

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

ĐÀO THỊ THU HẰNG

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ
DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT**

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ KẾ TOÁN

Hải Dương - Năm 2025

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

ĐÀO THỊ THU HẰNG

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ
DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT**

Ngành: Kế toán

Mã số: 8340301

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ KẾ TOÁN

Người hướng dẫn khoa học: TS. PHẠM THỊ THU TRANG

Hải Dương - Năm 2025

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập của tôi. Những số liệu, kết quả trình bày trong đề án là hoàn toàn trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình khoa học nào khác. Các kết quả nghiên cứu do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn.

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Đào Thị Thu Hằng

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin được bày tỏ lòng cảm ơn trân thành đến Ban Giám hiệu, Thầy cô giáo và cán bộ nhân viên Trường Đại học Hải Dương đã giúp đỡ tôi trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu tại trường, để tôi có được nền tảng kiến thức vững chắc phục vụ quá trình nghiên cứu đề án này.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ rất tận tình, chu đáo và khoa học của TS. Phạm Thị Thu Trang đã chỉ bảo, hướng dẫn cho tôi hoàn thành đề án này.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Kế toán trưởng, Giám đốc, nhân viên kế toán tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong quá trình điều tra, khảo sát, thu thập và cung cấp thông tin của đơn vị làm cơ sở cho việc phân tích, tổng hợp và hoàn thành đề án.

Trân trọng cảm ơn!

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Đào Thị Thu Hằng

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	vi
DANH MỤC PHỤ LỤC.....	vii
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Lý do lựa chọn đề án:	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục tiêu của đề án.....	3
3.1. Mục tiêu chung.....	3
3.2. Mục tiêu cụ thể.....	4
4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:.....	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án	4
5.1. Phương pháp thu thập thông tin	4
5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin.....	5
6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án	5
7. Kết cấu của đề án	5
CHƯƠNG 1.....	6
LÝ LUẬN CHUNG VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ.....	6
DUỠC PHẨM TOÀN PHÁT.....	6
1.1. Hệ thống báo cáo tài chính và ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính.....	6
1.1.1. Hệ thống báo cáo tài chính và mối liên hệ với tình hình tài chính	6
1.1.2. Ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính.....	8
1.2. Phương pháp phân tích hệ thống báo cáo tài chính	10

1.2.1. Các kỹ thuật phân tích báo cáo tài chính	10
1.2.2. Các phương pháp phân tích	11
1.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính	13
1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính	13
1.3.2. Phân tích thực trạng và khả năng thanh toán.....	18
1.3.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền	22
1.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh	23
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác phân tích tài chính doanh nghiệp	28
1.4.1. Các nhân tố chủ quan.....	28
1.4.2. Các nhân tố khách quan.....	30
1.5. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát	31
1.5.1. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính tại một số doanh nghiệp....	31
1.5.2. Bài học rút ra cho phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát	36
Kết luận chương 1	38
CHƯƠNG 2.....	39
PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT	39
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát	39
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	39
2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	41
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động của công ty.....	41
2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán tại công ty	44
2.2. Thực trạng phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát	47

2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	47
2.2.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán.....	50
2.2.3. Phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ...54	
2.2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh.....	55
2.3. Đánh giá thực trạng về tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	58
2.3.1. Kết quả đạt được.....	58
2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân.....	59
2.4. Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	60
2.4.1. Nguyên nhân chủ quan.....	60
2.4.2. Nguyên nhân khách quan.....	61
Kết luận chương 2.....	62
CHƯƠNG 3.....	63
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT.....	63
3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	63
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.....	64
3.3.1. Về khái quát tình hình tài chính và vay nợ vốn.....	64
3.3.2. Về phía nâng cao hiệu quả dòng tiền.....	67
3.3.3. Về hiệu quả kinh doanh.....	69
3.3.4. Về công tác quản lý.....	73
Kết luận chương 3.....	77
KẾT LUẬN.....	78
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	79
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Diễn giải
DN	Doanh nghiệp
LN	Lợi nhuận
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
CCDC	Công cụ dụng cụ
TK	Tài khoản
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC PHỤ LỤC

Danh mục	Tên sơ đồ, bảng biểu
Phụ lục 2.1	Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty
Phụ lục 2.2	Bảng phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.3	Bảng phân tích sự biến động chỉ tiêu tài sản giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.4	Bảng Phân tích cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.5:	Bảng Phân tích sự biến động chỉ tiêu nguồn vốn giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.6	Bảng Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.7	Bảng Phân tích tình hình các khoản phải thu của công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.8	Bảng Phân tích chỉ tiêu biến động các khoản phải thu của công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.9	Bảng Phân tích tình hình các khoản phải trả của công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.10	Bảng Phân tích chỉ tiêu biến động các khoản phải trả của công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.11	Bảng Phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ
Phụ lục 2.12	Bảng Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.13	Bảng Phân tích một số chỉ tiêu khả năng sinh lợi của Công ty giai đoạn 2022-2024
Phụ lục 2.14	Bảng Phân tích tình hình biến động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2022-2024

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề án:

Việt Nam đang trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu và rộng, trong đó có lĩnh vực kế toán. Cùng với tiến trình phát triển hệ thống kế toán Việt Nam, hệ thống báo cáo tài chính (BCTC) cũng không ngừng được đổi mới và hoàn thiện cho phù hợp với các chuẩn mực chung của kế toán quốc tế, thu hẹp sự khác nhau giữa kế toán Việt Nam với các chuẩn mực chung của kế toán quốc tế. BCTC đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp cũng như các bên liên quan như nhà quản lý, nhà đầu tư, cơ quan thuế và ngân hàng. Thông qua BCTC, người sử dụng có thể đánh giá được tình hình tài chính, khả năng sinh lời, hiệu quả sử dụng vốn và mức độ an toàn tài chính của doanh nghiệp. Đặc biệt, việc phân tích báo cáo tài chính giúp nhà quản trị đưa ra các quyết định phù hợp để điều hành hoạt động sản xuất - kinh doanh một cách hiệu quả hơn.

Ngành dược phẩm hiện nay đang có nhiều cơ hội phát triển song song với áp lực cạnh tranh ngày càng cao. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực này không chỉ cần đảm bảo chất lượng sản phẩm mà còn phải quản trị tốt hoạt động tài chính để duy trì và mở rộng thị phần. Trong bối cảnh đó, việc phân tích BCTC là công cụ quan trọng giúp đánh giá hiệu quả hoạt động và năng lực tài chính của doanh nghiệp một cách toàn diện.

Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân phối dược phẩm và trang thiết bị y tế, có tốc độ phát triển ổn định trong những năm gần đây. Tuy nhiên, để hiểu rõ hơn về hiệu quả kinh doanh cũng như tiềm năng phát triển của công ty trong tương lai, cần có một cái nhìn sâu sắc từ việc phân tích các chỉ tiêu tài chính qua BCTC. Điều này không chỉ giúp ban lãnh đạo công ty có căn cứ để ra quyết định, mà còn giúp người học tiếp cận thực tế công tác tài chính doanh nghiệp một cách cụ thể, rõ ràng hơn.

Xuất phát từ thực tiễn đó, tác giả chọn đề tài ***“Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát”*** làm đề án tốt nghiệp thạc sĩ của mình để nghiên cứu.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Phân tích BCTC trong các doanh nghiệp nói chung đã có rất nhiều người quan tâm bởi vì trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh công ty nào muốn tồn tại và phát triển thì cần phải có những quyết định đúng đắn. Muốn đưa ra các quyết định đúng đắn ban lãnh đạo công ty cần hiểu rõ tình hình tài chính của công ty mình, công tác phân tích tài chính nhờ vậy mà không ngừng phát triển. Các công trình nghiên cứu đã công bố là các luận văn thạc sĩ, cụ thể:

- Luận văn thạc sĩ kinh tế đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính tại Tổng Công ty Cổ phần Bia rượu nước giải khát Hà Nội*” của Bùi Việt Dung năm 2019 đã hệ thống hóa được các lý luận khoa học về báo cáo tài chính và phân tích BCTC của Tổng Công ty từ đó chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu trong năng lực tài chính, đưa ra một số giải pháp giúp khắc phục những hạn chế nhằm mục tiêu nâng cao năng lực tài chính công ty trong thời gian tới.

- Luận văn thạc sĩ kinh tế về đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Hoàng Hải*” của Trịnh Thị Quyên năm 2019 đã phản ánh thực trạng phân tích BCTC tại Công ty và đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện phân tích BCTC tại công ty.

- Luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Thị Huyền Nga (2019), “*Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng công trình Mai Linh*”, luận văn đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích báo cáo tài chính, đề cập sâu đến các phương pháp cũng như nội dung phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Tuy nhiên, luận văn mới chỉ dừng lại ở quan điểm của các nhà quản trị, phân tích báo cáo tài chính nhằm phát hiện ra những ưu điểm, nhược điểm của công tác phân tích báo cáo tài chính đang diễn ra tại công ty, nhằm xây dựng nên hệ thống chỉ tiêu để phân tích những biến động trong hoạt động của công ty, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra các biện pháp để khắc phục và nâng cao hiệu quả hoạt động công ty.

- Luận văn thạc sĩ kinh tế về đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty cổ phần sản xuất và xuất khẩu bao bì Thăng Long*” của Nguyễn Thị Thanh Tâm

năm 2019 đã hệ thống hóa về phân tích BCTC trong các DN. Sau đó, mô tả lại quá trình phân tích BCTC tại Công ty: thảo luận và đánh giá những ưu điểm, hạn chế trong phân tích BCTC tại các đơn vị nghiên cứu, từ đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện phân tích BCTC.

- Luận văn thạc sĩ kinh tế về đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH một thành viên công nghiệp và tàu thủy Sông Hồng*” của Lê Minh Anh năm 2020 đã tập trung hệ thống hóa được những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tình hình tài chính thông qua BCTC, đề cập sâu đến phương pháp cũng như nội dung phân tích tình hình tài chính DN.

- Luận văn thạc sĩ kinh tế về đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần đầu tư phát triển nhà Đà Nẵng*” của Bùi Thị Minh Phương năm 2021 đã khái quát hóa vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tài chính dựa trên cơ sở báo cáo tài chính của công ty. Từ đó tác giả chỉ ra những ưu điểm và nhược điểm của công tác phân tích trên. Luận văn đã đề xuất được những giải pháp khắc phục hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

Nhìn chung, các đề tài đều đã hệ thống hóa được cơ sở lý luận, các phương pháp, chỉ tiêu để phục vụ công tác phân tích tài chính trong doanh nghiệp. Trong quá trình nghiên cứu các tác giả cũng nghiên cứu thực trạng công tác phân tích tài chính về tổ chức công tác phân tích, các phương pháp phân tích và nội dung phương pháp và các tác giả cũng đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện và nâng cao tình hình tài chính tại các doanh nghiệp. Tuy nhiên, với một doanh nghiệp riêng biệt trong nền kinh tế đều có những đặc thù riêng về ngành nghề kinh doanh, về quy mô hoạt động, về tổ chức nhân sự... Do đó, đề tài này tác giả tập trung nghiên cứu và làm rõ nội dung, đồng thời đưa ra các đề xuất nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

3. Mục tiêu của đề án

3.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty.

3.2. Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong các doanh nghiệp.

Phân tích tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

Từ kết quả phân tích đạt được, hệ thống hóa những điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính của công ty và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Từ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ tiến hành tổng hợp, phân tích, so sánh các số liệu để đạt được mục tiêu nghiên cứu.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Về không gian: Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

Về thời gian: từ năm 2022 đến năm 2024.

Về nội dung: Đề tài tập trung vào việc phân tích tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua phân tích báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án

5.1. Phương pháp thu thập thông tin

*** Với các dữ liệu thứ cấp**

Nguồn dữ liệu thứ cấp là dữ liệu có sẵn do các nghiên cứu, khảo sát hay cơ quan thống kê thực hiện thu thập.

Trong quá trình nghiên cứu đề tài nguồn dữ liệu thứ cấp phục vụ chủ yếu cho việc nghiên cứu cơ sở lý luận cụ thể:

(1) Dữ liệu về cơ sở lý luận phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp lấy từ các giáo trình, bài giảng, sách báo uy tín.

(2) Tài liệu giới thiệu về lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

(3) Hệ thống báo cáo tài chính các năm 2022, 2023 2024.

**** Với các dữ liệu sơ cấp***

Tác giả thu thập dữ liệu sơ cấp từ việc quan sát, phỏng vấn, điều tra trực tiếp tại phòng Kế toán, phòng ban liên quan trong Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát. Kết quả thu thập từ nguồn dữ liệu sơ cấp cùng với nguồn dữ liệu thứ cấp về chứng từ, sổ, báo cáo kế toán của Công ty là căn cứ để tác giả phản ánh thực trạng ở chương 2, so sánh, đánh giá đưa ra giải pháp ở chương 3.

5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin

Từ số liệu đã thu thập, tác giả sử dụng phương pháp chủ yếu là so sánh lý thuyết và thực tế từ đó khái quát và đưa ra kết luận. Các dữ liệu được lập vào bảng tính Excel kết hợp áp dụng các công cụ phân tích, thống kê để có các thông tin phù hợp nội dung khảo sát nhằm rút ra kết luận về thực trạng công tác này tại đơn vị nghiên cứu.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án

Về mặt lý luận: Đề án đã hệ thống hóa một cách toàn diện và có hệ thống về phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn: Đề án phân tích tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chỉ ra những ưu điểm và những mặt còn hạn chế. Qua đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

7. Kết cấu của đề án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục liên quan đề án được trình bày trong 03 chương chính:

Chương 1: Lý luận chung và kinh nghiệm thực tiễn về phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

Chương 2: Phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát giai đoạn 2022 - 2024.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỰC PHẨM TOÀN PHÁT

1.1. Hệ thống báo cáo tài chính và ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính

1.1.1. Hệ thống báo cáo tài chính và mối liên hệ với tình hình tài chính

Hệ thống báo cáo tài chính được hình thành dựa trên cơ sở tổng hợp những số liệu từ các sổ kế toán tổng hợp, chi tiết của doanh nghiệp. Báo cáo kế toán tài chính phản ánh tình hình tài sản, nguồn vốn, các quan hệ tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm nhất định. Đồng thời phản ánh doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh sau một kỳ hoạt động. Bởi vậy hệ thống kế toán của doanh nghiệp cung cấp cho các đối tượng sử dụng thông tin về tình hình kinh tế - tài chính của các quá trình sản xuất kinh doanh. Trên cơ sở đó, mọi nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra những quyết định cần thiết trong quản lý.

Hệ thống báo cáo tài chính gồm 4 biểu mẫu báo cáo:

- | | |
|--|---------------|
| - Bảng cân đối kế toán | Mẫu số B01-DN |
| - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | Mẫu số B02-DN |
| - Báo cáo lưu chuyển tiền tệ | Mẫu số B03-DN |
| - Bản thuyết minh báo cáo tài chính | Mẫu số B09-DN |

*** Bảng cân đối kế toán**

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của đơn vị tại một thời điểm nhất định, theo hai cách phân loại là kết cấu nguồn vốn kinh doanh và nguồn hình thành vốn kinh doanh. Số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu của tài sản, nguồn vốn.

*** Báo cáo kết quả kinh doanh**

Báo cáo kết quả kinh doanh (BCKQKD) là một báo cáo tài chính kế toán tổng hợp phản ánh tổng quát doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong một kỳ kế toán. Báo cáo kết quả kinh doanh là tài liệu quan trọng cung cấp số liệu cho người sử dụng thông tin có thể kiểm tra phân tích và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ, so sánh với các kỳ trước và các doanh nghiệp khác trong cùng ngành để nhận biết khái quát kết quả hoạt động của doanh nghiệp trong kỳ và xu hướng vận động nhằm đưa ra các quyết định quản lý và quyết định tài chính cho phù hợp.

*** Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Thông tin về lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp cung cấp cho người sử dụng thông tin có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền và việc sử dụng những khoản tiền đã tạo ra đó trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 24 “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ”, tiền tại quỹ, tiền đang chuyển và các khoản tiền gửi không kỳ hạn, còn các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn (không quá 3 tháng kể từ ngày mua khoản đầu tư đó), có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền (kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc, chứng chỉ gửi tiền...). Doanh nghiệp được trình bày các luồng tiền từ các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính theo cách thức phù hợp nhất với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

Có hai phương pháp lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Phương pháp gián tiếp và phương pháp trực tiếp. Hai phương pháp này chỉ khác nhau trong phần I “Lưu chuyển tiền từ hoạt động sản xuất - kinh doanh”, còn phần II “Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư” và phần III “Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính” thì giống nhau.

*** Thuyết minh báo cáo tài chính**

Bản thuyết minh báo cáo tài chính là một báo cáo kế toán tài chính tổng quát nhằm mục đích giải trình và bổ sung, thuyết minh những thông tin về tình hình

hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo, mà chưa được trình bày đầy đủ, chi tiết hết trong các báo cáo tài chính khác.

Căn cứ chủ yếu để lập bản Thuyết minh báo cáo tài chính là:

- Bảng cân đối kế toán của kỳ báo cáo (Mẫu B01 – DN)
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh kỳ báo cáo (Mẫu B02 – DN)
- Báo cáo thuyết minh báo cáo tài chính kỳ trước

Tình hình thực tế của doanh nghiệp và các tài liệu khác có liên quan Để bản thuyết minh báo cáo tài chính phát huy tác dụng cung cấp bổ sung, thuyết minh thêm các tài liệu, chi tiết cụ thể cho các đối tượng sử dụng thông tin khác nhau ra được quyết định phù hợp với mục đích sử dụng thông tin của mình, đòi hỏi phải tuân thủ các quy định sau:

- Đưa ra các thông tin về cơ sở lập báo cáo tài chính và các chính sách kế toán cụ thể được chọn và áp dụng đối với các giao dịch và các sự kiện quan trọng.
- Trình bày các thông tin theo các quy định của các chuẩn mực kế toán mà chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác.
- Cung cấp thông tin bổ sung chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác nhưng lại cần thiết cho việc trình bày trung thực và hợp lý.

Phần trình bày bằng lời văn phải ngắn gọn, rõ ràng, dễ hiểu. Phần trình bày bằng số liệu phải đảm bảo thống nhất với số liệu trên các báo cáo tài chính khác. Mỗi khoản mục trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cần được đánh dấu dẫn tới các thông tin liên quan trong Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

1.1.2. Ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính

Trong quá trình phân tích các chuyên gia phân tích không chỉ đơn thuần đánh giá tình hình tài chính của các doanh nghiệp qua các chỉ tiêu mà còn đi sâu vào tìm hiểu bản chất và đánh giá thực chất biến động của các chỉ tiêu tài chính như thế nào. Từ đó đưa ra các biện pháp ảnh hưởng tích cực đến các chỉ tiêu tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và phù hợp với xu thế biến đổi của các quy luật khách quan trong nền kinh tế thị trường.

- Đối với các nhà quản trị doanh nghiệp: Các hoạt động nghiên cứu tài chính trong doanh nghiệp được gọi là phân tích tài chính nội bộ. Khác với phân tích tài chính bên ngoài do nhà phân tích ngoài doanh nghiệp tiến hành. Do đó thông tin đầy đủ và hiểu rõ về doanh nghiệp, các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp có nhiều lợi thế để có thể phân tích tài chính tốt nhất. Vì vậy nhà quản trị doanh nghiệp còn phải quan tâm đến nhiều mục tiêu khác nhau như tạo công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá và dịch vụ, hạ chi phí thấp nhất và bảo vệ môi trường. Doanh nghiệp chỉ có thể đạt được mục tiêu này khi doanh nghiệp kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ.

- Đối với các nhà đầu tư: qua phân tích báo cáo tài chính, họ sẽ biết được khả năng sinh lợi cũng như tiềm năng phát triển của doanh nghiệp. Khi cảm thấy hài lòng về tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sự thỏa mãn về lợi tức mong đợi, các nhà đầu tư sẽ tạo điều kiện dễ dàng cho doanh nghiệp thuận lợi mở rộng sản xuất bằng cách huy động thêm nguồn vốn từ các nhà đầu tư - là nguồn vốn có chi phí thấp và nâng cao mức tự chủ của doanh nghiệp.

Đối với các nhà cho vay và cung cấp vật tư cho doanh nghiệp: mối quan tâm lớn nhất của họ là khả năng thanh toán và khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Đối với các khoản vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp đối với các khoản nợ đến hạn trả. Đối với các khoản vay dài hạn, ngoài khả năng thanh toán, họ còn quan tâm đến khả năng sinh lời vì việc hoàn vốn và lãi sẽ phụ thuộc vào khả năng sinh lời này.

- Đối với các cơ quan Nhà nước như cơ quan Thuế, Tài chính, chủ quản: qua phân tích báo cáo tài chính sẽ cho thấy thực trạng về tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó sẽ tính toán chính xác mức thuế mà công ty phải nộp, cơ quan Tài chính và cơ quan chủ quản sẽ có biện pháp quản lý hiệu quả hơn. Bên cạnh các chủ doanh nghiệp, nhà đầu tư... người lao động có nhu cầu thông tin cơ bản giống họ bởi vì nó liên quan đến quyền lợi và trách nhiệm, đến khách hàng hiện tại và tương lai của họ.

Từ những ý nghĩa trên, ta thấy phân tích báo cáo tài chính có vai trò rất

quan trọng đối với mọi nhà quản trị trong nền kinh tế thị trường có quan hệ mật thiết với nhau. Đó là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó phát hiện ra các nguyên nhân khách quan, chủ quan giúp cho từng nhà quản trị, lựa chọn và đưa ra quyết định phù hợp với mục tiêu mà họ quan tâm. Do vậy, phân tích báo cáo tài chính là công cụ đắc lực cho các nhà quản trị kinh doanh đạt kết quả và hiệu quả cao nhất.

1.2. Phương pháp phân tích hệ thống báo cáo tài chính

1.2.1. Các kỹ thuật phân tích báo cáo tài chính

Để đánh giá xác thực, sâu sắc tình hình tài chính của doanh nghiệp, khi tiến hành phân tích ta phải sử dụng các kỹ thuật hợp lý để làm rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp. Thông thường, trong phân tích báo cáo tài chính sử dụng hai kỹ thuật là kỹ thuật phân tích cắt ngang và kỹ thuật phân tích theo chuỗi thời gian.

1.2.1.1. Kỹ thuật phân tích cắt ngang

Kỹ thuật phân tích cắt ngang là việc phân tích theo nhiều kỳ của cùng một chỉ tiêu phân tích, qua đó để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và số tuyệt đối. Qua việc phân tích, sẽ đánh giá được sự gia tăng hoặc suy giảm của cùng một chỉ tiêu kinh tế và những tác động của chỉ tiêu đó lên báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Từ đó, giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra được những đánh giá phù hợp về tình hình tài chính của doanh nghiệp, để lựa chọn những phương án kinh doanh phù hợp trong tương lai.

Việc sử dụng kỹ thuật phân tích cắt ngang cũng giúp cho các nhà đầu tư thấy được những điểm mạnh, điểm yếu của tình hình tài chính doanh nghiệp. Qua đó có những phương án đầu tư làm gia tăng lợi nhuận ở mức tốt nhất.

Do vậy, việc sử dụng kỹ thuật phân tích cắt ngang trong việc phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp là cần thiết nhằm đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp ở một thời điểm nhất định. Từ đó giúp các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính có cái nhìn chi tiết hơn về các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính để đưa ra những quyết định phù hợp với mục đích và yêu cầu của từng đối tượng.

1.2.1.2. Kỹ thuật phân tích theo chuỗi thời gian

Thông thường, mọi kết quả kinh doanh của doanh nghiệp đều cần thiết và chi tiết theo các hướng khác nhau. Bên cạnh đó, kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Việc sử dụng kỹ thuật phân tích theo chuỗi thời gian sẽ giúp ích cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát, đúng và tìm được giải pháp có hiệu lực cho công việc kinh doanh. Tùy theo đặc tính của quá trình kinh doanh, tùy theo nội dung kinh tế của chỉ tiêu phân tích và tùy thuộc vào mục đích phân tích khác nhau có thể lựa chọn khoảng thời gian cần chi tiết khác nhau.

1.2.2. Các phương pháp phân tích

1.2.2.1. Phương pháp phân tích xu hướng:

- Phân tích xu hướng: Nó là một công cụ quan trọng của phân tích ngang. Theo phân tích này, tỷ lệ của các khoản mục khác nhau trên các báo cáo tài chính cho các giai đoạn khác nhau sẽ được tính toán và so sánh một cách phù hợp. Việc phân tích trong những năm trước cho thấy xu hướng hoặc biến động của các khoản mục. Phân tích xu hướng là một công cụ hữu ích để biết tình hình tài chính của một doanh nghiệp đang được cải thiện qua quá trình thời gian hay nó đang xấu đi.

Xem xét xu hướng biến động qua thời gian là một biện pháp quan trọng để đánh giá các tỷ số trở nên xấu đi hay đang phát triển theo chiều hướng tốt đẹp. Phương pháp này được dùng để so sánh một sự kiện kéo dài trong nhiều năm. Đây là thông tin cần thiết cho nhà quản trị doanh nghiệp và nhà đầu tư sẽ giúp gì cho họ trong việc xác định kế hoạch đầu tư tương lai đối với công ty.

Bản chất của việc phân tích xu hướng trong kế toán là việc quan sát các số liệu, xác định một mô hình trong quá khứ để thấy được xu hướng và để từ đó cung cấp thông tin cho các cấp quản lý, nhà cung cấp tín dụng, các nhà đầu tư ,... đưa ra quyết định của mình.

1.2.2.2. Phương pháp phân tích tỷ suất

Phương pháp phân tích tỷ suất dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ suất là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Phân tích tỷ suất tài chính là việc sử dụng những kỹ thuật

khác nhau để phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp để nắm bắt được tình hình tài chính thực tế của doanh nghiệp, qua đó đề ra kế hoạch sản xuất kinh doanh có hiệu quả nhất. Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh các nội dung cơ bản hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu và nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo giác độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

Chọn đúng các tỷ suất và tiến hành phân tích, chắc chắn sẽ phát hiện được tình hình tài chính. Phân tích tỷ suất cho phép phân tích đầy đủ xu hướng vì một số dấu hiệu có thể được kết luận thông qua quan sát số lớn các hiện tượng nghiên cứu riêng rẽ.

1.2.2.3. Phương pháp phân tích Báo cáo tài chính tương đối

Phương pháp phân tích Báo cáo tài chính tương đối là một phương pháp được sử dụng rộng rãi và phổ biến trong phân tích báo cáo tài chính. Mục đích của việc so sánh là làm rõ sự khác biệt hay những đặc trưng riêng về tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó giúp nhà quản trị có căn cứ để ra quyết định trong tương lai.

Khi so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được kết cấu mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến và xu hướng biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Trong phân tích tài chính thường sử dụng các loại số tương đối sau:

- Số tương đối động thái: dùng để phản ánh nhịp độ biến động hay tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu và thường dùng dưới dạng số tương đối định gốc (cố định gốc).
- Số tương đối kế hoạch: Số tương đối kế hoạch phản ánh mức độ nhiệm vụ mà doanh nghiệp cần phải thực hiện trong kỳ trên một số chỉ tiêu nhất định.

- Số tương đối phản ánh mức độ thực hiện: Dùng để đánh giá mức độ thực hiện trong kỳ của doanh nghiệp đạt bao nhiêu phần so với gốc. Số tương đối phản ánh mức độ thực hiện có thể sử dụng dưới chỉ số hay tỷ lệ.

1.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính

1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Cấu trúc tài chính của một doanh nghiệp phản ánh tỷ trọng của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu cấu thành trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp. Thông qua tỷ trọng của từng nguồn vốn sẽ đánh giá được chính sách tài chính, mức độ mạo hiểm tài chính thông qua chính sách đó; đồng thời thấy được khả năng tự chủ hay phụ thuộc về tài chính của doanh nghiệp. Nếu tỷ trọng vốn của chủ sở hữu càng nhỏ chứng tỏ sự độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng thấp và ngược lại.

Phân tích cấu trúc tài chính là việc phân tích tình hình huy động vốn, sử dụng vốn của doanh nghiệp và mối quan hệ giữa tình hình huy động với hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Qua đó giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp nắm được tình hình phân bổ tài sản và các nguồn tài trợ tài sản.

Phân tích cấu trúc tài chính về bản chất là phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn và mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn; bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh hiệu quả sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn, còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Công cụ dùng để phân tích cấu trúc tài chính là tính Phần trăm xu hướng Phần trăm xu hướng: Thay đổi của các khoản mục trên báo cáo tài chính từ năm gốc đến các năm sau đó thường được gọi là phần trăm chỉ xu hướng, vì nó chỉ xu hướng của sự thay đổi. Việc tính phần trăm chỉ xu hướng bao gồm hai bước. Một là chọn một năm làm năm gốc và gán cho các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính của năm gốc giá trị là 100%. Hai là tính toán các khoản mục trên báo cáo tài chính của năm sau theo phần trăm (%) của khoản mục tương ứng của năm gốc. Việc tính toán này được thực hiện bằng cách chia khoản mục của năm sau cho khoản mục tương ứng của năm trước, sau đó nhân với 100%.

1.3.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Cơ cấu nguồn vốn là tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn. Thông qua tỷ trọng của từng nguồn vốn sẽ đánh giá được chính sách tài chính của doanh nghiệp đang sử dụng, mức độ mạo hiểm tài chính thông qua chính sách đó và khả năng tự chủ hay phụ thuộc về tài chính của doanh nghiệp.

Phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp được thực hiện trước hết bằng cách tính ra và so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số.

Tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng số nguồn vốn	=	Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn	x	100 (2.1)
		Tổng số nguồn vốn		

Qua phân tích cơ cấu nguồn vốn giúp đánh giá sự biến động các loại nguồn vốn, tình hình huy động và sử dụng các loại nguồn vốn; khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp là sử dụng nguồn vốn của bản thân hay khai thác huy động từ bên ngoài hoặc những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong việc khai thác nguồn vốn. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng thì điều đó cho thấy khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp cao, mức độ phụ thuộc về mặt tài chính đối với các chủ nợ thấp và ngược lại.

* Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn trong doanh nghiệp

Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn là xem xét sự thay đổi của các nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn của một doanh nghiệp trong một thời kỳ theo số liệu giữa hai thời điểm lập bảng cân đối kế toán. Trong quá trình phân tích này những người phân tích tài chính cần phải xây dựng bảng kê nguồn vốn và sử dụng vốn. Bảng này giúp cho việc xác định rõ nguồn cung ứng vốn và mục đích sử dụng các nguồn vốn. So sánh sự thay đổi các khoản mục trong một thời kỳ giữa hai thời điểm trong từng chỉ tiêu của bảng cân đối kế toán.

Quá trình phân tích sẽ diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn cho thấy tăng giảm nguồn vốn trong một thời kỳ, tình hình sử dụng vốn, những chỉ tiêu ảnh

hưởng tới sự tăng giảm nguồn vốn. Từ đó cho ta thấy những khoản đầu tư và nguồn vốn chủ yếu được sử dụng để tài trợ cho những đầu tư đó. Mặt khác, doanh nghiệp cũng sẽ có những giải pháp khai thác các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

Để phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, ta có thể sử dụng hai chỉ tiêu là vốn lưu động thường xuyên và nhu cầu vốn lưu động thường xuyên.

Vốn lưu động thường xuyên = Nguồn vốn dài hạn - Tài sản dài hạn

Vốn lưu động thường xuyên = Tài sản ngắn hạn - Nguồn vốn ngắn hạn

- Khi vốn lưu động thường xuyên < 0 (nguồn vốn dài hạn $<$ tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn $<$ nguồn vốn ngắn hạn). Điều này cho thấy nguồn vốn dài hạn không đủ đầu tư cho tài sản dài hạn. Doanh nghiệp phải đầu tư vào tài sản dài hạn từ một phần nguồn vốn ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn không đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn trả. Cán cân thanh toán của doanh nghiệp mất thăng bằng. Khi đó giải pháp của doanh nghiệp là tăng cường huy động vốn ngắn hạn hoặc giảm quy mô đầu tư dài hạn hoặc thực hiện đồng thời hai giải pháp đó.

Khi vốn lưu động thường xuyên > 0 , nghĩa là nguồn vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào tài sản dài hạn. Khi đó khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt, tài sản ngắn hạn đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, tình hình tài chính là lành mạnh.

Khi vốn lưu động thường xuyên $= 0$, nghĩa là nguồn vốn dài hạn vừa đủ để thanh toán cho tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn đủ để doanh nghiệp trả các khoản nợ ngắn hạn. Vốn lưu động thường xuyên là một chỉ tiêu rất quan trọng.

Chỉ tiêu này cho biết hai điều:

- Doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không?
- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn của doanh nghiệp có được tài trợ một cách vững chắc bằng nguồn vốn dài hạn hay không? Ngoài ra nhằm mục đích nghiên cứu tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh người ta còn sử dụng chỉ tiêu nhu cầu vốn lưu động thường xuyên.

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

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

- Nếu nhu cầu của vốn lưu động > 0 tức là tồn kho và các khoản phải thu lớn hơn nợ ngắn hạn. Việc sử dụng ngắn hạn của doanh nghiệp lớn hơn các nguồn vốn ngắn hạn mà doanh nghiệp có được từ bên ngoài, doanh nghiệp phải dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ vào phần chênh lệch. Giải pháp trong trường hợp này là: Doanh nghiệp phải nhanh chóng giải phóng hàng tồn kho và giảm các khoản phải thu ở khách hàng.

Nếu nhu cầu vốn lưu động thường xuyên < 0 thì các nguồn vốn ngắn hạn từ bên ngoài đã dư thừa để tài trợ các sử dụng ngắn hạn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không cần nhận vốn ngắn hạn để tài trợ cho chu kỳ kinh doanh.

1.3.1.2. Phân tích cơ cấu tài sản

Cơ cấu tài sản là sự thể hiện tỷ trọng của từng loại tài sản chiếm trong tổng tài sản của doanh nghiệp.

Phân tích sự biến động và tình hình phân bổ tài sản là để nhận biết tình hình tăng, giảm tài sản, tình hình phân bổ tài sản, để từ đó đánh giá được việc sử dụng vốn của doanh nghiệp có hợp lý hay không. Với ý nghĩa đó các nhà phân tích thường sử dụng phương pháp so sánh để phân tích tình hình biến động và cơ cấu phân bổ tài sản của doanh nghiệp theo những nội dung sau:

Xem xét sự biến động của tổng tài sản cũng như từng loại tài sản thông qua việc so sánh giữa các năm cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối trong tổng số tài sản, cũng như chi tiết đối với từng loại tài sản. Qua đó nhận biết được sự biến động về quy mô kinh doanh, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp.

Tính hợp lý của cơ cấu vốn và tác động của cơ cấu vốn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản	=	Giá trị của từng bộ phận tài sản	x	100 (2.2)
		Tổng số tài sản		

1.3.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Chính sách huy động và sử dụng vốn không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động mà còn quan hệ trực tiếp đến an ninh tài chính, đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp. Vì thế, phân tích cấu trúc tài chính ngoài phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn còn phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn để thấy được chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp

Để phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn, các nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

Hệ số nợ so với tài sản (hệ số nợ):

Hệ số nợ so với tài sản	=	Nợ phải trả	100 (2.3)
		Tài sản	

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ tài trợ tài sản của doanh nghiệp bằng các khoản nợ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản của doanh nghiệp được hình thành chủ yếu từ các khoản nợ phải trả, làm cho mức độ phụ thuộc tài chính của doanh nghiệp ngày càng lớn, khả năng độc lập về tài chính ngày càng giảm. Chỉ tiêu này rất quan trọng với các nhà tín dụng khi quyết định liệu có cho doanh nghiệp vay tiền hay không.

Để phân tích cụ thể và xem xét từng nhân tố ảnh hưởng, công thức hệ số nợ so với tài sản còn được biến đổi như sau:

Hệ số nợ so với tài sản	=	Tài sản – VCSH	=	1 - VCSH	=	1	-	Hệ số nợ tài trợ (2.4)
		Tài sản		Nguồn vốn				

Theo công thức trên, để giảm hệ số nợ so với tài sản thì cần tăng hệ số tài trợ.

Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu (Đòn bẩy tài chính):

Hệ số tài sản so với VCSH	=	Tài sản	(2.5)
		VCSH	

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đầu tư tài sản của doanh nghiệp bằng vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính càng giảm do tài sản được đầu tư nhiều bởi các khoản nợ.

Công thức của chỉ tiêu này còn được viết lại như sau:

Hệ số tài sản	=	VCSH + Nợ phải trả	=	1 + Nợ phải trả	(2.6)
so với VCSH		VCSH		VCSH	

Khi xem xét cơ cấu nguồn vốn sẽ cho nhà phân tích thấy được những nét đặc trưng trong chính sách huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng như xác định tính hợp lý và an toàn trong việc huy động vốn của doanh nghiệp.

1.3.2. Phân tích thực trạng và khả năng thanh toán

1.3.2.1. Phân tích thực trạng

a) Phân tích các khoản phải thu

Các khoản phải thu của doanh nghiệp bao gồm: Phải thu khách hàng, trả trước cho người bán, phải thu các đối tượng khác... Khi phân tích tình hình các khoản phải thu, sử dụng phương pháp so sánh dọc, lấy từng khoản phải thu cụ thể lần lượt được chia cho tổng các khoản phải thu để xác định tỷ trọng của chúng trong tổng các khoản phải thu:

Tỷ trọng của từng khoản phải thu trong tổng các khoản phải thu	=	Giá trị của từng khoản phải thu	(2.7)
		Tổng các khoản phải thu	

Qua việc phân tích này sẽ giúp các nhà quản trị có thể đưa ra chính sách thu hồi công nợ kịp thời và phù hợp với từng khoản phải thu, giảm bớt số vốn bị chiếm dụng, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

b) Phân tích tình hình các khoản phải trả

Các khoản phải trả của doanh nghiệp gồm phải trả người bán, phải trả cán bộ công nhân viên, phải trả tiền vay... Khi phân tích tình hình các khoản phải trả,

chúng ta sử dụng phương pháp so sánh dọc với tổng các khoản phải trả, lấy giá trị từng khoản phải trả cụ thể chia cho giá trị tổng các khoản phải trả, xác định tỷ trọng của chúng. Công thức được tính như sau:

Tỷ trọng của từng khoản phải trả trong tổng các khoản phải trả	=	Giá trị của từng khoản phải trả	(2.8)
		Tổng các khoản phải trả	

1.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán là khả năng phản ánh tiềm lực tài chính của doanh nghiệp chi trả được các khoản nợ, các khoản nợ này bao gồm cả nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Do vậy, phân tích khả năng thanh toán không những giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp có kế hoạch tài chính thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính hiện tại và tương lai mà còn cung cấp những thông tin hữu ích mà các nhà đầu tư, nhà cho vay quan tâm để đánh giá chất lượng tài chính và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp để đưa ra quyết định có nên bỏ tiền đầu tư hay cho vay. Khi đánh giá khả năng thanh toán, người phân tích thường thông qua số liệu trên Bảng cân đối kế toán và Thuyết minh Báo cáo tài chính được thể hiện qua các chỉ tiêu như hệ số khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán tổng quát,... Sau khi tính toán các chỉ tiêu này thì tiến hành lập bảng để đánh giá bằng cách so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ kế hoạch để nhận xét và đưa ra các đánh giá cần thiết.

a) Phân tích khả năng thanh toán tổng quát:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	=	Tổng tài sản	(2.9)
		Tổng nợ phải trả	

Chỉ tiêu này cho biết với toàn bộ tài sản hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt, là nhân tố quan

trọng thu hút các nhà tín dụng cho vay. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này quá thấp và kéo dài có thể dẫn tới những viễn cảnh xấu cho doanh nghiệp là giải thể hoặc phá sản.

b) Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn:

Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn là đánh giá khả năng đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ trong thời hạn dưới một năm kể từ ngày phát sinh của doanh nghiệp. Nợ ngắn hạn bao gồm các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động, vay ngắn hạn, ... Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn bao gồm các nội dung: Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, hệ số khả năng thanh toán nhanh và hệ số khả năng thanh toán tức thời.

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	=	Tài sản ngắn hạn	(2.10)
		Nợ ngắn hạn	

Chỉ tiêu này cho biết với tổng giá trị của tài sản ngắn hạn hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn hay không. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ một bộ phận của tài sản ngắn hạn được đầu tư từ nguồn vốn ổn định cho thấy có tính tự chủ trong hoạt động tài chính. Nếu chỉ tiêu này thấp, tức là tài sản ngắn hạn không bù đắp cho nợ ngắn hạn cho thấy doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc trả những khoản nợ đến hạn làm ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh:

Hệ số khả năng thanh toán nhanh	=	Tài sản ngắn hạn - HTK	(2.11)
		Nợ ngắn hạn	

Chỉ tiêu này đo lường tính thanh khoản của số lần mà tiền mặt, các khoản phải thu và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn đảm bảo cho nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra khi tính hệ số khả năng thanh toán nhanh vì chúng có

thời gian chuyển đổi thành tiền lâu hơn so với tài sản ngắn hạn còn lại. Chỉ tiêu này nếu quá cao và kéo dài cũng không tốt, có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm. Nhưng chỉ tiêu này mà thấp quá, kéo dài càng không tốt vì có thể xuất hiện rủi ro tài chính, nguy cơ phá sản có thể xảy ra.

+ Hệ số thanh toán tức thời (Hệ số khả năng thanh toán ngay):

Hệ số khả năng thanh toán tức thời	=	Tiền + Đầu tư tài chính ngắn hạn	(2.12)
		Nợ ngắn hạn	

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán ngay của tiền đối với các khoản nợ quá hạn và đến hạn ở bất cứ thời điểm nào. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp dồi dào, tuy nhiên nếu mà cao quá và kéo dài lại cho thấy doanh nghiệp đang có lượng tiền nhàn rỗi là rất lớn, ứ đọng dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn thấp. Chỉ tiêu này thấp và kéo dài cho thấy doanh nghiệp không còn đủ khả năng trả nợ, có thể dẫn đến phá sản.

+ Hệ số khả năng trả tiền lãi vay:

Hệ số khả năng trả tiền lãi vay	=	Lợi nhuận trước thuế + Chi phí lãi vay	(2.13)
		Chi phí lãi vay	

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ lợi nhuận đảm bảo cho khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng bù đắp chi phí lãi vay càng tốt, từ đó tăng thêm uy tín cho doanh nghiệp, các nhà cho vay sẵn sàng quyết định cung ứng vốn cho doanh nghiệp.

c) Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn:

Phân tích khả năng thanh toán dài hạn là đánh giá khả năng đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ trong thời hạn trên một năm kể từ ngày phát sinh của doanh nghiệp. Nợ dài hạn bao gồm các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động, vay dài hạn,... Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn bao gồm các nội dung: hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn và hệ số khả năng trả tiền lãi vay.

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn:

Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn	=	Tài sản dài hạn	(2.14)
		Nợ dài hạn	

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nợ dài hạn đối với toàn bộ giá trị thuần của tài sản cố định và đầu tư dài hạn, ... Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán dài hạn trong tương lai của doanh nghiệp càng tốt, góp phần ổn định tình hình tài chính.

1.3.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền

Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ giúp cho các nhà quản lý biết được tiền của doanh nghiệp được tạo ra từ đâu và sử dụng vào mục đích gì. Từ đó dự đoán lượng tiền trong tương lai của doanh nghiệp, biết được năng lực thanh toán hiện tại cũng như biết được sự biến động của từng chỉ tiêu và từng khoản mục trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bên cạnh đó, việc phân tích này sẽ giúp cho mọi đối tượng có nhu cầu sử dụng thông tin của doanh nghiệp biết được quan hệ giữa lãi, lỗ ròng với luồng tiền tệ cũng như các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính ảnh hưởng đến dòng tiền như thế nào.

Khi phân tích Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, các nhà phân tích thường xem xét tình hình biến động của từng mục và từng khoản mục trong từng hoạt động ảnh hưởng đến sự biến động của cả dòng tiền thuần lưu chuyển trong kỳ. Qua đó đưa ra những nhận xét và kiến nghị thích hợp nhằm thúc đẩy lượng tiền lưu chuyển trong từng hoạt động cũng như cho cả dòng tiền thuần lưu chuyển trong doanh nghiệp.

Đồng thời, các nhà phân tích còn tính toán và so sánh các chỉ tiêu:

Tỷ trọng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh so với tổng lượng tiền lưu chuyển trong kỳ	=	Tổng số tiền thuần lưu chuyển từ hoạt động kinh doanh	(2.15)
		Tổng số tiền thuần lưu chuyển trong kỳ	

Tỷ trọng tiền tạo ra từ hoạt động đầu tư so với tổng lượng tiền lưu chuyển trong kỳ	=	Tổng số tiền thuần lưu chuyển từ hoạt động đầu tư	(2.16)
		Tổng số tiền thuần lưu chuyển trong kỳ	

Tỷ trọng tiền tạo ra từ hoạt động tài chính so với tổng lượng tiền lưu chuyển trong kỳ	=	Tổng số tiền thuần lưu chuyển từ hoạt động tài chính	(2.17)
		Tổng số tiền thuần lưu chuyển trong kỳ	

Từ việc phân tích các chỉ tiêu trên sẽ cho biết khả năng tạo ra tiền từ mỗi hoạt động đóng góp bao nhiêu phần trăm vào tổng số tiền thuần lưu chuyển trong kỳ của doanh nghiệp. Hơn thế nữa, qua việc phân tích các chỉ tiêu đó sẽ cho biết tiền được tạo ra từ hoạt động nào là chủ yếu trong ba hoạt động đó của doanh nghiệp.

1.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng và tận dụng triệt để các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với chi phí thấp nhất. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được coi là tối ưu thể hiện qua mối tương quan giữa chi phí bỏ ra với kết quả thu được theo hướng tăng kết quả, giảm chi phí cả về mặt không gian và thời gian, cả về lượng và chất của các yếu tố cấu thành trong quá trình kinh doanh. Một doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả kinh doanh khi các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất kinh doanh được sử dụng có hiệu quả.

Thước đo hiệu quả kinh doanh chính là sự tiết kiệm hao phí lao động xã hội và là tiêu chuẩn đánh giá tối đa hóa kết quả đạt được hoặc tối thiểu hóa chi phí trên cơ sở nguồn lực sẵn có.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức quản lý mà còn là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao trình độ sử dụng các nguồn lực để mang lại kết quả cao nhất có thể. Mặt khác, còn giúp thu hút sự quan tâm chú ý của các đối tượng có lợi ích liên quan đến Công ty, đặc biệt là các nhà đầu tư, các cổ đông, từ đó nâng cao năng lực và vị thế của Công ty trên thị trường.

Trên cơ sở đó, khi phân tích hiệu quả kinh doanh thông thường phân tích các nội dung sau: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản và hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

1.3.4.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chỉ có thể đạt được khi tài sản của doanh nghiệp được sử dụng một cách có hiệu quả. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản sẽ giúp cho các nhà quản lý xác định được một đơn vị tài sản đem lại mấy đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận; hoặc để có một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị tài sản sử dụng vào kinh doanh.

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản được đánh giá dựa trên các chỉ tiêu số vòng quay của tổng tài sản, sức sinh lợi của tổng tài sản và chi tiết cho mỗi loại tài sản.

** Số vòng quay của tổng tài sản:*

Số vòng quay của tổng tài sản là chỉ tiêu phản ánh hiệu năng sử dụng tổng tài sản trong kỳ (hay một đơn vị tài sản tạo ra được mấy đơn vị doanh thu thuần hoạt động kinh doanh trong kỳ). Trị số của chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu năng sử dụng tài sản càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng lớn. Ngược lại trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ sẽ phản ánh hiệu năng sử dụng tài sản càng thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thấp.

Số vòng quay của tổng tài sản	=	Doanh thu thuần	(2.18)
		Tổng tài sản bình quân	

Thời gian một vòng quay của tổng tài sản:

Thời gian một vòng quay của tổng tài sản	=	Thời gian kỳ nghiên cứu	(2.19)
		Số vòng quay của tổng tài sản trong kỳ	

- Vòng quay hàng tồn kho:

Tỷ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

Vòng quay hàng tồn kho	=	Giá vốn hàng bán	(2.20)
		Bình quân hàng tồn kho	

Nếu tỷ số vòng quay hàng tồn kho lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu tỷ số này nhỏ thì tốc độ quay 29 vòng hàng tồn kho thấp. Cần lưu ý, hàng tồn kho mang đậm tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu. Tỷ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên, tỷ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, tỷ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

- Số ngày tồn kho bình quân: Là số ngày của một vòng quay hàng tồn kho của một doanh nghiệp.

Số ngày tồn kho bình quân	=	365 ngày	(2.21)
		Vòng quay hàng tồn kho	

Số ngày tồn kho lớn là một dấu hiệu của việc doanh nghiệp đầu tư quá nhiều cho hàng tồn kho, số ngày tồn kho càng lớn thì hiệu quả kinh doanh càng thấp và ngược lại.

** Sức sinh lợi của tổng tài sản (ROA)*

Sức sinh lợi của tổng tài sản (ROA) là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị tài sản bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi của tài sản càng lớn, làm cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ khả năng sinh lợi của tài sản càng thấp, làm cho hiệu quả kinh doanh giảm.

Để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi của tài sản, chỉ tiêu ROA được chi tiết qua mô hình Dupont như sau:

Sức sinh lời của tổng tài sản	=	VCSH bình quân	+	Lợi nhuận sau thuế	(2.22)
		Tổng tài sản bình quân		VCSH bình quân	

Hay

Sức sinh lời của tổng tài sản	=	Hệ số tài trợ bình quân	x	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	(2.23)
----------------------------------	---	----------------------------	---	------------------------------------	--------

Thông qua mối quan hệ này cho thấy: sức sinh lời của tổng tài sản (ROA) chỉ cao khi hệ số tài trợ cao và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) cao.

1.3.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Việc quản lý và sử dụng vốn hợp lý, tiết kiệm và có hiệu quả vừa là yêu cầu, vừa là mục tiêu của các nhà quản lý doanh nghiệp. Đây cũng là vấn đề được hầu hết các đối tượng có lợi ích liên quan đến doanh nghiệp quan tâm.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thể hiện qua khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Đây là chỉ tiêu quan trọng tổng quát phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu nói riêng và của toàn bộ nguồn vốn của doanh nghiệp nói chung. Thông qua việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu sẽ giúp nhận biết, đánh giá trình độ cũng như năng lực quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu sẽ tập trung vào các chỉ tiêu số vòng quay vốn chủ sở hữu và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE).

** Số vòng quay của vốn chủ sở hữu:*

Số vòng quay của vốn chủ sở hữu	=	Doanh thu thuần	(2.24)
		Vốn chủ sở hữu bình quân	

Thời gian một vòng quay của vốn chủ sở hữu:

Thời gian một vòng quay của vốn chủ sở hữu	=	Thời gian kỳ nghiên cứu	(2.25)
		Số vòng quay của vốn chủ sở hữu	

** Sức sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE):*

Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu càng lớn, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, sức sinh lợi vốn chủ sở hữu càng thấp, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào càng thấp, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng thấp.

Phân tích mối quan hệ giữa các bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh với cấu trúc tài chính, và sức sinh lợi vốn chủ sở hữu được mô tả theo mô hình Dupont:

Sức sinh lời của VCSH (ROE)	=	Tổng tài sản bình quân	x	Doanh thu thuần	x	Lợi nhuận sau thuế	(2.26)
		VCSH bình quân		Tổng tài sản bình quân		Doanh thu thuần	

Hay:

Sức sinh lời của VCSH	=	Đòn bẩy tài chính bình quân	x	Số vòng quay của tài sản	x	Sức sinh lợi của doanh nghiệp	(2.27)
-----------------------	---	-----------------------------	---	--------------------------	---	-------------------------------	--------

* Sức sinh lời trên vốn đầu tư (ROI) là thước đo hiệu suất sử dụng để đánh giá hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp. Nó là một trong những chỉ tiêu phổ biến nhất được sử dụng để đánh giá các kết quả tài chính, đầu tư kinh doanh. Nếu một cơ hội đầu tư có ROI cao và không có cơ hội khác có ROI cao hơn, nên việc đầu tư cần được thực hiện.

ROI là một thước đo tài chính quan trọng cho:

- Quyết định mua tài sản (như mua hệ thống máy tính, máy móc, phương tiện dịch vụ);
- Quyết định phê duyệt và tài trợ cho các dự án và các chương trình khác nhau (ví dụ như các chương trình tiếp thị, chương trình tuyển dụng, và các chương trình đào tạo);
- Quyết định đầu tư truyền thống (ví dụ quản lý danh mục đầu tư chứng khoán hoặc sử dụng vốn liên doanh).

Công thức:

Sức sinh lời trên vốn đầu tư (ROI)	=	LNST + Chi phí lãi vay x (1- Thuế suất thuế TNDN)
		VCSH bình quân + Vốn vay bình quân

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác phân tích tài chính doanh nghiệp

Việc hoàn thiện công tác phân tích tài chính doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi rất nhiều yếu tố, có thể khái quát lại qua các nhân tố chủ quan và khách quan như sau:

1.4.1. Các nhân tố chủ quan

Nhân tố thứ nhất ảnh hưởng tới công tác phân tích tài chính là nhân tố con người. Trước hết, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả của công tác phân tích tài chính. Cán bộ phân tích được đào tạo đầy đủ về chuyên môn nghiệp vụ thì phương pháp, nội dung phân tích sẽ đầy đủ, khoa học, đáp ứng được các yêu cầu đặt ra. Sau đó, lãnh đạo doanh nghiệp cũng phải quan tâm, đánh giá được tầm quan trọng của công tác tài chính, từ đó mới có sự đầu tư thoả đáng cũng như sự vận dụng triệt để kết quả của phân tích tài chính trong quá trình điều hành doanh nghiệp. Việc hoàn thiện công tác tài chính cũng chịu ảnh hưởng bởi tâm lý người sử dụng thông tin. Đó không chỉ là đội ngũ lãnh đạo mà còn có các nhà đầu tư, các nhà cho vay... Khi các đối tượng này đặc biệt quan tâm tới công tác phân tích tài chính cũng kích thích sự phát triển và hoàn thiện của công tác này.

Nhân tố ảnh hưởng thứ hai chính là kỹ thuật, công nghệ. Nếu ứng dụng tốt kỹ thuật, công nghệ vào quá trình phân tích tài chính sẽ đem lại kết quả chính xác, khoa học, tiết kiệm được thời gian, công sức (ví dụ ứng dụng các phần mềm phân tích tài chính, tra cứu thông tin qua internet, liên kết thông tin giữa các phòng ban thông qua hệ thống mạng...). Việc ứng dụng này không những đảm bảo tính chính xác, khoa học, tiết kiệm mà còn đảm bảo tính toàn diện, phong phú, phù hợp với xu hướng phát triển của công tác phân tích tài chính.

Nhân tố thứ ba là công tác kế toán, kiểm toán, thống kê. Công tác kế toán, thống kê mang lại những số liệu, thông tin thiết yếu nhất phục vụ cho quá trình phân tích tài chính (các báo cáo tài chính, chính sách kế toán, các số liệu liên quan về kế hoạch sản xuất kinh doanh...). Bên cạnh đó, công tác kiểm toán sẽ đảm bảo tính trung thực và hợp lý của các thông tin trên để việc phân tích tài chính trở nên chính xác, khách quan, tránh định hướng sai lệch cho công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

Vì vậy, sự hoàn thiện của công tác kế toán, kiểm toán thống kê cũng là nhân tố ảnh hưởng không nhỏ tới công tác phân tích tài chính.

1.4.2. Các nhân tố khách quan

Nhân tố thứ nhất trong các nhân tố khách quan chính là hệ thống chính sách, pháp luật của Nhà nước liên quan tới tài chính doanh nghiệp. Đó là các chính sách về thuế, về kế toán, thống kê... ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động tài chính doanh nghiệp. Với tư cách là đối tượng chịu sự quản lý của nhà nước, trong hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoạt động tài chính nói riêng, các doanh nghiệp đều phải có nghĩa vụ tuân thủ chính sách, pháp luật. Các chính sách này được các nhà phân tích tài chính vận dụng trong quá trình phân tích để đảm bảo tính phù hợp, tính sát thực của công tác phân tích với pháp luật của nhà nước. Ngoài ra, các chính sách đó còn có tính định hướng và là động lực cho công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

Nhân tố khách quan thứ hai là hệ thống thông tin của nền kinh tế và của ngành. Công tác phân tích tài chính chỉ thực sự có hiệu quả khi có hệ thống chỉ tiêu trung bình chuẩn của toàn ngành, trên cơ sở đó các doanh nghiệp có thể đánh giá, xem xét tình trạng tài chính để nhận thức vị trí của mình nhằm đưa ra những chính sách đúng đắn, phù hợp, cũng như có hướng phấn đấu, khắc phục. Hay nói cách khác, đây có thể được xem như số liệu tham chiếu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, điều này cũng phụ thuộc vào tính trung thực của các thông tin. Nếu thông tin do các doanh nghiệp trong ngành mang lại không chính xác có thể còn có tác dụng ngược lại.

Vì vậy, trách nhiệm của cơ quan thống kê cũng như các doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin cũng ảnh hưởng không nhỏ. Phân tích tài chính có ý nghĩa quan trọng với nhiều đối tượng khác nhau, ảnh hưởng đến các quyết định đầu tư, tài trợ. Tuy nhiên, phân tích tài chính chỉ thực sự phát huy tác dụng khi nó phản ánh một cách trung thực tình trạng tài chính doanh nghiệp, vị thế của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác trong ngành. Muốn vậy, thông tin sử dụng trong phân tích phải chính xác, có độ tin cậy cao, cán bộ phân tích có trình độ chuyên

môn giỏi. Ngoài ra, sự tồn tại của hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành cũng là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng phân tích tài chính.

1.5. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

1.5.1. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính tại một số doanh nghiệp

1.5.1.1. Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Đại Phúc

Công ty TNHH Đại Phúc là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và sản xuất, có quy mô vừa, với hệ thống tài chính - kế toán được tổ chức khá đầy đủ và bài bản. Nhận thức được vai trò quan trọng của báo cáo tài chính trong việc cung cấp thông tin cho quản lý và nhà đầu tư, công ty đã chú trọng đến việc phân tích báo cáo tài chính định kỳ, đặc biệt là các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh, khả năng thanh toán và tình hình tài chính tổng thể. Các bước phân tích báo cáo tài chính đang được áp dụng tại doanh nghiệp:

1) *Phân tích theo chiều ngang (Horizontal analysis)*: Công ty thường tiến hành so sánh các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính (bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh) giữa các năm để xác định:

- + Tốc độ tăng/giảm của doanh thu, chi phí, lợi nhuận.
- + Biến động tài sản, nợ phải trả, vốn chủ sở hữu qua các kỳ kế toán.

2) *Phân tích theo chiều dọc (Vertical analysis)*: Việc phân tích cơ cấu của báo cáo tài chính giúp công ty:

- + Xác định tỷ trọng của các khoản mục chiếm trong tổng tài sản, doanh thu thuần.
- + Đánh giá mức độ hợp lý trong phân bổ chi phí, khả năng kiểm soát giá vốn và chi phí quản lý.

3) *Phân tích các chỉ số tài chính (Ratio analysis)*: Công ty TNHH Đại Phúc áp dụng các chỉ số phân tích tài chính cơ bản như:

- + Khả năng thanh toán: hệ số thanh toán hiện hành, hệ số thanh toán nhanh.
- + Hiệu quả hoạt động: vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu.
- + Khả năng sinh lời: ROS, ROA, ROE.
- + Cơ cấu vốn: hệ số nợ, tỷ lệ tự tài trợ.

Việc phân tích báo cáo tài chính định kỳ đã giúp công ty đạt được những kết quả tích cực, cụ thể:

- + Nhận diện sớm các rủi ro tài chính: thông qua các chỉ số về khả năng thanh toán và đòn bẩy tài chính, công ty đã kịp thời điều chỉnh kế hoạch vay vốn và quản lý dòng tiền.

- + Ra quyết định quản trị hiệu quả: báo cáo phân tích tài chính được trình bày định kỳ tại các cuộc họp quản trị giúp ban giám đốc có cơ sở hoạch định chi phí, điều chỉnh giá bán, tối ưu hóa cơ cấu chi phí.

- + Nâng cao tính minh bạch và năng lực tài chính: thông tin phân tích phục vụ tốt cho việc làm việc với ngân hàng, đối tác đầu tư, và cơ quan quản lý thuế.

Mặc dù Công ty TNHH Đại Phúc đã bước đầu triển khai hoạt động phân tích báo cáo tài chính (BCTC) và đạt được một số kết quả tích cực, tuy nhiên, thực tế cho thấy quá trình này vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế cần được khắc phục để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong thời gian tới. Cụ thể:

1) Phân tích chưa chuyên sâu, mang tính hình thức:

- + Việc phân tích BCTC tại công ty chủ yếu dừng lại ở các chỉ tiêu cơ bản và so sánh đơn thuần giữa các kỳ mà chưa đi sâu vào tìm nguyên nhân biến động hay mối quan hệ giữa các chỉ số.

- + Các báo cáo phân tích thường được lập theo định kỳ để đối phó với yêu cầu kiểm tra hoặc phục vụ vay vốn, chưa thực sự trở thành một công cụ hỗ trợ ra quyết định hàng ngày.

2) Thiếu mô hình và phương pháp phân tích hệ thống:

- + Công ty chưa xây dựng được bộ khung phân tích tài chính chuẩn hóa, dẫn đến việc mỗi kỳ báo cáo được thực hiện theo một cách khác nhau, thiếu tính nhất quán và khó theo dõi tiến trình tài chính lâu dài.

- + Các phương pháp phân tích hiện đại như phương pháp phân tích Dupont, phân tích biến động theo kịch bản, phân tích độ nhạy tài chính... hầu như chưa được áp dụng.

3) Hạn chế về trình độ chuyên môn và kỹ năng của nhân sự kế toán - tài chính:

+ Một số cán bộ kế toán chưa được đào tạo chuyên sâu về phân tích tài chính mà chủ yếu mới chỉ thực hiện tốt công tác ghi nhận và lập báo cáo kế toán.

+ Khả năng sử dụng phần mềm hỗ trợ phân tích (Excel nâng cao, Power BI, phần mềm quản trị tài chính...) còn hạn chế, dẫn đến việc xử lý dữ liệu còn thủ công và tốn thời gian.

4) Chưa gắn kết phân tích tài chính với lập kế hoạch và dự báo:

+ Phân tích BCTC chưa được liên kết chặt chẽ với các hoạt động lập ngân sách, kế hoạch tài chính và ra quyết định đầu tư, khiến thông tin tài chính chưa phát huy hết vai trò trong quản trị chiến lược.

+ Thiếu các báo cáo dự báo tài chính (financial forecast) hoặc phân tích kịch bản kinh doanh trong bối cảnh thị trường biến động.

5) Thiếu tích hợp dữ liệu từ các phòng ban:

Dữ liệu phục vụ phân tích tài chính chủ yếu được thu thập từ bộ phận kế toán, thiếu sự chia sẻ và tích hợp thông tin từ các phòng ban khác như kinh doanh, kho vận, sản xuất, làm giảm độ tin cậy và đầy đủ của phân tích.

Những tồn tại nêu trên cho thấy, phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Đại Phúc vẫn đang trong giai đoạn phát triển cơ bản, chưa thực sự đáp ứng yêu cầu của một công cụ quản trị tài chính hiện đại. Để khắc phục, công ty cần đầu tư đồng bộ vào nhân lực, công nghệ, quy trình và phương pháp phân tích, từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng thông tin tài chính trong điều hành và ra quyết định kinh doanh.

1.5.1.2. Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Dược phẩm Á Âu

Công ty TNHH Dược phẩm Á Âu là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối và kinh doanh dược phẩm, thực phẩm bảo vệ sức khỏe. Với đặc thù ngành nghề chịu sự điều tiết chặt chẽ và có tính cạnh tranh cao, việc phân tích tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ ra quyết định, hoạch định chiến lược và đảm bảo tính ổn định tài chính cho doanh nghiệp.

Công ty TNHH Dược phẩm Á Âu đã xây dựng quy trình phân tích tài chính định kỳ, trong đó chú trọng một số nội dung chính sau:

1) *Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn*: Thông qua bảng cân đối kế toán, công ty thường xuyên theo dõi tỷ trọng của tài sản ngắn hạn, dài hạn, vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

Từ đó, doanh nghiệp đánh giá được mức độ an toàn tài chính, khả năng tự chủ và rủi ro thanh khoản.

2) *Phân tích hiệu quả kinh doanh*:

+ Dựa trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, công ty phân tích các chỉ số: lợi nhuận gộp, biên lợi nhuận ròng (ROS), chỉ số sinh lời trên tài sản (ROA), vốn chủ sở hữu (ROE).

+ Đặc biệt chú trọng đến biến động doanh thu, chi phí bán hàng và chi phí quản lý, vì đây là những yếu tố ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận trong ngành dược.

3) *Phân tích khả năng thanh toán và dòng tiền*:

+ Sử dụng các chỉ tiêu như hệ số thanh toán hiện hành, hệ số thanh toán nhanh và lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh để đánh giá năng lực chi trả trong ngắn hạn.

+ Phân tích dòng tiền giúp công ty kiểm soát rủi ro tài chính, nhất là trong các giai đoạn tăng trưởng nhanh cần huy động vốn.

4) *Phân tích theo chu kỳ kinh doanh và mùa vụ*:

Vì ngành dược có tính thời vụ (cao điểm thường vào mùa đông - xuân), công ty áp dụng phân tích so sánh theo quý và năm để đánh giá hiệu quả quản lý hàng tồn kho và công nợ trong từng giai đoạn.

Bên cạnh những điểm mạnh tiềm năng, phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Dược phẩm Á Âu vẫn còn một số nhược điểm:

Thứ nhất, phân tích còn mang tính hình thức, chưa đi vào chiều sâu:

+ Việc phân tích báo cáo tài chính chủ yếu dừng lại ở mức độ so sánh số liệu giữa các kỳ kế toán, chưa đi sâu vào phân tích nguyên nhân biến động hoặc các mối quan hệ tài chính nội tại.

+ Thiếu các phân tích theo chiều dọc (vertical analysis) và chiều ngang (horizontal analysis) nhằm đánh giá sự biến đổi về cơ cấu và xu hướng tài chính trong dài hạn.

Thứ hai, Hệ thống chỉ tiêu phân tích chưa đầy đủ, thiếu tính hệ thống:

+ Phần lớn các chỉ tiêu được sử dụng mới chỉ tập trung vào khả năng thanh toán và lợi nhuận, trong khi các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản, khả năng sinh lời theo dòng tiền, hoặc rủi ro tài chính chưa được quan tâm đúng mức.

+ Chưa xây dựng được bộ chỉ số tài chính chuẩn hóa cho từng nhóm mục tiêu (quản trị nội bộ, đối tác, ngân hàng...).

Thứ ba, hạn chế trong ứng dụng công nghệ và phần mềm phân tích:

+ Công ty chưa đầu tư sử dụng các phần mềm phân tích tài chính chuyên sâu, đa phần thao tác vẫn thực hiện bằng Excel thủ công, gây mất thời gian và tiềm ẩn sai sót trong xử lý dữ liệu.

+ Thiếu các công cụ trực quan hóa dữ liệu tài chính, khiến việc ra quyết định còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm chủ quan hơn là cơ sở dữ liệu khoa học.

Thứ tư, nhân lực phân tích tài chính chưa được đào tạo chuyên sâu:

+ Bộ phận tài chính - kế toán chưa có nhân sự chuyên trách cho công tác phân tích tài chính; cán bộ kế toán thường kiêm nhiệm, chủ yếu làm công tác ghi sổ, lập báo cáo chứ chưa chú trọng đến phân tích và đánh giá.

+ Thiếu kỹ năng đọc hiểu xu hướng tài chính, đánh giá rủi ro và mô hình hóa tài chính trong môi trường kinh doanh biến động.

Thứ năm, thiếu kết nối giữa phân tích tài chính và chiến lược doanh nghiệp:

+ Kết quả phân tích tài chính chưa được liên kết chặt chẽ với hoạt động lập kế hoạch, đánh giá hiệu quả đầu tư hoặc xây dựng chiến lược phát triển.

+ Thiếu báo cáo dự báo tài chính và phân tích kịch bản, điều này hạn chế khả năng ứng phó linh hoạt với rủi ro thị trường, đặc biệt trong ngành dược phẩm có nhiều biến động về chính sách và cạnh tranh.

Kinh nghiệm phân tích tài chính tại Công ty TNHH Dược phẩm Á Âu cho thấy rằng việc sử dụng hiệu quả các công cụ và phương pháp phân tích sẽ giúp

doanh nghiệp không chỉ quản lý tốt dòng tiền, chi phí và lợi nhuận mà còn tạo nền tảng cho các quyết định đầu tư, mở rộng thị trường và tăng trưởng bền vững. Đây cũng là minh chứng cho vai trò ngày càng quan trọng của phân tích tài chính trong quản trị doanh nghiệp hiện đại.

1.5.2. Bài học rút ra cho phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

Qua nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn về phân tích báo cáo tài chính tại các Công ty trên, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm có giá trị áp dụng đối với Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát như sau:

Thứ nhất, Công ty cần xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính toàn diện và có trọng tâm:

- + Việc phân tích cần bám sát các chỉ tiêu tài chính cốt lõi như: khả năng thanh toán, hiệu quả sử dụng tài sản, tỷ suất lợi nhuận, cơ cấu tài chính và dòng tiền.
- + Đồng thời, cần lựa chọn nhóm chỉ tiêu phù hợp với đặc thù ngành dược, trong đó đặc biệt quan tâm đến chu kỳ hàng tồn kho, khả năng luân chuyển vốn lưu động và kiểm soát chi phí đầu vào.

Thứ hai, Công ty cần phải đảm bảo tính liên tục, hệ thống và kết nối với chiến lược quản trị:

- + Phân tích báo cáo tài chính không nên là hoạt động đơn lẻ mà cần được thực hiện định kỳ và gắn liền với các mục tiêu quản trị ngắn hạn và dài hạn.
- + Kết quả phân tích cần được phối hợp với các bộ phận khác (bán hàng, sản xuất, đầu tư...) để đưa ra các quyết định điều hành chính xác và linh hoạt hơn.

Thứ ba, đầu tư thêm vào nâng cao năng lực chuyên môn cho cán bộ phân tích tài chính:

- + Công ty cần chú trọng đến đào tạo và bồi dưỡng kiến thức tài chính chuyên sâu cho đội ngũ kế toán và cán bộ quản trị.
- + Bên cạnh kiến thức kế toán, cần trang bị thêm kỹ năng phân tích số liệu, đánh giá rủi ro tài chính, ứng dụng phần mềm phân tích và lập báo cáo dự báo.

Thứ tư, Ứng dụng công nghệ và phần mềm hỗ trợ phân tích hiệu quả:

+ Trong bối cảnh chuyển đổi số, việc ứng dụng các công cụ phân tích tài chính hiện đại (như Power BI, phần mềm ERP tích hợp phân tích tài chính) là cần thiết để nâng cao tính chính xác và khả năng trực quan hóa dữ liệu.

+ Điều này không chỉ giúp tiết kiệm thời gian mà còn tạo điều kiện cho quản trị tài chính theo thời gian thực (real-time).

Thứ năm, Phân tích tài chính cần đặt trong bối cảnh ngành và môi trường kinh doanh:

+ Một bài học quan trọng là phân tích nội bộ cần đi kèm phân tích môi trường bên ngoài, bao gồm xu hướng ngành dược phẩm, biến động chính sách y tế, tỷ giá, lãi suất, v.v.

+ Chỉ khi kết hợp phân tích tài chính với các yếu tố vĩ mô và vi mô, doanh nghiệp mới có thể đánh giá chính xác vị thế tài chính và đưa ra quyết định chiến lược hiệu quả.

Hoạt động phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát, nếu được thực hiện một cách bài bản, có hệ thống và được nâng cao năng lực, sẽ trở thành công cụ quản trị tài chính hữu hiệu, góp phần quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường ngành dược ngày càng khốc liệt.

Kết luận chương 1

Chương 1 tác giả đã đã khái quát những vấn đề cơ bản về phân tích báo cáo tài chính, bao gồm: hệ thống báo cáo tài chính, ý nghĩa của phân tích báo cáo tài chính đối với các đối tượng quan tâm. Tác giả cũng đề cập đến các phương pháp phân tích báo cáo tài chính bao gồm phương pháp phân tích xu hướng, phương pháp tỷ lệ, phương pháp so sánh. Các phương pháp này được tác giả sử dụng để phân tích các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp. Tiếp theo, tác giả đề cập đến nội dung phân tích báo cáo tài chính bao gồm phân tích cấu trúc tài chính doanh nghiệp, phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán và phân tích hiệu quả kinh doanh.

Tiếp theo chương 2 tác giả sẽ phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát giai đoạn 2022 - 2024 thông qua việc sử dụng các công cụ phân tích đã nêu tại chương 1.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát*

a) *Quá trình hình thành và phát triển*

- Tên công ty: Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát
- Người đại diện: Ông Phạm Văn Toàn
- Địa chỉ: Số 35 Phố Bùi Viện - Khu Đô thị Ecorivers, Phường Hải Tân, Thành phố Hải Dương, Tỉnh Hải Dương, Việt Nam.
- Điện thoại: 0965412625
- Số đăng ký kinh doanh: 0801283423 Ngày cấp 27/3/2019
- MST: 0801179013
- TK: 8688888 Tại: Ngân Hàng ACB Hải Dương
- Ngành nghề kinh doanh: Công ty đăng ký hoạt động đa ngành nghề. Hiện nay, lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là bán buôn thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh.

Ngày 27 tháng 03 năm 2019 Công ty TNHH Thương mại và Dược Phẩm Toàn Phát chính thức đi vào hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và hoạt động theo luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua, mã số doanh nghiệp: 0801179013 nơi đăng ký quản lý Chi cục Thuế Thành phố Hải Dương.

Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát được thành lập từ năm 2019 dựa trên luật doanh nghiệp, có tư cách pháp nhân, có quyền và nghĩa vụ dân sự theo luật định, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh của mình trong số vốn do công ty quản lý, có con dấu riêng, có tài sản và các quỹ tập trung, được mở tài khoản tại ngân hàng theo quy định của Nhà nước.

Trong những năm vừa qua, nền kinh tế đất nước có nhiều biến động. Trong các giai đoạn khác nhau của nền kinh tế, công ty đã phải nỗ lực rất nhiều để đạt được tốc độ tăng trưởng trong kinh doanh, đảm bảo doanh thu bán hàng và lợi nhuận tăng trưởng. Cụ thể các giai đoạn phát triển của công ty:

Từ năm 2019 đến năm 2022: Đây là thời điểm khó khăn nhất của công ty vì mới gia nhập thị trường cộng thêm nền kinh tế suy thoái toàn cầu nên mục tiêu của công ty không phải là tìm kiếm lợi nhuận mà là thăm dò và tìm một chỗ đứng vững chắc cho mình trên thị trường, vì vậy lợi nhuận mạng lại là rất thấp.

Từ năm 2022 đến nay: Đây là giai đoạn công ty đẩy mạnh kinh doanh, ban đầu sản phẩm chủ yếu được tiêu thụ trên địa bàn tỉnh Hải Dương. Trong thời gian này công ty đã chú trọng xây dựng thương hiệu, quảng bá hình ảnh sản phẩm, xây dựng đội ngũ nhân viên tiếp thị giới thiệu sản phẩm tới từng nhóm khách hàng, tạo cho khách hàng niềm tin vào chất lượng sản phẩm mà công ty kinh doanh. Đây cũng là thời kỳ phát triển mạnh mẽ với doanh thu tăng nhanh, tiếp tục duy trì sự phát triển ổn định.

Với số vốn điều lệ ban đầu 10.000.000.000 đồng đủ để công ty đáp ứng nhu cầu về vốn trong kinh doanh. Để mở rộng quy mô công ty đã dùng nhiều biện pháp để huy động vốn kinh doanh như vay vốn ngân hàng, vay vốn các bạn hàng thân quen... Do vậy, công ty có thể đáp ứng được nhu cầu vốn kinh doanh trong mọi thời điểm.

b) Nhiệm vụ và mục tiêu của công ty

Nhiệm vụ

Kinh doanh bán buôn, bán lẻ các mặt hàng được phẩm và dụng cụ y tế nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trên địa bàn tỉnh Hải Dương và ngoài tỉnh như Hà Nội, Hải Phòng, Hưng Yên, Thái Bình, Quảng Ninh, Bắc Giang...

Công ty còn tìm hiểu, nghiên cứu thị trường một số tỉnh khu vực phía Nam, nắm bắt nhu cầu, thị hiếu của khách hàng để có những phương hướng kinh doanh đúng đắn, tạo dựng uy tín, niềm tin, độ tin cậy đối với khách hàng, giảm thiểu những rủi ro trong kinh doanh. Thông qua các hình thức giới thiệu sản phẩm, hàng

hóa, công ty tiến hành đấu thầu, giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng. Các bộ phận, các phòng ban của công ty đều phải chịu trách nhiệm trước công ty về lĩnh vực kinh doanh đã được giao.

Mục tiêu

- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh theo đúng pháp luật và thực hiện mục đích, nội dung hoạt động của công ty.

- Khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của công ty đồng thời huy động thêm các nguồn vốn khác để đảm bảo cho việc mở rộng, tăng trưởng hoạt động kinh doanh, thực hiện chi tiêu về tài chính đảm bảo có lãi, đáp ứng được nhu cầu xã hội.

- Không ngừng nâng cao lợi ích của công ty, đảm bảo thu nhập cao, môi trường làm việc ngày càng được cải thiện.

- Tăng tích lũy, phát triển hoạt động sản kinh doanh của công ty, mở rộng quy mô kinh doanh, nâng cao uy tín trên thị trường.

Trong thời gian tới công ty phấn đấu thực hiện mục tiêu tăng trưởng bền vững với mức tăng trưởng hàng năm của doanh số bán hàng từ 20 -25%, thực hiện cắt giảm những chi phí không hợp lý, tăng tính hiệu quả của tất cả các khâu, các nghiệp vụ. Lấy hoạt động bán buôn giữ vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh và hướng tới việc mở rộng quy mô, lĩnh vực kinh doanh trong thời gian tới.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

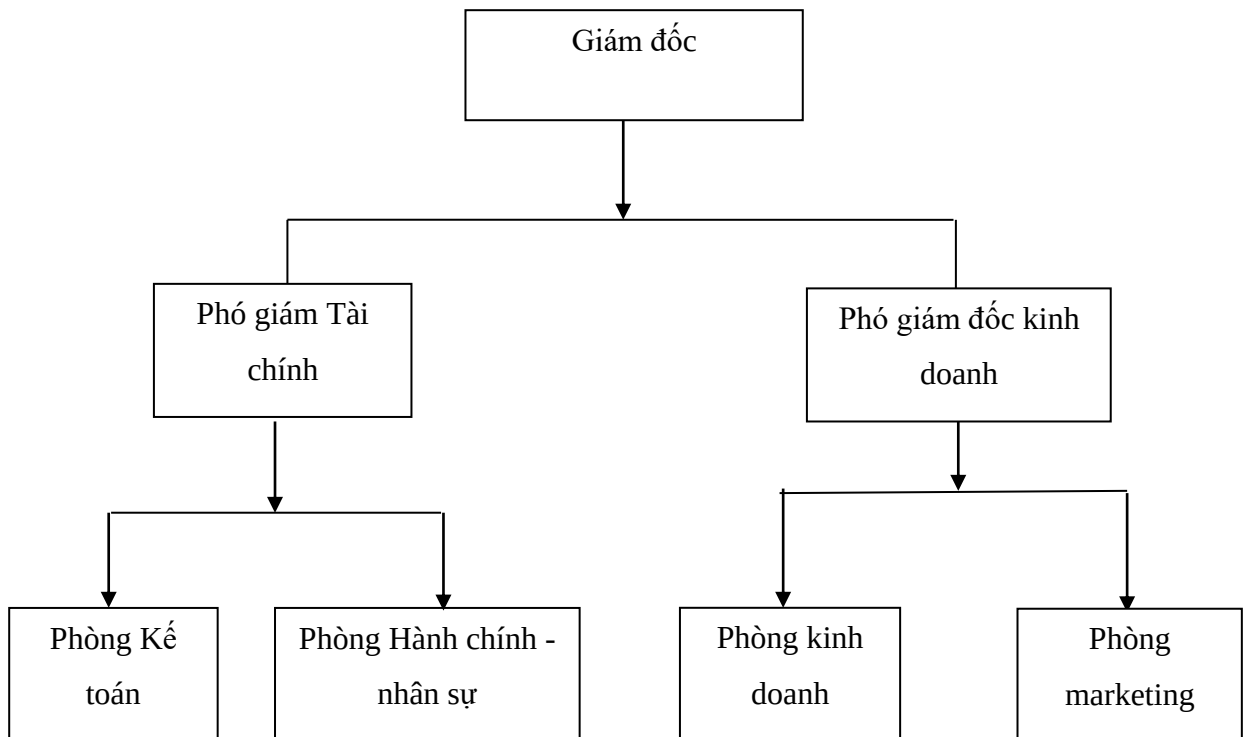
Hiện nay, Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát là một doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động trong lĩnh vực thương mại. Công ty thực hiện việc mua các mặt hàng từ các nhà cung cấp có uy tín với sản phẩm chất lượng tốt, chủng loại đa dạng với mục đích để bán ra thị trường và hưởng khoản chênh lệch giữa giá bán ra và giá mua vào. Các mặt hàng chủ yếu của Công ty là dược phẩm và dụng cụ y tế.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động của công ty

Bán hàng thu được lợi nhuận cao là mục tiêu hàng đầu của mọi công ty

kinh doanh. Vì vậy, mọi hoạt động công ty đều nhằm mục đích bán được hàng dựa trên cơ sở cùng đem lại lợi ích cho cả bên mua và bên bán dựa trên việc thỏa mãn nhu cầu của cả hai bên.

Tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát mỗi phòng ban, bộ phận trong công ty đều có vai trò quan trọng bằng hình thức gián tiếp hay trực tiếp đến khâu tiêu thụ hàng hóa. Trong đó phòng kinh doanh là phòng giữ vai trò chủ đạo trong việc chỉ đạo cũng như điều hành, quản lý, kiểm tra, đơn đốc và trực tiếp thực hiện hoạt động bán hàng. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý được thể hiện qua sơ đồ 2.1



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Giám đốc công ty: Là người trực tiếp điều hành, giám sát mọi hoạt động nói chung và công tác bán hàng nói riêng. Giám đốc xem xét, thỏa thuận, thương lượng, đàm phán ký kết các hợp đồng kinh tế. Giám đốc là người đưa ra các quyết định quản lý, phương hướng hoạt động nói chung và các quyết định về phương thức kinh doanh, tiêu thụ hàng hóa nói riêng.

Phó giám đốc: Thừa lệnh Giám đốc điều hành hoạt động của công ty nói chung, chịu trách nhiệm điều hành trực tiếp hoạt động của phòng kinh

doanh, quyết định mọi hình thức tiếp thị, các khoản chiết khấu thương mại, hình thức vận chuyển, hình thức giao nhận hàng hóa..., thừa lệnh giám đốc ký hợp đồng mua bán và tiêu thụ hàng hóa khi được sự ủy quyền của giám đốc.

Phòng Hành chính - Nhân sự: Có nhiệm vụ tổ chức thực hiện các công tác quản lý hành chính, quản lý nhân sự, theo dõi lao động và thực hiện chế độ liên quan đến người lao động.

Phòng kế toán: Có nhiệm vụ làm công tác quản lý toàn diện về tài chính, thu thập và cung cấp đầy đủ các mặt hoạt động tài chính và thông tin kinh tế, chấp hành nghiêm chỉnh chế độ, chính sách nhà nước về quản lý kinh tế tài chính.

Phòng kinh doanh: Có nhiệm vụ tìm kiếm nguồn hàng từ nhà cung cấp, khách hàng và tiêu thụ hàng hóa.

+ Đối với nhiệm vụ tìm kiếm nguồn hàng: Thực hiện thương thảo, giao dịch, soạn thảo hợp đồng kinh tế bán hàng, quản lý các hợp đồng mua và bán, đặt hàng với nhà cung cấp thông qua điện thoại, máy fax. Trực tiếp lấy hàng về kiểm tra đơn hàng và hóa đơn mua hàng của nhà cung cấp; kiểm tra mã hàng, tính pháp lý của hàng hóa, số lượng, chất lượng hàng hóa và các điều khoản khác trong hợp đồng. Chuyển các đơn hàng xuống kho và chỉ đạo hoạt động nhập hàng.

Khi có nhà cung cấp mới cần phải lập bảng đề xuất cấp mã nhà cung cấp và nhập vào ổ cứng máy tính công ty để theo dõi và quản lý.

+ Đối với nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng và tiêu thụ hàng hóa: Xác định giá bán buôn, bán lẻ và điều chỉnh giá cả cho các mặt hàng cho phù hợp với sự thay đổi của thị trường.

Nhận “Đơn đặt hàng” của khách hàng, lập “Phiếu đề nghị xuất kho” chuyển đến phòng kế toán và thủ kho. Ngoài nhiệm vụ bán hàng tại chỗ, phòng kinh doanh có nhiệm vụ lập báo cáo số lượng hàng tiêu thụ hàng ngày, tháng, quý năm và theo yêu cầu của cấp trên, trên cơ sở danh sách khách hàng tiềm năng có nhiệm vụ duy trì và khai thác khách hàng đó.

Phòng marketing: Có nhiệm vụ tiếp thị quảng cáo sản phẩm, cung cấp

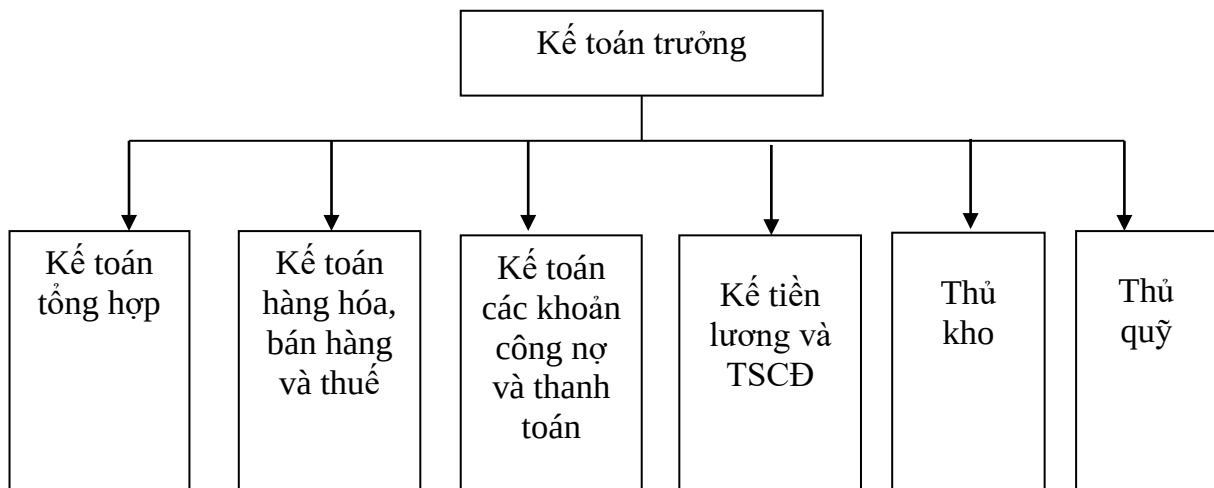
những thông tin có liên quan đến sản phẩm tới khách hàng, thực hiện báo giá sản phẩm, tham khảo giá bán các mặt hàng của các công ty khác hiện đang bán trên thị trường, có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng, lập danh sách khách hàng tiềm năng, tiếp cận khách hàng, tìm kiếm thị trường tiêu thụ. Đây chính là khâu quan trọng thúc đẩy sự tiêu thụ hàng hóa nhanh chóng.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán tại công ty

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Xuất phát từ đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh, bộ máy và trình độ quản lý ở trên, Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát áp dụng hình thức tổ chức kế toán - bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, kế toán thực hiện việc theo dõi, hạch toán toàn bộ hoạt động kinh doanh tại công ty và tại các cửa hàng thương mại, lập sổ sách kế toán và báo cáo tài chính.

Mọi nhân viên kế toán đều đặt dưới sự chỉ đạo trực tiếp của kế toán trưởng. Bộ máy kế toán công ty được tổ chức bố trí 6 nhân viên, tất cả nhân viên kế toán đều nắm vững nghiệp vụ chuyên môn. Bộ máy kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ 2.2.



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty

Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận kế toán

Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp: Là người phân công chỉ đạo trực tiếp tới các thành viên trong phòng kế toán, tổ chức công tác kế toán, công tác

thống kê và bộ máy kế toán sao cho phù hợp với mô hình kinh doanh của công ty, để công việc ghi chép, tính toán, hạch toán phản ánh các số liệu kịp thời, chính xác, đồng thời phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kế toán trưởng có quyền ký tất cả các chứng từ, Báo cáo tài chính, báo cáo thuế và kể cả thư tín dụng từ ngân hàng gửi đến. Trước khi Báo cáo tài chính được trình lên ban Giám đốc công ty thì kế toán trưởng phải kiểm tra Báo cáo tài chính trước. Và phải chịu trách nhiệm trước Giám đốc và công ty về những số liệu đã cung cấp. Thực hiện tổ chức sắp xếp, bảo quản và lưu trữ các chứng từ sổ sách để phục vụ cho công việc thanh tra, kiểm tra sau này.

Theo dõi phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời các hoạt động, phụ trách về các sổ kế toán tổng hợp. Có nhiệm vụ theo dõi phản ánh tổng hợp các số liệu chứng từ từ các bộ phận kế toán chi tiết. Từ đó phản ánh số liệu vào các sổ kế toán tổng hợp và chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính.

Kế toán hàng hóa, bán hàng và thuế: Theo dõi các nghiệp vụ mua hàng, bán hàng, xuất hóa đơn bán hàng, theo dõi tình hình biến động hàng hóa cả về số lượng và giá cả, đối chiếu kiểm tra với thủ kho về hàng xuất trong kỳ. Phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản điều chỉnh doanh thu bằng những ghi chép kế toán tổng hợp và chi tiết hàng hóa. Đồng thời kết hợp với kế toán công nợ rà soát từng hợp đồng của khách hàng, tránh trường hợp sót công nợ của khách. Đồng thời căn cứ vào hóa đơn GTGT đầu vào và đầu ra để lập bảng kê chi tiết, tờ khai báo cáo thuế. Tính các khoản thuế hàng năm mà công ty phải nộp cho nhà nước, các khoản thuế được khấu trừ và hoàn thuế GTGT.

Kế toán các khoản công nợ và thanh toán: Theo dõi chặt chẽ tình hình thanh toán các khoản công nợ của công ty, phân loại công nợ, công nợ trong dài hạn, công nợ quá hạn, công nợ khó đòi. Định kỳ theo hợp đồng của từng khách hàng lập và gửi biên bản đối chiếu công nợ cho khách hàng, tạm ứng, hoàn ứng và các khoản thanh toán bằng tiền mặt, thực hiện quan hệ giao dịch với ngân hàng về các khoản tiền vay, tiền gửi, các khoản thanh toán của công ty tại ngân hàng và các khoản khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản.

Kế toán tiền lương và tài sản cố định: Thực hiện việc tính tiền lương cho cán bộ công nhân viên hàng tháng và các khoản trích nộp theo lương (BHXH,

BHYT, KPCĐ, BHTN). Đồng thời theo dõi tình hình tăng giảm, trích khấu hao TSCĐ.

Thủ kho: Phụ trách quản lý hàng hóa, thực hiện nghiệp vụ nhập xuất hàng hóa trên cơ sở các chứng từ hợp lệ đã được kế toán trưởng, giám đốc ký duyệt, lập phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, có trách nhiệm báo cáo với giám đốc số lượng hàng hóa tồn kho thực tế để giám đốc có kế hoạch nhập hàng cũng như tiêu thụ hàng.

Thủ quỹ: Là người chịu trách nhiệm quản lý quỹ tiền mặt của công ty, thực hiện các nghiệp vụ thu, chi phát sinh trong ngày căn cứ theo chứng từ hợp lệ ghi sổ quỹ và lập báo cáo quỹ hàng tháng.

Việc phân chia nhiệm vụ của bộ phận kế toán tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát khá rõ ràng, rành mạch, mỗi kế toán viên phụ trách một mảng riêng trong công tác hạch toán và quản lý tài chính đồng thời có sự gắn bó chặt chẽ hỗ trợ lẫn nhau trong công tác dưới sự chỉ đạo của kế toán trưởng.

2.1.4.2. Chế độ kế toán áp dụng tại công ty

Chế độ kế toán tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát được áp dụng theo Thông tư 200/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Hình thức kế toán áp dụng: Công ty áp dụng hình thức kế toán máy, công việc kế toán được thực hiện theo phần mềm Misa Amis, kết suất sổ theo hình thức “*Nhật ký chung*” để thực hiện hạch toán các nghiệp vụ phát sinh, phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh.

- Phương pháp kế toán

- + Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên
- + Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ
- + Phương pháp xác định trị giá vốn sản phẩm, hàng hóa xuất kho: Phương pháp nhập trước - xuất trước cho các mặt hàng.
- + Niên độ kế toán: từ 01/01/ đến 31/12/ hàng năm
- + Đồng tiền hạch toán: VNĐ
- Kỳ kế toán và báo cáo tài chính: Kỳ kế toán của công ty theo quý, năm.

Do ứng dụng phần mềm kế toán Misa Amis nên hệ thống chứng từ và hệ thống tài khoản của công ty được mã hóa thành danh mục chứng từ; danh mục tài khoản. Mặt khác để phục vụ cho công tác quản lý còn có danh mục hàng hóa; danh mục đơn vị khách hàng; danh mục nhà cung cấp; danh mục các cửa hàng, khách hàng; danh mục các khoản chi phí; danh mục hợp đồng. Việc sử dụng phần mềm cũng giúp cho việc lập và in báo cáo sổ sách được thuận tiện hơn.

2.2. Thực trạng phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

2.2.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Từ số liệu BCTC của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát các năm 2022, 2023 và 2024, tác giả đã thực hiện lập Bảng phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2022 - 2024 (Phụ lục 2.2); Bảng phân tích sự biến động chỉ tiêu tài sản giai đoạn 2022 - 2024 (Phụ lục 2.3):

Qua Bảng 2.2 và Bảng 2.3, ta thấy tổng tài sản của doanh nghiệp biến động qua các năm 2022, 2023 và 2024. Tổng tài sản năm 2023 tăng so với năm 2022 là 288.397.012.663 đồng, tương ứng với tỷ trọng tăng 37.55% do sự tăng lên của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tổng tài sản năm 2024 tăng so với năm 2022 nhưng không đáng kể là 59.868.693.848 đồng, tương ứng với tỷ trọng tăng 7.79%. Nguyên nhân chủ yếu là do tài sản ngắn hạn năm 2024 tăng so với 2022 là 127.770.707.217 đồng tương ứng với tỷ trọng tăng 20.4%, trong khi tài sản dài hạn có mức độ giảm 67.902.013.369 đồng, tỷ trọng năm 2024 so với năm 2022 giảm là 47.89%. Như vậy, có thể thấy rằng quy mô của Công ty có xu hướng mở rộng nhưng theo xu hướng chuyển dịch dần tăng tài sản ngắn hạn, giảm tài sản dài hạn.

Tài sản ngắn hạn của Công ty qua các năm tăng lên cả về giá trị và tỷ trọng, cụ thể năm 2023 so với năm 2022 tăng 234.127.081.716 đồng tương ứng với tỷ trọng tăng 37.38%, năm 2024 so với năm 2022 tăng 27.770.707.217 đồng tương ứng với tỷ trọng tăng 20.4%. Có sự tang trên là do sự biến động của các chỉ tiêu

trong tài sản ngắn hạn. Các khoản phải thu ngắn hạn là chỉ tiêu biến động lớn nhất trong tài sản ngắn hạn. Nếu như năm 2022 các khoản phải thu ngắn hạn có giá trị là 205.040.169.239 đồng, tỷ trọng trên tổng tài sản là 26.7%, năm 2023 giá trị là 436.725.665.697 đồng tương ứng tỷ trọng là 41.34%, năm 2024 giá trị là 364.312.710.490 đồng, tỷ trọng là 44%. Kết quả này cho thấy sự nỗ lực trong việc duy trì mối quan hệ khách hàng của công ty tuy nhiên cũng có rủi ro liên quan đến khả năng thu hồi công nợ và công ty đang trong tình trạng bị chiếm dụng vốn.

Hàng tồn kho của công ty có tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng tài sản. Năm 2022, giá trị hàng tồn kho là 305.522.881.914 đồng, tỷ trọng 39.78% thì đến năm 2024, giá trị hàng tồn kho đạt 355.667.787.681 đồng, tỷ trọng là 42.96%. So sánh năm 2024 với năm 2022 cũng cho thấy, giá trị tăng hàng tồn kho là 50.144.905.767 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 16.41%.

Tổng giá trị tồn kho chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản, cũng như thành phẩm tồn kho tăng có thể thấy dấu hiệu không tốt có thể ảnh hưởng khả năng tiêu thụ và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp cần xem lại chính sách bán hàng để tránh tình trạng ứ đọng nhiều hàng hóa ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty.

Tài sản dài hạn của công ty có tỷ trọng giảm là do sự giảm mạnh của tài sản cố định trên tổng tài sản. Nếu như năm 2022, tỷ trọng tài sản cố định là 7.81%, thì đến năm 2024 tỷ trọng chỉ còn chiếm 0.68%, giá trị cũng giảm dần qua ba năm, năm 2024 so với năm 2022 giảm 54.362.503.606 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 90.66%. Có sự giảm xuống này là do trong năm 2022, 2023, 2024 đơn vị thực hiện thanh lý một số tài sản cố định và chuyển tài sản cố định thành công cụ dụng cụ.

2.2.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Nguồn vốn của Công ty bao gồm Nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu. Trong Nợ phải trả bao gồm các khoản thuộc mục Nợ ngắn hạn, Nợ dài hạn còn Vốn chủ sở hữu cũng chỉ bao gồm mục Vốn chủ sở hữu, mục Nguồn kinh phí và quỹ khác không phát sinh. Từ số liệu BCTC các năm 2022, 2023 và 2024, tác giả lập Bảng Phân tích cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 (Phụ lục 2.4) và Bảng Phân tích

sự biến động chỉ tiêu nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 (Phụ lục 2.5) phản ánh về cơ cấu nguồn vốn của Công ty.

Từ Bảng Bảng Phân tích cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 và Bảng Phân tích sự biến động chỉ tiêu nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 cho thấy: Năm 2023 so với năm 2022 giá trị tổng nguồn vốn của Công ty tăng với giá trị là 288.397.012.662 đồng, tỷ trọng tăng là 133.55%. Có sự biến động tương đối lớn như vậy nguyên nhân chủ yếu là sự tăng lên của nợ ngắn hạn. Năm 2022, nợ ngắn hạn là 503.162.098.562 đồng, tỷ trọng trên tổng nguồn vốn là 65.51% thì đến năm 2024, nợ ngắn hạn là 686.431.337.862 đồng, tỷ trọng là 82.91%, mức tăng là 183.269.239.300 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 136.42% cho thấy Công ty đang cần những nguồn vốn ngắn hạn để quay vòng vốn nhanh, phục vụ cho nhu cầu sản xuất ngắn hạn. Và cũng có thể thấy rằng, trong ba năm 2022 - 2024, Công ty cũng chỉ có các khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, nhưng khoản nợ dài hạn giảm dần qua các năm và chiếm tỷ trọng ít so với tổng nguồn vốn, cho thấy Công ty đang cần những nguồn vốn ngắn hạn để quay vòng vốn nhanh, phục vụ cho nhu cầu sản xuất ngắn hạn. Một lợi thế của việc sử dụng nợ ngắn hạn đối với Công ty đó là các khoản nợ vay tín dụng trong ngắn hạn thì điều kiện cho vay thường ít khắt khe hơn so với các khoản nợ vay tín dụng dài hạn, chi phí sử dụng cũng thấp hơn và giúp Công ty có thể dễ dàng linh hoạt điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn. Tuy nhiên có một lưu ý đối với các khoản nợ ngắn hạn đòi hỏi Công ty có nghĩa vụ thanh toán trong thời gian ngắn, nếu không đáp ứng được sẽ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn gây ra những áp lực đối với quá trình sản xuất kinh doanh nhất là khi sử dụng nợ ngắn hạn để đầu tư cho tài sản dài hạn do thời gian thu hồi vốn lâu. Vì vậy, Công ty cần có biện pháp tích cực trong việc đẩy mạnh khả năng thanh toán trong ngắn hạn nhưng đồng thời tìm kiếm các khoản nợ dài hạn có điều kiện và thời gian dài hơn để không lỡ những cơ hội đầu tư, góp phần vào đẩy mạnh sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

Trong khi đó, vốn chủ sở hữu giảm dần qua ba năm cụ thể là năm 2023 so với năm 2022 giảm là 1.112.971.277 đồng, tỷ trọng là 99.21%, năm 2024 so với

năm 2022 giảm 480.608.208 đồng, tỷ trọng chỉ còn 99.66%, do trong năm 2024 công ty đã thực hiện thoái vốn tại một số công ty con và thay đổi kết cấu vốn góp tại một số công ty con và công ty liên kết tạo nguồn lực cho hoạt động kinh doanh của công ty. Công ty cần đảm bảo được mức độ hợp lý của các khoản nợ vì rủi ro trong thanh toán các khoản nợ trong tương lai.

2.2.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Bảng phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 (Phụ lục 2.6)

Từ Bảng phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn giai đoạn 2022 - 2024 cho thấy hệ số nợ của công ty so với tài sản có xu hướng biến động qua các năm 2022, 2023, 2024. Năm 2022, hệ số nợ là 0,82 lần thì đến năm 2024, hệ số nợ là 0,83 lần. Cùng với đó là hệ số tài sản so với chủ sở hữu năm 2022 là 5.48 lần, năm 2023 là 7.59 lần, năm 2024 là 5.92 lần, hệ số tài sản so với chủ sở hữu năm 2023 so với năm 2022 tăng 2.11 lần, năm 2024 so với năm 2022 tăng 0.44 lần. Điều này cho thấy khả năng độc lập về tài chính của công ty ngày càng giảm, Công ty sẽ phải đối mặt với tình trạng phụ thuộc tài chính khi mà nợ phải trả chiếm quá cao so với cơ cấu nguồn vốn cũng như phải có khả năng thanh toán tốt.

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

2.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ

- Phân tích tình hình các khoản phải thu

Nhằm làm rõ hơn sự biến động bất thường trong cơ cấu tài sản, nhất là tài sản ngắn hạn của Công ty như và nhằm làm rõ hơn công tác thu hồi công nợ, tác giả tập trung đi phân tích tình hình các khoản phải thu được trình bày theo Bảng phân tích tình hình các khoản phải thu của công ty (Phụ lục 2.7) và Bảng phân tích chỉ tiêu biến động các khoản phải thu của công ty (Phụ lục 2.8). Như đã phân tích ở phần phân tích cơ cấu tài sản về các khoản phải thu, qua Phụ lục 2.7 và Phụ lục 2.8, có thể thấy quy mô tổng các khoản phải thu biến động qua từng năm, do ảnh hưởng lớn nhất từ các khoản phải thu khách hàng. Năm 2024, khoản phải thu khách hàng tăng cao với giá trị 347.146.640.064 đồng, tỷ trọng trên tổng các

khoản phải thu là 95.29%, năm 2020 giá trị khoản phải thu khách hàng là 148.996.268.111 đồng, chiếm 72.67 % tổng các khoản phải thu. Năm 2023, công ty tăng mạnh các khoản phải thu khách hàng với giá trị đạt 335.105.536.376 đồng, tỷ trọng là 76.73%, khoản phải thu khách hàng năm 2024 so với năm 2022 tăng lên 198.150.371.953 đồng chiếm tỷ trọng 233%, Nguyên nhân là do Công ty sử dụng chính sách bán hàng thu tiền sau dẫn đến khách hàng chiếm dụng vốn. Các khoản phải thu tăng có thể do doanh nghiệp thực hiện chính sách bán chịu cho khách hàng dài hơn vì vậy mà hàng tồn kho giảm và các khoản phải thu tăng lên. Hoặc cũng có thể do doanh nghiệp quản lý không tốt các khoản phải thu khách hàng, điều này làm cho vốn ứ đọng nhiều hơn trong khâu thanh toán.

Ngoài ra, các khoản phải thu khác có tỷ trọng trên các khoản phải thu qua từng năm giảm mạnh, năm 2023 là 76.270.988.467 đồng, năm 2024 là 20.625.782.150 đồng. Đặc biệt, khoản dự phòng phải thu khó đòi qua từng năm vẫn giữ nguyên số tiền là 18.334.743.778 đồng dự phòng phải thu khó đòi đối với một số khách hàng có số dư nợ lớn, thời gian nợ kéo dài và có khả năng thu hồi.

- Phân tích tình hình các khoản phải trả

Các khoản phải trả của Công ty trong giai đoạn 2022-2024 toàn bộ là các khoản nợ ngắn hạn, nợ dài hạn và để làm rõ hơn sự biến động các khoản phải trả, tác giả lập Bảng phân tích tình hình các khoản phải trả của công ty (Phụ lục 2.9) và Bảng phân tích chỉ tiêu biến động các khoản phải trả của công ty (Phụ lục 2.10).

Qua 2 bảng có thể thấy rằng tổng các khoản phải trả của Công ty biến động theo từng năm, năm 2022 giá trị là 627.791.954.312 đồng thì đến năm 2024, các khoản phải trả tăng lên với giá trị 688.141.256.368 đồng. So với năm 2022, thì năm 2023 tổng các khoản nợ phải trả tăng mạnh là 289.509.983.939 tương ứng tỷ trọng tăng 146.%, nhưng năm 2024 so với năm 2022 chỉ tăng nhẹ 60.349.302.056 với tỷ trọng là 109.6%. Nguyên nhân có sự biến động này là do:

Nợ phải trả người bán có sự biến động qua các năm, năm 2024 so với năm 2022 giảm 34.597.411.339 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 85.5%. Cơ cấu khoản nợ phải trả người bán trên tổng các khoản phải trả qua từng năm có sự biến

động và có xu hướng giảm mạnh, năm 2024 tỷ trọng nợ phải trả người bán trên các khoản phải trả là 29.75%. Đây là một điều cần chú ý của công ty cần tránh đi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác.

Các khoản phải trả khác như phải trả người lao động, phải trả, phải nộp khác lại có xu hướng giảm cả về tỷ trọng lẫn giá trị. Các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước mặc dù có thể thấy giảm cả về tỷ trọng và giá trị, năm 2024 với giá trị là 7.309.979.214 đồng, tỷ trọng là 1.06% trên tổng các khoản phải trả.

Ngoài ra, các khoản vay và nợ ngắn hạn tăng qua 3 năm, năm 2022 214.226.644.861 đồng, đến năm 2023 tăng lên đạt 243.748.764.276 đồng nhưng đến năm 2024 lại tăng chỉ còn 367.690.806.451 đồng.

2.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải đi vay mượn hoặc chiếm dụng vốn từ các nhà cung cấp và các đối tượng khác từ đó xuất hiện hoạt động thanh toán giữa các bên. Do vậy đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp là một điều không chỉ nội bộ doanh nghiệp quan tâm mà các đối tượng bên ngoài của doanh nghiệp cũng phân tích các khả năng thanh toán này để đánh giá được khả năng của doanh nghiệp đến đâu, có nên cho vay hay không. Để đánh giá khả năng thanh toán của công ty, ta đi vào phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, khả năng thanh toán nợ dài hạn.

Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn công ty

Chỉ tiêu	Cuối năm		
	2022	2023	2024
Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	1.24	1.05	1.1
Hệ số thanh toán nhanh	0.64	0.63	0.58
Hệ số thanh toán tức thời	0.18	0.09	0.05
Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	0.08	0.46	0.55

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty luôn ở mức cao nhưng không ổn định, cụ thể năm 2024 là 1.1, năm 2023 là 1.05 và năm 2022 là 1.24. Trong năm 2024 cứ một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 1.1 đồng giá trị tài sản

ngắn hạn, so với năm 2022 thì hệ số này giảm 0.15 lần, tương ứng tỷ lệ giảm 11.74%, cho thấy dấu hiệu về khả năng thanh toán của công ty đang giảm nhẹ. Tuy nhiên hệ số này vẫn hợp lý và an toàn do đặc thù của ngành kinh doanh của công ty, tài sản ngắn hạn vẫn đảm bảo được các khoản nợ ngắn hạn.

Hệ số thanh toán nhanh, đây là hệ số đảm bảo các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho của doanh nghiệp. Năm 2024, hệ số này của Công ty là 0.58 lần cho thấy để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn thì có 0.58 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Nhưng nếu so sánh với năm 2022, thì hệ số này lại giảm 0.06 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 8.96% cho thấy khả năng thanh toán nhanh cũng đang bị giảm sút, hàng tồn kho đang chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn. Lý giải cho hệ số này của Công ty không ổn định như đã giải thích ở những phần trước là Công ty đang tập trung tái cơ cấu lại và đẩy mạnh sản xuất nên hàng tồn kho ngày càng tăng qua các năm, tuy nhiên hàng tồn kho cao quá cũng không tốt nên Công ty cần có các chính sách song song với tăng cường sản xuất thì cần thúc đẩy quá trình bán hàng, giải phóng hàng tồn kho, tránh ứ đọng vốn.

Hệ số thanh toán tức thời là hệ số đảm bảo khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tài sản ngắn hạn được chuyển đổi thành tiền nhanh nhất, đó chính là tiền và tương đương tiền. Qua giai đoạn 2022-2024 cho thấy hệ số thanh toán tức thời của Công ty đang có xu hướng giảm xuống và đặc biệt giảm mạnh năm 2024 giảm so với năm 2022 là 0,13 lần, tương ứng tỷ lệ giảm là 72.66%. Nhìn tổng thể, có thể thấy đây là khó khăn chung của nền kinh tế nói chung và các công ty nói riêng. Công ty cần có những biện pháp để tăng hệ số thanh toán tức thời phòng trừ rủi ro và các chính sách trả nợ tích cực kịp thời.

Hệ số khả năng trả lãi tiền vay của Công ty năm 2022 là 0.08, năm 2023 là 0.46 thì đến năm 2024 hệ số này tăng lên 0.55. Nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế của Công ty tăng với tốc độ nhanh hơn so với chi phí lãi vay làm cho hệ số khả năng trả lãi tiền vay tăng năm 2024. Như vậy với hệ số khả năng trả lãi tiền vay đang ở mức cao, Công ty đã bù đắp được các khoản chi phí lãi vay tốt, ngày càng làm tăng uy tín của Công ty trên thương trường.

2.2.3. Phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh luồng tiền vào ra của các hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Dựa trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty các năm 2022, 2023 và 2024, tác giả lập Bảng phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Phụ lục 2.11).

Căn cứ vào kết quả tính toán Bảng phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ, qua ba năm lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh qua ba năm có sự biến động, cụ thể năm 2023 so với năm 2022 tăng 74.280.238.417 đồng, tương ứng tỷ trọng tăng 137.09%, nhưng năm 2024 so với năm 2022 lại giảm 147.605.456.340 đồng, tương ứng với tỷ trọng giảm 272.42%, chứng tỏ khả năng thanh toán của hoạt động kinh doanh là không tốt phải lấy dòng tiền khác để bù đắp. Có thể thấy, năm 2023, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh mang số dương đạt 20.096.220.600 đồng do Công ty đã thanh toán được các khoản phải trả trong năm là 276.669.634.626 đồng. Năm 2022, 2024, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm do lượng hàng tồn kho vẫn còn nhiều, mặc dù lượng hàng tồn kho giảm dần qua ba năm nhưng vẫn chiếm số lượng lớn đồng thời các khoản phải trả tăng, đặc biệt năm 2024 các khoản phải trả là 246.831.108.092 đồng. Như vậy, Công ty cần có giải pháp thu hồi công nợ tốt hơn và quản lý hàng tồn kho, tránh ứ đọng vốn.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2022 và năm 2023 mang giá trị âm là do Công ty thực hiện khoản đầu tư chi mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2024 là 145.210.807.676 đồng, năm 2023 là âm 46.558.223.099 đồng, tỷ lệ tăng năm 2024 so với 2023 là 411.89%, do công ty thực hiện thanh lý một số xe cũ không còn sử dụng, thường xuyên sửa chữa làm tăng chi phí.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính qua ba năm có sự biến động tương đối lớn cụ thể năm 2023 so với năm 2022 giảm 131.528.024.306 đồng tương ứng với tỷ trọng giảm 95.91%, năm 2024 so với năm 2022 giảm 116.775.345.099 đồng tương ứng với tỷ trọng giảm 85.15%. Doanh nghiệp cần huy động thêm vốn bằng cách đi vay hoặc tăng thêm vốn góp của chủ sở hữu.

2.2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Thước đo hiệu quả kinh doanh chính là sự tiết kiệm hao phí lao động xã hội và là tiêu chuẩn đánh giá tối đa hóa kết quả đạt được hoặc tối thiểu hóa chi phí trên cơ sở nguồn lực sẵn có.

2.2.4.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Như đã biết tài sản là nguồn lực của doanh nghiệp, là những yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó với bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng muốn biết với nguồn tài sản hiện có khi tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh có đạt được như mong muốn và kỳ vọng hay không. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty (Phụ lục 2.12).

Theo số liệu tính toán của Bảng cho thấy vòng quay hàng tồn kho của Công ty ngày càng giảm qua từng năm, nếu như năm 2022 số vòng quay chỉ đạt 4.1 vòng thì đến năm 2024 số vòng quay đạt được là 3.68 vòng. Thêm vào đó, thời gian một vòng quay hàng tồn kho cũng tăng dần qua từng năm, năm 2023 so với năm 2022 tăng 9 ngày, năm 2024 so với năm 2022 tăng 10 ngày. Điều này cho thấy hàng tồn kho không được vận động thường xuyên, công tác bán hàng đã không mang lại hiệu quả cao.

Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản từ khâu sản xuất kinh doanh, ta đi phân tích vòng quay tổng tài sản. Qua Bảng cho thấy số vòng quay tổng tài sản giảm, năm 2023 so với năm 2022 giảm 0.15 vòng, năm 2024 so với năm 2022 giảm 0.12 vòng chứng tỏ tài sản của công ty vận động chậm, trong khi trong khi suất hao phí của tài sản so với doanh thu lại có xu hướng tăng. Điều này cho thấy công ty đang sử dụng tài sản chưa thực sự hiệu quả. Như vậy, Công ty cần nỗ lực nhiều hơn nữa để đạt được hiệu quả sử dụng tài sản là tốt nhất, tận dụng công suất hoạt động của các xe, đẩy nhanh tiến độ bán hàng và định mức hàng tồn kho ở mức hợp lý.

2.2.4.2. Phân tích khả năng sinh lời

Để phân tích khả năng sinh lời, tác giả tiến hành phân tích những chỉ tiêu đó là tỷ suất sinh lợi trên doanh thu, tỷ suất sinh lợi tổng tài sản, tỷ suất sinh lợi

vốn chủ sở hữu và tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư được trình bày ở Bảng phân tích một số chỉ tiêu khả năng sinh lợi của Công ty (Phụ lục 2.13).

Từ bảng phân tích một số chỉ tiêu khả năng sinh lợi của Công ty tác giả phân tích những ý sau:

* *Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)* của Công ty giảm mạnh năm 2024 so với năm 2022, năm 2022 thì cứ 100 đồng doanh thu thuần thì tạo ra được 0.56 đồng lợi nhuận sau thuế, thì năm 2024, 100 đồng doanh thu thuần thì chỉ tạo được 0,05 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân làm cho năm 2024 có tỷ suất sinh lợi của doanh thu thấp là do trong năm các khoản phải thu của công ty tăng, Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, đây là nhân tố làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty giảm xuống, Chính vì vậy công ty cần đẩy mạnh việc xúc tiến thị trường mạnh mẽ hơn nữa, song song với đó là tiết kiệm chi phí và quản lý chi phí tốt hơn.

* *Tỷ suất sinh lợi của tài sản(ROA)* cũng thấy được sự giảm mạnh nhanh chóng qua giai đoạn 2022 - 2024. Năm 2024, cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản chỉ tạo ra được 0.07 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi năm 2022, tạo ra được 0,87 đồng lợi nhuận sau thuế từ 100 đồng khi đầu tư vào tài sản, giảm 0,81 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 92.3%. Như vậy, Công ty đang khá yếu trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, công ty cần kiểm soát chi phí chặt chẽ và tận dụng công suất của tài sản một cách hiệu quả

Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu qua phụ lục 2.13, cho thấy ROE của Công ty cũng không ổn định, năm 2022 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra được 4.44 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2023 lại có xu hướng tăng so với năm 2022, đạt 5.5 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng đến năm 2024 thì chỉ tạo được 0,45 đồng lợi nhuận sau thuế. Qua phân tích ở trên, ROE giảm chủ yếu do tỷ suất sinh lời của doanh thu giảm. Từ kết quả này cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đang ở mức rất thấp. Do vậy, công ty cần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản hơn nữa, kiểm soát chi phí đồng thời nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu từ đó tạo sức hút đối với các nhà đầu tư và các bên cho vay.

Tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư của Công ty biến động qua các năm, trong đó tỷ

suất sinh lợi vốn đầu tư của công ty giảm mạnh vào năm 2024, cứ 100 đồng vốn đầu tư chỉ thu được 6.57 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi đó năm 2022 thì đạt 6.67 đồng trên lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Như vậy, công ty cần có những giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cũng như vốn vay hơn nữa để tạo niềm tin cho các chủ đầu tư, các nhà cho vay và từng bước cải thiện hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

2.2.4.3. Phân tích tình hình biến động kinh doanh của công ty

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn phát sinh các khoản chi phí và có ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Vì vậy mà mỗi doanh nghiệp phải sử dụng chi phí hợp lý, đi đến việc kiểm soát chi phí. Dưới đây, tác giả thực hiện phân tích tình hình biến động kinh doanh của công ty giai đoạn 2022-2024 kết hợp là Bảng phân tích tình hình biến động kinh doanh của Công ty (Phụ lục 2.14).

Qua bảng phân tích trên ta thấy trong giai đoạn năm 2022 - 2024 kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã có nhiều sự biến động lớn. Cụ thể năm 2023 so với năm 2022 tăng 175.846.384.708 đồng tương ứng với tỷ trọng tăng 15.81%, năm 2024 so với năm 2022 tăng lên 319.679.913.711 đồng, tương ứng với tỷ trọng tăng 28.75%.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng tăng dần qua ba năm với tỷ trọng tăng tương ứng năm 2023 so với năm 2022 là 39.34%, năm 2024 so với năm 2022 tăng là 32.74%. Tốc độ tăng doanh thu năm 2024 so với năm 2022 là 28.75% cao hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán 28.52% do Công ty đã tiết kiệm chi phí. Đây là nhân tố tích cực cần phát huy để tăng cường kiểm soát chi phí của Công ty.

Tuy nhiên các chỉ tiêu chi phí của Công ty như chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý của doanh nghiệp lại có xu hướng tăng lên trong khi doanh thu hoạt động tài chính lại giảm dần qua ba năm kéo theo lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm xuống và mang giá trị âm. Cụ thể năm 2024 so với năm 2022 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 16.508.182.375 đồng tương

ứng với tỷ trọng giảm 331.05%. Nguyên nhân làm tăng chi phí bán hàng do doanh nghiệp chưa có chính sách bán hàng hợp lý, chưa tiết kiệm được chi phí, lượng hàng tồn kho lớn, các khoản phải thu tăng kéo theo chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng theo

2.3. Đánh giá thực trạng về tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

2.3.1. Kết quả đạt được

Dựa trên kết quả hoạt động của Công ty và những phân tích khá đầy đủ trong đề án, tác giả tổng hợp đánh giá và đưa ra những kết quả đạt được về tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát như sau:

- Về khái quát tình hình tài chính

Cơ cấu tài sản đang có sự chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn, giảm tỷ trọng tài sản dài hạn, đặc biệt là khoản phải thu và hàng tồn kho. Các chỉ số về khả năng thanh toán cho thấy công ty có đủ khả năng bảo đảm thanh toán bằng tài sản ngắn hạn cho các khoản nợ ngắn hạn

- Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán

+ Quản lý các khoản phải trả

Nợ phải trả người bán giảm mạnh, năm 2024 so với năm 2022 giảm 34.597.411.339 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 85.5%. Cơ cấu khoản nợ phải trả người bán trên tổng các khoản phải trả qua từng năm có sự biến động và có xu hướng giảm mạnh, năm 2024 tỷ trọng nợ phải trả người bán trên các khoản phải trả là 29.75%. Đây là một điều cần chú ý của công ty cần tránh đi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác.

Các khoản phải trả khác như phải trả người lao động, phải trả, phải nộp khác lại có xu hướng giảm cả về tỷ trọng lẫn giá trị. Các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước mặc dù có thể thấy giảm cả về tỷ trọng và giá trị năm 2024 với giá trị là 7.309.979.214 đồng, tỷ trọng là 1.06% trên tổng các khoản phải trả.

+ Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh ở mức trung bình và an toàn so với các doanh nghiệp cùng ngành cho thấy rằng Công ty vẫn có những điều kiện để thanh toán các khoản nợ trong ngắn hạn.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Về tình hình các khoản phải thu

Tình hình các khoản phải thu qua các năm tăng cao do Công ty sử dụng chính sách bán hàng thu tiền sau dẫn đến khách hàng chiếm dụng vốn. Các khoản phải thu tăng có thể do doanh nghiệp thực hiện chính sách bán chịu cho khách hàng dài hơn vì vậy mà hàng tồn kho giảm và các khoản phải thu tăng lên. Hoặc cũng có thể do doanh nghiệp quản lý không tốt các khoản phải thu khách hàng, điều này làm cho vốn ứ đọng nhiều hơn trong khâu thanh toán.

2.3.2.2. Về khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ

Năm 2022, 2024, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm do lượng hàng tồn kho vẫn còn nhiều, mặc dù lượng hàng tồn kho giảm dần qua ba năm nhưng vẫn chiếm số lượng lớn đồng thời các khoản phải trả tăng, đặc biệt năm 2024 các khoản phải trả là 246.831.108.092 đồng. Như vậy, Công ty cần có giải pháp thu hồi công nợ tốt hơn và quản lý hàng tồn kho, tránh ứ đọng vốn.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2022 và năm 2023 mang giá trị âm là do Công ty thực hiện khoản đầu tư chi mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2024 là 145.210.807.676 đồng, năm 2023 là âm 46.558.223.099 đồng, tỷ lệ tăng năm 2024 so với 2021 là 411.89%, do công ty thực hiện thanh lý một số máy móc thiết bị không còn sử dụng, bị lỗi thường xuyên làm tăng chi phí sửa chữa. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính qua ba năm có sự biến động tương đối lớn cụ thể năm 2023 so với năm 2022 giảm 131.528.024.306 đồng tương ứng với tỷ trọng giảm 95.91%, năm 2024 so với năm 2022 giảm 116.775.345.099 đồng tương ứng với tỷ trọng giảm 85.15%. Doanh nghiệp cần huy động thêm vốn bằng cách đi vay hoặc tăng thêm vốn góp của chủ sở hữu.

2.3.2.3. Về hiệu quả kinh doanh

Vòng quay tài sản rất nhỏ, cho thấy việc vận hành lại máy móc thiết bị sau khi sửa chữa vẫn chưa đem lại kết quả tương xứng, do vậy phải có biện pháp để tăng năng suất và tận dụng được công suất của máy móc, thiết bị.

Vòng quay hàng tồn kho vẫn ở mức thấp cho thấy có tình trạng ứ đọng hàng tồn kho. Đi đôi với việc đẩy mạnh sản xuất thì hoạt động tiêu thụ cũng cần phải đẩy mạnh để giải phóng hàng tồn kho.

Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sinh lợi như ROA, ROE, ROS vẫn còn rất thấp cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản yếu kém mặc dù đã có cải thiện, Công ty vẫn chưa có biện pháp kiểm soát chi phí hiệu quả, công ty vẫn chưa thực sự quản trị tốt chi phí nhất là chi phí quản lý doanh nghiệp.

2.4. Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

2.4.1. Nguyên nhân chủ quan

1) Cơ cấu tài sản và nguồn vốn chưa tối ưu:

+ Công ty có tỷ lệ tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn, trong đó hàng tồn kho và các khoản phải thu chiếm tỉ lệ cao, dẫn đến khả năng quay vòng vốn chậm.

+ Việc lạm dụng nợ ngắn hạn để tài trợ cho các khoản đầu tư dài hạn cũng gây mất cân đối trong cơ cấu vốn, làm tăng rủi ro tài chính.

2) Hiệu quả sử dụng vốn còn hạn chế:

+ Một số chỉ tiêu như vòng quay hàng tồn kho, vòng quay tài sản cố định và tổng tài sản còn thấp, cho thấy khả năng khai thác và sử dụng tài sản chưa hiệu quả.

+ Lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu (ROE) và lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) biến động không ổn định qua các năm, phản ánh hiệu quả hoạt động chưa bền vững.

3) Công tác quản trị tài chính chưa chặt chẽ:

+ Công ty chưa có bộ phận phân tích tài chính chuyên trách; việc ra quyết định tài chính còn mang tính cảm tính, thiếu dựa trên số liệu phân tích định lượng.

+ Thiếu hệ thống kiểm soát nội bộ hiệu quả, đặc biệt là trong việc quản lý công nợ và hàng tồn kho.

4) Chi phí hoạt động gia tăng:

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhanh hơn doanh thu, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận thuần.

+ Một số khoản chi phí chưa được kiểm soát tốt như chi phí khuyến mãi, chi phí tiếp thị trong ngành dược, vốn có tính cạnh tranh cao.

2.4.2. Nguyên nhân khách quan

1) Biến động thị trường dược phẩm:

+ Ngành dược phẩm chịu sự điều tiết chặt chẽ bởi nhà nước, đặc biệt liên quan đến giá bán, đăng ký lưu hành, nhập khẩu nguyên liệu..., khiến doanh nghiệp khó linh hoạt điều chỉnh giá.

+ Sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp lớn trong và ngoài nước cũng tạo áp lực lớn về chiết khấu, giá bán và phân phối.

2) Tác động của dịch bệnh và biến động kinh tế:

+ Những năm gần đây, dịch COVID-19 và sự gián đoạn chuỗi cung ứng đã ảnh hưởng đến nguồn nguyên vật liệu, chi phí logistics và khả năng tiêu thụ sản phẩm.

+ Lạm phát, biến động tỷ giá và chi phí vay vốn tăng cũng gây áp lực lớn đến chi phí tài chính và lợi nhuận doanh nghiệp.

3) Sự thay đổi chính sách pháp luật và thuế:

Chính sách về thuế giá trị gia tăng, thuế nhập khẩu, và các quy định mới trong kiểm soát chất lượng, đăng ký thuốc khiến doanh nghiệp phải đầu tư thêm chi phí tuân thủ, ảnh hưởng đến kết quả tài chính.

4) Tác động từ quá trình chuyển đổi số:

Xu hướng chuyển đổi số đặt ra yêu cầu cấp thiết về hiện đại hóa hệ thống kế toán - tài chính. Tuy nhiên, trong bối cảnh còn thiếu nguồn lực tài chính và con người, công ty gặp nhiều khó khăn trong việc ứng dụng công nghệ mới, ảnh hưởng đến chất lượng và tốc độ xử lý thông tin kế toán.

Kết luận chương 2

Chương 2 của đề án, tác giả đã giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát bao gồm lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu quản lý của Công ty và đi sâu phân tích báo cáo tài chính của Công ty.

Trong chương này, tác giả thể hiện rõ bức tranh tài chính của Công ty, thông qua phân tích một số chỉ tiêu như: Phân tích cấu trúc tài chính và tài trợ vốn, Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán, Phân tích hiệu quả kinh doanh. Qua các chỉ tiêu phân tích, tác giả đã chỉ ra những khía cạnh hoạt động tốt và chưa tốt của Công ty từ đó những đối tượng quan tâm sẽ có cái nhìn tổng quát hơn và đánh giá chính xác hơn về Công ty. Dựa vào phân tích ở chương này, tác giả đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỢC PHẨM TOÀN PHÁT

3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát hướng đến trở thành một trong những doanh nghiệp phân phối và thương mại dược phẩm uy tín, chuyên nghiệp và phát triển bền vững tại khu vực miền Bắc và mở rộng ra toàn quốc. Công ty đặt trọng tâm vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và phát triển hệ thống phân phối hiện đại, hiệu quả.

Tầm nhìn đến năm 2030, Công trở thành Top 10 doanh nghiệp phân phối dược phẩm hàng đầu miền Bắc. Phát triển thành doanh nghiệp có hệ thống vận hành chuyên nghiệp, minh bạch và ứng dụng công nghệ hiện đại vào toàn bộ quy trình. Xây dựng đội ngũ nhân sự chất lượng cao, tạo môi trường làm việc năng động - chuyên nghiệp - gắn bó.

Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát đang kinh doanh trong môi trường khá phức tạp và cạnh tranh ngày càng gay gắt. Hiện nay có rất nhiều công ty cũng hoạt động trong lĩnh vực này. Trước tình hình đó để không ngừng nâng cao sức cạnh tranh công ty đã tập trung xây dựng chiến lược phát triển, đưa ra cho mình những dự báo và phương hướng, nhiệm vụ kinh doanh trong thời gian tới nhằm kinh doanh có hiệu quả hơn và tạo ra thế chủ động trong kinh doanh.

Vì vậy hoàn thiện phân tích Báo cáo tài chính của Công ty nói riêng là một sự cần thiết khách quan. Bởi lẽ:

Thứ nhất, do yêu cầu của phát triển kinh tế cần thiết phải có thông tin tài chính chính xác, hiệu quả, đáng tin cậy. Các thông tin kế toán vừa mang tính định tính, vừa mang tính định lượng. Các thông tin này rất quan trọng đối với những đối tượng sử dụng thông tin, không chỉ phục vụ bản thân doanh nghiệp mà còn là

cơ sở để nhà nước thực hiện kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách chế độ. Từ đó nghiên cứu bổ sung chính sách, chế độ sao cho phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp và điều kiện thực tế của đất nước.

Thứ hai, mỗi một doanh nghiệp khi hoạt động SXKD đều mong muốn đạt hiệu quả cao. Các Công ty cần đưa ra những quyết định để nâng cao doanh thu, tiết kiệm chi phí, không ngừng nâng cao lợi nhuận. Để làm được điều đó thì thông tin về kinh tế, tài chính là rất quan trọng cho bản thân các nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Thông tin mà kế toán cung cấp là một trong những loại thông tin cần thiết nhất, thông tin đó cần phải đảm bảo chính xác, đầy đủ kịp thời, hiệu quả để cung cấp tốt nhất cho nhà quản trị doanh nghiệp, cho các nhà đầu tư... Để đảm bảo được yêu cầu sử dụng và cung cấp thông tin Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát cần phải hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính nhằm nâng cao năng lực tài chính của công ty.

Thứ ba, trong bối cảnh hệ thống kế toán Việt Nam hiện nay đang từng bước hoàn thiện để phù hợp với sự phát triển của kế toán quốc tế nhưng cũng phải đảm bảo thích hợp với điều kiện kinh tế, xã hội của Việt Nam. Cụ thể Việt Nam đã ban hành luật kế toán, và gần đây là hệ thống các chuẩn mực kế toán dựa theo nguyên tắc tuân thủ thông lệ chuẩn mực kế toán quốc tế. Tuy nhiên quá trình đổi mới đang trong giai đoạn đầu nên khó tránh khỏi những bất cập. Hệ thống kế toán Việt Nam đang cần có những sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện phù hợp với điều kiện thực tế.

Xuất phát từ những đòi hỏi khách quan và cấp thiết trên, dự báo triển vọng hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát sẽ được chú trọng và thực hiện tốt nhất.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát

3.3.1. Về khái quát tình hình tài chính và vay nợ vốn

a) Mục tiêu của giải pháp:

- *Nâng cao năng lực tự chủ tài chính:* Giảm phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn, đặc biệt là các khoản vay có lãi suất cao hoặc không ổn định. Tăng cường tỷ lệ vốn

chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn nhằm nâng cao uy tín tài chính và năng lực tài chính của doanh nghiệp.

- *Quản lý nợ vay hiệu quả và an toàn*: Tối ưu hóa cơ cấu nợ, cân đối giữa nợ ngắn hạn và nợ dài hạn phù hợp với mục tiêu tài chính và kỳ hạn đầu tư. Kiểm soát chi phí vay, đàm phán các điều khoản tín dụng ưu đãi nhằm giảm áp lực chi phí tài chính. Đảm bảo khả năng thanh toán đúng hạn, tránh tình trạng quá hạn ảnh hưởng đến điểm tín dụng và khả năng tiếp cận vốn sau này.

- *Cải thiện các chỉ số tài chính trọng yếu*: Cải thiện hệ số thanh toán hiện hành và hệ số thanh toán nhanh, nhằm đảm bảo doanh nghiệp có đủ khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính ngắn hạn. Tăng hiệu quả sử dụng vốn vay, thông qua đánh giá hiệu quả đầu tư và luân chuyển vốn lưu động.

- *Đảm bảo an toàn tài chính trong trung và dài hạn*: Thiết lập quỹ dự phòng rủi ro tài chính, phòng ngừa những biến động bất lợi từ thị trường tín dụng, lãi suất hoặc dòng tiền không ổn định. Xây dựng chiến lược tài chính bền vững, trong đó quản lý nợ vay là một phần cốt lõi nhằm duy trì sự ổn định và tăng trưởng dài hạn.

- *Gắn kết chiến lược tài chính với chiến lược kinh doanh*: Liên kết mục tiêu huy động vốn với kế hoạch sản xuất - kinh doanh, đảm bảo rằng mọi khoản vay đều phục vụ trực tiếp cho hoạt động tạo ra giá trị gia tăng cho doanh nghiệp. Tăng khả năng thu hút vốn từ các đối tác chiến lược, nhà đầu tư tiềm năng hoặc tổ chức tài chính dựa trên nền tảng tài chính minh bạch và quản trị nợ hiệu quả.

b) Nội dung và cách thức thực hiện

Công ty cần cải thiện khả năng thanh toán này để tạo niềm tin đối với các nhà đầu tư và tổ chức tín dụng. Do đó công ty cần một cơ chế quản lý tài sản ngắn hạn hợp lý:

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

- Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn, do khó khăn. Vì vậy trong giai đoạn nền kinh tế không ổn định như hiện nay công ty cần

đưa ra chính sách phù hợp để giải quyết lượng hàng hóa ứ đọng nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

- Khoản phải thu phản ánh các nguồn vốn của công ty đang bị chiếm đóng do đó phải tích cực trong việc thu hồi các khoản này là cần thiết. Theo dõi thường xuyên các khoản nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ, thông báo cho khách hàng biết các khoản nợ sắp đến hạn. Khuyến khích khách hàng thanh toán sớm thông qua chính sách chiết khấu thanh toán.

Công ty cần đa dạng các nguồn tài trợ bằng việc huy động thêm vốn từ các thành viên góp vốn.

c) Điều kiện thực hiện giải pháp:

- Năng lực quản trị tài chính chuyên môn cao:

+ Doanh nghiệp cần có đội ngũ kế toán - tài chính đủ năng lực chuyên môn, có khả năng phân tích tài chính, lập kế hoạch ngân sách, dự báo dòng tiền và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn vay.

+ Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo, cập nhật kiến thức về tài chính doanh nghiệp, quản trị rủi ro và các quy định về tín dụng, thuế, kế toán.

- Hệ thống thông tin kế toán - tài chính đầy đủ, minh bạch:

+ Thiết lập hệ thống phần mềm kế toán và quản trị tài chính hiện đại, cho phép trích xuất báo cáo nhanh chóng và chính xác.

+ Đảm bảo minh bạch thông tin tài chính, là điều kiện quan trọng để tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng hoặc nhà đầu tư.

- Mối quan hệ tín dụng và uy tín doanh nghiệp với tổ chức tài chính:

+ Doanh nghiệp cần duy trì mối quan hệ tín nhiệm với các tổ chức tín dụng thông qua việc trả nợ đúng hạn, cung cấp báo cáo tài chính đúng quy định.

+ Có thể xây dựng các phương án vay vốn khả thi, chứng minh hiệu quả sử dụng vốn, từ đó tăng cơ hội tiếp cận các gói vay ưu đãi.

- Sự cam kết và chỉ đạo của ban lãnh đạo:

+ Ban giám đốc cần thể hiện rõ vai trò định hướng, giám sát và quyết tâm triển khai các giải pháp tài chính, đồng thời phân bổ nguồn lực hợp lý để thực hiện.

+ Cần có cơ chế kiểm tra, đánh giá kết quả thực hiện các giải pháp theo từng giai đoạn.

- *Sự hỗ trợ về cơ chế, chính sách và môi trường kinh doanh:*

+ Được hưởng các chính sách hỗ trợ tài chính từ nhà nước, như: chính sách giãn/giảm thuế, hỗ trợ lãi suất, chương trình bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

+ Môi trường pháp lý và kinh doanh ổn định cũng là yếu tố quan trọng để doanh nghiệp mạnh dạn triển khai các giải pháp cải tổ tài chính.

3.3.2. Về phía nâng cao hiệu quả dòng tiền

a) *Mục tiêu của giải pháp:*

- *Đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn và ổn định tài chính:* Giúp doanh nghiệp có đủ tiền mặt để thanh toán các khoản chi phí thường xuyên như tiền lương, nguyên vật liệu, thuế, lãi vay... Tránh tình trạng thiếu hụt dòng tiền, làm gián đoạn hoạt động hoặc phát sinh chi phí vay khẩn cấp.

- *Tối ưu hóa chu kỳ chuyển đổi tiền mặt:* Rút ngắn thời gian thu hồi công nợ, đẩy nhanh quá trình luân chuyển vốn lưu động. Giảm tồn kho và kiểm soát tốt các khoản phải trả, từ đó tối ưu hóa vòng quay dòng tiền.

- *Nâng cao hiệu quả sử dụng dòng tiền:* Đảm bảo dòng tiền được phân bổ hợp lý cho các hoạt động đầu tư, mở rộng sản xuất, marketing, đổi mới công nghệ... Tránh lãng phí nguồn lực tài chính vào các hoạt động không mang lại giá trị gia tăng.

- *Tăng cường khả năng chống chịu tài chính:* Tạo quỹ dự phòng dòng tiền đủ mạnh để ứng phó với rủi ro từ thị trường, biến động giá cả, dịch bệnh hoặc thay đổi chính sách vĩ mô. Giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn khi cần ra quyết định chiến lược: mở rộng thị trường, mua lại tài sản hoặc tái cấu trúc.

- *Cải thiện hình ảnh và uy tín tài chính doanh nghiệp:* Dòng tiền ổn định và minh bạch giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín với nhà đầu tư, ngân hàng và đối tác. Tăng khả năng tiếp cận vốn với chi phí thấp hơn, từ đó hỗ trợ tăng trưởng bền vững.

- *Gắn kết dòng tiền với chiến lược phát triển doanh nghiệp:* Đảm bảo rằng các kế hoạch kinh doanh, đầu tư và tăng trưởng đều có cơ sở dòng tiền rõ ràng,

hạn chế rủi ro mất cân đối tài chính. Hướng tới mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận gắn liền với kiểm soát rủi ro tài chính.

b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp:

Để nâng cao chất lượng dòng tiền thì bộ phận quản lý tài chính của công ty (Phòng Kế toán) cần phải quản lý dòng tiền chặt chẽ hơn nữa. Bộ phận này không thể tự làm tăng hay giảm dòng tiền của công ty nhưng là bộ phận có thể nhận biết được năng lực cũng như rủi ro thông qua sự lưu thông của dòng tiền từ đó đề xuất các giải pháp cần thiết giúp ban lãnh đạo công ty tìm hiểu rõ nguyên nhân lưu thông chậm ở khâu nào và khắc phục tình trạng đó ra sao.

c) Điều kiện thực hiện giải pháp:

- *Hệ thống kế toán - tài chính chuẩn hóa và minh bạch:* Doanh nghiệp cần có hệ thống kế toán được tổ chức đầy đủ, chính xác, theo chuẩn mực kế toán hiện hành, nhằm cung cấp số liệu tài chính đáng tin cậy cho việc phân tích và quản trị dòng tiền. Thông tin kế toán phải được cập nhật thường xuyên, phản ánh trung thực các dòng thu - chi, công nợ, tồn kho, chi phí và dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, đầu tư, tài trợ.

- *Đội ngũ quản trị tài chính có chuyên môn và kinh nghiệm:* Cán bộ tài chính, kế toán cần được đào tạo bài bản về quản trị dòng tiền, phân tích dòng tiền, lập ngân sách và quản lý ngân quỹ. Có khả năng xây dựng kế hoạch dòng tiền hàng tuần, hàng tháng và theo dõi sát sao biến động dòng tiền thực tế để kịp thời điều chỉnh.

- *Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý dòng tiền:* Triển khai phần mềm kế toán và quản lý tài chính hiện đại có tích hợp phân hệ quản lý dòng tiền, công nợ, thanh toán và ngân sách. Ứng dụng bảng tính tự động, dashboard phân tích tài chính, giúp ra quyết định nhanh và chính xác.

- *Cơ chế kiểm soát nội bộ hiệu quả:* Thiết lập quy trình kiểm soát thu - chi chặt chẽ, hạn chế chi tiêu vượt kế hoạch hoặc các khoản thanh toán không rõ ràng. Phân quyền và kiểm tra trách nhiệm tài chính rõ ràng giữa các bộ phận: kế toán, thủ quỹ, mua hàng, kho, kinh doanh...

- *Chính sách tín dụng thương mại hợp lý*: Có chính sách bán hàng - thu hồi công nợ phù hợp với từng đối tượng khách hàng, giảm thời gian thu tiền, tăng tốc độ quay vòng vốn. Thiết lập quy trình đánh giá khách hàng, giới hạn nợ và biện pháp xử lý công nợ quá hạn.

- *Sự hỗ trợ từ ban lãnh đạo và định hướng chiến lược rõ ràng*: Ban giám đốc cần cam kết triển khai các giải pháp dòng tiền như một phần của quản trị chiến lược tài chính, không chỉ giới hạn ở xử lý ngắn hạn. Hướng đến việc gắn kết dòng tiền với mục tiêu tăng trưởng, mở rộng thị trường, đầu tư đổi mới công nghệ...

- *Môi trường pháp lý và tài chính ổn định*: Doanh nghiệp cần theo dõi sát các chính sách tín dụng, thuế, lãi suất và quy định liên quan đến dòng tiền, dòng vốn, từ đó chủ động điều chỉnh kế hoạch tài chính. Tận dụng các chính sách hỗ trợ từ ngân hàng, cơ quan nhà nước về quản lý tài chính, chuyển đổi số và tiếp cận vốn.

3.3.3. Về hiệu quả kinh doanh

a) Mục tiêu của giải pháp:

- *Tăng doanh thu và lợi nhuận*: Tìm kiếm và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm/dịch vụ, từ đó gia tăng doanh thu bán hàng. Cải tiến quy trình, giảm chi phí không cần thiết, tối ưu chi phí đầu vào nhằm nâng cao lợi nhuận gộp và lợi nhuận ròng.

- *Nâng cao năng suất và hiệu quả sử dụng nguồn lực*: Tăng hiệu suất lao động thông qua ứng dụng công nghệ, đào tạo nhân sự và cải tiến quy trình làm việc. Sử dụng hiệu quả các yếu tố sản xuất như máy móc, vốn, nguyên vật liệu... nhằm giảm chi phí trên mỗi đơn vị sản phẩm.

- *Tối ưu cơ cấu sản phẩm và danh mục đầu tư*: Rà soát, điều chỉnh cơ cấu sản phẩm theo hướng tập trung vào những mặt hàng có biên lợi nhuận cao, nhu cầu thị trường lớn. Loại bỏ các sản phẩm kém hiệu quả, chuyển dịch đầu tư vào các lĩnh vực, bộ phận có tiềm năng sinh lời tốt hơn.

- *Cải thiện chỉ số tài chính và khả năng cạnh tranh*: Cải thiện các chỉ số phản ánh hiệu quả như: ROA (tỷ suất lợi nhuận trên tài sản), ROE (tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu), ROS (biên lợi nhuận ròng). Nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua chiến lược giá, chất lượng, dịch vụ khách hàng và thương hiệu.

- *Gia tăng giá trị doanh nghiệp và phát triển bền vững*: Tăng trưởng hiệu quả kinh doanh góp phần gia tăng giá trị doanh nghiệp, thu hút nhà đầu tư và tạo điều kiện tiếp cận vốn dễ dàng hơn. Đảm bảo sự phát triển ổn định, lâu dài, gắn kết với trách nhiệm xã hội và đổi mới sáng tạo.

- *Gắn hiệu quả kinh doanh với chiến lược chuyển đổi số và hội nhập*: Ứng dụng chuyển đổi số vào hoạt động kinh doanh, từ quản trị nội bộ đến marketing, bán hàng, chăm sóc khách hàng, giúp nâng cao hiệu quả toàn diện. Thích ứng với cạnh tranh trong nền kinh tế số, tận dụng cơ hội hội nhập và phát triển thị trường quốc tế.

b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp

** Công ty cần không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn*

Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Công ty có thể thực hiện bằng cách tăng tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, nghĩa là rút ngắn thời gian vốn nằm trong lĩnh vực dự trữ và lưu thông hàng hóa, từ đó mà giảm bớt số lượng vốn bị chiếm dụng, tiết kiệm vốn trong luân chuyển.

Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát là một doanh nghiệp kinh doanh nên hàng tồn kho đóng vai trò rất quan trọng trong tài sản ngắn hạn. Nếu công ty tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho thì có thể giảm bớt số vốn nằm trong kho không cần thiết nhưng vẫn đảm bảo được kinh doanh như cũ, hoặc với số vốn như cũ nhưng công ty mở rộng quy mô kinh doanh mà không cần phải tăng thêm vốn.

Chủ động xây dựng phương án mua hàng có chọn lọc ngay từ lúc mua vào, để tìm nguồn cung cấp hàng hóa nhằm làm cho việc sản xuất thuận lợi nhất, đáp ứng các yêu cầu chất lượng, số lượng và giá cả hợp lý. Muốn vậy công ty phải luôn cập nhật thông tin về những nhà cung cấp trên thị trường.

Tổ chức tốt công tác nhập khẩu, mua hàng, vận chuyển và dự trữ hàng hóa có cân nhắc, phù hợp với nhu cầu kinh doanh thực tế nhằm làm giảm số hàng tồn kho tối thiểu. Phát hiện kịp thời và xử lý ngay những ứ đọng quá lâu tránh tình trạng ứ đọng vốn.

Nâng cao tốc độ tiêu thụ hàng hóa bằng cách tăng cường công tác marketing, dùng phương pháp bán hàng bằng cách chào hàng, chào giá đối với những khách hàng có nhu cầu, tổ chức đa dạng các hình thức tiêu thụ sản phẩm như gửi hàng đi bán, mở rộng thị trường tiêu thụ để đẩy mạnh công tác tiêu thụ.

Ngoài ra, phải khắc phục tình hình công nợ dây dưa tăng khả năng thu hồi vốn để đưa khoản vốn bị chiếm dụng này vào kinh doanh. Công ty phải có đội ngũ nhân viên làm công tác marketing và phân tích thị trường tìm hiểu khách hàng chuyên nghiệp, từ đó có những thông tin chính xác về năng lực tài chính của khách hàng để có phương thức thanh toán phù hợp có những chính sách tín dụng hợp lý đối với từng khách hàng:

+ Đối với khách hàng làm ăn lâu dài, ổn định, có uy tín thì để vừa đảm bảo làm ăn lâu dài vừa đảm bảo không bị chiếm dụng nhiều vốn có thể đề nghị khách hàng thanh toán trước một phần giá trị của lô hàng.

+ Đối với khách hàng làm ăn không thường xuyên, không quen biết, công ty buộc khách hàng thanh toán đủ 100% giá trị của lô hàng. Nhưng biện pháp này không thu hút được khách hàng, có thể đưa ra các biện pháp thay thế sau:

Cho phép thế chấp thế chấp, cầm cố tài sản đối với những khách hàng nào không có khả năng thanh toán ngay.

Thông qua ngân hàng, yêu cầu họ phải có ngân hàng đứng ra bảo lãnh.

**. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản*

Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, công ty nên chú ý một số vấn đề như sau:

Hạn chế mua sắm những tài sản cố định chưa cần sử dụng. Vì vậy để đảm bảo sử dụng vốn có hiệu quả. Công ty chỉ nên đầu tư xe khi dự báo chính xác tình hình biến động của thị trường hoặc khi có thêm những đơn hàng mới. Giảm bớt những tài sản cố định không cần thiết, thanh lý những tài sản cố định không cần dùng, không còn được sử dụng hay còn sử dụng nhưng lạc hậu, kém hiệu quả, giảm chi phí khấu hao.

Ngoài ra để quản lý hiệu quả tài sản cố định có hiệu quả, công ty cần phải

tính khấu hao đầy đủ, sử dụng đúng số kỳ khấu hao, củng cố kho hàng, tổ chức sắp xếp tốt hơn mạng lưới phân phối nhằm tiết kiệm vốn cố định, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.

c) Điều kiện thực hiện giải pháp

- *Nguồn nhân lực chất lượng và có khả năng thích ứng:* Đội ngũ nhân sự có năng lực chuyên môn tốt, kỹ năng quản trị, kỹ năng số và khả năng làm việc đổi mới sáng tạo. Nhân sự chủ chốt cần được bồi dưỡng kiến thức về quản lý hiệu quả, tối ưu quy trình và ứng dụng công nghệ vào vận hành.

- *Hệ thống thông tin quản trị và dữ liệu đầy đủ, minh bạch:* Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống thông tin quản trị nội bộ khoa học, phản ánh chính xác tình hình hoạt động, doanh thu, chi phí, lợi nhuận và hiệu suất. Số liệu kế toán - tài chính cần minh bạch, được cập nhật thường xuyên và dễ dàng phân tích, hỗ trợ cho quá trình ra quyết định kịp thời.

- *Cơ sở hạ tầng công nghệ và khả năng chuyển đổi số:* Điều kiện tiên quyết là có cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin ổn định, hỗ trợ việc tự động hóa, tối ưu quy trình kinh doanh và phân tích dữ liệu. Khả năng ứng dụng phần mềm quản lý tổng thể (ERP, CRM, phần mềm kế toán, phần mềm quản lý chi phí, KPI...) sẽ quyết định hiệu quả triển khai các giải pháp.

- *Sự cam kết và đồng thuận từ ban lãnh đạo:* Ban giám đốc và đội ngũ quản lý cấp cao cần xác định rõ mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh là định hướng chiến lược, không chỉ là phản ứng tình thế. Có sự đồng thuận trong việc thay đổi tư duy quản trị, phân bổ nguồn lực và chịu trách nhiệm triển khai các kế hoạch cải tiến.

- *Chính sách tài chính - đầu tư linh hoạt:* Doanh nghiệp cần có chính sách tài chính linh hoạt, đủ khả năng điều chỉnh chi phí, đầu tư vào công nghệ, nhân sự và phát triển sản phẩm mới. Huy động được nguồn vốn ổn định từ nội lực hoặc từ bên ngoài để tài trợ cho các hoạt động cải tiến hiệu quả kinh doanh.

- *Môi trường pháp lý, cạnh tranh và thị trường ổn định:* Các chính sách của Nhà nước như ưu đãi thuế, hỗ trợ chuyển đổi số, cải cách thủ tục hành chính cũng là điều kiện thuận lợi thúc đẩy cải thiện hiệu quả kinh doanh. Mức độ cạnh tranh

trên thị trường cần được theo dõi sát sao để doanh nghiệp chủ động ứng phó và điều chỉnh chiến lược kịp thời.

- Văn hóa doanh nghiệp hướng tới hiệu quả và đổi mới: Văn hóa tổ chức cần khuyến khích tư duy hiệu quả, tư duy số, và tinh thần cải tiến liên tục. Tạo ra môi trường làm việc nơi mọi bộ phận đều nhận thức được vai trò của mình trong việc nâng cao hiệu quả chung của doanh nghiệp.

3.3.4. Về công tác quản lý

a) Mục tiêu của giải pháp:

- *Nâng cao hiệu lực và hiệu quả quản lý nội bộ*: Đảm bảo quy trình quản lý rõ ràng, minh bạch và nhất quán, giảm thiểu sự chòng chéo, tùy tiện trong công việc. Tăng cường hiệu suất điều hành và khả năng ra quyết định của bộ máy lãnh đạo thông qua dữ liệu và hệ thống thông tin quản lý.

- *Tăng cường tính kỷ luật, trách nhiệm và phân cấp quản lý hợp lý*: Xây dựng cơ chế quản lý theo hướng phân quyền, phân nhiệm rõ ràng, tránh tình trạng "vừa đá bóng vừa thổi còi". Gắn trách nhiệm cá nhân/bộ phận với kết quả công việc, từ đó nâng cao tính tự chủ và tinh thần trách nhiệm.

- *Đổi mới mô hình quản trị theo hướng hiện đại, số hóa*: Ứng dụng các công cụ quản lý số như phần mềm ERP, CRM, KPI... để số hóa quy trình và nâng cao năng lực kiểm soát, điều hành. Hướng tới mô hình quản trị dựa trên dữ liệu (data-driven management) nhằm hỗ trợ ra quyết định nhanh chóng, chính xác.

- *Phát triển năng lực đội ngũ quản lý và nhân sự chủ chốt*: Đào tạo, bồi dưỡng năng lực lãnh đạo, tư duy chiến lược, kỹ năng điều hành và đổi mới sáng tạo cho các cấp quản lý. Xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý kế thừa có năng lực, đạo đức và khả năng thích ứng với môi trường thay đổi.

- *Cải thiện chất lượng dịch vụ, sản phẩm và sự hài lòng của khách hàng (nội bộ và bên ngoài)*: Tối ưu hóa quy trình cung ứng dịch vụ/sản phẩm nhằm rút ngắn thời gian, nâng cao chất lượng và giảm chi phí. Đảm bảo công tác quản lý gắn liền với mục tiêu phục vụ khách hàng, từ đó nâng cao hình ảnh, uy tín của tổ chức.

- *Tăng cường năng lực giám sát, đánh giá và kiểm soát rủi ro:* Thiết lập hệ thống giám sát, đánh giá thường xuyên các hoạt động quản lý để kịp thời phát hiện, xử lý sai sót, rủi ro. Xây dựng các chỉ số đo lường hiệu quả quản lý (KPI) để làm cơ sở cho việc cải tiến và đổi mới liên tục.

- *Hỗ trợ thực hiện các chiến lược dài hạn của tổ chức:* Bảo đảm công tác quản lý luôn hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, thích ứng với bối cảnh chuyển đổi số, tự chủ, hội nhập quốc tế. Tạo nền tảng tổ chức vững chắc giúp triển khai hiệu quả các chương trình cải cách, phát triển sản phẩm, mở rộng thị trường...

b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp:

Một trong những nhân tố quyết định sự thành công là công tác quản lý của công ty. Nếu công ty quản lý tốt, có hiệu quả thì sẽ đạt được những mục tiêu đề ra cao nhất.

Hoàn thiện công tác quản lý, sắp xếp và tổ chức bộ máy tinh gọn, nâng cao năng lực điều hành của cán bộ quản lý thông qua tiêu chuẩn hóa trách nhiệm và nhiệm vụ.

Xây dựng kế hoạch đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ quản lý cho đội ngũ cán bộ công nhân viên trẻ có tinh thần trách nhiệm đối với công việc, nhạy bén với tình hình thị trường, năng động trong kinh doanh.

Hoàn thiện công tác hạch toán trong toàn công ty bảo đảm chính xác kịp thời. Thực hiện các biện pháp quản lý nguồn vốn, kiểm tra việc sử dụng vốn đúng mục đích. Các dự án đầu tư phải có phương án vay để vay vốn trung và dài hạn, khắc phục việc dùng vốn ngắn hạn trong đầu tư.

Kiểm soát chặt chẽ, giải quyết dứt khoát vấn đề công nợ dây dưa, thường xuyên đơn đốc thu hồi công nợ, đối chiếu và xác nhận công nợ hàng tháng, hàng quý.

Giữ vững và phát triển mối quan hệ với ngân hàng, các tổ chức tài chính để tăng cường nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh. Đặc biệt công tác tài chính cũng hết sức quan trọng trong quá trình quản lý, mang tính chất quyết định đến sự phát triển của công ty. Nhưng ở công ty chưa quan tâm một cách đúng mức như chưa hoạch định tài chính đầy đủ mà chỉ đề ra một số kế hoạch, vì vậy công ty cần xem xét lại vấn đề này, từ đó ra quyết định đầu tư cho phù hợp.

c) Điều kiện thực hiện giải pháp

- Nguồn lực tài chính ổn định: Việc triển khai các giải pháp quản lý thường đòi hỏi phải yêu cầu về nguồn vốn đầu tư để nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, đào tạo nhân sự và cải tiến quy trình. Dự trù ngân sách hợp lý cho việc cải tiến công tác quản lý, bao gồm chi phí cho phần mềm quản lý, tổ chức đào tạo, tư vấn quản lý, và nâng cấp cơ sở vật chất.

- Cơ sở hạ tầng công nghệ và hệ thống thông tin mạnh mẽ: Doanh nghiệp cần có hệ thống công nghệ thông tin đầy đủ và hiện đại để hỗ trợ triển khai các giải pháp quản lý hiệu quả như phần mềm ERP, CRM, và các công cụ phân tích dữ liệu. Đảm bảo có hạ tầng mạng ổn định, giúp quá trình truyền tải và xử lý thông tin nhanh chóng, chính xác, phục vụ cho công tác quản lý, giám sát và ra quyết định.

- Đội ngũ nhân sự có năng lực và cam kết: Đào tạo và phát triển nhân sự là yếu tố quan trọng, đặc biệt là đội ngũ quản lý và nhân viên có liên quan đến công tác quản lý. Họ cần có kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng số, kỹ năng phân tích dữ liệu và tư duy sáng tạo. Sự cam kết từ lãnh đạo cấp cao và các bộ phận trong công ty đối với các giải pháp quản lý là yếu tố không thể thiếu. Cấp lãnh đạo cần đưa ra tầm nhìn và chiến lược rõ ràng, tạo động lực và hướng dẫn cho toàn bộ tổ chức.

- Môi trường pháp lý thuận lợi: Các chính sách pháp luật và quy định liên quan phải đảm bảo một môi trường thuận lợi để triển khai giải pháp về quản lý, bao gồm các quy định về quản lý doanh nghiệp, bảo vệ dữ liệu, và quyền lợi người lao động. Đảm bảo các thay đổi trong công tác quản lý không vi phạm các quy định của pháp luật và luôn tuân thủ các nguyên tắc về chính sách nội bộ, bảo mật thông tin và bảo vệ quyền lợi khách hàng.

- Chính sách hỗ trợ và động lực từ ban lãnh đạo: Ban lãnh đạo cần xây dựng chính sách hỗ trợ cho việc thay đổi quy trình quản lý, khuyến khích sáng tạo và đổi mới trong tổ chức. Đảm bảo có các chính sách khen thưởng, động viên cho các cá nhân, bộ phận đạt được mục tiêu trong công tác quản lý.

- Cải tiến quy trình và văn hóa tổ chức: Thay đổi quy trình làm việc và hoàn thiện các thủ tục hành chính sao cho phù hợp với các giải pháp quản lý mới. Việc

này có thể yêu cầu tối ưu hóa quy trình công việc để giảm thiểu sự chông chéo và tăng cường hiệu quả. Văn hóa tổ chức cần được thúc đẩy để mọi người trong công ty cùng tham gia vào quá trình cải tiến, duy trì tinh thần đồng đội và kết quả chung.

- Môi trường thị trường ổn định và khả năng điều chỉnh linh hoạt: Đảm bảo môi trường thị trường không có biến động lớn, vì những thay đổi trong bối cảnh bên ngoài sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả của giải pháp quản lý. Tổ chức cần có khả năng điều chỉnh linh hoạt các giải pháp khi có sự thay đổi trong thị trường hoặc ngành nghề, để đảm bảo quản lý luôn phù hợp với bối cảnh và xu hướng phát triển.

- Khả năng giám sát và đánh giá hiệu quả: Đảm bảo hệ thống giám sát, kiểm tra và đánh giá liên tục về hiệu quả thực hiện các giải pháp quản lý. Sử dụng các chỉ số đánh giá hiệu quả (KPI, ROI) để đo lường mức độ thành công của các giải pháp, từ đó có các biện pháp điều chỉnh kịp thời.

Kết luận chương 3

Trên cơ sở phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát ở chương 2, trong chương 3 này tác giả chỉ ra những kết quả đạt được và những tồn tại về tình hình tài chính của công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát.

Bên cạnh đó, đề án tổng hợp lại những hạn chế nhất định vẫn còn tồn tại để các công trình nghiên cứu của các tác giả sau này khi có thời gian nghiên cứu sâu hơn sẽ càng hoàn thiện.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế đang hội nhập và cạnh tranh ngày càng quyết liệt, mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho mình những hướng đi riêng, mục tiêu cuối cùng là xây dựng để trường tồn.

Do vậy, nâng cao năng lực tài chính là một trong những mục tiêu chủ yếu mà doanh nghiệp cần hướng tới. Để thực hiện được mục tiêu này và cung cấp cho các đối tượng quan tâm tới tình hình tài chính của doanh nghiệp với độ tin cậy cao thì phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng đối với việc ra quyết định của các nhà đầu tư, nhà cho vay, cổ đông, người lao động và nhà quản trị doanh nghiệp.

Qua thời gian nghiên cứu lý luận về phân tích báo cáo tài chính cùng với đó là phân tích báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát, tác giả đã hệ thống hóa được cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Đồng thời, đã phản ánh bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính của Công ty. Từ đó đưa ra những nhận xét về thực trạng, đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty trong thời gian tới. Tác giả hi vọng rằng đây là một cơ sở giúp cho Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát nói riêng và các công ty cùng ngành nói chung thực hiện tốt hơn công tác quản lý và nâng cao năng lực tài chính nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của từng doanh nghiệp cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế.

Mặc dù, đã cố gắng nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn nhằm đáp ứng về cơ bản các mục tiêu nghiên cứu đặt ra, tuy nhiên, do khả năng nghiên cứu, kinh nghiệm còn hạn chế, thời gian có hạn nên nội dung của đề án khó có thể tránh khỏi được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo, các nhà khoa học, các chuyên gia để luận văn được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tình của TS. Phạm Thị Thu Trang đã giúp Em hoàn thiện đề án này!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Toàn Phát: Chứng từ kế toán, sổ sách kế toán, Báo cáo tài chính.
2. Bộ Tài chính, *Thông tư 200/2014//TT-BTC* ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính về chế độ kế toán doanh nghiệp, NXB Tài chính, Hà Nội.
3. Nguyễn Văn Công (2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. PGS. TS. Nguyễn Trọng Cơ (2009), “*Phân tích tài chính doanh nghiệp lý thuyết, thực hành*”, NXB Tài chính, Hà Nội.
5. PGS. TS. Nguyễn Năng Phúc (2008), “*Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*”, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
6. TS. Lê Thị Xuân (2010), “*Phân tích và sử dụng báo cáo tài chính*”, NXB Tài chính, Hà Nội.
7. Nguyễn Thị Thanh Tâm (2019), “*Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty cổ phần sản xuất và xuất khẩu bao bì Thăng Long*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.
8. Lê Min Anh (2020), “*Phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH một thành viên công nghiệp và tàu thủy Sông Hồng*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.
9. Bùi Thị Minh Phương (2020), “*Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần đầu tư phát triển nhà Đà Nẵng*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.
10. Bùi Việt Dũng (2019), “*Phân tích báo cáo tài chính tại Tổng Công ty Cổ phần Bia rượu nước giải khát Hà Nội*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.
11. Trịnh Thị Quyên (2019), “*Phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Hoàng Hải*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.
12. Nguyễn Thị Huyền Nga (2019), “*Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Tư vấn và Xây dựng công trình Mai Linh*”, Luận văn thạc sĩ kế toán, Hà Nội.

PHỤ LỤC