

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



LÊ HUYỀN TRANG

PHÂN TÍCH BCTC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ
SẢN XUẤT BẢO NGỌC

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2024

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



LÊ HUYỀN TRANG

PHÂN TÍCH BCTC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ
SẢN XUẤT BẢO NGỌC

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH KẾ TOÁN

Mã số: 8340301

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. NGUYỄN LA SOA

HÀ NỘI - 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tác giả xin cam đoan đề tài đề án: “*Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc*” là do chính tác giả viết ra dựa trên cơ sở tìm hiểu thực tế tại Công ty cũng như nghiên cứu các tài liệu sơ cấp, thứ cấp, dưới sự hướng dẫn của PGS.TS. Nguyễn La Soa. Mọi trích dẫn trong bài đều có cơ sở và được ghi chép cẩn thận trong Danh mục tài liệu tham khảo. Tác giả xin chịu trách nhiệm với Nhà trường về lời cam đoan này.

Tác giả đề án

LÊ HUYỀN TRANG

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian nghiên cứu lý luận và thực tế, tác giả đã hoàn thành đề án tốt nghiệp thạc sĩ kế toán với đề tài “*Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc*”. Tác giả xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc nhất tới PGS.TS. Nguyễn La Soa người đã tận tình chỉ bảo, hướng dẫn tác giả trong quá trình viết đề án, đóng góp nhiều ý kiến quý báu giúp tác giả hoàn thiện Đề án này.

Tác giả đặc biệt cảm ơn Ban Lãnh đạo Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, Phó phòng, Trưởng phòng và các chuyên viên Phòng Tài chính Kế toán Công ty đã đồng hành cùng Tác giả trong công việc và giúp đỡ Tác giả trong thời gian nghiên cứu đề tài.

Tác giả cũng xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Thầy, Cô, các Anh Chị và Bạn bè đã dìu dắt, giúp đỡ trong khóa học. Xin cảm ơn Gia đình, những người luôn khuyến khích và giúp đỡ Tác giả trong mọi hoàn cảnh khó khăn. Trong quá trình thực hiện khó có thể tránh khỏi những khiếm khuyết, vì vậy Tác giả rất mong nhận được ý kiến đóng góp của Quý Thầy, Cô giáo và bạn đọc để Đề án tốt nghiệp được hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC BẢNG	vii
DANH MỤC HÌNH VẼ.....	viii
TÓM TẮT ĐỀ ÁN	ix
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.....	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài	1
1.2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
1.3. Câu hỏi nghiên cứu	2
1.4. Phạm vi và đối tượng nghiên cứu	2
1.5. Phương pháp nghiên cứu.....	3
1.6. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu	3
1.7. Kết cấu của đề tài nghiên cứu	4
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	5
2.1. Tổng quan về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	5
2.1.1. Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp	5
2.1.2. Phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp.....	6
2.1.3. Đặc điểm phân tích báo cáo tài chính hợp nhất.....	7
2.2. Các phương pháp phân tích báo cáo tài chính	8
2.2.1. Phương pháp so sánh	8
2.2.2. Phương pháp đồ thị.....	11
2.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	11
2.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính.....	11
2.3.2. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.....	15
2.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh.....	21
2.3.4. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ	29
CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT BẢO NGỌC	32
3.1. Tổng quan về Công ty.....	32
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	32
3.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	33

3.1.3. Hệ thống báo cáo kế toán của Công ty	34
3.2. Phân tích báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.	34
3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính.....	34
3.2.2. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.....	39
3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh.....	43
3.2.4. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ	48
CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU, CÁC GIẢI PHÁP VÀ	
KẾT LUẬN	52
4.1. Thảo luận kết quả nghiên cứu.....	52
4.1.1. Những kết quả đạt được.....	52
4.1.2. Những điểm còn tồn tại	53
4.1.3. Nguyên nhân của các hạn chế.....	54
4.2. Một số giải pháp đề xuất nhằm nâng cao năng lực tài chính tại Công ty...	56
4.2.1. Về cấu trúc tài chính	56
4.2.2. Về tình hình và khả năng thanh toán	61
4.2.3. Về hiệu quả kinh doanh	64
4.2.4. Về dòng tiền.....	65
4.3. Đóng góp của đề tài nghiên cứu	67
4.3.1. Về mặt lý luận.....	67
4.3.2. Về mặt thực tiễn.....	67
4.4. Những hạn chế và một số gợi ý cho các nghiên cứu trong tương lai.....	67
4.4.1. Những hạn chế	67
4.4.2. Một số gợi ý cho các nghiên cứu trong tương lai	68
4.5. Kết luận đề tài nghiên cứu.....	68
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	70
PHỤ LỤC	71

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Ý nghĩa
AFL	Average financial leverage - Đòn bẩy tài chính bình quân
BCTC	BCTC
BTC	Bộ Tài chính
CP	Chi phí
CTCP	Công ty Cổ phần
DN	DN
DFL	Degree of Financial Leverage - Đòn bẩy tài chính
ĐVT	Đơn vị tính
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes - Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
HĐQT	Hội đồng quản trị
HTK	Hàng tồn kho
LCTT	Lưu chuyển tiền tệ
LNST	Lợi nhuận sau thuế
NVL	Nguyên vật liệu
QLDN	Quản lý DN
ROA	Return on assets - Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản
ROE	Return on equity - Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu
ROS	Return on sales - Tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần
TAT	Total asset turnover - Số vòng quay của tổng tài sản
TB	Trung bình
TNDN	Thu nhập DN
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TSCĐ HH	Tài sản cố định hữu hình
TSCĐ VH	Tài sản cố định vô hình

Từ viết tắt	Ý nghĩa
TSĐB	Tài sản đảm bảo
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TT	Thông tư
VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1. So sánh chỉ tiêu mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	39
Bảng 3.2. So sánh các chỉ tiêu phản ánh công nợ phải thu khách hàng của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	40
Bảng 3.3. So sánh các chỉ tiêu phản ánh công nợ phải trả người bán của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023.....	40
Bảng 3.4. So sánh các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	41
Bảng 3.5. So sánh các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán nợ dài hạn của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	42
Bảng 3.6. So sánh các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	43
Bảng 3.7. So sánh các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023	45
Bảng 3.8. So sánh các chỉ tiêu phản ánh sử dụng TSNH của Công ty với các DN cùng ngành.....	45
Bảng 3.9. So sánh ROE của Công ty với các DN cùng ngành.....	47
giai đoạn 2021-2023	47

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 3.1. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023.....	34
Hình 3.2. Cơ cấu tài sản của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023.....	37
Hình 3.3. So sánh ROE của Công ty với TB ngành giai đoạn 2021-2023.....	47

TÓM TẮT ĐỀ ÁN

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Trong lĩnh vực kinh doanh, mục tiêu chính của tất cả các Công ty là đạt được lợi nhuận. Để đạt được điều này, hoạt động sản xuất kinh doanh phải đạt hiệu quả cao, và yếu tố này cần được duy trì ở mọi khâu, mọi giai đoạn của quá trình kinh doanh. Bất kỳ hoạt động kinh doanh nào không hiệu quả sẽ nhanh chóng bị loại bỏ bởi quy luật cạnh tranh. Do đó, việc làm thế nào để đạt hiệu quả tối đa trong thời gian ngắn nhất, khắc phục được những điểm yếu và tránh được rủi ro là mối quan tâm hàng đầu của các nhà quản trị. Đối với họ, phân tích hoạt động kinh tế là vô cùng cần thiết, trong đó phân tích BCTC là công cụ hữu hiệu nhất. Phân tích BCTC giúp giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình kinh doanh dưới hình thái tiền tệ, hỗ trợ các nhà kinh tế đánh giá diễn biến và kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh để đưa ra những biện pháp đúng đắn, thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BCTC DN

Chương 2 tác giả đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về Phân tích BCTC DN trên ba nội dung lớn, gồm: Hệ thống BCTC, phương pháp phân tích BCTC, nội dung phân tích BCTC.

Hệ thống BCTC của DN gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh BCTC, với các phương pháp phân tích chủ yếu như phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp Dupont và đồ thị.

Nội dung phân tích BCTC được tác giả trình bày gồm: Phân tích cấu trúc tài chính, phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán, phân tích hiệu quả kinh doanh, phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bộ khung lý thuyết này sẽ là cơ sở để tác giả tiến hành phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trong chương 3.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH BCTC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT BẢO NGỌC

Trong chương 3 của đề án, tác giả đã giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trên các khía cạnh như lịch sử hình thành phát triển, đặc điểm hoạt động kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý và đặc điểm công tác kế toán Công ty.

Tác giả đã sử dụng hệ thống BCTC trong giai đoạn 2021-2023 của Công ty, kết hợp với số liệu của các DN cùng ngành để phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trên các nội dung: cấu trúc tài chính, tình hình công nợ và khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Qua phân tích tác giả đã làm rõ được bức tranh tình hình tài chính của Công ty, giúp cho những đối tượng quan tâm hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2021-2023.

Những phân tích này sẽ là căn cứ để tác giả rút ra những mặt đạt được và mặt còn tồn tại về tình hình tài chính Công ty trong chương 4, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị phù hợp để nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU, CÁC GIẢI PHÁP VÀ KẾT LUẬN

Nền kinh tế thị trường đã đào thải những DN không có khả năng thích ứng với cơ chế mới nhưng cũng là cơ hội để nhiều DN chứng tỏ mình. Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc là một trong những DN như thế. Là một trong những DN sản xuất thực phẩm, khả năng sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, quy mô mở rộng, thị phần được mở rộng.

Trong thời gian nghiên cứu tại Công ty, tác giả đã hoàn thành đề án. Trong bài viết, tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về phân tích BCTC của DN ở chương 2. Trên cơ sở đó, ở chương 3, tác giả đã đi sâu vào phân tích BCTC của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023. Từ đó tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao tình hình tài chính của Công ty ở chương 4.

Với những gì đã làm được, tác giả hy vọng đây có thể là một công trình hữu ích cho các bạn đọc cũng như các DN tham khảo để nâng cao tình hình tài chính.

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong lĩnh vực kinh doanh, mục tiêu chính của tất cả các doanh nghiệp (DN) là đạt được lợi nhuận. Để đạt được điều này, hoạt động sản xuất kinh doanh phải đạt hiệu quả cao, và yếu tố này cần được duy trì ở mọi khâu, mọi giai đoạn của quá trình kinh doanh. Bất kỳ hoạt động kinh doanh nào không hiệu quả sẽ nhanh chóng bị loại bỏ bởi quy luật cạnh tranh. Do đó, việc làm thế nào để đạt hiệu quả tối đa trong thời gian ngắn nhất, khắc phục được những điểm yếu và tránh được rủi ro là mối quan tâm hàng đầu của các nhà quản trị. Đối với họ, phân tích hoạt động kinh tế là vô cùng cần thiết, trong đó phân tích báo cáo tài chính (BCTC) là công cụ hữu hiệu nhất. Phân tích BCTC giúp giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình kinh doanh dưới hình thái tiền tệ, hỗ trợ các nhà kinh tế đánh giá diễn biến và kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh để đưa ra những biện pháp đúng đắn, thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn.

Phân tích BCTC là công cụ hiệu quả nhất vì nó giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh thông qua hình thức tiền tệ. Điều này giúp DN đánh giá được mọi diễn biến và kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh, từ đó đưa ra các biện pháp đúng đắn để thúc đẩy hiệu quả sản xuất kinh doanh. Phân tích BCTC không chỉ quan trọng đối với DN mà còn được các nhà sử dụng các số liệu tài chính quan tâm. Nếu chỉ nhìn vào các bảng BCTC, rất khó để nhận định và đánh giá chính xác; người ta chỉ có thể thấy được mặt tốt, mặt xấu của từng chỉ tiêu cụ thể mà không thấy được sự tương quan giữa chúng, dẫn đến những nhận định sai lầm. Việc phân tích BCTC sẽ phản ánh tình hình sử dụng vốn và hiệu quả đầu tư, tạo điều kiện cho DN chủ động quản lý vốn và thuận lợi hơn trong việc dự trữ cần thiết cho sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm, tránh những sai sót trong đánh giá qua BCTC.

Đối với ngân hàng, khi quyết định cho vay hay không cho vay, họ không chỉ nhìn vào lợi nhuận của DN mà còn quan tâm đến các tỷ số tài chính của DN. Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, một DN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm, hiện đang đối mặt với nhiều khó khăn tài chính. Cấu trúc tài chính của Công ty chưa hợp lý, với sự phụ thuộc quá mức vào nợ ngắn hạn và tỷ trọng tiền mặt cao trong tổng tài sản. Khả năng thanh toán của Công ty còn thấp và công tác thu hồi nợ chưa hiệu quả, dẫn đến hiệu quả kinh doanh chưa cao. **Lượng hàng tồn kho của công ty rất lớn, gây giảm tính linh hoạt và cơ hội kinh doanh của vốn lưu động. Các chỉ số hiệu quả kinh doanh như ROS, ROA, và ROE đều thấp hơn mức trung bình ngành và có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2021-2023.** Trong bối cảnh này, phân tích **BCTC** của Công ty

trở thành một nhiệm vụ quan trọng đối với các nhà quản trị, giúp cung cấp thông tin cần thiết cho việc ra quyết định. Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích BCTC và những hạn chế hiện tại của Công ty, Tác giả đã chọn đề tài “**Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc**” làm đề tài nghiên cứu cho đề án tốt nghiệp thạc sĩ của mình.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát: Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc nhằm tìm ra các giải pháp nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Từ mục tiêu tổng quát, đề án được kết cấu để thực hiện các mục tiêu cụ thể sau:

- Hệ thống hoá lý luận cơ bản về phân tích BCTC.
- Tìm hiểu và phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, từ đó thấy được thực trạng tài chính của đơn vị.
- Đề ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

1.3. Câu hỏi nghiên cứu

Đề án tập trung nghiên cứu để giải quyết câu hỏi nghiên cứu tổng quát liên quan đến nội dung: Những giải pháp cần thiết để nâng cao năng lực tài chính dành cho Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc là gì? Để giải quyết câu hỏi tổng quát, đề án cần giải đáp ba câu hỏi nghiên cứu cụ thể sau:

Câu hỏi 1: Cơ sở lý luận được sử dụng để phân tích BCTC DN gồm những nội dung gì?

Câu hỏi 2: Tình hình thực trạng tài chính tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc như thế nào thông qua việc phân tích BCTC? So sánh các chỉ tiêu tài chính của Công ty với các Công ty cùng ngành sẽ cho thấy điều gì?

Câu hỏi 3: Qua phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc nhận thấy những ưu điểm, hạn chế gì? Những giải pháp nào cần đưa ra để nâng cao năng lực tài chính của Công ty?

1.4. Phạm vi và đối tượng nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi không gian: Hệ thống BCTC tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

Phạm vi thời gian: Đề án sử dụng số liệu từ hệ thống BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc từ năm 2021 đến năm 2023.

Đối tượng nghiên cứu

Các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính trên các BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

1.5. Phương pháp nghiên cứu

* Phương pháp nghiên cứu: Đề tài thu thập các thông tin từ BCTC DN, từ đó tiến hành phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính nhằm đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

* Nguồn dữ liệu và phương pháp thu thập dữ liệu:

Dữ liệu về cơ sở lý luận phân tích BCTC DN lấy từ các giáo trình, bài giảng, sách báo uy tín.

Thông tin lấy từ website của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc bao gồm: BCTC, báo cáo thường niên các năm 2021, 2022, 2023, lịch sử hình thành và phát triển của Công ty, định hướng phát triển...

Ngoài ra trong quá trình phân tích, tác giả chọn ba DN niêm yết cùng ngành nghề kinh doanh với Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc để so sánh trực tiếp, gồm:

Công ty Cổ phần Bibica (BBC)

Công ty Cổ phần thực phẩm Bích Chi (BCF)

Công ty Cổ phần Nafoods Group (NAF).

Lý do chọn các DN này để so sánh:

Cùng ngành thực phẩm: Cả ba công ty này đều hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thực phẩm, giúp so sánh dễ dàng hơn về các chỉ số tài chính, chiến lược kinh doanh và thị phần.

DN niêm yết: Cả ba công ty đều là DN niêm yết, cung cấp BCTC đầy đủ, đáng tin cậy và có thể so sánh trực tiếp với Bảo Ngọc về các chỉ tiêu tài chính.

Đa dạng sản phẩm và quy mô: Ba công ty đại diện cho các phân khúc khác nhau trong ngành thực phẩm, giúp phân tích thấy được sự khác biệt trong chiến lược quản lý tài chính và khả năng sinh lời giữa các quy mô và sản phẩm khác nhau trong ngành.

* Phân tích và xử lý dữ liệu: Trong quá trình làm đề tài nghiên cứu, tác giả sẽ sử dụng nhiều phương pháp phân tích khác nhau như phương pháp so sánh ngang, dọc, phương pháp loại trừ, phương pháp phân tích tỷ lệ. Các phương pháp trên được sử dụng linh hoạt đối với từng nội dung phân tích. Công cụ tính toán đưa ứng dụng Excel để vẽ biểu đồ, đồ thị, tính toán chênh lệch, tăng giảm.

1.6. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

Về mặt lý luận: Đề án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích BCTC trong DN,

từ đó là cơ sở cho việc áp dụng phân tích BCTC DN.

Về mặt thực tiễn: Đề án giúp những người quan tâm có cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, làm cơ sở đề xuất một số giải pháp thực tế nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty. Các kết quả nghiên cứu trong đề tài còn là tài liệu tham khảo cho các DN khác cùng ngành cũng như bạn đọc quan tâm đến nội dung phân tích BCTC.

1.7. Kết cấu của đề tài nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu được chia làm 4 chương:

Chương 1: Giới thiệu về đề tài nghiên cứu.

Chương 2: Cơ sở lý luận về phân tích BCTC DN.

Chương 3: Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

Chương 4: Thảo luận kết quả nghiên cứu, các giải pháp và kết luận.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

2.1. Tổng quan về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp

2.1.1. Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp

Theo chuẩn mực kế toán quốc tế số 1 thì “BCTC cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kết quả hoạt động tài chính, cũng như lưu chuyển tiền tệ của DN và đó là các thông tin có ích cho việc ra quyết định kinh tế”.

Phạm Thị Thủy (2018, tr.1) cho rằng “BCTC là sản phẩm cuối cùng của hệ thống kế toán tài chính, cung cấp thông tin về tình trạng tài chính, kết quả hoạt động và dòng tiền lưu chuyển sau mỗi kỳ hoạt động của DN”.

Theo Khoản 1 Điều 3 Luật Kế toán thì BCTC là hệ thống thông tin kinh tế, tài chính của đơn vị kế toán được trình bày theo biểu mẫu quy định tại chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán.

Theo quan điểm của tác giả thì BCTC là một bộ tài liệu quan trọng cung cấp thông tin chi tiết về tình hình tài chính của một DN, là phương tiện quan trọng để DN phân tích và quản lý hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

1. BCTC năm gồm:

- 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 BCTC: Mẫu số B09 – DN

2. BCTC giữa niên độ:

a) BCTC giữa niên độ dạng đầy đủ, gồm:

- Bảng cân đối kế toán giữa niên độ: Mẫu số B01a – DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa niên độ: Mẫu số B02a – DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa niên độ: Mẫu số B03a – DN
- Bản thuyết minh BCTC chọn lọc: Mẫu số B09a – DN

b) BCTC giữa niên độ dạng tóm lược, gồm:

- Bảng cân đối kế toán giữa niên độ: Mẫu số B01b – DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa niên độ: Mẫu số B02b – DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa niên độ: Mẫu số B03b – DN
- Bản thuyết minh BCTC chọn lọc: Mẫu số B09a – DN

2.1.2. Phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp

2.1.2.1. Khái niệm phân tích báo cáo tài chính

Có nhiều khái niệm khác nhau về phân tích BCTC, một số khái niệm có thể kể đến như sau:

Nguyễn Văn Công (2019) cho rằng: *“Phân tích BCTC là quá trình sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích thích hợp để tiến hành xem xét, đánh giá dữ liệu phản ánh trên các trên BCTC cùng các mối quan hệ tương quan giữa các chỉ tiêu trên BCTC và các dữ liệu liên quan khác nhằm cung cấp thông tin hữu ích, đáp ứng yêu cầu thông tin từ nhiều phía của người sử dụng”*.

Theo Phạm Thị Thủy (2018, tr.115) thì: *“Phân tích BCTC là việc sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích để xem xét mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên BCTC, từ đó đánh giá về tình hình tài chính hiện tại cũng như dự báo về tình hình tài chính trong tương lai của DN”*.

Theo tác giả Nguyễn Thị Thuận (2016) thì: *“Phân tích BCTC là quá trình xem xét và đánh giá các thông tin tài chính của DN, dựa trên các BCTC được công bố, nhằm đưa ra các nhận định về tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động, và triển vọng phát triển của DN. Quá trình này bao gồm việc phân tích các chỉ số tài chính, so sánh giữa các kỳ báo cáo và so sánh với các chuẩn mực trong ngành”*.

Tóm lại, theo quan điểm của tác giả thì phân tích BCTC là việc sử dụng một hệ thống các công cụ và phương pháp phân tích các số liệu trên BCTC để cung cấp những thông tin hữu ích cho người sử dụng cũng như dự đoán tình hình tài chính của DN trong tương lai.

2.1.2.2. Vai trò của việc phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp

Phân tích BCTC là một công cụ quan trọng, cung cấp thông tin chi tiết về tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động của DN, từ đó phục vụ các nhu cầu khác nhau của các đối tượng quan tâm.

Đối với ban lãnh đạo DN, phân tích BCTC giúp họ đánh giá toàn diện hiệu quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của DN. Các chỉ số về doanh thu, lợi nhuận, chi phí và khả năng sinh lời được phân tích kỹ lưỡng để đưa ra quyết định quản lý và chiến lược phù hợp. Thông qua việc nắm bắt chính xác tình hình tài chính, ban lãnh đạo có thể định hướng chiến lược phát triển dài hạn, quản lý rủi ro và đưa ra các quyết định đầu tư, tái cấu trúc hoặc mở rộng thị trường một cách hiệu quả.

Đối với cổ đông và nhà đầu tư, BCTC là nguồn thông tin quan trọng để đánh giá giá trị DN. Phân tích BCTC cung cấp cho họ các chỉ số về hiệu quả sinh lời, tốc độ tăng

trường và mức độ rủi ro, giúp họ hiểu rõ khả năng phát triển của DN. Từ đó, cổ đông và nhà đầu tư có thể quyết định tiếp tục đầu tư, tăng cổ phần hoặc thoái vốn khỏi DN. Việc này giúp họ tối ưu hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro tài chính.

Đối với ngân hàng và các tổ chức tài chính, phân tích BCTC đóng vai trò cốt lõi trong việc đánh giá khả năng thanh toán nợ của DN. Các chỉ số về nợ ngắn hạn, dài hạn và dòng tiền giúp các tổ chức tài chính quyết định việc cấp tín dụng hoặc điều chỉnh các điều khoản vay vốn. Họ dựa vào kết quả phân tích để đánh giá mức độ tin cậy tài chính của DN và đưa ra các biện pháp hỗ trợ tài chính phù hợp.

Đối với nhà cung cấp, việc phân tích BCTC chính giúp họ đánh giá sức mạnh tài chính và khả năng thanh toán của DN. Điều này rất quan trọng trong việc xác định mức độ rủi ro khi cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho DN. Nếu DN có khả năng thanh toán tốt và tình hình tài chính lành mạnh, nhà cung cấp sẽ yên tâm hơn trong việc ký kết hợp đồng và có thể đưa ra các điều khoản thanh toán linh hoạt hơn.

Đối với nhân viên, phân tích BCTC có vai trò gián tiếp trong việc đánh giá mức độ ổn định của Công ty. Khi DN có kết quả tài chính tích cực, điều này cho thấy sự phát triển bền vững, giúp nhân viên cảm thấy an tâm về công việc và triển vọng thăng tiến trong tương lai. Ngược lại, nếu tình hình tài chính xấu đi, nhân viên có thể cảm nhận được rủi ro về việc làm và điều kiện làm việc.

Đối với cơ quan thuế và các cơ quan quản lý, BCTC là cơ sở để đảm bảo rằng DN tuân thủ các quy định pháp luật về tài chính và thuế. Việc phân tích BCTC giúp cơ quan thuế xác định được mức thuế phải nộp và kiểm tra tính minh bạch trong hoạt động tài chính của DN. Đồng thời, các cơ quan quản lý cũng có thể dựa vào báo cáo này để đánh giá mức độ tuân thủ các quy định tài chính và đưa ra các biện pháp quản lý phù hợp.

Tóm lại, phân tích BCTC không chỉ là công cụ hữu ích cho DN mà còn đóng vai trò quan trọng đối với các đối tượng quan tâm khác, giúp họ có cơ sở thông tin để đưa ra các quyết định chiến lược và đảm bảo lợi ích của mình.

2.1.3. Đặc điểm phân tích báo cáo tài chính hợp nhất

- Phản ánh toàn bộ hoạt động của tập đoàn:

BCTC hợp nhất cung cấp cái nhìn tổng thể về tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và dòng tiền của cả tập đoàn (bao gồm Công ty mẹ và các Công ty con). Nó phản ánh hoạt động kinh doanh như một thực thể kinh tế duy nhất.

- Loại bỏ giao dịch nội bộ:

Một trong những đặc điểm quan trọng của BCTC hợp nhất là loại bỏ các giao dịch nội bộ giữa Công ty mẹ và các Công ty con (ví dụ: doanh thu, chi phí, nợ phải thu, nợ phải trả giữa các đơn vị trong tập đoàn) để tránh việc ghi nhận hai lần, giúp phản ánh

chính xác tình hình tài chính của tập đoàn.

- Điều chỉnh lợi ích không kiểm soát (non-controlling interest):

Báo cáo hợp nhất cần tính toán và trình bày phần lợi ích không kiểm soát (lợi ích của các cổ đông ngoài Công ty mẹ) trong vốn chủ sở hữu và lợi nhuận của tập đoàn, giúp phân biệt rõ phần lợi nhuận thuộc về Công ty mẹ và phần thuộc về cổ đông thiểu số. Do đó khi phân tích cơ cấu nguồn vốn, sẽ có thêm khoản mục lợi thế thương mại, lợi ích cổ đông không kiểm soát.

Phần lợi ích không kiểm soát là phần thuộc về cổ đông không thuộc Công ty mẹ. Khi phân tích, cần tách biệt rõ ràng phần lợi nhuận thuộc về Công ty mẹ và phần của cổ đông thiểu số để đánh giá đúng giá trị của Công ty mẹ.

- Điều chỉnh các khoản đầu tư:

BCTC hợp nhất yêu cầu điều chỉnh các khoản đầu tư của Công ty mẹ vào các Công ty con để phản ánh đúng giá trị thực tế. Những điều chỉnh này bao gồm việc hạch toán lại các khoản lợi nhuận chưa thực hiện và điều chỉnh giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư.

Do phải loại bỏ giao dịch nội bộ, điều chỉnh lợi ích không kiểm soát và các khoản đầu tư, BCTC hợp nhất thường phức tạp hơn rất nhiều so với BCTC riêng lẻ. Quy trình này đòi hỏi kiến thức sâu rộng về kế toán hợp nhất và các chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS).

2.2. Các phương pháp phân tích báo cáo tài chính

2.2.1. Phương pháp so sánh

Theo Nguyễn Văn Công (2019), so sánh là kỹ thuật được sử dụng phổ biến trong phân tích nói chung và phân tích BCTC nói riêng nhằm đánh giá kết quả, xác định vị trí và xu hướng biến động của đối tượng nghiên cứu. Để áp dụng kỹ thuật so sánh, các nhà phân tích cần phải chú trọng đến các nội dung cơ bản của kỹ thuật như: Điều kiện so sánh được của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu; gốc so sánh, các dạng so sánh chủ yếu và hình thức so sánh.

Kỹ thuật so sánh thường được sử dụng trong phân tích BCTC trong các trường hợp sau:

- **Kỹ thuật so sánh bằng số tuyệt đối:**

Để xác định mức độ biến động về qui mô của chỉ tiêu nghiên cứu, các nhà phân tích tiến hành so sánh trị số tuyệt đối của chỉ tiêu giữa kỳ phân tích (kỳ báo cáo) với kỳ gốc. Qua đó, sẽ biết được mức độ tăng (+) hay giảm (-) của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích với kỳ gốc biểu hiện bằng thước đo thích hợp (giá trị, hiện vật hay thời gian). Cụ thể: $\Delta y = y_1 - y_0$. Trong đó:

Δy : Mức độ tăng (+) hoặc giảm (-) của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích với kỳ gốc.

y_1 : Trị số chỉ tiêu nghiên cứu kỳ phân tích (kỳ báo cáo).

y_0 : Trị số chỉ tiêu nghiên cứu kỳ gốc.

• **Kỹ thuật so sánh bằng số tương đối:**

Kỹ thuật so sánh bằng số tương đối được sử dụng với nhiều mục đích cụ thể khác nhau tùy thuộc vào yêu cầu cung cấp thông tin của người sử dụng và nguồn dữ liệu thu thập được. Kỹ thuật so sánh bằng số tương đối sử dụng trong phân tích BCTC nhằm các mục đích chủ yếu sau:

- Xác định mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu so với kỳ gốc hay xác định tỷ lệ % hoàn thành kế hoạch:

Để xác định mức độ hoàn thành kế hoạch hay xác định mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu so với kỳ gốc, cần sử dụng kỹ thuật so sánh bằng số tương đối giản đơn. Kỹ thuật so sánh giản đơn dùng trong phân tích BCTC để xác định mức độ đạt được của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu được xác định như sau:

$$T(\%) = \frac{y_1}{y_0} \times 100 \quad (2.1)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

- Xác định tốc độ tăng trưởng chỉ tiêu nghiên cứu so với kỳ gốc:

Bên cạnh mức độ biến động về qui mô của chỉ tiêu nghiên cứu kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà quản lý cũng cần thông tin về tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu. Tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu (ΔT) được xác định theo công thức:

$$\Delta T(\%) = \frac{y_1 - y_0}{y_0} \times 100 \quad (2.2)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

- Xác định xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu:

Bằng việc cố định trị số chỉ tiêu của chỉ tiêu nghiên cứu ở kỳ gốc (thường lấy trị số của chỉ tiêu nghiên cứu tại năm đánh dấu sự ra đời hay năm gắn với bước ngoặt kinh doanh, thay đổi chiến lược kinh doanh của DN) và thay thế lần lượt chênh lệch trị số giữa kỳ phân tích (ở các kỳ phân tích khác nhau) với kỳ gốc, các nhà phân tích tính ra dãy trị số của chỉ tiêu “Tốc độ tăng trưởng định gốc của chỉ tiêu nghiên cứu” theo thời gian. Trên cơ sở đó, dùng đồ thị (hoặc biểu đồ) để phản ánh kết quả tính toán. Đường biểu thị tốc độ tăng trưởng định gốc của chỉ tiêu nghiên cứu qua thời gian.

$$\Delta T_D (\%) = \frac{y_i - y_0}{y_0} \times 100 \quad (2.3)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

ΔT_D : Tốc độ tăng trưởng định gốc của chỉ tiêu nghiên cứu.

y_i : Trị số chỉ tiêu nghiên cứu ở các kỳ phân tích ($i = \overline{1, n}$)

- Xác định nhịp điệu tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu:

Việc xác định nhịp điệu tăng trưởng qua các năm lại được thực hiện bằng cách so sánh chênh lệch về trị số chỉ tiêu nghiên cứu mà DN đạt được của kỳ sau so với kỳ liền kề trước đó; tức là tính ra chỉ tiêu “Tốc độ tăng trưởng liên hoàn của chỉ tiêu nghiên cứu” rồi sử dụng đồ thị (hoặc biểu đồ) để thể hiện kết quả tính toán.

$$\Delta T_L (\%) = \frac{y_{i+1} - y_i}{Y_i} \times 100 \quad (2.4)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Trong đó:

ΔT_L : Tốc độ tăng trưởng liên hoàn của chỉ tiêu nghiên cứu.

y_i : Trị số chỉ tiêu nghiên cứu ở các kỳ phân tích ($i = \overline{1, n}$)

- Xác định tính hợp lý về cơ cấu hiện tại và xu hướng biến động về cơ cấu của chỉ tiêu nghiên cứu:

Việc xem xét, đánh giá tính hợp lý của cơ cấu hiện tại và xu hướng biến động (thay đổi) về cơ cấu, cần thiết phải tính ra và so sánh tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng thể giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu nghiên cứu. Công việc này được thực hiện nhờ sử dụng cách so sánh bằng số tương đối kết cấu. Tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng thể được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Tỷ trọng từng bộ phận}}{\text{chiếm trong tổng thể (\%)}} = \frac{\text{Trị số của từng bộ phận}}{\text{Trị số của tổng thể}} \times 100 \quad (2.5)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

• Kỹ thuật so sánh ngang, dọc:

Về hình thức so sánh, phân tích BCTC thường sử dụng so sánh ngang và so sánh dọc. So sánh ngang là việc so sánh các chỉ tiêu phản ánh trên BCTC theo thời gian, kỳ phân tích (kỳ báo cáo) so với kỳ gốc. So sánh ngang theo từng chỉ tiêu trên BCTC cho biết cả sự biến động về qui mô (so sánh bằng số tuyệt đối) lẫn sự biến động về tốc độ tăng trưởng (so sánh bằng số tương đối giản đơn) và cả sự biến động về tỷ trọng (so sánh bằng số tương đối kết cấu) của từng chỉ tiêu. Đồng thời, so sánh ngang còn cho

biết xu hướng tăng trưởng (so sánh bằng số tương đối động thái định gốc) cũng như cho biết nhịp điệu tăng trưởng (so sánh bằng số tương đối động thái liên hoàn) theo thời gian của đối tượng nghiên cứu. Hạn chế của so sánh ngang trong phân tích BCTC là chưa làm nổi bật chất lượng hoạt động của DN trên hầu hết các mặt: Cấu trúc tài chính, độc lập tài chính, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi...

2.2.2. Phương pháp đồ thị

Theo Nguyễn Văn Công (2019), Công cụ biểu đồ (còn gọi là đồ thị) là kỹ thuật trình bày và phân tích các thông tin bằng các biểu đồ, đồ thị hoặc bản đồ trên cơ sở sử dụng con số kết hợp với các hình vẽ, đường nét và màu sắc để trình bày các đặc điểm số lượng của đối tượng (hiện tượng) nghiên cứu. Nhờ vậy, kỹ thuật biểu đồ không những có tác dụng trong phân tích mà còn giúp người sử dụng thông tin nắm được những đặc điểm cơ bản của hiện tượng nghiên cứu bằng trực quan một cách nhanh chóng, dễ dàng do việc trình bày các thông tin về hiện tượng nghiên cứu mang tính khái quát và sinh động, chứa đựng tính mỹ thuật, thu hút được sự chú ý của người đọc, giúp người xem dễ đọc, dễ nhớ. Kỹ thuật biểu đồ thường được sử dụng trong phân tích BCTC để phân ánh đối tượng nghiên cứu trên các mặt sau:

- Kết cấu và sự biến đổi kết cấu của đối tượng nghiên cứu.
- Mức độ đạt được của đối tượng nghiên cứu theo thời gian.
- Mối liên hệ giữa các đối tượng nghiên cứu.
- Mức độ phổ biến của đối tượng nghiên cứu.
- Mức độ thực hiện kế hoạch của đối tượng nghiên cứu.
- Xu hướng tăng trưởng của đối tượng nghiên cứu.
- Nhịp điệu tăng trưởng của đối tượng nghiên cứu....

2.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp

2.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Cấu trúc tài chính là thuật ngữ phản ánh cơ cấu nguồn vốn (cơ cấu vốn), cơ cấu tài sản và mối quan hệ giữa tài sản với nguồn vốn. Cấu trúc tài chính quyết định đáng kể sự ổn định tài chính cũng như khả năng trả nợ (bao gồm cả nợ ngắn hạn lẫn nợ dài hạn) của DN.

Cơ cấu vốn phản ánh tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn của DN. Việc xác định một cơ cấu vốn tối ưu không những bảo đảm mức độ tự chủ và an ninh tài chính cho hoạt động của DN mà còn bảo đảm cho DN hoạt động có hiệu quả nhờ có một mức chi phí vốn hợp lý trong điều kiện hiện tại. Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho biết trong tổng nguồn vốn tài trợ cho hoạt động của DN thì thành phần

của từng loại nguồn vốn chiếm tỷ trọng bao nhiêu và thực trạng này có phù hợp với DN hay không. DN nghiêng về hướng huy động VCSH hay nguồn vốn vay nợ. Tại thời điểm phân tích, cơ cấu từng loại nguồn có phù hợp với lĩnh vực, đặc điểm và quy mô hoạt động hay không; cũng như có thích hợp với lộ trình hoặc chiến lược huy động vốn và sự biến động về cơ cấu nguồn vốn sẽ giúp những người sử dụng thông tin nắm bắt được chính sách huy động vốn của DN. Từ đó, đánh giá được sự phù hợp và hiệu quả của chính sách huy động vốn.

Cơ cấu tài sản phản ánh tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản hiện có của DN. Sau khi huy động được đủ vốn để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, DN sẽ tiến hành hoạt động đầu tư, tức là việc mua sắm những tài sản từ những nguồn tài trợ để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Một cơ cấu tài sản được coi là tối ưu khi và chỉ khi toàn bộ tài sản của DN được sử dụng tối đa vào phục vụ cho các hoạt động. Bởi vậy, phân tích cơ cấu tài sản và sự biến động về cơ cấu tài sản sẽ cung cấp thông tin cần thiết giúp cho người sử dụng thông tin có cơ sở tin cậy để đánh giá tình hình sử dụng vốn và mức độ phù hợp của hoạt động đầu tư tài sản có thích hợp với lĩnh vực kinh doanh, với đặc điểm hoạt động và quy mô kinh doanh hay không.

Ý nghĩa phân tích

Phân tích cấu trúc tài chính giúp nhà phân tích biết được việc huy động các nguồn tài trợ (hay nguồn vốn), tình hình sử dụng vốn cũng như chính sách sử dụng các nguồn này vào các loại tài sản có phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh, quy mô hoạt động của DN... hay không vì không thể có một cấu trúc tài chính lý tưởng áp dụng chung cho mọi loại hình DN. Kết quả phân tích giúp cho nhà phân tích biết được khả năng huy động các nguồn tài trợ cũng như trách nhiệm trả nợ của DN đối với những nguồn này. Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho biết trong tổng nguồn vốn tài trợ cho hoạt động của DN thì thành phần của từng loại nguồn vốn chiếm tỷ trọng bao nhiêu và thực trạng này có phù hợp với DN hay không, DN nghiêng về hướng huy động vốn chủ sở hữu hay nguồn vốn vay nợ. Tại thời điểm phân tích, cơ cấu từng loại nguồn có phù hợp với lĩnh vực, đặc điểm và quy mô hoạt động hay không; cũng như có thích hợp với lộ trình hoặc chiến lược huy động vốn đã vạch ra hay chưa. Chính vì thế, phân tích cơ cấu nguồn vốn và sự biến động về cơ cấu nguồn vốn sẽ giúp những người sử dụng thông tin nắm bắt được chính sách huy động vốn của DN. Từ đó, đánh giá được sự phù hợp và hiệu quả của chính sách huy động vốn.

Tương tự, phân tích cơ cấu tài sản và sự biến động về cơ cấu tài sản sẽ cung cấp thông tin cần thiết giúp cho người sử dụng thông tin có cơ sở tin cậy để đánh giá tình hình sử dụng vốn và mức độ phù hợp của hoạt động đầu tư tài sản có thích hợp với lĩnh

vực kinh doanh, với đặc điểm hoạt động và quy mô kinh doanh hay không. Bên cạnh đó, phân tích mối quan hệ giữa tài sản với nguồn vốn sẽ cung cấp thông tin về chính sách sử dụng vốn của DN, cho biết DN huy động vốn nhằm sử dụng cho mục đích gì (bù lỗ, đầu tư cho kinh doanh...)

Cơ sở số liệu để phân tích cấu trúc tài chính là bảng cân đối kế toán.

2.3.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Phân tích cơ cấu nguồn vốn nhằm mục đích xem xét, đánh giá tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn tại thời điểm hiện tại (hay kỳ phân tích) và xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn giữa kỳ phân tích với kỳ gốc. Công việc này được thực hiện bằng cách tính ra tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn rồi so sánh cơ cấu nguồn vốn hiện tại với cơ cấu nguồn vốn kỳ gốc.

Căn cứ vào tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn kỳ phân tích và tình hình cụ thể của DN để đánh giá tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn hiện hành cả về mức độ tự chủ và an ninh tài chính lẫn chính sách huy động, chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính. Đồng thời, căn cứ vào tình hình biến động về cơ cấu nguồn vốn (dựa vào kết quả so sánh) để đánh giá tính hợp lý của xu hướng biến động cơ cấu nguồn vốn. Trong điều kiện cho phép, có thể so sánh cơ cấu nguồn vốn của DN với cơ cấu nguồn vốn bình quân của ngành hay của một DN khác có cùng điều kiện tương đương nhưng có hiệu quả kinh doanh cao hơn.

Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn được xác định qua công thức sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}}{\text{tổng số nguồn vốn}} = \frac{\text{Giá trị từng bộ phận nguồn vốn}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100 \quad (2.6)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

2.3.1.2. Phân tích cơ cấu tài sản

Sau khi đã huy động được vốn cho hoạt động kinh doanh, một công việc rất quan trọng đối với DN là phân bổ và sử dụng số vốn đó một cách hợp lý, tiết kiệm và hiệu quả. Nói cách khác, đó là việc đầu tư vào những loại tài sản nào cho phù hợp với đặc điểm và lĩnh vực sản xuất kinh doanh của DN, đáp ứng được yêu cầu trong cả ngắn hạn và dài hạn. Việc sử dụng số vốn đã huy động thể hiện DN đang đầu tư về chiều rộng hay chiều sâu cho hoạt động kinh doanh.

Tương tự như phân tích cơ cấu nguồn vốn, phân tích cơ cấu tài sản là việc xem xét tính hợp lý của cơ cấu tài sản hiện tại (kỳ phân tích) và xu hướng biến động của cơ

cầu tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc.

Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được xác định qua công thức sau:

$$\text{Tỷ trọng từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng tài sản} = \frac{\text{Giá trị từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100 \quad (2.7)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

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

Khi phân tích cấu trúc tài chính mà mới chỉ dừng ở việc xem xét cấu trúc riêng rẽ của từng mảng tài sản và nguồn hình thành tài sản mà không phân tích mối quan hệ giữa tài sản với nguồn vốn sẽ không thấy được chính sách sử dụng vốn của DN. Bởi vậy để tìm hiểu về mối quan hệ này, theo Nguyễn Văn Công (2019), nhà phân tích thường sử dụng thêm một trong các chỉ tiêu sau đây:

• Hệ số nợ so với tài sản

$$\text{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (2.8)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công (2019))

Hệ số này cho biết chính sách sử dụng nợ phải trả để tài trợ tài sản. Nói cách khác, một đồng tổng tài sản của DN được tài trợ từ mấy đồng nợ phải trả hay mức độ huy động nợ để đầu tư cho toàn bộ khối lượng tài sản mà DN đang sử dụng. Khi chỉ tiêu này càng nhỏ hơn một (< 1) chứng tỏ DN đã dùng nhiều vốn chủ sở hữu để mua sắm tài sản hoạt động khiến cho DN tự chủ hơn về tài chính và chủ động trong hoạt động kinh doanh vì không lệ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay nợ. Nhưng nếu chỉ tiêu này có trị số càng cao gần bằng một ($= 1$), chứng tỏ DN càng huy động nhiều nợ để mua sắm tài sản. Điều này khiến tình trạng rủi ro tài chính của DN càng lớn (hay tính độc lập tài chính của DN càng giảm). Do đó, nếu DN nào duy trì hệ số này ở mức cao sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc huy động thêm các nguồn vốn từ bên ngoài. Cá biệt, nếu DN làm ăn thua lỗ kéo dài trong nhiều năm hay lỗ lũy kế càng lớn khiến cho khoản mục lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên Bảng cân đối kế toán có giá trị âm (hay nhỏ hơn không (< 0)) và trị số của khoản mục này tăng dần khiến cho vốn đầu tư ban đầu của chủ sở hữu ban đầu bị giảm dần đi hay còn gọi là “cụt vốn” hay “ăn vào vốn”; tức là vốn chủ sở hữu trên Bảng cân đối kế toán có giá trị âm. Khi đó chỉ tiêu này sẽ có trị số lớn hơn một (> 1). Trong trường hợp này, DN sẽ sử dụng nợ phải trả một phần để bù lỗ, phần còn lại để tài trợ cho toàn bộ tài sản.

• Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

$$\frac{\text{Hệ khả năng thanh toán tổng quát}}{\text{Hệ khả năng thanh toán tổng quát}} = \frac{\text{Tổng số tài sản}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \quad (2.9)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu này cho biết mức độ đầu tư vào tài sản bằng nợ phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng lớn hơn một (> 1), chứng tỏ những tài sản mà DN mua sắm được tài trợ bằng ít nợ phải trả, tức là được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn chủ sở hữu và do vậy, DN tăng sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, hệ số này càng gần bằng một ($= 1$), những tài sản của DN khi đó được tài trợ chủ yếu bằng nợ phải trả khiến mức độ độc lập tài chính của DN giảm sút, rủi ro tài chính tăng lên... Trường hợp trị số của chỉ tiêu < 1 , DN đang nằm trong tình trạng bị “âm” vốn chủ sở hữu (do số lỗ lũy kế từ hoạt động kinh doanh $>$ toàn bộ vốn chủ sở hữu) nên buộc phải sử dụng nợ phải trả một phần để bù lỗ, phần còn lại tài trợ cho tài sản hoạt động.

• **Hệ số tài trợ**

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số tài sản}} \quad (2.10)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản sử dụng trong kinh doanh được đầu tư (hay tài trợ) bao nhiêu từ vốn chủ sở hữu. Trị số của chỉ tiêu càng nhỏ hơn một (< 1), chứng tỏ những tài sản mà DN mua sắm được tài trợ bằng ít vốn chủ sở hữu, tức là được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn vay nợ khiến cho DN giảm sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, khi hệ số này có trị số càng gần bằng một ($= 1$), cho thấy những tài sản của DN khi đó được tài trợ chủ yếu bằng vốn chủ sở hữu khiến mức độ độc lập tài chính của DN được cải thiện. Khi DN kinh doanh thua lỗ dẫn đến “âm” vốn chủ sở hữu, trị số của chỉ tiêu này sẽ < 0 .

Chỉ tiêu này có công thức và ý nghĩa hoàn toàn ngược lại so với hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu.

2.3.2. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

2.3.2.1. Phân tích tình hình công nợ

* Về công nợ phải thu khách hàng

Theo Nguyễn Văn Công (2019, tr.316), để phân tích công nợ phải thu khách hàng, có thể sử dụng các chỉ tiêu sau

$$\frac{\text{Số lần thu hồi tiền hàng}}{\text{hàng}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nợ phải thu khách hàng bình quân}} \quad (2.11)$$

$$\frac{\text{Thời gian thu hồi tiền hàng}}{\text{hàng}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số lần thu hồi tiền hàng}} \quad (2.12)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Nếu tổng số tiền hàng bán chịu không xác định được thì có thể thay bằng doanh thu thuần.

Thời gian thu hồi tiền hàng (số ngày của một vòng quay nợ phải thu khách hàng) cho biết thời gian cần thiết bình quân để thu hồi tiền hàng bán ra trong kỳ. Thời gian thu hồi tiền hàng càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, DN ít bị chiếm dụng vốn, từ đó làm tăng khả năng thanh toán của DN.

Ngược lại, thời gian thu hồi tiền hàng càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn DN bị chiếm dụng nhiều, khả năng thanh toán giảm. Tuy nhiên, thời gian thu hồi tiền hàng ngắn quá sẽ gây khó khăn cho người mua, không khuyến khích người mua nên sẽ ảnh hưởng đến tốc độ bán hàng.

* Về công nợ phải trả người bán

Theo Nguyễn Văn Công (2019), để phân tích công nợ phải trả người bán, có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Số lần thanh toán tiền hàng}}{\text{tiền hàng}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Nợ phải trả người bán bình quân}} \quad (2.13)$$

Với tổng tiền hàng bán chịu trong kỳ, qua hệ thống BCTC xác định được nên thường được sử dụng bằng chỉ tiêu doanh thu thuần.

$$\frac{\text{Thời gian thanh toán tiền hàng}}{\text{toán tiền hàng}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số lần thanh toán tiền hàng}} \quad (2.14)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Nếu tổng tiền hàng bán chịu không xác định được thì có thể thay bằng giá vốn hàng bán.

Thời gian thanh toán tiền hàng (số ngày một vòng quay phải trả người bán) cho biết thời gian cần thiết bình quân để DN thanh toán tiền hàng cho chủ nợ trong kỳ kinh doanh. Thời gian thanh toán tiền hàng càng dài, số vốn mà DN chiếm dụng của người bán trong thanh toán càng lớn và ngược lại, do đó khả năng thanh toán sẽ tăng; thời gian

thanh toán tiền hàng càng ngắn, tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh, DN ít đi chiếm dụng vốn, nên khả năng thanh toán sẽ giảm.

2.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

a) Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

* Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Theo Phạm Thị Thủy (2018, tr.177), Các chỉ tiêu phân tích có thể sử dụng gồm:

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán}}{\text{nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.15)$$

(Nguồn: Phạm Thị Thủy, 2018)

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được đo lường bằng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn hiện có với số nợ ngắn hạn phải trả (kể cả nợ dài hạn đến hạn trả) thông qua chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn”.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đáp ứng nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn của DN. Nó cho biết một đồng nợ ngắn hạn được bảo đảm bởi mấy đồng tài sản ngắn hạn. Nói cách khác, với giá trị thuần của tài sản ngắn hạn hiện có, DN có đủ khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn hay không. Về mặt lý thuyết, nếu trị số của chỉ tiêu này lớn hơn hoặc bằng một, DN có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại, nếu “Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn” nhỏ hơn một, DN không bảo đảm đáp ứng được các khoản nợ ngắn hạn. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ hơn một, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của DN càng thấp. Tuy nhiên, khi xem xét trị số chỉ tiêu "Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn", các nhà phân tích cũng cần lưu ý rằng: Cho dù trị số của chỉ tiêu này bằng một, nếu không thực sự cần thiết (áp lực phá sản), không một DN nào lại bán toàn bộ tài sản ngắn hạn hiện có để thanh toán toàn bộ nợ ngắn hạn cả vì như vậy, hoạt động kinh doanh của DN sẽ bị gián đoạn, khó khăn sẽ chồng khó khăn. Trên thực tế, khi trị số của chỉ tiêu này lớn hơn hoặc bằng hai, DN mới hoàn toàn bảo đảm khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và các chủ nợ mới có thể yên tâm thu hồi được khoản nợ của mình khi đáo hạn.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán}}{\text{nhanh}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.16)$$

(Nguồn: Phạm Thị Thủy, 2018)

Khả năng thanh toán nhanh được đo lường bằng bộ phận giá trị còn lại của tài sản ngắn hạn (đã loại bỏ hàng tồn kho) so với nợ ngắn hạn qua chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nhanh”.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đáp ứng nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn sau khi

đã loại trừ giá trị hàng tồn kho. Nó cho biết một đồng nợ ngắn hạn được bảo đảm bởi mấy đồng tài sản ngắn hạn sau khi đã loại trừ giá trị hàng tồn kho. Nói cách khác, sau khi đã loại trừ giá trị hàng tồn kho – là bộ phận có tính thanh khoản thấp nhất trong tài sản ngắn hạn – giá trị thuần còn lại của tài sản ngắn hạn hiện có của DN có đủ khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn hay không.

Về mặt lý thuyết, khi trị số của chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nhanh” lớn hơn hoặc bằng một (≥ 1), DN bảo đảm và thừa khả năng thanh toán nhanh và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu nhỏ hơn một (< 1), DN không bảo đảm khả năng thanh toán nhanh. Trị số của chỉ tiêu nếu lớn hơn hoặc bằng một (≥ 1) cho thấy DN hoàn toàn có khả năng đáp ứng việc thanh toán nợ ngắn hạn vì DN sẽ không gặp khó khăn trong việc chuyển các tài sản ngắn hạn sang tiền và tương đương tiền.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.17)$$

(Nguồn: Phạm Thị Thủy, 2018)

Khác với khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh, việc xem xét khả năng thanh toán tức thời của DN phải xem xét không chỉ đối với toàn bộ nợ ngắn hạn mà còn phải xem xét đối với số nợ ngắn hạn đến hạn thanh toán và số nợ quá hạn trong vòng ba tháng tính từ ngày đến hạn. Bởi vậy, khi phân tích, cần sử dụng các chỉ tiêu sau:

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đáp ứng nợ ngắn hạn bằng tiền và tương đương tiền của DN, cho biết một đồng nợ ngắn hạn được bảo đảm bởi mấy đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Nói cách khác, với lượng tiền và tương đương tiền hiện có, DN có bảo đảm khả năng thanh toán tức thời (thanh toán ngay) các khoản nợ ngắn hạn hay không. Có thể nói, việc sử dụng tiền và tương đương tiền so với nợ ngắn hạn là một phương cách kiểm chứng hữu hiệu khả năng thanh toán của DN, bổ sung được những khiếm khuyết của chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn” và “Hệ số khả năng thanh toán nhanh”. Sở dĩ vậy bởi vì tiền luôn là một phương tiện thanh toán, khác với các tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn khác không phải là tiền đều không có khả năng dùng để thanh toán nợ.

Khác với các chỉ tiêu trên, do so sánh lượng tiền và tương đương tiền với nợ ngắn hạn nên trị số chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán tức thời nợ ngắn hạn” thường nhỏ hơn một, DN đã bảo đảm đủ và thừa khả năng đáp ứng tức thời nợ ngắn hạn phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng tiến gần tới một, lượng tiền và tương đương tiền càng nhiều, khả năng thanh toán tức thời của DN càng cao. Tuy nhiên, thực trạng này cũng cho thấy

lượng tiền và tương đương tiền của DN quá lớn sẽ dẫn đến ứ đọng vốn, ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi cũng như hiệu quả kinh doanh của DN. Điều đó là do tiền là loại tài sản không mang lại lợi nhuận các DN thường có xu hướng tối thiểu hóa lượng tiền này.

b) Phân tích khả năng thanh toán dài hạn

Theo Nguyễn Văn Công (2019), các chỉ tiêu dùng để phân tích khả năng thanh toán dài hạn trả thường liên quan đến cấu trúc tài chính của DN. Các chỉ tiêu được sử dụng như sau:

$$\frac{\text{Hệ khả năng thanh toán tổng quát}}{\text{tổng quát}} = \frac{\text{Tổng số tài sản}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \quad (2.18)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu này cho biết mức độ đầu tư vào tài sản bằng nợ phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng lớn hơn một, chứng tỏ những tài sản mà DN mua sắm được tài trợ bằng ít nợ phải trả, tức là được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn chủ sở hữu và do vậy, DN tăng sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, hệ số này càng gần bằng một, những tài sản của DN khi đó được tài trợ chủ yếu bằng nợ phải trả khiến mức độ độc lập tài chính của DN giảm sút, rủi ro tài chính tăng lên... Trường hợp trị số của chỉ tiêu < 1, DN đang nằm trong tình trạng bị “âm” vốn chủ sở hữu (do số lỗ lũy kế từ hoạt động kinh doanh > toàn bộ vốn chủ sở hữu) nên buộc phải sử dụng nợ phải trả một phần để bù lỗ, phần còn lại tài trợ cho tài sản hoạt động.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn}}{\text{thanh toán nợ dài hạn}} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Nợ dài hạn}} \quad (2.19)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đáp ứng nợ dài hạn bằng TSDH của DN. Nó cho biết một đồng nợ dài hạn được bảo đảm bởi mấy đồng TSDH. Thông qua chỉ tiêu này, người sử dụng thông tin có thể ước tính lượng TSDH được đầu tư từ các khoản nợ dài hạn. Nếu trị số chỉ tiêu bằng một, toàn bộ TSDH được đầu tư bằng nợ dài hạn. Điều này cũng đồng nghĩa với việc DN có khả năng để trang trải toàn bộ nợ dài hạn bằng số TSDH. Nếu trị số chỉ tiêu lớn hơn một, số TSDH của DN không chỉ được đầu tư từ các khoản nợ dài hạn mà còn được đầu tư các nguồn vốn khác (nợ ngắn hạn, VCSH). Trường hợp có sự tham gia đầu tư TSDH bằng nợ ngắn hạn, DN sẽ phải đương đầu với những khó khăn tài chính do việc thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn đem lại.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \quad (2.20)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

“Hệ số nợ” là chỉ tiêu phản ánh mức độ tham gia tài trợ tài sản của DN bằng nợ phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, mức độ tài trợ tài sản của DN bằng nợ phải trả càng cao và do vậy, khả năng thanh toán nói chung và khả năng thanh toán dài hạn nói riêng của DN càng giảm. Trường hợp trị số của chỉ tiêu lớn hơn một (> 1), nợ phải trả không chỉ sử dụng để tài trợ toàn bộ tài sản hoạt động của DN mà còn sử dụng để bù lỗ từ hoạt động kinh doanh, DN đang nằm trong tình trạng mất khả năng thanh toán. Trị số của chỉ tiêu càng nhỏ hơn một (< 1) khả năng thanh toán (trong đó có khả năng thanh toán nợ dài hạn) của DN càng cao.

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \quad (2.21)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Hệ số tài trợ cho biết một đồng tài sản sử dụng trong kinh doanh được đầu tư (hay tài trợ) bao nhiêu từ vốn chủ sở hữu. Trị số của chỉ tiêu càng nhỏ hơn một, chứng tỏ những tài sản mà DN mua sắm được tài trợ bằng ít vốn chủ sở hữu, tức là được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn vay nợ khiến cho DN giảm sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, khi hệ số này có trị số càng gần bằng một, cho thấy những tài sản của DN khi đó được tài trợ chủ yếu bằng vốn chủ sở hữu khiến mức độ độc lập tài chính của DN được cải thiện. Khi DN kinh doanh thua lỗ dẫn đến “âm” vốn chủ sở hữu, trị số của chỉ tiêu này sẽ nhỏ hơn không.

$$\frac{\text{Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu}}{\text{Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (2.22)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu đo lường mức độ tài trợ tài sản của DN bằng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Nó cho biết: Ứng với một đồng vốn chủ sở hữu tham gia tài trợ tài sản của DN thì có mấy đồng nợ phải trả đồng tài trợ. Trị số của chỉ tiêu càng cao, mức độ tham gia tài trợ tài sản của DN bằng nợ phải trả càng lớn và do vậy, khả năng thanh toán (trong đó có khả năng thanh toán nợ dài hạn) càng thấp và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số nợ phải trả/tài sản thuần hữu hình}}{\text{Hệ số nợ phải trả/tài sản thuần hữu hình}} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu - tài sản vô hình}} \quad (2.23)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Hệ số nợ phải trả/tài sản thuần hữu hình phản ánh một cách khắt khe hơn khả năng thanh toán dài hạn của DN. Thực tế khi DN đang hoạt động tốt, các tài sản vô hình như bản quyền, thương hiệu có giá trị rất lớn, nhưng khi đã phá sản thì giá trị hầu như sẽ bằng không, do đó việc loại bỏ các tài sản vô hình sẽ phản ánh chính xác hơn khả năng thanh toán dài hạn của DN. Nếu hệ số nợ phải trả/tài sản thuần hữu hình càng cao thì

khả năng thanh toán dài hạn của DN càng thấp và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số vay dài hạn/vốn chủ sở hữu}}{\text{Hệ số vay dài hạn/vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Tổng vay dài hạn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (2.24)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Các chỉ tiêu gồm Hệ số nợ, Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu, Hệ số vay dài hạn/vốn chủ sở hữu càng cao thì rủi ro tài chính của DN càng lớn, khả năng thanh toán gốc nợ dài hạn sẽ càng kém và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay}}{\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}} \quad (2.25)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay phản ánh cứ 1 đồng chi phí lãi vay sẽ được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT). Chỉ tiêu này càng cao thì thể hiện khả năng bù đắp chi phí sử dụng nợ càng tốt, tức là khả năng thanh toán lãi vay càng tốt và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán chi phí tài trợ cố định}}{\text{Hệ số khả năng thanh toán chi phí tài trợ cố định}} = \frac{\text{EBIT} + \text{chi phí tài trợ cố định khác}}{\text{Chi phí lãi vay} + \text{chi phí tài trợ cố định khác}} \quad (2.26)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Ngoài ra ta có thể sử dụng công thức Hệ số khả năng thanh toán chi phí tài trợ cố định để phân tích khả năng bù đắp chi phí sử dụng nợ. Trên thực tế, ngoài chi phí lãi vay, DN còn có thể trả các khoản khác có bản chất giống chi phí lãi vay, ví dụ như lãi phải trả của tài sản cố định thuê tài chính, cổ tức phải trả của cổ phần ưu đãi. Mặt khác chi phí lãi vay không chỉ lấy trên báo cáo kết quả kinh doanh, mà còn có thể lấy trên thuyết minh BCTC khi nó được vốn hóa vào giá trị tài sản.

2.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu tổng hợp, phản ánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí đầu vào. Muốn có hiệu quả kinh doanh cao, DN cần phải tối đa hóa kết quả đầu ra, đồng thời sử dụng tiết kiệm các nguồn lực đầu vào của mình.

Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp DN nắm bắt được hiệu quả quản lý của mình. Các nhà quản trị trong DN là người quyết định các vấn đề về huy động và sử dụng vốn, chiến lược kinh doanh nên ảnh hưởng đến các nguồn lực đầu vào của DN. Các kết quả đầu ra cũng phụ thuộc rất lớn vào trình độ, kinh nghiệm, sự lãnh đạo của nhà quản trị. Do đó phân tích hiệu quả kinh doanh đo lường trực tiếp hiệu quả quản lý của DN.

Cơ sở số liệu để phân tích hiệu quả kinh doanh được lấy trên báo cáo kết quả kinh

doanh của DN.

2.3.3.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Dựa trên khái niệm hiệu quả kinh doanh ta thấy đây là chỉ tiêu đo lường tương quan giữa kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào, do đó công thức chung để tính các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có dạng như sau

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Phương tiện tạo ra kết quả}}$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Theo Nguyễn Văn Công (2019), một số chỉ tiêu phổ biến sử dụng gồm:

$$\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.27)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu sức sinh lợi của doanh thu thuần (ROS) đo lường khả năng sinh lợi trên doanh thu thuần, cho biết cứ 1 đồng doanh thu thuần, sau khi trừ đi các chi phí thì DN còn lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Do đó chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả kinh doanh càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này được các nhà quản lý quan tâm, vì đo lường trực tiếp khả năng kiểm soát chi phí của DN. Nếu kiểm soát chi phí tốt thì lợi nhuận sau thuế để lại sẽ càng cao và chỉ tiêu này càng cao.

$$\text{Sức sinh lợi của lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.28)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Đối với chỉ tiêu sức sinh lợi của lợi nhuận gộp, phần tử số và mẫu số lệnh nhau ở chỉ tiêu giá vốn hàng bán. Nếu doanh thu thuần không đổi, giá vốn hàng bán càng thấp thì chỉ tiêu này càng cao và ngược lại, do đó chỉ tiêu này phản ánh đặc thù kinh doanh của các DN hơn là vấn đề kiểm soát chi phí. Đối với DN thương mại, giá vốn hàng bán chủ yếu là giá mua hàng hóa xuất bán nên chỉ tiêu này sẽ khác với DN sản xuất hay DN xây dựng. Chỉ tiêu này đặc biệt quan trọng với các nhà quản trị trong việc điều chỉnh cơ cấu mặt hàng để làm tăng tỷ suất lợi nhuận gộp chung.

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \quad (2.29)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản là chỉ tiêu tổng hợp, đo lường khả năng sinh lời của tài sản, cho biết cứ một trăm đồng tài sản bình quân dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao và ngược lại.

Từ công thức xác định chỉ tiêu ROA ban đầu, khi sử dụng mô hình DuPont công thức sẽ được chuyển hóa bằng cách nhân cả tử số và mẫu số với doanh thu thuần, cụ thể như sau:

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

$$ROA = ROS \times TAT \quad (2.30)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Qua công thức 2.30, ta thấy chỉ tiêu ROA phụ thuộc vào ảnh hưởng của hai nhân tố, đó là: Sức sinh lợi của doanh thu thuần (ROS) và số lần luân chuyển tài sản (TAT). Nhân tố TAT cho biết khả năng tạo doanh thu thuần trong kỳ của tài sản. Số lần luân chuyển tài sản càng lớn chứng tỏ tài sản vận động càng nhanh, lượng doanh thu thuần tạo ra càng nhiều, DN càng có điều kiện để tăng lợi nhuận. Nhân tố ROS cho biết trong một đồng doanh thu thuần có bao nhiêu phần là lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này có trị số càng cao cho thấy chất lượng quản lý chi phí của DN đã được nâng cao, DN đã tiết kiệm được những khoản chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh bao gồm cả chi phí chi trong sản xuất [bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí máy thi công (nếu có đối với DN xây lắp) và chi phí sản xuất chung] và chi phí ngoài sản xuất (bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN). Từ trên, có thể thấy: Để nâng cao trị số của chỉ tiêu ROA cần phải đẩy mạnh hai nhân tố ở vế bên phải của phương trình, đó là số lần luân chuyển tài sản và sức sinh lợi của doanh thu thuần. Nói cách khác, trị số của chỉ tiêu ROA có thể được cải thiện bằng một trong các cách sau:

Đẩy mạnh số lần luân chuyển tài sản hay nâng cao hiệu năng hoạt động.

Cải thiện sức sinh lợi của doanh thu thuần hay nâng cao hiệu quả hoạt động.

Kết hợp vừa cải thiện cả số lần luân chuyển tài sản lẫn sức sinh lợi của doanh thu thuần, hay vừa nâng cao hiệu năng hoạt động lẫn hiệu quả hoạt động.

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \quad (2.31)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu thể hiện khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, cho biết cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Có thể nói, biểu hiện rõ nét và cao độ nhất khả năng sinh lợi của DN là khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu; bởi vì, mọi hoạt động mà DN tiến hành suy cho cùng cũng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả vốn đầu tư của chủ sở hữu. Vì thế, khi đánh giá khái quát khả năng sinh lợi của một DN, các nhà phân tích bao giờ cũng chú trọng trước hết đến khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Thực tế cho thấy, một DN có khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu cao và ổn định, có xu hướng tăng theo thời gian, cổ phiếu của DN đó luôn có giá cao trên thị trường và luôn hấp dẫn các nhà đầu tư.

2.3.3.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh theo kỹ thuật Dupont kết hợp phương pháp loại trừ

Để xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu ROA, tận dụng được những lợi thế của kỹ thuật Dupont, các nhà phân tích sử dụng kỹ thuật kết hợp giữa Dupont với kỹ thuật loại trừ (cụ thể là kỹ thuật số chênh lệch). Theo đó, sau khi biến đổi công thức gốc của ROA trên cơ sở Dupont, các nhà phân tích sẽ sắp xếp lại trật tự các nhân tố theo kỹ thuật loại trừ, nghĩa là: $ROA = TAT \times ROS$

Từ đây, ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của ROA sẽ xác định theo kỹ thuật loại trừ (dạng số chênh lệch). Cụ thể:

Xét ảnh hưởng của nhân tố TAT: $(TAT_1 - TAT_0) \times ROS_0$

Xét ảnh hưởng của nhân tố ROS: $TAT_1 \times (ROS_1 - ROS_0)$

Dựa trên kết quả phân tích các nhân tố ảnh hưởng, ta tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố lại rồi từ đó rút ra nhận xét, kết luận và đưa ra kiến nghị nhằm cải thiện khả năng sinh lợi của tổng tài sản.

Từ công thức xác định chỉ tiêu ROE ban đầu, khi sử dụng mô hình Dupont công thức sẽ được chuyển hóa bằng cách nhân cả tử số và mẫu số với tổng tài sản bình quân và doanh thu thuần, cụ thể như sau:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Trong đó, tổng tài sản bình quân/vốn chủ sở hữu bình quân chính là chỉ tiêu “đòn bẩy tài chính bình quân”. Do vậy, công thức trên có thể viết lại như sau:

$$ROE = ROS \times TAT \times AFL \quad (2.32)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Qua công thức, ta thấy chỉ tiêu ROE phụ thuộc vào ảnh hưởng của ba nhân tố, đó là: AFL, TAT và ROS. Để nâng cao trị số của chỉ tiêu ROE ta cần phải đẩy mạnh ba nhân tố ảnh hưởng ở vế bên phải của phương trình, đó là nhân tố AFL, nhân tố TAT và nhân tố ROS. Nói cách khác, trị số của chỉ tiêu ROE có thể được cải thiện bằng một trong các cách sau:

- ♣ Sử dụng nợ vay nhiều hơn để tài trợ cho hoạt động kinh doanh hay nâng cao đòn bẩy tài chính.
- ♣ Cải thiện số lần luân chuyển tài sản hay nâng cao hiệu năng hoạt động.
- ♣ Cải thiện sức sinh lợi của doanh thu thuần hay nâng cao hiệu quả hoạt động.
- ♣ Kết hợp vừa nâng cao đòn bẩy tài chính cũng như hiệu năng và hiệu quả hoạt động.

Phương trình này còn cho thấy, trong điều kiện môi trường kinh doanh thuận lợi (nền kinh tế đang có chiều hướng tăng trưởng ổn định, tỷ lệ lạm phát thấp...), DN hoạt động có hiệu quả; sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ tốt, việc tăng cường sử dụng đòn bẩy tài chính là hoàn toàn phù hợp. Điều này sẽ càng nâng cao sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu và phát huy tác dụng của “lá chắn thuế” thu nhập DN. Ngược lại khi điều kiện kinh doanh bất lợi (nền kinh tế có xu hướng giảm phát hay tăng trưởng “âm”, tỷ lệ lạm phát cao từ hai con số trở lên...); sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của DN tiêu thụ chậm, DN cần hạn chế sử dụng đòn bẩy tài chính. Việc hạn chế sử dụng đòn bẩy tài chính trong điều kiện này sẽ giúp DN tăng cường độc lập tài chính, giảm thiểu được rủi ro trong kinh doanh.

Khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cần xem xét kỹ lưỡng các nhân tố ảnh hưởng, vì nếu ROS hay TAT cao tác động làm tăng ROE thì thể hiện nội lực của DN tốt, nhưng nếu do AFL tăng thì đơn giản ROE tăng chỉ là do DN sử dụng nợ nhiều hơn, điều này làm tăng ROE nhưng không thể hiện được nội lực của DN tốt hơn.

Kết hợp giữa Dupont với loại trừ, sau khi đã biến đổi ROE theo Dupont, tiến hành sắp xếp lại trật tự, ta có: $ROE = AFL \times TAT \times ROS$

Ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu ROE được xác định theo kỹ thuật số chênh lệch như sau:

- ♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố AFL: $(AFL_1 - AFL_0) \times TAT_0 \times ROS_0$

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố TAT: $AFL_1 \times (TAT_1 - TAT_0) \times ROS_0$

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố ROS: $AFL_1 \times TAT_1 \times (ROS_1 - ROS_0)$

Dựa trên kết quả phân tích các nhân tố ảnh hưởng ở Bước 2, ta tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố lại rồi từ đó rút ra nhận xét, kết luận và đưa ra kiến nghị nhằm cải thiện khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

2.3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

a) Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Để phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản, ta sử dụng chỉ tiêu số vòng quay của tài sản.

$$\text{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}} \quad (2.33)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu số vòng quay tổng tài sản (TAT) cho biết một đồng tài sản bình quân dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Trị số của chỉ tiêu TAT càng lớn, khả năng tạo doanh thu thuần của tài sản càng cao, DN càng có điều kiện để nâng cao khả năng sinh lợi. Ngược lại; trị số của TAT càng nhỏ, khả năng tạo doanh thu thuần của tài sản càng thấp, DN càng ít có điều kiện để nâng cao khả năng sinh lợi.

b) Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Theo Nguyễn Văn Công (2019), các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định bao gồm:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định bình quân}} \quad (2.34)$$

$$\text{Suất hao phí của tài sản cố định} = \frac{\text{Tài sản cố định bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.35)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu Sức sản xuất của tài sản cố định (hay Hiệu suất sử dụng tài sản cố định), cho biết cứ 1 đồng tài sản cố định bình quân dùng trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Do đó nếu chỉ tiêu này càng cao thì hiệu suất sử dụng tài sản cố định càng cao, vốn quay vòng càng nhanh và ngược lại.

Chỉ tiêu Suất hao phí của tài sản cố định là chỉ tiêu nghịch đảo của sức sản xuất của tài sản cố định nên có ý nghĩa ngược lại, cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng tài sản cố định bình quân, do đó chỉ tiêu có giá trị càng nhỏ thì

hiệu suất sử dụng tài sản cố định càng cao và ngược lại.

c) *Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn*

Tài sản ngắn hạn xuất hiện trong nhiều hoạt động của DN từ khâu dự trữ đến sản xuất rồi tiêu thụ dưới nhiều hình thái biểu hiện khác nhau từ thước đo tiền tệ (giá trị) đến thước đo hiện vật. Bởi vậy, cần phải phân tích hiệu năng sử dụng của tài sản ngắn hạn để tìm ra những nguyên nhân và từ đó đề ra những biện pháp thích hợp nhằm nâng cao tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn; là cơ sở góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN.

Các chỉ tiêu thường sử dụng phân tích gồm:

$$\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}} \quad (2.36)$$

$$\text{Hệ số đảm nhiệm của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.37)$$

$$\text{Thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân} \times \text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.38)$$

Hoặc:

$$\text{Thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn}} \quad (2.39)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Số vòng quay của tài sản ngắn hạn (Hay hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn) cho biết 1 đồng tài sản ngắn hạn bình quân dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Do đó chỉ tiêu này càng cao thì hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng lớn và ngược lại.

Chỉ tiêu Hệ số đảm nhiệm của tài sản ngắn hạn (hay suất hao phí của tài sản ngắn hạn) là chỉ tiêu nghịch và có ý nghĩa trái ngược lại so với số vòng quay của tài sản ngắn hạn, cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thuần cần có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn bình quân, do đó chỉ tiêu này càng thấp thì càng tốt và ngược lại.

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn có được thể hiện dưới chỉ tiêu thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn. Nếu thời gian một vòng quay càng ngắn, thì vốn luân chuyển càng nhanh và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng lớn.

Để phân tích sâu hơn thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn, có thể dùng phương pháp loại trừ. Thời gian luân chuyển của tài sản ngắn hạn có thể viết dưới dạng sau:

$$\frac{\text{Thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn}}{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}} = x \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (2.40)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Dựa vào công thức, ta thấy có ba nhân tố ảnh hưởng đến thời gian luân chuyển của tài sản ngắn hạn: Thời gian kỳ nghiên cứu, tài sản ngắn hạn bình quân và doanh thu thuần. Do thời gian kỳ nghiên cứu không đổi nên nhân tố này không ảnh hưởng đến thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn. Nói cách khác, mức ảnh hưởng của nhân tố này bằng không (= 0).

Sử dụng kỹ thuật loại trừ, ta lần lượt xét ảnh hưởng của hai nhân tố này đến sự thay đổi thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn giữa kỳ phân tích với kỳ gốc như sau:

o Ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn bình quân:

Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nhân tố này có mối quan hệ tỷ lệ thuận với thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn

$$\text{Thời gian kỳ nghiên cứu} \times \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_1 - \text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_0}{\text{Doanh thu thuần}_0}$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

o Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần:

Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nhân tố này có quan hệ ngược chiều với thời gian luân chuyển của tài sản ngắn hạn.

$$\text{Thời gian kỳ nghiên cứu} \times \left\{ \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_1}{\text{Doanh thu thuần}_1} - \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_1}{\text{Doanh thu thuần}_0} \right\}$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Sau khi đã lần lượt xem xét cụ thể các nhân tố ảnh hưởng, ta tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố lại rồi từ đó rút ra nhận xét, kết luận và đưa ra kiến nghị nhằm cải thiện tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Đồng thời, phải chỉ rõ mức tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển mà DN tiết kiệm được hay bị lãng phí do tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn thay đổi:

$$\frac{\text{Số vốn lưu động lãng phí (tiết kiệm)}}{\text{Doanh thu thuần}_1} = x \left\{ \frac{\text{Thời gian luân chuyển TSNH}_1}{\text{Thời gian luân chuyển TSNH}_0} \right\}$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Nếu thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn kỳ phân tích nhỏ hơn kỳ gốc chứng tỏ tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn đã được tăng lên. Vì vậy, lượng tài sản ngắn hạn tiết kiệm được do sự thay đổi này đem lại sẽ tương ứng với dấu âm hay nhỏ hơn không (< 0). Nói cách khác, việc sử dụng có hiệu quả tài sản ngắn hạn bằng cách cải thiện tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn sẽ giúp DN tiết kiệm được một lượng tài sản ngắn hạn tương đối và từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngược lại, khi thời gian quay vòng tài sản ngắn hạn kỳ phân tích lớn hơn kỳ gốc chứng tỏ tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn đã giảm đi. Khi đó DN sẽ bị lãng phí tương đối một lượng tài sản ngắn hạn và kết quả tính toán lúc này tương ứng với dấu dương hay lớn hơn không (> 0).

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

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, theo Nguyễn Văn Công (2019), các công thức có thể sử dụng:

$$\frac{\text{Số vòng quay}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCSH bình quân}} \quad (2.41)$$

$$\frac{\text{Thời gian một vòng quay VCSH}}{\text{quay VCSH}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay VCSH}} \quad (2.42)$$

(Nguồn: Nguyễn Văn Công, 2019)

Chỉ tiêu số vòng quay VCSH cho biết với một đồng VCSH sử dụng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao thì càng tốt và ngược lại.

2.3.4. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Mục đích: Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của DN giúp các đối tượng quan tâm biết được những nguyên nhân, tác động ảnh hưởng đến tình hình tăng giảm vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền trong kỳ.

Chỉ tiêu: Khi phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ sử dụng chỉ tiêu: Lưu chuyển tiền thuần trong năm, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư và lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính. Chỉ tiêu này bị tác động bởi 3 hoạt động chủ yếu như hoạt động SXKD chính, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính.

Lưu chuyển tiền thuần của từng hoạt động = Tổng dòng tiền thu vào trong kỳ - Tổng dòng tiền chi ra trong kỳ

Hoặc:

Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ = Lưu chuyển tiền thuần của hoạt động kinh doanh + Lưu chuyển tiền thuần của hoạt động đầu tư + Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính

Lưu chuyển tiền thuần của từng hoạt động = Dòng tiền thu vào của từng hoạt động - Dòng tiền chi ra của từng hoạt động

Phương pháp phân tích được thực hiện đơn giản, sử dụng chủ yếu là phương pháp so sánh giữa kỳ gốc và kỳ phân tích của các chỉ tiêu về lưu chuyển tiền thuần của từng hoạt động. Lưu chuyển tiền thuần trong năm có thể âm, dương hoặc bằng 0. Với mỗi trường hợp âm, dương hay bằng 0 là ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực khác nhau.

Việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp cho các nhà phân tích thông tin về các khoản thu tiền mặt và thanh toán tiền mặt của DN nhằm phục vụ cho việc vận hành, đầu tư và tài trợ; đánh giá sự chuyển động của dòng tiền hay còn được gọi là ngân sách để xác định các mô hình thu chi trong doanh nghiệp; đánh giá được sự thịnh vượng hay khó khăn về dòng vốn của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Kết luận chương 2

Chương 2 tác giả đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về Phân tích BCTC DN trên ba nội dung lớn, gồm: Hệ thống BCTC, phương pháp phân tích BCTC, nội dung phân tích BCTC.

Hệ thống BCTC của DN gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh BCTC, với các phương pháp phân tích chủ yếu như phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp Dupont và đồ thị.

Nội dung phân tích BCTC được tác giả trình bày gồm: Phân tích cấu trúc tài chính, phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán, phân tích hiệu quả kinh doanh, phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bộ khung lý thuyết này sẽ là cơ sở để tác giả tiến hành phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trong Chương 3.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT BẢO NGỌC

3.1. Tổng quan về Công ty

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

Bánh Bảo Ngọc - thương hiệu đã rất quen thuộc, gần gũi với người dân Hà Thành không chỉ đơn giản là xuất hiện đầu tiên trên thị trường bánh ngọt từ những năm 80 của thế kỷ trước mà còn gắn bó với thực khách qua hương vị đặc trưng của thương hiệu này mang lại.

Quá trình hình thành và phát triển:

Năm 1986: Thành lập tiệm bánh ngọt Bảo Ngọc tại phố Trần Bình Trọng, phường Hai Bà Trưng, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Gian đoạn 1987 - 1988 dời địa chỉ tới số 250 Hàng Bông, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Giai đoạn 1989 - 1991: Chuyển đổi từ tiệm bánh sang cơ sở sản xuất bánh ngọt Bảo Ngọc tại số 82 Lý Thường Kiệt, Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Giai đoạn 1991 - 1993 dời địa chỉ tới số 96 Hai Bà Trưng, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Năm 1994 chuyển đổi thành DN tư nhân Bánh cao cấp Bảo Ngọc.

Giai đoạn 2004 – 2011: Mở rộng nhà máy về khu công nghiệp Từ Liêm, Hà Nội và đầu tư dây chuyền công nghệ của Đài Loan để đáp ứng nhu cầu của thị trường về chất lượng và sản lượng.

Tháng 7 năm 2012 thành lập Công ty cổ phần Bảo Ngọc Akito với thương hiệu bánh Bảo Ngọc.

Tháng 02 năm 2017 đổi tên Công ty thành CTCP Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc.

Năm 2017 Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc tiếp tục chuyển nhà máy về Cụm Công nghiệp Di Trạch với quy mô hơn 4.000 m². Thương hiệu bánh ngọt Bảo Ngọc nhiều năm liền được người tiêu dùng bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao và được thị trường ghi nhận là "bánh của mọi nhà".

Ngày 24 tháng 05 năm 2018, Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc đã được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận trở thành Công ty đại chúng theo công văn số 3284/UBCK-GSĐC.

Ngày 25/01/2019, Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc đã được Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 06/2019/GCNCP – VSD với số lượng chứng khoán đăng ký là 8.000.000 cổ phiếu và mã chứng khoán: BNA

3.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Ngành nghề kinh doanh:

Sản xuất các loại bánh từ bột;

Sản xuất ca cao, sôcôla và mứt kẹo;

Sản xuất mì ống, mì sợi và sản phẩm tương tự;

Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn;

Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp;

Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh;

Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới,..);

Dịch vụ phục vụ đồ uống (không bao gồm kinh doanh quán Bar, Karaoke, vũ trường);

Đặc thù của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc ảnh hưởng đáng kể đến việc phân tích BCTC của Công ty:

Ngành nghề kinh doanh:

Bảo Ngọc hoạt động trong ngành sản xuất và đầu tư, đặc biệt là trong lĩnh vực thực phẩm và bánh kẹo. Đặc thù của ngành này là có tính cạnh tranh cao, biên lợi nhuận có thể thay đổi theo giá nguyên liệu đầu vào, và nhu cầu tiêu dùng có thể biến động theo mùa. Vì vậy, khi phân tích BCTC, cần chú ý đến tỷ suất lợi nhuận gộp và các chi phí biến đổi như chi phí nguyên vật liệu và lao động.

Tính mùa vụ:

Ngành thực phẩm, đặc biệt là bánh kẹo, thường có tính mùa vụ rõ rệt, với doanh thu và lợi nhuận cao vào các dịp lễ Tết. Điều này ảnh hưởng đến dòng tiền và lợi nhuận theo quý, vì vậy khi phân tích cần phải so sánh giữa các kỳ cùng kỳ năm trước để thấy rõ xu hướng.

Nguồn cung cấp nguyên liệu:

Bảo Ngọc có thể phụ thuộc vào nguồn cung cấp nguyên liệu từ trong nước hoặc nhập khẩu, và giá cả nguyên liệu thường bị ảnh hưởng bởi biến động thị trường. Do đó, biến động chi phí nguyên liệu sẽ tác động trực tiếp đến giá vốn hàng bán và lợi nhuận gộp. Phân tích cần tập trung vào việc đánh giá rủi ro liên quan đến nguồn cung cấp và cách mà Công ty quản lý các rủi ro này.

Chiến lược marketing và phân phối:

Bảo Ngọc có thể đầu tư mạnh vào marketing và xây dựng thương hiệu để tăng thị phần, điều này có thể làm tăng chi phí bán hàng và quản lý DN. Khi phân tích, cần xem xét hiệu quả của các khoản chi này bằng cách so sánh tỷ lệ chi phí marketing với tăng

trường doanh thu.

3.1.3. Hệ thống báo cáo kế toán của Công ty

Hệ thống BCTC của Công ty tuân theo quy định tại TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, các BCTC được thu thập trên website của Công ty, đã được đóng dấu kiểm toán nên đảm bảo độ tin cậy khi phân tích. Cụ thể gồm:

BCĐKT (mẫu B01-DN): Mô tả về tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty tại thời điểm báo cáo.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (mẫu B02-DN): Mô tả về tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Công ty trong một kỳ kế toán.

BCLCTT (mẫu B01-DN): Mô tả về tình hình dòng tiền từ HĐKD, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính của Công ty trong một kỳ kế toán.

Thuyết minh BCTC (mẫu B09-DN): Cung cấp số liệu chi tiết hơn cho các khoản mục trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh.

Ngoài ra còn nhiều tài liệu khác phục vụ cho việc phân tích BCTC như: Báo cáo thường niên, báo cáo tình hình quản trị, nghị quyết của ĐHĐCĐ, nghị quyết của HĐQT, sổ kế toán chi tiết. Các dữ liệu này được thu thập trên website cafef và vietstock.

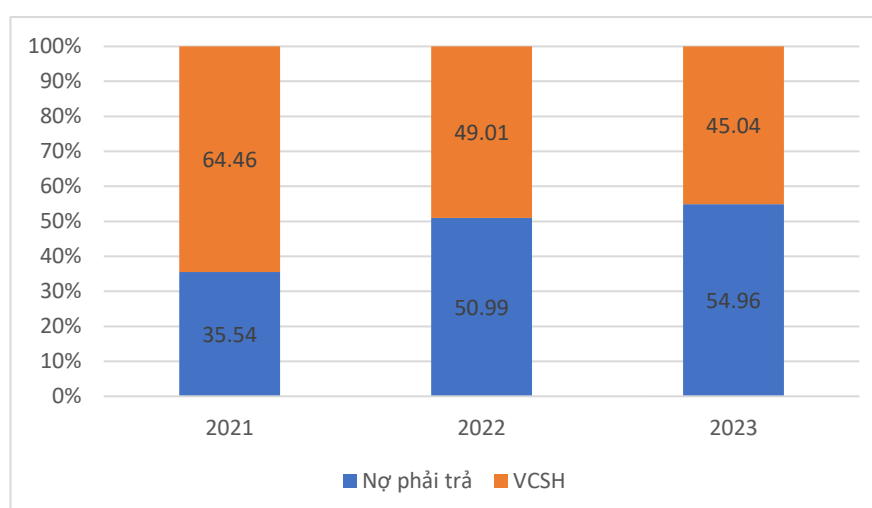
3.2. Phân tích báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc

3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Cấu trúc tài chính của Công ty gồm cơ cấu vốn, cơ cấu tài sản và mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn.

3.2.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Để phân tích cơ cấu nguồn vốn, ta dùng bảng số liệu tại Phụ lục 3.1 và Hình 3.1.



(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của BNA giai đoạn 2021-2023)

Hình 3.1. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023

Đánh giá chung:

Tổng nguồn vốn của Công ty có xu hướng tăng mạnh, cụ thể tổng nguồn vốn cuối năm 2021 đạt 577.416 triệu đồng, sau đó lần lượt tăng 52,40% vào cuối năm 2022 và 21,49% vào cuối năm 2023. Trong tổng nguồn vốn, nợ phải trả và vốn chủ sở hữu đều tăng. Cụ thể:

Tổng nợ phải trả đang có xu hướng tăng mạnh, cuối năm 2022 tăng 243.562 triệu đồng, đến cuối năm 2023 tăng 138.868 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 30,95%. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tổng nợ phải trả tăng là do trong năm Công ty đã vay nợ các Ngân hàng để bổ sung nguồn vốn kinh doanh, mở rộng sản xuất.

Xét trong nợ phải trả, Công ty sử dụng cả nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, nhưng chủ yếu là nợ ngắn hạn. Nếu như cuối năm 2021 nợ ngắn hạn là 194.218 triệu đồng, chiếm 33,64% tổng nguồn vốn, thì đến cuối năm 2022 nợ ngắn hạn tăng mạnh 246.515 triệu đồng, tốc độ tăng 126,93%, tỷ trọng chiếm 50,08% trong nguồn vốn. Đến cuối năm 2023 nợ phải trả vẫn tăng mạnh 32,00%, tỷ trọng đạt 54,42%. Điều này cho thấy chiến lược của Công ty là tăng nợ ngắn hạn, điều này sẽ giúp giảm chi phí sử dụng vốn, tuy nhiên sẽ làm giảm khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty.

Về nợ dài hạn, xu hướng biến động ngược lại so với nợ ngắn hạn. Nếu như cuối năm 2021 nợ dài hạn là 10.971 triệu đồng, tỷ trọng 1,90% tổng nguồn vốn thì đến cuối năm 2022 nợ dài hạn giảm mạnh 2.954 triệu đồng, tốc độ giảm 26,93%, tỷ trọng chiếm 0,91% so với tổng nguồn vốn. Đến cuối năm 2023 nợ dài hạn giảm mạnh 27,15% làm cho tỷ trọng giảm còn 0,55% tổng nguồn vốn. Việc giảm nợ dài hạn sẽ làm giảm chi phí sử dụng vốn, tuy nhiên cơ cấu nguồn vốn thiếu ổn định hơn.

Xét các khoản mục chủ yếu trong nợ ngắn hạn ta thấy:

- Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn chiếm khá lớn trong nợ ngắn hạn và tăng mạnh, tỷ trọng đạt 23,34% cuối năm 2021 ứng với số tiền 134.743 triệu đồng. Đến cuối năm 2022 tăng mạnh 191.425 triệu đồng hay tăng 142,07% và đến cuối năm 2023 tăng mạnh 38,85%, đạt 452.883 triệu đồng. Các khoản vay ngắn hạn của Công ty chủ yếu dùng để bổ sung vốn lưu động trong năm 2022 và 2023. Trong năm 2022 Công ty có vay một số tiền khá lớn là 148.894 triệu đồng từ ngân hàng TNHH MTV Hong Leong Việt Nam, 120.000 triệu đồng từ ngân hàng TNHH MTV Woori Việt Nam chi nhánh Bắc Ninh, 129.980 triệu đồng từ ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam, 291.745 triệu đồng từ ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. Trong năm 2023 Công ty tiếp tục vay khá lớn của một số ngân hàng như Ngân hàng TMCP Quân đội (40.000 triệu đồng), ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (40.275 triệu đồng), ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (72.733 triệu đồng).

- Khoản mục Phải trả người bán ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá lớn trong nợ ngắn hạn. Cụ thể cuối năm 2021 khoản mục này có giá trị là 31.819 triệu đồng, chiếm 5,51% tổng nguồn vốn. Cuối năm 2022 số nợ phải trả người bán tăng mạnh 20.826 triệu đồng, tốc độ tăng 65,45% và chiếm 5,98% tổng nguồn vốn. Cuối năm 2023 khoản mục này tăng mạnh 72,89%, tỷ trọng chiếm 8,51% tổng nguồn vốn. Việc chiếm dụng vốn từ người bán giúp Công ty giảm chi phí sử dụng vốn, tuy nhiên nguồn vốn này không ổn định, thời hạn ngắn, đồng thời nếu chiếm dụng trong thời gian dài sẽ làm giảm uy tín của Công ty. Một số người bán Công ty chiếm dụng vốn lớn trong năm 2023 như Công ty TNHH Đầu tư và thương mại Hà Lan (7.558 triệu đồng), Công ty Cổ phần sản xuất bao bì Tây Đô (1.251 triệu đồng), Công ty TNHH CJ FOOD Việt Nam (1.110 triệu đồng).

Ngoài chiếm dụng vốn từ người bán, Công ty còn chiếm dụng vốn từ các đối tượng khác như người lao động (thể hiện dưới dạng khoản phải trả người lao động) và Nhà nước (thể hiện dưới dạng Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước). Đối với khoản phải trả người lao động, ta thấy khoản mục này khá nhỏ, chỉ dao động ở mức 2-3 tỷ đồng, chiếm khoảng 0,3-06% tổng vốn. Các khoản chiếm dụng vốn Nhà nước lớn hơn, thể hiện qua khoản mục thuế và các khoản phải nộp Nhà nước cuối năm 2021 là 19.782 triệu đồng, tỷ trọng 3,43% nguồn vốn. Cuối năm 2022 các khoản phải nộp Ngân sách tăng lên là 16.237 triệu đồng và năm 2023 là 24.895 triệu đồng, chiếm 2,33% tổng nguồn vốn. Điều này cho thấy Công ty đã tích cực chiếm dụng vốn từ Ngân sách hơn.

Trong nợ ngắn hạn còn có một số khoản mục khác như Chi phí phải trả ngắn hạn, Phải trả ngắn hạn khác, Quỹ khen thưởng, phúc lợi nhưng tỷ trọng nhỏ, biến động không đáng kể.

Đối với nợ dài hạn, khoản mục này tỷ trọng đang có xu hướng giảm như trên đã phân tích, trong nợ dài hạn, toàn bộ là khoản mục Vay và nợ thuê tài chính dài hạn. Khoản mục này giảm mạnh, từ 10.971 tỷ cuối năm 2021, chiếm 1,90% tổng vốn, sau đó giảm còn 5.840 tỷ cuối năm 2023, chiếm 0,55% tổng vốn. Công ty vay dài hạn một số ngân hàng như ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (5.747 triệu đồng), Ngân hàng TNHH MTV Shinnhan Việt Nam (93 triệu đồng).

Trong vốn chủ sở hữu, khoản mục vốn góp chiếm khá lớn, đây chính là mệnh giá của số cổ phiếu đã phát hành. Khoản mục này có giá trị là 200.000 triệu đồng cuối năm 2021. Đến cuối năm 2022 và 2023 khoản mục này tăng lên thành 249.999 triệu đồng do Công ty phát hành thêm vốn chủ sở hữu, chiếm 23,38% tổng vốn cuối năm 2023.

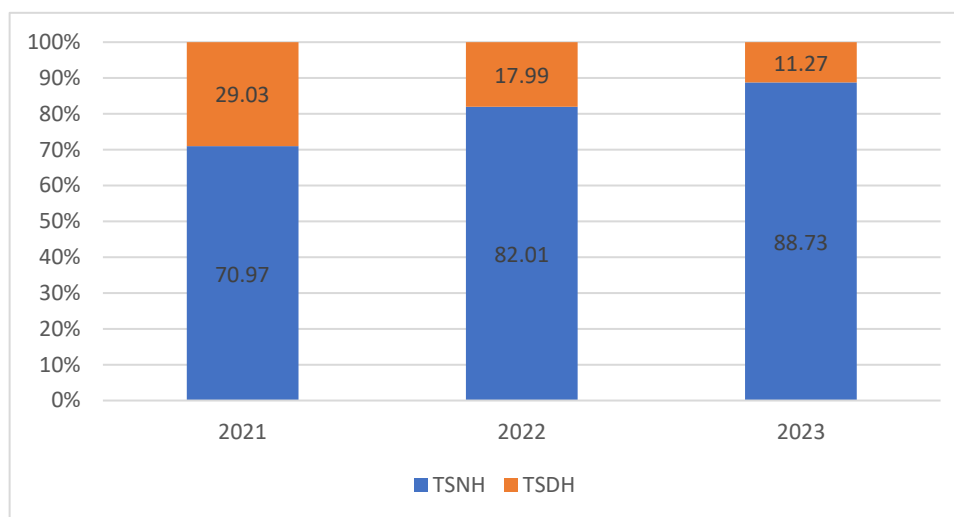
Ngoài ra, do cổ phiếu của Công ty được giá khi phát hành nên khoản mục thặng dư vốn cổ phần khá lớn, đạt 79.978 triệu đồng cuối năm 2023.

Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty còn được bổ sung khá nhiều thông qua lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Cuối năm 2021 khoản mục này là 84.275 triệu đồng, chiếm 14,60% nguồn vốn. Cuối năm 2022 tăng lên là 91.949 triệu đồng, tỷ trọng là 10,45% và cuối năm 2023 tăng mạnh, đạt 137.173 triệu đồng, chiếm 12,83% tổng vốn. Điều này cho thấy chính sách cổ tức của Công ty là thiên về giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư. Việc sử dụng lợi nhuận giữ lại sẽ giảm chi phí phát hành cổ phiếu thường mới, đồng thời thể hiện được tình hình kinh doanh của Công ty tốt.

Qua phân tích, ta thấy cơ cấu nguồn vốn của Công ty trong giai đoạn 2021-2023 đã hợp lý với ngành nghề kinh doanh. Công ty đang huy động mạnh nợ ngắn hạn để bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.2.1.2. Phân tích cơ cấu tài sản

Để phân tích cơ cấu tài sản, tác giả sử dụng bảng phân tích (Phụ lục 3.2).



(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của BNA giai đoạn 2021-2023)

Hình 3.2. Cơ cấu tài sản của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023

Tổng tài sản cuối năm 2022 tăng 302.589 triệu đồng so với thời điểm cuối năm 2021, tương ứng tăng 52,40% do Công ty thực hiện đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Đến cuối năm 2023 tổng tài sản tăng 189.138 triệu đồng, điều này cho thấy quy mô tài sản của Công ty tăng. Trong cơ cấu tài sản, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của Công ty, trong đó chủ yếu là hàng tồn kho, phù hợp với một DN sản xuất bán lẻ.

Xét các khoản mục chủ yếu trong TSNH:

- Về tiền và các khoản tương đương tiền, có xu hướng tăng giảm không rõ rệt, còn biến động và chiếm vừa phải trong TSNH. Cụ thể cuối năm 2021 Công ty nắm giữ tiền

là 55.373 triệu đồng, chiếm 9,59% tổng TS. Cuối năm 2022 tiền giảm mạnh 83,01%, còn 9.407 triệu đồng và chiếm 1,07% tổng TS. Sở dĩ năm này tiền và tương đương tiền giảm mạnh là do Công ty có giảm khoản tiền gửi không kỳ hạn từ 45.401 triệu đồng xuống còn 1.418 triệu đồng.

Đến cuối năm 2023 tiền tăng mạnh 643,83%, nên tỷ trọng tăng lên thành 6,54% tổng TS. Nguyên nhân là do trong năm Công ty có khoản tương đương tiền là 50.120 triệu đồng. Điều này thể hiện Công ty chú trọng đến khả năng thanh toán tức thời, đồng thời cũng giúp Công ty có thêm một khoản lãi đầu tư tài chính.

- Đối với khoản mục đầu tư tài chính ngắn hạn, mặc dù chiếm tỷ trọng không cao trong tổng TS nhưng đang tăng mạnh, thể hiện Công ty chú trọng hơn đến đầu tư tài chính. Cụ thể đầu tư chứng khoán ngắn hạn cuối năm 2021 là 362 triệu đồng, khá thấp, chỉ chiếm 0,06% TS nhưng đến cuối năm 2023 đầu tư chứng khoán ngắn hạn tăng lên thành 24.000 triệu đồng, chiếm đến 2,24% TS, trong đó toàn bộ là các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn. Cụ thể cuối năm 2023 Công ty có một số khoản đầu tư ngắn hạn như tiền gửi có kỳ hạn 6 đến 12 tại ngân hàng TNHH MTV HongLeong là 14 tỷ đồng, tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng là 5 tỷ đồng và tại Ngân hàng TMCP Quân Đội là 5 tỷ đồng.

- Đối với các khoản phải thu ngắn hạn, đây là khoản mục chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng TS và đang tăng mạnh. Cuối năm 2021 giá trị khoản mục này là 138.641 triệu đồng, chiếm 24,01% tổng TS. Cuối năm 2022 khoản mục này tăng mạnh 96,97% và đến cuối năm 2023 lại tăng mạnh 50,05%, chiếm đến 38,33% tổng TS. Cuối năm 2023 các khoản phải thu từ một số khách hàng lớn như Công ty CP dịch vụ thương mại tổng hợp Wincommerce là 4.121 triệu đồng, Công ty HAYAT là 15.729 triệu đồng, Công ty BALTIC GATE TERMINAL là 20.017 triệu đồng, Công ty cổ phần Goodchoice Việt Nam là 11.758 triệu đồng.

- Đối với hàng tồn kho, do đặc trưng là DN sản xuất, nên giá trị hàng tồn kho khá lớn. Cụ thể cuối năm 2021 là 203.065 triệu đồng, chiếm 35,17% và đến cuối năm 2023 là 438.414 triệu đồng, chiếm 41,01%. Trong hàng tồn kho chủ yếu vẫn là giá trị nguyên vật liệu, chiếm đến hơn 50% trong hàng tồn kho, còn lại là giá trị thành phẩm và hàng hóa, chiếm khoảng hơn 40% giá trị hàng tồn kho.

- Các khoản mục TSNH khác chiếm tỷ trọng cũng nhỏ, chỉ khoảng 1-2% tổng TS, không đáng kể.

Đối với khoản mục TSDH, chủ yếu là TSCĐ do Công ty là DN sản xuất.

- Xét khoản mục TSCĐ, phần lớn là TSCĐ hữu hình, chiếm đến 8-21% tổng TS nhưng lại đang giảm dần. Cuối năm 2021 TSCĐ hữu hình là 139.949 triệu đồng, chiếm

24,24% giá trị TS, đến cuối năm 2022 khoản mục này giảm 5,66% và đến cuối năm 2023 tiếp tục giảm 27,41%, còn 95.833 triệu đồng, chiếm 9,32% TS. Điều này cho thấy Công ty chưa chú trọng đến đầu tư, đổi mới và nâng cấp TSCĐ. Nguyên nhân là do Công ty đã bán hoặc thanh lý các tài sản cố định không còn sử dụng hoặc không hiệu quả. Ngoài ra, Công ty không đầu tư thêm vào tài sản cố định, mà chỉ sử dụng tài sản hiện có, giá trị tài sản cố định sẽ giảm dần theo thời gian do khấu hao.

- Các khoản mục khác trong TSDH không đáng kể.

Qua phân tích nhìn chung ta thấy kết cấu tài sản đã hợp lý, tuy nhiên Công ty cần giảm bớt lượng hàng tồn kho lưu trữ và tăng cường thu nợ khách hàng.

3.3.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản

Để phân tích mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản, ta lập bảng số liệu (Phụ lục 3.3):

So sánh các chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản của Công ty và các DN khác cùng ngành, TB ngành cuối năm 2023 như sau:

Bảng 3.1. So sánh chỉ tiêu mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

ĐVT: Lần

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Hệ số nợ so với tài sản	0,55	0,59	0,45	0,61	0,58
2. Hệ khả năng thanh toán tổng quát	1,82	1,69	2,22	1,64	1,72
3. Hệ số tài trợ	0,45	0,41	0,55	0,39	0,42

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Hệ số nợ so với tài sản của Công ty tăng dần qua các năm. Nếu như cuối năm 2021 là 0,36 lần, thì đến cuối năm 2022 tăng 0,15 lần, tốc độ tăng 43,50%, đạt 0,51 lần và cuối năm 2023 tăng nhẹ 7,78%, đạt 0,55 lần. Nguyên nhân tăng của hệ số nợ như trên đã phân tích, do Công ty mở rộng vay vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh.

Khi so với các DN cùng ngành, cùng quy mô, ta thấy hệ số nợ của Công ty khá thấp, thấp hơn so với TB ngành (0,58) và thấp hơn so với các DN so sánh, chỉ cao hơn so với BCF (0,45 lần). Điều này cho thấy Công ty sử dụng ít nợ hơn cho hoạt động kinh doanh.

Điều này còn được thể hiện qua hệ số khả năng thanh toán tổng quát của Công ty cao hơn so với TB ngành ($1,82 > 1,72$) và hệ số tài trợ cũng cao hơn TB ngành ($0,45 > 0,42$).

3.2.2. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ

* Về công nợ phải thu khách hàng

Để phân tích công nợ phải thu khách hàng, ta tính toán và lập bảng số liệu (Phụ lục 3.4):

So sánh các chỉ tiêu phản ánh thời gian thu hồi tiền hàng của Công ty và các DN khác cùng ngành, TB ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.2. So sánh các chỉ tiêu phản ánh công nợ phải thu khách hàng của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Thời gian thu hồi tiền hàng (ngày)	45,97	40	44	47	43
2. Số lần thu hồi tiền hàng (vòng)	7,94	9,13	8,30	7,77	8,49

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua bảng số liệu cho thấy thời gian thu hồi tiền hàng của Công ty có xu hướng tăng lên, thấp nhất vào năm 2021. Cụ thể ta thấy năm 2021 có thời gian thu hồi tiền hàng là 16,38 ngày, chỉ tiêu hai năm sau đó tăng lên, lần lượt là 39,27 và 45,97 ngày. Nguyên nhân chính là doanh thu thuần tăng chậm hơn nợ phải thu bình quân. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ chưa tốt.

Chỉ tiêu số lần thu hồi tiền hàng biến động ngược chiều so với thời gian thu hồi tiền hàng. Nếu như năm 2021 nợ phải thu khách hàng quay được 22,29 vòng thì đến năm 2022 con số này còn 9,29 vòng và năm 2023 là 7,94 vòng.

Khi so sánh với trung bình ngành, dễ dàng nhận thấy được hạn chế của Công ty, thời gian thu hồi tiền hàng khá cao, cao hơn bình quân ngành khoảng 3 ngày và chỉ thấp hơn NAF (47)

* Về công nợ phải trả người bán

Để phân tích công nợ phải trả người bán ta tính toán và lập bảng số liệu (PL 3.5):

So sánh các chỉ tiêu phản ánh thời gian thanh toán tiền hàng của Công ty và các DN khác cùng ngành, TB ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.3. So sánh các chỉ tiêu phản ánh công nợ phải trả người bán của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Thời gian thanh toán tiền hàng (ngày)	20,65	27	31	35	33
2. Số lần thanh toán tiền hàng (vòng)	17,68	13,52	11,77	10,43	11,06

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua bảng số liệu cho thấy thời gian thanh toán tiền hàng của Công ty thấp và có xu hướng tăng. Nếu như năm 2021 Công ty mất 15,70 ngày để trả tiền nhà cung cấp, thì con số này năm 2022 tăng lên là 18,10 ngày, và tăng nhẹ lên thành 20,65 ngày vào năm 2023. Nguyên nhân chính là do nợ phải trả người bán tăng mạnh hơn giá vốn hàng bán.

Điều này còn được tái khẳng định thông qua chỉ tiêu Số lần thanh toán tiền hàng, khi đạt trị số cao nhất là 23,24 vòng vào năm 2021.

Khi so sánh với TB ngành ta thấy Công ty chỉ mất trung bình 20,65 ngày để trả nợ người bán. So sánh với các DN cùng quy mô cũng thấy Công ty mất ít thời gian trả nợ hơn. Điều này càng khẳng định rằng Công ty ít chiếm dụng nhiều vốn của người bán. Chiến lược này giúp Công ty tăng cường uy tín trên thương trường nhưng cũng mất đi một lượng vốn có thể chiếm dụng.

3.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

a) Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Để phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn, ta lập bảng các chỉ tiêu (Phụ lục 3.6):

So sánh các chỉ tiêu phản ánh tính cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn của Công ty và các DN khác cùng ngành, TB ngành cuối năm 2023 như sau:

Bảng 3.4. So sánh các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

ĐVT: Lần

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TBN
1. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	1,63	1,61	1,78	2,01	1,68
2. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,88	1,57	1,46	1,64	1,51
3. Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,12	0,20	0,28	0,37	0,29

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua bảng phân tích cho thấy các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng trong giai đoạn 2021-2023. Cụ thể:

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty cuối năm 2021 khá cao, đạt 2,11 lần, nhưng đến cuối năm 2022 giảm mạnh 22,40%, chỉ còn 1,64 lần và cuối năm 2023 giảm còn 1,63 lần. Chỉ tiêu này vẫn cao hơn 1 lần nên đảm bảo cân bằng tài chính, nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với trung bình ngành là 1,68 lần. Nguyên nhân chính là do nợ ngắn hạn vẫn còn lớn, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng TSNH chưa tốt.

Tương tự, hệ số khả năng thanh toán nhanh cũng khá cao vào cuối năm 2021 với trị số là 1,06 lần, nhưng giảm mạnh 0,34 lần nên cuối năm 2022 trị số chỉ còn 0,72 lần.

Và đến cuối năm 2023 tăng 21,68%, đạt 0,88 lần. Chỉ tiêu này của Công ty khá thấp, so với TB ngành là 1,51 lần thì Công ty chỉ gần bằng 1 nửa.

Cuối cùng, Hệ số khả năng thanh toán tức thời khá thấp, giảm từ 0,29 lần xuống 0,12 lần trong giai đoạn 2021-2023 và thấp hơn so với các DN cùng ngành, cho thấy Công ty chưa đảm bảo khả năng thanh toán tức thời. Nguyên nhân chính là do 2 năm gần đây nợ ngắn hạn tăng khá mạnh.

Qua phân tích cho thấy khả năng thanh toán của Công ty chưa cao và đang giảm dần.

b) Phân tích khả năng thanh toán dài hạn

** Phân tích khả năng thanh toán dài hạn*

Để tích khả năng thanh toán dài hạn, ta sử dụng các chỉ tiêu trong bảng tính (Phụ lục 3.7):

So sánh các chỉ tiêu phản ánh *khả năng thanh toán dài hạn* của Công ty và các DN khác cùng ngành, TB ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.5. So sánh các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán nợ dài hạn của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

ĐVT: Lần

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Hệ số nợ	0,55	0,59	0,45	0,61	0,58
2. Hệ số nợ phải trả/ VCSH	1,22	1,44	0,82	1,56	1,38

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua bảng số liệu cho thấy nợ phải trả của Công ty đang có xu hướng tăng dần. Cuối năm 2022 nợ phải trả tăng mạnh 118,70%, trong khi vốn chủ sở hữu tăng nhẹ 15,86% đã làm cho hệ số nợ tăng 0,15 lần đạt 0,51 lần và hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu tăng lên là 1,04 lần. Đến cuối năm 2023 nợ phải trả tăng khá mạnh 30,95%, trong khi đó vốn chủ sở hữu vẫn tăng nhẹ 11,66%, nên đã làm hệ số nợ tiếp tục tăng, đạt 0,55 lần và hệ số nợ phải trả/ vốn chủ sở hữu cũng tăng lên là 1,22 lần vào năm 2023. Điều này cho thấy mức độ rủi ro tài chính của Công ty tăng.

Bên cạnh đó thì khả năng thanh toán tổng quát của Công ty khá lớn và ngày càng giảm, thấp nhất là 1,82 lần cuối năm 2023 và cao nhất đạt 2,81 lần cuối năm 2021, điều này cho thấy Công ty có đủ khả năng thanh toán tổng quát.

Bên cạnh đó do nợ dài hạn giảm mạnh hơn TSDH nên hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn của Công ty cao và tăng mạnh, đạt 15,28 lần cuối năm 2021 và hai năm sau lần lượt tăng lên là 19,75 lần và 20,63 lần.

So với mức trung bình ngành thì hệ số nợ của Công ty vẫn thấp hơn khi các DN

bình quân ngành sử dụng khoảng 58% nợ, còn của Công ty chỉ là 24% nợ.

** Phân tích khả năng thanh toán lãi vay*

Để phân tích khả năng thanh toán lãi vay, ta xét bảng số liệu (Phụ lục 3.8):

Qua bảng số liệu cho thấy hệ số khả năng thanh toán lãi vay của Công ty có giảm mạnh. Năm 2023 do chi phí lãi vay khá lớn, lên tới 33.563 trđ nên khả năng thanh toán lãi vay chỉ là 2,77 lần, trong khi đó năm 2021 là 10,80 lần. Mặc dù chỉ tiêu này giảm mạnh tuy nhiên vẫn lớn hơn 1 lần nên đảm bảo khả năng thanh toán lãi vay.

3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

3.2.3.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh được đo bằng tỷ số tương quan giữa kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào, do đó để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh, ta xem xét một số chỉ tiêu như tỷ suất lợi nhuận thuần, tỷ suất lợi nhuận gộp... thông qua bảng số liệu (Phụ lục 3.9):

So sánh với các DN cùng quy mô và trung bình ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.6. So sánh các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Công ty với các DN cùng ngành năm 2023

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. ROS (%)	3,20	5,44	6,34	6,01	6,12
2. Tỷ suất lợi nhuận gộp (%)	11,37	12,35	13,55	14,04	13,67
3. ROA (%)	4,70	6,74	7,56	7,88	7,61
4. ROE (%)	10,04	13,57	14,35	15,60	14,98

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua Bảng 3.6 cho thấy các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của Công ty có dấu hiệu giảm dần.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận thuần năm 2021 là 6,58%, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần có được, sau khi trừ đi chi phí thì còn lại 6,58 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2022 chỉ tiêu này tăng nhẹ lên là 6,80% nhưng đến năm 2023 giảm mạnh còn 3,20%. Điều này cho thấy công tác kiểm soát chi phí của Công ty chưa tốt, lợi nhuận sau thuế còn nhỏ. Nếu so sánh với mức bình quân ngành thì tỷ suất lợi nhuận thuần của Công ty đều thấp hơn các DN so sánh và thấp hơn mức trung bình ngành.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận gộp của Công ty cũng có xu hướng tương tự, năm 2021 chỉ tiêu này là 15,43%, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần, sau khi trừ đi giá vốn hàng bán thì còn lại 15,43 đồng lợi nhuận gộp. Chỉ tiêu này năm 2022 tăng 0,67% là do giá vốn hàng bán tăng chậm hơn và đến năm 2023 giảm mạnh 4,73%. Điều này cho thấy

công tác kiểm soát chi phí của Công ty chưa tốt. Nếu so với bình quân ngành thì Công ty cũng thấp hơn khi bình quân ngành là 13,67%.

Chỉ tiêu ROA của Công ty giảm đều qua các năm, từ 14,76% xuống 11,37% trong giai đoạn 2021-2023 đồng thời thấp hơn bình quân ngành (7,61%). Bên cạnh đó ROE cũng thấp và giảm, còn 10,04% năm 2023 và thấp hơn bình quân ngành khá nhiều.

Qua phân tích ta thấy hiệu quả kinh doanh của Công ty qua các năm tương đối thấp, Công ty nên kiểm soát tốt chi phí hơn nữa để tăng lợi nhuận sau thuế, từ đó gia tăng các chỉ tiêu như ROA, tỷ suất lợi nhuận thuần.

Nhìn chung doanh thu và lợi nhuận sau thuế của Công ty vẫn tăng tốt trong giai đoạn 2021-2023 là do các nguyên nhân sau:

- Dư địa ngành bánh kẹo vẫn còn khá lớn
- Giai đoạn dân số vàng, độ tuổi lao động chiếm 70%, tỷ lệ trẻ em dưới 15 tuổi là 25%. Đây là đối tượng tiêu dùng sản phẩm bánh kẹo tương đối lớn Tình hình chiến tranh Nga - Ukraina vẫn căng thẳng nhưng chuỗi cung ứng đã được khắc phục, biến động giá nguyên vật liệu không còn quá căng thẳng như năm 2021, DN yên tâm hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh

3.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

a) Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản, tác giả lập bảng tính (Phụ lục 3.10):

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tổng TS có dấu hiệu giảm, năm 2021 là 2,24 lần, nghĩa là cứ 1 đồng doanh thu thuần dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra 2,24 đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này năm 2022 giảm mạnh 0,85 lần, tương ứng tốc độ giảm 37,96%, và đến năm 2023 tăng 0,08 lần, đạt 1,47 lần. Tuy nhiên so với mức bình quân ngành là 2,1 lần thì chỉ tiêu này của Công ty còn khá thấp. Mặc dù doanh thu thuần của Công ty tăng nhưng TS bình quân vẫn tăng mạnh hơn nên hiệu suất sử dụng tài sản giảm.

Nguyên nhân tăng doanh thu:

1. Dịch bệnh Covid-19 đã được kiểm soát, nền kinh tế đã đi vào hoạt động ổn định, dẫn đến hoạt động tiêu dùng tăng trở lại
2. Công ty tiếp tục đầu tư, củng cố và phát triển hệ thống bán hàng.
3. Chính sách bán hàng thay đổi, Công ty tăng thưởng, tăng chiết khấu và tăng chương trình khuyến mại cho người tiêu dùng để kích thích tăng trưởng doanh số.

b) Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Để phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ, ta xét đầu ra là các chỉ tiêu doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế, tương quan với đầu vào là TSCĐ bình quân và được thể hiện qua

bảng số liệu (Phụ lục 3.11):

So sánh với các DN cùng quy mô và trung bình ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.7. So sánh các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty với các DN cùng ngành cuối năm 2023

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Sức sản xuất của TSCĐ (lần)	12,08	10,55	9,36	11,12	11,35
2. Suất hao phí của TSCĐ (lần)	0,08	0,09	0,11	0,09	0,09

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Qua bảng số liệu có thể thấy sức sản xuất của TSCĐ có xu hướng tăng. Chỉ tiêu này năm 2021 là 7,34 lần, nghĩa là 1 đồng TSCĐ bình quân dùng vào kinh doanh thì sau một kỳ tạo ra 7,34 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2022 thì chỉ tiêu này giảm còn 7,27 lần, tức giảm 0,97% và năm 2023 tăng lên là 12,08 lần, khá cao. Nguyên nhân chủ yếu là do lượng TSCĐ khá nhỏ, trong khi DTT khá cao. So sánh với TB ngành là 11,35 lần thì ta thấy sức sản xuất của Công ty cao hơn, và các hơn các DN cùng ngành. Điều này còn được tái khẳng định thông qua chỉ tiêu suất hao phí của TSCĐ khá thấp, chỉ là 0,09 lần năm 2023 vào thấp hơn bình quân ngành.

c) Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Để phân tích hiệu quả sử dụng TSNH, ta xét bảng số liệu (Phụ lục 3.12):

So sánh với các DN cùng quy mô và trung bình ngành năm 2023 như sau:

Bảng 3.8. So sánh các chỉ tiêu phản ánh sử dụng TSNH của Công ty với các DN cùng ngành

Chỉ tiêu	BNA	BBC	BCF	NAF	TB ngành
1. Số vòng quay của TSNH (vòng)	1,51	2,01	2,17	2,45	2,28
2. Hệ số đảm nhiệm của TSNH (lần)	0,66	0,50	0,46	0,41	0,44
3. Thời gian 1 vòng quay TSNH (Ngày)	241,71	181,59	168,20	148,98	160,09

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Số liệu trên cho thấy tốc độ luân chuyển của TSNH có xu hướng giảm nhẹ. Số vòng quay của TSNH đạt 2,44 vòng vào năm 2021, nghĩa là 1 đồng TSNH bình quân dùng vào kinh doanh thì thu được 2,44 đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này giảm vào năm 2022, còn 1,41 lần và đến năm 2023 tăng nhẹ, đạt 1,51 lần. Trong khi bình quân

ngành là 2,28 vòng quay của TSNH, thì 3 năm gần đây chỉ tiêu này của Công ty đều cao hơn mức TB ngành, cho thấy hiệu quả sử dụng TSNH còn thấp.

Điều này còn được thể hiện qua hệ số đảm nhiệm của TSNH cao hơn bình quân ngành ($0,66 > 0,44$)

Cuối cùng, chỉ tiêu số vốn tiết kiệm, năm 2022 Công ty lãng phí số vốn rất lớn, là 306.314 triệu đồng, do TSNH quay vòng chậm hơn, còn đến năm 2023 do TSNH quay vòng tăng nên số vốn tiết kiệm là 9.951 triệu đồng.

Tốc độ luân chuyển TSNH năm 2023 nhanh hơn so với năm 2022 là 17,82 ngày, sử dụng phương pháp loại trừ, ta xét các nhân tố ảnh hưởng như sau:

+ Ảnh hưởng của TSNH bình quân:

$$\begin{aligned} & \text{Thời gian kỳ} \quad \times \quad \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_1 - \text{Tài sản ngắn hạn bình quân}_0}{\text{Doanh thu thuần}_0} \\ & \text{nghiên cứu} \\ & = 365 \times \frac{948.686 - 721.663}{1.014.944} = 81,64 \text{ ngày} \end{aligned}$$

+ Ảnh hưởng của doanh thu thuần:

$$\begin{aligned} & \text{Thời gian} \quad \times \quad \left\{ \begin{array}{l} \text{Tài sản ngắn hạn} \\ \text{bình quân}_1 \\ \hline \text{Doanh thu thuần}_1 \end{array} \right. - \left. \begin{array}{l} \text{Tài sản ngắn hạn} \\ \text{bình quân}_0 \\ \hline \text{Doanh thu thuần}_0 \end{array} \right\} \\ & \text{kỳ nghiên} \\ & \text{cứu} \\ & = 365 \quad \times \quad \left\{ \begin{array}{l} 948.686 \\ \hline 1.432.607 \end{array} \right. - \left. \begin{array}{l} 948.686 \\ \hline 1.014.944 \end{array} \right\} \\ & = -99,47 \text{ ngày} \end{aligned}$$

Như vậy, năm 2023 so với năm 2022, Công ty sử dụng nhiều TSNH hơn làm cho thời gian một vòng quay TSNH tăng 81,64 ngày. Đồng thời do doanh thu thuần tăng mạnh nên cũng làm cho thời gian một vòng quay TSNH giảm 99,47 ngày.

3.2.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh theo kỹ thuật Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ

a) Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, ta lập bảng tính chỉ tiêu (Phụ lục 3.13):

Sử dụng phương pháp loại trừ, ta lần lượt xét các nhân tố ảnh hưởng đến ROA năm 2023 so với năm 2022 là:

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố TAT:

$$(TAT_1 - TAT_0) \times ROS_0 = 0,08 \times 6,80 = 0,53\%$$

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố ROS:

$$TAT_1 \times (ROS_1 - ROS_0) = 1,47 \times (-3,61) = -5,30 \%$$

Như vậy năm 2023 ROA giảm mạnh nhất là do ảnh hưởng của nhân tố ROS, làm ROA giảm 5,30%, điều này cho thấy năm 2023 Công ty chưa kiểm soát được chi phí.

Nhân tố thứ hai tác động làm ROA tăng 0,53% là TAT, điều này cho thấy năm 2023 các tài sản sử dụng hiệu quả.

b) Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ta lập bảng tính chỉ tiêu ROE (Phụ lục 3.14):

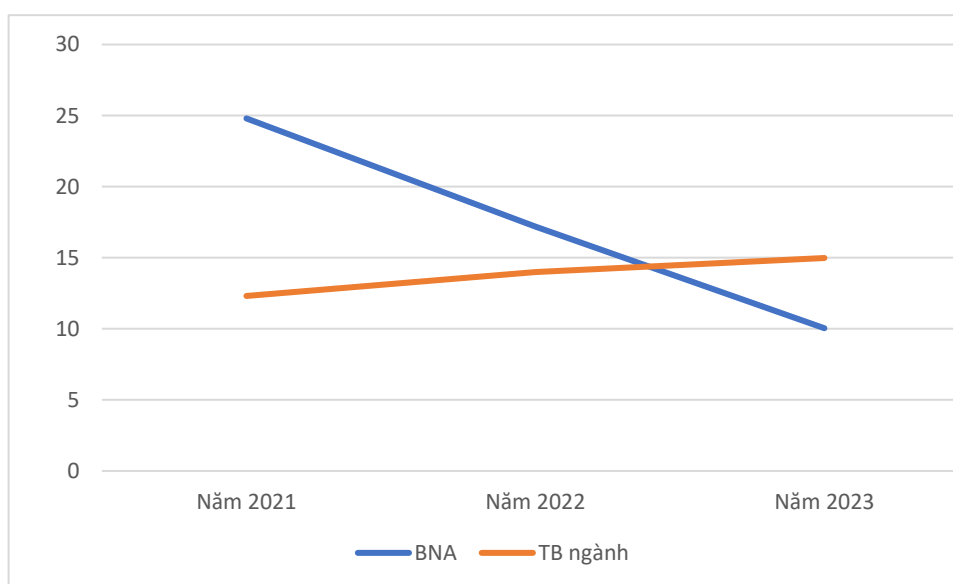
So sánh ROE của Công ty với các DN cùng quy mô và trung bình ngành giai đoạn 2021-2023 như sau:

**Bảng 3.9. So sánh ROE của Công ty với các DN cùng ngành
giai đoạn 2021-2023**

DVT: %

ROE	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
BNA	24,80	17,19	10,04
BBC	11,15	12,36	13,57
BCF	12,11	13,57	14,35
NAF	13,69	15,55	15,60
TB ngành	12,31	13,99	14,98

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)



(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của các DN và số liệu trên cafef)

Hình 3.3. So sánh ROE của Công ty với TB ngành giai đoạn 2021-2023

Năm 2022, ROE của Công ty là 17,19%, giảm mạnh 7,61% so với năm trước đó. Số vòng quay tài sản giảm 0,85 lần là nguyên nhân chính làm ROE giảm. Sang năm 2023, ROE tiếp tục giảm 7,16%, còn 10,04%, cho thấy hiệu quả sử dụng VCSH giảm mạnh.

Khi so sánh với các DN cùng ngành ta thấy ROE của Công ty năm 2021 và 2022 đều cao hơn, nhưng đến năm 2023 đều thấp hơn các DN cùng ngành và trung bình ngành.

Sử dụng phương pháp loại trừ, ta lần lượt xét các nhân tố ảnh hưởng đến ROE năm 2023 so với năm 2022 là:

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố AFL:

$$(AFL_1 - AFL_0) \times TAT_0 \times ROS_0 = 0,32 \times 1,39 \times 6,80 = 3,05\%$$

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố TAT:

$$AFL_1 \times (TAT_1 - TAT_0) \times ROS_0 = 2,14 \times 0,08 \times 6,80 = 1,12\%$$

♣ Xét ảnh hưởng của nhân tố ROS:

$$AFL_1 \times TAT_1 \times (ROS_1 - ROS_0) = 2,14 \times 1,47 \times (-7,16) = -11,32\%$$

Như vậy năm 2023 ROE giảm mạnh nhất là do ảnh hưởng của nhân tố ROS, làm ROE giảm 11,32%, điều này cho thấy năm 2023 Công ty chưa kiểm soát được chi phí, đặc biệt là các chi phí sản xuất.

Nhân tố thứ hai tác động làm ROE tăng 1,12% là TAT, điều này cho thấy năm 2023 các tài sản sử dụng hiệu quả.

Ngoài ra do sử dụng nhiều nợ hơn nên tác động của đòn bẩy tài chính làm ROE tăng 3,05%.

3.2.4. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Tình hình dòng tiền của công ty giai đoạn 2021-2023 thể hiện qua Phụ lục 3.15. Cụ thể như sau:

* Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh:

Trong giai đoạn 2021-2023, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty Bảo Ngọc đã cho thấy những biến động lớn. Năm 2021, dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh ghi nhận mức âm 144.826 triệu đồng, tức công ty đang phải chi nhiều hơn số tiền kiếm được từ các hoạt động chính. Đến năm 2022, con số này tiếp tục xấu đi, với dòng tiền âm lên tới 191.581 triệu đồng. Nguyên nhân chính của sự suy giảm này là do các khoản phải thu khách hàng tăng mạnh, dẫn đến tăng các khoản phải thu là -137.079 triệu đồng, đồng thời công ty dự trữ nhiều hàng tồn kho hơn, làm cho tăng giảm hàng tồn kho

lên tới -200.932 triệu đồng. Tuy nhiên, đến năm 2023, công ty đã cải thiện đáng kể, giảm mức lỗ trong hoạt động kinh doanh xuống còn 50.101 triệu đồng, tức cải thiện gần 73,85% so với năm trước. Sự cải thiện này chủ yếu là do công ty cải thiện quy trình thu hồi nợ.

*** Dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư:**

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư cũng có những thay đổi tích cực trong giai đoạn này. Năm 2021, dòng tiền đầu tư ghi nhận mức âm 61.393 triệu đồng, cho thấy công ty đã đầu tư nhiều vào việc mua sắm tài sản cố định hoặc các dự án dài hạn. Đến năm 2022, dòng tiền âm này đã giảm còn 32.652 triệu đồng, thể hiện sự thận trọng hơn trong các hoạt động đầu tư của công ty, do ảnh hưởng của việc phải cân đối dòng tiền từ hoạt động kinh doanh. Đáng chú ý là vào năm 2023, công ty đã có dòng tiền đầu tư dương 12.927 triệu đồng, một bước ngoặt quan trọng. Nguyên nhân của sự thay đổi này là do công ty đã bắt đầu thu hồi được vốn từ các khoản đầu tư trước đó và thu hồi được các khoản thanh lý TSCĐ. Việc chuyển từ dòng tiền âm sang dương cho thấy công ty đang quản lý tốt hơn việc đầu tư và sử dụng vốn hiệu quả hơn.

*** Dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính:**

Dòng tiền từ hoạt động tài chính của công ty có xu hướng giảm dần qua các năm. Năm 2021, dòng tiền từ hoạt động tài chính đạt 250.874 triệu đồng, một con số khá lớn, thể hiện việc công ty có thể đã vay vốn lớn để bù đắp cho các hoạt động kinh doanh và đầu tư. Tuy nhiên, đến năm 2022, dòng tiền từ hoạt động tài chính giảm xuống còn 178.268 triệu đồng, và tiếp tục giảm mạnh xuống 97.738 triệu đồng vào năm 2023, giảm gần 45,17% so với năm trước. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do công ty đã bắt đầu trả dần các khoản vay tài chính trong những năm qua. Việc giảm dần sự phụ thuộc vào vay nợ là tín hiệu tốt, tuy nhiên, nó cũng tạo áp lực lớn lên dòng tiền kinh doanh, đặc biệt khi dòng tiền từ hoạt động kinh doanh vẫn còn âm. Công ty có thể đang cố gắng cân đối lại giữa các nguồn vốn vay và vốn tự có để giảm rủi ro tài chính.

*** Tổng dòng tiền thuần:**

Tổng dòng tiền thuần của công ty trong giai đoạn 2021-2023 có nhiều biến động. Năm 2021, tổng dòng tiền thuần của công ty vẫn dương, đạt 44.655 triệu đồng, nhưng đã chuyển sang âm 45.965 triệu đồng vào năm 2022. Điều này cho thấy sự mất cân đối trong dòng tiền giữa các hoạt động, đặc biệt là do dòng tiền âm từ hoạt động kinh doanh trong năm này. Tuy nhiên, đến năm 2023, tổng dòng tiền thuần đã trở lại mức dương 60.564 triệu đồng, thể hiện sự cải thiện tổng thể trong việc quản lý dòng tiền của công ty. Điều này có thể nhờ vào việc cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và dòng tiền từ đầu tư dương, cùng với việc giảm bớt sự phụ thuộc vào dòng tiền tài chính.

*** Nhận xét chung:**

Công ty Bảo Ngọc trong giai đoạn 2021-2023 đã phải đối mặt với nhiều khó khăn trong việc duy trì dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, tuy nhiên đã có những nỗ lực tái cơ cấu đáng kể vào năm 2023. Sự cải thiện dòng tiền từ hoạt động đầu tư và giảm phụ thuộc vào hoạt động tài chính cho thấy công ty đang hướng tới một mô hình tài chính bền vững hơn. Tuy nhiên, để thực sự tăng trưởng bền vững, công ty cần tiếp tục cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh, tối ưu hóa chi phí, và có chiến lược đầu tư hiệu quả hơn trong các năm tới.

Kết luận Chương 3

Trong Chương 3 của Đề án, Tác giả đã giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trên các khía cạnh như lịch sử hình thành phát triển, đặc điểm hoạt động kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý và đặc điểm công tác kế toán Công ty.

Tác giả đã sử dụng hệ thống BCTC trong giai đoạn 2021-2023 của Công ty, kết hợp với số liệu của các DN cùng ngành để phân tích BCTC Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc trên các nội dung: cấu trúc tài chính, tình hình công nợ và khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Qua phân tích tác giả đã làm rõ được bức tranh tình hình tài chính của Công ty, giúp cho những đối tượng quan tâm hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2021-2023.

Những phân tích này sẽ là căn cứ để tác giả rút ra những mặt đạt được và mặt còn tồn tại về tình hình tài chính Công ty trong Chương 4, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị phù hợp để nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU, CÁC GIẢI PHÁP VÀ KẾT LUẬN

4.1. Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.1.1. Những kết quả đạt được

** Về cấu trúc tài chính:*

Tổng nguồn vốn của Công ty tăng lên qua các năm, đạt 1.069.143 triệu đồng năm 2023, chứng tỏ Công ty gia tăng quy mô vốn cho hoạt động kinh doanh. Công ty đã chú trọng vay vốn để phục vụ cho sản xuất kinh doanh, đặc biệt là các khoản nợ ngắn hạn. Ngoài ra Công ty cũng tận dụng được khoản tín dụng thương mại từ nhà cung cấp để gia tăng nguồn vốn. Mặt khác hệ số nợ của Công ty thấp hơn bình quân ngành nên rủi ro tài chính thấp hơn.

Công ty đang đẩy mạnh đầu tư nhiều vào TSNH, nên làm tỷ trọng khoản mục này tăng mạnh, đạt đến 88,73% vào năm 2023. Điều này là phù hợp với một DN sản xuất thực phẩm. Công ty cũng đã tận dụng khoản tiền nhàn rỗi để đầu tư tài chính ngắn hạn, mặc dù chưa nhiều.

** Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán:*

Thời gian thu hồi tiền hàng của Công ty giảm dần, từ 22,29 ngày xuống 7,94 ngày giai đoạn 2021-2023, cho thấy Công ty giảm bị chiếm dụng vốn.

Cân bằng tài chính của Công ty được đảm bảo, khi chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn luôn lớn hơn 1 lần trong giai đoạn 2021-2023.

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát mặc dù giảm nhưng vẫn đạt xấp xỉ khoảng 2 lần trong 2 năm gần đây nên đảm bảo khả năng thanh toán chung.

Do lượng TSDH của Công ty thấp nên các chỉ tiêu khả năng thanh toán nợ dài hạn khá cao, như khả năng thanh toán nợ dài hạn đạt 20,63 lần năm 2023.

Công ty đã thực hiện xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm và kế hoạch quản lý dòng tiền năm sau để chủ động trong công tác quản lý tài chính, đảm bảo dòng tiền của Công ty ổn định.

** Về hiệu quả kinh doanh:*

Do doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế 2 năm gần đây khá lớn nên làm các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh cao, phần lớn cao hơn mức bình quân ngành.

Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty tốt do lượng TSCĐ ít. Ví dụ như sức sản xuất của TSCĐ đạt đến 12,08 lần năm 2023.

** Về dòng tiền:*

Công ty đã có sự cải thiện rõ rệt về dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trong năm

2023. Mặc dù vẫn ghi nhận dòng tiền âm, nhưng mức lỗ đã giảm mạnh so với năm 2021 và 2022. Điều này cho thấy công ty đã áp dụng các biện pháp hiệu quả để giảm chi phí hoặc tối ưu hóa quy trình sản xuất kinh doanh.

Năm 2023, tổng dòng tiền thuần đã chuyển từ mức âm năm 2022 trở lại dương, cho thấy công ty đã cân đối lại dòng tiền giữa các hoạt động và có những điều chỉnh hợp lý để cải thiện tình hình tài chính tổng thể.

4.1.2. Những điểm còn tồn tại

** Về cấu trúc tài chính:*

Công ty sử dụng quá nhiều nợ ngắn hạn, không có sự cân đối giữa nợ ngắn hạn và dài hạn dẫn đến giảm định ổn định của nguồn vốn. Mặt khác tỷ trọng VCSH giảm dần qua các năm.

Lượng tiền nhàn rỗi của Công ty vẫn còn khá nhiều, chiếm 5,14% tổng TS năm 2023 trong khi Công ty chưa có kế hoạch đầu tư tài chính ngắn hạn để sinh lời, điều này đôi khi làm mất cơ hội kinh doanh vốn. Điều này cũng thể hiện Công ty chưa có kế hoạch đầu tư bằng lượng tiền vay ngân hàng.

Các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty còn khá lớn, chiếm đến 38,33% TSNH năm 2023, điều này cho thấy Công ty bị chiếm dụng vốn nhiều.

Lượng hàng tồn kho của Công ty khá lớn, chiếm đến 41,04% TSNH trong năm 2023, điều này làm giảm cơ hội kinh doanh vốn.

Mặc dù là DN sản xuất, nhưng lượng TSCĐ HH của Công ty khá ít, đồng thời ngày càng giảm dần trong tổng TS, chỉ chiếm 8,96% TS năm 2023 nên thể hiện năng lực TSCĐ của Công ty còn thấp.

** Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán:*

Mặc dù thời gian thu hồi tiền hàng giảm tuy nhiên vẫn cao hơn trung bình ngành trong năm 2023.

Trong giai đoạn 2021-2023, một số chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn còn khá thấp, như Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và Hệ khả năng thanh toán nhanh, đều thấp hơn bình quân ngành.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh âm, dẫn đến các chỉ tiêu thanh toán bằng dòng tiền âm, rất xấu.

** Về hiệu quả kinh doanh:*

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh như ROS, tỷ suất lợi nhuận gộp, ROA, ROE đều thấp hơn trung bình ngành và giảm dần trong giai đoạn 2021-2023, cho thấy hiệu quả kinh doanh của Công ty thấp và giảm dần.

Do doanh thu thuần giảm nên hiệu suất sử dụng tổng tài sản giảm dần, chỉ còn 1,47 lần năm 2023, khá thấp.

Vòng quay TSNH của Công ty thấp và Công ty mất nhiều ngày hơn bình quân ngành để quay hết 1 vòng TSNH.

Do chưa kiểm soát tốt chi phí nên ROS của Công ty giảm dần, dẫn đến ROA và ROE đều giảm trong năm 2023.

*** Về dòng tiền**

Mặc dù đã có sự cải thiện, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của công ty vẫn âm vào năm 2023, cho thấy công ty vẫn gặp khó khăn trong việc tạo ra tiền từ hoạt động cốt lõi. Điều này có thể xuất phát từ chi phí vận hành cao hoặc doanh thu chưa đáp ứng đủ để bù đắp các chi phí. Đây là điểm cần tiếp tục cải thiện, vì hoạt động kinh doanh chính là nguồn thu nhập bền vững của doanh nghiệp.

4.1.3. Nguyên nhân của các hạn chế

4.1.3.1. Nguyên nhân chủ quan

Quy mô vốn, các nguồn vốn huy động chưa đáp ứng được yêu cầu đầu tư và quy mô sản xuất kinh doanh của Bảo Ngọc.

Nguồn vốn cho hoạt động đầu tư của Công ty chưa cân đối được nguồn vốn nên việc đầu tư nhà máy sản xuất mới, trong thiết bị đang bị chậm tiến độ.

4.1.3.2. Nguyên nhân khách quan

Lạm phát biến động sẽ ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến các chủ thể trong nền kinh tế nói chung và đến hoạt động sản xuất của các DN nói riêng. Rủi ro lạm phát tăng sẽ dẫn đến tăng chi phí sản xuất kinh doanh trong khi giá hàng hoá lại bị ảnh hưởng bởi nhu cầu thị trường. Bên cạnh đó, rủi ro lạm phát còn ảnh hưởng đến mức lãi suất chiết khấu sử dụng vốn, làm giảm giá trị dòng tiền hiện tại.

Rủi ro hàng giả, hàng kém chất lượng: Giống như một số thị trường đang phát triển khác trên thế giới, thị trường Việt Nam vẫn bị ảnh hưởng nặng nề bởi nạn hàng giả, hàng kém chất lượng. Hàng giả trong đó có bánh kẹo giả các thương hiệu nổi tiếng với nguồn gốc xuất phát từ Việt Nam và Trung Quốc được bán lẫn với hàng thật, và đôi khi thông qua cả hệ thống đại lý phân phối chính thức tới tay người tiêu dùng, gây ảnh hưởng không nhỏ tới những nhãn hiệu nổi tiếng. Thêm vào đó, bánh kẹo sản xuất từ những cơ sở sản xuất nhỏ không nhãn hiệu, nguồn gốc, thời hạn sử dụng, không qua cơ quan kiểm duyệt thực phẩm, gây tác động xấu đến sức khỏe người tiêu dùng. Thị phần của loại sản phẩm này có xu hướng giảm nhưng hiện vẫn còn khá lớn và chiếm khoảng 25 – 30% thị phần bánh kẹo của cả nước. Điều này phần nào đó sẽ ảnh hưởng tới thị phần của Công

ty. Trên thực tế, kiến thức tiêu dùng của xã hội ngày càng được nâng cao do người tiêu dùng- nhất là người tiêu dùng thành thị hiện nay được tiếp cận với rất nhiều nguồn thông tin từ báo chí, internet... Vì vậy, hàng giả, hàng kém chất lượng chỉ có thể xuất hiện ở một số vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa và thời gian gần đây số lượng hàng giả, hàng kém chất lượng đã có dấu hiệu giảm.

Biến động giá nguyên liệu: Nguyên vật liệu như đường, bột mì, sữa, hương liệu... chiếm tỉ trọng lớn trong giá thành sản phẩm của Công ty (khoảng 65%-70%). Vậy nên biến động giá nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới giá thành sản phẩm. Tuy nhiên, do đặc thù của ngành bánh kẹo là tính cạnh tranh cao nên Công ty không thể cùng lúc nâng giá bán sản phẩm. Giá bán sản phẩm chỉ có thể điều chỉnh khi cả thị trường bánh kẹo điều chỉnh giá bán, chịu áp lực tăng giá nguyên vật liệu trong một thời gian dài. Như vậy, khi giá nguyên vật liệu tăng thì sẽ ảnh hưởng tới tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong ngắn hạn. Trong dài hạn, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm, khi đó Bảo Ngọc có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và giảm được ảnh hưởng của rủi ro tăng giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Bảo Ngọc. Hiện tại, trong ngắn hạn ngoài việc tạo mối quan hệ thân thiết với các nhà cung cấp, thì Bảo Ngọc cũng chưa có giải pháp cụ thể nào để hạn chế rủi ro này, trong dài hạn, nếu giá nguyên vật liệu tiếp tục tăng cao, Bảo Ngọc sẽ điều chỉnh tăng giá bán để đảm bảo lợi nhuận cho Công ty.

Rủi ro an toàn thực phẩm: Bánh kẹo là một trong những sản phẩm buộc phải đảm bảo đủ các điều kiện về an toàn thực phẩm do trực tiếp ảnh hưởng tới sức khỏe của người tiêu dùng. DN luôn phải đảm bảo điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm trong nhà xưởng, môi trường làm việc, hệ thống thông gió, chiếu sáng, đảm bảo máy móc, công cụ, dụng cụ sản xuất luôn được vệ sinh sạch sẽ; phòng thay đồ bảo hộ lao động được đặt riêng biệt, thiết kế hợp lý để nhân viên thay trang phục trước khi vào làm việc. Ngoài những điều kiện chung về cơ sở sản xuất, người tham gia sản xuất phải được tập huấn kiến thức An toàn thực phẩm, khám sức khỏe định kỳ.... Cơ sở sản xuất phải có giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện An toàn thực phẩm, sản phẩm sản xuất phải xét nghiệm và công bố tiêu chuẩn sản phẩm. Bảo Ngọc là Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất. kinh doanh bánh.

Rủi ro cạnh tranh với bánh kẹo nhập khẩu: Bánh kẹo nhập khẩu chiếm khoảng 20% thị phần bánh kẹo trong nước. Tuy nhiên, bánh kẹo có xuất xứ từ các nước ASEAN như Indonesia; Thái Lan, Philippin luôn chiếm số lượng lớn. Ngoài ra, Việt Nam còn nhập khẩu bánh kẹo từ các nước Hàn Quốc, Trung Quốc... Trong bối cảnh hội nhập sâu, các DN sản xuất kinh doanh bánh kẹo sẽ phải đối mặt với nguy cơ gia tăng cạnh

tranh với các DN nước ngoài. Năm 2015 là năm Việt Nam bắt đầu thực hiện giảm thuế nhập khẩu bánh kẹo từ các nước ASEAN đặc biệt là Thái Lan, Indonesia đã đổ về các chợ, các cửa hàng bán lẻ khiến cuộc cạnh tranh của các DN trong nước với các DN nước ngoài trở nên gay gắt hơn. Tuy nhiên, sản phẩm bánh của Bảo Ngọc chủ yếu tập trung sản xuất các dòng bánh truyền thống, có thương hiệu lâu năm nên cũng giảm bớt được sự cạnh tranh này. Bên cạnh đó, để hạn chế rủi ro này, từ quý 2/2020, Bảo Ngọc cũng nghiên cứu và thương hiệu bánh nổi tiếng ở các nước trên thế giới để phân phối tại thị trường Việt Nam.

4.2. Một số giải pháp đề xuất nhằm nâng cao năng lực tài chính tại Công ty

4.2.1. Về cấu trúc tài chính

*** Tái cơ cấu nợ:**

Công ty cần tiến hành tái cơ cấu nợ một cách có chiến lược để giảm thiểu rủi ro và cải thiện tình hình tài chính. Đầu tiên, cần đánh giá lại tỷ trọng giữa nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, bởi việc phụ thuộc quá mức vào nợ ngắn hạn đã gây áp lực lớn lên khả năng thanh toán của Công ty. Một giải pháp hiệu quả là chuyển đổi một phần nợ ngắn hạn thành nợ dài hạn thông qua việc thương lượng với các tổ chức tài chính để gia hạn thời gian trả nợ, từ đó giảm bớt áp lực trả nợ trong ngắn hạn và gia tăng tính ổn định của nguồn vốn. Bên cạnh đó, Công ty có thể cân nhắc phát hành trái phiếu DN dài hạn để huy động vốn với chi phí thấp hơn và ổn định hơn so với vay ngân hàng, đồng thời tạo sự minh bạch và gia tăng sự tin tưởng từ phía nhà đầu tư. Phát hành trái phiếu dài hạn không chỉ giúp Công ty giảm thiểu áp lực tài chính mà còn giúp ổn định dòng tiền, hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh dài hạn.

*** Tối ưu hóa quản lý tiền mặt:**

Tối ưu hóa quản lý tiền mặt là một trong những giải pháp quan trọng nhằm đảm bảo Công ty có đủ nguồn lực tài chính để duy trì hoạt động kinh doanh và đáp ứng các nhu cầu thanh khoản ngắn hạn. Quản lý tiền mặt hiệu quả không chỉ giúp Công ty giảm thiểu rủi ro thanh khoản mà còn gia tăng khả năng sinh lời từ các nguồn tiền nhàn rỗi. Để đạt được mục tiêu này, Công ty cần thiết lập một hệ thống quản lý tiền mặt khoa học và chi tiết, bao gồm các bước cụ thể sau:

- Thiết lập chính sách quản lý tiền mặt khoa học:

Công ty cần xây dựng một chính sách quản lý tiền mặt rõ ràng, bao gồm việc lập kế hoạch dòng tiền vào và ra một cách chi tiết. Điều này bao gồm dự báo dòng tiền hàng tháng, quý và năm để có cái nhìn tổng quát về nhu cầu vốn. Kế hoạch chi tiết này sẽ giúp Công ty nhận diện trước các thời điểm thặng dư hoặc thiếu hụt tiền mặt, từ đó chủ động điều chỉnh các hoạt động tài chính phù hợp như thu hồi nợ, hoãn chi hoặc tăng cường đầu tư. Đặc biệt, cần theo dõi sát sao các khoản tiền thu từ doanh thu bán hàng,

các khoản chi phí vận hành, và các dòng tiền tài trợ từ nợ hoặc vốn chủ sở hữu để có chiến lược cân đối kịp thời.

- Lập kế hoạch dòng tiền chi tiết và kiểm soát ngân sách:

Việc lập kế hoạch dòng tiền chi tiết sẽ giúp Công ty kiểm soát tốt ngân sách chi tiêu, tránh các chi phí phát sinh không cần thiết và đảm bảo luôn có đủ nguồn lực để đáp ứng các nhu cầu thanh toán ngắn hạn. Công ty cần thiết lập các báo cáo dòng tiền định kỳ để giám sát các dòng tiền vào và ra, từ đó nhận diện nhanh chóng các dấu hiệu mất cân đối và có biện pháp khắc phục kịp thời. Ngoài ra, Công ty nên thiết lập các giới hạn chi tiêu cụ thể cho từng bộ phận, kết hợp với việc phê duyệt chi tiêu chặt chẽ nhằm kiểm soát chi phí và tối ưu hóa sử dụng tiền mặt.

Công ty cần dự báo chi tiết các dòng tiền vào và ra. Việc dự báo này giúp công ty nhận diện được thời điểm thặng dư hoặc thiếu hụt tiền mặt, từ đó có các biện pháp chủ động trong việc điều chỉnh hoạt động tài chính. Để xây dựng kế hoạch chi tiết, công ty cần dựa vào các dữ liệu lịch sử, xu hướng thị trường và kế hoạch kinh doanh để có cái nhìn tổng quan về dòng tiền. Kế hoạch dòng tiền phải tính đến tất cả các yếu tố chi phối dòng tiền, bao gồm doanh thu từ hoạt động bán hàng, các khoản chi phí sản xuất, chi phí vận hành và dòng tiền từ các hoạt động đầu tư hoặc tài trợ từ nợ và vốn chủ sở hữu.

Công ty cũng cần lập dự báo dòng tiền chi tiết theo tháng, quý và năm, điều này giúp công ty kiểm soát chính xác hơn tình hình tài chính. Khi đã có dự báo, công ty có thể biết trước những thời điểm mà nguồn tiền có thể bị thiếu hụt hoặc dư thừa. Đối với các thời điểm có thể xảy ra thiếu hụt, công ty có thể xem xét các biện pháp như tăng cường thu hồi công nợ, hoãn chi tiêu không cần thiết, hoặc sử dụng các khoản vay ngắn hạn. Ngược lại, khi có thặng dư tiền mặt, công ty có thể tận dụng cơ hội đầu tư ngắn hạn để gia tăng lợi nhuận. Dự báo chính xác giúp giảm thiểu rủi ro khi công ty gặp phải các vấn đề thanh khoản bất ngờ và giúp đưa ra quyết định tài chính kịp thời và hiệu quả.

Công ty cần có cơ chế theo dõi dòng tiền vào và ra hàng ngày để đảm bảo rằng mọi khoản thu và chi đều được kiểm soát một cách chặt chẽ. Đặc biệt, dòng tiền từ hoạt động bán hàng cần được quản lý tốt để tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn bởi khách hàng. Công ty nên có các quy trình rõ ràng trong việc theo dõi và đối chiếu các khoản thu, đảm bảo rằng các khoản tiền thu được từ doanh thu bán hàng đều được ghi nhận đầy đủ và đúng hạn. Đồng thời, cần chú trọng theo dõi các khoản chi phí vận hành, đặc biệt là chi phí cố định như tiền lương, thuê văn phòng, và chi phí sản xuất, nhằm đảm bảo dòng tiền ra không vượt quá mức dự toán ban đầu.

Công ty cần xây dựng hệ thống báo cáo về tình hình dòng tiền mỗi tháng, quý để đánh giá xem các mục tiêu đề ra có đạt được hay không. Việc phân tích các chỉ tiêu tài

chính như tỷ lệ thanh toán nhanh, tỷ lệ thanh toán hiện thời cũng như các chỉ tiêu khác liên quan đến dòng tiền giúp công ty nhận diện kịp thời các điểm nghẽn hoặc rủi ro. Từ đó, có thể đưa ra các giải pháp điều chỉnh phù hợp, chẳng hạn như cắt giảm chi phí hoặc tìm kiếm nguồn tài trợ ngắn hạn để duy trì sự ổn định của dòng tiền.

- Đầu tư ngắn hạn để tối ưu hóa lợi nhuận từ tiền nhàn rỗi:

Trước khi quyết định đầu tư, công ty cần phải có một dự báo chính xác về dòng tiền để xác định lượng tiền nhàn rỗi có thể sử dụng. Tiền nhàn rỗi là số tiền không cần dùng ngay trong hoạt động kinh doanh nhưng cũng không thể bỏ qua trong dài hạn. Dự báo dòng tiền phải bao gồm tất cả các khoản thu và chi dự kiến trong thời gian ngắn hạn (thường từ 3 đến 6 tháng) để đảm bảo công ty luôn có đủ tiền mặt cho các nhu cầu thanh khoản ngắn hạn.

Để gia tăng hiệu quả sử dụng tiền mặt, Công ty nên cân nhắc đầu tư vào các công cụ tài chính ngắn hạn có tính thanh khoản cao như chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu ngắn hạn, hoặc các quỹ đầu tư tiền tệ. Các công cụ này không chỉ mang lại lợi nhuận ổn định mà còn giúp Công ty duy trì được khả năng thanh khoản, dễ dàng chuyển đổi thành tiền mặt khi cần thiết. Công ty cần định kỳ đánh giá hiệu quả của các khoản đầu tư ngắn hạn để đảm bảo rằng các quyết định đầu tư đang mang lại giá trị tối ưu và không ảnh hưởng đến tính thanh khoản cần thiết cho hoạt động kinh doanh.

Một trong những yếu tố quan trọng khi đầu tư ngắn hạn là cân bằng giữa lợi nhuận và khả năng thanh khoản. Công ty không nên đầu tư toàn bộ tiền nhàn rỗi vào các công cụ có rủi ro cao hoặc thiếu thanh khoản, vì điều này có thể gây ra khó khăn khi công ty cần gấp tiền mặt cho hoạt động kinh doanh. Thay vào đó, việc đầu tư nên tập trung vào các công cụ an toàn, có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền mà không bị lỗ hoặc mất quá nhiều thời gian. Lợi nhuận từ các khoản đầu tư này tuy không quá cao nhưng đảm bảo được sự ổn định và bền vững cho công ty trong ngắn hạn.

Để đảm bảo các khoản đầu tư ngắn hạn mang lại hiệu quả, công ty cần xây dựng quy trình đánh giá định kỳ các khoản đầu tư. Điều này bao gồm việc theo dõi hiệu suất của từng công cụ đầu tư, đánh giá rủi ro và khả năng thu hồi vốn. Nếu một khoản đầu tư không đạt được kỳ vọng về lợi nhuận hoặc tính thanh khoản, công ty cần kịp thời tái cơ cấu danh mục đầu tư để đảm bảo không ảnh hưởng đến hoạt động tài chính. Quy trình này có thể được thực hiện hàng tháng hoặc quý, nhằm đảm bảo rằng các quyết định đầu tư luôn phù hợp với tình hình thực tế và mục tiêu kinh doanh của công ty.

- Sử dụng các giải pháp công nghệ để tự động hóa quản lý tiền mặt:

Việc áp dụng công nghệ vào quản lý tiền mặt giúp Công ty nâng cao hiệu quả và giảm thiểu rủi ro sai sót. Công ty nên sử dụng các phần mềm quản lý dòng tiền hiện đại, tích hợp với hệ thống kế toán và ngân hàng, giúp tự động hóa quá trình dự báo dòng

tiền, theo dõi số dư tài khoản, và đưa ra các cảnh báo khi có dấu hiệu bất thường về dòng tiền. Hệ thống này còn có khả năng tự động lập kế hoạch đầu tư ngắn hạn khi xuất hiện tiền mặt dư thừa, giúp gia tăng lợi nhuận và giảm thiểu tình trạng tồn đọng vốn.

- Thiết lập các quy trình kiểm soát rủi ro tiền mặt:

Công ty cần xây dựng các quy trình kiểm soát rủi ro trong quản lý tiền mặt để hạn chế tối đa những bất cập có thể xảy ra. Điều này bao gồm việc xác định các yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến dòng tiền như biến động thị trường, thay đổi chính sách thuế, hay sự chậm trễ trong thanh toán từ khách hàng. Các biện pháp phòng ngừa như đa dạng hóa các nguồn tài trợ, duy trì một lượng tiền dự phòng hợp lý và thiết lập các thỏa thuận tín dụng linh hoạt với ngân hàng cũng nên được xem xét. Việc thực hiện các biện pháp kiểm soát này sẽ giúp Công ty duy trì sự ổn định tài chính và đảm bảo nguồn tiền luôn sẵn sàng cho mọi hoạt động kinh doanh.

Những giải pháp trên không chỉ giúp Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc tối ưu hóa việc quản lý tiền mặt, mà còn đảm bảo rằng Công ty luôn có đủ nguồn lực tài chính để phát triển bền vững, giảm thiểu rủi ro thanh khoản và tăng cường khả năng sinh lời từ tiền nhàn rỗi.

*** Đầu tư vào tài sản cố định:**

Đầu tư vào tài sản cố định là một chiến lược quan trọng để nâng cao năng lực sản xuất và tối ưu hóa cơ cấu tài sản của Công ty. Việc đầu tư vào máy móc, thiết bị hiện đại sẽ giúp nâng cao năng suất lao động, cải thiện chất lượng sản phẩm, và giảm sự phụ thuộc vào các dịch vụ thuê ngoài đắt đỏ. Trước khi quyết định đầu tư, Công ty cần thực hiện phân tích chi phí-lợi ích để đảm bảo các khoản đầu tư mang lại giá trị gia tăng thực sự, tránh lãng phí nguồn lực. Đồng thời, việc sử dụng hiệu quả các tài sản cố định cũng cần được chú trọng, thông qua việc bảo trì định kỳ, nâng cao công suất sử dụng và giảm thiểu thời gian nhàn rỗi của tài sản. Điều này giúp Công ty không chỉ tối ưu hóa vốn đầu tư mà còn đảm bảo hoạt động sản xuất được duy trì liên tục và hiệu quả.

*** Tăng vốn chủ sở hữu:**

Tăng vốn chủ sở hữu là giải pháp quan trọng nhằm củng cố nền tảng tài chính và giảm sự phụ thuộc vào nợ vay. Công ty có thể huy động thêm vốn bằng cách phát hành cổ phiếu mới trên thị trường chứng khoán, giúp gia tăng vốn chủ sở hữu, giảm tỷ lệ nợ, và cải thiện sức mạnh tài chính. Việc tìm kiếm các đối tác chiến lược và nhà đầu tư lớn cũng là một cách để không chỉ tăng vốn mà còn mang lại kinh nghiệm quản lý, công nghệ, và mở rộng mạng lưới kinh doanh. Ngoài ra, Công ty cần xem xét lại chính sách cổ tức, có thể giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư thay vì chia cổ tức cao, từ đó gia tăng vốn chủ sở hữu và hỗ trợ tăng trưởng dài hạn. Một chính sách cổ tức hợp lý giúp Công ty có

thêm nguồn vốn cho đầu tư phát triển mà không cần dựa vào nợ vay, tạo ra sự bền vững về tài chính.

*** Về hàng tồn kho**

- Tối ưu hóa quy trình quản lý tồn kho bằng hệ thống ERP:

Sử dụng hệ thống quản lý tồn kho hiện đại như ERP (Enterprise Resource Planning) giúp Công ty kiểm soát chặt chẽ lượng hàng tồn kho, tối ưu hóa quy trình nhập xuất và dự báo nhu cầu hàng hóa. ERP cho phép Công ty theo dõi tồn kho theo thời gian thực, giúp giảm thiểu tình trạng hàng hóa tồn đọng quá mức và phát hiện kịp thời những sản phẩm ít luân chuyển. Bằng cách tối ưu hóa quản lý tồn kho qua ERP, Công ty có thể điều chỉnh kịp thời kế hoạch sản xuất và mua sắm để giảm thiểu vốn bị chiếm dụng.

- Áp dụng kỹ thuật phân tích ABC để quản lý hàng tồn kho:

Phân tích ABC phân loại hàng tồn kho theo giá trị và tần suất luân chuyển, giúp Công ty tập trung quản lý chặt chẽ các mặt hàng có giá trị cao (nhóm A), từ đó tối ưu hóa lượng tồn kho và giảm chi phí lưu trữ. Đối với các mặt hàng nhóm B và C có giá trị thấp hơn, Công ty có thể duy trì mức tồn kho an toàn thấp hơn hoặc áp dụng chính sách nhập hàng thường xuyên với số lượng nhỏ để giảm thiểu vốn bị đóng băng.

- Tăng cường hoạt động bán hàng và tiếp thị để giảm hàng tồn kho:

Công ty nên triển khai các chiến lược tiếp thị và khuyến mãi hiệu quả để thúc đẩy doanh số bán hàng, giảm lượng hàng tồn kho. Các chiến lược này bao gồm giảm giá, bán hàng combo, hoặc triển khai các chương trình khách hàng thân thiết để kích thích nhu cầu mua hàng. Ngoài ra, việc đẩy mạnh bán hàng online qua các kênh thương mại điện tử cũng giúp Công ty tiếp cận nhanh chóng với nhiều khách hàng hơn, từ đó giảm nhanh lượng hàng tồn đọng.

- Thiết lập các chỉ tiêu tồn kho tối ưu và theo dõi định kỳ:

Công ty cần xác định các chỉ tiêu tồn kho tối ưu dựa trên dữ liệu lịch sử về nhu cầu và doanh số bán hàng, từ đó đặt ra các ngưỡng tồn kho an toàn để tránh tích trữ quá mức. Việc theo dõi định kỳ và so sánh tồn kho thực tế với các chỉ tiêu đã đề ra giúp Công ty kịp thời điều chỉnh hoạt động nhập hàng, sản xuất, và bán hàng nhằm duy trì lượng tồn kho ở mức hợp lý, tối ưu hóa sử dụng vốn.

- Phân tích và loại bỏ hàng tồn kho chậm luân chuyển hoặc lỗi thời:

Công ty cần thực hiện kiểm kê định kỳ và phân tích dữ liệu tồn kho để nhận diện những sản phẩm chậm luân chuyển, lỗi thời, hoặc không còn phù hợp với nhu cầu thị trường. Đối với những sản phẩm này, Công ty nên triển khai các biện pháp xử lý như bán thanh lý, giảm giá mạnh, hoặc tiêu hủy để nhanh chóng giải phóng vốn. Bằng cách

loại bỏ những hàng hóa không cần thiết, Công ty không chỉ giảm được chi phí lưu trữ mà còn cải thiện tỷ lệ luân chuyển vốn.

Các giải pháp trên sẽ giúp Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc cải thiện cấu trúc tài chính, tăng cường sức mạnh tài chính và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Việc áp dụng các giải pháp này không chỉ giúp khắc phục những hạn chế hiện tại mà còn tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của Công ty trong tương lai.

4.2.2. Về tình hình và khả năng thanh toán

Hiện tại, Công ty đã trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, để tăng cường thu hồi nợ, Công ty có thể thực hiện các giải pháp sau:

* Cũ riêng cán bộ quản lý công nợ khách hàng. Hiện tại việc quản lý nợ phải thu khách hàng được giao chung cho phòng kế toán, chưa có cán bộ quản lý riêng, do đó trách nhiệm chưa được gắn cụ thể với từng người. Ngoài ra Công ty có thể phân thành các nhóm khách hàng để có biện pháp quản lý cụ thể

- *Đối với các khách hàng thường xuyên của Công ty*, thanh toán tốt nhưng tạm thời chưa thanh toán được, khoản nợ quá hạn chưa đến 3 tháng thì cán bộ quản lý có thể xử lý như sau: Đề xuất với lãnh đạo để các khách hàng này có thể tiếp tục mua hàng, giúp họ không bị gián đoạn kinh doanh, từ đó có thể quay vòng vốn và có tiền trả nợ cho Công ty. Có những cuộc trao đổi với các khách hàng này để biết được tình hình kinh doanh hiện tại của họ, khả năng trả nợ, quan điểm thanh toán của họ, đồng thời yêu cầu khách hàng ký vào cam kết trả nợ.

- *Đối với khách hàng nợ quá hạn từ 3 tháng đến 1 năm*, thanh toán nhỏ giọt, không dứt điểm nhưng vẫn có nhu cầu mua hàng thì Công ty có thể áp dụng như sau:

+ Vẫn tiếp tục bán hàng nhưng có ràng buộc, trả nợ 2 -3 đồng tiền hàng để mua mới 1 đồng, khi đó Công ty vẫn bán được hàng đồng thời giảm được số nợ phải thu.

+ Ngừng việc cung cấp hàng, yêu cầu thanh toán dứt điểm số nợ cũ để được mua hàng mới

* Quản lý chặt chẽ chính sách bán hàng thu tiền sau. Do sản phẩm của Công ty bán với số lượng lớn cho các tổ chức, nên thường Công ty không thể thu hồi ngay toàn bộ tiền bán hàng, vì các đơn vị này cũng cần có thời gian quay vòng vốn để trả nợ. Tuy nhiên hiện nay ở Công ty các chính sách tín dụng chưa được chặt chẽ, việc phân tích tài chính khách hàng để quyết định cho mua chịu chưa được diễn ra. Để hoàn thiện hơn, Công ty có thể áp dụng một số giải pháp sau:

- *Đối với khách hàng mới mua*, Công ty cần xác nhận uy tín về thanh toán của khách hàng này bằng cách xem xét tình hình trả nợ với người bán và tổ chức tín dụng.

Đồng thời có thể gửi xác nhận đến một vài nhà cung cấp của khách hàng để xác nhận. Nếu nhận thấy khoản nợ phải trả của khách hàng nhỏ, các ngân hàng hay nhà cung cấp của khách hàng xác nhận việc trả nợ có uy tín thì Công ty có thể xem xét bán chịu không quá 50% cho lần đầu, các lần sau có thể tăng lên phụ thuộc vào việc trả nợ đủ các lần trước. Để có thể xem xét tình hình công nợ của khách hàng, Công ty yêu cầu khách hàng cung cấp đầy đủ các BCTC từ 2 đến 3 năm gần nhất, các báo cáo công nợ nội bộ của khách hàng. Các BCTC cung cấp phải được kiểm toán xác nhận, hoặc là các BCTC gửi cho cơ quan thuế, chứ không phải các BCTC nội bộ chỉ có xác nhận của khách hàng. Công ty cũng có thể phân tích khả năng thanh toán và công nợ của khách hàng thông qua các chỉ tiêu như:

- (1) Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn
- (2) Hệ số khả năng thanh toán nhanh
- (3) Hệ số khả năng thanh toán tức thời
- (4) Hệ số dòng tiền/nợ ngắn hạn
- (5) Kỳ trả tiền bình quân

Độ lớn của các chỉ tiêu này còn tùy thuộc vào ngành nghề và lĩnh vực hoạt động của các khách hàng của Công ty. Công ty có thể tham khảo trị số các chỉ tiêu sau để đảm bảo khả năng thanh toán của khách hàng là tốt. (Phụ lục 4.1).

- Đối với khách hàng truyền thống, là những khách hàng thường xuyên có quan hệ giao dịch với Công ty, việc trả nợ trong quá khứ diễn ra tốt, tuy nhiên Công ty không được chủ quan mà thường xuyên phải theo dõi tình hình hoạt động của khách hàng, nếu có dấu hiệu hoạt động kinh doanh bị trì trệ, khả năng thanh toán bắt đầu kém, hiệu quả kinh doanh giảm dần thì cần thắt chặt hơn điều kiện tín dụng, giảm tỷ lệ bán chịu, nhắc nhở khách hàng trả nợ. Để theo dõi tình hình hoạt động của khách hàng, Công ty yêu cầu khách hàng cung cấp các BCTC bán niên (nếu có) và các BCTC cuối năm đã được kiểm toán hoặc có các nhận của cơ quan thuế. Từ các BCTC này, Công ty sử dụng bộ các chỉ tiêu Phân tích BCTC để đánh giá. Hiện nay công việc này chưa được thực hiện tại Công ty, do đó tác giả đề xuất phòng kế toán đảm nhiệm việc phân tích. Một số chỉ tiêu phân tích cơ bản Công ty có thể áp dụng như:

Nhóm 1, các chỉ tiêu phản ánh công nợ và khả năng thanh toán: Như 5 chỉ tiêu đã đề xuất ở trên.

Nhóm 2, các chỉ tiêu phản ánh cấu trúc tài chính:

- (6) Hệ số nợ
- (7) Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu

Nhóm 3, các chỉ tiêu phản ánh năng lực hoạt động của tài sản:

- (8) Số vòng quay hàng tồn kho
- (9) Số vòng quay nợ phải thu khách hàng
- (10) Số vòng quay tổng tài sản
- (11) Sức sản xuất của tài sản cố định
- (12) Số vòng quay của tài sản ngắn hạn

Nhóm 4, các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời:

- (13) Tỷ suất lợi nhuận thuần
- (14) Tỷ suất lợi nhuận gộp
- (15) Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)
- (16) Tỷ suất sinh lợi của tài vốn chủ sở hữu (ROE)

* Về hạn mức bán chịu. Các khách hàng mới thì việc bán chịu lần đầu sẽ không quá 50% giá trị lô hàng. Hạn mức bán chịu các lần sau có thể tăng lên hoặc giảm đi tùy thuộc vào việc thanh toán nợ cho những lần trước. Đối với các khách hàng truyền thống thì có thể căn cứ vào tình hình tài chính để đưa ra hạn mức bán chịu. Ví dụ nếu khách hàng là các DN thương mại, căn cứ vào trị số của các chỉ tiêu để đánh giá bằng phương pháp cho điểm như sau (Phụ lục 4.2):

Điểm số được tính như sau:

$$T = \sum_{i=1}^{16} d_i \cdot t_i$$

Với d_i và t_i lần lượt là trọng số và điểm của từng chỉ tiêu.

Nếu $T \geq 3,5$, tình hình tài chính của khách hàng tốt, cho phép hạn mức bán chịu là 80%.

Nếu $2,5 \leq T < 3,5$, tình hình tài chính của khách hàng khá, cho phép hạn mức bán chịu là 50%.

Nếu $1,5 \leq T < 2,5$, tình hình tài chính của khách hàng trung bình, cho phép hạn mức bán chịu là 20%.

Nếu $T < 1,5$, tình hình tài chính của khách hàng xấu, cho phép hạn mức bán chịu là 10% hoặc 0% nếu T gần bằng 1 lần.

* Về thời hạn bán chịu và chính sách chiết khấu, hiện tại Công ty áp dụng một mức chiết khấu cố định là 2% cho khoản thanh toán trong vòng 1 tháng, tuy nhiên chính sách này là không linh hoạt vì các khách hàng của Công ty với các loại hình kinh doanh khác nhau có thời gian quay vòng vốn khác nhau, do đó Công ty có thể xây dựng lại thời hạn và tỷ lệ chiết khấu như sau (Phụ lục 4.3):

4.2.3. Về hiệu quả kinh doanh

Công ty cần cắt giảm chi phí để nâng cao lợi nhuận, từ đó giúp nâng cao các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Để kiểm soát chi phí tại các dây chuyền sản xuất, Công ty cần xây dựng đầy đủ các định mức của sản phẩm, hàng tháng tính hiệu quả theo từng dây chuyền để đánh giá tiêu hao nguyên nhiên vật liệu, trên cơ sở đó các phân xưởng tìm nguyên nhân khắc phục các hao hụt nguyên vật liệu.

** Giảm chi phí quản lý DN*

Khoản mục chi phí quản lý DN vẫn còn lớn. Chi phí quản lý DN tăng lên chủ yếu do bộ phận chi phí lương cho nhân viên quản lý DN tăng lên, bên cạnh đó các khoản chi tiếp khách, tiền điện, tiền nước cũng tăng mạnh. Các khoản chi phí này tăng lên một phần xuất phát từ đặc điểm sản xuất theo đơn đặt hàng của Công ty, song không phải vì thế mà có thể chi cho những hoạt động quản lý này một cách bừa bãi và thiếu hiệu quả. Có thể đơn cử một số biện pháp gợi ý cho Công ty trong thời gian tới như sau:

+ Sử dụng điện thoại ở Công ty tiết kiệm và đúng mục đích, tránh tình trạng sử dụng điện thoại công vì mục đích cá nhân gây lãng phí, đẩy chi phí quản lý DN lên cao mà không đúng thực chất.

+ Quản lý chi phí hội nghị, chi phí tiếp khách hiệu quả, tránh tình trạng lạm dụng rút tiền công quỹ.

+ Điều tra ý kiến cán bộ công nhân viên, điều chỉnh lại mức lương cho nhân viên quản lý DN một cách hợp lý, trả lương đúng năng lực và hiệu quả làm việc cũng như công sức mà họ bỏ ra.

+ Ngoài ra, Công ty cần tổ chức bộ máy quản lý một cách gọn nhẹ, năng động, nâng cao hiệu quả hoạt động mà vẫn giảm thiểu được chi phí quản lý DN. Đồng thời phải thường xuyên nâng cao trình độ quản lý cho đội ngũ cán bộ.

Chi phí quản lý DN được sử dụng có hiệu quả và tiết kiệm sẽ góp phần hạ giá thành đơn vị sản phẩm, tăng lợi nhuận đơn vị và kết hợp với số lượng sản phẩm tiêu thụ tăng sẽ làm tổng lợi nhuận của DN tăng lên.

** Tăng cường công tác đào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động.*

Hàng năm, Công ty đã tổ chức các khóa đào tạo, nhưng số lượng còn ít, chủ yếu đào tạo công nhân mới tuyển dụng, chưa có kinh phí riêng cho đào tạo, mức chi đào tạo trung bình cho 1 nhân viên chỉ khoảng 1 triệu đồng một năm. Để công tác đào tạo nhân lực phát huy hiệu quả hơn, Công ty cần chú ý xác định nhu cầu đào tạo dựa trên các tiêu thức như:

- Thực tế hoạt động, phương hướng hoạt động và các chính sách phát triển là cơ sở cho việc phát triển đội ngũ nhân lực.

- Dựa vào kết quả đánh giá năng lực khả năng mức độ thực hiện công việc của nhân viên theo các chỉ tiêu cụ thể và đối chiếu với các yêu cầu để xem xét các học vấn, trình độ cần được củng cố, bồi dưỡng, nâng cao.

- Dựa vào số lao động tuyển dụng hàng năm. Số lao động tuyển dụng mới thường sẽ phải đào tạo hội nhập, nên những đối tượng này sẽ cần đào tạo.

Một số phương pháp đào tạo Công ty có thể áp dụng cho các đối tượng được trình bày như sau (Phụ lục 4.4):

** Khuyến khích người lao động có sáng kiến trong sản xuất.*

Từ thực tế này cho thấy, công tác khuyến khích và chi thưởng sáng kiến cần được coi trọng. Để thúc đẩy người lao động có sáng kiến trong sản xuất, Công ty nên chi thưởng 20% số chi phí tiết kiệm trong năm đầu và 10% số chi phí tiết kiệm trong năm thứ hai thay vì thưởng nóng bằng tiền mặt như hiện nay.

Công ty cần tổ chức các cuộc thi khoa học, công nghệ nội bộ, chi thưởng với những bài viết của người lao động được đăng trên tạp chí khoa học hoặc báo nổi tiếng, nâng cao mức thưởng cho các cuộc thi tay nghề nội bộ.

** Nâng cao chất lượng công tác tuyển dụng*

Việc tuyển dụng của Công ty hiện nay được thực hiện chủ yếu qua việc đăng tin tuyển dụng trên các website tuyển dụng, điều này giúp Công ty thu về một lượng lớn hồ sơ nhưng chưa chắc đã tìm được người giỏi. Để hoàn thiện công tác tuyển dụng, tác giả kiến nghị Công ty nên liên kết với một số trường đại học lớn để tuyển sinh viên giỏi năm cuối vào thực tập như trường Đại học Bách khoa, Đại học Công nghiệp Hà Nội, Đại học Xây dựng. Nếu kết quả thực tập tốt, Công ty nên giữ lại để làm việc.

Ngoài ra Công ty nên khuyến khích con em của cán bộ công nhân viên trong Công ty sau khi tốt nghiệp Đại học sẽ ứng tuyển vào Công ty, đồng thời nên thành lập các quỹ khuyến học để trao thưởng cho thành tích học tập tốt của con em cán bộ công nhân viên.

4.2.4. Về dòng tiền

Để cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, cần triển khai các giải pháp cụ thể, bắt đầu từ việc quản lý chặt chẽ công nợ phải thu. Trước tiên, công ty cần xây dựng một chính sách tín dụng hợp lý, đặt ra các điều kiện thanh toán rõ ràng và linh hoạt, dựa trên khả năng tài chính và lịch sử giao dịch của khách hàng. Quy định về thời hạn thanh toán và các chính sách giảm giá hoặc ưu đãi cho thanh toán sớm sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh chóng hơn. Để hỗ trợ cho việc quản lý, công ty nên đầu tư vào các phần mềm theo dõi công nợ để

giám sát tình hình thanh toán theo thời gian thực và kịp thời nhắc nhở khách hàng khi đến hạn. Xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng cũng là cách giúp đẩy nhanh quá trình thu hồi nợ và giảm thiểu rủi ro nợ khó đòi.

Bên cạnh đó, tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho cũng là một trong những giải pháp quan trọng nhằm cải thiện dòng tiền. Công ty có thể áp dụng các hệ thống quản lý hiện đại như phần mềm ERP hoặc phương pháp Just-in-Time (JIT) để duy trì mức hàng tồn kho tối ưu, giảm thiểu tình trạng tồn kho dư thừa gây lãng phí vốn. Việc phân loại hàng tồn kho thành các nhóm sản phẩm bán chạy và bán chậm sẽ giúp công ty giảm bớt những sản phẩm không có nhu cầu cao. Các chương trình khuyến mãi, giảm giá hoặc thanh lý hàng tồn kho có thể được triển khai để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm tồn đọng, giúp dòng tiền được giải phóng nhanh chóng. Đồng thời, việc cải thiện vòng quay hàng tồn kho thông qua các chiến lược tiếp thị và bán hàng hợp lý sẽ giúp giảm thời gian lưu kho và tăng khả năng sử dụng vốn hiệu quả.

Để kiểm soát chi phí vận hành và sản xuất, công ty cần tiến hành rà soát lại toàn bộ quy trình sản xuất, loại bỏ những công đoạn không cần thiết và áp dụng các phương pháp sản xuất tinh gọn. Việc này không chỉ giúp tăng hiệu suất mà còn giảm đáng kể chi phí sản xuất. Công ty cũng cần đàm phán với các nhà cung cấp để có được giá nguyên vật liệu tốt hơn, đồng thời tìm kiếm thêm các nhà cung cấp thay thế để tránh bị phụ thuộc vào một nguồn cung duy nhất. Ngoài ra, việc đánh giá và điều chỉnh các chi phí cố định, như chi phí thuê mặt bằng hoặc năng lượng, cũng cần được thực hiện để tối ưu hóa chi phí vận hành.

Một yếu tố quan trọng khác là nâng cao doanh thu từ hoạt động bán hàng. Để làm được điều này, công ty có thể phát triển thêm các kênh bán hàng đa dạng, đặc biệt là trên các nền tảng thương mại điện tử. Việc đẩy mạnh các kênh phân phối sẽ mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng và gia tăng doanh số. Đồng thời, công ty cần linh hoạt trong chiến lược giá cả, áp dụng các chính sách chiết khấu cho khách hàng thanh toán sớm hoặc mua hàng số lượng lớn để thúc đẩy doanh thu nhanh chóng. Các chiến dịch quảng cáo và tiếp thị, đặc biệt là thông qua các kênh số hóa, cần được đầu tư mạnh mẽ nhằm tạo ra các cơ hội bán hàng mới và gia tăng nhận diện thương hiệu.

Cuối cùng, công ty cần chủ động trong việc dự báo và quản lý dòng tiền. Việc lập kế hoạch dự báo dòng tiền định kỳ (theo tháng hoặc quý) sẽ giúp công ty dự đoán được các khoảng thời gian có dòng tiền âm và chuẩn bị biện pháp xử lý kịp thời. Đồng thời, sử dụng phần mềm quản lý dòng tiền để giám sát dòng tiền hàng ngày cũng là cách giúp công ty có thể nhanh chóng điều chỉnh các hoạt động kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế. Công ty cũng nên xây dựng một quỹ dự phòng dòng tiền nhằm đối phó với các

tình huống bất ngờ như khủng hoảng kinh tế hoặc biến động thị trường, đảm bảo duy trì khả năng thanh khoản trong mọi trường hợp.

Tóm lại, các giải pháp trên giúp Công ty Bảo Ngọc không chỉ cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, mà còn đảm bảo sự ổn định tài chính và tăng trưởng bền vững trong tương lai. Sự kết hợp của việc quản lý công nợ, tối ưu hóa hàng tồn kho, kiểm soát chi phí, và nâng cao doanh thu sẽ giúp công ty tối ưu hóa hiệu quả dòng tiền và giảm thiểu rủi ro tài chính.

4.3. Đóng góp của đề tài nghiên cứu

4.3.1. Về mặt lý luận

Đề án đã tổng hợp được cơ sở lý luận về phân tích BCTC trong DN một cách khá đầy đủ trên các nội dung như: Hệ thống BCTC của DN, phương pháp phân tích BCTC và nội dung phân tích BCTC.

4.3.2. Về mặt thực tiễn

Thứ nhất, đề án đã tổng hợp và phân tích các công trình trước đó liên quan đến phân tích BCTC trong DN, chỉ ra những mặt thành công và hạn chế của những đề án này, từ đó tự khắc phục những hạn chế, kế thừa những thành công để bổ sung cho công trình nghiên cứu của mình. Đồng thời đây cũng sẽ là tài liệu tham khảo cho các công trình nghiên cứu tiếp theo liên quan đến phân tích BCTC trong DN.

Thứ hai, trên cơ sở lý thuyết đã tổng hợp, đề án đi sâu vào phân tích BCTC tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023. Lần đầu tiên, hệ thống BCTC của Công ty được xem xét, phân tích một cách kỹ lưỡng trên các nội dung như: cấu trúc tài chính, khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh, dòng tiền. Bên cạnh đó, đề án cũng sử dụng số liệu của các DN cùng quy mô và số liệu của TB ngành để đưa ra những nhận xét cụ thể hơn về tình hình tài chính của Công ty, giúp cho người đọc dễ hình dung hơn về bức tranh tài chính của Công ty, đồng thời cũng tăng sức thuyết phục cho người đọc và những đối tượng quan tâm.

Thứ ba, trên cơ sở thảo luận, đánh giá ưu nhược điểm của Công ty thông qua việc phân tích BCTC, đề án đưa ra bốn nhóm giải pháp về cấu trúc tài chính, tình hình công nợ và khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh và rủi ro tài chính nhằm giúp nâng cao năng lực tài chính tại Công ty. Các giải pháp mà đề án đưa ra là những tài liệu hữu ích để các DN cùng ngành có thể tham khảo, giúp nâng cao hơn năng lực tài chính của mình.

4.4. Những hạn chế và một số gợi ý cho các nghiên cứu trong tương lai

4.4.1. Những hạn chế

Việc so sánh với chỉ ba DN cùng ngành là chưa đầy đủ và toàn diện. Do hạn chế về thời gian nghiên cứu, đề án chỉ phân tích BCTC tại Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất

Bảo Ngọc trong 3 năm là 2021, 2022, 2023. Chuỗi thời gian này là chưa đủ dài để đánh giá được tình hình tài chính của Công ty. Thông thường, để đánh giá toàn diện, cần phân tích tối thiểu 5 năm trở lên.

Về nội dung phân tích, thực tế việc phân tích BCTC là một chủ đề rất rộng lớn, do giới hạn về thời gian nên tác giả cũng chỉ đề cập đến bốn nội dung chủ yếu là cấu trúc tài chính, tình hình công nợ và khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh và dòng tiền; do đó có thể không cung cấp cho người đọc được đầy đủ về tình hình tài chính của Công ty.

Cuối cùng, trong quá trình nghiên cứu, dù đã rất cố gắng tìm hiểu, phân tích, nhưng do giới hạn về trình độ, thời gian nên không tránh khỏi những thiếu sót về mặt tiếp cận, đánh giá, nhận xét. Các giải pháp đưa ra có thể chưa hoàn toàn thấu đáo, phù hợp với Công ty hiện nay.

Trên đây là một vài hạn chế mà tác giả gặp phải, rất mong các công trình nghiên cứu kế tiếp có thể khắc phục được những hạn chế này, đưa ra hướng nghiên cứu, tiếp cận mới mẻ hơn, cung cấp nhiều thông tin hữu ích hơn cho người đọc.

4.4.2. Một số gợi ý cho các nghiên cứu trong tương lai

Nếu có đủ thời gian và nguồn lực, trong tương lai, tác giả sẽ nghiên cứu các vấn đề sau:

So sánh với nhiều DN cùng ngành hơn, ít nhất là 5 DN cùng ngành.

Phân tích BCTC của Công ty trong ít nhất là 5 năm để từ đó làm rõ hơn những biến động của các chỉ tiêu tài chính, qua đó đưa ra những nhận xét và giải pháp phù hợp hơn, đồng thời dự báo về tình hình tài chính của Công ty trong tương lai.

Mở rộng nội dung phân tích. Trên thực tế, việc phân tích BCTC rất rộng, do đó tác giả sẽ đề cập thêm các vấn đề, gồm: phân tích kết quả kinh doanh, phân tích khả năng tạo tiền, phân tích tình hình tăng trưởng, dự báo tài chính, định giá DN, phân tích các chỉ tiêu đặc thù của DN cổ phần niêm yết.

4.5. Kết luận đề tài nghiên cứu

Nền kinh tế thị trường đã đào thải những DN không có khả năng thích ứng với cơ chế mới nhưng cũng là cơ hội để nhiều DN chứng tỏ mình. Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc là một trong những DN như thế. Là một trong những DN sản xuất thực phẩm, khả năng sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, quy mô mở rộng, thị phần được mở rộng.

Trong thời gian nghiên cứu tại Công ty, tác giả đã hoàn thành đề án. Trong bài viết, tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về phân tích BCTC của DN ở chương 2. Trên cơ sở đó, ở

chương 3, tác giả đã đi sâu vào phân tích BCTC của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc giai đoạn 2021-2023. Từ đó tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao tình hình tài chính của Công ty ở chương 4.

Với những gì đã làm được, tác giả hy vọng đây có thể là một công trình hữu ích cho các bạn đọc cũng như các DN tham khảo để nâng cao tình hình tài chính.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 về việc hướng dẫn chế độ kế toán DN*.
2. Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc, *BCTC đã được kiểm toán năm 2021, 2022, 2023; Báo cáo thường niên năm 2021, 2022, 2023*, Hà Nội.
3. Nguyễn Thị Thuận (2016), *Phân tích BCTC DN*, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. Nguyễn Văn Công (2019), *Giáo trình Phân tích BCTC*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
5. Nguyễn Văn Công (2019), *Giáo trình Phân tích kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
6. Phạm Thị Thủy (2018), *BCTC - Phân tích, Dự báo và định giá*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

PHỤ LỤC

1. Bảng số liệu phân tích BCTC
2. BCTC năm 2021, 2022, 2023 của Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc