

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

ĐÀO THỊ BẰNG

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC
VIỆT**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

HÀ NỘI – 2012

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

ĐÀO THỊ BẰNG

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT**

Chuyên ngành: Tài chính và ngân hàng

Mã số : 60 34 20

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS. TS PHÍ MẠNH HỒNG

HÀ NỘI – 2012

LỜI CAM ĐOAN

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

Tác giả luận văn

Đào Thị Bằng

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, tôi xin chân thành cảm ơn thầy giáo ***PGS.TS Phí Mạnh Hồng***, người trực tiếp hướng dẫn tôi. Thầy đã tận tình chỉ bảo, góp ý và động viên tôi trong suốt quá trình thực hiện luận văn.

Xin gửi lời cảm ơn đến các Thầy, Cô giáo Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, những người đã truyền đạt kiến thức quý báu cho tôi trong thời gian học cao học vừa qua.

Tôi cũng gửi lời cảm ơn đến ban lãnh đạo Công ty CP Thực Phẩm Đức Việt đã nhiệt tình ủng hộ, cung cấp thông tin và tạo điều kiện cho tôi hoàn thành luận văn này.

Và xin cảm ơn các bạn, các đồng nghiệp và các thành viên trong gia đình tôi đã luôn động viên tôi để tôi có thêm niềm tin và động lực để tập trung nghiên cứu.

Tác giả luận văn

Đào Thị Bằng

MỤC LỤC

Danh mục chữ viết tắt	i
Danh mục bảng	ii
Danh mục hình	iii
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	6
1.1 KHÁI NIỆM VÀ SỰ CẦN THIẾT PHẢI PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH	6
1.1.1 Khái niệm về phân tích tài chính trong doanh nghiệp	6
1.1.2. Sự cần thiết của phân tích tài chính doanh nghiệp	7
1.2 QUY TRÌNH VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH	12
1.2.1 Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp	12
1.2.2 Phương pháp phân tích tài chính	18
1.3 NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	22
1.3.1 Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình bảo đảm nguồn vốn cho kinh doanh	22
1.3.2 Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	28
1.3.3 Phân tích hiệu quả kinh doanh	30
1.3.4 Phân tích dòng tiền và quản trị chi phí	36
1.4 CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	40
1.4.1 Các yếu tố thuộc về doanh nghiệp	40
1.4.2 Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp	41
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT	44
2.1 GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT	44
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	44
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty	45

2.1.3. Đặc điểm sản xuất và sản phẩm của công ty	47
2.1.4 Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong ba năm 2009, 2010, 2011	51
2.2 THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY	56
2.2.1 Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình bảo đảm nguồn vốn cho kinh doanh.....	56
2.2.2 Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	68
2.2.3 Phân tích hiệu quả kinh doanh	70
2.3 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CP ĐỨC VIỆT	78
2.3.1 Các kết quả tích cực.....	78
2.3.2 Những vấn đề đặt ra và nguyên nhân của chúng	82
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CP THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT.....	87
3.1 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI.....	87
3.1.1 Phân tích SWOT của công ty CP thực phẩm Đức Việt	87
3.1.2 Định hướng phát triển của công ty.....	89
3.2 CÁC GIẢI PHÁP NHẪM LÀNH MẠNH HÓA VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY.....	90
3.2.1 Phân bổ lại cơ cấu vốn cho hợp lý và phù hợp với tình hình của công ty.....	90
3.2.2 Tăng cường quản lý chặt chẽ các khoản phải thu.....	91
3.2.3 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	95
3.2.4. Phát triển nguồn nhân lực, nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực.....	102
3.2.5. Hoàn thiện công tác kế hoạch hóa tài chính và phân tích tài chính.....	105
3.3 KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC	108
KẾT LUẬN	110
TÀI LIỆU THAM KHẢO	112
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Số thứ tự	Ký hiệu	Nguyên nghĩa
1	BH	Bán hàng
2	CP	Cổ phần
3	CBCNV	Cán bộ công nhân viên
4	DN	Doanh nghiệp
5	DTT	Doanh thu thuần
6	HĐKD	Hoạt động kinh doanh
7	HTK	Hàng tồn kho
8	NV	Nguồn vốn
9	TP	Thực phẩm
10	TS	Tài sản
11	TSCĐ	Tài sản cố định
12	TT	Thứ tự
13	VCĐ	Vốn cố định
14	VCSH	Vốn chủ sở hữu
15	VLD	Vốn Lưu động

DANH MỤC CÁC BẢNG

STT	Số hiệu	Nội dung	Trang
1	Bảng 2.1	Một số chỉ tiêu kinh tế tài chính chủ yếu	52
2	Bảng 2.2	Bảng cân đối kế toán (rút gọn) từ năm 2009 đến năm 2011	54
3	Bảng 2.3	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2009 đến năm 2011	55
4	Bảng 2.4	Tình hình biến động tài sản từ năm 2009 đến năm 2011	58
5	Bảng 2.5	Tình hình biến động nguồn vốn từ năm 2009 đến năm 2011	62
6	Bảng 2.6	Tình hình tài trợ của vốn chủ sở hữu	64
7	Bảng 2.7	Biến động cân bằng tài chính từ năm 2009 đến 2011	65
8	Bảng 2.8	Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên	66
9	Bảng 2.9	Vốn hoạt động thuần	67
10	Bảng 2.10	Công nợ và khả năng thanh toán	68
11	Bảng 2.11	Khả năng sinh lời	70
12	Bảng 2.12	Phân tích ROA, ROE theo phương pháp Dupont	72
13	Bảng 2.13	Chỉ số ROA, ROE của Đức Việt so với toàn ngành năm 2011	73
14	Bảng 2.14	Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sử dụng chi phí	74
15	Bảng 2.15	Hiệu quả sử dụng vốn cố định	75
16	Bảng 2.16	Tình hình sử dụng vốn lưu động	76

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ

STT	Số hiệu	Nội dung	Trang
1	Hình 2.1	Tổ chức của Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt	46
2	Hình 2.2	Quy trình chế biến sản phẩm	49
3	Hình 2.3	Cơ cấu tài sản Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011	56
4	Hình 2.4	Cơ cấu nguồn vốn Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011	60

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nền kinh tế thế giới vừa trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế, bắt đầu từ cuộc đại suy thoái từ năm 2007 do khủng hoảng nợ các ngân hàng của Mỹ và nhanh chóng lan rộng ra toàn thế giới, và Việt Nam cũng không phải ngoại lệ. Tuy nước ta chỉ là một nền kinh tế nhỏ nhưng cũng đã chịu những tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng trong suốt giai đoạn 2008 -2009. Mặc dù nền kinh tế nước ta đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong năm 2010 nhưng đến năm 2011, kinh tế cả nước lại đối mặt với khó khăn với tỷ lệ lạm phát tăng cao, giá cả các mặt hàng thiết yếu leo thang, chính sách tiền tệ thắt chặt... khiến cho các doanh nghiệp gặp rất nhiều thách thức trong quá trình phát triển. Bên cạnh đó, thị trường ảm đạm cùng mức lãi suất cho vay ở mức cao càng làm không ít doanh nghiệp đau đầu với bài toán vốn: huy động thế nào và sử dụng thế nào cho hợp lý? Đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường với nhiều thành phần kinh tế tự do cạnh tranh, cùng với xu thế hội nhập và hợp tác quốc tế diễn ra ngày càng sâu rộng, tất yếu doanh nghiệp dù bất cứ loại hình nào cũng phải đối mặt với những khó khăn, thử thách và phải chấp nhận quy luật đào thải từ phía thị trường. Vậy các doanh nghiệp phải làm gì để tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt?

Tài chính là mạch máu của doanh nghiệp, bởi vì tài chính dồi dào sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được thuận lợi hơn. Đó có lẽ là một trong những lí do khiến phân tích tài chính doanh nghiệp đóng một vai trò đặc biệt quan trọng và trở nên là việc làm không thể thiếu đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, bởi đối với các nhà quản trị doanh nghiệp phân tích tài chính doanh nghiệp chính là con đường ngắn nhất để tiếp cận với bức tranh toàn cảnh tình hình tài chính của chính doanh nghiệp mình, thấy được cả ưu

và nhược điểm cũng như nguyên nhân của những nhược điểm đó để có thể có định hướng kinh doanh đúng đắn trong tương lai.

Tình hình tài chính doanh nghiệp là sự quan tâm không chỉ của chủ doanh nghiệp mà cũng là mối quan tâm của rất nhiều đối tượng khác (Ngân hàng, nhà đầu tư, nhà cung cấp ...). Qua việc phân tích tình hình tài chính các đối tượng này sẽ thấy được tình hình thực tế của doanh nghiệp sau mỗi chu kỳ kinh doanh, từ đó có thể rút ra được những quyết định đúng đắn liên quan đến doanh nghiệp và tạo điều kiện nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Ra đời và phát triển gần 10 năm, Công ty cổ phần Thực Phẩm Đức Việt (Công ty Đức Việt) là một công ty còn khá non trẻ. Tuy ít nhiều đã khẳng định được chỗ đứng của mình trong ngành chế biến nông sản thực phẩm nhưng Công ty luôn phải cạnh tranh với những công ty có tiềm lực lớn có tên tuổi như: Công ty Vissan, Công ty trách nhiệm hữu hạn sản xuất Thực Phẩm Hà Nội –vinafood, Công ty cổ phần đồ hộp Hạ Long... Hơn nữa, trong thời gian gần đây Công ty chưa thực sự có hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, thể hiện qua việc Công ty có tăng doanh thu mà không tăng lợi nhuận. Vậy Công ty phải làm gì để tồn tại và nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh? Để giải quyết vấn đề này, cần có sự khảo cứu, phân tích chi tiết về tình hình tài chính của Công ty trong những năm gần đây, chỉ ra những nguyên nhân của hiện trạng này, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp khả thi, sát hợp với thực tiễn Công ty.

Từ nhận thức trên cùng với thực trạng hoạt động tài chính tại Công ty Đức Việt tác giả quyết định chọn đề tài: ***“Phân Tích Tình Hình Tài Chính Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Đức Việt”*** làm nội dung nghiên cứu luận văn thạc sỹ.

2. Tình hình nghiên cứu

Phân tích tình hình tài chính nhằm hoàn thiện các giải pháp để nâng cao hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là đề tài đã được sự quan tâm của nhiều tác giả không chỉ ở nước ta mà còn ở tất cả các nước trên thế giới. Về vấn đề này trong những năm qua đã có nhiều công trình khoa học được công bố. Những kiến thức cơ bản về vấn đề này được trình bày trong các cuốn sách như:

- Ross, Westerfield and Jordan (2005), *Fundamentals of Corporate Finance*, Seventh edition, McGraw-Hill.
- Lưu Thị Hương, Vũ Huy Hào (2006), *Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- Nguyễn Đình Kiệt, Bạch Đức Hiền (2008), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.

Nhiều luận văn, luận án cũng lấy vấn đề phân tích tài chính doanh nghiệp làm đối tượng nghiên cứu, chẳng hạn:

- Nguyễn Thị Hồng Tân (2011), *Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy Lilama*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.
- Ngô Thị Tân Thành (2010), *Phân tích tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm nhân thọ AIA*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội năm.
- Nguyễn Anh Vinh (2010), *Phân tích tình hình tài chính Công ty cổ phần Alphanam*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.
- Nguyễn Như Sơn (2009), *Phân tích tình hình tài chính Công ty 789/BQP trong tiến trình cổ phần hóa*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.

- Hoàng Văn Long (2009), *Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần tập đoàn Hòa Phát*, Luận văn thạc sỹ – Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.

Hầu hết các công trình nêu trên đều đi vào giải quyết các vấn đề mang tính lý luận và thực tiễn của toàn hệ thống doanh nghiệp nói chung hoặc phân tích tình hình tài chính của riêng mỗi Công ty. Trên thực tế việc phân tích tình hình tài chính tại Công ty CPTP Đức Việt chưa được một công trình nào nghiên cứu. Do đó, đề tài “*Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần thực phẩm Đức Việt*” là một nghiên cứu mới, không trùng lặp với bất cứ bài báo, luận văn nào.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu:

Trên cơ sở làm rõ thực trạng tài chính của Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt, đề xuất các giải pháp sát thực, khả thi nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

Nhiệm vụ nghiên cứu :

Để đạt được mục đích trên, luận văn phải giải quyết các nhiệm vụ nghiên cứu sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận làm chỗ dựa cho việc phân tích tài chính ở một công ty.
- Phân tích thực trạng hoạt động tài chính của Công ty CP Thực phẩm Đức Việt, chỉ rõ mặt hạn chế, bất cập và những nguyên nhân của chúng.
- Đề xuất, luận giải các giải pháp cụ thể nhằm lành mạnh hóa tình hình tài chính và nâng cao hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh doanh của Công ty.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu:

Hoạt động tài chính của Công ty CP thực phẩm Đức Việt

Phạm vi nghiên cứu:

Luận văn tập trung nghiên cứu thực tiễn tài chính trong phạm vi Công ty CP Thực phẩm Đức Việt và chủ yếu tập trung vào việc phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp năm 2009, 2010, 2011.

5. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu chung như phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp duy vật lịch sử, kết hợp giữa logic và lịch sử, phân tích và tổng hợp.

Ngoài các phương pháp chung, luận văn chú trọng sử dụng các phương pháp phân tích tài chính thông dụng như: Phương pháp so sánh, phân tích tỷ lệ, và phương pháp phân tích Dupont.

6. Những đóng góp mới của luận văn

Làm sáng tỏ thực trạng tình hình tài chính của Công ty CPTP Đức Việt.

Đề xuất giải pháp giúp Công ty cải thiện tình hình tài chính của mình.

7. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục luận văn gồm ba chương như sau:

Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng tình hình tài chính tại Công ty CP TP Đức Việt

Chương 3: Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty CPTP Đức Việt

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. KHÁI NIỆM VÀ SỰ CẦN THIẾT PHẢI PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính trong doanh nghiệp

Phân tích tài chính là sử dụng một tập hợp các khái niệm, phương pháp và các công cụ cho phép xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp (DN), đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó. Từ đó giúp các đối tượng quan tâm đi đến những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, để đưa ra các quyết định phù hợp với lợi ích của họ.

Tài chính doanh nghiệp giữ một vai trò quan trọng, không chỉ trong bản thân doanh nghiệp mà cả trong nền kinh tế. Hoạt động tài chính là động lực thúc đẩy sự phát triển của mỗi quốc gia mà ở đó diễn ra quá trình sản xuất kinh doanh: Đầu tư, tiêu thụ và phân phối, trong đó sự chu chuyển của vốn luôn gắn liền với sự vận động của vật tư hàng hóa.

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nó giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình kinh doanh được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ nhằm phục vụ cho việc đạt được mục tiêu của DN là tối đa hóa lợi nhuận. Nói một cách khác, hoạt động tài chính là những quan hệ tiền tệ, gắn liền với việc tổ chức quản lý, huy động, phân phối và sử dụng vốn một cách có hiệu quả.

Để nắm được tình hình tài chính của một DN, cũng như của các đối tác cần quan tâm thì việc phân tích tài chính là rất quan trọng. Thông qua việc phân tích tình hình tài chính, có thể đánh giá được hiệu quả kinh doanh cũng

nhu mức độ rủi ro trong tương lai và triển vọng phát triển của doanh nghiệp. Vì thế, việc phân tích tình hình tài chính của DN là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng: Ban giám đốc (Hội đồng quản trị), các nhà đầu tư, cổ đông, các nhà cho vay tín dụng, nhân viên ngân hàng, các công ty bảo hiểm và cơ quan Nhà nước cũng như người lao động. Mỗi nhóm người này có nhu cầu về thông tin khác nhau, vì thế mỗi nhóm có xu hướng tập trung vào những khía cạnh khác nhau trong bức tranh tài chính của doanh nghiệp.

1.1.2. Sự cần thiết của phân tích tài chính doanh nghiệp

Mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Các mối liên hệ đó thường thể hiện ra dưới các hình thức tài chính và phi tài chính. Do vậy, chỉ thông qua phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, người ta mới có thể đánh giá đầy đủ và sâu sắc được mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của chúng. Mức độ hoàn thành các mục tiêu kinh tế - tài chính của một thời kỳ được biểu hiện thông qua hệ thống chỉ tiêu kinh tế tài chính của doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của nhà nước thì về nguyên tắc các doanh nghiệp đều bình đẳng và tự do cạnh tranh. Mỗi doanh nghiệp đều phải hiểu được tình hình tài chính của mình, còn các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp... thì quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp với những góc độ khác nhau. Song nhìn chung, họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền, khả năng sinh lời, năng lực thanh toán và mức lợi nhuận tối đa. Phân tích tài chính sẽ góp phần giải đáp các câu hỏi trên đồng thời nó chỉ ra điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp từ đó có thể đưa ra các quyết định đầu tư, liên doanh liên kết kịp thời và đúng đắn. Có thể xem xét hoạt động phân tích tài chính doanh nghiệp với các nhóm đối tượng quan tâm như sau:

- *Phân tích tài chính đối với nhà quản trị doanh nghiệp.*

Nhà quản trị phân tích tài chính nhằm đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xác định điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp. Đó là cơ sở để định hướng và đưa ra các quyết định về: kế hoạch đầu tư, ngân quỹ và kiểm soát các hoạt động quản lý.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, nhà quản lý doanh nghiệp phải xử lý các quan hệ tài chính thông qua việc giải quyết ba vấn đề quan trọng sau:

+ Thứ nhất lựa chọn và quyết định đầu tư: Triển vọng của một doanh nghiệp trong tương lai phụ thuộc rất lớn vào quyết định đầu tư dài hạn với quy mô lớn như quyết định đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, sản xuất sản phẩm mới ... Đây chính là chiến lược đầu tư dài hạn của doanh nghiệp và là cơ sở để dự toán vốn đầu tư.

+ Thứ hai: Nguồn vốn đầu tư có thể khai thác là nguồn nào?

Để đầu tư vào tài sản, phải có các nguồn tài trợ, nghĩa là phải có tiền để đầu tư. Vấn đề đặt ra ở đây là doanh nghiệp sẽ huy động nguồn tài trợ với cơ cấu như thế nào cho phù hợp và mang lại lợi nhuận cao nhất? Để đi đến quyết định lựa chọn hình thức và phương pháp huy động vốn thích hợp, cần xem xét cân nhắc trên nhiều mặt như: Kết cấu nguồn vốn, những điểm lợi của từng hình thức huy động vốn, chi phí cho việc sử dụng mỗi nguồn vốn ... Điều này liên quan đến vấn đề cơ cấu vốn và chi phí vốn của doanh nghiệp.

+ Thứ ba: Nhà quản trị sẽ quản lý hoạt động tài chính hàng ngày như thế nào? Sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản thu, chi và đảm bảo khả năng thanh toán của DN. Đây là các quyết định tài chính ngắn hạn và chúng liên quan chặt chẽ tới quản lý tài sản lưu động của DN.

Ba vấn đề trên không phải là tất cả mọi vấn đề về tài chính doanh nghiệp, nhưng đó là các vấn đề lớn nhất và quan trọng nhất. Nghiên cứu tài chính DN nghiệp thực chất là nghiên cứu cách thức giải quyết ba vấn đề đó.

Nhà quản lý tài chính phải chịu trách nhiệm điều hành hoạt động tài chính và dựa trên cơ sở các nghiệp vụ tài chính thường ngày để đưa ra các

quyết định vì lợi ích của doanh nghiệp và đều nhằm vào các mục tiêu: đó là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh được sự căng thẳng về tài chính và phá sản, có khả năng cạnh tranh và chiếm được thị phần tối ưu trên thị trường, tối thiểu hóa chi phí, tối đa hóa lợi nhuận và không ngừng mở rộng quy mô doanh lợi một cách vững chắc. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt và mang lại sự giàu có cho chủ sở hữu khi các quyết định của nhà quản lý tài chính đưa ra là đúng đắn. Muốn vậy, họ phải thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp. Công việc này được gọi là phân tích tài chính nội bộ. Do có đầy đủ các thông tin và hiểu rõ về doanh nghiệp. Các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp là những người có lợi thế để phân tích tài chính một cách kịp thời, đầy đủ, chính xác và khách quan.

Trên cơ sở phân tích tài chính mà nội dung chủ yếu là phân tích khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi, nhà quản lý tài chính có thể dự đoán được kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Từ đó họ có thể tham mưu cho Tổng giám đốc, Giám đốc tài chính cũng như Hội đồng quản trị (tùy từng loại hình doanh nghiệp) trong các quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần và lập kế hoạch dự báo tài chính. Cuối cùng phân tích tài chính còn là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

- *Phân tích tài chính đối với nhà đầu tư.*

Nhà đầu tư cần biết tình hình thu nhập của chủ sở hữu – lợi tức cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư. Họ quan tâm tới phân tích tài chính để nhận biết khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đó là một trong những căn cứ giúp họ ra quyết định có nên bỏ vốn vào doanh nghiệp hay không, có nên mua hoặc bán doanh nghiệp hay không thông qua việc xác định giá trị doanh nghiệp?

Các cổ đông là những người đã bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và họ có thể phải gánh chịu rủi ro. Những rủi ro này liên quan đến việc giảm giá cổ

phiếu trên thị trường, đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, quyết định của họ đưa ra luôn có sự cân nhắc giữa mức độ rủi ro và doanh lợi đạt được.

Đối với các cổ đông, sự quan tâm hàng đầu là khả năng tăng trưởng, tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị vốn của chủ sở hữu. Do đó, họ quan tâm trước hết đến lĩnh vực đầu tư và nguồn tài trợ. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lời và triển vọng phát triển của doanh nghiệp, từ đó có quyết định phù hợp.

Các nhà đầu tư chỉ chấp thuận đầu tư vào một dự án nếu giá trị hiện tại ròng của nó dương. Khi đó, lượng tiền mà dự án mang lại lớn hơn lượng tiền cần thiết để trả nợ và đáp ứng được mức lãi suất yêu cầu của nhà đầu tư. Số tiền vượt quá đó mang lại sự giàu có cho những người sở hữu doanh nghiệp.

Chính sách phân phối cổ tức và cơ cấu nguồn tài trợ của doanh nghiệp cũng là một vấn đề được các nhà đầu tư hết sức coi trọng vì nó trực tiếp tác động đến thu nhập của họ. Thu nhập của các cổ đông bao gồm phần cổ tức được chia hàng năm và phần tăng giá trị của cổ phiếu trên thị trường. Một nguồn tài trợ với tỷ trọng nợ và vốn chủ sở hữu hợp lý sẽ tạo đòn bẩy tài chính tích cực vừa giúp doanh nghiệp tăng vốn đầu tư vừa làm tăng giá cổ phiếu và thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Hơn nữa, các cổ đông chỉ chấp nhận đầu tư, mở rộng quy mô doanh nghiệp khi quyền lợi của họ ít nhất không bị ảnh hưởng. Bởi vậy, các yếu tố như tổng lợi nhuận ròng trong kỳ có thể dùng để trả lợi tức cổ phần, mức chia lãi trên một cổ phiếu năm trước, sự xếp hạng cổ phiếu trên thị trường và tính ổn định của thị giá cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như hiệu quả của việc tái đầu tư luôn được nhà đầu tư xem xét trước tiên khi thực hiện phân tích tài chính.

- *Phân tích tài chính đối với người cho vay*

Người cho vay phân tích tài chính để nhận biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng. Chẳng hạn, để quyết định cho vay, một trong những vấn đề mà người cho vay cần xem xét là doanh nghiệp thực sự có nhu cầu vay hay không? Khả năng trả nợ của doanh nghiệp như thế nào? Đồng thời phân tích tài chính cũng giúp người cho vay phân tích được rủi ro trong cho vay từ đó xác định tỷ lệ cho vay và cách cho vay tương ứng.

Nếu phân tích tài chính được các nhà đầu tư và quản lý doanh nghiệp thực hiện nhằm đánh giá khả năng sinh lời và tăng trưởng của doanh nghiệp, thì phân tích tài chính lại được ngân hàng và các nhà cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp sử dụng nhằm đảm bảo về khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Trong nội dung phân tích này, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh ngắn hạn và dài hạn. Nếu những khoản cho vay là ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ ngắn hạn khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc về khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn vốn và trả lãi sẽ phụ thuộc vào khả năng sinh lời này.

- *Đối với người hưởng lương trong doanh nghiệp*

Bên cạnh các nhà đầu tư, nhà quản lý và các chủ nợ, người hưởng lương cũng rất quan tâm đến những thông tin tài chính của doanh nghiệp. Điều này cũng dễ hiểu bởi kết quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động trực tiếp đến tiền lương, khoản thu nhập chính của người lao động. Ngoài ra, trong một số doanh nghiệp, người lao động được tham gia góp vốn mua một số cổ phần nhất định. Như vậy, họ vừa là người lao động vừa là người chủ doanh nghiệp nên có quyền lợi và trách nhiệm gắn với doanh nghiệp.

- *Đối với cơ quan quản lý cấp trên*

Thông qua phân tích tài chính, cơ quan quản lý cấp trên có thể đưa ra quyết định điều hành đối với các đơn vị mình quản lý một cách hợp lý như sáp nhập, chia tách, chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp.

- *Đối với các cơ quan quản lý của Nhà nước*

Phân tích tài chính cung cấp thông tin giúp các cơ quan quản lý Nhà nước thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có tuân thủ đúng chính sách, chế độ, quy trình nghiệp vụ, các quy định có liên quan và luật pháp hiện hành hay không, tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế với Nhà nước ...

Như vậy, mối quan tâm hàng đầu của các nhà phân tích tài chính là đánh giá rủi ro phá sản tác động tới các doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, đánh giá khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các nhà phân tích tài chính tiếp tục nghiên cứu và đưa ra những dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Nói cách khác, phân tích tài chính là cơ sở để dự đoán tài chính. Phân tích tài chính có thể được ứng dụng theo nhiều hướng khác nhau: với mục đích tác nghiệp (chuẩn bị các quyết định nội bộ), với mục đích nghiên cứu, thông tin hoặc theo vị trí của nhà phân tích (trong doanh nghiệp hoặc ngoài doanh nghiệp).

1.2. QUY TRÌNH VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

1.2.1. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1. Lập kế hoạch phân tích

Đây là giai đoạn đầu tiên có ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng, thời gian và nội dung phân tích tài chính. Nếu giai đoạn này càng được chuẩn bị tốt bao nhiêu thì giai đoạn sau càng dễ dàng và hiệu quả bấy nhiêu.

Kế hoạch phân tích phải được xác định cả về nội dung, phạm vi, thời gian và cách thức tổ chức phân tích.

- Về nội dung phân tích: Xác định xem cần phân tích những vấn đề, nội dung gì?
- Về phạm vi phân tích: định hướng xem cần phân tích toàn diện hay từng phần, từng bộ phận để xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích phù hợp.
- Về thời gian: lựa chọn thời điểm phân tích nào để có thể mang lại thông tin phân tích có độ tin cậy cao nhất.
- Về cách thức tổ chức phân tích: để đảm bảo thông tin phân tích tài chính có độ tin cậy cao cần phải xây dựng đội ngũ cán bộ phân tích chuyên nghiệp, độc lập tương đối với bộ phận kế toán, có sự giám sát chặt chẽ từ khâu thu nhập, xử lý thông tin kế toán và cuối cùng là phân tích thông tin kế toán.

1.2.1.2. Thu thập thông tin và xử lý thông tin

Để công tác phân tích tài chính đạt hiệu quả cao nhằm đánh giá đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp nhà phân tích phải thu thập, sử dụng mọi nguồn thông tin từ những thông tin bên trong đến thông tin bên ngoài doanh nghiệp: từ những thông tin số lượng đến thông tin giá trị, từ thông tin kế toán đến thông tin quản lý khác... Các nguồn thông tin này phải có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Những thông tin này đều có thể giúp cho nhà phân tích đưa ra được những nhận xét, kết luận chính xác và hiệu quả.

Thông tin từ bên ngoài doanh nghiệp: chủ yếu là thông tin về trạng thái nền kinh tế, cơ hội kinh doanh, chính sách thuế, chính sách tài chính tiền tệ, chính sách kinh tế của ngành, chính sách lãi suất ..., thông tin về ngành kinh doanh (thông tin liên quan đến vị trí của ngành trong nền kinh tế, cơ cấu ngành, các sản phẩm của ngành, tình trạng công nghệ, thị phần...) và các

thông tin về pháp lý, kinh tế đối với doanh nghiệp (các thông tin mà doanh nghiệp phải báo cáo cho các cơ quan quản lý như tình hình quản lý, kiểm toán sử dụng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp).

Thông tin từ bên trong doanh nghiệp: chủ yếu là các thông tin trên báo cáo tài chính.

- *Bảng cân đối kế toán*

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính có ý nghĩa rất quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp. Nó mô tả tình trạng tài chính của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Các chỉ tiêu của Bảng cân đối kế toán được phản ánh dưới hình thái giá trị và theo nguyên tắc cân đối là tổng tài sản bằng tổng nguồn vốn.

Phân tích Bảng cân đối kế toán sẽ giúp đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp ở những điểm sau:

- Phần tài sản: Phản ánh giá trị tài sản hiện có tới thời điểm lập báo cáo.

Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần tài sản phản ánh dưới hình thái giá trị quy mô, kết cấu các loại tài sản như tài sản bằng tiền, tài sản tồn kho, các khoản phải thu, tài sản cố định... mà doanh nghiệp hiện có.

Xét về mặt pháp lý, số liệu ở phần tài sản phản ánh số tài sản đang thuộc quyền quản lý, sử dụng của doanh nghiệp.

- Phần nguồn vốn: phản ánh nguồn hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp hiện có.

Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn phản ánh quy mô, kết cấu và đặc điểm sở hữu các nguồn vốn đã được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh.

Xét về mặt pháp lý, đây là các chỉ tiêu thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của doanh nghiệp đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp (cổ đông, ngân hàng, nhà cung cấp...)

- *Báo cáo kết quả kinh doanh*

Báo cáo kết quả kinh doanh là một báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh theo từng loại hoạt động của doanh nghiệp tại một thời kỳ nhất định. Số liệu trên báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp về phương thức kinh doanh, về việc sử dụng các tiềm năng vốn, lao động, kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý của doanh nghiệp, và chỉ ra rằng các hoạt động kinh doanh đó đem lại lợi nhuận hay gây ra tình trạng lỗ vốn.

Đây là một báo cáo tài chính được những nhà lập kế hoạch rất quan tâm, vì nó cung cấp các số liệu về hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đã thực hiện trong kỳ. Nó còn được coi như một bản hướng dẫn để dự báo xem doanh nghiệp sẽ hoạt động ra sao trong tương lai.

Nội dung của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thay đổi theo từng thời kỳ tùy theo yêu cầu quản lý, nhưng phải phản ánh được các nội dung cơ bản như doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, lợi nhuận và được xác định qua đẳng thức.

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận} \\ \text{hoạt động kinh} \\ \text{doanh} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh} \\ \text{thu thuần} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{bán hàng} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí quản} \\ \text{lý DN} \end{array}$$

- *Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*

Đối với một doanh nghiệp, nếu Bảng cân đối kế toán cho biết những nguồn lực của cải (tài sản) và nguồn gốc của những tài sản đó được hình thành từ đâu vào cuối kỳ báo cáo; và Báo cáo kết quả kinh doanh cho biết thu nhập và chi phí phát sinh để tính được kết quả lãi, lỗ trong một kỳ kinh doanh, thì Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được lập để trả lời các vấn đề liên quan đến luồng tiền vào – ra trong DN, tình hình thu chi ngắn hạn của DN.

Thực chất Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một báo cáo cung cấp thông tin về những sự kiện và nghiệp vụ kinh tế phát sinh có ảnh hưởng đến luồng tiền của một doanh nghiệp, cụ thể là những thông tin như sau:

- Doanh nghiệp đã thu được tiền từ đâu và chi tiêu như thế nào?
- Quá trình đi vay và trả nợ của doanh nghiệp.
- Quá trình thanh toán cổ tức và quá trình phân phối khác cho chủ sở hữu và cho các đối tượng khác.
- Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- *Thuyết minh báo cáo tài chính*

Thuyết minh báo cáo tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính kế toán của doanh nghiệp. Nó được lập ra để giải thích một số vấn đề về hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà các báo cáo tài chính kế toán khác không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

Thuyết minh báo cáo tài chính trình bày khái quát đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp, nội dung một số chế độ kế toán được doanh nghiệp lựa chọn để áp dụng, tình hình và lý do biến động của một số đối tượng tài sản và nguồn vốn quan trọng, phân tích một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu và các kiến nghị của doanh nghiệp. Đồng thời thuyết minh báo cáo tài chính cũng có thể trình bày thông tin riêng tùy theo yêu cầu quản lý của Nhà nước và doanh nghiệp, tùy thuộc vào tính chất đặc thù của từng loại hình doanh nghiệp, quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh tổ chức bộ máy và phân cấp quản lý của doanh nghiệp.

Thuyết minh báo cáo tài chính được lập căn cứ vào số liệu trong:

- Các sổ kế toán kỳ báo cáo
- Bảng cân đối kế toán kỳ báo cáo
- Báo cáo kết quả kinh doanh kỳ báo cáo

- Thuyết minh báo cáo kỳ trước, năm trước.

Thuyết minh báo cáo tài chính được lập cùng với Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Nội dung của thuyết minh báo cáo tài chính thể hiện:

- Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.
- Chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp bao gồm các thông tin về niên độ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán, nguyên tắc, phương pháp kế toán tài sản cố định, kế toán hàng tồn kho, phương pháp tính toán các khoản dự phòng, tình hình trích lập và hoàn nhập dự phòng.
- Chi tiết một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính kế toán:
 - + Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố.
 - + Tình hình tăng giảm theo từng nhóm tài sản cố định, từng loại tài sản cố định.
 - + Tình hình thu nhập của công nhân viên
 - + Tình hình tăng giảm vốn chủ sở hữu.
 - + Tình hình tăng, giảm các khoản đầu tư vào các đơn vị khác.
 - + Các khoản phải thu và nợ phải trả.
 - + Giải thích và thuyết minh một số tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
 - + Một số chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình hoạt động của doanh nghiệp như chỉ tiêu bố trí cơ cấu vốn, tỷ suất lợi nhuận, tình hình tài chính...
 - + Phương thức sản xuất kinh doanh trong kỳ tới.
- Các kiến nghị.

Các báo cáo trên là nguồn thông tin quan trọng quyết định đến chất lượng phân tích tài chính. Bởi thông tin kế toán được tổng hợp khá đầy đủ trong hệ thống báo cáo tài chính, phản ánh khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Sau khi thu thập thông tin bao gồm thông tin từ bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, doanh nghiệp phải xử lý các thông tin đó. Xử lý thông tin là quá trình chọn lọc, kiểm tra, loại bỏ những thông tin sai, sắp xếp các thông tin đã được lựa chọn để phục vụ cho các bước tiếp theo.

Đối với các thông tin bên ngoài, do nguồn cung cấp thông tin phong phú, đa dạng và phức tạp, nhà phân tích cần phải đặc biệt lưu ý trong việc chọn lọc các thông tin liên quan có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ thông tin chung, thông tin ngành đến thông tin pháp lý ... nhằm tránh các thông tin không chính xác, hay không tin cậy.

Trong số các thông tin bên trong doanh nghiệp, nguồn thông tin quan trọng nhất là thông tin kế toán. Tuy nhiên, các thông tin kế toán này lại phụ thuộc vào phương thức kế toán bao gồm việc lựa chọn, áp dụng các hình thức kế toán và việc thực hiện những nguyên tắc, cơ sở, quy ước, quy tắc và các thông lệ cụ thể tại doanh nghiệp theo chuẩn mực Việt Nam. Do vậy, trước khi sử dụng các thông tin này, nhà phân tích cần điều chỉnh dữ liệu nhằm đảm bảo tính nhất quán thông tin và loại trừ các yếu tố ảnh hưởng làm sai lệch thông tin của báo cáo tài chính.

Tuy nhiên, mỗi đối tượng sử dụng thông tin có mục đích riêng của mình, nên trong xử lý thông tin cũng có những cách xử lý khác nhau, nhằm tạo điều kiện có được những thông tin mà mình mong muốn.

1.2.2. Phương pháp phân tích tài chính

Phương pháp phân tích là cách thức tiếp cận đối tượng phân tích để tìm ra mối quan hệ bản chất của các hiện tượng phân tích. Các phương pháp phân tích thường được sử dụng trong phân tích tài chính bao gồm: Phương pháp tỷ lệ, phương pháp so sánh, Phương pháp Dupont.

- *Phương pháp phân tích tỷ lệ*

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ lệ, cố nhiên là sự

biến đổi của các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn và nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của 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 phân tích của mình. Phương pháp này ngày càng trở nên phổ biến và thiết thực bởi hai lý do:

Thứ nhất, hệ thống báo cáo tài chính ngày càng được hoàn thiện và chuẩn hóa. Đó là cơ sở để hình thành những tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá một tỷ lệ của một doanh nghiệp hay một nhóm doanh nghiệp.

Thứ hai, công nghệ thông tin ngày càng phát triển, việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và phân tích một cách có hệ thống hàng loạt tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn.

Về mặt nguyên tắc, với phương pháp tỷ lệ, cần xác định được các ngưỡng, các định mức để phân xét tình trạng tài chính của một doanh nghiệp trên cơ sở so sánh giá trị các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu. Phương pháp này giúp cho các nhà phân tích khai thác có hiệu quả những số liệu và phân tích một cách hệ thống hàng loạt tỷ số theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn.

- *Phương pháp so sánh*

Phương pháp so sánh là phương pháp sử dụng khá phổ biến trong phân tích tài chính, được dùng để đánh giá kết quả, xác định vị trí và xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.

Để áp dụng phương pháp so sánh cần lưu ý:

Thứ nhất, quá trình so sánh cần đảm bảo

+ Các chỉ tiêu được sử dụng để so sánh phải cùng phản ánh một nội dung kinh tế.

+ Các chỉ tiêu phải được tính theo cùng một đơn vị đo thống nhất.

+ Các chỉ tiêu được tính theo cùng một phương pháp tính toán.

+ Các chỉ tiêu phải được thu thập trong cùng một phạm vi thời gian và không gian nhất định.

Thứ hai, phải chọn được tiêu chuẩn so sánh: tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, gọi là gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định theo thời gian và không gian, tùy vào mỗi mục đích phân tích khác nhau mà các nhà phân tích lựa chọn gốc so sánh phù hợp.

+ Để đánh giá kết quả đạt được của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác, gốc so sánh được lựa chọn là số liệu trung bình ngành hay số liệu của doanh nghiệp có điều kiện tương đương.

+ Để đánh giá tình hình thực hiện so sánh với kế hoạch, dự toán, định mức đặt ra của doanh nghiệp, gốc so sánh được chọn là số liệu kế hoạch, dự toán, định mức.

+ Để đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu: gốc so sánh được lựa chọn là số liệu kỳ trước hoặc cùng kỳ năm trước.

- *Phương pháp Dupont*

Ngoài hai phương pháp phân tích truyền thống trên trong quá trình phân tích có thể sử dụng phương pháp phân tích Dupont để phân tích nguyên

nhân dẫn đến sự biến động các chỉ tiêu tính toán. Phương pháp phân tích tài chính Dupont cho thấy mối quan hệ tương hỗ giữa các tỷ lệ tài chính chủ yếu. Phương pháp này hiện nay đã được sử dụng rộng rãi ở các nước phát triển.

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản (Return on total assets – ROA) và tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (Return on Equity – ROE) thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Kỹ thuật phân tích Dupont dựa vào hai phương trình căn bản dưới đây, gọi chung là phương trình Dupont. [13, tr.210-215]

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \end{aligned}$$

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

Hoặc

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng VKD}} \times \frac{\text{Tổng VKD}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tỷ suất lợi nhuận} & & \text{Hệ số lãi} & & \text{Vòng quay} & & \text{Mức độ sử dụng} \\ \text{vốn chủ sở hữu} & = & \text{ròng} & \times & \text{toàn bộ vốn} & \times & \text{đòn bẩy tài chính} \end{array}$$

Tỷ lệ tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu có thể biến đổi thành

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng tài sản} - \text{Nợ phải trả}} = \frac{1}{1 - \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}}$$

Tỷ số (Nợ phải trả/Tổng tài sản) được ký hiệu là R_d , khi đó:

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{1}{1 - R_d}$$

Công thức này cho thấy khi hệ số nợ R_d tăng lên thì $(1-R_d)$ giảm, dẫn đến R_e (ROE) tăng. Do vậy, khi tỷ lệ nợ cao sẽ đưa ra một hệ quả về tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là cao.

Thông qua chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn theo phương pháp Dupont, có thể so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các doanh nghiệp với nhau hoặc giữa các bộ phận trong cùng doanh nghiệp một cách thuận lợi.

1.3. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình bảo đảm nguồn vốn cho kinh doanh

1.3.1.1. Phân tích cấu trúc tài chính của doanh nghiệp – cơ cấu tài sản nguồn vốn của doanh nghiệp

Để phân tích cơ cấu tài sản cần xác định tỷ trọng của từng chỉ tiêu chi tiết tài sản so với tổng tài sản, hoặc so với chỉ tiêu tổng hợp để thấy được cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

Để tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn ta lập bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn. Đối với nguồn hình thành tài sản cần xem xét tỷ trọng của từng loại chiếm trong tổng số cũng như xu hướng biến động của chúng. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng số, thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với chủ nợ là cao. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số thì khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp. Điều này dễ thấy thông qua chỉ tiêu tỷ suất tài trợ vốn chủ sở hữu.

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

[9, tr.238]

Hệ số này phản ánh vốn chủ sở hữu chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao càng thể hiện khả năng độc lập cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp càng tốt bởi vì xét về lâu dài phần lớn tài sản(TS) mà doanh nghiệp(DN) hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

[9, tr.237]

Tỷ suất này cho biết số nợ mà DN phải trả cho các chủ thể kinh tế, cá nhân có liên quan đến hoạt động kinh doanh của DN. Tỷ suất này càng nhỏ càng tốt. Nó thể hiện khả năng tự chủ về vốn của doanh nghiệp

1.3.1.2. Phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh

Theo quan điểm luân chuyển vốn, tài sản ban đầu (bao gồm tài sản ngắn hạn ban đầu và tài sản dài hạn ban đầu) của DN chúng được hình thành chủ yếu từ nguồn vốn chủ sở hữu; nghĩa là, doanh nghiệp sử dụng số vốn chủ sở hữu của mình để tài trợ tài sản ban đầu phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Mối quan hệ này thể hiện qua đẳng thức:

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tài sản ngắn hạn ban đầu} + \text{Tài sản dài hạn ban đầu} \quad (1)$$

[13, tr.156]

Cân đối (1) chỉ mang tính lý thuyết nghĩa là với nguồn vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp đủ trang trải các loại tài sản ban đầu phục vụ cho các hoạt động chủ yếu mà không phải đi vay hoặc chiếm dụng. Trong thực tế, thường xảy ra một trong hai trường hợp.

Vế trái > vế phải: Trường hợp này doanh nghiệp thừa vốn chủ sở hữu (VCSH) không sử dụng hết nên sẽ bị chiếm dụng từ bên ngoài.

Vế trái < vế phải: Trường hợp này DN không đủ VCSH để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn của doanh nghiệp khác.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, khi nguồn vốn chủ sở hữu không đáp ứng được nhu cầu thì doanh nghiệp được phép đi vay để bổ sung vốn kinh doanh. Loại trừ các khoản vay quá hạn thì các khoản vay ngắn hạn, dài hạn chưa đến hạn đều được coi là nguồn vốn hợp pháp. Do vậy, về mặt lý thuyết, chúng ta lại có mối quan hệ cân đối sau đây:

$$\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Các khoản vay hợp pháp} = \text{Tài sản ngắn hạn ban đầu} \\ + \text{Tài sản dài hạn ban đầu (2)}$$

[13, tr.157]

Vế trái > Vế phải: Trường hợp này đồng nghĩa với số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp hiện có của DN lớn hơn số tài sản ban đầu, tức là không sử dụng hết số vốn hiện có. Do vậy, số vốn dư thừa của DN sẽ bị chiếm dụng.

Vế trái < Vế phải: Trường hợp này lượng TS ban đầu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của DN lớn hơn số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp. Do vậy, để có đủ tài sản phục vụ cho nhu cầu kinh doanh DN buộc phải đi chiếm dụng vốn trong thanh toán.

Vế trái bằng vế phải, tất cả các tài sản của doanh nghiệp được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu và các khoản vay khác.

Mặt khác, do tích chất cân bằng của bảng cân đối kế toán

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

$$\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Vốn vay hợp pháp} + \text{nguồn vốn thanh toán} = \text{Tài sản} \\ \text{ngắn hạn ban đầu} + \text{tài sản dài hạn ban đầu} + \text{tài sản thanh toán (3)}$$

[13, tr.158]

Sự cân đối này cho thấy số vốn mà DN bị chiếm dụng (hoặc đi chiếm dụng) bằng số chênh lệch giữa số tài sản phải thu và công nợ phải trả.

Ngoài ra để phân tích, đánh giá tình hình đảm bảo nguồn vốn (NV) của doanh nghiệp cần phải xem xét chỉ tiêu vốn hoạt động thuần. Vốn hoạt động thuần là chênh lệch giữa NV dài hạn với TS dài hạn hay giữa TS ngắn hạn với NV ngắn hạn. Chỉ tiêu này là cơ sở cho việc đánh giá điều kiện cân bằng tài chính của một doanh nghiệp.

Khả năng đáp ứng nghĩa vụ thanh toán, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và khả năng nắm bắt thời cơ thuận lợi của nhiều DN phụ thuộc phần lớn vào vốn hoạt động thuần. Do vậy, sự phát triển của không ít DN còn được thể hiện ở sự tăng trưởng vốn hoạt động thuần.

$$\begin{aligned} \text{Vốn hoạt động thuần} &= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn} \\ &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}. \end{aligned}$$

[13, tr.162]

Với cách xác định như trên, chỉ tiêu “Vốn hoạt động thuần” có thể có giá trị <0 hay ≥ 0), cụ thể:

- Trường hợp vốn hoạt động thuần < 0 :

Vốn hoạt động thuần < 0 tức là nguồn vốn dài hạn không đủ đầu tư cho tài sản dài hạn, DN phải đầu tư vào tài sản dài hạn một phần bằng nguồn vốn ngắn hạn. Hay tài sản ngắn hạn không đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, DN phải dùng một phần tài sản dài hạn để thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn trả. Do vậy, quan hệ tài chính xảy ra trong trường hợp này đặt DN vào tình trạng chịu áp lực nặng nề về thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán mất cân bằng (“cân bằng xấu”). Khi vốn hoạt động thuần càng nhỏ hơn 0, DN càng khó khăn trong thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và nguy cơ phá sản luôn rình rập. Trong trường hợp này, giải pháp của DN là giảm qui mô

đầu tư dài hạn hoặc tăng cường huy động vốn dài hạn hợp pháp hoặc đồng thời thực hiện hai giải pháp đó.

- *Trường hợp vốn hoạt động thuần bằng 0:*

Vốn hoạt động thuần = 0 có nghĩa là nguồn vốn dài hạn tài trợ đủ cho tài sản dài hạn, tài sản lưu động đủ để trả các khoản nợ ngắn hạn. Tình hình tài chính của doanh nghiệp trong trường hợp này là rất cân đối, tuy nhiên nguy cơ xảy ra “cân bằng xấu” vẫn tiềm tàng.

- *Trường hợp vốn hoạt động thuần > 0:*

Vốn hoạt động thuần > 0 tức là NV dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào tài sản dài hạn, phần thừa đó DN đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Vì thế, quan hệ tài chính trong trường hợp này được coi là “cân bằng tốt”, an toàn và bền vững.

Trong nghiên cứu tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, người ta còn sử dụng chỉ tiêu nhu cầu vốn lưu động (VLD) thường xuyên.

Nhu cầu VLD thường xuyên = Tồn kho và các khoản phải thu – Nợ ngắn hạn

Nhu cầu VLD thường xuyên > 0 tương đương với tồn kho và các khoản phải thu lớn hơn nợ ngắn hạn tức là các sử dụng vốn ngắn hạn của DN lớn hơn các nguồn vốn ngắn hạn mà DN có được từ bên ngoài, doanh nghiệp phải dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ phần chênh lệch. Giải pháp đặt ra là DN phải nhanh chóng giải phóng hàng tồn kho và giảm các khoản phải thu của khách hàng.

Nhu cầu VLD thường xuyên < 0 tương đương với tồn kho và các khoản phải thu nhỏ hơn nợ ngắn hạn, có nghĩa là các nguồn vốn ngắn hạn từ bên ngoài đã dư thừa để tài trợ các sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không cần nhận vốn ngắn hạn để tài trợ cho chu kỳ kinh doanh.

Để có căn cứ đánh giá tính ổn định và bền vững của cân bằng tài chính khi phân tích, các nhà phân tích cần thiết phải xem xét sự biến động của vốn hoạt động thuần trong nhiều năm liên tục. Điều này vừa khắc phục được những sai lệch về số liệu do tính thời vụ hay tính chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp, lại vừa cho phép dự đoán được tính ổn định và cân bằng tài chính trong tương lai.

Ngoài các nội dung phân tích nói trên (phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn, mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn, cân bằng tài chính), khi phân tích tình hình đảm bảo cho hoạt động kinh doanh (HĐKD), để có nhận xét xác đáng và chính xác về tình hình đảm bảo vốn, các nhà phân tích còn tính ra và so sánh các chỉ tiêu sau:

- *Hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên*

$$\text{Hệ số tài trợ thường xuyên} = \frac{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

[13, tr.164]

Nguồn tài trợ thường xuyên là nguồn tài trợ mà DN được sử dụng thường xuyên, ổn định và lâu dài vào hoạt động kinh doanh. Thuộc nguồn tài trợ thường xuyên trong DN bao gồm vốn chủ sở hữu và vốn vay, vốn thanh toán dài hạn, trung hạn (trừ vay-nợ quá hạn).

Chỉ tiêu này cho biết, so với tổng nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp (nguồn vốn), nguồn tài trợ thường xuyên chiếm tỷ lệ như thế nào. Chỉ tiêu này càng cao thì tính chủ động tài chính của DN càng tốt và ngược lại.

- *Hệ số tài trợ của nguồn vốn tạm thời*

$$\text{Hệ số tài trợ tạm thời} = \frac{\text{Nguồn tài trợ tạm thời}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

[13, tr.165]

Nguồn tài trợ tạm thời là nguồn tài trợ mà doanh nghiệp tạm thời sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian ngắn. Thuộc nguồn tài trợ tạm thời bao gồm các khoản vay ngắn hạn; nợ ngắn hạn; các khoản vay-nợ quá hạn (kể cả vay-nợ dài hạn quá hạn); các khoản chiếm dụng bất hợp pháp của người bán, người mua, của người lao động ...

“Hệ số tài trợ tạm thời” cho biết, so với tổng nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp (nguồn vốn), nguồn tài trợ tạm thời chiếm bao nhiêu phần trăm. Chỉ tiêu này càng cao thì tính chủ động tài chính của doanh nghiệp càng thấp và ngược lại.

1.3.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán

Tình hình công nợ và khả năng thanh toán phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt thì doanh nghiệp sẽ ít bị công nợ, khả năng thanh toán cao, ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại nếu hoạt động tài chính kém thì sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau các khoản nợ phải thu sẽ dây dưa kéo dài đơn vị mất tính chủ động trong kinh doanh và không còn khả năng thanh toán nợ đến hạn dẫn đến phá sản.

Căn cứ vào bảng cân đối, kế toán lập bảng phân tích tình hình thanh toán, khi phân tích cần phải đưa ra tính hợp lý của những khoản chiếm dụng và những khoản đi chiếm dụng để có kế hoạch thu hồi nợ và thanh toán đúng lúc, kịp thời, để xem xét các khoản nợ phải thu biến động có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của DN hay không, cần tính ra và so sánh các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

[13, tr.170]

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc đi thu hồi công nợ. Nếu các khoản phải thu được thu hồi

nhANH thì số vòng luân chuyển các khoản phải thu sẽ cao và doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay của các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy để thu được các khoản phải thu cần một thời gian là bao nhiêu. Nếu số ngày càng lớn hơn thời gian quy định cho khách hàng thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại. Số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này thì sẽ có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi công nợ đạt trước kế hoạch và thời gian để có cơ sở đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp trước mắt và triển vọng thanh toán của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất thanh toán hiện hành ngắn hạn (H}_k\text{)} = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

Hệ số này có thể tính cho cả thời kỳ hoặc cho từng giai đoạn. Nó là cơ sở để đánh giá khả năng thanh toán và tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định và khả quan.

Nếu $H_k < 1$ thì chứng tỏ DN không có khả năng thanh toán và tình hình tài chính của DN gặp khó khăn, DN càng mất dần khả năng thanh toán.

Nếu $H_k \geq 1$ thì doanh nghiệp có khả năng thanh toán, tình hình tài chính ổn định và khả quan.

$$\text{Tỷ suất thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

[13, tr.184]

Tỷ suất này mô tả khả năng thanh toán nhanh bằng tiền và các phương tiện có thể chuyển hóa nhanh bằng tiền của DN. Nếu tỷ suất này ≥ 1 là rất tốt và điều đó chứng tỏ rằng DN có khả năng thanh toán nhanh và ngược lại.

$$\text{Tỷ suất thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

[13, tr.186]

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn là cao hay thấp. Nếu chỉ tiêu này xấp xỉ bằng 1 thì DN có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường và khả quan.

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

Hệ số này cho biết mối quan hệ giữa tổng tài sản mà DN đang quản lý, sử dụng với tổng nợ phải trả (gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn), nó phản ánh một đồng vay nợ có mấy đồng tài sản đảm bảo. Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 nghĩa là tổng tài sản < nợ phải trả, như vậy toàn bộ số tài sản hiện có của công ty không đủ để thanh toán các khoản nợ. Điều này chứng tỏ công ty mất khả năng thanh toán, gặp khó khăn trong tài chính và có nguy cơ phá sản. Nếu hệ số này lớn hơn 1 nghĩa là tổng tài sản > nợ phải trả và do đó công ty có khả năng thanh toán nợ. Nhưng nếu quá cao thì cần phải xem xét lại và khi đó việc sử dụng đòn bẩy tài chính của công ty sẽ kém hiệu quả.

1.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân, tài, vật lực của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra cho hoạt động kinh doanh.

Công thức tổng quát để xác định hiệu quả kinh doanh:

$$\frac{\text{Hiệu quả kinh doanh}}{\text{doanh}} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

[13, tr.200]

Công thức trên phản ánh sức sản xuất, sức sinh lời.

Hoặc công thức phản ánh suất hao phí:

$$\frac{\text{Hiệu quả kinh doanh}}{\text{doanh}} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}}$$

[13, tr.200]

Kết quả đầu ra được phản ánh bằng các chỉ tiêu: Giá trị sản xuất, doanh thu, lợi nhuận, số lượng sản phẩm sản xuất, số lượng sản phẩm tiêu thụ, giá trị sản phẩm, số nộp ngân sách, kim ngạch xuất khẩu

Yếu tố đầu vào được phản ánh bằng các chỉ tiêu: Tổng vốn, vốn cố định, vốn lưu động, nguyên giá tài sản cố định (TSCĐ), số lượng lao động, chi phí các loại, giá thành sản phẩm...

1.3.3.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn được nhà đầu tư, các nhà cấp tín dụng quan tâm đặc biệt vì nó gắn liền với lợi ích của họ trong cả hiện tại và tương lai. Để đánh giá khả năng sinh lời của vốn, người ta dùng các chỉ tiêu sau đây:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận so với tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn TS đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Hệ số doanh lợi của doanh thu thuần (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu thuần (DTT) đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Hệ số doanh thu so với tài sản chung} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản vận động càng nhanh, đây là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận so} \\ \text{với vốn chủ sở hữu} \end{aligned} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \times 100\% \\ \text{(ROE)}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ kinh doanh, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng tốt.

1.3.3.2. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sử dụng chi phí

- Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán [13, tr.239]

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của giá} \\ \text{vốn hàng bán} \end{aligned} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán càng lớn, chứng tỏ việc quản lý các khoản chi phí trong giá vốn hàng bán càng tốt và ngược lại.

- Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng [13, tr.240]

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của chi} \\ \text{phí bán hàng} \end{aligned} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Chi phí bán hàng}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích DN đầu tư 100 đồng chi phí bán hàng thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí bán hàng càng lớn, DN đã tiết kiệm được chi phí bán hàng.

- Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của chi} \\ \text{phí quản lý doanh nghiệp} \end{aligned} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Chi phí quản lý DN}} \times 100\%$$

[13, tr.240]

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích DN đầu tư 100 đồng chi phí quản lý DN thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí quản lý DN càng lớn, DN đã tiết kiệm được chi phí quản lý.

- **Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí** [13, tr.240]

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích DN đầu tư 100 đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận kế toán trước thuế, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn, doanh nghiệp đã tiết kiệm được các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

1.3.3.3. Phân tích tình hình huy động và hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của những TSCĐ tham gia các quá trình sản xuất kinh doanh của DN. Vốn cố định (VCD) tham gia toàn bộ vào quá trình sản xuất trong các chu kỳ kinh doanh, song giá trị của nó chuyển dịch dần vào từng phần sản phẩm. Nguồn vốn cố định của doanh nghiệp có thể do ngân sách Nhà nước cấp, do vốn góp hoặc do doanh nghiệp tự bổ sung.

Bên cạnh việc xem xét tình hình huy động và sự biến đổi của vốn cố định trong kỳ, cần phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định vì nó gắn liền với sự tồn tại và phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Thông qua đó người phân tích có thể đánh giá được tình hình trang bị cơ sở vật chất, trình độ sử dụng nhân tài, nhân lực của DN trong quá trình sản xuất kinh doanh. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp các chỉ tiêu thường được sử dụng là:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần về tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Số dư bình quân vốn cố định}}$$

[9, tr.81]

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tham gia tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa trong kỳ.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm (Hàm lượng VCD)} = \frac{\text{Vốn cố định bình quân}}{\text{Doanh thu thuần (DTT)}}$$

[9, tr.82]

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng DTT, cần có mấy đồng VCD.

$$\text{Sức sinh lợi của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần.

Bên cạnh vốn cố định, vốn lưu động (VLĐ) cũng là một yếu tố không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, vì nó giúp cho hoạt động kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp được tiến hành bình thường.

1.3.3.4. Phân tích hiệu suất sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là hình thái giá trị của tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp mà thời gian sử dụng, thu hồi, luân chuyển (ngắn) thường dưới một năm hay một chu kỳ kinh doanh như vốn bằng tiền, đầu tư ngắn hạn, các khoản phải thu hàng tồn kho.

Khi phân tích tình hình huy động VLĐ cần xem xét sự biến động và đánh giá hợp lý về tỷ trọng của nó chiếm trong tổng nguồn vốn kinh doanh để có được phương pháp kinh doanh hợp lý nhằm tiết kiệm, không gây lãng phí.

Để đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động người ta sử dụng hệ thống các chỉ tiêu sau:

$$\text{Sức sinh lời của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VLD làm ra mấy đồng lợi nhuận.

Khi phân tích, cần tính ra các chỉ tiêu rồi so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ trước, nếu các chỉ tiêu này tăng lên thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng tăng lên và ngược lại.

- Phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, VLD vận động không ngừng, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình sản xuất. Đầy nhanh tốc độ luân chuyển của VLD sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay của vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

[9, tr.104]

Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại.

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển vốn lưu động} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

[9, tr.105]

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ chứng tỏ tốc độ luân chuyển càng lớn.

$$\frac{\text{Hệ số vòng quay hàng tồn kho}}{\text{Hàng tồn kho}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh thời gian hàng hóa nằm trong kho trước khi được bán ra. Nó thể hiện số lần hàng tồn kho (HTK) bình quân được bán ra trong kỳ, hệ số này càng cao thể hiện tình hình bán ra càng tốt và ngược lại. Ngoài ra, hệ số này thể hiện tốc độ luân chuyển vốn hàng hóa của DN. Nếu tốc độ nhanh thì cùng một mức doanh thu như vậy, DN đầu tư cho hàng tồn kho thấp hơn hoặc cùng số vốn như vậy doanh thu của DN sẽ đạt mức cao hơn.

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân 1 ngày trong kỳ}}$$

Là một hệ số hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh độ dài thời gian thu tiền bán hàng của DN kể từ lúc xuất giao hàng cho đến khi thu được tiền bán hàng. Kỳ thu tiền trung bình phụ thuộc chủ yếu vào chính sách bán chịu và việc tổ chức thanh toán của DN. Ở đây, ta sử dụng doanh thu thuần để tính doanh thu bình quân 1 ngày trong kỳ.

1.3.4 Phân tích dòng tiền và quản trị chi phí

- ***Phân tích dòng tiền:***

Báo cáo dòng tiền là cách cơ bản chỉ ra luồng tiền dịch chuyển của dòng tiền. Chúng được sử dụng để trình bày xem tiền đã được sử dụng như thế nào trong quá khứ và một báo cáo như vậy có thể được làm ra để chứng minh các quỹ sẽ được sử dụng như thế nào trong tương lai. Đối với doanh nghiệp dù có lợi nhuận cao nhưng tiền lại nằm hết tại TSLĐ, hoặc bị chiếm dụng khác thì rủi ro thanh toán của khách hàng đó vẫn rất cao.

Khi phân tích dòng tiền của doanh nghiệp, phân tích các hệ số sau:

- *Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh so với tổng dòng tiền vào:* Lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh dương (thu > chi) thể hiện

công ty làm ăn có hiệu quả, có khả năng trả ngay các khoản nợ đến hạn. Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh cho biết tỷ lệ tạo ra nguồn tiền vào từ hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp. Thông thường nếu doanh nghiệp không có những biến động tài chính đặc biệt thì tỷ lệ này khá cao (khoảng 80%), đây là nguồn tiền chủ yếu dùng trang trải cho hoạt động đầu tư dài hạn, trả lãi vay, nợ gốc, cổ tức.

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh bao gồm các khoản mục: Lợi nhuận ròng (Lãi +, Lỗ -); Khấu hao cơ bản (Lãi +, Lỗ -); Chi phí trả lãi vay (+); Tăng giảm nhu cầu vốn lưu động (Tăng -, giảm +).

- *Hệ số dòng tiền từ hoạt động đầu tư so với tổng dòng tiền vào:* Lưu chuyển thuần từ hoạt động đầu tư dương (thu > chi) thể hiện quy mô của doanh nghiệp bị thu hẹp. Vì số tiền thu được từ khấu hao, bán tài sản cố định sẽ lớn hơn số tiền mua sắm tài sản cố định khác.

Khi hệ số dòng tiền từ hoạt động đầu tư cao là thời điểm ngân hàng xem xét để thu hồi các khoản nợ của khách hàng.

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư bao gồm các khoản mục: Chi đầu tư TSCĐ (-); Vốn lưu động ban đầu (-); Chi góp vốn kinh doanh (-); Thu từ góp vốn kinh doanh (+); Giá trị thu hồi (giá trị thanh lý TSCĐ, vốn lưu động thu hồi cuối kỳ).

- *Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động tài chính so với tổng dòng tiền vào:* Lưu chuyển thuần từ hoạt động tài chính dương thể hiện lượng vốn cung ứng từ bên ngoài tăng. Điều này thể hiện tiền tạo ra từ hoạt động tài chính là do sự tài trợ từ bên ngoài và doanh nghiệp có thể phải phụ thuộc vào các nguồn vốn từ bên ngoài.

Hoạt động tài chính là những nghiệp vụ làm thay đổi cơ cấu tài chính của doanh nghiệp. Cụ thể: tăng, giảm các khoản vay; tăng giảm vốn chủ sở hữu khi huy động, phát hành cổ phiếu; mua lại trái phiếu, cổ phiếu; trả cổ tức, lợi nhuận giữ lại.

Nếu lưu chuyển từ hoạt động kinh doanh không đủ cho hoạt động đầu tư buộc doanh nghiệp phải điều phối dòng tiền từ hoạt động tài chính. Đó có thể là một khoản vay sẽ được tăng lên, phát hành thêm cổ phiếu hay là sự giảm đi hoặc thậm chí ngưng trả các khoản cổ tức.

Dòng tiền từ hoạt động tài chính bao gồm các khoản mục: Vốn tự có (+); Vay dài hạn (+); Trả nợ vay dài hạn (-); Vay ngắn hạn (+); Trả nợ vay ngắn hạn (-); Trả lãi vay (-); Chi cổ tức, quỹ phúc lợi, khen thưởng (-).

- ***Quản trị chi phí***

Quản lý chi phí là một phần của các chiến lược tăng trưởng kinh doanh nhằm không những cắt giảm chi phí mà còn tạo ra các ưu thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường.

Việc tìm giải pháp tài chính tối ưu cho chiến lược phát triển bền vững trong thời kỳ hậu hội nhập luôn là vấn đề nan giải nhất đối với các DN hiện nay. Vì vậy, theo các chuyên gia, một trong những “nước cờ” mà DN nào cũng phải tính đến là việc quản lý và tiết kiệm chi phí ngày một hiệu quả hơn để sản phẩm, dịch vụ của mình ngày càng có chất lượng, giá cả phù hợp hơn với khách hàng.

Tổng chi phí trong doanh nghiệp bao gồm chi phí lao động trực tiếp, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và chi phí chung.

- *Chi phí lao động trực tiếp*: Là tiền lương và các khoản liên quan trả cho công nhân lao động trực tiếp mà chúng có thể được phân bổ toàn bộ theo

lượng thời gian đã sử dụng để tạo ra một đơn vị sản phẩm hoặc để cung cấp một dịch vụ cụ thể.

- *Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp bao gồm:* Giá mua nguyên vật liệu; chi phí tồn trữ; chi phí đặt hàng; tổn thất do thiếu hụt nguyên vật liệu tồn trữ.
- *Chi phí chung bao gồm:* chi phí sản xuất chung, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Người quản lý doanh nghiệp cần phải nắm các thông tin về chi phí để ra quyết định. Tính toán, kiểm soát chi phí giúp doanh nghiệp kiểm soát ngân quỹ và tính giá thành sản phẩm hoặc dịch vụ. Việc kiểm soát chi phí của DN không chỉ là bài toán về giải pháp tài chính, mà còn là giải pháp về cách dùng người của nhà quản trị. Đây chính là vấn đề sống còn của DN trong thời kỳ hội nhập.

Chi phí chỉ có thể được kiểm soát khi DN tuân thủ theo các bước kiểm soát chi phí sau đây. Trước hết, DN phải lập định mức chi phí, cụ thể là định mức cho các khoản chi phí theo những tiêu chuẩn gắn với từng trường hợp cụ thể trên cơ sở phân tích hoạt động của DN. Như vậy, DN phải nghiên cứu các dữ liệu trước đây, đưa ra một sự so sánh chuẩn cũng như căn cứ vào diễn biến giá cả trên thị trường và chiến lược phát triển của công ty. Bước kế tiếp là thu thập thông tin về chi phí thực tế. Ngoài ra, DN phải phân tích biến động giá cả trên thị trường theo định kỳ, dựa trên những thông tin chi phí thực tế và so sánh với định mức đã thiết lập để dễ dàng xác định sự khác biệt giữa chi phí thực tế với định mức, đồng thời khoanh vùng những nơi phát sinh chi phí biến động. Sau khi điều tra và biết được nguyên nhân biến động chi phí, DN sẽ xác định các chi phí và kiểm soát được của từng bộ phận nhân viên.

Chủ DN phải thường xuyên đánh giá, phân tích các báo cáo chi phí cũng như có cách ứng xử thích hợp với nhân viên trong việc kiểm soát chi phí, đưa ra các chế độ thưởng phạt hợp lý.

1.4. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.4.1. Các yếu tố thuộc về doanh nghiệp

- ***Trình độ tổ chức quản lý:***

Một DN muốn tăng trưởng bền vững phải luôn có những chiến lược phát triển đúng đắn, việc này phụ thuộc hoàn toàn vào ban lãnh đạo của DN. Ban lãnh đạo quản lý tất cả các khía cạnh của DN như: đề ra các chính sách, cách thức tổ chức, quản lý nhân sự, quản lý tài sản, nguồn vốn... Nếu DN có ban lãnh đạo có trình độ quản lý tốt, biết đề ra chính sách kinh doanh hợp lý, quản lý tốt tài sản – nguồn vốn thì có thể tăng lợi nhuận đều đặn, qua đó kết quả kinh doanh không ngừng tăng. Ngược lại nếu ban lãnh đạo của DN đề ra chiến lược phát triển không phù hợp, sử dụng không tốt nguồn vốn huy động có thể làm tăng chi phí, dẫn đến làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Ngoài ra cách thức tổ chức cũng thể hiện trình độ của ban lãnh đạo. Nếu DN có bộ máy quản lý chồng chéo, quá nhiều phòng ban, không hợp với quy mô DN thì chi phí quản lý sẽ cao, giảm lợi nhuận và cũng làm giảm hiệu quả sử dụng VKD.

- ***Nguồn vật lực và tài lực của doanh nghiệp***

Thành hay bại của hoạt động kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào yếu tố con người (nguồn nhân lực) và tài chính vật chất của doanh nghiệp. Chất lượng đội ngũ nhân lực gồm cả chất lượng của nhà quản lý và người lao động. Con người trực tiếp tiến hành các hoạt động SXKD nên chất lượng nhân lực ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Nhà quản lý nếu biết kết hợp tối đa các yếu tố đang có để tạo ra lợi nhuận, giảm chi phí, đồng thời nắm bắt thời cơ, cơ hội kinh doanh cũng như biết chèo lái con thuyền DN

vượt qua khó khăn thì sẽ làm cho DN luôn phát triển kể cả trong những thời điểm khó khăn nhất. Bên cạnh đó, nguồn vốn đầu tư, trang thiết bị máy móc, nhà xưởng của DN tạo đà cho doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ sản phẩm, phô trương thanh thế và nâng cao uy tín cho doanh nghiệp.

1.4.2. Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp

- ***Môi trường kinh doanh***

Doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong môi trường kinh doanh nhất định. Môi trường kinh doanh bao gồm tất cả những điều kiện bên trong và bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp

- *Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế*: Nếu cơ sở hạ tầng phát triển (hệ thống giao thông, thông tin liên lạc, điện, nước ...) thì sẽ giảm bớt được nhu cầu vốn đầu tư của doanh nghiệp, đồng thời tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí trong kinh doanh.

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

- *Lãi suất thị trường*: Lãi suất thị trường là yếu tố tác động rất lớn đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Lãi suất thị trường ảnh hưởng đến cơ hội đầu tư, đến chi phí sử dụng vốn và cơ hội huy động vốn của doanh nghiệp. Mặt khác, lãi suất thị trường còn ảnh hưởng gián tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Khi lãi suất thị trường tăng cao, thì người ta có xu hướng tiết kiệm nhiều hơn tiêu dùng, điều đó làm hạn chế việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

- *Lạm phát*: Khi nền kinh tế có lạm phát ở mức độ cao thì việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp gặp khó khăn khiến cho tình trạng tài chính của DN căng thẳng. Nếu doanh nghiệp không áp dụng các biện pháp tích cực thì

có thể còn bị thất thoát vốn kinh doanh. Lạm phát cũng làm cho nhu cầu vốn kinh doanh tăng lên và tình hình tài chính doanh nghiệp không ổn định.

- *Sự biến động của tỷ giá hối đoái:* Đối với DN tham gia hoạt động thương mại quốc tế, sự thay đổi tỷ giá hối đoái tác động trực tiếp tới chi phí, doanh thu và lợi nhuận. Tỷ giá hối đoái biến động sẽ thúc đẩy hoặc hạn chế hoạt động xuất nhập khẩu của DN.

- *Các chính sách kinh tế của nhà nước:* như các chính sách khuyến khích đầu tư; chính sách thuế; chính sách xuất khẩu, nhập khẩu, chế độ khấu hao tài sản cố định ... đây là yếu tố tác động lớn đến các vấn đề tài chính của DN.

- *Mức độ cạnh tranh:* Nếu doanh nghiệp hoạt động trong những ngành nghề, lĩnh vực có mức độ cạnh tranh cao đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư nhiều hơn cho việc đổi mới thiết bị, công nghệ và nâng cao chất lượng sản phẩm, cho quảng cáo, tiếp thị và tiêu thụ sản phẩm ...

- *Thị trường tài chính và trung gian tài chính.*

Hoạt động của DN gắn liền với thị trường tài chính, nơi mà DN có thể huy động gia tăng vốn, đồng thời có thể đầu tư các khoản tài chính tạm thời nhàn rỗi để tăng thêm mức sinh lời của vốn hoặc có thể dễ dàng hơn thực hiện đầu tư dài hạn gián tiếp. Sự phát triển của thị trường làm đa dạng hóa các công cụ và các hình thức huy động vốn cho DN, chẳng hạn như sự xuất hiện và phát triển các hình thức thuê tài chính, sự hình thành và phát triển của thị trường chứng khoán ...

Hoạt động của các trung gian tài chính cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tài chính của DN. Sự phát triển lớn mạnh của các trung gian tài chính sẽ cung cấp các dịch vụ tài chính ngày càng phong phú, đa dạng hơn cho các DN, như sự phát triển của các ngân hàng thương mại đã làm đa dạng hóa các hình thức thanh toán như thanh toán qua chuyển khoản, thẻ tín dụng và chuyển tiền điện tử ... Sự cạnh tranh lành mạnh giữa các trung gian tài

chính tạo điều kiện tốt hơn cho DN tiếp cận, sử dụng nguồn vốn tín dụng với chi phí thấp hơn.

- ***Các yếu tố thuộc về chính trị pháp luật:***

Một thể chế chính trị, một hệ thống pháp luật chặt chẽ, rõ ràng, mở rộng và ổn định sẽ làm cơ sở cho sự bảo đảm điều kiện thuận lợi và bình đẳng cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh lành mạnh, đạt hiệu quả cao cho doanh nghiệp và xã hội. Thể hiện rõ nhất là các chính sách bảo hộ mậu dịch tự do, các chính sách tài chính, những quan điểm trong lĩnh vực nhập khẩu, các chương trình quốc gia, chế độ tiền lương, trợ cấp, phụ cấp cho người lao động... Các yếu tố này đều ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

- ***Các yếu tố về khoa học công nghệ***

Nhóm yếu tố khoa học công nghệ tác động một cách quyết định đến 2 yếu tố cơ bản nhất tạo nên khả năng cạnh tranh trên thị trường, đó là hai yếu tố chất lượng và giá bán.

- ***Các yếu tố về văn hóa – xã hội***

Phong tục tập quán, lối sống, thị hiếu, thói quen tiêu dùng, tôn giáo tín ngưỡng có ảnh hưởng trực tiếp đến mức tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa của DN. Những khu vực khác nhau có văn hóa – xã hội khác nhau do vậy khả năng tiêu thụ hàng hóa cũng khác nhau, đòi hỏi DN phải nghiên cứu rõ những yếu tố thuộc về văn hóa – xã hội, từ đó đề ra những chiến lược sản phẩm phù hợp với từng khu vực khác nhau.

- ***Các yếu tố tự nhiên***

Các nhân tố tự nhiên có thể tạo ra các thuận lợi và khó khăn trong việc phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhân tố tự nhiên bao gồm tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Vị trí địa lý thuận lợi sẽ tạo điều kiện khuyến khích thương sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ, giảm thiểu các chi phí phục vụ bán hàng, giới thiệu sản phẩm.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT

2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

- ❖ Tên công ty : Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt
- ❖ Trụ sở chính : Xã Tân Lập, huyện Yên Mỹ, tỉnh Hưng Yên
Điện thoại : +84 321 970231 Fax: +84 32170231/233
- ❖ Văn phòng giao dịch: Tòa nhà Seaprodex-20 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
- ❖ Điện thoại : +84 4 37764654/653
- ❖ Email : info@ducvietfoods.vn
- ❖ Website : www.ducvietfoods.vn

Công ty Cổ phần Thực phẩm Đức Việt tiền thân là Công ty Liên doanh Đức Việt TNHH được thành lập theo Giấy phép đầu tư số 019/GP - HY ngày 10 tháng 12 năm 2002 do Ủy ban Nhân dân tỉnh Hưng Yên cấp.

Ngày 30 tháng 6 năm 2008, Công ty được Ủy ban nhân dân tỉnh Hưng Yên cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 051033000002 cho phép chuyển đổi doanh nghiệp từ Công ty Liên doanh Đức Việt TNHH sang Công ty Cổ phần Thực phẩm Đức Việt.

Ngày 04 tháng 07 năm 2011, Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 3 đã họp và thống nhất phương án tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ đồng lên 75 tỷ đồng và ngày 05 tháng 11 năm 2011, Hội đồng quản trị ban hành Nghị quyết số 03-11/NQ-HĐQT tăng vốn điều lệ để mở rộng sản xuất kinh doanh từ 75 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng, tiến độ góp vốn từ ngày 01 tháng 12 năm 2011 đến hết ngày 20 tháng 01 năm 2012.

Trong 5 năm vừa qua, Công ty Đức Việt đã liên tục tăng trưởng một cách vững chắc, sản lượng năm sau tăng hơn năm trước, nhờ đó thị phần của Đức Việt trên thị trường nội địa, đặc biệt là thị trường Hà Nội, không ngừng được mở rộng. Thương hiệu của Đức Việt được người tiêu dùng tin nhiệm và bình chọn là “Hàng Việt Nam chất lượng cao” trong nhiều năm. Tại nhiều hội chợ, triển lãm lớn, các sản phẩm xúc xích của Đức Việt đã được trao Huy chương vàng chất lượng. Thương hiệu Đức Việt được Ủy ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Bộ Thương mại cấp chứng nhận “20 thương hiệu nổi tiếng”. Công ty được Ủy Ban Mặt Trận Tổ Quốc cấp Giấy Chứng nhận Tự Hào Thương Hiệu Việt năm 2010 và 2011. Hệ thống quản lý sản xuất an toàn thực phẩm HACCP đã được Cộng hòa liên bang Đức thẩm định và cấp chứng nhận. Đức Việt đang chuẩn bị các nền tảng cơ bản để cùng đối tác Nhật Bản đầu tư dây chuyền sản xuất chuyên xuất khẩu đi Nhật Bản.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty

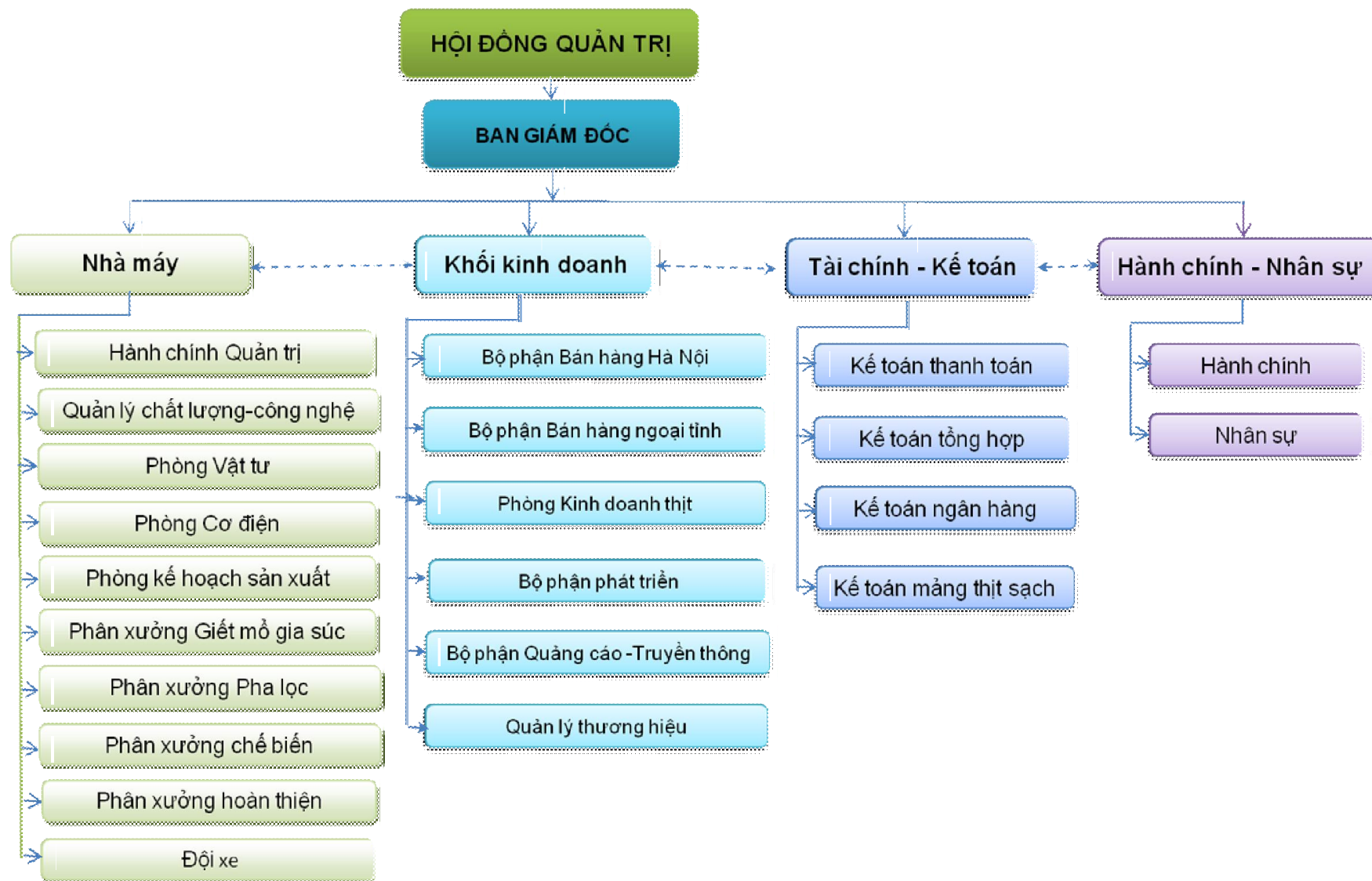
❖ Hội đồng quản trị:

Chủ tịch Hội đồng quản trị, người có quyền cao nhất trong mọi quyết định mang tính chiến lược của công ty.

❖ Ban Giám đốc:

- Tổng giám đốc tiếp nhận các quyết định mang tính định hướng của Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc là người trực tiếp chỉ đạo và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, đặc biệt ở mảng tiêu thụ sản phẩm.

- Phó tổng giám đốc là người phụ trách công tác kế toán – tài chính, hành chính, nhân sự.



Hình 2.1: Tổ chức của công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt
 (Nguồn: <http://www.ducvietfoods.vn>)

❖ **Các phòng ban trực thuộc:**

- Nhà máy: Với Giám đốc là chuyên gia người Đức được cử sang trực tiếp chỉ đạo sản xuất sản phẩm, đồng thời phối hợp với Phòng nghiên cứu và phát triển của công ty trong ngắn hạn cũng như dài hạn, đồng thời xây dựng hệ thống nhà phân phối, mở rộng thị trường và các hoạt động quảng cáo truyền thông.

- Khối kinh doanh bao gồm các phòng ban bán hàng, phát triển sản phẩm và quản trị thương hiệu có chức năng: Lập các kế hoạch kinh doanh và triển khai thực hiện; Thiết lập, giao dịch trực tiếp với hệ thống khách hàng; Thực hiện hoạt động bán hàng, marketing và quản lý thương hiệu.

- Khối hành chính – nhân sự: có nhiệm vụ quản lý lao động, tiền lương, bố trí sắp xếp cơ cấu nhân viên, soạn thảo các quy chế, quy định ...

- Khối tài chính – kế toán: quản lý trực tiếp bởi Kế toán trưởng, chia thành kế toán thanh toán, tổng hợp, ngân hàng và kế toán mảng thịt sạch.

2.1.3. Đặc điểm sản xuất và sản phẩm của công ty

2.1.3.1. Các sản phẩm của công ty:

Bốn nhóm sản phẩm chính của Công ty bao gồm:

- Các loại xúc xích Đức (xúc xích nướng, xúc xích hong khói, xúc xích viên hong khói, xúc xích vườn bia...) và các thực phẩm chế biến khác từ thịt kiểu Châu Âu như salami bò đặc biệt, jambông giò, jambông thăn giò, jambông mát xa, giò gan, pate gan...

- Các loại giò truyền thống Việt Nam, thịt xông khói (thịt thăn xông khói, thịt nạc mỡ xông khói, thịt chân giò xông khói, thịt xay, thịt dọi quế xông khói...)

- Các loại thịt tươi an toàn: thịt mảnh, thịt pha lọc cắt lát các loại

- Các gia vị như mù tạt cay, mù tạt mật ong...

Các sản phẩm của Công ty có chất lượng cao, bảo đảm hương vị thơm ngon đặc trưng riêng, đã được người tiêu dùng Việt Nam đánh giá cao và ưa chuộng; bảo đảm các tiêu chuẩn về chất lượng về vệ sinh an toàn thực phẩm, được trao tặng nhiều huy chương vàng chất lượng qua các kỳ hội chợ toàn quốc. Hai năm liền, sản phẩm của Công ty Đức Việt được người tiêu dùng bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao 2006 và 2007. Thương hiệu của Công ty Đức Việt được Ủy ban Quốc gia về hợp tác Kinh tế Quốc tế và Báo Thương mại bình chọn là một trong hai mươi thương hiệu uy tín năm 2005.

Hiện nay, sản phẩm của Đức Việt được bán rộng rãi ở các hệ thống siêu thị, đại lý trên toàn quốc, đặc biệt ở thị trường miền Bắc.

Các cửa hàng giới thiệu sản phẩm tại Hà Nội:

- 24 Mai Hắc Đế, Quận Hoàn Kiếm
- 108A Giảng Võ, Quận Đống Đa

Công ty CP Đức Việt đang xây dựng dự án Tổ hợp công nông thương về nông sản thực phẩm (TRade – AGriculture – INdustry COMplex for agricultural products and foods), viết tắt là TRAGINCOM, với mục tiêu hoàn thiện chu trình sản xuất khép kín: sản xuất chế biến thức ăn chăn nuôi, hệ thống trang trại chăn nuôi quy mô công nghiệp đến hệ thống giết mổ, pha lọc, chế biến, đóng gói, vận chuyển, bảo quản, phân phối, bán hàng. Hoạt động này đã nêu cao khẩu hiệu của Công ty: “Sạch từ trang trại đến bàn ăn” với quy trình sản xuất được khép kín.

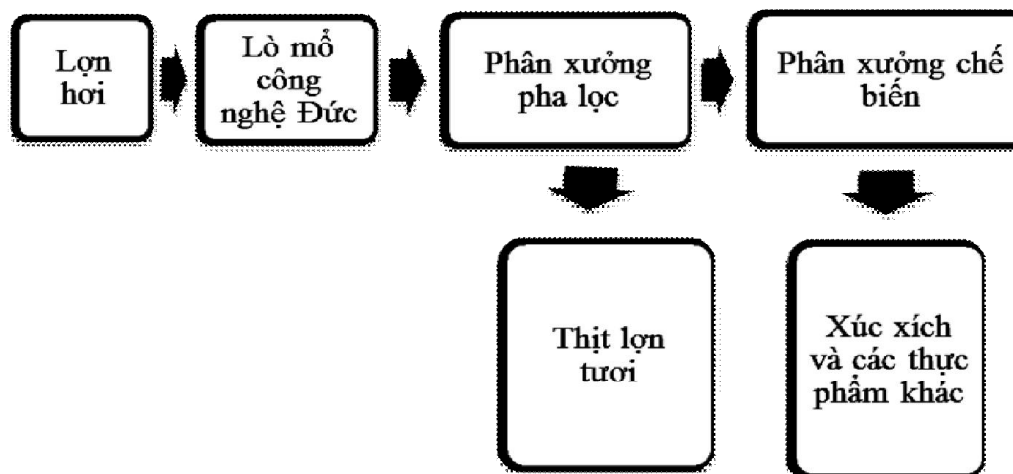
2.1.3.2. Cơ sở vật chất kỹ thuật

Từ năm 2004, Công ty có các nhà máy và xưởng sản xuất sau:

- Nhà máy pha lọc và chế biến thịt, công suất 20 tấn/ngày
- Nhà máy chế biến thực phẩm sạch, công suất 5 tấn/ngày
- Xưởng chế biến gia vị mù tạt, công suất 10 tấn/ tháng.

Hệ thống nhà máy của Công ty được xây dựng trên diện tích hơn 30.000m², cơ sở hạ tầng kỹ thuật (điện, trạm điện dự phòng, cấp nước sạch, thoát nước, xử lý nước thải, giao thông nội bộ...) với tổng đầu tư là 3 triệu USD.

2.1.3.3. Quy trình kỹ thuật sản xuất



Hình 2.2: Quy trình chế biến sản phẩm

(Nguồn: <http://www.ducvietfoods.vn>)

(1) Lợn hơi: Được cung cấp theo hợp đồng từ các trang trại chăn nuôi, khi vận chuyển đến lò mổ của Đức Việt được kiểm định thú y, cũng như kiểm tra tỷ lệ, chất lượng thịt.

(2) Lò mổ: Quy trình mổ treo, đánh lông bằng máy, áp dụng hệ thống quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP (Hệ thống phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn) do tổ chức MB TRADA của Vương quốc Anh kiểm định và cấp giấy chứng nhận. Công nhân được các chuyên gia Đức đào tạo, huấn luyện.

(3) Phân xưởng pha lọc: Phân xưởng này chỉ sử dụng thịt lợn mảnh do chính lò mổ của công ty cung cấp. Toàn phân xưởng làm việc trong điều kiện nhiệt độ từ +7 đến +10 độ C. Hệ thống lạnh vận hành 24/24h, có hệ thống điện dự phòng khi mất điện lưới. Với thiết kế theo tiêu chuẩn châu Âu, phân xưởng được trang bị toàn diện hệ thống lạnh, thông gió, thoát nước, khử trùng, xử lý nước thải.

Thịt sau khi pha lọc được phân loại theo 2 nhóm:

- Nhóm 1: thịt lợn tươi cung cấp ra thị trường bằng hệ thống xe lạnh chuyên dụng của chính công ty, giao tận nơi cho khách hàng hoặc bán tại một số đại lý chính thức của công ty.

- Nhóm 2: thịt chế biến xúc xích và sản phẩm khác.

(4) Phân xưởng chế biến: thịt lợn tươi sẽ qua các khâu chế biến cơ bản như: xay trộn, nhồi, xử lý nhiệt, xông khói, làm mát, đóng gói, bảo quản lạnh. Công tác xét nghiệm được thực hiện nghiêm ngặt trong suốt quá trình sản xuất, đặc biệt ở khâu chế biến.

2.1.3.4. Cung cấp vật tư

Đến nay, công ty đã có quan hệ lâu năm với nhiều nhà cung cấp lớn ở lĩnh vực thực phẩm, cả trong và ngoài nước.

Với mỗi đầu nguyên vật liệu, công ty đều mua từ nhiều nguồn nên hiện nay, Đức Việt đang có giao dịch với hơn 80 nhà cung cấp. Bên cạnh đó, với các nguyên liệu khá phổ biến trong ngành thực phẩm, thị trường đầu vào của công ty được đánh giá là dồi dào về số lượng, cạnh tranh về chất lượng và giá cả. Trụ sở và nhà máy sản xuất được đặt ở khu công nghiệp Phố Nối, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tìm kiếm các nhà cung cấp gần với nhà máy, từ đó giảm thiểu chi phí giao dịch, vận chuyển.

2.1.3.5. Thị trường tiêu thụ và vị trí cạnh tranh của công ty

Với sản phẩm chủ đạo là xúc xích và đồ cắt lát, thị trường tiêu thụ của công ty tập trung ở các thành phố, đô thị lớn, đặc biệt ở khu vực miền Bắc. Hiện nay Công ty chiếm lĩnh 75% thị phần tại Hà Nội. Dựa trên nhiều yếu tố kinh tế xã hội tích cực mà công ty đã nghiên cứu và phân tích, kết quả cho thấy nhu cầu về những mặt hàng thực phẩm này chưa đạt đến mức bão hòa và sẽ tiếp tục tăng lên trong vài năm tới.

Hiện nay, bên cạnh hai kênh phân phối truyền thống là bán buôn cho các đại lý, siêu thị... và bán trực tiếp cho người tiêu dùng thông qua các cửa hàng

giới thiệu sản phẩm, công ty đang cố gắng giới thiệu thương hiệu một cách gần gũi hơn bằng cách đưa sản phẩm vào các điểm ăn nhanh hè phố, hệ thống quán ăn nhanh, ... mở các kho phân phối, cửa hàng giới thiệu sản phẩm ở khu vực ven thành phố.

2.1.3.6. Lực lượng lao động

Hiện nay, công ty có khoảng gần 300 nhân viên với mức thu nhập bình quân đầu người khoảng 3,5 triệu đồng/tháng. Lực lượng lao động trẻ của Công ty chiếm tỷ lệ cao trên 70%, là lượng lao động có trình độ cao, đầy nhiệt tình, lòng nhiệt huyết và có nhiều kinh nghiệm. Cơ cấu lao động thay đổi theo tính chất lao động của công ty giai đoạn 2010 - 2011 theo hướng tăng mạnh số lượng lao động trực tiếp và giảm lao động gián tiếp. Tỷ lệ lao động trực tiếp của Công ty qua các năm dao động trong khoảng 60 – 75%. Đây là đặc thù của ngành, do hoạt động chủ yếu của công ty là sản xuất nên lượng lao động trực tiếp luôn chiếm ưu thế.

2.1.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong ba năm 2009, 2010, 2011

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thì ngành thực phẩm và chế biến thực phẩm ngày càng được chú trọng và phát triển. Điều này tạo ra nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt trong việc tiếp cận, chiếm lĩnh thị trường cũng như việc duy trì và nâng cao chất lượng sản phẩm, quản lý tốt chi phí sản xuất để đạt hiệu quả cao trong kinh tế.

Trong những năm qua, do Công ty luôn quan tâm đến việc đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và tiếp cận thị trường tốt nên hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty trong vài năm gần đây ổn định và có sự tăng trưởng đều. Điều đó được thể hiện qua một số chỉ tiêu kinh tế - tài chính chủ yếu như bảng 2.1:

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu kinh tế tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
						Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
1	Doanh thu BH và cung cấp DV	Triệu đồng	114.609	207.358	389.348	92.749	80,93	181.990	87,77
2	Doanh thu thuần	Triệu đồng	113.480	204.999	383.247	91.519	80,65	178.248	86,95
3	Lợi nhuận kế toán trước thuế	Triệu đồng	15.489	14.912	14.246	(577)	(3,73)	(666)	(4,47)
4	LN sau thuế	Triệu đồng	15.483	14.887	13.514	(596)	(3,85)	(1.373)	(9,22)
5	Nộp ngân sách	Triệu đồng	7.863	12.363	23.123	4.500	57,23	10.760	87,03
6	Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	28.600	50.000	83.319	21.400	74,83	33.319	66,64
7	Lao động	Người	270	286	295	16	5,93	9	3,15
8	Thu nhập bình quân	Đồng/người/tháng	2.900.000	3.200.000	3.500.000	300.000	10,34	300.000	9,38

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

Trong năm 2010 giá trị doanh thu tăng trên 80,93% và 87.77% năm 2011, tuy nhiên lợi nhuận kế toán sau thuế lại giảm 3,85% năm 2010 và giảm 9,22% năm 2011. Nộp ngân sách tăng trưởng trên 50% mỗi năm, trong đó chủ yếu là các khoản thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp... Vốn chủ sở hữu tăng trên 65% /năm. Đời sống của người lao động Công ty ngày càng được cải thiện, thể hiện qua chỉ tiêu thu nhập bình quân của người lao động qua các năm đều tăng với tốc độ nhanh.

Quy mô về tài sản của Công ty ngày càng tăng cho thấy khả năng về tài chính của Công ty ngày càng được nâng cao thể hiện qua bảng 2.2.

Qua bảng 2.2, ta thấy tổng nguồn vốn và tài sản của Công ty tăng khá mạnh qua các năm chứng tỏ quy mô kinh doanh của công ty đang ngày càng được mở rộng. Bên cạnh đó, tình hình tài trợ của công ty khá ổn định khi các tài sản dài hạn được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn vốn dài hạn, các tài sản ngắn hạn được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn cùng với một phần các tài sản dài hạn.

Quy mô tài sản Công ty tăng lên chủ yếu do tài sản ngắn hạn tăng. Nguồn vốn của công ty chủ yếu là vốn chủ sở hữu, và có xu hướng tăng lên vào năm 2011. Nợ phải trả của công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong đó chủ yếu là nợ ngắn hạn và có xu hướng giảm dần vào năm 2011.

Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán (rút gọn) từ năm 2009 đến năm 2011*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011
	TÀI SẢN			
A	Tài sản ngắn hạn	36.107	65.868	98.911
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	1.271	1.166	11.874
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	19.783	32.604	36.611
IV	Hàng tồn kho	14.989	31.349	50.098
V	Tài sản ngắn hạn khác	64	749	328
B	Tài sản dài hạn	21.883	31.976	39.677
I	Các khoản phải thu dài hạn			
II	Tài sản cố định	20.792	30.676	37.939
III	Bất động sản đầu tư	0	0	0
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0
V	Tài sản dài hạn khác	1.091	1.300	1.738
	Tổng cộng tài sản	57.990	97.844	138.588
	NGUỒN VỐN			
A	Nợ phải trả	21.146	43.073	49.098
I	Nợ ngắn hạn	19.660	39.512	48.325
II	Nợ dài hạn	1.486	3.561	773
B	Vốn chủ sở hữu	36.844	54.771	89.490
I	Vốn chủ sở hữu	36.844	54.771	89.490
II	Nguồn kinh phí và quỹ khách	0	0	0
	Tổng cộng nguồn vốn	57.990	97.844	138.588

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010, 2011)

Thời gian vừa qua, tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động, ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế nước ta. Mặc dù vậy, Công ty vẫn đạt kết quả khả quan trong hoạt động kinh doanh, thể hiện qua bảng 2.3:

Bảng 2.3: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2009 đến năm 2011

Đơn vị tính : triệu đồng

CHỈ TIÊU		Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	114.609	207.358	389.348
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	1.129	2.359	6.101
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	113.480	204.999	383.247
4	Giá vốn hàng bán	82.179	160.714	310.988
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	31.301	44.285	72.259
6	Doanh thu hoạt động tài chính	49	116	270
7	Chi phí tài chính	1.748	3.052	3.565
	- Trong đó : Chi phí lãi vay	1.230	2.011	2.312
8	Chi phí bán hàng	7.811	17.596	41.526
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.376	8.896	11.540
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	15.415	14.857	15.898
11	Thu nhập khác	74	127	271
12	Chi phí khác	0	72	1.923
13	Lợi nhuận khác	74	55	(1.652)
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	15.489	14.912	14.246
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	6	25	732
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0	0
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	15.483	14.887	13.514
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND)	3.792	3.065	2.135

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

Doanh thu, lợi nhuận của Công ty qua ba năm gần đây có xu hướng tăng lên. Tuy nhiên, các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính cũng tăng với tốc độ nhanh. Điều đó dẫn đến lợi nhuận của công ty năm 2010 và 2011 giảm đáng kể so với năm 2009. Nguyên nhân là do tình hình lạm phát tăng cao khiến mặt bằng giá cả tăng

kéo theo chi phí của công ty tăng liên tục trong khi công ty không thể tăng giá bán ngay để bù đắp nên đã xảy ra tình trạng trên.

2.2. THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY

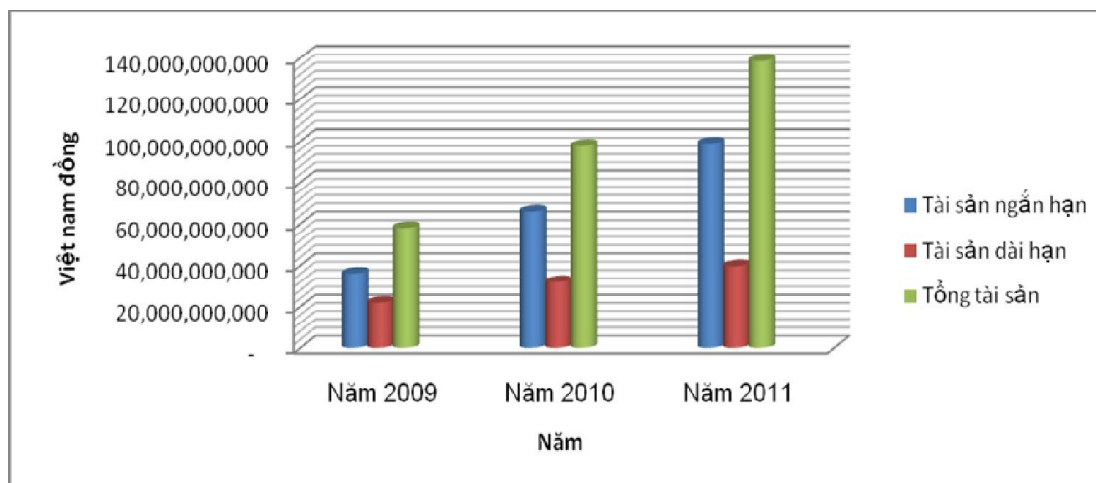
2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình bảo đảm nguồn vốn cho kinh doanh

2.2.1.1. Phân tích cấu trúc tài chính của Công ty

Để phân tích cấu trúc tài chính, ta đi phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn của công ty:

- *Phân tích cơ cấu tài sản của công ty*

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán của công ty các năm 2009, năm 2010 và năm 2011 có thể xây dựng bảng 2.4 và hình 2.3 thể hiện cơ cấu TS từng năm và sự biến động của cơ cấu tài sản từ năm 2009 đến năm 2011 như sau:



Hình 2.3 Cơ cấu tài sản Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt 2009, 2010 và 2011)

Theo bảng 2.4 và hình 2.3 cho thấy tổng tài sản của công ty tăng lên chủ yếu là do TS ngắn hạn tăng, TS ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn TS dài hạn. Năm 2010 TS ngắn hạn là 65.868 triệu đồng chiếm 67,32% trong tổng TS, tăng 29.761 triệu đồng (+82,42%) so với năm 2009; năm 2011 tài sản

ngắn hạn là 98.911 triệu đồng chiếm 71,37% trong tổng TS, tăng so với năm 2010 là 33.043 triệu đồng (+50,17%). Sự tăng lên này có thể thấy do lượng hàng tồn kho năm 2010 tăng vọt so với 2009 là 109,15 %; năm 2011 tăng so với năm 2010 là 59,81%. Hàng tồn kho tăng cho thấy sự ứ đọng vốn cũng như tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty gặp khó khăn. Các khoản phải thu trong năm 2010 tăng 64,81% tương đương 12.821 triệu đồng đặc biệt trong các khoản phải thu thì các khoản phải thu khác tăng 2.565 triệu đồng là do trong năm công ty bị hỏa hoạn làm thiệt hại tổng giá trị vật tư, thành phẩm, và TSCĐ bị cháy là 2.520 triệu đồng. Từ việc khách hàng nợ nhiều kết hợp với thành phẩm tồn kho tăng mạnh có thể kết luận năm 2010 công ty gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm so với năm 2009. Tuy nhiên, Một dấu hiệu đáng mừng là năm 2011 khoản phải thu của khách hàng có tăng 29,77% nhưng với tốc độ tăng đã giảm hơn so với tốc độ tăng năm 2010 (44,02%). Điều này thể hiện chính sách bán chịu và thu nợ của công ty đã được cải thiện.

So với năm 2009 tài sản dài hạn năm 2010 tăng 46,12% với mức tăng 10.093 triệu đồng chủ yếu là do TSCĐ hữu hình tăng 6.322 triệu đồng và chi phí xây dựng cơ bản dở dang tăng 3.739 triệu đồng. Tài sản dài hạn của công ty năm 2011 cũng tăng so với năm 2010 là 7.701 triệu đồng với tỷ lệ 24,08% chủ yếu là do TSCĐ hữu hình tăng 9.525 triệu đồng. Công ty không có các khoản phải thu dài hạn chứng tỏ Công ty không bị chiếm dụng vốn trong thời gian dài. Tài sản dài hạn tăng chứng tỏ công ty vẫn đầu tư thêm máy móc thiết bị nhằm đổi mới công nghệ để mở rộng quy mô kinh doanh, đáp ứng nhu cầu của thị trường. Tuy nhiên qua cả ba năm 2009, 2010 và 2011 TS ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng cao và tốc độ tăng của TS ngắn hạn lớn hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của TS dài hạn. (Theo chỉ tiêu chung bình ngành thực phẩm, TS ngắn hạn chiếm 46,8% so với tổng TS [19]). Điều đó dẫn đến cơ cấu TS của công ty nghiêng quá nhiều về tài sản ngắn hạn như hiện nay là chưa phù hợp với loại hình DN sản xuất của công ty.

Bảng 2.4: Tình hình biến động tài sản từ năm 2009 đến năm 2011

Đơn vị tính : triệu đồng

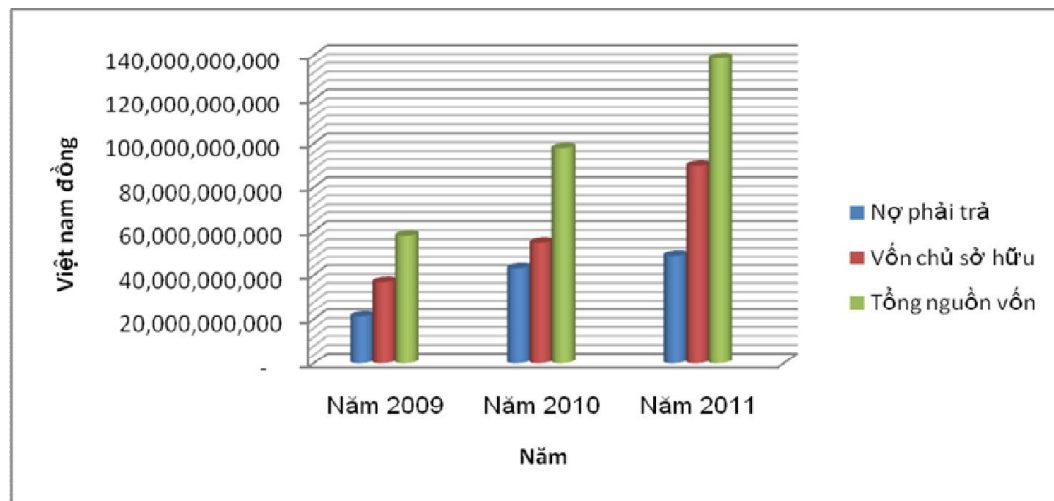
CHỈ TIÊU	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A TÀI SẢN NGẮN HẠN	36.107	62,26	65.868	67,32	98.911	71,37	29.761	82,42	33.043	50,17
I Tiền và các khoản tương đương tiền	1.271	2,19	1.166	1,19	11.874	8,57	(105)	(8,26)	10.708	918,35
1 Tiền	1.271	2,19	1.166	1,19	11.874	8,57	(105)	(8,26)	10.708	918,35
III Các khoản phải thu ngắn hạn	19.783	34,11	32.604	33,32	36.611	26,42	12.821	64,81	4.007	12,29
1 Phải thu khách hàng	16.767	28,91	24.147	24,68	31.336	22,61	7.380	44,02	7.189	29,77
2 Trả trước cho người bán	3.016	5,20	5.892	6,02	5.234	3,78	2.876	95,36	(658)	(11,17)
5 Các khoản phải thu khác	0.2	0,0003	2.565	2,62	41	0,03	2.565	1.282.500	(2.524)	(98,40)
6 Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-		-		-		-		-	
IV Hàng tồn kho	14.989	25,85	31.349	32,04	50.098	36,15	16.360	109,15	18.749	59,81
1 Hàng tồn kho	14.989	25,85	31.349	32,04	50.098	36,15	16.360	109,15	18.749	59,81
2 Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-		-		-		-		-	
V Tài sản ngắn hạn khác	64	0,11	749	0,77	328	0,24	685	1.070,31	(421)	(56,21)
5 Tài sản ngắn hạn khác	64	0,11	749	0,77	328	0,24	685	1.070,31	(421)	(56,21)

CHỈ TIÊU	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
B TÀI SẢN DÀI HẠN	21.883	37,74	31.976	32,68	39.677	28,63	10.093	46,12	7.701	24,08
I Các khoản phải thu dài hạn	-		-		-		-		-	
II Tài sản cố định	20.792	35,85	30.676	31,35	37.939	27,38	9.884	47,54	7.263	23,68
1 Tài sản cố định hữu hình	19.014	32,79	25.336	25,89	34.861	25,15	6.322	33,25	9.525	37,59
- Nguyên giá	34.937	60,25	45.103	46,10	61.530	44,40	10.166	29,10	16.427	36,42
- Giá trị hao mòn lũy kế	(15.923)	(27,46)	(19.767)	(20,20)	(26.669)	(19,24)	(3.844)	24,14	(6.902)	34,92
2 Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 Tài sản cố định vô hình	1.778	3,07	1.601	1,64	1.427	1,03	(177)	(9,96)	(174)	(10,87)
- Nguyên giá	2.331	4,02	2.331	2,38	2.331	1,68	-	-	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	(553)	(0,95)	(730)	(0,75)	(904)	(0,65)	(177)	32,01	(174)	23,84
4 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	3.739	3,82	1.651	1,19	3.739		(2.088)	(55,84)
V Tài sản dài hạn khác	1.091	1,88	1.300	1,33	1.738	1,25	209	19,16	438	33,69
1 Chi phí trả trước dài hạn	1.091	1,88	1.300	1,33	1.738	1,25	209	19,16	438	33,69
Tổng cộng tài sản (270=100+200)	57.990	100,00	97.844	100,00	138.588	100,00	39.854	68,73	40.744	41,64

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

- **Phân tích tình hình biến động nguồn vốn**

Trong ba năm gần đây, nguồn vốn của Công ty có sự biến động mạnh theo chiều hướng tăng lên. Biến động nguồn vốn thể hiện qua bảng 2.5 và hình 2.4 như sau:



Hình 2.4: Cơ cấu nguồn vốn Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

Qua bảng 2.5 và hình 2.4 cho thấy tổng nguồn vốn của Công ty tăng liên tục: So với trong năm 2009 năm 2010 tổng nguồn vốn của công ty tăng 39.854 triệu đồng với tỷ lệ 68,73%; So với trong năm 2010 trong năm 2011 nguồn vốn tăng 40.744 triệu đồng (+41,64%) đưa tổng vốn của Công ty lên 138.588 triệu đồng.

Tổng nguồn vốn tăng lên năm 2010 phần lớn là do nợ phải trả tăng 103,69% với mức 21.927 triệu đồng, trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu chỉ tăng 48,66% (17.927 triệu đồng). Tuy nhiên vốn chủ sở hữu luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn: năm 2009 vốn chủ sở hữu chiếm 63,54%, năm 2010 chiếm 55,98%, và năm 2011 vốn chủ sở hữu chiếm 64,57% đảm bảo cho công ty chủ động về vốn. Ngoài ra trong cơ cấu vốn năm 2011 khoản

nợ ngắn hạn tăng chủ yếu là do khoản phải trả người bán tăng. Khoản này tăng chủ yếu do công ty tăng mua sắm hàng tồn kho, tăng mua sắm TSCĐ, đồng thời công ty được hưởng chính sách thương mại mở rộng của các đối tác, do uy tín của Đức Việt đối với các nhà cung cấp ngày càng tăng. Một điểm đáng chú ý nữa là Quỹ dự phòng tài chính và Quỹ đầu tư phát triển của công ty từ năm 2010 cũng được chú trọng và phát triển làm cho tình hình tài chính của công ty càng chủ động hơn.

Trong năm 2011 nguồn vốn tăng chủ yếu do vốn chủ sở hữu tăng, cụ thể tăng 34.719 triệu đồng (+63.39%) cộng với khoản phải trả người bán tăng 6.306 triệu đồng(+41,26%). Hai năm 2010 và 2011 vừa qua là những năm khó khăn đối với các doanh nghiệp trong việc tiếp cận với các nguồn vốn vay từ ngân hàng, Công ty Đức Việt cũng không phải là ngoại lệ. Do vậy, song song với việc tăng vốn chủ sở hữu, Công ty còn chủ động giảm các khoản vay nợ ngắn hạn và dài hạn cụ thể vay và nợ ngắn hạn giảm 1.521 triệu đồng (-8,2%), vay và nợ dài hạn giảm 2.533 triệu đồng(-100%). Trong cơ cấu vốn của công ty năm 2011 vốn chủ sở hữu đã chiếm tới 64,57% cao hơn chỉ số trung bình ngành là 56,8% [19]. Điều này chứng tỏ chính sách huy động vốn của công ty là tăng cường sử dụng vốn chủ sở hữu, tình hình tài chính độc lập, không quá phụ thuộc vào bên ngoài.

Nhìn chung trong ba năm từ 2009 đến năm 2011 công ty luôn cố gắng giữ tỷ trọng vốn chủ sở hữu cao hơn nợ phải trả, điều này làm cho công ty chủ động được vốn trong kinh doanh, giảm tỷ trọng nợ tránh được sự phụ thuộc về vốn vào bên ngoài. Điều này phù hợp với bối cảnh hiện nay, khi nhà nước thắt chặt chính sách tín dụng, các doanh nghiệp khó tiếp cận với nguồn vốn vay và lãi suất đi vay quá cao. Nhờ vậy, công ty đã tự chủ được tài chính, chủ động có nguồn vốn đầu tư kịp thời, nắm bắt được cơ hội, mở rộng quy mô kinh doanh, làm tiền đề cho sự tăng doanh thu và lợi nhuận.

Bảng 2.5: Tình hình biến động nguồn vốn từ năm 2009 đến năm 2011

Đơn vị tính : triệu đồng

NGUỒN VỐN	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A NỢ PHẢI TRẢ	21.146	36,46	43.073	44,02	49.098	35,43	21.927	103,69	6.025	13,99
I Nợ ngắn hạn	19.660	33,90	39.512	40,38	48.325	34,87	19.852	100,98	8.813	22,30
1 Vay và nợ ngắn hạn	11.074	19,10	18.552	18,96	17.031	12,29	7.478	67,53	(1.521)	(8,20)
2 Phải trả người bán	6.066	10,46	15.285	15,62	21.591	15,58	9.219	151,98	6.306	41,26
3 Người mua trả tiền trước	41	0,07	0,4	0,00	627	0,45	(40,6)	(99,02)	626,60	156,650
Thuế và các khoản phải nộp 4 Nhà nước	677	1,17	1.583	1,62	2.820	2,03	906	133,83	1.237	78,14
5 Phải trả người lao động	1.262	2,18	2.344	2,40	2.758	1,99	1.082	85,74	414	17,66
6 Chi phí phải trả	-	-	-	-	2.407	1,74	-	-	2.407	-
Các khoản phải trả, phải nộp 9 ngắn hạn khác	563	0,97	1.196	1,22	175	0,13	633	112,43	(1.021)	(85,37)
11 Quỹ khen thưởng phúc lợi	(23)	(0,04)	552	0,56	916	0,66	575	(2.500)	364	65,94
II Nợ dài hạn	1.486	2,56	3.561	3,64	773	0,56	2.075	139,64	(2.788)	(78,29)
3 Phải trả dài hạn khác	548	0,94	888	0,91	518	0,37	340	62,04	(370)	(41,67)

NGUỒN VỐN	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
4 Vay và nợ dài hạn	873	1,51	2.533	2,59	-	0,00	1.660	190,05	(2.533)	(100,00)
6 Dự phòng trợ cấp mất việc làm	65	0,11	140	0,14	255	0,18	75	115,38	115	82,14
B VỐN CHỦ SỞ HỮU	36.844	63,54	54.771	55,98	89.490	64,57	17.927	48,66	34.719	63,39
I Vốn chủ sở hữu	36.844	63,54	54.771	55,98	89.490	64,57	17.927	48,66	34.719	63,39
1 Vốn đầu tư của chủ sở hữu	28.600	49,32	50.000	51,10	83.319	60,12	21.400	74,83	33.319	66,64
6 Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(49)	(0,08)	(97)	(0,10)	0,33	0,00	(48)	97,96	97,33	(100,34)
7 Quỹ đầu tư phát triển	-	0	1.618	1,65	788	0,57	1.618		(830)	(51,32)
8 Quỹ dự phòng tài chính	-	0	343	0,35	1.089	0,79	343		746	217,49
10 Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	8.293	14,30	2.907	2,97	4.294	3,10	(5.386)	(64,95)	1.387	47,71
II Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng nguồn vốn	57.990	100	97.844	100	138.588	100	39.854	68,73	40.744	41,64

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

- **Đánh giá mức độ tự chủ tài chính của công ty**

Việc đánh giá mức độ tự chủ tài chính của công ty được xem xét thông qua chỉ tiêu tỷ suất tài trợ vốn chủ sở hữu:

Bảng 2.6: Tình hình tài trợ của vốn chủ sở hữu

(Đơn vị: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1.Vốn chủ sở hữu	36.844	54.771	89.490
2.Tổng nguồn vốn	57.990	97.844	138.588
3.Tỷ suất tài trợ VCSH (3)=(1)/(2)	63,5%	56%	64,6%
4.Tỷ suất tài trợ VCSH của ngành thực phẩm	68,8%	66%	56,8%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011;

<http://www.cophieu68.com>)

Bảng 2.6 cho thấy tỷ suất tài trợ vốn chủ sở hữu có giảm vào năm 2010 nhưng bắt đầu tăng trở lại vào năm 2011. Năm 2009 tỷ suất tài trợ VCSH là 63,5% thấp hơn chỉ tiêu trung bình của ngành thực phẩm (68,8%); năm 2010 chỉ là 56% (chỉ tiêu trung bình của ngành là 66%). Nhưng đến năm 2011 tỷ suất tài trợ VCSH của Công ty đã tăng lên 64,6%, cao hơn chỉ tiêu trung bình của ngành (56,8%). Như vậy tỷ suất tài trợ VCSH của công ty có xu hướng an toàn hơn vào năm 2011, phản ánh mức độ độc lập về mặt tài chính của công ty đã được tăng lên. Công ty cũng cần phải thấy rằng khi chỉ tiêu này cao có nghĩa là vốn chủ sở hữu chiếm một tỷ trọng quá lớn trong cơ cấu vốn sẽ làm giảm thu nhập trên vốn chủ sở hữu (EPS sẽ bị giảm). Vào thời điểm năm 2011 nền kinh tế gặp rất nhiều khó khăn đe dọa sự phá sản của hàng loạt các doanh nghiệp thì có lẽ đây là quyết định nghiêng về sự an toàn của công ty.

2.2.1.2. Phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn của công ty.

Để phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn của công ty ta xem xét một số quan hệ cân bằng tài chính sau:

Vốn chủ sở hữu = Tài sản ngắn hạn + Tài sản dài hạn (1)

Cân bằng (1) thể hiện toàn bộ tài sản của công ty được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu nhưng trong thực tế vốn chủ sở hữu của công ty chỉ chiếm 63,54% vào năm 2009, 55,98% năm 2010 và 64,57% năm 2011 tức là cân bằng (1) đã không xảy ra.

Vế trái nhỏ hơn vế phải thể hiện công ty không đủ vốn chủ sở hữu để phục vụ cho hoạt động kinh doanh mà phải đi vay chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác để kinh doanh. Tiếp tục xem xét cân bằng:

Vốn chủ sở hữu + các khoản vay = Tài sản ngắn hạn + tài sản dài hạn (2)

Bảng 2.7: Biến động cân bằng tài chính từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị: Triệu đồng

Nội dung	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Vốn chủ sở hữu + các khoản vay (a)	48.791	75.856	106.521
Tài sản ngắn hạn + Tài sản dài hạn (b)	57.990	97.844	138.588
Chênh lệch (b) –(a)	9.199	21.988	32.067

(Nguồn: Trích báo cáo tài chính Công ty Đức Việt 2009, 2010 và 2011)

Năm 2009 vốn chủ sở hữu cộng các khoản vay của công ty là 48.791 triệu đồng (vốn chủ sở hữu + vay và nợ ngắn hạn + vay và nợ dài hạn) = 36.844 triệu đồng + 11.074 triệu đồng + 873 triệu đồng) vế phải tài sản ngắn hạn cộng tài sản dài hạn là 57.990 triệu đồng lớn hơn vế trái 9.199 triệu đồng. Vế trái nhỏ hơn vế phải cho thấy công ty bị thiếu vốn đi chiếm dụng vốn của người khác. Một cách tương tự năm 2010 vế trái của cân bằng (2) cũng nhỏ hơn vế phải 21.988 triệu đồng, năm 2011 nhỏ hơn 32.067 triệu đồng. Việc chiếm dụng vốn của các cá nhân tổ chức khác thông qua các khoản như phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp nhà nước, khoản phải trả công nhân viên, chi phí phải trả, các khoản phải trả ,phải nộp khác. Những khoản này công ty chiếm dụng được mà không phải trả lãi –

điều này chủ yếu do uy tín của Đức Việt đối với các nhà cung cấp ngày càng lớn. Nhưng công ty cần phải cố gắng để giảm các khoản chiếm dụng này.

Có thể thấy rõ hơn tình hình đảm bảo nguồn vốn bằng việc phân tích nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của công ty từ năm 2009 đến năm 2011 qua bảng 2.8:

Bảng số 2.8: Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên

(Đơn vị: triệu đồng Việt Nam)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Hàng tồn kho	14.989	31.349	50.098
2. Các khoản phải thu	19.783	32.604	36.611
3. Nợ ngắn hạn	19.660	39.512	48.325
4. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên (1+2-3)	15.112	24.441	38.384

(Nguồn: Trích Bảng cân đối kế toán Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

Bảng 2.8 cho thấy ở Công ty cả ba năm nhu cầu vốn lưu động thường xuyên đều dương (Năm 2009 là 15.112 triệu đồng, năm 2010 là 24.441 triệu đồng, năm 2011 là 38.384 triệu đồng). Việc nhu cầu vốn lưu động thường xuyên dương cho thấy tồn kho và các khoản phải thu lớn hơn các nguồn vốn ngắn hạn mà doanh nghiệp có được từ bên ngoài, tình hình này càng không tốt khi mà chênh lệch này tăng cao qua các năm từ năm 2009 đến năm 2011. Nhiệm vụ của công ty là phải nhanh chóng giải phóng hàng tồn kho đồng thời tăng cường các biện pháp thu nợ để giảm bớt tình trạng mất cân đối này.

Vốn hoạt động thuần là một chỉ tiêu cần phải được phân tích khi đánh giá về tình hình đảm bảo nguồn vốn. Có thể xem xét chỉ tiêu này của công ty thông qua bảng 2.9 như sau:

Bảng 2.9: Vốn hoạt động thuần*(Đơn vị: triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng tài sản	57.990	97.844	138.588
2. Tài sản ngắn hạn	36.107	65.868	98.911
3. Nguồn tài trợ tạm thời (nợ ngắn hạn)	19.660	39.512	48.325
4. Vốn hoạt động thuần(2-3)	16.447	26.356	50.586
5. Hệ số tài trợ của nguồn vốn tạm thời (5) = (3:1)	0,34	0,40	0,35
6. Hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên (6) = 1- (5)	0,66	0,60	0,65
7. Hệ số tài trợ nguồn vốn thường xuyên ngành sản xuất thực phẩm	0,75	0,74	0,75

*(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011;**<http://www.cophieu68.com>)*

Từ bảng 2.9 cho thấy vốn hoạt động thuần của công ty đều dương năm 2009 là 16.447 triệu đồng, năm 2010 là 26.356 triệu đồng và năm 2011 50.586 triệu đồng. Vốn hoạt động thuần dương chứng tỏ tài sản ngắn hạn nhiều hơn nguồn tài trợ tạm thời cân bằng tài chính là khá an toàn.

Để thấy được tình hình đảm bảo nguồn vốn xét ở góc độ tự tài trợ của Công ty ta xem hai chỉ tiêu đó là hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên và hệ số tài trợ của nguồn vốn tạm thời. Từ bảng 2.9 có thể thấy hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên năm 2009 là 0,66 năm 2010 là 0,60 và năm 2011 là 0,65. Hệ số tài trợ của nguồn vốn tạm thời năm 2009 là 0,34 năm 2010 là 0,40 và năm 2011 là 0,35. Hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên càng lớn càng gần đến một thì càng chứng tỏ tính chủ động về mặt tài chính của công ty là tốt. Hệ số tài trợ của nguồn vốn tạm thời thì ngược lại tức là càng nhỏ thì tính

chủ động về mặt tài chính của công ty càng tăng, ở cả ba năm 2009, năm 2010 và năm 2011 hệ số tài trợ của nguồn vốn thường xuyên của Công ty đều thấp hơn hệ số trung bình của ngành. Điều này có thể nói tính chủ động về mặt tài chính của công ty tuy có an toàn nhưng vẫn thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành.

2.2.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán

Để đánh giá tình hình công nợ và khả năng thanh toán của công ty, căn cứ vào báo cáo tài chính ta thiết lập bảng 2.10.

Bảng 2.10: Công nợ và khả năng thanh toán

(Đơn vị: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng tài sản	57.990	97.844	138.588
2. Tài sản ngắn hạn	36.107	65.868	98.911
3. Doanh thu thuần	113.480	204.999	383.247
4. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.271	1.166	11.874
5. Nợ ngắn hạn	19.660	39.512	48.325
6. Nợ dài hạn	1.486	3.561	773
7. Phải thu ngắn hạn	19.783	32.604	36.611
8. Các khoản phải thu bình quân	13.723	26.194	34.608
9. Tỷ lệ phải thu so với phải trả(9)= (7)/{(5)+(6)}	93,56%	75,69%	74,57%
10. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (10)=(1)/{(5)+(6)}	2,74	2,27	2,82
11. Hệ số thanh toán nhanh (11)=(4):(5)	0,06	0,03	0,25
12. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (12)=(2)/(5)	1,84	1,67	2,05
13. Vòng quay các khoản phải thu (13)=(3):(8)	8,27	7,83	11,07
14. Kỳ thu tiền bình quân (14)=360:(13) (ngày)	44	46	33

(Nguồn: Trích từ Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009 -2011)

Từ bảng 2.10 có thể thấy tỷ lệ các khoản phải thu so với với phải trả của cả ba năm đều nhỏ hơn 100%. (Năm 2009 là 93,56%, năm 2010 là 75,69% và năm 2011 là 74,57%). Điều này xảy ra trường hợp công ty chiếm dụng vốn của các cá nhân và doanh nghiệp khác nhiều hơn phần vốn của công ty bị chiếm dụng.

Chỉ tiêu hệ số thanh toán tổng quát của công ty trong 3 năm đều lớn hơn 1 và tăng dần vào năm 2011: năm 2009 là 2,74, năm 2010 là 2,27 và năm 2011 là 2,82. Điều này cho thấy khả năng thanh toán của Công ty ngày càng ổn định hơn.

Chỉ tiêu hệ số thanh toán nhanh của công ty từ 0,06 năm 2009 xuống 0,03 năm 2010 và tăng lên 0,25 năm 2011 cho thấy khả năng thanh toán nhanh của công ty đã được cải thiện. Ở năm 2010 hệ số này là 0,03 là quá thấp cho thấy tính chủ động về tiền mặt và các khoản tương đương tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn của công ty là không đảm bảo, đồng thời công ty còn có thể mất đi các quyền lợi khác đối với nhà cung cấp khi không có tiền mặt thanh toán ngay qua các chính sách chiết khấu.

Năm 2011 hệ số này đã được cải thiện, nó thể hiện tính sẵn sàng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Công ty cũng cần phải chú ý là khi dự trữ một lượng tiền mặt quá lớn sẽ dẫn đến sự mất đi tính hiệu quả vì chi phí cơ hội của tiền.

Chỉ tiêu vòng quay các khoản phải thu có giảm vào năm 2010 và tăng dần năm 2011: năm 2009 là 8,27 vòng, năm 2010 là 7,83 vòng và năm 2011 là 11,07 vòng. Cùng với sự thay đổi của chỉ tiêu vòng quay các khoản phải thu thì kỳ thu tiền bình quân số ngày cũng được thay đổi tương ứng: Năm 2009 là 44 ngày, năm 2010 là 46 ngày thì năm 2011 chỉ còn 33 ngày. Hai chỉ tiêu này cũng phản ánh một vấn đề đó là thời gian bán chịu hàng hóa của công ty đã dần được thu ngắn lại. Kỳ thu tiền bình quân càng ngắn thể hiện sự

chu chuyển của vốn càng nhanh. Tuy nhiên công ty cũng cần phải cân nhắc thời gian bán chịu hợp lý để thúc đẩy việc tiêu thụ sản phẩm.

2.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

2.2.3.1. Nhóm chỉ tiêu sinh lời

Hiệu quả kinh doanh thể hiện một cách chung nhất thông qua các chỉ tiêu sinh lời của công ty và được thể hiện ở bảng 2.11 như sau:

Bảng 2.11 Khả năng sinh lời

(Đơn vị: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Doanh thu thuần	113.480	204.999	383.247
2. Lợi nhuận sau thuế	15.483	14.887	13.514
3. Tổng tài sản bình quân	49.130	77.917	118.216
4. Vốn chủ sở hữu bình quân	27.827	45.807	72.130
5. Hệ số doanh thu so với tài sản chung (5) = (1)/(3)	2,31	2,63	3,24
6. Hệ số doanh lợi của doanh thu thuần (6) = (2)/(1) ROS	13,64%	7,26%	3,53%
7. Hệ số doanh lợi tổng tài sản (7) = (2)/(3) ROA	31,51%	19,11%	11,43%
8. Hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu (8) = (2)/(4) ROE	55,64%	32,50%	18,74%

(Nguồn: Trích từ Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009, 2010 và 2011)

Bảng 2.11 cho thấy hệ số doanh lợi của doanh thu thuần (ROS) năm 2009 là 13,64% nhưng đến năm 2010 là 7,26% và đến năm 2011 chỉ còn 3,53%. Như vậy, cứ 100 đồng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch

vụ có 13,64 đồng lợi nhuận sau thuế vào năm 2009, 7,26 đồng năm 2010 và 3,53 đồng vào năm 2011.

Hệ số doanh lợi so với tổng tài sản (ROA) cho biết cứ 100 đồng tài sản thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 hệ số này là 31,51% có nghĩa là để có 31,51 đồng lợi nhuận công ty cần 100 đồng tài sản, nhưng năm 2010 hệ số doanh lợi so với tổng tài sản là 19,11% và đến năm 2011 chỉ còn là 11,43%. Như vậy có thể thấy hệ số doanh lợi tổng tài sản của công ty đã giảm dần từ năm 2010 đến năm 2011.

Chỉ tiêu doanh thu so với tổng tài sản cho biết một đồng tài sản công ty bỏ ra thu về mấy đồng doanh thu thuần trong kỳ. Chỉ tiêu này của công ty tăng dần năm 2009 là 2,31, năm 2010 là 2,63 và năm 2011 là 3,24 nó thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của công ty ngày càng được cải thiện.

Hai chỉ tiêu hệ số doanh lợi trên tổng tài sản (ROA) và hệ số doanh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE) đều giảm qua các năm từ 2009 đến năm 2011. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm vừa qua chưa thực sự tốt.

Để thấy rõ nét hơn tác động của từng bộ phận lên các chỉ tiêu ROA và ROE ta sử dụng phân tích Dupont, bảng 2.12:

ROA = ROS x Hiệu suất sử dụng tài sản (Vòng quay toàn bộ vốn)

$$ROA_{2010} = 7,26\% \times 2,63 = 19,11\%$$

$$ROA_{2011} = 3,53\% \times 3,24 = 11,43\%$$

- Ảnh hưởng của tỷ suất lợi nhuận doanh thu:

$$(3,53\% - 7,26\%) \times 2,63 = -9,81\%$$

- Ảnh hưởng của vòng quay toàn bộ vốn:

$$3,53\% \times (3,24 - 2,63) = 2,15\%$$

$$ROE = ROS \times \text{Vòng quay toàn bộ vốn} \times \text{Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính}$$

$$ROE_{2010} = 7,26\% \times 2,63 \times 1,70 = 32,50\%$$

$$ROE_{2011} = 3,53\% \times 3,24 \times 1,64 = 18,74\%$$

- Ảnh hưởng của tỷ suất lợi nhuận doanh thu:

$$(3,53\% - 7,26\%) \times 2,63 \times 1,7 \approx -16,67\%$$

- Ảnh hưởng của vòng quay toàn bộ vốn:

$$3,53\% \times (3,24 - 2,63) \times 1,7 \approx 3,66\%$$

- Ảnh hưởng của mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính:

$$3,53\% \times 3,24 \times (1,6 - 1,7) \approx -0,71\%$$

Bảng 2.12: Phân tích ROA, ROE theo phương pháp Dupont

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Nợ phải trả bình quân	21.303	32.110	46.086
2. Vốn chủ sở hữu bình quân	27.827	45.807	72.130
3. Tổng tài sản bình quân	49.130	77.917	118.216
4. Doanh thu thuần	113.480	204.999	383.247
5. Lợi nhuận sau thuế	15.483	14.887	13.514
6. Hệ số nợ (6) = (1)/(3)	0,43	0,41	0,39
7. Hiệu suất sử dụng tài sản (7) = (4)/(3)	2,31	2,63	3,24
8. Tài sản/ Vốn chủ sở hữu (8) = (3)/(2)	1,77	1,70	1,64
9. Hệ số doanh lợi doanh thu (ROS) (9) = (5)/(4) (Hệ số lãi ròng)	13,64%	7,26%	3,53%
10. Doanh lợi tổng tài sản (ROA) (10) = (7)*(9)	31,51%	19,11%	11,43%
11. Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE) (11) = (7)*(8)*(9)	55,64%	32,50%	18,74%

(Nguồn: Tính toán dựa trên số liệu Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009 -2011)

Tỷ suất lợi nhuận VKD (ROA) năm 2011 so với năm 2010 giảm 7,68% và tỷ suất lợi nhuận VCSH (ROE) năm 2011 so với năm 2010 giảm 13,76% là mức giảm khá lớn. Nguyên nhân chủ yếu là do hệ số lãi ròng của công ty giảm, nguyên nhân vì tuy doanh thu thuần tăng cao nhưng lợi nhuận lại sụt giảm. Điều này cho thấy chất lượng doanh thu không được tốt, cả giá vốn

hàng bán và chi phí bán hàng đều tăng mạnh hơn tốc độ tăng doanh thu rất nhiều. Nếu công ty không quản lý tốt chi phí trong các kỳ sau thì rất khó để nâng cao hiệu quả kinh doanh, mà ngược lại hiệu quả có thể ngày càng giảm sút. Tuy nhiên cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 và khủng hoảng kinh tế 2011 diễn ra khiến cho hàng loạt các doanh nghiệp lợi nhuận âm thì ROE của công ty đạt kết quả như vậy cũng rất đáng mừng.

Tóm lại, các chỉ số phản ánh hiệu quả sử dụng vốn tổng thể của Đức Việt có chiều hướng biến động giảm. Tuy vậy so với chỉ số bình quân ngành (theo bảng 2.13) thì các chỉ số ROA của Đức Việt vẫn cao hơn và chỉ số ROE thấp hơn không đáng kể, vì vậy có thể nói rằng nếu công ty khắc phục được những vấn đề tồn tại để tăng lợi nhuận thì công ty sẽ nhanh chóng có được chỗ đứng cho mình trong ngành chế biến thực phẩm ở Việt Nam hiện nay.

Bảng 2.13: Chỉ số ROA, ROE của Đức Việt so với toàn ngành năm 2011

CHỈ TIÊU	ROA	ROE
Ngành sản xuất thực phẩm	9,66%	19,47%
Công ty CP thực phẩm Đức Việt	11,43%	18,74%

(Nguồn: www.vndirect.com.vn)

2.2.3.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sử dụng chi phí

Hiệu quả kinh doanh của Công ty còn thể hiện qua nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng chi phí như sau:

Qua bảng 2.14 cho thấy cả ba chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng, tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý DN, tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán năm 2010 và năm 2011 đều giảm đáng kể. Đặc biệt, trong năm 2011 cả ba tỷ suất này đều tương đối thấp: tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán là 23,24% (thể hiện 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 23,24 đồng lợi nhuận gộp); tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng là 38,28%; tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý DN là 137,76%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận thuần từ

hoạt động kinh doanh và lợi nhuận gộp về bán hàng; chi phí quản lý doanh nghiệp tuy tốc độ tăng có cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận thuần nhưng vẫn thấp hơn tốc độ tăng của lợi nhuận gộp. Bên cạnh đó ảnh hưởng của yếu tố chi phí quản lý là nhỏ so với yếu tố giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng dẫn đến lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm 9,22%.

Tóm lại, hiệu quả kinh doanh của Công ty chưa hiệu quả, nhà quản trị phải kiểm tra các khoản chi phí đầu vào, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và đưa ra các biện pháp kiểm soát chi phí góp phần giảm chi phí tăng hiệu quả kinh doanh.

Bảng 2.14: Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sử dụng chi phí

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
				Chênh lệch	Tỷ trọng %	Chênh lệch	Tỷ trọng %
1.Lợi nhuận gộp về bán hàng	31.301	44.285	72.259	12.984	41,48	27.974	63,17
2. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	15.415	14.857	15.898	(558)	(3,62)	1.041	7,01
3.Giá vốn hàng bán	82.179	160.714	310.988	78.535	95,57	150.274	93,50
4. Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.376	8.896	11.540	2.520	39,52	2.644	29,72
5. Chi phí bán hàng	7.811	17.596	41.526	9.785	125,27	23.930	136,00
6.Lợi nhuận sau thuế	15.483	14.887	13.514	(596)	(3,85)	(1.373)	(9,22)
7. Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán (7)=(1)/(3)	38,09%	27,56%	23,24%	-10,53%	(27,66)	-4,32%	(15,68)
8. Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng (8) = (2)/(5)	197,35%	84,43%	38,28%	-112,9%	(57,22)	-46,15%	(54,66)
9. Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý (9) = (2)/(4)	241,77%	167,01%	137,76%	-74,76%	(30,92)	-29,24%	(17,51)

(Nguồn: Tính toán dựa trên số liệu Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009 -2011)

2.2.3.3. Phân tích tình hình huy động và hiệu quả sử dụng vốn cố định

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty, được phân tích qua bảng 2.15 được xây dựng từ các báo cáo tài chính như sau:

Bảng 2.15: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Doanh thu thuần	113.480	204.999	383.247
2. Lợi nhuận sau thuế	15.483	14.887	13.514
3. VCD bình quân	20.758	25.734	34.308
4. Hiệu suất sử dụng VCD(4)=(1)/(3)	5,47	7,97	11,17
5. Hệ số đảm nhiệm (5 =(3)/(1)	0,18	0,13	0,09
6. Sức sinh lợi của VCD(6)=(2)/(3)	0,75	0,58	0,39

(Nguồn: Trích từ Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009- 2011)

Từ bảng 2.15 cho thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty tăng dần: Năm 2009 là 5,47, năm 2010 là 7,97 và năm 2011 là 11,17. Hệ số này cho biết cứ một đồng tài sản cố định thì làm ra mấy đồng doanh thu và tất nhiên làm ra càng nhiều thì hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao. Hiệu suất sử dụng VCD tăng là do tốc độ tăng của doanh thu thuần tăng nhanh hơn tốc độ tăng của VCD bình quân. Hệ số đảm nhiệm của tài sản cố định là sự ngược lại của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định. Hệ số này cho biết cứ một đồng doanh thu thì công ty phải đầu tư mấy đồng tài sản cố định và hệ số này càng thấp càng tốt. Năm 2011 hệ số này của công ty là 0,09, cứ một đồng doanh thu cần 0,09 đồng vốn cố định.

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn cố định cho biết cứ một đồng vốn cố định thì tạo ra mấy đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này của công ty năm 2009 là 0,75,

nhưng năm 2010 là 0,58 và năm 2011 chỉ là 0,39, cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của Đức Việt chưa tốt. Việc sức sinh lợi của vốn cố định giảm nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm trong năm qua trong khi công ty đang đầu tư thêm TSCĐ làm cho VCD bình quân tăng và làm giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định.

2.2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động thường xuyên của công ty, từ các báo cáo tài chính ta đi xây dựng bảng 2.16 với các chỉ tiêu đánh giá như sau:

Bảng 2.16: Tình hình sử dụng vốn lưu động

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Doanh thu thuần	113.480	204.999	383.247
2. Lợi nhuận sau thuế	15.483	14.887	13.514
3. Giá vốn hàng bán	82.179	160.714	310.988
4. Vốn lưu động bình quân	27.493	50.987	82.389
5. Hàng tồn kho bình quân	12.863	23.168	40.723
6. Bình quân các khoản phải thu	13.723	26.194	34.608
7. Vòng quay của VLĐ (7) = (1)/(4)	4,13	4,02	4,65
8. Thời gian một vòng luân chuyển VLĐ (8) = 360/(7) (ngày)	87	90	77
9. Sức sinh lợi của VLĐ (9) = (2)/(4)	0,56	0,29	0,16
10. Vòng quay hàng tồn kho (10) = (3)/(5)	6,39	6,94	7,64
11. Kỳ thu tiền bình quân (11) = (6)/{(1)/360} (ngày)	44	46	33

(Nguồn: Trích từ Báo cáo tài chính Công ty Đức Việt năm 2009- 2011)

Chỉ tiêu vòng quay của vốn lưu động thể hiện số vòng quay của vốn lưu động thực hiện trong một năm, chỉ tiêu này càng cao càng tốt: Năm 2009 chỉ tiêu này của công ty là 4,13 và đến năm 2011 đã là 4,65. Chỉ tiêu thời gian một vòng luân chuyển của vốn lưu động (kỳ luân chuyển VLĐ) thể hiện số ngày thu hồi vốn lưu động một vòng, chỉ tiêu này càng nhỏ càng thể hiện tốc

độ luân chuyển vốn nhanh. Qua ba năm từ năm 2009 đến năm 2011 chỉ tiêu đã giảm từ 87 ngày xuống 77 ngày. Việc tăng vòng quay VLD và giảm kỳ luân chuyển VLD là dấu hiệu tốt đối với công ty.

Chỉ tiêu sức sinh lời của vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động bỏ ra thu được mấy đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng tốt. Năm 2009 chỉ tiêu này của công ty là 0,56 nhưng năm 2011 chỉ còn là 0,16 có thể nói đây là một kết quả thấp mà công ty cần phải khắc phục trong thời gian tới. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm trong khi vốn lưu động bình quân lại tăng.

Chỉ tiêu hệ số vòng quay hàng tồn kho năm 2009 là 6,39, năm 2010 là 6,94 và năm 2011 tăng lên 7,64. Chỉ tiêu này phản ánh số lần hàng tồn kho được bán ra trong kỳ. Hệ số này càng cao thể hiện tình hình bán hàng càng tốt. Nguyên nhân vòng quay hàng tồn kho năm 2011 tăng là do tốc độ tăng giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ tăng hàng tồn kho. Trong năm, công ty kỳ vọng vào sự phục hồi sức mua thông qua các chính sách kích cầu của chính phủ, cộng thêm việc gia tăng quy mô vốn nên đã đầu tư khá nhiều để tăng VLD. Theo thuyết minh báo cáo tài chính của công ty năm 2011 thì lượng HTK chủ yếu là nguyên vật liệu (lượng nguyên vật liệu tồn cuối năm 2011 là 30.459 triệu đồng so với 18.998 triệu đồng thành phẩm). Đối với nguyên liệu chế biến của Đức Việt, chủ yếu là thịt tươi thì thời gian sản xuất thường rất ngắn, do vậy nếu để tồn kho lâu sẽ có rất nhiều nguyên liệu bị hư hỏng, hơn nữa nhiều sản phẩm hoàn thiện sau khi đóng gói nếu để lâu và phải di chuyển nhiều sẽ rất dễ bị hỏng hỏng. Sản phẩm của Đức Việt không phải dùng 100% nguyên liệu trong nước mà còn có những nguyên liệu nhập khẩu từ Đức như: vỏ xúc xích và gia vị do công nghệ trong nước chưa sản xuất được. Phần nguyên liệu phụ nhập khẩu này chiếm khoảng 40% tổng giá trị nguyên vật liệu, do vậy khoản mục HTK cũng chịu ảnh hưởng mạnh từ nhân tố tỷ giá, đặc biệt trong hoàn cảnh đồng Việt nam ngày càng mất giá so với đồng EUR

và USD thì giá thành các nguyên vật liệu này cũng tăng theo. Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho có chiều hướng tăng lên qua các năm do vậy công ty cần phát huy hơn nữa để nâng cao chỉ tiêu này.

Ở Công ty, kỳ thu tiền bình quân giảm từ 46 ngày năm 2010 xuống còn 33 ngày năm 2011. Nguyên nhân là tốc độ tăng DTT lớn hơn tốc độ tăng các khoản phải thu, có nghĩa trong năm nay công ty đã quản lý tốt hơn các khoản phải thu, giảm mức độ bị chiếm dụng vốn trong khi vẫn tiến hành các chính sách tín dụng ưu đãi với khách hàng.

Tóm lại, công tác quản trị VLD của công ty được cải thiện khi mà tốc độ luân chuyển các khoản phải thu tăng trong năm 2011 so với năm 2010. Với hàng tồn kho thì tốc độ luân chuyển cũng tăng thể hiện DN đã giải quyết được phần nào tình trạng ứ đọng vốn trong các khâu, làm tăng lượng vốn bằng tiền để phục vụ nhu cầu SXKD cho các chu kỳ tiếp theo và tăng cường khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Trong tương lai, công ty cần phát huy những thành quả đã đạt được trong thời gian qua, khắc phục những tồn tại để vừa đáp ứng được nhu cầu thị trường vừa đảm bảo tiết kiệm chi phí lưu kho và các chi phí liên quan khác.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CP ĐỨC VIỆT

Những năm gần đây, trong bối cảnh nền kinh tế đất nước còn nhiều khó khăn thách thức, Công ty CP thực phẩm Đức Việt đã có nhiều cố gắng vươn lên trong hoạt động SXKD và đã đạt được một số thành tựu nhất định. Tình hình SXKD của công ty đã đi vào ổn định và ngày càng phát triển, thể hiện ở mức tăng cao của sản lượng, doanh thu trong năm 2011. Công ty đang tự khẳng định mình, uy tín của công ty được nâng cao trên thị trường, vị thế ngày càng lớn mạnh. Qua quá trình tìm hiểu, nghiên cứu thực tế và phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt, có thể nhận thấy một số vấn đề như sau:

2.3.1. Các kết quả tích cực

Thứ nhất, Công ty đã thực hiện đúng chế độ, chính sách của nhà nước về quản lý tài chính và hạch toán kế toán, chế độ kế toán được áp dụng một cách thống nhất, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày được kế toán ghi chép đầy đủ và hạch toán chính xác. Sổ sách, các báo cáo được lập đúng thời hạn và được lưu trữ cẩn thận thuận tiện cho việc tìm kiếm và kiểm tra khi cần thiết. Tính minh bạch về thông tin và quản trị công ty được nâng lên rõ rệt.

Thứ hai, về qui mô của tài sản tăng lên liên tục qua các năm. Những năm vừa qua là những năm đáng nhớ đối với công ty CP thực phẩm Đức Việt khi công ty chính thức chuyển hình thức hoạt động từ TNHH sang CP từ tháng 8 năm 2008. Nhờ việc chuyển sang cổ phần mà công ty có cơ hội gia tăng đáng kể lượng vốn kinh doanh bằng cách tăng VCSH. Do đó quy mô kinh doanh tăng trưởng với tốc độ rất nhanh, năm sau thường cao gần gấp đôi năm trước. Năm 2011 với tổng tài sản 138.588 triệu đồng và lĩnh vực kinh doanh là chế biến nông sản- thực phẩm, công ty đã trở thành một trong những công ty sản xuất chế biến nông sản – thực phẩm sạch hàng đầu Việt Nam. Thương hiệu thực phẩm Đức Việt ngày càng được khẳng định. Khả năng tiếp cận nhiều nguồn vốn với chi phí hợp lý, độ bao phủ các sản phẩm của Đức Việt ngày càng mở rộng trên toàn quốc.

Thứ ba, về cơ cấu của nguồn vốn, tỷ trọng vốn chủ sở hữu của công ty chiếm ngày càng cao trong tổng nguồn vốn. Việc tăng tỷ trọng VCSH, đồng thời giảm tỷ trọng các khoản vay giúp công ty có thể vay được nhiều vốn hơn từ các ngân hàng. Vốn hoạt động thuần luôn dương và tăng dần từ năm 2009 đến năm 2011. Quỹ dự phòng tài chính được trích lập hợp lý cho các năm, giúp cho Công ty tăng cường được tính tự chủ về tài chính để vượt qua sóng gió của cuộc khủng hoảng tài chính và suy giảm kinh tế năm 2008 và 2011.

Thứ tư, tình hình công nợ và khả năng thanh toán của công ty cũng được cải thiện một cách tích cực qua các năm. Các chỉ tiêu hệ số thanh toán khái quát, chỉ tiêu hệ số thanh toán nhanh, vòng quay các khoản phải thu, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đều tăng. Tính khả quan của các chỉ tiêu công nợ và khả năng thanh toán đã tạo điều kiện cho việc huy động vốn của công ty dễ dàng hơn.

Thứ năm, doanh thu bán hàng và sản lượng tiêu thụ của công ty tăng trưởng tốt qua các năm. Việc cổ phần hóa chính thức vào năm 2008 là quyết định tương đối mạnh bạo của công ty bởi khi đó nước ta vẫn đang chịu những hệ lụy của cuộc khủng hoảng toàn cầu và việc huy động vốn gặp rất nhiều khó khăn. Tuy nhiên, nhờ sự quyết đoán của công ty cộng thêm sự hỗ trợ tích cực từ các đối tác bên Đức mà công ty đã đạt được những thành công nhất định như: tăng sản lượng tiêu thụ liên tục trong các năm qua với doanh thu thuần tăng khoảng gấp đôi vào mỗi năm, liên tục những sản phẩm mới được ra đời với những tín hiệu tích cực từ thị trường, thương hiệu thực phẩm Đức Việt ngày càng được người tiêu dùng biết đến rộng rãi, quy mô tổng tài sản tăng liên tục hàng năm với tốc độ ấn tượng, năng lực tự chủ tài chính ngày càng được cải thiện. Từ đó, công ty ngày càng có được sự tín nhiệm cao từ các nhà cung cấp và các ngân hàng cũng như các đối tác. Hàng năm, công ty đều nghiên cứu và cho ra các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn của người tiêu dùng. Sản phẩm thực phẩm mang thương hiệu Đức Việt đang là sản phẩm được người tiêu dùng tin tưởng, và do vậy Đức Việt đang là công ty chiếm lĩnh thị phần nhiều với 75% thị phần trong ngành kinh doanh xúc xích và các sản phẩm đồ nguội chế biến từ lợn và gà. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tạo điều kiện để công ty nâng cao vị thế của mình trên thương trường trong nước cũng như quốc tế.

Công ty đạt được những thành công đó là do những nguyên nhân sau:

Thứ nhất, Việt Nam là nước có nền kinh tế chính trị ổn định, được điều hành dưới sự chỉ đạo của Chính phủ. Do vậy, công ty không phải chịu nhiều rủi ro chính trị, ngoài ra Chính phủ thường xuyên có những ưu đãi đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ như Đức Việt, cụ thể như công ty đã được hỗ trợ vay lãi suất thấp trong gói kích cầu của Chính phủ. Ngoài ra, với việc cổ phần hóa thì công ty còn được miễn thuế TNDN trong vòng 4 năm đầu và giảm 50% trong 4 năm tiếp theo, do đó gia tăng đáng kể lợi nhuận của công ty.

Thứ hai, ngành kinh doanh thực phẩm nguội là ngành không mới nhưng hiện đang phát triển mạnh mẽ ở Việt Nam. Trước đây, các mặt hàng của công ty do được chế biến từ công nghệ nhập khẩu hoàn toàn từ Đức nên giá thành tương đối đắt so với thu nhập của người dân, do vậy số lượng tiêu thụ rất ít và người mua đều là người có thu nhập cao. Tuy nhiên, hiện nay thu nhập của người dân đã tăng đáng kể nên sản phẩm của công ty đã không còn bị coi là quá xa xỉ nữa, không những thế nhiều người còn thường xuyên sử dụng các sản phẩm của công ty bởi tính tiện dụng của nó so với các sản phẩm thịt tươi sống. Tuy kênh tiêu thụ chính của công ty là hệ thống siêu thị đang được mở rộng trên toàn quốc nhưng hiện nay công ty đang tìm cách khai thác các thị trường khác như: thị trường bán lẻ hay những người mua để kinh doanh chế biến như các nhà ăn hoặc quán bia, kênh bán hàng trực tiếp như các gian hàng fastfood.... Các thị trường mới này tuy nhỏ lẻ nhưng tiềm năng tiêu thụ lại rất lớn và có thể là thị trường thay thế khi thị trường các kênh siêu thị bị bão hòa.

Thứ ba, công ty có những nhà lãnh đạo chuyên nghiệp và đội ngũ nhân viên lành nghề. Đội ngũ lãnh đạo là những người đã chèo lái công ty đạt được nhiều thành công từ khi công ty ra đời vào năm 2002. Ý tưởng táo bạo kinh doanh mặt hàng xa xỉ là xúc xích Đức (vào năm 2002 chỉ được bán tại các khách sạn với giá 3USD/chiếc) lúc đầu tưởng chừng như bất khả thi nhưng

với sự kinh doanh khéo léo của các nhà lãnh đạo công ty đã giúp Đức Việt từng bước trở thành một thương hiệu có chỗ đứng trên thị trường. Doanh thu của công ty tăng đều đặn 100% qua nhiều năm, dây chuyền sản xuất thường xuyên phát huy hết công suất. Sản phẩm Đức Việt được chế biến theo quy trình đặc biệt từ việc giết mổ đến sản xuất tạo ra thành phẩm đi kèm với quy trình kiểm định chất lượng nghiêm ngặt. Vào năm 2009, sản phẩm của Đức Việt được người tiêu dùng bình chọn là một trong 200 sản phẩm tiêu dùng tiêu biểu của năm. Đội ngũ nhân viên của công ty hoạt động chuyên nghiệp và được tổ chức, quản lý chặt chẽ. Để đạt được kết quả tiêu thụ liên tục tăng trưởng trong nhiều năm phải kể đến đội ngũ nhân viên bán hàng là những người trực tiếp tiếp thị cho các sản phẩm công ty và giao đến tận tay khách hàng đã hoạt động chuyên nghiệp và hiệu quả. Ngoài ra, những công nhân ở phân xưởng đã được đào tạo kỹ càng do vậy luôn đảm bảo vệ sinh an toàn và chất lượng sản phẩm.

Thứ tư, Công ty được chuyển giao công nghệ từ phía đối tác bên Đức. Để sản xuất ra sản phẩm của công ty cần phải trải qua quy trình sản xuất rất phức tạp và khoa học. Một số thành phần của sản phẩm như: vỏ xúc xích, gia vị hay mùn cưa hun khói hầu hết đều phải nhập khẩu từ Đức, quê hương của xúc xích. Vì vậy, ngay từ khi thành lập, công ty đã được bên Đức hỗ trợ rất nhiều từ vốn đến các quy trình công nghệ và các sản phẩm nhập khẩu, ngoài ra còn có nhiều chuyên gia từ Đức thường xuyên giúp công ty kiểm định sản phẩm, nghiên cứu sản phẩm mới và tư vấn về chiến lược phát triển cho công ty.

2.3.2. Những vấn đề đặt ra và nguyên nhân của chúng

2.3.2.1. Những tồn tại chủ yếu:

Trong những năm vừa qua, mặc dù công ty đã đạt được nhiều thành tích như tăng quy mô kinh doanh, tăng sản lượng tiêu thụ và DTT nhưng bên

cạnh đó vẫn còn nhiều hạn chế xuất phát từ cả nhân tố khách quan và chủ quan mà công ty cần phải khắc phục.

Thứ nhất về cơ cấu vốn và hiệu quả sử dụng vốn: Là một công ty sản xuất thực phẩm nhưng việc phân bổ vốn của công ty nghiêng nhiều về TSLĐ. Mặc dù đã đầu tư đổi mới, mua sắm thêm TSCĐ nhưng TSCĐ vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng tài sản (Năm 2009 TSCĐ chiếm 35,85% tổng tài sản, năm 2010 chiếm 31,35%, đến năm 2011 chỉ còn 27,38%)(Số liệu từ bảng 2.4). Tài sản cố định thấp sẽ làm năng lực sản xuất yếu đồng thời khó khăn cho việc tăng sản lượng để tăng doanh thu. Hiệu suất sử dụng VCD chưa cao, vốn đầu tư vào TSCĐ chưa được sử dụng hiệu quả. Tài sản lưu động của công ty chủ yếu ở dưới dạng hàng tồn kho và các khoản phải thu. Điều này khiến cho mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh thấp, trong khi công ty đang tăng nhanh về sản lượng tiêu thụ, dẫn đến công ty không tận dụng được lợi thế của việc sử dụng đòn bẩy kinh doanh. Từ đó dẫn đến việc các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VKD như ROA, ROE biến động theo chiều hướng giảm, cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của công ty chưa tốt.

Thứ hai, nguồn vốn của công ty chủ yếu xuất phát từ vốn chủ sở hữu, khiến cho mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của công ty ở mức thấp. Và tỷ lệ nợ trên vốn chủ của công ty còn thấp hơn so với chỉ số chung của ngành, điều này làm cho Công ty chưa tận dụng được lợi ích mang lại từ việc sử dụng đòn bẩy tài chính, dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh chưa tốt.

Thứ ba, hàng tồn kho và các khoản phải thu lớn chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2009 hàng tồn kho chiếm 25,85% tổng tài sản, năm 2010 chiếm 32,04% và năm 2011 là 36,15% (Số liệu từ bảng 2.4), đã gây ra tình trạng ứ đọng vốn, tăng chi phí lưu kho, chi phí cơ hội của vốn. Nguyên nhân công ty chưa áp dụng một qui trình chặt chẽ về việc dự trữ nguyên vật liệu phục vụ cho sản

xuất kinh doanh. Việc phối kết hợp giữa các khâu sản xuất còn chưa nhịp nhàng dẫn đến sản phẩm dở dang nằm giữa các khâu còn cao.

Các khoản phải thu chiếm một tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản. Năm 2009 là 34,11% tổng tài sản, năm 2010 là 33,32% và năm 2011 là 26,42% (số liệu từ bảng 2.4). Các khoản phải thu sẽ làm ứ đọng vốn, làm kéo dài vòng quay của vốn lưu động, là cơ sở để hình thành các khoản nợ xấu. Nguyên nhân công ty chưa có một chính sách hoàn chỉnh về cấp tín dụng thương mại cho khách hàng. Việc quản lý nợ còn lỏng lẻo thiếu bài bản.

Thứ tư, quản lý tiền mặt: Quỹ tiền mặt của công ty được quản lý chưa hiệu quả. Do quản lý tiền mặt chưa tốt dẫn đến tình trạng có lúc căng thẳng về tiền mặt, có lúc quá nhiều tiền mặt trong quỹ gây lãng phí do chi phí cơ hội của tiền. Nguyên nhân là công ty chưa có một chính sách, một mô hình cụ thể để quản lý quỹ tiền mặt của mình. Hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty vẫn duy trì ở mức thấp, do TSLĐ của công ty chủ yếu tồn tại dưới dạng các khoản phải thu và hàng tồn kho, điều này không thể đảm bảo công ty có đủ tiền thanh toán ngay cho các khoản nợ đến hạn, ảnh hưởng đến năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh của công ty.

Thứ năm, tổng các khoản chi phí của công ty năm vừa rồi tăng cao và có tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu. Bên cạnh giá vốn hàng bán tăng cao thì chi phí bán hàng của công ty cũng tăng khá mạnh, điều này góp phần làm giảm lợi nhuận của công ty năm vừa qua.

Thứ sáu, hoạt động phân tích tài chính, bên cạnh những kết quả đạt được, công tác phân tích tài chính tại công ty cũng còn nhiều hạn chế.

Công tác tổ chức phân tích tài chính còn thiếu khoa học, công ty chưa có một quy trình cụ thể cho công tác phân tích mà phân tích được xem như một công việc kiêm nhiệm thêm của phòng tài chính kế toán. Nội

dung phân tích tài chính còn đơn điệu chưa đầy đủ, các chỉ tiêu phân tích thiếu tính hệ thống. Những nhận xét được đưa ra mới chỉ dừng lại ở mức độ đánh giá chủ quan mà chưa so sánh với các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề, lĩnh vực cũng như chưa đưa ra giải pháp và kế hoạch để cải thiện tình hình tài chính tốt hơn.

2.3.2.2. Nguyên nhân:

** Nguyên nhân khách quan:*

Kinh tế thế giới đã phải chịu cuộc đại suy thoái từ cuối năm 2007 và hệ lụy vẫn còn tiếp diễn tới những năm nay. Năm 2011 thực sự là năm kinh doanh khó khăn của tất cả các DN ở Việt Nam trong bối cảnh lạm phát tăng cao. Nhà nước dùng chính sách thắt chặt tiền tệ và tín dụng để kiềm chế lạm phát, đồng thời lãi suất ngân hàng vẫn còn ở mức cao gây khó khăn cho hoạt động đầu tư của DN. Vì vậy, công ty CP thực phẩm Đức Việt cũng như nhiều công ty khác đã lựa chọn hình thức huy động vốn từ vốn góp của các chủ sở hữu. Không chỉ vậy, lạm phát tăng cao làm thu nhập thực tế của người tiêu dùng giảm, do vậy sức mua cũng giảm theo, làm cho lượng tiêu thụ sản phẩm của các DN giảm. Cả đầu vào và đầu ra đều bị thắt chặt làm cho việc kinh doanh của công ty không được tốt, và kết quả là lợi nhuận năm 2011 giảm 1.373 triệu đồng so với năm 2010. Bên cạnh đó, đồng Việt Nam mất giá so với EUR và USD làm cho giá vốn tăng cao do công ty vẫn thường xuyên phải nhập một lượng nguyên vật liệu phụ và máy móc khá lớn từ Đức, Thái Lan...

Nói riêng về ngành công nghiệp thực phẩm chế biến sản phẩm từ lợn gặp rất nhiều khó khăn trong những năm qua do các dịch bệnh bùng phát, gây khó khăn cho công ty khâu đầu vào.

** Nguyên nhân chủ quan:*

Công tác quản lý chi phí của công ty vẫn còn nhiều điểm hạn chế. Chi phí kinh doanh năm 2011 tăng cao hơn rất nhiều so với năm 2010. Cả giá vốn, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp đều tăng mạnh, nhất là chi phí bán hàng và giá vốn hàng bán. Chi phí tăng mạnh góp phần làm sụt giảm lợi nhuận, làm giảm hiệu quả kinh doanh, điều này cho thấy công ty cần xem lại công tác quản lý chi phí.

Việc phân bổ vốn ở công ty chưa tốt làm giảm hiệu quả kinh doanh. Trong khi tăng được khá nhiều vốn từ việc huy động đầu tư vốn chủ sở hữu thì công ty vẫn còn chú trọng đến đầu tư TS lưu động hơn là TSCĐ. TSCĐ tuy có được đầu tư nhưng không đáng kể so với mức tăng của TSLĐ dẫn đến hiệu quả sử dụng VLD và VCD không cân xứng, trong khi các khoản mục của TSLĐ tăng mạnh thì TSCĐ tăng không đáng kể, điều này ảnh hưởng đến việc kinh doanh lâu dài của công ty. Việc phân bổ vốn nghiêng quá nhiều về TSLĐ như vậy khiến cho công ty không tận dụng được những lợi thế do việc sử dụng đòn bẩy kinh doanh mang lại trong giai đoạn phát triển mạnh của công ty.

Công ty chưa thực sự chú trọng công tác phân tích tài chính, do đó chưa có một đội ngũ cán bộ chuyên trách để thực hiện. Cũng như Công ty chưa có một quy chế tổ chức phân tích tài chính cụ thể. Hiện nay ở nước ta chưa có số liệu thống kê về hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành, nên cán bộ thực hiện phân tích không có cơ sở để so sánh doanh nghiệp mình với các doanh nghiệp trong cùng ngành nghề, lĩnh vực hoạt động để có thể đưa ra các nhận xét khách quan và chính xác hơn về tình hình tài chính doanh nghiệp cũng như hiệu quả quản lý tài chính của ban giám đốc. Nhà nước và các cơ quan quản lý chưa đưa ra hướng dẫn và yêu cầu cụ thể về nội dung phân tích tài chính cho các doanh nghiệp, nên hoạt động phân tích tài chính được tiến hành chủ

yếu xuất phát từ nhu cầu quản lý của ban giám đốc và các đối tác liên quan mà thôi.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CP THỰC PHẨM ĐỨC VIỆT

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Phân tích SWOT của công ty CP thực phẩm Đức Việt

Để có được những giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty, trước hết cần tìm hiểu những nhân tố khách quan và nhân tố nội tại tác động đến sự phát triển của công ty, đó là: Điểm mạnh (Strengths), Điểm yếu (Weaknesses), Cơ hội (Opportunities) và Thách thức (Threats).

❖ Điểm mạnh:

Hiện nay đối với các công ty cùng ngành thì Đức Việt có những điểm mạnh mà các đối thủ cạnh tranh không thể có như:

- Công ty có nhiều kinh nghiệm trong việc kinh doanh thực phẩm chế biến. Đức Việt là công ty đầu tiên và duy nhất hiện nay có quy trình chế biến xúc xích một cách bài bản, đạt tiêu chuẩn quốc tế với quy trình công nghệ sạch khép kín, cùng với đội ngũ công nhân lành nghề.

- Công ty có hệ thống phân phối rộng trên thị trường Hà Nội. Hiện nay công ty chiếm lĩnh 75% thị phần tại Hà Nội. So với các công ty cùng ngành như Ông già IKA hay Vissan, Đức Việt luôn đi tiên phong với vị thế người dẫn đầu. Để có được thị phần như vậy phải kể đến đội ngũ bán hàng năng động và được phủ khắp các địa bàn trên Hà Nội.

- Sản phẩm của công ty luôn được cải tiến và đa dạng hóa về cả mẫu mã và chất lượng. Trước đây công ty chỉ bán duy nhất sản phẩm truyền thống là xúc xích nhưng giờ đây công ty đã mở rộng ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau để phục vụ thị hiếu người tiêu dùng.

❖ Điểm yếu:

- Giá thành sản phẩm vẫn tương đối cao so với mặt bằng chung. Do đặc điểm sản phẩm công ty được chế biến qua quy trình công nghệ phức tạp, hơn

nữa phần lớn nguyên liệu phụ phải nhập khẩu từ nước ngoài như: mùn cưa, vỏ xúc xích và các loại gia vị, do đó giá thành sản phẩm cao là không thể tránh khỏi. Đây chính là điểm yếu của Đức Việt so với các công ty cạnh tranh trong ngành. Hiện nay Đức Việt vẫn chưa thể tiếp cận sâu vào nhiều thị trường tiềm năng như các quán internet hay các cửa hàng ăn nhỏ, hầu hết các thị trường này đều đã bị các đối thủ của Đức Việt chiếm lĩnh do lợi thế giá thấp, mặc dù chất lượng kém hơn sản phẩm của Đức Việt rất nhiều.

- Sản phẩm của công ty tuy đa dạng nhưng cơ cấu chưa hợp lý. Hiện nay tuy sản phẩm của công ty đa dạng nhưng sản phẩm truyền thống vẫn chiếm tỷ trọng khá cao, những sản phẩm cắt lát và sản phẩm mới vẫn chỉ mang tính thử nghiệm và chưa được quảng bá rộng rãi đến người tiêu dùng. Mục tiêu của Đức Việt trong tương lai là nâng cao thương hiệu công ty trong tâm trí người tiêu dùng, công ty được người tiêu dùng biết đến không chỉ ở sản phẩm duy nhất là xúc xích mà phải ở tất cả những sản phẩm mà công ty sản xuất. Tuy vậy, để đạt được mục tiêu này thì công ty cần phải phấn đấu rất nhiều trong những năm tới.

- Thương hiệu Đức Việt tuy đã được biết đến nhiều nhưng vẫn chỉ bó hẹp trong nội thành Hà Nội và phân khúc người tiêu dùng có thu nhập, do vậy sản phẩm của công ty chưa có được tính phổ biến cao.

❖ Cơ hội:

- Xu thế tiêu dùng của người Việt Nam hiện nay là chuyển việc tiêu dùng từ sản phẩm tươi sống sang các loại thực phẩm được chế biến sẵn hay các sản phẩm đông lạnh bởi tính tiện lợi của nó, ngoài ra những sản phẩm chế biến sẵn thường được qua quy trình kiểm định chất lượng khắt khe, do đó mang tính vệ sinh an toàn hơn những sản phẩm tươi sống.

- Cơ hội của công ty đối với những thị trường ngoại thành là rất lớn. Hiện nay thu nhập của người dân ngoại thành đang tăng với tốc độ rất nhanh,

thậm chí có một số tỉnh có mức sống không kém Hà Nội, do vậy tiềm năng để tiêu thụ sản phẩm của công ty là rất lớn. Nếu công ty tiếp tục tăng được quy mô kinh doanh thì mở rộng thị trường ra ngoài thành là một bước đi hoàn toàn đúng đắn.

❖ **Thách thức:**

- Thị trường thực phẩm đông lạnh nói chung và xúc xích nói riêng đang là thị trường cực kỳ hấp dẫn và thu hút các nhà đầu tư không chỉ trong nước mà còn cả nước ngoài, do vậy tính cạnh tranh sẽ ngày càng khốc liệt.

- Đi kèm với việc đa dạng hóa sản phẩm, công ty sẽ mất nhiều thời gian và chi phí hơn vào các hoạt động quảng cáo, do vậy việc phát triển những sản phẩm mới có thành công hay không phụ thuộc rất nhiều vào công tác marketing và sự chỉ đạo của ban lãnh đạo công ty.

3.1.2. Định hướng phát triển của công ty

❖ **Định hướng ngắn hạn:**

- Tiếp tục tăng trưởng sản lượng tiêu thụ, tăng khoảng 25% so với năm 2011.

- Mở rộng kênh phân phối và tiêu thụ đến các khu vực lân cận nội thành Hà Nội như Đông Anh, Hà Đông, Sơn Tây, thành phố tại các tỉnh... với mục tiêu tìm thêm nhiều khách hàng mới.

- Tiếp tục nghiên cứu và cho ra những sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

❖ **Định hướng dài hạn:**

- Quy mô vốn tăng trưởng liên tục trong nhiều năm, đảm bảo cơ cấu tài chính luôn ở mức an toàn.

- Phát triển đội ngũ nhân lực, nâng cao kỹ năng quản lý của ban lãnh đạo, trình độ sản xuất của công nhân và kỹ năng bán hàng của các nhân viên bán hàng là những nhân tố chính đóng góp tới việc thành bại của công ty.

- Thương hiệu của Đức Việt được nhận diện rộng rãi và sâu rộng hơn trên thị trường với mục tiêu trở thành một trong những công ty thực phẩm hàng đầu Việt Nam.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM LÀNH MẠNH HÓA VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

Qua quá trình tìm hiểu nghiên cứu về Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt, phân tích thực trạng tình hình tài chính tại công ty. Tác giả xin đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tài chính của công ty như sau:

3.2.1. Phân bổ lại cơ cấu vốn cho hợp lý và phù hợp với tình hình của công ty

Bất cứ một doanh nghiệp nào hoạt động trong nền kinh tế thị trường đều muốn doanh nghiệp mình có nguồn vốn chủ động để hoạt động SXKD hiệu quả mà không phải lo đến việc trả nợ. Một doanh nghiệp đang và sẽ đứng vững trong tương lai phải là doanh nghiệp có cơ cấu vốn và nguồn vốn hợp lý. Hiện nay, công ty đang đầu tư vốn nhiều cho TSLĐ, chủ yếu dưới dạng các khoản phải thu và hàng tồn kho trong khi mức đầu tư cho TSCĐ chưa tương xứng với quy mô kinh doanh của công ty dẫn đến sự bất tương xứng trong sự phát triển giữa TSCĐ và TSLĐ. Cơ cấu vốn của Công ty trong năm 2011: Vốn lưu động chiếm 71,37%, vốn cố định chiếm 28,63%. Theo chỉ tiêu chung bình ngành thực phẩm, tài sản ngắn hạn chiếm 46,8% so với tổng tài sản [19]. Trong năm 2011 cơ cấu tài sản lưu động có khoản mục Hàng tồn kho chiếm 36,15% và khoản mục các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 26,42%. Từ việc khách hàng nợ nhiều kết hợp với thành phẩm tồn kho tăng mạnh có thể kết luận năm 2011 công ty gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm, đòi hỏi Công ty phải có biện pháp tiêu thụ sản phẩm và thu hồi công nợ thích hợp.

Trong năm 2011 Công ty tăng được khá nhiều vốn từ việc huy động đầu tư vốn chủ sở hữu thì công ty vẫn còn chú trọng đến đầu tư tài sản lưu động hơn là TSCĐ. Trong khi các khoản mục của TSLĐ tăng mạnh thì TSCĐ tăng không đáng kể, điều này ảnh hưởng đến việc kinh doanh lâu dài của công ty bởi TSCĐ được sử dụng trong nhiều chu kỳ kinh doanh và thường có giá trị lớn nên nếu công ty không chú trọng đầu tư trong thời điểm huy động vốn thuận lợi thì sẽ rất khó để đầu tư trong tương lai nếu như việc huy động vốn gặp khó khăn.

Việc đầu tư vào TSCĐ thấp dẫn đến mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh thấp trong khi công ty hiện đang tăng trưởng nhanh về doanh thu lẫn số lượng tiêu thụ, từ đó dẫn đến việc công ty không tận dụng được lợi ích thu về từ việc sử dụng đòn bẩy kinh doanh. Mức tăng doanh thu của công ty nhiều năm qua tăng rất mạnh, nếu công ty chú trọng đầu tư vào TSCĐ hơn, nâng cao mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh thì có thể làm gia tăng lợi nhuận trước thuế và lãi vay lên gấp nhiều lần, từ đó tăng tỷ lệ ROA, tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

Tuy nhiên, công ty cần tính toán, phân tích cụ thể để có mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh phù hợp với mức sử dụng đòn bẩy tài chính, phòng ngừa được rủi ro đồng thời tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

3.2.2. Tăng cường quản lý chặt chẽ các khoản phải thu

Các khoản phải thu của Công ty chiếm tỷ trọng là tương đối cao trong tài sản lưu động. Vì vậy Công ty cần chú trọng đến các khoản phải thu và có biện pháp quản lý đúng đắn. Việc quản lý khoản phải thu từ khách hàng liên quan chặt chẽ với tiêu thụ sản phẩm. Khi Công ty mở rộng việc bán chịu hàng hóa cho khách hàng sẽ làm cho nợ phải thu tăng. Tuy vậy, Công ty có thể tăng được thị phần từ đó gia tăng được doanh thu bán hàng và lợi nhuận. Mặt

khác, quản lý khoản phải thu liên quan chặt chẽ đến việc tổ chức và bảo toàn vốn lưu động của Công ty.

Việc tăng khoản phải thu từ khách hàng kéo theo việc gia tăng các khoản chi phí quản lý nợ, chi phí thu hồi nợ, chi phí trả lãi tiền vay để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thiếu do vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng.

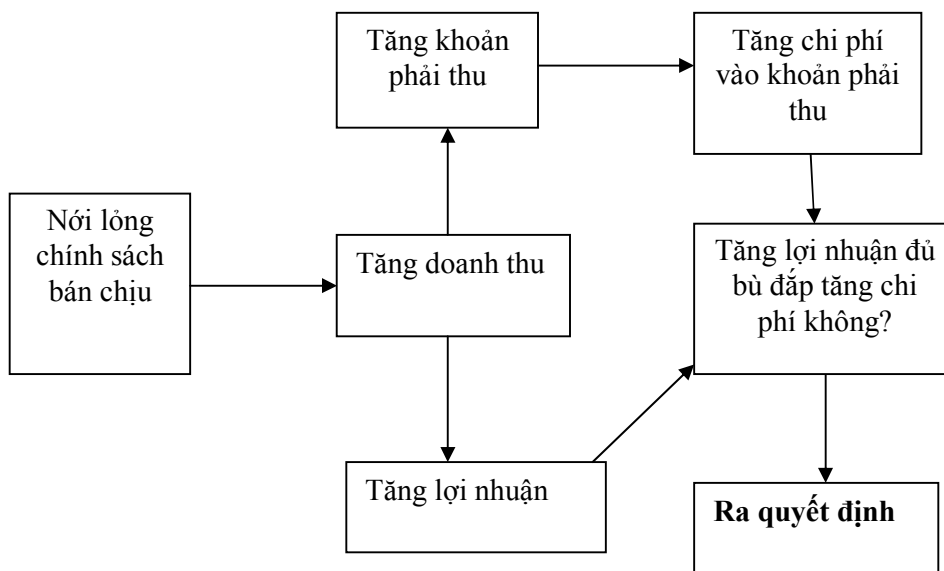
Tăng khoản phải thu làm tăng rủi ro đối với Công ty dẫn đến tình trạng nợ quá hạn khó đòi hoặc không thu hồi được do khách hàng vỡ nợ, gây mất vốn của Công ty.

Kế toán – tài chính là đầu mối để phối hợp giải quyết các khoản phải thu, nhưng để phối hợp được hiệu quả, họ phải có sự hỗ trợ của bộ phận bán hàng, bộ phận dịch vụ khách hàng, thậm chí của cả Ban giám Đốc. Để quản lý khoản phải thu từ khách hàng, luận văn đưa ra một số biện pháp sau:

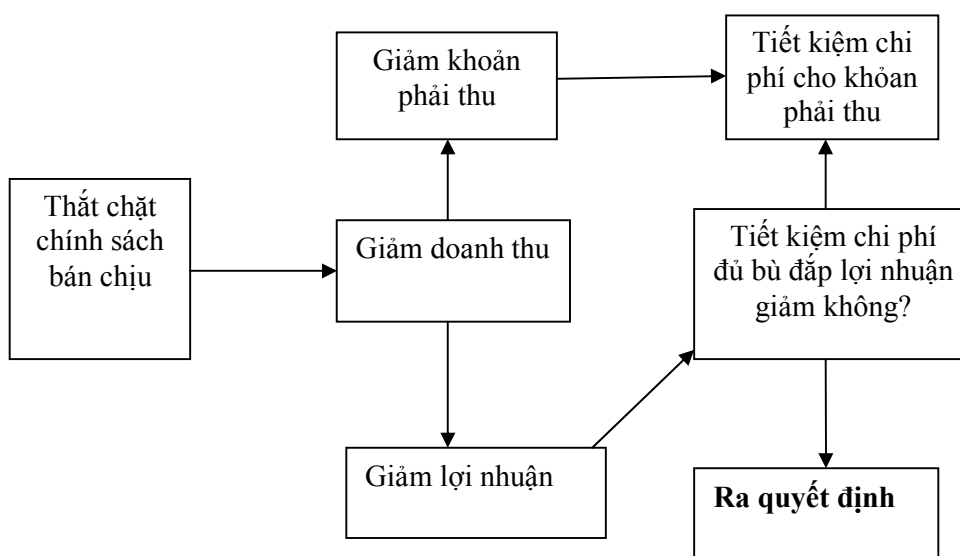
• ***Xác định chính sách bán hàng (chính sách tín dụng thương mại) với khách hàng.***

Công ty cần có một chính sách tín dụng rõ ràng cho từng nhóm khách hàng. Việc xây dựng một chính sách tín dụng cụ thể với khách hàng thể hiện tính chuyên nghiệp của công ty, cụ thể:

+ Đối với những khách hàng thường xuyên và thanh toán đúng hạn thì công ty sẽ nói lỏng các điều kiện thanh toán và Công ty có thể áp dụng mô hình nói lỏng chính sách bán chịu như sau:



+ Đối với những khách hàng mới hoặc thường xuyên thanh toán chậm thì cần thỏa thuận một chính sách tín dụng, trong đó chỉ thực hiện nới lỏng tín dụng đối với những khách hàng thanh toán đúng hạn liên tục trong một thời gian nhất định hoặc khi đạt được chỉ tiêu doanh số thanh toán đúng hạn. Công ty nên áp dụng mô hình thắt chặt chính sách bán chịu như sau để ra quyết định trong việc quản trị các khoản phải thu:



- ***Phân tích khách hàng, xác định đối tượng bán chịu:***

Công việc chính yếu trong việc hình thành chính sách tín dụng thương mại cần xác định là bán chịu cho ai. Do vậy, để thẩm định độ rủi ro cần phân tích đánh giá khả năng trả nợ và uy tín của khách hàng, nhất là với những khách hàng tiềm năng. Trên cơ sở đó quyết định hình thức hợp đồng thực hiện trên tài khoản mua bán chịu.

- ***Xác định điều kiện thanh toán:***

Công ty phải quyết định thời hạn bán chịu (thời hạn thanh toán) và tỷ lệ chiết khấu thanh toán.

- Thời hạn thanh toán: Là độ dài thời gian kể từ ngày người bán giao hàng cho người mua đến ngày người mua trả tiền. Thời hạn thanh toán dài hay ngắn tùy thuộc vào tích chất lâu bền (thời hạn sử dụng) của sản phẩm.

- Chiết khấu thanh toán: Là phần giảm trừ một số tiền nhất định cho người mua khi người mua trả tiền trước thời hạn thanh toán đã thỏa thuận. Việc tăng tỷ lệ chiết khấu thanh toán sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán sớm trước hạn và thu hút thêm được khách hàng mới làm tăng doanh thu, giảm chi phí thu hồi nợ nhưng sẽ làm giảm số tiền thực thu. Vì vậy, Công ty cần cân nhắc khi xác định tỷ lệ chiết khấu.

- ***Thường xuyên kiểm soát nợ phải thu***

Mở sổ theo dõi chi tiết nợ phải thu và tình hình thanh toán với khách hàng. Ngoài ra công ty phải phân loại các khoản thu của khách hàng thành các tiêu chí khác nhau để xác định những khoản nợ khó thu hồi hoặc không thể thu hồi, từ đó có các biện pháp xử lý thích hợp.

- ***Áp dụng các biện pháp thích hợp thu hồi nợ và bảo toàn vốn***

- Công ty nên chỉ đạo bộ phận giám sát bán hàng sát sao hơn trong việc thu nợ của nhân viên bán hàng. Bộ phận giám sát bán hàng phải giám sát chặt chẽ hơn không chỉ việc bán hàng mà cả việc thu nợ của nhân viên, nếu phát

hiện nhân viên để khách hàng nợ quá hạn lâu thì cần nhắc nhở nhân viên đốc thúc khách hàng trả nợ, nếu khách hàng có nguy cơ không thanh toán hoặc không thanh toán được thì cần báo ngay cho bộ phận kế toán để có phương án dự phòng kịp thời.

- Công ty nên có mức thưởng xứng đáng cho những nhân viên thu tiền hiệu quả. Ngoài ra khi hoạt động thu tiền nội bộ quá tốn kém, Công ty nên thuê công ty thu tiền chuyên nghiệp làm việc này.

- Bộ phận kế toán cần chuẩn bị sẵn sàng các chứng từ cần thiết đối với các khoản nợ sắp đến kỳ hạn thanh toán, thực hiện kịp thời các thủ tục thanh toán, nhắc nhở, đôn đốc khách hàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

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

3.2.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

3.2.3.1. Tăng cường và phát huy hiệu quả của việc huy động vốn kinh doanh

Lợi thế của Đức Việt trong những năm gần đây là huy động được những nguồn vốn rất lớn từ cả hai phía là vốn chủ sở hữu và vốn vay ngân hàng. Đối với một DN vừa và nhỏ như Đức Việt thì việc huy động được vốn là vô cùng quan trọng. Bằng chứng là từ sau khi cổ phần hóa, công ty đã đầu tư rất nhiều vào TSLĐ làm tăng quy mô kinh doanh, qua đó doanh thu tiêu thụ tăng rất nhanh. Ngoài ra việc tăng VCSH cũng làm cho năng lực tài chính của công ty lành mạnh hơn, nâng cao uy tín đối với các nhà cung cấp và các ngân hàng, do đó công ty sẽ được ưu đãi hơn trong thanh toán và vay nợ. Nguồn huy động vốn chủ sở hữu của công ty rất dồi dào do các cổ đông tin tưởng vào sự phát triển của công ty trong tương lai, và nếu như khai thác được tối đa nguồn vốn này thì công ty sẽ có thuận lợi rất lớn trong việc mở rộng quy mô kinh doanh mà không phải phụ thuộc quá nhiều vào vốn vay ngân hàng.

Bên cạnh đó, với uy tín của mình, Đức Việt có thể huy động thêm nguồn vốn vay từ các ngân hàng để làm đa dạng hóa nguồn vốn trong bối cảnh lãi suất ngân hàng ngày càng giảm đã xảy ra trong năm 2012. Sử dụng vốn vay có thể giúp công ty nâng cao mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính, tận dụng được những lợi thế do sử dụng vốn vay mang lại như: khoản lợi thuế, giảm chi phí sử dụng vốn...

Tuy nhiên, trong năm 2011 công ty đã dùng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, gây lãng phí vốn, chi phí sử dụng cao. Để khắc phục tình trạng trên trong thời gian tới công ty cần xây dựng kế hoạch huy động vốn, lựa chọn nguồn vốn tài trợ tối ưu. Do mỗi nguồn vốn có chi phí sử dụng vốn khác nhau, công ty cần cân nhắc tính toán kỹ lưỡng giữa hiệu quả sử dụng nguồn tài trợ với chi phí sử dụng nguồn tài trợ đó. Công ty có thể vận dụng mô hình tài trợ VKD như sau: ***Tài trợ VLD thường xuyên cần thiết và VCD bằng nguồn vốn dài hạn, tài trợ nguồn VLD tạm thời bằng nguồn vốn ngắn hạn***. Sử dụng mô hình tài trợ này giúp cho công ty xác định được sự cân bằng về thời hạn sử dụng vốn và nguồn vốn, do đó có thể hạn chế được các chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong hoạt động kinh doanh. Cụ thể, công ty có thể lựa chọn từ các nguồn tài trợ sau:

+ Huy động từ lợi nhuận để lại thông qua các quỹ chuyên dùng đặc biệt là quỹ đầu tư phát triển. Lợi nhuận để lại là nguồn hỗ trợ tích cực cho nhu cầu VKD, thể hiện sự độc lập và khả năng vững vàng về tài chính của DN. Công ty có thể sử dụng nguồn này một cách chủ động mà không bị phụ thuộc bởi các điều kiện cho vay như vay ngân hàng, vay các tổ chức tín dụng.

+ Huy động vốn thông qua quỹ khấu hao cơ bản: Công ty có toàn quyền sử dụng linh hoạt quỹ khấu hao để phục vụ cho hoạt động SXKD của mình.

+ Huy động vốn thông qua liên doanh, liên kết: Đây cũng là xu hướng tích cực, thông qua quá trình liên doanh, một mặt tạo thêm được kênh cung cấp VKD, mặt khác tạo cơ hội cho công ty hòa nhập với nền khoa học kỹ thuật hiện đại. Nhờ đó, sẽ nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.

+ Huy động vốn từ cán bộ CNV trong công ty, đây là một biện pháp làm giảm sức ép về vốn dài hạn, giảm bớt rủi ro tiềm tàng trong SXKD của công ty. Huy động vốn từ CBCNV không chỉ là một biện pháp gắn liền lợi ích của người lao động với lợi ích của công ty, mà còn thúc đẩy họ làm việc tích cực

3.2.3.2. Chú trọng công tác quản lý chi phí, loại bỏ các chi phí không cần thiết

Hiện nay cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế đang có một “con sóng ngầm” cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nền kinh tế nhất là những doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng nói chung và hàng công nghệ thực phẩm nói riêng. Trong cạnh tranh, giá cả là một vũ khí lợi hại và sắc bén. Do đó công ty phải quan tâm tới việc giảm chi phí hạ giá thành sản phẩm. Hạ giá thành sẽ tạo điều kiện cho công ty có thể giảm bớt nhu cầu về VLĐ, từ đó giảm bớt số vốn vay từ ngân hàng. Hạ giá thành sản phẩm là giảm các khoản chi phí cấu thành nên nó một cách hợp lý. Công ty có thể sử dụng giá bán cạnh tranh với các loại xúc xích trên thị trường để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ và thu hồi vốn cho công ty. Mặt khác, hạ thấp giá thành sản phẩm có ý nghĩa rất quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả hoạt động SXKD nói chung.

Chi phí tăng cao là nguyên nhân chính dẫn đến việc lợi nhuận năm 2011 không đạt được kết quả như mong đợi. Trong khi DTT tăng mạnh thì giá vốn và chi phí bán hàng còn có tốc độ tăng lớn hơn dẫn đến lợi nhuận

trước thuế bị ảnh hưởng rất nhiều. Do vậy, việc quản lý tốt chi phí là việc cần thiết để công ty gia tăng lợi nhuận và tăng hiệu quả kinh doanh. Công ty cần phân tích và xác định rõ ràng hiệu quả đầu tư từ các khoản chi phí bỏ ra, tránh đầu tư lãng phí mà không đạt hiệu quả yêu cầu bằng cách đẩy mạnh công tác giám sát bán hàng. Cụ thể Công ty cần tập trung vào các nội dung sau:

- **Chi phí nguyên vật liệu:** Xây dựng mức tiêu hao NVL hợp lý khoa học và sát với thực tế. Khuyến khích phát triển trong sản xuất nhằm tiết kiệm chi phí. Phối hợp tốt giữa bộ phận tiếp liệu và sản xuất nhằm ngăn ngừa tình trạng mất mát hao hụt NVL. Công ty cần xác định chính xác nhu cầu NVL cho từng loại mặt hàng; lựa chọn nguồn cung cấp có giá cả hợp lý, chất lượng đảm bảo và có chi phí vận chuyển thấp đến nhà máy. Công ty có thể tìm hoặc tự tạo ra nguồn NVL đủ tiêu chuẩn thay thế nguyên liệu ngoại nhập.

Công ty có thể xác định nhu cầu NVL chính trong kỳ theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Nhu cầu vốn dự} \\ \text{trữ NVL chính} \\ \text{năm kế hoạch} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số ngày dự} \\ \text{trữ cần thiết} \\ \text{về NVL chính} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Chí phí NVL chính} \\ \text{bình quân mỗi ngày} \\ \text{trong kỳ kế hoạch} \end{array}$$

Trong đó:

- Số ngày dự trữ cần thiết về NVL chính là số ngày cần thiết để duy trì một lượng dự trữ vật tư để đảm bảo cho quá trình kinh doanh diễn ra bình thường và liên tục. Số ngày dự trữ cần thiết bao gồm số ngày cách nhau giữa hai lần mua hay giữa hai lần nhập kho NVL chính và số ngày dự trữ bảo hiểm. Khi xác định số ngày cần lưu ý: khoảng cách giữa đơn vị cung cấp với Công ty; tính kinh tế trong việc mua hàng như giảm giá khi mua số lượng lớn, chi phí vận chuyển; chi phí dự trữ để duy trì lượng hàng tồn kho.

- Chi phí nguyên vật liệu bình quân mỗi ngày trong kỳ được xác định bằng cách lấy tổng nguyên vật liệu chính của Công ty trong kỳ chia cho số ngày ở trong kỳ.

Khoản chi phí NVL là khoản chi phí rất lớn trực tiếp tạo ra sản phẩm. Ngoài những NVL dùng ngay vào sản xuất còn một khối lượng NVL trong HTK làm tăng lượng vốn ứng trước, tăng chi phí. Để giảm khoản chi phí này phải thực hiện triệt để các biện pháp tiết kiệm từ khâu thu mua cho đến khâu sử dụng NVL.

Xây dựng định mức tiêu hao cho từng loại sản phẩm, xác định được định mức này để có thể nắm rõ nhu cầu cụ thể trong khoảng thời gian nhất định. (Ví dụ: nhu cầu dự trữ NVL trong một tháng để vừa đảm bảo kịp thời nhu cầu sản xuất lại vừa giảm thiểu chi phí do vận chuyển bảo quản, tiêu hao nguyên liệu). Trong quá trình sử dụng NVL, cần tiến hành giao sử dụng định mức đối với từng tổ, đội sản xuất theo từng mặt hàng để vừa đảm bảo nhu cầu sản xuất, vừa nâng cao tinh thần trách nhiệm của người quản lý tại các đội.

- ***Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp***

Với mục đích hoạt động hiệu quả hơn sau những đợt kinh doanh suy thoái trên thị trường gần đây, Công ty cần có những cách thức khác nhau để đẩy mạnh doanh số bán hàng và tăng lợi nhuận. Hoạt động quản lý chi phí cần phải trở thành một bộ phận không tách rời của những chiến lược tăng trưởng kinh doanh then chốt của Công ty:

Trước hết, Công ty phải lập định mức chi phí, cụ thể là định mức cho các khoản chi phí theo những tiêu chuẩn gắn với từng chiến lược kinh doanh cụ thể. Công ty cũng phải nghiên cứu các dữ liệu trước đây, đưa ra một sự so sánh chuẩn cũng như căn cứ vào diễn biến giá cả trên thị trường và chiến lược phát triển của công ty.

Bước kế tiếp là thu thập thông tin về chi phí thực tế. Công việc này không chỉ là trách nhiệm của phòng kế toán, mà còn phải được sự tham gia của các phòng, ban khác để Công ty chủ động hơn trong việc xử lý thông tin chi phí. Các chi phí phải được phân bổ thành từng loại cụ thể. Ngoài ra, Công ty phải phân tích biến động giá cả trên thị trường theo định kỳ, dựa trên

những thông tin chi phí thực tế và so sánh với định mức đã thiết lập để dễ dàng xác định sự khác biệt giữa chi phí thực tế với định mức, đồng thời khoanh vùng những nơi phát sinh chi phí biến động. Sau khi điều tra và biết được nguyên nhân biến động chi phí, Công ty sẽ xác định các chi phí và kiểm soát được của từng bộ phận nhân viên.

Công ty phải thường xuyên đánh giá, phân tích các báo cáo chi phí cũng như có cách ứng xử thích hợp với nhân viên trong việc kiểm soát chi phí, đưa ra các chế độ thưởng phạt hợp lý.

3.2.3.3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

• *Chú trọng đầu tư, mua sắm thêm TSCĐ để phù hợp với tốc độ tăng của quy mô kinh doanh*

Đi kèm với việc tăng quy mô vốn kinh doanh thì TSCĐ chính là thước đo để xem xét DN có các chiến lược dài hơi trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay không. Trong năm 2010 và 2011 tuy công ty đã đầu tư vào TSCĐ nhưng lượng đầu tư này vẫn chưa tương xứng so với tốc độ tăng VLD (trong khi VLD dự trữ khá nhiều ở trạng thái hàng tồn kho) làm giảm mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh và qua đó giảm hiệu quả sử dụng vốn. Để có được sự tăng trưởng bền vững thì trong những năm tới công ty cần chú trọng hơn nữa việc đầu tư vào các TSCĐ mới, hiện đại hơn để tận dụng tiến bộ khoa học công nghệ, giảm áp lực làm việc cho công nhân mà vẫn tăng hiệu quả sản xuất, hơn nữa còn tránh việc phải đầu tư liên tục trong nhiều năm. Để có thể đầu tư nhiều hơn vào TSCĐ thì công ty phải cơ cấu lại nguồn vốn kinh doanh, xác định đúng nhu cầu VLD để tận dụng hiệu quả tối đa nguồn lực và tránh lãng phí trong sử dụng vốn.

• *Tiến hành quản lý chặt chẽ TSCĐ, thường xuyên bảo dưỡng để tài sản luôn trong trạng thái hoạt động tốt nhất.*

Các TSCĐ được sử dụng trong sản xuất thường là những tài sản có giá trị lớn, nếu bị hỏng hóc thì sẽ mất rất nhiều chi phí và thời gian để sản xuất và

ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất. Vì vậy để quản lý chặt chẽ TSCĐ cần gán trách nhiệm của người lao động với TSCĐ trực tiếp sử dụng. Do vậy công ty nên có những quy định cụ thể về trách nhiệm của công nhân trong việc giữ gìn và bảo vệ tài sản của DN. Ngoài ra, công ty cần thực hiện những chế độ bảo dưỡng thường xuyên và sửa chữa lớn định kỳ để đảm bảo TSCĐ luôn ở trạng thái hoạt động tốt nhất. Đối với những TSCĐ lỗi thời về công nghệ thì cần cân nhắc kỹ giữa việc sửa chữa hay thay mới. Hàng năm công ty nên tiến hành kiểm kê, đánh giá lại TSCĐ về nguyên giá và khấu hao để xác định chính xác lượng TSCĐ hiện có để có các chiến lược đầu tư TSCĐ mới thích hợp.

3.2.3.4. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

- *Dự trữ lượng tiền mặt phù hợp để tăng tính thanh khoản cho công ty*

Tài sản ngắn hạn trong những năm gần đây của công ty tăng trưởng rất nhanh, nhưng chủ yếu vẫn tồn tại ở dạng hàng tồn kho, tình trạng thanh khoản kém của công ty tuy có được cải thiện nhưng công ty vẫn cần chú ý nâng cao khả năng thanh khoản. Điều này giúp công ty không phải chịu ảnh hưởng khi có các khoản nợ đến hạn cần thanh toán hoặc khi có những nhu cầu đầu tư không được dự báo trước hoặc khi có các khoản chi lớn bất thường. Vì vậy, trong những năm tới công ty cần giữ nhiều tài sản thanh khoản cao hơn, cụ thể là gửi tiền tại các ngân hàng có lãi suất huy động cao hoặc các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, điều này làm cho công ty chủ động hơn trong thanh toán mà vẫn thu được khoản tiền lãi định kỳ.

- *Tăng cường quản lý hàng tồn kho, thường xuyên lập công tác dự báo nhu cầu nguyên vật liệu phù hợp với nhu cầu sản xuất và nhu cầu thị trường*

Hiện tại thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty đang rất tiềm năng và việc mở rộng quy mô sản xuất là cần thiết. Tuy nhiên, đi kèm với việc mở rộng thì công tác dự báo là yếu tố hàng đầu, nhất là đối với sản phẩm của

công ty mang tính thời vụ cao, bán chạy chủ yếu vào mùa đông. Các kho cần liên kết chặt chẽ với nhau để xác định nhu cầu thích hợp của thị trường, tránh việc sản phẩm ở kho này tiêu thụ hết nhưng sản phẩm ở kho khác lại dư thừa nhiều. Công ty nên có những đội phân tích thị trường, xác định nhu cầu tiêu thụ của thị trường với từng loại sản phẩm qua số liệu báo cáo từ các kho, từ đó đề ra dự báo nguyên liệu cần có sơ sở về sản lượng tiêu thụ trong các kỳ tới, cuối cùng là xác định nhu cầu đầu tư sản xuất để tránh việc đầu tư quá nhiều hay quá ít, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Bên cạnh đó, công ty cần tiếp tục tiến hành các hoạt động kiểm kê hàng hóa thường xuyên, từ đó quản lý và kiểm tra chất lượng cũng như số lượng của hàng hóa, tránh thiệt hại từ việc tồn kho quá nhiều hàng hết hạn sử dụng đồng thời đảm bảo được vệ sinh an toàn thực phẩm cũng như uy tín của công ty trên thị trường.

3.2.4. Phát triển nguồn nhân lực, nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình tăng trưởng, phát triển của Công ty. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay, khi nền kinh tế thế giới đang có xu hướng chuyển sang nền kinh tế tri thức thì nguồn lực con người trở thành động lực chủ yếu cho sự tăng trưởng. Mọi hoạt động sản xuất ra của cải vật chất và tinh thần rút cuộc đều là những hoạt động của người lao động, sáng chế và sử dụng tư liệu lao động, tác động vào đối tượng lao động nhằm tạo ra các sản phẩm phục vụ cho mình và cho xã hội. Nguồn nhân lực chính là nguồn “nội lực”, nếu biết phát huy nó có thể nhân lên sức mạnh của các nguồn lực khác.

Quá trình phát triển lớn mạnh của Công ty đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ, công nhân viên đông đảo được đào tạo kỹ lưỡng, bài bản có chất lượng, tay nghề cao đáp ứng yêu cầu của công nghệ mới với máy móc thiết bị hiện đại tiên tiến và quy trình về vệ sinh an toàn thực phẩm của Công ty. Chính vì

vậy Công ty cần có một đội ngũ người lao động với ý thức tổ chức kỷ luật cao, tác phong làm việc văn minh hiện đại, phát huy được những phẩm chất của người Việt nam là thông minh cần cù sáng tạo.

Những năm gần đây Công ty đã quan tâm tạo việc làm cho người lao động, từng bước hạn chế và khắc phục tình trạng thiếu việc làm, góp phần ổn định tình hình và phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, do chưa quan tâm thường xuyên việc sử dụng nguồn nhân lực nên mặc dù số lượng người làm việc nhiều nhưng nguồn lực vẫn bị lãng phí, biểu hiện chủ yếu là lãng phí chất xám, năng suất lao động, chất lượng và hiệu quả công việc chưa cao. Vậy làm thế nào để thu hút và quản lý nguồn nhân lực một cách hiệu quả nhất:

- Khi tiến hành tuyển dụng, Công ty cần phải cho người được tuyển dụng biết đặc điểm tình hình Công ty, hướng phát triển, chiến lược, giá trị cốt lõi, hệ thống quản lý, quy trình làm việc, danh tiếng của Công ty đồng thời nên giải thích cho ứng viên những tiêu chí mà Công ty đề ra về vị trí cần tuyển dụng, kết quả công việc, về các hành vi ứng xử tại Công ty, những quy định về trang phục, bảo hộ lao động và thời gian làm việc. Bằng cách làm này, các cán bộ công nhân viên tương lai của Công ty sẽ hiểu rõ những yêu cầu của công việc mà họ phải làm và định hướng cần phải làm gì, làm như thế nào để hoàn thành công việc.

- Trong tuyển dụng cần đặt ở vị trí quan trọng nguyên tắc “đúng người đúng việc”, có việc mới tìm người tuyệt đối không để trường hợp có người mới tìm việc. Khuyến khích lực lượng lao động trẻ có tay nghề cao đăng ký tuyển dụng với những điều kiện làm việc hợp lý và mức lương phù hợp với tay nghề. Khi lao động được tuyển dụng thì phải có kế hoạch đào tạo cho phù hợp với yêu cầu công việc sau đó mới bố trí việc làm.

- Tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng tại chỗ. Công tác đào tạo và bồi dưỡng tại chỗ ngày càng trở nên phổ biến tại các công ty. Ở đó lực lượng công nhân có trình độ tay nghề cao kèm cặp, đào tạo những đồng nghiệp mới ra trường hay công nhân có trình độ thấp hơn. Công tác này vừa nhanh chóng giúp người lao động nâng cao tay nghề, vừa giúp Công ty tiết kiệm được chi phí đào tạo. Do vậy Công ty nên có chính sách động viên khuyến khích loại hình đào tạo này.

- Đối với lao động đã có thời gian làm việc gắn bó với Công ty, có xu hướng phát triển cần tạo điều kiện cho họ được tiếp tục học thêm bằng nhiều con đường, đào tạo tại các trường trong nước thậm chí nếu cần có thể gửi ra nước ngoài học tập. Đối với những lao động tự nguyện đi học nâng cao nghiệp vụ phải khuyến khích họ bằng nhiều biện pháp như động viên khen thưởng kịp thời.

- Bố trí lao động hợp lý, đặt ra những nhiệm vụ cụ thể cho người lao động, người lao động cần phải được biết thời hạn mà họ phải hoàn thành các công việc cụ thể, cần biết về công việc được giao, từ đó họ có thể phân bổ công việc và thời gian của mình cho hợp lý nhất. Người quản lý nên xác định rõ những yếu tố nào được xem là tiêu chuẩn để đánh giá sự thành công, tiến bộ của cán bộ, công nhân viên trong công việc.

- Xây dựng bầu không khí làm việc chan hòa, tích cực. Bất kỳ người lao động nào cũng muốn làm việc tại một môi trường vui vẻ, mọi người hòa đồng và xem đó là một trong những điều kiện hàng đầu để cân nhắc lựa chọn công việc. Công ty nên tạo điều kiện cho người lao động cảm thấy thoải mái, cân bằng trong công việc và cuộc sống, từ đó sẽ giúp người lao động làm việc tích cực, hiệu quả hơn và muốn gắn bó với tổ chức hơn.

- Chế độ lương thưởng hợp lý là một công cụ hữu hiệu để thu hút lực lượng lao động đồng thời cũng là một sự động viên khuyến khích đối với họ.

Chế độ lương thưởng và phúc lợi khi thiết lập cần đảm bảo: Phù hợp với trình độ đào tạo, cấp bậc và chức vụ được giao, đảm bảo tăng tương ứng với tốc độ phát triển kinh tế và sự gia tăng giá cả. Chế độ khen thưởng phải căn cứ vào các tiêu chí thi đua, phải khen thưởng kịp thời đúng lúc. Công ty cũng cần xây dựng chế độ lương thưởng cho từng bộ phận riêng biệt: Khối hành chính (chế độ lương theo ngày làm việc), khối kinh doanh (chế độ lương khoán theo sản lượng bán ra), khối sản xuất (chế độ lương theo sản phẩm sản xuất).

3.2.5. Hoàn thiện công tác kế hoạch hóa tài chính và phân tích tài chính

• *Nâng cao vai trò và hiệu quả của hoạt động phân tích tài chính*

Thứ nhất, phải có một đội ngũ cán bộ phân tích tài chính riêng biệt và đạt các yêu cầu như trình độ chuyên môn cao, được đào tạo cơ bản về kỹ năng phân tích, có hiểu biết sâu rộng về lĩnh vực sản xuất kinh doanh của đơn vị, của ngành và các chính sách, luật pháp liên quan, trung thực có trách nhiệm với công việc mình phụ trách. Để có được đội ngũ cán bộ phân tích như vậy công ty phải thường xuyên đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho họ bằng cách tham gia các khóa học ngắn hạn, các buổi hội thảo về phân tích tài chính, đồng thời tổ chức hội thảo phân tích định kỳ để rút kinh nghiệm và tìm giải pháp cho hoạt động phân tích ngày càng hiệu quả.

Thứ hai, thiết lập quy chế riêng cho công tác phân tích tài chính tại công ty. Quy chế này cần:

- Quy định cụ thể về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính, giải thích rõ nội dung, ý nghĩa và phương pháp tính chỉ tiêu đó.
- Phân công cụ thể bộ phận chịu trách nhiệm phân tích
- Quy định cụ thể và thống nhất các loại biểu mẫu báo cáo phân tích, thời hạn, lĩnh vực, phạm vi và nơi nhận báo cáo phân tích.
- Quy định thời gian tổ chức hội nghị báo cáo phân tích trong toàn công ty.

- Quy định về tính bảo mật của một số chỉ tiêu phân tích (nếu có).
- Quy định về hệ thống thông tin phục vụ cho phân tích, sự hợp tác của các phòng ban đối với công tác phân tích.

- Các quy định khác có liên quan đến phân tích.

Thứ ba, tổ chức công tác phân tích

- Thành lập ban phân tích gồm các chuyên gia về phân tích; ban này sẽ trực thuộc hội đồng quản trị.

- Người phụ trách chính là kế toán trưởng, người nắm rõ nhất về quy chế quản lý tài chính và diễn biến tài chính của công ty.

- Giám sát hoạt động của ban phân tích là kiểm toán nội bộ để đảm bảo các thông tin cung cấp luôn đảm bảo độ tin cậy.

- Phân tích tài chính tại công ty nên thực hiện 2 lần/năm nhằm đảm bảo các thông tin tài chính luôn cập nhật.

- Tổng hợp và viết báo cáo phân tích là trưởng ban phân tích.

- Định kỳ tổ chức hội thảo phân tích bao gồm Hội đồng quản trị, ban phân tích, các đơn vị phòng ban trong công ty để rút kinh nghiệm, đóng góp ý kiến nhằm đưa ra quyết định quản lý tài chính trong kỳ tiếp sau.

Thứ tư, phương tiện phân tích cần trang bị máy móc hiện đại cùng các phần mềm chuyên dụng để hỗ trợ cho quá trình phân tích đảm bảo chính xác kịp thời.

- ***Thực hiện tốt công tác kế hoạch hóa tài chính***

Kế hoạch tài chính được biểu hiện qua các báo cáo tài chính dự báo: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Kế hoạch tài chính thể hiện những dự báo về doanh thu và chi phí, đồng thời nó cũng phản ánh những luồng tiền vào ra của doanh nghiệp. Đặt biệt những chi phí và những khoản chi thường được phân loại theo mục đích khác nhau theo bộ phận hoặc theo loại hình kinh doanh. Bên cạnh đó có những

thuyết minh về nguyên nhân phát sinh chi phí cũng như nguyên nhân phát sinh luồng tiền để đạt được các mục tiêu tương ứng. Các thuyết minh được thực hiện đối với các lĩnh vực như: nghiên cứu và triển khai, thiết kế và tiếp thị sản phẩm mới, chiến lược định giá...

Những thuyết minh trên phải được lập trên cơ sở kết quả của các cuộc thảo luận và đàm phán giữa các nhà sản xuất tác nghiệp, nhân viên văn phòng và các nhà quản lý cấp cao. Thông qua văn bản đó, các đối tượng liên quan đến thực hiện kế hoạch sẽ hiểu được những công việc phải hoàn thành.

Để công tác kế hoạch hóa hiệu quả cần làm tốt ba yêu cầu sau:

+ Thứ nhất công tác dự báo

Trước hết là khả năng dự báo phải chính xác và nhất quán. Việc đưa ra các dự báo chính xác hoàn toàn là không thể, tuy nhiên càng dự báo chính xác càng tốt. Việc dự báo không thể được đơn giản hóa xuống thành một bài tập dự báo đơn thuần, ước lượng trung thực và xu hướng phù hợp với các dữ liệu quá khứ chỉ có một giá trị nhất định. Công tác dự báo phải được dựa vào các nguồn dữ liệu, các phương pháp dự báo khác nhau từ đó để chỉ ra khuynh hướng phù hợp và lựa chọn.

+ Thứ hai xác định kế hoạch tài chính tối ưu

Từ các số liệu dự báo, cùng với mục tiêu mong muốn đặt ra, xây dựng các kế hoạch tài chính, lựa chọn một kế hoạch tốt nhất để sử dụng.

+ Xem xét việc thực hiện kế hoạch tài chính

Việc thực hiện kế hoạch phải được xem xét cùng với những diễn biến của thực tế. Nếu thấy xuất hiện những sai lệch giữa thực tế với kế hoạch thì phải có biện pháp để điều chỉnh đảm bảo bám sát kế hoạch, ngược lại nếu kế hoạch đặt ra không phù hợp với thực tế thì cần thiết phải điều chỉnh kế hoạch.

Một trong những vấn đề không kém phần quan trọng đó là việc lựa chọn và sử dụng mô hình kế hoạch hóa tài chính. Hầu hết các mô hình kế

hoạch hóa tài chính là các mô hình mô phỏng được thiết kế để dự tính các hiệu ứng của các chiến lược tài chính phương án theo các giả thiết tương ứng về tương lai. Các mô hình có nhiều loại từ mức độ rất đơn giản đến mức độ rất phức tạp, nhiệm vụ là phải lựa chọn các mô hình phù hợp để việc lập kế hoạch được hiệu quả.

3.3. KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC

Thứ nhất, Nhà nước cần xây dựng cơ chế chính sách tài chính doanh nghiệp bình đẳng, ổn định, thông thoáng, thể hiện:

- Loại bỏ được sự phân biệt giữa các loại hình doanh nghiệp, bất kể doanh nghiệp nào cũng cần phải công khai báo cáo tài chính, phải phân tích tình hình tài chính.

- Hoàn chỉnh cơ chế kiểm tra, giám sát doanh nghiệp thông qua hệ thống kế toán, kiểm toán, ban hành tiêu chí giám sát, đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp hệ thống các tiêu chí giám sát rủi ro và đa dạng hóa các công cụ bảo hiểm rủi ro.

Thứ hai, tăng cường năng lực tài chính của các doanh nghiệp

- Hoàn thiện chính sách để doanh nghiệp huy động vốn. Các doanh nghiệp được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức như gọi cổ phần, góp vốn liên doanh, phát hành trái phiếu, tín phiếu. Đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính, thị trường vốn. Lành mạnh hóa hệ thống ngân hàng, giúp doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng nguồn vốn vốn từ các ngân hàng.

- Sửa đổi, bổ sung cơ chế hỗ trợ tín dụng phát triển theo hướng tập trung hỗ trợ các dự án trọng điểm, dự án đầu tư có hiệu quả và có khả năng cạnh tranh thông qua hỗ trợ lãi suất đầu tư. Hoàn thiện và phát triển hệ thống quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp.

- Xác định rõ nội dung, phạm vi quản lý nhà nước, quy định cụ thể về chức năng của chủ sở hữu, phân công, phân cấp, ủy quyền cho cán bộ, ngành,

UBND tỉnh, thành phố thực hiện các quyền và nhiệm vụ với tư cách là đại diện quản lý.

- Tăng cường giám sát thông qua hệ thống chỉ tiêu giám sát đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp; hệ thống tiêu chí đánh giá rủi ro; xác định rõ các chủ thể giám sát hoạt động của doanh nghiệp, nội dung, trách nhiệm giám sát của từng chủ thể.

- Đổi mới công tác thanh tra, kiểm tra doanh nghiệp; thực hiện rà soát, kiểm tra chi phí sản xuất để hạn chế độc quyền, đảm bảo tính cạnh tranh bình đẳng, nâng cao hiệu quả doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động cơ bản, gắn liền với tất cả các khâu của quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở lý luận kết hợp với thực trạng tài chính tại Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt đã trình bày ở trên, có thể khẳng định rằng: Trong nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, hội nhập quốc tế ngày càng mạnh mẽ đòi hỏi mỗi doanh nghiệp nói chung và Công ty Đức Việt nói riêng muốn tồn tại và phát triển, đều phải nâng cao sức cạnh tranh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Phân tích tài chính đóng vai trò và tầm quan trọng trong quản lý tài chính cũng như quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là công cụ quản lý đặc lực đối với các nhà quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty CP Thực phẩm Đức Việt nói riêng phải thường xuyên phân tích tài chính và không ngừng hoàn thiện phân tích tài chính để kết quả phân tích tài chính thực sự trở thành công cụ quản lý giúp nhà quản lý có được những thông tin đáng tin cậy trong việc lựa chọn và đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả nhất.

Nhằm góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt, luận văn với đề tài: ***“Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần Thực Phẩm Đức Việt”*** đã đề cập đến một số vấn đề:

Thứ nhất: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp. Đưa ra các khái niệm; phương pháp, kỹ thuật, nội dung phân tích; các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Đây là cơ sở lý luận quan trọng cho việc phân tích thực trạng tài chính và tìm ra các giải pháp cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp.

Thứ hai: Luận văn phân tích, đánh giá thực trạng tài chính diễn biến từ năm 2009 đến năm 2011 của Công ty cổ phần thực phẩm Đức Việt. Qua đó

phân tích đánh giá những kết quả đạt được, những tồn tại và các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính Công ty. Đây là nội dung nghiên cứu có ý nghĩa quan trọng để tìm ra các giải pháp cải thiện tình hình tài chính Công ty.

Thứ ba: Để thực hiện một cách hiệu quả phương hướng, mục tiêu phát triển của Công ty; từ những kết quả đạt được, những tồn tại và các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính Công ty, Luận văn đưa ra năm giải pháp: Phân bổ lại cơ cấu vốn cho hợp lý và phù hợp với tình hình của công ty; Tăng cường quản lý chặt chẽ các khoản phải thu; Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh; Phát triển nguồn nhân lực, nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực; Hoàn thiện công tác kế hoạch hóa tài chính và phân tích tài chính. Luận văn cũng đưa ra một số kiến nghị đối với cơ quan quản lý nhà nước tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp phát triển lành mạnh.

Với những nội dung trên, tác giả hy vọng luận văn sẽ là cơ sở giúp cho công ty có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, cải thiện tình hình tài chính.

Tuy nhiên, trong quá trình nghiên cứu và hoàn thiện luận văn, do còn hạn chế về mặt thời gian và kiến thức, luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, tác giả rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, thầy cô giáo và độc giả quan tâm đến lĩnh vực này để nội dung nghiên cứu được hoàn thiện hơn./.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 25 tháng 11 năm 2012

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng việt

1. Nguyễn Tân Bình (2002), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.
2. Nguyễn Tân Bình (2004), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Thống kê, Hà Nội
3. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2005), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội
4. Nguyễn Văn Công (2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính*, Nxb tài chính, Hà Nội
5. Công ty CP thực phẩm Đức Việt (2009-2011), Báo cáo tài chính năm 2009, 2010, 2011.
6. Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb thống kê, Hà Nội
7. Lê Thị Thúy Hằng (2007), *Phân tích thực trạng tài chính Công ty cổ phần Sách – thiết bị trường học Hà Tĩnh*, Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.
8. Lưu Thị Hương, Vũ Huy Hào (2006), *Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
9. Nguyễn Đình Kiệt, Bạch Đức Hiền (2008), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội
10. Nguyễn Minh Kiều (2010), *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
11. Hoàng Văn Long (2009), *Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần tập đoàn Hòa Phát*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế Đại học Quốc gia Hà Nội.
12. Nguyễn Năng Phúc (2004), *Phân tích tài chính trong các Công ty cổ phần ở Việt Nam*, Nxb Thống kê, Hà Nội.

13. Nguyễn Năng Phúc (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
14. Nguyễn Như Sơn (2009), *Phân tích tình hình tài chính Công ty 789/BQP trong tiến trình cổ phần hóa*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
15. Nguyễn Thị Hồng Tân (2011), *Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy Lilama*, Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
16. Ngô Thị Tân Thành (2010), *Phân tích tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm nhân thọ AIA*, Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
17. Nguyễn Anh Vinh (2010), *Phân tích tình hình tài chính Công ty cổ phần Alphanam*, Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.

Tiếng Anh

18. Ross, Westerfield and Jordan (2005), *Fundamentals of Corporate Finance*, Seventh edition, McGraw-Hill.

Website:

19. <http://www.cophieu68.com>
20. <http://www.ducvietfoods.vn>
21. <http://www.kienthuctaichinh.com>
22. <http://www.tapchitaichinh.vn>
23. <http://Vietnam.smettoolkit.org>
24. <http://vietstock.vn/>
25. <http://vietbao.vn/kinh-te/phan-tich-tinh-hinh-tai-chinh/>
26. <http://www.vndirect.com.vn>