

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 Quỳnh

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2015

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

MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE

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

Sinh viên : Lê Thị Quỳnh

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Diệp

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 Quỳnh

Mã SV: 1112404069

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty
TNHH Viglacera GlassKote.

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).
 - Xây dựng cơ sở lý luận về phân tích tài chính và hoạt động phân tích tài chính tại doanh nghiệp.
 - Phân tích thực trạng tình hình tài chính tại Công ty TNHH Viglacera GlassKote.
 - Đưa ra các biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Viglacera GlassKote..
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Số liệu khóa luận thu thập tại Công ty TNHH Viglacera GlassKote..
 - Bảng cân đối kế toán năm 2012-2013-2014.
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012-2013-2014.

Khóa luận sử dụng các phương pháp luận khoa học như so sánh, tổng hợp để phân tích, ngoài ra còn sử dụng bảng biểu để minh họa tăng tính thuyết phục.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Đơn vị thực tập: Công ty TNHH Viglacera GlassKote.
Địa chỉ: Số 2 Hoàng Quốc Việt, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội (Tòa nhà Viglacera –Exim)

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Viglacera GlassKote.

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 ngàythángnăm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng 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.NSUT 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:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	2
1.1. Cơ sở lí luận về phân tích tài chính doanh nghiệp.....	2
1.1.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp.....	2
1.1.2. Sự cần thiết của việc phân tích tài chính doanh nghiệp.	2
1.1.3. Đối tượng nghiên cứu.....	4
1.1.4. Chức năng của việc phân tích tài chính doanh nghiệp.....	4
1.2. Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.3. Tài liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp.....	5
1.4. Phương pháp phân tích	5
1.4.1. Phương pháp so sánh.....	5
1.4.2. Phương pháp tỉ lệ :.....	6
1.5. Nội dung phân tích.	6
1.5.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty.....	6
1.5.1.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán.....	6
1.5.1.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.	7
1.5.2. Đánh giá rủi ro tài chính.....	8
1.5.2.1. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.	8
1.5.2.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....	10
1.5.2.3. Hệ số tài trợ.	11
1.5.3. Hiệu quả sử dụng vốn.....	12
1.5.4. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.....	13
1.5.5. Khả năng sinh lời.....	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE	17
2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Viglacera GlassKote.....	17
2.1.1. Khái quát về công ty TNHH Viglacera GlassKote.	17
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	17
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và nhân sự công ty:.....	19
2.1.3.1. Sơ đồ tổ chức.....	19

2.1. 3.2. Chức năng, nhiệm vụ.....	20
2.1.4. Năng lực sản xuất kinh doanh.	22
2.1.4.1. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh.	22
2.1.4.2. Năng lực nhân sự & thiết bị.....	23
2.1.4.3. Các đối tác cung cấp nguyên vật liệu.	24
2.1.5. Kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012-2014	26
2.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty.....	27
2.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán.....	27
2.2.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản.	27
2.2.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn.....	33
2.2.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.	38
2.2.2.1. Phân tích tổng doanh thu.	41
2.2.2.2. Phân tích chi phí.	42
2.2.2.3. Phân tích lợi nhuận.	44
2.3. Đánh giá rủi ro tài chính.....	46
2.3.1. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.	46
2.3.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.	49
2.3.3. Hệ số tự tài trợ.	51
2.4. Hiệu quả sử dụng vốn.....	52
2.5. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.....	54
2.6. Khả năng sinh lời.....	57
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE.....	61
3.1. Những thuận lợi và thách thức đối với công ty TNHH Viglacera GlassKote trong thời gian tới.....	61
3.1.1. Thuận lợi.....	61
3.1.2. Thách thức.	62
3.2. Một số nhận xét tình hình tài chính công ty.	63
3.3. Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính công ty.	64
3.3.1. Giảm lượng hàng tồn kho.	64
3.3.1.1. Thực tế:.....	64
3.3.1.2. Mục đích:	64

3.3.1.3. Giải pháp:	64
3.3.1.4. Chi phí:	65
3.3.1.5. Kết quả đạt được:.....	65
3.3.2. <i>Giảm khoản phải thu.</i>	66
3.3.2.1. Thực tế:.....	66
3.3.2.2. Nguyên nhân:.....	66
3.3.2.3. Giải pháp:	66
3.3.2.4. Chi phí:	67
3.3.2.5. Kết quả:.....	69
3.3.3. Giảm các khoản phải trả.	69
3.3.3.1. Thực tế:.....	69
3.3.3.2. Nguyên nhân:.....	69
3.3.3.3. Giải pháp:	70
KẾT LUẬN	71
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	72

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
LN	Lợi nhuận
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
DT	Doanh thu
BH	Bán hàng
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
TC	Tài chính
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
LNST	Lợi nhuận sau thuế
VLC	Vốn lưu chuyển

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu.....	26
Bảng 2 : Khái quát về tài sản.....	28
Bảng 3: Khái quát về nguồn vốn (Nguồn: Bảng cân đối kế toán).....	33
Bảng 4: Phân tích biến động các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.	39
Bảng 5:Tổng doanh thu	41
Bảng 6: Tổng chi phí.	43
Bảng 7: Phân tích lợi nhuận	45
Bảng 8: Mối quan hệ giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển.....	47
Bảng 9: các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.	49
Bảng 10: Hệ số tự tài trợ.....	51
Bảng 11: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.....	52
Bảng 12: Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.....	54
Bảng 13: Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.....	57
Bảng 14: Dự tính kết quả giải phóng hàng tồn kho.....	65
Bảng 15: Các chỉ tiêu về hàng tồn kho.....	65
Bảng 16: Bảng dự kiến chi phí chiết khấu.....	68
Bảng 17: Bảng dự kiến kết quả đạt được.....	69

LỜI MỞ ĐẦU

Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp hay cụ thể hoá là việc phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu, so sánh các số liệu, tài liệu về tình hình tài chính hiện hành và trong quá khứ nhằm mục đích đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai. Phân tích tài chính có vai trò quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Việc thường xuyên phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp sẽ cho các nhà doanh nghiệp thấy rõ thực trạng của doanh nghiệp mình và sẽ có các biện pháp kịp thời và hữu hiệu nhằm ổn định tình hình tài chính hợp lí và vững mạnh. Do đó, việc phân tích tài chính doanh nghiệp sẽ góp phần quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong những kỳ sắp tới.

Công ty TNHH Viglacers GlassKote hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng, cụ thể là sản xuất, gia công các loại kính sơn màu nội thất mang thương hiệu GlassKote. Tình hình doanh thu của công ty 3 năm gần đây tương đối khả quan tuy nhiên hệ số nợ của công ty còn cao, lượng hàng tồn kho lớn, phải thu khách hàng cao, vòng quay khoản phải thu giảm, khả năng thanh toán nhanh thấp.

Chính vì tầm quan trọng của tài chính đối với hoạt động và sự phát triển của doanh nghiệp em chọn đề tài **“Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Viglacera GlassKote ”** cho khóa luận của mình.

Kết cấu đề tài gồm 3 phần

Chương 1: Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng tình hình tài chính công ty TNHH Viglacera GlassKote

Chương 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính công ty TNHH Viglacera GlassKote.

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện tại, giúp các nhà quản lý đưa ra được quyết định chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp các đối tượng quan tâm đưa ra những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó đi đến những 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 của một doanh nghiệp. Mỗi đối tượng lại quan tâm theo góc độ và mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về các thông tin tài chính của doanh nghiệp rất đa dạng, đòi hỏi việc phân tích tài chính phải được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau để từ đó đáp ứng được các nhu cầu của mỗi đối tượng quan tâm. (Ngô Thế Chi, tr 5, 2008) [1].

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

Mục đích lớn nhất của phân tích tài chính doanh nghiệp là giúp những người ra quyết định lựa chọn được phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng tài chính và tiềm năng của doanh nghiệp. Bởi vậy, việc phân tích tài chính doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng đối với nhiều phía (chủ doanh nghiệp và bên ngoài).

Đối với chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp: là người trực tiếp quản lý doanh nghiệp mỗi quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Bên cạnh đó, các quản trị doanh nghiệp còn quan tâm đến nhiều mục tiêu khác như tạo công ăn việc làm, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí, phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường... Tuy nhiên, một doanh nghiệp chỉ có thể thực hiện được mục tiêu này nếu đáp ứng được hai yêu cầu cơ bản: Kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục, cuối cùng sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và buộc phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả

năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động và đóng cửa. Như vậy, các nhà quản trị doanh nghiệp cần có đủ thông tin và hiểu rõ doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình tài chính đã qua, thực hiện cân bằng tài chính, khả năng thanh toán, sinh lợi, rủi ro và dự đoán tình hình tài chính nhằm đề ra quyết định đúng.

Đối với các chủ ngân hàng và những người cho vay: mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Thu nhập của họ là lãi suất tiền vay. Vì vậy, đối với những khoản cho vay ngắn hạn, người cho vay rất quan tâm đến khả năng thanh toán ngay của doanh nghiệp. Đối với các khoản cho vay dài hạn, người cho vay lại quan tâm đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp vì đó là cơ sở của việc hoàn trả vốn và lãi vay dài hạn.

Ngoài ra, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm đến số lượng vốn của chủ sở hữu. Bởi vì, số vốn chủ sở hữu này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro. (Ngô Thế Chi, tr 9, 2008) [1].

Đối với các nhà cung cấp vật tư, thiết bị, hàng hoá, dịch vụ, họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng, thanh toán chậm hay không. Cũng như các chủ ngân hàng và các nhà cho vay, nhóm người này cũng cần phải biết được khả năng thanh toán hiện tại và thời gian sắp tới của khách hàng.

Đối với các nhà đầu tư: (cổ đông, cá nhân, đơn vị, doanh nghiệp khác) mối quan tâm của họ là hướng đến những tính toán về giá trị doanh nghiệp. Thu nhập của họ là tiền lời được chia và thặng dư giá trị vốn. Vì vậy, họ cần những thông tin và điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính với các nhà đầu tư là để đánh giá doanh nghiệp và dự đoán giá trị cổ phiếu, dựa vào việc nghiên cứu các báo cáo tài chính, khả năng sinh lời, phân tích rủi ro trong kinh doanh... (Ngô Thế Chi, tr 8, 2008) [1].

1.1.3. Đối tượng nghiên cứu.

Quá trình và kết quả tổ chức vận động, chuyển hóa các nguồn lực tài chính của doanh nghiệp có thể được biểu hiện bằng những chỉ tiêu kinh tế cụ thể nhưng cũng có thể được thể hiện thông qua miêu tả cuộc sống kinh tế tài chính đã và đang diễn ra. Sự miêu tả cùng với nghiên cứu các chỉ tiêu kinh tế cụ thể, các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng đến các quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh chính là đối tượng nghiên cứu của phân tích tài chính doanh nghiệp. (Ngô Thế Chi, tr 18, 2008) [1].

1.1.4. Chức năng của việc phân tích tài chính doanh nghiệp.

Thực hiện chức năng đánh giá, làm sáng tỏ các vấn đề: quá trình phân phối, tạo lập, sử dụng vốn và các quỹ tiền tệ ở doanh nghiệp diễn ra như thế nào, tác động ra sao đến kết quả hoạt động...

Thực hiện chức năng dự đoán, giúp xem xét tiềm lực tài chính, diễn biến luồng chuyển dịch giá trị, sự vận động của vốn hoạt động trong tương lai của doanh nghiệp, dự đoán tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai để đưa ra những quyết định phù hợp đáp ứng mục tiêu mong muốn của các đối tượng quan tâm. (Ngô Thế Chi, tr 14, 2008) [1].

Thực hiện chức năng điều chỉnh, phân tích tài chính giúp doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm nhận thức rõ nội dung, tính chất, hình thức và xu hướng phát triển của các quan hệ tài chính nhằm mục đích kết hợp, điều chỉnh hài hòa các mối quan hệ tài chính. (Ngô Thế Chi, tr 15, 2008) [1].

1.2. Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp

Bước 1: - Lập kế hoạch phân tích,

- xây dựng đề cương phân tích. Kế hoạch phân tích phải xác định rõ nội dung, phạm vi phân tích, những thông tin cần thu thập tìm hiểu

Bước 2: -Tiến hành phân tích:

- Suru tầm tài liệu, xử lý số liệu.
- Tính toán các chỉ tiêu phân tích.

-Xác định các nhân tố tác động đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

-Tổng hợp kết quả rút ra nhận xét .

Bước 3

- Viết báo cáo phân tích. (Ngô Thế Chi, tr 39, 2008) [1].

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

Việc phân tích tình hình tài chính đòi hỏi sử dụng nhiều tài liệu và thông tin khác nhau nhưng trong đó chủ yếu là báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính không những cho thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo mà còn cho thấy những kết quả hoạt động mà doanh nghiệp đạt được.

Hệ thống báo cáo tài chính gồm :

Bảng cân đối kế toán

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

1.4. Phương pháp phân tích

1.4.1. Phương pháp so sánh

Là phương pháp sử dụng phổ biến trong phân tích để đánh giá xác định xu hướng và biến động của chỉ tiêu phân tích . Để áp dụng phương pháp này cần phải đảm bảo các điều kiện có thể so sánh được của các chỉ tiêu (thống nhất về nội dung phương pháp và thời gian đơn vị tính toán của chỉ tiêu so sánh) và tùy theo mục đích phân tích để xác định gốc so sánh .

So sánh về số tuyệt đối: là việc xác định số chênh lệch giữa giá trị của chỉ tiêu kỳ phân tích với giá trị của chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh cho thấy sự biến động của hiện tượng kinh tế đang nghiên cứu.

So sánh bằng số tương đối: là xác định số % tăng (giảm) giữa thực tế so với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích hoặc chiếm tỷ trọng của một hiện tượng kinh tế trong tổng thể được xác định để đánh giá được tốc độ phát triển hoặc kết cấu, mức phổ biến của hiện tượng kinh tế.

So sánh bằng số bình quân : cho thấy mức độ mà đơn vị đạt được so với bình quân chung của tổng thể ngành.

Khi dùng phương pháp so sánh để phân tích các báo cáo tài chính có thể sử dụng phương pháp phân tích theo chiều dọc hoặc phân tích theo chiều ngang

Phân tích theo chiều ngang: là việc so sánh cả về số tuyệt đối và số tương đối trên cùng một hàng (cùng một chỉ tiêu) trên các báo cáo tài chính. Qua đó thấy được sự biến động của từng chỉ tiêu.

Phân tích theo chiều dọc: là xem xét, xác định tỷ trọng của từng chỉ tiêu trong tổng thể qui mô chung. Qua đó thấy được mức độ quan trọng của từng chỉ tiêu trong tổng thể.

1.4.2. Phương pháp tỉ lệ :

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc phương pháp này yêu cầu phải xác định các ngưỡng (định mức) để nhận xét đánh giá tình hình tài chính trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của các doanh nghiệp đối với các tỷ lệ tham chiếu . Như vậy để đưa ra nhận xét đánh giá chính xác , người phân tích không chỉ sử dụng một phương pháp mà phải biết kết hợp hài hoà cả hai phương pháp nói trên, nó cho phép người phân tích biết rõ thực chất hoạt động tài chính cũng như phương pháp biến động của từng chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp qua các giai đoạn khác nhau

Phân tích qua hệ số: là xem xét mối quan hệ giữa các chỉ tiêu dưới dạng phân số. Tùy theo cách thiết lập quan hệ mà gọi chỉ tiêu là hệ số, tỷ số hay tỷ suất.

1.5. Nội dung phân tích.

1.5.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty.

1.5.1.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán.

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

Để nắm được đầy đủ về thực trạng tài chính cũng như tình hình sử dụng tài sản của doanh nghiệp cần phải đi sâu xem xét các mối quan hệ và tình hình biến động của các khoản mục trong bảng cân đối kế toán. Việc phân tích bảng cân đối kế toán thường được tiến hành bằng 2 cách: phân tích dọc và phân tích ngang.

Khi phân tích bảng cân đối kế toán cần xem xét xác định và nghiên cứu các vấn đề cơ bản sau:

- Xem xét sự biến động của tổng tài sản cũng như từng loại tài sản thông qua so sánh giữa số cuối kỳ và số đầu kỳ kể cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Qua đó thấy được sự biến động về qui mô kinh doanh, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích sự biến động và cơ cấu của nguồn vốn để khái quát đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp, xác định mức độ độc lập tự chủ trong sản xuất kinh doanh hoặc những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong việc khai thác nguồn vốn. Để làm được điều này, trước hết phải xác định được tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn. Sau đó, so sánh tỷ trọng từng loại giữa cuối kỳ với đầu năm để thấy được sự biến động của cơ cấu vốn, chênh lệch cả về số tiền, tỷ lệ, tỷ trọng.

1.5.1.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Số liệu trên báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất về tình hình và kết quả doanh thu, chi phí, lợi nhuận của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

Để xem xét các hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần đi sâu phân tích tình hình biến động của các khoản mục trong báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích sự biến động của từng chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa năm nay với năm trước dựa vào việc so sánh cả về số tương đối và số tuyệt đối trên từng chỉ tiêu. Đặc biệt chú ý đến sự biến động của

doanh thu thuần, tổng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế và sau thuế.

1.5.2. Đánh giá rủi ro tài chính.

1.5.2.1. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần phải có tài sản bao gồm tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn, tài sản cố định và đầu tư dài hạn.

Nguồn vốn dài hạn là nguồn doanh nghiệp sử dụng lâu dài cho hoạt động kinh doanh bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn vay nợ trung hạn, dài hạn. Nguồn dài hạn trước hết được đầu tư để hình thành tài sản cố định, phần còn lại của nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư hình thành tài sản ngắn hạn. Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn với tài sản dài hạn hay giữa tài sản ngắn hạn với nguồn ngắn hạn được gọi là vốn lưu chuyển. Mức độ an toàn của tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào độ lớn của vốn lưu chuyển.

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu chuyển} &= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn} \\ &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{nguồn vốn ngắn hạn} \end{aligned}$$

Kết quả tính toán được phân tích ra các trường hợp:

- *Vốn lưu chuyển lớn hơn 0*, nghĩa là nguồn vốn dài hạn lớn hơn tài sản dài hạn. Nguồn vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào tài sản dài hạn được đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Đồng thời, tài sản ngắn hạn lớn hơn nguồn vốn ngắn hạn do vậy khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Doanh nghiệp có nguồn tài trợ đem lại sự ổn định và an toàn.

- *Vốn lưu chuyển bằng 0*: có nghĩa là nguồn vốn dài hạn tài trợ đủ cho tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn đủ để doanh nghiệp trả các khoản nợ ngắn hạn, tình hình tài chính như vậy là lành mạnh.

- *Vốn lưu chuyển nhỏ hơn 0*: có nghĩa là doanh nghiệp không có vốn lưu chuyển. Nguồn vốn dài hạn không đủ để trả nợ cho tài sản dài hạn, doanh nghiệp phải đầu tư một phần nguồn vốn ngắn hạn vào tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn không đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán của doanh nghiệp mất thăng bằng, doanh nghiệp phải dùng một phần tài sản dài hạn để thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn trả.

Vốn lưu chuyển là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, chỉ tiêu này cho biết hai điểm cốt yếu :

- + Doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không?
- + Tài sản dài hạn của doanh nghiệp có được tài trợ một cách vững chắc bằng nguồn vốn dài hạn không ?

Ngoài vốn lưu chuyển, trong phân tích tài chính người ta còn nghiên cứu chỉ tiêu nhu cầu vốn lưu chuyển.

Nhu cầu vốn lưu chuyển là lượng vốn ngắn hạn doanh nghiệp cần để tài trợ cho một phần tài sản ngắn hạn, đó là hàng tồn kho và các khoản phải thu.

Nhu cầu vốn lưu chuyển = Hàng tồn kho + Các khoản phải thu ngắn hạn - Các khoản phải trả ngắn hạn

Tiến hành so sánh giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển để xem xét mối quan hệ giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển.

- Nếu vốn lưu chuyển > nhu cầu vốn lưu chuyển chứng tỏ doanh nghiệp thừa vốn lưu chuyển để đáp ứng nhu cầu vốn lưu chuyển, thể hiện khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp là tốt trong khi vẫn đảm bảo các nghĩa vụ thanh toán các khoản tín dụng ngắn hạn gồm vay ngắn hạn và nợ dài hạn đến hạn trả, tuy nhiên hiệu quả sử dụng vốn không cao.

- Nếu vốn lưu chuyển < nhu cầu vốn lưu chuyển thì chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn về khả năng thanh toán đòi hỏi doanh nghiệp phải nhanh chóng thoát khỏi tình trạng này.

1.52.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh chất lượng công tác tài chính. Nếu các khoản nợ phải thu lớn hơn các khoản nợ phải trả khi đó doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu các khoản phải thu nhỏ hơn các khoản nợ phải trả thì doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn của người khác. Các chỉ tiêu phản ánh tình hình công nợ và khả năng thanh toán gồm:

* *Hệ số khả năng thanh toán tổng quát :*

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn). Chỉ tiêu này lớn hơn 1 chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp thừa để thanh toán hết các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp.

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

Hệ số này cho biết cứ một đồng vốn đi vay thì có mấy đồng đảm bảo?

* *Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:*

Hệ số này là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

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

Hệ số này cho biết cứ một đồng nợ ngắn hạn thì có mấy đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo.

Tài sản ngắn hạn thông thường bao gồm tiền, các chứng khoán ngắn hạn dễ chuyển nhượng (tương đương tiền), các khoản phải thu và dự trữ (tồn kho)... Nợ ngắn hạn thường bao gồm các khoản vay ngắn hạn ngân hàng các khoản phải trả

nhà cung cấp ,các khoản phải trả ,phải nộp khác ...Cả tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn đều có thời hạn nhất định – dưới một năm. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là thước đo khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp ,nó cho biết mức độ các khoản nợ của các chủ nợ ngắn hạn được trang trải bằng các tài sản để chuyển thành tiền trong một giai đoạn tương đương với thời hạn của các khoản nợ đó.

**Hệ số khả năng thanh toán nhanh:*

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền của doanh nghiệp. Đây là các chỉ tiêu mà các chủ nợ ngắn hạn quan tâm để đánh giá tại thời điểm phân tích doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn hay không.

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

1.5.2.3. Hệ số tài trợ.

**Hệ số nợ:*

Hệ số nợ là một chỉ tiêu tài chính phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn vay nợ.

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

**Hệ số tự tài trợ*

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

Hệ số tự tài trợ thể hiện mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp về tài chính, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với vốn kinh doanh của mình. Hệ số tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép của các khoản nợ vay.

Các chủ nợ thường thích hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp càng cao càng tốt, chủ nợ nhìn vào hệ số này để tin tưởng một sự đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

1.5.3. Hiệu quả sử dụng vốn.

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp thể hiện qua năng lực tạo ra giá trị sản xuất, doanh thu và khả năng sinh lời của vốn. Hiệu quả sử dụng vốn ở doanh nghiệp có ảnh hưởng đến sự sống còn của doanh nghiệp, ảnh hưởng của đến lợi ích kinh tế của các đối tượng có liên quan.

**Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn:*

$$H_s = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng vốn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết: bình quân một đồng vốn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của bộ phận sản xuất càng cao và ngược lại.

**Hiệu quả sử dụng vốn vay:*

$$H_{sv} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng vốn vay bình quân}}$$

Hiệu quả sử dụng vốn vay cho biết bình quân doanh nghiệp sử dụng một đồng vốn vay vào quá trình kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ mức sinh lời của một đồng vốn vay càng cao và ngược lại.

**Hiệu quả sử dụng vốn chủ:*

$$H_{sc} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đồng vốn của chủ sở hữu tham gia vào quá trình kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ mức sinh lợi của một đồng vốn của chủ sở hữu càng cao và ngược lại.

1.5.4. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.

Các chỉ số trong nhóm này được thiết lập trên doanh thu, nhằm xác định tốc độ quay vòng của một số đại lượng, cung cấp những thông tin cần thiết cho công tác quản lý tài chính, nó cũng là những chỉ số cho ta biết được mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp. Qua đó, sẽ đánh giá được thực chất chất lượng quản lý kinh doanh, vạch ra các khả năng cải thiện kết quả sản xuất kinh doanh và sử dụng tiết kiệm vốn sản xuất.

**Vòng quay hàng tồn kho:*

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

Hệ số này cho ta biết trong kì hàng tồn kho quay được mấy vòng.

**Thời hạn hàng tồn kho bình quân*

$$\text{Thời hạn hàng tồn kho bình quân} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày hàng tồn kho quay vòng. Nếu thời hạn hàng tồn kho tăng thì rủi ro về tài chính cũng tăng đó là do: hàng tồn kho chậm lưu chuyển nên khả năng sinh lời giảm.

** Vòng quay các khoản phải thu*

Phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm.

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

**Kỳ thu tiền bình quân :*

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu (số ngày của một vòng quay các khoản phải thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền càng nhỏ và ngược lại.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay cá khoản phải thu}}$$

Tuy nhiên, kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể có kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của doanh nghiệp,...

**Vòng quay vốn lưu động*

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động được quay mấy vòng. Công thức xác định như sau:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo được mấy vòng doanh thu thuần.

**Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn*

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định nhằm đo lường việc sử dụng tài sản cố định đạt hiệu quả như thế nào, đồng thời nó còn cho biết cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì tạo được mấy đồng doanh thu thuần trong một năm.

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

Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản dài hạn rất có hiệu quả. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này, doanh nghiệp cần có biện pháp đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ để tăng doanh thu bán hàng.

**Hiệu suất sử dụng tổng tài sản:*

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp, thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

Nói chung, hiệu suất sử dụng tổng tài sản lớn thì hiệu quả càng cao.

1.5.5. Khả năng sinh lời

Các chỉ số sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định. Khả năng sinh lời được đánh giá trên những góc độ khác nhau. Có thể đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động, hoặc khả năng sinh lời tài chính. (Ngô Thế Chi, tr 407, 2008) [1].

Phân tích khả năng sinh lời từ hoạt động kinh doanh được thực hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

**Tỷ suất lợi nhuận / Doanh thu:*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận / Doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận / Doanh thu cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này càng lớn nghĩa là lợi nhuận càng lớn. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi. Chỉ số này mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

**Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE):*

Là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận (sau thuế). Chỉ tiêu này càng cao, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu càng lớn và ngược lại.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} 100\%$$

** Khả năng sinh lời tài sản (ROA):*

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} 100\%$$

Chỉ tiêu này là chỉ tiêu tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE

2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Viglacera GlassKote.

2.1.1. Khái quát về công ty TNHH Viglacera GlassKote.

Tên công ty: CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE

Mã số thuế: 0102173157

Giấy chứng nhận đầu tư: Số 011022000036

Do Ủy ban Nhân Dân thành phố Hà Nội cấp lần 1 ngày 07/02/2007 và điều chỉnh lần 2 ngày 03/01/2012.

Trụ sở chính: Số 2 Hoàng Quốc Việt, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội (Tòa nhà Viglacera –Exim)

Tel: (84-4)37914638/39; (84-4) 37586618/19/20

Fax: (84-4) 37914640

Website: <http://glasskote.com.vn>

Chi nhánh miền Nam: 196/1/14 Cộng Hoà, P12, Q.Tân Bình, HCMC

Tel: (84-8)3948.1860/3948.2995

Fax: (84-8) 3948.2994

Website: info@glasskote.com.vn

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.

Viglacera GlassKote là công ty liên doanh được thành lập năm 2007 giữa Công ty Cổ Phần Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Viglacera, Công ty Cổ Phần Kính Viglacera Đáp Cầu với đối tác GlassKote Malaysia. Công ty được chỉ định là nhà phân phối độc quyền sản phẩm mang thương hiệu GlassKote. Sản phẩm của công ty tuân thủ theo đúng các tiêu chuẩn kỹ thuật từ công ty mẹ tại Australia.

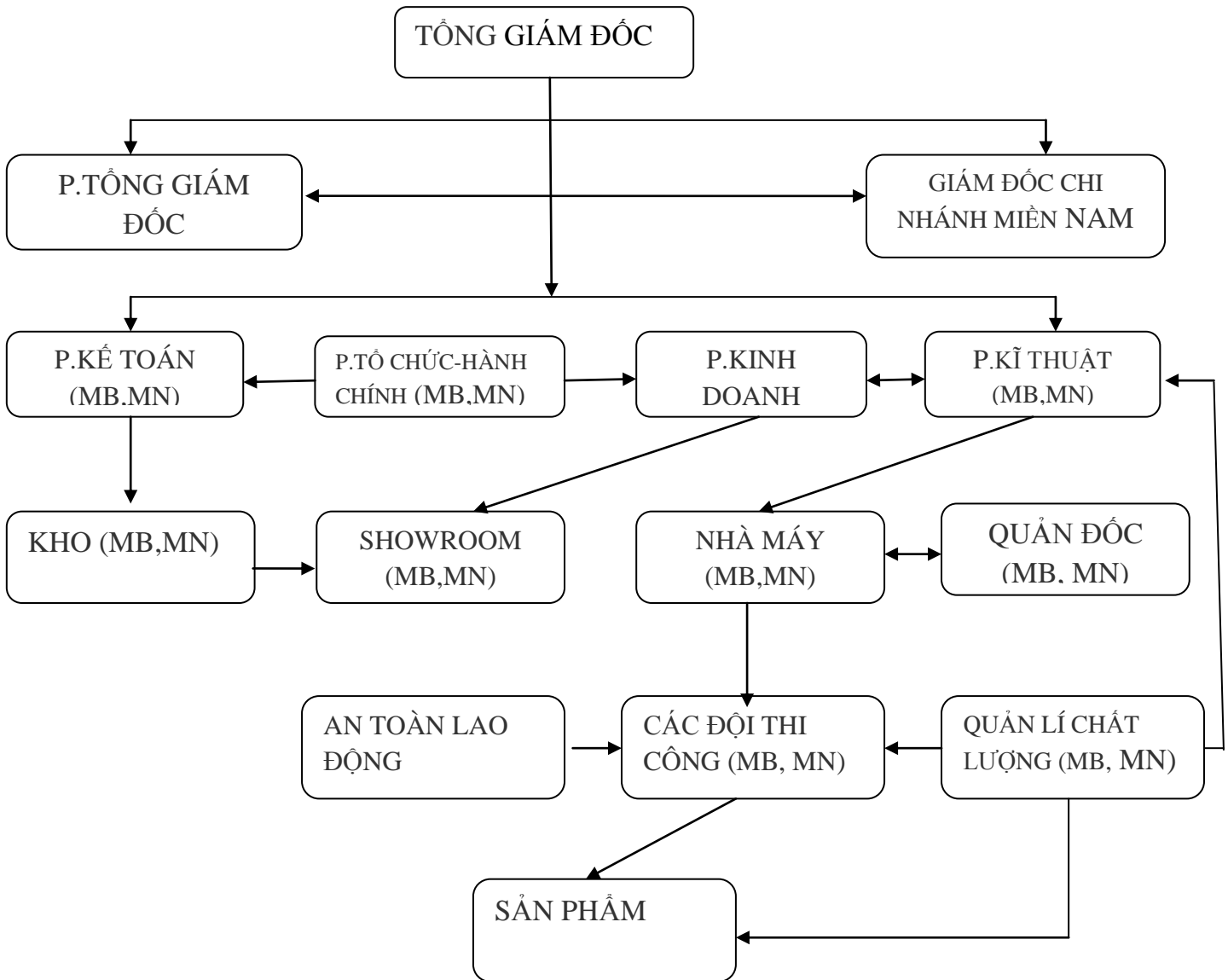
Với lịch sử tồn tại hơn 40 năm, kính màu GlassKote đã có mặt tại hơn 30 nước trên thế giới, được giới kiến trúc sư, thiết kế nội ngoại thất đánh giá cao bao gồm:

Úc	Áo	Canada	Trung Quốc
Dubai	Anh	Pháp	Đức
Ấn Độ	Indonesia	Ireland	Malaysia
New Zealand	Pakistan	Philippines	Scotland
Singapore	Tây Ban Nha	Sri Lanka	Thụy Sĩ
Thái Lan	Pháp	Việt Nam	

Hiện tại, công ty được ủy quyền và chuyển giao công nghệ để sản xuất và giới thiệu sản phẩm, công nghệ GlassKote cho khách hàng Việt Nam. VGK có trụ sở đặt tại Hà Nội và hai chi nhánh đặt xưởng sản xuất tại Bắc Ninh và Hồ Chí Minh. Công ty là thành viên của Hiệp hội kính Việt Nam và được đánh giá là thương hiệu kính đứng trong Top 3 sản phẩm kính được ưa chuộng nhất Việt Nam.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và nhân sự công ty:

2.1.3.1. Sơ đồ tổ chức.



2.1. 3.2. Chức năng, nhiệm vụ.**Tổng giám đốc:**

- Là người đứng đầu công ty, có nhiệm vụ điều hành, giám sát chung các hoạt động kinh doanh của công ty.
- Quyết định các vấn đề liên quan đến các hoạt động của công ty.
- Ban hành các quy chế quản lý nội bộ công ty.

Phó tổng giám đốc, Giám đốc chi nhánh.

- Có nhiệm vụ tương tự như Tổng Giám đốc, nhưng Phó giám đốc còn có nhiệm vụ hỗ trợ các công việc cho Tổng Giám đốc.
- Làm việc theo sự phân công ủy quyền của Tổng Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về nhiệm vụ được phân công, ủy quyền.
- Điều hành và giám sát mọi hoạt động hàng ngày của trụ sở chính và chi nhánh.

Phòng Kế toán:

- Có chức năng quản lý và thực hiện mọi hoạt động về tài chính của công ty.
- Thực hiện việc ghi chép, tính toán, phản ánh trung thực, kịp thời, đầy đủ quá trình luân chuyển tài sản, vật tư, tiền vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thanh toán kịp thời, chính xác, hạch toán đúng chế độ quy định của Nhà nước.
- Tổng hợp chi phí sản xuất, xác định kết quả kinh doanh của Công ty.

Phòng Tổ chức – Hành chính:

- Có chức năng quản lý về số lượng lao động trong toan Công ty, kịp thời giải quyết các chế độ như: tiền lương, thưởng, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế...

cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty và lĩnh vực hành chính quản trị, đón tiếp.

- Xây dựng bộ máy tổ chức phù hợp với sự phát triển theo từng giai đoạn, xây dựng các văn bản về nội quy và quy chế làm việc.
- Soạn thảo các hợp đồng kinh doanh, giấy tờ, thủ tục liên quan đến Công ty.
- Chuyển giao công văn, tài liệu, báo cáo đến các bộ phận liên quan, tiếp nhận các công văn đi và đến.

Phòng Kinh doanh:

- Có trách nhiệm trong việc quản lý, đốc thúc xuất nhập hàng đúng thời hạn, chủng loại, kích thước, mẫu mã, số lượng, cũng như chất lượng sản phẩm.
- Đảm bảo công tác tiêu thụ diễn ra thông suốt, quản lý về công tác tổ chức kinh doanh, giao dịch, marketing...
- Tư vấn và tìm kiếm khách hàng.
- Nghiên cứu sự biến động của thị trường để có được những hoạch định kinh tế tốt nhất trong ngắn và dài hạn.

Phòng Kỹ thuật:

- Có trách nhiệm giám sát kỹ thuật, chất lượng thi công, lắp đặt đồng thời tham gia kiểm soát mọi hoạt động liên quan đến kỹ thuật của sản phẩm lắp đặt tại công trình.
- Thường xuyên bám sát tiến độ thi công, ghi nhận những phát sinh vướng mắc để báo với ban giám đốc để giải quyết.

Kho Hàng hóa:

- Có trách nhiệm bảo quản, quản lý hàng hóa nhập, xuất, tồn trong quá trình kinh doanh của Công ty.

Showroom:

- Nơi trưng bày, giới thiệu sản phẩm.

Nhà máy:

- Nơi trực tiếp sản xuất, lắp ráp sản phẩm.

Bộ phận An toàn lao động:

- Có trách nhiệm phổ biến và truyền đạt cho người lao động nắm bắt được các quy định về an toàn lao động, có kế hoạch trang bị, bắt buộc người lao động tham gia sản xuất thành phẩm, lắp đặt công trình các loại dụng cụ an toàn lao động, bảo vệ môi trường, phòng chống cháy nổ.

2.1.4. Năng lực sản xuất kinh doanh.**2.1.4.1. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh.****Sản xuất gia công và phân phối lắp đặt**

- Sản xuất và gia công các loại kính sơn màu trang trí nội thất mang thương hiệu GlassKote.
- Tư vấn giải pháp về không gian kính, cung cấp và lắp đặt các sản phẩm kính nội thất như phòng tắm kính, vách kính, lan can, cầu thang kính...
- Phân phối và lắp đặt các loại cửa nhôm kính cao cấp của các hãng sản xuất trong nước như Đông Anh, Hyundai, Vijanco, TungKuang, TungSin và nhôm kính nhập khẩu cao cấp của Xingfa với hệ phụ kiện đồng bộ Kinlong.
- Phân phối và lắp đặt các loại gương tráng bạc, gương khổ lớn nhập khẩu.

Tư vấn giải pháp vật liệu cho các công trình

- Là nhà sản xuất kính màu trang trí nội thất mang thương hiệu GlassKote , công ty đã tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm qua những công trình hàng đầu như các khách sạn 5*, các tòa nhà văn phòng cao cấp và các khu biệt

thực. Bằng việc hợp tác với các đối tác thiết kế và thi công nội thất hàng đầu như AA Crop, TTT... Công ty có thể tư vấn các giải pháp toàn diện về không gian kính, kính màu trang trí nội thất, mang lại sự hoàn hảo cho công trình.

- Bên cạnh đó, Công ty hợp tác với các nhà sản xuất vật liệu xây dựng lớn như Viglacera, kính Đáp Cầu, Việt Pháp, Nhôm Hyundai, Đông Anh để đưa ra các giải pháp tối ưu đáp ứng nhu cầu khách hàng về không gian kính, cửa nhôm kính:
- Thiết kế từ tổng thể đến chi tiết theo các phong cách kiến trúc;
- Lựa chọn vật liệu, chất liệu, màu sắc, kiểu dáng, độ bền;
- Phương án thi công, lắp dựng;
- Giá cả, suất đầu tư;

2.1.4.2. Năng lực nhân sự & thiết bị

Năng lực nhân sự

- Đội ngũ cán bộ của Công ty gồm các kỹ sư, kiến trúc sư, cử nhân kinh tế và các công nhân kỹ thuật có trình độ và kinh nghiệm nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực quản lý dự án, thiết kế đo đạc, lắp đặt kính.

Nhà máy gia công

- Công ty TNHH Viglacera GlassKote có nhà máy gia công tại 2 miền. Miền Bắc có nhà máy gia công đặt tại Bắc Ninh với lợi thế thừa hưởng dây chuyền sản xuất từ CTCP Kính Viglacera Đáp Cầu. Nhà máy thứ 2 tại TP.Hồ Chí Minh với năng lực sản xuất có thể đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng.

Máy móc, thiết bị

STT	Loại máy móc, thiết bị	Số lượng
1.	Hệ thống máy mài	06
2.	Máy cắt hàn	04
3.	Máy nén khí lớn	04
4.	Xe phà nâng kính	02
5.	Dàn nâng hít điện	02
6.	Xe vận chuyển	04
7.	Máy nâng tời	04

2.1.4.3. Các đối tác cung cấp nguyên vật liệu.

Nguyên liệu kính

- Công ty sử dụng phôi kính, gương của cá hãng nổi tiếng trong và ngoài nước;
- Kính VFG, VIFG
- Gương: ASAHI (gương Dantalux), GUARDIAN
- Ngoài ra, Công ty còn liên kết với các nhà máy gia công sản xuất kính hàng đầu Việt Nam để cung cấp nguyên liệu đầu vào như: Kính Đáp Cầu, Kính Hồng Phúc, Kính Vinaconex, Kính Việt Pháp, TID, Kính số 1, Thiên Phú, Phú Phong, Thuận Thành, Sài Gòn Glass, Liên Châu Lục...

Sơn và các phụ gia sơn

- Để đảm bảo chất lượng cũng như sự đồng đều về màu sắc các sản phẩm, công ty chỉ sử dụng sơn của hai hãng sơn nổi tiếng: DUPONT, JOTUN.

- Chất phụ gia sản xuất kính màu ADDIKOTE được nhập khẩu trực tiếp từ GlassKote Malaysia để đảm bảo cho màu sắc sống động, an toàn và độ bền màu rất cao.

Nhà sản xuất nhôm:

- Tùy theo nhu cầu khách hàng Công ty có thể tư vấn, cung cấp cho khách hàng các profile nhôm của các hãng nhôm uy tín như: XingFa, Đông Anh, Huyndai, Vijnaco, TungKuang...

Nguyên vật liệu phụ trợ

- Để đảm bảo tính bền vững của công trình cũng như đồng bộ hóa sản phẩm cung cấp, Công ty luôn lựa chọn các nguyên vật liệu phụ trợ uy tín như:
- Keo GE, Dow Corning (Mỹ) KCC(Hàn Quốc)
- Phụ kiện Hafele, Dornama (Đức), VVP (Thái Lan), GU, GQ.

2.1.5. Kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012-2014

Bảng 1: Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Tổng LNTT	152,238,742	371,102,481	422,164,976	218,863,739	144%	51,062,495	14%
2. Tổng chi phí	16,736,578,709	24,971,502,385	30,774,862,812	8,234,923,676	49%	5,803,360,427	23%
3. Tổng doanh thu	18,671,971,996	25,341,604,866	31,197,027,788	6,669,632,870	36%	5,855,422,922	23%
4. LN sau thuế TNDN	114,179,056	296,881,985	337,731,981	182,702,929	160%	40,849,996	14%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Qua bảng trên ta thấy các chỉ tiêu dùng để đánh giá đều tăng dần qua các năm.

- Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2013 so với 2012 tăng 218,863,739 đồng tương ứng với tăng 144%. Năm 2014 so với 2013 tăng ít hơn, tăng 51,062,495 đồng, tương ứng 14%.

- Tổng chi phí cũng tăng. Năm 2013 so với 2012 tăng 8,234,923,676 đồng, tương ứng 49%. Năm 2014 so với 2013 tăng 5,803,360,427 đồng, tương ứng 23%.

- Tổng doanh thu năm 2013 so với 2012 tăng 6,669,632,870 đồng, tương ứng tăng 36%. Năm 2014 so với 2013 tăng 5,855,422,922 đồng, tương ứng 23%.

- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2013 tăng 182,702,929 đồng (160%) so với 2012. Năm 2014 tỷ lệ tăng ít hơn so với năm trước. Năm 2014 so với 2013 tăng 40,849,996 đồng, tương ứng 14%.

Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh, của công ty hiện nay đang phát triển tốt, làm ăn có lãi và có lợi nhuận,

2.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty.

2.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán.

2.2.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản.

- Phân tích khái quát cơ cấu, tình hình tài sản là đánh giá tình hình tăng / giảm và biến động kết cấu của tài sản của doanh nghiệp. Qua phân tích tình hình tài sản sẽ cho thấy tài sản của doanh nghiệp nói chung, của từng khoản mục tài sản thay đổi như thế nào giữa các năm? Doanh nghiệp có đang đầu tư mở rộng sản xuất hay không? Tình trạng thiết bị của doanh nghiệp như thế nào? Doanh nghiệp có ứ đọng tiền, hàng tồn kho hay không?...

Bảng 2 : Khái quát về tài sản

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Chênh lệch 2013/2012			Chênh lệch 2014/2013		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỉ lệ	Tỷ trọng	Số tiền	Tỉ lệ	Tỷ trọng
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	6,228,730,279	81%	9,429,417,424	88%	17,536,128,534	95%	3,200,687,145	51.4%	7%	8,106,711,110	86.0%	7%
I.Tiền và tương đương tiền	728,864,324	12%	671,447,582	7%	484,061,712	3%	(57,416,742)	-7.9%	-5%	(187,385,870)	-27.9%	-4%
1. Tiền	728,864,324	100%	671,447,582	100%	484,061,712	100%	(57,416,742)	-7.9%	0%	(187,385,870)	-27.9%	0%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	2,880,191,541	46%	4,374,173,860	46%	8,744,561,754	50%	1,493,982,319	51.9%	0%	4,370,387,894	99.9%	3%
1.Phải thu khách hàng	2,720,412,535	94%	3,951,899,508	90%	8,310,113,215	95%	1,231,486,973	45.3%	-4%	4,358,213,707	110.3%	5%
2.Trả trước cho người bán	94,787,690	3%	372,312,152	9%	140,596,896	2%	277,524,462	292.8%	5%	(231,715,256)	-62.2%	-7%
3.Phải thu nội bộ ngắn hạn		0%		0%	126,567,763	1%	-		0%	126,567,763		1%
5. Các khoản phải thu khác	64,991,316	2%	49,962,200	1%	167,283,880	2%	(15,029,116)	-23.1%	-1%	117,321,680	234.8%	1%
IV. Hàng tồn kho	2,255,895,380	36%	3,880,351,363	41%	7,787,672,185	44%	1,624,455,983	72.0%	5%	3,907,320,822	100.7%	3%
1.Hàng tồn kho	2,255,895,380	100%	3,880,351,363	100%	7,787,672,185	100%	1,624,455,983	72.0%	0%	3,907,320,822	100.7%	0%

V. Tài sản ngắn hạn khác	363,779,034	6%	503,444,619	5%	519,832,883	3%	139,665,585	38.4%	-1%	16,388,264	3.3%	-2%
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	72,759,454	20%	92,197,950	18%	30,788,886	6%	19,438,496	26.7%	-2%	(61,409,064)	-66.6%	-12%
2. Thuế GTGT được khấu trừ	14,202,339	4%	14,202,339	3%	14,202,339	3%	-	0.0%	-1%	-	0.0%	0%
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước		0%	9,372,600	2%	44,051,860	8%	9,372,600		2%	34,679,260	370.0%	7%
4. Tài sản ngắn hạn khác	276,817,241	76%	387,671,730	77%	430,789,798	83%	110,854,489	40.0%	1%	43,118,068	11.1%	6%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1,419,923,799	19%	1,258,103,519	12%	898,170,939	5%	(161,820,280)	-11.4%	-7%	(359,932,580)	-28.6%	-7%
II. Tài sản cố định	1,133,433,380	80%	995,112,044	79%	675,728,720	75%	(138,321,336)	-12.2%	-1%	(319,383,324)	-32.1%	-4%
1. Tài sản cố định hữu hình	1,133,433,380	100%	765,853,710	77%	484,409,778	72%	(367,579,670)	-32.4%	-23%	(281,443,932)	-36.7%	-5%
Nguyên giá	2,138,992,255		1,784,013,017		1,817,885,636		(354,979,238)	-16.6%	0%	33,872,619	1.9%	0%
Giá trị hao mòn lũy kế	(1,005,558,875)		(1,018,159,307)		(1,333,475,858)		(12,600,432)	1.3%	0%	(315,316,551)	31.0%	0%
2. Tài sản cố định thuê tài chính			229,258,334	23%	191,318,942	28%	229,258,334		23%	(37,939,392)	-16.5%	5%
Nguyên giá			250,100,000		250,100,000		250,100,000			-		0%
Giá trị hao mòn lũy kế			(20,841,666)		(58,781,058)		(20,841,666)			(37,939,392)	182.0%	0%
V. Tài sản dài hạn khác	286,490,419	20%	262,991,475	21%	222,442,219	25%	(23,498,944)	-8.2%	1%	(40,549,256)	-15.4%	4%

1. Chi phí trả trước dài hạn	135,490,419	47%	86,981,475	30%	73,432,219	26%	(48,508,944)	-35.8%	-17%	(13,549,256)	-15.6%	-5%
3. Tài sản dài hạn khác	151,000,000	53%	176,010,000	61%	149,010,000	52%	25,010,000	16.6%	9%	(27,000,000)	-15.3%	-9%
TỔNG TÀI SẢN	7,648,654,078	100%	10,687,520,943	100%	18,434,299,473	100%	3,038,866,865	39.7%	0%	7,746,778,530	72.5%	0%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Tài sản ngắn hạn chiếm tỉ trọng chủ yếu trong cơ cấu tài sản và có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2012, TSNH là 6228,730,279 đồng (chiếm 81% trong tổng tài sản). Năm 2013, TSNH là 9,429,417,424 đồng (chiếm 88% trong tổng tài sản). Năm 2014 TSNH tăng mạnh đạt 17,536,128,534 đồng (chiếm 95% trong tổng tài sản). Tài sản dài hạn chiếm tỉ trọng thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2012 TSDH của công ty là 1,419,923,799 đồng (chiếm 19% trong tổng tài sản). Năm 2013, TSDH giảm 161 triệu đồng còn 1,258,103,519 đồng (chiếm 12% trong tổng tài sản). Năm 2014, TSDH giảm xuống còn 898,170,939 đồng (chiếm 5% trong tổng tài sản). Cơ cấu tài sản phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty. Do đặc điểm kinh doanh của công ty thuộc lĩnh vực sản xuất, phân phối vật liệu xây dựng nên nhu cầu về vốn lưu động và tài sản ngắn hạn cao hơn và tỷ trọng này đang có xu hướng tăng phù hợp với quy mô hoạt động đang được mở rộng của công ty.

Trong tài sản ngắn hạn thì chiếm tỷ trọng chủ yếu là các khoản phải thu và hàng tồn kho.

Các khoản phải thu: Trong cơ cấu tài sản ngắn hạn thì các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá cao và đều tăng qua các năm. Năm 2012, các khoản phải thu ngắn hạn đạt 2,880 triệu đồng (chiếm 46% trong TSNH). Năm 2013, các khoản phải thu tăng thêm 1,494 triệu đồng đạt 4,374 triệu đồng. Năm 2014, các khoản phải thu tăng mạnh so với 2013 đạt 8,745 triệu đồng (chiếm 50% TSNH). Các khoản phải thu tăng chủ yếu do phải thu khách hàng tăng và chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong các khoản phải thu ngắn hạn. Phải thu khách hàng năm 2012 là 2,720 triệu đồng (chiếm 94% các khoản phải thu). Sang 2013 tăng lên 3,951 triệu đồng (chiếm 90% các khoản phải thu). Năm 2014, chỉ tiêu này tăng thêm 46.2% đạt 8,310 triệu đồng (chiếm 95% các khoản phải thu). Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn chứng tỏ công ty có xu hướng bị chiếm dụng vốn. Tiền và tương đương tiền chiếm tỷ trọng khá thấp trong khi các khoản phải thu đặc biệt là phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng rất cao. Công tác thu nợ chưa thực sự có hiệu

quả. Công ty cần có các biện pháp đốc thúc, thu hồi nợ từ khách hàng làm giảm các khoản phải thu từ khách hàng.

Hàng tồn kho: cũng chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu tài sản ngắn hạn và có xu hướng tăng trong 3 năm. Năm 2012, hàng tồn kho là 2,256 triệu đồng (chiếm 36% TSNH). Năm 2013, hàng tồn kho tăng lên 3,880 triệu đồng (chiếm 41% TSNH). Năm 2014, hàng tồn kho tăng đột biến đạt 7,788 triệu đồng (chiếm 44% TSNH). Lượng hàng tồn kho lớn là nguồn dự phòng đáp ứng nhu cầu khách hàng khi cần ngay. Tuy nhiên, lượng hàng tồn kho lớn và có xu hướng tăng lại gây ra nguy cơ ứ đọng vốn cho doanh nghiệp. Do đó công ty cần có các biện pháp hữu hiệu giảm giá, chiết khấu... để đẩy nhanh vòng quay hàng tồn kho nhằm giảm bớt lượng hàng tồn kho cho doanh nghiệp.

Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản và có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2012, TSDH đạt 1,419,923,799 đồng (chiếm 19% tổng tài sản). Năm 2013, TSDH giảm xuống còn 1,258,103,519 đồng (chiếm 12% tổng tài sản). Năm 2014, TSDH tiếp tục giảm xuống còn 898,170,939 đồng (chiếm 5% tổng tài sản).

Trong TSDH thì TSCĐ chiếm tỷ trọng chủ yếu. TSCĐ năm 2012 đạt 1,133,433,380 đồng (chiếm 80% TSDH). Năm 2013, TSCĐ giảm còn 995,112,044 đồng (chiếm 79% TSDH). Năm 2014 TSCĐ tiếp tục giảm còn 675,728,720 đồng (chiếm 75% TSDH). TSCĐ giảm chứng tỏ trong giai đoạn này công ty không đầu tư vào máy móc, thiết bị. Năm 2012 TSCĐ của công ty hoàn toàn là TSCĐ hữu hình nhưng sang năm 2013 và 2014 công ty sử dụng thêm TSCĐ thuê tài chính. Thực tế, với một số loại máy móc chuyên dụng thì thuê tài chính sẽ làm giảm chi phí cho công ty, như vậy sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ của công ty.

Tóm lại, cơ cấu tài sản của công ty qua các năm lại thay đổi theo xu hướng phù hợp hơn với đặc điểm hoạt động của công ty. Tuy nhiên công ty cần chú ý đến

việc cân đối các khoản mục giảm các khoản phải thu, giảm lượng hàng tồn kho và tăng lượng tiền mặt để đáp ứng nhu cầu thanh toán.

2.2.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

- Phân tích khái quát tính hình, cơ cấu nguồn vốn là đánh giá tình hình tăng / giảm, kết cấu và biến động kết cấu của nguồn vốn của doanh nghiệp. Qua phân tích tình hình nguồn vốn sẽ cho thấy nguồn vốn của doanh nghiệp nói chung, của từng khoản mục nguồn vốn thay đổi như thế nào giữa các năm? Công nợ của doanh nghiệp tăng/ giảm thay đổi như thế nào? Cơ cấu vốn chủ sở hữu biến động như thế nào?...

Bảng 3: Khái quát về nguồn vốn (Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012		2,013		2,014		Chênh lệch 2013/2012			Chênh lệch 2014/2013		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng
A. NỢ PHẢI TRẢ	4,467,506,643	58%	7,209,491,522	67%	15,376,310,194	83%	2,741,984,879	61%	9%	8,166,818,672	113%	16%
I. Nợ ngắn hạn	4,006,771,643	90%	7,050,282,703	98%	15,245,941,010	99%	3,043,511,060	76%	8%	8,195,658,307	116%	1%
1. Vay và nợ ngắn hạn			819,299,215	12%	3,197,203,389	21%	819,299,215		12%	2,377,904,174	290%	9%
2. Phải trả người bán	1,402,602,284	35%	3,629,060,058	51%	8,621,873,968	57%	2,226,457,774	159%	16%	4,992,813,910	138%	5%
3. Người mua trả tiền trước	1,261,317,399	31%	1,693,802,063	24%	1,428,989,027	9%	432,484,664	34%	-7%	(264,813,036)	-16%	-15%
4. Thuế và các khoản phải nộp	660,586,997	16%	94,053,656	1%	908,692,218	6%	(566,533,341)	-86%	-15%	814,638,562	866%	5%
5. Phải trả người lao động	388,343,867	10%	581,845,012	8%	318,564,677	2%	193,501,145	50%	-1%	(263,280,335)	-45%	-6%
6. Chi phí phải trả	113,134,998	3%	249,233,267	4%	169,805,006	1%	136,098,269	120%	1%	(79,428,261)	-32%	-2%

7.Phải trả nội bộ				0%	83,808,736	1%	-	0%	83,808,736		1%	
9.Phải trả, phải nộp khác	264,927,725	7%	67,131,059	1%	432,862,362	3%	(197,796,666)	-75%	-6%	365,731,303	545%	2%
10.Dự phòng phải trả ngắn hạn	(84,141,627)	-2%	(84,141,627)	-1%	(84,141,627)	-1%	-	0%	1%	-	0%	1%
II.Nợ dài hạn	460,735,000	10%	159,208,819	2%	130,369,184	1%	(301,526,181)	-65%	-8%	(28,839,635)	-18%	-1%
4.Vay và nợ dài hạn	460,735,000	100%	143,171,553	90%	49,662,187	38%	(317,563,447)	-69%	-10%	(93,509,366)	-65%	-52%
8.Doanh thu chưa thực hiện		0%	16,037,266	10%	80,706,997	62%	16,037,266		10%	64,669,731	403%	52%
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	3,181,147,435	42%	3,478,029,421	33%	3,057,989,279	17%	296,881,986	9%	-9%	(420,040,142)	-12%	-16%
I.Vốn chủ sở hữu	3,181,147,435	100%	3,478,029,421	100%	3,057,989,279	100%	296,881,986	9%	0%	(420,040,142)	-12%	0%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2,000,000,000	63%	2,000,000,000	58%	2,000,000,000	65%	-	-5%	-			8%
7.Quỹ đầu tư phát triển	52,583,685	2%	52,583,685	2%	52,583,685	2%	-	0%	-			0%

8.Quỹ dự phòng tài chính	105,167,371	3%	105,167,371	3%	105,167,371	3%	-		0%	-		0%
10.LNST chưa phân phối	1,023,396,380	32%	1,320,287,365	38%	900,238,223	29%	296,890,985	29%	6%	(420,049,142)	-32%	-9%
TỔNG NGUỒN VỐN	7,648,654,078	100%	10,687,520,943	100%	18,434,299,473	100%	3,038,866,865	40%	0%	7,746,778,530	72%	0%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Cùng với sự gia tăng tổng tài sản qua các năm thì tổng nguồn vốn cũng tăng tương ứng. Năm 2013 so với 2012 tăng 3,038,866,865 đồng (tăng 40%). Năm 2014 so với 2013 tăng mạnh 7,746,778,530 đồng (72%). Sự tăng lên của nguồn vốn là một tín hiệu tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Trong cơ cấu nguồn vốn, tỷ trọng nợ phải trả cao hơn tỷ trọng vốn chủ sở hữu và tình trạng này có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012, nợ phải trả là 4,467,506,643 đồng (chiếm 58% tổng nguồn vốn). Sang năm 2013, nợ phải trả tăng lên là 7,209,491,522 đồng (chiếm 67% tổng nguồn vốn). Năm 2014, nợ phải trả đột nhiên tăng mạnh đạt 15,376,310,194 đồng (chiếm 83% tổng nguồn vốn). Công ty có khoản nợ phải trả khá cao. Nguyên nhân sự tăng lên của các khoản nợ phải trả chủ yếu là do sự tăng lên của các khoản nợ ngắn hạn.

Nợ phải trả của công ty bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Tuy nhiên chiếm tỷ trọng chủ yếu là các khoản nợ ngắn hạn. Năm 2012, nợ ngắn hạn của công ty là 4,006,771,643 đồng (chiếm 90% nợ phải trả). Năm 2013, nợ ngắn hạn tăng lên 7,050,282,703 đồng (chiếm 98% nợ phải trả). Đến năm 2014, nợ ngắn hạn tăng lên gấp 2 lần đạt 15,245,941,010 đồng (chiếm 99% nợ phải trả). Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu do phải trả người bán tăng lên. Tỷ trọng nợ ngắn hạn khá cao có thể gây lên áp lực trong thanh toán ngắn hạn. Công ty cần có các biện pháp cải thiện, giảm các khoản nợ phải trả, đặc biệt là các khoản nợ ngắn hạn để góp phần điều chỉnh lại cơ cấu nguồn vốn công ty hợp lý hơn.

Nợ dài hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ và có xu hướng giảm tỷ trọng. Năm 2012, nợ dài hạn là 460,735,000 đồng (chiếm 10% nợ phải trả). Năm 2013, nợ dài hạn giảm xuống còn 159,208,819 đồng (chiếm 2% nợ phải trả). Năm 2014, nợ dài hạn tiếp tục giảm xuống còn 130,369,184 đồng (chiếm 1% nợ phải trả). Năm 2012, nợ dài hạn hoàn toàn là vay dài hạn. Tuy nhiên, đến năm 2013, 2014, nợ dài hạn còn bao gồm thêm các khoản doanh thu chưa thực hiện và các khoản này tăng trong 2 năm. Nợ dài hạn giảm do công ty giảm đầu tư vào máy móc, thiết bị.

Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nợ phải trả và có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2012, vốn chủ sở hữu là 3,181,147,435 đồng (chiếm 42% tổng nguồn vốn). Năm 2013, vốn chủ sở hữu có tăng nhưng không nhiều và số tăng này là không đáng kể so với nợ phải trả đạt 3,478,029,421 đồng (chiếm 33% tổng nguồn vốn). Năm 2014, tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm mạnh. Vốn chủ sở hữu giảm xuống còn 3,057,989,279 đồng (đạt 17 % tổng nguồn vốn). Vốn chủ sở hữu của công ty chủ yếu đến từ nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu là 2,000,000,000 đồng, và con số này được giữ nguyên trong 3 năm. Năm 2014, tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm mạnh là do khoản mục lợi nhuận sau thuế chưa phân phối giảm, giảm 420,049,142 đồng còn 900,238,223 đồng.

2.2.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính công ty qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Bảng 4: Phân tích biến động các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

ĐVT: VND

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
1. DTBH và cung cấp dịch vụ	18,649,671,413	100%	28,432,126,101	100.0%	33,405,966,228	100%	9,782,454,688	52.5%	4,973,840,127	17.5%
2.Các khoản giảm DT	1,783,154,545	9.6%	3,149,108,964	11.1%	2,210,792,437	6.6%	1,365,954,419	76.6%	(938,316,527)	-29.8%
3.DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	16,866,516,868	90.4%	25,238,017,137	88.8%	31,195,173,791	93.4%	8,371,500,269	49.6%	5,957,156,654	23.6%
4. Giá vốn hàng bán	11,047,361,012	59.2%	18,516,588,363	65.1%	24,254,064,961	72.6%	7,469,227,351	67.6%	5,737,476,598	31.0%
5.LN gộp về BH và cung cấp dịch vụ	5,819,155,856	31.2%	6,722,428,774	23.6%	6,941,108,830	20.8%	903,272,918	15.5%	218,680,056	3.3%
6.DT hoạt động tài chính	22,300,583	0.1%	9,451,365	0.03%	1,852,462	0.01%	(12,849,218)	-57.6%	(7,598,903)	-80.4%
7. Chi phí tài chính	133,946,592	0.7%	85,806,133	0.3%	94,008,399	0.3%	(48,140,459)	-35.9%	8,202,266	9.6%
Trong đó: Chi phí lãi vay	105,051,321	0.6%	65,540,762	0.2%	94,008,399	0.3%	(39,510,559)	-37.6%	28,467,637	43.4%

8. Chi phí bán hàng	3,548,541,064	19.0%	2,812,137,248	9.9%	2,874,036,133	8.6%	(736,403,816)	-20.8%	61,898,885	2.2%
9. Chi phí QLDN	2,006,730,041	10.8%	3,463,612,624	12.2%	3,552,753,262	10.6%	1,456,882,583	72.6%	89,140,638	2.6%
10. LN thuần từ HĐKD	152,238,742	0.8%	370,324,134	1.3%	422,163,498	1.3%	218,085,392	143.3%	51,839,364	14.0%
11. Thu nhập khác			94,136,364	0.3%	1,535	0.0%	94,136,364		(94,134,829)	-100.0%
12. Chi phí khác			93,358,017	0.3%	57	0.0%	93,358,017		(93,357,960)	-100.0%
13. Lợi nhuận khác			778,347	0.0%	1,478	0.0%	778,347		(776,869)	-99.8%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	152,238,742	0.8%	371,102,481	1.3%	422,164,976	1.3%	218,863,739	143.8%	51,062,495	13.8%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	38,059,686	0.2%	74,220,496	0.3%	84,432,995	0.3%	36,160,810	95.0%	10,212,499	13.8%
17. LN sau thuế TNDN	114,179,056	0.6%	296,881,985	1.0%	337,731,981	1.0%	182,702,929	160.0%	40,849,996	13.8%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

2.2.2.1. Phân tích tổng doanh thu.

Bảng 5: Tổng doanh thu

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012		2013		2014	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	16,866,516,868	99.87%	25,238,017,137	99.59%	24,254,064,961	99.99%
Doanh thu hoạt động tài chính	22,300,583	0.13%	9,451,365	0.04%	1,852,462	0.01%
Thu nhập khác	-	0%	94,136,364	0.37%	1,535	0%
Tổng doanh thu	16,888,817,451	100.00%	25,341,604,866	100%	24,255,918,958	100%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Doanh thu của công ty đến từ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác. Tuy nhiên nguồn thu chủ yếu vẫn đến từ doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, các nguồn thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh thu. Năm 2012, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty chiếm 99,87% tổng doanh thu. Năm 2013, doanh thu thuần vẫn chiếm tỷ trọng cao gần như tương đương tỷ trọng năm ngoái, chiếm 99.59% tổng doanh thu. Sang năm 2014, doanh thu thuần chiếm tỷ trọng rất cao gần như tuyệt đối đạt 99.99% tổng doanh thu.

Doanh thu thuần hàng năm của công ty đều tăng. Năm 2013 so với 2012 tăng thêm 8,371,500,269 triệu đồng (tương đương 49.6 %). Năm 2014 so với 2013 tăng thêm 5,957,156,654 đồng (tương đương 23.6 %). Điều này khẳng định được mức độ tăng trưởng của doanh nghiệp. Doanh thu thuần tăng là do công ty đang dần đi vào ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có hiệu quả, có nhiều hợp đồng công trình xây dựng có giá trị lớn được bàn giao, nhận thêm nhiều đơn đặt hàng, thiết kế, tư vấn lắp đặt kính của khách hàng.

Doanh thu hoạt động tài chính chiếm tỷ lệ rất nhỏ và có xu hướng giảm qua các năm. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2012 là 22,300,583 đồng (chiếm 0.13% tổng doanh thu). Năm 2013 giảm 12,849,281 đồng còn 9,451,365 đồng (chiếm 0.04% tổng doanh thu). Sang 2014 giảm tiếp còn 1,852,462 đồng (chiếm 0.01% tổng doanh thu). Điều này chứng tỏ công ty không chú trọng vào các khoản đầu tư tài chính.

Thu nhập khác chiếm tỷ lệ rất nhỏ dường như không đáng kể. Năm 2013, thu nhập khác đạt 94,136,364 đồng (chiếm 0.37% tổng doanh thu). Thu nhập khác chủ yếu là từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định của công ty.

2.2.2.2. Phân tích chi phí.

Bảng 6: Tổng chi phí.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012		2012		2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Giá vốn hàng bán	11,047,361,012	66.01%	18,516,588,363	74.15%	24,254,064,961	78.81%
Chi phí BH	3,548,541,064	21.20%	2,812,137,248	11.26%	2,874,036,133	9.34%
Chi phí QLDN	2,006,730,041	11.99%	3,463,612,624	13.87%	3,552,753,262	11.54%
Chi phí TC	133,946,592	0.8%	85,806,133	0.34%	94,008,399	0.31%
Chi phí khác	-	0%	93,358,017	0.37%	57	0%
Tổng chi phí	16,736,578,709	100%	24,971,502,385	100%	30,774,862,812	100%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Các khoản chi phí bao gồm: Chi phí về hoạt động sản xuất kinh doanh (chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, giá vốn hàng bán), chi phí tài chính và chi phí khác. Tuy nhiên, chi phí về hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn chiếm chủ yếu so với chi phí tài chính và chi phí khác.

Cụ thể, giá vốn hàng bán năm 2012 đạt 11,047,361,012 đồng (chiếm 66.01% tổng chi phí). Năm 2013 tăng lên 18,516,588,363 đồng (chiếm 74.15% tổng chi phí) và 2014 tiếp tục tăng đến 24,254,064,961 đồng (chiếm 78.81% tổng chi phí). Giá vốn hàng bán gồm: giá nhập vật liệu từ nhà máy, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp (chi phí phiê kính, gương, chi phí sơn và phụ gia sơn, chi phí nguyên vật liệu phụ trợ...), chi phí nhân công..Như vậy, cùng với việc tăng doanh thu thì giá vốn hàng bán cũng tăng khá nhiều. Công ty cần có các biện pháp làm giảm giá vốn tăng lợi nhuận cho công ty.

Chi phí bán hàng có xu hướng giảm. Năm 2012, chi phí bán hàng đạt 3,548,541,064 đồng (chiếm 21.2% tổng chi phí). Sang năm 2013 giảm 736,403,816 đồng còn 2,812,137,248 đồng (chiếm 11.26% tổng chi phí). Năm 2014, chi phí bán hàng có tăng nhẹ thêm 61,898,885 triệu đồng đạt 2,874,036,133 đồng (chiếm 9.34% tổng chi phí). Chi phí bán hàng giảm cho thấy công ty đã làm khá tốt trong việc phân phối, bán hàng các chi phí quảng cáo, marketing giảm đi..

Chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng. Năm 2012, chi phí quản lý doanh nghiệp là 2,006,730,041 đồng (chiếm 11.99% tổng chi phí). Năm 2013 tăng lên 3,463,612,624 đồng (chiếm 13.87% tổng chi phí). Năm 2014 tiếp tục tăng đạt 3,552,753,262 đồng (chiếm 11.54% tổng chi phí).

2.2.2.3. Phân tích lợi nhuận.

Bảng 7: Phân tích lợi nhuận

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Tổng LN TT	152,238,742	296,881,985	337,731,981	144,643,243	95.0%	40,849,996	13.8%
LN thuần từ HĐKD	152,238,742	370,324,134	422,163,498	218,085,392	143.3%	51,839,364	14.0%
LN khác	-	778,347	1,478	778,347		(776,869)	-99.8%
2. LN ST	114,179,056	296,881,985	337,731,981	182,702,929	160.0%	40,849,996	13.8%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Lợi nhuận trước thuế và sau thuế của doanh nghiệp có xu hướng tăng trong 3 năm. Năm 2013 so với 2012, lợi nhuận trước thuế tăng 218,863,729 đồng (đạt 143.8%), lợi nhuận sau thuế tăng 182,702,929 đồng (đạt 160%). Năm 2014 so với 2013, lợi nhuận trước thuế tăng 51,062,495 đồng (đạt 13.8%), lợi nhuận sau thuế tăng 40,849,996 đồng (đạt 13.8%). Năm 2013 lợi nhuận tăng khá nhiều so với 2012 là do trong giai đoạn này, nền kinh tế đang dần phục hồi. thị trường xây dựng đang dần ấm trở lại. Năm 2013 nền kinh tế đã khởi sắc hơn rất nhiều so với khủng hoảng ở 2012. Đây là kết quả nỗ lực mà công ty đã đạt được. Tuy nhiên sang năm 2014 thì lợi nhuận công ty vẫn tăng song tỷ lệ tăng không nhiều. Trong thời gian tới công ty vẫn nên có các biện pháp để tăng lợi nhuận hơn nữa, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.3. Đánh giá rủi ro tài chính.

2.3.1. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.

Bảng 8: Mối quan hệ giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2013/2012		2014/2013	
				Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
I. Vốn lưu chuyển	2,221,958,636	2,379,134,721	828,793,926	157,176,085	7.1%	(1,550,340,795)	-65.2%
1. Tài sản ngắn hạn	6,228,730,279	9,429,417,424	17,536,128,534	3,200,687,145	51.4%	8,106,711,110	86.0%
2. Nợ ngắn hạn	4,006,771,643	7,050,282,703	16,707,334,608	3,043,511,060	76.0%	9,657,051,905	137.0%
II. Nhu cầu vốn lưu chuyển	1,129,315,278	2,023,541,735	3,022,102,720	894,226,457	79.2%	998,560,985	49.3%
1. Phải thu ngắn hạn	2,880,191,541	4,374,173,860	8,744,561,754	1,493,982,319	51.9%	4,370,387,894	99.9%
2. Hàng tồn kho	2,255,895,380	3,880,351,363	7,787,672,185	1,624,455,983	72.0%	3,907,320,822	100.7%
3. Phải trả ngắn hạn	4,006,771,643	6,230,983,488	13,510,131,219	2,224,211,845	55.5%	7,279,147,731	116.8%
III. VLC- nhu cầu VLC	1,092,643,358	355,592,986	(2,193,308,794)	(737,050,372)	67.5%	(2,548,901,780)	716.8%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Phân tích vốn lưu chuyển.

Trong cả 3 năm vốn lưu chuyển của công ty đều dương. Điều này chứng tỏ tài sản ngắn hạn được tài sản ngắn hạn và một phần nguồn vốn dài hạn.. Công ty có nguồn tài trợ đem lại sự ổn định và an toàn.

Tuy nhiên, vốn lưu chuyển trong 3 năm có sự biến động. Năm 2012 vốn lưu chuyển là 2,221,958,636 đồng. Năm 2013, vốn lưu chuyển tăng nhẹ thêm 157,176,085 đồng (đạt 7.1%). Năm 2014, vốn lưu chuyển giảm mạnh 1,550,340,795 đồng (đạt 65.2%) xuống còn 828,793,926 đồng. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn trong năm tăng xong nợ ngắn hạn cũng tăng và nhiều hơn tài sản ngắn hạn. Năm 2014, tài sản ngắn hạn tăng 8,106,711,110 đồng (đạt 86%), nợ ngắn hạn tăng 9,657,051,905 đồng (đạt 137%). Vốn lưu chuyển cả ba năm đều lớn hơn 0 cho thấy nguồn vốn dài hạn lớn hơn tài sản dài hạn. Nguồn vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào tài sản dài hạn được đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

Phân tích mối quan hệ giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển.

Nhu cầu vốn lưu chuyển tăng qua các năm. Năm 2012, nhu cầu vốn lưu chuyển là 1,129,315,728 đồng. Năm 2013, nhu cầu vốn lưu chuyển tăng thêm 894,226,457 đồng (79.2%) đạt 2,023,541,735 đồng. Năm 2014, nhu cầu vốn lưu chuyển tiếp tục tăng 998,560,985 đồng (49.3%) đạt 3,022,102,720 đồng.

Trong 2 năm 2012, 2013 vốn lưu chuyển đều lớn hơn nhu cầu vốn lưu chuyển. Điều này chứng tỏ công ty thừa vốn lưu chuyển để đáp ứng nhu cầu vốn lưu chuyển, thể hiện khả năng thanh toán của công ty tương đối tốt. Công ty đủ khả năng để tài trợ cho các khoản nợ ngắn hạn. Cụ thể năm 2012, Vốn lưu chuyển lớn hơn nhu cầu vốn lưu chuyển 1,092,643,358 đồng, cho thấy nguồn vốn lưu chuyển không những đáp ứng được nhu cầu vốn lưu chuyển mà còn thừa 1,092,643,358 đồng. Năm 2013, vốn lưu chuyển vẫn đáp ứng được nhu cầu vốn lưu chuyển xong khoản thừa này giảm đi còn 355,592,986 đồng. Vốn lưu chuyển thừa nhiều so với nhu cầu vốn lưu chuyển cho thấy khả năng thanh toán tức thời tốt song hiệu quả sử dụng vốn chưa cao. Năm 2014, vốn lưu chuyển không đáp ứng được nhu cầu vốn lưu chuyển bởi nhu cầu vốn lưu chuyển năm này tăng lên mà nguồn vốn lưu chuyển đáp ứng lại giảm mạnh. Vốn lưu chuyển thiếu so với nhu cầu vốn lưu

chuyển 2,193,308,794 đồng. Công ty đang gặp khó khăn về khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán tức thời thấp. Điều này đòi hỏi công ty cần có các biện pháp giảm các khoản phải thu ngắn hạn đồng thời giảm lượng hàng tồn kho, giảm nợ ngắn hạn để nhanh chóng thoát khỏi tình trạng này.

2.3.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

Bảng 9: các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1. Tiền và tương đương tiền	728,864,324	9,429,417,424	484,061,712
2. Tài sản ngắn hạn	6,228,730,279	9,429,417,424	17,536,128,534
3. Nợ ngắn hạn	4,006,771,643	7,050,282,703	15,245,941,010
4. Nợ phải trả	4,467,506,643	7,209,491,522	15,376,310,194
5. Tổng tài sản	7,648,654,078	10,687,520,943	18,434,299,473
H/s khả năng thanh toán tổng quát = (5)/(4)	1.71	1.48	1.20
H/s khả năng thanh toán nợ ngắn hạn=(2)/(3)	1.55	1.34	1.15
H/s khả năng thanh toán nhanh =(1)/(3)	0.18	1.34	0.03

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát phản ánh tình hình đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ nói chung của công ty. Nhận thấy hệ số khả năng thanh toán tổng quát của công ty cả 3 năm đều lớn hơn 1 chứng tỏ tổng giá trị tài sản của công ty thừa để thanh toán hết các khoản nợ hiện tại của công ty. Năm 2012, khi vay 1 đồng thì có 1.71 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2013, khi vay 1 đồng thì có 1.48 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2013 giảm so với 2012 là 0.23 đồng. năm 2014 hệ số này tiếp tục giảm còn 1.20 tức là khi vay 1 đồng thì có 1.20 đồng tài sản đảm bảo. Hệ số này giảm dần là do trong 3 năm tổng tài sản của công ty tăng xong nợ phải

trả cũng tăng tương ứng và nợ phải trả tăng nhiều hơn mức tăng của tổng tài sản. Năm 2014, tổng tài sản vừa đủ để đáp ứng các khoản nợ phải trả, điều này cho thấy khả năng thanh toán tổng quát của công ty tiềm ẩn nguy cơ rủi ro. Công ty cần có giải pháp để nâng cao hệ số khả năng thanh toán tổng quát, tránh rủi ro. Nhìn vào bảng số liệu ta thấy tổng tài sản của công ty không ngừng tăng qua 3 năm. Do đó, muốn cải thiện hệ số khả năng thanh toán công ty nên có các biện pháp giảm các khoản nợ phải trả nhất là các khoản nợ ngắn hạn.

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2012 là 1.55, năm 2013 là 1.34, năm 2014 là 1.15. Năm 2013 giảm so với 2012 và năm 2014 tiếp tục giảm so với 2013. Công ty có khả năng đảm bảo các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn. Năm 2012, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.55 đồng tài sản ngắn hạn, năm 2013, 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ còn được đảm bảo bởi 1.34 đồng tài sản ngắn hạn. Sang 2014, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.15 đồng tài sản ngắn hạn.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền của công ty. Hệ số khả năng thanh toán tức thời năm 2012 là 0.18, năm 2013 là 1.34, năm 2014 là 0.03. Hệ số này khá thấp trong năm 2012 xong lại tăng nhanh vào năm 2013 và giảm mạnh vào 2014. Trong 3 năm, chỉ có năm 2013 hệ số khả năng thanh toán tức thời của công ty lớn hơn 1. Tức là năm 2013 công ty đảm bảo được nhu cầu thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và tương đương tiền, còn 2 năm 2012 và 2014 thì khả năng này chưa được đảm bảo. Đặc biệt năm 2014 hệ số này giảm mạnh so với 2013 đạt 0.03 thấp hơn nhiều so với 2 năm trước. Nguyên nhân dẫn đến điều này là do năm 2014 lượng tiền và tương đương tiền của công ty giảm mạnh chỉ còn 484 triệu đồng. Công ty cần có giải pháp về vấn đề này như tăng lượng tiền mặt hoặc giảm các khoản nợ ngắn hạn để cải thiện khả năng thanh toán nhanh của công ty. Lượng tiền mặt quá ít cũng sẽ không ứng phó được các trường hợp phát sinh lớn, bất ngờ.

2.3.3. Hệ số tự tài trợ.**Bảng 10: Hệ số tự tài trợ.****ĐVT: VNĐ**

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1. Nợ phải trả	4,467,506,643	7,209,491,522	15,376,310,194
2. Vốn chủ sở hữu	3,181,147,435	3,478,029,421	3,057,989,279
3. Tổng tài sản	7,648,654,078	10,687,520,943	18,434,299,473
H/s nợ = (1)/(3)	0.58	0.67	0.83
H/s tự tài trợ = (2)/(3)	0.42	0.33	0.17

Hệ số nợ cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh của công ty thì có mấy đồng là vay nợ từ bên ngoài.

Năm 2012, cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0.58 đồng phải vay từ bên ngoài. Năm 2013, tăng thêm 0.09 đồng đạt 0.67 đồng. Năm 2014, hệ số nợ của công ty là 0.83 tức trong 1 đồng vốn kinh doanh của công ty có đến 0.83 đồng là vay nợ từ bên ngoài. Hệ số nợ cao cho thấy tình hình tài chính công ty phụ thuộc vào bên ngoài và có xu hướng rủi ro.

Hệ số nợ tăng qua mỗi năm. Nguyên nhân là do nợ ngắn hạn của công ty tăng, đặc biệt là các khoản tăng của khoản mục phải trả người bán, (các khoản nợ phát sinh do mua nguyên vật liệu, phụ gia, sơn...) Phải trả người bán năm 2013 so với 2012 tăng 2,226,457,774 triệu đồng (tăng 159%). Năm 2014, phải trả người bán tăng 4,992,813,910 đồng (138%) so với 2013. Hệ số nợ cao là sự bất lợi cho các chủ nợ song lại là có lợi cho vốn chủ sở hữu nếu đồng vốn đầu tư có khả năng sinh lợi cao. Tuy nhiên, hệ số nợ cao làm cho công ty bị động về việc sử dụng vốn và làm chi phí sử dụng vốn tăng lên. Hệ số nợ tăng ở mức khá cao tạo áp lực cho công ty và làm giảm khả năng thanh toán.

Qua 3 năm, hệ số tự tài trợ đang có xu hướng giảm xuống ở mức khá thấp. Cụ thể, năm 2012, hệ số tự tài trợ là 0.42 thể hiện trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0.42 đồng được tài trợ bởi vốn chủ sở hữu. Sang năm 2013, hệ số này giảm

xuống còn 0.33 và đến 2014, hệ số này tụt xuống còn 0.17 tức là trong 1 đồng vốn kinh doanh thì chỉ còn 0.17 đồng được tài trợ bởi vốn chủ sở hữu.

Hệ số vốn chủ sở hữu trong 3 năm đều thấp hơn hệ số nợ và ngày càng có xu hướng giảm. Điều này thể hiện mức độ độc lập tài chính công ty ở mức thấp và có xu hướng ngày càng mất tự chủ về tài chính. Nguồn vốn kinh doanh của công ty phụ thuộc nhiều vào bên ngoài, chịu sự ràng buộc vào các khoản nợ bên ngoài. Công ty nên có các biện pháp cải thiện vấn đề này, tăng vốn chủ sở hữu, giữ các khoản nợ ngắn hạn ở mức cân bằng đặc biệt là các khoản phải trả người bán.

2.4. Hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 11: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1.Lợi nhuận trước thuế	152,238,742	371,102,481	422,164,976
2. Lợi nhuận sau thuế	114,179,056	296,881,985	337,731,981
3.Tổng vốn vay bình quân	584,335,000	711,602,884	2,104,668,172
4.Tổng vốn chủ sở hữu bình quân	3,124,057,907	3,329,588,428	3,268,009,350
5.Tổng vốn bình quân	8,370,582,819	9,168,087,509	14,560,910,210
Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn $H_s = (1)/(5)$	0.035	0.08	0.08
Hiệu quả sử dụng vốn vay $H_{sv} = (1)/(3)$	0.26	0.52	0.20
Hiệu quả sử dụng vốn chủ $H_{sc} = (2)/(4)$	0.03	0.07	0.075

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

Hiệu quả sử dụng vốn thể hiện khả năng sinh lời của vốn và ảnh hưởng đến sự sống còn của công ty. Năm 2012, hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn đạt 0.035, tức là bình quân 1 đồng tổng vốn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 0.035 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2013, hiệu quả sử dụng tổng vốn tăng lên 0.08 và

năm 2014 vẫn giữ nguyên ở mức 0.08. Nhìn chung, hiệu quả sử dụng tổng vốn của doanh nghiệp ở mức thấp.

Năm 2012, hiệu quả sử dụng vốn vay là 0.26. Con số này cho biết bình quân công ty sử dụng 1 đồng vốn vay vào quá trình kinh doanh tạo ra được 0.26 đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này tăng cao vào năm 2013, đạt 0.52 tức là năm 2013 bình quân 1 đồng vốn vay của công ty tạo ra 0.52 đồng lợi nhuận trước thuế, chứng tỏ năm này mức sinh lời của 1 đồng vốn vay đạt mức cao. Tuy nhiên, sang 2014, hiệu quả sử dụng vốn vay giảm xuống còn 0.20, lúc này bình quân 1 đồng vốn vay chỉ tạo ra 0.20 đồng lợi nhuận trước thuế. Nguyên nhân là do năm 2014, vay và nợ ngắn hạn tăng cao, nợ dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ, lợi nhuận trước thuế tăng xong mức tăng nhỏ hơn mức tăng của nợ ngắn hạn.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ cho biết bình quân 1 đồng vốn của chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, hiệu quả sử dụng vốn chủ đạt 0.03 cho thấy bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất tạo ra 0.03 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2013, chỉ tiêu này tăng thêm 0.04 so với 2012 đạt 0.07, tức bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất tạo ra 0.09 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2014 tiếp tục tăng so với 2013 đạt 0.075. Hiệu quả sử dụng vốn chủ tăng qua các năm chứng tỏ sức sinh lời của vốn chủ sở hữu tương đối tốt.

Nhìn chung, hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn của công ty vẫn ở mức thấp. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng vốn vay khá khả quan. Hiệu quả sử dụng vốn chủ đạt thấp xong lại có xu hướng tăng dần qua các năm. Đây là một biểu hiện tích cực của công ty cần tiếp tục phát huy để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình.

2.5. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.**Bảng 12: Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.****ĐVT: VNĐ**

Chỉ tiêu	2012	2013	2104
1. Giá vốn hàng bán	11,047,361,012	18,516,588,363	24,254,064,961
2. Doanh thu thuần	16,866,516,868	25,238,017,137	31,195,173,791
3. Hàng tồn kho bình quân	2,432,198,632	3,068,123,372	5,834,011,774
4. Các khoản phải thu bình quân	2,707,837,405	3,627,182,701	6,559,367,807
5. Tài sản ngắn hạn bình quân	6,578,506,630	7,829,073,852	13,482,772,980
6. Tổng tài sản bình quân	8,370,582,819	9,168,087,509	14,560,910,210
Vòng quay hàng tồn kho= (1)/(3)	4.54	6.04	4.16
Thời hạn hàng tồn kho bình quân=360/số vòng quay HTK	79.26	59.65	86.59
Vòng quay các khoản phải thu=(2)/(4)	6.23	6.96	4.76
Kỳ thu tiền bình quân=360/Vq các khoản phải thu	57.80	51.74	75.70
Vòng quay vốn lưu động=(2)/(5)	2.56	3.22	2.31
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản=(2)/(6)	2.01	2.75	2.14

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

- Vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho cho biết số ngày hàng tồn kho quay 1 vòng. Trong 3 năm 2012, 2013, 2014, vòng quay hàng tồn kho có sự biến động. Năm 2012, vòng quay hàng tồn kho là 4.54 vòng, năm 2013 tăng lên 6.05 vòng, năm 2014 lại giảm xuống 4.16 vòng. Có thể nói, năm 2013, công tác xử lý dự trữ hàng tồn kho

của công ty tốt hơn 2012 và 2014. Do đó số vòng quay hàng tồn kho năm 2013 đạt cao nhất đồng nghĩa với thời gian hàng tồn kho bình quân là ngắn nhất trong 3 năm đạt 59,51 ngày. Năm 2014, thời hạn hàng tồn kho bình quân đạt cao nhất là 86.59 ngày. Cho thấy năm 2014, lượng dự trữ hàng tồn kho khá cao, hàng tồn kho chậm lưu chuyển. Nếu thời hạn hàng tồn kho tăng thì rủi ro tài chính cũng tăng, khả năng sinh lời giảm. Do đó, công ty cần có các giải pháp thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa, mở rộng quy mô sản xuất, không để hàng hóa bị ứ đọng làm giảm tốc độ chu chuyển vốn của công ty.

- Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân đánh giá khả năng thu hồi vốn trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu thuần bình quân 1 ngày. Hệ số này ở công ty TNHH Viglacera GlassKote là tương đối cao và có xu hướng tăng dần qua từng năm. Năm 2013, kỳ thu tiền bình quân đạt thấp nhất (51.64 ngày) phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu là 51.64 ngày. Tuy nhiên năm 2014 con số này đột nhiên tăng mạnh đạt 75.7 ngày, phản ánh số ngày để thu được các khoản phải thu tăng lên 75.7 ngày cho thấy năm 2014 công ty đã làm không tốt trong khâu thu hồi vốn, vốn bị ứ đọng. Nguyên nhân là do năm này các khoản phải thu khách hàng tăng mạnh, thể hiện khoản vốn bị chiếm dụng khá lớn. Công ty nên có các giải pháp để cải thiện tình hình này, đẩy nhanh vốn bị ứ đọng trong khâu thanh toán, thu hồi các khoản thanh toán từ khách hàng, giảm khoản vốn bị chiếm dụng, thu hồi vốn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Vòng quay vốn lưu động

Có thể nói, vốn lưu động là yếu tố không thể thiếu được của quá trình tái sản xuất. Cùng một lúc vốn lưu động được phân bổ trên khắp các giai đoạn và tồn tại dưới nhiều hình thức của quá trình sản xuất kinh doanh. Việc quản lý vốn lưu động có hiệu quả hay không có ảnh hưởng rất lớn tới kết quả kinh doanh của công ty. Phân tích vòng quay vốn lưu động sẽ cho ta biết rõ hơn về điều đó.

Chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động cho biết 1 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn (hay còn gọi là tài sản lưu động) ta thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Nó phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty TNHH Viglacera GlassKote. Từ số liệu bảng tính cho thấy: vòng quay vốn lưu động của công ty có sự biến động trong 3 năm. Năm cao nhất là năm 2013 đạt 3.23 vòng, thể hiện vốn từ 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 3.23 đồng doanh thu thuần. Nhìn chung công ty TNHH Viglacera GlassKote có tài sản ngắn hạn lớn, doanh thu của công ty lớn, kinh doanh có hiệu quả.

- Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Chỉ tiêu này đánh giá tổng quát nhất về năng lực công ty. Nó cho biết 1 đồng tài sản đem lại bao nhiêu đồng doanh thu.

Từ số liệu trên bảng tính toán cho thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty TNHH Viglacera GlassKote có sự biến động nhẹ. Năm 2013, hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty khá khả quan đạt 2.76, cao nhất trong 3 năm. Tuy nhiên chỉ tiêu này lại giảm vào năm 2014 đạt 2.14, nghĩa là 1 đồng vốn đầu tư đem lại 2.14 đồng doanh thu. Do đó, công ty cần quan tâm hơn nữa đến việc nâng cao hiệu quả 1 đồng vốn đầu tư để hiệu suất sử dụng tổng tài sản có thể tăng dần trong những năm tiếp theo.

2.6. Khả năng sinh lời.**Bảng 13: Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.****ĐVT: VNĐ**

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	257,290,063	436,643,243	516,173,375
2. Lợi nhuận sau thuế	114,179,056	296,881,985	337,731,981
3. Doanh thu thuần	16,866,516,868	25,238,017,137	31,195,173,791
4. Vốn chủ sở hữu bình quân	3,124,057,907	3,329,588,428	3,268,009,350
5. Tổng tài sản bình quân	8,370,582,819	9,168,087,509	14,560,910,210
Tỷ suất lợi nhuận doanh thu= $(2)/(3)$	0.68%	1.18%	1.08 %
Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)= $(2)/(4)$	3%	7%	7.5%
Khả năng sinh lời tổng tài sản (ROA)= $(1)/(5)$	3.52%	8.11%	8.21%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán công ty TNHH Viglacera GlassKote năm 2012,2013,2014)

+ Tỷ suất lợi nhuận doanh thu

Chỉ tiêu này phản ánh trong 100 đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kì có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Từ bảng số liệu ta thấy tỷ suất lợi nhuận doanh thu của công ty TNHH Viglacera GlassKote có sự biến động trong 3 năm. Năm 2012, Tỷ suất lợi nhuận doanh thu là 0.68% tức trong 100 đồng doanh thu công ty thu được thì có 0.68 đồng lợi nhuận. Năm 2013, tỷ suất lợi nhuận doanh thu tăng khá nhiều đạt 1.18 nhưng sang năm 2014 lại giảm xuống 1.08, cho thấy năm 2013 công ty kinh doanh có hiệu quả nhất trong 3 năm. Tuy nhiên, tỷ số này của công ty vẫn ở mức thấp. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn ở mức nhỏ so với tình hình doanh thu ngày càng lớn. Doanh thu chưa phải là chỉ tiêu cuối cùng để đánh

giá hiệu quả hoạt động kinh doanh bởi doanh thu cần so sánh với chi phí. Giá vốn hàng bán chiếm một tỉ lệ lớn trong doanh thu thuần do đó làm cho lợi nhuận của công ty chỉ đạt mức thấp. Để cải thiện tình hình thu nhập này công ty cần có các biện pháp hạ thấp chi phí, tăng doanh thu trong thời gian tới.

+ Khả năng sinh lời tổng tài sản (ROA)

Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời trong 100 đồng tổng tài sản. Chỉ số ROA của công ty trong 3 năm dương cho thấy vốn đầu tư của công ty có hiệu quả. Năm 2012, khả năng sinh lời tổng tài sản của công ty đạt 3.52% tức là trong 100 đồng tổng tài sản có 3.52 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2013, khả năng sinh lời tổng tài sản tăng lên đạt 8.11%. Lúc này, trong 100 đồng tổng tài sản có 8.11 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2014, chỉ số ROA tiếp tục tăng đạt 8.21%.

+ Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, cho biết 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của công ty trong cả 3 năm có xu hướng tăng. Năm 2012, khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu đạt 4% tức là trong 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân trong kỳ tạo ra 4 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013, chỉ tiêu này tăng lên 9% và năm 2014 tiếp tục tăng đạt 10%. Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của công ty trong 3 năm đều ở mức tương đối khả quan. Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu cao hơn khả năng sinh lời tổng tài sản. Tuy tỷ trọng vốn chủ sở hữu của công ty vẫn ở mức thấp so với tổng nguồn vốn song khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu lại tương đối cao. Điều này cho thấy vốn chủ sở hữu công ty đầu tư có hiệu quả.

Đánh giá tình hình tài chính công ty TNHH Viglacera GlassKote.

Sau khi phân tích khái quát tình hình tài chính công ty TNHH Viglacera GlassKote, kết hợp với việc xem xét chức năng, nhiệm vụ công ty ta thấy có một số điểm cần lưu ý sau:

Những thành tựu đạt được

Trong 3 năm vừa qua, công ty TNHH Viglacera GlassKote đã có nhiều cố gắng nhằm tăng tổng tài sản công ty, giảm các khoản vay dài hạn từ đó giảm tỷ trọng nợ dài hạn trong nợ phải trả.

Doanh thu tăng nhanh qua các năm. Năm 2013 tăng 52.5% so với 2012, năm 2014 tăng 17.5 so với 2013. Doanh thu đến chủ yếu từ nguồn thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Hai năm gần đây, lượng sản phẩm kính của công ty bán ra tăng mạnh do công ty đã có những nỗ lực giới thiệu sản phẩm của mình rộng rãi ra thị trường, sản xuất, gia công các loại kính màu trang trí nội thất, phân phối, lắp đặt các loại cửa nhôm kính, các sản phẩm kính nội thất.... Công ty đã có những hợp đồng hợp tác lớn với các nhà đầu tư, các đối tác xây dựng nhằm cung cấp một lượng lớn sản phẩm kính cho các công trình. Sản phẩm của công ty ngày càng được biết đến nhiều hơn trên thị trường cả hai miền Nam- Bắc.

Tuy không tăng mạnh như doanh thu song lợi nhuận của công ty cũng có sự tăng lên trong 3 năm phân tích. Lợi nhuận là chỉ tiêu cuối cùng đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nhìn một cách tổng quan thì công ty hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Những hạn chế còn tồn tại.

Vốn lưu chuyển của công ty TNHH Viglacera GlassKote đang giảm dần do tổng tài sản ngắn hạn không đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Đặc biệt năm 2014, vốn lưu chuyển không đáp ứng đủ nhu cầu vốn lưu chuyển, nguồn vốn lưu chuyển còn thiếu rất nhiều so với nhu cầu vốn lưu chuyển chứng tỏ năm này nguồn vốn dài hạn không đủ để tài trợ cho tài sản dài hạn, công ty phải dùng một phần nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn không đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán bị mất cân bằng.

Cơ cấu nguồn vốn của công ty đang có xu hướng mất an toàn. Hệ số nợ cao. Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty ngày càng thấp và đang có xu hướng giảm tỷ trọng. Nợ phải trả lớn, đặc biệt là nợ ngắn hạn khiến cho hệ số nợ

của công ty ngày một tăng, khả năng tự tài trợ giảm dần khiến khả năng tự chủ tài chính cũng giảm theo.

Giá vốn hàng bán của công ty rất cao và có xu hướng tăng nhanh qua các năm khiến cho lợi nhuận gộp giảm xuống mặc dù doanh thu của công ty rất cao. Công ty nên có các biện pháp giảm giá vốn để tăng lợi nhuận trong tương lai.

Lượng hàng tồn kho dự trữ của công ty khá lớn và tăng nhiều qua các năm, đặc biệt là năm 2014. Hàng tồn kho lớn làm cho số vòng quay hàng tồn kho giảm, số ngày bình quân một vòng quay tăng lên, công ty bị ứ đọng vốn. Do đó, các biện pháp giúp đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho, đẩy nhanh tốc độ lưu chuyển vốn là việc làm cần thiết trong thời gian tới của công ty.

Khả năng thanh toán tức thời của công ty thấp, đặc biệt là năm 2014-đạt 0.03. Đó là do các khoản nợ ngắn hạn của công ty tăng nhanh trong khi lượng tiền mặt có xu hướng giảm xuống. Nợ ngắn hạn chủ yếu là các khoản phải trả người bán tăng nhiều. Như vậy, công ty cần có giải pháp về vấn đề này trong thời gian tới, tăng lượng tiền mặt đồng thời giảm các khoản phải trả người bán, để đảm bảo khả năng thanh toán tức thời của công ty.

Các khoản phải thu khách hàng cao và chiếm tỷ trọng lớn trong các khoản phải thu. Vòng quay khoản phải thu có xu hướng giảm.

Tóm lại, tuy còn nhiều hạn chế và khó khăn nhưng nhìn chung công ty TNHH Viglacera GlassKote hoạt động kinh doanh có hiệu quả, có lợi nhuận, và lợi nhuận có xu hướng tăng qua 3 năm. Mặc dù những hạn chế trên làm hạn chế khả năng sản xuất kinh doanh của công ty nhưng công ty vẫn đang từng bước có những khắc phục, để đạt được mục tiêu tăng trưởng cao nhất.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VIGLACERA GLASSKOTE.

3.1. Những thuận lợi và thách thức đối với công ty TNHH Viglacera GlassKote trong thời gian tới.

3.1.1. Thuận lợi.

- Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam trong những năm tới dự báo sẽ ở mức cao, cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế thì vấn đề đô thị hoá, xây dựng cũng ngày càng gia tăng. Với sự phát triển đô thị hoá như hiện nay thì nhu cầu xây dựng các công trình nhà cửa, cơ quan, xí nghiệp ngày càng lớn. Hiện nay kính là một trong những vật liệu xây dựng được ưa chuộng không chỉ nhờ kết cấu gọn nhẹ, dễ lắp đặt, tiện dụng phù hợp với không gian kiến trúc mà còn đem lại giá trị thẩm mỹ trong trang trí nội thất, có thể sử dụng được ánh sáng tự nhiên. Xuất phát từ đặc điểm của sản phẩm kính là: bền, mát, đẹp,...và các điều kiện địa lý, khí hậu làm cho nhu cầu về các sản phẩm kính ngày càng được quan tâm. Thị trường trong nước ngày một có tiềm năng. Nhu cầu xuất khẩu cũng được mở rộng hơn khi Việt Nam làm thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) mở ra nhiều cơ hội và thách thức đối với Công ty.

- Vị trí địa lý thuận lợi: Công ty TNHH Viglacera GlassKote có địa điểm tại cả 2 miền. Trụ sở chính công ty nằm tại số 2 Hoàng Quốc Việt, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội, chi nhánh miền Nam nằm tại 196/1/14 Cộng Hòa, P12, Q. Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh. Với địa điểm nằm tại 2 thành phố lớn nhất cả nước, nơi tập trung đông dân cư cũng như các doanh nghiệp, giao thông vận tải thuận lợi đi mọi miền đất nước, vì thế tạo điều kiện tốt cho công tác tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt là trong việc giao dịch ký kết các hợp đồng xây dựng cũng như nắm bắt các thông tin thị trường rất thuận lợi. Đồng thời có thể sử dụng mạng xã hội, pano, áp phích tại một số điểm công cộng tạo điều kiện cho việc quảng cáo, hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm.

- Nội bộ công ty: Công ty TNHH Viglacera GlassKote có nhà máy gia công tại 2 miền. Miền Bắc có nhà máy gia công tại Bắc Ninh, nhà máy thứ hai đặt tại thành

phố Hồ Chí Minh. Cả hai nhà máy đều có dây chuyền sản xuất, năng lực sản xuất có thể đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng, tạo điều kiện cung cấp sản phẩm đến khách hàng một cách nhanh nhất, chu đáo nhất tới mọi miền đất nước.

3.1.2. Thách thức.

- Trên thị trường kính xây dựng, số lượng người mua ít nhưng khối lượng mua sắm lại lớn. Thậm chí trên một số ít thị trường sản phẩm luôn có số lượng đông đảo khách hàng, song chỉ có một vài khách hàng đóng vai trò chi phối toàn bộ hoạt động mua và bán của thị trường. Sản phẩm kính chủ yếu là hàng tư liệu sản xuất phục vụ chủ yếu cho công tác xây dựng, do đó người mua chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp xây lắp, các chủ đầu tư, các doanh nghiệp thương mại chuyên môn,... Do số lượng khách hàng ít, nhưng tầm cỡ lớn nên mối quan hệ mua-bán giữa nhà cung ứng và người tiêu thụ ở thị trường kính xây dựng thường gần gũi hơn. Giữa họ luôn hình thành mối quan hệ thiện chí để duy trì làm ăn lâu dài. Vì thế quan hệ có tính chất hợp tác lâu dài trở thành yêu cầu luôn được các nhà cung ứng đặc biệt coi trọng trong các lời chào hàng. Do đó việc quảng bá sản phẩm của mình đến người mua và giữ được mối quan hệ hợp tác lâu bền với đối tác cũng là một thách thức của công ty trong thời buổi thị trường cạnh tranh khốc liệt.

- Do phần lớn hoạt động mua sắm các sản phẩm kính thường có sự tham gia của nhiều thành viên và việc mua sắm mang tính chất chuyên nghiệp. Các sản phẩm kính có nhiều chủng loại và có nhiều thông số phức tạp với các đặc tính kỹ thuật và công dụng khác nhau, do vậy kéo theo số lượng và trình độ những người tham gia vào quá trình quyết định mua càng lớn và càng cao. Điều này có nghĩa là để bán được các sản phẩm kính của mình, các công ty cần phải tuyển dụng một số kỹ sư, chuyên viên, đội ngũ nhân viên bán hàng, chào hàng được đào tạo tốt về nghiệp vụ bán hàng lẫn kỹ thuật.

- Chi phí đầu vào tăng cao, chi phí nguyên vật liệu, phụ gia, chi phí điện, xăng dầu, chi phí vận chuyển.

- Cạnh tranh khốc liệt từ các doanh nghiệp sản xuất kính trong nước và cả các nhà bán buôn các sản phẩm kính nhập khẩu từ Trung Quốc.

-Để đứng vững và phát triển công ty phải đưa ra những chiến lược kinh doanh, những biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty một cách hiệu quả sáng tạo, không ngừng áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất kinh doanh. Tăng cường quảng bá sản phẩm cùng với việc duy trì phát triển thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp.

3.2. Một số nhận xét tình hình tài chính công ty.

Trong ba năm gần đây, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có hiệu quả. So với năm 2012 thì năm 2013 lợi nhuận tăng lên trước thuế tăng lên 218,863,739 đồng. năm 2014 tiếp tục tăng 51,062,495 đồng so với 2013 đạt 422,164,976 đồng. Lợi nhuận tăng lên là một tín hiệu tốt cho thấy tình hình kinh doanh của công ty rất khả quan.

Ngoài ra, tình hình tài chính công ty còn có một số nhược điểm cần khắc phục:

-Vốn lưu chuyển của công ty đang giảm dần. Năm 2014, vốn lưu chuyển không đáp ứng được nhu cầu vốn lưu chuyển. Khả năng thanh toán thấp.

-Cơ cấu nguồn vốn đang có xu hướng mất an toàn. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu thấp. Hệ số nợ cao. Mức độ độc lập về tài chính chưa cao. Khả năng tự chủ tài chính giảm dần.

-Hàng tồn kho lớn và chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn. Lượng hàng tồn kho lớn và có xu hướng tăng qua các năm. Đây là một bất lợi cho công ty khi hàng tồn kho lớn gây ứ đọng vốn cho công ty.

-Khả năng thanh toán tức thời thấp và có xu hướng giảm. Các khoản tiền và tương đương tiền ngày càng giảm trong khi nợ ngắn hạn tăng lên.

-Các khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn và có xu hướng tăng. Các khoản phải trả của công ty cũng khá cao.

3.3. Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính công ty.

3.3.1. Giảm lượng hàng tồn kho.

3.3.1.1. Thực tế:

Lượng hàng tồn kho của công ty trong 3 năm đều chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng. Năm 2012, lượng hàng tồn kho là 2,255,895,380 đồng (chiếm 36% tài sản ngắn hạn). Năm 2013, lượng hàng tồn kho đạt 3,880,351,363 đồng (chiếm 41% tài sản ngắn hạn). Năm 2014, lượng hàng tồn kho tăng lên đến 7,787,672,185 đồng (chiếm 44% tài sản ngắn hạn).

3.3.1.2. Mục đích:

Giảm lượng hàng tồn kho giúp giảm được chi phí bảo quản hàng hóa, chi phí lưu kho, giảm hao hụt số lượng và góp phần giúp cho quá trình luân chuyển vốn diễn ra nhanh hơn, thuận lợi hơn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.3.1.3. Giải pháp:

Mở rộng, đầu tư thêm vào công tác Marketing, quảng cáo, chú trọng tới chính sách bán hàng, chào hàng, mở rộng mạng lưới khách hàng, chú ý tới các khách hàng tiềm năng. Công ty có thể sử dụng một số biện pháp sau:

- + Duy trì mối quan hệ hợp tác với các khách hàng truyền thống.
- + Mở thêm các đại lý trên khắp các tỉnh thành trong cả nước.
- + Gửi bảng báo giá và catalog quảng cáo về các sản phẩm gương, kính màu cũng như kính thành phẩm tới các nhà thầu, các đối tác thiết kế và thi công nội thất trên địa bàn toàn quốc.
- + Sử dụng mạng xã hội để quảng cáo, mở rộng mạng lưới khách hàng sang các tỉnh lân cận và toàn quốc.
- + Thường xuyên kiểm tra, đánh giá các thành phẩm, hàng hóa nếu không còn phù hợp với nhu cầu thị trường thì cần phải thanh lý nhanh chóng để tận dụng nguồn vốn sử dụng cho mục đích khác.
- + Áp dụng các chính sách giảm giá, chiết khấu, khuyến mại cho các đại lý để giải phóng nhanh nguồn hàng tồn kho.

3.3.1.4. Chi phí:

Qua khảo sát, thông qua các biện pháp giảm giá, chiết khấu, công ty đã nhận được thêm các đơn đặt hàng. Lượng hàng tồn kho dự kiến giải phóng 30%.

Bảng 14: Dự tính kết quả giải phóng hàng tồn kho

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Ghi chú	Giá trị
Hàng tồn kho bán được		2,336,301,655.50
Giá vốn hàng bán	70% DT	1,635,411,158.85
Chi phí phát sinh (giảm giá, chiết khấu...)	28% DT	654,164,463.54
Lợi nhuận thu được		46,726,033.11

Các khoản chi phí phát sinh thêm gồm: chi phí chiết khấu, marketing, chi phí kiểm tra, đánh giá hàng hóa, chi phí thưởng thêm cho nhân viên kinh doanh...

3.3.1.5. Kết quả đạt được:

Bảng 15: Các chỉ tiêu về hàng tồn kho.

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
Doanh thu thuần	31,195,173,791	33,531,475,446.50	2,336,301,655.50
Giá vốn hàng bán	24,254,064,961	25,889,476,119.85	1,635,411,158.85
Lợi nhuận	422,164,976	468,891,009.11	46,726,033.11
Hàng tồn kho bình quân	5,834,011,774	4,665,860,947	(1,168,150,827)
Số vòng quay hàng tồn kho	4.16	5.55	1.39

Vậy sau khi thực hiện giải pháp, lượng hàng tồn kho của công ty giảm 2,336,301,655.5 đồng. Lợi nhuận tăng 46,726,033.11 đồng. Số vòng quay hàng tồn kho tăng lên 1.34 vòng đạt 5.5 vòng.

3.3.2. Giảm khoản phải thu.

3.3.2.1. Thực tế:

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tài sản ngắn hạn. Năm 2012, các khoản phải thu ngắn hạn đạt 2,880,191,541 đồng (chiếm 46% tài sản ngắn hạn). Năm 2013, các khoản phải thu ngắn hạn đạt 4,374,173,680 đồng (chiếm 46% tài sản ngắn hạn). Năm 2014, các khoản phải thu tăng lên đạt 8,744,561,754 đồng (chiếm 50% tài sản ngắn hạn).

3.3.2.2. Nguyên nhân:

Trong các khoản phải thu ngắn hạn thì phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng chủ yếu. Năm 2012, phải thu khách hàng đạt 2,720,412,535 đồng (chiếm 94% các khoản phải thu ngắn hạn). Năm 2013, phải thu khách hàng đạt 3,951,899,508 đồng (chiếm 90% các khoản phải thu ngắn hạn). Năm 2014 phải thu khách hàng tăng lên đến 8,310,113,215 đồng (chiếm 95% các khoản phải thu ngắn hạn). Công ty cần có các biện pháp thanh toán hết các khoản phải thu, nhanh chóng thu hồi công nợ.

3.3.2.3. Giải pháp:

Lập bảng theo dõi và phân loại những khách hàng truyền thống, về khả năng chi trả, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời tìm hiểu về khả năng tài chính, tình hình kinh doanh của khách hàng mới để có chính sách bán hàng phù hợp.

Theo dõi chặt chẽ và lên kế hoạch cụ thể thu hồi các khoản nợ đến hạn theo từng đối tượng và các khoản nợ cụ thể.

Công ty nên có các chính sách tín dụng thương mại hợp lý, trong đó có các quy định chặt chẽ về thời gian trả nợ, khoản chiết khấu mà khách hàng được nhận khi thanh toán trước và trong hạn, khoản tiền phạt nếu khách hàng quá hạn mà không thanh toán.

Công ty nên có các chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, vừa không làm mất khách hàng, vừa thu được các khoản nợ dầy dụa, khó đòi. Bởi vì, nếu công ty

áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ sẽ lớn hơn song sẽ khiến khách hàng cảm thấy không thoải mái, không được tôn trọng và họ có thể cắt đứt mối quan hệ hợp tác với công ty. Vì vậy, khi đã hết thời hạn thanh toán tiền thì công ty có thể tiến hành các biện pháp thu hồi nợ theo cấp độ:

+Gọi điện, gửi thư nhắc nhở, hoặc thư gửi cho các cơ quan chuyên trách thu hồi giúp.

+Cử nhân viên đến gặp trực tiếp khách hàng để đòi nợ.

+Cuối cùng, nếu các biện pháp trên không có hiệu quả thì phải ủy quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lý.

3.3.2.4. Chi phí:

Qua thống kê cho thấy, các khách hàng nợ là các khách hàng có khả năng thanh toán tương đối tốt (chiếm 50% số khách hàng nợ của công ty). Tuy nhiên, họ vẫn nợ các khoản mua hàng từ công ty.

Vì vậy, công ty nên đưa ra các chính sách chiết khấu.

+ Nếu khách hàng trả ngay sẽ được hưởng chiết khấu 2%.

+ Nếu khách hàng trả trong vòng 1-3 tháng sẽ được hưởng chiết khấu 1%.

+Nếu khách hàng trả trong vòng 3-4 tháng sẽ được hưởng chiết khấu 0.5%.

+Nếu khách hàng trả trong vòng 4-6 tháng sẽ không được hưởng chiết khấu.

Bảng 16: Bảng dự kiến chi phí chiết khấu.**ĐVT: VNĐ**

Thời gian trả chậm (tháng)	Số khách hàng đồng ý (%)	Khoản phải thu dự tính	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Số tiền chiết khấu	Khoản thực thu
Trả ngay	10%	831,011,321.50	2%	16,620,226.43	814,391,095.07
1-3 tháng	15%	1,246,516,982.25	1%	12,465,169.82	1,234,051,812.43
3-4 tháng	25%	2,077,528,303.75	0.5%	10,387,641.52	2,067,140,662.23
Tổng	50%	4,155,056,607.50		39,473,037.77	4,115,583,569.73

Các khoản chi phí trong việc theo dõi tình hình công nợ và khả năng thanh toán của khách hàng, lên kế hoạch thu nợ. Khoản doanh thu giảm do chính sách chiết khấu, chi phí phát sinh trong quá trình gọi điện, nhắc nhở, cử nhân viên đến đòi nợ...Chi phí tiến hành các thủ tục pháp lý trong trường hợp không thu được nợ bằng các biện pháp mềm dẻo.

3.3.2.5. Kết quả:**Bảng 17: Bảng dự kiến kết quả đạt được.**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ(%)
Các khoản phải thu ngắn hạn	đồng	8,310,113,215	4,155,056,607.50	4,155,056,607.50	50%
Vòng quay khoản phải thu	vòng	4.76	6.96	2.2	46.2%
Kỳ thu tiền bình quân	ngày	75.7	51.7	(-24)	31.7%

Thu hồi được các khoản nợ từ khách hàng. Tăng lượng tiền và tương đương tiền thu được từ khách hàng để đáp ứng nhu cầu thanh toán nhanh. Đẩy nhanh vòng quay các khoản phải thu, vòng quay các khoản phải thu tăng 2.2 vòng. Giảm số ngày kỳ thu tiền bình quân, số ngày thu tiền bình quân giảm 24 ngày, từ 75.7 ngày xuống còn 51.7 ngày. giảm lượng vốn bị chiếm dụng.

3.3.3. Giảm các khoản phải trả.**3.3.3.1. Thực tế:**

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong nợ ngắn hạn. Năm 2012, nợ phải trả là 4,467,506,643 đồng (chiếm 58% nợ ngắn hạn). Năm 2013, nợ phải trả tăng lên 7,209,491,522 đồng (chiếm 67% nợ ngắn hạn). Năm 2014, nợ phải trả tiếp tục tăng đạt mức 15,376,310,194 đồng (chiếm 84% nợ ngắn hạn).

3.3.3.2. Nguyên nhân:

Trong các khoản nợ phải trả thì phải trả ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu. Điều này cho thấy công ty muốn giảm các khoản nợ phải trả thì phải giải quyết

được các khoản nợ ngắn hạn. Trong nợ ngắn hạn thì phải trả người bán chiếm tỷ trọng chủ

yếu. Năm 2012, phải trả người bán đạt 1,402,602,284 đồng (chiếm 35% nợ ngắn hạn). Năm 2013, phải trả người bán đạt 3,629,060,058 đồng (chiếm 51% nợ ngắn hạn). Năm 2014, phải trả người bán tăng lên, đạt 8,621,873,968 đồng (chiếm 57% nợ ngắn hạn).

3.3.3.3. Giải pháp:

+Theo dõi chặt chẽ các khoản nợ phải trả, nhất là các khoản nợ sắp hết thời hạn thanh toán.

+Đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho, thực hiện các biện pháp giảm các khoản phải thu, thu hồi nợ từ khách hàng từ đó dùng khoản tiền thu được thanh toán các khoản nợ phải trả của công ty.

+Ngoài ra, trong thời kì nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển như hiện nay, công ty có thể xem xét chính sách thay thế tín dụng bằng đáo nợ, thực chất là công ty phải giảm các khoản phải thu, phải trả trong cân đối tài chính nhằm tạo ra một bức tranh tài chính thuận lợi hơn cho hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua một công ty tài chính trung gian. Các khoản phải thu, phải trả xuất hiện khi công ty có việc mua chịu và bán chịu, khi đó, các công ty tài chính này sẽ đứng ra làm trung gian thanh toán cho các khoản nợ này với một tỷ lệ chiết khấu nhất định (thông thường là cao hơn lãi suất vay tín dụng ngân hàng).

KẾT LUẬN

Hoạt động tài chính giữ vai trò quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Hoạt động tài chính là quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm góp phần đạt tới các mục tiêu của doanh nghiệp.

Trong ba năm gần đây, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Viglacera GlassKote là có hiệu quả. Doanh thu của công ty đều tăng qua 3 năm. Lợi nhuận của công ty cũng tăng tương ứng. Tổng tài sản tăng qua từng năm, đặc biệt tăng mạnh vào năm 2014. Tuy nhiên, tình hình tài chính công ty vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế: lượng hàng tồn kho cao và tăng qua các năm, lượng tiền và tương đương tiền ở mức thấp, khả năng thanh toán tức thời thấp.

Để khắc phục hạn chế về tình hình tài chính công ty nên tập trung vào giải pháp:

1. Giảm thiểu, giải phóng hàng tồn kho từ đó thu về tiền mặt,
2. Giảm các khoản phải thu khách hàng
3. Giảm các khoản trả nợ người bán.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài Chính, Hà Nội.
2. Phạm Quang Trung (2008), *Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
3. Luanvan.net.vn.
4. Doc.edu.vn.