

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Lê Thị Huyền Trang
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Như Trang

HẢI PHÒNG - 2015

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ MỘT SỐ
GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Lê Thị Huyền Trang
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Như Trang**

HẢI PHÒNG - 2015

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Lê Thị Huyền Trang

Mã SV:1112404094

Lớp: QT 1501T

Ngành:Tài chính - ngân hàng

Tên đề tài: Phân tích tình hình tài chính và một số giải pháp nhằm cải thiện
tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Nội thất 190

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần nội thất 190
 - Đưa ra một số giải pháp để cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Báo cáo tài chính từ năm 2012 đến năm 2014 của Công ty cổ phần nội thất 190
 - Một số tài liệu khác liên quan đến Công ty cổ phần nội thất 190

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Công ty cổ phần nội thất 190.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Trần Thị Như Trang

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Phân tích tình hình tài chính và một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 27 tháng 04 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 18 tháng 7 năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2015

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2015

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	2
1.1 Bản chất và vai trò của tài chính doanh nghiệp.....	2
1.1.1 Bản chất của tài chính doanh nghiệp	2
1.1.2 Vai trò của tài chính doanh nghiệp.....	2
1.2 Những vấn đề cơ bản của phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.2.1 Khái niệm.....	3
1.2.2 Mục tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.2.3 Chức năng của phân tích tài chính doanh nghiệp.....	4
1.2.4 Ý nghĩa và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp	5
1.2.5 Nhiệm vụ của phân tích tài chính doanh nghiệp	6
1.3 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.....	6
1.3.1 Phương pháp so sánh.....	6
1.3.1.1 Tiêu chuẩn so sánh	6
1.3.1.2 Điều kiện so sánh	7
1.3.1.3 Kỹ thuật so sánh	7
1.3.1.4 Hình thức so sánh.....	7
1.3.2 Phương pháp phân tích tỉ lệ.....	7
1.3.3 Phương pháp dupont	8
1.3.4 Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp.....	8
1.4 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.4.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.....	10
1.4.1.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua BCĐKT	10
1.4.1.2 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo KQHĐKD	12
1.4.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính cơ bản của doanh nghiệp.....	13
1.4.2.1 Nhóm chỉ số về khả năng thanh toán	14
1.4.2.2 Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và tình hình đầu tư.....	15
1.4.2.3 Nhóm chỉ số hoạt động	16
1.4.2.4 Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời.....	18
1.4.2.5 Công thức Dupont 1	19
1.4.2.6 Công thức Dupont 2	19

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190.....	20
2.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần nội thất 190	20
2.1.1 Tên và địa chỉ của Công ty.....	20
2.1.2 Thời điểm thành lập và các mốc lịch sử quan trọng của Công ty	20
2.1.3 Những đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty	20
2.1.4 Chức năng nhiệm vụ của Công ty	21
2.1.5 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty	22
2.1.6 Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty:	23
2.1.6.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	23
2.1.6.2 Nhiệm vụ bộ máy quản lý Công ty	23
2.2 Thực trạng tài chính công ty cổ phần nội thất 190.....	26
2.2.1 Cơ cấu bộ máy kế toán của công ty CP nội thất 190	26
2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn	27
2.2.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn(<i>Phân tích theo chiều dọc</i>)	27
2.2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn(<i>phân tích theo chiều ngang</i>).....	32
2.6.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	37
2.6.4 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng.....	40
2.6.4.1 Phân tích nhóm các chỉ số khả năng thanh toán	40
2.6.4.2 Nhóm chỉ số về cơ cấu vốn và tình hình đầu tư.....	43
2.6.4.3 Nhóm các chỉ số hoạt động	45
2.6.4.4 Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời.....	49
2.7 Phân tích phương trình Dupont.....	51
2.7.1 Đẳng thức Dupont 1	51
2.7.2 Đẳng thức Dupont 2	53
2.8Đánh giá tình hình tài chính tại công ty	54
2.8.1 Những kết quả đạt được	54
2.8.2 Những hạn chế còn tồn tại	55
2.8.3 Nguyên nhân của những hạn chế còn tồn tại.....	56
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190	57
3.1 Định hướng chung của doanh nghiệp đến năm 2020	57
3.2 Giải pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho	58
3.2.1 Lý do đưa ra giải pháp.....	58
3.2.2 Mục tiêu của giải pháp.....	59

3.2.3 Nội dung của giải pháp	59
3.2.4 Kết quả dự kiến.....	61
3.3Giải pháp 2: Giải pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ.....	62
3.3.1 Lý do đưa ra giải pháp.....	62
3.3.2 Mục tiêu của giải pháp	63
3.3.3 Nội dung giải pháp	63
3.3.4 Kết quả dự kiến	64
3.4 Giải pháp 3: Giải pháp về tăng doanh thu cho Công ty.....	66
3.4.1 Lý do đưa ra giải pháp.....	66
3.4.2 Mục tiêu của giải pháp	66
3.4.3 Nội dung giải pháp	66
3.4.4 Kết quả dự kiến	66
KẾT LUẬN	68
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	69

DANH MỤC VIẾT TẮT

1. HĐQT	Hội đồng quản trị
2. BCDKT	Bảng cân đối kế toán
3. BCKQKD	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
4. TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
5. VLD	Vốn lưu động
6. VCD	Vốn cố định
7. BQ	Bình quân
8. DTT	Doanh thu thuần
9. TSCĐ	Tài sản cố định
10.TSNH	Tài sản ngắn hạn
11.TSDH	Tài sản dài hạn
12.LNTT	Lợi nhuận trước thuế
13.LNST	Lợi nhuận sau thuế

DANH MỤC BẢNG BIỂU

BẢNG 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN	11
BẢNG 2: PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN.....	12
BẢNG 3: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	13
BẢNG 4: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN THEO CHIỀU DỌC.....	27
BẢNG 5: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN THEO CHIỀU NGANG.....	32
BẢNG 6: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	37
BẢNG 7: PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	38
BẢNG 8: PHÂN TÍCH NHÓM CÁC CHỈ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN.	41
BẢNG 9: PHÂN TÍCH NHÓM CHỈ SỐ VỀ CƠ CẤU VỐN VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ.....	44
BẢNG 10: NHÓM CÁC CHỈ SỐ HOẠT ĐỘNG	47
BẢNG 11: NHÓM CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI	50
BẢNG 12: GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO	60
BẢNG 13: KẾT QUẢ DỰ TÍNH KHI GIẢM HÀNG TỒN KHO.....	62
BẢNG 14: KẾT QUẢ DỰ KIẾN KHI ĐẨY MẠNH CÔNG TÁC THU HỒI NỢ.....	65
BẢNG 15: KẾT QUẢ DỰ KIẾN GIẢI PHÁP TĂNG DOANH THU.....	67

LỜI MỞ ĐẦU

Trong giai đoạn hội nhập kinh tế thế giới hiện nay nền kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển biến rõ rệt. Đặc biệt việc hội nhập kinh tế thế giới và việc Việt Nam gia nhập WTO đã có tác động tới các doanh nghiệp. Bên cạnh những mặt thuận lợi, những cơ hội mà Việt Nam có được thì cũng không ít khó khăn, thách thức đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước cần giải quyết và đổi mới sao cho phù hợp với nền kinh tế chung của thế giới. Do vậy, để có thể thực hiện được điều thì doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện và nâng cao mọi điều kiện cần thiết, trong đó đánh giá tình hình tài chính thông qua phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính là yếu tố quan trọng để đánh giá tình hình và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Qua đó đã phản ánh tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Đây là nguồn thông tin quan trọng giúp các nhà quản trị đánh giá về thực trạng và là căn cứ để lập chiến lược sản xuất trong thời gian tới giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển hơn.

Việc thường xuyên phân tích tình hình tài chính sẽ giúp nhà quản lý doanh nghiệp thấy rõ được thực trạng hoạt động tài chính, từ đó có thể nhận ra những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp nhằm làm căn cứ để hoạch định phương án hành động phù hợp cho tương lai và đồng thời đề xuất những giải pháp hữu hiệu để ổn định và tăng cường tình hình tài chính nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

Xuất phát từ thực tế đó và sau quá trình thực tập và tìm hiểu về công ty em đã quyết định chọn đề tài: Phân tích tài chính công ty cổ phần nội thất 190 và một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty.

Kết cấu của luận văn

Luận văn “Phân tích tài chính và một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần nội thất 190”

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phân tích tình hình tài chính của Công ty CP nội thất 190.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190

Tuy đã cố gắng, nhưng do điều kiện thời gian và nhận thức còn hạn chế nên bài luận văn của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự đóng góp ý kiến của thầy cô và các bạn.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1 Bản chất và vai trò của tài chính doanh nghiệp

1.1.1 Bản chất của tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là những quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị phát sinh trong quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm phục vụ quá trình tái sản xuất trong mỗi doanh nghiệp và góp phần tích lũy vốn.

Nội dung của những quan hệ kinh tế thuộc phạm vi tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với ngân sách Nhà nước: Mọi quan hệ kinh tế này được thể hiện trong quá trình hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp phải có nghĩa vụ nộp thuế cho nhà nước theo quy định và ngược lại nhà nước cũng có sự tài trợ về mặt tài chính cho các doanh nghiệp để thực hiện chính sách kinh tế vĩ mô của mình.

- Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp và thị trường: Kinh tế thị trường có đặc trưng cơ bản là các mối quan hệ kinh tế đều được thực thi thông qua hệ thống thị trường. Thị trường hàng hóa tiêu dùng, thị trường hàng hóa tư liệu sản xuất, thị trường tài chính... và do đó, với tư cách là người kinh doanh, hoạt động của doanh nghiệp không thể tách rời hoạt động của thị trường, các doanh nghiệp vừa là người mua các yếu tố của hoạt động kinh doanh, người bán các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, đồng thời vừa là người tham gia huy động và mua bán các nguồn tài chính nhàn rỗi của xã hội.

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

- Quan hệ thanh toán, cấp phát và điều hòa vốn giữa các đơn vị trực thuộc trong nội bộ doanh nghiệp, với tổng công ty.

1.1.2 Vai trò của tài chính doanh nghiệp

- Vai trò huy động, khai thác nguồn tài chính nhằm đảm bảo yêu cầu kinh doanh của doanh nghiệp và tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả cao nhất: Để có đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính doanh nghiệp phải thanh toán nhu cầu vốn, lựa chọn nguồn vốn, bên cạnh đó phải tổ chức huy động và sử dụng đúng đắn

nhằm duy trì và thúc đẩy sự phát triển có hiệu quả quá trình sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp – đây là vấn đề có tính quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh khắc nghiệt theo cơ chế thị trường.

- Vai trò đòn bẩy kích thích và điều tiết hoạt động kinh doanh: Thu nhập bằng tiền của doanh nghiệp được tài chính doanh nghiệp phân phối. Thu nhập bằng tiền mà doanh nghiệp đạt được do thu nhập bán hàng trước tiên phải bù đắp hao mòn máy móc thiết bị, trả lương cho người lao động và để mua nguyên vật liệu để tiếp chu kỳ sản xuất mới, thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước. Phần còn lại doanh nghiệp hình thành các quỹ của doanh nghiệp, thực hiện bảo toàn vốn, hoặc trả lợi tức cổ phần. Chức năng phân phối tài chính doanh nghiệp là quá trình phân phối thu nhập bằng tiền của doanh nghiệp và quá trình phân phối đó luôn gắn liền với những đặc điểm vốn có của hoạt động sản xuất kinh doanh và hình thức sở hữu doanh nghiệp.

Ngoài ra, nếu người quản lý biết vận dụng sáng tạo các chức năng phân phối của tài chính doanh nghiệp phù hợp với các quy luật sẽ làm cho tài chính doanh nghiệp trở thành đòn bẩy kinh tế có tác dụng trong việc tạo ra những động lực kinh tế tác động tới năng suất, kích thích tăng cường tích tụ và thu hút vốn, thúc đẩy tăng vòng quay vốn, kích thích tiêu dùng xã hội.

- Vai trò là công cụ kiểm tra các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp: Tài chính doanh nghiệp thực hiện việc kiểm tra bằng đồng tiền và tiến hành thường xuyên, liên tục thông qua phân tích các chỉ tiêu tài chính. Cụ thể các chỉ tiêu đó là: chỉ tiêu về kết cấu tài chính, chỉ tiêu về khả năng thanh toán, chỉ tiêu đặc trưng về hoạt động, sử dụng các nguồn lực tài chính, chỉ tiêu đặc trưng về khả năng sinh lời... Bằng việc phân tích các chỉ tiêu tài chính cho phép doanh nghiệp có căn cứ quan trọng để đề ra kịp thời các giải pháp tối ưu làm lành mạnh hóa tình hình tài chính – kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2 Những vấn đề cơ bản của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm

Phân tích tài chính là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính ở doanh nghiệp được phản ánh trên các báo cáo tài chính đồng thời đánh giá những gì đã làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra trên cơ sở đó kiến nghị những biện pháp để tận dụng triệt để những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu.

Hay nói cách khác, phân tích tài chính doanh nghiệp là làm sao cho các con số trên báo cáo tài chính “ biết nói “ để người sử dụng có thể hiểu rõ tình hình

tài chính của doanh nghiệp và các mục tiêu, các phương pháp hành động của những người quản lý doanh nghiệp đó.

1.2.2 Mục tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ. Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế tài chính doanh nghiệp. Mỗi đối tượng lại quan tâm với mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính doanh nghiệp rất đa dạng, đòi hỏi phân tích tài chính phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau để từ đó đáp ứng nhu cầu của các đối tượng quan tâm. Chính điều đó tạo nên điều kiện thuận lợi cho phân tích tài chính ra đời, ngày càng hoàn thiện và phát triển, đồng thời cũng tạo ra sự phức tạp của phân tích tài chính.

1.2.3 Chức năng của phân tích tài chính doanh nghiệp

- Chức năng đánh giá: Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các luồng chuyển dịch, các luồng vận động của những nguồn lực tài chính trong quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ hoặc vốn hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh trong khuôn khổ của pháp luật. Các luồng chuyển dịch giá trị, sự vận động của các nguồn tài chính nảy sinh và diễn ra như thế nào, nó tác động ra sao đến quá trình kinh doanh, chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khác nhau, có yếu tố mang tính môi trường, có yếu tố bên trong, có yếu tố bên ngoài cụ thể là những yếu tố nào, tác động đến sự vận động và chuyển dịch ra sao, gần với mục tiêu hay ngày càng xa rời mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp, có phù hợp với cơ chế chính sách và pháp luật hay không là những vấn đề phân tích tài chính doanh nghiệp đưa ra câu trả lời.

- Chức năng dự đoán: Mọi quyết định của con người đều hướng vào thực hiện những mục tiêu nhất định. Mục tiêu là đích hướng tới bằng những hành động cụ thể trong tương lai. Những mục tiêu này có thể là ngắn hạn có thể là mục tiêu dài hạn. Nhưng nếu liên quan đến đời sống kinh tế của doanh nghiệp thì cần nhận thấy tiềm lực tài chính, diễn biến luồng dịch chuyển giá trị, sự vận động của vốn hoạt động của vốn trong tương lai của doanh nghiệp. Những quyết định và hành động trong tương lai phụ thuộc vào diễn biến kinh tế xã hội và hoạt động của doanh nghiệp sẽ diễn ra trong tương lai. Bản thân doanh nghiệp cho dù giai đoạn nào trong chu kỳ phát triển thì các hoạt động cũng đều hướng tới mục

tiêu nhất định. Những mục tiêu này được hình thành từ nhận thức về điều kiện, năng lực của bản thân cũng như những diễn biến của tình hình kinh tế quốc tế, trong nước, ngành nghề và các doanh nghiệp khác cùng loại, sự tác động của các yếu tố kinh tế xã hội trong tương lai. Vì vậy, để có những quyết định phù hợp và tổ chức thực hiện hợp lý, đáp ứng được mục tiêu mong muốn của các đối tượng quan tâm cần thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.

- Chức năng điều chỉnh: Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế tài chính dưới hình thức giá trị phát sinh trong quá trình tiến hành các hoạt động. Hệ thống các quan hệ đó bao gồm nhiều loại khác nhau, rất đa dạng, phong phú và phức tạp, chịu ảnh hưởng của nhiều nguyên nhân và nhân tố cả bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp. Hệ thống các quan hệ kinh tế tài chính đó sẽ là bình thường nếu tất cả các mắt xích trong hệ thống diễn ra bình thường và đó là sự kết hợp hài hòa các mối quan hệ. Tuy nhiên, những mối quan hệ kinh tế ngoại sinh, bản thân doanh nghiệp cũng như các đối tượng quan tâm không thể kiểm soát và chi phối toàn bộ. Vì vậy, để kết hợp hài hòa các mối quan hệ, doanh nghiệp, các đối tượng có liên quan phải điều chỉnh các mối quan hệ và nghiệp vụ kinh tế nội sinh.

1.2.4 Ý nghĩa và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp là sử dụng một tập hợp các khái niệm phương pháp và các công cụ cho phép xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó. Quy trình thực hiện phân tích tài chính ngày càng được áp dụng rộng rãi trong mọi đơn vị kinh tế được tự chủ nhất định về tài chính như các doanh nghiệp thuộc mọi hình thức, được áp dụng trong các tổ chức xã hội, tập thể và các cơ quan quản lý, tổ chức công cộng. Đặc biệt sự phát triển của doanh nghiệp, của các ngân hàng và của thị trường vốn đã tạo nhiều cơ hội để phân tích tài chính chứng tỏ thực sự là có ích và vô cùng cần thiết.

Những người phân tích tài chính ở những cương vị khác nhau nhằm các mục tiêu khác nhau.

Đối với nhà quản trị:

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

Đối với nhà đầu tư:

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

Đối với người cho vay:

Người cho vay phân tích tài chính để nhận biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng. Chẳng hạn, để quyết định cho vay, một trong những vấn đề mà người cho vay cần xem xét là doanh nghiệp thực sự có nhu cầu vay hay không? Khả năng trả nợ của doanh nghiệp như thế nào?

Ngoài ra, phân tích tài chính cũng rất cần thiết đối với người hưởng lương trong doanh nghiệp, đối với cán bộ thuế, thanh tra, cảnh sát kinh tế, luật sư..

Như vậy, mỗi quan tâm hàng đầu của nhà phân tích tài chính là đánh giá khả năng xảy ra rủi ro phá sản tác động tới các doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, khả năng hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp.

1.2.5 Nhiệm vụ của phân tích tài chính doanh nghiệp

- Đánh giá tình hình sử dụng vốn, nguồn vốn như: xem xét việc phân bổ vốn, nguồn vốn có hợp lý hay không? Xem xét mức độ đảm bảo vốn cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, phát hiện những nguyên nhân dẫn đến tình trạng thừa, thiếu vốn.

- Đánh giá tình hình thanh toán, khả năng thanh toán của doanh nghiệp, tình hình chấp hành các chế độ, chính sách tài chính, tín dụng của Nhà nước.

- Đánh giá hiệu quả việc sử dụng vốn.

- Phát hiện khả năng tiềm tàng, đề ra các biện pháp động viên, khai thác khả năng tiềm tàng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

1.3 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1 Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp phân tích được sử dụng rộng rãi phổ biến nhất trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, xác định vị trí và xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

1.3.1.1 Tiêu chuẩn so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là những chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính

chất so sánh được.

1.3.1.2 Điều kiện so sánh

So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

1.3.1.3 Kỹ thuật so sánh

Thường sử dụng so sánh bằng số tương đối, số tuyệt đối và so sánh số bình quân:

- So sánh số tuyệt đối để thấy sự biến động quy mô hoặc khối lượng về số tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích. So sánh tuyệt đối là kết quả của phép trừ giữa trị số kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu

- So sánh số tương đối để thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng giảm bao nhiêu %. So sánh số tương đối là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

- So sánh số bình quân biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỉ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

1.3.1.4 Hình thức so sánh

Qua trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể được thực hiện theo hình thức sau:

So sánh theo chiều dọc: là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành.

So sánh theo chiều ngang: là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau.

1.3.2 Phương pháp phân tích tỉ lệ

Phương pháp phân tích tỉ lệ dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỉ lệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này đòi hỏi phải xác định được các ngưỡng, các định mức để từ đó nhận xét và đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ

sở so sánh các chỉ tiêu và tỉ lệ tài chính của doanh nghiệp với các tỉ lệ tham chiếu. Phương pháp phân tích này giúp cho việc khai thác, sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỉ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp các tỉ lệ tài chính được phân thành các nhóm chỉ tiêu đặc trưng phản ánh những nội dung cơ bản theo mục tiêu phân tích của doanh nghiệp. Nhìn chung có 4 nhóm sau:

- Nhóm chỉ số về khả năng thanh toán
- Nhóm chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư
- Nhóm chỉ số về hoạt động
- Nhóm chỉ số khả năng sinh lời

1.3.3 Phương pháp Dupont

Phương pháp phân tích ROE dựa vào mối quan hệ với ROA để thiết lập phương trình phân tích, lần đầu tiên được công ty Dupont áp dụng nên thường được gọi là phương trình Dupont.

Phương pháp phân tích Dupont cho thấy tác động tương hỗ giữa các tỷ số tài chính cụ thể là tỷ số hoạt động và doanh lợi để xác định khả năng sinh lợi trên vốn đầu tư. Đây là mối quan hệ hàm số giữa các tỷ số: Hệ số quay vòng vốn, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và tỷ suất lợi nhuận trên vốn.

Qua phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn tới hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp.

1.3.4 Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp

Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp gồm hai nguồn cơ bản là thông tin từ hệ thống kế toán và thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán.

Thông tin từ hệ thống kế toán: chủ yếu bao gồm các báo cáo tài chính và một số tài liệu sổ sách kế toán như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo chi tiết về chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, báo cáo chi tiết về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp...

Báo cáo tài chính gồm 4 loại:

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

Thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán: được sử dụng để phân tích nguyên nhân, các yếu tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh cũng như các chính sách của doanh nghiệp tác động tới tình hình tài chính như thế nào. Nguồn thông tin này giúp các kết luận trong báo cáo tài chính có thuyết phục cao hơn. Các thông tin này chia thành ba nhóm: thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

- *Thông tin chung về tình hình kinh tế:* Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động của nhiều yếu tố thuộc môi trường vĩ mô nên phân tích tài chính cần đặt trong bối cảnh chung của nền kinh tế trong nước và khu vực. Các thông tin phản ánh tình hình chung về kinh tế tại một thời kỳ nhất định có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là những thông tin quan trọng cần xem xét. Những thông tin cần quan tâm gồm:

+ Thông tin về tăng trưởng hay suy thoái kinh tế, đặc biệt với phạm vi trong nước và khu vực.

+ Các chính sách kinh tế lớn của nhà nước, chính sách chính trị, ngoại giao, pháp luật, chế độ tài chính, kế toán,... có liên quan.

+ Thông tin về tỷ lệ lạm phát.

+ Thông tin về tỷ lệ lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái.

+ Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Trong phạm vi ngành cần xem xét sự phát triển của doanh nghiệp trong mối liên hệ với các hoạt động và đặc điểm chung của ngành kinh doanh.

Những thông tin liên quan đến ngành cần quan tâm gồm:

+ Nhịp độ và xu hướng vận động của ngành

+ Quy mô thị trường và triển vọng của ngành

+ Tính chất cạnh tranh của thị trường, mối liên hệ giữa nhà cung cấp và khách hàng.

+ Nguy cơ xuất hiện các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng.

Các vấn đề trên sẽ ảnh hưởng tới các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp như khả năng sinh lời, tốc độ luân chuyển vốn, cơ cấu vốn,..Do vậy thông tin về ngành kinh doanh là rất quan trọng.

- Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: mỗi doanh nghiệp có đặc điểm riêng trong chiến lược kinh doanh và tổ chức hoạt động nên để đánh giá chính xác tình hình tài chính, người phân tích cần nghiên cứu các đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

- + Mục tiêu và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp
- + Chính sách tài chính, tín dụng của doanh nghiệp
- + Đặc điểm công nghệ và chính sách đầu tư của doanh nghiệp
- + Đặc điểm luân chuyển vốn trong quá trình hoạt động kinh doanh
- + Tính thời vụ, tính chu kỳ trong hoạt động kinh doanh
- + Mối liên hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng, nhà cung cấp, khách hàng với các đối tượng khác.

1.4 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.4.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

1.4.1.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua BCDKT

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính, trước hết cần phải tiến hành so sánh số nguồn vốn giữa thời điểm cuối năm và đầu năm. Bằng cách này sẽ thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

Phân tích qua bảng cân đối kế toán là việc rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh khi tiến hành cần đạt được các yêu cầu sau:

- Xem xét và bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa. Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và cuối kỳ.

- Xem xét hoạt động tài sản của doanh nghiệp tăng lên hay giảm đi, phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng vốn như thế nào trong việc đầu tư TSCĐ, dự trữ hàng tồn kho nhưng đồng thời phải so sánh lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng thể hiện qua khoản phải thu cuối năm.

- Bên cạnh việc huy động và sử dụng vốn, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, cần phải tính ra và so sánh chỉ tiêu hệ số tự tài trợ.

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

Hệ số tự tài trợ càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp càng độc lập về mặt tài chính, tức là tài sản của doanh nghiệp phần lớn được đầu tư bằng vốn chủ của mình và ngược lại, nếu hệ số tự tài trợ thấp thì hầu hết tài sản của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn đi vay và vốn doanh nghiệp chiếm dụng được. Vì vậy cần phải xem xét và xây dựng một cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp, đem lại hiệu

quả cao nhất, giúp doanh nghiệp có thể phát triển và vượt qua những khó khăn.

*** Cơ cấu tài sản**

Phân tích cơ cấu tài sản giúp người phân tích tìm hiểu sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của tài sản qua các thời kỳ như thế nào, sự thay đổi bắt nguồn từ những dấu hiệu tích cực hay thụ động trong quá trình sản xuất kinh doanh, có phù hợp với việc nâng cao năng lực kinh tế để phục vụ cho chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Ngoài ra, việc phân tích này còn cung cấp cho nhà phân tích nhìn về quá khứ tìm kiếm một xu hướng, bản chất sự biến động tài sản của doanh nghiệp.

Khi phân tích cơ cấu tài sản, ngoài việc so sánh sự biến động trên tổng số tài sản và từng loại tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn tính ra và so sánh tỷ trọng của từng loại tài sản chiếm trong tổng số, từ đó thấy được xu hướng biến động và mức độ hợp lý của việc phân bổ.

BẢNG 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN

Chỉ tiêu	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ	Số tương đối	Số tuyệt đối
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN				
I. Tiền và các khoản tương đương tiền				
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
III. Các khoản phải thu				
IV. Hàng tồn kho				
V. Tài sản ngắn hạn khác				
B. TÀI SẢN DÀI HẠN				
I. Các khoản phải thu dài hạn				
II. Tài sản cố định				
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn				
V. Tài sản dài hạn khác				

*** Cơ cấu nguồn vốn**

Phân tích cơ cấu nguồn vốn nhằm giúp nhà phân tích tìm hiểu được sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của nguồn vốn qua các thời kỳ. Sự thay đổi này bắt nguồn từ những dấu hiệu tích cực hay thụ động trong quá trình sản xuất kinh doanh, có phù hợp với việc nâng cao năng lực tài chính, tính tự chủ tài chính, khả năng tận dụng, khai thác nguồn vốn trên thị trường cho hoạt động sản xuất kinh doanh

hay không cũng như có phù hợp với chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay không? Phân tích cơ cấu nguồn vốn cung cấp thông tin cho người phân tích sự thay đổi của nguồn vốn, một xu hướng cơ cấu nguồn vốn hợp lý trong tương lai.

Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn cũng được tiến hành tương tự như việc phân tích cơ cấu tài sản. Cùng với việc so sánh tổng nguồn vốn cũng như từng loại nguồn vốn giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn tính ra và so sánh tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số, từ đó thấy được xu hướng biến động, mức độ hợp lý và tính tự chủ tài chính của doanh nghiệp.

BẢNG 2: PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN

Chi tiêu	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ	Số tương đối	Số tuyệt đối
A. NỢ PHẢI TRẢ				
I. Nợ ngắn hạn				
1. Vay và nợ ngắn hạn				
2. Phải trả người bán				
3. Người mua trả tiền trước				
4. Thuế và các khoản phải nộp NN				
5. Phải trả người lao động				
9. Các khoản phải, trả phải nộp khác				
II. Nợ dài hạn				
4. Vay và nợ dài hạn				
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU				
I. Vốn chủ sở hữu				
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu				
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối				

1.4.1.2 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo KQHĐKD

- Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp các nhà quản lý có thể đánh giá được chính xác khả năng sinh lời và thực trạng tài chính doanh nghiệp.

Để phân tích hiệu quả kinh doanh, ngoài việc xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so

Khoá luận tốt nghiệp

sánh số liệu về kết quả kinh doanh hiện hành với quá khứ, nhà phân tích còn phải sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích kết quả kinh doanh cho phù hợp.

- Về kết quả kinh doanh: so sánh tăng giảm lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận từ các hoạt động khác. Riêng hoạt động từ sản xuất kinh doanh ta cần xem xét cả tốc độ tăng giảm doanh thu thuần, so sánh tốc độ tăng giảm doanh thu so với tăng giảm chi phí.

Tổng nguồn vốn có thể tăng, giảm do nhiều nguyên nhân nên chưa thể biểu hiện đầy đủ tình hình tài chính của doanh nghiệp được. Vì thế, cần phải đi sâu phân tích các mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác có liên quan.

BẢNG 3: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm nay	Năm trước	Chênh lệch
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ			
2. Các khoản giảm trừ			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh			
6. Doanh thu hoạt động tài chính			
7. Chi phí hoạt động tài chính			
Trong đó : chi phí lãi vay			
8. Chi phí bán hàng			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp			
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh			
11. Thu nhập khác			
12. Chi phí khác			
13. Lợi nhuận khác			
14. Tổng lợi nhuận trước thuế			
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành			
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN			

1.4.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính cơ bản của doanh nghiệp

Các số liệu trên báo cáo tài chính chưa diễn tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy người phân tích còn sử dụng các chỉ tiêu tài chính để giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kì nhất định.

1.4.2.1 Nhóm chỉ số về khả năng thanh toán

Chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu phụ thuộc chủ yếu vào tình hình thanh toán của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tốt doanh nghiệp sẽ ít công nợ, ít bị chiếm dụng vốn và cũng ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém, doanh nghiệp sẽ phải đương đầu với các khoản công nợ kéo dài. Phân tích tình hình thanh toán là việc xem xét tình hình thanh toán các khoản phải thu, phải trả của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá được chất lượng và hiệu quả hoạt động tài chính.

+ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

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

Là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý, sử dụng với tổng nợ phải trả của doanh nghiệp có mấy đồng giá trị tài sản để đảm bảo.

Nếu trị số lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp tốt. Song nếu quá lớn thì không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội chiếm dụng.

Trị số bằng 3 là giá trị hợp lý nhất

Nếu trị số nhỏ hơn 1 và tiến dần tới 0 báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp. Vốn chủ của doanh nghiệp đang giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản ngắn hạn là tiền mặt và các dạng tài sản có tính thanh khoản cao (dễ chuyển thành tiền). Nợ ngắn hạn là những khoản nợ cần phải thanh toán trong thời gian ngắn. Một doanh nghiệp sáng suốt cần phải duy trì đủ tài sản ngắn hạn để đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn chính là thước đo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Nhà nước với tổng số tài sản ngắn hạn hiện có. Nếu chỉ tiêu

này xấp xỉ bằng 1 thì khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là cao và tình hình tài chính là bình thường hay khả quan và ngược lại, nếu nhỏ hơn 1 thì khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là thấp.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản ngắn hạn không phải lúc nào cũng dễ dàng chuyển đổi thành tiền, khả năng thanh toán của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng nhiều nếu giá trị hàng hóa tồn kho chiếm tỷ trọng lớn và nhiều khả năng không thể bán lấy tiền mặt hoặc tỷ lệ khoản phải thu cao. Do đó, để kiểm tra khả năng thanh toán một cách chặt chẽ hơn, các nhà phân tích thường dùng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh. Chỉ tiêu này cho biết với số vốn bằng tiền hiện có và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn 0,5 thì doanh nghiệp được coi là đủ khả năng thanh toán. Nếu trị số này nhỏ, thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

+ Hệ số khả năng thanh toán lãi vay

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

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định. Nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận trước thuế trừ đi lãi vay. So sánh nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả cho biết khả năng thanh toán tiền lãi vay của doanh nghiệp.

Khả năng trả lãi của doanh nghiệp cao hay thấp phụ thuộc vào khả năng sinh lời và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp.

1.4.2.2 Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và tình hình đầu tư

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý. Nhưng kết cấu này luôn bị phá vỡ do tình hình đầu tư vì vậy nghiên cứu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tài trợ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

* Hệ số nợ:

- Hệ số này cho biết trong tổng vốn sử dụng của doanh nghiệp thì nợ phải trả chiếm bao nhiêu phần. Nếu trong tổng vốn của doanh nghiệp có quá nhiều vốn đi vay và vốn chiếm dụng thì chứng tỏ doanh nghiệp bị phụ thuộc nguồn tài

chính từ bên ngoài và ngược lại nếu trong tổng vốn của doanh nghiệp nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ thì doanh nghiệp chủ yếu sử dụng vốn chủ đề kinh doanh và có mức độ độc lập tài chính cao. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ bình quân ngành.

- Hệ số nợ (Hv):

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - Hc$$

* Hệ số vốn chủ:

- Hệ số này cho biết mức độ tự tài trợ vốn của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, hệ số càng cao thì doanh nghiệp càng độc lập về mặt tài chính.

- Hệ số vốn chủ(Hc):

$$\text{Hệ số vốn chủ(Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - Hv$$

* Hệ số đảm bảo nợ:

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu, nó cho biết của trong một đồng vốn nợ thì có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo.

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng vốn bình quân, một đồng vốn bình quân thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} &= \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= 1 - \text{tỷ suất đầu tư vào TSDH} \end{aligned}$$

1.4.2.3 Nhóm chỉ số hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

- Vòng quay khoản phải thu

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

Số vòng quay khoản phải thu càng cao thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh. Tỷ số vòng quay khoản phải thu cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách bán chịu của doanh nghiệp.

- Kỳ thu tiền

$$\text{Kỳ thu tiền} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360)}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Kỳ thu tiền cho biết: Chỉ tiêu này cho thấy để thu hồi được các khoản phải thu cần một thời gian bao nhiêu. Nếu số ngày này mà lớn hơn thời gian bán chịu quy định cho khách hàng thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại. Số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này thì có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi nợ đạt trước kế hoạch về thời gian.

- Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng qua hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho BQ}}$$

- Kỳ luân chuyển hàng tồn kho

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360)}}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn hoặc số ngày của một vòng quay hàng tồn kho càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh. Tuy nhiên, nếu quá cao lại thể hiện sự bất ổn trong khâu cung cấp, hàng hóa dự trữ không kịp cung cấp cho khách hàng, gây mất uy tín công ty.

- Vòng quay vốn lưu động trong kỳ :

$$\text{Vòng quay VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động BQ trong kỳ}}$$

Đây là chỉ tiêu nói lên số lần quay (vòng quay) của vốn lưu động trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm), chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động trên mỗi quan hệ so sánh giữa kết quả sản xuất (tổng doanh thu thuần) và số vốn lưu động bình quân bỏ ra trong kỳ. Hay nói cách khác, Chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động phản ánh trong một năm vốn lưu động của doanh nghiệp luân chuyển được bao nhiêu vòng hay một đồng vốn lưu động bình quân trong năm tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ càng cao thì càng tốt.

- Hiệu suất sử dụng của VCD:

$$\text{Hiệu suất sử dụng của VCD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định BQ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng VCD tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định càng hiệu quả và ngược lại hiệu suất càng thấp thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định không hiệu quả.

- Vòng quay tổng vốn:

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn BQ trong kỳ}}$$

Nếu số vòng quay toàn bộ vốn càng lớn thì số ngày một vòng quay càng nhỏ thể hiện khả năng thu hồi vốn của Công ty càng nhanh. Điều này tạo điều kiện giúp Công ty hạn chế bớt vốn dự trữ cũng như ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại nếu số vòng quay toàn bộ vốn càng nhỏ hoặc số ngày một vòng quay càng lớn thì khả năng thu hồi vốn của Công ty càng chậm, dẫn đến việc Công ty bị chiếm dụng, khó thu hồi vốn và khó có điều kiện tích lũy.

1.4.2.4 Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Ngoài ra các chỉ số này được các nhà đầu tư rất quan tâm vì nó là cơ sở để hoạch định các chính sách tài chính trong tương lai.

- * Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS):

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DTT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu cho biết trong 1 đồng DTT có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

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

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản BQ}}$$

Cho chúng ta biết một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Hệ số này càng cao thể hiện sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản càng hợp lý và hiệu quả.

- * Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

1.4.2.5 **Đẳng thức Dupont 1**

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản BQ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản BQ}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \end{aligned}$$

Phương trình cho thấy ROA phụ thuộc vào 2 nhân tố là thu nhập của doanh nghiệp trên một đồng doanh thu là bao nhiêu và một đồng tài sản thì tạo ra mấy đồng doanh thu.

Có 2 hướng để tăng ROA là tăng ROS hoặc tăng vòng quay tổng tài sản.

+ Muốn tăng ROS thì cần phải tăng lợi nhuận sau thuế bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng bán hàng.

+ Muốn tăng vòng quay tổng tài sản thì cần tăng doanh thu bằng cách tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng.

1.4.2.6 **Đẳng thức Dupont 2**

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản BQ}} \times \frac{\text{Tổng tài sản BQ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản BQ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - \text{Hv}} \end{aligned}$$

Sự phân tích ROE cho thấy rằng khi tỉ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn, tỉ lệ nợ sẽ khuếch trương một hệ quả lợi nhuận là: Nếu doanh nghiệp có lợi nhuận thì lợi nhuận sẽ rất cao và ngược lại, nếu doanh nghiệp thua lỗ thì sẽ thua lỗ nặng.

Có 2 hướng để tăng ROE là tăng ROA và tăng tỉ số Tổng tài sản BQ/ Vốn chủ sở hữu:

+ Muốn tăng ROA làm theo như đẳng thức Dupont 1

+ Muốn tăng tỉ số Tổng tài sản BQ/ Vốn chủ sở hữu thì cần giảm vốn chủ tăng tỉ số nợ. Đẳng thức này cho thấy nợ càng cao thì lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao. Tuy nhiên tỉ số nợ tăng thì rủi ro tài chính sẽ tăng.

CHƯƠNG 2
PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH
. TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190

2.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần nội thất 190

2.1.1 Tên và địa chỉ của Công ty

Tên giao dịch: Công ty CP nội thất 190

Tên tiếng Anh: 190FURNITURE CO.,LTD

Địa chỉ trụ sở chính : km 89, Mỹ Tranh, Nam Sơn, An Dương, Hải Phòng

Điện thoại: 031.3589180

Fax :031.3589181

Mã số thuế : 0200656938

2.1.2 Thời điểm thành lập và các mốc lịch sử quan trọng của Công ty

Trong những năm gần đây, nước ta càng ngày càng phát triển, đời sống người dân được cải thiện, do vậy nhu cầu ngày càng cao, nắm bắt được thời cơ đó ông Ngô Hữu Hòa cùng 3 thành viên khác đã quyết định thành lập công ty CP nội thất 190. Công ty được thành lập với số vốn điều lệ là 150.000.000.000 đồng.

- Danh sách thành viên góp vốn:

ST T	Tên Thành Viên	Nơi đăng kí hộ khẩu thường trú	Giá trị vốn góp(đồng)	Phần vốn góp(%)
1	NGÔ HỮU HÒA	Số 13A4,số 2 Giang Võ, Đống Đa, Hà Nội	75.000.000.00 0	50
2	ĐẶNG PHÚC THẮNG	Số 104, Tô Hiến Thành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	15.000.000.00 0	10
3	NGUYỄN VĂN SƠN	Số 2/262, Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân, Hải Phòng	35.000.000.00 0	23,3
4	ĐÀO VIỆT HỒNG	Thôn Lại Ôc, xã Long Hưng, huyện Vân Giang, Hưng Yên	25.000.000.00 0	16,7

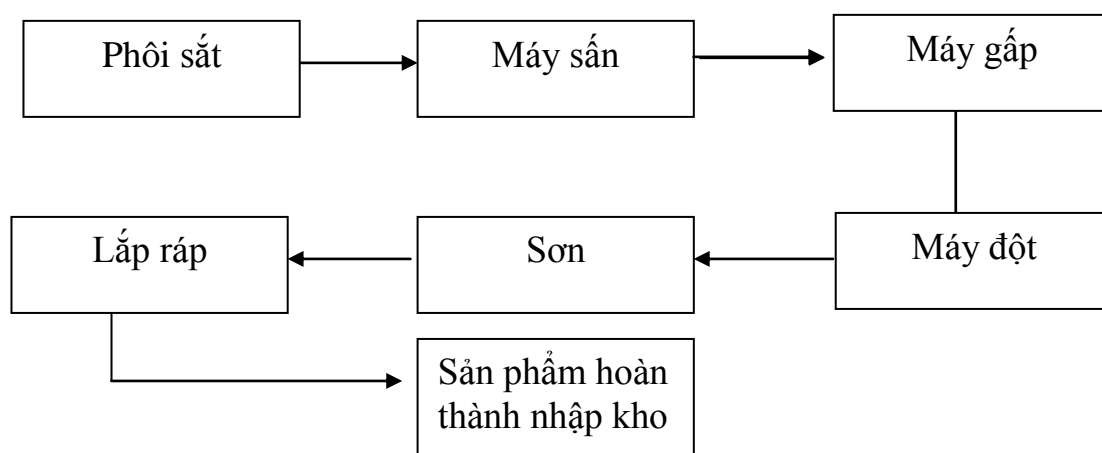
2.1.3 Những đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty

Ngành nghề kinh doanh chủ yếu mà công ty chọn là sản xuất hàng trang trí nội thất và thép các loại. Sau một thời gian kinh doanh có lãi công ty quyết định mở rộng kinh doanh thêm một số lĩnh vực khác :

- Kinh doanh máy móc, thiết bị, vật tư kim khí, vật liệu xây dựng, thực phẩm công nghệ, phế liệu, phế thải.
- Kinh doanh, sản xuất ống thép các loại.
- Kinh doanh dịch vụ bến bãi.
- Kinh doanh phá dỡ tàu cũ.
- Gia công cơ khí.
- Đóng mới và sửa chữa phương tiện vận tải thủy – bộ
- Vận tải hàng hóa, hành khách thủy – bộ.

Quy trình công nghệ sản xuất : công ty có các máy móc hiện đại thuộc loại tối tân hiện nay : máy đột, máy sấn, máy gấp, máy uốn, máy nhựa.....

- Quy trình công nghệ sản xuất “ tủ sắt ” như sau :



Công ty CP nội thất 190 tuy mới có mặt trên thị trường nhưng cũng có chỗ đứng nhất định và chiếm được cảm tình của người tiêu dùng trong nước. Hoạt động kinh doanh của công ty chủ yếu là ở các thành phố lớn đông dân cư như Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh.

2.1.4 Chức năng nhiệm vụ của Công ty

Công ty CP nội thất 190 là công ty chuyên sản xuất đồ nội thất và thép các loại phục vụ nhu cầu tiêu dùng hiện nay, có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu riêng, có Tài khoản riêng tại các Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Cổ Phần Thương Mại Hàng Hải , Ngân hàng Đầu tư và phát triển ...

Nhiệm vụ chính của Công ty là sản xuất ra các loại bàn, ghế, thép... đạt chất lượng cao theo tiêu chuẩn ISO 9001 – 2000.

Công ty luôn mong muốn sản xuất ra những sản phẩm tốt chất lượng cao để phục vụ cho người tiêu dùng. Đồng thời công ty cũng góp một phần nhỏ bé vào sự phát triển của Quốc gia.

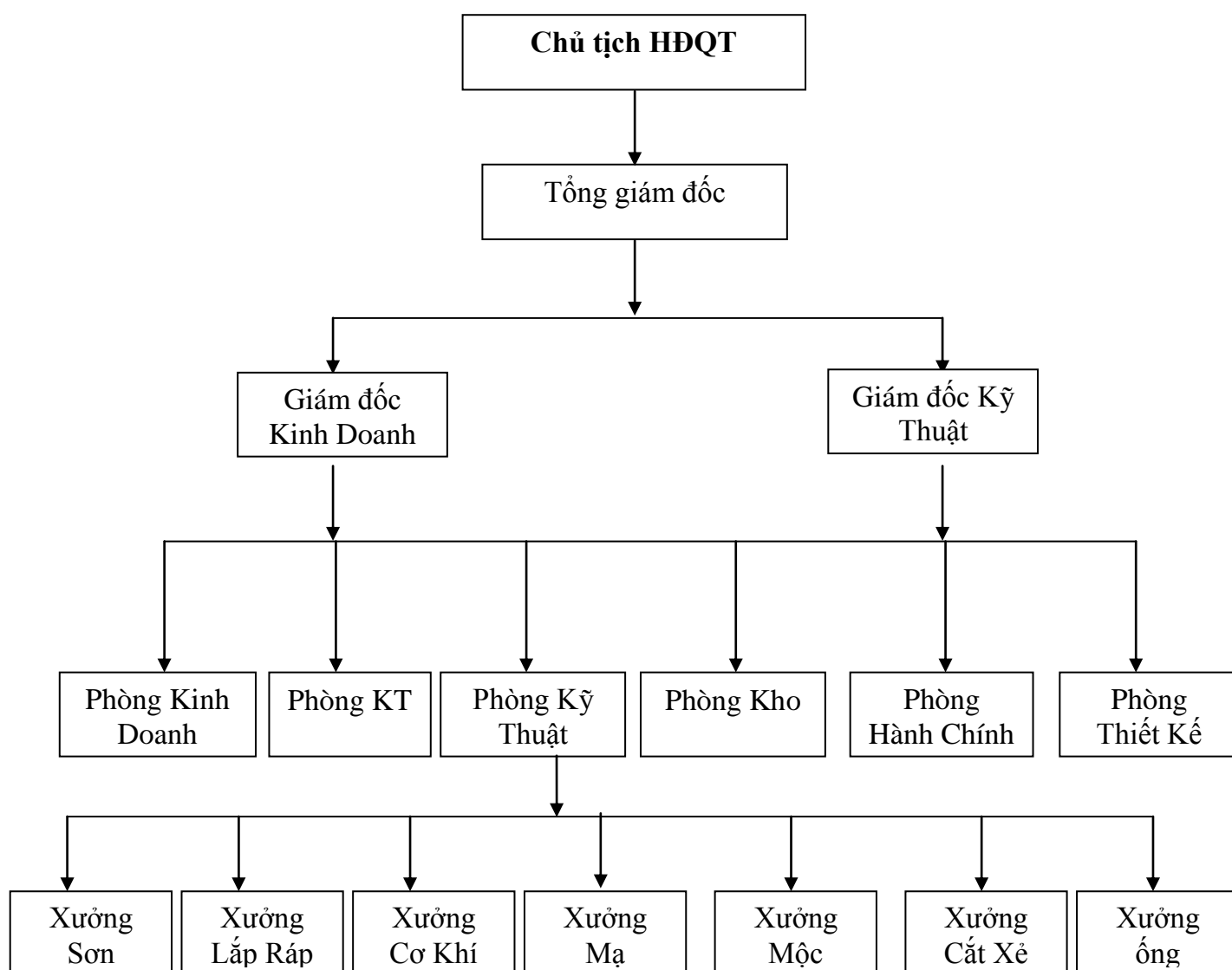
2.1.5 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty

Trong công ty việc tổ chức quản lý luôn đóng vai trò quan trọng, việc tổ chức một cách khoa học rất cần thiết, vì nó giúp cho việc kinh doanh của công ty đạt kết quả cao, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, đạt được những mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra. Tiền đề của công ty CP nội thất 190 là công ty 189 (Một công ty Đóng tàu của Quân đội), vì vậy tính kỷ luật được đặt lên hàng đầu, muốn vậy công ty phải có bộ máy quản lý thật gọn gàng và khoa học.

Hệ thống công ty gồm 6 phòng ban chính là phòng kinh doanh, phòng kế toán tài chính, phòng kỹ thuật, phòng kho, phòng hành chính, phòng thiết kế.

Còn lại là các phân xưởng, quản lý công nhân của xưởng đó.

Sơ đồ 2.1.5: Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty



- Phòng kinh doanh: Có chức năng tung ra các chiến lược kinh doanh, chọn thị trường, theo dõi công nợ và mua vật tư để phục vụ sản xuất.

- Phòng kế toán : Thực hiện thu chi hàng ngày, đối chiếu công nợ với phòng kinh doanh, thủ tục ngân hàng, lập BCTC.....

- Phòng kỹ thuật: Quản lý công nhân, lập kế hoạch sản xuất, đi sâu về kỹ thuật để sản phẩm ngày càng hoàn thiện.

Các phân xưởng: trực tiếp sản xuất làm ra thành phẩm.

- Phòng kho: Theo dõi tồn kho, nhập và xuất hàng.

- Phòng hành chính: Quản lý nhân sự, theo dõi và làm thủ tục bảo hiểm cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

- Phòng thiết kế: Tập trung vào thiết kế để công ty ngày càng có nhiều mẫu mã mới, phù hợp với người tiêu dùng hơn.

2.1.6 Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty:

2.1.6.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Công ty CP nội thất có đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ nghiệp vụ, kỹ thuật kinh nghiệm và đội ngũ công nhân lành nghề, luôn tiếp thu đổi mới thiết bị, công nghệ để sản xuất ra những sản phẩm thép đạt chất lượng cao. Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo hình thức trực tuyến chức năng. Đứng đầu Công ty là chủ tịch HĐQT chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động của Công ty, chỉ đạo trực tuyến xuống từng phòng ban và phân xưởng, dưới chủ tịch HĐQT là 2 Giám đốc giúp đỡ và thay thế điều hành công việc khi chủ tịch HĐQT đi vắng. Dưới Giám đốc là các phòng ban chịu trách nhiệm từng công việc cụ thể được giao.

2.1.6.2 Nhiệm vụ bộ máy quản lý Công ty

*** Chủ tịch HĐQT**

- Là người lãnh đạo cao nhất của công ty, chịu trách nhiệm chung cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Xem xét, phê duyệt chính sách và mục tiêu chất lượng cũng như các hoạch định cụ thể và các nhu cầu về nguồn lực của Công ty.

*** Tổng Giám đốc**

- Có trách nhiệm cùng với chủ tịch HĐQT xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty, lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, quyết định giá tiêu thụ sản phẩm.

- Thay mặt Chủ tịch HĐQT giải quyết các vấn đề khác khi Chủ tịch HĐQT vắng mặt.

*** Giám đốc kinh doanh**

- Chịu trách nhiệm chính trong lĩnh vực marketing, bán hàng.
- Có trách nhiệm tham mưu cho chủ tịch HĐQT và Tổng giám đốc trong công tác quản lý tiêu thụ sản phẩm.

*** Giám đốc kỹ thuật**

- Chỉ đạo công tác nghiên cứu khoa học kỹ thuật phục vụ sản xuất trong công ty, ký duyệt thiết kế, dự toán trong sản xuất
- Chịu trách nhiệm chính trong lĩnh vực sản xuất của Công ty.
- Soạn thảo chính sách và mục tiêu chất lượng của Công ty

*** Phòng Kế toán**

- Thu thập số liệu thống kê và xử lý các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động Tài chính của Công ty.
- Phân tích các hoạt động kinh tế có liên quan đến chi phí sản xuất; kết quả lỗ (lãi) từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Báo cáo định kỳ hàng tháng cho Ban giám đốc và các báo cáo khác có liên quan khi nhà chức trách, pháp luật Việt Nam yêu cầu.

*** Phòng Nhân sự - Tiền lương**

- Quản lý nghiêm ngặt hồ sơ của cán bộ công nhân viên thuộc Công ty
- Thu thập chứng từ, số liệu ngày công lao động của cán bộ, công nhân viên trong Công ty kể cả ngày phép và các hình thức nghỉ việc khác

*** Phòng thương mại**

- Hàng ngày, báo cáo lãnh đạo tình hình tiêu thụ về sản lượng, giá cả và công nợ khách hàng, lập kế hoạch tiêu thụ hàng tháng.
- Đề xuất định hướng sản phẩm, chính sách giá cả, chiến lược tiêu thụ cho từng thời kỳ.

*** Phòng Vật tư**

- Trực tiếp giao dịch với người cung cấp về việc mua vật tư, báo cáo với Tổng giám đốc hoặc người phụ trách về kết quả đàm phán mua hàng.
- Thường xuyên theo dõi số lượng vật tư tồn kho so với kế hoạch dự phòng cần mua để đảm bảo dự trữ vừa đủ.
- Báo cáo kết quả thực hiện mua vật tư hàng tháng.

*** Phòng Điện**

- Kiểm tra lập kế hoạch để quản lý lắp đặt, sửa chữa bảo dưỡng, mua sắm, thay thế các thiết bị phụ tùng về điện hiện có hay cần lắp mới.
- Ghi chép thống kê, tổng hợp các thông số sử dụng và tiêu hao các loại năng lượng của Công ty.

*** Phòng hành chính**

- Quản lý các công văn, con dấu, các giấy tờ tài liệu
- Điều vận xe trong Công ty

*** Bộ phận kho**

- Quản lý vật tư trong kho
- Thực hiện nhập, xuất vật tư, thiết bị sau khi đã làm xong thủ tục kiểm tra chất lượng hàng hóa và đã có đơn hàng.

- Cấp phát vật tư, dụng cụ cho sản xuất khi.

*** Bộ phận KCS**

- Theo dõi, kiểm tra chất lượng trong từng đợt sản xuất, từng lô phôi và lô sản phẩm, các loại vật tư. Có ý kiến phản hồi tới bộ phận liên quan và Ban giám đốc khi có kết quả kiểm tra.

- Hàng tháng, tập hợp và gửi báo cáo kho vật tư và kho xăng dầu mỡ tới Ban giám đốc. Cấp chứng chỉ chất lượng các loại sản phẩm cho khách hàng.

*** Bộ phận kinh doanh**

- Theo dõi quá trình tiêu thụ thành phẩm
- Phân tích tình hình thị trường để có chiến lược về dự trữ NVL và tiêu thụ thành phẩm.

*** Bộ phận Cơ**

- Kiểm tra, lập kế hoạch sửa chữa nhỏ, bảo dưỡng thiết bị toàn bộ phần Cơ trong Công ty, bao gồm cả kế hoạch đặt gia công ngoài.

- Gia công, chế tạo phụ tùng, vật tư thay thế trong điều kiện cho phép của gia công cơ khí.

- Ghi chép, theo dõi, quản lý số liệu, bản vẽ chế tạo, tình trạng hoạt động của thiết bị phụ tùng cơ và báo cáo cho lãnh đạo Công ty.

*** Nhân viên thống kê**

- Theo dõi tổng hợp ghi chép số liệu được phản ánh về tình hình sản xuất, tình hình tiêu hao các nhiên liệu phục vụ cho sản xuất.

*** Bộ phận bảo vệ**

- Tuần tra, canh gác, kiểm tra kiểm soát.
- Kết hợp giữa lực lượng chuyên trách của phòng với các tổ chức đoàn thể và bộ máy quản lý sản xuất vận động toàn thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty trợ giúp tham gia các hoạt động bảo vệ tài sản, con người trong Công ty.

*** Bộ phận ISO**

- Quản lý quy trình nhập, xuất vật tư,
- Cung cấp giấy chứng nhận chất lượng sản phẩm.

*** Bộ phận IT**

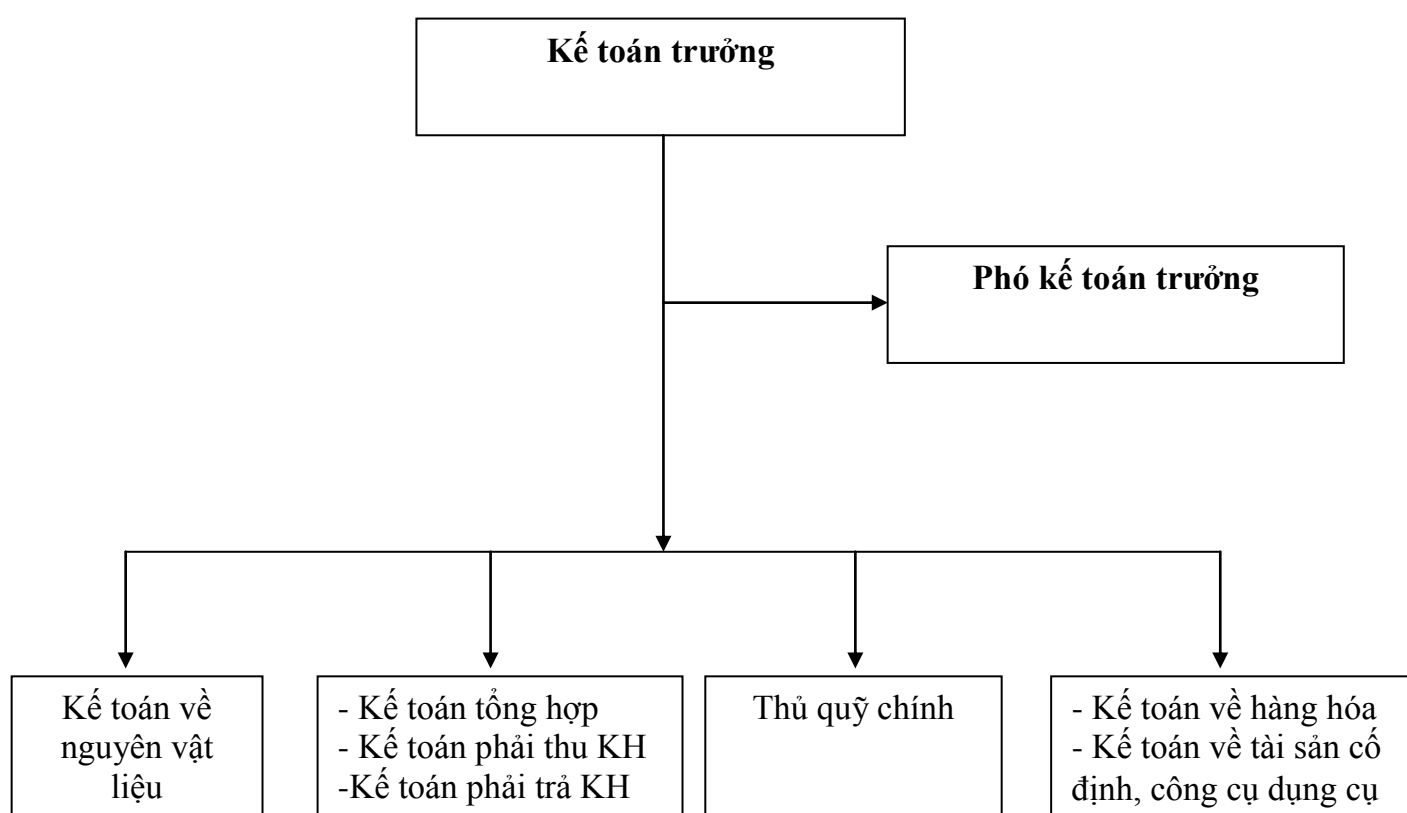
- Quản lý toàn bộ hệ thống mạng trong Công ty.
- Thiết kế phần mềm ứng dụng vào hoạt động quản lý.

2.2 Thực trạng tài chính công ty cổ phần nội thất 190

2.2.1 Cơ cấu bộ máy kế toán của công ty CP nội thất 190

*Mô hình bộ máy kế toán tại công ty tổ chức theo mô hình tập trung
Phòng kế toán gồm 6 người. Mô hình tổ chức được minh họa như sau:*

Sơ đồ 2.2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán



2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn

2.2.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn(Phân tích theo chiều dọc)

BẢNG 4: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN THEO CHIỀU DỌC

Đơn vị: Đồng

Chi tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	144.470.172.349	44,14%	177.539.167.194	50,28%	217.954.538.408	57,00%
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	7.496.738.800	5,19%	1.157.887.892	0,65%	987.585.530	0,45%
1.Tiền	7.496.738.800	100%	1.157.887.892	100%	987.585.530	100%
2. Các khoản tương đương tiền						
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn						
1. Đầu tư ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu	63.699.870.098	44,09%	86.226.041.169	48,57%	98.031.699.063	44,98%
1. Phải thu của khách hàng	62.745.429.230	98,50%	84.957.651.050	98,53%	91.500.153.509	93,34%
2. Trả trước cho người bán	954.440.868	1,50%	1.198.429.658	1,41%	6.531.545.534	7,14%
5.Các khoản phải thu khác			69.960.461			
IV. Hàng tồn kho	61.410.644.584	42,51%	77.101.677.091	43,43%	96.690.376.675	44,36%
1. Hàng tồn kho	61.410.644.584	100%	77.101.677.091	100%	96.690.376.675	100%
V. Tài sản ngắn hạn khác	11.862.918.867	8,21%	13.053.561.042	7,35%	22.244.877.140	10,21%
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	3.148.330.813	26,54%	2.367.747.492	18,14%	1.590.132.125	7,15%
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1.978.126.854	16,67%		0,00%		0,00%
4. Tài sản ngắn hạn khác	6.736.461.200	56,79%	10.685.813.550	81,86%	20.654.745.015	92,85%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	182.917.765.128	56%	175.536.582.229	50%	164.405.566.500	43%
I.Các khoản phải thu dài hạn						
II. Tài sản cố định	112.123.323.766	61,30%	108.904.527.310	62,04%	98.966.758.720	60,20%
1. Tài sản cố định hữu hình	112.123.323.766	100,00%	108.904.527.310	100,00%	98.226.679.628	99,25%

Khoá luận tốt nghiệp

Nguyên giá	177.282.488.798		186.981.832.130		191.368.618.293	
Giá trị hao mòn lũy kế	- 65.159.165.032		- 78.077.304.820		- 93.141.938.665	
3. Tài sản cố định vô hình						
Nguyên giá	667.483.121		667.483.121		667.483.121	
Giá trị hao mòn lũy kế	- 667.483.121		- 667.483.121		- 667.483.121	
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		0,00%		0,00%	740.079.092	0,75%
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	70.750.000.000	38,68%	64.000.000.000	36,46%	64.000.000.000	38,93%
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	70.750.000.000	100%	64.000.000.000	100%	64.000.000.000	100%
V. Tài sản dài hạn khác	44.441.362	0,02%	2.632.054.919	1,50%	1.438.807.780	0,88%
1. Chi phí trả trước dài hạn	44.441.362	100%	2.632.054.919	100%	1.438.807.780	100%
Tổng cộng tài sản	327.287.937.477	100%	353.075.749.423	100%	382.360.104.908	100%
A. NỢ PHẢI TRẢ	91.897.454.455	28,07%	105.205.545.770	29,80%	102.474.851.158	26,80%
I. Nợ ngắn hạn	84.483.305.810	91,93%	104.708.211.325	99,53%	101.998.485.159	99,54%
1. Vay và nợ ngắn hạn	54.146.160.802	64,09%	74.431.220.000	71,08%	77.728.292.292	76,21%
2. Phải trả người bán	25.051.879.150	29,65%	22.787.582.901	21,76%	15.421.972.531	15,12%
3. Người mua trả tiền trước	65.746.508	0,08%	236.140.899	0,23%	458.112.816	0,45%
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	4.872.481.489	5,77%	5.825.386.844	5,56%	6.811.112.816	6,68%
5. Phải trả người lao động		0,00%	1.034.100.000	0,99%	1.578.900.000	1,55%
9. Các khoản phải, trả phải nộp khác	347.037.861	0,41%	393.780.681	0,38%		0,00%
II. Nợ dài hạn	7.414.148.645	8,07%	497.334.445	0,47%	476.365.999	0,46%
4. Vay và nợ dài hạn	7.414.148.645	100%	497.334.445	100%		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	235.490.483.022	71,93%	247.870.203.653	70,20%	279.885.253.750	73,20%
I. Vốn chủ sở hữu	235.490.483.022	100%	247.820.370.653	100%	279.885.253.750	100%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	224.000.000.000	95,12%	235.000.000.000	94,83%	260.000.000.000	92,90%
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	11.490.483.022	4,88%	12.870.203.653	5,19%	19.885.253.750	7,65%
Tổng cộng nguồn vốn	327.387.937.477	100%	353.075.749.423	100%	382.360.104.90*8	100%

(Nguồn số liệu: từ bảng cân đối kế toán từ phòng kế toán của Công ty cổ phần nội thất 190)

Nhận xét:

***Về tài sản :** Từ năm 2012- 2014 tổng tài sản của doanh nghiệp tăng lên, có sự thay đổi về cơ cấu tài sản. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng lên từ 44,14% lên 57% (tăng 12,86%), trong khi đó tỷ trọng tài sản dài hạn có xu hướng giảm từ 56% xuống 43% (giảm 13%).

Tài sản ngắn hạn có hàng tồn kho và các khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao còn tiền và các khoản tương đương tiền và các tài sản ngắn hạn khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Trong đó:

Hàng tồn kho từ năm 2012-2014 đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2012 hàng tồn kho là 61.410.644.584 đồng chiếm 42,51% trong tổng tài sản ngắn hạn, năm 2013 tăng lên đến 77.101.677.091 đồng tăng so với năm 2012 là 15.691.032.507 đồng và chiếm 43,43% trong tài sản ngắn hạn. Sang năm 2014 hàng tồn kho tăng đến 96.690.376.675 đồng chiếm 44,36% trong tài sản ngắn hạn. Nguyên nhân của việc hàng tồn kho tăng lên chủ yếu là do tồn kho thành phẩm, hàng hóa chiếm tỷ trọng cao (theo dữ liệu của bảng thuyết minh báo cáo tài chính – Tồn kho hàng hóa, thành phẩm năm 2012 là 49.618.284.135 đồng còn lại là tồn kho nguyên vật liệu và hàng đang đi đường, năm 2013 tồn kho hàng hóa, thành phẩm là 62.562.718.341 đồng còn lại là tồn kho nguyên vật liệu và hàng mua đang đi đường. Sang năm 2014 thì tồn kho hàng hóa, thành phẩm là 84.501.412.618 đồng còn lại là tồn kho nguyên vật liệu và hàng mua đang đi đường). Nguyên nhân của sự tăng hàng tồn kho một phần là do quy mô sản xuất kinh doanh trong 3 năm đều tăng lên. Mặt khác là do doanh nghiệp đầu tư vào kinh doanh nhiều mặt hàng như bàn ghế sắt thép và các vật liệu xây dựng nên các công trình cần phải thi công và nghiệm thu xong mới thu được tiền. Sự tăng lên của hàng tồn kho làm cho doanh nghiệp đang bị ứ đọng hàng hóa và thành phẩm làm phát sinh nhiều chi phí kho bãi và bảo quản. Vì vậy doanh nghiệp cần nâng cao hiệu quả của chính sách bán hàng để giảm tồn đọng hàng hóa, xoay vòng vốn nhanh và mang lại hiệu quả cao hơn trong kinh doanh.

Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong TSNH và có sự biến động năm 2012 là 63.699.870.098 đ chiếm 44,08% TSNH, năm 2014 là 98.031.699.063 đ chiếm 44,98% TSNH. Trong đó thì các khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng chủ yếu còn trả trước cho người bán chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Các khoản phải thu này chủ yếu là do khách hàng nợ tiền cung cấp vật liệu xây dựng và một số mặt hàng khác. Đây có thể là chính sách bán hàng trả

chậm với khách hàng để thu hút khách hàng mua hàng của công ty. Các khoản thanh toán đều chưa đến hạn trả và không có khoản nợ nào quá hạn vì vậy không ảnh hưởng nhiều tới tài chính của công ty.

Tiền và các khoản tương đương tiền có sự thay đổi rõ rệt qua các năm. Cụ thể năm 2012 chỉ tiêu này là 7.496.738.800 đồng chiếm 5,19% trong tài sản ngắn hạn, năm 2013 số tiền giảm xuống còn 1.157.887.892 đồng và chiếm 0,65%. Sang năm 2014 thì số tiền giảm chỉ còn 987.585.530 đồng chiếm 0,45% tổng tài sản ngắn hạn. Tiền mặt dự trữ của công ty có xu hướng giảm xuống trong 3 năm, đây là lượng tiền được công ty sử dụng luôn để mua hàng hoặc thanh toán một số khoản nợ đến hạn. Tùy mỗi thời điểm và điều kiện kinh tế khác nhau mà công ty cần có lượng tiền mặt dự trữ cho phù hợp.

Tài sản dài hạn có TSCĐ và các khoản đầu tư tài chính dài hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu. Trong đó:

Tài sản cố định chiếm tỷ trọng cao nhất trong phần TSDH. Tài sản cố định các năm chiếm 61,3%(2012), 62,04% (2013), 60,20% (2014) trên tổng TSDH. Qua 3 năm tác giả có thể thấy có một sự chuyển dịch cơ cấu tài sản, tỷ trọng của tài sản cố định biến động qua các năm nhưng sự thay đổi không đáng kể. Nguyên nhân là do công ty vẫn giữ vững được tốc độ tăng trưởng qua các năm nhờ thực hiện các chính sách đầu tư và huy động vốn hợp lý.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn của công ty qua các năm có sự thay đổi tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính dài hạn lần lượt qua các năm là :38,68% (năm 2012), 36,46% (năm 2013), 38,93% (năm 2014). Các khoản đầu tư tài chính dài hạn của công ty đều chiếm tỷ trọng cao trong TSDH chỉ đứng sau TSCĐ chứng tỏ công ty khá quan tâm đến việc đầu tư vào các công ty liên kết, liên doanh để mang lại nhiều nguồn sinh lời cho công ty.

***Về nguồn vốn** : Nguồn vốn của doanh nghiệp gồm nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ kết cấu trong số nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp thể hiện tích chất hoạt động kinh doanh. Nguồn vốn thể hiện nguồn hình thành lên tài sản của doanh nghiệp, tài sản biến động tương ứng với sự biến động của nguồn vốn. Vì vậy phân tích tài sản phải đi đôi với nguồn vốn.

Tổng nguồn vốn qua các năm của công ty tăng dần. Nợ phải trả có xu hướng giảm và vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng lên. Đi vào phân tích về nợ phải trả : ta thấy nợ phải trả chiếm tỷ trọng 28,07% (năm 2012), 28,80% (năm 2013) và 26,80% (năm 2014). Trong các khoản nợ phần lớn là nợ ngắn hạn như các khoản: vay và nợ ngắn hạn, phải trả người bán, thuế

và các khoản phải nộp nhà nước, các khoản phải trả phải nộp khác... là những khoản vốn do công ty chiếm dụng bên ngoài để sử dụng. Công ty cần xem xét các khoản chiếm dụng khoản nào chiếm dụng hợp lý, khoản nào chiếm dụng chưa hợp lý để hoạt động có hiệu quả hơn. Sự chuyển dịch cơ cấu nguồn vốn từ nợ phải trả sang vốn chủ sở hữu là một dấu hiệu tốt của doanh nghiệp cho thấy sự tự chủ về mặt tài chính và dấu hiệu này đang tốt lên.

Nợ phải trả: Sự giảm sút của nợ phải trả là do sự tăng của nợ ngắn hạn và sự giảm sút của nợ dài hạn. Năm 2012 nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng là 91,93% thì đến năm 2014 là 99,54% và năm 2012 nợ dài hạn chiếm 8,07% thì năm 2014 giảm xuống còn 0,46%. Công ty đã có sự dịch chuyển cơ cấu nguồn vốn từ nợ dài hạn sang nợ ngắn hạn làm tăng khả năng tài chính trong ngắn hạn của công ty và năng lực tài chính của công ty là tốt do nợ ngắn hạn chiếm chủ yếu trong nợ phải trả. Ngoài ra, công ty cũng không có khoản nợ quá hạn và nợ ngắn hạn chủ yếu là do đi vay nên chứng tỏ công ty đã thực hiện tốt các chính sách với khách hàng cũng như đã quan tâm chăm sóc đến đời sống công nhân viên, thực hiện tốt các nghĩa vụ thuế với nhà nước.

Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn cụ thể là 71,93% (năm 2012), 70,20% (năm 2013) và 73,20% (năm 2014). Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn chủ yếu là vốn chủ sở hữu và lợi nhuận chưa phân phối được giữ lại. Lợi nhuận chưa phân phối năm 2012 chiếm 4,88% trong vốn chủ sở hữu thì năm 2013 là 5,19% và chiếm tới 7,65% vốn chủ sở hữu trong năm 2014. Điều này chứng tỏ công ty đã tự chủ về mặt tài chính làm ăn có lãi nên tỉ lệ lợi nhuận giữ lại tăng và đã có được sự tín nhiệm của cổ đông để tăng thêm vốn cho sản xuất kinh doanh.

2.2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn (phân tích theo chiều ngang)

BẢNG 5: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN THEO CHIỀU NGANG

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	144.470.172.349	177.539.167.194	217.954.538.408	33.068.994.845	22,89%	40.415.371.214	22,76%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	7.496.738.800	1.157.887.892	987.585.530	-6.338.850.908	-84,55%	- 170.302.362	-14,71%
1. Tiền	7.496.738.800	1.157.887.892	987.585.530	-6.338.850.908	-84,55%	- 170.302.362	-14,71%
2. Các khoản tương đương tiền						-	
II. Các khoản ĐTTCTNH				-		-	
1. Đầu tư ngắn hạn				-		-	
III. Các khoản phải thu	63.699.870.098	86.226.041.169	98.031.699.063	22.526.171.071	35,36%	11.805.657.894	13,69%
1. Phải thu của khách hàng	62.745.429.230	84.957.651.050	91.500.153.509	22.212.221.820	35,40%	6.542.502.459	7,70%
2. Trả trước cho người bán	954.440.868	1.198.429.658	6.531.545.534	243.988.790	25,56%	5.333.115.876	445,01%
5. Các khoản phải thu khác		69.960.461		69.960.461		- 69.960.461	-100,00%
IV. Hàng tồn kho	61.410.644.584	77.101.677.091	96.690.376.675	15.691.032.507	25,55%	19.588.699.584	25,41%
1. Hàng tồn kho	61.410.644.584	77.101.677.091	96.690.376.675	15.691.032.507	25,55%	19.588.699.584	25,41%
V. Tài sản ngắn hạn khác	11.862.918.867	13.053.561.042	22.244.877.140	1.190.642.175	10,04%	9.191.316.098	70,41%

Khoá luận tốt nghiệp

1. Chi phí trả trước ngắn hạn	3.148.330.813	2.367.747.492	1.590.132.125	- 780.583.321	-24,79%	- 777.615.367	-32,84%
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1.978.126.854			- 1.978.126.854	-100,00%	-	
4. Tài sản ngắn hạn khác	6.736.461.200	10.685.813.550	20.654.745.015	3.949.352.350	58,63%	9.968.931.465	93,29%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	182.917.765.128	175.536.582.229	164.405.566.500	- 7.381.182.899	-4,04%	- 11.131.015.729	-6,34%
I. Các khoản phải thu dài hạn				-		-	
II. Tài sản cố định	112.123.323.766	108.904.527.310	98.966.758.720	- 3.218.796.456	-2,87%	- 9.937.768.590	-9,13%
1. Tài sản cố định hữu hình	112.123.323.766	108.904.527.310	98.226.679.628	-3.218.796.456	-2,87%	- 10.677.847.682	-9,80%
Nguyên giá	177.282.488.798	186.981.832.130	191.368.618.293	9.699.343.332	5,47%	4.386.786.163	2,35%
Giá trị hao mòn lũy kế	-65.159.165.032	-78.077.304.820	-93.141.938.665	-12.918.139.788	19,83%	- 15.064.633.845	19,29%
3. Tài sản cố định vô hình				-		-	
Nguyên giá	667.483.121	667.483.121	667.483.121	-	0,00%	-	0,00%
Giá trị hao mòn lũy kế	- 667.483.121	- 667.483.121	- 667.483.121	-	0,00%	-	0,00%
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			740.079.092	-		740.079.092	
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	70.750.000.000	64.000.000.000	64.000.000.000	- 6.750.000.000	-9,54%	-	0,00%
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	70.750.000.000	64.000.000.000	64.000.000.000	- 6.750.000.000	-9,54%	-	0,00%
V. Tài sản dài hạn khác	44.441.362	2.632.054.919	1.438.807.780	2.587.613.557	5822,53%	-1.193.247.139	-45,34%

Khoá luận tốt nghiệp

1. Chi phí trả trước dài hạn	44.441.362	2.632.054.919	1.438.807.780	2.587.613.557	5822,53%	-1.193.247.139	-45,34%
Tổng cộng tài sản	327.387.937.477	353.075.749.423	382.360.104.908	25.687.811.946	7,85%	29.284.355.485	8,29%
A. NỢ PHẢI TRẢ	91.897.454.455	105.205.545.770	102.474.851.158	13.308.091.315	14,48%	- 2.730.694.612	-2,60%
I. Nợ ngắn hạn	84.483.305.810	104.708.211.325	101.998.485.159	20.224.905.515	23,94%	- 2.709.726.166	-2,59%
1. Vay và nợ ngắn hạn	54.146.160.802	74.431.220.000	77.728.292.292	20.285.059.198	37,46%	3.297.072.292	4,43%
2. Phải trả người bán	25.051.879.150	22.787.582.901	15.421.972.531	- 2.264.296.249	-9,04%	-7.365.610.370	-32,32%
3. Người mua trả tiền trước	65.746.508	236.140.899	458.112.816	170.394.391	259,17%	221.971.917	94,00%
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	4.872.481.489	5.825.386.844	6.811.112.816	952.905.355	19,56%	985.725.972	16,92%
5. Phải trả người lao động		1.034.100.000	1.578.900.000	1.034.100.000		544.800.000	52,68%
9. Các khoản phải, trả phải nộp khác	347.037.861	393.780.681		46.742.820	13,47%	- 393.780.681	-100,00%
II. Nợ dài hạn	7.414.148.645	497.334.445	476.365.999	- 6.916.814.200	-93,29%	- 20.968.446	-4,22%
4. Vay và nợ dài hạn	7.414.148.645	497.334.445		- 6.916.814.200	-93,29%	- 497.334.445	-100,00%
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	235.490.483.022	247.870.203.653	279.885.253.750	12.379.720.631	5,26%	32.015.050.097	12,92%
I. Vốn chủ sở hữu	235.490.483.022	247.820.370.653	279.885.253.750	12.329.887.631	5,24%	32.064.883.097	12,94%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	224.000.000.000	235.000.000.000	260.000.000.000	11.000.000.000	4,91%	25.000.000.000	10,64%
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	11.490.483.022	12.870.203.653	19.885.253.750	1.379.720.631	12,01%	7.015.050.097	54,51%
Tổng cộng nguồn vốn	327.387.937.477	353.075.749.423	382.360.104.908	25.687.811.946	7,85%	29.284.355.485	8,29%

(Nguồn số liệu: bảng cân đối kế toán của phòng kế toán Công ty cổ phần nội thất 190)

Nhận xét :

***Về tài sản:** Tổng tài sản có xu hướng tăng năm 2013/2012 là 25.787.811.946 đồng (tương đương với tỷ lệ 7,85%) ,năm 2014/2013 tăng số tiền là 29.284.355.485 đồng (tương đương với tỷ lệ 8,29%) . Điều đó cho thấy quy mô vốn của doanh nghiệp tăng.Trong năm 2013 ta thấy quy mô tổng tài sản tăng là do sự tăng chủ yếu của các khoản phải thu của khách hàng tăng 22.526.171.071đồng (tương đương 35,36%) và hàng tồn kho tăng số tiền 15.691.032.507đồng (tương đương 25,55%).Năm 2014 quy mô vốn tăng so với năm 2013 là 29.284.355.485 đồng (tương đương với tỷ lệ 8,29%) chủ yếu là do sự tăng của hàng tồn kho, các khoản phải thu và các tài sản ngắn hạn khác,tiền và các khoản tương đương tiền.

Trong tổng tài sản,tài sản ngắn hạn năm 2013 tăng so với năm 2012 số tiền 33.068.994.845 đồng (tương đương là 22,89%), năm 2014 so với năm 2013 tăng số tiền 40.415.371.214 đồng (tương đương là 22,76%).Tài sản dài hạn năm 2013 so với năm 2012 giảm số tiền là 7.381.182.899 đồng (tương đương 4,04%), năm 2014 so với năm 2013 giảm số tiền 11.131.015.729 đồng (tương đương 6,34%). Trong 3 năm ta thấy cơ cấu vốn thay đổi tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng lên còn tỷ trọng tài sản dài hạn giảm đi. Việc tăng tỷ trọng ngắn hạn là do tăng tỷ trọng của hàng tồn kho và các khoản phải thu, giảm tỷ trọng tài sản dài hạn là do giảm tài sản cố định và giảm các khoản đầu tư tài chính dài hạn.Việc tài sản ngắn hạn trong 3 năm tăng lên còn tài sản dài hạn lại giảm đi là do doanh nghiệp tập trung nhiều hơn cho dịch vụ thương mại cung cấp các sản phẩm nội thất và các mặt hàng vật liệu xây dựng,kinh doanh máy móc, thiết bị, vật tư kim khí,kinh doanh dịch vụ bến bãi và phá dỡ tàu cũ..nên doanh nghiệp không đầu tư nhiều cho tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn của doanh nghiệp chủ yếu phục vụ sản xuất sản phẩm nội thất và ống thép các loại, đóng mới tàu và vận tải hàng hóa.Mặc dù vậy việc tăng tài sản ngắn hạn và giảm tỷ trọng tài sản dài hạn có thể dẫn tới mất cân đối cơ cấu tài sản và dẫn đến nhiều rủi ro trong kinh doanh.Trong tương lai doanh nghiệp cần có sự điều chỉnh hợp lý hơn.

Qua phân tích sự thay đổi về cơ cấu tài sản cho thấy tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp là khá hợp lý, vì việc tăng tổng tài sản là do doanh nghiệp đầu tư vào mở rộng sản xuất kinh doanh, loại bỏ các tài sản dài hạn không cần thiết nhằm sử dụng vốn có hiệu quả. Nhưng cần phải cân đối lại cơ cấu tài sản của mình để có sự hợp lý và không dẫn tới các rủi ro trong tương lai.

***Về nguồn vốn:** Tổng nguồn vốn cuối năm so với đầu năm (2013/2102) tăng 25.687.811.946 đ (tương đương với tỷ lệ là 7,85%) năm 2014 so với năm 2013 tăng số tiền là 29.284.355.485 đ (tương đương với tỷ lệ 8,29%). Trong đó vốn chủ sở hữu tăng lên trong 3 năm nhưng nợ phải trả chỉ tăng lên trong năm 2013 rồi tới năm 2014 lại giảm sút, chứng tỏ trong năm 2014 doanh nghiệp đang có sự chuyển dịch theo xu hướng độc lập hơn về mặt tài chính.

Nợ phải trả cuối năm so với đầu năm (2013/2012) tăng số tiền 13.308.091.315 đ (tương đương với 14,48%), nhưng năm 2014 so với năm 2013 giảm số tiền là 2.730.694.612 đ (tương đương với 2,60%). Trong năm 2013 sự tăng lên của nợ phải trả là do sự tăng lên chủ yếu của nợ ngắn hạn số tiền 20.204.905.515 đ và nợ dài hạn số tiền 6.916.814.200 đ. Nhưng đến năm 2014 cả nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đều giảm điều đó đã dẫn tới sự giảm sút về nợ phải trả trong năm 2014.

Vốn chủ sở hữu năm 2013 so với năm 2012 đã tăng số tiền là 12.379.720.631 đ (tương đương với 5,26%), năm 2014 so với năm 2013 có sự tăng mạnh về vốn chủ sở hữu số tiền là 32.015.050.097 đ (tương đương với 12,92%). Vốn chủ sở hữu trong 3 năm đều có xu hướng tăng lên và tăng mạnh trong năm 2014. Sự tăng lên của vốn chủ sở hữu là do tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu và lợi nhuận chưa phân phối giữ lại bổ sung vốn tăng lên. Việc huy động thêm nhiều vốn đầu tư của chủ sở hữu chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn có lãi và đã tạo được niềm tin với cổ đông.

Qua phân tích xu hướng thay đổi của nguồn vốn ta thấy doanh nghiệp đang có những chuyển biến tích cực trong năm 2014, doanh nghiệp đã giảm tỷ trọng nợ phải trả và tăng thêm nguồn vốn chủ sở hữu giúp doanh nghiệp tự chủ về mặt tài chính trong kinh doanh, nâng cao năng lực tài chính mở rộng sản xuất kinh doanh.

2.6.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

BẢNG 6: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	726.451.305.833	644.839.923.131	543.664.796.974
2. Các khoản giảm trừ	944.660.224	1.078.568.185	1.132.126.111
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	725.506.645.609	643.761.354.946	542.532.670.863
4. Giá vốn hàng bán	659.534.200.560	590.064.271.955	499.556.925.969
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh	65.972.445.049	53.697.082.991	42.975.744.894
6. Doanh thu hoạt động tài chính	23.340.105	31.619.688	279.769.754
7. Chi phí hoạt động tài chính	6.895.534.475	7.884.134.356	7.145.764.682
Trong đó : chi phí lãi vay	6.831.284.994	7.819.199.741	7.051.273.660
8. Chi phí bán hàng	22.391.142.572	17.113.369.194	13.130.632.614
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	13.458.352.419	12.971.292.762	11.247.535.619
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	23.250.755.688	15.759.915.367	11.731.581.733
11. Thu nhập khác	1.907.819.000	1.149.941.244	449.875.900
12. Chi phí khác		34.272.450	
13. Lợi nhuận khác	1.907.819.000	1.115.668.794	449.875.900
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	25.158.574.688	16.875.584.161	12.181.457.633
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	5.534.886.431	4.218.896.040	3.045.364.408
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	19.623.688.257	12.656.688.121	9.136.093.225
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu			

(Nguồn số liệu: Bảng báo cáo KQHĐKD từ phòng KT của Công ty CP nội thất 190)

BẢNG 7: PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị: 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	543.664.796.974	644.839.923.131	726.451.305.833	101.175.126.157	18,61%	81.611.382.702	12,66%
2. Các khoản giảm trừ	1.132.126.111	1.078.568.185	944.660.224	- 53.557.926	-4,73%	-133.907.961	-12,42%
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	542.532.670.863	643.761.354.946	725.506.645.609	101.228.684.083	18,66%	81.745.290.663	12,70%
4. Giá vốn hàng bán	499.556.925.969	590.064.271.955	659.534.200.560	90.507.345.986	18,12%	69.469.928.605	11,77%
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh	42.975.744.894	53.697.082.991	65.972.445.049	10.721.338.097	24,95%	12.275.362.058	22,86%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	279.769.754	31.619.688	23.340.105	- 248.150.066	-88,70%	- 8.279.583	-26,18%
7. Chi phí hoạt động tài chính	7.145.764.682	7.884.134.356	6.895.534.475	738.369.674	10,33%	- 988.599.881	-12,54%
Trong đó : chi phí lãi vay	7.051.273.660	7.819.199.741	6.831.284.994	767.926.081	10,89%	- 987.914.747	-12,63%
8. Chi phí bán hàng	13.130.632.614	17.113.369.194	22.391.142.572	3.982.736.580	30,33%	5.277.773.378	30,84%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.247.535.619	12.971.292.762	13.458.352.419	1.723.757.143	15,33%	487.059.657	3,75%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	11.731.581.733	15.759.915.367	23.250.755.688	4.028.333.634	34,34%	7.490.840.321	47,53%
11. Thu nhập khác	449.875.900	1.149.941.244	1.907.819.000	700.065.344	155,61%	757.877.756	65,91%
12. Chi phí khác		34.272.450		34.272.450		- 34.272.450	-100 %
13. Lợi nhuận khác	449.875.900	1.115.668.794	1.907.819.000	665.792.894	147,99%	792.150.206	71,00%
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	12.181.457.633	16.875.584.161	25.158.574.688	4.694.126.528	38,54%	8.282.990.527	49,08%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	3.045.364.408	4.218.896.040	5.534.886.431	1.173.531.632	38,54%	1.315.990.391	31,19%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại				-		-	
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	9.136.093.225	12.656.688.121	19.623.688.257	3.520.594.896	38,54%	6.967.000.136	55,05%
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu							

(Nguồn số liệu: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của phòng KT Công ty CP nội thất 190)

Nhận xét: Dựa vào bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ở trên cho thấy:

Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 so với 2013 tăng 81.611.382.702 đ tương ứng với 12,66 % còn năm 2013 tăng so với 2012 số tiền 101.175.126.157 đ tương ứng 18,61%. Trong khi đó các khoản giảm trừ năm 2013 giảm so với 2012 là 53.557.926 đ, năm 2014 giảm so với năm 2013 số tiền 133.907.961 đ. Doanh thu bán hàng tăng trong khi giảm giá hàng bán lại giảm chứng tỏ đây là một sự cố gắng nỗ lực vượt bậc của công ty, công ty đã không ngừng nâng cao cả chất lượng và số lượng sản phẩm bán. Tổng doanh thu tăng khiến doanh thu thuần cũng tăng năm 2013 so với năm 2012 tăng số tiền 101.228.684.083 đ tương ứng 18,66%, năm 2014 tăng so với năm 2013 là 81.745.290.663 đ tương ứng với 12,70%. Giá vốn hàng bán tăng năm 2013 so với 2012 số tiền 90.507.345 đ tương ứng 18,12%, năm 2014 so với 2013 tăng số tiền là 69.469.928.605 đ tương ứng 11,77%. Ta thấy cả doanh thu thuần và giá vốn hàng bán đều tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu lại lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán, vì vậy mà lợi nhuận gộp tăng khá lớn năm 2013 so với năm 2012 là 24,95% còn năm 2014 so với năm 2013 là 22,86%.

Trong năm doanh nghiệp còn có thêm doanh thu hoạt động tài chính và một số thu nhập khác. Điều đó cho thấy quá trình sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng có hiệu quả.

Năm 2013 so với năm 2012 chi phí bán hàng tăng 3.982.736.580 đ tương ứng 30,33%, năm 2014 so với 2013 chi phí bán hàng tăng số tiền 5.277.773.378 đ tương ứng 30,84%. Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2013 so với năm 2012 tăng số tiền 1.723.757.143 đ tương ứng tỷ lệ 15,33% còn năm 2014 so với năm 2013 tăng số tiền 487.059.657 đ tương ứng với 3,75%. Ta thấy chi phí của doanh nghiệp từ năm 2012 tới năm 2014 đều tăng là do doanh nghiệp mở rộng bộ máy quản lý và bán hàng đồng thời do sự tăng của lạm phát đòi hỏi tăng lương và tăng chi phí. Điều đó đã gây nhiều khó khăn cho công ty trong việc giảm chi phí.

Lợi nhuận trước thuế: Trong kỳ doanh nghiệp có thu nhập khác tăng cao, doanh thu tăng mặc dù chi phí tăng cao nhưng lợi nhuận trước thuế vẫn tăng khá cao, năm 2013 so với năm 2012 lợi nhuận trước thuế tăng 38,54% và năm 2014 so với năm 2013 tăng 49,08%. Tuy chi phí tăng nhưng lợi nhuận vẫn tăng cao chứng tỏ công ty vẫn làm ăn tốt và tiến triển theo các năm.

2.6.4 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng

2.6.4.1 Phân tích nhóm các chỉ số khả năng thanh toán

Nhóm các chỉ tiêu này rất được nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp... Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp là xem xét tình hình thanh toán giúp các nhà phân tích đánh giá được chất lượng hoạt động tài chính cũng như việc chấp hành kỷ luật.

Theo như trong chương 1, mục 1.4.2.1 trang 14, đã trình bày công thức tính các chỉ tiêu đánh giá về khả năng thanh toán của công ty. Trong phần này, tác giả xin được lấy ví dụ tính toán cho một số các chỉ tiêu như sau:

- Chỉ tiêu (1):

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

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát (2012)} = 327.287.937.477 / 91.897.454.455 = 3,561$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (2):

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (2012)} = 144.470.172.349 / 84.483.305.810 = 1,710$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (3):

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh (2012)} = (144.470.172.349 - 61.410.644.584) / 84.483.305.810 = 0,983$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (4):

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

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (2012)} = 19.232.731.293 / 7.051.273.660 = 2,728$$

(Các năm khác tính tương tự).

Các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của công ty từ năm 2012 đến năm 2014 sẽ được phản ánh cụ thể qua bảng sau:

BẢNG 8: PHÂN TÍCH NHÓM CÁC CHỈ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng tài sản	327.287.937.477	353.075.749.423	382.360.104.908
2	Tổng nợ phải trả	91.897.454.455	105.205.545.770	102.474.851.158
3	Tài sản ngắn hạn	144.470.172.349	177.539.167.194	217.954.538.408
4	Tổng nợ ngắn hạn	84.483.305.810	104.708.211.325	101.998.485.159
5	Tài sản lưu động	144.470.172.349	177.539.167.194	217.954.538.408
6	Hàng tồn kho	61.410.644.584	77.101.677.091	96.690.376.675
7	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	19.232.731.293	24.694.783.902	31.989.859.682
8	Lãi vay	7.051.273.660	7.819.199.741	6.831.284.994
9	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (9=1/2)	3,561	3,356	3,731
10	Khả năng thanh toán ngắn hạn (10=3/4)	1,710	1,696	2,137
11	Khả năng thanh toán nhanh (11=(5-6)/4)	0,983	0,959	1,189
12	Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (12=7/8)	2,728	3,158	4,683

(Nguồn số liệu: phòng kế toán- Công ty cổ phần nội thất 190)

Nhận xét: Nhìn vào bảng số liệu đã phân tích trên ta thấy:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát: Qua 3 năm ta thấy hệ số thanh toán tổng quát đều ở mức trên 3 chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng tốt cơ hội chiếm dụng vốn. Khả năng thanh toán tổng quát trong năm 2012 là 3,561 nghĩa là một đồng vốn vay được đảm bảo bằng 3,561 đồng tài sản. Hệ số này tăng lên 3,356 vào năm 2013 và tăng lên 3,731 vào năm 2014. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán của công ty ngày càng tốt lên nhưng chỉ số cao làm cho việc sử dụng vốn chiếm dụng chưa đạt hết hiệu quả. Hệ số thay đổi theo các năm là do sự biến động của tổng tài sản và nợ phải trả, năm 2013 tổng tài sản và nợ phải trả có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng của nợ phải trả nhanh hơn tốc độ tăng của tổng tài sản nên chỉ số khả năng thanh toán tổng quát giảm. Nhưng tới năm 2014 thì tốc độ tăng của nợ lại thấp hơn tốc độ tăng của tài sản nên chỉ số khả năng thanh toán tăng lên.

Khả năng thanh toán ngắn hạn: Qua 3 năm ta thấy chỉ số khả năng thanh toán năm 2013 giảm so với năm 2012 nhưng tới năm 2014 lại có sự tăng mạnh. Tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp ở mức chưa cao. Mặt khác, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cao hay thấp còn phụ thuộc vào lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp và kỳ hạn thanh toán các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ. Năm 2012 một đồng tài sản ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,710 đ tài sản lưu động, năm 2013 đảm bảo bằng 1,696 đ tài sản lưu động thì năm 2014 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,137 đ tài sản lưu động.

Khả năng thanh toán nhanh: Khả năng thanh toán nhanh trong 3 năm tăng lên từ 0,983 năm 2012 lên tới 0,959 vào năm 2013 và tăng tới 1,189 vào năm 2014. Mức hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp trong 3 năm dao động ở mức 1, chứng tỏ doanh nghiệp có thể đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn kịp thời. Lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn nên làm cho khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp còn chưa cao trong năm 2012 và năm 2013. Sang năm 2014 doanh nghiệp đã tăng được khả năng thanh toán nhanh nhưng hàng tồn kho vẫn cao làm ẩn chứa nhiều rủi ro tài chính cho doanh nghiệp, vì vậy doanh nghiệp cần có giải pháp thúc đẩy công tác bán hàng để giảm lượng hàng tồn xuống mức an toàn hơn.

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay: Nhận thấy 3 năm doanh nghiệp sử dụng vốn vay ngày càng có hiệu quả hơn, bằng chứng là khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp tăng theo các năm. Tuy nhiên theo đánh giá một doanh nghiệp hoạt động tốt thường có hệ số khả năng thanh toán lãi vay từ 8 trở lên, nên cho thấy doanh nghiệp chưa sử dụng tốt nguồn vốn vay một cách có hiệu quả nhất. Hệ số thanh toán lãi vay cho biết công ty sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Năm 2012 khả năng thanh toán lãi là 2,728 lần, sang năm 2013 tăng lên là 3,158 lần và tới năm 2014 con số này là 4,683 lần. Sự tăng lên của chỉ số khả năng thanh toán lãi vay là do doanh nghiệp hoạt động tốt lên làm cho lợi nhuận trước thuế và lãi vay tăng lên.

Kết luận: Các chỉ số về khả năng thanh toán của doanh nghiệp nhìn chung là ổn và có xu hướng tốt lên, các chỉ số này đóng góp vai trò quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư vào công ty đặc biệt là vốn đầu tư từ ngân hàng thương mại. Các chỉ tiêu này giúp cho ngân hàng ra quyết định có nên cho ngân hàng vay tiếp không và nếu cho vay thì bao nhiêu là đủ.

2.6.4.2 Nhóm chỉ số về cơ cấu vốn và tình hình đầu tư

Phân tích cấu trúc tài chính của một doanh nghiệp nếu chỉ dừng ở việc phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn sẽ không thể hiện được chính sách huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Chính sách huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh mà còn đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp và tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo như chương 1 mục 1.4.2.2 trang 15 đã đưa ra các công thức đánh giá về cơ cấu vốn và tình hình đầu tư của doanh nghiệp. Trong phần này, tác giả xin được lấy ví dụ tính toán cho một số các chỉ tiêu như sau:

- Chỉ tiêu (1):

$$\text{Hệ số vốn chủ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

$$\text{Hệ số vốn chủ (2012)} = 235.490.483.022 / 327.287.937.477 = 0,720$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (2):

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

$$\text{Hệ số nợ (2012)} = 91.897.454.455 / 327.287.937.477 = 0,268$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (3):

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ (2012)} = 235.490.483.022 / 91.897.454.455 = 2,563$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (4):

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH (2012)} = 182.917.765.128 / 327.287.937.477 = 0,559$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (5):

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSNH (2012) = $144.470.172.349/327.287.937.477 = 0,441$

(Các năm khác tính tương tự).

Các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu vốn và tình hình đầu tư của công ty từ năm 2012 đến năm 2014 sẽ được phản ánh cụ thể qua bảng sau:

BẢNG 9: PHÂN TÍCH NHÓM CHỈ SỐ VỀ CƠ CẤU VỐN VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Vốn chủ sở hữu	235.490.483.022	247.820.370.653	279.885.253.750
2	Tổng nguồn vốn	327.287.937.477	353.075.749.423	382.360.104.908
3	Tổng nợ phải trả	91.897.454.455	105.205.545.770	102.474.851.158
4	Tài sản dài hạn	182.917.765.128	175.536.582.229	164.405.566.500
5	Tài sản ngắn hạn	144.470.172.349	177.539.167.194	217.954.538.408
6	Tổng tài sản	327.287.937.477	353.075.749.423	382.360.104.908
7	Hệ số vốn chủ ($7=1/2$)	0,720	0,702	0,732
8	Hệ số vốn vay ($8=3/2$)	0,268	0,298	0,281
9	Hệ số đảm bảo nợ ($9=1/3$)	2,563	2,356	2,731
10	Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn ($10=4/6$)	0,559	0,497	0,430
11	Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn ($11=5/6$)	0,441	0,503	0,570

(Nguồn số liệu: phòng kế toán)

Nhận xét:

Hệ số vốn chủ (Hc) cho biết trong tổng nguồn vốn kinh doanh thì mức độ tham gia của vốn chủ như thế nào. Qua bảng trên ta thấy doanh nghiệp có hệ số vốn chủ qua 3 năm cao trong tổng nguồn vốn (trên 70%). Chứng tỏ doanh nghiệp luôn tự chủ về mặt tài chính không bị phụ thuộc nhiều từ bên ngoài. Năm 2014 đạt giá trị cao nhất trong 3 năm là 0,732 và thấp nhất là năm 2013 với con số là 0,702. Hệ số vốn chủ của doanh nghiệp luôn ở mức cao là do nguồn vốn chủ của doanh nghiệp luôn được tăng theo các năm đảm bảo sự tự chủ tài chính cao và việc làm ăn ngày càng đi lên của doanh nghiệp.

Hệ số nợ (Hv): Ta thấy hệ số nợ so với tài sản của Công ty cổ phần nội thất 190 cuối năm 2012 là 0,268 nghĩa là cứ 1 đồng đầu tư cho tài sản thì có 0,268 đồng nợ. Năm 2014 là 0,281 tăng so với năm 2012 là 0,013 và trong năm 2013

hệ số nợ trên tổng tài sản tăng đến 0, 298. Sự biến động của hệ số nợ là do sự biến động của nợ phải trả và nguồn vốn của doanh nghiệp. Chỉ số cho thấy hệ số nợ của doanh nghiệp không cao nên mức độ tự chủ về mặt tài chính cao. Do vậy, Công ty có nhiều cơ hội và khả năng để tiếp nhận các khoản vay do sự tự chủ tài chính của mình.

Hệ số đảm bảo nợ cho biết mức độ đảm bảo nợ bằng vốn chủ sở hữu. Hệ số này có sự biến động trong 3 năm là do sự biến động của hệ số nợ và hệ số vốn chủ. Năm 2012 thì 1 đồng nợ được đảm bảo bằng 2,563 đồng vốn chủ sở hữu, năm 2013 thì 1 đồng nợ được đảm bảo bằng 2,356 đồng vốn chủ. Nguyên nhân là do nợ phải trả và vốn chủ đều tăng nhưng tốc độ tăng của nợ phải trả tăng nhanh hơn vốn chủ sở hữu. Sang năm 2014 thì 1 đồng vốn vay nợ được đảm bảo bằng 2,731 đồng vốn chủ. Trong 3 năm hệ số đảm bảo nợ của doanh nghiệp đều cao điều này rất thuận lợi cho việc kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn cho thấy sự quan trọng của tài sản dài hạn trong tổng vốn và hoạt động của công ty, tỷ suất đầu tư vào TSDH năm 2012 là 0,559 đơn vị, năm 2013 là 0,497 đơn vị và năm 2014 và 0,430 đơn vị. Do đặc thù của ngành và lĩnh vực hoạt động của công ty khá đa dạng nên tỷ suất đầu tư vào TSDH của công ty chiếm một phần không nhỏ trong tổng tài sản. Tài sản dài hạn của công ty đầu tư mua máy móc thiết bị sản xuất và phương tiện vận tải. Các giá trị của các năm cho thấy doanh nghiệp đang có xu hướng giảm bớt hạng mục đầu tư này.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn có giá trị tăng dần trong 3 năm do doanh nghiệp giảm tỉ trọng đầu tư TSDH để chú trọng hơn vào đầu tư cho TSNH. Doanh nghiệp đang chuyển hướng kinh doanh nhiều mặt hàng hơn là chú trọng cho sản xuất công nghiệp nặng. Mặc dù tỷ trọng của TSDH và TSNH ở mức không chênh lệch nhiều nhưng trong tương lai doanh nghiệp cần cân đối lại cơ cấu tài sản hơn để phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và tránh rủi ro tài chính trong tương lai.

2.6.4.3 Nhóm các chỉ số hoạt động

Theo như chương 1 mục 1.4.2.3 trang 16 đã trình bày về các công thức tính chỉ số hoạt động. Trong phần này, tác giả xin được lấy ví dụ tính toán cho một số các chỉ tiêu như sau:

- Chỉ tiêu (1):

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

$$\text{Vòng quay khoản phải thu (2012)} = 542.532.670.863 / 61.849.935.049 = 8,772 \text{ (vòng)}$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (2):

$$\text{Kỳ thu tiền} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}(360)}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

$$\text{Kỳ thu tiền (2012)} = 360/8,772 = 41,041 \text{ (ngày/vòng)}$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (3):

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

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho(2012)} = 499.556.925.969/58.715.902.166= 8,508 \text{ (vòng)}$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (4):

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}(360)}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho (2012)} = 360/8,508 = 42,313 \text{ (ngày/ vòng)}$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (5):

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

$$\text{Vòng quay vốn lưu động (2012)}= 542.532.670.863/131.291.675.256,50 = 4,132 \text{ (vòng)}$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (6):

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định (2012)} = 542.532.670.863/186.458.882.564 = 2,910$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (7):

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

$$\text{Vòng quay tổng vốn (2012)} = 542.532.670.863 / 318.773.872.397 = 1,702$$

(vòng)

(Các năm khác tính tương tự).

Các chỉ số hoạt động của công ty từ năm 2012 đến năm 2014 sẽ được phản ánh cụ thể qua bảng sau:

BẢNG 10: NHÓM CÁC CHỈ SỐ HOẠT ĐỘNG

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Doanh thu thuần	542.532.670.863	643.761.354.946	725.506.645.609
2	Các khoản phải thu bình quân	61.849.935.049	74.962.955.634	92.128.870.116
3	Số ngày trong kỳ(ngày)	360	360	360
4	Giá vốn hàng bán	499.556.925.969	590.064.271.955	659.534.200.560
5	Hàng tồn kho BQ	58.715.902.166	67.908.789.628	86.896.026.883
6	Vốn lưu động bình quân trong kỳ	131.291.675.256,50	161.004.669.772	197.746.852.801
7	Vốn cố định bình quân trong kỳ	186.458.882.564	180.997.732.397	172.701.649.448
8	Tổng vốn bình quân trong kỳ	318.773.872.397	340.231.843.450	367.717.927.166
9	Vòng quay khoản phải thu (9=1/2)	8,772	8,588	7,875
10	Kỳ thu tiền(ngày/vòng) (10=3/9)	41,041	41,920	45,715
11	Vòng quay HTK (11=4/5)	8,508	8,689	7,590
12	Kỳ luân chuyển hàng tồn kho (12=3/11)	42,313	41,431	47,431
13	Vòng quay vốn lưu động (13=1/6)	4,132	3,998	3,669
14	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (14=1/7)	2,910	3,557	4,201
15	Vòng quay toàn bộ vốn (15=1/8)	1,702	1,892	1,973

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán- Công ty cổ phần nội thất 190)

Nhận xét:

Vòng quay khoản phải thu và kỳ thu tiền:

Số vòng quay khoản phải thu càng cao thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh. Tỷ số vòng quay khoản phải thu cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Qua bảng trên ta thấy khả năng thu hồi nợ của doanh nghiệp đang bị chậm dần do số vòng quay khoản phải thu giảm đi.

Kỳ thu tiền cho biết để thu hồi được các khoản phải thu cần một thời gian bao nhiêu. Nếu số ngày này mà lớn hơn thời gian bán chịu quy định cho khách hàng thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại. Số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này thì có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi nợ đạt trước kế hoạch về thời gian. Trong 3 năm 2012- 2014 thì kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp có số ngày của một vòng quay ngày càng tăng làm chậm tốc độ quay vòng vốn. Năm 2012 vòng quay khoản phải thu quay được 8,772 vòng mỗi vòng thu tiền mất 41,041 ngày thì năm 2013 vòng quay khoản phải thu là 8,588 vòng và mỗi vòng quay mất 41,920 ngày đến năm 2014 vòng quay khoản phải thu giảm chỉ còn 7,875 vòng và mất 45,715 ngày thì mới quay hết một vòng quay khoản phải thu. Đây là phần lớn là do chính sách bán chịu của doanh nghiệp để đẩy mạnh công tác bán hàng.

Vòng quay hàng tồn kho và kỳ luân chuyển hàng tồn kho:

Theo kết quả phân tích trên ta thấy năm 2012 trong kỳ vòng tồn kho quay được 8,508 vòng mỗi vòng quay mất 42,313 ngày, năm 2013 vòng tồn kho quay được 8,689 vòng và mỗi vòng quay mất 41,431 ngày, đến năm 2014 vòng quay hàng tồn kho giảm chỉ còn 7,590 vòng trong kỳ và mất 47,431 ngày để quay hết một vòng quay hàng tồn kho. Như vậy ta thấy năm 2014 so với năm 2012 và năm 2013 thì hàng tồn kho đã quay được ít vòng hơn và số ngày trong kỳ luân chuyển hàng tồn kho cao hơn, điều này là một dấu hiệu không tốt cho thấy sự gia tăng của hàng tồn kho làm tăng chi phí bảo quản và bết bãi đồng thời vòng thu hồi vốn chậm hơn. Vì vậy doanh nghiệp cần sử dụng tốt nhiều chính sách bán hàng tốt để đẩy mạnh sản lượng hàng hóa tiêu thụ, đồng thời nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp.

Vòng quay vốn lưu động trong kỳ :

Qua bảng trên ta thấy số vòng quay vốn lưu động trong 3 năm giảm đi do sự tăng lên của vốn lưu động nhiều hơn mức độ tăng của doanh thu thuần. Năm 2012 vốn lưu động quay được 4,132 vòng, năm 2013 quay được 3,998 vòng còn
Sinh viên: Lê Thị Huyền Trang - Lớp: QT1501T

năm 2014 quay được 3,669 vòng. Tốc độ vòng quay vốn lưu động giảm đi chủ yếu là do hàng tồn kho và các khoản phải thu tăng, vì vậy doanh nghiệp cần có biện pháp đẩy nhanh vòng quay vốn lưu động.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Hiệu suất sử dụng vốn cố định trong 3 năm tăng lên chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng vốn cố định ngày càng hiệu quả hơn. Năm 2012 hiệu suất sử dụng vốn cố định là 2,910, năm 2013 hiệu suất tăng lên là 3,557 sang năm 2014 thì con số tăng lên là 4,201. Hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng lên là do vốn cố định bình quân trong kỳ tăng lên và doanh thu tăng nhưng mức tăng của doanh thu cao hơn mức tăng của vốn cố định làm hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng. Trong 3 năm hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng 1,291, đây là một cố gắng và thành quả của doanh nghiệp trong việc nâng cao chất lượng sử dụng vốn cố định.

Vòng quay toàn bộ vốn:

Chỉ tiêu cho biết một đơn vị vốn sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Tỷ số càng lớn càng thể hiện khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp nhanh hơn, tạo điều kiện hạn chế vốn dự trữ, bị chiếm dụng, ... Hiệu suất sử dụng vốn của công ty tăng từ 1,702 lên 1,973. Qua bảng trên ta thấy cùng một đồng vốn bỏ ra nhưng năm 2012 tạo ra 1,702 đ doanh thu thuần còn năm 2013 tạo ra 1,892 đ doanh thu thuần so với năm 2014 là 1,973 đ doanh thu thuần. Nguyên nhân của sự thay đổi là do tổng vốn bình quân tăng lên và doanh thu thuần cũng tăng nhưng mức độ tăng của doanh thu lớn hơn mức độ tăng của vốn lên hiệu suất sử dụng tài sản vẫn tăng. Qua 3 năm ta thấy công ty đầu tư máy móc thiết bị và mở rộng cho sản xuất là có hiệu quả mang lại doanh thu tăng.

2.6.4.4 Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời

Theo như chương 1 mục 1.4.2.4 trang 18 đã đưa ra các công thức tính về nhóm chỉ số khả năng sinh lời của công ty. Trong phần này, tác giả xin được lấy ví dụ tính toán cho một số các chỉ tiêu như sau:

- Chỉ tiêu (1):

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$ROS (2012) = 9.136.093.225 / 542.532.670.863 = 0,017$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (2):

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$ROA (2012) = 9.136.093.225/318.773.872.397 = 0,029$$

(Các năm khác tính tương tự).

- Chỉ tiêu (3):

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$ROE (2012) = 9.136.093.225/235.490.483.022 = 0,039$$

(Các năm khác tính tương tự).

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sinh lời của công ty từ năm 2012 đến năm 2014 sẽ được phản ánh cụ thể qua bảng sau:

BẢNG 11: NHÓM CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Doanh thu thuần	542.532.670.863	643.761.354.946	725.506.645.609
2	Lợi nhuận sau thuế	9.136.093.225	12.656.688.121	19.623.688.257
3	Vốn chủ sở hữu	235.490.483.022	247.820.370.653	279.885.253.750
4	Tổng tài sản bình quân	318.773.872.397	340.231.843.450	367.717.927.166
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/DTT (6=2/1)	0,017	0,020	0,027
6	ROA (7=2/4)	0,029	0,037	0,053
7	ROE (8=2/3)	0,039	0,051	0,070

(Nguồn số liệu: Phòng kế toán – Công ty cổ phần nội thất 190)

Nhận xét:

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/DT: Chỉ tiêu cho biết trong 1 đồng DTT có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Từ năm 2012-2014 công ty có tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần ngày càng tăng chứng tỏ công việc kinh doanh của công ty đang trên đà phát triển và mang lại nhiều lợi nhuận. Cụ thể là tỷ suất lợi nhuận kế toán sau thuế trên doanh thu thuần trong 3 năm đã tăng lên 0,01 đơn vị (năm 2012 con số là 0,017 thì tới năm 2014 là 0,027).

Trong 3 năm 2012- 2014, qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh bằng tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần ta thấy rằng: 3 năm công ty đã làm ăn ngày càng hiệu quả và mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (ROA): Hiệu quả sử dụng tổng tài sản phản ánh một đơn vị tài sản tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế. Qua bảng trên ta thấy trong 3 năm 2012-2014 hiệu quả sử dụng của tổng tài sản tăng lên 0,024. Sự tăng lên của hệ số ROA của doanh nghiệp là con số đáng kể chứng tỏ doanh nghiệp đã đầu tư hiệu quả. Cụ thể trong năm 2012 thì 1 đồng tài sản bình quân đầu tư trong kỳ thu được 0,029 đồng lợi nhuận sau thuế thì năm 2013 cũng với 1 đồng tài sản bình quân đầu tư doanh nghiệp thu được 0,037 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2014 với 1 đồng tài sản bình quân đầu tư trong kỳ doanh nghiệp thu được 0,053 đồng lợi nhuận. Điều đó cho thấy những nỗ lực của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng tốt lên.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ (ROE): Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra trong kỳ thì doanh nghiệp thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Qua 3 năm thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu đang ngày càng tăng lên cùng với sự tăng nhanh về vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ, điều đó chứng tỏ doanh nghiệp đang đầu tư có hiệu quả và mang lại nhiều lợi nhuận. Năm 2012 một đồng vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ mang lại 0,039 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2013 mang lại 0,051 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2014 đem lại 0,070 đồng lợi nhuận sau thuế.

2.7 Phân tích phương trình Dupont

2.7.1 Đẳng thức Dupont 1

Theo như đã trình bày ở chương 1 mục 1.4.2.5 trang 19 về phương trình dupont 1 và phương trình dupont 2. Trong phần này chúng ta sẽ đi vào phân tích cụ thể như sau:

$$\begin{aligned} ROA &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản BQ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản BQ}} \\ &= ROS \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \end{aligned}$$

Năm 2012:

$$\begin{aligned} ROA &= \frac{9.136.093.225}{318.773.872.397} = \frac{9.136.093.225}{542.532.670.863} \times \frac{542.532.670.863}{318.773.872.397} \\ &= 0,017 \times 1,702 = 0,029 \end{aligned}$$

Năm 2013:

$$\begin{aligned} ROA &= \frac{12.656.688.121}{340.231.843.450} = \frac{12.656.688.121}{643.761.354.946} \times \frac{643.761.354.946}{340.231.843.450} \\ &= 0,020 \times 1,892 = 0,037 \end{aligned}$$

Năm 2014:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{19.623.688.257}{367.717.927.166} = \frac{19.623.688.257}{725.506.645.609} \times \frac{725.506.645.609}{367.717.927.166} \\ &= 0,027 \times 1,973 = 0,053 \end{aligned}$$

Đẳng thức cho thấy ROA phụ thuộc vào 2 nhân tố là thu nhập của doanh nghiệp trên một đồng doanh thu là bao nhiêu và một đồng tài sản thì tạo ra mấy đồng doanh thu.

- Trung bình trong năm 2012 cứ một đồng giá trị tài sản trung bình đầu tư trong kỳ tạo ra 1,702 đồng doanh thu và tạo ra 0,029 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013 thì với một đồng tài sản bình quân đầu tư tạo ra 1,892 đồng doanh thu và 0,037 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2014 thì một đồng tài sản bình quân tạo ra được 1,973 đồng doanh thu và 0,053 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Để tăng ROA thì doanh nghiệp cần tăng ROS và tăng vòng quay tổng tài sản.

+ Muốn tăng ROS thì doanh nghiệp cần tăng doanh thu và lợi nhuận sau thuế nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế phải lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu để ROS tăng lên. Trong 3 năm 2012-2014 ta thấy rằng ROS của doanh nghiệp tăng lên từ 0,017 lên 0,027 tăng 0,01 (năm 2012 ROS của doanh nghiệp là 0,017 thì năm 2014 ROS là 0,027). Điều đó cho thấy ROS tăng đã làm cho ROA của doanh nghiệp tăng.

+ Để tăng ROA doanh nghiệp còn có thể tăng vòng quay tổng tài sản bằng cách tăng doanh thu và đầu tư thêm nhiều tài sản mở rộng quy mô sản xuất trong kỳ nhưng tốc độ tăng của doanh thu phải lớn hơn tốc độ tăng của tài sản bình quân đầu tư trong kỳ. Doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu được trên một đồng vốn đầu tư bình quân trong kỳ tăng thì chứng tỏ vòng quay tổng vốn của doanh nghiệp tăng và làm cho ROA tăng lên. Trong 3 năm vòng quay tổng tài sản của doanh nghiệp tăng lên từ 1,702 tới 1,973 tăng 0,271 (năm 2012 hệ số vòng quay tổng tài sản là 1,702 thì năm 2014 là 1,973). Vòng quay tổng tài sản tăng lên đã làm cho ROA của doanh nghiệp tăng lên.

Vậy ta thấy trong 3 năm ROS và vòng quay tổng tài sản của doanh nghiệp đều tăng làm cho ROA tăng lên trong 3 năm là 0,024(năm 2012 giá trị ROA là 0,029 và năm 2014 có giá trị là 0,053).

2.7.2 **Đẳng thức Dupont 2**

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản BQ}} \times \frac{\text{Tổng tài sản BQ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản BQ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - \text{Hv}} \end{aligned}$$

Năm 2012:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{9.136.093.225}{235.490.483.022} = \frac{9.136.093.225}{318.773.872.397} \times \frac{318.773.872.397}{235.490.483.022} \\ &= 0,029 \times 1,354 = 0,039 \end{aligned}$$

Năm 2013:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{12.656.688.121}{247.820.370.653} = \frac{12.656.688.121}{340.231.843.450} \times \frac{340.231.843.450}{247.820.370.653} \\ &= 0,037 \times 1,373 = 0,051 \end{aligned}$$

Năm 2014:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{19.623.688.257}{279.885.253.750} = \frac{19.623.688.257}{367.717.927.166} \times \frac{367.717.927.166}{279.885.253.750} \\ &= 0,053 \times 1,314 = 0,070 \end{aligned}$$

Phương trình ROE cho thấy ROE phụ thuộc vào ROA và hệ số nợ theo tỉ lệ thuận.

- Năm 2012 một đồng vốn chủ đầu tư thu được 0,039 đồng lợi nhuận sau thuế ,năm 2013 thu được 0,051 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2014 thu được 0,070 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Hệ số nợ càng cao thì ROE càng tăng vì chủ sở hữu chỉ bỏ ít vốn nên tỷ suất sinh lời của vốn chủ cao nhưng lại mang lại nhiều rủi ro tài chính và khó khăn trong các hoạt động thu hút vốn đầu tư.

- Để tăng ROE doanh nghiệp cần tăng ROA và tăng hệ số nợ.

+ Để tăng ROA ta có thể thực hiện như đã được trình bày như phương trình Dupont 1.

+ Để tăng hệ số nợ thì doanh nghiệp cần giảm vốn chủ đầu tư vào nguồn vốn của doanh nghiệp và tăng nguồn vốn vay. Tuy nhiên đây là biện pháp mang nhiều rủi ro tiềm ẩn cho doanh nghiệp thì nếu hệ số vay quá lớn sẽ làm doanh nghiệp phụ thuộc tài chính từ bên ngoài và gây nhiều khó khăn cho quá trình sản xuất kinh doanh. Vì vậy nếu doanh nghiệp muốn tăng ROE từ việc tăng hệ số nợ thì doanh nghiệp cần có biện pháp tăng vốn vay hợp lý để không tạo áp lực cho doanh nghiệp từ nguồn vay ngoài và bị phụ thuộc tài chính lớn gây mất kiểm soát tài chính.

2.8 Đánh giá tình hình tài chính tại công ty

2.8.1 Những kết quả đạt được

Qua việc phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình sử dụng vốn và tài sản cho thấy một cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190. Từ đó tác giả thấy những kết quả mà công ty đã đạt được như sau:

- Theo như đã trình bày trong phần 2.2.2.2 trang 35,36 và thông qua số liệu đã được tính toán trong bảng 5 trang 32 nhìn chung quy mô kinh doanh của công ty tăng nhanh từ năm 2012 đến năm 2014 (Tổng vốn của công ty năm 2013 tăng gần 26 tỷ đồng (tương đương với tỷ lệ 7,85%) so với năm 2012; năm 2014 tăng hơn 29 tỷ đồng (tương đương với tỷ lệ 8,29%) so với năm 2013. Điều đó đã cho thấy công ty có quy mô hoạt động lớn và đang ngày càng được mở rộng.

- Qua số liệu đã được nêu ở bảng 5 trang 32 và 9 trang 44, tác giả thấy rằng thành công tiếp theo của công ty phải kể đến là việc bổ sung thêm vốn chủ sở hữu (Vốn chủ sở hữu năm 2013 so với năm 2012 tăng hơn 12 tỷ đồng (tương đương với 5,26%); năm 2014 so với năm 2013 có sự tăng mạnh về vốn chủ sở hữu số tiền là hơn 32 tỷ đồng (tương đương với 12,92%); đồng thời công ty cũng giảm được vay nợ (năm 2014 giảm được gần 3 tỷ đồng). Do đó tỷ trọng vốn chủ sở hữu chiếm trên 70% tổng nguồn vốn, điều này giúp cho doanh nghiệp giảm được sức ép từ các khoản nợ vay, nâng cao tính độc lập, tự chủ trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hệ số vốn chủ của doanh nghiệp trong 3 năm luôn ở mức cao cho thấy doanh nghiệp có tiềm lực mạnh về tài chính và mức độ độc lập tài chính cao.

- Theo như đã phân tích ở bảng 7 trang 38 và bảng 11 trang 50 tác giả thấy rằng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp trong 3 năm tăng lên đáng kể. Doanh nghiệp đã tăng được doanh thu và giảm được chi phí lãi vay mặc dù các chi phí bán hàng và chi phí quản lý của doanh nghiệp trong 3 năm tăng lên nhưng tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phí nên lợi nhuận của công ty trong 3 năm vẫn tăng. Cụ thể là doanh thu thuần năm 2013 tăng so với năm 2012 là hơn 101 tỷ đồng tương ứng với 18,66% và năm 2014 tăng so với năm 2013 là gần 82 tỷ đồng tương ứng với 12,70%. Các hệ số sinh lời đều tăng lên chứng tỏ công ty làm ăn ngày càng tốt lên và có hiệu quả hơn.

- Khả năng thanh toán của công ty ở mức ổn định và có khả năng xử lý được các nhu cầu thanh toán trong kinh doanh theo số liệu phân tích của bảng 8 trang 41. Trong 3 năm từ năm 2012 đến năm 2014 dù có nhiều biến động đặc

biệt vào năm 2012 về khả năng thanh toán của doanh nghiệp, nhưng nhìn chung thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong 3 năm tăng lên và luôn ở mức ổn định. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát duy trì ở mức ổn định trên 3, khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp tăng nên và duy trì mức thấp nhất là năm 2013 là 1,696 và cao nhất trong năm 2014 là 2,137, và khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp xấp xỉ 1 đảm bảo cho việc thanh toán nhanh các khoản đến hạn còn khả năng thanh toán lãi vay tăng nhanh cao nhất là vào năm 2014 là 4,683 đảm bảo cho các khoản lãi vay.

2.8.2 Những hạn chế còn tồn tại

Mặc dù là một doanh nghiệp có tiềm lực về tài chính và hoạt động có hiệu quả nhưng doanh nghiệp cũng gặp phải nhiều khó khăn chung do tác động từ môi trường vĩ mô và các yếu tố khác của ngành. Những khó khăn mà công ty gặp phải là:

- Do ảnh hưởng của sự biến động kinh tế từ môi trường kinh tế vĩ mô nên các nhu cầu về sản phẩm nội thất cũng như nhu cầu thép trên thị trường giảm làm cho số lượng đơn đặt hàng thấp so với quy mô sản xuất của công ty, các thành phẩm tồn kho nhiều, việc kinh doanh gặp nhiều khó khăn, làm cho tổng doanh thu mặc dù tăng nhưng chưa cao (theo số liệu trong bảng 7 trang 38). Công ty cần phải có các biện pháp để mở rộng thị trường, có thêm nhiều đơn đặt hàng nhằm tăng doanh thu, từ đó tăng vòng quay của vốn.

- Lượng hàng tồn kho của công ty vẫn còn chiếm tỷ trọng khá cao vòng quay hàng tồn kho giảm và số ngày trong kỳ luân chuyển hàng tồn kho tăng như bảng 10 trang 47 đã trình bày. Công ty cần có các chính sách hợp lý trong việc giải quyết lượng hàng tồn đọng trong kho để không chỉ làm giảm chi phí lưu kho, bảo quản, mà còn đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển hàng tồn kho nói riêng và tốc độ luân chuyển vốn lưu động cũng như tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói chung.

- Theo kết quả số liệu trong bảng 10 trang 47 và mục 2.2.2.1 trang 29, tác giả nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong 3 năm từ năm 2012 -2014 giảm. Điều đó cho thấy công ty chưa có biện pháp hiệu quả trong việc quản lý và sử dụng vốn lưu động. Vốn kinh doanh của công ty bị khách hàng chiếm dụng nhiều, cụ thể là khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn (năm 2012 chiếm 44,08% và đến năm 2014 chiếm 44,98%). Mặc dù trong năm 2014 công ty đã đẩy nhanh việc thu hồi nợ nhưng vẫn chưa

đạt được những kết quả đáng kể. Công ty cần cố gắng hơn nữa để đôn đốc khách hàng trả nợ.

- Một số chi phí tăng lên làm ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp như chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng. Chi phí bán hàng năm năm 2013 so với năm 2012 tăng 30,33%, năm 2014 tăng so với năm 2013 là 30,84%. Chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2013 tăng so với năm 2012 là 15,33% và năm 2014 tăng so với năm 2013 là 3,75% (theo bảng 7 trang 38). Tốc độ tăng chi phí cao nên làm ảnh hưởng đến tốc độ tăng của lợi nhuận. Trong thời gian tới công ty cần có biện pháp giảm thiểu tối đa các loại chi phí xuống để cải thiện lợi nhuận cho công ty.

2.8.3 Nguyên nhân của những hạn chế còn tồn tại

- Mặc dù công ty đã ban hành nhiều quy chế, quy định nhưng vẫn còn chưa thực sự phù hợp và cần phải hoàn thiện để có thể nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Trước những biến động của tình hình kinh tế thế giới nói chung và tình hình thị trường Việt Nam nói riêng, công ty vẫn chưa có những giải pháp hợp lý cho việc giải quyết lượng hàng tồn kho cũng như có thêm được các đơn đặt hàng mới. Mặt khác là do quy mô hoạt động của doanh nghiệp lớn nhưng phạm vi và địa bàn tiêu thụ còn hạn chế.

- Chính sách quản lý khoản phải thu chưa hiệu quả. Tuy công ty có quy định thời hạn cấp tín dụng cho khách hàng, nhưng trên thực tế lại chưa cương quyết thực hiện thời hạn đó. Hơn nữa, công ty chưa đưa ra mức chiết khấu hợp lý trong thanh toán nên không khuyến khích được khách hàng trả tiền sớm. Bên cạnh đó, việc thẩm định tài chính và theo dõi khách hàng lại chưa được quan tâm. Chính vì vậy, vốn của công ty bị chiếm dụng tương đối nhiều, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động dẫn đến làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

- Công tác phân tích tài chính nói chung và phân tích hiệu quả sử dụng vốn nói riêng của công ty chưa được chú trọng và thực hiện thường xuyên. Hiện tại, công ty có phòng kế toán và phòng phó giám đốc tài chính, nhưng chức năng chủ yếu của phòng này chỉ đơn thuần là thực hiện công tác kế toán. Ngoài các báo cáo tài chính định kỳ, việc phân tích tài chính chỉ được thực hiện khi có yêu cầu từ Giám đốc. Do vậy, Giám đốc sẽ không thể kịp thời phát hiện những sai phạm để đưa ra các biện pháp giải quyết, khó có thể kiểm soát được tình hình tài chính một cách hiệu quả.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190

Trên đây, tác giả đã phân tích từng nét chung, riêng tình hình tài chính của công ty cổ phần nội thất 190. Từ sự phân tích đó, phần nào thấy được những mặt tích cực và hạn chế còn tồn tại. Đối với những mặt tích cực, doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy hơn nữa, còn những mặt hạn chế phần đầu tìm biện pháp khắc phục. Trong những mặt hạn chế của doanh nghiệp, có những vấn đề thuộc những nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh tế thị trường đều gặp phải: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh tế ngày càng khó khăn; chính sách chế độ của nhà nước trong lĩnh vực; những thay đổi trong quan điểm của người tiêu dùng... Những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển để thích nghi và khắc phục, chính những điều đó sẽ giúp chọn lọc những doanh nghiệp có khả năng thích nghi thì tồn tại, nếu không sẽ bị phá sản. Để tồn tại đã khó, để đứng vững càng khó hơn. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này cản trở trên con đường phát triển của doanh nghiệp.

Từ những nhận định đó, cộng thêm chút sự hiểu biết về tình hình thực tế của doanh nghiệp qua quá trình thực tập tại doanh nghiệp, em mạnh dạn đề xuất một số giải pháp với mong muốn đóng góp vào sự phát triển chung của toàn doanh nghiệp.

3.1 Định hướng chung của doanh nghiệp đến năm 2020

- Giảm thiểu các chi phí phát sinh không cần thiết, sử dụng tiết kiệm hợp lý từng đồng vốn bỏ ra.

- Áp dụng công nghệ hiện đại, nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn và năng lực. Tổ chức tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ lao động đáp ứng được yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh ngày càng cao, cả trước mắt cũng như lâu dài của công ty. Tạo điều kiện và có chính sách tốt nhất cho đời sống người lao động để họ làm việc, gắn bó và cống hiến cho sự phát triển của công ty nói riêng và của nền kinh tế cả nước nói chung.

- Tổ chức và điều hành bộ máy quản lý chặt chẽ tránh tình trạng công kênh và để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. Hoàn thiện các quy chế, quy định về công tác quản lý, điều hành và cải cách hành chính cho phù hợp với yêu cầu sản

xuất kinh doanh, loại bỏ các yếu tố gây cản trở cho hoạt động của công ty. Nâng cao trình độ, chất lượng quản trị doanh nghiệp, nâng cao tính chuyên nghiệp trong mọi hoạt động, khắc phục những tồn tại yếu kém nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong công ty.

- Giải quyết tối đa lượng hàng còn tồn kho để tăng hiệu quả sử dụng vốn tránh tình trạng tồn đọng vốn. Ký kết thêm nhiều hợp đồng mới với các công ty lớn để giải quyết lượng hàng tồn.

- Thiết lập chính sách bán hàng hợp lý để các khoản phải thu là thấp nhất tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn. Tập trung đôn đốc công tác thu hồi nợ của khách hàng, tìm hiểu làm rõ nguyên nhân tồn tại của các khoản nợ để đưa ra các giải pháp tích cực nhằm nhanh chóng thu hồi nợ cho công ty.

- Tiến hành kiểm tra giám sát thường xuyên, hạch toán đầy đủ, chính xác và kịp thời tình hình thu chi của doanh nghiệp.

- Đầu tư thêm tài sản dài hạn, chủ động tìm kiếm và mở rộng hoạt động kinh doanh sang các tỉnh thành và địa phương khác.

- Về thị trường: nâng cao uy tín, đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, nắm bắt và đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, mở rộng thị trường sang các tỉnh thành khác trong nước, và cả các nước trong khu vực như Trung Quốc, Lào, Campuchia...

3.2 Giải pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho

3.2.1 Lý do đưa ra giải pháp

Dựa vào phân phân tích của mục 2.2.2.1 trang 29 và số liệu trong bảng 10 trang 47 cho thấy lượng hàng tồn kho của công ty năm 2013 và năm 2014 tăng khá nhiều so với năm 2012. Nếu như trong năm 2012 hàng tồn kho chỉ chiếm 42,51% trong tổng tài sản ngắn hạn thì tới năm 2014 hàng tồn kho chiếm tới 44,36% trong tổng tài sản ngắn hạn. Xem xét vấn đề cho thấy hàng tồn kho tăng là chủ yếu do tồn thành phẩm, hàng hóa và một số nguyên vật liệu. Nguyên nhân khách quan là do tình hình kinh tế biến động nên hoạt động kinh doanh cũng bị ảnh hưởng khá nhiều, làm cho tốc độ bán hàng tuy có tăng so với năm trước nhưng vẫn nhỏ hơn tốc độ tăng của lượng hàng hóa sản xuất ra và thành phẩm mua vào, do đó mà lượng hàng tồn kho còn lại nhiều như vậy. Bên cạnh đó cũng một phần do các nhân viên phụ trách việc đàm phán với khách hàng chưa có kinh nghiệm. Hàng tồn kho luôn là khó khăn chung mà các doanh nghiệp sản xuất và thương mại gặp phải. Càng nhiều hàng tồn kho thì công ty càng khó khăn trong việc luân chuyển vốn và làm cho tình hình hoạt động của gặp nhiều

khó khăn. Việc tồn hàng hóa còn dẫn theo nhiều chi phí bảo quản và lưu kho.

3.2.2 Mục tiêu của giải pháp

Mục tiêu của giải pháp là làm thế nào để giảm tối đa lượng hàng hóa và nguyên vật liệu bị tồn lâu năm.

Giảm giá bán các mặt hàng tồn kho 10% trên giá bán cũ nhằm giảm lượng hàng tồn kho để tăng vòng quay hàng tồn kho

Giảm hàng tồn kho là giảm được chi phí lưu trữ hàng tồn kho, tăng doanh thu từ đó cải thiện các chỉ số hoạt động và các chỉ số sinh lời của doanh nghiệp.

3.2.3 Nội dung của giải pháp

Đầu vào

Nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra phải được tiêu chuẩn hóa để tạo thuận lợi cho công tác kiểm tra. Công ty cần tìm được các đối tác trực tiếp cung ứng hàng hóa, vật tư, nguyên vật liệu đầu vào có chất lượng cao, giá thành hợp lý đáp ứng yêu cầu của người tiêu dùng.

Công ty phải xây dựng một đội ngũ marketing có trình độ và nghiệp vụ cao để tìm hiểu thị trường, chú ý đến thị hiếu của khách hàng.

Đầu ra

Cử nhân viên bán hàng tới tận các công ty khách hàng để tìm hiểu yêu cầu của họ và giới thiệu sản phẩm của công ty.

Ưu đãi những khách hàng lâu năm, khách hàng mua với số lượng lớn.

Giảm giá đối với những hàng tồn kho còn lại khó tiêu thụ để thu tiền về để tiếp tục có vốn để đem vào quay vòng.

Đặt ra chỉ tiêu tiêu thụ cho đại lý cấp dưới để giảm gánh nặng về lượng hàng tồn kho.

Nâng cao công tác bán hàng: Nhân viên cần có kiến thức cơ bản về các mặt hàng để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Công ty nên có dịch vụ tư vấn cho khách hàng miễn phí. Hàng tháng nên có chính sách ưu đãi và giảm giá nguyên vật liệu hoặc giảm cước vận chuyển cho khách hàng.

Trong khâu tổ chức bán hàng, khi áp dụng biện pháp trên cần đòi hỏi sự am hiểu thị trường và tính toán hợp lí. Như khâu bán hàng và tư vấn thì công ty có thể đào tạo thêm cho nhân viên bán hàng về các kiến thức và kỹ năng thuyết phục và tư vấn. Để bán được nhiều hàng tồn kho công ty cũng cần giảm giá một số mặt hàng tồn lâu năm. Trên cơ sở thực tế hàng tồn kho của công ty tác giả có bảng giảm giá hàng tồn kho sau:

BẢNG 12: GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO

Đơn vị: Đồng

Tên thành phẩm	Giá cũ	Số tiền giảm	Giá mới
Ghế quây bar B01	692.644,71	69.264,47	623.380,24
Chân bàn cà phê 01	105.263,43	10.526,34	94.737,09
Chân bàn cà phê 03	282.459,55	28.245,96	254.213,60
Bàn chân sắt BCS12 – LG	912.312,13	91.231,21	821.080,92
Bàn chân sắt BCS14 – MG	820.028,13	82.002,81	738.025,32
Bàn gỗ BG01 (1200x600x750) – Ghi	654.512,75	65.451,28	589.061,48
Bàn gỗ BG01 (1200x600x750) - Vàng	503.294,78	50.329,48	452.965,30
Bàn vi tính BG03A (1200x600x750) - Vàng	289.073,36	28.907,34	260.166,02
Bàn gấp BHL12	808.660,67	80.866,07	727.794,60
Bàn học sinh 01	869.911,36	86.991,14	782.920,22
.....

Chú trọng công tác quảng cáo: quảng cáo là một trong những công cụ quan trọng nhất của hoạt động bán hàng. Do đó để nâng cao hiệu quả kinh doanh và khẳng định vị trí của công ty trên thương trường, công ty nên có kế hoạch cho chi phí quảng cáo và bán hàng khoảng 5% doanh thu dự kiến đạt được thêm. Thiết lập một số quảng cáo thật tốt, phù hợp với đặc điểm tình hình của sản phẩm, tổ chức khuyến mãi cho khách hàng mua hàng với số lượng lớn để thu hút khách hàng.

Để giảm lượng hàng tồn kho doanh nghiệp đã giảm 10% giá bán và có nhiều chính sách ưu đãi cho khách hàng đặc biệt là khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp.

Theo như những phân tích trên tác giả sẽ giảm 10% giá bán một số mặt hàng đặc biệt là bàn ghế vì chuẩn bị năm học mới bắt đầu thì nhu cầu bàn ghế học sinh sẽ tăng cao do đó công ty sẽ áp dụng các chính sách khuyến mại và giảm giá để giải quyết một lượng lớn các sản phẩm này. Dự kiến chung của giải pháp sẽ giảm được 15% lượng hàng tồn kho. Mà theo số liệu thống kê của công ty thì bàn ghế chiếm 40% tổng doanh thu thuần của doanh nghiệp.

Khi áp dụng biện pháp này doanh nghiệp cần chi cho chi phí bán hàng khoảng 5% doanh thu dự kiến tăng thêm.

3.2.4 Kết quả dự kiến

Khi thực hiện các biện pháp trên dự kiến doanh nghiệp sẽ giảm được 15% lượng hàng tồn kho, nên các nhân tố sẽ bị ảnh hưởng khi thực hiện biện pháp là:

- Hàng tồn kho là : $96.690.376.675 * 85\% = 82.186.820.173,75$ (đ)
- Hàng tồn kho bình quân: $(82.186.820.173,75 + 77.101.677.091) / 2 = 79.644.248.632,38$ (đ)
- Vốn lưu động: $217.954.538.408 - 96.690.376.675 * 15\% = 203.450.981.906,75$ (đ)
- Vốn lưu động bình quân: $(203.450.981.906,75 + 177.539.167.194) / 2 = 190.495.074.550,38$ (đ)
- Tổng tài sản : $382.360.104.908 - 96.690.376.675 * 15\% = 367.856.548.406,75$ (đ)
- Tổng tài sản BQ: $(367.856.548.406,75 + 353.075.749.423) / 2 = 360.466.148.914,88$ (đ)
- Doanh thu thuần : $725.506.645.609 * (1 + 15\% * 40\%) = 769.037.044.345,54$ (đ)
- Giá vốn hàng bán chiếm 90% doanh thu: $90\% * 769.037.044.345,54 = 692.133.339.910,99$ (đ)
- Chi phí bán hàng mới : $22.391.142.572 + 5\% * (769.037.044.345,54 - 725.506.645.609) = 24.567.662.509$ (đ)
- LNTT sau thực hiện giải pháp : DT mới – GVHB mới + Doanh thu hoạt động tài chính – chi phí hoạt động tài chính – chi phí bán hàng mới - chi phí quản lý doanh nghiệp + Lợi nhuận khác
 $= 769.037.044.345,54 - 692.133.339.910,99 + 23.340.105 - 6.895.534.475 - 24.567.662.509 - 13.458.352.419 + 1.907.819.000 = 33.913.314.136,55$ (đ)
- LNST sau khi thực hiện giải pháp: $33.913.314.136,55 * 78\% = 26.452.385.026,51$ (đ)
(thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2014 được tính là 22%)

BẢNG 13: KẾT QUẢ DỰ TÍNH KHI GIẢM HÀNG TỒN KHO

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch	
			Giá trị tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Hàng tồn kho BQ	86.896.026.883	79.644.248.632,38	-7.251.778.250,62	-8,35%
Vốn lưu động BQ	197.746.852.801	190.495.074.550,38	-7.251.778.250,62	-3,67%
Tổng tài sản BQ	367.717.927.166	360.466.148.914,88	-7.251.778.251,12	-1,97%
Vốn chủ sở hữu	279.885.253.750	279.885.253.750	0	0,00%
Giá vốn hàng bán	659.534.200.560	692.133.339.910,99	32.599.139.350,99	4,94%
Doanh thu thuần	725.506.645.609	769.037.044.345,54	43.530.398.736,54	6,00%
Chi phí bán hàng	22.391.142.572	24.567.662.509,00	2.176.519.937,00	9,72%
Lợi nhuận sau thuế	19.623.688.257	26.452.385.026,51	6.828.696.769,51	34,80%
Vòng quay hàng tồn kho	7,59	8,690	1,100	14,50%
Vòng quay vốn lưu động	3,669	4,037	0,368	10,03%
ROS	0,027	0,034	0,007	27,40%
ROA	0,053	0,073	0,020	38,46%
ROE	0,07	0,095	0,025	35,02%

Khi giảm được 15% lượng hàng tồn kho xuống (giả sử các yếu tố khác không thay đổi) ta thấy hàng tồn kho BQ, vốn lưu động BQ và tổng tài sản BQ giảm một lượng là 7.251.778.251,12 đồng làm cho vòng quay hàng tồn kho tăng từ 7,59 vòng lên 8,690 vòng trong một năm tăng 1,100 vòng/năm (tương ứng tăng 14,5% so với trước khi thực hiện giải pháp). Theo đó ta thấy vòng quay vốn lưu động cũng tăng từ 3,669 vòng/ năm lên 4,037 vòng/ năm tăng 0,368 vòng/năm (tương ứng tăng 10,03% so với trước khi thực hiện giải pháp). Sau khi thực hiện giải pháp thì giảm được 15% lượng hàng tồn kho làm cho doanh thu ước tính tăng lên là 769.037.044.345,54 đồng và chi phí bán hàng và giá vốn hàng bán đều tăng lên nhưng tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phí lên các chỉ số ROS, ROA và ROE của doanh nghiệp đều tăng (ROS tăng so với trước khi thực hiện giải pháp 0,007, ROA tăng là 0,02 và ROE tăng là 0,025).

3.3 Giải pháp 2: Giải pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ

3.3.1 Lý do đưa ra giải pháp

Theo như phần phân tích của mục 2.2.2.1 trang 29 và số liệu trong bảng 10 trang 47 ta thấy năm 2013 và năm 2014 các khoản nợ phải thu tăng khá mạnh so

Khoá luận tốt nghiệp

với năm 2012. Nếu như năm 2012 các khoản nợ phải thu là hơn 63 tỷ VNĐ thì đến năm 2013 là hơn 86 tỷ VNĐ và đến năm 2014 thì các khoản phải thu tăng đến hơn 98 tỷ VNĐ. Trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn thì việc thu hồi vốn để đưa vào vòng quay là vô cùng cần thiết.

Danh sách khách hàng nợ chủ yếu của công ty

Tên khách hàng	Số tiền nợ(VNĐ)	%/ tổng nợ
Công ty Cổ phần thương mại Bắc Việt (nhà phân phối)	12.236.140.899	12,48%
Công ty Cổ phần 190	10.799.374.933	11,02%
Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Giang Nam	8.793.054.404	8,97%
Công ty TNHH sản xuất và thương mại ONC (showroom tại HN)	7.256.717.132	7,52%
Công ty TNHH thương mại và sản xuất Tân Phú	5.625.243.212	5,74%
.....		

3.3.2 Mục tiêu của giải pháp

Giảm 20% các khoản phải thu xuống. Giảm được các khoản phải thu thì làm giảm tài sản ngắn hạn, từ đó tăng được vòng quay vốn lưu động và làm cho hiệu quả sử dụng vốn của công ty sẽ được cải thiện hơn.

3.3.3 Nội dung giải pháp

Đối với những khách hàng quen thuộc của công ty thì việc thu hồi nợ cần khéo léo tránh làm ảnh hưởng tới mối quan hệ làm ăn lâu dài của công ty. Có thể sử dụng biện pháp là khi ký hợp đồng mua bán hàng hóa hay nguyên vật liệu của các công ty này ta sẽ trả 70% tiền hàng, 30% còn lại ta sẽ trừ vào tiền nợ trước đó của công ty. Như vậy vừa củng cố được uy tín của công ty mà vẫn có thể thu hồi nợ mà không sợ mất lòng những vị khách lâu năm.

Đối với khách hàng mới thì sẽ áp dụng những biện pháp sau:

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản thu trong và ngoài công ty, thường xuyên đôn đốc để thu hồi nợ đúng hạn.

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro khách hàng không thanh toán như yêu cầu tạm ứng, đặt cọc trước một khoản tiền khi ký kết hợp đồng.

- Có các khoản bán chịu với tùy loại khách hàng, áp dụng hình thức chiết khấu dành cho các khách hàng thanh toán ngay hay thanh toán trong một thời

gian ngắn (nếu khách hàng trả tiền trước hoặc thanh toán sau khi công ty đã giao hàng trong thời hạn không quá 1 tuần thì sẽ được hưởng chiết khấu 1% giá trị đơn hàng. Như vậy sẽ khuyến khích khách hàng nhanh chóng trả tiền nhằm tránh tình trạng bị ứ đọng vốn như hiện nay).

- Trong khoản mục phải thu khách hàng của công ty có 12,48% là khoản nợ của công ty cổ phần thương mại Bắc Việt và 7,52% là khoản nợ của công ty TNHH sản xuất và thương mại ONC, còn lại là khoản nợ của những khách hàng khác. Đây là 2 khoản nợ phát sinh từ năm 2012 nhưng khách hàng vẫn chưa thanh toán. Vì vậy công ty nên nhanh chóng thu hồi nợ của hai công ty này để đẩy nhanh vòng quay vốn.

3.3.4 Kết quả dự kiến

Khi thực hiện các biện pháp trên dự kiến sẽ thu hồi được 20% các khoản nợ thương mại, nên các nhân tố sẽ bị ảnh hưởng khi thực hiện biện pháp là:

- Phải thu của khách hàng giảm: $98.031.699.063 \times 20\% = 19.606.339.813$ (đ)
- Phát sinh thêm khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng. Phần phát sinh này được hạch toán vào chi phí tài chính của công ty. Dự kiến tăng khoảng 2% so với chi phí tài chính cũ.

Chi phí tài chính : $6.895.534.475 \times (1+2\%) = 7.033.445.164,50$ (đ)

- Các khoản phải thu : $98.031.699.063 - 19.606.339.813 = 78.425.359.250$ (đ)
- Các khoản phải thu bình quân : $(86.226.041.169 + 78.425.359.250) / 2 = 82.325.700.209,5$ (đ)
- Vốn lưu động : $217954538408 - 19.606.339.813 = 198.348.198.595$ (đ)
- Tài sản ngắn hạn giảm một lượng tương ứng bằng lượng giảm các khoản phải thu.
- LNTT mới: $LNTT$ cũ – Chi phí tài chính tăng thêm $= 25.158.574.688 - (7.033.445.164,50 - 6.895.534.475) = 25.020663.998,50$ (đ)
- LNST mới: $25.020663.998,50 \times 78\% = 19.516.117.918,83$ (đ)
(thuế thu nhập doanh nghiệp 2014 được tính là 22%)

BẢNG 14: KẾT QUẢ DỰ KIẾN KHI ĐẨY MẠNH CÔNG TÁC THU HỒI NỢ

Đơn vị: Đồng

Chi tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch	
			Giá trị tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Các khoản phải thu	98.031.699.063	78.425.359.250	-19.606.339.813	-20,00%
Các khoản phải thu BQ	92.128.870.116	82.325.700.210	-9.803.169.906	-10,64%
Tài sản ngắn hạn	217.954.538.408	198.348.198.595	-19.606.339.813	-9,00%
Tổng tài sản	382.360.104.908	362.753.765.095	-19.606.339.813	-5,13%
Vốn lưu động BQ	197.746.852.801	187.943.682.895	-9.803.169.906	-4,96%
Chi phí tài chính	6.895.534.475	7.033.445.165	137.910.690	2,00%
Lợi nhuận sau thuế	19.623.688.257	19.516.117.918,83	-107.570.338	-0,55%
Vòng quay các khoản phải thu	8,433	8,813	0,38	4,51%
Vòng quay vốn lưu động	3,669	3,86	0,191	5,21%
ROA	0,053	0,054	0,001	1,51%

Giả sử trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi và công ty đã đẩy mạnh được công tác thu hồi nợ, thu hồi được 20% các khoản phải thu của khách hàng. Theo bảng trên ta thấy khi các khoản phải thu giảm thì tài sản ngắn hạn và tổng tài sản của doanh nghiệp giảm một lượng tương ứng. Điều đó đã thúc đẩy vòng quay các khoản phải thu quay nhanh hơn tăng từ 8,433 vòng/năm lên 8,813 vòng/năm tăng lên 0,380 vòng/năm, và vòng quay vốn lưu động tăng do vốn lưu động bình quân giảm làm hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của doanh nghiệp tăng lên. Cụ thể là vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp tăng từ 3,669 vòng/năm lên 3,860 vòng/năm tăng lên so với trước khi thực hiện giải pháp là 0,191 vòng/năm. Việc giảm các khoản phải thu đã kéo theo sự tăng lên của vòng quay các khoản phải thu và vòng quay vốn lưu động làm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tăng.

Theo như kết quả tính toán trên, sau khi thực hiện giải pháp các khoản phải thu của doanh nghiệp giảm 20% sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới vòng quay các khoản phải thu và vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh nghiệp phát sinh chi phí tài chính tăng thêm so với trước khi thực hiện giải pháp là 2%, điều này làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp và làm cho chỉ số ROA tăng lên so với trước khi thực hiện giải pháp là 0,001(tương ứng với 1,51%).

3.4 Giải pháp 3: Giải pháp về tăng doanh thu cho Công ty

3.4.1 Lý do đưa ra giải pháp

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đưa ra ở chương 2 mục 2.6.3 trang 38,39 tác giả thấy doanh thu của công ty trong năm 2013 và năm 2014 đều tăng so với năm 2012 đặc biệt năm 2014 tăng nhanh hơn. Nhưng doanh thu của doanh nghiệp sẽ còn tăng được nhanh hơn nếu doanh nghiệp mở rộng thêm chi nhánh kinh doanh của mình ở những khu vực có tiềm năng mà doanh nghiệp chưa khai thác đến. Hiện nay Công ty cổ phần nội thất 190 đã có chi nhánh ở các tỉnh thành lớn như Hà Nội, Sài Gòn, Hải Phòng, Đà Nẵng, Thanh Hóa... Nhưng lại chưa chú ý đến thị trường tiềm năng như là Quảng Ninh, Hải Dương, Nam Định..

3.4.2 Mục tiêu của giải pháp

Tăng 10% doanh thu. Tăng được doanh thu sẽ tăng được các chỉ số về hiệu quả hoạt động và các chỉ tiêu sinh lời. Điều đó rất có lợi cho việc thu hút vốn đầu tư cũng như khả năng vay nợ, uy tín cho công ty.

3.4.3 Nội dung giải pháp

Dựa vào mối quan hệ sẵn có và những sự tìm hiểu về thị trường, doanh nghiệp đã quyết định mở rộng thị trường tại Quảng Ninh.

Doanh nghiệp cần thiết lập một đội ngũ bán hàng và quản lý cho chi nhánh mới, lên ưu tiên những người am hiểu về lĩnh vực kinh doanh này và am hiểu về con người và khu vực này. Dự tính chi phí cho quản lý chi nhánh bán hàng tăng so với trước là 5%.

Cần một chiến dịch quảng cáo và các chính sách ưu đãi giảm giá cho khách hàng mới nhằm thu hút lượng khách hàng mới. Dự tính chi phí cho các chính sách bán hàng tăng so với trước khoảng 3%.

3.4.4 Kết quả dự kiến

Với biện pháp mở rộng thị trường kinh doanh thì doanh nghiệp sẽ có nguồn lợi nhuận tăng đáng kể nhưng cũng phải đầu tư nhiều chi phí từ việc khảo sát thị trường, xây dựng hệ thống bán hàng, các chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng tăng lên. Cụ thể các chỉ tiêu bị ảnh hưởng là:

- Doanh thu thuần: $(1+10\%)*725.506.645.609 = 798.057.310.170$ (đ)
- Giá vốn hàng bán dự tính chiếm 90% tổng doanh thu đạt được: $90\%*798.057.310.170 = 718.251.579.153$ (đ)
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: $(1+5\%)*13.458.352.419 = 14.131.270.040$ (đ)

- Chi phí bán hàng: $(1+3\%)*22.391.142.572 = 23.062.876.849$ (đ)
- LNTT: Doanh thu thuần – giá vốn hàng bán+ doanh thu hoạt động tài chính – chi phí hoạt động tài chính – chi phí quản lý doanh nghiệp- chi phí bán hàng + lợi nhuận khác = $798.057.310.170 - 718.251.579.153 + 23.340.105 - 6.895.534.475 - 14.131.270.040 - 23.062.876.849 + 1.907.819.000 = 37.647.208.757,89$ (đ)
- LNST: $37.647.208.757,89 * 78\% = 29.364.822.831,15$ (đ)
(thuế thu nhập doanh nghiệp 22%)

BẢNG 15: KẾT QUẢ DỰ KIẾN GIẢI PHÁP TĂNG DOANH THU

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch	
			Giá trị tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Doanh thu thuần	725.506.645.609	798.057.310.170	72.550.664.561	10,00%
Giá vốn	659.534.200.560	718.251.579.153	58.717.378.593	8,90%
Lợi nhuận gộp	65.972.445.049	79.805.731.017	13.833.285.968	20,97%
Chi phí bán hàng	22.391.142.572	23.062.876.849	671.734.277	3,00%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	13.458.352.419	14.313.270.040	675.917.621	5,00%
Lợi nhuận trước thuế	25.158.574.688	37.465.208.758	12.306.634.070	48,92%
Lợi nhuận sau thuế	19.623.688.257	29.222.862.831	9.599.174.574	48,92%
ROS	0,027	0,037	0,010	35,62%
ROE	0,074	0,111	0,037	49,65%
ROA	0,053	0,079	0,026	49,95%

Mặc dù sau khi thực hiện giải pháp thì kéo theo các chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên. Nhưng mức độ tăng của chi phí thấp hơn mức độ tăng của doanh thu nên sau khi thực hiện giải pháp thì doanh thu của công ty đã tăng đáng kể.

Sau khi tăng được 10% doanh thu thì đã kéo theo sự tăng của lợi nhuận trước thuế là 12.306.634.070 đồng và lợi nhuận sau thuế là 9.599.174.574 đồng. Các chỉ số sinh lời của doanh nghiệp cũng tăng đáng kể ROS tăng từ 0,027 lên 0,037 tăng so với trước là 0,01; ROE tăng từ 0,074 lên 0,111 tăng so với trước là 0,037 và ROA tăng từ 0,053 lên 0,079 tăng lên so với trước là 0,026.

KẾT LUẬN

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190 đã cho thấy vai trò quan trọng của việc phân tích tài chính trong doanh nghiệp. Phân tích tài chính doanh nghiệp ảnh hưởng tới sự định hướng cho doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển tiếp theo, đồng thời giúp những đối tượng liên quan tới doanh nghiệp biết rõ hơn về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua những phân tích cụ thể về số liệu, nguyên nhân và đưa ra những giải pháp giúp cho các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp nhìn ra được điểm mạnh để phát huy, chỉ ra được điểm yếu để khắc phục. Ngoài ra kết quả từ việc phân tích này còn giúp các nhà đầu tư đưa ra các quyết định tài chính, giúp họ có quyết định đúng đắn và chính xác hơn.

Trong giai đoạn năm 2012-2014 Công ty cổ phần nội thất 190 đã đạt được nhiều thành tích nhất định như: Doanh thu đạt được của công ty là tương đối cao, đã giảm được nhiều khoản chi phí và tăng lợi nhuận. Đó là một thành tựu lớn của doanh nghiệp một sự cố gắng phấn đấu của doanh nghiệp trong điều kiện nền kinh tế còn nhiều bất ổn và sự cạnh tranh gay gắt trong ngành. Nhưng bên cạnh đó công ty cũng gặp phải không ít khó khăn khi lượng hàng tồn kho lớn và các khoản phải thu tăng cao. Điều đó đã kéo theo một số vấn đề phát sinh về chi phí bảo quản bền bãi, giảm khả năng thanh toán, giảm doanh thu đạt được và hiệu quả kinh doanh của công ty giảm.

Bước sang một giai đoạn mới công ty cần phải cố gắng nỗ lực hơn nữa để giải quyết một số vấn đề khó khăn đang gặp phải bằng cách thực hiện các giải pháp. Việc ưu tiên của công ty là cần giải quyết lượng hàng tồn kho và thu hồi các khoản phải thu của khách hàng để có thể tăng vòng quay vốn và tăng hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra công ty cũng cần có một số giải pháp để mở rộng môi trường kinh doanh nâng cao năng lực cạnh tranh trong tương lai.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty cổ phần nội thất 190 trong năm 2012-2014.
2. Khóa luận tốt nghiệp năm 2014 của sinh viên Phạm Thị Ngọc Dung.
3. Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp, tác giả GS,TS Ngô Thế Chi NXB Tài chính.
4. Các trang báo mạng:
 - Tailieu.vn
 - Luanvan.net.vn
 - Doc.edu.vn