

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

-----o0o-----

**LÊ THỊ DUNG**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH  
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ  
DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Hà Nội - 2015**

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

-----o0o-----

**LÊ THỊ DUNG**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH  
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ  
DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP**

**Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng**

**Mã số: 60 34 02 01**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. PHẠM ĐỨC CƯỜNG**

**Hà Nội - 2015**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan luận văn được nghiên cứu và hoàn thành một cách độc lập dưới sự hướng dẫn khoa học của TS. Phạm Đức Cường. Tất cả các trích dẫn, số liệu được trình bày trong luận văn đều có nguồn gốc rõ ràng, trung thực.

**Học viên: Lê Thị Dung**

## LỜI CẢM ƠN

Tác giả xin trân trọng gửi lời cảm ơn tới các thầy cô Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội đã hết lòng chỉ bảo, giảng dạy trong suốt quá trình tác giả học tập và nghiên cứu tại trường.

Tác giả cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành tới TS. Phạm Đức Cường, Thầy đã tận tình hướng dẫn trong suốt thời gian tác giả thực hiện luận văn tốt nghiệp này.

Cuối cùng, tác giả xin cảm ơn gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đã tạo điều kiện, đóng góp ý kiến để tác giả có thể hoàn thành tốt luận văn.

*Xin trân trọng cảm ơn!*

**Học viên: Lê Thị Dung**

## TÓM TẮT LUẬN VĂN

**Tên luận văn:** Phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp

**Tác giả:** Lê Thị Dung

**Chuyên ngành:** Tài chính- Ngân hàng

**Bảo vệ năm** 2015

**Giáo viên hướng dẫn:** TS. Phạm Đức Cường

**Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu:**

*Mục đích:*

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, gồm các nhóm chỉ tiêu sau: khả năng sinh lợi, khả năng thanh toán, hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn ... các chỉ tiêu này là thước đo sử dụng đánh giá thực trạng tài chính tại doanh nghiệp nghiên cứu.
- Áp dụng hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá tình trạng tài chính công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp, nhằm phân tích tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.
- Đưa ra những kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh tại công ty.

*Nhiệm vụ:*

- Nghiên cứu lý luận về phân tích tài chính và các tiêu chí đánh giá tình hình tài chính của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.
- Phân tích các số liệu để đánh giá thực trạng tài chính của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.
- Rút ra kết quả và đưa ra một số giải pháp nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.

**Những đóng góp mới của luận văn**

- Luận văn hệ thống hóa các cơ sở lý luận chung về phân tích tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.

- Phân tích thực trạng tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp giai đoạn từ năm 2012-2014.
- Đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp trong thời gian tới.

## MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....	i
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU .....	ii
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ.....	iii
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ.....	iv
MỞ ĐẦU .....	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP .....	4
1.1. Tổng quan nghiên cứu về phân tích tài chính.....	4
1.2. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp .....	6
1.2.1. <i>Khái quát chung về phân tích tài chính doanh nghiệp</i> .....	6
1.2.2. <i>Nguồn dữ liệu cho phân tích tài chính</i> .....	9
1.2.3. <i>Phương pháp phân tích tài chính</i> .....	14
1.3. Nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp.....	18
1.3.1. <i>Phân tích khả năng thanh toán</i> .....	19
1.3.2. <i>Phân tích cấu trúc tài chính và rủi ro</i> .....	26
1.3.3. <i>Phân tích hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng tài sản</i> .....	30
CHƯƠNG 2: DỮ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....	36
2.1. Dữ liệu cho phân tích và quy trình thu thập dữ liệu .....	36
2.2. Phương pháp xử lý dữ liệu.....	37
2.3. Phương thức trình bày dữ liệu .....	38
CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP .....	39
3.1. Khái quát chung về Công ty cổ phần công nghệ Dược phẩm Việt Pháp....	39
3.1.1. <i>Quá trình hình thành và phát triển của Công ty</i> .....	39
3.1.2. <i>Chức năng, nhiệm vụ của Công ty</i> .....	41
3.1.3. <i>Cơ cấu bộ máy kế toán Công ty</i> .....	42
3.1.4. <i>Đặc điểm và kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty</i> .....	46

3.2. Hệ thống chỉ tiêu tài chính của ngành .....	47
3.3. Nội dung phân tích tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.....	49
3.3.1. Phân tích khả năng thanh toán Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.....	49
3.3.2. Phân tích cấu trúc tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.....	58
3.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng tài sản Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.....	65
3.3.4. Kết quả nghiên cứu .....	75
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP .....	77
4.1. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.....	77
4.2. Những hạn chế của Luận văn .....	81
KẾT LUẬN.....	83
TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	84



## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu viết tắt	Nguyên nghĩa
1	AOE	Đòn bẩy tài chính
2	BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
3	BCTC	Báo cáo tài chính
4	CP	Cổ phần
5	HĐKD	Hoạt động kinh doanh
6	LNST	Lợi nhuận sau thuế
7	NPT	Nợ phải trả
8	PTKH	Phải thu khách hàng
9	PTNB	Phải trả người bán
10	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
11	ROA	Tỷ suất sinh lời của tài sản
12	ROE	Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu
13	ROS	Tỷ suất sinh lời của doanh thu
14	SOA	Hiệu suất sử dụng tổng tài sản
15	SXKD	Sản xuất kinh doanh
16	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
17	TSCĐ	Tài sản cố định
18	TSDH	Tài sản dài hạn
19	TSNH	Tài sản ngắn hạn
20	VCSH	Vốn chủ sở hữu

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

<b>STT</b>	<b>Bảng</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
1	Bảng 3.1	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014	46
2	Bảng 3.2	Hệ thống chỉ tiêu tài chính của ngành	47
3	Bảng 3.3	Hệ số tài trợ	49
4	Bảng 3.4	Hệ số tài trợ tài sản dài hạn	50
5	Bảng 3.5	Khái quát tình hình thanh toán	52
6	Bảng 3.6	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	53
7	Bảng 3.7	Khả năng thanh toán nợ dài hạn	56
8	Bảng 3.8	Cơ cấu tài sản Công ty năm 2014	59
9	Bảng 3.9	Kết cấu nguồn vốn của Công ty năm 2014	62
10	Bảng 3.10	Khả năng thanh toán nợ quá hạn và đến hạn	63
11	Bảng 3.11	Hệ số nợ	64
12	Bảng 3.12	Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu	64
13	Bảng 3.13	Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản	66
14	Bảng 3.14	Hiệu quả sử dụng VCSH	70
15	Bảng 3.15	Hiệu quả sử dụng chi phí	73

## DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

<b>TT</b>	<b>Sơ đồ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
1	Sơ đồ 3.1	Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	40
2	Sơ đồ 3.2	Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	43
3	Sơ đồ 3.3	Trình tự nghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung	45

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

<b>TT</b>	<b>Biểu đồ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
1	Biểu đồ 3.1	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	54
2	Biểu đồ 3.2	Hệ số khả năng thanh toán nhanh giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	55
3	Biểu đồ 3.3	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	57
4	Biểu đồ 3.4	Cơ cấu tài sản của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp năm 2013-2014	60
5	Biểu đồ 3.5	Kết cấu nguồn vốn của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp năm 2013-2014	63
6	Biểu đồ 3.6	Tỷ suất sinh lời của doanh thu ROS của ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	68
7	Biểu đồ 3.7	Tỷ suất sinh lời của tài sản ROA giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	69
8	Biểu đồ 3.8	Tỷ suất sinh lời của VCSH giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp	71

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Đối với chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp mối quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ để đảm bảo sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Ngoài ra, các nhà quản trị doanh nghiệp còn quan tâm đến các mục tiêu khác như tạo công ăn việc làm nâng cao chất lượng sản phẩm, đóng góp phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường. Điều đó chỉ thực hiện được khi kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ nần.

Vai trò đầu tiên và rất quan trọng trong phân tích tài chính là cung cấp các phân tích, đề xuất “lời khuyên đầu tư” cho doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Phân tích tài chính làm giảm bớt các nhận định chủ quan, dự đoán và những trực giác trong kinh doanh, góp phần làm giảm bớt tính không chắc chắn cho các hoạt động kinh doanh. Phân tích tài chính cung cấp những cơ sở mang tính hệ thống và hiệu quả trong phân tích các hoạt động kinh doanh. Kết quả của phân tích tài chính sẽ góp phần tích cực vào sự hưng thịnh của các công ty, giúp cho nhà quản lý doanh nghiệp thấy rõ những điểm mạnh, điểm yếu, đưa ra đánh giá có căn cứ về tình hình tài chính tương lai của công ty dựa trên phân tích tình hình tài chính trong quá khứ và hiện tại, đồng thời đưa ra ước tính tốt nhất về khả năng của những sự cố kinh tế trong tương lai. Thông qua quá trình phân tích tài chính nhà quản lý doanh nghiệp có thể đánh giá đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp từ đó đưa ra các quyết định chính xác nhất phù hợp với nguồn lực doanh nghiệp hiện có. Điều này mang một ý nghĩa sống còn đến doanh nghiệp.

Trước những khó khăn và thử thách như hiện nay đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn, quản lý tốt nguồn nhân lực. Để thực hiện điều đó tự thân doanh nghiệp phải hiểu rõ tình hình tài chính của mình, từ đó điều chỉnh quá trình kinh doanh cho phù hợp. Tài chính và sự tồn tại của doanh nghiệp luôn gắn liền nhau, bất kỳ sự ngưng trệ nào của tài chính cũng ảnh hưởng xấu đến toàn bộ doanh nghiệp. Nếu một doanh nghiệp không tiến hành

phân tích tình hình tài chính thì không thể quản lý tốt hoạt động kinh doanh của đơn vị mình. Ngược lại nếu thực hiện tốt quản lý tài chính sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả hoạt động kinh doanh, giảm bớt các chi phí sản xuất, tạo ưu thế cạnh tranh trên thị trường.

Thông qua các báo cáo tài chính từ năm 2012 đến năm 2014 của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp, dường như hiệu quả kinh doanh chưa được như mong đợi khi mà lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh liên tục giảm sút từ năm 2012 lợi nhuận là 9.206 nghìn đồng cho đến năm 2014 lợi nhuận là (311.256) nghìn đồng. Đây là mức lợi nhuận đáng báo động trong hoạt động kinh doanh. Điều này gây những tác động tiêu cực đến những đối tượng quan tâm đến Công ty và họ muốn biết thực sự Công ty kinh doanh kém hiệu quả hay do nguyên nhân nào khác. Và chỉ khi phân tích tình hình tài chính của Công ty trong khoản thời gian dài mới có những thông tin chính xác nhất để giải thích cho những thắc mắc của các đối tượng quan tâm đến Công ty, từ đó đưa ra những quyết định đúng đắn và phù hợp nhất.

Và trên thực tế, công tác phân tích tài chính đã được thực hiện tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp nhưng vẫn chưa cung cấp được những thông tin đầy đủ về tình hình tài chính của Công ty do hệ thống chỉ tiêu phân tích chưa phù hợp. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề, đề tài “ **Phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp**” được lựa chọn nghiên cứu nhằm đáp ứng đòi hỏi trên của thực tiễn.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu:**

### **2.1. Mục tiêu nghiên cứu:**

Luận văn hướng đến các mục tiêu chủ yếu sau:

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, gồm các nhóm chỉ tiêu sau: khả năng sinh lợi, khả năng thanh toán, hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn ... các chỉ tiêu này là thước đo sử dụng đánh giá thực trạng tài chính tại doanh nghiệp nghiên cứu.

- Áp dụng hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá tình trạng tài chính công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp, nhằm phân tích tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- Đưa ra những kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh tại công ty.

## **2.2. Câu hỏi nghiên cứu:**

- Cơ sở lý thuyết nào có thể sử dụng để phân tích tài chính của doanh nghiệp?
- Thực trạng tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp hiện nay như thế nào?
- Giải pháp nào cần đưa ra áp dụng để nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp?

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của luận văn: Phân tích tài chính doanh nghiệp.

Phạm vi và thời gian nghiên cứu: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp trong khoảng thời gian từ năm 2012 đến năm 2014.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Về phương thức tiếp cận: Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, kiểu nghiên cứu tình huống về một doanh nghiệp.

Về dữ liệu: Dữ liệu bao gồm các dữ liệu thứ cấp. Dữ liệu thứ cấp là hệ thống cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp. Dữ liệu thứ cấp luận văn còn sử dụng là những báo cáo tài chính trong khoảng thời gian 2012-2014 đã được kiểm toán.

Về phương pháp phân tích: Dữ liệu sau khi được tải về, tác giả sử dụng các phương pháp kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính và kết quả kinh doanh theo thời gian.

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

## **5. Kết cấu luận văn**

Luận văn gồm 4 chương:

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

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu

Chương 3: Thực trạng công tác phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp

Chương 4: Kết quả nghiên cứu, giải pháp nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp

# CHƯƠNG 1

## TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

### **1.1. Tổng quan nghiên cứu về phân tích tài chính**

Phân tích tài chính cung cấp những thông tin hữu ích cho các đối tượng quan tâm đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc phân tích tài chính không chỉ phản ánh tình hình tài chính tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm, mà nó còn cung cấp thông tin về kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tại thời điểm nhất định trong kỳ, bên cạnh đó thông tin từ việc phân tích còn là căn cứ quan trọng giúp cho các đối tượng sử dụng thông tin đưa ra quyết định.

Các vấn đề phân tích tài chính trong doanh nghiệp nói chung đã được nhiều học viên quan tâm và chọn làm đề tài nghiên cứu như:

Bùi Văn Lâm (năm 2011) trong luận văn: “Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Vinaconex 25” đã nghiên cứu về cơ sở dữ liệu phục vụ cho việc phân tích. Luận văn đã đề cập đến các vấn đề cơ bản của của phân tích như hệ thống chỉ tiêu phân tích, phương pháp, cơ sở dữ liệu và tổ chức công tác phân tích. Trong các phương pháp phân tích luận văn đã sử dụng phương pháp hồi quy để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, các thông tin thu được từ việc phân tích sẽ đáng tin cậy hơn. Tuy nhiên, trong hệ thống các chỉ tiêu phân tích thì chưa đề cập rõ đến các chỉ tiêu thanh toán, chưa phân tích chi tiết khả năng thanh toán của doanh nghiệp ra sao, trong khi đó thông tin từ việc phân tích chỉ tiêu khả năng thanh toán lại rất cần thiết cho việc ra các quyết định kinh doanh.

Nguyễn Mạnh Cường (năm 2013) trong luận văn: “Hoàn thiện công tác phân tích tài chính của ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam” cũng đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận chung về phân tích tình hình tài chính, từ nội dung phân tích đã đưa ra được phương pháp hoàn thiện phân tích tình hình tài chính. Tuy nhiên, hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính mới chỉ phân tích cấu trúc tài chính, khả năng thanh toán, hiệu quả hoạt động mà chưa phân tích rủi ro trong hoạt



động kinh doanh. Những rủi ro mà doanh nghiệp gặp phải cần được phân tích rõ để tránh những thiệt hại đáng tiếc xảy ra và căn cứ vào đó nhà quản lý có thể xây dựng các chiến lược hay phương hướng kinh doanh phù hợp để giảm tránh rủi ro trong kinh doanh.

Ngô Thị Quyên (năm 2011) trong luận văn: “Phân tích tình hình tài chính của Công ty xi măng Bút Sơn”: qua quá trình đưa ra những lý luận chung về phân tích tài chính và phân tích thực trạng tài chính của doanh nghiệp luận văn đã đưa ra những kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao việc phân tích tình hình tài chính tại công ty như tăng cường quản lý các khoản phải thu, tăng cường biện pháp giảm chi phí giá vốn hàng bán để đạt được lợi nhuận cao nhất, tăng cường khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu.

Nguyễn Thị Hà (năm 2011) trong luận văn: “Phân tích báo cáo tài chính tại công ty cổ phần dược phẩm Viễn Đông” cũng đã hệ thống hóa lý luận về phân tích báo cáo tài chính trong các doanh nghiệp ở Việt Nam và đưa ra những đánh giá về thực trạng tài chính, những kiến nghị cải thiện tình hình tài chính của các doanh nghiệp nói chung. Tuy nhiên luận văn cũng chưa so sánh một số chỉ tiêu tài chính quan trọng với hệ thống chỉ tiêu tài chính ngành để rút ra kết quả chính xác hơn trong quá trình phân tích, đưa ra thông tin cần thiết cho các đối tượng có quan tâm đến tình hình tài chính của Công ty.

Nhìn chung, các công trình nghiên cứu trước đã tổng hợp và hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong các doanh nghiệp sau đó tiến hành phân tích nhằm thể hiện rõ tình hình tài chính tại các doanh nghiệp. Tuy nhiên các luận văn trên chưa đi sâu vào việc phân tích và so sánh với số liệu của ngành, để có kết quả và thông tin chính xác nhất phục vụ cho đối tượng sử dụng thông tin. Mặt khác, cũng chưa có công trình nghiên cứu nào trước đó thực hiện phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp. Do đó, luận văn của tác giả sẽ hướng đến bù đắp khoản trống của nghiên cứu trên bằng cách phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp.

## **1.2. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp**

### **1.2.1. Khái quát chung về phân tích tài chính doanh nghiệp**

Tài chính doanh nghiệp là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Quá trình vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính trong tiến trình phân phối để tạo lập, sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp diễn ra như thế nào, kết quả kinh tế tài chính của sự vận động và chuyển hóa ra sao, có phù hợp với mục tiêu mong muốn của các đối tượng quan tâm đến tài chính của doanh nghiệp là đối tượng nghiên cứu cụ thể của phân tích tài chính doanh nghiệp.

Kết quả kinh tế tài chính thuộc đối tượng nghiên cứu của phân tích tài chính doanh nghiệp, có thể là kết quả của từng khâu, từng bộ phận, từng quan hệ kinh tế, cũng có thể là kết quả tổng hợp của cả quá trình vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính doanh nghiệp. Thông thường mọi hoạt động kinh tế của mọi đối tượng đều có mục tiêu, kế hoạch cụ thể, vì vậy phân tích tài chính doanh nghiệp hướng vào việc kết quả thực hiện các mục tiêu, kế hoạch đặt ra hoặc là kết quả đã đạt được ở các kỳ trước đồng thời xác định kết quả có đạt được trong tương lai hay không.

#### **1.2.1.1. Khái niệm phân tích tài chính**

Phân tích tài chính là việc chuyển các dữ liệu tài chính trên báo cáo tài chính thành những thông tin hữu ích. Quá trình này có thể thực hiện theo nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào mục tiêu của nhà phân tích. Việc phân tích sẽ tạo ra các chứng cứ có tính hệ thống và khoa học đối với các nhà quản trị.

Phân tích tài chính là quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Qua phân tích có thể đánh giá đầy đủ điểm mạnh, điểm yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn

là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó giúp cho các đối tượng quan tâm đi tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích củ chính họ.

Như vậy phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình sử dụng các phương pháp, công cụ thích hợp để thu thập và xử lý thông tin kế toán và các thông tin khác nhằm đánh giá tình hình tài chính, cũng như khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp cho người sử dụng thông tin đưa ra những quyết định tài chính, quyết định quản lý phù hợp với thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.2.1.2. Ý nghĩa phân tích tài chính*

Như chúng ta đã biết mọi hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều có mối quan hệ mật thiết với hoạt động tài chính. Do đó, việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp đã đánh giá đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của chúng. Trong điều kiện kinh tế thị trường cạnh tranh, các doanh nghiệp bình đẳng trước pháp luật trong kinh doanh và mỗi doanh nghiệp đều có rất nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của mình như các nhà đầu tư, nhà cho vay, nhà cung cấp. Mỗi đối tượng này quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau. Nhưng nhìn chung, họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa.

Phân tích tài chính là công cụ đắc lực cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và là công cụ không thể thiếu phục vụ cho công tác quản lý. Thông tin từ việc phân tích tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với bản thân chủ doanh nghiệp và các đối tượng có liên quan đến tài chính của doanh nghiệp.

Việc phân tích không chỉ đơn thuần đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp qua các chỉ tiêu, mà còn xác định được những nguyên nhân ảnh hưởng đến

kết quả kinh doanh của các tổ chức. Từ đó, đưa ra các phương pháp tác động tích cực đến các chỉ tiêu tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, phù hợp với sự thay đổi của thị trường.

Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin từ hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính theo những mục tiêu khác nhau. Vì thế, nhu cầu về thông tin phân tích báo cáo tài chính cũng rất đa dạng. Thường xuyên phân tích tình hình tài chính giúp cho các đối tượng quan tâm thấy rõ hơn bức tranh về thực trạng hoạt động tài chính, xác định đầy đủ và đúng đắn hơn những nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, để có căn cứ đưa ra các quyết định đúng đắn hơn.

Các nhà đầu tư của doanh nghiệp bao gồm nhiều đối tượng như cổ đông mua cổ phiếu, công ty góp vốn liên doanh... Mục đích chính của các nhà đầu tư là lợi nhuận. Họ luôn mong đợi và tìm kiếm cơ hội đầu tư vào doanh nghiệp có khả năng sinh lời cao. Nhưng trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay, các nhà đầu tư cũng phải tìm biện pháp để bảo vệ an toàn cho đồng vốn đầu tư của mình. Ngoài việc quan tâm đến khả năng sinh lợi, thời gian hoàn vốn, mức độ thu hồi vốn thì các nhà đầu tư còn quan tâm đến mức độ rủi ro, tính khả thi của các dự án đầu tư. Để tìm kiếm cơ hội đầu tư các nhà đầu tư tương lai, các nhà phân tích, chủ doanh nghiệp nhờ vào các thông tin từ việc phân tích tài chính doanh nghiệp.

Đối với các nhà cung cấp tín dụng: Trong các doanh nghiệp kinh doanh thường sử dụng vốn vay thích hợp để góp phần tăng trưởng vốn chủ sở hữu. Nhà cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp thường tài trợ qua dạng là tín dụng ngắn hạn và tín dụng dài hạn. Với các khoản tín dụng ngắn hạn người tài trợ thường quan tâm đến điều kiện tài chính hiện hành, khả năng chuyển đổi thành tiền của tài sản lưu động, tốc độ quay vòng của các tài sản đó. Với các khoản tín dụng dài hạn nhà phân tích thường quan tâm đến tiềm lực trong dài hạn: dự đoán các dòng tiền, đánh giá khả năng sinh lời trong dài hạn của doanh nghiệp, nguồn lực đảm bảo khả năng thanh toán (tiền lãi, nợ gốc) trong tương lai. Để đưa ra các quyết định cho vay phù

hợp với từng đối tượng cụ thể và hạn chế rủi ro thì thông tin từ việc phân tích báo cáo tài chính sẽ giúp ích rất nhiều cho các nhà cung cấp tín dụng.

Đối với nhà quản trị doanh nghiệp: Phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở cho những dự đoán tài chính, là công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động doanh nghiệp. Nhà quản trị là những người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, cần phải hiểu rõ tình hình tài chính cũng như các hoạt động khác của doanh nghiệp. Việc phân tích tài chính làm nổi bật các dự toán tài chính giúp các nhà quản trị thấy rõ khả năng tài chính, hiệu quả hoạt động trong từng giai đoạn từ đó đưa ra các quyết định đúng đắn, phù hợp với thực tế của doanh nghiệp. Ngoài ra phân tích tài chính cũng góp phần hoàn thiện cơ chế tài chính, thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

Đối với các tổ chức khác như: Với cơ quan quản lý nhà nước, qua việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp sẽ đánh giá được năng lực lãnh đạo của ban giám đốc, từ đó đưa ra các quyết định đầu tư bổ sung vốn cho các doanh nghiệp nhà nước nữa hay không. Cán bộ công nhận viên là những người gắn liền với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, nắm rõ tình hình tài chính giúp họ hiểu được tính ổn định và định hướng trong công việc ở hiện tại và tương lai.

Tóm lại, có rất nhiều đối tượng quan tâm đến thông tin từ phân tích tài chính của doanh nghiệp, mỗi đối tượng lại sử dụng thông tin với mục đích khác nhau. Do đó, việc phân tích tài chính là rất cần thiết và mang lại nhiều ý nghĩa cho các đối tượng cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

### ***1.2.2. Nguồn dữ liệu cho phân tích tài chính***

Các báo cáo tài chính phản ánh một cách hệ thống tình hình tài sản của đơn vị tại những thời điểm, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình sử dụng vốn trong thời gian nhất định, đồng thời giúp cho các đối tượng sử dụng thông tin tài chính hiểu rõ hoạt động của doanh nghiệp và đưa ra các quyết định đúng đắn liên quan.

Để tiếp cận công tác phân tích tài chính và làm rõ hơn về những thông tin quan trọng phục vụ cho các đối tượng có nhu cầu thì cần đi theo từng báo cáo cụ thể và mỗi loại báo cáo sẽ cung cấp thông hữu ích trên những khía cạnh khác nhau cho người đọc.

### *1.2.2.1. Bảng cân đối kế toán*

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo hai góc độ là tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm lập báo cáo (Nguyễn Ngọc Quang, năm 2011, trang 61).

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán có thể đánh giá được sự biến động về quy mô tài sản như thế nào và qua đó thấy được tình hình đầu tư của doanh nghiệp ra sao? Cơ cấu tài sản cho thấy đặc điểm của hoạt động kinh doanh đã phù hợp hay chưa? Cơ cấu nguồn vốn cho biết khả năng huy động vốn của doanh nghiệp phục vụ cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp có khả năng tự chủ vốn trong kinh doanh hay không?

Các số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu tài sản, nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn hình thành các tài sản. Căn cứ vào bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Phân tích bảng cân đối kế toán là phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn, phân tích cấu trúc tài chính của doanh nghiệp để xác định cơ cấu tài sản đã phù hợp với đặc điểm kinh doanh chưa. Cơ cấu nguồn vốn đã phù hợp với khả năng huy động tài chính của nhà quản trị chưa. Thông qua kết quả phân tích sẽ đưa ra quyết định đầu tư các tài sản phù hợp và các chính sách huy động vốn nhằm đảm bảo cho hoạt động kinh doanh phát triển bền vững.

Tuy nhiên, giá trị của Bảng cân đối kế toán được phản ánh theo giá trị sổ sách kế toán chứ không phản ánh theo giá thị trường. Trong khi đó có rất nhiều sự khác biệt giữa giá trị sổ sách và giá trị thị trường như: giá trị tài sản cố định ròng, giá trị vốn chủ sở hữu, giá trị hàng tồn kho,... Do vậy, khi đọc Bảng cân đối kế toán người đọc cũng cần quan tâm tới điều này.

### *1.2.2.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là bảng báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh khái quát tình hình doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh theo từng loại

hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định (Nguyễn Ngọc Quang, năm 2011, trang 61).

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cung cấp những thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động: sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Từ đó cho thấy cơ cấu doanh thu, chi phí và kết quả của từng hoạt động có phù hợp và đạt hiệu quả hay không?

Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhà quản trị có thể thấy được hoạt động nào giữ vị trí quan trọng trong doanh nghiệp, để có căn cứ đưa ra quyết định đầu tư; mở rộng thị trường; tăng doanh thu và mang lại lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp trong tương lai.

Khác với bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho biết sự dịch chuyển của tiền trong quá trình sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp và cho phép dự tính khả năng hoạt động trong tương lai của doanh nghiệp. Tuy nhiên khi phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cũng giống như phân tích bảng cân đối kế toán đó là phân tích sự biến động của các khoản mục trong báo cáo như doanh thu, chi phí của từng hoạt động.

Tiến hành phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bằng cách so sánh các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo thông qua số tuyệt đối và số tương đối giữa kỳ này và kỳ trước hoặc nhiều kỳ với nhau. Từ đó xác định các nhân tố ảnh hưởng tới mức tăng, giảm lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp.

#### *1.2.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một trong bốn báo cáo tài chính mà doanh nghiệp cần lập để cung cấp cho người sử dụng thông tin của doanh nghiệp về những vấn đề liên quan đến các luồng tiền vào, ra trong doanh nghiệp, tình hình đầu tư, tài trợ bằng tiền của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Thông qua việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ nhà quản trị dự đoán dòng tiền phát sinh trong kỳ tới để có cơ sở dự toán khoa học và đưa ra quyết định tài chính nhằm huy động và sử dụng tiền có hiệu quả hơn.

Thông tin từ việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ có thể trả lời cho một số vấn đề: doanh nghiệp làm thế nào để kiếm được tiền và chi tiêu sử dụng nó như thế nào để có hiệu quả trong nền kinh tế cạnh tranh, thời gian vay và trả nợ cho các đối tượng của doanh nghiệp có đảm bảo đúng thời hạn.

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

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

So sánh bằng số tuyệt đối và số tương đối giữa kỳ này với kỳ trước của từng khoản mục, từng chỉ tiêu trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ để thấy sự biến động về khả năng tạo tiền của từng hoạt động, sự biến động của từng khoản thu chi. Việc phân tích giúp xác định xu hướng tạo tiền của các hoạt động trong doanh nghiệp là tiền đề cho việc lập dự toán tiền trong kỳ sau. Ngoài ra cũng cần so sánh lưu chuyển tiền thuần của hoạt động kinh doanh chủ yếu với các hoạt động khác để biết được tiền tạo ra chủ yếu từ hoạt động nào, khi đó có thể biết được khả năng tạo tiền cũng như sức mạnh tài chính của doanh nghiệp.

#### *1.2.2.4. Thuyết minh báo cáo tài chính*

Bản thuyết minh báo cáo tài chính là một bộ phận hợp thành không thể tách rời của báo cáo tài chính doanh nghiệp dùng để mô tả mang tính tường thuật hoặc phân tích chi tiết các thông tin số liệu đã được trình bày trong bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Thuyết minh báo cáo tài chính được lập nhằm cung cấp những thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh chưa có trong hệ thống các báo cáo tài chính, đồng thời giải thích một số chỉ tiêu mà trong các báo cáo tài chính chưa được trình bày.

Như vậy có thể thấy các báo cáo tài chính phản ánh rõ nét tình hình tài chính của một doanh nghiệp. Mặc dù các số liệu trên hệ thống báo cáo tài chính phản ánh quá khứ tại một thời điểm hay một thời kỳ nhưng các số liệu lại có ý nghĩa cho kỳ tới.

Cả ba báo cáo trên được lập dựa trên cùng một thông tin liên quan đến các giao dịch trong hoạt động của doanh nghiệp, tuy nhiên chúng lại được trình bày



dưới góc độ khác nhau. Mặc dù được thể hiện dưới góc độ khác nhau nhưng các bảng báo cáo tài chính lại có mối liên hệ chặt chẽ với nhau và mỗi báo cáo lại có ý nghĩa riêng của nó.

Mối tương quan của các báo cáo tài chính: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho biết doanh nghiệp có tạo ra lợi nhuận hay không, bảng cân đối kế toán cho biết tính hiệu quả trong quá trình sử dụng tài sản và nguồn vốn, báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho biết luồng tiền tăng giảm ra sao thông qua các hoạt động của doanh nghiệp.

#### *1.2.2.5. Các tài liệu khác sử dụng cho phân tích*

Ngoài hệ thống báo cáo tài chính (bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính) một số thông tin được sử dụng cho phân tích gồm:

Thông tin liên quan đến tình hình kinh tế: hoạt động của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của tình hình kinh tế trong nước và nền kinh tế trong khu vực. Do vậy, khi phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp cần kết hợp với những thông tin này để đánh giá đầy đủ hơn tình hình tài chính và dự báo những nguy cơ, cơ hội đối với hoạt động của doanh nghiệp. Sự khủng hoảng hoặc tăng trưởng kinh tế có tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh. Các thông tin về sự hội nhập nền kinh tế, sự xóa bỏ hoặc xuất hiện của luật thuế đều ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh.

Thông tin theo ngành kinh tế: Ngoài những thông tin về môi trường kinh tế, sự ảnh hưởng của nền kinh tế thì những thông tin liên quan ngành, liên quan đến lĩnh vực kinh doanh cũng được chú trọng. Cụ thể: mức độ và yêu cầu công nghệ của ngành, mức độ cạnh tranh và quy mô thị trường, nhịp độ và xu hướng của ngành... Những thông tin này sẽ làm rõ nội dung của các chỉ tiêu tài chính trong từng ngành, lĩnh vực kinh doanh, đánh giá rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: mỗi doanh nghiệp có những đặc điểm riêng trong tổ chức sản xuất kinh doanh và trong phương thức hoạt động nên để đánh giá hợp lý tình hình tài chính nhà phân tích cần nghiên cứu kỹ đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

Tuy nhiên cũng có những tài liệu không thể biểu hiện bằng số lượng và số liệu cụ thể mà nó thể hiện thông qua sự miêu tả đời sống kinh tế của doanh nghiệp thì cần quan sát, nghiên cứu và phân tích đánh giá để có thông tin đầy đủ.

### ***1.2.3. Phương pháp phân tích tài chính***

Phương pháp phân tích là các công cụ được áp dụng để tiếp cận các đối tượng được phân tích, được áp dụng để xử lý và phân tích dữ liệu nhằm tạo ra thông tin tài chính cần thiết cung cấp cho người sử dụng thông tin.

Hiện nay có rất nhiều phương pháp sử dụng để phân tích báo cáo tài chính. Tuy nhiên, tùy thuộc vào điều kiện và mục đích phân tích mà phương pháp phân tích phải được vận dụng phù hợp với từng đối tượng phân tích. Một số phương pháp chủ yếu được sử dụng trong phân tích báo cáo tài chính:

#### ***1.2.3.1. Phương pháp so sánh***

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi và quan trọng trong phân tích kinh doanh nói chung và báo cáo tài chính nói riêng, được áp dụng từ bước đầu đến bước cuối của quá trình phân tích: từ khi sưu tầm tài liệu đến khi kết thúc phân tích.

Mục đích của so sánh là làm rõ sự khác biệt hay những đặc trưng riêng của đối tượng nghiên cứu, từ đó giúp đối tượng quan tâm có căn cứ để đưa ra các quyết định lựa chọn.

Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý một số vấn đề:

Chỉ tiêu nghiên cứu muốn so sánh được cần phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế, thời gian, phương pháp tính toán và đơn vị đo lường.

Cần xác định được gốc so sánh: gốc so sánh được chọn có thể là gốc về thời gian hay không gian, tùy thuộc vào mục đích mà chọn gốc so sánh cho phù hợp. Kỳ phân tích được chọn là kỳ phân tích, kỳ kế hoạch hoặc kỳ kinh doanh trước.

Nội dung phân tích:

So sánh giữa số thực tế của kỳ phân tích và số thực tế của kỳ kinh doanh trước nhằm xác định rõ xu hướng thay đổi về tình hình hoạt động tài chính của

doanh nghiệp, qua đó đánh giá được hoạt động tài chính của doanh nghiệp đang trong giai đoạn nào.

So sánh giữa số thực tế kỳ phân tích với số kế hoạch, số dự toán, định mức để thấy được mức độ hoàn thành của kế hoạch đã đặt ra.

So sánh số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành, của doanh nghiệp khác nhằm đánh giá tình hình của doanh nghiệp tốt hay xấu.

Các dạng so sánh:

Các dạng được sử dụng trong phương pháp phân tích so sánh là so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng số tương đối, so sánh với số bình quân.

So sánh bằng số tuyệt đối:  $\Delta A = A_1 - A_0$  (Với  $A_1$ : trị số của chỉ tiêu phân tích,  $A_0$ : trị số của chỉ tiêu gốc).

So sánh bằng số tuyệt đối phản ánh quy mô của chỉ tiêu nghiên cứu nên khi so sánh bằng số tuyệt đối nhà phân tích sẽ thấy rõ sự biến động về quy mô của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích với kỳ gốc.

So sánh bằng số tương đối:  $(A_1 / A_0) \times 100\%$  (Với  $A_1$ : trị số của chỉ tiêu phân tích,  $A_0$ : trị số của chỉ tiêu gốc)

So sánh bằng số tương đối là xác định số phần trăm (%) của chỉ tiêu phân tích so với chỉ tiêu gốc. Khác với số tuyệt đối, khi so sánh bằng số tương đối nhà quản lý sẽ nắm được kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến và xu hướng biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Trong phân tích tài chính, một số loại số tương đối thường được sử dụng như: số tương đối động thái phản ánh nhịp độ biến động hay tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu, số tương đối kế hoạch phản ánh mức độ và nhiệm vụ mà doanh nghiệp cần phải thực hiện trong kỳ trên một số chỉ tiêu nhất định, số tương đối phản ánh mức độ thực hiện để đánh giá mức độ thực hiện trong kỳ của doanh nghiệp đạt bao nhiêu phần trăm so với gốc.

So sánh với số bình quân:

Khác với 2 dạng so sánh trên, so sánh với số bình quân cho thấy mức độ mà đơn vị đạt được so với bình quân chung của tổng thể, của ngành, của khu vực. Qua đó, các nhà quản trị có thể xác định được vị trí hiện tại của doanh nghiệp mình.

#### *1.2.3.2. Phương pháp chi tiết chỉ tiêu*

Trong phân tích kinh doanh nói chung và phân tích báo cáo tài chính nói riêng, phương pháp chi tiết chỉ tiêu phân tích giữ vị trí đặc biệt quan trọng, quá trình phân tích được đi từ khái quát đến cụ thể. Các chỉ tiêu tài chính trong quá trình kinh doanh thường đa dạng và phong phú, do đó khi phân tích có thể chi tiết chỉ tiêu phân tích theo bộ phận cấu thành, theo thời gian và theo không gian. Sau đó mới tiến hành xem xét, so sánh mức độ đạt được của từng bộ phận giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc và mức độ ảnh hưởng của từng bộ phận đến tổng thể. Chi tiết chỉ tiêu cũng sẽ giúp đánh giá được tiến độ thực hiện và kết quả đạt được trong từng thời gian nhất định hay mức độ đóng góp của từng bộ phận vào kết quả chung. Chi tiết hóa chỉ tiêu phân tích càng đa dạng, đầy đủ thì kết quả phân tích càng chính xác, phân tích theo các hướng khác nhau sẽ giúp cho việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh chính xác hơn. Trong quá trình phân tích cần căn cứ vào mục đích, yêu cầu, đặc điểm của chỉ tiêu để chọn cách thức chi tiết cho phù hợp.

#### *1.2.3.3. Phương pháp phân tích ngang*

Phân tích theo chiều ngang các báo cáo tài chính thường so sánh các khoản mục cụ thể của báo cáo tài chính qua một số chu kỳ kế toán và những so sánh được thực hiện theo một trong hai cách khác nhau: so sánh về lượng, tỷ lệ phần trăm các khoản mục theo thời gian.

Phân tích theo thời gian giúp các nhà phân tích đánh giá khái quát tình hình biến động của các chỉ tiêu tài chính từ đó biết được thực trạng tài chính tại doanh nghiệp. Đánh giá đi từ tổng quát đến chi tiết, sau khi đánh giá ta liên kết các thông tin để đánh giá khả năng tiềm tàng và rủi ro, nhận ra được khoản mục nào có biến động hay thay đổi bất thường cần tập chung phân tích; xác định nguyên nhân để khắc phục và tìm cách trong các phương án kinh doanh sau.

#### *1.2.3.4. Phương pháp phân tích dọc*

Phân tích theo chiều dọc là so sánh từng con số riêng biệt với một con số cụ thể trong báo cáo tài chính, sự so sánh được báo cáo bằng tỷ lệ phần trăm và từng khoản mục trên báo cáo được thể hiện bằng một tỷ lệ kết cấu so với một khoản mục

được chọn làm gốc có tỷ lệ 100%. Phương pháp này là so sánh một số khoản mục với một khoản mục nhất định trong cùng một kỳ kế toán. Báo cáo bao gồm kết quả tính toán của các tỷ lệ phần trăm trên được gọi là báo cáo quy mô.

Sử dụng phương pháp so sánh phân tích theo chiều dọc giúp chúng ta đưa về cùng một điều kiện so sánh, để thấy được kết cấu của từng chỉ tiêu so với chỉ tiêu tổng thể tăng hay giảm.

Người dùng thường mở rộng phân tích theo chiều dọc bằng cách so sánh nhưng phân tích qua nhiều thời kỳ khác nhau. Điều này có thể chỉ ra xu hướng và rất hữu ích trong việc ra quyết định kinh doanh.

#### *1.2.3.5. Phương pháp sử dụng mô hình DuPont*

Phân tích DuPont là phương pháp phân tích mối liên hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu tài chính cần phân tích, qua sự phân tích mối liên kết giữa các nhân tố mà người ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định.

Theo phương pháp này, người phân tích có thể tách riêng, phân tích tác động của từng yếu tố tới chỉ tiêu tài chính tổng hợp như thế nào là có lợi hay bất lợi, từ đó có thể đưa ra quyết định tài chính phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp. Do đó, phương pháp phân tích này còn được gọi là phương pháp tách đoạn.

Mô hình Dupont là kỹ thuật được sử dụng để phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp bằng các công cụ quản lý hiệu quả truyền thống. Nó là một công cụ đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả. Việc phân tích báo cáo tài chính bằng mô hình DuPont có ý nghĩa lớn với quản trị doanh nghiệp thể hiện ở chỗ có thể đánh giá đầy đủ, khách quan các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, khái quát được toàn bộ các vấn đề cơ bản của doanh nghiệp từ đó tiến hành thực hiện phương án kinh doanh và đưa ra các quyết định cho phù hợp.

Mô hình Dupont được sử dụng để khảo sát hoặc giải thích kết quả của ROE, ROA... và các tỷ số phân tích này đều ở dạng một phân số. Điều đó có nghĩa là mỗi tỷ số tài chính sẽ tăng hay giảm tùy thuộc vào hai nhân tố: mẫu số và tử số của phân



những mục tiêu khác nhau đồng thời giúp các nhà quản trị đưa ra các chiến lược thích hợp để nâng cao năng lực tài chính và năng lực kinh doanh cho doanh nghiệp.

Phân tích tình hình tài chính thường xem xét các chỉ tiêu tài chính đại diện trên các phương diện khác nhau về tổng thể tình hình tài chính của doanh nghiệp. Để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp và có được thông tin chính xác, quan trọng phục vụ cho các đối tượng có nhu cầu cần tiến hành phân tích các nội dung cụ thể sau:

### ***1.3.1. Phân tích khả năng thanh toán***

Phân tích khả năng thanh toán là việc đánh giá khả năng chuyển tài sản thành tiền và khả năng tạo tiền nhằm thực hiện nghĩa vụ đối với các chủ nợ khi đến hạn. Việc phân tích này là nội dung quan trọng để đánh giá chất lượng tài chính và hiệu quả hoạt động.

Phân tích khả năng thanh toán cung cấp thông tin rất quan trọng đối với các đối tượng quan tâm đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể, với các chủ nợ việc phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho biết doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ khi đến hạn hay không? Dựa vào phân tích đó để chủ nợ ra quyết định cho vay vốn hay không? Với các chủ sở hữu việc phân tích làm rõ các dấu hiệu như vốn đầu tư có bị mất quyền kiểm soát hoặc thất thoát vốn trong tương lai không? Với nhà quản lý được trao nhiệm vụ điều hành của doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp tăng trưởng nhưng phải đảm bảo khả năng thanh toán tốt.

Việc phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán có thể đánh giá chính xác thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Quá trình phân tích cung cấp những thông tin cần thiết để nhà quản trị đưa ra các quyết định đúng đắn cho hoạt động của doanh nghiệp. Nhà quản trị sẽ căn cứ vào kết quả phân tích để xác định xem khả năng thanh toán như vậy đã hợp lý để đáp ứng được nhu cầu thanh toán hay chưa, hiệu quả sử dụng vốn ra sao, những vấn đề gặp phải với khả năng thanh toán không tốt, từ đó có cách xử lý phù hợp.

### 1.3.1.1. Phân tích khái quát tình hình thanh toán

#### \* Hệ số tài trợ

Hệ số tài trợ là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết tại thời điểm phân tích trong 1 đồng nguồn vốn thì bao nhiêu đồng thuộc về vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính càng lớn và ngược lại chỉ tiêu này càng nhỏ thì khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính càng thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng giảm.

Hệ số tài trợ được xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 108)

#### \* Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn

Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn là chỉ tiêu phản ánh mức độ đầu tư của vốn chủ sở hữu vào tài sản dài hạn. Hệ số này càng lớn thì chứng tỏ vốn chủ sở hữu đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn do đó doanh nghiệp ít gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ dài hạn khi đến hạn. Điều này tuy giúp doanh nghiệp tự đảm bảo về mặt tài chính nhưng hiệu quả kinh doanh không cao do vốn đầu tư chủ yếu vào tài sản dài hạn, ít sử dụng vào kinh doanh để quay vòng sinh lợi.

Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn được xác định như sau:

$$\text{Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 109)

#### \* Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả

$$\text{Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \times 100\%$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 150)



Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp đang đi chiếm dụng vốn hay bị chiếm dụng vốn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều, nếu tỷ lệ này lớn hơn 100% thì số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng nhỏ hơn số vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng và ngược lại. Chỉ tiêu này phân tích tổng số nợ phải thu và tổng số nợ phải trả cũng như số phải thu và phải trả ở từng lĩnh vực riêng, qua đó giúp các nhà quản trị đưa ra quyết định phù hợp cho hoạt động của doanh nghiệp.

\* Số vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng bán chịu trong kỳ}}{\text{Nợ phải thu bình quân}}$$

Trong đó :

$$\text{Nợ phải thu bình quân} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 137)*

Chỉ tiêu này thể hiện tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền, số vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao, điều này giúp doanh nghiệp chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất. Ngược lại hệ số này càng thấp chứng tỏ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều, làm giảm tính chủ động trong kinh doanh. Tuy nhiên số vòng quay các khoản phải thu quá cao chứng tỏ phương thức bán hàng cứng nhắc, chỉ thu bằng tiền mặt, điều này làm hạn chế khối lượng hàng hóa tiêu thụ doanh nghiệp khó cạnh tranh và mở rộng thị trường. Tùy vào tình hình cụ thể mà chỉ tiêu này sẽ được vận dụng phù hợp.

\* Thời gian quay vòng các khoản phải thu (Thời gian thu tiền)

$$\text{Thời gian thu tiền} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 138)*

Chỉ tiêu này cho biết thời gian bình quân thu hồi tiền hàng bán ra. Thời gian thu hồi càng lớn chứng tỏ tốc độ quay càng chậm, thời gian doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn dài hơn. Thời gian thu tiền ngắn thì tốc độ thu hồi tiền càng nhanh, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên thời gian thu hồi quá ngắn sẽ gây khó khăn cho người mua, ảnh hưởng đến doanh số bán hàng. Do đó, khi xem xét thời gian thu hồi nợ doanh nghiệp thường xem xét đến chính sách bán hàng và thời gian thu hồi nợ.

\* Số vòng quay các khoản phải trả

$$\text{Số vòng quay các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng mua chịu trong kỳ}}{\text{Nợ phải trả bình quân}}$$

Trong đó :

$$\text{Nợ phải trả bình quân} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 144 – 145)*

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp, phản ánh tốc độ thanh toán của các khoản phải trả. Chỉ tiêu này càng lớn thì doanh nghiệp phải thanh toán tiền mua hàng càng nhanh, ít đi chiếm dụng vốn. Đối lập với vòng quay các khoản phải thu có xu hướng càng tăng càng tốt thì đối với các doanh nghiệp càng được trả chậm nợ càng tốt nên họ rất muốn kéo dài thời gian trả nợ. Tuy nhiên, vòng quay các khoản phải trả thấp chưa thể xác định rõ là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc trả nợ hay doanh nghiệp là khách hàng tốt nên được nhà cung cấp cho trả chậm và để khẳng định được khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp cần phân tích chi tiết các khoản phải trả, các khoản được cho nợ...

\* Thời gian quay vòng các khoản phải trả (Thời gian thanh toán tiền hàng)

$$\text{Thời gian thanh toán tiền hàng} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 145)*

Chỉ tiêu này cho biết thời gian bình quân thanh toán tiền mua hàng cho nhà cung cấp. Thời gian càng nhỏ chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn và ngược lại. Khi phân tích chỉ tiêu này nhà phân tích cũng xem xét chính sách mua hàng và thời gian thanh toán mà nhà cung cấp áp dụng cho doanh nghiệp.

### 1.3.1.2. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Trong kinh doanh điều làm các nhà quản trị lo ngại là các khoản nợ nần, các khoản phải thu không có khả năng thu hồi, các khoản phải trả không có khả năng thanh toán. Để tránh rơi vào tình trạng khó khăn có thể dẫn đến phá sản vì khả năng thanh toán kém doanh nghiệp luôn quan tâm đến các khoản nợ đến hạn trả và chuẩn bị nguồn để thanh toán bằng cách duy trì một mức vốn luôn chuyển hợp lý để đáp ứng kịp thời các khoản nợ ngắn hạn, duy trì các loại hàng tồn kho để đảm bảo quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi.

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ mà doanh nghiệp có nghĩa vụ thanh toán trong thời hạn dưới một năm kể từ ngày phát sinh. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn có vai trò rất quan trọng với tình hình tài chính của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thấp và kéo dài thường xuất hiện rủi ro tài chính nguy cơ phá sản có thể xảy ra ngay cả trong điều kiện chỉ tiêu khả năng thanh toán tổng quát cao.

Một số chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

\* Hệ số khả năng thanh toán ngay

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngay} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Nợ quá hạn và đến hạn}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 156)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán ngay của tiền đối với các khoản nợ quá hạn và đến hạn tại bất cứ thời điểm nào. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp dồi dào, tuy nhiên chỉ tiêu này quá cao và kéo dài thì cho thấy tiền mặt của doanh nghiệp đang nhàn rỗi và ứ đọng, không quay vòng trong sản xuất và kinh doanh dẫn đến hiệu sử dụng vốn thấp. Ngược lại, chỉ tiêu này

quá thấp chứng tỏ doanh nghiệp không có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ quá hạn và đến hạn, nếu trường hợp này kéo dài sẽ ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

\* Hệ số khả năng thanh toán nhanh

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 157)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nhanh của tiền và các khoản tương đương tiền với các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp dồi dào, tuy nhiên nếu chỉ tiêu này cao và kéo dài thì vốn bằng tiền của doanh nghiệp nhàn rỗi, ứ đọng, hiệu quả sử dụng vốn giảm. Chỉ tiêu này quá thấp và kéo dài chứng tỏ doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, làm ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện và doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng phá sản.

\* Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 158)

Thông qua chỉ tiêu này nhà phân tích có thể thấy rõ với tổng giá trị tài sản ngắn hạn hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Để đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn còn có thể phân tích thêm chỉ tiêu khả năng chuyển đổi tài sản ngắn hạn thành tiền của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 159)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn tại thời điểm phân tích. Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ khả năng chuyển đổi thành tiền lớn, doanh nghiệp có nguồn thanh toán kịp thời và dồi dào. Ngược lại chỉ tiêu này thấp khả năng chuyển đổi thành tiền của tài sản ngắn hạn thấp, gây áp lực tài chính trong quá trình tìm nguồn vốn để thanh toán.

### 1.3.1.3. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

Nợ dài hạn của doanh nghiệp là một bộ phận của nguồn vốn ổn định dùng để đầu tư các tài sản dài hạn như tài sản cố định, bất động sản đầu tư, chứng khoán dài hạn...

Khi phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn nhà phân tích thường sử dụng những chỉ tiêu sau:

\* Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

Đây là một chỉ tiêu quan trọng khi phân tích chỉ tiêu này nó cung cấp các thông tin hữu ích cho các nhà quản lý đưa ra các quyết định đúng đắn trong các hoạt động kinh doanh, góp phần bảo đảm an toàn và phát triển vốn. Khi phân tích khả năng thanh toán tổng quát để có được đánh giá chính xác ta thường xem xét mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán, xem xét đến đặc điểm cùng với ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 165)

Tác giả (Nguyễn Ngọc Quang, 2011) cho rằng:

Khi  $H \geq 1$  chứng tỏ doanh nghiệp có đủ và có thừa khả năng thanh toán, tình hình kinh doanh của doanh nghiệp rất tốt, thu hút vốn đầu tư mở rộng kinh doanh.

Ngược lại, khi  $H < 1$  chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán, tình hình xấu kéo dài có thể dẫn tới kinh doanh rơi và tình trạng khó khăn và có nguy cơ phá sản.

\* Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn:

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 167)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nợ đối với các khoản đầu tư dài hạn, giá trị tài sản cố định... Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp tốt góp phần ổn định tình hình tài chính, phát triển kinh doanh.

\* Hệ số khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 168)

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp như thế nào, doanh nghiệp có khả năng thanh toán lãi vay hay không, ngoài ra còn có khả năng thanh toán nợ gốc hay không, vốn có được sử dụng một cách hiệu quả hay không. Chỉ tiêu này càng cao thì càng tốt và ngược lại.

### **1.3.2.. Phân tích cấu trúc tài chính và rủi ro**

#### **1.3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính**

Cấu trúc tài chính là cơ cấu các loại nguồn vốn hình thành nên các loại tài sản của doanh nghiệp.

Phân tích cấu trúc tài chính là phân tích khái quát tình hình đầu tư và huy động vốn của doanh nghiệp. Quá trình phân tích cấu trúc tài chính doanh nghiệp là phân tích cấu trúc tài sản và cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp.

Mục tiêu chính của việc phân tích cấu trúc tài chính là xem xét việc huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Phân tích cấu trúc tài sản và nguồn vốn cung cấp cho đối tượng sử dụng thông tin về những dấu hiệu không tốt trong quản lý tổ chức, tính tự chủ về tài chính, tính ổn định của các nguồn tài trợ, tình hình sử dụng có hiệu quả nhất của nguồn vốn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Nguồn thông tin phục vụ cho phân tích cấu trúc tài chính doanh nghiệp chủ yếu là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Khi thực hiện phân tích cấu trúc tài sản ta thường sử dụng một số chỉ tiêu như:

- Tỷ trọng của các khoản tiền và tương đương tiền trên tổng tài sản: chỉ tiêu này cao thì doanh nghiệp tăng khả năng thanh toán nhưng vốn bị ứ đọng, quay vòng chậm, không có khả năng sinh lời trong kinh doanh và ngược lại chỉ tiêu này thấp doanh nghiệp giảm khả năng thanh toán nhưng lại tăng hiệu quả sử dụng vốn.

- Tỷ trọng hàng tồn kho trên tổng tài sản: chỉ tiêu cao cho biết doanh nghiệp đang lãng phí vốn; đáp ứng nhu cầu khách hàng, chỉ tiêu này thấp chứng tỏ doanh nghiệp tăng hiệu quả sử dụng vốn nhưng lại không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng dẫn đến mất khách.

- Tỷ trọng nợ phải thu trên tổng tài sản: chỉ tiêu này cao chứng tỏ rằng doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn và đang có chương trình tăng doanh thu ngược lại nếu thấp thì doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn, hạn chế tăng doanh thu.

- Tỷ trọng tài sản cố định trên tổng tài sản: chỉ tiêu này cao cho biết đầu tư cho tương lai, đòn bẩy kinh doanh cao nhưng rủi ro kinh doanh cao. Ngược lại nếu chỉ tiêu này thấp thì rủi ro kinh doanh và đòn bẩy kinh doanh đều thấp.

Phân tích cấu trúc nguồn vốn theo một số chỉ tiêu sau:

- Hệ số nợ (nợ phải trả trên tổng nguồn vốn): chỉ tiêu này cao doanh nghiệp đang đi chiếm dụng vốn, đòn bẩy kinh doanh cao, rủi ro tài chính cũng cao. Khi chỉ tiêu này thấp doanh nghiệp độc lập về mặt tài chính, đòn bẩy tài chính thấp.

- Tỷ trọng vốn vay trên tổng nguồn vốn: chỉ tiêu này cao thì đi kèm với nó là rủi ro kinh doanh cao, chi phí lãi vay cao, nhưng doanh nghiệp lại có lợi về thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này thấp rủi ro kinh doanh thấp, chi phí lãi vay thấp và trong trường hợp này doanh nghiệp không có lợi về thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Tỷ trọng phải trả người bán trên tổng nguồn vốn: khi tỷ trọng này cao doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn, tăng cường vốn cho hoạt động kinh doanh, không được hưởng các khoản chiết khấu do doanh nghiệp mua hàng mà không thanh toán ngay.

Chỉ tiêu này thấp doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn, hạn chế vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng lại được hưởng các khoản chiết khấu khi mua hàng.

Việc phân tích cấu trúc tài chính bao gồm phân tích cấu trúc tài sản và cấu trúc nguồn vốn cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, nhà quản lý về thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp từ đó có phương án đầu tư kinh doanh và quản lý điều hành một cách hợp lý.

#### 1.3.2.2. Phân tích rủi ro tài chính

Rủi ro là sự thiệt hại trong hoạt động sản xuất kinh doanh, có thể dẫn doanh nghiệp đến nguy cơ phá sản. Trên thực tế có rất nhiều doanh nghiệp bị phá sản do gặp các vấn đề khó khăn trong kinh doanh như mất khả năng thanh toán, kết quả kinh doanh thua lỗ kéo dài, vốn bị chiếm dụng lớn, trình độ quản lý yếu kém...

Rủi ro tài chính thường gắn liền với các quan hệ tài chính và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Rủi ro tài chính là phần rủi ro mà các chủ sở hữu phải gánh chịu ngoài phần rủi ro kinh doanh cơ bản do doanh nghiệp sử dụng các khoản vay nợ.

Khi xem xét rủi ro tài chính thường dùng các chỉ tiêu sau:

\* Hệ số khả năng thanh toán các khoản nợ quá hạn và đến hạn (Hệ số khả năng thanh toán ngay)

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngay} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ quá hạn và đến hạn}}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 258)

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán nợ đến hạn và quá hạn của doanh nghiệp. Theo (Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 258) có viết: Nếu hệ số này  $\geq 1$  doanh nghiệp có thể đảm bảo khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ đến hạn và đang trong trạng thái an toàn. Nếu hệ số này  $< 1$  và kéo dài doanh nghiệp không đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn và quá hạn khi đó dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện, tình trạng phá sản có thể xảy ra.



\* Hệ số nợ

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

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 265)*

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn kinh doanh, doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng được hình thành từ các khoản nợ. Hệ số nợ càng lớn chủ sở hữu càng có lợi vì chỉ phải đóng góp một lượng vốn ít nhưng được sử dụng một lượng tài sản lớn. Đặc biệt khi doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận trên các khoản nợ lớn hơn so với số tiền lãi phải trả thì lợi nhuận dành cho chủ sở hữu sẽ tăng rất nhanh. Doanh nghiệp có hệ số nợ cao thể hiện rủi ro tài chính cao. Để hạn chế rủi ro tài chính cần duy trì một cơ cấu vốn vay phù hợp.

\* Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu

$$\text{Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu} = \frac{\text{Vốn bị chiếm dụng}}{\text{Tổng các khoản phải thu}} \times 100$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 268)*

Vốn bị chiếm dụng là số phải thu quá hạn không thu được.

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng càng nhiều, gây khó khăn trong việc quay vòng của vốn trong kinh doanh. Thực tế số đi chiếm dụng nhiều hay bị chiếm dụng nhiều đều phản ánh tình hình tài chính không lành mạnh, rủi ro tài chính xuất hiện, ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Trên thực tế, phân tích rủi ro tài chính giúp doanh nghiệp thấy rõ thực trạng tài chính của mình qua đó giúp cho nhà quản trị có kế hoạch kinh doanh phù hợp để có thể theo đuổi các mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị doanh nghiệp. Khi phân tích rủi ro còn giúp nhà quản lý kiểm soát chi phí trong quá trình kinh doanh nâng cao hiệu quả kinh tế. Ngoài ra, phân tích rủi ro sẽ giúp phát hiện sớm rủi ro trong các dự án kinh doanh, từ đó có thể ngăn chặn kịp thời tổn thất, giảm thiệt hại về thu nhập hoặc tài sản cho doanh nghiệp.

### **1.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng tài sản**

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 179) có viết: “Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vật lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất”. Mặt khác hiệu quả kinh doanh còn là chỉ tiêu đánh giá kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp, góp phần tăng thêm sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp trên thị trường.

Phân tích hiệu quả kinh doanh cần kết hợp nhiều chỉ tiêu hiệu quả ở các bộ phận, các mặt của quá trình kinh doanh hoặc có thể phân tích từ chỉ tiêu tổng hợp đến chỉ tiêu chi tiết từ đó đưa ra các thông tin hữu ích là cơ sở đưa ra các quyết định phục vụ cho kinh doanh. Hơn nữa, phân tích hiệu quả kinh doanh là một nội dung cơ bản của phân tích tài chính nhằm góp phần cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

Phân tích hiệu quả kinh doanh cung cấp những thông tin hữu ích cho mọi đối tượng quan tâm. Mỗi đối tượng có những mục đích khác nhau, có mối quan tâm khác nhau, do đó thông tin mà họ có được sẽ giúp họ đưa ra các quyết định có lợi cho bản thân họ.

Phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm biết được hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào, xu hướng kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng đến kinh doanh. Thông qua việc phân tích, đánh giá nhằm đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lời, đảm bảo hiệu quả kinh tế và xã hội.

Đánh giá hiệu quả kinh doanh bao gồm nhiều nội dung, việc đánh giá được tiến hành trên cơ sở phân tích từng phần rồi tổng hợp lại. Đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả trên các góc độ: hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng lãi vay...

#### **1.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản**

Các chỉ tiêu thường được sử dụng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản bao gồm:

\* Số vòng quay của tài sản:

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 192)

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản vận động nhanh góp phần tăng

doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này thấp chứng tỏ các tài sản vận động chậm làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản trong các doanh nghiệp.

\* Tỷ suất sinh lời của tài sản:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 191)

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp

Ngoài ra để phân tích chỉ tiêu này có thể thông qua mô hình tài chính Dupont. Sử dụng mô hình phân tích này là phân tích khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng dưới sự ảnh hưởng cụ thể của những bộ phận tài sản, chi phí, doanh thu nào. Thông qua phân tích, các nhà quản trị có thể đưa ra các quyết định nhằm đạt được khả năng lợi nhuận mong muốn. Mô hình Dupont được áp dụng cụ thể như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)} \times \text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA)}$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 195)

Căn cứ vào mô hình này xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới khả năng sinh lời của tài sản (ROA).

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản: chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sức sản xuất của các tài sản càng nhanh, đây là nhân tố để tăng sức sinh lời của tài sản. Chỉ tiêu này bị ảnh hưởng của các nhân tố tổng doanh thu thuần càng lớn khả năng tạo ra doanh thu của tài sản càng cao, tài sản bình quân càng nhỏ khả năng tạo ra doanh thu của tài sản càng cao. Qua phân tích các nhân tố có liên quan doanh nghiệp có thể phát hiện ra các mặt tích cực và tiêu cực của từng nhân tố để có biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần và các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu này. Doanh nghiệp muốn tăng sức sinh lời của doanh thu thuần cần có các biện pháp giảm chi phí vì chỉ tiêu chi phí có ảnh hưởng trực tiếp đến các chỉ tiêu cần phân tích trên. Qua phân tích để có các biện pháp phù hợp cân bằng chi phí, tăng doanh thu.

\* Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần:

$$\begin{array}{l} \text{Suất hao phí của tài sản} \\ \text{so với doanh thu thuần} \end{array} = \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Doanh thu thuần bán hàng}}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 193)*

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, để thu được 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng tài sản đầu tư. Chỉ tiêu này càng thấp hiệu quả sử dụng tài sản càng tốt góp phần tiết kiệm tài sản và nâng cao doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp. Đây cũng là một chỉ tiêu kinh tế cơ bản để dự kiến vốn đầu tư khi doanh nghiệp muốn một mức doanh thu thuần như dự kiến.

\* Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế:

$$\begin{array}{l} \text{Suất hao phí của tài sản} \\ \text{so với lợi nhuận sau} \\ \text{thuế} \end{array} = \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp}}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 193)*

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 1 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thì cần bao nhiêu đồng tài sản, chỉ tiêu này càng thấp hiệu quả sử dụng tài sản càng cao, hấp dẫn các nhà đầu tư và ngược lại.

#### *1.3.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu*

Để biết được khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn đã đầu tư, đồng thời tăng cường kiểm soát và bảo toàn vốn, giúp doanh nghiệp tăng trưởng bền vững thì chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu luôn được các nhà đầu tư coi trọng và quan tâm.

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được phân tích thông qua chỉ tiêu ROE và được xác định như phần 1.2.3.5.

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao thì càng hiệu quả, giúp cho các nhà quản trị có thể huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự phát triển của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ, hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn.

Để có được những thông tin chính xác hơn trong việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu có thể sử dụng mô hình tài chính Dupont để phân tích và công thức phân tích ROE theo mô hình này được thể hiện như phần 1.2.3.5, trang 20 trên.

Qua đây có thể thấy rõ các nhân tố tác động vào chỉ tiêu ROE và sức ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu này.

#### *1.3.3.3. Hiệu quả sử dụng lãi vay*

$$\text{Hiệu quả sử dụng lãi vay của doanh nghiệp} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 232)*

Chỉ tiêu này phản ánh độ an toàn, khả năng thanh toán lãi tiền vay của doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao khả năng sinh lời của vốn vay càng tốt, điều này thu hút các tổ chức tín dụng vào hoạt động kinh doanh.

#### 1.3.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Trong hoạt động kinh doanh, chi phí trong kỳ của doanh nghiệp chi ra thường bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác và các chi phí này bỏ ra để tạo ra doanh thu trong kỳ. Để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí và đưa ra các biện pháp kiểm soát, tiết kiệm chi phí thì thông qua việc phân tích sẽ làm rõ hai vấn đề này.

\* Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán:

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 234)

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán lớn thể hiện các mặt hàng kinh doanh có lời nhất, doanh nghiệp đẩy mạnh khối lượng tiêu thụ.

\* Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng:

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 235)

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp 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 lớn, tiết kiệm được chi phí bán hàng.

\* Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp:

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

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 235)

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ lợi nhuận trong chi phí quản lý doanh nghiệp càng lớn, cho thấy doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí quản lý và đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh.

\* Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí:

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

*(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, trang 236)*

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đạt hiệu quả cao trong kinh doanh vì lợi nhuận thu được nhiều mà chi phí bỏ ra lại ít.

Tóm lại, phân tích các chỉ tiêu tài chính có mục tiêu đi tới những dự đoán tài chính, dự đoán kết quả trong tương lai của doanh nghiệp, trên cơ sở đó mà đưa ra các quyết định phù hợp. Việc phân tích không chỉ căn cứ vào các tài liệu từ nội bộ doanh nghiệp mà còn phải căn cứ vào các tài liệu bên ngoài doanh nghiệp như vấn đề kinh tế, tiền tệ, các thông tin về ngành, các thông tin về pháp lý, quan hệ quốc tế.

## CHƯƠNG 2

### DỮ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

#### **2.1. Dữ liệu cho phân tích và quy trình thu thập dữ liệu**

Dữ liệu (data) là những số liệu hay sự kiện chúng ta có thể thu thập để đưa vào xử lý và phân tích nhằm tạo ra thông tin tài chính.

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Nó bao gồm cả những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin về kế toán và những thông tin quản lý khác, những thông tin về số lượng và giá trị, trong đó những thông tin kế toán phản ánh tập chung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng.

Những dữ liệu cần thiết cho việc phân tích tài chính bao gồm các dữ liệu sơ cấp dữ liệu thứ cấp.

Dữ liệu thứ cấp là hệ thống cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp, để có được dữ liệu này tác giả đã sử dụng các giáo trình, các chuẩn mực có liên quan đến phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp. Dữ liệu thứ cấp còn là những báo cáo tài chính trong khoản thời gian 2012-2014 đã được kiểm toán, dữ liệu này được tác giả thu thập thực tế tại đơn vị nghiên cứu.

Dữ liệu sơ cấp bao gồm các thông tin thu được từ cán bộ phân tích tài chính doanh nghiệp, kế toán trưởng, ban giám đốc nguồn thông tin này được tác giả liên hệ phòng vấn nhà quản lý doanh nghiệp trong thời gian nghiên cứu và tác giả còn tham vấn ý kiến của các thầy cô.

Ngoài ra, tác giả còn sử dụng một số dữ liệu được download trên các website như vietstock.vn, tailieu.vn, liên quan đến tình hình kinh tế, thông tin theo ngành, thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.



## 2.2. Phương pháp xử lý dữ liệu

Để xử lý dữ liệu và có được những thông tin chính xác phục vụ cho quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp thì dữ liệu sau khi thu thập về được tác giả chia thành nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán, rủi ro tài chính, hiệu quả kinh doanh. Từ các dữ liệu thu thập được tác giả sử dụng bảng tính, biểu đồ để đưa ra số liệu cụ thể, từ đó rút ra các đánh giá về tình hình tài chính doanh nghiệp.

Theo cơ sở lý thuyết về các phương pháp phân tích tài chính đưa ra ở phần 1.2.3 trang 16 của Chương 1, tác giả sử dụng những phương pháp sau để phục vụ cho việc xử lý dữ liệu:

Phương pháp so sánh: phương pháp này bao gồm được tác giả sử dụng cho các chỉ tiêu như phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn, phân tích khả năng thanh toán dài hạn, phân tích cơ cấu tài sản; cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp, phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua 3 chỉ tiêu ROA, ROE, ROS. Tác giả sử dụng phương pháp này vì nó có thể so sánh được nhiều loại chỉ tiêu khác nhau để biết được mức biến động của các đối tượng đang nghiên cứu. Phương pháp này được tác giả sử dụng trong phân tích các số liệu, các chỉ tiêu so sánh giữa các năm, so sánh các giá trị chỉ tiêu tài chính của công ty với giá trị trung bình ngành để thấy được những biến động của các chỉ tiêu qua các năm và mức độ phát triển, vị trí của công ty trong ngành.

Phương pháp phân tích dọc: được tác giả sử dụng cho các chỉ tiêu phân tích như phân tích cơ cấu tài sản, phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty. Phương pháp này so sánh từng con số riêng biệt được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm với một con số được chọn làm gốc có tỷ lệ 100%. Tác giả sử dụng phương pháp này cho công tác phân tích tài chính vì nó cung cấp những thông tin, biến động về tỷ trọng của các chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp sử dụng mô hình Dupont: được tác giả sử dụng để phân tích các chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả kinh doanh của Công ty như ROA, ROE, ROS. Số liệu phân tích được tính toán cho từng yếu tố tới chỉ tiêu tài chính tổng hợp. Tác giả chọn phương pháp này cho quá trình nghiên cứu vì qua phương pháp này có thể

thấy rõ mối liên hệ giữa các chỉ tiêu đơn lẻ với chỉ tiêu tổng thể, thấy được nguyên nhân và sự thay đổi và kết quả tình hình tài chính, hiệu quả kinh doanh của Công ty.

### **2.3. Phương thức trình bày dữ liệu**

Sau khi xử lý dữ liệu kết quả thu được sẽ được trình bày một cách hợp lý để phù hợp với từng loại dữ liệu. Không phải tất cả số liệu phân tích hay kết quả đều trình bày ở một dạng khác nhau, có dữ liệu được trình bày ở dạng văn viết và có những dữ liệu được trình bày ở dạng bảng biểu, có những dữ liệu lại được trình bày ở dạng hình (biểu đồ). Cụ thể như:

Với phần hệ thống lý thuyết, những số liệu đơn giản, thông tin về Công ty được giải thích ở dạng câu văn viết.

Với các chỉ tiêu hệ thống chỉ tiêu tài chính của ngành, phân tích khái quát tình hình thanh toán, phân tích cấu trúc tài chính, phân tích hiệu quả sử dụng chi phí được tác giả trình bày ở dạng bảng để dễ theo dõi, để so sánh qua các năm thấy được sự thay đổi về tình hình của Công ty.

Với các chỉ tiêu phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán dài hạn, hiệu quả kinh doanh của Công ty và ngành (ROA, ROE, ROS) được tác giả trình bày ở cả dạng bảng và biểu đồ. Thông qua dạng bảng để dễ so sánh số liệu qua các năm, thông qua biểu đồ để thấy rõ sự chênh lệch của các chỉ tiêu giữa ngành và Công ty, từ đó, có các thông tin cần thiết và chính xác.

Với mối quan hệ giữa các phòng ban trong công ty, mô hình tổ chức bộ máy kế toán, trình tự ghi sổ của công ty được thể hiện dưới dạng sơ đồ chuỗi để thấy rõ mối quan hệ trong hệ thống.

Như vậy, quá trình thu thập và xử lý dữ liệu vô cùng quan trọng trong công tác phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp. Qua xử lý số liệu sẽ cho biết quá trình hoạt động, kết quả kinh doanh của Công ty trong thời gian phân tích. Nó cung cấp những thông tin cần thiết về tình hình tài chính, khả năng kinh doanh của Công ty.

**CHƯƠNG 3**  
**PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG**  
**NGHỆ DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP**

**3.1. Khái quát chung về Công ty cổ phần công nghệ Dược phẩm Việt Pháp**

**3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty**

Tên Công ty (viết bằng tiếng việt): **CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP**

Trụ sở chính: 152B Nguyễn Việt Xuân – Quang Trung – Hà Đông – HN

Mã số thuế: 0103251647

Điện thoại: 0466.609.158/Fax: 0433.510.057

Email: [vfcphar@gmail.com](mailto:vfcphar@gmail.com)

Website: [www.vietphapphar.com.vn](http://www.vietphapphar.com.vn)

Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp được Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103034785 lần đầu ngày 20/01/2009 và giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 2 số 0103251647 ngày 28/04/2011, thay đổi lần 3 ngày 28/05/2014.

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

Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp có 25 nhân viên chính thức bao gồm cả giám đốc được phân thành các phòng ban khác nhau. Tuy là mới thành lập nhưng do sự cố gắng làm việc không ngừng nghỉ của toàn bộ cán bộ công nhân viên mà Công ty đã đứng vững được trên thị trường cạnh tranh khốc liệt, đó là tiền đề của Công ty.

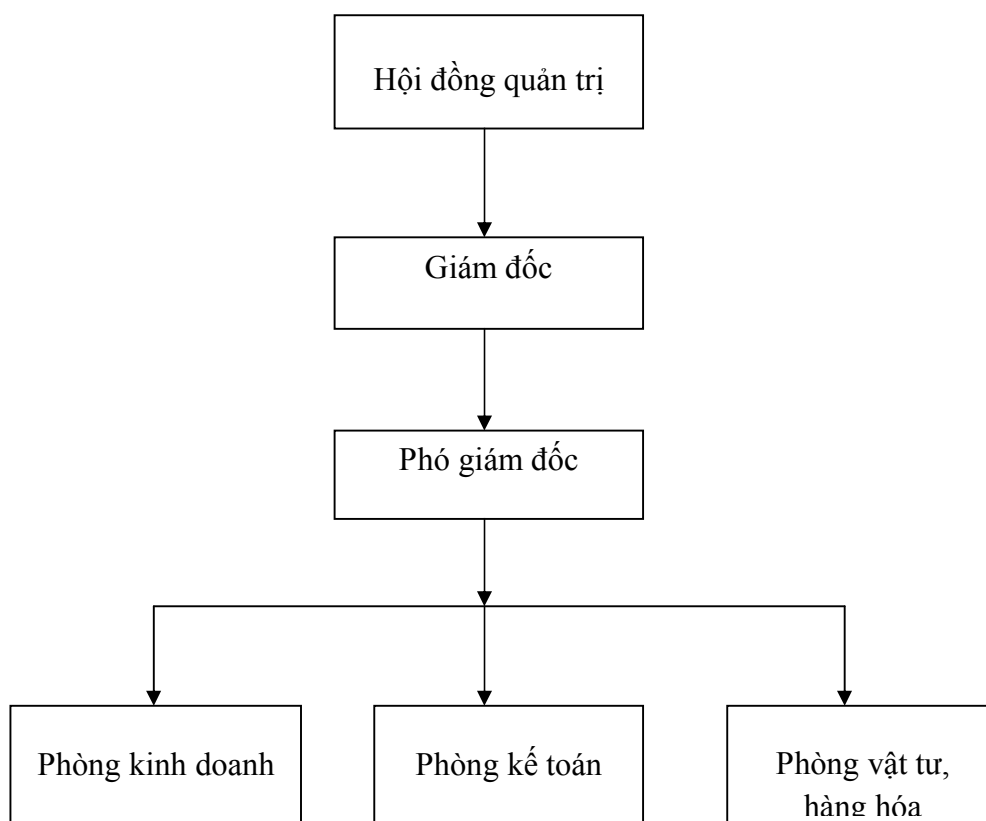
Tổ chức bộ máy của Công ty: Cùng với sự phát triển, Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp luôn hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý của mình theo hệ thống chặt chẽ gồm Giám đốc và 3 phòng ban.

Do đặc điểm là Công ty cổ phần và kinh doanh liên tục nên Công ty thường họp vào cuối tháng để tổng kết tình hình kinh doanh của các thành viên trong Công ty.

Đứng đầu là Hội đồng quản trị, là cơ quan quản lý của Công ty có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty.

Giám đốc Công ty: là người quyết định và lãnh đạo chung toàn doanh nghiệp, là người đại diện hợp pháp của Công ty trước pháp luật, đại diện quyền lợi cho cán bộ, công nhân viên của Công ty, giám đốc phải chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của Công ty. Ngoài giám đốc còn có phó giám đốc, là người giúp giám đốc giải quyết những công việc trong giới hạn của mình.

**Mối quan hệ giữa giám đốc và 3 phòng ban được khái quát qua sơ đồ sau:**



### **Sơ đồ 3.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

Phòng kế toán: bộ máy này giúp giám đốc điều hành về lĩnh vực kế toán, tài chính của Công ty theo quy định và điều lệ của Công ty và phù hợp với quy định của pháp luật.

Phòng kinh doanh: Bộ máy này thực hiện công tác chào hàng, mở rộng thị trường bán hàng của Công ty, tổ chức công tác điều tra, tổng hợp và phân tích thị trường, giá cả, khách hàng, phục vụ nhiệm vụ kinh doanh của Công ty, triển khai các hình thức marketing, giới thiệu đẩy mạnh việc bán hàng và mạng lưới tiêu thụ hàng hóa. Phòng kinh doanh chủ động đàm phán, xử lý báo giá cho khách hàng. Các thành viên trong phòng kinh doanh có nhiệm vụ hoàn thành kế hoạch đặt ra về mức bán hàng tối thiểu để có thể được hưởng % hoa hồng mức hưởng hàng tháng.

Phòng vật tư: đảm bảo việc nhận đơn hàng, cung cấp đủ hàng cho khách khi có đơn đặt hàng.

#### **3.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty**

Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp là doanh nghiệp có đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu riêng được đăng ký kinh doanh, thực hiện chế độ hạch toán độc lập. Với ngành nghề trọng tâm của Công ty là buôn bán thuốc, thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm chức năng, nguyên vật liệu sản xuất thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm chức năng, mua bán vật liệu y tế tiêu hao...

Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp có nhiệm vụ kinh doanh theo giấy phép kinh doanh và thực hiện tốt các nghĩa vụ đối với nhà nước, nộp đầy đủ các khoản quy định đối với doanh nghiệp. Ngoài ra Công ty còn có nhiệm vụ:

- Thực hiện tốt công tác cán bộ, quản lý sử dụng lao động hợp lý
- Tổ chức tốt công tác kế toán
- Tổ chức tốt việc bán hàng, giao hàng cho khách hàng
- Tổ chức tốt công tác bảo quản, lưu trữ hàng hóa
- Quản lý và sử dụng nguồn vốn hợp lý

Theo quyết định thành lập doanh nghiệp, nhiệm vụ chính của Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp là buôn bán thuốc, thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm chức năng, nguyên vật liệu sản xuất thực phẩm bổ dưỡng, thực phẩm chức năng, mua bán vật liệu y tế tiêu hao... Công ty đã xây dựng mạng lưới kinh doanh phủ khắp trên tất cả các tỉnh thành trong cả nước: miền bắc, miền trung, miền nam đều có những chi nhánh, đại lý phân phối chính của Công ty. Đáp ứng kịp thời nhu cầu và đưa sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng. Nhờ có mạng lưới kinh doanh rộng rộng khắp trong cả nước Công ty đã đạt được những kết quả đáng kể.

### ***3.1.3. Cơ cấu bộ máy kế toán Công ty***

Việc tổ chức thực hiện công tác kế toán trong Công ty do bộ máy kế toán đảm nhiệm, việc tổ chức bộ máy kế toán sao cho hợp lý, gọn nhẹ, hoạt động có hiệu quả là điều quan trọng để cung cấp đầy đủ thông tin kinh tế một cách kịp thời, đồng thời phát huy nâng cao trình độ nhiệm vụ của kế toán.

Để đáp ứng được yêu cầu cơ bản trên, lại phù hợp với đặc điểm kinh doanh và đặc điểm tổ chức quản lý, Công ty đã áp dụng hình thức tổ chức công tác kế toán tập trung. Toàn bộ công tác kế toán được thực hiện tập trung tại phòng kế toán tổng hợp, ở bộ phận kho không có bộ phận kế toán kho, ở phòng dự án không có kế toán riêng mà chỉ có các nhân viên kinh tế làm nhiệm vụ thống kê, thu thập kiểm tra các chứng từ ban đầu, phân loại và định kỳ gửi các chứng từ này về phòng kế toán tổng hợp của Công ty.

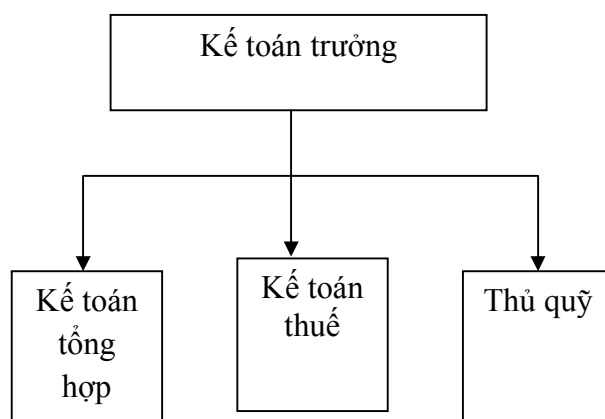
Việc tổ chức công tác kế toán theo hình thức tập trung đã tạo điều kiện cho Công ty trong việc kiểm tra, chỉ đạo, giám sát nghiệp vụ và đảm bảo sự tập trung thống nhất của phụ trách kế toán cũng như sự chỉ đạo kịp thời của giám đốc Công ty đối với toàn bộ quá trình hoạt động kinh doanh.

Công ty đang áp dụng công nghệ tin học vào công tác hạch toán kế toán, điều này giúp giảm đáng kể khối lượng công việc ghi chép tính toán đồng thời đảm bảo độ chính xác cao, tốc độ xử lý thông tin nhanh chóng.

Để phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm kinh doanh ở đơn vị mình, Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp đã tổ chức bộ máy kế toán theo hình

thức vừa tập trung, vừa phân tán. Theo hình thức này, công ty chỉ lập một phòng kế toán duy nhất để thực hiện toàn bộ công việc kế toán tài chính, thống kê theo cơ chế tổ chức phòng kế toán ở nước ta hiện nay.

Còn tại các phòng, ban, đơn vị trực thuộc thì chỉ bố trí các nhân viên hạch toán làm nhiệm vụ hướng dẫn hạch toán ban đầu, thu nhận và kiểm tra chứng từ ban đầu để hàng ngày hoặc định kỳ ngắn chuyển chứng từ về phòng kế toán để phòng kế toán kiểm tra ghi sổ kế toán. Hình thức này tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra chỉ đạo nghiệp vụ của kế toán trưởng cũng như của lãnh đạo công ty đối với toàn bộ công tác kế toán nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung.



**Sơ đồ 3.2: Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

Chức năng nhiệm vụ của tổng bộ phận nhân viên kế toán ở Công ty:

Kế toán trưởng (Kiêm trưởng phòng kế toán): là người chịu trách nhiệm chung, hướng dẫn nghiệp vụ cho cấp dưới thuộc thẩm quyền quản lý, đôn đốc nhân viên thực hiện và chấp hành các quy định chế độ kế toán do Nhà nước ban hành, chịu trách nhiệm trước giám đốc và cấp trên về mọi hoạt động kinh tế.

Kế toán tổng hợp kiêm kế toán thanh toán, kế toán ngân hàng, kế toán tiền lương: có nhiệm vụ chịu trách nhiệm theo dõi các khoản tiền thanh toán, tiền ngân hàng, các khoản tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, tổ chức hạch toán cung cấp thông tin về tình hình sử dụng lao động tại công ty, về chi phí tiền lương và các khoản

trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế. Cuối kỳ có nhiệm vụ làm báo cáo thực hiện quỹ tiền lương và các khoản nộp bảo hiểm trích theo lương. Thực hiện tập hợp chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm, xác định kết quả và lập các biểu kế toán.

Kế toán thuế: Thực hiện kê khai, theo dõi thuế hàng tháng, chịu trách nhiệm về các khoản thuế nộp Nhà nước.

Thủ quỹ: Chịu trách nhiệm quản lý và nhập xuất quỹ tiền mặt, ngân phiếu. Hàng ngày thủ quỹ phải kiểm kê số tồn quỹ tiền mặt thực tế, đối chiếu với số liệu sổ quỹ tiền mặt và sổ kế toán tiền mặt. Nếu có chênh lệch kế toán và thủ quỹ phải kiểm tra lại để xác định nguyên nhân và kiến nghị biện pháp xử lý chênh lệch.

Theo sơ đồ trên, phòng tài chính kế toán của công ty gồm 4 người. Giữa họ có mối quan hệ qua lại chặt chẽ xuất phát từ sự phân công phụ trách các phần công việc. Mỗi nhân viên đều được quy định rõ chức vụ, quyền hạn để từ đó tạo lập mối liên hệ có tính chất phụ thuộc, chế ước lẫn nhau. Có thể nói, bộ phận kế toán hoạt động có hiệu quả hay không phụ thuộc phần lớn vào sự phân công bố trí công việc một cách khoa học, hợp lý, đúng với năng lực chuyên môn và sở trường của mỗi người.

Đối với Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp việc áp dụng hệ thống kế toán được áp dụng như sau:

Niên độ kế toán: Công ty áp dụng niên độ kế toán trùng với năm dương lịch tức là bắt đầu từ ngày 1/1 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

Đơn vị tiền tệ sử dụng hạch toán là Việt Nam đồng. Thuế giá trị gia tăng được áp dụng theo phương pháp khấu trừ.

Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp đang áp dụng chế độ kế toán ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

Công ty sử dụng các chứng từ về lao động tiền lương, hàng tồn kho, bán hàng, tiền tệ, tài sản cố định và các chứng từ do Công ty lập phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty, được Bộ Tài Chính chấp nhận.

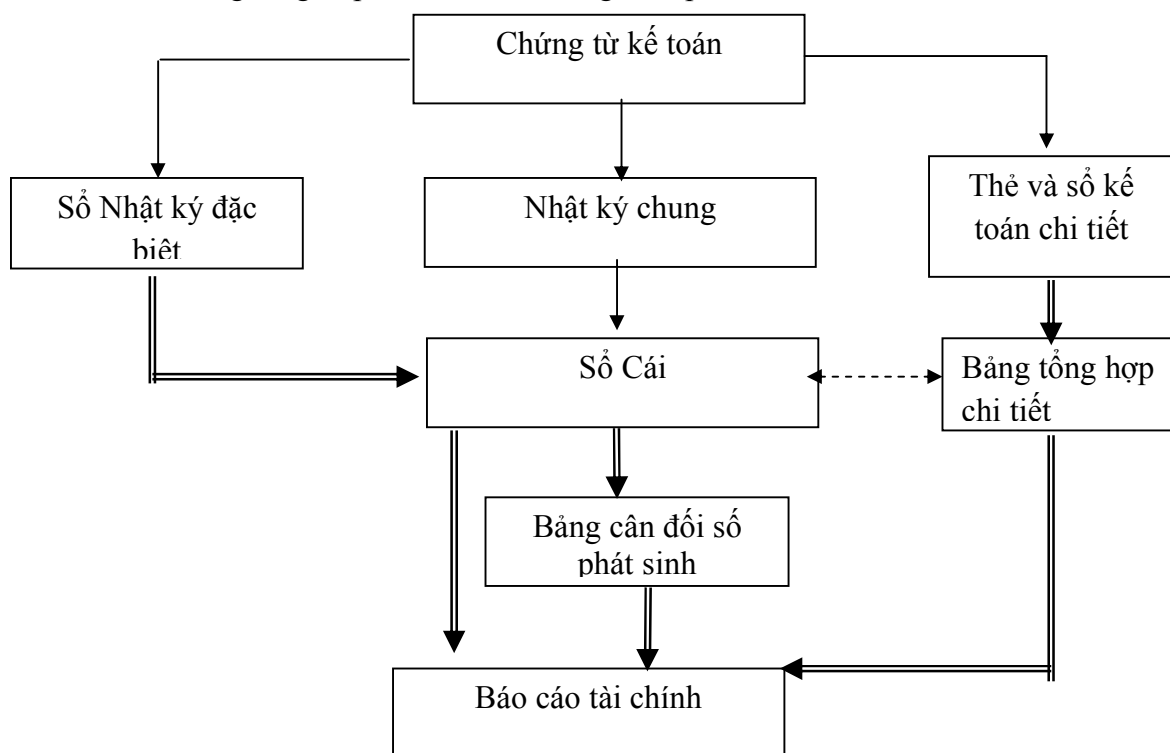
Công ty áp dụng hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC. Công ty tiến hành lập báo cáo tài chính vào cuối mỗi quý.

Hệ thống báo cáo tài chính của Công ty bao gồm:



- + Bảng cân đối kế toán
- + Báo cáo kết quả kinh doanh
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- + Thuyết minh báo cáo tài chính

Xuất phát từ yêu cầu quản lý và đặc điểm sản xuất kinh doanh mà Công ty CP Công Nghệ Dược Phẩm Việt Pháp đã sử dụng sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung. Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp; đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan. Cuối tháng, cuối quý, cuối năm, cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các Báo cáo tài chính.



**Ghi chú:** Ghi hàng ngày →  
 Ghi cuối tháng ==>

Quan hệ đối chiếu ←-----→

### Sơ đồ 3.3. Trình tự nghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

#### 3.1.4. Đặc điểm và kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty

Trong quá trình hoạt động và phát triển Công ty đã đạt được kết quả kinh doanh như sau:

**Bảng 3.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014**

Đơn vị tính: Nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2014/2013
1. Doanh thu thuần về bán hàng	4.296.399	7.483.552	74,18%
2. Giá vốn hàng bán	3.334.297	6.158.045	84,69%
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng	962.102	1.325.507	37,77%
4. Doanh thu hoạt động tài chính	1.291	1.296	0,39%
5. Chi phí tài chính	-	-	-
6. Chi phí quản lý kinh doanh	1.148.547	1.638.059	42,62%
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(185.154)	(311.256)	68,11%
8. Thu nhập khác	-	19.842	-
9. Chi phí khác	-	106	-
10. Lợi nhuận khác	-	19.736	-
11. Lợi nhuận kế toán trước thuế	(185.154)	(291.520)	57,45%
12. Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	-
13. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(185.154)	(291.520)	57,45%

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2014 doanh thu thuần về bán và và cung cấp dịch vụ của Công ty đạt 7.483.552 nghìn đồng vào năm 2014 và đạt 4.296.399 nghìn đồng vào năm 2013 và chỉ tiêu này năm 2014 tăng 74,18% so với năm 2013. Giá vốn hàng của Công ty cũng ở mức cao và năm 2014

là 6.158.045 nghìn đồng tăng 84,69% so với năm 2013 là 3.334.297 nghìn đồng, ngoài ra tốc độ tăng của giá vốn lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu. Lợi nhuận gộp của Công ty trong 2 năm cũng tăng một lượng không nhỏ, cụ thể năm 2013 đạt 962.102 nghìn đồng và năm 2014 đạt 1.325.507 nghìn đồng; tăng 37,77% so với năm 2013. Tuy nhiên, trong 2 năm này chi phí kinh doanh lại quá lớn như năm 2013 là 1.148.547 nghìn đồng; năm 2014 là 1.638.059 nghìn đồng; tăng 42,62% so với năm 2013. Đi kèm với doanh thu tăng thì chi phí kinh doanh tăng là hợp lý, nhưng tại Công ty chi phí kinh doanh quá lớn làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh nhỏ hơn 0, cụ thể năm 2013 là (185.154) nghìn đồng; năm 2014 là (311.256) nghìn đồng; năm 2014 giảm 68,11% so với năm 2013. Điều này chứng tỏ Công ty đã không kiểm soát được chi phí, dẫn đến phát sinh nhiều chi phí và làm giảm hiệu quả trong kinh doanh. Lợi nhuận thuần nhỏ hơn 0, trong khi đó lợi nhuận khác lại không đáng kể, do đó lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp cũng nhỏ hơn 0. Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thấy hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn chưa mang lại hiệu quả, vì thế Công ty cần có phương án kinh doanh và thu chi hợp lý để cải thiện tình hình xấu như hiện nay.

### 3.2. Hệ thống chỉ tiêu tài chính của ngành

Trong những năm gần đây mặc dù nền kinh tế có nhiều khó khăn, một số ngành khác đang trong tình trạng trì trệ thì ngành dược vẫn liên tục tăng trưởng và phát triển. Một số chỉ tiêu phản ánh khái quát tình hình tài chính, tăng trưởng của ngành dược như sau:

**Bảng 3.2: Hệ thống chỉ tiêu tài chính của ngành**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
<b>1. Hệ số khả năng sinh lời</b>			
- ROS	6,75%	6,36%	7,90%
- ROA	9,77%	10,23%	11,14 %
- ROE	16,66%	17,65%	18,38 %
<b>2. Hệ số khả năng thanh toán</b>			
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,36	0,42	0,52
Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	2,75	2,73	3,07

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

Ngành công nghiệp dược phẩm Việt Nam chủ yếu sản xuất thuốc và các chất liên quan đến thuốc. Ngành thuốc Việt Nam bao gồm cả đông dược và tân dược.

Hoạt động chính của ngành là bào chế kháng sinh, sản xuất thuốc dạng thông thường, sản xuất thuốc đặc trị, sản xuất thực phẩm chức năng; bao gồm các sản phẩm chủ yếu như thuốc chữa bệnh, thực phẩm chức năng, kháng sinh và vắc xin.

Giai đoạn 5 năm từ năm 2009 đến năm 2013 trong khi khủng hoảng kéo theo sự đi xuống của hầu hết các ngành kinh tế thì ngành dược phẩm vẫn ghi nhận tăng trưởng ngược dòng. Nhân tố chính tác động đến xu hướng này là do bản thân dược phẩm là sản phẩm không thể thay thế, sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe con người Việt cũng tăng cao. Chính vì lý do này mà doanh thu ngành dược tăng trưởng đều và không ngừng tăng, cụ thể ROS năm 2012 là 6,75% đến năm 2014 là 7,90%; ROA cũng tăng đều trong 3 năm từ năm 2012 (9,77%) đến năm 2014(11,14%) và ROE cũng đạt ở mức cao năm 2012 là 16,66% năm 2014 là 18,38%.

Quá trình tăng trưởng cao đi kèm theo đó là mức độ sử dụng nợ cũng tăng theo. Qua bảng số liệu trên nhà phân tích thấy mặc dù hệ số khả năng thanh toán ngay còn thấp một phần là do tiền mặt đã được sử dụng để quay vòng kinh doanh không để tồn quỹ nhiều, phần khác là do mức độ sử dụng nợ tăng để phục vụ cho quá trình tăng trưởng. Tuy nhiên, hệ số thanh toán tổng quát của ngành lại cao, cụ thể năm 2012 hệ số này là 2,75 đến năm 2014 hệ số này tăng lên mức 3,07.

Bên cạnh đó, ngành dược có một hệ thống mạng lưới phân phối rộng khắp thông qua bệnh viện và nhà thuốc như cả nước có 41.500 các điểm bán lẻ tại khắp các tỉnh thành, quá trình phân phối các sản phẩm theo phương thức thanh toán ngay, nhu cầu về chăm sóc sức khỏe của người dân cũng tăng cao. Điều này giúp cho việc phát triển của các công ty dược nói chung và Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp nói chung gặp nhiều thuận lợi hơn trong quá trình kinh doanh. Công tác bán hàng thu tiền ngay giúp cho các công ty trong ngành hạn chế được các khoản vốn bị chiếm dụng, nâng cao tình hình tài chính trong kinh doanh.

Như vậy, thông qua số liệu phân tích bảng trên nhà phân tích thấy được tuy đang ở giai đoạn đầu của thời kỳ phát triển và gặp khó khăn trong cuộc khủng hoảng vừa qua nhưng ngành dược vẫn phát triển nhanh và đạt doanh thu cao, tình hình thanh khoản cũng rất khả quan.

### **3.3. Nội dung phân tích tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

#### **3.3.1. Phân tích khả năng thanh toán Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

Để thấy rõ thực trạng khả năng thanh toán của Công ty tác giả phân tích một số nội dung chủ yếu như khái quát tình hình thanh toán, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, khả năng thanh toán nợ dài hạn như sau:

##### *3.3.1.1. Phân tích khái quát tình hình thanh toán*

Khả năng thanh toán là nội dung quan trọng mà đối tượng nào quan tâm đến tình hình tài chính Công ty cũng đều muốn biết. Việc phân tích có thể đánh giá một phần hoạt động tài chính của Công ty có hiệu quả hay không như khả năng thanh toán ra sao, công ty có bị chiếm dụng vốn hay không. Đây cũng là cơ sở khoa học nhằm hoàn thiện cơ chế tài chính, cơ chế thu chi nội bộ phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Công ty.

Khái quát tình hình thanh toán của Công ty được thể hiện qua một số chỉ tiêu dưới đây:

\* Hệ số tài trợ

Hệ số tài trợ cho biết mức độ tự chủ về tài chính của Công ty và khả năng bù đắp tổn thất bằng vốn chủ sở hữu. Hệ số tài trợ của Công ty được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 3.3: Hệ số tài trợ**

Đơn vị tính: nghìn đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>So sánh 2013/2012</b>	<b>So sánh 2014/2013</b>
1. Tổng nguồn vốn	3.856.945	9.168.000	7.888.537	5.311.055	(1.279.463)
2. VCSH	3.858.203	3.672.021	3.380.501	(186.182)	( 291.520)

3. Hệ số tài trợ	1,000	0,401	0,429	(0,600)	0,028
------------------	-------	-------	-------	---------	-------

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Qua bảng số liệu ta thấy, trong 2 năm 2013 và năm 2014 hệ số tài trợ của Công ty tương đối thấp, cụ thể năm 2013 là 0,401; năm 2014 là 0,429. Số liệu này cho biết mức độ độc lập về mặt tài chính và khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của Công ty trong 2 năm qua là tương đối thấp, khả năng đảm bảo an toàn cho các món nợ thấp.

\* Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn

Hệ số này cho biết vốn chủ sở hữu đầu tư vào tài sản dài hạn ở mức độ nào, doanh nghiệp có gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ dài hạn khi đến hạn hay không. Số liệu phân tích được thể hiện bảng dưới đây:

**Bảng 3.4: Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm 2012	Cuối năm 2013	Cuối năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tài sản dài hạn	210.426	152.009	59.789	(58.417)	(92.220)
2. VCHS	3.858.203	3.672.021	3.380.501	(186.182)	(291.520)
3. Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn	18,34	24,16	56,54	5,82	32,38

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Trong 3 năm, hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn của doanh nghiệp rất cao, mức độ đầu tư VCSH vào tài sản dài hạn lớn và hầu như toàn bộ nguồn vốn đầu tư vào tài sản dài hạn đều từ VCSH. Điều này cho thấy doanh nghiệp tự chủ được về mặt tài chính. Cụ thể, năm 2012 hệ số này là 18,34, năm 2013 tăng lên 24,16 và đến năm 2014 hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn là 56,54 tăng gấp 3 lần so với năm 2012.

Mặc dù, hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn cao nhưng tổng tài sản dài hạn của Công ty lại rất nhỏ, có thể nói Công ty không chú trọng vào đầu tư tài sản dài hạn. Do vậy, hệ số này lớn cũng không khẳng định được khả năng tự chủ tài chính của Công ty là cao.

\* Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả

Năm 2012, Công ty không có khoản nợ phải trả nào và còn trả trước cho người bán 1.258 nghìn đồng, trong khi đó tổng số nợ phải thu là 2.530.496 nghìn đồng. Điều này cho thấy Công ty đang bị chiếm dụng vốn, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Tình hình có thay đổi vào năm 2013 và năm 2014 khi tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả lần lượt là 34,38%; 42,67%. Năm 2013, năm 2014 số vốn Công ty đi chiếm dụng nhiều hơn số vốn mà Công ty bị chiếm dụng như vậy hiệu quả sử dụng vốn của Công ty tăng và tỷ lệ này năm 2014 cao hơn năm 2013 là 8,29% tức là số vốn bị chiếm dụng năm 2014 nhiều hơn năm 2013, hiệu quả sử dụng vốn năm 2014 kém hiệu quả hơn năm 2013.

\* Số vòng quay các khoản phải thu

Theo bảng 3.5, năm 2012 số vòng quay các khoản phải thu là 2,000 vòng; năm 2013 là 1,831 vòng; năm 2014 là 1,094 vòng. Số vòng quay các khoản phải thu giảm dần từ năm 2012 đến năm 2014, thể hiện tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu giảm dần, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt giảm dần. Điều này làm cho Công ty kém chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong kinh doanh, Công ty bị chiếm dụng vốn, tuy nhiên số vòng quay các khoản phải thu cũng không lớn.

\* Thời gian quay vòng các khoản phải thu (Thời gian thu tiền)

Thời gian thu tiền tăng dần từ năm 2012 đến năm 2014, cụ thể năm 2012 là 45 ngày; năm 2013 là 49,16 ngày; năm 2014 là 82,30 ngày. Thời gian thu tiền tăng trong 3 năm cho thấy tốc độ thu tiền bị chậm lại, thời gian bị chiếm dụng vốn của Công ty dài hơn. Tuy nhiên thời gian thu hồi nợ của Công ty là 90 ngày sau khi bán hàng, trong khi đó thời gian thu tiền đều nhỏ hơn 90 ngày, tốc độ thu tiền hàng vẫn nhanh hơn so với thời gian cho khách hàng nợ.

\* Số vòng quay các khoản phải trả

Năm 2013 số vòng quay các khoản phải trả là 2,0 vòng; năm 2014 số vòng quay các khoản phải trả là 0,81 vòng. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ thanh toán của các khoản phải trả, qua số liệu trên có thể thấy năm 2013 Công ty phải thanh toán các khoản nợ nhanh hơn năm 2014. Việc thanh toán các khoản nợ năm 2014 chậm hơn năm 2013 giúp cho Công ty có thời gian chiếm dụng vốn bên ngoài, sử dụng

vốn cho hoạt động kinh doanh mà không phải mất thêm chi phí, điều này giúp làm tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

\* Thời gian thanh toán tiền hàng

Năm 2013 thời gian thanh toán tiền hàng là 45 ngày; năm 2014 thời gian thanh toán tiền hàng lên tới 111,16 ngày, thời gian càng nhỏ chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh. Trên thực tế trong các thỏa thuận thanh toán mà nhà cung cấp áp dụng cho Công ty thường là 45 ngày. Như vậy năm 2013 Công ty đã thanh toán đúng hạn các khoản nợ, nhưng sang năm 2014 thời gian thanh toán bị trì trệ và Công ty đã không thanh toán đúng hạn một số các khoản nợ cho nhà cung cấp, điều này ảnh hưởng đến uy tín của Công ty. Do đó, Công ty cần có các biện pháp, chính sách bán hàng hợp lý có thể thu hồi vốn một cách kịp thời để thực hiện nhanh việc thanh toán cho các nhà cung cấp. Tuy việc thanh toán các khoản nợ trong năm 2014 bị kéo dài, ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp đã tận dụng được nguồn vốn cho việc quay vòng trong sản xuất kinh doanh.

**Bảng 3.5: Khái quát tình hình thanh toán**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm 2012	Cuối năm 2013	Cuối năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tổng nợ phải thu	2.530.496	1.889.499	1.923.446	(640.997)	33.947
2. Tổng tiền hàng bán chịu trong kỳ	146.409	1.583.388	1.910.146	1.436.979	326.758
3. Tổng tiền hàng mua chịu trong kỳ	-	2.826.253	1.922.149	2.826.253	(904.104)
4. Tổng nợ phải trả	(1.258)	5.495.979	4.508.036	5.497.237	(987.943)
5. Nợ phải thu bình quân	73.205	864.899	1.746.767	791.694	881.869
6. Nợ phải trả bình quân	5.433	1.413.127	2.374.201	1.407.694	961.075
7. Thời gian kỳ phân tích (ngày)	90	90	90	-	-
8. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả (%)	(201.152)	34,380	42,667	235.566.380	8.287
9. Số vòng quay các	2,000	1,831	1,094	( 0,169)	(0,737)



khoản phải thu (vòng)					
10. Thời gian thu tiền (ngày)	45,00	49,16	82,30	4,161	33,141
11. Số vòng quay các khoản phải trả (vòng)	-	2,000	0,810	2,000	(1,190)
12. Thời gian thanh toán tiền hàng (ngày)	-	45,000	111,166	45,000	66,166

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

### 3.3.1.2. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cung cấp một số thông tin cần thiết và chính xác hơn về tình hình tài chính Công ty. Để phân tích chỉ tiêu này tác giả thông qua các chỉ tiêu như khả năng thanh toán ngay, khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán nợ ngắn hạn rồi tiến hành so sánh với các số liệu của năm trước đó.

Số liệu phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được thể hiện như sau:

**Bảng 3.6: Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn**

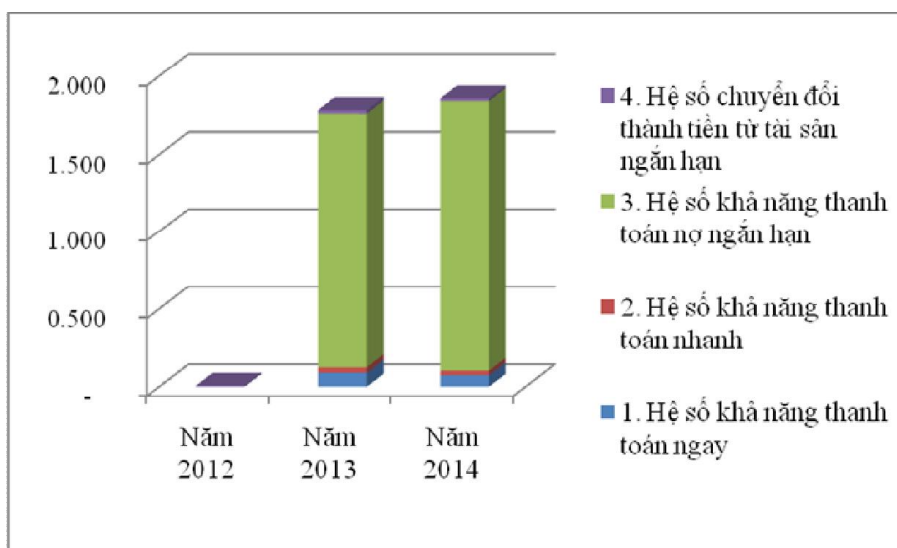
Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tài sản ngắn hạn	3.646.519	9.015.991	7.828.748	5.369.472	(1.187.243)
2. Tiền	25.052	195.055	130.776	170.003	(64.279)
3. Nợ quá hạn và đến hạn	0	2.198.392	1.803.214	2.198.392	(395.177)
4. Nợ ngắn hạn	(1.258)	5.495.979	4.508.036	5.497.237	(987.943)
5. Hệ số khả năng thanh toán ngay	0	0,089	0,073	0,09	(0,02)
6. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	(19,892)	0,035	0,029	(19,927)	(0,006)
7. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	(2.898,66)	1,64	1,74	2.900,30	0,10

8. Hệ số chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn	0,007	0,022	0,017	0,01	(0,005)
--	-------	-------	-------	------	---------

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Ngoài ra khả năng thanh toán nợ ngắn hạn còn được biểu diễn trên biểu đồ như sau:



**Biểu đồ 3.1: Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

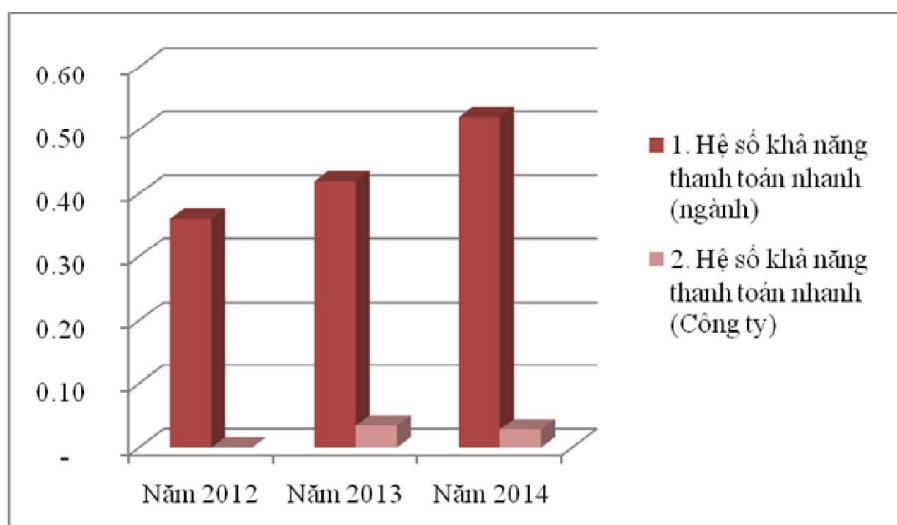
\* Hệ số khả năng thanh toán ngay

Tại thời điểm năm 2013 hệ số này là 0,089, năm 2014 hệ số này giảm còn 0,073. Hệ số này của Công ty quá thấp, trong khi số nợ quá hạn và đến hạn của Công ty đang ở mức cao nhưng tiền mặt lại có quá ít so với số nợ, do đó Công ty không có khả năng thanh toán các khoản nợ quá hạn và đến hạn. Tình trạng này đã diễn ra trong 2 năm 2013; năm 2014 và nếu còn kéo dài thì sẽ ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh. Vì vậy, công ty cần có biện pháp phù hợp để vốn bằng tiền có đủ để thanh toán các khoản nợ một cách hợp lý.

\* Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Theo bảng 3.6, hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty cũng ở mức rất thấp năm 2013 là 0,035 và năm 2014 là 0,029. Trong cả 2 năm chỉ tiêu này đều rất thấp, dấu hiệu rủi ro tài chính đã xuất hiện.

So sánh với ngành: Theo bảng 3.2, hệ số khả năng thanh toán nhanh của ngành năm 2013 là 0,42; năm 2014 là 0,52. Mặc dù hệ số này của ngành cũng ở mức thấp nhưng so với Công ty thì Công ty có mức thấp hơn rất nhiều so với ngành, nhìn vào biểu đồ 3.2 dưới có thể thấy rõ sự chênh lệch giữa ngành và Công ty. Hệ số khả năng thanh toán nhanh thấp chứng tỏ vốn đã không bị tồn đọng mà được đưa vào quay vòng trong kinh doanh, nhưng khả năng thanh toán nhanh lại gặp rủi ro khi cần thanh toán. Hệ số này tại Công ty đang ở mức quá thấp, do đó nhà quản trị Công ty cần có những biện pháp thích hợp để vốn bằng tiền ở mức hợp lý sao cho phù hợp với khả năng thanh toán mà vốn lại không bị ứ đọng.



**Biểu đồ 3.2: Hệ số khả năng thanh toán nhanh giữa Ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

\* Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Qua bảng 3.6, có thể thấy tổng số tài sản ngắn hạn hiện có của Công ty có đảm bảo để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và năm 2014 khả năng thanh toán này có dấu hiệu tốt hơn năm 2013. Qua bảng trên ta thấy, năm 2012 Công ty không có khoản nợ ngắn hạn nào do đó Công ty không gặp khó khăn về các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn thanh toán. Sang năm 2013 hệ số này là 1,64; năm 2014 là 1,74 tăng 0,1 so với năm 2013. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty ở mức cao, hoạt động tài chính diễn ra thuận lợi.

Tuy hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty trong 2 năm qua là tốt nhưng khả năng thanh toán nợ ngắn hạn còn phụ thuộc vào hệ số chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn. Theo bảng 3.6, năm 2013 hệ số này là 0,022; năm 2014 là 0,017 điều này cho biết khả năng chuyển đổi từ tài sản ngắn thành tiền của Công ty là rất thấp, Công ty không có nguồn thanh toán kịp thời, gây áp lực trong quá trình tìm nguồn vốn để thanh toán.

Bên cạnh đó, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty xấu cũng là do số vòng quay các khoản phải thu tăng, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt giảm và thời gian thu tiền tăng làm tốc độ thu tiền bị chậm lại.

Qua phân tích trên, khả năng thanh toán trong ngắn hạn của Công ty không tốt, tất cả các chỉ tiêu đều thể hiện Công ty gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tình trạng này đã diễn ra trong hai năm và để cải thiện Công ty cần có chính sách bán hàng hợp lý, thu hồi công nợ, xử lý hàng tồn kho để kịp thời thanh toán các khoản nợ quá hạn và đến hạn.

### 3.3.1.3. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

Trong ngắn hạn khả năng thanh toán của Công ty gặp nhiều khó khăn. Vậy trong dài hạn khả năng thanh toán như thế nào, tác giả đã phân tích một số chỉ tiêu như hệ số khả năng thanh toán tổng quát, hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn, hệ số khả năng thanh toán lãi vay để biết chính xác hơn thực trạng thanh toán trong dài hạn của Công ty. Thông tin phân tích được thể hiện dưới đây:

**Bảng 3.7: Khả năng thanh toán nợ dài hạn**

Đơn vị tính: nghìn đồng

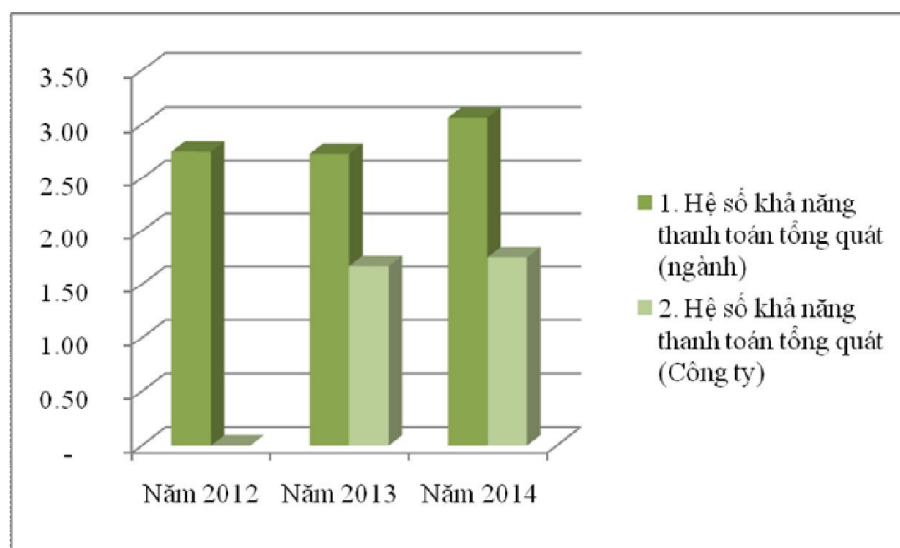
Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tổng tài sản	3.856.945	9.168.000	7.888.537	5.311.055	(1.279.463)
2. Tài sản dài hạn	210.426	152.009	59.789	(58.417)	(92.220)
3. Tổng nợ phải trả	(1.258)	5.495.979	4.508.036	5.497.237	(987.943)
4. Nợ dài hạn	0	0	0	0	0
5. Lãi vay	0	0	0	0	0
6. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	5.525	(185.154)	(291.520)	(190.679)	(106.366)

7. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	(3.065,93)	1,67	1,75	3.067,60	0,08
8. Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn	0	0	0	0	0
9. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	0	0	0	0	0

(Nguồn: Công ty cổ phần Công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

\* Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

Qua bảng 3.7 cho thấy, hệ số khả năng thanh toán tổng quát của Công ty năm 2013 là 1,67; năm 2014 là 1,75. Trong hai năm 2013; năm 2014 hệ số này đều lớn hơn 1 chứng tỏ Công ty đảm bảo được khả năng thanh toán, trang trải hết các khoản nợ nói chung và trong dài hạn nói riêng. Trong năm 2012, Công ty không có các khoản nợ mà còn trả trước một số khoản nợ nên tình hình tài chính Công ty trong năm này rất tốt, chất lượng hoạt động tài chính cao.



**Biểu đồ 3.3: Khả năng thanh toán tổng quát giữa Ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

So sánh với ngành: năm 2013 hệ số khả năng thanh toán tổng quát của ngành là 2,73; năm 2014 là 3,07. Hệ số này tại Công ty trong 2 năm này thấp hơn so với trung bình ngành, cụ thể năm 2013 Công ty thấp hơn so với ngành là 1,06; năm

2014 Công ty thấp hơn so với ngành là 1,32. Mặc dù thấp hơn so với ngành nhưng hệ số này của Công ty vẫn lớn hơn 1 trong cả 2 năm và vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán.

Tuy hệ số khả năng thanh toán tổng quát cao nhưng chưa đủ để kết luận rằng khả năng thanh toán trong dài hạn là tốt. Ngoài hệ số này, còn phải kết hợp giữa các chỉ tiêu khác để có được thông tin cần thiết cho hoạt động tài chính của Công ty.

\* Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn

Theo bảng số liệu, Công ty không có khoản nợ dài hạn nào. Mặc dù tài sản dài hạn rất ít nhưng nợ dài hạn trong 3 năm đều bằng 0 nên thực tế Công ty không cần lo lắng về các khoản nợ trong dài hạn.

\* Hệ số khả năng thanh toán lãi vay

Công ty kinh doanh bằng vốn tự có nên không có các khoản vay ngoài, do vậy lãi vay bằng 0 trong cả 3 năm. Tuy năm 2013 và năm 2014 lợi nhuận trước thuế và lãi vay luôn nhỏ hơn không nhưng lãi vay không phát sinh nên Công ty không phải thanh toán các khoản lãi vay và gốc khi đến hạn.

Qua phân tích ba chỉ tiêu về khả năng thanh toán dài hạn có thể nói rằng khả năng thanh toán trong dài hạn của Công ty là khả quan, đảm bảo được các khoản thanh toán trong dài hạn. Tuy khả năng thanh toán trong dài hạn của Công ty khả quan, nhưng công ty vẫn cần phải có chính sách tài chính và đầu tư hợp lý để đảm bảo khả năng thanh toán, ổn định tình hình tài chính.

### ***3.3.2. Phân tích cấu trúc tài chính Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp***

#### ***3.3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính***

Phân tích cấu trúc tài chính giúp cho Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp nắm được tình hình huy động vốn và sử dụng vốn qua đó đánh giá được tình hình phân bổ tài sản và các nguồn vốn để có chính sách huy động và sử dụng vốn hiệu quả, tránh được những rủi ro trong kinh doanh.

\* Phân tích cấu trúc tài sản

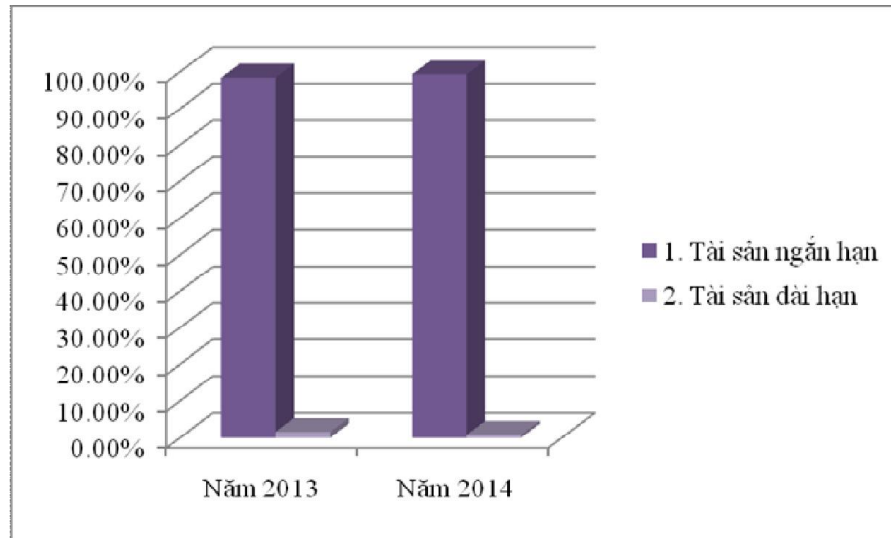
Cấu trúc tài sản của Công ty được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

**Bảng 3.8: Cơ cấu tài sản Công ty năm 2014**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Cuối năm so với đầu năm	
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>9.015.991</b>	<b>98,34</b>	<b>7.828.748</b>	<b>99,24</b>	<b>(1.187.243)</b>	<b>(15,17)</b>
I. Tiền và các khoản trương đương tiền	195.055	2,13	130.776	1,66	(64.279)	(49,15)
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.889.499	20,61	1.923.446	24,38	33.947	1,76
IV. Hàng tồn kho	6.424.441	70,07	5.487.110	69,56	(937.331)	(17,08)
V. Tài sản ngắn hạn khác	506.996	5,53	287.415	3,64	(219.581)	(76,40)
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>152.009</b>	<b>1,66</b>	<b>59.789</b>	<b>0,76</b>	<b>(92.220)</b>	<b>(154,24)</b>
I. Tài sản cố định	-	-	-	-	-	-
II. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-	-	-
IV. Tài sản dài hạn khác	152.009	1,66	59.789	0,76	(92.220)	(154,24)
<b>Tổng tài sản</b>	<b>9.168.000</b>	<b>100</b>	<b>7.888.537</b>	<b>100</b>	<b>(1.279.463)</b>	<b>(16,22)</b>

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)



**Biểu đồ 3.4: Cơ cấu tài sản của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt  
Pháp năm 2013-2014**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

Qua bảng 3.8 ta thấy, tổng tài sản tại thời điểm đầu năm là 9.168.000 nghìn đồng; đến thời điểm cuối năm là 7.888.537 nghìn đồng; giảm 1.279.463 nghìn đồng (tương đương với giảm 16,22%). Trong đó:

Tiền và các khoản tương đương tiền: chỉ tiêu này chỉ chiếm 2,13% trên tổng tài sản tại thời điểm đầu năm; đến cuối năm là 1,66%; giảm 64.279 nghìn đồng (tương đương 49,15%). Nếu xét về mặt giá trị thì lượng tiền của Công ty tại hai thời điểm đầu năm và cuối năm đều rất thấp, điều này ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của Công ty nhưng vốn lại không bị ứ đọng, hiệu quả sử dụng vốn cao hơn.

Hàng tồn kho là chỉ tiêu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn. So với thời điểm cuối năm 2013 là 6.424.441 nghìn đồng (chiếm 70,07% trên tổng tài sản) thì cuối năm 2014 là 5.487.110 nghìn đồng (chiếm 69,56% trên tổng tài sản); cuối năm 2014 giảm 937.331 nghìn đồng (tương đương 17,08%) so với cuối năm 2013. Trên thực tế do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế nên năm 2013 lượng hàng tồn kho của Công ty ở mức cao mặc dù đã có những chính sách bán hàng ưu đãi hơn rất nhiều, bước sang năm 2014 tình hình kinh tế chung cũng có những thay đổi nhất định hơn nữa do bản thân ngành dược là sản phẩm không thể



thay thế và nhu cầu về chăm sóc sức khỏe của người Việt cũng tăng cao nên lượng hàng tồn kho năm 2014 giảm một lượng so với năm 2013. Nhưng lượng hàng tồn kho vào thời điểm cuối năm 2014 vẫn ở mức cao gây lãng phí vốn trong khâu dự trữ và các chi phí khác có liên quan vì vậy Công ty nên đẩy nhanh tốc độ quay hàng tồn kho để tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả kinh doanh.

Các khoản phải thu ngắn hạn: chỉ tiêu này tại thời điểm đầu năm là 1.889.499 nghìn đồng (chiếm 20,61% trên tổng tài sản), cuối năm là 1.923.446 nghìn đồng (chiếm 24,38% trên tổng tài sản); tăng 33.947 nghìn đồng so với thời điểm đầu năm. Bên cạnh với việc đẩy nhanh tiến độ bán hàng, giảm số lượng hàng tồn kho thì các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng, chứng tỏ rằng Công ty đang bị chiếm dụng vốn. Cũng với quá trình thực hiện tăng doanh thu, giảm hàng tồn kho thì bên cạnh đó Công ty cũng cần thực hiện việc đốc thúc khách hàng trả nợ và có những biện pháp thu hồi nợ hiệu quả để tránh bị chiếm dụng vốn, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Tài sản cố định: qua bảng 3.8 ta thấy Công ty không đầu tư vào tài sản cố định trong thời điểm này. Thực tế tài sản cố định góp phần không nhỏ vào quá trình kinh doanh, nó phản ánh tiềm lực của doanh nghiệp. Đối với việc vay vốn tài sản cố định được coi là điều kiện quan trọng bởi nó đóng vai trò là vật thế chấp cho món tiền vay. Tại thời điểm này tài sản cố định bằng 0, Công ty không gặp rủi ro về tài sản cố định trong kinh doanh.

Qua phân tích cơ cấu tài sản nhà phân tích nhận định rằng, cơ cấu tài sản của Công ty là chưa hợp lý. Công ty cần có những thay đổi nhất định để tăng hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn.

\* Phân tích cơ cấu nguồn vốn:

Số liệu phân tích cơ cấu nguồn vốn được thể hiện ở bảng như sau:

Nợ phải trả: toàn bộ số nợ phải trả của Công ty là nợ ngắn hạn, đầu năm chiếm 59,95% trên tổng nguồn vốn; cuối năm chiếm 57,15% trên tổng số nguồn vốn và chiếm tỷ trọng lớn nhất trên tổng số nguồn vốn hiện có của Công ty, so với đầu năm nợ phải trả giảm 21,92% về tiền giảm 987.943 nghìn đồng. Nợ phải trả

chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn hiện có, Công ty đang chiếm dụng vốn của doanh nghiệp khác tận dụng được vốn cho hoạt động kinh doanh.

VCSH đầu năm là 3.672.021 nghìn đồng, cuối năm là 3.380.501 nghìn đồng; giảm 291.520 nghìn đồng (tương đương 8,62%). VCSH và NPT đều giảm nhưng tốc độ giảm NPT nhanh hơn VCSH, mặt khác VCSH cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn do đó, khả năng đảm bảo và tự chủ về mặt tài chính của Công ty khá cao.

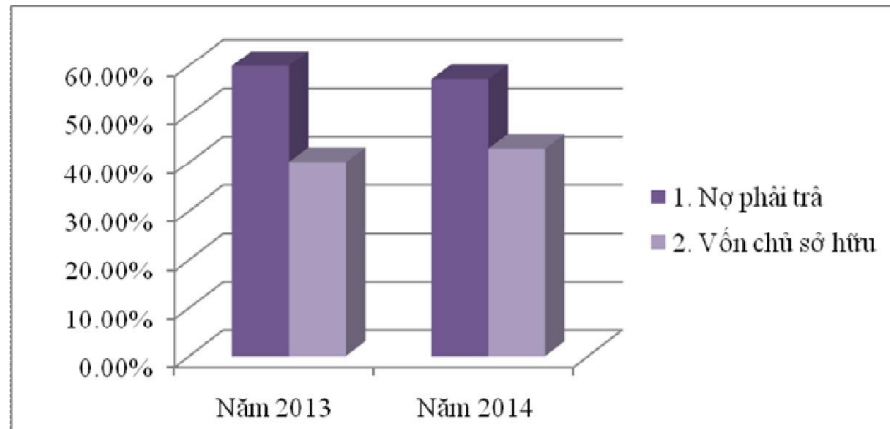
Vốn vay: theo bảng 3.9 thì Công ty không sử dụng vốn vay cho hoạt động kinh doanh, vốn tự có đủ để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Công ty không sử dụng vốn vay sẽ tiết kiệm được chi phí lãi vay, rủi ro kinh doanh thấp, tuy nhiên việc không sử dụng vốn vay thì Công ty sẽ không tận dụng được tối đa nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.

**Bảng 3.9: Kết cấu nguồn vốn của Công ty năm 2014**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Cuối năm so với đầu năm	
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>5.495.979</b>	<b>59,95</b>	<b>4.508.036</b>	<b>57,15</b>	<b>(987.943)</b>	<b>(21,92)</b>
I. Nợ ngắn hạn	5.495.979	59,95	4.508.036	57,15	(987.943)	(21,92)
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>3.672.021</b>	<b>40,05</b>	<b>3.380.501</b>	<b>42,85</b>	<b>(291.520)</b>	<b>(8,62)</b>
I. Vốn chủ sở hữu	3.672.021	40,05	3.380.501	42,85	(291.520)	(8,62)
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>9.168.000</b>	<b>100</b>	<b>7.888.537</b>	<b>100</b>	<b>(1.279.463)</b>	<b>(16,22)</b>

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)



**Biểu đồ 3.5: Kết cấu nguồn vốn của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp năm 2013-2014**

(Nguồn: Tác giả vẽ)

### 3.3.2.2. Phân tích rủi ro tài chính

Rủi ro trong tài chính dẫn đến nhiều thiệt hại trong kinh doanh, có thể gây khó khăn trong hoạt động của doanh nghiệp, ngoài ra còn có thể dẫn đến nguy cơ phá sản trong kinh doanh. Để có thông tin chi tiết hơn về những rủi ro mà Công ty có thể gặp phải, nhà phân tích có những thông tin cụ thể:

- \* Hệ số khả năng thanh toán các khoản nợ quá hạn và đến hạn

Theo phân tích thì hệ số này của Công ty rất thấp, năm 2013 là 0,089; năm 2014 là 0,072. Trong 2 năm liên hệ số này luôn thấp và năm 2014 còn thấp hơn năm 2013, điều này cho thấy vốn bằng tiền trong Công ty không đủ để thanh toán các khoản nợ đến hạn và quá hạn, làm cho dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện.

**Bảng 3.10: Khả năng thanh toán nợ quá hạn và đến hạn**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tiền	25.052	195.055	130.776	170.003	(64.279)
2. Nợ quá hạn và đến hạn	0	2.198.392	1.803.214	2.198.392	(395.177)
5. Hệ số khả năng thanh toán nợ quá hạn và đến hạn	0	0,089	0,072	0,089	(0,017)

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

\* Hệ số nợ

**Bảng 3.11: Hệ số nợ**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tổng nguồn vốn	3.856.945	9.168.000	7.888.537	5.311.055	(1.279.463)
2. Nợ phải trả	(1.258)	5.495.979	4.508.036	5.497.237	(987.943)
3. Hệ số nợ	(0,0003)	0,599	0,571	0,600	(0,028)

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Theo bảng 3.11, hệ số nợ của Công ty năm 2013 là 0,599; năm 2014 là 0,571. Hệ số nợ phản ánh trong 1 đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng từ các khoản nợ. Qua số liệu trên năm 2013 trong 1 đồng vốn kinh doanh có 0,599 đồng được hình thành từ các khoản nợ, năm 2014 có 0,571 đồng được hình thành từ các khoản nợ. Như vậy vốn chủ sở hữu chỉ chiếm 0,401 đồng vốn kinh doanh vào năm 2013, năm 2014 là 0,429. Hệ số nợ càng lớn thì chủ sở hữu càng có lợi vì chủ sở hữu được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ phải phải đóng góp một lượng vốn ít. Tuy chủ sở hữu có lợi nhưng rủi ro tài chính lại rất cao khi sử dụng các khoản nợ, Công ty sẽ gặp khó khăn khi thanh toán các khoản nợ do vốn tự có ít mà nợ phải trả lại cao. Để hạn chế rủi ro tài chính Công ty cần duy trì một cơ cấu vốn vay và vốn chủ sở hữu phù hợp.

\* Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu:

**Bảng 3.12: Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Vốn bị chiếm dụng	1.265.248	850.274	577.034	(414.974)	(273.240)
2. Tổng nợ phải thu	2.530.496	1.889.499	1.923.446	(640.997)	33.947
5. Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu	50	44,90	30	(5,10)	(14,90)

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Qua bảng 3.12, ta thấy vốn của Công ty bị chiếm dụng một phần khá lớn trong tổng số nợ phải thu. Đây là số nợ phải thu đã quá hạn mà Công ty chưa thu được. Cụ thể năm 2012 vốn bị chiếm dụng chiếm 50% tổng số nợ phải thu và tỷ lệ này cao nhất trong 3 năm, năm 2013 tỷ lệ vốn bị chiếm dụng là 44,90%, năm 2014 tỷ lệ này là 30%. Năm 2014 có tỷ lệ bị chiếm dụng thấp nhất nhưng vẫn ở mức cao, gây khó khăn trong việc quay vòng vốn kinh doanh và làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng lớn nguyên nhân chủ yếu là do trong quá trình bán hàng Công ty không thu tiền ngay mà thường cho khách hàng nợ. Để giảm số vốn bị chiếm dụng, Công ty cần có chính sách bán hàng và thu nợ hợp lý tránh bị lạm dụng vốn kinh doanh.

Nhìn chung, trong 3 năm từ 2012-2014 cơ cấu tài sản của Công ty còn chưa hợp lý, vốn còn bị chiếm dụng khá nhiều và có dấu hiệu rủi ro tài chính. Vì vậy, Công ty cần có kế hoạch thay đổi cơ cấu tài sản một cách hợp lý, cần có những chính sách và bán hàng để thu hồi vốn bị chiếm dụng trong thời gian sớm nhất để có vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, làm giảm dấu hiệu rủi ro trong tài chính.

### ***3.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng tài sản Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp***

Công ty đã tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn thông qua việc tính toán các chỉ tiêu có liên quan và so sánh sự biến động của các chỉ tiêu qua các năm. Quá trình phân tích này giúp Công ty đánh giá được các hoạt động của mình, từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và năng lực tài chính của mình.

#### ***3.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản***

Công ty có sử dụng tài sản một cách hiệu quả hay không, có tạo ra lợi nhuận trong kinh doanh hay không. Để có được thông tin chính xác nhà phân tích sử dụng một số chỉ tiêu và được thể hiện qua bảng số liệu dưới.

\* Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA):

Đây là thước đo khái quát nhất hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Qua bảng 3.13 ta thấy, hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty không cao. Trong 3

năm thì chỉ tiêu này cao nhất vào năm 2014 là 0,877; năm 2013 là 0,660; năm 2012 là 0,227, điều này cho thấy tài sản của Công ty chưa được sử dụng hiệu quả; doanh thu được tạo ra chưa cao.

**Bảng 3.13: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản**

Đơn vị tính: Nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tài sản bình quân	3.864.281	6.512.473	8.528.269	2.648.192	2.015.796
2. Doanh thu	876.360	4.296.399	7.483.552	3.420.039	3.187.153
3. Lợi nhuận sau thuế	4.558	(185.154)	(291.520)	(189.712)	(106.366)
4. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	0,5%	(4,3)%	(3,9)%	(4,8)%	0,4%
5. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA)	0,227	0,660	0,877	0,433	0,218
6. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	0,1%	(2,8)%	(3,4)%	(3,0)%	(0,6)%
7. Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần	4,409	1,516	1,140	(2,894)	(0,376)
8. Suất hao phí của tài sản so với LNST	847,802	(35,173)	(29,254)	(882,975)	5,919

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

\* Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA):

Đây là chỉ tiêu thể hiện khả năng sinh lời của tài sản, chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng sinh lời của tài sản và hiệu quả kinh doanh cao.

Theo bảng 3.13, chỉ tiêu này của Công ty trong 3 năm rất kém; năm 2013 và năm 2014 còn ở mức âm, điều này thể hiện khả năng sinh lời và hiệu quả kinh doanh của Công ty rất xấu. Mặc dù đây là thời điểm ngành dược đang trong giai

đoạn bão hòa nhưng tỷ suất sinh lời ở mức âm trong 2 năm liên tiếp cho thấy quá trình kinh doanh không đạt được hiệu quả tốt.

Theo mô hình phân tích Dupont:

$$\begin{array}{ccc} \text{Tỷ suất sinh lời của tài} & = & \text{Tỷ suất sinh lời của} & \times & \text{Hiệu suất sử dụng} \\ \text{sản (ROA)} & & \text{doanh thu (ROS)} & & \text{tổng tài sản (SOA)} \end{array}$$

Theo công thức trên:

$$\text{Năm 2012: ROA} = 0,5\% * 0,227 = 0,1\%$$

$$\text{Năm 2013: ROA} = (4,3)\% * 0,660 = (2,8)\%$$

$$\text{Năm 2014: ROA} = (3,9)\% * 0,877 = (3,4)\%$$

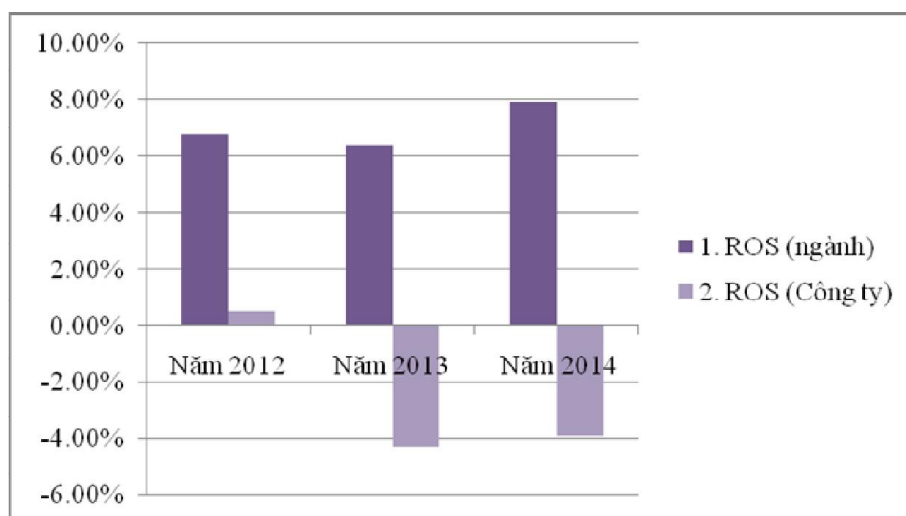
Kết quả thu được qua mô hình Dupont của ROA và phân tích ở trên thì ROA rất xấu và tác giả xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến ROA như sau:

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA): theo bảng số liệu trên thì SOA của Công ty trong 3 năm đều nhỏ hơn 1 cụ thể năm 2012 chỉ tiêu này ở mức 0,227; năm 2013 là 0,660 và năm 2014 là 0,877. Chỉ tiêu này thấp chứng tỏ sức sản xuất của tài sản rất thấp. Trong khi doanh thu từ hoạt động kinh doanh nhỏ mà tài sản bình quân lại lớn, mặc dù trong công tác bán hàng việc cho khách hàng nợ là rất nhiều nhưng lượng hàng tồn kho của Công ty vẫn rất lớn do chưa có chính sách bán hàng hợp lý điều này ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của Công ty.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS): Mặc dù doanh thu trong 3 năm gần đây của Công ty không ở mức cao nhưng cũng không phải là mức quá thấp đối với một doanh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên lợi nhuận sau thuế luôn ở mức nhỏ hơn 0, điều này làm cho ROS cũng nhỏ hơn 0 trong năm 2013 và năm 2014. Nguyên nhân làm cho ROS của Công ty trong 3 năm qua luôn trong tình trạng kém hiệu quả như vậy là do lợi nhuận sau thuế luôn âm, doanh thu không ở mức cao nhưng giá vốn và chi phí kinh doanh lớn làm cho lợi nhuận của Công ty luôn trong tình trạng xấu. Để thay đổi tình hình trên thì Công ty cần có các biện pháp tiết kiệm, cắt giảm chi phí kinh doanh sao cho lợi nhuận sau thuế của Công ty có nhưng tiến triển tốt tránh rơi vào tình trạng nhỏ hơn 0 trong 2 năm liên tiếp như hiện tại.

So với ngành: ROS năm 2012 của ngành là 6,75%; năm 2013 là 6,36%; năm 2014 là 7,90%. ROS của Công ty năm 2012 là 0,5%; năm 2013 (4,3)%; năm 2014 là (3,9)%. ROS của Công ty trong 3 năm rất thấp và còn nhỏ hơn 0, trong khi đó ROS của ngành ở mức cao và rất khả quan. Trong điều kiện kinh doanh của ngành được rất thuận lợi như hiện nay, mặc dù có nhiều Công ty cạnh tranh trong ngành nhưng đây vẫn là sản phẩm được quan tâm nhiều và không có sản phẩm thay thế. Tận dụng những thuận lợi này Công ty cần có những phương án kinh doanh phù hợp, kết hợp với các biện pháp tiết kiệm chi phí để có hiệu quả kinh doanh khả quan hơn hiện nay.

Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần: theo bảng số liệu 3.13 năm 2012 để thu được 1 đồng doanh thu cần cần 4,409 đồng tài sản đầu tư; năm 2013 cần 1,516 đồng tài sản đầu tư và năm 2014 cần 1,140 đồng tài sản đầu tư. So sánh giữa các năm với nhau thì cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty ngày càng tốt, góp phần tiết kiệm tài sản. Tuy nhiên trên thực tế hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty so với doanh thu thuần lại rất thấp. Công ty cần xem xét, điều chỉnh lại kế hoạch sử dụng tài sản sao cho hiệu quả và hợp lý.



**Biểu đồ 3.6: Tỷ suất sinh lời của doanh thu ROS của ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

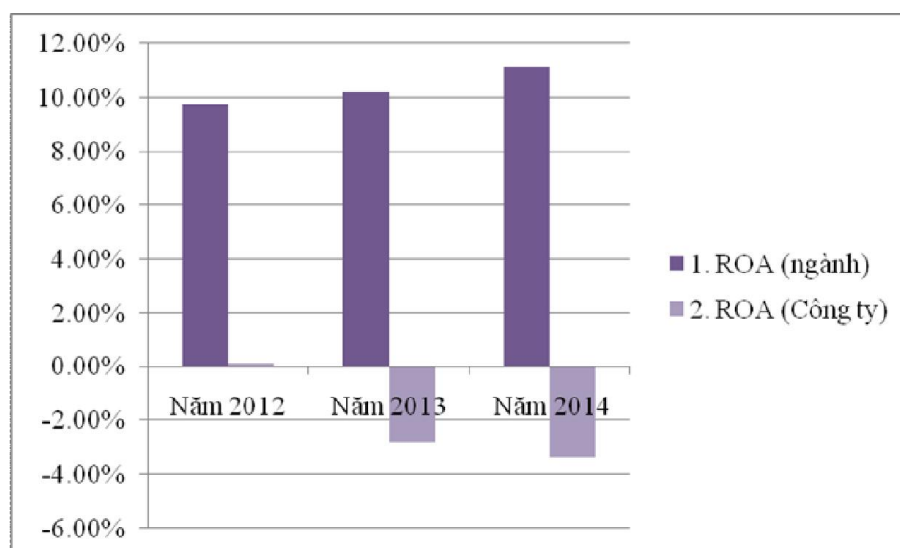
*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế: số tài sản doanh nghiệp đầu tư trong 2 năm gần đây không tạo ra được đồng LNST nào, qua đó có thể thấy



rất rõ hiệu quả sử dụng tài sản rất thấp và thậm chí tài sản không được sử dụng hiệu quả trong 2 năm 2013 và năm 2014.

So với ngành: chỉ tiêu ROA của ngành năm 2012 là 9,77%; năm 2013 là 10,23%; năm 2014 là 11,14%. Trong khi đó tại Công ty ROA năm 2012 là 0,1%, năm 2013 (2,8)%, năm 2014 là (3,4)%. So với ngành thì ROA của Công ty thấp hơn rất nhiều, trong khi ROA của ngành rất khả quan thì ROA của Công ty lại rất xấu. Để cải thiện tình xấu như hiện nay Công ty cần xem xét kỹ các chỉ tiêu ảnh hưởng đến ROA. Cụ thể như ROS và SOA cả hai chỉ tiêu này đều ảnh hưởng trực tiếp tới ROA, trong khi đó cả hai chỉ tiêu này đều bị tác động bởi chi phí và doanh thu. Do đó, Công ty cần có biện pháp, phương án kinh doanh phù hợp để tăng doanh thu – tăng SOA và cắt giảm chi phí – tăng ROS.



**Biểu đồ 3.7: Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

### 3.3.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng VCSH tại Công ty về khả năng thu lợi nhuận từ đồng vốn đã đầu tư, khả năng kiểm soát và bảo toàn vốn nhà phân tích thông qua số liệu bảng sau:

**Bảng 3.14: Hiệu quả sử dụng VCSH**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Tài sản bình quân	3.864.281	6.512.473	8.528.269	2.648.192	2.015.796
2. VCSH bình quân	3.859.395	3.765.112	3.526.261	(94.283)	(238.851)
3. Doanh thu	876.360	4.296.399	7.483.552	3.420.039	3.187.153
4. Lợi nhuận sau thuế	4.558	(185.154)	(291.520)	(189.712)	(106.366)
5. ROE	0,118%	(4,918)%	(8,267)%	(5,036)%	(3,349)%
6. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	0,5%	(4,3)%	(3,9)%	(4,8) %	0, 4%
7. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA)	0,227	0,660	0,877	0,433	0,218
8. Hệ số tài sản so với VCSH (AOE)	1,001	1,730	2,419	0,728	0,689

*(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)*

\* Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE):

Theo bảng 3.14 khả năng thu lợi nhuận từ đồng vốn đã đầu tư của Công ty không hiệu quả, ROE thấp và âm trong 2 năm gần đây cho thấy hiệu quả kinh doanh kém, vốn không được bảo toàn trong kinh doanh.

Chi tiết hơn về ROE thông qua các chỉ tiêu theo mô hình tài chính Dupont:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)}}{\text{doanh thu (ROS)}} \times \frac{\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA)}}{\text{tổng tài sản (SOA)}} \times \frac{\text{Đòn bẩy tài chính (AOE)}}{\text{(AOE)}}$$

Theo công thức trên:

$$\text{Năm 2012: ROE} = 0,5\% * 0,227 * 1,001 = 0,118\%$$

$$\text{Năm 2013: ROE} = (4,3)\% * 0,660 * 1,730 = (4,918)\%$$

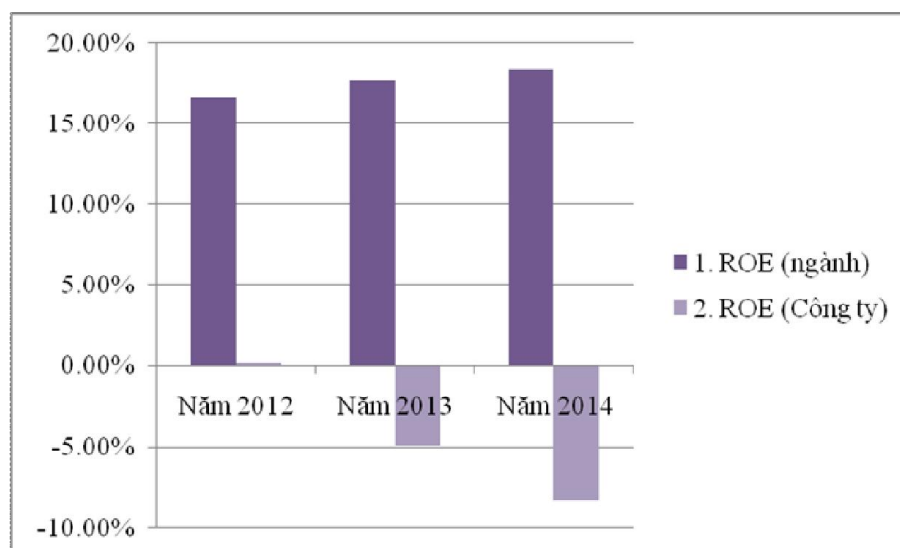
$$\text{Năm 2014: ROE} = (3,9)\% * 0,877 * 2,419 = (8,267)\%$$

Qua số liệu trên, tác giả phân tích chi tiết ROE thông qua các chỉ tiêu có liên quan như sau:

Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS): theo phân tích ở phần 3.3.3.1 trên, do chi phí quá cao nên ROS nhỏ hơn 0 trong năm 2013 và năm 2014.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (SOA): cũng theo phân tích ở phần 3.3.3.1 trên trong 3 năm qua sức sản xuất của tài sản rất thấp, hoặc cũng có thể nói là không hiệu quả, khả năng tạo ra doanh thu của tài sản rất kém.

Đòn bẩy tài chính (AOE): năm 2012 hệ số AOE là 1,001; năm 2013 là 1,730; năm 2014 là 2,419. Hệ số này tăng dần trong 3 năm và năm 2014 tăng 1,4 lần so với năm 2013; tăng 2,4 lần so với năm 2012. Năm 2012 tài sản và VCSH là tương đương nhau có chênh lệch không đáng kể, năm 2013 tài sản cao gấp 1,730 lần so với VCSH năm 2014 tài sản cao gấp 2,419 lần so với VCSH. Tuy hệ số này lớn nhưng ROS và SOA lại thấp nên ROE cũng thấp. Bên cạnh đó, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của Công ty còn được thể hiện ở hệ số nợ. Như đã phân tích ở phần 3.3.2.2, hệ số nợ của Công ty ở mức cao, từ năm 2013 đến năm 2014 hệ số nợ lần lượt là 0,599 và 0,577. AOE ở lớn nhưng hệ số nợ cũng ở mức cao nên Công ty có dấu hiệu rủi ro tài chính.



**Biểu đồ 3.8: Tỷ suất sinh lời của VCSH giữa ngành dược và Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

*(Nguồn: Tác giả tổng hợp)*

So với ngành: ROE của ngành năm 2012 là 16,66%, năm 2013 là 17,65%, năm 2014 là 18,38%. ROE của Công ty năm 2012 là 0,118%, năm 2013 là (4,918)%, năm

2014 là (8,267)%. Qua biểu đồ 3.8 có thể thấy rõ sự chênh lệch cao giữa ngành và Công ty, trong khi ROE của ngành rất cao và ngành dược gần đây rất phát triển còn ROE của Công ty lại rất xấu trong cả 3 năm. Giá trị VCSH tham gia vào hoạt động kinh doanh của Công ty là không nhỏ so với quy mô hiện nay của Công ty, nhưng số vốn này trong quá trình sử dụng lại không tạo ra được hiệu quả. Do đó, Công ty cần xem xét lại quá trình và các phương án sử dụng vốn sao cho hiệu quả.

#### 3.3.3.3. Hiệu quả sử dụng lãi vay

Theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm của Công ty không phát sinh chi phí lãi vay.

#### 3.3.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Trong quá trình kinh doanh, Công ty đã sử dụng các khoản chi phí như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, tổng chi phí như thế nào. Chi phí có được sử dụng tiết kiệm và hợp lý hay không. Thông qua số liệu và phân tích sau để làm rõ vấn đề này.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty trong thời gian qua theo bảng số liệu 3.15 dưới nhà phân tích thấy rằng:

Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán: trong 100 đồng vốn thì năm 2012 thu được 51.455 đồng lợi nhuận gộp, năm 2013 thu được 28.855 đồng, năm 2014 thu được 21.525 đồng. Mặc dù lợi nhuận gộp tăng mạnh trong 3 năm, năm 2013 tăng 223,145% so với năm 2012, năm 2014 tăng 37,772% so với năm 2013. Nhưng để có lợi nhuận gộp tăng mạnh như vậy thì giá vốn hàng bán bỏ ra cũng không hề nhỏ, cụ thể giá vốn hàng bán năm 2013 tăng 2.755.668 (tương đương 476,241%) so với năm 2012; năm 2014 tăng 2.823.748 (tương đương 84,688%) so với năm 2013. Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán giảm mạnh trong 3 năm do tốc độ tăng của lợi nhuận gộp về bán hàng nhỏ hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của giá vốn hàng bán. Nguyên nhân làm cho tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán giảm mạnh như vậy là do giá vốn hàng bán tăng mạnh trong 3 năm, điều này làm ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp của Công ty. Mức lợi nhuận giảm như vậy cho thấy các mặt hàng kinh doanh chưa thu được lợi nhuận cao và Công ty cần giảm một số chi phí liên quan đến hàng hóa để có được lợi nhuận cao.

Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng: theo bảng số liệu chi tiêu này nhỏ hơn 0 trong 3 năm và năm 2014 có mức tỷ suất sinh lời thấp nhất trong 3 năm cụ thể là (51,032%). Số liệu này cho biết Công ty đã bỏ ra một lượng chi phí lớn cho việc bán hàng, trong công tác bán hàng chưa tiết kiệm được các chi phí cần thiết. Trong khi doanh thu bán hàng không cao nhưng chi phí bán hàng lại quá lớn làm ảnh hưởng đến lợi nhuận thuần của Công ty, do đó, Công ty cần có biện pháp tiết kiệm chi phí trong công tác bán hàng.

**Bảng 3.15: Hiệu quả sử dụng chi phí**

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012	So sánh 2014/2013
1. Giá vốn hàng bán	578.629	3.334.297	6.158.045	2.755.668	2.823.748
2. Chi phí bán hàng	-	496.036	609.928	496.036	113.892
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	288.690	652.510	1.028.130	363.820	375.620
4. Tổng chi phí	292.372	1.148.547	1.657.901	856.175	509.354
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng	297.731	962.102	1.325.507	664.371	363.405
6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	9.206	(185.154)	(311.256)	(194.360)	(126.102)
7. Lợi nhuận kế toán trước thuế	5.525	(185.154)	(291.520)	(190.679)	(106.366)
8. Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán (%)	51,455	28,855	21,525	(22,600)	(7,330)
9. Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng (%)	-	(37,327)	(51,032)	(37,327)	(13,705)
10. Tỷ suất sinh lời của chi phí QLDN (%)	3,189	(28,376)	(30,274)	(31,565)	(1,898)
8. Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí (%)	1,890	(16,121)	(17,584)	(18,010)	(1,463)

(Nguồn: Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp)

Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp: bên cạnh việc chi phí bán hàng lớn thì chi phí doanh nghiệp cũng tăng mạnh trong 3 năm, cụ thể năm 2013 tăng 126,024% (tương đương 363.820 nghìn đồng) so với năm 2012; năm 2014 tăng 57,565% (tương đương 375.620 nghìn đồng) so với năm 2013. Chi phí doanh nghiệp quá cao làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm nhanh, Công ty chưa tiết kiệm được chi phí quản lý và cũng chưa đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh.

Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí: theo bảng số liệu thì chỉ tiêu này giảm mạnh từ năm 2012 đến năm 2014. Điều này thể hiện chi phí doanh nghiệp bỏ ra quá lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, việc kinh doanh chưa mang lại lợi nhuận cho Công ty.

Nhìn chung, giai đoạn 2012-2014 cả 3 tỷ suất sinh lời ROS, ROA, ROE đều có kết quả xấu trong khi ngành được lại có kết quả cao với 3 tỷ suất này. Mọi giá trị tỷ suất của Công ty đều thấp hơn trung bình ngành thậm chí tại Công ty tỷ suất này còn nhỏ hơn 0, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của Công ty đang ở tình trạng xấu. Công ty cần phải đưa ra những kế hoạch, thay đổi cụ thể, chiến lược kinh doanh mới để kiểm soát tình hình, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lời đem lại nhiều lợi nhuận và thu hút các nhà đầu tư.

Với các kết quả phân tích tình hình tài chính của Công ty như trên tác giả thấy rằng nguồn vốn chủ sở hữu vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu kinh doanh của Công ty. Tính tự chủ trong tài chính là thấp và khả năng thanh toán kém. Các hệ số sinh lời của Công ty thấp và còn nhỏ hơn 0 chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn, tài sản cũng như hiệu quả kinh doanh không tốt. Bên cạnh đó chi phí cho việc bán hàng cũng quá lớn là giảm lợi nhuận thu được. Do đó, Công ty cần có các biện pháp khắc phục như đẩy nhanh hàng tồn kho, thúc đẩy nhanh việc thanh toán nợ cũng như thu hồi các khoản nợ, tiết kiệm tối đa chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong kinh doanh.

### **3.3.4. Kết quả nghiên cứu**

#### **3.3.4.1. Những điểm mạnh về tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả năm 2013 và năm 2014 lần lượt là 34,38%; 42,67%. Tuy năm 2014 tỷ lệ này có cao hơn năm 2013 nhưng trên thực tế số vốn mà Công ty đi chiếm dụng nhiều hơn số vốn mà Công ty bị chiếm dụng. Do đó, hiệu quả sử dụng vốn của Công ty tăng và Công ty không mất thêm chi phí cho việc sử dụng vốn này.

Thời gian vòng quay các khoản phải thu (thời gian thu tiền) có biến động từ năm 2012 đến năm 2014. Thời gian thu tiền năm 2012 là 45 ngày, năm 2013 là 49,16 ngày, năm 2014 ở mức cao nhất là 82,30 ngày. Mặc dù, thời gian thu tiền tăng từ năm 2012 đến năm 2014 nhưng Công ty vẫn thu được các khoản phải thu sớm hơn so với thời gian cho khách hàng nợ là 90 ngày.

Khả năng thanh toán dài hạn của Công ty được thể hiện qua các chỉ tiêu là khả quan. Điều này được thể hiện qua hệ số khả năng thanh toán tổng quát, khả năng thanh toán nợ dài hạn đều ở mức trên trung bình nên có thể thấy Công ty có thể đảm bảo được khả năng thanh toán trong dài hạn. Việc này giúp Công ty tạo được uy tín trong kinh doanh.

#### **3.3.4.2. Những hạn chế về tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp**

Khả năng thanh toán trong ngắn hạn của Công ty không tốt, thể hiện qua các chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán ngay, hệ số khả năng thanh toán nhanh, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, hệ số chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn trong 3 năm đều rất thấp. Do lượng tiền mặt của Công ty luôn duy trì ở tỷ lệ thấp, nghĩa là tiền và các tài sản dễ chuyển đổi thành tiền của Công ty không đủ để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Các hệ số khả năng thanh toán ngày và khả năng thanh toán nhanh trong 3 năm  $< 0,2$ , luôn ở mức thấp. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn có tốt hơn là trong năm 2013, năm 2014 đều  $> 1$  nhưng vẫn chưa an toàn, hoàn toàn có thể rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán do hệ số này còn phụ thuộc vào khả

năng chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn và hệ số chuyển đổi thành tiền từ tài sản ngắn hạn năm 2013 là 0,022; năm 2014 là 0,017 rất thấp.

Lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng quá cao trong tổng tài sản. Cụ thể năm 2013 hàng tồn kho chiếm 70,07%; năm 2014 chiếm 69,56 % trên tổng tài sản. Nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn nhưng đối với ngành dược là sản phẩm không thể thay thế, trong khi lượng hàng tồn kho của Công ty quá lớn, điều này cho thấy Công ty chưa có chính sách bán hàng hợp lý.

Trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2012 – 2014 số vòng quay các khoản phải thu giảm, trong khi các khoản phải thu ngắn hạn tăng chứng tỏ tốc độ thu tiền hàng của Công ty chậm lại thậm chí nhiều món nợ quá hạn chưa được thanh toán, công ty đang bị chiếm dụng vốn. Điều này gây bất lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty vì thời gian thu hồi vốn bị kéo dài khiến lượng tiền cần tài trợ cho mỗi chu kỳ kinh doanh ngày càng nhiều, tạo áp lực cho công ty trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, huy động vốn và gánh chịu chi phí tài chính tăng thêm. Mặc dù tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản trả cao, hiện tại vốn đi chiếm dụng nhiều hơn số vốn Công ty bị chiếm dụng. Nhưng so với tổng số nợ phải thu thì số vốn Công ty bị chiếm dụng cũng chiếm một tỷ lệ khá cao như năm 2014 tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với các khoản phải thu là 30%.

Hiệu quả kinh doanh của Công ty giảm mạnh, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh ROS, ROA, ROE có sự sụt giảm nghiêm trọng. Đặc biệt từ năm 2012 – 2014 các tỷ suất này còn ở mức âm và thấp nhất là ROE năm 2014 là (8,267)%. Thêm vào đó, hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty cũng rất thấp, tỷ suất sinh lời của chi phí năm 2014 là (17,584)%. Điều này cho thấy Công ty đang rơi vào tình trạng xấu trong hoạt động kinh doanh, đang buông lỏng quản lý dòng tiền, không kiểm soát được các chi phí, tài chính mất ổn định, hiệu quả kinh doanh kém.



## CHƯƠNG 4

### GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ DƯỢC PHẨM VIỆT PHÁP

#### 4.1. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp

##### **Nâng cao khả năng thanh toán**

Khả năng thanh toán là năng lực trả được các khoản nợ đáo hạn, là một tiêu chí quan trọng phản ánh tình hình tài chính cũng như rủi ro tài chính của Công ty. Khả năng thanh toán của công ty gồm khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và nợ dài hạn vào năm 2014 rất thấp đặc biệt là khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Các khoản nợ ngắn hạn có rủi ro cao đối với tài chính của công ty, bởi nếu không thanh toán đúng hạn sẽ làm công ty đứng trước nguy cơ vỡ nợ. Các khoản nợ này chủ yếu được thanh toán bằng tiền mặt hoặc các tài sản ngắn hạn khác. Chính vì vậy để đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, công ty cần một cơ chế quản lý tài sản ngắn hạn hợp lý:

Đảm bảo lượng tiền mặt nhất định để thanh toán cho các khoản vay gần đến hạn. Kể các các khoản nợ ngắn hạn chưa đến hạn thì để đề phòng rủi ro từ phía chủ nợ cần thanh toán gấp công ty cũng nên dự trữ tiền mặt để thanh toán.

Ngoài ra Công ty cũng cần dự trữ lượng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao để khi cần thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

##### **Tăng khả năng thu hồi các khoản phải thu khách hàng**

Một trong những tài sản ngắn hạn mà công ty cần quan tâm nữa đó là các khoản phải thu. Muốn quản lý tốt các khoản phải thu Công ty cần nắm vững khả năng tài chính của khách hàng để xác định tốt mức cho nợ và thời gian nợ để không xảy ra tình trạng khách hàng nợ quá hạn, nợ khó đòi, giảm sự chiếm dụng vốn của Công ty bởi các đối tượng khác, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần bổ sung nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, làm tăng hiệu quả kinh doanh. Để tăng khả năng thu hồi các khoản phải thu từ khách hàng, Công ty cần có các biện pháp cụ thể sau:

Công ty cần có một đội ngũ nhân viên làm công tác Marketing và phân tích thị trường, tìm hiểu khách hàng chuyên nghiệp, từ đó có những thông tin chính xác về năng lực tài chính của khách hàng, để từ đó đưa ra những chính sách tín dụng hợp lý đối với từng khách hàng.

Đối với khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ, công ty nên yêu cầu thanh toán ngay, không để nợ hoặc có thể đưa ra mức chiết khấu nhỏ nếu là khách hàng thường xuyên.

Đối với khách hàng lớn, tùy thuộc vào đánh giá khả năng thanh toán mà công ty đưa ra những mức tín dụng hợp lý, ghi rõ trong hợp đồng thời gian, phương thức thanh toán và hình phạt nếu vi phạm.

Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu của từng khách hàng, thường xuyên tiến hành rà soát, phân loại các khoản phải thu sắp đến hạn để thông báo đến khách hàng, các khoản phải thu đến hạn để tiến hành làm thủ tục thu hồi và các khoản quá hạn để kịp thời nhắc nhở khách hàng, lập dự phòng.

Công ty nên áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán và phạt vi phạm quá thời hạn thanh toán để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm và hạn chế vốn bị chiếm dụng. Điều này sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nợ trước thời hạn để được hưởng tỷ lệ chiết khấu nhất định. Và khi khách hàng thanh toán chậm thì công ty nên nhắc nhở, cân nhắc cụ thể để đưa ra chính sách phù hợp như gia hạn thời gian nợ, giảm nợ nhằm giữ gìn mối quan hệ tốt với khách hàng lâu năm, chỉ áp dụng điều khoản hợp đồng khi những biện pháp trước không có kết quả.

Có chế độ đãi ngộ và khen thưởng kịp thời cho các nhân viên nếu việc thu hồi có hiệu quả.

**Tổ chức tốt việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa nhằm giảm lượng hàng tồn kho, tăng doanh thu bán hàng, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động**

Để giảm lượng hàng tồn kho, tránh tình trạng tồn đọng hàng nhiều dẫn đến mất khả năng quay vòng vốn, Công ty cần phải tiến hành điều tra, nghiên cứu kỹ thị trường, nghiên cứu biến động của cung và cầu, giá cả, từ đó mới đưa ra những chính sách phù hợp. Đây là cơ sở cho công ty đưa ra mức giá cạnh tranh, tăng số

lượng sản phẩm tiêu thụ và thu được lợi nhuận cao hơn cũng như tăng khả năng cạnh tranh của công ty.

Hàng tồn kho, tài sản chiếm tỷ trọng cao nhất trong tài sản ngắn hạn. Trong giai đoạn tình hình kinh tế bất ổn định, công ty phải thường xuyên theo dõi sự biến động của giá các sản phẩm cùng loại để kịp thời có những biện pháp phù hợp nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, thiết lập hệ thống các cửa hàng, đại lý phân phối trên diện rộng

Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu về các sản phẩm của thị trường, để đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, củng cố niềm tin của khách hàng với công ty.

Thực hiện chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên.

#### **Kiểm soát tốt các khoản chi phí để nâng cao lợi nhuận của Công ty**

Các chi phí ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của Công ty bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, do đó, Công ty cần có các biện pháp kiểm soát chặt chẽ các chi phí này.

Với giá vốn hàng bán: vì là công ty kinh doanh nên giá vốn hàng bán phụ thuộc vào giá nguyên vật liệu đầu vào, chi phí thuê công ty khác sản xuất sản phẩm. Để kiểm soát chi phí đầu vào có hiệu quả, công ty phải thường xuyên theo dõi biến động giá nguyên liệu đầu vào để kịp thời đưa ra biện pháp lưu kho phù hợp. Lợi nhuận của công ty phụ thuộc rất lớn vào chính sách hàng tồn kho, chính sách bán hàng và độ nhạy cảm của công ty với thị trường.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp: đây là các khoản chi cho tìm kiếm khách hàng mới, chi phí hoa hồng, chiết khấu, chi phí vận chuyển hàng bán, chi phí lương cho bộ phận bán hàng, bộ phận quản lý... Để sử dụng các chi phí này có hiệu quả công ty cần điều chỉnh bộ máy theo hướng tinh giảm, gọn nhẹ, hạn chế những khoản chi không rõ mục đích, đưa ra chính sách hoa hồng hợp lý, định đướng cụ thể về khách hàng mục tiêu.

### **Nâng cao hiệu quả kinh doanh**

Qua việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty từ năm 2012 đến năm 2014, tác giả thấy khả năng sinh lời từ tài sản và nguồn vốn là rất xấu. Nguyên nhân chủ yếu là Công ty chưa tiết kiệm được các khoản chi phí làm cho lợi nhuận sau thuế giảm mạnh.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì Công ty cần phải tổ chức quản lý chặt chẽ đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh, kiểm soát tốt chi phí từ khâu nhỏ nhất, đồng thời kết hợp với chính sách bán hàng để thu hút thêm nhiều khách hàng, kích thích việc tiêu thụ sản phẩm.

Cần tận dụng việc sử dụng vốn vay trong hoạt động kinh doanh của Công ty, phát huy tối đa tác dụng của đòn bẩy tài chính. Điều này làm giảm áp lực cho VCSH và tăng tỷ suất sinh lời của tài sản cũng như tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư. Giúp cho Công ty tận dụng được tối đa các nguồn vốn để có thể đạt được kết quả kinh doanh cao nhất.

Ngoài một số giải pháp đã nêu trên, để nâng cao năng lực tài chính Công ty cũng cần chú trọng tới đội ngũ lao động. Đây là nguồn nhân lực tham gia mọi hoạt động của quá trình kinh doanh. Công ty cần cân đối nhu cầu lao động để tuyển dụng để tránh gây lãng phí nhân công và cần tuyển đội ngũ lao động có chất lượng cao để đem lại hiệu quả cao trong công việc, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, Công ty cũng cần có người quản lý tài chính giỏi để có thể phân tích, đánh giá chính xác thực trạng tài chính Công ty. Từ đó nhận ra điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và biết tận dụng các cơ hội, phát huy điểm mạnh, hạn chế điểm yếu trong kinh doanh.

Trên đây là những giải pháp mà luận văn đề xuất để khắc phục những tồn tại, yếu của công ty, những giải pháp vừa ảnh hưởng trực tiếp vừa gián tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Các giải pháp đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, giải pháp này có thể là điều kiện thúc đẩy việc thực hiện tốt giải pháp kia hoặc có cùng một mục tiêu chung nào đó. Vì vậy, việc kết hợp khéo léo, linh hoạt giữa các giải pháp với nhau sẽ giúp công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh, khẳng

định vị trí của của công ty trên thị trường, đồng thời qua đó cũng giúp Ban quản trị của công ty đánh giá đúng thực trạng tài chính của mình, một mặt phát huy những thế mạnh sẵn có, mặt khác đưa ra các chính sách khắc phục hạn chế để ngày càng nâng cao khả năng tài chính, và tạo các mức sinh lời cao, tạo điều kiện cho công ty ngày càng phát triển.

#### **4.2. Những hạn chế của Luận văn**

Trong quá trình nghiên cứu, Luận văn vẫn tồn tại một số điểm hạn chế ảnh hưởng đến những nhận định của tác giả. Những hạn chế này chủ yếu là do yếu tố khách quan mà Luận văn chưa thể thực hiện được nhưng cũng một phần do yếu tố chủ quan từ năng lực và nguồn lực hiện có.

**Thứ nhất**, để có thể phân tích và đưa ra những nhận định chính xác cần phải thu thập được nguồn thông tin tài chính đầy đủ trong nhiều năm liên tiếp để có thể tạo ra chuỗi thông tin dài phản ánh xu hướng biến động của công ty. Tuy nhiên do khách quan và nguồn lực có hạn, hơn nữa là công ty cổ phần nhỏ nên Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp không tham gia vào thị trường chứng khoán nên công tác thu thập thông tin tài chính trước năm 2012 gặp nhiều khó khăn, Luận văn chỉ thu thập được các thông tin, tài liệu từ năm 2012 đến nay. Chuỗi dữ liệu chưa dài (4 năm), chưa đủ phản ánh hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong một chu kỳ kinh doanh (10 năm).

**Thứ hai**, nguồn thông tin chính mà Luận văn sử dụng để phân tích là các báo cáo tài chính, nhưng những số liệu trên báo cáo tài chính cung cấp (Bản cân đối tài sản) chỉ là con số thời điểm (thường vào ngày 31/12 hàng năm), có thể thời điểm này cao nhưng cũng có thời điểm thấp, không phải là con số ổn định trong năm. Vì vậy, những nhận định mà Luận văn đưa ra cũng chỉ chính xác nhất vào thời điểm của báo cáo tài chính, còn các thời điểm khác có thể chưa phản ánh được đầy đủ và chính xác nhất.

**Thứ ba**, ở Việt Nam hiện ra có rất nhiều các công ty hoạt động trong ngành dược, số lượng công ty nhỏ rất nhiều và không phải công ty nào cũng minh bạch thông tin cho mọi đối tượng quan tâm, nên việc thu thập thông tin của toàn bộ các

công ty trong ngành dược để tiến hành xây dựng các giá trị trung bình ngành là không thể. Do hạn chế nguồn lực nên Luận văn chỉ có thể tiếp cận và thu thập thông tin tài chính của 15 công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán, thông tin tài chính khá minh bạch và các báo cáo tài chính đều được kiểm toán. Dù mẫu chọn đã mang tính đại diện cao, nhưng đây vẫn là một tồn tại của Luận văn.

**Thứ tư,** hạn chế cuối cùng mà Luận văn mắc phải là chưa gắn kết được tình hình tài chính của Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp với sự biến động tình hình kinh tế- xã hội Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu. Doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế rộng lớn, nhất định chịu sự tác động sâu sắc từ sự ổn định tình hình kinh tế- xã hội, do đó xu hướng biến động của nền kinh tế phần nào tác động tới tình hình tài chính của mỗi doanh nghiệp trong những năm vừa qua.

## KẾT LUẬN

Phân tích tài chính được coi là một vấn đề không thể thiếu trong hoạt động quản trị tài chính nói riêng và quản trị doanh nghiệp nói chung. Đối với bất cứ doanh nghiệp nào, để có thể khẳng định mình và để sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao thì việc nắm vững tình hình tài chính của mình rất quan trọng vì nó có quan hệ trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt, trong tình hình kinh tế như hiện nay sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các công ty trong và ngoài nước, các công ty phải đối mặt với nhiều vấn đề phức tạp, sự biến động liên tục của thị trường thì việc phân tích tài chính lại càng quan trọng đối với cả bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp.

Phân tích tài chính trở thành công cụ đắc lực cung cấp thông tin cho doanh nghiệp thấy rõ thực trạng tài chính, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của cũng như xác định được những hạn chế cần được khắc phục, những rủi ro có thể đối mặt và những triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp. Từ đó, các nhà quản trị doanh nghiệp có cơ sở tin cậy để đưa ra các quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh tế và đưa ra những quyết định kinh doanh hiệu quả nhất.

Qua nghiên cứu lý luận về phân tích tài chính, cùng với việc tiến hành phân tích tài chính tại Công ty CP công nghệ dược phẩm Việt Pháp, tôi đã hoàn thành luận văn với đề tài: “Phân tích tài chính tại Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp”. Luận văn đã góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp nói chung, tiến hành phân tích tài chính nhằm lột tả thực trạng tài chính hiện tại, từ đó rút ra những ưu điểm và hạn chế còn tồn tại về tình hình tài chính của Công ty. Qua đó, tôi đã đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp, 2012-2014. *Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014*. Hà Nội.
2. Lưu Thị Hương và Vũ Duy Hào, 2011. *Tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
3. Trần Thị Minh Hương, 2008. *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính tại Tổng Công ty hàng không Việt Nam*. Luận án tiến sĩ. Trường đại học kinh tế Quốc dân.
4. Bùi Văn Lâm, 2011. *Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vinaconex 25*. Luận văn thạc sĩ. Đại học Đà Nẵng.
5. Nguyễn Mạnh Cường, 2013. *Hoàn thiện công tác phân tích tài chính của ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam*. Luận văn thạc sĩ. Đại học Đà Nẵng.
6. Ngô Thị Quyên, 2011. *Phân tích tình hình tài chính của Công ty xi măng Bút Sơn*. Luận văn thạc sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân.
7. Phạm Thị Tuyết Nhung, 2011. *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty cổ phần dược phẩm Viễn Đông*. Luận văn thạc sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân.
8. Nguyễn Năng Phúc, 2011. *Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
9. Nguyễn Ngọc Quang, 2011. *Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
10. Phạm Thị Thủy, 2011. *Báo cáo tài chính phân tích, dự báo và định giá*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.

### Website

11. Công ty cổ phần dược phẩm Hà Tây: [www.hataphar.com.vn](http://www.hataphar.com.vn)
12. Công ty cổ phần dược Hậu Giang: [www.dhgpharma.com.vn](http://www.dhgpharma.com.vn)
13. Công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm: [www.imexpharm.com](http://www.imexpharm.com)
14. Công ty cổ phần hóa dược phẩm Mekophar: [www.mekophar.com](http://www.mekophar.com)
15. Công ty cổ phần Traphaco: [www.traphaco.com.vn](http://www.traphaco.com.vn)



16. Công ty cổ phần xuất nhập khẩu y tế Domesco : [www.domesco.vn](http://www.domesco.vn)