

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG
TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ
TÂY ĐÔ**

SINH VIÊN THỰC HIỆN	: NGUYỄN PHƯƠNG MAI
MÃ SINH VIÊN	: A18668
CHUYÊN NGÀNH	: TÀI CHÍNH

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG
TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ
TÂY ĐÔ**

Giáo viên hướng dẫn : Th.S Phạm Thị Bảo Oanh
Sinh viên thực hiện : Nguyễn Phương Mai
Mã sinh viên : A18668
Chuyên ngành : Tài chính

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, với tình cảm chân thành, em xin gửi lời cảm ơn tới các thầy giáo, cô giáo Trường Đại học Thăng Long, đặc biệt là Cô giáo Phạm Thị Bảo Oanh đã trực tiếp hướng dẫn và chỉ bảo tận tình giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này. Đồng thời em cũng xin gửi lời cảm ơn tới Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô đã cung cấp tài liệu và tạo điều kiện cho em trong suốt quá trình viết khóa luận. Em cũng xin cảm ơn các thầy cô giáo giảng dạy trong nhà trường đã truyền đạt cho em rất nhiều kiến thức bổ ích để thực hiện khóa luận và cũng như có được hành trang vững chắc cho sự nghiệp trong tương lai.

Do giới hạn kiến thức cũng như khả năng lý luận của bản thân còn nhiều thiếu sót và hạn chế, kính mong nhận được sự chỉ dẫn và đóng góp của các thầy cô giáo để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 7 tháng 7 năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Phương Mai

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên
Nguyễn Phương Mai

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
HTK	Hàng tồn kho
HDQT	Hội đồng quản trị
TSCĐ	Tài sản cố định
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
VCSH	Vốn chủ sở hữu
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	1
1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp.....	1
<i>1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Chức năng của tài chính doanh nghiệp</i>	<i>1</i>
1.2. Tổng quan về phân tích tài chính trong doanh nghiệp	2
<i>1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp.....</i>	<i>2</i>
<i>1.2.2. Sự cần thiết phải phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>3</i>
<i>1.2.3. Tài liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>5</i>
<i>1.2.4. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>6</i>
<i>1.2.5. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>7</i>
<i>1.2.6. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>8</i>
<i>1.2.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp</i>	<i>24</i>
CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ TÂY ĐÔ	26
2.1. Khái quát về Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô	26
<i>2.1.1. Lịch sử ra đời và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.....</i>	<i>26</i>
<i>2.1.2. Khái quát ngành nghề kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô</i>	<i>26</i>
<i>2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô</i>	<i>27</i>
<i>2.1.4. Quy trình kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.....</i>	<i>29</i>
2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 - 2014	30
<i>2.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014.....</i>	<i>30</i>
<i>2.2.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014</i>	<i>44</i>
<i>2.2.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô</i>	<i>49</i>
<i>2.2.4. Phân tích tình hình tài chính thông qua các chỉ số tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.....</i>	<i>55</i>
<i>2.2.5. Phân tích Dupont.....</i>	<i>63</i>

2.2.6. Phân tích Swot	65
2.2.7. Đánh giá tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.....	67
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ TÂY ĐÔ.....	70
3.1. Phương hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong những năm tới	70
3.2. Một số giải pháp nhằm góp phần cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô	71
KẾT LUẬN	75

DANH MỤC BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 – 2014.....	36
Bảng 2.2: Cơ cấu tài sản của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014.....	39
Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012- 2014.....	41
Bảng 2.4: Phân tích tình hình công nợ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014.....	43
Bảng 2.5: Phân tích vốn lưu động ròng của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012- 2014.....	45
Bảng 2.6: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 - 2014.....	44
Bảng 2.7: Hệ số thực hiện chi phí của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 – 2014	47
Bảng 2.8: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô từ năm 2012 – 2014	49
Bảng 2.9: Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014.....	51
Bảng 2.10: Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014.....	52
Bảng 2.11: Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014.....	53
Bảng 2.12: Hệ số thanh toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô	54
Bảng 2.13: Chỉ số khả năng quản lý tài sản tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014.....	56
Bảng 2.14: Hệ số phản ánh mức độ vay nợ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014.....	58
Bảng 2.15: Hệ số khả năng sinh lời của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014.....	59
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô.....	33
Biểu đồ 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 – 2014.....	46

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, tình hình tài chính của doanh nghiệp là một vấn đề được rất nhiều doanh nghiệp quan tâm. Hoạt động tài chính là một bộ phận của hoạt động sản xuất kinh doanh, nó có mặt trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh từ khâu huy động vốn trong doanh nghiệp đến khâu phân phối tiền lãi thu được. Nhiệm vụ của hoạt động tài chính là phải huy động đủ vốn đáp ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, đồng thời phải quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả trên cơ sở chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật, chính sách, chế độ quy định về tài chính tín dụng của Nhà nước. Chính vì vậy, phân tích tình hình tài chính là một việc làm vô cùng cần thiết nhằm đánh giá được đầy đủ, chính xác tình hình tổ chức, phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn cũng như hoạt động sử dụng và quản lý tài sản của doanh nghiệp, vạch rõ khả năng tiềm tàng và xu hướng phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Thông qua việc quản lý, sử dụng các nguồn vốn, đề xuất các biện pháp cần thiết và có hiệu quả để khai thác tới mức cao nhất những khả năng tiềm tàng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh. Để đạt được điều đó doanh nghiệp luôn phải quan tâm đến tình hình tài chính vì nó có quan hệ trực tiếp tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc thường xuyên phân tích tài chính sẽ giúp cho các doanh nghiệp và các cơ quan liên quan thấy rõ thực trạng tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp cũng như xác định một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, qua đó có thể xác định được triển vọng cũng như những rủi ro mà doanh nghiệp có thể gặp phải. Cũng như giúp doanh nghiệp có thể đề ra những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

Sau thời gian nghiên cứu và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô tôi nhận thấy rằng nhu cầu phát triển tại công ty rất lớn. Để phát triển bền vững trước những thay đổi cần có sự quan tâm thích đáng về khía cạnh tài chính vì vậy phân tích tài chính doanh nghiệp là một vấn đề hết sức cần thiết để đánh giá khả năng phát triển của mỗi doanh nghiệp, do vậy tôi quyết định chọn đề tài: ***“Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô”*** là đề tài tốt nghiệp của mình nhằm đưa ra một bức tranh tổng thể về tình hình tài chính cũng như đề xuất một số biện pháp khả thi giúp ban lãnh đạo có được những quyết định đúng đắn hơn khi đưa ra chiến lược kinh doanh của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Thông qua quá trình nghiên cứu khóa luận tập trung làm rõ ba mục tiêu sau:

- Hệ thống lại cơ sở lý luận về phân tích tài chính trong doanh nghiệp.
- Phân tích, đánh giá làm rõ tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 - 2014, từ đó tìm ra các hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của hạn chế.
- Dựa trên những hạn chế còn tồn tại đưa ra một số giải pháp cơ bản nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong tương lai.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu: Phân tích tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 - 2014.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau, song tập trung sử dụng các phương pháp sau:

- **Phương pháp thống kê:** Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014.
- **Phương pháp phân tích:** được sử dụng để phân tích các kết quả trong báo cáo tài chính, báo cáo kết quả kinh doanh, những chỉ tiêu thanh toán, chỉ tiêu sinh lời... tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô.
- **Phương pháp so sánh:**

So sánh kì này với kì trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính, để thấy được tình hình tài chính được cải thiện hay xấu đi như thế nào để có biện pháp kịp thời.

So sánh kì này với mức trung bình của ngành, nghĩa là so sánh với các doanh nghiệp khác cùng loại để thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp đang ở hiện trạng tốt hơn hay xấu hơn.

5. Kết cấu của khóa luận

Ngoài phần mở đầu và kết luận, danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng biểu đồ thị khóa luận được trình bày làm ba chương như sau:

Chương 1. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính trong doanh nghiệp.

Chương 2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.

Chương 3. Giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là một khâu trong hệ thống tài chính của nền kinh tế thị trường, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hóa tiền tệ, tính chất và mức độ phát triển của tài chính doanh nghiệp phụ thuộc vào tính chất và nhịp độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa. Vậy, tài chính doanh nghiệp là gì? Để hiểu một cách cụ thể về tài chính doanh nghiệp, ta đi vào tìm hiểu một vài khái niệm của các tác giả sau.

Theo Nguyễn Minh Kiều, Tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống Kê, năm 2008 cho rằng: *“Tài chính doanh nghiệp là quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng quỹ tiền tệ phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp nhằm góp phần đạt tới mục tiêu của doanh nghiệp”*.

Theo Ngô Kim Phụng, Phân tích tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội, năm 2010 cho rằng: *“Tài chính doanh nghiệp là mối quan hệ kinh tế phát sinh, gắn liền với quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đạt tới mục tiêu nhất định. Tài chính doanh nghiệp là một bộ phận trong hệ thống tài chính, tại đó nguồn tài chính xuất hiện và đồng thời đây cũng là nơi thu hút trở lại phần quan trọng các nguồn tài chính doanh nghiệp. Tài chính doanh nghiệp gây ảnh hưởng lớn đến đời sống xã hội, đến sự phát triển hay suy thoái của nền sản xuất”*.

Mặc dù, những khái niệm trên được đưa ra theo các cách khác nhau nhưng đều chung lại một ý nghĩa cụ thể như sau: **“Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình phân phối các nguồn lực tài chính, được thực hiện thông qua quá trình huy động và sử dụng các loại vốn, quỹ tiền tệ nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó đạt được các mục tiêu mà doanh nghiệp đưa ra”**.

1.1.2. Chức năng của tài chính doanh nghiệp

Chức năng phân phối là chức năng cơ bản của tài chính doanh nghiệp: Tài chính doanh nghiệp thực hiện chức năng phân phối dưới hình thức giá trị các của cải vật chất thông qua quá trình tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm đáp ứng yêu cầu tích lũy hay tiêu dùng của doanh nghiệp. Trong điều kiện kinh tế thị trường tài chính doanh nghiệp không chỉ phân phối thu nhập mà còn phân phối tài chính khai thông các luồng tài chính trong xã hội đảm bảo vốn cho doanh nghiệp hoạt động. Hoạt động phân phối có thể tiến hành trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp: phân phối điều tiết vốn

cho các bộ phận, các đơn vị thành viên trong mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh. Giữa hai chủ thể khác nhau doanh nghiệp vay vốn của các tổ chức kinh tế khác, của tập thể, cá nhân trong và ngoài nước.

Chức năng giám đốc tài chính: là khả năng giám sát, dự báo, tính hiệu quả của quá trình phân phối. Nhờ khả năng này doanh nghiệp có thể nhìn thấy những khuyết điểm trong kinh doanh để kịp thời điều chỉnh nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh được hoạt định. Chủ yếu là giám đốc bằng đồng tiền thông qua chỉ tiêu về tài chính như hiệu quả sản xuất kinh doanh, hoặc phản ánh một cách tổng hợp bằng tiền thông qua các chỉ tiêu tài chính. Vì thế thông qua các chỉ tiêu này để kiểm tra giám sát hoặc phát huy, khắc phục, điều chỉnh các mặt và các khâu trong hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hợp lý, đạt mục tiêu đã định. Giám đốc là chức năng quan trọng của tài chính, mang tính toàn diện, hiệu quả, thường xuyên và liên tục.

Hai chức năng trên có quan hệ mật thiết với nhau, góp phần bổ sung và hỗ trợ cho nhau một cách song song trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

1.2. Tổng quan về phân tích tài chính trong doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp

Theo Ngô Kim Phụng, Phân tích tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội, năm 2010 cho rằng: *“Phân tích tài chính doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp cho phép đánh giá tình hình tài chính quá khứ và hiện tại, giúp cho việc ra quyết định quản trị và đánh giá doanh nghiệp một cách chính xác”*. Phân tích tài chính doanh nghiệp giúp nhà đầu tư đánh giá được tài chính của doanh nghiệp. Những người sử dụng các báo cáo tài chính theo đuổi mục tiêu khác nhau nên việc phân tích cũng được tiến hành theo nhiều cách khác nhau cũng như thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau.

Theo Ngô Thế Chi, Giáo trình phân tích báo cáo tài chính, Nhà xuất bản Tài Chính, năm 2012 cho rằng khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp như sau: *“Phân tích tài chính doanh nghiệp là việc vận dụng tổng thể các phương pháp phân tích khoa học để đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp, giúp cho các đối tượng quan tâm nắm được thực trạng tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được chính xác các chỉ tiêu tài chính trong tương lai cũng như rủi ro tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải, qua đó đề ra các quyết định phù hợp với lợi ích của họ”*.

Có rất nhiều khái niệm khác nhau nhưng chung quy lại ta có thể hiểu: **“Phân tích tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra về nội dung kết cấu, thực trạng các chỉ tiêu tài chính, từ đó so sánh đối chiếu các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo tài chính với các chỉ tiêu trong quá khứ, hiện tại, tương lai ở tại doanh nghiệp... nhằm xác định thực trạng, đặc điểm, xu hướng, tiềm năng tài chính của doanh**

nghiệp để cung cấp thông tin tài chính phục vụ việc thiết lập các giải pháp quản trị thích hợp và hiệu quả”.

1.2.2. Sự cần thiết phải phân tích tài chính doanh nghiệp

Đối với người quản lý doanh nghiệp: Đối với người quản lý doanh nghiệp mối quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và buộc phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động.

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, nhà quản lý doanh nghiệp phải giải quyết ba vấn đề quan trọng sau đây:

Thứ nhất: Doanh nghiệp nên đầu tư vào đâu cho phù hợp với loại hình sản xuất kinh doanh lựa chọn, đây chính là chiến lược đầu tư dài hạn của doanh nghiệp.

Thứ hai: Nguồn vốn tài trợ là nguồn nào và để đầu tư vào các tài sản, doanh nghiệp phải có nguồn tài trợ, nghĩa là phải có tiền để đầu tư. Các nguồn tài trợ đối với một doanh nghiệp được phản ánh bên phải của bảng cân đối kế toán. Một doanh nghiệp có thể phát hành cổ phiếu hoặc vay nợ dài hạn, ngắn hạn. Nợ ngắn hạn có thời hạn dưới một năm còn nợ dài hạn có thời hạn trên một năm. Vốn chủ sở hữu là khoản chênh lệch giữa giá trị của tổng tài sản và nợ của doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra ở đây là doanh nghiệp sẽ huy động nguồn tài trợ với cơ cấu như thế nào cho phù hợp và mang lại lợi nhuận cao nhất. Liệu doanh nghiệp có nên sử dụng toàn bộ vốn chủ sở hữu để đầu tư hay kết hợp với cả các hình thức đi vay và đi thuê. Điều này liên quan đến vấn đề cơ cấu vốn và chi phí vốn của doanh nghiệp.

Thứ ba: Nhà doanh nghiệp sẽ quản lý hoạt động tài chính hàng ngày như thế nào? Đây là các quyết định tài chính ngắn hạn và chúng liên quan chặt chẽ đến vấn đề quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính ngắn hạn gắn liền với các dòng tiền nhập quỹ và xuất quỹ. Nhà quản lý tài chính cần xử lý sự lệch pha của các dòng tiền.

Ba vấn đề trên không phải là tất cả mọi khía cạnh về tài chính doanh nghiệp, nhưng đó là những vấn đề quan trọng nhất. Phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở để đề ra cách thức giải quyết ba vấn đề đó.

Nhà quản lý tài chính phải chịu trách nhiệm điều hành hoạt động tài chính và dựa trên cơ sở các nghiệp vụ tài chính thường ngày để đưa ra các quyết định vì lợi ích của chủ doanh nghiệp. Các quyết định và hoạt động của nhà quản lý tài chính đều nhằm vào các mục tiêu tài chính của doanh nghiệp: đó là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh được sự căng thẳng về tài chính và phá sản, có khả năng cạnh tranh và chiếm được thị phần tối đa trên thương trường, tối thiểu hoá chi phí, tối đa hoá lợi nhuận và tăng trưởng thu nhập một cách vững chắc. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt và mang lại sự giàu có cho chủ sở hữu khi các quyết định của nhà quản

lý được đưa ra là đúng đắn. Muốn vậy, họ phải thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp là những người có nhiều lợi thế để thực hiện phân tích tài chính một cách tốt nhất.

Trên cơ sở phân tích tài chính mà nội dung chủ yếu là phân tích khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi, nhà quản lý tài chính có thể dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Từ đó, doanh nghiệp có thể đưa ra định hướng hoạt động kinh doanh của đơn vị và đề ra các quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần và lập kế hoạch dự báo tài chính. Cuối cùng phân tích tài chính còn là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý của đơn vị.

Đối với các nhà đầu tư vào doanh nghiệp: Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm hàng đầu của họ là thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi và sự rủi ro. Vì vậy, họ cần các thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của các doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lợi và triển vọng phát triển của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định phù hợp.

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

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ chú ý đặc biệt đến các tài sản có thể chuyển nhanh thành tiền, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm tới số vốn của chủ sở hữu, bởi vì số vốn này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp bị rủi ro. Như vậy, kỹ thuật phân tích có thể thay đổi theo bản chất và theo thời hạn của các khoản nợ, nhưng cho dù đó là cho vay dài hạn hay ngắn hạn thì người cho vay đều quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay.

Đối với các nhà cung ứng vật tư hàng hoá, dịch vụ cho doanh nghiệp, họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng hay không, họ cần phải biết được khả năng thanh toán của doanh nghiệp hiện tại và trong thời gian sắp tới.

Tóm lại, việc phân tích tài chính doanh nghiệp tốt giúp các chủ nợ biết được khả năng tài chính của doanh nghiệp họ đang cho vay. Doanh nghiệp đó có hoạt động

sản xuất kinh doanh tốt không, có khả năng hoàn trả nợ không, trong bao lâu. Từ đó giúp chủ nợ tính toán mức khả năng cho vay nợ và thời gian tài trợ cụ thể.

Đối với người lao động trong doanh nghiệp: Bên cạnh các nhà đầu tư, nhà quản lý và các chủ nợ của doanh nghiệp, người được hưởng lương trong doanh nghiệp cũng rất quan tâm tới các thông tin tài chính của doanh nghiệp. Điều này là do kết quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động trực tiếp tới tiền lương, khoản thu nhập chính của người lao động. Thông qua kết quả phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp giúp người lao động đánh giá được mức lương mình nhận được đã xứng đáng chưa, có sức cạnh tranh so với doanh nghiệp khác không. Có phù hợp với trình độ và công sức bỏ ra hay chưa, sẽ cố gắng làm việc tốt để nhận được mức lương đó hay sẽ tìm cho mình một công việc khác xứng đáng hơn.

Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước: Dựa vào các báo cáo tài chính doanh nghiệp, các cơ quan quản lý của Nhà nước thực hiện phân tích tài chính để đánh giá, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có tuân thủ theo đúng chính sách, chế độ và luật pháp quy định không, tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và khách hàng...

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

1.2.3. Tài liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.3.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp

Tài liệu sử dụng phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm: báo cáo tài chính như báo cáo kết quả kinh doanh thể hiện những kết quả về doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thể hiện dòng tiền ra và dòng tiền vào trong kỳ của doanh nghiệp, bảng cân đối kế toán thể hiện sự cân đối giữa tài sản và nguồn vốn trong kỳ của doanh nghiệp, thuyết minh báo cáo tài chính dùng để bổ sung giải thích thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp... Các báo cáo đánh giá về mặt định lượng được cụ thể hóa thông qua các con số và sẽ được cụ thể nội dung tại phần phân tích nội dung tài chính doanh nghiệp.

1.2.3.2. Thông tin bên ngoài doanh nghiệp

Tài liệu về thông tin ngành kinh tế, thông tin chung về tình hình kinh tế, chính sách của nhà nước về chính trị, xã hội pháp luật... Giúp đánh giá mặt định tính, vì đây là các yếu tố ảnh hưởng từ bên ngoài mang lại, doanh nghiệp không thể lường trước và

lượng hóa mức độ ảnh hưởng của nó cụ thể được. Ví dụ sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính Mỹ năm 2008 gây ảnh hưởng một cách toàn diện tới nền kinh tế về mọi mặt mà nếu doanh nghiệp không dự đoán trước được sức ảnh hưởng của nó tới nền kinh tế Việt Nam. Doanh nghiệp đầu tư sản xuất kinh doanh ồ ạt sẽ làm ảnh hưởng tới quy mô, nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp khi sức ảnh hưởng của nó làm giảm sức mua hàng của người dân và doanh nghiệp không bán được hàng. Ngoài ra, thông qua các chỉ tiêu định tính giúp biết được vị thế, uy tín của doanh nghiệp, lượng thị phần mà doanh nghiệp đang chiếm giữ trên thị trường khi so sánh với số lượng đối thủ cạnh tranh hiện có.

1.2.4. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.4.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Vì vậy, để tiến hành so sánh phải giải quyết những vấn đề cơ bản, cần phải đảm bảo các điều kiện đồng bộ để có thể so sánh được các chỉ tiêu tài chính. Như sự thống nhất về: không gian, thời gian, nội dung, tính chất và đơn vị tính toán. Đồng thời theo mục đích phân tích mà xác định gốc so sánh là khác nhau.

Khi nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu số gốc để so sánh là trị số của chỉ tiêu kỳ trước (năm nay so với năm trước) và có thể được lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân.

Kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo, kỳ kế hoạch.

Gốc so sánh được chọn là gốc về thời gian hoặc không gian.

Trên cơ sở đó, nội dung của phương pháp so sánh bao gồm:

So sánh kỳ thực hiện này với kỳ thực hiện trước để đánh giá sự tăng hay giảm trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và từ đó có nhận xét về xu hướng thay đổi về tài chính của doanh nghiệp.

So sánh số liệu thực hiện với số liệu kế hoạch, số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành, của doanh nghiệp khác để thấy mức độ phấn đấu của doanh nghiệp được hay chưa được.

So sánh theo chiều dọc để xem tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự thay đổi về lượng và về tỷ lệ của các khoản mục theo thời gian.

1.2.4.2. Phương pháp cân đối

Là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc phải tồn tại sự cân bằng. Phương pháp cân đối thường kết hợp với phương pháp so sánh để giúp người phân tích có được đánh giá toàn diện về tình hình tài chính.

Phương pháp cân đối là sự cân bằng về lượng giữa tổng số tài sản và tổng số nguồn vốn, giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các loại tài sản trong doanh nghiệp. Do đó, sự cân bằng về lượng dẫn đến sự cân bằng về sức biến động về lượng giữa các yếu tố và quá trình kinh doanh.

1.2.4.3. Phương pháp phân tích theo tỷ lệ

Phương pháp này được áp dụng phổ biến trong phân tích tài chính vì nó dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính.

Phương pháp tỷ lệ giúp các nhà phân tích khai thác có hiệu quả những số liệu và phân tích một cách có hệ thống hàng loạt tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn. Qua đó, nguồn thông tin kinh tế và tài chính được cải tiến và cung cấp đầy đủ hơn. Từ đó cho phép tích lũy dữ liệu và thúc đẩy quá trình tính toán hàng loạt các tỷ lệ như:

Tỷ lệ về khả năng thanh toán: Được sử dụng để đánh giá khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Tỷ lệ và khả năng cân đối vốn, cơ cấu vốn và nguồn vốn: Qua chỉ tiêu này phản ánh mức độ ổn định và tự chủ tài chính.

Tỷ lệ về khả năng hoạt động kinh doanh: Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp.

Tỷ lệ về khả năng sinh lời: Phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp nhất của doanh nghiệp.

1.2.5. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp

Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp được trải qua những giai đoạn sau:

Giai đoạn chuẩn bị phân tích là khâu quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng, thời gian và tác dụng của phân tích hoạt động tài chính. Công tác chuẩn bị bao gồm việc xây dựng kế hoạch phân tích và thu nhập, xử lý tài liệu phân tích.

Bên cạnh việc lập kế hoạch phân tích, cần phải tiến hành sưu tầm và kiểm tra tài liệu, bảo đảm yêu cầu đủ, không thiếu, không thừa. Nếu thiếu, kết luận phân tích sẽ không xác đáng, nếu thừa sẽ lãng phí thời gian, công sức và tiền của. Tùy theo yêu cầu, nội dung, phạm vi và nhiệm vụ từng đợt phân tích cụ thể để tiến hành thu thập, lựa chọn, xử lý tài liệu. Tài liệu phục vụ cho việc phân tích bao gồm toàn bộ hệ thống báo cáo tài chính liên quan, kể cả các báo cáo kế hoạch, dự toán, định mức, các biên bản kiểm tra, xử lý có liên quan. Các tài liệu trên cần được kiểm tra tính chính xác, tính hợp pháp, kiểm tra các điều kiện có thể so sánh được rồi mới sử dụng để tiến hành phân tích nhằm đạt được kết quả chính xác.

Giai đoạn thực hiện phân tích được thực hiện theo trình tự sau:

(1) Đánh giá chung về tình hình tài chính doanh nghiệp: Dựa vào chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu đã xác định theo từng nội dung phân tích, các nhà phân

tích sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá chung tình hình. Có thể so sánh trên tổng thể kết hợp với việc so sánh trên từng bộ phận cấu thành của chỉ tiêu ở kỳ phân tích với kỳ gốc. Từ đó, xác định chính xác kết quả, xu hướng phát triển và mối quan hệ biện chứng giữa các hoạt động kinh doanh với nhau.

(2) Xác định nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích: Hoạt động tài chính chịu ảnh hưởng của rất nhiều nguyên nhân, có những nguyên nhân mà nhà phân tích có thể xác định được mức độ ảnh hưởng và có những nguyên nhân không thể xác định được mức độ ảnh hưởng của chúng đến sự biến động của đối tượng nghiên cứu. Những nguyên nhân mà các nhà phân tích có thể tính toán được, lượng hóa được mức độ ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu gọi là nhân tố. Vì thế, sau khi đã xác định lượng nhân tố cần thiết ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu, các nhà phân tích sẽ vận dụng phương pháp thích hợp (loại trừ, liên hệ cân đối, so sánh, toán kinh tế...) để xác định mức độ ảnh hưởng và phân tích thực chất ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự thay đổi của đối tượng nghiên cứu.

(3) Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra nhận xét, kết luận về chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp: Trên cơ sở kết quả tính toán, xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của đối tượng nghiên cứu, các nhà phân tích cần tiến hành liên hệ, tổng hợp mức độ biến động của các nhân tố đến đối tượng nghiên cứu nhằm khắc phục tính rời rạc, tản mạn. Từ đó, rút ra các nhận xét, chỉ rõ những tồn tại, nguyên nhân dẫn đến thiếu sót, sai lầm; đồng thời, vạch ra các tiềm năng chưa được khai thác, sử dụng để có các quyết định phù hợp với mục tiêu đặt ra.

Giai đoạn kết thúc phân tích: Kết thúc phân tích là giai đoạn cuối cùng của hoạt động phân tích. Trong giai đoạn này, các nhà phân tích cần tiến hành viết báo cáo phân tích, báo cáo kết quả phân tích trước những người quan tâm (Ban Giám đốc, các nhà đầu tư, cổ đông...) và hoàn chỉnh hồ sơ phân tích. Từ kết quả báo cáo, sẽ có cái nhìn tổng thể về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó giúp các nhà quản trị có những quyết định kinh tế, hay chiến lược đầu tư phù hợp.

1.2.6. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.6.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tổng hợp về tình hình tài sản hiện có của một doanh nghiệp và nguồn hình thành nên tài sản đó tại một thời điểm nhất định. Bảng cân đối kế toán được chia làm hai phần tài sản và nguồn vốn sao cho: Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn. Việc phân tích bảng cân đối kế toán bao gồm các nội dung cụ thể như sau:

(1) Quy mô và cơ cấu tài sản:

Quy mô tài sản: Là việc xem xét sự biến động của tổng tài sản cũng như của từng loại tài sản (tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn) thông qua việc so sánh giữa cuối

năm và đầu năm, năm trước với năm sau. Đồng thời xem xét quy mô từng loại tài sản (tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn) chiếm trong tổng tài sản và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ.

Cơ cấu tài sản: Là tỷ trọng phần trăm các khoản mục tài sản trong tổng tài sản cụ thể:

$$\text{Tỷ trọng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn cho biết trong tổng tài sản bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn thì tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp đang chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản. Chỉ số này cao cho thấy doanh nghiệp sẽ nhanh chóng thanh toán được những khoản nợ khi đến hạn, từ đó nâng cao được uy tín của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ trọng tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ trọng tài sản dài hạn cho biết trong tổng tài sản sau khi trừ đi tỷ trọng của tài sản ngắn hạn thì tài sản dài hạn sẽ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản.

(2) Quy mô và cơ cấu nguồn vốn

Quy mô nguồn vốn: Là việc so sánh sự biến động của tổng nguồn vốn cũng như từng loại nguồn vốn cuối năm so với đầu năm. Đồng thời xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ an toàn trong việc huy động vốn, mức độ độc lập trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Cơ cấu nguồn vốn: Là tỷ trọng phần trăm các nguồn vốn trong tổng nguồn vốn cụ thể:

$$\text{Tỷ trọng nợ phải trả} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ trọng nợ phải trả cho biết trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp thì nợ phải trả của doanh nghiệp chiếm bao nhiêu phần trăm. Tỷ trọng này cao cho thấy doanh nghiệp đi vay nợ nhiều có thể là từ ngân hàng, nhà cung cấp... doanh nghiệp sẽ tận dụng được đòn bẩy tài chính giúp nâng cao được doanh thu tuy nhiên nó sẽ làm giảm thiểu uy tín của doanh nghiệp nếu doanh nghiệp không thanh toán được khoản nợ kịp thời khi đến hạn.

$$\text{Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu cho biết trong tổng nguồn vốn thì vốn chủ sở hữu chiếm bao nhiêu phần trăm. Tỷ trọng này cao cho thấy doanh nghiệp tự chủ được khả năng tài chính của mình, nâng cao được uy tín đối với ngân hàng và nhà cung cấp. Tuy nhiên, khả năng sinh lời sẽ không cao vì khoản vay của doanh nghiệp sẽ được tính

vào mục chi phí lãi vay và được trừ trước khi tính thuế trong khi nguồn vốn chủ sở hữu không được khấu trừ thuế.

(3) Phân tích tình hình công nợ:

Là việc phân tích mối quan hệ giữa các khoản phải thu và các khoản phải trả, nếu các khoản phải thu lớn hơn các khoản phải trả có nghĩa là doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn, nếu ngược lại chứng tỏ doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn của người khác.

Các khoản phải thu	Các khoản phải trả
1. Phải thu khách hàng	1. Vay và nợ ngắn hạn
2. Trả trước người bán	2. Phải trả người bán
3. Thuế GTGT được khấu trừ	3. Người mua ứng tiền trước
4. Phải thu nội bộ	4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước
5. Phải thu khác	5. Phải trả người lao động
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	6. Chi phí trả trước
7. Tạm ứng tiền hàng	7. Phải trả nội bộ
	8. Các khoản phải trả, phải nộp khác

$$\text{Hệ số các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng các khoản phải thu}}{\text{Tổng các khoản phải trả}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh phần vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng so với phần vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng. Chỉ tiêu này được tính trên cơ sở so sánh giữa tổng các khoản phải thu với tổng các khoản phải trả tại thời điểm báo cáo.

Chỉ tiêu này lớn hơn 1 phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định và khả quan, doanh nghiệp ít chiếm dụng vốn của người khác, doanh nghiệp chủ động trong kinh doanh và nâng cao được uy tín. Ngược lại, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp khó khăn, doanh nghiệp thường xuyên phải chiếm dụng vốn của nhà cung cấp, khách hàng, mất chủ động trong kinh doanh, giảm tính hấp dẫn các nhà đầu tư.

(4) Phân tích vốn lưu động ròng

Vốn lưu động ròng là phần tài sản ngắn hạn vượt quá các khoản nợ ngắn hạn, là chỉ tiêu quan trọng đánh giá năng lực thanh toán của doanh nghiệp. Tình hình vốn lưu động không chỉ quan trọng đối với nội bộ doanh nghiệp mà còn là một chỉ tiêu được sử dụng rộng rãi để ước lượng những rủi ro tài chính của doanh nghiệp. Là số vốn doanh nghiệp thực có đảm bảo chắc chắn cho công việc kinh doanh giúp đo lường hiệu quả hoạt động cũng như năng lực tài chính trong ngắn hạn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có vốn lưu động ròng càng cao càng tài trợ tốt cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có khả năng nhanh chóng lưu chuyển vốn để tài trợ cho kì kinh doanh tiếp theo ít chịu sự phụ thuộc vào nguồn lực tài chính từ bên ngoài,

chủ động cao hơn trong quá trình kinh doanh, từ đó giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí và làm tăng thu nhập.

Vốn lưu động ròng = Tổng tài sản ngắn hạn – Tổng nợ ngắn hạn

1.2.6.2. *Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh*

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình tài chính và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp, chi tiết theo hoạt động kinh doanh chính và các hoạt động kinh doanh khác, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác. Báo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh được chia thành 3 phần: Doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Trong đó, doanh thu là toàn bộ số tiền doanh nghiệp thu được từ việc tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của mình. Chi phí là các khoản tiền doanh nghiệp phải bỏ ra để mua nguyên vật liệu sản xuất, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các khoản chi phí này càng lớn sẽ làm ảnh hưởng đến kết quả của cùng của doanh nghiệp. Lợi nhuận chính là kết quả cuối cùng của doanh nghiệp và được tính toán bằng doanh thu trừ đi chi phí.

Khoản mục Doanh thu

Trong đó phân tích doanh thu bao gồm các khoản mục như: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, Doanh thu hoạt động tài chính. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đây là tổng giá trị thực hiện được do việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ cho khách hàng mang lại. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ là khoản doanh thu doanh nghiệp thực sự có được sau khi trừ đi các khoản giảm trừ. Doanh thu từ hoạt động tài chính là khoản doanh thu từ tiền lãi, cổ tức lợi nhuận được chia, cổ tức, lợi nhuận được chia, các hoạt động tài chính khác không phân biệt thực tế đã thu được tiền hay chưa.

Khoản mục Chi phí

Chi phí bao gồm các khoản mục: Chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp trong đó chi phí tài chính là khoản phí mà doanh nghiệp phải trả cho khoản vay nợ của mình cho chủ nợ nó bao gồm tổng phí của lãi suất, phí hoa hồng, phí thanh toán chậm, phí giao dịch. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm chi phí tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, bảo hiểm, chi phí mua máy móc thiết bị trong văn phòng, chi phí điện nước đây gần như được coi là một khoản chi phí cố định và hàng tháng, quý doanh nghiệp đều phải chi trả.

Tổng mức chi phí thực hiện: là chỉ tiêu khái quát về tình hình thực hiện chi phí qua các kỳ được so sánh đơn giản giữa tổng chi phí năm sau so với năm trước.

$$\text{Hệ số thực hiện so với năm trước} = \frac{\text{Chi phí năm nay}}{\text{Chi phí năm trước}}$$

Tỷ suất chi phí: tỷ lệ phần trăm giữa tổng chi phí so với tổng doanh thu, tỷ suất chi phí cho biết cần bao nhiêu đồng chi phí để tạo ra một đồng doanh thu. Tổng mức chi phí thay đổi theo khối lượng hoạt động. Đây là một loại chỉ tiêu được dùng làm thước đo tính hiệu quả trong việc điều hành và quản lý chi phí. Tỷ số này càng cao không tốt cho doanh nghiệp vì tỷ số này cho biết một đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thu được ít hơn 1 đồng vốn. Việc chi phí hàng năm lớn sẽ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất chi phí} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Tổng doanh thu}}$$

Tiết kiệm chi phí: mức bội chi hay tiết kiệm chi phí là phần chênh lệch giữa chi phí thực hiện được tính trên cơ sở tỷ suất chi phí năm trước so với năm sau.

Lợi nhuận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Khoản mục Lợi nhuận

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là kết quả lợi nhuận đầu tiên sau khi trừ đi các khoản chi phí doanh nghiệp phải bỏ ra để có được hàng hóa để bán được thể hiện trên khoản mục giá vốn hàng bán. Lợi nhuận kế toán trước thuế là khoản lợi nhuận từ việc cộng hai chỉ tiêu lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh với các khoản lợi nhuận khác. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp là khoản lợi nhuận cuối cùng sau khi doanh nghiệp hoàn thành nghĩa vụ đóng thuế thu nhập doanh nghiệp. Khoản mục lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp càng cao, chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng hiệu quả. Đây là mục tiêu mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng muốn đạt kết quả cao, vì vậy nếu chỉ tiêu này thấp doanh nghiệp cần cân đối lại các khoản mục chi phí cho hợp lý và kết hợp các hình thức quảng cáo, chính sách giá, chính sách sản phẩm phù hợp sao cho bán được nhiều hàng hơn nhằm gia tăng doanh thu bán hàng từ đó cải thiện được chỉ tiêu lợi nhuận.

1.2.6.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là bảng báo cáo phản ánh dòng tiền của các hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài trợ. Đặc biệt hơn báo cáo còn phản ánh tất cả các thay đổi về tiền tệ theo ba hoạt động: kinh doanh, đầu tư và tài chính. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho doanh nghiệp biết doanh nghiệp đã có bao nhiêu tiền vào đầu kỳ và còn bao nhiêu vào thời điểm cuối kỳ. Trong thời gian cụ thể doanh nghiệp đã thu chi bao nhiêu tiền, giúp nhà quản trị làm chủ được tình hình đầu tư, kinh doanh, sản xuất hiệu quả.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ rất hữu ích vì nó phản ánh khả năng chuyển các khoản phải thu thành tiền. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp thanh toán các khoản nợ,

chi trả các hóa đơn khi đến hạn. Việc thực hiện phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ giúp nhà quản trị doanh nghiệp nắm bắt được lượng tiền đầu kỳ kinh doanh đã bỏ ra, số tiền hiện có từ đó có chiến lược kinh doanh phù hợp.

Nội dung báo cáo lưu chuyển tiền tệ bao gồm ba khoản mục chính bao gồm: lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư và lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.

Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh: là tập hợp tất cả dòng tiền thu chi có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, tiền thu từ hoạt động kinh doanh, tiền chi trả cho người cung cấp dịch vụ doanh thu khác, tiền chi cho người lao động, tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp và tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh.

$$\text{Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm}}$$

Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư: là dòng tiền có liên quan đến việc mua hoặc bán lại tài sản dài hạn và các khoản đầu tư khác bao gồm: Tiền mua sắm tài sản máy móc thiết bị, tiền thu từ việc nhượng bán thanh lý tài sản máy móc, tiền thu được từ bán cổ phần của công một doanh nghiệp khác.

$$\text{Tỷ trọng tiền từ hoạt động đầu tư} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm}}$$

Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính: Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính thể hiện dòng tiền liên quan đến việc thay đổi về quy mô, kết cấu cho các hoạt động hoặc các khoản đầu tư của doanh nghiệp và có khả năng hoàn trả tiền mặt cao. Các dòng tiền từ hoạt động tài chính bao gồm: hóa đơn hoặc tiền chi trả cho khoản nợ, tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu tiền chi trả nợ thuê tài chính.

$$\text{Tỷ trọng tiền từ hoạt động tài chính} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm}}$$

Các hệ số tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính cho biết trong tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm chiếm bao nhiêu phần trăm. Căn cứ vào tỷ số này doanh nghiệp có thể cân đối sao cho hợp lý và phù hợp với hoạt động kinh doanh của mình.

1.2.6.4. Phân tích tài chính thông qua các chỉ tiêu tài chính

a. Hệ số khả năng thanh toán

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

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

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn thể hiện khả năng doanh nghiệp có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không. Nếu hệ số khả năng thanh

toán ngắn hạn nhỏ hơn 1, chứng tỏ rằng tài sản ngắn hạn không đủ để đảm bảo thanh toán khoản nợ ngắn hạn, trong trường hợp này nếu doanh nghiệp cân đối dòng tiền không tốt sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên, hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn cao cũng không tốt vì sẽ ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trong hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn bao hàm một loại tài sản khó chuyển đổi thành tiền mặt nhanh chóng đó là hàng tồn kho, vì vậy để xem xét chính xác hơn khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp, nhà phân tích sử dụng chỉ tiêu bổ sung là khả năng thanh toán nhanh, cụ thể như sau:

Hệ số khả năng thanh toán nhanh

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

Hệ số khả năng thanh toán nhanh là hệ số được tính toán dựa trên tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh chóng thành tiền, có thể được gọi là tài sản có tính thanh khoản (hàng tồn kho, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển được trừ ra để tính hệ số thanh toán nhanh). Hệ số khả năng thanh toán nhanh thể hiện khả năng doanh nghiệp có thể thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho, nếu hệ số này lớn hơn hoặc bằng 1. Ngược lại, nếu hệ số này nhỏ hơn 1 doanh nghiệp không có khả năng để thanh toán nợ đúng hạn, doanh nghiệp có thể phải bán hàng tồn kho. Ngoài ra, nếu tỷ số này nhỏ hơn hẳn so với hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn thì điều đó có nghĩa là tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp chủ yếu là hàng tồn kho.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời

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

Hệ số khả năng thanh toán tức thời cho biết khả năng thanh toán ngay tức khắc của doanh nghiệp. Cho biết mỗi đồng nợ ngắn hạn mà doanh nghiệp đang giữ thì doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền có thể sử dụng để thanh toán. Nếu tỷ số này nhỏ hơn 1 có nghĩa là doanh nghiệp không đủ tiền mặt để thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn khi tới hạn. Độ lớn nhỏ của chỉ tiêu này còn tùy thuộc vào ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp.

b. Nhóm chỉ số khả năng quản lý tài sản

Nguồn vốn của doanh nghiệp được sử dụng để đầu tư cho: tài sản cố định, tài sản ngắn hạn. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng hợp số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp. Do đó, nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng quản lý tài sản của doanh nghiệp là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc: sử dụng tài nguyên, nguồn nhân lực của doanh nghiệp, các chỉ tiêu này được sử dụng để tác động đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Vòng quay hàng tồn kho

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

Số vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn đánh giá doanh nghiệp sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào. Phản ánh số vòng quay hàng hoá tồn kho bình quân trong kỳ hay là thời gian hàng hoá nằm trong kho trước khi bán ra. Chỉ số này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Khi phân tích về vòng quay hàng tồn kho nhà phân tích cần xem xét các tác động của nhân tố ngành và tình hình nền kinh tế. Tùy vào từng ngành khác nhau hệ số này có thể lớn hoặc nhỏ với những ngành sản xuất hoặc những ngành mà hàng hóa phục vụ sức khỏe thì thời gian lưu kho trung bình của hàng tồn kho sẽ lớn hơn so với ngành thương mại hoặc hàng hóa tiêu dùng. Mặt khác, khi nền kinh tế trong trạng thái phát triển vòng quay hàng tồn kho của các doanh nghiệp sẽ có xu hướng tốt hơn trong nền kinh tế khủng hoảng. Vòng quay hàng tồn kho lớn thì thời gian quay vòng nhanh hay hàng tồn kho lưu trong kho ngắn hơn, doanh nghiệp thu hồi vốn từ hàng tồn kho nhanh hơn (bán hàng nhanh hơn), từ đó tiết kiệm được các chi phí liên quan đến hàng tồn kho như chi phí cơ hội, chi phí đầu tư, chi phí lưu kho... đây là một điều tốt vì nó làm tăng khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Thời gian luân chuyển hàng tồn kho

$$\text{Thời gian luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Thời gian luân chuyển hàng tồn kho cho biết trong một chu kỳ kinh doanh, thường được tính theo năm thì sản phẩm sẽ được lưu trong kho trong bao nhiêu ngày. Số ngày hàng hóa tồn tại trong kho càng lớn thì khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp chậm và không tốt.

Vòng quay khoản phải thu

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

Khoản phải thu là những hoá đơn bán hàng chưa thu tiền về do doanh nghiệp thực hiện chính sách bán chịu, các khoản tạm ứng chưa thanh toán, khoản trả trước cho người bán, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, phải thu nội bộ.

Vòng quay khoản phải thu thấp thì thời gian quay vòng khoản phải thu dài hay một đồng mà doanh nghiệp bán chịu sẽ thu hồi chậm, dẫn đến số vốn bị khách hàng chiếm dụng lớn. Điều này sẽ dẫn đến tăng các khoản chi phí quản lý phải thu như chi phí đòi nợ, chi phí nợ xấu, chi phí cơ hội, chi phí chiết khấu. Tuy nhiên, vòng quay khoản phải thu trong doanh nghiệp chịu ảnh hưởng nhiều bởi chính sách bán chịu vì nếu doanh nghiệp nới lỏng hơn chính sách bán chịu như thời gian bán chịu kéo dài ra,

hay tiêu chuẩn bán chịu thấp hơn sẽ khiến cho vòng quay khoản phải thu giảm và thời gian thu nợ cũng tăng lên. Do đó, khi phân tích về quản lý khoản phải thu cần xem xét toàn bộ chính sách bán chịu của doanh nghiệp để đánh giá một cách chính xác, hiệu quả nhất.

Kỳ thu nợ bình quân

$$\text{Kỳ thu nợ bình quân} = \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đo lường tốc độ luân chuyển những khoản nợ cần phải thu thông qua doanh thu tiêu thụ bình quân mỗi ngày. Tùy vào từng loại hình doanh nghiệp thì chỉ số này sẽ cao hoặc thấp, nếu vòng quay các khoản phải thu tăng từ năm này qua năm khác sẽ làm cho kỳ thu tiền bình quân nhỏ điều này cho thấy khả năng yếu kém trong việc quản lý công nợ ở một doanh nghiệp.

Vòng quay vốn lưu động

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

Việc sử dụng hợp lý tiết kiệm vốn lưu động được biểu hiện trước hết ở tốc độ luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp nhanh hay chậm. Vốn lưu động luân chuyển càng nhanh thì hiệu suất sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại. Vòng quay vốn được thực hiện trong thời kỳ nhất định, thường tính trong 1 năm. Vòng quay vốn lưu động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp càng cao.

Thời gian luân chuyển vốn lưu động

$$\text{Thời gian luân chuyển vốn lưu động} = \frac{360}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

Thời gian luân chuyển vốn lưu động phản ánh số ngày để thực hiện vòng quay vốn lưu động. Vòng quay vốn lưu động càng nhanh thì kỳ luân chuyển vốn càng được rút ngắn và chứng tỏ vốn lưu động càng được sử dụng có hiệu quả. Chỉ tiêu này càng nhỏ tốc độ thu hồi vốn lưu động của doanh nghiệp sẽ càng cao.

Vòng quay các khoản phải trả

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

Chỉ tiêu vòng quay các khoản phải trả phản ánh khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Chỉ số này càng thấp cho thấy doanh nghiệp chiếm dụng vốn nhiều, sẽ tận dụng được đòn bẩy tài chính gia tăng được khả năng sinh lời nhưng sẽ ảnh hưởng không tốt đến uy tín của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp, ngân hàng.

Kỳ trả nợ bình quân

$$\text{Kỳ trả nợ bình quân} = \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đo lường tốc độ luân chuyển những khoản nợ cần phải trả của doanh nghiệp. Kỳ trả nợ bình quân càng cao phản ánh khả năng chiếm dụng vốn từ các doanh nghiệp khác, nhà cung cấp của doanh nghiệp là tốt. Tuy nhiên, nếu quá cao nó sẽ gây ảnh hưởng không tốt tới mối quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp và doanh nghiệp khác.

Thời gian quay vòng của tiền

Để xem xét mối quan hệ giữa số tiền doanh nghiệp thu được từ bán hàng và số tiền doanh nghiệp phải chi trả hàng ngày, một trong những chỉ tiêu quan trọng mà nhà phân tích cần xem xét là:

Thời gian quay vòng của tiền = Chu kỳ kinh doanh - thời gian quay vòng khoản phải trả.

Trong đó: Chu kỳ kinh doanh = Thời gian quay vòng hàng tồn kho + Thời gian quay vòng khoản phải thu.

Thời gian quay vòng của tiền thể hiện một đồng mà doanh nghiệp chi ra thì trung bình bao lâu doanh nghiệp thu hồi được. Đối với nhà quản lý tài chính mục tiêu là rút ngắn thời gian quay vòng tiền. Thời gian quay vòng tiền càng ngắn thì khả năng sinh lời càng cao. Điều này có thể lý giải rằng doanh nghiệp thu hồi tiền sớm hơn, tiết kiệm được chi phí tài chính, hơn nữa nếu thời gian quay vòng tiền được rút ngắn do doanh nghiệp bán hàng nhanh hơn hoặc thu tiền nhanh hơn sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được nhiều chi phí hoạt động hơn và tăng khả năng sinh lời. Ngoài ra, nếu thời gian quay vòng tiền rút ngắn do ảnh hưởng của thời gian quay vòng khoản phải trả, do người bán cho nợ lâu hơn (đây là khoản nợ mà doanh nghiệp không phải trả lãi vay) cũng làm cho chi phí tài chính giảm và tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn thể hiện một đồng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, khả năng quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt, tài sản ngắn hạn đóng góp vào việc tạo ra doanh thu thuần lớn và tăng khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Vì vậy để làm tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cần phải sử dụng hiệu quả các khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho. Gia tăng được số vòng quay của tiền nhanh hơn, giảm bớt được

khoản mục hàng tồn kho và đồng thời cũng giảm bớt khoản mục phải thu khách hàng bằng việc hạn chế cho khách hàng trả chậm.

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn phản ánh một đồng tài sản dài hạn tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả quản lý tài sản dài hạn của doanh nghiệp tốt, mức đầu tư và khai thác tài sản dài hạn hợp lý, điều này làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này, đồng thời với việc tăng lượng sản phẩm bán ra, doanh nghiệp phải giảm tuyệt đối những TSDH thừa, không cần dùng vào sản xuất, bảo đảm tỷ lệ cân đối giữ TSDH tích cực và không tích cực, phát huy và khai thác tối đa năng lực sản xuất hiện có của TSDH.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\text{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị bình quân tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng hay 1 đồng tài sản tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp chứng tỏ các tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho, dở dang nhiều, có thể tài sản cố định chưa hoạt động hết công suất làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng khi phân tích chỉ tiêu này cần xem xét đặc điểm ngành nghề kinh doanh và đặc điểm tài sản mà doanh nghiệp hoạt động, để có kết luận chính xác và đưa ra biện pháp hợp lý để tăng tốc độ quay vòng của tài sản.

c. *Chỉ tiêu phản ánh mức độ vay nợ*

Tỷ số nợ trên tài sản

$$\text{Tỷ số nợ trên tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ số nợ trên tài sản là tỷ số cho biết có bao nhiêu phần trăm tài sản của doanh nghiệp là từ đi vay. Qua đây cho biết được khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp là tốt hay xấu, chỉ tiêu này nhỏ cho thấy khả năng tự chủ về mặt tài chính của doanh nghiệp tốt. Tuy nhiên, cũng hàm ý rằng doanh nghiệp chưa sử dụng đòn bẩy tài chính tốt vì chưa biết cách huy động vốn bằng hình thức đi vay. Nhưng nếu hệ số này quá cao sẽ cho thấy doanh nghiệp bị phụ thuộc vào chủ nợ rất nhiều, khả năng tự chủ về tài chính không vững vàng, dễ gặp khó khăn khi chủ nợ đột xuất thu hồi nợ.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu cho biết quan hệ giữa vốn huy động bằng đi vay và vốn chủ sở hữu. Tỷ số này nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp ít phụ thuộc vào chủ nợ của khoản cho vay, doanh nghiệp sẽ chịu khoản rủi ro thấp. Tuy nhiên, nó cũng có thể chứng tỏ doanh nghiệp chưa biết cách vay nợ để kinh doanh và khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế. Vì chi phí lãi vay sẽ được trừ đi để tạo thành lợi nhuận trước thuế, vì vậy sẽ làm giảm khoản chi phí mà doanh nghiệp phải nộp cho nhà nước. Còn đối với nguồn vốn chủ sở hữu khoản chi phí đó doanh nghiệp phải trích ra từ lợi nhuận sau thuế để trả. Chỉ số này quá cao cũng sẽ không tốt vì việc bị phụ thuộc quá nhiều vào chủ nợ doanh nghiệp sẽ chịu rủi ro cao khi chủ nợ thu hồi nợ trước hạn.

Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}} \times 100$$

Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết khả năng trả khoản lãi của khoản vay khi đến hạn của doanh nghiệp. Tỷ số này lớn hơn 1 thì doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng trả lãi vay nếu nhỏ hơn 1 thì chứng tỏ doanh nghiệp vay quá nhiều so với khả năng hoạt động để cho đồng vốn vay đó sinh lời. Vì vậy, dựa vào chỉ tiêu này doanh nghiệp có thể biết được tình hình vay nợ của doanh nghiệp mình đã hợp lý chưa để cân đối cho hợp lý. Nếu lớn hơn 1 doanh nghiệp nên vay thêm để tận dụng đòn bẩy tài chính. Nếu nó nhỏ hơn một doanh nghiệp phải gia tăng khoản vốn chủ sở hữu để làm giảm khoản nợ vay bên ngoài.

d. *Chỉ số khả năng sinh lời*

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Tỷ suất này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn càng có lãi. Với mọi doanh nghiệp luôn muốn nâng cao chỉ số này qua các năm bằng cách nâng cao lợi nhuận sau thuế bằng cách cắt giảm chi phí và nâng cao khoản mục doanh thu thuần bằng cách hạn chế tối đa các khoản làm giảm trừ doanh thu của doanh nghiệp.

Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn

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

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị tài sản ngắn hạn có trong kỳ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng TSNH tốt, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Tỷ suất sinh lời của tài sản cố định (TSCĐ)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này là sự so sánh giữa lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp với TSCĐ sử dụng trong kỳ. Lợi nhuận sau thuế là chênh lệch giữa lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đơn vị nguyên giá (hoặc giá trị còn lại) của TSCĐ tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, tức là khả năng sinh lợi càng cao, hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng giá trị tài sản}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả việc sử dụng tài sản trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và cũng là một thước đo để đánh giá năng lực quản lý của ban lãnh đạo doanh nghiệp, chỉ số này càng cao cho thấy hiệu quả quản lý của ban lãnh đạo càng tốt.

Hệ số này có ý nghĩa là với 1 đồng tài sản của doanh nghiệp thì sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Một doanh nghiệp đầu tư tài sản ít nhưng thu được lợi nhuận cao sẽ là tốt hơn so với doanh nghiệp đầu tư nhiều vào tài sản mà lợi nhuận thu được lại thấp. Hệ số ROA thường có sự chênh lệch giữa các ngành. Những ngành đòi hỏi phải có đầu tư tài sản lớn vào dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị, công nghệ như các ngành vận tải, xây dựng, sản xuất kim loại... thường có ROA nhỏ hơn so với các ngành không cần phải đầu tư nhiều vào tài sản như ngành dịch vụ, quảng cáo, phần mềm...

Có hai xu hướng cần phải tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán. Việc tăng giá bán phải được thị trường chấp nhận, có nghĩa là giá bán tăng thì chất lượng sản phẩm cũng phải tăng. Muốn tăng vòng quay tài sản cần phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán nhưng giảm giá sẽ làm tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm, vì vậy ta có thể vẫn tăng giá bán những chất lượng sản phẩm cũng phải tăng, sự tăng lên này được người tiêu dùng chấp nhận. Như vậy, đảm bảo doanh thu vẫn tăng bên cạnh đó doanh nghiệp tăng cường hoạt động xúc tiến bán hàng như: áp dụng các dịch vụ chăm sóc khách hàng, dịch vụ bảo hành, chiết khấu thương mại...

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu

Các nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra để đầu tư,

hơn nữa chỉ tiêu này cũng giúp các nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo toàn vốn góp cho doanh nghiệp tăng trưởng bền vững. Khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu các nhà phân tích thường sử dụng chỉ tiêu ROE, chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 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, càng biểu hiện xu hướng tích cực vì sẽ giúp cho các nhà quản trị có thể huy động vốn trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp, ngược lại chỉ tiêu này nhỏ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn, tuy nhiên sức sinh lời của vốn chủ sở hữu cao không phải lúc nào cũng thuận lợi vì có thể là do ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính, khi đó mức độ mạo hiểm và rủi ro cao, vì vậy khi phân tích phải tùy thuộc đặc điểm của ngành nghề kinh doanh.

1.2.6.5. Phân tích Dupont

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) thành những bộ phận có liên quan tới nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng. Mô hình này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ doanh nghiệp để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp bằng cách nào. Mục đích của mô hình phân tích Dupont là phục vụ cho việc sử dụng vốn chủ sở hữu sao cho hiệu quả sinh lợi là nhiều nhất.

Bản chất của mô hình là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh mức sinh lợi của doanh nghiệp như: thu nhập trên tài sản ROA thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với các tỷ số tổng hợp. Như vậy, sử dụng phương pháp này chúng ta có thể nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Hệ thống này nêu bật ý nghĩa của việc thể hiện Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) thông qua biên lợi nhuận và doanh thu tài sản. Các cấu phần cơ bản của hệ thống được trình bày như sau

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

$$\text{ROA} = \text{Tỷ suất sinh lời trên doanh thu} \times \text{Số vòng quay tài sản}$$

Từ mô hình chi tiết ở trên có thể thấy được các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của tài sản như sau:

Thứ nhất là số vòng quay của tổng tài sản bình quân càng cao chứng tỏ sức sản xuất của các tài sản càng nhanh, đó là nhân tố tăng sức sinh lời của tài sản, cụ thể hơn số vòng quay của tổng tài sản bình quân lại bị ảnh hưởng bởi hai nhân tố là tổng doanh

thu thuần và tổng tài sản bình quân. Nếu doanh thu thuần lớn và tổng tài sản bình quân nhỏ thì số vòng quay lớn. Tuy nhiên trong thực tế hai chỉ tiêu này thường có mối quan hệ cùng chiều, khi tổng tài sản bình quân tăng thì doanh thu thuần cũng tăng ví dụ như khi doanh nghiệp nới lỏng hơn chính sách tín dụng thương mại, dẫn đến khoản phải thu khách hàng tăng, hàng tồn kho tăng và doanh thu thuần cũng tăng lên... Trên cơ sở đó, nếu doanh nghiệp muốn tăng vòng quay của tổng tài sản bình quân thì cần phân tích các nhân tố liên quan, phát hiện những mặt tích cực và tiêu cực của từng nhân tố để có biện pháp nâng cao số vòng quay của tài sản thích hợp.

Thứ hai là, tỷ suất sinh lời trên doanh thu càng cao thì sức sinh lời của tài sản càng tăng. Tuy nhiên có thể thấy rằng sức sinh lời của doanh thu ảnh hưởng bởi hai nhân tố là doanh thu và chi phí, nếu doanh thu cao và chi phí thấp thì tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng và ngược lại. Tuy nhiên, trong thực tế khi doanh nghiệp tăng doanh thu thì kéo theo mức chi phí cũng tăng lên như chi phí giá vốn, chi phí quản lý, chi phí bán hàng ... Chính vì vậy, để có thể tăng được tỷ suất sinh lời trên doanh thu, doanh nghiệp cần nghiên cứu những nhân tố cấu thành lên tổng chi phí để có các biện pháp điều chỉnh phù hợp, đồng thời có các biện pháp đẩy nhanh tốc độ bán hàng, tăng doanh thu và giảm các khoản giảm trừ doanh thu.

Để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu, các nhà phân tích sử dụng mô hình Dupont dưới đây.

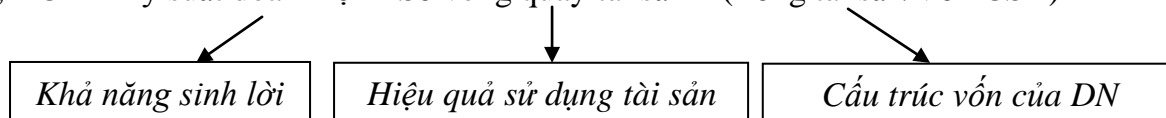
$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hay, ROE = ROA x Đòn bẩy tài chính

Vì vậy, mô hình Dupont có thể tiếp tục được triển khai chi tiết thành:

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế (EAT)}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hay, ROE = Tỷ suất doanh lợi x Số vòng quay tài sản x (Tổng tài sản/Vốn CSH)



Trên cơ sở nhận biết ba nhân tố trên, doanh nghiệp có thể áp dụng một số biện pháp làm tăng ROE như sau:

- Tác động tới cơ cấu tài chính của doanh nghiệp thông qua điều chỉnh tỷ lệ nợ vay và tỷ lệ vốn chủ sở hữu cho phù hợp với năng lực hoạt động.
- Tăng hiệu suất sử dụng tài sản. Nâng cao số vòng quay của tài sản, thông qua việc vừa tăng quy mô về doanh thu thuần, vừa sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của tổng tài sản.

- Tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao chất lượng của sản phẩm. Từ đó tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Như vậy, qua khai triển chỉ tiêu ROE chúng ta có thể thấy chỉ tiêu này được cấu thành bởi ba yếu tố chính là lợi nhuận ròng biên, vòng quay tài sản và đòn bẩy tài chính có nghĩa là để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh (tức là gia tăng ROE) doanh nghiệp có 3 sự lựa chọn cơ bản là tăng một trong ba yếu tố trên. Thứ nhất, doanh nghiệp có thể gia tăng khả năng cạnh tranh nhằm nâng cao doanh thu và đồng thời tiết giảm chi phí nhằm gia tăng lợi nhuận ròng biên. Thứ hai, doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách sử dụng tốt hơn các tài sản sẵn có của mình nhằm nâng cao vòng quay tài sản. Hay nói một cách dễ hiểu hơn là doanh nghiệp cần tạo ra nhiều doanh thu hơn từ những tài sản sẵn có. Một ví dụ đơn giản và khá thú vị có thể minh chứng cho điều này là giả sử bạn có một cửa hàng mặt phố nhỏ bán đồ ăn sáng, buổi trưa bạn bán cơm bình dân cho dân văn phòng và buổi tối bạn bán cà phê. Như vậy với cùng một tài sản là cửa hàng bạn đã gia tăng được doanh thu nhờ biết bán những thứ cần thiết vào thời gian thích hợp. Thứ ba, doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao đòn bẩy tài chính hay nói cách khác là vay nợ thêm vốn để đầu tư. Nếu mức lợi nhuận trên tổng tài sản của doanh nghiệp cao hơn mức lãi suất cho vay thì việc vay tiền để đầu tư của doanh nghiệp là hiệu quả.

1.2.6.6. *Phân tích Swot*

Swot là một công cụ hữu ích cho việc nắm bắt và ra quyết định trong mọi tình huống đối với bất cứ tổ chức kinh doanh nào. Bao gồm bốn nội dung cơ bản: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức.

Điểm mạnh: chính là lợi thế mà doanh nghiệp có được thông qua: sản phẩm, uy tín, con người... Đây là những đặc điểm nổi trội, độc đáo mà bản thân doanh nghiệp đang nắm giữ, nổi bật hơn khi so sánh với đối thủ cạnh tranh. Có thể thông qua giá cả, sản phẩm, tài chính, nguồn vốn, nguồn nhân lực đây là những yếu tố bên trong mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được. Những điểm mạnh này doanh nghiệp cần đầu tư và phát huy vì điểm mạnh này giúp doanh nghiệp thu hút được khách hàng, chiếm được thị phần cao hơn so với các đối thủ. Ví dụ như doanh nghiệp tìm kiếm được nhà cung cấp chất lượng, giá thấp thì doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về giá khi đưa ra giá bán thấp hơn đối thủ cạnh tranh mà vẫn có lợi nhuận cao.

Điểm yếu: là những vấn đề còn tồn tại bên trong doanh nghiệp chúng gây trở ngại cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể nói nó chính là những vấn đề doanh nghiệp chưa thực hiện tốt. Tuy nhiên, đây vẫn là yếu tố bên trong doanh nghiệp có thể khắc phục để nâng cao được năng lực cạnh tranh của mình. Ví dụ quy mô nguồn vốn của doanh nghiệp còn thấp, doanh nghiệp khó mở rộng kinh doanh của mình cũng như chậm chạp trong những quyết định đòi hỏi lượng vốn đầu tư cao.

Cơ hội: là yếu tố bên ngoài tác động tới tình hình tài chính của doanh nghiệp như: sự phát triển của khoa học công nghệ, nhu cầu dân cư ngày càng tăng, dân số ngày càng tăng giúp cho việc tìm kiếm nguồn lao động trở lên dễ dàng. Ví dụ như nhà nước có chính sách đầu tư phát triển cho ngành cung cấp dịch vụ thiết bị y tế thông qua chính sách thuế sẽ kích thích khách hàng tiêu dùng sản phẩm nhiều hơn, từ đó doanh nghiệp cũng sẽ bán được nhiều hàng hơn.

Thách thức: là những sự thay đổi từ hoàn cảnh, môi trường bên ngoài có thể tạo ra nguy cơ đối với doanh nghiệp như là: thị hiếu của khách hàng, sự xuất hiện đối thủ cạnh tranh mới, hàng rào thương mại quốc tế...mà doanh nghiệp có bản lĩnh, chiến lược tốt sẽ vượt lên được và thành công. Ví dụ như doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng sang nước ngoài sẽ mang lại mức doanh thu cao hơn, mở rộng được phạm vi kinh doanh, nhưng tiêu chuẩn của các nước ngoài cao đòi hỏi doanh nghiệp phải đáp ứng được đủ các yêu cầu thì mới được tham gia thị trường.

Từ việc phân tích được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức thông qua mô hình Swot sẽ giúp nhà quản trị nắm bắt được doanh nghiệp mình đang mạnh ở điểm gì, yếu ở những điểm gì để từ đó tận dụng được cơ hội và vượt qua những thách thức bằng cách đưa ra được chiến lược phù hợp cho sự phát triển doanh nghiệp. Bằng cách kết hợp các điểm mạnh với cơ hội để phát triển được sản phẩm, thị phần. Kết hợp các điểm mạnh với điểm yếu giúp phát huy tối đa những điểm mạnh và hạn chế, xóa bỏ những điểm yếu, tận dụng kết hợp điểm mạnh để vượt qua những thách thức.

1.2.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp

1.2.7.1. Các nhân tố khách quan

Môi trường ngành: bao gồm áp lực cạnh tranh từ đối thủ, áp lực từ phía khách hàng, nhà cung ứng... Các đối thủ cạnh tranh: là những cá nhân, tổ chức cùng cung cấp một loại hàng hóa, dịch vụ thỏa mãn mong muốn, nhu cầu của người tiêu dùng. Trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa mức lương được tăng cao, chất lượng cuộc sống của con người được cải thiện thì nhu cầu về ăn uống, nghỉ ngơi lại càng cao, nhất là nhu cầu được chăm sóc sức khỏe lại càng được chú trọng. Việc nhu cầu tăng cao về ngành chăm sóc sức khỏe sẽ làm xuất hiện thêm nhiều doanh nghiệp cung cấp dịch vụ này, số lượng doanh nghiệp cùng ngành tăng lên sẽ làm giảm thị phần của các doanh nghiệp hiện tại và gây ra áp lực cạnh tranh cho những doanh nghiệp còn non trẻ áp lực cạnh tranh lại càng lớn. Trước những doanh nghiệp lớn có kinh nghiệm, nếu không nâng cao được sức cạnh tranh của mình, doanh nghiệp sẽ dễ dàng bị loại khỏi ngành. Không chỉ có những đối thủ hiện tại, mà còn những đối thủ trong tiềm ẩn, đòi hỏi doanh nghiệp phải biết điểm mạnh, điểm yếu của mình, để có những chiến lược cạnh tranh hợp lý.

Áp lực từ nhà cung ứng: nguồn tài nguyên dần khan hiếm, các nguyên liệu thay thế khó tìm, các nhà cung ứng sẽ gây áp lực cho doanh nghiệp về giá cả, thời gian và phương thức thanh toán... nhất là đối với những doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài. Khi hàng hóa khan hiếm, doanh nghiệp sẽ lấy lý do giấy tờ xuất khẩu khó khăn để giao hàng chậm, hoặc tăng giá bất thường mà doanh nghiệp khó kiểm soát được vì biến động ở mỗi vùng là khác nhau.

Áp lực từ phía khách hàng: trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp phải chịu một sức ép lớn từ phía khách hàng, nhu cầu của khách hàng rất đa dạng, khẩu vị mỗi người khác nhau, phải làm sao cùng thống nhất được sở thích đó về một sản phẩm, thì đó là một điều khó khăn cho doanh nghiệp.

Môi trường chính trị pháp luật: chính trị ổn định là một điều kiện tốt để doanh nghiệp đầu tư và phát triển ổn định, kinh tế chính trị bất ổn sẽ làm doanh nghiệp thu hẹp đầu tư và quy mô. Tình hình chính trị nước ta được coi là khá ổn định, vì vậy cơ hội phát triển cho mỗi doanh nghiệp là rất cao. Luật đầu tư của nước ta trong những năm gần đây cũng được điều chỉnh phù hợp, mọi thủ tục giấy tờ cũng được giải quyết nhanh gọn hơn, rút ngắn thời gian chờ đợi cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, hệ thống luật vẫn chưa chặt chẽ và ổn định, vẫn còn sửa đổi rất nhiều, vì vậy doanh nghiệp cần nắm rõ luật để không xảy ra tranh chấp.

1.2.7.2. Các nhân tố chủ quan

Tình hình tài chính: bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả cũng cần phải quản lý tốt tình hình tài chính để đưa ra quyết định tài chính hợp lý. Để tiến hành sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải xử lý được các quan hệ tài chính thông qua phương thức giải quyết vấn đề sau: thứ nhất, nên đầu tư dài hạn vào đâu và bao nhiêu cho phù hợp với loại hình sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp lựa chọn, thứ hai: nguồn đầu tư doanh nghiệp có thể khai thác là nguồn nào, thứ ba: vấn đề quản lý hoạt động tài chính hàng ngày của doanh nghiệp sẽ được quản lý như thế nào. Sẽ ảnh hưởng tới vấn đề vốn dài hạn và vốn lưu động của doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp không chủ động cho nguồn vốn của mình.

Kết luận: thông qua các chỉ tiêu phân tích có thể đánh giá tương đối đầy đủ và chính xác tình hình kinh doanh của doanh nghiệp một cách hoàn chỉnh. Có thể coi doanh nghiệp là một hệ thống mà việc vận hành đòi hỏi phải tiến hành hàng loạt các giải pháp kinh tế - kỹ thuật và tổ chức. Để tồn tại và phát triển mỗi doanh nghiệp đều phải đặt ra những mục tiêu rõ ràng. Để có một mức lợi nhuận cao, ổn định doanh nghiệp cần có kỹ thuật phân tích tốt để có một chiến lược phát triển đúng đắn để có được mức lợi nhuận cao, tạo vị thế vững chắc trên thị trường và vượt qua được các đối thủ cạnh tr

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ TÂY ĐÔ

2.1. Khái quát về Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

2.1.1. Lịch sử ra đời và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Tên công ty đầy đủ: Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô.

Tên giao dịch quốc tế: Taydo Electronics Co.,ltd.

Địa chỉ: A17N4, Phú Mỹ, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại: 0913514918 – 04.37713569.

Fax: 04.37713570.

Email: ltanhtaydo@gmail.com

Website: www.taydomed.comwww.taydo-me.com

Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô chính thức được Sở kế hoạch và đầu tư cấp phép kinh doanh và bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 12/09/2000 với giấy phép đăng ký kinh doanh số 0101061986. Chính thức trở thành đại lý bán buôn thiết bị y tế và dụng cụ y tế cho các bệnh viện, phòng khám trong cả nước nhằm đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh của mọi người.

Thành lập và chính thức hoạt động từ năm 2000 cho đến nay trải qua gần 15 năm. Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô đã hoàn toàn đạt được mục tiêu đề ra và đã khẳng định được vị thế của mình trên lĩnh vực kinh doanh thiết bị y tế. Công ty là nhà phân phối độc quyền tại Việt Nam cho các sản phẩm mang thương hiệu BIONET – KOREA và ITC – KOREA đến từ Hàn Quốc.

Ngoài ra, công ty còn xây dựng và tổ chức thực hiện có hiệu quả các kế hoạch kinh doanh truyền thống, chiến lược của công ty. Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, mở rộng thị trường, đa dạng hóa các lĩnh vực kinh doanh nhằm đáp ứng mọi nhu cầu đề ra của người bệnh về dịch vụ và thiết bị khám chữa bệnh. Với mục tiêu đặt ra nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng kể cả những khách hàng khó tính nhất. Chính vì vậy, công ty luôn không ngừng cải thiện quy cách phục vụ của mình sao cho tốt nhất.

2.1.2. Khái quát ngành nghề kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô kinh doanh trên lĩnh vực thiết bị y tế. Trong đó, hoạt động chính của Công ty là phân phối bán thiết bị y tế và dụng cụ y tế cho các bệnh viện, phòng khám trong cả nước. Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô còn là nhà phân phối độc quyền các sản phẩm cho hãng BIONET – KOREA cụ thể gồm những sản phẩm như sau: Monitor theo dõi bệnh nhân:

Model:BM5/ BM3plus/ BM3.Monitor theo dõi cuộc đẻ: Model:FC1400/FC700/Baby Care.Máy điện tim 12 kênh: Model:ECG2000/ECG3000/ECG3000s.

Cùng các loại dao mổ, cắt, đốt điện, Laser CO2 cho hãng ITC – KOREA như: Analog ITC Mini Cog/ ITC150Plus/ ITC250Plus/ ITC400Plus.Digital ITC200D/ ITC300D/ ITC400D.Cao tần: ITC RF120/ ITC RF180.Laser CO2, Laser Diode.

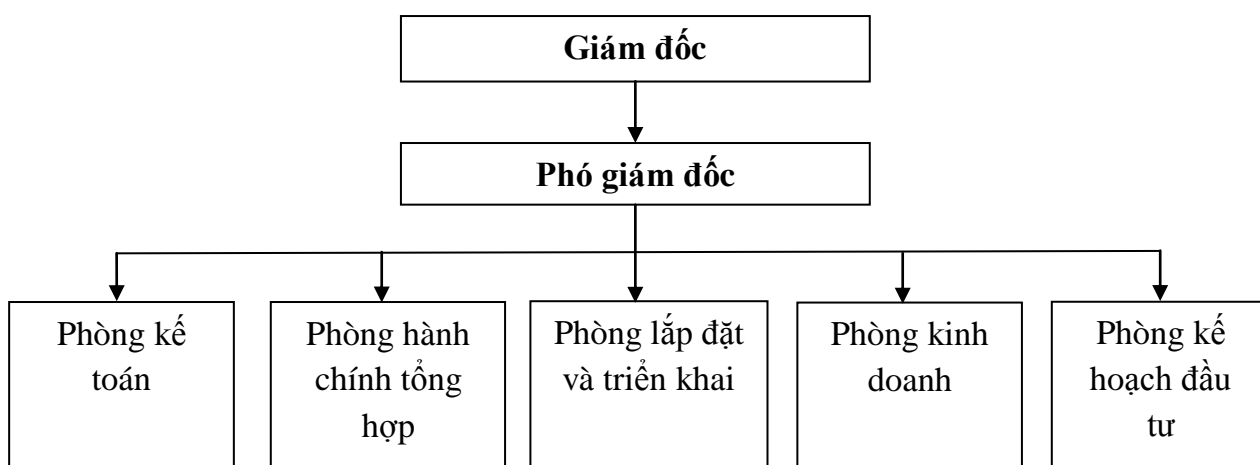
Ban giám đốc công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô đề ra phương châm cố gắng nắm bắt một cách nhanh nhất, kịp thời nhu cầu của khách hàng, luôn đảm bảo chất lượng hàng hóa được tốt nhất, giá cả tốt nhất và bảo hành nghiêm chỉnh với phụ tùng thay thế chính hãng. Nhằm mục tiêu đáp ứng và thỏa mãn tốt nhất mong muốn của khách hàng, kể cả những khách hàng khó tính nhất.

Hiện nay, Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có hệ thống khách hàng rộng lớn trên cả nước bao gồm các bệnh viện lớn như: Bệnh viện Bạch Mai, Bệnh viện Việt Đức, Bệnh viện Trung ương Quân đội 108,103 và 105 và hầu hết các bệnh viện từ cấp tỉnh đến cấp huyện.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô là công ty chuyên kinh doanh về thiết bị y tế và dụng cụ y tế cho các bệnh viện, phòng khám trong cả nước. Với ngành nghề kinh doanh đó Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô đã xây dựng một cơ cấu tổ chức được bố trí một cách hợp lý, với sơ đồ cơ cấu tổ chức trực tuyến công ty đã có một bộ máy tổ chức bao gồm một giám đốc, một phó giám đốc và năm phòng ban trực thuộc bao gồm:phòng kế toán, phòng hành chính tổng hợp, phòng lắp đặt và triển khai, phòng kinh doanh, phòng kế hoạch đầu tư. Để hiểu một cách rõ nét và cụ thể ta đi vào phân tích cơ cấu tổ chức của công ty thông qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô



(Nguồn: Phòng hành chính tổng hợp)

Chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban

Giám đốc: là người ra quyết định chính trong hoạt động của công ty chỉ đạo công việc chung của toàn công ty. Giám đốc thực hiện các kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư là người trực tiếp giám sát, điều hành mọi hoạt động kinh doanh cũng như các hoạt động hàng ngày khác của công ty.

Phó giám đốc: là người giúp việc cho giám đốc trong quản lý điều hành hoạt động của công ty theo sự phân công của giám đốc. Chủ động, tích cực triển khai, thực hiện nhiệm vụ được phân công, chịu trách nhiệm trước giám đốc về hiệu quả hoạt động.

Phòng kế toán: Chịu trách nhiệm các hoạt động tài chính của công ty, đảm bảo việc hạch toán theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành, hướng dẫn kiểm tra các nhân viên kế toán tại cửa hàng về nghiệp vụ kế toán thống kê. Đáp ứng nhu cầu về vốn trong kinh doanh, đồng thời phải cung cấp đầy đủ toàn bộ thông tin và hoạt động kinh tế tài chính của công ty. Phản ánh toàn bộ tài sản hiện có cũng như sự vận động chu chuyển của đồng vốn, tham mưu cho lãnh đạo trong việc chỉ đạo điều hành đồng vốn chặt chẽ, an toàn, mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Phòng hành chính tổng hợp: bao gồm công tác hành chính y tế, quản lý các loại văn bản, soạn thảo hợp đồng với khách hàng, photo tài liệu, quản lý con dấu, tiếp đón khách đến doanh nghiệp có quan hệ giao dịch và làm việc tại công ty. Đồng thời, phòng hành chính cũng có nhiệm vụ quản lý nhân sự và các vấn đề phúc lợi xã hội của nhân viên: chế độ bảo hiểm, nghỉ phép, chấm công, chế độ ưu đãi ngày nghỉ, lễ tết...

Phòng lắp đặt và triển khai: có nhiệm vụ triển khai các dự án được công ty đề ra, nhận lắp đặt máy móc cho khách hàng nếu có yêu cầu. Có trách nhiệm bảo hành và sửa chữa sản phẩm nếu có vấn đề hỏng hóc hay lỗi.

Phòng kinh doanh: có chức năng giúp đỡ, hỗ trợ cho ban giám đốc nắm bắt và hiểu rõ những thông tin về kinh tế thị trường liên quan trực tiếp hay gián tiếp với công ty để có các kế hoạch phát triển phù hợp. Ngoài ra, đây còn là nơi nghiên cứu thị trường nhằm xác định các thị trường mục tiêu cho công ty và lập phương án kinh doanh, tổ chức thực hiện các phương án đó một cách hiệu quả, giúp làm tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

Phòng kế hoạch và đầu tư: Lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch cho toàn thể công ty. Công việc của phòng kế hoạch đầu tư là làm các thanh toán và đề nghị thanh toán với đối tác (làm xong chuyển xuống phòng kế toán để được duyệt tài chính). Tham mưu và cùng cấp trên làm công việc với đối tác (hợp đồng, thỏa thuận, mua bán, giá cả). Lập dự toán, thanh quyết toán hồ sơ, viết hồ sơ mời thầu, soạn thảo và thương thảo hợp đồng.

Cơ cấu tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô hoàn toàn hợp lý với đặc điểm là một công ty kinh doanh. Các nhiệm vụ của mỗi phòng ban

được phân chia rõ ràng, thích hợp với các công việc của công ty. Với một cơ cấu tổ chức hợp lý và hoàn thiện, công ty ngày càng mở rộng hoạt động kinh doanh và khẳng định được uy tín, chất lượng với khách hàng.

2.1.4. Quy trình kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Quy trình hoạt động kinh doanh của công ty được tiến hành theo trình tự các bước như sau: Từ khâu tìm kiếm khách hàng, giới thiệu sản phẩm, nhận đơn hàng, ký hợp đồng, giao hàng và nhận tiền thanh toán.

Bước 1 Tìm kiếm khách hàng: Công ty thực hiện phương thức bán hàng qua cửa hàng giới thiệu sản phẩm. Với những khách hàng nhỏ lẻ hoặc khách quen của công ty thì thường mua hàng thông qua điện thoại hoặc đến trực tiếp nơi mua hàng. Với khách hàng là cơ sở lớn như bệnh viện, phòng khám mua hàng với khối lượng lớn thì thường thông qua hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng. Bộ phận kinh doanh có nhiệm vụ ký kết hợp đồng với khách hàng, cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm, nêu rõ các điều khoản khi ký kết hợp đồng. Đây là những khách hàng mang lại nguồn doanh thu chủ yếu cho công ty.

Bước 2 Giới thiệu sản phẩm: Phòng kinh doanh phân công cho các nhân viên kinh doanh trực tiếp giới thiệu tới khách hàng những mặt hàng hiện có, những đặc điểm về kỹ thuật, mẫu mã sản phẩm, có thể gợi ý, đưa ra những phương án thiết thực, phù hợp với mục đích của khách hàng khi mua sản phẩm thiết bị y tế của công ty. Bên cạnh đó, nhân viên kinh doanh còn thực hiện việc giới thiệu sản phẩm tại các đại lý mình phụ trách.

Bước 3 Nhận đơn hàng: Đối với những khách hàng mới, nhân viên kinh doanh sẽ nhận đơn hàng trực tiếp từ khách hàng. Với những khách hàng đã có mối quan hệ lâu năm, phòng kinh doanh sẽ nhận điện thoại từ fax hoặc điện thoại.

Bước 4 Ký hợp đồng: Sau khi đã nhận được đơn hàng từ khách hàng công ty sẽ tiến hành ký hợp đồng mua bán. Với khách hàng có khối lượng đặt hàng lớn, nhân viên kinh doanh sẽ báo cáo lên trưởng phòng kinh doanh. Trưởng phòng kinh doanh sẽ xem xét và báo cáo lên giám đốc, trưởng phòng hoặc giám đốc sẽ gặp trực tiếp khách hàng để ký hợp đồng lớn. Đối với khách hàng mua hàng với số lượng ít nhân viên kinh doanh được công ty ủy quyền, ký hợp đồng với khách hàng.

Bước 5 Giao hàng và nhận tiền thanh toán: Khi thời gian giao hàng đến, các thành phẩm đáp ứng được các tiêu chuẩn khi kiểm tra sẽ được xuất kho đúng số lượng, mẫu mã đã được thỏa thuận. Đối với các hợp đồng lớn, công cụ có các hợp đồng vận tải cho những chuyến hàng phải đi xa mà công ty không thể trực tiếp chở được. Khách hàng có thể thanh toán ngay hoặc trả góp. Với khách hàng thanh toán ngay, công ty có hai hình thức thanh toán chủ yếu là bằng tiền mặt và chuyển khoản tại các ngân hàng có tài khoản như ANZ, BIDV, VIB.

Quy trình bán hàng trên hoàn toàn phù hợp với thực tế và ngành nghề kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô. Quy trình cũng thể hiện sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận kinh doanh, kế toán, từ khâu tìm kiếm khách hàng đến khâu tiêu thụ sản phẩm. Với một quy trình hoàn thiện như vậy nên các sản phẩm tới tay khách hàng luôn là những sản phẩm đảm bảo đúng yêu cầu và chất lượng, giúp công ty giữ vững được uy tín và lòng tin của khách hàng.

2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 - 2014

2.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

(1) Quy mô và cơ cấu tài sản

Về quy mô tài sản: năm 2012 đạt 3.055 triệu đồng, năm 2013 đạt 2.516 triệu đồng giảm 539 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 17,6% nguyên nhân giảm là do tài sản ngắn hạn và tài sản ngắn hạn đều giảm với tài sản ngắn hạn giảm 410 triệu đồng và tài sản dài hạn giảm 129 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 3.593 triệu đồng tăng 1077 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 42,8% so với năm 2013 nguyên nhân tăng là do tài sản ngắn hạn tăng 1.175 triệu đồng so với năm 2013. Sự biến động này được biểu hiện thông qua sự biến động trong từng khoản mục cụ thể như sau:

Tài sản ngắn hạn: năm 2012 đạt 2.413 triệu đồng, năm 2013 đạt 2.003 triệu đồng giảm 410 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 16,99% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 3.178 triệu đồng tăng 1.175 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 58,66% so với năm 2013, sự biến động này bị tác động bởi các khoản mục như: tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác cụ thể như sau:

Tiền và các khoản tương đương tiền: đây là chỉ tiêu phản ánh số lượng tiền mà công ty hiện có gồm có: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản tương đương tiền (các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền nhất định mà không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền. Trong năm 2012 – 2014, khoản mục này tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có sự biến động khá lớn với năm 2012 đạt 257 triệu đồng, năm 2013 đạt 86 triệu đồng giảm 171 triệu đồng so với năm 2012, nguyên nhân giảm khoản mục này là do công ty dự đoán nền kinh tế cả nước có dấu hiệu phục hồi, mức sống của người lao động gia tăng và nhu cầu chăm sóc sức khỏe tăng lên từ đó sẽ làm cho nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế của các bệnh viện, phòng khám gia tăng vì vậy công ty đã giảm bớt khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền để đầu tư mua dự trữ thêm máy móc thiết bị y tế.

Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	2013/2012		2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
TÀI SẢN							
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	2.413	2.003	3.178	(410)	16,99	1.175	58,66
<i>I.Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>257</i>	<i>86</i>	<i>580</i>	<i>(171)</i>	<i>(66,5)</i>	<i>494</i>	<i>574,4</i>
<i>III.Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	<i>639</i>	<i>194</i>	<i>568</i>	<i>(445)</i>	<i>(69,6)</i>	<i>374</i>	<i>192,8</i>
1.Phải thu khách hàng	577	194	483	(383)	(66,4)	289	148,9
2.Trả trước người bán	62		85	(62)	(100)	85	100
<i>IV.Hàng tồn kho</i>	<i>1.475</i>	<i>1.715</i>	<i>2.025</i>	240	16,27	310	18,08
<i>V.Tài sản ngắn hạn khác</i>	<i>43</i>	<i>8</i>	<i>5</i>	<i>(35)</i>	<i>(72,9)</i>	<i>(3)</i>	<i>(37,5)</i>
1.Thuế và các khoản phải thu nhà nước	11	8	5	(3)	(27,3)	(3)	(60,0)
2.Tài sản ngắn hạn khác	11	0	0	(11)	(100)	0	0
3.Thuế GTGT được khấu trừ	21	0	0	(21)	(100)	0	0
B.TÀI SẢN DÀI HẠN	642	513	415	(129)	(20,1)	(98)	(19,1)
<i>I.Tài sản cố định</i>	<i>606</i>	<i>501</i>	<i>408</i>	<i>(105)</i>	<i>(17,3)</i>	<i>(93)</i>	<i>(18,6)</i>
1.Nguyên giá	947	813	741	(134)	(14,1)	(72)	(8,56)
2.Giá trị hao mòn lũy kế	(341)	(312)	(333)	(29)	(8,50)	(21)	(6,73)
<i>IV.Tài sản dài hạn khác</i>	<i>36</i>	<i>12</i>	<i>6</i>	<i>(24)</i>	<i>(66,7)</i>	<i>(6)</i>	<i>(50,0)</i>
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.055	2.516	3.593	(539)	(17,6)	1.077	42,8

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
NGUỒN VỐN							
A.NỢ PHẢI TRẢ	3.020	2.500	3.567	(520)	(17,2)	1.067	42,7
<i>I.Nợ ngắn hạn</i>	<i>3.020</i>		<i>1.067</i>	<i>(3.020)</i>	<i>(100)</i>	<i>1.067</i>	<i>100</i>
1.Vay ngắn hạn	3.020		1.050	(3.020)	(100)	1.050	100
3.Người mua trả tiền trước			0,6			0,6	100
4.Thuế và các khoản phải nộp khác			16			16	100
II.Nợ dài hạn		2.500	2.500	2.500	100	0	0
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	35	16	26	(19)	(54,3)	10	62,5
I.Vốn chủ sở hữu	35	16	26	(19)	(54,3)	10	62,5
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	400	400	400	0	0	0	0
7.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(365)	(384)	(374)	(19)	(5,21)	(10)	(2,61)
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.055	2.516	3.593	(539)	(17,6)	1.077	42,8

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp)

Năm 2014, tiền và các khoản tương đương tiền của công ty đạt 580 triệu đồng tương ứng tăng 494 triệu đồng so với năm 2013 và 323 triệu đồng so với năm 2012, nguyên nhân tăng khoản mục này so với hai năm là do trong năm 2013 công ty đầu tư mua thêm máy móc thiết bị y tế làm cho khả năng thanh toán nhanh và tức thời của công ty không cao vì vậy để ổn định các chỉ tiêu thanh toán công ty đã cân đối lại khoản mục này trong năm 2014.

Các khoản phải thu ngắn hạn: trong năm 2013 cũng khá thấp với năm 2012 cụ thể trong năm 2012 chỉ tiêu này đạt 639 triệu đồng, năm 2013 đạt 194 triệu đồng giảm 445 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 69,6%, nguyên nhân giảm là do khoản mục phải thu khách hàng của công ty giảm mạnh tới 383 triệu đồng cho thấy trong năm 2013, công ty thay đổi chính sách bán hàng do không đủ khả năng quay vòng vốn, hạn chế bán chịu và chỉ chấp nhận bán chịu cho một số khách hàng thân thiết để giữ khách. Năm 2014, các khoản phải thu ngắn hạn của công ty đạt 568 triệu đồng tăng 374 triệu đồng so với năm 2013, nguyên nhân là do công ty ứng trước cho người mua nên khoản phải thu khách hàng tăng, cụ thể công ty đã bán chịu cho Bệnh viện Bạch Mai máy Monitor theo dõi bệnh nhân: Model:BM5/ BM3plus/ BM3 và máy Monitor theo dõi cuộc đẻ: Model: FC1400/FC700/Baby Care, bán chịu cho Bệnh viện Quân Đội 108 Máy điện tim 12 kênh: Model: ECG2000/ECG3000/ECG3000s, đây là những khách hàng thân thiết nên năm 2014 công ty đã cho khách hàng trả chậm tiền máy móc thiết bị.

Hàng tồn kho: qua các năm tăng cao tương ứng với năm 2012 đạt 1.475 triệu đồng, năm 2013 đạt 1.715 triệu đồng tăng 240 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 16,27%. Năm 2014 đạt 2.025 triệu đồng tăng 310 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 18% so với năm 2013. Các máy móc thiết bị y tế chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài, trong nền kinh tế gặp nhiều khó khăn việc nhập khẩu hàng hóa các thủ tục khó khăn hơn. Để giảm thiểu chi phí và chớp được cơ hội nhanh chóng, công ty đã dự trữ lượng hàng tồn kho lớn qua các năm nhằm đáp ứng nhanh nhất nhu cầu của khách hàng, nhất là đơn đặt hàng từ các bệnh viện lớn như Bệnh viện Bạch Mai, Việt Đức thường không muốn phải chờ đợi lâu khi mua hàng. Điều này sẽ giúp làm tăng lợi nhuận của công ty cũng như tăng thêm về thị phần. Tuy nhiên, hàng tồn kho tăng cũng là một thách thức lớn, công ty nên có những chính sách hàng tồn kho hiệu quả, xác định mức dự trữ hàng tồn kho tối ưu để giảm bớt tối đa những chi phí cho hàng tồn kho gây ra, tránh tình trạng hàng tồn kho lâu do sản phẩm của công ty là máy móc thiết bị y tế nên để thời gian dài không sử dụng sẽ dễ bị khô dầu, hỏng hóc hoặc trở nên lỗi thời khi có loại máy móc, thiết bị y tế mới cùng loại được nâng cấp, ra đời.

Tài sản ngắn hạn khác: bao gồm thuế và các khoản phải thu nhà nước, tài sản ngắn hạn khác và thuế giá trị gia tăng được khấu trừ. Tập trung lớn vào năm 2012 đạt

43 triệu đồng, trong năm 2013 và 2014 giảm xuống còn tương ứng là 8 triệu đồng và 5 triệu đồng. Nguyên nhân là do năm 2013 và 2014 công ty tập trung tài sản ngắn hạn chủ yếu vào hàng tồn kho lên cũng làm các khoản mục khác bị giảm sút hơn so với năm 2012.

Tài sản dài hạn: năm 2012 đạt 642 triệu đồng, năm 2013 đạt 513 triệu đồng giảm 129 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 20,1% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 415 triệu đồng giảm 98 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 19,1% so với năm 2013 nguyên nhân giảm là do sự biến động của các khoản mục như tài sản cố định, tài sản dài hạn khác cụ thể:

Tài sản cố định: bao gồm máy móc, thiết bị, cơ sở hạ tầng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô. Với năm 2012 tài sản cố định đạt 606 triệu đồng, năm 2013 đạt 501 triệu đồng tương ứng giảm 105 triệu đồng so với năm 2012 và năm 2014 đạt 408 triệu đồng tương ứng giảm 93 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 18,6%. Nguyên nhân giảm là do các loại tài sản cố định có thời hạn sử dụng nhất định từ đó phát sinh khoản mục giá trị hao mòn lũy kế và làm giảm giá trị của tài sản cố định.

Tài sản dài hạn khác: năm 2012 đạt 36 triệu đồng, trong năm 2013 đạt 12 triệu đồng giảm 24 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ giảm đạt 66,7% và năm 2014 giảm xuống còn 6 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 50% so với năm 2013, nguyên nhân về sự giảm sút này là vì năm 2013 - 2014, công ty không có hoạt động mua sắm tài sản cố định hay kí quỹ, kí cược dài hạn.

Về cơ cấu tài sản: bao gồm hai chỉ tiêu chính là tỷ trọng tài sản ngắn hạn và tỷ trọng tài sản dài hạn được tính toán như sau:

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn từ 79,04% đến 88,45% trong tổng tài sản của công ty gấp tới 8 lần tỷ trọng tài sản dài hạn. Điều này là hoàn toàn hợp lý vì Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô là công ty chuyên kinh doanh về máy móc thiết bị y tế, những sản phẩm được nhập khẩu từ hãng BIONET – KOREA Hàn Quốc về thường có giá trị lớn, trong khi là công ty kinh doanh không có hoạt động sản xuất vì vậy tài sản dài hạn không được sử dụng nhiều, chủ yếu là nhà kho chứa máy móc y tế chưa bán được vì vậy đã làm tỷ trọng tài sản dài hạn thấp hơn nhiều so với tỷ trọng tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên, tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty rất nhỏ và giảm mạnh qua các năm từ năm 2012 đến năm 2014, chứng tỏ chiến lược kinh doanh của công ty chưa thực sự hướng tới sự ổn định trong lâu dài. Để có cái nhìn tổng quát hơn cần xét cả sự thay đổi về nguồn vốn của công ty trong giai đoạn 2012 – 2014.

Bảng 2.2: Cơ cấu tài sản của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tổng tài sản	3.055	2.516	3.593	(539)	(17,6)	1.077	42,8
Tài sản ngắn hạn	2.413	2.003	3.178	(410)	16,99	1.175	58,66
Tài sản dài hạn	642	513	415	(129)	(20,1)	(98)	(19,1)
Tỷ trọng tài sản ngắn hạn(%)	79,04	79,61	88,45		0,57		8,84
Tỷ trọng tài sản dài hạn (%)	20,96	20,39	11,55		(0,57)		(8,84)

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây

Đô)

Kết luận: Quy mô tài sản của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô không cao bởi sự gia tăng giữa các năm không lớn, hơn nữa có sự giảm sút rõ rệt vào năm 2013 nguyên nhân chính là do sự giảm sút của tài sản ngắn hạn cụ thể là khoản phải thu khách hàng giảm 383 triệu đồng. Cơ cấu tài sản của công ty được đánh giá là tốt khi có sự phân bố của tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao hơn so với tỷ trọng tài sản dài hạn, với đặc điểm ngành nghề kinh doanh nhu cầu mua sắm tài sản cố định là thấp.

(2) Quy mô và cơ cấu nguồn vốn

Về Quy mô nguồn vốn: năm 2012 đạt 3.055 triệu đồng, năm 2013 đạt 2.516 triệu đồng giảm 539 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 17,6% , nguyên nhân giảm là do khoản mục nợ phải trả giảm 520 triệu đồng và vốn chủ sở hữu giảm 19 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 3.593 triệu đồng tăng 1077 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 42,8% so với năm 2013, nguyên nhân tăng là do khoản mục nợ ngắn hạn tăng 1.067 triệu đồng và vốn chủ sở hữu tăng 10 triệu đồng so với năm 2013. Nguyên nhân giảm của quy mô nguồn vốn được thể hiện cụ thể thông qua các khoản mục sau:

Nợ phải trả: năm 2012 đạt 3.020 triệu đồng, năm 2013 đạt 2500 triệu đồng giảm 520 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 17,2% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 3.567 triệu đồng tăng 1.067 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 42,7% so với năm 2013, nguyên nhân biến động khoản mục này do sự ảnh hưởng bởi hai khoản mục là nợ ngắn hạn và nợ dài hạn cụ thể:

Nợ ngắn hạn: năm 2012 đạt 3.020 triệu đồng, năm 2014 đạt 1.067 triệu đồng, khoản mục này giảm mạnh qua các năm nguyên nhân là do khoản vay ngắn hạn của công ty giảm mạnh với năm 2013 giảm 3.020 triệu đồng so với năm 2012.

Nợ dài hạn: so với năm 2012 Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô không vay nợ trong dài hạn chủ yếu tập trung vay nợ trong ngắn hạn, thì năm 2013 và năm 2014 công vay nợ dài hạn ở mức ổn định là 2.500 triệu đồng.

Như đã nhận xét ở quy mô tài sản năm 2013 công ty đầu tư mua máy móc thiết bị y tế dự trữ để bán trong năm 2014. Nhưng bên cạnh đó, công ty phải đối mặt với rủi ro máy móc thiết bị không bán được hết trong năm. Vì vậy, việc tập trung vay nợ trong ngắn hạn khi công ty chưa bán được hàng, chưa thu hồi được vốn đến thanh toán khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn, rủi ro mang lại cho công ty cao, để tránh rủi ro này công ty đã cân đối khoản nợ phải trả sang nợ dài hạn trong năm 2013, và được cân đối hợp lý trong năm 2014 khi công ty vừa thực hiện vay nợ trong ngắn hạn và dài hạn để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu: năm 2012 đạt 35 triệu đồng, năm 2013 đạt 16 triệu đồng giảm 19 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 54,3% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 26 triệu đồng tăng 10 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 62,5% so với năm 2013, nguyên nhân biến động của khoản mục này chủ yếu là do khoản mục nguồn vốn chủ sở hữu cụ thể:

Nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm vốn đầu tư của chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối với vốn đầu tư của chủ sở hữu được duy trì ổn định ở mức 400 triệu đồng qua các năm từ 2012 đến 2014. Do đó, vốn chủ sở hữu của công ty giảm qua các năm là hệ quả của việc lợi nhuận sau thuế chưa phân phối âm. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đạt mức âm với năm 2012 là âm 365 triệu, cao nhất là năm 2013 âm 384 triệu và năm 2014 là âm 374 triệu. Nguyên nhân chỉ số này âm là do công ty cải thiện hoạt động kinh doanh của mình thông qua việc đầu tư tập trung vào hàng tồn kho. Tuy nhiên, do quản lý chi phí kém và bán được ít hàng hơn làm cho doanh thu thấp dẫn tới lợi nhuận không cao. Bên cạnh đó, cùng với sự khó khăn của nền kinh tế nói chung, chiến lược quản lý vốn của công ty chưa thực sự tốt nên công ty không thể hoạt động đồng bộ nhanh chóng, hiệu quả được. Đây là nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm làm cho khoản mục lợi nhuận sau thuế chưa phân phối giảm và ảnh hưởng tới vốn chủ sở hữu của công ty.

Về Cơ cấu nguồn vốn: bao gồm tỷ trọng nợ phải trả, tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu được thể hiện cụ thể thông qua bảng sau:

Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tổng nguồn vốn	3.055	2.516	3.593	(539)	(17,6)	1.077	42,8
Vốn chủ sở hữu	35	16	26	(19)	(54,3)	10	62,5
Nợ phải trả	3.020	2.500	3.567	(520)	(17,2)	1.067	42,7
Tỷ trọng vốn chủ sở hữu (%)	1,15	0,64	0,72		(0,51)		0,08
Tỷ trọng nợ phải trả (%)	98,85	99,36	99,28		0,51		(0,08)

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Thông qua bảng tính toán cho thấy tỷ trọng nợ phải trả của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Trong khi tỷ trọng nợ phải trả chiếm tới 99,28% trong năm 2014 thì tỷ trọng vốn chủ sở hữu chỉ chiếm 0,72%, nguyên nhân sâu xa là do tỷ trọng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trong vốn chủ sở hữu của công ty giảm sút luôn đạt con số âm làm cho khoản mục vốn chủ sở hữu thấp. Từ đó làm cho tỷ trọng vốn chủ sở hữu của công ty chiếm một phần rất nhỏ trong tổng nguồn vốn, tỷ trọng này cũng cho thấy công ty kinh doanh chủ yếu từ nguồn vốn vay nợ điều này giúp công ty tận dụng được đòn bẩy tài chính gia tăng khả năng sinh lời, tuy nhiên việc vay nợ với tỷ trọng lớn từ ngân hàng Vietcombank chi nhánh Từ Liêm và BIDV chi nhánh Từ Liêm sẽ rất rủi ro và làm giảm uy tín nếu công ty không thanh toán được nợ cho ngân hàng khi khoản vay đáo hạn.

Kết luận: Quy mô nguồn vốn của Công ty tập trung chủ yếu và khoản mục nợ ngắn hạn điều này cho thấy công ty vay nợ từ các ngân hàng và nhà cung cấp máy móc thiết bị BIONET – KOREA Hàn Quốc lớn, tận dụng được đòn bẩy tài chính gia tăng được khả năng sinh lời. Tuy nhiên, sẽ rất rủi ro nếu công ty không trả nợ đúng hạn sẽ làm giảm uy tín của công ty. Về cơ cấu nguồn vốn, xuất phát từ khoản mục nợ phải trả cao đã làm cho tỷ trọng nợ phải trả của công ty trong năm 2014 lên tới 99,28%. Tỷ trọng này cao cho thấy công ty không tự chủ được khả năng tài chính. Để cải thiện được tỷ trọng này công ty phải gia tăng được tỷ trọng vốn chủ sở hữu bằng cách gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu của mình.

(3) Phân tích tình hình công nợ

Bảng 2.4: Phân tích tình hình công nợ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tổng các khoản phải thu	660	194	568	(466)	(70,61)	374	192,78
Phải thu khách hàng	577	194	483	(383)	(66,38)	289	148,97
Trả trước người bán	62		85	(62)	(100)	85	100
Thuế GTGT được khấu trừ	21	0	0	(21)	(100)		
Tổng các khoản phải trả	3.020		1.084	(3.020)	(100)	1.084	100
Vay và nợ ngắn hạn	3.020		1.067	(3.020)	(100)	1,067	100
Người mua ứng tiền trước			0,6			0,6	100
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước			16			16	100
Hệ số các khoản phải thu (Đv: %)	21,9	0	52,4		(21,9)		52,4

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Nhận xét:

Chỉ tiêu này qua các năm đều nhỏ hơn 1 cho thấy công ty sử dụng vốn vay nợ rất nhiều mặc dù tận dụng được đòn bẩy tài chính giúp công ty gia tăng khả năng sinh lời. Tuy nhiên, cũng cho thấy công ty chưa thực sự chủ động trong kinh doanh, còn phụ thuộc nhiều vào chủ nợ (ngân hàng, nhà cung cấp), khoản nợ chủ yếu tập trung trong ngắn hạn, và gây ra rủi ro cho nếu như Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô chưa thu được tiền hàng mà khoản vay tới hạn để trả cho ngân hàng Vietcombank chi nhánh Từ Liêm và BIDV chi nhánh Từ Liêm hoặc nhà cung cấp BIONET – KOREA Hàn Quốc đúng hạn. Từ đó, làm giảm uy tín của công ty trên thị trường, mất chủ động trong kinh doanh và nhất là khi công ty đang có lợi thế là nhà phân phối độc quyền cho hàng BIONET-KOREA tại thị trường Việt Nam.

(4) Phân tích vốn lưu động ròng

Bảng 2.5: Phân tích vốn lưu động ròng của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
1. Tổng tài sản ngắn hạn	2.413	2.003	3.178	(410)	16,99	1.175	58,66
2. Tổng nợ ngắn hạn	3.020		1.067	(3.020)	(100)	1.067	100
Vốn lưu động ròng	(607)	2.003	2.111	2.607	429,48	108	5,39

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Năm 2012 tình hình vốn lưu động ròng của công ty không tốt, đạt mức âm 607 triệu đồng. Nguyên nhân là do lượng tài sản ngắn hạn lớn mà trong đó lượng dư trữ hàng tồn kho lớn, thêm vào đó là áp lực thanh toán các khoản nợ ngắn hạn làm công ty khó có thể thực hiện việc thanh toán nhanh và tức thời các khoản nợ của mình trong khi phải huy động vốn để đầu tư cho tài sản ngắn hạn, tổng nợ ngắn hạn lớn hơn tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2013 và 2014, vốn lưu động ròng của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô được cải thiện hơn với năm 2013 đạt 2.003 triệu đồng, năm 2014 đạt 2.111 triệu đồng. Vốn lưu động ròng tăng mạnh cho thấy công ty đã lấy lại được sự cân bằng tài chính, có sự tự chủ về tài chính do áp lực thanh toán các khoản nợ ngắn hạn là không cao, tổng nợ ngắn hạn nhỏ hơn tổng tài sản ngắn hạn giúp năng lực thanh toán của công ty được cải thiện hơn. Từ đó làm tăng khả năng quay vòng vốn, nguồn vốn đủ để tài trợ cho các khoản tài sản ngắn hạn, đặc biệt khi công ty quyết định tăng dự trữ hàng tồn khi để đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách nhanh nhất, giúp giảm thiểu chi phí và làm tăng lợi nhuận cho công ty. Đây là một chỉ số tốt mà trong năm 2015 công ty cần phát huy để nâng cao uy tín của mình.

2.2.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 - 2014

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp giúp phản ánh một cách tổng quát tình hình hoạt động kinh doanh trong kỳ kế toán của công ty. Vì vậy Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận như thế nào chúng ta cùng đi vào tìm hiểu và phân tích nội dung bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty thông qua bảng sau:

Bảng 2.6: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

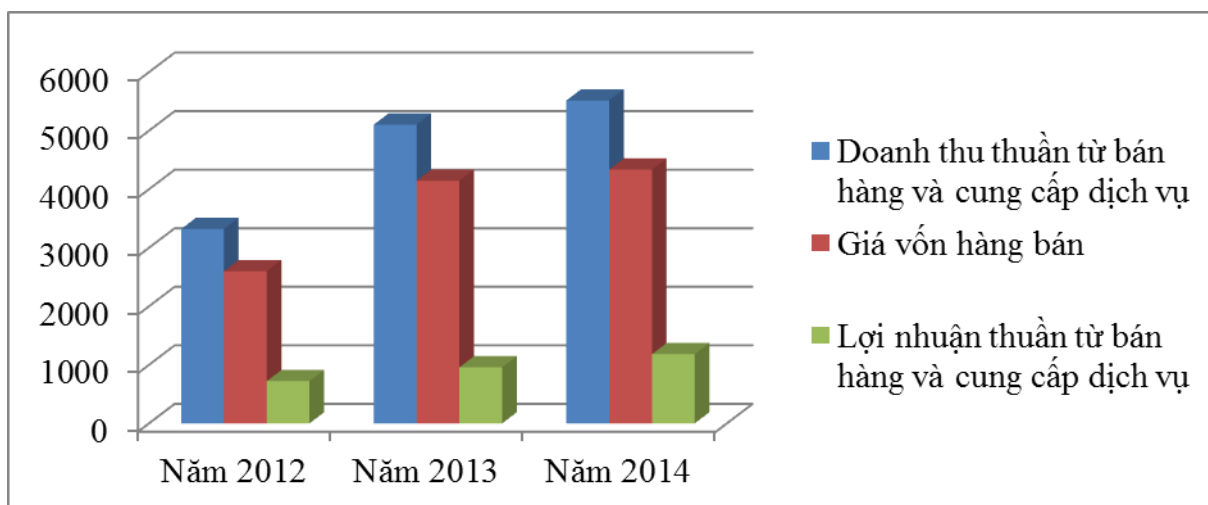
Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.320	5.102	5.515	1.782	53,7	413	8,24
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0	0	0	0
3.Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.320	5.102	5.515	1.782	53,7	413	8,24
4.Giá vốn hàng bán	2.599	4.144	4.334	1.545	59,5	190	4,58
5.Lợi nhuận thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	721	958	1.182	237	32,9	224	23,4
6.Doanh thu hoạt động tài chính	3	85	145	82	2733	60	70,6
7.Chỉ phí tài chính	10	9	4	(1)	(10)	(5)	(55,6)
8.Chỉ phí quản lý kinh doanh	727	1.007	1.295	280	38,5	288	28,6
9.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(13)	27	27	40	308	0	0
10.Thu nhập khác	0	40	0	40	100	0	0
11.Chỉ phí khác	0	53	0	53	100	0	0
12.Lợi nhuận khác	0	(13)	0	(13)	(100)	0	0
13.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(13)	14	27	27	208	13	92,9
14.Chỉ phí thuế thu nhập doanh nghiệp		3	5	3	100	2	66,7
15.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(13)	11	22	24	185	11	100

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Biểu đồ 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn năm 2012 - 2014

Đơn vị: Triệu đồng



(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Về doanh thu:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: ta thấy có sự biến động qua các năm từ 2012 – 2014 xu hướng tăng, với năm 2013 với 5.102 triệu đồng tăng 1.782 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 53,7%. Năm 2014 đạt 5.515 triệu đồng tăng 413 triệu đồng so với năm 2013 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 8,24%. Việc gia tăng về doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ là kết quả của việc công ty nhận thấy nhu cầu máy móc thiết bị y tế đang tăng, công ty đã chủ động đặt mua sớm máy móc thiết bị y tế từ nhà cung cấp BIONET – KOREA Hàn Quốc để cung cấp kịp thời nhu cầu mua máy móc thiết bị của Bệnh viện Bạch Mai, Việt Đức và nhiều phòng khám khác trên cả nước. Đây là một kết quả tốt vì vậy trong năm 2015 công ty cần thực hiện tốt hơn nữa công tác dự báo và phân tích thị trường.

Doanh thu từ hoạt động tài chính: năm 2012 đạt 3 triệu đồng, năm 2013 đạt 85 triệu đồng tăng 82 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 145 triệu đồng tăng 60 triệu đồng so với năm 2013 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 70,6 %. Khoản doanh thu này không quá lớn nhưng góp phần làm cải thiện tình hình lợi nhuận cuối cùng của công ty. Khoản doanh thu này có được là do lãi suất từ khoản tiền gửi ngân hàng Vietcombank và BIDV chi nhánh Từ Liêm, những khoản tiền gửi này do công ty chủ động gửi vào ngân hàng và khi khách hàng thanh toán tiền hàng qua hệ thống ngân hàng, tiền vào tài khoản mà công ty chưa rút ra thì được ngân hàng trả lãi suất tiền gửi không kỳ hạn.

Doanh thu khác: với năm 2013 đạt 40 triệu đồng khoản doanh thu này chỉ tồn tại trong năm 2013 nguyên nhân là do công ty là doanh nghiệp kinh doanh máy móc

thiết bị y tế. Nhập khẩu hàng hóa đã trở là thành phẩm nên khi nhập khẩu máy móc thiết bị y tế, công ty sẽ phải chịu thuế giá trị gia tăng đầu vào. Tuy nhiên, công ty mua về để kinh doanh, không sử dụng nên cuối kỳ công ty sẽ được hoàn thuế. Trong năm 2013, công ty nhập khẩu máy móc thiết bị y tế nhiều làm cho sau khi trừ khoản doanh thu này vẫn dương còn trong năm 2012 và 2014 công ty nhập khẩu không nhiều nên khoản doanh thu này bằng 0.

Về chi phí: Các khoản chi phí bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí quản lý kinh doanh và chi phí khác, thuế. Các khoản chi phí này công ty phải bỏ ra lớn tập trung vào chi phí giá vốn hàng bán. Đây là khoản chi phí chính để công ty có được máy móc thiết bị y tế thực hiện hoạt động kinh doanh kiếm lời.

Giá vốn hàng bán: với năm 2012 đạt 2.599 triệu đồng, năm 2013 đạt 4.144 triệu đồng tăng 1.545 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 59,5% so với năm 2012, nguyên nhân khoản mục này tăng cao trong năm 2013 là do công ty dự đoán được nhu cầu về máy móc thiết bị y tế của các bệnh viện và phòng khám sẽ gia tăng khi nền kinh tế phục hồi và thu nhập của người dân tăng cao, nhu cầu chăm sóc sức khỏe sẽ được chú ý tới, nhu cầu khám bệnh tăng cao thì nhu cầu máy móc thiết bị y tế cũng sẽ tăng cao. Năm 2014 đạt 4.334 triệu đồng tăng 190 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 4,58% so với năm 2013. Năm 2013, công ty mua hàng với số lượng lớn nên trong năm 2013 công ty không thể bán hết ngay được máy móc thiết bị y tế. Vì vậy, để đảm bảo an toàn kinh doanh trong năm 2014, công ty nhập khẩu máy móc thiết bị y tế với số lượng ít hơn năm 2013, chính vì vậy làm cho khoản mục giá vốn hàng bán năm 2014 tăng nhưng không cao bằng năm 2013.

Chi phí quản lý kinh doanh: với năm 2012 đạt 727 triệu đồng, năm 2013 đạt 1.007 triệu đồng tăng 280 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 38,5%. Năm 2014 đạt 1.295 triệu đồng tăng 288 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 28,6% so với năm 2013. Đây là khoản chi phí chiếm vị trí thứ hai sau khoản mục chi phí giá vốn hàng bán công ty phải bỏ ra để thuê nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý, chưa kể tới các hoạt động của công ty là nhập khẩu máy móc y tế từ Hàn Quốc, vì vậy chi phí để thuê nhân viên làm hợp đồng sẽ tốn kém, ngoài ra công ty cũng phải trả phí cho ngân hàng khi nhờ ngân hàng làm trung gian hoặc đại lý thanh toán thay cho công ty chính vì vậy đã làm cho khoản chi phí này cao hơn so với các khoản chi phí khác.

Chi phí tài chính: khoản chi phí này chủ yếu là chi phí lãi vay với năm 2012 đạt 10 triệu đồng, năm 2013 đạt 9 triệu đồng, giảm 1 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 10% so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do năm 2013 công ty vay nợ ít hơn 520 triệu đồng so với năm 2012 điều này đã làm cho chi phí lãi vay của công ty giảm đi 1 triệu đồng. Năm 2014 chi phí lãi vay đạt 4 triệu đồng, giảm 5 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 55,6% so với năm 2013. Nguyên nhân giảm là do so với năm 2012 công ty tập

trung vay nợ trong ngắn hạn, tuy lãi suất trong ngắn hạn thấp hơn so với dài hạn nhưng công ty lại vay nợ nhiều làm cho khoản chi phí lãi vay cao, năm 2013 vay nợ giảm nhưng lại tập trung trong dài hạn khoản lãi suất phải trả trong dài hạn cao hơn ngắn hạn. Nhưng tới năm 2014 công ty cân đối giữa khoản vay trong ngắn hạn và dài hạn vì vậy khoản chi phí lãi vay phải trả được cân đối và giảm xuống đáng kể so với năm 2012 và 2013.

Bảng 2.7: Hệ số thực hiện chi phí của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần	3.320	5.102	5.515	1.782	53,67	413	8,24
Giá vốn hàng bán	2.599	4.144	4.334	1.545	59,45	190	4,58
Chi phí tài chính	10	9	4	(1)	(10,00)	(5)	(55,61)
Chi phí quản lý kinh doanh	727	1.007	1.295	280	38,51	288	28,60
Tổng chi phí	3.336	5.160	5.633	1.824	54,68	473	9,17
Hệ số thực hiện chi phí năm nay so với năm trước (lần)	1,01	1,55	1,09	0,54	53,47	(0,46)	(29,68)
Tỷ suất chi phí (%)	100,48	101,14	102,14		0,66		1,00

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

Hệ số chi phí thực hiện chi phí năm nay so với năm trước: năm 2012 đạt 1,01 lần, năm 2013 đạt 1,55 lần tăng 0,54 lần tương ứng tỷ lệ tăng đạt 53,47% nguyên nhân tăng là do năm 2013, công ty nhập khẩu nhiều máy móc thiết bị y tế từ BIONET – KOREA Hàn Quốc hơn khi dự đoán nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế của các bệnh viện năm 2013 tăng, vì vậy đã làm chi phí năm 2013 tăng cao hơn 2012 từ đó làm hệ số thực hiện năm 2013 cao hơn năm 2012. Năm 2014 đạt 1,09 lần giảm 0,46 lần tương ứng tỷ lệ giảm đạt 29,68% so với năm 2013 nguyên nhân giảm là do năm 2014 công ty nhập khẩu ít máy móc thiết bị y tế hơn làm cho khoản chi phí công ty phải bỏ ra thấp hơn so với năm 2013.

Tỷ suất chi phí: năm 2012 đạt 100,48%, năm 2013 đạt 101,14% tăng 0,66% so với năm 2012, năm 2014 đạt 102,14% tăng 1% so với năm 2013. Việc gia tăng của tỷ suất chi phí không tốt đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô. Vì

mục tiêu chung của mọi công ty trong đó có Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô là lợi nhuận cao, mà tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của doanh thu sẽ làm lợi nhuận của công ty bị giảm xuống, vì vậy công ty có thể tiết kiệm các khoản chi phí hoặc thực hiện chính sách quảng cáo, khuyến mại để bán được nhiều hàng hơn giúp gia tăng doanh thu từ đó giảm được tỷ suất chi phí.

Về lợi nhuận: Lợi nhuận của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô tăng qua các năm với năm 2013 là 11 triệu đồng, tăng lên so với năm 2012 là 24 triệu đồng vì năm 2012 do tốc độ tăng của chi phí nhanh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu, đã làm cho lợi nhuận năm 2012 ở mức âm với kết quả là âm 13 triệu đồng. Năm 2014 có sự tiến bộ hơn không chỉ tăng hơn về doanh thu mà công ty cũng đã quản lý tốt các khoản chi phí làm cho lợi nhuận đạt mức 22 triệu đồng tăng 11 triệu đồng so với năm 2013. Vì vậy, để gia tăng được lợi nhuận thì trong năm 2015 công ty cũng cần thực hiện tốt công tác quản lý chi phí đã thực hiện ở năm 2014, gia tăng phương thức bán hàng để bán được nhiều hàng hơn.

Thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thấy hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có xu hướng tốt dần lên. Công ty đã có sự phân tích tốt về sự gia tăng về nhu cầu trong năm 2013 vì vậy đã nhập khẩu nhiều máy móc thiết bị y tế hơn, giúp công ty gia tăng được doanh thu cũng như thị phần của mình, việc mua hàng với số lượng lớn công ty được chiết khấu chi phí mua hàng từ đó làm lợi nhuận của công ty tăng cao qua các năm. Tuy nhiên, việc quản lý chi phí của công ty chưa thực sự tốt làm ảnh hưởng tới tình hình lợi nhuận cuối trong năm 2012 còn ở mức âm. Vì vậy, trong năm 2015 công ty cần quản lý chặt chẽ các khoản chi phí hơn như chi phí quản lý doanh nghiệp, trong khâu tuyển chọn công ty cần tuyển chọn những nhân viên biết tiếng Hàn Quốc giúp quá trình kinh doanh không phải tốn thêm các khoản chi phí thuê nhân viên phiên dịch. Chi phí tài chính cần tìm kiếm một ngân hàng lớn, uy tín và quan hệ lâu năm để có được mức lãi suất vay ưu đãi hơn từ đó giúp giảm chi phí tài chính góp phần làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong những năm tới.

2.2.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh sự biến đổi của các dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài trợ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong năm tài chính, để hiểu được sự biến động của các chỉ số này của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong những năm qua có sự biến động ra sao ta đi vào phân tích bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ của công ty giai đoạn 2012 - 2014 cụ thể như sau:

Bảng 2.8: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
I.Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh							
1.Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	3.702	5.888	5.515	2.186	59,1	(373)	(6,33)
2.Tiền chi trả cho người cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	(3.123)	(4.645)	(4.939)	(1.522)	(48,7)	(294)	(6,33)
3.Tiền chi trả cho người lao động	(295)	(562)	(910)	(267)	(90,5)	(348)	(61,9)
5.Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(154)	(271)	(259)	(262)	(2911)	(12)	(4,43)
6.Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	10	44	40	34	(340)	0	0
7.Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	(57)	(72)	(5)	(15)	(26,3)	(77)	(107)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	75	383	(558)	155	40,4	(941)	246
II.Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư							

1.Tiền chi để mua sắm, xây dựng	-	(35)	-	(35)	(100)	35	100
7.Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	2	1	2	(1)	(50,0)	1	50,0
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	2	(34)	2	(36)	(1750)	36	102
III.Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính							
2.Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	(100)			100	100		
3.Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	60	3.000	1.050	2.940	4900	(1.950)	65,0
4.Tiền chi trả cổ tức	(60)	(3.520)	-	(3460)	(5767)	3.520	100
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(100)	(520)	1.050	620	620	530	102
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	(23)	(170)	494	(147)	(639)	664	390
Tiền và tương đương tiền đầu năm	259	257	86	(2)	(0,77)	(171)	66,5
Tiền và tương đương tiền cuối năm	236	87	580	(171)	(66,5)	493	574

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Nội dung báo cáo lưu chuyển tiền tệ gồm ba phần chính là lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh, phần lưu chuyển từ hoạt động đầu tư, phần lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính được biến động qua các năm cụ thể như sau:

Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh: các chỉ tiêu trong phần này phản ánh toàn bộ dòng tiền thu chi có liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền thu bán hàng, tiền thu từ các khoản phải thu của khách hàng, tiền trả cho người cung cấp, tiền trả cho công nhân viên, tiền nộp thuế, các khoản chi phí công tác quản lý.

Bảng 2.9: Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh (1)	75	383	(558)	308	(941)
Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm (2)	(23)	(170)	494	(147)	664
Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh (1/2) (%)	(326)	(225)	(113)	101	112

(Nguồn: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Tỷ trọng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô tăng qua các năm với chênh lệch năm 2013 tăng 101% so với năm 2012, năm 2014 tăng 112% so với năm 2013. Cụ thể như sau:

Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác: năm 2013 đạt 5.888 triệu đồng, tăng 2.186 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 59,1% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 5.515 triệu đồng giảm 373 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 6,33%. Doanh thu này tăng cao qua các năm cho thấy công ty bán được nhiều máy móc thiết bị y tế hơn. Có được kết quả tốt như vậy là do công ty dự đoán được sự gia tăng nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế của các bệnh viện, phòng khám nên đã nhập khẩu nhiều trong năm 2013 và 2014 giúp đáp ứng được nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế của Bệnh viện Bạch Mai, Việt Đức và các phòng khám trên cả nước từ đó giúp mang lại doanh thu cao cho công ty.

Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh: năm 2012 đạt 10 triệu đồng, năm 2013 đạt 44 triệu đồng và năm 2014 đạt 40 triệu đồng. Đây là khoản thu nhập từ lãi suất tiền gửi khi công ty nhận được tiền hàng từ thanh toán chuyển khoản của các phòng khám ở xa hoặc khoản tiền công ty chưa cần tới công ty đã gửi vào ngân hàng Vietcombank

và BIDV chi nhánh Từ Liêm để hưởng lãi suất, làm cho đồng vốn không kinh doanh những vẫn gia tăng được thu nhập cho công ty.

Tiền chi trả cho người cung cấp dịch vụ kinh doanh khác: năm 2013 đạt 4.645 triệu đồng tăng 1.522 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 48,7%. Năm 2014 đạt 4.939 triệu đồng tăng 294 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 6,3%. Công ty mua nhiều máy móc thiết bị y tế để kinh doanh hơn từ đó cũng làm gia tăng thêm các khoản chi phí cho dịch vụ quảng cáo bán hàng.

Tiền chi trả cho người lao động: trong năm 2013 đạt 562 triệu đồng tăng 267 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 90,5%. Năm 2014 đạt 910 triệu đồng tăng 348 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng đạt 61,9%. Việc mua nhiều máy móc thiết bị y tế hơn trong năm 2013 làm cho khoản chi phí thuê nhân công của công ty gia tăng, công ty phải thuê thêm nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý để bán được nhiều mang lại doanh thu cao hơn.

Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp: đây là một khoản chi của công ty phải đóng cho nhà nước từ việc hoạt động kinh doanh có lãi. Khoản chi phí này của công ty năm 2012 đạt 154 triệu đồng, năm 2013 đạt 271 triệu đồng giảm 117 triệu đồng, năm 2014 đạt 259 triệu đồng tăng 12 triệu đồng so với năm 2013. Khoản chi phí này tăng sẽ làm ảnh hưởng tới kết quả lợi nhuận của công ty. Năm 2014, con số này tăng lên cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2014 đạt kết quả tốt.

Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh: năm 2012 đạt 57 triệu đồng, năm 2013 đạt 72 triệu đồng tăng 15 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ tăng đạt 26,3%. Năm 2014 đạt 5 triệu đồng giảm 67 triệu đồng. Đây là các khoản chi phí ngoài như thuê nhân viên thời vụ cho hoạt động tổ chức sự kiện, nhân viên phát tờ rơi quảng cáo sản phẩm mới.

Phản lưu chuyển từ hoạt động đầu tư: các chỉ tiêu phần này phản ánh toàn bộ dòng tiền có liên qua trực tiếp đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp. Trong phần này cần phân biệt 2 loại đầu tư khác nhau.

Tiền chi để mua sắm, xây dựng: trong năm 2013 khoản mục này có phát sinh là 35 triệu đồng. Trong năm 2013 công ty có thanh lý một vài thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh đã hết khấu hao như máy tính, máy camera, máy fax, đồng nghĩa với việc công ty phải bỏ ra một khoản chi phí để mua thiết bị mới thay thế, điều này đã làm cho khoản mục này của công ty trong năm 2013 tăng lên.

Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia: năm 2012 đạt 2 triệu đồng, năm 2013 đạt 1 triệu đồng và năm 2014 đạt 2 triệu đồng. Đây là một khoản mục không lớn tuy nhiên góp phần làm tăng doanh thu của công ty.

Bảng 2.10: Tỷ trọng tiền từ hoạt động đầu tư của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư (1)	2	(34)	2	(36)	36
Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm (2)	(23)	(170)	494	(147)	664
Tỷ trọng tiền từ hoạt động đầu tư (1/2) (%)	(9)	20	0,4	29	(19,6)

(Nguồn: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Tỷ trọng tiền hoạt động đầu tư qua các năm của công ty thấp, điều này cho thấy trong hoạt động đầu tư công ty không có nhiều hoạt động phát sinh trong năm qua. So với tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm thì tỷ trọng này chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm.

Phần lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính: các chỉ tiêu phần này phản ánh toàn bộ dòng tiền thu chi có liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính các nghiệp vụ làm tăng, giảm nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Các khoản thu, chi được tính vào phần này gồm tiền thu do đi vay, thu do các chủ sở hữu góp vốn, tiền từ lãi tiền gửi...

Tiền thu từ nhận vốn góp của chủ sở hữu: năm 2012 công ty nhận vốn góp của chủ sở hữu đạt 100 triệu đồng. Tiền vay ngắn, dài hạn nhận được qua các năm tăng lên với năm 2013 đạt 3.000 triệu đồng và năm 2014 đạt 1.050 triệu đồng. Năm 2013 công ty mở rộng quy mô nhập khẩu thêm máy móc thiết bị y tế về kinh doanh với lượng vốn cần có là lớn công ty huy động nhiều nguồn khác nhau (vốn góp thêm của chủ sở hữu) để hoạt động kinh doanh được theo đúng định hướng đặt ra.

Tiền và tương đương tiền cuối năm là kết quả tổng hợp từ ba khoản mục trên với năm 2012 đạt 257 triệu đồng, năm 2013 đạt 86 triệu đồng giảm 171 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm đạt 66,5%. Năm 2014 đạt 580 triệu đồng tăng 494 triệu đồng so với năm 2013 và tăng 237 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2013 công ty đầu tư nhập khẩu nhiều máy móc thiết bị y tế do công ty cũng dự đoán được sự phục hồi của nền kinh tế và nhu cầu về chăm sóc sức khỏe của con người tăng lên nên năm 2013, công

ty đã tăng lượng hàng tồn kho lên thể hiện thông qua khoản mục tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

Bảng 2.11: Tỷ trọng tiền từ hoạt động tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính (1)	(100)	(520)	1.050	520	1570
Tổng lưu chuyển tiền thuần trong năm (2)	(23)	(170)	494	(147)	664
Tỷ trọng tiền từ hoạt động tài chính (1/2) (%)	(435)	306	213	129	519

(Nguồn: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Chỉ số này trong bảng lưu chuyển tiền tệ của công ty chiếm tỷ trọng khá lớn. Với kết quả trong năm 2013 và 2014 lần lượt đạt 306% và 212% cho thấy công ty có sự gia tăng về quy mô, ngoài việc mở rộng việc bán sản phẩm các đơn vị từ các Bệnh viện Bạch Mai, Việt Đức, công ty còn cung cấp sản phẩm tới các bệnh viện ở khu vực miền Nam, miền Trung.

Kết luận: các chỉ số này cho biết trong kỳ dòng tiền của công ty thu vào và chi ra thì khoản mục nào lớn nhất, khoản mục nào nhỏ nhất. Kết quả cuối cùng cho thấy lợi nhuận công ty có được, được hình thành chủ yếu từ nguồn nào để công ty cân đối cho hợp lý. Đối với một công ty chuyên kinh doanh về máy móc thiết bị y tế mà lợi nhuận có được chủ yếu từ hoạt động tài chính hoặc đầu tư cho thấy công ty đang sinh lời từ việc đầu tư vào các hoạt động khác để kiếm lời chứ không phải từ hoạt động kinh doanh máy móc thiết bị y tế. Chính vì vậy, việc tính toán các chỉ tiêu này sẽ cho Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô biết được hoạt động kinh doanh của công ty có đang hiệu quả và được đi đúng hướng. Theo đúng mục tiêu mà công ty đã đề ra ban đầu hay không để điều chỉnh cho hợp lý.

2.2.4. Phân tích tình hình tài chính thông qua các chỉ số tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Cùng với việc phân tích bảng kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ, phân tích các chỉ tiêu tài chính như: phân tích khả năng thanh toán, khả năng quản lý tài sản, mức độ vay nợ và khả năng sinh lời trong phân

tích báo cáo tài chính cho ta thấy cái nhìn đa chiều và phản ánh rõ nét hơn về tình hình tài chính của công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô cụ thể như sau:

2.2.4.1. *Phân tích tình hình tài chính thông qua hệ số khả năng thanh toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô*

Bảng 2.12: Hệ số thanh toán của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô

Đơn vị: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch	
				2013/2012	2014/2013
Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	0,80		2,98	(0,80)	2,98
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,31		1,08	(0,31)	1,08
Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,09		0,54	(0,09)	0,54

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn: là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn của công ty trong giai đoạn từ năm 2012 đến năm 2014. Năm 2012 hệ số này đạt mức 0,80 lần, hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn nhỏ hơn 1 chứng tỏ tài sản ngắn hạn trong năm 2012 không đủ khả năng đảm bảo thanh khoản cho nợ ngắn hạn, trong hoàn cảnh này nếu công ty cân đối dòng tiền không tốt công ty sẽ mất khả năng thanh toán. Năm 2013 bằng 0 nguyên nhân do năm 2013 công ty không thực hiện vay nợ trong ngắn hạn mà tập trung vào vay nợ trong dài hạn và năm 2014 đạt 2,98 lần, chỉ số này lớn hơn 1 cho thấy Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có khả năng thanh toán tốt những khoản nợ trong ngắn hạn. Với một đồng nợ trong ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,98 đồng tài sản ngắn hạn. Đây là một chỉ số tốt Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô cần cố gắng phát huy vì nó giúp công ty nâng cao được uy tín, khả năng được chấp nhận vay cao hơn khi có nhu cầu vay vốn tại ngân hàng Vietcombank, BIDV chi nhánh Từ Liêm.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh: năm 2012 hệ số này đạt 0,31 lần cho thấy rằng trong năm 2012 công ty không đủ khả năng thanh toán nhanh nợ đúng hạn và phải bán hàng tồn kho. Năm 2013 công ty tập trung chủ yếu vào vay nợ trong dài hạn nên khoản mục này không được phản ánh đầy đủ. Năm 2014 công ty đã cân đối được khoản vay ngắn hạn và dài hạn hợp lý điều này giúp cho hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty được tốt hơn là 1,08 lần. Điều này cho thấy công ty đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn mà không cần bán khoản mục hàng tồn

kho, thanh lý tài sản có tính thanh khoản nhanh khác. Tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô được cải thiện, công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ nhanh giúp uy tín của công ty được nâng cao. Để giữ vững được hệ số này công ty có thể cân đối giảm khoản mục nợ ngắn hạn, tăng nợ dài hạn hoặc tính toán kỹ số lượng máy móc có thể tiêu thụ hết trong năm tài chính, chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp để giảm số lượng hàng tồn kho.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời: năm 2012 hệ số này đạt 0,09 lần cho thấy rằng trong năm 2012 khả năng thanh toán tức thời của công ty là thấp, Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô không thể thanh toán các khoản nợ ngắn hạn ngay lập tức bằng tiền. Năm 2014 hệ số này được cải thiện khi đạt 0,54 lần nguyên nhân tăng là do năm 2014 công ty đã có sự cân đối khoản vay nợ trong cả ngắn và dài hạn để tránh rủi ro khi máy móc thiết bị mua về chưa bán hết công ty sẽ không thanh toán được kịp thời khoản nợ vay ngắn hạn đến hạn. Hệ số này tuy tăng trong năm 2014 nhưng khả năng thanh toán tức thời của công ty vẫn thấp. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền chậm hơn so với tốc độ tăng của nợ ngắn hạn. Vì vậy, trong năm 2015 công ty cần cân đối khoản mục này hợp lý hơn nữa bằng cách gia tăng khoản mục tiền hoặc cân đối khoản nợ trong dài hạn cao hơn để giảm bớt nợ trong ngắn hạn.

Các hệ số khả năng thanh toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô nhìn chung là tốt trong năm 2014, các chỉ số này sẽ góp phần thể hiện quy mô, sự lớn mạnh trong nguồn vốn kinh doanh của một công ty. Từ đó, nâng cao được uy tín và thị phần cho Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô. Chính vì vậy trong năm 2015, công ty cũng cần giữ ổn định chỉ số này sao cho nó được tốt hơn so với năm 2014 mà vẫn không rủi ro nhiều tới tình hình kinh doanh.

2.2.4.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô thông qua chỉ số khả năng quản lý tài sản

Vòng quay hàng tồn kho: năm 2012 đạt 2,75 vòng, năm 2013 đạt 3,19 vòng tăng 0,04 vòng so với năm 2012, nguyên nhân tăng là do năm 2013 tốc độ tăng của doanh thu là 53,7% cao hơn so với tốc độ tăng của hàng tồn kho là 16,27% tương ứng tăng 37,43%, năm 2014 đạt 2,95 vòng giảm 0,24 vòng nguyên nhân giảm là do tốc độ tăng của doanh thu thuần thấp hơn tốc độ tăng của hàng tồn kho là 9,84%. Qua các năm vòng quay hàng tồn kho của công ty đạt mức ổn định, tuy nhiên chỉ số này càng cao sẽ càng tốt vì vậy để nâng cao được tỷ số này trong năm 2015 công ty cần sử dụng chính sách quảng cáo, kênh phân phối để đưa được sản phẩm máy móc thiết bị tới gần khách hàng của mình hơn như chính sách giao hàng tận nơi để làm gia tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoặc giảm thiểu lượng hàng tồn kho bằng cách phân tích tính toán tốt nhu cầu khách hàng trong kỳ kinh doanh.

Bảng 2.13: Chỉ số khả năng quản lý tài sản tại Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn 2012 – 2014

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,75	3,19	2,95	0,44	(0,24)
Thời gian luân chuyển hàng tồn kho	Ngày	130,91	112,85	122,03	(18,06)	9,18
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	6,37	12,24	14,36	5,87	2,12
Kỳ thu nợ bình quân	Ngày	56,51	29,41	24,89	(27,10)	(4,52)
Vòng quay vốn lưu động	Vòng	1,57	2,31	2,13	0,74	(0,18)
Thời gian luân chuyển vốn lưu động	Ngày	229,29	155,84	169,01	(73,45)	13,17
Vòng quay khoản phải trả	Vòng	1,14	1,84	1,82	0,7	(0,02)
Kỳ trả nợ bình quân	Ngày	315,79	195,65	197,80	(120,14)	2,15
Thời gian quay vòng tiền trung bình	Ngày	135,50	131,76	148,70	(3,74)	16,94
Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn	Lần	1,63	2,31	2,13	0,68	(0,18)
Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn	Lần	5,06	8,83	11,89	3,77	3,06
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	Lần	1,13	1,83	1,81	0,70	(0,02)

(Nguồn: Từ các báo cáo tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Thời gian luân chuyển hàng tồn kho: năm 2012 đạt 130,91 ngày, năm 2013 đạt 112,85 ngày giảm 18,06 ngày so với năm 2012 nguyên nhân giảm là do vòng quay hàng tồn kho năm 2013 tăng 0,04 vòng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 122,03 ngày tăng 16,18 ngày so với năm 2013. Nguyên nhân gia tăng là do vòng quay hàng tồn kho của công ty giảm từ 2,59 vòng xuống còn 2,31 vòng trong năm 2014. Vì vậy, để cải thiện chỉ tiêu này cần phải gia tăng số vòng quay hàng tồn kho.

Vòng quay các khoản phải thu: phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp. Hệ số này tăng dần qua các năm với năm 2012 đạt 6,37 vòng, năm 2013 đạt 12,24 vòng tăng 5,87 vòng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 14,36 vòng tăng 2,12 vòng so với năm 2013. Chỉ số này tăng là tốt vì khả năng thu hồi nợ của công ty cao hơn, công ty sẽ nhanh thu hồi được vốn để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Có được kết quả này là do đối với những khách hàng khi mua máy móc thiết bị y tế thực hiện thanh toán qua hệ thống ngân hàng công ty đều chiết khấu cho khách hàng một tỷ lệ nhỏ nhất định dựa trên tổng số tiền khách hàng phải thanh toán. Chính vì vậy, khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn giúp dòng vốn của công ty được luân chuyển nhanh hơn.

Kỳ thu nợ trung bình: thời gian thu nợ cho biết sau bao nhiêu ngày bán hàng doanh nghiệp sẽ thu được tiền về, chỉ số này của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giảm qua các năm cho thấy công ty nhanh thu hồi được tiền hơn. Với năm 2012 đạt 56,51 ngày, năm 2013 đạt 29,41 ngày giảm 27,10 ngày so với năm 2012. Năm 2013 đạt 24,89 ngày giảm 4,52 ngày so với năm 2013. Nguyên nhân giảm là do hệ số vòng quay khoản phải thu của công ty nhanh hơn từ 12,24 lên 14,36 vòng, đây là một chỉ số tốt mà công ty cần phát huy bằng cách gia tăng số vòng quay các khoản phải thu, thu được vốn nhanh hơn Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô sẽ có khả năng tái đầu tư kinh doanh tốt hơn.

Vòng quay vốn lưu động: năm 2012 đạt 1,57 vòng, năm 2013 đạt 2,31 vòng tăng 0,74 vòng so với năm 2012 nguyên nhân tăng là do tốc độ tăng của doanh thu thuần năm 2013 cao hơn tốc độ tăng của vốn lưu động bình quân. Với tốc độ tăng của doanh thu thuần đạt 53,7% trong khi tốc độ tăng của vốn lưu động bình quân chỉ đạt 16,99%. Năm 2014 đạt 2,13 vòng giảm 0,18 vòng so với năm 2013 nguyên nhân giảm là do tốc độ tăng doanh thu năm 2014 chỉ đạt 8,27% trong khi tốc độ tăng của vốn lưu động bình quân đạt tới 42,7%. Để cải thiện chỉ tiêu này công ty cần phải gia tăng doanh thu bằng cách tăng khả năng thương lượng với nhà cung cấp, để mua được hàng hóa với mức giá thấp hơn, hoặc giữ khoản mục giảm giá hàng bán bằng 0 bằng cách vận chuyển máy móc thiết bị y tế cẩn thận để không gây ra va đập làm hỏng hóc máy móc.

Thời gian luân chuyển vốn lưu động: năm 2012 đạt 229,29 ngày, năm 2013 đạt 155,84 ngày giảm 73,45 ngày so với năm 2012. Năm 2014 đạt 169,01 ngày tăng 13,17 vòng. Chỉ tiêu này càng thấp cho thấy tốc độ luân chuyển vốn lưu động của công ty càng nhanh vì vậy để cải thiện chỉ tiêu này công ty cần phải gia tăng vòng quay vốn lưu động bằng cách gia tăng doanh thu của mình.

Vòng quay khoản phải trả: năm 2012 đạt 1,14 vòng, năm 2013 đạt 1,84 vòng tăng 0,7 vòng so với năm 2012. Năm 2014 đạt 1,82 vòng giảm 0,02 vòng so với năm

2013. Chỉ tiêu này giảm cho thấy thời gian phải trả nợ của công ty nhanh hơn, công ty sẽ phải trả nợ khoản vay nhà cung cấp hoặc ngân hàng sớm hơn. Để cải thiện được chỉ tiêu này công ty cần giảm số dư bình quân các khoản phải trả của mình, hoặc gia tăng doanh thu thuần.

Kỳ trả nợ bình quân: năm 2012 đạt 315,79 ngày, năm 2013 đạt 195,65 ngày giảm 120,14 ngày so với năm 2012. Năm 2014 đạt 197,80 ngày tăng 2,15 ngày so với năm 2013. Chỉ tiêu này tăng cho thấy trong một năm kinh doanh công ty phải trả nợ nhiều lần hơn, công ty không tận dụng được nợ để gia tăng khả năng sinh lời như trước đây. Vì vậy, để cải thiện được chỉ tiêu này công ty cần tăng vòng quay khoản phải trả của mình.

Thời gian quay vòng của tiền trung bình: năm 2012 đạt 135,50 ngày, năm 2013 đạt 131,76 ngày giảm 3,74 ngày so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do năm 2012 thời gian luân chuyển kho và thời gian thu nợ trung bình của công ty đều giảm. Năm 2014 đạt 148,70 ngày tăng 16,94 vòng so với năm 2013 nguyên nhân tăng này là do thời gian luân chuyển kho trung bình tăng. Chỉ tiêu này cao ảnh hưởng không tốt đến khả năng kinh doanh của công ty chính vì vậy trong năm 2015 công ty cần cân đối chỉ tiêu này sao cho hợp lý nhất là thời gian luân chuyển kho trung bình bằng cách gia tăng số vòng quay hàng tồn kho để giảm thời gian luân chuyển kho thông qua việc tính toán phân tích chính xác nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế để giảm thiểu lượng hàng tồn kho.

2.2.4.3. *Phân tích tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô thông qua mức độ vay nợ*

Tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô thông qua mức độ vay nợ được thể hiện như sau:

Bảng 2.14: Hệ số phản ánh mức độ vay nợ của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Tỷ số nợ trên tài sản	98,82	99,41	100	0,01	0,01
Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu	8628	15625	13719	6997	(1906)
Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay	(130)	156	675	286	519

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô)

Tỷ số nợ trên tài sản: của công ty năm 2012 đạt 98,8% năm 2013 đạt 99,41% và năm 2014 là 100%, kết quả này cho thấy trong 1 đồng trong tổng tài sản của công ty

có tới 0,98 đồng nợ vay trong năm 2012, và 0,99 đồng trong năm 2013, và lên tới 1 đồng trong năm 2014. Với kết quả có được trong năm 2014 một đồng nợ phải trả đều được đảm bảo bằng nhiều hơn một đồng tài sản của công ty. Điều này cho thấy công ty sử dụng đòn bẩy tài chính tốt để gia tăng khả năng sinh lời.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu: năm 2012 đạt 8628%, năm 2013 đạt 15625%, tăng 6997% so với năm 2012 tương ứng giảm 69,97 lần. Nguyên nhân giảm là do vốn chủ sở hữu giảm 19 triệu so với năm 2012. Năm 2014 đạt 13719% so với năm 2013 giảm 1906%. Năm 2014 công ty lại vay nợ nhiều hơn và khả năng một đồng vốn chủ sở hữu phải đảm bảo cho tới 13,719 đồng nợ vay của công ty. Đây là con số lớn công ty có thể tận dụng được nguồn vốn vay để sinh lời, cho thấy uy tín của công ty đối với nhà cung cấp, khách hàng, ngân hàng là cao nên mới có thể vay nợ được số tiền lớn. Nhưng công ty sẽ gặp phải rất nhiều rủi ro chính vì vậy để đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty được an toàn và ổn định, công ty cần có những phương án kinh doanh bán hàng tốt, thực hiện quảng cáo thông qua hóa đơn mua hàng hoặc qua facebook, internet để giảm chi phí từ đó công ty có được mức lợi nhuận dương và làm cho khoản mục lợi nhuận để lại cao hơn chứ không còn ở mức âm như những năm qua.

Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay: năm 2012 là âm 130% nguyên nhân chỉ tiêu này âm là do lợi nhuận sau thuế trong năm 2012 của công ty âm 13 triệu đồng. Năm 2013 là 156% tăng 286% so với năm 2012. Năm 2014 là 675% tăng 519% so với năm 2013, chỉ số này cao nguyên nhân là do khoản chi phí lãi vay của công ty giảm, công ty tận dụng đòn bẩy tài chính để gia tăng khả năng sinh lời tốt và công ty vẫn có thể vay thêm để dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

2.2.4.4. *Phân tích tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô thông qua hệ số khả năng sinh lời*

Bảng 2.15: Hệ số khả năng sinh lời của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô giai đoạn từ năm 2012 – 2014

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
Tỷ suất sinh lời của doanh thu	(0,39)	0,22	0,40	0,61	0,20
Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn	(1,98)	1,91	4,74	3,89	2,83
Tỷ suất sinh lời của tài sản cố định	(1,40)	1,25	2,83	2,65	1,58
Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu	(39,4)	42,30	104,8	81,70	62,5
Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản	(0,40)	0,50	0,60	0,90	0,1

(Nguồn: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

Nhận xét:

Tỷ suất sinh lời của doanh thu: năm 2012 đạt âm 0,39%, năm 2013 đạt 0,22% tăng 0,61% so với năm 2012 và năm 2014 là 0,40% tăng 0,20% so với năm 2013. Mặc dù tỷ suất sinh lời của doanh thu trong các năm có sự gia tăng nhưng đây là một con số thấp cho thấy lợi nhuận mà công ty thu được thấp, trong khi doanh thu đạt được ở mức cao điều này chứng tỏ chi phí của công ty cao. Sau khi xem xét trên báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy khoản chi phí cao nhất của công ty là giá vốn hàng bán và chi phí quản lý kinh doanh. Đối với chi phí giá vốn hàng bán cao công ty khó có thể điều chỉnh được vì điều đó quyết định bởi nhà cung ứng, nhất là sản phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc nên chi phí để có được máy móc thiết bị công ty chỉ có thể dựa vào khả năng thương lượng với nhà cung cấp để có được mức giá thấp hơn, hoặc mua hàng số lượng lớn để được chiết khấu.

Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn: năm 2012 đạt âm 1,98%, nguyên nhân của chỉ số này âm trong năm 2012 là do tình hình lợi nhuận của công ty trong năm 2012 âm, năm 2013 đạt 1,91% và năm 2014 đạt 4,74%. Nguyên nhân tăng của chỉ số này trong năm 2014 là do lợi nhuận của công ty tăng từ 11 triệu lên 22 triệu và cùng với sự gia tăng của tài sản ngắn hạn từ 2003 triệu đồng lên 3.178 triệu đồng. Tuy nhiên tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn là 58,66% nhỏ hơn so với tốc độ tăng của lợi nhuận là 100% so với năm 2013. Sự gia tăng này là tốt vì nó cho thấy việc kinh doanh của công ty có hiệu quả tuy nhiên chỉ số này vẫn còn thấp.

Tỷ suất sinh lời của tài sản cố định: năm 2012 đạt âm 1,4%, nguyên nhân đạt mức âm này là do lợi nhuận sau thuế của công ty trong năm 2012 âm từ mức tăng của doanh thu thấp hơn so với mức tăng của chi phí. Năm 2013 đạt 1,25% tăng 2,65% so với năm 2012 và năm 2014 đạt 2,83% tăng 1,58% so với năm 2013. Chỉ tiêu này cho thấy một đồng lợi nhuận được tạo ra có sự tham gia của nhiều hơn một đồng tài sản cố định hay nói cách khác một đồng tài sản cố định tạo ra ít hơn 1 đồng doanh thu.

Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản: năm 2012 đạt âm 0,4% năm 2013 đạt 0,5% tăng 0,9% so với năm 2012, năm 2014 đạt 0,6% tăng 0,1% so với năm 2013. Qua các năm chỉ tiêu này của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô rất thấp. So với cơ cấu tổng tài sản thì lợi nhuận của công ty có được là thấp hơn rất nhiều cho thấy hiệu quả quản lý của ban quản trị là chưa tốt.

2.2.5. Phân tích Dupont

2.2.5.1. Phân tích ROA

Phân tích ảnh hưởng của ROS lên ROA: Giữ nguyên Hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2014 như năm 2013.

Chỉ tiêu	Năm		Chênh lệch 2014/2013
	2013	2014	
Lãi gộp (%)	0,22	0,40	0,18
Vòng quay tổng tài sản (lần)	1,83	1,83	0
ROA (%)	0,41	0,73	0,32

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

Nhận xét:

Khi giữ nguyên hiệu suất sử dụng tổng tài sản (vòng quay tổng tài sản) có thể nhận thấy rằng tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng 0,18%, do tác động của số nhân hiệu suất sử dụng tổng tài sản khiến cho tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản tăng 0,3%. Như đã phân tích ở phần trên sự sụt giảm của tỷ suất sinh lời trên doanh thu là do ảnh hưởng chủ yếu của việc quản lý chi phí quản lý kinh doanh của công ty còn chưa tốt dẫn đến tốc độ tăng chi phí nhanh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu. Vì vậy, để cải thiện được chỉ tiêu này công ty phải giảm chi phí bằng cách cắt giảm các khoản chi phí tài chính và chi phí quản lý kinh doanh bằng cách sử dụng ngân hàng có lãi suất cho vay thấp. Hoặc gia tăng doanh thu bằng cách hạn chế khoản làm giảm giá hàng bán, đảm bảo khâu vận chuyển an toàn để không làm máy móc bị va chạm gây hỏng hóc.

Phân tích ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng tài sản lên ROA

Có thể thấy rằng do tác động tăng hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty dưới tác động của số nhân ROS khiến cho ROA giảm 0,01%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu chậm hơn so với tốc độ tăng của tài sản đã góp phần làm cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản giảm sút.

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2014/2013
Lãi gộp (%)	0,22	0,22	0
Vòng quay tổng tài sản (lần)	1,83	1,80	(0,03)
ROA (%)	0,41	0,40	(0,01)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

2.2.5.2. Phân tích ROE

Phân tích ảnh hưởng của ROA đến ROE

Đơn vị : %

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2014/2013
ROA	0,50	0,60	0,10
Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu	6,29	6,29	0
ROE	3,15	3,77	0,62

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

Qua bảng trên có thể thấy rằng sự gia tăng của hiệu quả đầu tư vào tài sản với tác động của số nhân đòn bẩy tài chính khiến cho tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu tăng 0,62% hay 100 đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu năm 2014 mang lại lợi nhuận hơn năm 2013 là 0,62 đồng. Điều này có nghĩa là với số vốn chủ sở hữu bình quân năm 2013 là 400 triệu nếu giữ nguyên được hiệu quả đầu tư như năm 2013 thì sẽ làm gia tăng thêm lợi nhuận sau thuế.

Phân tích ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm		Chênh lệch 2014/2013
	2013	2014	
ROA	0,50	0,5	0
Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu	6,29	8,98	2,69
ROE	3,15	4,49	1,34

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô)

Qua bảng phân tích trên cho thấy trong năm 2014 công ty sử dụng nợ để tài trợ cho tài sản nhiều hơn, điều này dưới tác động của số nhân ROA khiến cho tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu năm 2014 tăng so với năm 2013 là 2,69%. Điều này cho thấy công ty sử dụng rất tốt đòn bẩy tài chính trong việc gia tăng khả năng sinh lời của mình trong những năm qua.

Tóm lại: Qua phân tích doupont cho thấy công ty sử dụng đòn bẩy tài chính tốt, tuy nhiên khả năng quản lý chi phí của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô chưa cao đã làm ảnh hưởng nhiều tới tình hình lợi nhuận. Chính vì vậy, công ty cần quản lý chi phí tốt hơn nữa để giúp cải thiện tình hình lợi nhuận.

2.2.6. Phân tích Swot

Điểm mạnh

Hệ số thanh toán tổng quát, thanh toán nhanh và ngắn hạn của công ty là tốt hơn trong năm 2014, điều này sẽ giúp công ty dễ dàng huy động được nguồn vốn vay từ ngân hàng, sẽ giảm được các khoản chi phí phải đi vay nóng từ bên ngoài. Mọi chỉ số tuy còn thấp nhưng đều tăng qua các năm cho thấy công ty mở rộng được quy mô, nguồn vốn và làm ăn hiệu quả hơn nữa trong tương lai.

Hàn Quốc là một quốc gia có khoa học kỹ thuật phát triển, việc công ty nhập khẩu được máy móc, thiết bị từ các nhà cung cấp Hàn Quốc sẽ đảm bảo công ty có sản phẩm tốt, chất lượng đã được kiểm chứng mà giá cả lại phải chăng hơn so với các hãng sản xuất thiết bị y tế nổi tiếng có giá thành cao như Hologic của Mỹ hay Bio Mérieux của Pháp. Hơn nữa, Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô là một nhà phân phối độc quyền các sản phẩm cho hãng BIONET – KOREA Hàn Quốc tại Việt Nam. Hãng BIONET là một hãng chuyên sản xuất thiết bị y tế đã có uy tín và thương hiệu tại Hàn Quốc cũng như thị trường quốc tế. Hãng BIONET có những thành công nhất định phải kể đến như năm 2005, hãng được nhận giải thưởng doanh nghiệp nghiên cứu và phát triển công nghệ y tế từ Bộ y tế và phúc lợi Hàn Quốc, năm 2007 BIONET được trao giấy chứng nhận quản lý chất lượng GIP từ Hiệp hội quản lý dược thực phẩm Hàn Quốc cùng rất nhiều giải thưởng khác cũng như giấy chứng nhận các sản phẩm thiết bị y tế của hãng. Bên cạnh đó, hãng BIONET cũng mở các văn phòng đại diện ở một số nước như Trung Quốc, Nhật Bản, Mỹ, Canada,... và đưa sản phẩm của hãng cạnh tranh với những thương hiệu nước ngoài. Điều này tạo nên cho công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô, nhà phân phối độc quyền của BIONET tại Việt Nam một thương hiệu mang tính độc quyền mà nhiều công ty cung cấp máy móc thiết bị y tế không có được.

Đội ngũ nhân viên tuy không nhiều nhưng luôn giữ vững được tinh thần tập thể, hòa đồng và vui vẻ, cạnh tranh lành mạnh giúp cho công việc mang lại hiệu quả cao. Là một công ty nhập khẩu máy móc thiết bị từ Hàn Quốc nên trong khâu tuyển dụng những vị trí tiếp xúc nhiều với văn bản tiếng Hàn Quốc công ty lựa chọn những ứng viên biết tiếng Hàn Quốc, sao cho hoạt động kinh doanh được diễn ra suôn sẻ.

Công ty đã không ngừng cải tiến và đổi mới những phương thức truyền thông tin đến các khách hàng của mình. Thông qua mạng internet với một hệ thống trang web riêng, tờ rơi quảng cáo khi có sản phẩm mới hoặc chương trình khuyến mại, gần đây công ty còn phát triển thêm hoạt động quảng cáo thông qua một đoạn giới thiệu về những sản phẩm liên quan được in trên hóa đơn mua hàng của khách hàng. Đây là một hình thức quảng cáo khá hiệu quả mà Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô lại không phải tốn kém quá nhiều chi phí.

Điểm yếu

Ngoài những điểm mạnh nói trên công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô cũng không thể tránh khỏi những điểm yếu như:

Chiến lược cạnh tranh: là đơn vị cung cấp độc quyền của nhà cung cấp BIONET – KOREA Hàn Quốc, nên công ty chưa thật sự chủ động trong chiến lược marketing, ngoài chính sách quảng cáo công ty chưa áp dụng nhiều chính sách như về sản phẩm (chưa có sự khác biệt, chưa có một sản phẩm mũi nhọn có lợi thế cạnh tranh cao), chưa có chính sách giá hấp dẫn (giá cả tuy thấp hơn các sản phẩm cao cấp nhưng vẫn còn khá cao so với những sản phẩm thiết bị y tế cung cấp cùng chức năng được nhập khẩu ở các nước như Trung Quốc, Nga). Chính sách phân phối chưa tập trung vì hiện nay công ty mới chỉ có 1 trụ sở, cách thức giao hàng tới các khách hàng ở xa vẫn còn chậm chạp.

Năng lực tài chính của công ty được thể hiện qua các nội dung như:

+ Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty thấp là 35 triệu đồng trong năm 2012 và giảm xuống còn 26 triệu đồng trong năm 2014.

+ Nợ vay của công ty cao với năm 2012 là 3.020 triệu đồng và năm 2014 là 3.567 triệu đồng trong năm 2014.

+ Lợi nhuận sau thuế của công ty chưa cao so với kết quả lợi nhuận thuần công ty đạt được là 721 triệu đồng trong năm 2012 và là 1.182 triệu đồng trong năm 2014 nhưng kết quả lợi nhuận sau thuế chỉ là âm 13 triệu đồng trong năm 2012 và là 22 triệu đồng trong năm 2014.

Tổ chức cán bộ: chưa đủ năng lực để ổn định và bố trí sắp xếp bộ máy hoạt động sao cho có hiệu quả. Cán bộ lãnh đạo tiếp thu kiến thức mới cũng như mức độ nhạy bén còn nhiều hạn chế chỉ dựa vào kinh nghiệm làm việc của thời kỳ bao cấp nên chưa có chiến lược về tổ chức cán bộ của công ty. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo các phòng làm công tác xuất nhập khẩu đã lớn tuổi, thiếu sự nhạy bén trong cơ chế thị trường đổi mới, trình độ ngoại ngữ (tiếng Hàn Quốc) còn yếu kém.

Cơ hội

Nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, con người quan tâm tới sức khỏe của mình nhiều hơn. Nhu cầu sử dụng dịch vụ kiểm tra, chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng sẽ giúp công ty bán được nhiều hàng hơn. Làm xuất hiện thêm nhiều phòng khám, bệnh viện từ đó gia tăng nhu cầu mua máy móc thiết bị y tế, giúp công ty mở rộng thị phần và bán được nhiều hàng hơn thu về được mức doanh thu cao hơn.

Quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc trong những năm gần đây càng gắn bó khăng khít thông qua hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc, tạo điều kiện cho công ty dễ dàng nhập khẩu máy móc, thiết bị y tế từ nhà cung cấp BIONET – KOREA Hàn Quốc. Cùng với mối quan hệ tốt đẹp giữa hai nước chính phủ Việt Nam và Hàn

Quốc sẽ ký những hiệp định song phương, công ty sẽ được hưởng một mức thuế ưu đãi hơn khi mối quan hệ của hai nước ngày càng tốt đẹp giúp công ty giảm thiểu được khoản chi phí đáng kể (chi phí thuế nhập khẩu).

Hàn Quốc cũng là một đất nước phát triển mạnh mẽ về công nghệ, việc hợp tác với mối quan hệ tốt đẹp. Sẽ giúp cho việc chuyển giao công nghệ được đơn giản hóa hơn và nhanh hơn. Nước ta sẽ có cơ hội nhập khẩu được những sản phẩm thiết bị, y tế chất lượng và tiên tiến nhất.

Thách thức

Việc Việt Nam ra nhập các tổ chức thương mại thế giới như WTO, ASEAN...sẽ làm gia tăng thêm các đối thủ cạnh tranh. Lúc này, không chỉ là các đối thủ cạnh tranh trong nước mà còn có các đối thủ cạnh tranh nước ngoài lớn mạnh. Không chỉ nguồn vốn lớn mà công nghệ cũng như trình độ phát triển hơn, nếu công ty không tự nâng cao vị thế và uy tín của mình trên thị trường công ty sẽ dễ dàng bị loại bỏ khỏi môi trường cạnh tranh.

Máy móc, thiết bị hiện đại cũng sẽ tạo ra một thách thức lớn nếu trình độ của con người chưa bắt kịp được công nghệ. Công ty bán máy móc thiết bị hiện đại, nhưng các doanh nghiệp trong nước chưa có, khách hàng chưa được tiếp cận hay khi tiếp cận lại thấy khó sử dụng thì công ty cũng sẽ gặp khó khăn trong khâu bán hàng vì khó được khách hàng chấp nhận.

2.2.7. *Đánh giá tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô*

2.2.7.1. *Kết quả đạt được*

Trải qua 14 năm hoạt động và phát triển Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô đã đạt được những thành công đáng kể sau:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ liên tục tăng với năm 2012 đạt 3.320 triệu đồng, năm 2013 đạt 5.102 triệu đồng và năm 2014 đạt 5.515 triệu đồng. Với tốc độ tăng năm 2013 đạt 53,7% và năm 2014 là 8,24%.

Lợi nhuận của công ty được cải thiện trong năm 2013 đạt 11 triệu đồng, năm 2014 đạt 24 triệu đồng. Từ đó, làm cho thị phần của công ty ngày càng mở rộng khách hàng cũng biết đến công ty nhiều hơn...có được điều này là do khả năng nắm bắt xu hướng thay đổi để có chiến lược phát triển tốt của ban lãnh đạo công ty. Trong năm 2013 đã biết dự trữ lượng hàng tồn kho tốt giúp đáp ứng được nhu cầu về thiết bị y tế của khách hàng kịp thời và chất lượng.

Hàng tồn kho cũng được gia tăng qua các năm với năm 2012 đạt 1.475 triệu đồng, năm 2013 đạt 1.715 triệu đồng và năm 2014 đạt 2.025 triệu đồng.

Bên cạnh đó công ty đã có bước tiến mới nhờ vào khả năng huy động vốn tốt và sử dụng cân đối nguồn vốn hiệu quả trong từng thời kỳ kinh doanh, tận dụng được

nguồn vốn vay để gia tăng khả năng sinh lời của mình. Phù hợp với chiến lược kinh doanh và có hiệu quả tốt.

2.2.7.2. *Hạn chế còn tồn tại*

Hệ số tài chính của công ty còn thấp đại đa số những chỉ số có được đều nhỏ hơn 1, điều này cho thấy công ty chưa sử dụng được tối đa nguồn lực dẫn tới hiệu quả sinh lời chưa cao.

Công ty còn để khách hàng mua chịu cao thể hiện thông qua khoản mục các khoản phải thu lớn với năm 2012 đạt 639 triệu đồng trong năm 2012, và 580 triệu đồng trong năm 2014. Điều này sẽ làm cho nguồn vốn kinh doanh của công ty giảm xuống, khả năng làm gia tăng giá trị của một đồng vốn cũng sẽ giảm xuống.

Công ty vay nợ ít thể hiện thông qua chi phí lãi vay thấp, vay nợ thấp công ty sẽ không tận dụng được những nguồn vốn lớn với chi phí thấp. Các khoản nợ vay của công ty chủ yếu tập trung trong ngắn hạn điều này sẽ làm công ty luôn phải dự trù một khoản vốn tự có lớn, điều này làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.7.3. *Nguyên nhân của hạn chế*

Nguyên nhân khách quan

Trong năm 2009 nước ta bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính Mỹ, làm cho nền kinh tế trở lên trì trệ, mọi hoạt động kinh doanh chững lại. Người tiêu dùng hạn chế chi tiêu, mua sắm chủ yếu các sản phẩm thiết yếu mà ít sử dụng các sản phẩm dịch vụ, nhu cầu giảm sút dẫn tới việc mở rộng quy mô và mua sắm thêm có máy móc, thiết bị y tế của các bệnh viện, phòng khám giảm sút.

Khi nhu cầu thị trường giảm sút trong nền kinh tế khó khăn, khả năng cạnh tranh của công ty chưa cao vì các sản phẩm chưa có tính cạnh tranh cao. Nhất là về giá cả so với các máy móc thiết bị của các nước như Trung Quốc, HongKong, Thái Lan thì mức giá cả còn cao. Việc đưa ra mức giá cao hơn trong khi thời hạn sử dụng, công suất và tính năng không có sự ưu việt hơn làm cho khả năng cạnh tranh về sản phẩm của công ty thấp.

Nguyên nhân chủ quan

Chính sách bán hàng: để thu hút được nhiều khách hàng, công ty đã có chính sách bán chịu, cho khách hàng trả tiền máy móc thiết bị y tế chậm. Tuy nhiên, chiến lược quản lý vốn của công ty không tốt, khả năng quay vòng vốn chậm nên chính sách bán chịu chưa đem lại được hiệu quả cho công ty, các khoản phải thu khách hàng tăng.

Công tác quản lý hàng tồn kho của công ty chưa thực sự tốt, chính sách dư trữ hàng tồn kho chưa hợp lý, lượng hàng tồn kho còn tăng cao gây ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh, tạo ra rủi ro cao khi máy móc thiết bị y tế trở lên lỗi thời mà công ty chưa bán hết sẽ dễ bị giảm giá trị. Hơn nữa, tỷ trọng hàng tồn kho cao trong cơ cấu

tổng tài sản ngắn hạn gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán, làm tăng chi phí công ty như chi phí quản lý kho, chi phí cơ hội.

Công tác quản lý tiền và các khoản tương đương tiền chưa ổn định, có năm tăng lên quá cao như năm 2014 là 568 triệu đồng trong khi năm 2013 chỉ có 86 triệu đồng, điều này làm ảnh hưởng tới khả năng thanh toán của công ty.

Công tác quản lý chi phí của công ty chưa tốt vì so với kết quả lợi nhuận thuần công ty có được năm 2012 là 721 triệu đồng và tăng lên 1.182 triệu đồng trong năm 2014 thì lợi nhuận sau thuế của công ty lại rất thấp với năm 2012 là âm 13 triệu đồng, năm 2014 là 22 triệu đồng.

Trình độ quản lý của ban lãnh đạo chưa tốt, việc bố trí sắp xếp cán bộ nhân viên trong từng khâu là chưa hợp lý, nhân viên trong khâu bán hàng chưa nhiều, còn thiếu nhiều nhân viên trong khâu tư vấn, bán hàng cho khách hàng.

Kết luận: Chương 2 đã phân tích các chỉ tiêu về tình hình tài chính của công ty TNHH Thiết bị y tế Tây Đô cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh của công ty khá tốt, công ty tận dụng được đòn bẩy tài chính để sinh lời, kết quả doanh thu từ bán hàng qua các năm tăng cao tuy nhiên khả năng quản lý chi phí chưa tốt nhất là chi phí quản lý doanh nghiệp đã làm tình hình lợi nhuận của công ty bị giảm sút và đạt kết quả thấp, vì vậy trong năm tới công ty cần phải có những biện pháp cụ thể để cải thiện kết quả lợi nhuận của mình, đây chính là vấn đề tồn đọng cần được giải quyết trong chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THIẾT BỊ Y TẾ TÂY ĐÔ

3.1. Phương hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong những năm tới

Xã hội không ngừng phát triển mỗi doanh nghiệp luôn đóng một vai trò là tế bào nhỏ góp phần vào sự phát triển của toàn xã hội. Nhất là đối với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm lo cho sức khỏe của con người. Sức khỏe là thứ vốn quý nhất của con người và được ví như thứ tài sản vô giá mà có sức khỏe con người ta sẽ có tất cả. Vì vậy, đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô thì có một phương hướng phát triển đúng đắn sẽ giúp cho công ty ngày càng phát triển và mở rộng quy mô hơn, đối với con người toàn xã hội sẽ được hưởng những thành quả công nghệ hiện đại hơn. Giúp con người có một sức khỏe tốt để lao động và tạo ra lượng của cải lớn hơn cho xã hội.

Trong nền kinh tế vừa trải qua sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính, đang dần đi vào guồng quay ổn định. Ban giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô đã nhanh chóng có những quyết sách, bước đi đúng đắn trong việc cải cách lại cơ cấu tổ chức, đổi mới máy móc kỹ thuật giúp mang lại hiệu quả kinh doanh tốt hơn. Với cơ sở hạ tầng, máy móc kỹ thuật hiện đại phục vụ hoạt động kinh doanh thì ban lãnh đạo công ty đã đề ra những phương hướng cụ thể như sau:

Mục tiêu của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong năm 2015 là gia tăng doanh thu tăng hơn 30% so với năm 2014, giảm thiểu chi phí xuống còn 60% so với khoản chi phí bỏ ra trong năm 2014. Cố gắng quản lý tốt chi phí từ chi phí bán hàng đến chi phí quản lý doanh nghiệp để mang lại mức lợi nhuận gia tăng thêm 50% so với năm 2014.

Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô trong năm 2015 cũng thực hiện mở rộng thêm chi nhánh tại khu vực phía nam để giảm thiểu chi phí trong khâu vận chuyển máy móc thiết bị từ miền Bắc vào miền Nam, mỗi khi có khách hàng trong miền Nam và miền Trung đặt hàng. Đồng thời cũng đảm bảo máy móc không bị hỏng hóc, sát xát trong quá trình vận chuyển trước khi tới tay khách hàng.

Trong năm tới Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô cố gắng giữ vững thị trường hiện tại, đẩy mạnh các hoạt động marketing giúp mở rộng thị trường cũng như mang hình ảnh của công ty đến gần gũi hơn với khách hàng, quảng bá rộng rãi sản phẩm của công ty đến khách hàng.

3.2. Một số giải pháp nhằm góp phần cải thiện tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô

Giải pháp quản lý hàng tồn kho: do trong những năm gần đây Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô có số lượng hàng tồn kho lớn, chủ yếu là thành phẩm vì công ty thực hiện nhập khẩu máy móc thiết bị y tế về bán. Việc hàng tồn kho lớn sẽ làm ảnh hưởng tới nguồn vốn kinh doanh của công ty chính vì vậy việc đẩy nhanh khâu bán hàng là một việc làm hết sức cấp thiết công ty có thể thực hiện bán hàng trực tiếp thông qua việc gọi điện thoại hoặc gửi thư, email giới thiệu sản phẩm mới nhập khẩu đến các phòng khám, bệnh viện. Để giảm thiểu được lượng hàng tồn kho công ty phải không ngừng gia tăng các phương thức bán hàng của mình. Công ty cũng có thể mở thêm các chi nhánh tại các tỉnh thành phố để sản phẩm dễ dàng đến tay người tiêu dùng hơn. Hoặc công ty cần thành lập một phòng chuyên phân tích và dự đoán nhu cầu thị trường về máy móc thiết bị y tế, những máy móc thiết bị y tế sẽ được sử dụng nhiều trong kỳ kinh doanh, việc phân tích tốt và dự đoán đúng sẽ giúp công ty nhập khẩu một số lượng hàng vừa đủ để phục vụ hết được nhu cầu của khách hàng.

Giảm thiểu chi phí để tối đa hóa lợi nhuận: mặc dù trong ba năm qua lợi nhuận của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô tuy nhiên vẫn ở mức thấp so với doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ mà công ty có được. Vì vậy, để cải thiện được kết quả lợi nhuận vấn đề rất cấp thiết đặt ra là Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô cần phải tiết kiệm các khoản chi phí của mình cụ thể:

Đối với chi phí giá vốn hàng bán: do công ty nhập khẩu máy móc thiết bị y tế từ nhà cung cấp BIONET – KOREA Hàn Quốc về để bán vì vậy đây là khoản chi phí để công ty có được máy móc thiết bị y tế để có thể tiến hành kinh doanh mang lại lợi nhuận. Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô là đại lý phân phối độc quyền của hãng BIONET – KOREA Hàn Quốc, chính vì vậy muốn có được doanh thu cao công ty cần thương lượng với các nhà cung cấp để được mức hoa hồng cao hơn từ đó giảm thiểu được khoản chi phí giá vốn hàng bán.

Đối với chi phí hoạt động tài chính: khoản chi phí này của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô được thể hiện qua chi phí lãi vay. Đây là khoản chi phí lớn và có tốc độ tăng cao qua các năm với năm 2013 đạt 85 triệu đồng tăng 82 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 đạt 145 triệu đồng tăng 60 triệu đồng so với năm 2013. Chính vì vậy để giảm được được khoản chi phí này công ty cần lựa chọn những ngân hàng có quy mô vốn lớn, uy tín và có thương hiệu mạnh trên thị trường. Vì so với những ngân hàng có quy mô nhỏ thì ngân hàng BIDV, Vietcombank, Vietinbank và Agribank do có uy tín và thương hiệu trên thị trường. Được người gửi tiền tin tưởng gửi tiền vào các ngân hàng vì vậy các ngân hàng có thể huy động mức lãi suất thấp mà khách hàng vẫn tin tưởng để sử dụng dịch vụ. Khi khả năng huy động vốn cao, ngân

hàng huy động được nguồn vốn với mức lãi suất thấp thì mức lãi suất các ngân hàng đưa ra cạnh tranh cũng thấp hơn so với các ngân hàng có quy mô nhỏ hơn như Viet nam thịnh vượng, Tpbank... vì vậy để có mức chi phí tài chính thấp hơn công ty nên so sánh mức lãi suất cho vay giữa bốn ngân hàng lớn là BIDV, Vietcombank, Vietinbank và Agribank ngân hàng nào có mức lãi suất cho vay thấp hơn thì công ty nên lựa chọn để vay vốn. Ngoài ra, công ty cũng có thể giảm khoản mục nợ vay của mình thì cũng sẽ góp phần làm giảm khoản mục chi phí tài chính của công ty.

Chi phí quản lý kinh doanh: đây là khoản chi phí công ty phải dùng để thuê nhân viên, mua máy móc để bán hàng, chi phí thuê kho để bán hàng... để giảm được khoản mục chi phí này công ty nên thay đổi cách thức quản lý. Thay bằng việc thuê nhiều nhân viên kế toán thực hiện hạch toán kế toán thu chi xuất nhập khẩu, và hạch toán bán hàng thì công ty có thể sử dụng hệ thống kế toán được cài đặt sẵn trên hệ thống máy tính. Một nhân viên kế toán có thể kiểm soát được hết các khoản thu chi và hạch toán được chính xác.

Mở rộng thị trường tiêu thụ: công tác tiêu thụ sản phẩm được coi trọng hàng đầu vì khi tiêu thụ được sản phẩm công ty mới có doanh thu và lợi nhuận. Hiện nay công ty chưa thành lập được một phòng marketing chuyên biệt, chủ yếu là một nhóm nhỏ được thành lập khi cần thiết bán hàng và hoạt động vẫn chưa hiệu quả mà tốn mất nhiều chi phí. Vì vậy, rất cấp thiết là công ty cần phải thành lập ngay một phòng marketing chuyên biệt. Chức năng của bộ phận marketing bao gồm việc phân tích, lập kế hoạch, kiểm tra việc thực hiện các chương trình đã đề ra duy trì mối quan hệ và trao đổi với khách hàng trên nguyên tắc hai bên cùng có lợi. Trong khuôn khổ phòng marketing, công ty thành lập một bộ phận đặc trách công tác với những người phân phối, làm nhiệm vụ phát hiện những nhu cầu của người phân phối, cũng như soạn thảo các chương trình khuyến mãi nhằm hỗ trợ người phân phối tận dụng hết khả năng của mình. Để làm tốt công tác marketing đòi hỏi các nhân viên phải có năng lực, có khả năng giao tiếp tốt, có đầu óc nhạy bén. Công ty cũng cần tạo ra những cơ chế nhằm phát huy tính sáng tạo, năng động của các nhân viên hoạt động trong lĩnh vực này. Cũng cần nhận biết được tầm quan trọng của marketing, vì đây là công cụ hỗ trợ đắc lực cho quá trình tiêu thụ sản phẩm của công ty nhằm nâng cao doanh thu, nâng cao lợi nhuận, đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh. Thị trường tiêu thụ của công ty chủ yếu là ở trong nước và các nước lân cận, thị trường của công ty vẫn còn rất hạn hẹp. Công ty nên mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình không chỉ trong nước, mà nên mở rộng ra khu vực nước ngoài. Hơn nữa với thị trường trong nước có áp lực rất lớn với các đối thủ cạnh tranh đã có thương hiệu, hoạt động lâu năm trong ngành. Trước khi mở rộng thị trường cần có một bộ phận chuyên trách nghiên cứu thị trường để có chiến lược phát triển sản phẩm một cách phù hợp. Tiến hành nghiên cứu

và phân tích thị trường cũng như năng lực công nghệ của công ty để lựa chọn thị trường phát triển, với những thị trường Châu Âu khó tính đòi hỏi công nghệ sản xuất hiện đại, trình độ sản xuất cao thì công ty cần lượng sức mình. Cũng cần nghiên cứu nhu cầu của thị trường công ty đầu tư xem sản phẩm của công ty mình sản xuất ra liệu có phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, có phù hợp với sở thích của họ không.

Tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn của công ty trong các năm là rất lớn và gia tăng dần qua các năm, để sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn suy cho cùng là sử dụng hiệu quả đồng vốn. Sao cho khả năng sinh lời của đồng vốn công ty bỏ ra thu về được cao nhất. Bằng cách gia tăng các chỉ số khả năng thanh toán nhanh, tổng quát và tức thời của công ty, làm tăng uy tín của công ty đối với nhà cung cấp và ngân hàng, giảm thiểu khoản mục phải thu bằng cách sử dụng các hình thức chiết khấu cho khách hàng. Hay những chương trình khuyến mại như khách hàng sẽ được chiết khấu, giảm giá 5% khi mua sản phẩm của công ty trong lần mua thứ hai. Những hình thức này sẽ khuyến khích khách hàng mua hàng nhiều hơn và trả tiền hàng sớm hơn.

Cải thiện hệ số khả năng thanh toán: trong các năm hệ số khả năng thanh toán của công ty thấp nhất là hệ số khả năng thanh toán tức thời, để cải thiện được hệ số này công ty phải gia tăng được khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền của mình hoặc giảm thiểu khoản vay nợ ngắn hạn. Trong ba năm qua nợ ngắn hạn của công ty rất cao với năm 2012 đạt 3.020 triệu đồng và năm 2013 đạt 1.067 triệu đồng. Để giảm được khoản mục này một cách hiệu quả thì công ty phải gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu của mình. Khoản mục vốn chủ sở hữu qua các năm đạt mức thấp và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của công ty qua các năm đạt mức âm. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn và hệ số khả năng thanh toán nhanh công ty trong năm 2014 đạt mức cao vì vậy trong năm 2015 công ty cần giữ vững hai chỉ tiêu này so với năm 2014 để không ảnh hưởng nguồn vốn kinh doanh mà vẫn có thể nâng cao uy tín của công ty đối với khách hàng và nhà cung cấp.

Tăng tỷ số nợ trên tài sản: trong ba năm công ty có khoản nợ vay lớn, điều này sẽ ảnh hưởng đến uy tín của công ty khi khoản nợ đến hạn mà công ty chưa thu hồi được vốn. Hơn nữa các tỷ số này lớn cho thấy khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty thấp. Nhà đầu tư và ngân hàng khi xem xét đầu tư và cho vay dựa vào chỉ tiêu này thì sẽ khó đưa ra quyết định cho vay đối với công ty hơn. Công ty sẽ khó có thể huy động vốn khi có các tỷ số nợ trên tài sản, tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu cũng cần được cải thiện bằng cách gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu bằng cách kết nạp thêm các thành viên góp vốn để có thể gia tăng thêm nguồn vốn điều lệ của công ty.

Tăng tỷ suất sinh lời: trong các năm qua các tỷ suất sinh lời của công ty thấp vì vậy để gia tăng được các tỷ suất này trước tiên công ty phải gia tăng tình hình lợi

nhuận của mình. Đối với tỷ suất sinh lời của doanh thu công ty phải gia tăng tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu bằng cách giảm thiểu tốc độ tăng của chi phí, sử dụng hợp lý và tiết kiệm chi phí. Đối với tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn và dài hạn công ty cần phải cân đối các tài sản ngắn hạn và dài hạn một cách hợp lý. Đối với tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu công ty cần gia tăng nguồn vốn sở hữu của mình bằng cách gia tăng vốn góp của các nhà đầu tư. Tuy nhiên, điểm mấu chốt là công ty cần gia tăng kết quả lợi nhuận của mình để có được các tỷ số khả năng sinh lời cao hơn.

Nâng cao trình độ chuyên môn: Để nâng cao chất lượng của đội ngũ cán bộ, công ty cần tuyển dụng nhân viên có trình độ và kinh nghiệm giỏi, ưu tiên tuyển những nhân viên thông thạo ngoại ngữ, nhất là tiếng Anh và tiếng Hàn Quốc để có thể đi giao dịch với các đối tác nước ngoài mà không phải thuê phiên dịch viên, giúp tiết kiệm một khoản chi phí cho công ty. Bên cạnh đó, công ty nên tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho nhân viên, có những chế độ khen thưởng đối với các nhân viên, phòng ban có thành tích xuất sắc nhằm khuyến khích nhân viên phát huy tối đa năng lực của bản thân.

Kết luận: Chương 3 cho người đọc biết được nội dung phương hướng hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô. Thông qua những điểm còn yếu kém như đã phân tích trong chương hai, đề xuất những giải pháp và kiến nghị giúp công ty đạt được những kết quả tốt hơn nữa trong hoạt động kinh doanh của mình.

KẾT LUẬN

Lợi nhuận là kết quả cuối cùng, cũng là mục tiêu chính mà mỗi doanh nghiệp hướng tới, nó là một yếu tố tiên quyết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường nói chung và của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô nói riêng. Mục tiêu của các công ty là cố gắng đạt được mức doanh thu cao, giảm thiểu các khoản chi phí không cần thiết để mang lại mức lợi nhuận cuối cùng là tốt nhất. Thông qua đó, mở rộng được quy mô thị phần, củng cố và tăng cường uy tín của công ty trên thị trường.

Tuy nhiên, để biết được kết quả lợi nhuận đó có được đã thật sự hiệu quả hay chưa, công ty đã phát huy đã phát huy được tối đa nguồn lực của mình hay chưa, công ty cần sử dụng các kỹ thuật phân tích để thấy rõ được điều đó. Phân tích tình hình tài chính sẽ giúp nhà quản trị, nhà đầu tư biết được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó đề ra định hướng phát triển kinh doanh. Với cùng một chỉ số như nhau nhưng một doanh nghiệp đã tận dụng tối đa các nguồn lực, một doanh nghiệp chưa tận dụng hết tối đa nguồn lực sẽ có định hướng phát triển trong tương lai là khác nhau.

Quá trình hoạt động hơn 14 năm, với kinh nghiệm tích lũy được Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô luôn cố gắng nỗ lực cải thiện tình hình tài chính của mình qua các năm được tốt hơn. Doanh thu, lợi nhuận mang lại ngày càng cao tạo ra giá trị gia tăng góp phần tăng thêm ngân sách cho nhà nước cũng như cải thiện được chất lượng cuộc sống cho cán bộ công nhân viên.

Cùng với kiến thức có được khi học tập tại nhà trường, qua thời gian thực tập tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô em đã cố gắng vận dụng kiến thức có được để đi vào tìm hiểu các nội dung về hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn từ năm 2012 đến 2014 để tiến hành phân tích tình hình tài chính tại công ty. Nhưng do thời gian cũng như khả năng của em còn có hạn nên không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến từ quý thầy cô cùng các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dương Đình Hoa, Giáo trình tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, năm 2010.
2. Ngô Thế Chi, Giáo trình phân tích báo cáo tài chính, Nhà xuất bản Học viện Tài Chính, năm 2009.
3. Nguyễn Minh Kiều, Tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống Kê, năm 2008.
4. Nguyễn Hải Sản, Giáo trình Quản trị doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài Chính, năm 2008.
5. Lê Thị Xuân, Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, năm 2011.
6. PGS.TS Lưu Thị Hương, Giáo trình Tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống Kê, năm 2009.
7. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc, Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, năm 2010.
8. PGS.TS Ngô Thế Chi – PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ, Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài Chính, năm 2012.
9. Philip Kotler, Quản trị hàng tồn kho, Nhà xuất bản Lao Động - Xã hội, bản dịch năm 2007.
10. Trương Đình Chiến, Giáo trình phân tích tài chính, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân Hà Nội, năm 2010.
11. Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô, Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012 – 2014.
12. Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô, Bảng cân đối kế toán năm 2012 – 2014.
13. Công ty trách nhiệm hữu hạn Thiết bị y tế Tây Đô, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2012 – 2014.