Luận Văn 24 - đơn vị cung cấp Dịch vụ viết luận văn thạc sỹ uy tín, giá cả phải chăng

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN BẮC GIANG

Chuyên ngành: Kế toán

Mã ngành: 60340301

LUẬN VĂN THẠC SỸ KẾ TOÁN

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

Hà Nội

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn *"Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến khoáng sản Bắc Giang"* là công trình nghiên cứu của tôi, với sự hướng dẫn của cô giáo **PGS.TS Nguyễn Thị Thu Liên**.

Các số liệu trong luận văn được sử dụng được xác thực. Số liệu đều có nguồn trích dẫn, kết quả trong luận văn là trung thực và chưa từng được công bố trong các công trình nghiên cứu khoa học.

Hà Nội, ngày tháng năm

Tác giả

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian nghiên cứu lý luận và thực tế, tác giả đã hoàn thành luận văn thạc sỹ kế toán với đề tài "Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang".

Tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành và bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc nhất tới cô giáo **PGS.TS Nguyễn Thị Thu Liên**, đã tận tình hướng dẫn, quan tâm giúp đỡ, chỉ bảo và đã đóng góp nhiều ý kiến quý báu giúp tác giả hoàn thiện Luận văn này.

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 và bè bạn, 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 luận văn được hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2016

Tác giả

Nguyễn Văn Hải

MỤC LỤC

Trang

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

v

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ vi

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU 1

1.1. **Tính cấp thiết của đề tài** 1

1.2. **Tổng quan về các công trình nghiên cứu liên quan** 2

1.3. **Mục tiêu nghiên cứu** 4

1.4. **Câu hỏi nghiên cứu** 4

1.5. **Đối tượng, phạm vi nghiên cứu** 5

1.6. **Phương pháp nghiên cứu** 5

1.7. **Đóng góp của đề tài** 8

1.8. **Kết cấu của đề tài nghiên cứu** 8

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 9

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP 10

2.1. **Khái niệm cơ bản về Báo cáo tài chính và phân tích Báo cáo tài chính** 10

2.1.1. Báo cáo tài chính 10

2.1.2. Phân tích báo cáo tài chính 11

2.2. **Phương pháp phân tích báo cáo tài chính** 14

2.2.1. Phương pháp so sánh 14

2.2.2. Phương pháp loại trừ 16

2.2.2.1. Phương pháp thay thế liên hoàn 16

2.2.2.2. Phương pháp số chênh lệch 18

2.2.3. Vận dụng mô hình tài chính Dupont 18

2.2.4. Phương pháp liên hệ cân đối 20

2.3. **Nội dung phân tích báo cáo tài chính** 20

2.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn 20
2.3.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản 21
2.3.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn 23
2.3.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn 24
2.3.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán 26
2.3.2.1. Phân tích tình hình công nợ 26
2.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán 31
2.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh 35
2.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản 35
2.3.3.2. Phân tích khả năng sinh lời 37
2.3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí 40
2.3.4. Phân tích rủi ro tài chính 41
2.3.5. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc thù của công ty cổ phần niêm yết 43
2.3.5.1. Thu nhập cổ phiếu phổ thông 43
2.3.5.2. Chỉ số P/E của cổ phiếu 43
2.3.5.3. Giá trị theo sổ kế toán của một cổ phiếu 44
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 45
CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN BẮC GIANG 46
3.1. **Tổng quan về Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang** 46
3.1.1. Thông tin chung về Công ty 46
3.1.2. Quá trình hình thành và phát triển 47
3.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty 50
3.2. **Kết quả phân tích báo cáo tài chính Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang** 53
3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn 53
3.2.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản 53
3.2.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn 53
3.2.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn 60

3.2.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán 62
3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ 62
3.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán 75
3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh 84
3.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản 84
3.2.3.2. Phân tích khả năng sinh lợi 87
3.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí 97
3.2.4. Phân tích rủi ro tài chính 101
3.2.5. Phân tích một số ch ỉ tiêu đặc thù của công ty cổ phần có niêm yết 103
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 107
CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỀ XUẤT NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN BẮC GIANG 108
4.1. **Thảo luận kết quả nghiên cứu** 108
4.1.1. Những kết quả đạt được về tình hình tài chính của Công ty BGM 108
4.1.1.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn 108
4.1.1.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán 109
4.1.1.3. Về hiệu quả kinh doanh 110
4.1.2. Những tồn tại về tình hình tài chính của Công ty BGM 110
4.1.2.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn 110
4.1.2.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán 111
4.1.2.3. Về hiệu quả kinh doanh 112
4.1.2.4. Về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán 113
4.1.3. Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế 113
4.1.3.1. Nguyên nhân khách quan 113
4.1.3.2. Nguyên nhân chủ quan 115
4.1.4. Định hướng phát triển của Công ty 116
4.1.4.1. Mục tiêu cốt lõi 116
4.1.4.2. Chiến lược phát triển 5 năm tới 117
4.2. **Một số giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty Cổ phần**

Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang 118
4.2.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn 118
4.2.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán 119
4.2.3. Về hiệu quả kinh doanh 121
4.2.4. Về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán 125
4.3. **Điều kiện thực hiện giải pháp nâng cao năng lực tài chính Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang** 126
4.3.1. Về phía Nhà nước 126
4.3.2. Về phía Công ty 127
4.4. **Những hạn chế của đề tài nghiên cứu** 127
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4 129
KẾT LUẬN 130
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 131

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Ý nghĩa
ACM	Công ty Cổ phần Tập đoàn Khoáng sản Á Cường
BCTC	Báo cáo tài chính
BGM	Công ty Cổ phần Khai thác và Chế b iến Khoáng sản Bắc Giang
BMC	Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định
CP	Chi phí
CPBH	Chi phí bán hàng
DFL	Degree of Financial Leverage – Độ lớn đòn bẩy tài chính
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
DTT	Doanh thu thuần
EBIT	Earning Before Interest and Taxes – Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
EPS	Earning Per Share – Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
HTK	Hàng tồn kho
KSH	Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH
LN	Lợi nhuận
LNST	Lợi nhuận sau thuế
P/E	Price to Earning Ratio – Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
ROA	Return on Assests – Tỷ suất sinh lợi trên tài sản
ROE	Return on Equity – Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu
ROI	Return on Investment – Tỷ suất sinh lợi trên vốn đầu tư
ROS	Return on Sales – Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TS	Tài sản
TSCĐ	Tài sản cố đ ịnh
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ

Tên Bảng, Biểu, Sơ đồ	Trang
Bảng 1.1. Thông tin về ba doang nghiệp cùng ngành khai khoáng	7
Bảng 2.1. Phân tích cơ cấu tài sản	22
Bảng 2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn	24
Bảng 3.1. Thông tin về cổ đông của Công ty BGM tại thời điểm 05/08/2014	49
Bảng 3.2. Phân tích cơ cấu tài sản Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	54
Bảng 3.3. Phân tích chênh lệch hàng tồn kho năm 2014 so với năm 2013	56
Bảng 3.4. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	58
Bảng 3.5. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn Công ty BGM	61
Bảng 3.6. So sánh mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn của Công ty BGM với một số công ty khác cùng ngành	61
Bảng 3.7. Phân tích tình hình các khoản phải thu của Công ty BGM giai đoạn 2012 -2014	63
Bảng 3.8. Phân tích tình hình phải thu khách hàng Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	67
Bảng 3.9. So sánh nợ phải thu khách hàng năm 2014 của Công ty BGM và các một số công ty khác cùng ngành	67
Bảng 3.10. Phân tích tình hình các khoản phải trả Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	69
Bảng 3.11. Tổng hợp số dư khoản vay và nợ ngắn hạn giai đoạn 2012-2014	71
Bảng 3.12. Phân tích tình hình phải trả người bán Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	73
Bảng 3.13. So sánh nợ phải trả người bán Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	73
Bảng 3.14. Phân tích khả năng thanh toán Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	76
Bảng 3.15. So sánh hệ số khả năng thanh toán tổng quát Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành	76
Bảng 3.16. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	77
Bảng 3.17. So sánh khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty BGM với một số công ty khác cùng ngành năm 2014	78
Bảng 3.18. Phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	81
Bảng 3.19. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	85

Bảng 3.20. So sánh hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	85
Bảng 3.21. Phân tích một số ch ỉ tiêu khả năng sinh lợi của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	88
Bảng 3.22. So sánh một số ch ỉ tiêu về khả năng sinh lợi của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	89
Bảng 3.23. Chi phí QLDN Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	90
Bảng 3.24. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	98
Bảng 3.25. Chi phí SXKD theo yếu tố Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	99
Bảng 3.26. Phân tích chỉ tiêu về rủi ro kinh doanh Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	102
Bảng 3.27. So sánh chỉ tiêu về rủi ro kinh doanh của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành	103
Bảng 3.28. Bảng phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc thù công ty cổ phần có niêm yết của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	104
Bảng 3.29. So sánh một số ch ỉ tiêu tài chính đặc thù công ty cổ phần niêm yết của Công ty BGM và một số doanh nghiệp cùng ngành	104
Biểu số 3.1. Cơ cấu tài sản Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	53
Biểu số 3.2. Cơ cấu nguồn vốn Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	59
Biểu số 3.3. Cơ cấu các khoản phải thu Công ty BMG giai đoạn 2012-2014	64
Biểu số 3.4. Cơ cấu các khoản phải trả Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	68
Biểu số 3.5. Phân tích khả năng thanh toán tổng quát Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	76
Biểu số 3.6. Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn Công ty BGM giai đoạn 2012-2014	77
Sơ đồ 2.1. Mô hình phân tích tài chính Dupont	19
Sơ đồ 3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang	50
Sơ đồ 3.2. Phân tích chỉ tiêu ROA Công ty BGM theo mô hình Dupont năm 2014	93
Sơ đồ 3.3. Phân tích chỉ tiêu ROE Công ty BGM theo mô hình Dupont năm 2014	96

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Sự phát triển của nền kinh tế thị trường đã làm cho tính cạnh tranh trong các doanh ngh iệp ngày càng quyết liệt hơn khi nền kinh tế thế giới luôn chứa đựng nhiều biến động và kinh tế Việt Nam mới bắt đầu phục hồi sau thời gian tăng trưởng chững lại. Chính vì vậy, phân tích báo cáo tài chính là một công cụ hữu ích không chỉ cho quản trị trong doanh nghiệp mà còn cung cấp các thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu cho các đối tượng sử dụng thông tin ngoài doanh nghiệp. Từ việc phân tích báo cáo tài chính sẽ cung cấp cho người sử dụng thông tin có thể đánh giá t iềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp

Đối với Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang đã niêm yết trên sàn chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh(HOSE) với mã chứng khoán là BGM, việc phân tích báo cáo tài chính lại càng quan trọng hơn nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho các đối tượng quan tâm, đặc biệt công ty hoạt động trong ngành khai khoáng. Bởi vì, ngành khai khoáng là ngành đứng đầu trong chuỗi giá trị sản xuất, cung cấp đầu vào cho rất nhiều ngành công nghiệp sản xuất, chế tạo và xây dựng. Mặt khác, khi Việt Nam gia nhập Hiệp định kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TPP), các chuyên gia kinh tế dự báo ngành khai khoáng là một trong những ngành dễ bị tổn thương nhất. Đối với Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang lại càng phải hoạt động một cách hiệu quả.

Do đó, tác giả đã lựa chọn “Phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang” là đề tài nghiên cứu của mình. Đề tài nghiên cứu sẽ góp phần mô tả bức tranh tài chính của công ty,

thông qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

1.2. Tổng quan về các công trình nghiên cứu liên quan

Phân tích báo cáo tài chính hiện nay ngày càng được nhiều đối tượng quan tâm, đây là cơ sở quan trọng giúp các nhà quản trị trong doanh nghiệp và các nhà đầu tư ra những quyết định thật đúng đắn. Đề tài "Phân tích báo cáo tài chính" là đề tài không phải là mới, đã có rất nhiều những đề tài nghiên cứu liên quan thông qua các công trình chuyên sâu về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, có thể kể đến như:

Về giáo trình và sách báo, ở Việt Nam, một số tác giả có uy tín trong các trường đại học hàng đầu về kinh tế cũng có những nghiên cứu về phân tích báo cáo tài chính như: Tác giả PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Phân tích tài chính doanh nghiệp lý thuyết, thực hành*, NXB Tài chính, Hà Nội, đã trình bày các lý thuyết cơ bản về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp; tác giả PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính, Đại học Kinh tế quốc dân, đưa ra hệ thống các phương pháp và chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình tài chính, phân tích cơ cấu tài chính, hiệu quả kinh doanh và rủi ro tài chính; tác giả TS. Lê Thị Xuân (2010), *Phân tích và sử dụng Báo cáo tài chính*, Học viện Ngân hàng, thì tiếp cận phân tích theo các báo cáo tài chính cụ thể phân tích tình hình và báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích hoạt động đầu tư (dựa trên Bảng cân đối kế toán), phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ (dựa trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ) và có một phần nghiên cứu về các tỷ số tài chính.

Ngoài ra, qua tìm hiểu cũng có rất nhiều tác giả lựa chọn phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp làm luận văn thạc sỹ tại các trường đại học, có thể kể đến một số luận văn sau:

- Trần Thị Luận (2015*), Phân tích báo cáo tài chính của công ty cổ phần xi măng Vicem Bút Sơn*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

- Chu Thị Cẩm Hà (2013), *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

- Phạm Thị Thanh Thủy (2011), *Phân tích báo cáo tài chính của các công ty đại chúng ngành Dược Vi ệt Nam*, Luận văn Thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

- Nguyễn Thị Sâm (2015), *Phân tích báo cáo tài chính tại công ty cổ phần dược phẩm Nam Hà*, Luận văn Thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

Những công trình nghiên cứu của các tác giả trên đây đã có những đóng góp nhất định kể cả về mặt lý luận và thực tiễn trong phân tích báo cáo tài chính. Các công trình nghiên cứu trên đều mang tính chất đặc thù của từng ngành, từng doanh nghiệp có những loại hình kinh doanh khác nhau, đã chỉ ra được những điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra những giải pháp rất cụ thể cho các công ty. Tuy nhiên, các công trình nghiên cứu cũng có những tồn tại như sau:

- Công trình nghiên cứu của tác giả Trần Thị Luận mặc dù trình bày khá đầy đủ các chỉ tiêu tài chính nhưng còn trùng lắp các chỉ tiêu.

- Công trình nghiên cứu của tác giả Chu Thị Cẩm Hà đi theo "Phân tích hệ thống chỉ tiêu tài chính theo nội dung kinh tế" nhưng chưa sâu và đầy đủ các nhóm chỉ tiêu tài chính cần thiết.

- Công trình nghiên cứu của tác giả Phạm Thị Thanh Thủy, Nguyễn Thị Sâm cũng chưa phân tích đầy đủ các nhóm chỉ tiêu tài chính cần thiết, có đưa ra việc phân tích hiệu quả sử dụng chi phí nhưng chưa thấy được khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp.

Chính vì thế, đề tài "Phân tích báo cáo tài chính của công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang" của tác giả vừa là công trình nghiên cứu đầu tiên về phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang vừa rút kinh nghiệm và khắc phục những hạn chế từ các đề tài nghiên cứu trước có liên quan.

1.3. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận cơ bản về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Từ đó thấy được các phương pháp và nội dung phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp.

- Đánh giá tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang, liên hệ so sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành.

- Từ kết quả phân tích đạt được, hệ thống hóa những điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính của công ty và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

1.4. Câu hỏi nghiên cứu

Để đạt mục tiêu nghiên cứu, tác giả tập trung trả lời các câu hỏi sau:

- Cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh ngh iệp gồm những nội dung nào?

- Phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang cụ thể như thế nào? So sánh các chỉ tiêu tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang với một số công ty cùng ngành khác sẽ cho thấy điều gì?

- Qua phân tích báo cáo tài chính, Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang có những điểm mạnh, điểm yếu nào? Những giải pháp nào cần được đưa ra để nâng cao năng lực tài chính của Công ty?

1.5. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Các thông tin và chỉ tiêu trên báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Nghiên cứu hệ thống báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

+ Về thời gian: Sử dụng các số liệu liên quan đến BCTC của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang giai đoạn 2012 – 2014.

1.6. Phương pháp nghiên cứu

- Cơ sở lý luận: Đề tài nghiên cứu dựa trên các thông tư, nghị định của Chính phủ về báo cáo tài chính doanh nghiệp và giáo trình, sách báo, website đáng tin cậy liên quan đến phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

- Phương pháp tiếp cận: Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính bằng việc thu thập các thông tin từ báo cáo tài chính, từ đó tiến hành phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

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

- Dữ liệu thứ cấp:

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

+ Tài liệu giới thiệu về lịch sử hình thành và phát triển của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

+ Hệ thống BCTC các năm 2012, 2013, 2014 được lấy từ website của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang.

+ Hệ thống BCTC các năm 2012, 2013, 2014 được lấy từ website của ba công ty cùng ngành: Công ty Cổ phần Tập đoàn Á Cường, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH và Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định. Lý do tác giả chọn ba công ty này để làm cơ sở so sánh vì ba công ty này đều hoạt động trong lĩnh vực khai khoáng (trừ dầu mỏ và khí đốt) và có quy mô về tổng nguồn vốn ngang tầm với Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang.

Để thuận tiện cho việc so sánh tác giả đã lấy ký hiệu của mã chứng khoán của từng công ty làm ký hiệu để lập những Bảng, Biểu và sử dụng để tiến hành phân tích:

+ BGM: Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

+ ACM: Công ty cổ phần Tập đoàn Á Cường

+ KSH: Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH

+ BMC: Công ty cổ phần khoáng sản Bình Định

Bảng 1.1. Thông tin về ba doanh nghiệp so sánh cùng ngành khai khoáng

	ACM	KSH	BMC
Tên công ty	Công ty cổ phần Tập đoàn Khoáng sản Á Cường	Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH	Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định
Năm thành lập	1996	1967	1985
Website	www.acuonggroup.vn	www.hamico.vn	www.bimico.vn
Vốn đầu tư chủ sở hữu(VND)	120.000.000.000	272.700.000.000	123.926.300.000
Tổng nguồn vốn (VND)	224.522.163.481	288.937.043.909	256.703.285.436
Hoạt động kinh doanh chính	+ Khai thác và chế biến quặng kim loại: quặng nhôm, đồng, chì kẽm + Khai thác và thu gom than non, than cứng	+ Khai thác và chế biến quặng sắt và sa khoáng + Sản xuất vật liệu cho ngành xây dựng như gạch và sản xuất các loại bao bì	+ Khai thác và chế biến quặng Titan + Mua bán vật tư, máy móc phục vụ thăm dò và khai thác khoáng sản
Địa bàn hoạt động	Tỉnh Bắc Giang	Tập trung tại Hà Nam và Hà Nội	Tỉnh Bình Định

(Nguồn: Báo cáo tài chính và Báo cáo thường niên của Công ty ACM, KSH và BMC)

- Dữ liệu sơ cấp:

+ Các chỉ tiêu tài chính được sử dụng tác giả dựa trên hệ thống Báo cáo tài chính của Công ty các năm 2012, 2013, 2014.

+ Các chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang sẽ được tính toán dựa trên hệ thống báo cáo tài chính các năm 2012, 2013, 2014.

- 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, phương pháp cân đối, phương pháp loại trừ, kết hợp phân tích ngang và

phân tích dọc. Các phương pháp nêu trên sẽ được sử dụng linh hoạt, phù hợp với từng nội dung phân tích để đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp dưới nhiều góc độ khác nhau và nhiều mục đích khác nhau.

- Phương pháp trình bày dữ liệu : Dữ liệu trong đề tài nghiên cứu sẽ được tác giả trình bày dưới dạng lời văn kết hợp với các bảng biểu, sơ đồ, đồ thị phân tích.

1.7. Đóng góp của đề tài

- Về mặt lý luận: Đề tài nghiên cứu sẽ góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp từ đó là cơ sở cho việc áp dụng phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

- Về mặt thực tiễn : Căn cứ vào kết quả phân tích báo cáo tài chính Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang, đề tài nghiên cứu này sẽ giúp những người quan tâm có cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời phục vụ cho việc ra quyết định đúng đắn. Mặt khác, những phân tích trong đề tài này sẽ có giá trị thực tiễn đối với các doanh nghiệp khác cùng ngành .

1.8. Kết cấu của đề tài nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu được chia làm 4 chương:

Chương 1: Gi ới thiệu về đề tài nghiên cứu
Chương 2: Cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp
Chương 3: Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

Chương 4: Thảo luận kết quả nghiên cứu và đề xuất giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Gian

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Phân tích báo cáo tài chính cung cấp cho các đối tượng quan tâm bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Đặc biệt, phân tích báo cáo tài chính giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định chuẩn xác để ổn định và tăng cường tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Chính vì thế, phân tích báo cáo tài chính là một điều quan trọng và cần thiết.

Ở chương 1, tác giả đã khái quát các công trình nghiên cứu có liên quan của nhiều tác giả về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam và các giáo trình, sách báo uy tín nghiên cứu chuyên sâu về lĩnh vực này. Trên cơ sở đó, xác định rõ ràng các mục tiêu, câu hỏi nghiên cứu, phạm vi, đối tượng nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu cơ bản, cũng như nhấn mạnh những đóng góp về lý luận, thực tiễn của luận văn mà tác giả thực hiện *"Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang"*.

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

2.1. Khái niệm cơ bản về Báo cáo tài chính và phân tích Báo cáo tài chính

2.1.1. Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính là một bức tranh tổng hợp phản ánh tình hình tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh và các quan hệ tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm hay thời kỳ. [15, tr61]

Chính vì vậy, hệ thống BCTC trong doanh nghiệp cung cấp cho những đối tượng sử dụng thông tin về tình hình kinh tế - tài chính của các quá trình sản xuất kinh doanh để từ đó các nhà quản trị đưa ra những quyết định cần thiết trong quản lý.

Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp gồm bốn loại báo cáo chủ yếu, đó là:

- Bảng cân đối kế toán: [15, tr 61]

Bảng cân đối kế toán là một trong những báo cáo tài chính tổng hợp phản ảnh tình hình tài sản, nguồn vốn và các quan hệ tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm.

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: [15, tr61]

Báo cáo kết quả kinh doanh là một trong những báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình doanh thu, chi phí và kết quả của doanh nghiệp sau một kỳ hoạt động.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ : [15, tr62]

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp nhằm phản ánh dòng tiền lưu chuyển trong kỳ, để nhà quản trị đưa ra các quyết định tài trợ cho kỳ tới.

- Thuyết minh báo cáo tài chính: [15, tr61]

Thuyết minh báo cáo tài chính là một trong những báo cáo tài chính tổng hợp nhằm giải trình và bổ sung thêm các chỉ tiêu mà trên các báo cáo tài chính khác chưa thể hiện hoặc thể hiện chưa đầy đủ.

2.1.2. Phân tích báo cáo tài chính

Hiện nay, có rất nhiều khái niệm về Phân tích báo cáo tài chính được đưa ra, cụ thể là:

Phân tích báo cáo tài chính thực chất là phân tích các chỉ tiêu tài chính trên hệ thống báo cáo hoặc các chỉ tiêu tài chính mà nguồn thông tin từ hệ thống báo cáo nhằm đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, cung cấp thông tin cho mọi đối tượng có nhu cầu theo những mục tiêu khác nhau. [15, tr17]

Phân tích báo cáo tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính trong kỳ hiện tại với các kỳ kinh doanh đã qua. Thông qua việc phân tích báo cáo tài chính sẽ cung cấp cho người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng, h iệu quả kinh doanh cũng như rủi ro về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp. [14, tr14]

Phân tích báo cáo tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính hiện hành và quá khứ. Thông qua việc phân tích báo cáo tài chính, người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai. [10, tr442]

Phân tích báo cáo tài chính là việc sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích để xem xét mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính, từ đó đánh giá về tình hình tài chính hiện tại cũng như dự báo về tình hình tài chính trong tương lai của doanh nghiệp. [18, tr99]

Từ những khái niệm nêu trên cho chúng ta thấy rằng phân tích báo cáo tài chính có ý nghĩa rất quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, mỗi ngành, mỗi địa phương và toàn xã hội. Phân tích báo cáo tài chính nhằm cung cấp những thông tin hữu ích không chỉ cho các nhà quản trị trong doanh nghiệp mà còn cung cấp những thông tin đa dạng, phong phú cho các đối tượng quan tâm khác nhau cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp:

- Nhóm người sử dụng thông tin bên trong doanh nghiệp bao gồm chủ sở hữu doanh nghiệp, nhà quản trị doanh nghiệp và cán bộ, công nhân viên.

Thứ nhất, đối với chủ sở hữu doanh nghiệp và nhà quản trị doanh nghiệp là những người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, họ cần phải hiểu rõ tình hình tài chính cũng như các hoạt động khác của doanh nghiệp. Chính vì vậy, những thông tin từ phân tích báo cáo tài chính sẽ đánh giá được khả năng tài chính, hiệu quả hoạt động trong từng giai đoạn, từng bộ phận, khả năng sinh lời, khả năng tích lũy lợi nhuận doanh nghiệp; các thông tin này sẽ hướng các quyết định của Ban giám đốc theo chiều hướng phù hợp với thực tế của doanh nghiệp, như quyết định về đấu thầu, huy động vốn và phân phối lợi nhuận; các thông tin từ phân tích báo cáo tài chính là cơ sở cho các dự đoán tài chính, kế hoạch huy động và đầu tư vốn, là cơ sở đưa ra các quyết định trong dài hạn, góp phần củng cố uy tín, xây dựng thương h iệu doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Thứ hai, đối với cán bộ, công nhân viên là những người có nguồn thu nhập gắn với lợi ích của doanh nghiệp, thông tin từ phân tích báo cáo tài chính giúp họ hiểu được tính ổn định và định hướng công việc hiện tại và

tương lai đối với doanh nghiệp. Qua đó, xây dựng niềm tin của cán bộ công nhân viên đối với từng quyết định kinh doanh của chủ thể quản lý.

- Nhóm n gười sử dụng thông tin bên ngoài doanh nghiệp bao gồm các nhà đầu tư, ngân hàng, nhà cung cấp, các đối thủ cạnh tranh, các cơ quan chức năng của Nhà nước,...

Thứ nhất, phân tích báo cáo tài chính đối với các nhà đầu tư là các cổ đông mua cổ phiếu, các công ty góp vốn liên doanh,... Các nhà đầu tư quan tâm trực tiếp đến giá trị của doanh nghiệp, khả năng sinh lợi của vốn, cách thức phân chia lợi nhuận. Đồng thời thông tin phân tích cũng giúp cho các nhà đầu tư dự đoán giá doanh nghiệp, dự đoán giá trị cổ phiếu, dự đoánh khả năng sinh lời của vốn, hạn chế các rủi ro có thể xảy ra.

Thứ hai, phân tích báo cáo tài chính đối với những người cho vay và các tổ chức tín dụng. Trong các doanh nghiệp, vốn vay thường chiếm tỷ lệ tương đối cao để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, do vậy khi cho vay, những đối tượng này thường đánh giá khả năng thanh toán ngắn hạn, trung và dài hạn, khả năng sinh lời của vốn, đồng thời, dự đoán triển vọng của doanh nghiệp trong tương lai nhằm đưa ra các quyết định cho vay phù hợp với từng doanh nghiệp, từ đó hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro khi cho vay.

Thứ ba, đối với nhà cung cấp, họ cũng rất quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua khả năng thanh toán để quyết định xem có chính sách bán chịu và quan hệ bạn hàng lâu dài hay không.

Thứ tư, đối với các công ty kiểm toán, các thông tin phân tích báo cáo tài chính nhằm xác minh tính khách quan về tình hình tài chính của một tổ chức hoạt động, giúp cho các chuyên gia kiểm toán dự đoán được xu hướng tài chính sẽ xảy ra để nâng cao độ tin cậy của các quyết định.

Thứ năm, đối với các cơ quan quản lý Nhà nước, thông qua các thông tin từ phân tích báo cáo tài chính để đánh giá, kiểm tra, kiểm soát các hoạt

động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có tuân thủ theo đúng chính sách, chế độ và luật pháp quy định không, có cơ chế về chính sách thuế hợp lý, ...

Như vậy, phân tích báo cáo tài chính có vai trò rất quan trọng đối với các đối tượng quan tâm theo từng góc độ khác nhau. Từ đó, họ vừa đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát, vừa có thể xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính của doanh nghiệp, tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết đinh tài trợ và đầu tư phù hợp.

2.2. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính

Phương pháp phân tích là cách thức tiếp cận đối tượng phân tích đã được thể hiện qua hệ thống chỉ tiêu phân tích, để biết được ý nghĩa và mối quan hệ hữu cơ của các thông tin từ chỉ tiêu phân tích. [15, tr33]

Trong quá trình phân tích, chúng ta có rất nhiều phương pháp như phương pháp so sánh, phương pháp cân đối, phương pháp loại trừ,... Các phương pháp này được sử dụng một cách linh hoạt, phù hợp với từng nội dung phân tích để đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp dưới theo nhiều chiều hướng khác nhau và sử dụng cho các mục đích đánh giá khác nhau.

2.2.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp sử dụng phổ biến và quan trọng trong phân tích kinh doanh nói chung và báo cáo tài chính nói riêng. Khi thực hiện so sánh thường đối chiếu các chỉ tiêu tài chính với nhau để biết được mức biến động của các đối tượng đang nghiên cứu. Kết quả phương pháp so sánh thường thể hiệm số tuyệt đối, số tương đối và số trung bình. [15, tr35]

- Nội dung của phương pháp so sánh: [14, tr21]

+ So sánh giữa số thực tế kỳ phân tích với số thực tế của kỳ kinh doanh trước nhằm xác định rõ xu hướng thay đổi, đánh giá tốc độ tăng trưởng hay giảm đi của các hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

+ So sánh giữa số thực tế kỳ phân tích với số kỳ kế hoạch để xác định mức phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch trong mọi mặt của hoạt động tài chính.

+ So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu tiên tiến của ngành nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan.

- Các kỹ thuật so sánh bao gồm:

+ So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

+ So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia, giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

+ So sánh bằng số bình quân: số bình quân là dạng đặc biệt của số tuyệt đối, biểu hiện tính chất đăc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận, hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

- Ứng dụng kỹ thuật cơ bản của phương pháp so sánh: [14, tr22]

+ So sánh theo chiều ngang: Phương pháp đối chiếu, so sánh tình hình biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ t iêu, từng khoản mục của từng báo cáo tài chính. Thực chất là phân tích sự biến động về quy mô.

+ So sánh theo chiều dọc: Phương pháp sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trên từng báo cáo tài chính hoặc giữa các báo cáo tài chính trong hệ thống báo cáo tài chính. Thực chất là phân tích biến động về cơ cấu.

+ So sánh xác định xu hướng và tính chất liên hệ giữa các chỉ tiêu: Các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo tài chính được xem xét trong mối liên hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung và chúng có thể được xem xét trong nhiều kỳ để phản ánh rõ hơn xu hướng phát triển của các hiện tượng, kinh tế - tài chính.

2.2.2. Phương pháp loại trừ

Phương pháp loại trừ được áp dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố độc lập tới chỉ tiêu nghiên cứu. Khi xác định ảnh hưởng của một nhân tố tới các chỉ tiêu phân tích thì sẽ giả định các nhân tố còn lại không thay đổi. Phương pháp này bao gồm hai dạng: phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch.

2.2.2.1. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp thay thế lần lượt từng nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu nghiên cứu. Các nhân tố chưa được thay thế thì giữ nguyên kỳ gốc. Có bao nhiêu nhân tố ảnh hưởng thì có bấy nhiêu nhân tố cần phân tích. Sau đó, so sánh trị số của chỉ tiêu nghiên cứu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu nghiên cứu trước khi thay thế nhân tố. Mức chênh lệch về trị số của chi tiêu nghiên cứu trước và sau khi thay thế chính là ảnh hưởn cua từng nhân tố tới tổng thể chỉ tiêu phân tích.

Điều kiện áp dụng phương pháp này là mối quan hệ các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích là trực tiếp, các nhân tố ảnh hưởng có quan hệ tích số hoặc

thương số với các chỉ tiêu phân tích và các nhân tố phải được sắp xếp theo trình tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng.

Khi phân tích theo phương pháp này thì không được thay đổi trình tự sắp xếp của các nhân tố. Khi đánh giá sự thay đổi của một nhân tố thì giả định nhân tố khác không thay đổi nhưng không được tách rời mối quan hệ của các nhân tố.

Mô hình chung của phương pháp này được khái quát như sau:

Giả định chỉ tiêu Q cần phân tích; Q tuỳ thuộc vào 3 nhân tố ảnh hưởng, theo thứ tự a, b và c; các nhân tố này có quan hệ tích số chỉ tiêu Q, từ đó chỉ tiêu Q được xác định cụ thể như sau:

$$Q = a \cdot b \cdot c$$

Nếu quy ước kỳ kế hoạch được ký hiệu là số 0 (số không) còn kỳ thực tế được ký hiệu bằng số 1 (số một) - Từ quy ước này, chỉ tiêu Q kỳ kế hoạch và kỳ thực tế lần lượt được xác định như sau:

$$Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \text{ và } Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$$

- Số tuyệt đối: $\Delta Q = Q_1 - Q_0$, trong đó Q là số chênh lệch tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

- Số tương đối:

$(Q_1/Q_0)*100$ Các nhân tố

ảnh hưởng:

$$\Delta Q_a = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0$$

$$\Delta Q_b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 - a_1 \cdot b_0 \cdot c_0$$

$$\Delta Q_c = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_0$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta Q = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c$$

Trên cơ sở đã phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, cần rút ra những kết luận và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả của chỉ tiêu phân tích.

2.2.2.2. Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là phương pháp dựa vào sự ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này được sử dụng khi các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích được biểu diễn dưới dạng tích, các nhân tố được sắp xếp theo thứ tự nhân tố số lượng rồi đến nhân tố chất lượng. Phương pháp này là phương pháp rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn.

Khi thực hiện phương pháp này, muốn phân tích sự ảnh hưởng của một nhân tố ta lấy phần chênh lệch của nhân tố đó nhân với trị số các nhân tố khác, nhân tố chưa thay đổi trị số giữ nguyên ở kỳ gốc,nhân tố đã thay đổi trị số chuyển sang kỳ phân tích, cứ như thế cho tới hết.

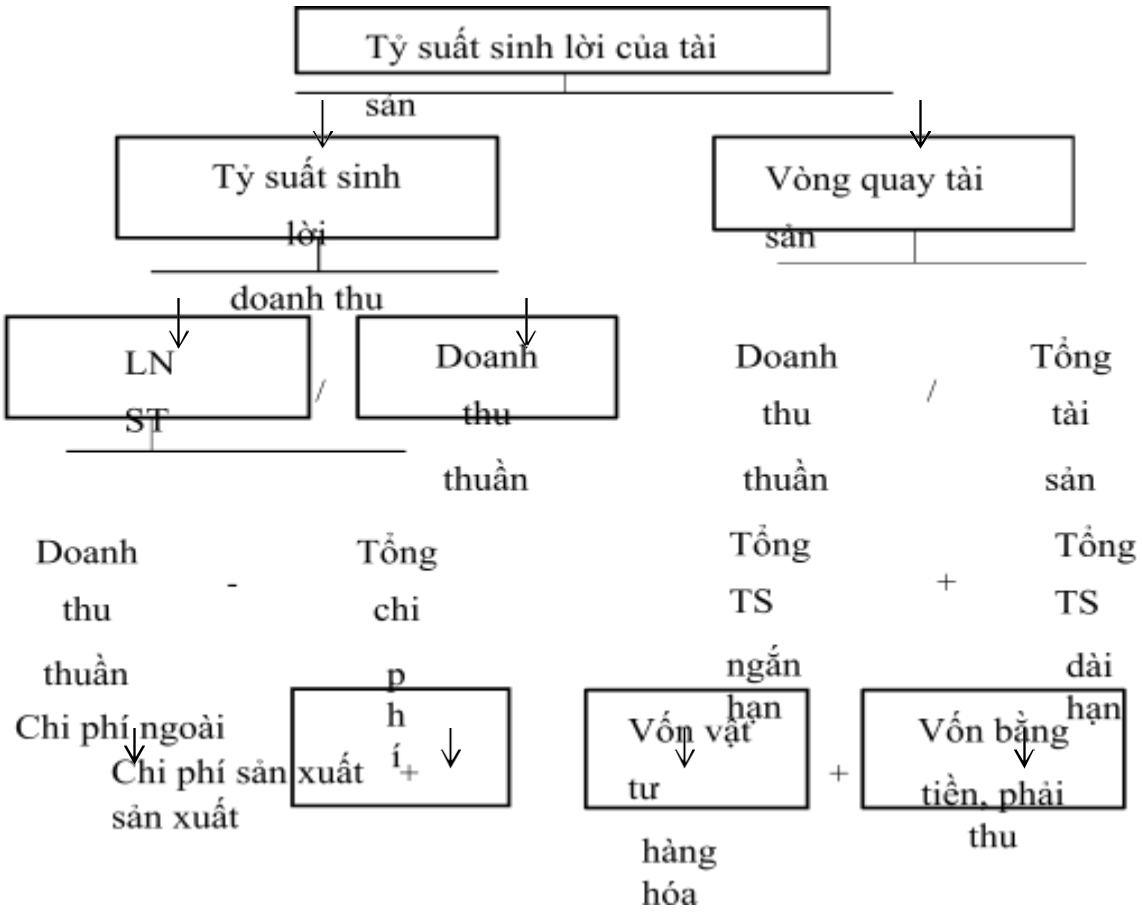
2.2.3. Vận dụng mô hình tài chính Dupont

Mô hình tài chính Dupont thường được vận dụng để phân tích mối liên hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng tới chỉ tiêu tài chính cần phân tích. Nhờ sự phân tích mối liên hệ giữa các nhân tố mà có thể phát hiện nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic chặt chẽ và nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân và cải thiện tình trạng yếu kém có thể xảy đến.

Mô hình tài chính Dupont thường được vận dụng để phân tích tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA), tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE). Nếu phân tích tỷ suất sinh lợi của tài sản(ROA) thì có dạng sau:

Tỷ suất sinh lợi của tài sản = LNST / Tổng tài sản = LNST / Doanh thu thuần x Doanh thu thuần / Tổng tài sản (2.1)

Dưới đây là sơ đồ mô hình phân tích tài chính Dupont:



Sơ đồ 2.1. Mô hình phân tích tài chính Dupont *(Nguồn: 15, tr41)*

Từ mô hình trên có thể thấy rằng, để nâng cao khả năng sinh lợi của một đồng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng, quản trị doanh nghiệp phải nghiên cứu và xem xét có những biện pháp gì cho việc nâng cao không ngừng khả năng sinh lời của doanh thu và sự vận động của tài sản.

Như vậy, phân tích tài chính theo mô hình Dupont có ý nghĩa rất lớn đối với quản trị doanh nghiệp, không những đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách sâu sắc và toàn diện mà còn đánh giá đầy đủ và khách quan đến những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Từ đó đề ra được hệ thống các biện pháp tỉ mỉ và xác thực nhằm tăng cường công tác cải tiến tổ chức quản lý doanh nghiệp, góp phần không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ở các kỳ kinh doanh tiếp theo.

2.2.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Phương pháp liên hệ cân đối là phương pháp dựa trên cơ sở sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và của quá trình kinh doanh. Khi các chỉ tiêu nhân tố có quan hệ với các chỉ tiêu phân tích được biểu hiện dưới dạng tổng số hoặc hiệu số. Phương pháp liên hệ cân đối được vận dụng để xác định sự ảnh hưởng bằng mức chênh lệch của từng nhân tố giữa các kỳ (kỳ thực tế so với kỳ kế hoạch, kỳ h iện tại so với kỳ trước), giữa các nhân tố mang tính độc lập. [14, tr32]

2.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính

2.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn

Phân tích cấu trúc tài chính là việc đánh giá tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn xét trong mối l iên hệ với cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Phân tích chính sách tài trợ vốn giúp các đối tượng sử dụng thông tin nhận biết được chính sách huy động vốn trong mối liên hệ với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối với nội bộ doanh ngh iệp, phân tích cấu trúc tài chính là cơ sở để các nhà quản trị doanh nghiệp nhận diện được điểm mạnh, điểm yếu của cấu trúc tài chính hiện tại, từ đó tìm ra biện pháp để đạt được cấu trúc tài chính tối ưu. Bên cạnh đó, phân tích cấu trúc tài chính cũng giúp cho các nhà quản trị

doanh nghiệp thấy được rủi ro về mặt tài chính, để từ đó có giải pháp kịp thời để đưa doanh nghiệp tránh các rủi ro không đáng có.

Đối với những chủ thể bên ngoài doanh nghiệp, đặc biệt là các nhà cho vay, nhà cung cấp tín dụng mà doanh nghiệp muốn vay, thì họ phân tích cấu trúc tài chính để đánh giá mức độ rủi ro tín dụng trước khi ra quyết đinh cho vay. Mặt khác, phân tích mối quan hệ giữa nguồn vốn với tài sản giúp các nhà cho vay đánh giá khả năng bù đắp cho các khoản nợ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro phá sản. Hay đối với các nhà quản lý nhà nước, thì phân tích cấu trúc tài chính của doanh nghiệp để hạn chế những bất ổn của nền kinh tế do doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả và nợ quá nhiều, có nguy cơ về vỡ nợ, phá sản.

Phân tích cấu trúc tài chính bao gồm:

- Phân tích cơ cấu tài sản
- Phân tích cơ cấu nguồn vốn
- Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

2.3.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Phân tích cơ cấu tài sản nhằm xem xét tỷ trọng của từng bộ phận tài sản trong tổng tài sản giữa các kỳ với nhau, cho phép nhà quản lý đánh giá khái quát tình hình sử dụng vốn cũng như phân bổ vốn của doanh nghiệp có hợp lý với ngành nghề, l ĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Từ đó giúp doanh nghiệp duy trì một cơ cấu tài sản cân đối có thể tối thiểu hóa chi phí huy động và tận dụng tối đa công suất sử dụng của tài sản.

Khi phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta sử dụng phương pháp so sánh dọc với tổng tài sản, các loại tài sản cụ thể lần lượt được chia cho tổng tài sản

để xác định tỷ trọng của chúng trong tổng tài sản. Công thức được xác định như sau: [14, tr178]

$$\text{Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng tài sản} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng tài sản}} \text{ x 100} \quad (2.2)$$

Ngoài ra, để cụ thể và xem xét sự thay đổi của từng nhân tố trong việc phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta có thể kết hợp phân tích dọc và phân tích ngang, theo một bảng tính như sau: [15, tr84]

Bảng 2.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Tài sản	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A. Tài sản ngắn hạn						
1. Tiền và tương đương tiền						
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
3. Phải thu ngắn hạn						
4. Hàng tồn kho						
5, Tài sản dài hạn khác						
B. Tài sản dài hạn						
1. Phải thu dài hạn						
2. Tài sản cố định						
3. Đầu tư tài chính dài hạn						
4. Tài sản dài hạn khác						
Tổng cộng						

Nhìn vào bảng phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta có thể thấy được sự biến động tăng giảm cả về số tuyệt đối và số tương đối của các chỉ tiêu trong phần tài sản của doanh nghiệp. Mặt khác, chúng ta cũng có thể thấy được mức độ ảnh hưởng của chỉ tiêu tài sản trong tổng tài sản để từ đó có thể đánh giá

được khái quát mức độ ảnh hưởng và đưa ra những chính sách hợp lý để đảm bảo cơ cấu tài sản trong doanh nghiệp.

2.3.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Nguồn vốn trong doanh nghiệp gồm hai loại: vốn chủ sở hữu và nợ phải trả:

+ Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vào ban đầu và được bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh. Sự tăng trưởng của vốn chủ sở hữu theo thời gian phản ánh mức độ độc lập về tài chính tạo niềm tin cho các nhà đầu tư bỏ tiền vào doanh nghiệp.

+ Nợ phải trả phản ánh số vốn của doanh nghiệp đi chiếm dụng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Những khoản nợ này mang tính cam kết và trách nhiệm thanh toán, chứa những rủi ro, tuy nhiên với nguồn vốn này doanh nghiệp có thể sử dụng như một đòn bẩy tài chính, tăng lợi ích cho các chủ sở hữu.

Như vậy, phân tích cơ cấu n guồn vốn giúp cho các nhà quản trị nắm được cơ cấu huy động vốn, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp với các nhà cho vay, nhà cung cấp, người lao động và đánh giá được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn.

Khi phân tích cơ cấu nguồn vốn, chúng ta sử dụng phương pháp so sánh dọc với tổng nguồn vốn, các loại nguồn vốn cụ thể được chia cho tổng nguồn vốn để xác định tỷ trọng của chúng trong tổng nguồn vốn. Công thức được tính như sau: [14, tr187]

$$\textbf{Tỷ trọng của từng bộ phận vốn chiếm trong tổng nguồn vốn} = \frac{\textbf{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}}{\textbf{Tổng nguồn vốn}} \times \textbf{100} \quad (2.3)$$

Ngoài ra, để cụ thể và xem xét sự thay đổi của từng nhân tố trong việc phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta có thể kết hợp phân tích dọc và phân tích ngang, theo một bảng tính như sau: [15, tr85]

Bảng 2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Nguồn vốn	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu						
1. Nguồn vốn chủ sở hữu						
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác						
Tổng cộng						

Nhìn vào bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn ở trên, chúng ta có thể thấy được sự biến động tăng giảm cả về số tuyệt đối và số tương đối của các chỉ tiêu trong phần nguồn vốn của doanh nghiệp. Nếu phần vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp chiếm tỷ lệ cao chứng tỏ doanh nghiệp có mức độ độc lập tài chính cao, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và người cho vay. Tuy nhiên không phải tỷ lệ của vốn chủ sở hữu cao bao giờ cũng tốt, bởi doanh nghiệp sẽ không thể sử dụng được đòn bẩy tài chính từ các khoản nợ chiếm dụng nên mất cơ hội đầu tư sinh lời.

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

Chính sách huy động và sử dụng vốn không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động mà còn quan hệ trực tiếp đến an ninh tài chính, đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh cũng

như rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp. Vì thế, phân tích cấu trúc tài chính ngoài phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn còn phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn để thấy được chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp. [14, tr191-192]

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

- Hệ số nợ so với tài sản (hệ số nợ): [15, tr87]

$$\textbf{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\textbf{Nợ phải trả}}{\textbf{Tài sản}} \quad (2.4)$$

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

Để phân tích cụ thể và xem xét từng nhân tố ảnh hưởng, công thức hệ số nợ so với tài sản còn được biến đổi như sau: [15, tr88]

$$\textbf{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\textbf{Tài sản – Vốn CSH}}{\textbf{Tài sản}} = 1 - \frac{\textbf{Vốn CSH}}{\textbf{Nguồn vốn}} = \textbf{1 – Hệ số tài trợ} \quad (2.5)$$

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

- Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu(Đòn bẩy tài chính): [15, tr88]

$$\textbf{Hệ số tài sản so với VCSH} = \frac{\textbf{Tài sản}}{\textbf{Vốn CSH}} \quad (2.6)$$

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

Công thức của chỉ tiêu này còn được viết lại như sau: [15, tr89]

$$\text{Hệ số tài sản so với VCSH} = \frac{\text{VCSH + Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = 1 + \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (2.7)$$

Như vậy, để giảm hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu, các nhà quản lý phải tìm mọi biện pháp nhằm giảm tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu nhằm tăng cường tính tự chủ về tài chính.

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

2.3.2.1. Phân tích tình hình công nợ

Tính tự do cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường đang ngày càng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, mặt khác, các quan hệ tài chính phát sinh ngày càng nhiều, đa dạng dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của nhau trên thị trường là thường xảy ra, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn lớn. Do vậy, phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả có ý nghĩa quan trọng trong quá trình phát hiện các dấu hiệu rủi ro tài chính có thể xảy ra. Bên cạnh đó, trong nền kinh tế thị trường hầu hết các doanh nghiệp đều tự chủ hoạt động tài chính, lấy thu bù chi và thực hiện quá trình tái sản xuất mở rộng, chính vì vậy mà phân tích công nợ phải thu, phải trả càng có ý nghĩa quan trọng trong việc cung cấp những thông tin về cơ cấu phải thu để đưa ra các biện pháp thu hồi phù hợp. Đồng thời thấy được cơ cấu các khoản phải trả đưa ra các biện pháp thanh toán kịp thời để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

a, Phân tích tình hình công nợ phải thu

- Phân tích tình hình các khoản phải thu

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

$$\textbf{Tỷ trọng của từng khoản phải thu trong tổng các khoản phải thu} = \frac{\textbf{Giá trị của từng khoản phải thu}}{\textbf{Tổng các khoản phải thu}} \textbf{ x 100} \quad (2.8)$$

Ngoài ra, để cụ thể và xem xét sự thay đổi của từng nhân tố trong việc phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta có thể kết hợp phân tích dọc và phân tích ngang, lập bảng phân tích cơ cấu từng khoản phải thu tương tự mẫu Bảng phân tích cơ cấu tài sản *(trình bày ở Bảng 2.1. Phân tích cơ cấu tài sản mục 2.3.1.1).*

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

- Phân tích tình hình phải thu của khách hàng

Trong các khoản phải thu, phải thu của khách hàng thường chiếm tỷ trọng lớn và có ý nghĩa quan trọng đối với tình hình tài sản của doanh nghiệp. Khi phân tích tình hình nợ phải thu khách hàng, các nhà phân tích thường so sánh số cuối kỳ với số đầu kỳ hoặc qua nhiều thời điểm để thấy quy mô và tốc độ biến động của khoản phải thu khách hàng, cơ cấu của khoản phải thu khách hàng. Thông qua đó các nhà quản trị có thể đưa ra những quyết định phù hợp như tăng cường giám sát khoản phải thu từng khách hàng, đưa ra các chính sách khuyến mại, chiết khấu phù hợp cho từng đối tượng cụ thể,...

Phân tích tình hình phải thu khách hàng, những nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

+ Số vòng quay phải thu khách hàng: [15, tr 137]

$$\frac{\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad}{\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad} \qquad (2.9)$$

- Nợ phải thu khách hàng bình quân được tính như sau:

$$\textbf{Nợ phải thu khách hàng bình quân} = \frac{\textbf{Số dư phải thu khách hàng đầu kỳ và cuối kỳ}}{\textbf{2}} \qquad (2.10)$$

- Doanh thu thuần lấy từ chỉ tiêu mã 03 thuộc Báo cáo kết quả kinh doanh.

Chỉ tiêu số vòng quay phải thu khách hàng cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng quay phải thu khách hàng quá cao cũng không tốt vì có thể ảnh hưởng đến sản lượng hàng tiêu thụ do phương thức thanh toán của doanh nghiệp là quá chặt chẽ.

+ Thời gian một vòng quay phải thu khách hàng: [15, tr128]

$$\textbf{Thời gian một vòng quay phải thu khách hàng} = \frac{\textbf{Thời gian của kỳ phân tích}}{\textbf{Số vòng quay phải thu khách hàng}} \qquad (2.11)$$

Chỉ tiêu này cho biết, để thu hồi được các khoản nợ phải thu doanh nghiệp phải cần một thời gian bao lâu. Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ việc thu hồi vốn càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian của một vòng quay càng dài chứng tỏ tốc độ thu hồi vốn càng chậm, doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn ngày càng nhiều. Tuy nhiên, chỉ tiêu

này quá ngắn cũng không phải là tốt cho doanh nghiệp vì quá cứng nhắc và không l inh động, dẫn đến sản lượng hàng tiêu thụ kém. Thời gian của kỳ phân tích được tính theo năm 365 ngày.

Khi phân tích chỉ tiêu này, các nhà phân tích có thể so sánh kỳ thu tiền bình quân của kỳ phân tích với kỳ gốc để thấy được tình hình thu hồi công nợ để từ đó có các biện pháp thu hồi nợ nhằm góp phần ổn định tình hình tài chính.

b, Phân tích tình hình công nợ phải trả

- Phân tích tình hình các khoản phải trả

Các khoản phải trả của doanh nghiệp gồm phải trả người bán, phải trả cán bộ công nhân viên, phải trả tiền vay,... Khi phân tích tình hình các khoản phải trả, chúng ta sử dụng phương pháp so sánh dọc với tổng các khoản phải trả, lấy giá trị từng khoản phải trả cụ thể chia cho giá trị tổng các khoản phải trả, xác định tỷ trọng của chúng. Công thức được tính như sau:

$$\textbf{Tỷ trọng của từng khoản phải trả trong tổng các khoản phải trả} = \frac{\textbf{Giá trị của từng khoản phải trả}}{\textbf{Tổng các khoản phải trả}} \textbf{ x 100} \quad (2.12)$$

Ngoài ra, để cụ thể và xem xét sự thay đổi của từng nhân tố trong việc phân tích cơ cấu nợ phải trả, chúng ta có thể kết hợp phân tích dọc và phân tích ngang, lập bảng phân tích cơ cấu từng khoản phải trả tương tự mẫu Bảng phân tích cơ cấu tài sản *(trình bày ở Bảng 2.1. Phân tích cơ cấu tài sản, mục 2.3.1.1).*

- Phân tích tình hình phải trả người bán

Trong các khoản phải trả, phải trả nhà cung cấp có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng thanh toán và uy tín của doanh nghiệp. Khi các khoản phải

trả người bán không có khả năng thanh toán, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện, uy tín của doanh nghiệp giảm đi. Khi các khoản phải trả người bán được thanh toán đúng hạn, uy tín của doanh nghiệp được nâng cao, góp phần nâng cao thương hiệu. Vì vậy, phân tích tình hình phải trả người bán là cần thiết và thường xuyên. Khi phân tích tình hình phải trả người bán, chúng ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

+ Số vòng quay phải trả người bán: [15, tr144]

$$\textbf{Số vòng quay phải trả người bán} = \frac{\textbf{Giá vốn hàng bán}}{\textbf{Nợ phải trả người bán bình quân}} \quad (2.13)$$

Trong đó:

- Nợ phải thu khách hàng bình quân được tính như sau:

$$\textbf{Nợ phải trả người bán bình quân} = \frac{\textbf{Số dư nợ phải trả người bán đầu kỳ và cuối kỳ}}{\textbf{2}} \quad (2.14)$$

- Giá vốn hàng bán lấy từ chỉ tiêu mã 11 thuộc Báo cáo kết quả kinh doanh.

Chỉ tiêu vòng quay phải trả người bán phản ánh trong kỳ phân tích các khoản phải trả người bán quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít chiếm dụng vốn của các đối tượng. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu này cao quá cũng không tốt bởi vì có thể doanh nghiệp đang thừa tiền luôn thanh toán trước hạn, ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.

+ Thời gian một vòng quay phải trả người bán: [15, tr145]

$$\textbf{Thời gian một vòng quay phải trả người bán} = \frac{\textbf{Thời gian của kỳ phân tích}}{\textbf{Số vòng quay phải trả người bán}} \quad (2.15)$$

Chỉ t iêu này càng ngắn chứng tỏ khả năng thanh toán tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn của các đối tác. Ngược lại chỉ tiêu này

càng cao chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng thanh toán chậm, số vốn doanh nghiệp chiếm dụng là nhiều có thể ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường. Thời gian của kỳ phân tích là năm 365 ngày.

Khi phân tích chỉ tiêu này ta có thể so sánh thời gian của một vòng quay kỳ phân tích với kỳ kế hoạch để thấy được tình hình thanh toán công nợ của doanh ngh iệp để từ đó có các biện pháp huy động vốn, góp phần ổn định tình hình tài chính.

2.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

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

- Phân tích khả năng thanh toán tổng quát

+ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát: [15, tr165]

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}} \quad (2.16)$$

Chỉ tiêu này cho biết với toàn bộ tài sản hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt, là nhân tố quan trọng thu hút các nhà tín dụng cho vay. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này quá thấp và kéo dài có thể dẫn tới những viễn cảnh xấu cho doanh nghiệp là giải thể hoặc phá sản.

- Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

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

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: [15, tr158]

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.17)$$

Chỉ tiêu này cho b iết với tổng giá trị của tài sản ngắn hạn hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn hay không. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy khả năng thanh toán nợ ngăn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ một bộ phận của tài sản ngắn hạn được đầu tư từ nguồn vốn ổn đinh cho thấy có tính tự chủ trong hoạt động tài chính. Nếu chỉ tiêu này thấp, tức là tài sản ngắn hạn không bù đắp cho nợ

ngắn hạn cho thấy doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc trả những khoản nợ đến hạn làm ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh:[15, tr157]

$$\textbf{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\textbf{Tài sản ngắn hạn – HTK}}{\textbf{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.18)$$

Chỉ tiêu này đo lường tính thanh khoản của số lần mà tiền mặt, các khoản phải thu và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn đảm bảo cho nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra khi tính hệ số khả năng thanh toán nhanh vì chúng có thời gian chuyển đổi thành tiền lâu hơn so với tài sản ngắn hạn còn lại. Chỉ tiêu này nếu quá cao và kéo dài cũng không tốt, có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm. Nhưng chỉ tiêu này mà thấp quá, kéo dài càng không tốt vì có thể xuất hiện rủi ro tài chính, nguy cơ phá sản có thể xảy ra.

+ Hệ số thanh toán tức thời (Hệ số khả năng thanh toán ngay): [15, tr156]

$$\textbf{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\textbf{Tiền + Đầu tư tài chính ngắn hạn}}{\textbf{Nợ ngắn hạn}} \quad (2.19)$$

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

+ Hệ số khả năng trả tiền lãi vay: [15, tr 168]

$$\frac{}{} \quad (2.21)$$

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

- Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

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

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn: [15, tr167]

$$\textbf{Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\textbf{Tài sản dài hạn}}{\textbf{Nợ dài hạn}} \quad (2.20)$$

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

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

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh các dòng tiền thu, chi trong một kỳ hoạt động của doanh nghiệp. Việc phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho một kỳ hoạt động là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp xây dựng được dự toán tiền khoa học để nâng cao độ tin cậy của các quyết định kinh doanh.

Việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác đinh tỷ trọng dòng tiền thu, chi của từng hoạt động: hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Khi phân tích các dòng tiền này, các đối tượng quan tâm có cái nhìn sâu hơn về các dòng tiền thu, chi của doanh nghiệp, từ đó xác định nguyên nhân ảnh hưởng tác động đến tình hình tăng, giảm tiền trong kỳ của doanh nghiệp, có các biện pháp huy động và sử dụng tiền có hiệu quả.

2.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vật lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất. [15, tr 179]. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp các đối tượng quan tâm đo lường khả năng sinh lời, hiệu quả quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là một trong những biện pháp cực kỳ quan trọng của các doanh nghiệp để thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng cao một cách bền vững.

Phân tích hiệu quả kinh doanh là quá trình xem xét mối quan hệ giữa kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào, bao gồm các nội dung: đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn, phân tích khả năng sinh lời, phân tích hiệu quả đầu tư và phân tích hiệu quả sử dụng vốn.

2.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản không những phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản mà còn cả phân tích hiệu quả tài sản ngắn hạn và dài hạn bằng cách xây dựng và phân tích các chỉ tiêu tổng hợp, chi tiết phù hợp với từng nhóm tài sản. Từ việc phân tích trên có thể đưa ra được những biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, tận dụng tối đa công suất của tài sản.

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản thường sử dụng các chỉ t iêu sau:

+ Số vòng quay của tổng tài sản: [15, tr192]

$$\textbf{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\textbf{Doanh thu thuần}}{\textbf{Tổng tài sản bình quân}} \quad (2.22)$$

Chỉ t iêu này cho biết hoạt động của tài sản và khả năng của doanh nghiệp để tạo ra doanh số bán hàng thông qua việc sử dụng tài sản. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản được sử dụng một cách có hiệu quả, góp phần làm tăng doanh thu, tạo điều kiện tăng lợi nhuận. Nhưng nếu chỉ tiêu này quá thấp tức là đơn vị đang lãng phí công suất, doanh nghiệp cần có những biện pháp cải thiện.

+ Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần: [15, tr193]

$$\textbf{Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần} = \frac{\textbf{Tổng tài sản bình quân}}{\textbf{Doanh thu thuần}} \quad (2.23)$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được một đồng doanh thu thuần kỳ cần bao nhiêu đồng tài sản đầu tư, chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản có hiệu quả, tiết kiệm tài sản.

+ Số vòng quay hàng tồn kho: [15, tr208]

$$\textbf{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\textbf{Giá vốn hàng bán}}{\textbf{Hàng tồn kho bình quân}} \quad (2.24)$$

Chỉ t iêu này cho biết, trong kỳ phân tích vốn đầu tư cho hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hàng tồn kho vận động không ngừng đó là nhân tố để tăng doanh thu, góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

2.3.3.2. Phân tích khả năng sinh lời

- Phân tích khả năng sinh lời của doanh thu

Doanh thu có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận cuối cùng của doanh nghiệp,chính vì vậy mà để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí khi đó mới có được sự phát triển bền vững.

Khả năng sinh lời của doanh thu được xác định như sau: [15, tr190]

$$\textbf{Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Doanh thu thuần}} \textbf{x 100} \quad (2.25)$$

Chỉ tiêu này phản ánh với 100 đồng doanh thu thuần thì được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lợi của vốn càng cao, doanh nghiệp kiểm soát được chi phí. Đối với nhà quản trị, đây là nhân tố quan trọng để quyết định có nên mở rộng quy mô sản xuất và thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài hay không.

- Phân tích khả năng sinh lời của vốn đầu tư

Phân tích khả năng sinh lời của vốn đầu tư là căn cứ để các nhà quản trị trong doanh nghiệp có cái nhìn tổng quát về vốn chủ sở hữu và vốn vay của doanh nghiệp. Từ đó có thể đưa ra quyết định liệu rằng có nên tiếp tục vay thêm tiền để đầu tư cho hoạt động kinh doanh hay huy động vốn từ các cổ đông. Chỉ tiêu này được xác định như sau: [18, tr204]

$$\textbf{ROI} = \frac{\textbf{LNST + Chi phí lãi vay x (1- Thuế suất thuế TNDN)}}{\textbf{Vốn CSH bình quân + Vốn vay bình quân}} \textbf{x 100} \quad (2.26)$$

$$= \frac{\textbf{EBIT x (1- Thuế suất thuế TNDN)}}{\textbf{Vốn CSH bình quân + Vốn vay bình quân}} \textbf{x 100} \quad (2.27)$$

Chỉ tiêu này cho biết với 100 đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp có thể đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận cho các chủ đầu tư. Đồng thời so sánh giữa năm nay với năm trước, so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành để đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

- Tỷ suất sinh lợi của tổng tài sản (ROA): [15, tr191]

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Tổng tài sản bình quân}} \textbf{x } 100 \quad (2.28)$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của doanh nghiệp.

Theo mô hình Dupont, thì chỉ tiêu ROA còn được phân tích như sau:

$$\textbf{ROA} = \frac{\textbf{LNST}}{\textbf{Doanh thu thuần}} \textbf{ x } \frac{\textbf{Doanh thu thuần}}{\textbf{Tổng tài sản}} \quad (2.1)$$

$$= \textbf{ROS x Số vòng quay tổng tài sản} \quad (2.29)$$

Từ mô hình trên có thể thấy rằng khi số vòng quay của tài sản càng cao thì sứ sản xuất tài sản càng lớn. Muốn làm cho tỷ suất sinh lời của tài sản càng lớn thì cần nâng cao số vòng quay tài sản, một mặt tăng quy mô về doanh thu thuần, mặt khác sử dụng tiết kiệm hợp lý tài sản, khai thác tối đa công suất tài sản đã đầu tư, giảm bớt hàng tồn kho và sản phẩm dở dang. Bên cạnh đó, tỷ suất sinh lời của tài sản lại cũng phụ thuộc vào hai yếu tố là lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần, hai yếu tố này có quan hệ cùng chiều với nhau. Như vậy để tăng quy mô về doanh thu thuần ngoài việc phải giảm các khoản giảm trừ doanh thu, mở rộng thị phần, đồng thời phải tăng cường khả năng kiểm soát chi phí trong khâu sản xuất và tiêu thụ, hạ giá thành sản xuất

hoặc nâng cao chất lượng sản phẩm để tăng giá bán, tăng doanh thu dẫn đến tăng lợi nhuận kinh doanh.

- Phân tích khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu:

Các nhà đầu tư rất coi trọng đến chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra. Mặt khác chỉ tiêu này giúp cho nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo tồn vốn, góp phần làm cho doanh nghiệp tăng trưởng bền vững.

Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu được tính như sau: [15, tr223]

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Vốn chủ sở hữu}} \textbf{ x 100} \quad (2.30)$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao, giúp cho nhà quản trị có thể đi huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ thì chứng tỏ hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn đầu tư. Tuy nhiên, sức sinh lời của vốn chủ sở hữu cao không phải lúc nào cũng thuận lợi bởi doanh nghiệp không thể tận dụng được đòn bẩy kinh doanh từ các nguồn vốn vay bên ngoài.

Theo mô hình Dupont thì chỉ tiêu ROE được biến đổi như sau:

$$\textbf{ROE} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Doanh thu}} \textbf{ x } \frac{\textbf{Doanh thu thuần}}{\textbf{Tổng tài sản bình quân}} \textbf{ x } \frac{\textbf{Tổng tài sản bình quân}}{\textbf{VCSH}} \quad (2.31)$$

$$= \textbf{ROS x Số vòng quay tài sản x Đòn bẩy tài chính} \quad (2.32)$$

Tương tự như chỉ tiêu ROA đã trình bày ở trên, khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới tỷ suất sinh lời của vốn, để ROE cao thì tỷ suất lợi nhuận

trên doanh thu phải cao, số vòng quay tài sản cao và số nhân vốn chủ sở hữu cao. Từ đó đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả của từng nhân tố góp phần đẩy nhanh tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu.

2.3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là những khoản mà doanh nghiệp phải hao tốn để tạo ra được doanh thu mà mục đích cuối cùng là lợi nhuận. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí có ý nghĩa rất quan trọng, giúp các nhà quản trị nhận định mức độ chi phí sử dụng là tiết kiệm hay lãng phí để từ đó có những giải pháp điều chỉnh phù hợp. Chi phí của doanh nghiệp gồm: Giá vốn hàng bán, Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp, Chi phí tài chính và Chi phí khác. Để phân tích hiệu quả chi phí, ta phân tích các chỉ tiêu cụ thể sau:

- Tỷ suất sinh lợi của giá vốn hàng bán: [15, tr234]

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi của giá vốn hàng bán} = \frac{\textbf{Lợi nhuận gộp bán hàng}}{\textbf{Giá vốn hàng bán}} \times \textbf{100} \quad (2.33)$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích, đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán càng lớn, các mặt hàng tiêu thụ tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu này thường phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành cụ thể. Từ chỉ tiêu này, nhà quản trị cũng có thể tính toán được khi đầu tư thêm một đồng giá vốn hàng bán thì doanh thu thuần thêm về là bao nhiêu.

- Tỷ suất sinh lợi của chi phí bán hàng: [15, tr235]

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi của chi phí bán hàng} = \frac{\textbf{Lợi nhuận thuần HĐKD}}{\textbf{Chi phí bán hàng}} \times \textbf{100} \quad (2.34)$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, đầu tư 100 đồng chi phí bán hàng thì thu được bao nhiều đồng lợi nhuận thuần. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ lợi nhuận thuần trong chi phí bán hàng càng lớn, doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí bán hàng.

- Tỷ suất sinh lợi của chi phí QLDN: [15, tr235]

$$\text{Tỷ suất sinh lợi của chi phí QLDN} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần HĐKD}}{\text{Chi phí QLDN}} \text{ x } 100 \quad (2.35)$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, đầu tư 100 đồng chi phí QLDN thì thu được bao nhiều đồng lợi nhuận thuần. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ lợi nhuận thuần trong chi phí QLDN càng lớn, doanh nghiệp t iết kiệm được chi phí QLDN.

- Tỷ suất sinh lợi của tổng chi phí: [15, tr236]

$$\text{Tỷ suất sinh lợi của tổng chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Tổng chi phí}} \text{ x } 100 \quad (2.36)$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, đầu tư 100 đồng chi phí thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận kế toán trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn càng lớn, doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí.

2.3.4. Phân tích rủi ro tài chính

Trong hoạt động của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng tồn tại cả rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính, hai loại rủi ro này lại có quan hệ mật thiết với nhau. Nếu doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực có rủi ro kinh doanh thấp thì sẽ dễ dàng nhận vay vốn nhiều hơn nên thường có rủi ro tài chính cao; ngược lại, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực có rủi ro kinh doanh cao thì sẽ không dễ dàng để đi vay nên có rủi ro tài chính thấp. Việc xem xét hai loại

rủi ro này là cơ sở để doanh nghiệp quyết định đầu tư và huy động vốn kinh doanh. Trong khuôn khổ luận văn, tác giả chỉ đề cập tới rủi ro tài chính, do rủi ro này mang tính khách quan và xuất phát từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Rủi ro tài chính là phần rủi ro của chủ sở hữu phải gánh chịu ngoài phần rủi ro kinh doanh cơ bản do doanh nghiệp sử dụng vốn từ các khoản nợ. Để phân tích rủi ro tài chính, chúng ta thường đề cập tới độ lớn đòn bẩy tài chính.

Độ lớn của đòn bẩy tài chính (DFL) là tỷ lệ thay đổi của lợi nhuận sau thuế hoặc lợi nhuận trên cổ phiếu (EPS) khi có sự thay đổi của lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT), được tính như sau: [14, tr110, 111]

$$\textbf{Số vòng quay phải thu khách hàng} = \frac{\textbf{Doanh thu thuần}}{\textbf{Nợ phải thu khách hàng bình quân}}$$

Trong đó:

$$\textbf{Hệ số khả năng trả tiền lãi vay} = \frac{\textbf{Lợi nhuận trước thuế + Chi phí lãi vay}}{\textbf{Chi phí lãi vay}}$$

$$\textbf{DFL} = \frac{\textbf{\% LNST}}{\textbf{\%}\Delta\textbf{EBIT}} = \frac{\textbf{\%}\Delta\textbf{ EPS}}{\textbf{\%}\Delta\textbf{EBIT}} = \frac{\textbf{EBIT}}{\textbf{EBIT - I}} \quad (2.37)$$

Trong đó: I là chi phí lãi vay

Độ lớn của đòn bẩy tài chính bằng một nếu doanh nghiệp không sử dụng các khoản vay nợ. Khi đó EBIT tăng 100% thì EPS cũng tăng 100% không có rủi ro tài chính. Khi doanh nghiệp càng nhiều nợ vay thì độ lớn đòn bẩy tài chính càng cao, mức độ rủi ro tài chính càng lớn. Tuy nhiên, khi đã huy động vay nợ và hoạt động của doanh nghiệp có lãi tức là doanh nghiệp đã tận dụng được sức mạnh của nguồn vốn vay nợ tác động vào sự thay đổi của sức sinh lời của tài sản cũng như tăng thêm sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Như vậy, có thể rút ra những nhận định như sau:

- Khi sức sinh lời của tài sản nhỏ hay có nhiều biến động, thời điểm này cần ưu tiên sử dụng nguồn tài trợ từ vốn chủ sở hữu nhằm tăng khả năng thanh khoản và góp phần ổn định tài chính.

- Khi sức sinh lời của tài sản lớn và ổn định thì nên huy động thêm các nguồn vốn vay nợ để khai thác ưu thế do sự tăng lên của đòn bẩy tài chính.

2.3.5. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc thù của công ty cổ phần niêm yết

Các nhà đầu tư thường xem xét các chỉ tiêu tài chính liên quan trực tiếp đến lợi ích của mình để từ đó đưa ra các quyết định mua cổ phiếu hoặc đầu tư vào các lĩnh vực khác với mục đích thu lợi nhuận tối đa từ hoạt động kinh doanh. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc thù của công ty cổ phần có niêm yết bao gồm các chỉ tiêu: thu nhập một cổ phiếu, chỉ số P/E của cổ phiếu, giá trị theo sổ kế toán một cổ phiếu. [15, tr241, 243]

2.3.5.1. Thu nhập cổ phiếu phổ thông

$$\textbf{Thu nhập mỗi cổ phiếu (EPS)} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}} \quad (2.38)$$

Chỉ t iêu này cho biết cứ một cổ phiếu thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của công ty tốt, đó là nhân tố tăng giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Chỉ tiêu này càng cao là cơ sở chia cổ tức cho các cổ đông cũng cao.

2.3.5.2. Chỉ số P/E của cổ phiếu

$$\textbf{Chỉ số P/E của cổ phiếu} = \frac{\textbf{Giá thị trường của một cổ phiếu}}{\textbf{Thu nhập của một cổ phiếu}} \quad (2.39)$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng thu nhập trên một cổ phiếu, các nhà đầu tư trên thị trường phải bỏ ra bao nhiêu đồng để đầu tư. Chỉ tiêu này càng cao thì càng hấp dẫn các nhà đầu tư, tuy nhiên nếu cao quá cũng không tốt do thị trường chứng khoán quá nóng, còn thấp quá chứng tỏ tình hình tài chính kém.

2.3.5.3. Giá trị theo sổ kế toán của một cổ phiếu

$$\textbf{Giá trị theo sổ kế toán một cổ phiếu} = \frac{\textbf{Tổng tài sản – Nợ phải trả}}{\textbf{Số cổ phiếu đang lưu hành}} \quad (2.40)$$

Chỉ tiêu này cho biết giá trị thật của mỗi cổ phiếu là bao nhiêu tiền. Chỉ tiêu này cao hơn mệnh giá là tốt, đó là nhân tố tích cực thu hút các nhà đầu tư và tăng giá cổ phiếu trên thị trường. Chỉ tiêu này thấp có thể dẫn đến rủi ro về mặt tài chính và có nguy cơ dẫn tới phá sản.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã khái quát những vấn đề cơ bản về phân tích báo cáo tài chính, bao gồm: khái niệm báo cáo tài chính, phân tích báo cáo tài chính, ý nghĩa của phân tích báo cáo tài chính đối với các đối tượng quan tâm.

Tác giả cũng đề cập đến các phương pháp phân tích báo cáo tài chính bao gồm phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp liên hệ cân đối và mô hình tài chính Dupont. Các phương pháp này được tác giả sử dụng để phân tích các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp.

Tiếp theo, tác giả đề cập đến nội dung phân tích báo cáo tài chính bao gồm phân tích cấu trúc tài chính doanh nghiệp và chính sách tài trợ vốn, phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán, phân tích hiệu quả kinh doanh, phân tích rủi ro kinh doanh và phân tích các chỉ tiêu đặc thù của công ty cổ phần niêm yết.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN BẮC GIANG

3.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

3.1.1. Thông tin chung về Công ty

Tên giao dịch trong nước: Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến khoáng sản Bắc Giang (để tiện phân tích tác giả lấy tên là Công ty BGM theo mã chứng khoán).

Tên giao dịch quốc tế: Bac Giang Exploitable Mineral Joint Stock Company.

Tên viết tắt: Bac Giang Exploitable., JSC

Địa chỉ: Thôn Cầu Sắt, xã Sơn Hải, huyện Lục Ngạn, tỉnh Bắc Giang. Văn phòng giao dịch: NV2.3, Khu đô thị Tây Mỗ, Từ Liêm, Hà Nội.

Số điện thoại: (04) 6293 8333. Fax: (04) 6282 3901. Website: www.khoangsanbacgiang.com.vn

Mã cổ phiếu: BGM, Sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Vốn điều lệ: 227.538.400.000 đồng. Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 227.538.400.000 đồng.

Công ty Cổ phần Khai thác Khoáng sản Bắc Giang tiền thân là Công ty cổ phần Khoáng sản Đại Cát, được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103027669 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp lần đầu ngày 31/08/2008. Đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 23 tháng 4 năm 2009.

Ngày 12 tháng 11 năm 2010, Công ty Cổ phần Khoáng sản Đại Cát sáp nhập với Công ty Cổ phần Khoáng sản Thăng Long Hà Nội và đổi tên thành Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103003517 do Sở kế hoạch và Đầu tư Bắc Giang cấp. Thay đổi kinh doanh lần thứ 8 ngày 13 tháng 10 năm 2014.

Lĩnh vực kinh doanh: Khai thác, Chế biến khoáng sản; Sản xuất; Thương mại; Dịch vụ.

Ngành nghề kinh doanh: Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thì ngành nghề kinh doanh của Công ty là Khai thác và thu gom than cứng; Khai thác và thu gom than non; Khai thác quặng sắt; Khai thác quặng kim loại khác không chứa sắt (trừ quặng Nhà nước cấm); Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét; Khai thác và thu gom than bùn; sản xuất sắt, thép. Gang; Sản xuất kim loại màu và kim loại quý; Đúc sắt thép; Đúc kim loại màu; Rèn, rập, ép, cán kim loại, luyện bột kim loại; Sản xuất dây cáp điện, điện từ khác; Sản xuất thiết bị dây dẫn điện các loại; Bán buôn kim loại và quặng kim loại, vận chuyển hành khách, vận tải hàng hóa bằng ô tô theo hợp đồng; Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa; Môi giới thương mại, xuất nhập khẩu các măt hàng kinh doanh.

3.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang tiền thân là Công ty Cổ phần Khoáng sản Đại Cát, có trụ sở đặt tại thôn Cầu Sắt, xã Sơn Hải, huyện Lục Ngạn, tỉnh Bắc Giang, với số vốn điều lệ là 168 tỷ đồng. Công ty hoạt động chính trong lĩnh vực khai thác và chế biến quặng đồng, với các điểm mỏ tại huyện Lục Ngạn và Sơn Động của tỉnh Bắc Giang.

Ngày 31/10/2008, Công ty Cổ phần Khoáng sản Đại Cát được thành lập với số vốn điều lệ đăng ký là 160 tỷ đồng và số vốn thực góp tại ngày thành lập là 600 triệu đồng, có trụ sở chính đặt tại số 66 Khu Đông, xã Xuân

Đỉnh, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội. Ngày 15/04/2009, Công ty nâng tổng vốn thực góp lên 20,6 tỷ đồng bằng tiền và tài sản của các cổ đông hiện hữu theo Nghị quyết số 02/2009/NQ-ĐHĐCĐ. Ngày 15/01/2010, theo Nghị quyết số 01/2010/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông, Công ty tiếp tục nâng vốn điều lệ thực góp lên 160 tỷ đồng bằng việc góp thêm 139,4 tỷ đồng bằng tiền và tài sản khác (chi phí xây dựng đường vào mỏ, dây chuyền máy móc sản xuất đồng,) của các cổ đông hiện hữu.

Ngày 30/09/2010, Công ty Cổ phần Đại Cát tiến hành tăng vốn từ 160 tỷ đồng lên 168 tỷ đồng để nhận sáp nhập Công ty Cổ phần Khai thác Khoáng sản Thăng Long Hà Nội với vốn điều lệ là 20 tỷ đồng theo tỷ lệ 2,5:1 (cứ 2,5 cổ phần của Công ty Cổ phần Khai thác Khoáng sản Thăng Long Hà Nội được chuyển đổi thành 1 cổ phần phát hành thêm của Công ty Cổ phần Khoáng sản Đại Cát). Công ty Cổ phần Khai thác Khoáng sản Thăng Long Hà Nội trước sáp nhập có trụ sở chính đặt tại thành phố Hà Nội, và là một công ty có lợi thế lớn về các mỏ quặng đồng với 09 điểm mỏ được cấp phép khai thác chính thức tại tỉnh Bắc Giang.

Sau khi sáp nhập, Công ty Cổ phần Khoáng sản Đại Cát đã tiến hành chuyển đổi trụ sở chính từ thành phố Hà Nội về tỉnh Bắc Giang và đổi tên thành Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang với Vốn điều lệ thực góp là 168 tỷ đồng.

Ngày 22/06/2011, Công ty Cổ phần Khoáng sản Bắc Giang đã chính thức niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã chứng khoán BGM.

Ngày 29/07/2013, Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang đã phát hành riêng lẻ 2.400.000 cổ phiếu với giá 5.000 đồng/cổ

phiếu cho cổ đông chiến lược, làm tăng vốn điều lệ từ 168 tỷ đồng lên 192 tỷ đồng.

Ngày 30/12/2013, Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang trả cổ tức năm 2011 cho cổ đông hiện hữu bằng cổ phiếu với tỷ lệ 12% làm thay đổi vốn điều lệ từ 192.000.000.000 đồng lên 215.038.400.000 đồng.

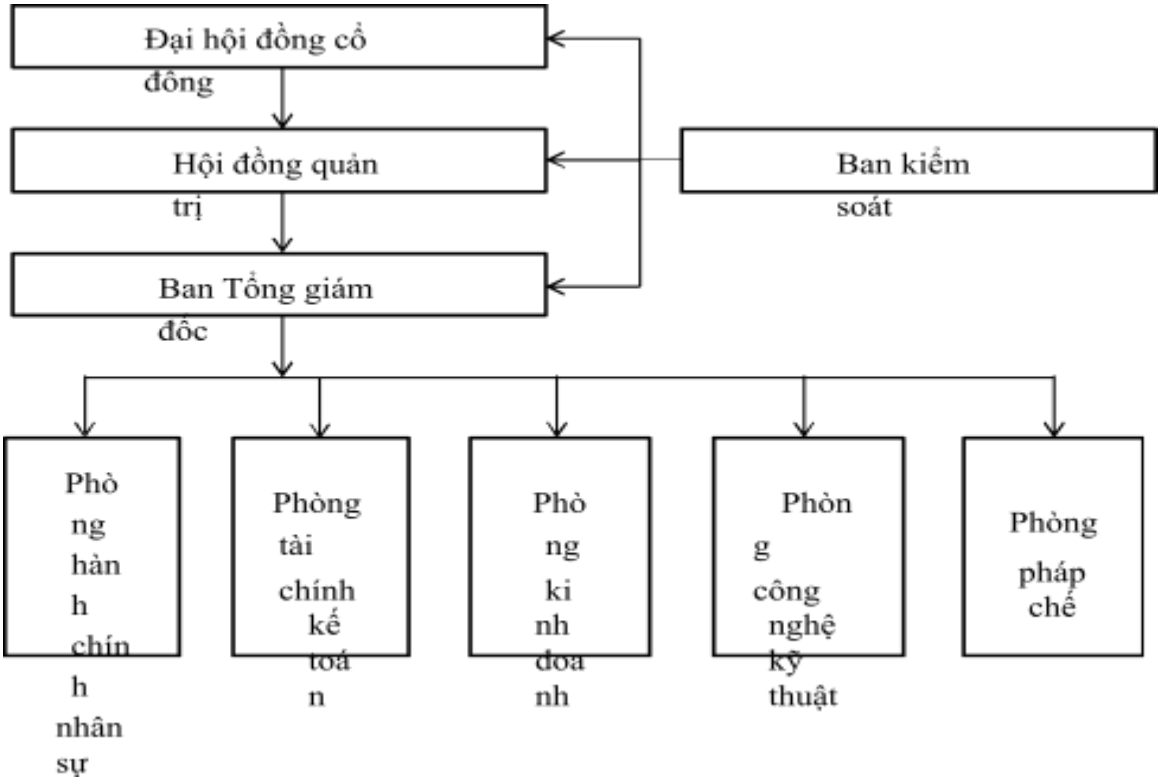
Ngày 09/07/2014, Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang phát hành thêm riêng lẻ 1.000.000 cổ phiếu và phát hành 250.000 cổ phiếu thường cho cán bộ, công nhân viên làm thay đổi vốn điều lệ từ 215.038.400.000 đồng lên 227.538.400.000 đồng.

Bảng 3.1. Thông tin về cổ đông của Công ty BGM tại thời điểm 05/08/2014

STT	Danh mục	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ %	Số lượng cổ đông
1	**Cổ đông lớn(sở hữu từ 5% cổ phần trở lên)**	**0**	**0**	**0**
	Tổ chức	*0*	*0*	*0*
	Cá nhân	*0*	*0*	*0*
2	**Cổ đông nhỏ(số lượng cổ phần sở hữu dưới 5%)**	**22.753.840**	**100**	**2.697**
	Tổ chức	*55.007*	*0,24*	*9*
	Cá nhân	*22.698.833*	*99,76*	*2.618*
2.1	***Cổ đông trong nước***	***22.723.111***	***99,86***	***2.618***
	Tổ chức	*50.526*	*0,22*	*8*
	Cá nhân	*22.672.585*	*99,64*	*2.610*
2.2	***Cổ đông nước ngoài***	***30.729***	***0,14***	***9***
	Tổ chức	*4.481*	*0,02*	*1*
	Cá nhân	*26.248*	*0,12*	*8*
3	**Cổ phiếu qũy**	**0**	**0**	**0**

(Nguồn: Báo cáo thường niên 2014)

3.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty



Sơ đồ 3.1. Sơ đồ bộ máy quản lý Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty như sau: [Nguồn: Báo cáo thường niên 2014]

+ Đại Hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty; quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ, quyền hạn được Điều lệ công ty và pháp luật quy định. Đặc biệt là các cổ đông sẽ thông qua kế hoạch phát triển công ty, thông qua Báo cáo tài chính hàng năm, Báo cáo của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Kiểm toán viên.

+ Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty có 05 thành viên, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định những vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trong đó tập trung vào quyết định

chiến lược đầu tư, phát triển của công ty trên cơ sở các mục tiêu chiến lược do Đại hội đồng cổ đông thông qua; kiến ngh ị sửa đổi, bổ sung điều lệ, báo cáo tình hình kinh doanh hàng năm, báo cáo tài chính, quyết toán năm, phương án phân phối lợi nhuận và phương hướng phát triển, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm trình Đại hội đồng cổ đông.

+ Ban Kiểm soát: Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 03 thành viên, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và Pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ, trong đó có việc kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính công ty.

+ Ban Tổng giám đốc: Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị và Pháp luật về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao. Các Phó Tổng giám đốc có trách nhiệm hỗ trợ Tổng giám đốc điều hành các mảng hoạt động của công ty. Các nhiệm vụ của Ban Tổng giám đốc gồm tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, quyết định của Hội đồng quản trị, Điều lệ công ty và tuân thủ pháp luật; xây dựng và trình Hội đồng quản trị các quy chế quản lý điều hành nội bộ, kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn của công ty; báo cáo Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh;....

+ Phòng hành chính nhân sự: Xây dựng cơ cấu tổ chức bộ máy công ty, xây dựng kế hoạch đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và tay nghề cho cán bộ công nhân viên; quản lý, lưu trữ hồ sơ cán bộ;

+ Phòng Tài chính Kế toán: Tổng hợp, ghi chép số liệu, tình hình tài chính của công ty, báo cáo trực tiếp với Ban Tổng giám đốc; thực hiện các chế độ báo cáo định kỳ, thực hiện tốt các yêu cầu kiểm toán, thanh tra; đề xuất các biện pháp điều chỉnh, xử lý kịp thời những sai lệch trong hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý tài chính;

+ Phòng kinh doanh: Tổ chức, xây dựng chiến lược kinh doanh tham mưu cho Ban Tổng giám đốc; lập các kế hoạch kinh doanh theo từng thời kỳ; nghiên cứu, điều tra thị trường, xây dựng chính sách giá cả;

+ Phòng Công nghệ kỹ thuật: Quản lý công nghệ, kỹ thuật khai thác và chế biến khoáng sản; quản lý công tác an toàn lao động, quản lý chất lượng và công tác nguyên nhiên vật liệu đầu vào; tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về công tác kế hoạch sản xuất, công nghệ, kỹ thuật và đầu tư xây dựng kế hoạch chiến lược chung;

+ Phòng Pháp chế: Tổ chức xây dựng quy trình quản lý, sản xuất của Công ty theo tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế phù hợp; chịu trách nhiệm chuẩn hóa toàn bộ các hồ sơ pháp lý của Công ty như hợp đồng kinh tế, hợp đồng lao động;

+ Ngoài ra, Công ty còn có 01 Văn phòng giao dịch tại Hà Nội có chức năng là đầu mối giao dịch với các khách hàng, đối tác của công ty trên địa bàn Hà Nội cũng như các tỉnh lân cận, hỗ trợ phòng kinh doanh trong việc triển khai bán hàng và tìm kiếm khách hàng mới; Công ty còn có 01 Nhà máy chế biến đồng tinh luyện Bắc Giang tại Thôn Cầu Sắt, xã Sơn Hải, huyện Lục Ngạn, tỉnh Bắc Giang.

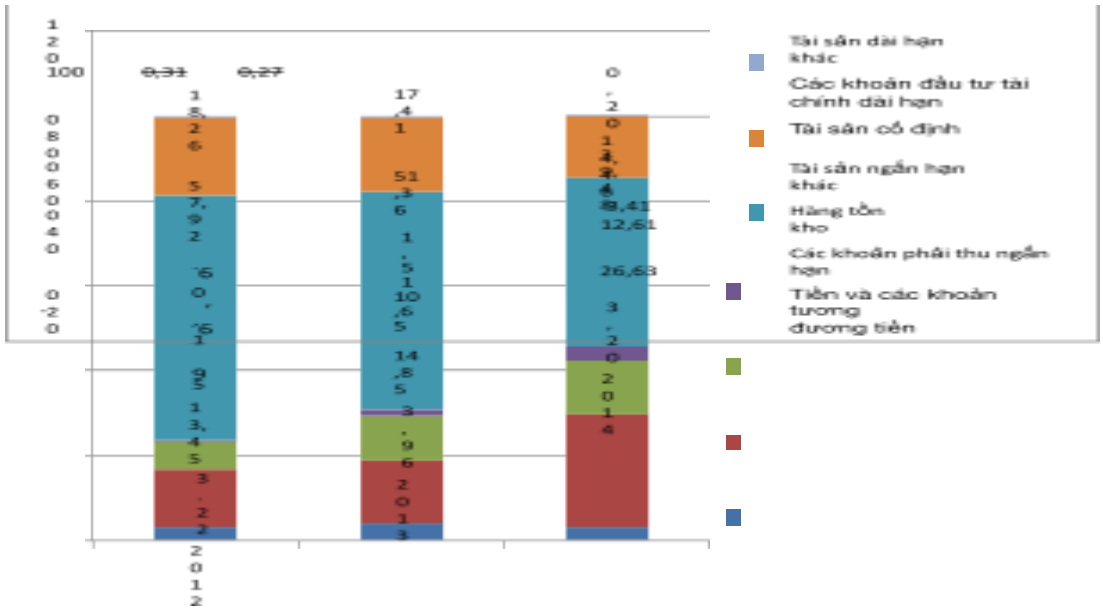
3.2. Kết quả phân tích báo cáo tài chính Công ty cổ phần khai thác và chế biến khoáng sản Bắc Giang

3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn

3.2.1.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Từ số liệu BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014, tác giả đã thực hiện lập Bảng 3.2 và Biểu số 3.1 dưới đây:

Biểu số 3.1. Cơ cấu tài sản Công ty BGM giai đoạn 2012-2014



Bảng 3.2. Phân tích cơ cấu tài sản Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Cuối năm 2014 so với cuối năm			
							2012		2013	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
A. Tài sản ngắn hạn	**51.500.494.411**	**23,51**	**71.153.642.307**	**30,97**	**126.822.946.257**	**45,85**	**75.322.451.846**	**146,26**	**55.669.303.950**	**78,24**
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	7.052.109.610	3,22	9.102.803.638	3,96	8.845.328.269	3,20	1.793.218.659	25,43	(257.475.369)	(2,83)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	29.466.654.050	13,45	34.122.792.587	14,85	73.654.469.580	26,63	44.187.815.530	149,96	39.531.676.993	115,85
III. Hàng tồn kho	14.651.582.878	6,69	24.459.372.733	10,65	34.878.936.960	12,61	20.227.354.082	138,06	10.419.564.227	42,60
IV. Tài sản ngắn hạn khác	330.147.873	0,15	3.468.673.349	1,51	9.444.211.448	3,41	9.114.063.575	2.760,60	5.975.538.099	172,27
B. Tài sản dài hạn	**167.592.765.095**	**76,49**	**158.619.411.326**	**69,03**	**149.767.090.690**	**54,15**	**(17.825.674.405)**	**(10,64)**	**(8.852.320.636)**	**(5,58)**
I. Tài sản cố định	126.902.954.882	57,92	118.002.991.814	51,36	109.200.912.883	39,48	(17.702.041.999)	(13,95)	(8.802.078.931)	(7,46)
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	40.000.000.000	18,26	40.000.000.000	17,41	40.000.000.000	14,46	-	-	-	-
III. Tài sản dài hạn khác	689.810.213	0,31	616.419.512	0,27	566.177.807	0,20	(123.632.406)	(17,92)	(50.241.705)	(8,15)
Tổng cộng tài sản	**219.093.259.506**	**100**	**229.773.053.633**	**100**	**276.590.036.947**	**100**	**57.496.777.441**	**26,24**	**46.816.983.314**	**20,38**

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty BGM năm 2012, 2013, 2014)

Qua Bảng 3.2 và Biểu đồ 3.1, ta thấy tổng tài sản của doanh nghiệp có xu hướng tăng qua các năm 2012, 2013 và 2014. Tổng tài sản năm 2014 tăng so với năm 2013 là 46.816.983.314 đồng, tương ứng với 20,38%. Nguyên nhân chủ yếu là do tài sản ngắn hạn năm 2014 tăng nhanh so với 2013, làm cho tổng tài sản tăng là 55.669.303.950 đồng, tương ứng với 78,24%, trong khi tài sản dài hạn có mức độ giảm nhẹ với tỷ trọng giảm năm 2014 so với năm 2013 là 5,58%, làm cho giá trị tổng tài sản giảm là 8.852.320.636 đồng. Như vậy, có thể thấy rằng quy mô của Công ty có xu hướng mở rộng nhưng theo xu hướng chuyển dịch dần tăng tài sản ngắn hạn, giảm tài sản dài hạn, tuy nhiên tài sản dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản, năm 2012 chiếm 76,49%, năm 2013 là 69,03% và năm 2014 là 54,15%. Điều này cho thấy sự phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của Công ty là khai thác và chế biến quặng đồng. Có thể thấy rằng trong giai đoạn khai thác khoáng sản thì có các quá trình từ khai tuyến, phân loại đến nghiền sàng thì đến giai đoạn chế biến khoáng sản lại tiếp tục quá trình tinh luyện qua quá trình nhiệt học, hóa học, nhiệt phân,... phức tạp, còn chưa kể đến giai đoạn thăm dò địa chất, địa mạo cần rất nhiều máy móc thiết bị và phương tiện di chuyển. Chính vì vậy mà tỷ trọng của tài sản cố định nói riêng cũng như tỷ trọng tài sản dài hạn nói chung vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản.

Tài sản ngắn hạn của Công ty qua các năm tăng lên cả về giá trị và tỷ trọng, cụ thể năm 2012 giá trị là 51.500.494.411 đồng với tỷ trọng 23,51% thì năm 2014 giá trị là 126.822.946.257 đồng, tỷ trọng là 45,85%. Có sự tăng như trên là do sự biến động của các chỉ tiêu trong tài sản ngắn hạn.

Các khoản phải thu ngắn hạn là chỉ tiêu biến động lớn nhất trong tài sản ngắn hạn. Nếu như năm 2012, giá trị là 29.466.654.050 đồng, tỷ trọng trên tổng tài sản là 13,45%, năm 2013 giá trị là 34.122.792.587 đồng tương ứng tỷ trọng là 14,85% thì năm 2014 giá trị là 73.654.469.580 đồng, tỷ trọng là

26,63%. Riêng so sánh năm 2014 với 2013, giá trị của các khoản phải thu ngắn hạn tăng làm cho tổng tài sản tăng tương ứng 39.531.676.993 đồng, tỷ lệ tăng là 115,85%. Kết quả này cho thấy sự nỗ lực trong việc duy trì mối quan hệ khách hàng của công ty tuy nhiên cũng có rủi ro liên quan đến khả năng thu hồi công nợ và công ty đang trong tình trạng bị chiếm dụng vốn.

Hàng tồn kho của công ty có tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng tài sản. Năm 2012, giá trị hàng tồn kho là 14.651.582.878 đồng, tỷ trọng 6,69% thì đến năm 2014, giá trị hàng tồn kho đạt 34.878.936.960 đồng, tỷ trọng là 12,61%, tăng gần gấp đôi. So sánh năm 2014 với năm 2013 cũng cho thấy, giá trị tăng hàng tồn kho là 10.419.564.227 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 42,60%, chủ yếu là do sự tăng lên của thành phẩm tồn kho, cụ thể:

Bảng 3.3. Phân tích chênh lệch hàng tồn kho năm 2014 so với năm 2013

Hàng tồn kho	31/12/2014	31/12/2013	Chênh lệch	Tỷ trọng
Nguyên vật liệu tồn kho	1.554.177.273	2.140.531.054	(586.353.781)	(27,39)
Chi phí SXKD dở dang	-	750.300.000	(750.300.000)	(100)
Thành phẩm tồn kho	32.079.934.687	21.568.541.679	10.511.393.008	48,73
Hàng hóa tồn kho	1.244.825.000	-	1.244.825.000	
Tổng giá trị hàng tồn kho	**34.878.936.960**	**24.459.375.733**	**10.419.561.227**	**42,60**

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2013, 2014 Công ty BGM)

Qua Bảng 3.3 có thể thấy rằng lượng thành phẩm tồn kho tăng nhiều nhất, với giá trị là 10.511.393.008 đồng, tỷ trọng tăng 48,73%, trong khi đó nguyên vật liệu tồn kho và sản phẩm dở dang lại giảm. Chênh lệch này phản ánh năm 2014 công ty đang tích cực đẩy mạnh công tác sản xuất để cải thiện tình hình kinh doanh sau một thời gian chững lại để tái cơ cấu công ty. Tuy nhiên, tổng giá trị tồn kho chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản, cũng như thành phẩm tồn kho tăng có thể thấy dấu hiệu không tốt có thể ảnh hưởng khả năng tiêu thụ và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Tài sản dài hạn của công ty có tỷ trọng giảm là do sự giảm mạnh của tài sản cố định trên tổng tài sản. Nếu như năm 2012, tỷ trọng tài sản cố định là 57,92%, thì đến năm 2014 tỷ trọng chỉ còn chiếm 39,48%, giá trị cũng giảm dần qua ba năm, năm 2014 so với năm 2013 giảm 8.802.078.931 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 7,46%. Có sự giảm xuống này là do trong năm 2014 đơn vị thực hiện thanh lý một số tài sản cố định và chuyển tài sản cố định thành công cụ dụng cụ. Trong khi đó, giá trị của xây dựng cơ bản dở dang của công ty không có biến động qua ba năm do đơn vị tạm ngừng việc xây dựng mở rộng quy mô để tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.3.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

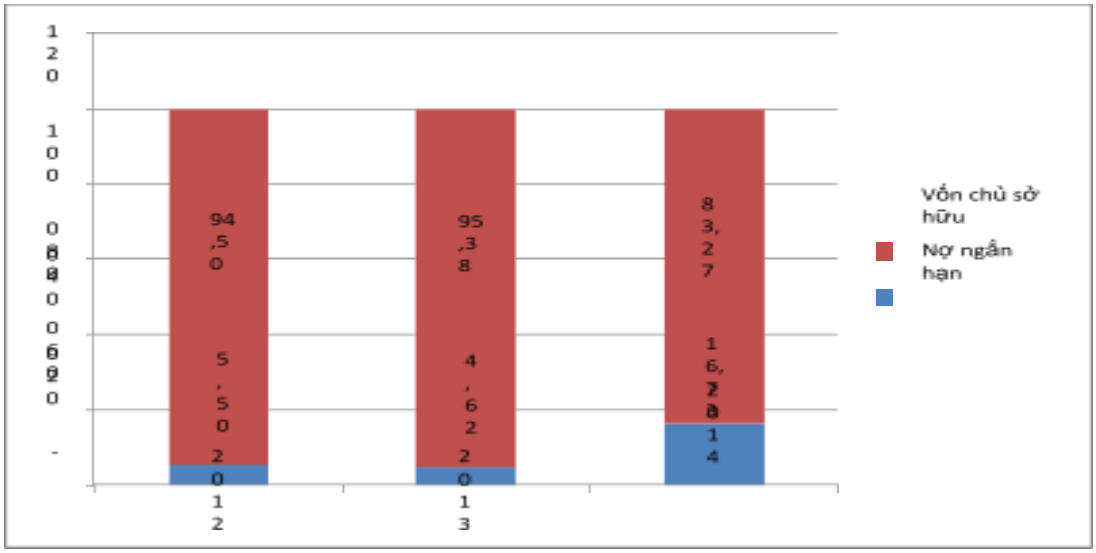
Nguồn vốn của Công ty bao gồm Nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu. Trong Nợ phải trả chỉ bao gồm các khoản thuộc mục Nợ ngắn hạn, còn Vốn chủ sở hữu cũng chỉ bao gồm mục Vốn chủ sở hữu, mục Nguồn kinh phí và quỹ khác không phát sinh. Từ số liệu BCTC các năm 2012, 2013 và 2014, tác giả lập Bảng 3.4 và Biểu số 3.2 phản ánh về cơ cấu nguồn vốn của Công ty:

Bảng 3.4. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
A. Nợ phải trả	**12.056.067.691**	**5,50**	**10.604.836.422**	**4,62**	**46.276.326.656**	**16,73**	**34.220.258.965**	**283,84**	**35.671.490.234**	**336,37**
I. Nợ ngắn hạn	12.056.067.691	5,50	10.604.836.422	4,62	46.276.326.656	16,73	34.220.258.965	283,84	35.671.490.234	336,37
B. Vốn chủ sở hữu	**207.037.191.815**	**94,50**	**219.168.217.211**	**95,38**	**230.313.710.291**	**83,27**	**23.276.518.476**	**11,24**	**11.145.493.080**	**5,09**
I. Vốn chủ sở hữu	207.037.191.815	94,50	219.168.217.211	95,38	230.313.710.291	83,27	23.276.518.476	11,24	11.145.493.080	5,09
Tổng cộng nguồn vốn	**219.093.259.506**	**100**	**229.773.053.633**	**100**	**276.590.036.947**	**100**	**57.496.777.441**	**26,24**	**46.816.983.314**	**20,38**

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2012, 2013, 2014 của Công ty BGM)

Biểu số 3.2. Cơ cấu nguồn vốn Công ty BGM giai đoạn 2012-2014



Qua Bảng 3.4 và Biểu số 3.2, năm 2014 so với năm 2013 giá trị tổng nguồn vốn của Công ty tăng với giá trị là 46.816.983.314 đồng, tỷ lệ tăng là 20,38%. Có sự biến động tương đối lớn như vậy nguyên nhân chủ yếu là sự tăng lên của nợ ngắn hạn. Năm 2013, nợ ngắn hạn là 10.604.836.422 đồng, tỷ trọng trên tổng nguồn vốn là 4,62% thì đến năm 2014, nợ ngắn hạn là 46.276.326.656 đồng, tỷ trọng là 16,73%, mức tăng là 35.671.490.234 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 336,37%. Và cũng có thể thấy rằng, trong ba năm 2012-2014, Công ty cũng chỉ có các khoản nợ ngắn hạn mà không có bất kỳ khoản nợ dài hạn nào, cho thấy Công ty đang cần những nguồn vốn ngắn hạn để quay vòng vốn nhanh, phục vụ cho nhu cầu sản xuất ngắn hạn. Một lợi thế của việc sử dụng nợ ngắn hạn đối với Công ty đó là các khoản nợ vay tín dụng trong ngắn hạn thì điều kiện cho vay thường ít khắt khe hơn so với các khoản nợ vay tín dụng dài hạn, chi phí sử dụng cũng thấp hơn và giúp Công ty có thể dễ dàng linh hoạt điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn. Tuy nhiên có một lưu ý đối với các khoản nợ ngắn hạn đòi hỏi Công ty có nghĩa vụ thanh toán trong thời gian ngắn, nếu không đáp ứng được sẽ rơi vào tình trạng mất khả

năng thanh toán các khoản nợ đến hạn gây ra những áp lực đối với quá trình sản xuất kinh doanh nhất là khi sử dụng nợ ngắn hạn để đầu tư cho tài sản dàu hạn do thời gian thu hồi vốn lâu. Vì vậy, Công ty cần có biện pháp tích cực trong việc đẩy mạnh khả năng thanh toán trong ngắn hạn nhưng đồng thời tìm kiếm các khoản nợ dài hạn có điều kiện và thời gian dài hơn để không lỡ những cơ hội đầu tư, góp phần vào đẩy mạnh sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

Trong khi đó, vốn chủ sở hữu mặc dù giá trị tăng qua ba năm nhưng tỷ trọng so với tổng nguồn vốn lại giảm dần cụ thể là năm 2012 giá trị là 207.037.191.815 đồng, tỷ trọng là 94,5% thì đến năm 2014 giá trị là 230.313.710.291 đồng nhưng tỷ trọng chỉ còn 83,27%, do công ty thực hiện phát hành riêng lẻ cổ phần trong năm (phần này tác giả đã đề cập trên phần *3.1.2.Quá trình hình thành và phát triển của Công ty*). Điều này cho thấy rằng công ty đang chuyển dần kênh huy động vốn, huy động từ nguồn vốn vay và chiếm dụng vốn trong khoản phải trả người bán, những chênh lệch này tác giả làm rõ hơn trong phần phân tích tình hình công nợ phải trả.

Nhìn lại, có thể thấy rằng, cơ cấu nguồn vốn của công ty đang có sự chuyển dịch tích cực, đa dạng hóa nguồn huy động để thực hiện tái cơ cấu toàn diện theo mục tiêu đã đề ra. Tuy nhiên, công ty cần đảm bảo được mức độ hợp lý của các khoản nợ vì rủi ro trong thanh toán các khoản nợ trong tương lai.

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

Bảng 3.5. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn Công ty BGM

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Tổng nợ phải trả	12.056.067.691	10.604.836.422	46.276.326.656	34.220.258.965	283,84	35.671.490.234	336,37
2. Vốn chủ sở hữu	195.037.191.815	219.168.217.211	230.313.710.291	35.276.518.476	18,09	11.145.493.080	5,09
3. Tổng nguồn vốn = Tổng tài sản	219.093.259.506	229.773.053.633	276.590.036.947	57.496.777.441	26,24	46.816.983.314	20,38
4. Hệ số nợ so với tài sản	0,06	0,05	0,17	0,11	187,40	0,12	262,51
5. Hệ số tài sản so với VCSH	1,12	1,05	1,2	0,08	6,91	0,15	14,29

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM năm 2012, 2013, 2014)

Bảng 3.6. So sánh mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn của Công ty BGM với một số công ty khác cùng ngành

Chỉ tiêu	2014			
	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Tổng nợ phải trả	46.276.326.656	97.355.428.785	9.725.359.598	33.565.086.562
2. Vốn chủ sở hữu	230.313.710.291	127.166.734.696	279.211.684.311	223.138.198.874
3. Tổng nguồn vốn = Tổng tài sản	276.590.036.947	224.522.163.481	288.937.043.909	256.703.285.436
1. Hệ số nợ so với tài sản(lần)	0,17	0,43	0,03	0,13
2. Hệ số tài sản so với VCSH(lần)	1,20	1,77	1,03	1,15

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2014 của Công ty BGM, ACM, KSH và BMC)

Qua Bảng 3.5, cho thấy hệ số nợ của công ty so với tài sản có xu hướng tăng nhẹ qua các năm 2012, 2013,2014. Năm 2012, hệ số nợ là 0,06 lần thì đến năm 2014, hệ số nợ là 0,17 lần. Cùng với đó là hệ số tài sản so với chủ sở hữu năm 2014 so với hai năm 2012, 2013 đang có xu hướng tăng lên cụ thể là năm 2014 so với năm 2013 tăng 0,15 lần tương ứng tỷ lệ tăng 14,29%. Điều này cho thấy khả năng độc lập về tài chính của công ty ngày càng giảm, các tài sản đang dần được đầu tư bằng nguồn vốn đi vay hoặc chiếm dụng vốn từ các khoản phải trả người bán.

So với một số đối thủ cạnh tranh ở Bảng 3.6, năm 2014 thì hệ số nợ này cao hơn của Công ty KSH 0,14 lần, cao hơn Công ty BMC là 0,04 lần nhưng thấp hơn so với Công ty ACM là 0,26 lần. Có sự chênh lệch này là do cơ cấu của nguồn vốn của các Công ty là khác nhau, trong đó Công ty ACM với cơ cấu nợ phải trả trên tổng nguồn vốn đạt 43%, hai Công ty còn lại với tỷ lệ nợ phải trả trên tổng n guồn vốn là thấp hơn. Điều này cho thấy, đa số các công ty ngành khai khoáng có khả năng độc lập về tài chính, riêng Công ty ACM sẽ phải đối mặt với tình trạng phụ thuộc tài chính khi mà nợ phải trả chiếm gần một nửa cơ cấu nguồn vốn cũng như phải có khả năng thanh toán tốt.

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

3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ

- Phân tích tình hình các khoản phải thu

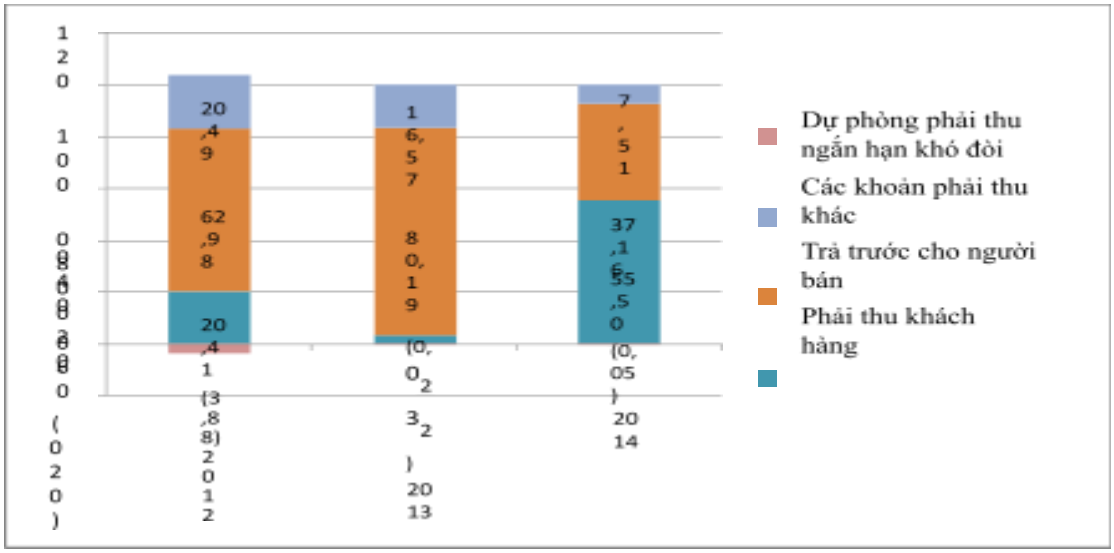
Nhằm làm rõ hơn sự biến động bất thường trong cơ cấu tài sản, nhất là tài sản ngắn hạn của Công ty như đã phân tích ở phần 3.2.1.1 và nhằm làm rõ hơn công tác thu hồi công nợ, tác giả tập trung đi phân tích tình hình các khoản phải thu được trình bày theo Bảng 3.7 dưới đây:

Bảng 3.7. Phân tích tình hình các khoản phải thu của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Cuối năm 2014 so với cuối năm			
							2012		2013	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1. Phải thu khách hàng	6.014.602.974	20,41	1.177.125.000	3,45	40.878.779.883	55,50	34.864.176.909	579,66	39.701.654.883	3.372,76
2. Trả trước cho người bán	18.558.138.900	62,98	27.364.574.854	80,19	27.369.120.309	37,16	8.810.981.409	47,48	4.545.455	0,02
3. Các khoản phải thu khác	6.036.881.663	20,49	5.656.332.733	16,58	5.531.969.388	7,51	(504.912.275)	(8,36)	(124.363.345)	(2,20)
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(1.142.969.487)	(3,88)	(75.240.000)	(0,22)	(125.400.000)	(0,05)	1.017.569.487	(89,03)	(50.160.000)	66,67
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	**29.466.654.050**	**100**	**34.122.792.587**	**100**	**73.654.469.580**	**100**	**44.187.815.530**	**149,96**	**39.531.676.993**	**115,85**

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2012, 2013 và 2014 của Công ty BGM)

Biểu số 3.3.Cơ cấu các khoản phải thu Công ty BMG giai đoạn 2012-2014



Như đã phân tích ở phần phân tích cơ cấu tài sản về các khoản phải thu, qua Bảng 3.7 và Biểu số 3.3, có thể thấy quy mô tổng các khoản phải thu tăng lên qua từng năm, do ảnh hưởng lớn nhất từ các khoản phải thu khách hàng. Năm 2014, khoản phải thu khách hàng tăng bất thường với giá trị 40.878.779.883 đồng, tỷ trọng trên tổng các khoản phải thu là 55,50%, năm 2012, giá trị khoản phải thu khách hàng là 6.014.602.974 đồng, chiếm 20,41% tổng các khoản phải thu. Mặt khác, cũng thấy rằng năm 2013, công ty giảm mạnh các khoản phải thu khách hàng với giá trị chỉ đạt 1.177.125.000 đồng, tỷ trọng là 3,45%, sau đó đến năm 2014 tăng lên đột ngột, so sánh năm 2014 với năm 2013 cho thấy giá trị khoản phải thu khách hàng tăng thêm là 39.701.654.883 đồng, tỷ lệ tăng là 3.372,76%. Nguyên nhân là do Công ty sử dụng chính sách bán hàng thu tiền sau dẫn đến khách hàng chiếm dụng vốn, khoản trả trước người bán đạt 27.369.120.309 đồng năm 2014, chiếm 37,16% tổng các khoản phải thu. Khoản trả trước người bán lớn nhất là của Công ty Cổ phần Chế biến, Tuyển luyện khoáng sản Tân Đại Lợi với số tiền tính đến cuối năm 2014 là 20.000.000.000 đồng, chiếm 73% tổng khoản ứng trước

người bán. Năm 2013, Công ty BGM thực hiện ký kết Hợp đồng kinh tế số 06/2013/KT-KSBG ngày 18 tháng 11 năm 2013 với Công ty Cổ phần Chế biến, Tuyển luyện Khoáng sản Tân Đại Lợi với nội dung thuê Công ty này bốc xếp, vận chuyển quặng đồng tại các mỏ của Công ty BGM trong vòng 5 năm từ ngày 18 tháng 11 năm 2013 đến ngày 17 tháng 10 năm 2018. Theo đó, để đảm bảo nguồn tài chính triển khai dự án, Công ty BGM đã thực hiện ứng trước cho Công ty Tân Đại Lợi một khoản là 20.000.000.000 đồng, đến năm 2014 khoản này vẫn được theo dõi trên khoản ứng trước cho người bán do vẫn đang trong quá trình thực hiện dự án, chưa phát sinh khối lượng quặng nghiệm thu giữa hai bên.

Ngoài ra, các khoản phải thu khác có tỷ trọng trên các khoản phải thu qua từng năm giảm dần, tuy nhiên giá trị vẫn ở mức ổn định năm 2013 là 5.656.332.733 đồng, năm 2014 là 5.531.969.388 đồng. Đặc biệt, khoản dự phòng phải thu khó đòi qua từng năm cũng có xu hướng giảm dần do công ty đã thu được các khoản nợ và hoàn nhập vào lợi nhuận, cho thấy sức tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh ngày càng phục hồi. Năm 2011, Công ty lập dự phòng phải thu khó đòi đối với một số khách hàng có số dư nợ lớn, thời gian nợ kéo dài và có khả năng thu hồi, Công ty đã trích lập là 3.980.838.000 đồng. Đến năm 2012, 2013 do công tác thu hồi các khoản nợ động tốt mà đã hoàn nhập được các khoản nợ phải thu khó đòi lần lượt là 2.837.868.513 đồng và 1.067.729.487 đồng. Đây là những luồng vốn vô cùng quý giá trong thời điểm Công ty đang dần phục hồi sản xuất sau giai đoạn khó khăn.

- Phân tích tình hình phải thu khách hàng

Thông qua Bảng 3.8, cho thấy doanh thu thuần của công ty tăng qua các năm, năm 2014 so với năm 2012 tăng 42.884.800.803 đồng, tương ứng

với 1.249%, năm 2014 so với năm 2013 tăng 31.204.592.167 đồng, tương ứng với 206%. Mặt khác, các khoản phải thu cuối mỗi năm không ổn định, riêng năm 2014 so với năm 2013 tăng đột biến với giá trị tăng là 39.701.654.883 đồng , tương ứng tỷ lệ tăng là 3.373%. Nguyên nhân cho khoản doanh thu thuần và phải thu khách hàng tăng lên là do công ty đang đẩy mạnh doanh số bán hàng, tạo lập mối quan hệ với khách hàng sau một năm thực hiện tái cơ cấu công ty. Đặc biệt, trong năm 2014 Công ty đã ký được hai hợp đồng lớn, Hợp đồng với Công ty Cổ phần Tư vấn Đầu tư Quốc tế KPF về phân phối mặt hàng xi măng và Hợp đồng với Công ty Khoáng sản Tam Sơn về phân phối quặng đồng. Đến cuối năm 2014, Công ty Cổ phần Tư vấn Dự án Quốc tế KPF với số dư là 17.699.293.457, Công ty Cổ phần Khoáng sản Tam Sơn với số dư là 22.414.110.426 đồng chiếm lần lượt là 43,29% và 54,83% tổng khoản phải thu khách hàng. Tuy nhiên, công ty cũng cần phải lưu ý do cho nợ tăng, dẫn đến việc bị chiếm dụng vốn bởi đối tác, vì vậy trong thời gian tới công ty cần tập trung đẩy mạnh việc thu hồi công nợ đối với hai khách hàng này.

Trong năm 2014, số vòng quay phải thu của Công ty BGM là 2 vòng, tương ứng với thời gian một vòng quay phải thu là 166 ngày. Mặc dù so với năm 2013 thì cả số vòng quay phải thu và thời gian một vòng quay phải thu tăng lên, tuy nhiên so với năm 2012, một năm đầy gian khó của công ty BGM do phải ngừng hoạt động để bảo trì, sửa chữa máy móc thì kết quả đạt được là có khả quan hơn. Theo các con số trên bảng có thể thấy, năm 2012, tốc độ thu hồi vốn một cách chậm chạp, chỉ đạt 0,2 vòng quay các khoản phải thu và thời gian để quay hết một vòng là 2.199 vòng. Như vậy, có thể thấy hoạt động thu hồi công nợ với khách hàng đang có những biến chuyển tích cực rõ rệt.

Bảng 3.8. Phân tích tình hình phải thu khách hàng Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Doanh thu thuần (đồng)	3.431.690.000	15.111.898.636	46.316.490.803	42.884.800.803	1.249	31.204.592.167	206
2. Phải thu khách hàng đầu kỳ(đồng)	35.338.580.000	6.014.602.974	1.177.125.000	(34.161.455.000)	(96,7)	(4.837.477.974	(80)
3. Phải thu khách hàng cuố i kỳ(đồng)	6.014.602.974	1.177.125.000	40.878.779.883	34.864.176.909	579,7	39.701.654.883	3.373
4. Phải thu khách hàng bình quân(đồng)	20.676.591.487	3.595.863.987	21.027.952.442	351.360.955	1,70	17.432.088.455	484,8
5. Số vòng quay nợ phải thu(vòng)	0,2	4	2	1,8	1.227	(2)	(47,6)
6. Thời gian một vòng quay phải thu khách hàng (ngày)	2.199	87	166	(2.033)	(92,5)	79	90,80

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2012, 2013, 2014 của Công ty BGM)

Bảng 3.9. So sánh nợ phải thu khách hàng năm 2014 của Công ty BGM và các một số công ty khác cùng ngành

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Doanh thu thuần (đồng)	46.316.490.803	86.118.427.480	118.898.271.218	153.888.175.391
2. Phải thu khách hàng đầu kỳ(đồng)	1.177.125.000	105.679.243.457	17.429.682.023	13.635.839.621
3. Phải thu khách hàng cuố i kỳ(đồng)	40.878.779.883	73.621.343.130	39.954.308.505	16.861.882.500
4. Phải thu khách hàng bình quân(đồng)	21.027.952.442	89.650.293.294	28.691.995.264	15.248.861.061
5. Số vòng quay nợ phải thu(vòng)	2	1	4	10
6. Thời gian một vòng quay phải thu khách hàng (ngày)	166	380	88	36

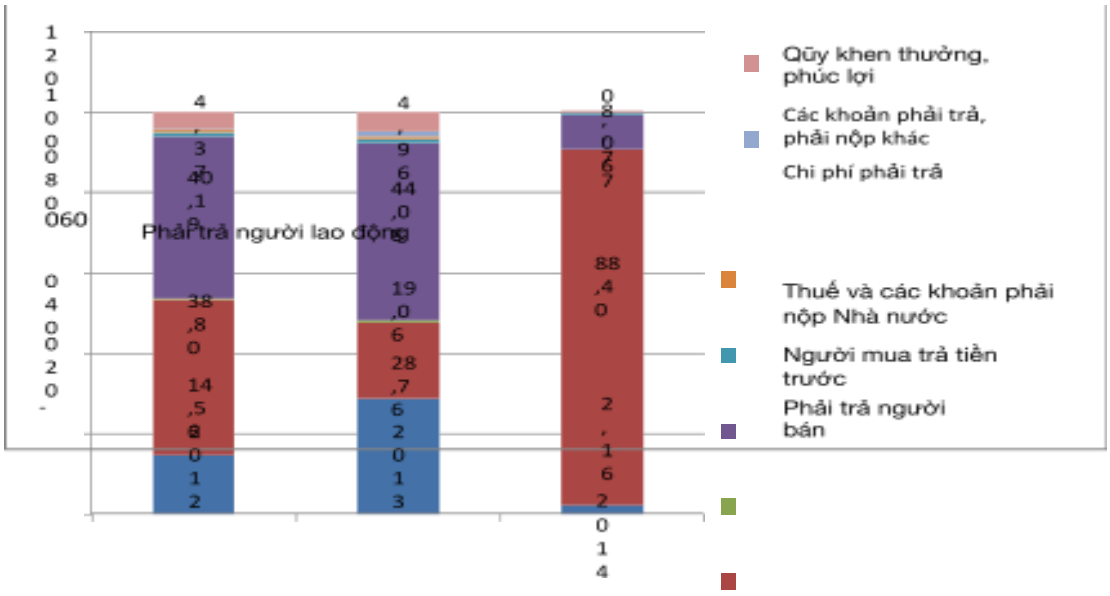
(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2014 của Công ty BGM, ACM, KSH và BMC)

So sánh với các công ty cùng ngành như phân tích ở Bảng 3.9, thì con số doanh thu thuần của công ty vẫn ở mức khiêm tốn, thấp nhất so với ba công ty còn lại, trong khi đó nợ phải thu lại khá cao. Có thể thấy năm 2014 số vòng quay các khoản phải thu nếu như của BGM là 2 vòng thì của Công ty KSH là 4 vòng, BMC là 10 vòng, riêng ACM là 1 vòng. Nhìn lại, mặc dù công ty đã có nhiều cải thiện rõ rệt trong tình hình thu hồi công nợ nhưng so với các công ty cùng ngành có cùng quy mô thì vẫn còn chưa có hiệu quả. Chính vì vậy, Công ty BGM cần có nhiều chính sách để tăng hiệu quả thu hồi nợ và tránh các trường hợp chiếm dụng vốn làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

- Phân tích tình hình các khoản phải trả

Các khoản phải trả của Công ty trong giai đoạn 2012-2014 toàn bộ là các khoản nợ ngắn hạn, và để làm rõ hơn sự biến động các khoản phải trả, tác giả lập Bảng 3.10 và Biểu số 3.4 dưới đây:

Biểu số 3.4. Cơ cấu các khoản phải trả Công ty BGM giai đoạn 2012-2014



Bảng 3.10. Phân tích tình hình các khoản phải trả Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Cuối năm 2014 so với cuối năm			
							2012		2013	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1. Vay và nợ ngắn hạn	1.755.000.000	14,56	3.049.721.771	28,76	1.000.000.000	2,16	(755.000.000)	(43,02)	(2.049.721.771)	(67,21)
2. Phải trả người bán	4.677.506.597	38,80	2.020.951.597	19,06	40.908.058.752	88,40	36.230.552.155	774,57	38.887.107.155	1.924,20
3. Người mua trả tiền trước	45.660.000	0,38	45.660.000	0,43	45.660.000	0,10	-	-	-	-
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.844.836.323	40,19	4.674.390.104	44,08	4.059.770.827	8,77	(785.065.496)	(16,20)	(614.619.277)	(13,15)
5. Phải trả người lao động	116.163.521	0,96	107.654.681	1,02	56.309.568	0,12	(59.853.953)	(51,53)	(51.345.113)	(47,69)
6. Chi phí phải trả	50.000.000	0,41	50.000.000	0,47	50.000.000	0,11	-	-	-	-
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	40.649.651	0,34	130.206.670	1,23	130.275.910	0,28	89.626.259	220,48	69.240	0,05
8. Qũy khen thưởng, phúc lợi	526.251.599	4,37	526.251.599	4,96	26.251.599	0,06	(500.000.000)	(95,01)	(500.000.000)	(95,01)
I. Nợ ngắn hạn	**12.056.067.691**	**100**	**10.604.836.422**	**100**	**46.276.326.656**	**100**	**34.220.258.965**	**283,84**	**35.671.490.234**	**336,37**

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC Công ty BGM các năm 2012, 2013, 2014)

Qua Bảng 3.10, và Biểu số 3.4, có thể thấy rằng tổng các khoản phải trả của Công ty đang tăng lên theo từng năm, năm 2012 giá trị là 12.056.067.691 đồng thì đến năm 2014, các khoản phải trả tăng lên với giá trị 46.276.326.656 đồng. So với năm 2013, thì năm 2014 tăng 35.671.490.234 đồng, tương ứng tỷ trọng tăng là 336,37%. Nguyên nhân có sự biến động này là do:

Nợ phải trả người bán tăng lên đột biến, năm 2014 so với năm 2013 tăng 38.887.107.155 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 1.924,20%. Cơ cấu khoản nợ phải trả người bán trên tổng các khoản phải trả qua từng năm có sự biến động và có xu hướng tăng lên mạnh, năm 2014 tỷ trọng nợ phải trả người bán trên các khoản phải trả là 88,40%. Đây là một điều cần chú ý của công ty cần tránh đi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác. Sự biến động này tác giả sẽ làm rõ hơn trong phần phân tích nợ phải trả người bán.

Các khoản phải trả khác như phải trả người lao động, phải trả, phải nộp khác lại có xu hướng giảm cả về tỷ trọng lẫn giá trị. Các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước mặc dù có thể thấy giảm cả về tỷ trọng và giá trị nhưng vẫn chiếm tỷ trọng tương đối cao, lớn thứ hai trong tổng các khoản phải trả, năm 2014 với giá trị là 4.059.770.827 đồng, tỷ trọng là 8,77% trên tổng các khoản phải trả. Do đặc thù của Công ty hoạt động trong ngành khai khoáng nên ngoài khoản thuế giá trị gia tăng hàng bán nội địa, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân thì Công ty còn phát sinh thêm thuế tài nguyên và và các khoản phí, lệ phí liên quan đến cấp quyền khai thác, phí thăm dò và bảo vệ môi trường theo quy định của pháp luật hiện hành. Cụ thể, năm 2014, thuế giá trị gia tăng hàng bán nội địa của Công ty là 1.571.765.608 đồng, chiếm tỷ lệ 38,72% tổng các khoản thuế còn phải nộp, thì các khoản thuế tài nguyên và các khoản phí cấp quyền khai thác phải nộp so với năm 2013 và 2012 là bằng nhau, lần lượt là 504.414.000 đồng và 1.501.290.000

đồng, chiếm tỷ lệ lần lượt là 12,41% và 36,80% tổng các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước. Như vậy, có thể thấy rằng, công ty đã thực hiện tốt nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước theo quy định hiện hành của Nhà nước, tạo niềm tin và uy tín cho các nhà đầu tư, khách hàng và cổ đông.

Ngoài ra, các khoản vay và nợ n gắn hạn biến động qua ba năm, năm 2012 là 1.755.000.000 đồng, đến năm 2013 tăng lên đạt 3.049.721.771 đồng nhưng đến năm 2014 lại giảm chỉ còn 1.000.000.000 đồng. Chi tiết các khoản nợ và vay ngắn hạn như Bảng 3.11 sau:

Bảng 3.11: Tổng hợp số dư khoản vay và nợ ngắn hạn 2013-2014

Khoản vay	31/12/2014	31/12/2013
Vay tổ chức	-	*304.721.771*
- Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội	-	304.721.771
Vay cá nhân	*1.000.000.000*	*2.745.000.000*
- Vay Ông Ngô Văn Phương	-	1.575.000.000
- Vay Ông Nguyễn Trọng Huy	1.000.000.000	1.170.000.000
Tổng cộng	**1.000.000.000**	**3.049.721.771**

(Nguồn: BCTC của Công ty BGM năm 2013, 2014)

Có thể thấy, số dư cuối năm của năm 2013 chủ yếu là hai khoản vay cá nhân với giá trị là 2.745.000.000 đồng, chiếm 90% tổng số dư khoản vay và nợ ngắn hạn, đến năm 2014, Công ty đã thực hiện trả hết các khoản nợ vay của ngân hàng, và chỉ còn số dư của một cá nhân. Điều này cho thấy, Công ty rất linh động trong việc huy động các khoản vay, trong khi vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội trong ngắn hạn luôn phải có một số điều kiện nhất định và trả lãi suất hàng tháng, thì những hợp đồng vay đối với cá nhân thì không cần thế chấp, và không có điều kiện ràng buộc về lãi suất, lãi suất các Hợp đồng vay cá nhân là 0%. Chính vì vậy mà Công ty không phải

chịu những áp lực quá lớn đối với các khoản vay và chi phí lãi vay, năm 2014 chi phí lãi vay chỉ là 31.140.105 đồng và cũng cho thấy rằng Công ty đã thanh toán các khoản vay ngắn hạn nhanh chóng, tạo được uy tín đối với ngân hàng và người cho vay.

- Phân tích khoản nợ phải trả người bán

Năm 2014, đánh dấu một sự chuyển biến mạnh mẽ trong cơ cấu các khoản nợ ngắn hạn, trong đó khoản nợ phải trả người bán có biến động lớn nhất. Dưới đây là Bảng 3.12 và Bảng 3.13 phân tích khoản nợ phải trả người bán và so sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành:

Bảng 3.12. Phân tích tình hình phải trả người bán Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Giá vốn hàng bán (đồng)	3.525.838.616	14.742.601.355	44.686.101.959	41.160.263.343	1.167,4	29.943.500.604	203,1
2. Phải trả người bán đầu kỳ(đồng)	5.816.319.745	4.677.506.597	2.020.951.597	(3.795.368.148)	-65,3	(2.656.555.000)	(56,8)
3. Phải trả người bán cuối kỳ(đồng)	4.677.506.597	2.020.951.597	40.908.058.752	36.230.552.155	774,6	38.887.107.155	1.924,2
4. Phải trả người bán bình quân(đồng)	5.246.913.171	3.349.229.097	21.464.505.175	16.217.592.004	309,1	18.115.276.078	540,9
5. Số vòng quay phải trả người bán(vòng)	0,7	4	2,1	1,4	209,8	-1,9	(52,7)
6. Thời gian một vòng quay phải trả người bán (ngày)	543	83	175	-368	-67,7	92	111,4

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2012, 2013, 2014 của Công ty BGM)

Bảng 3.13. So sánh nợ phải trả người bán Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Giá vốn hàng bán (đồng)	44.686.101.959	60.570.353.615	99.340.002.722	107.040.687.482
2. Phải trả người bán đầu kỳ(đồng)	2.020.951.597	46.311.848.343	10.730.038.805	557.413.086
3. Phải trả người bán cuối kỳ(đồng)	40.908.058.752	2.586.706.685	9.545.944.107	-
4. Phải trả người bán bình quân(đồng)	21.464.505.175	24.449.277.514	10.137.991.456	278.706.543
5. Số vòng quay phải trả người bán(vòng)	2,1	2,5	10	384
6. Thời gian một vòng quay phải trả người bán (ngày)	175	147	37	0,95

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC các Công ty BGM, ACM, KSH và BMC năm 2014)

Qua Bảng 3.12, có thể thấy rằng giá vốn của Công ty ngày càng tăng, năm 2014 so với 2012 tăng 41.160.263.343 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 1.167,4%, năm 2014 so với 2013 lại tăng với giá trị là 29.943.500.604 đồng, tỷ lệ tăng tương ứng là 203,1%. Nguyên nhân là do công ty ký thêm hợp đồng nên lượng hàng tiêu thụ tăng làm cho giá vốn hàng bán tăng lên.

Số vòng quay phải trả người bán của Công ty không đồng đều. Cụ thể, năm 2012, do tình hình sản xuất khó khăn, dây chuyền sản xuất của nhà máy hoạt động chưa đồng bộ, lỗi hỏng hóc nhiều và không an toàn nên Công ty đã phải dừng hoàn toàn quy trình sản xuất để sửa chữa, đồng thời cắt giảm nhân sự các bộ phận để giảm chi phí và tái cơ cấu lại các bộ phận trong công ty nên chỉ đạt số vòng quay là 0,7 vòng và số ngày thực hiện một vòng quay rất chậm 543 ngày. Đến năm 2013 tình hình có chuyển biến tích cực hơn khi Công ty tập trung vào sản xuất và tăng sản lượng bán, đồng thời là tăng cường trả nợ người bán nên số vòng quay đạt là 4 vòng và số ngày thực hiện một vòng quay đã được cải thiện dần đạt 83 ngày. Đến năm 2014, mặc dù có sự tăng trưởng khá ấn tượng khi Công ty đã tăng sản lượng bán, tuy nhiên số nợ phải trả người bán cũng tăng theo nên số vòng quay phải trả người bán chỉ đạt là 2 vòng và số ngày thực hiện một vòng quay là 175 ngày. Năm 2014, do có kế hoạch tăng sản lượng tiêu thụ, nên cần tăng số lượng sản xuất, Công ty thực hiện một hợp đồng lớn đối với Công ty KSH, công ty phải mua thêm quặng đồng để kịp thời phục vụ cho nhu cầu sản xuất tại Nhà máy tuyển luyện quặng đồng. Chính vì điều này mà số dư cuối năm khoản phải trả người bán năm 2014 tăng cao đột biến so với năm 2013 phần lớn là do số dư phải trả Công ty KSH với giá trị là 38.945.052.155 đồng, tỷ lệ chiếm 95,2% tổng số dư phải trả người bán. Như vậy, trong thời gian tới, công ty cần chú trọng đến việc thanh toán đúng hạn với Công ty KSH cũng như những nhà cung cấp khác để tạo sự tin cậy đối với các nhà cung cấp. Tuy nhiên, nhìn vào sự cố

gắng, nỗ lực của Công ty khi vượt qua những khó khăn trong năm 2012, thì kết quả này cũng là một điều đáng khích lệ, công ty cần phát huy hơn nữa.

Có được sự cố gắng không ngừn g và đạt được những kết quả rất tích cực, nhưng so với một số doanh nghiệp cùng ngành theo Bảng 3.13, kết quả này cũng rất khiêm tốn. So với Công ty ACM số vòng quay nợ phải trả thấp hơn 0,4 lần, so với Công ty KSH thấp hơn 7,9 lần, còn so với Công ty BMC thì thấp hơn đến 381,9 lần. Như vậy có thể thấy, công ty vẫn phải cần những biện pháp cải thiện tình hình khoản nợ phải trả người bán hơn nữa để tăng uy tín trên thương trường.

3.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

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

- Phân tích khả năng thanh toán tổng quát

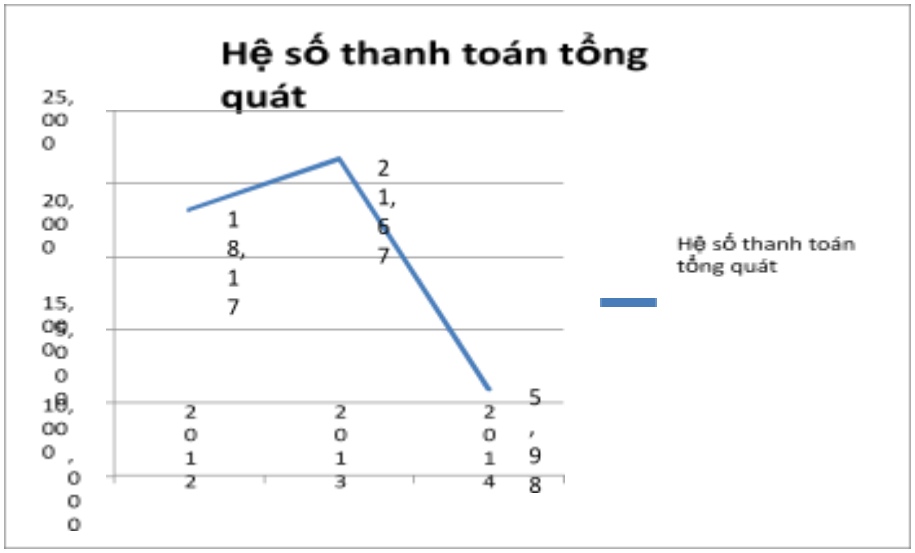
Căn cứ vào báo cáo tài chính của Công ty qua các năm 2012, 2013, 3014 và báo cáo tài chính của một số công ty khác cùng ngành, tác giả lập bảng phân tích và so sánh khả năng thanh toán tổng quát:

Bảng 3.14. Phân tích khả năng thanh toán tổng quát Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với 2013	
	2012	2013	2014	(+/-)	%
1. Hệ số thanh toán tổng quát	18,17	21,67	5,98	(15,69)	(72,41)

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC Công ty BGM các năm 2012, 2013, 2014)

Biểu số 3.5. Phân tích khả năng thanh toán tổng quát Công ty BGM giai đoạn 2012-2014



Bảng 3.15. So sánh hệ số khả năng thanh toán tổng quát Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Hệ số thanh toán tổng quát	5,98	2,31	29,71	9,84

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2014 của Công ty BGM, BMC, KSH và ACM)

Căn cứ vào Bảng 3.14, Biểu số 3.5 và Bảng 3.15, ta thấy hệ số thanh toán tổng quát của Công ty năm 2014 so với năm 2013 giảm nhanh với giá trị giảm là 15,69 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm là 72,41%, tuy nhiên vẫn ở mức cao, có thể thấy các doanh nghiệp cùng ngành như Công ty KSH hệ số này

lên tới 29,71 lần, công ty BMC là 9,84 lần còn Công ty ACM thấp hơn với giá trị 2,31 lần. Hệ số này luôn cao trong ngành khoáng sản do đặc thù của ngành này là tài sản luôn chiếm tỷ trọng lớn.

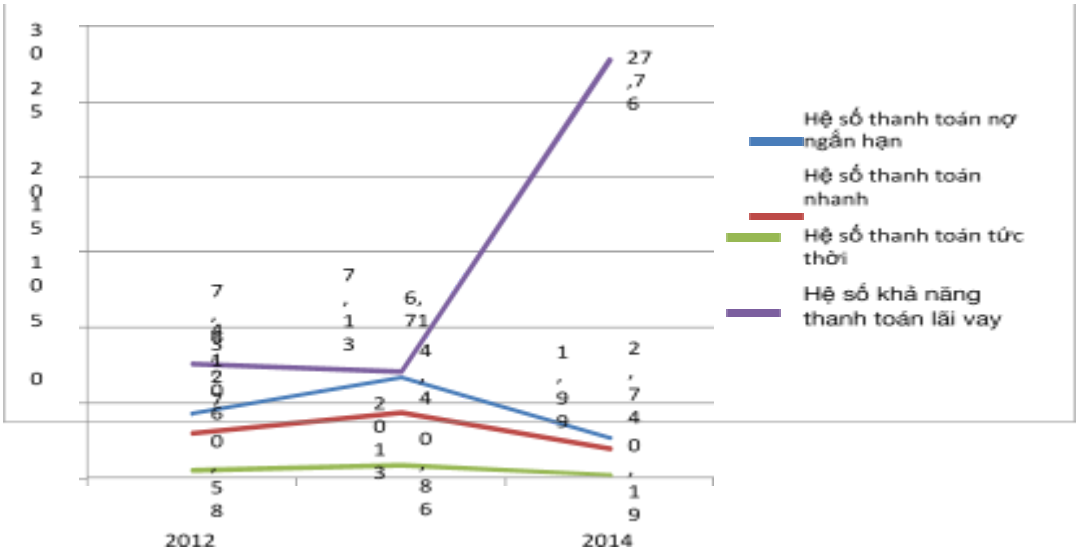
- Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Bảng 3.16. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với 2013	
	2012	2013	2014	(+/-)	%
1. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	4,27	6,71	2,74	(3,97)	(59,17)
2. Hệ số thanh toán nhanh	3,06	4,4	1,99	(2,41)	(54,77)
3. Hệ số thanh toán tức thời	0,58	0,86	0,19	(0,67)	(77,73)
4. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	7,61	7,13	27,76	20,63	289,30

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2012, 2013, 2014 của BGM)

Biểu số 3.6. Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn Công ty BGM giai đoạn 2012-2014



Bảng 3.17. So sánh khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty BGM với một số công ty khác cùng ngành năm 2014

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	2,74	2,05	5,51	5,27
2. Hệ số thanh toán nhanh	1,99	1,73	5,51	1,39
3. Hệ số thanh toán tức thời	0,19	0,03	0,32	0,19
4. Hệ số khả năng trả lãi tiền vay	27,76	2,29	3,23	4.154,4

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM, ACM, KSH, BMC năm 2014)

Dựa vào Bảng 3.16, Biểu đồ 3.6 và Bảng 3.17, chúng ta đi phân tích từng chỉ t iêu ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty BGM:

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty luôn ở mức cao nhưng không ổn định, cụ thể năm 2014 là 2,74, năm 2013 là 6,71 và năm 2012 là 4,27. Trong năm 2014 cứ một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 2,74 đồng giá trị tài sản ngắn hạn, so với năm 2013 thì hệ số này giảm 3,97 lần, tương ứng tỷ lệ giảm 59,17%, cho thấy dấu hiệu về khả năng thanh toán của công ty đang giảm sút. Tuy nhiên hệ số này vẫn hợp lý và an toàn do đặc thù của ngành khoáng sản, tài sản ngắn hạn vẫn đảm bảo được các khoản nợ ngắn hạn. Có thể thấy so với các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014, thì hệ số này của Công ty ACM là 2,05, trong khi đó Công ty KSH và Công ty BMC ở mức cao hơn lần lượt là 5,51 và 5,27. Như vậy, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty đang ở mức trung bình.

Hệ số thanh toán nhanh, đây là hệ số đảm bảo các khoản nợ n gắn hạn của doanh nghiệp bằng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho của doanh nghiệp. Năm 2014, hệ số này của Công ty là 1,99 lần cho thấy để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn thì có 1,99 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Nhưng nếu so sánh với năm 2013, thì hệ số này lại giảm

2,41 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 54,77% cho thấy khả năng thanh toán nhanh cũng đang bị giảm sút, hàng tồn kho đang chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn. So sánh với một số doanh nghiệp khác cùng ngành năm 2014, thì hệ số của công ty đang ở mức trung bình, cao hơn so với Công ty ACM chỉ đạt 1,73 lần, Công ty BMC là 1,39 lần và thấp hơn so với Công ty KSH đạt là 5,51 lần. Lý giải cho hệ số này của Công ty không ổn định như đã giải thích ở những phần trước là Công ty đang tập trung tái cơ cấu lại và đẩy mạnh sản xuất nên hàng tồn kho ngày càng tăng qua các năm *(tham chiếu 3.2.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản)*, tuy nhiên hàng tồn kho cao quá cũng không tốt nên Công ty cần có các chính sách song song với tăng cường sản xuất thì cần thúc đẩy quá trình bán hàng, giải phóng hàng tồn kho, tránh ứ đọng vốn.

Hệ số thanh toán tức thời là hệ số đảm bảo khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tài sản ngắn hạn được chuyển đổi thành tiền nhanh nhất, đó chính là tiền và tương đương tiền. Qua giai đoạn 2012-2014 cho thấy hệ số thanh toán tức thời của Công ty đang có xu hướng giảm xuống và đặc biệt giảm mạnh năm 2014 giảm so với 2013 là 0,67 lần, tương ứng tỷ lệ giảm là 77,73%. Nhưng so sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014, Công ty ACM hệ số này là 0,03 lần, tỷ lệ quá thấp, Công ty KSH là 0,32 lần, còn Công ty BMC tương đương với hệ số của Công ty BGM là 0,19 lần. Nhìn tổng thể, có thể thấy đây là khó khăn chung của nền kinh tế nói chung và ngành nói riêng. Công ty cần có những biện pháp để tăng hệ số thanh toán tức thời phòng trừ rủi ro và các chính sách trả nợ tích cực kịp thời.

Hệ số khả năng trả lãi tiền vay của Công ty năm 2012 là 7,61, năm 2013 là 7,13 thì đến năm 2014 hệ số này tăng lên 27,76. Nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế của Công ty tăng với tốc độ nhanh hơn so với chi phí lãi vay làm cho hệ số khả năng trả lãi tiền vay tăng năm 2014. So với các công ty cùng ngành, thì hệ số này của Công ty cao hơn so với Công ty ACM hệ số

này là 2,29, của Công ty KSH là 3,23 nhưng lại thấp hơn nhiều so với Công ty BMC là 4.154,4. Như vậy với hệ số khả năng trả lãi tiền vay đang ở mức cao, Công ty đã bù đắp được các khoản chi phí lãi vay tốt, ngày càng làm tăng uy tín của Công ty trên thương trường.

Do công ty không phát sinh các khoản nợ dài hạn trong giai đoạn 2012-2014 nên tác giả không trình bày về khả năng thanh toán dài hạn của Công ty.

- Phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh luồng tiền vào ra của các hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Dựa trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Công ty các năm 2012, 2013 và 2014, tác giả thực hiện phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo Bảng dưới đây:

Bảng 3.18. Phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ Công ty BGM

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Cuối năm 2014 so với 2013	
				(+/-)	%
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh					
1. Lợi nhuận trước thuế	***723.707.247***	***147.768.905***	***833.244.136***	***685.475.231***	***463,88***
2. Điều chỉnh cho các khoản	***7.739.005.457***	***7.876.310.265***	***8.843.153.323***	***966.843.058***	***12,28***
- Khấu hao tài sản cố định	10.467.229.614	8.822.201.275	8.722.612.264	(99.589.011)	(1,13)
- Các khoản dự phòng	(2.837.868.513)	(1.067.729.487)	50.160.000	1.117.889.487	(104,70)
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	168.228	97.733.588	39.240.954	(58.492.634)	(59,85)
- Chi phí lãi vay	109.476.128	24.104.889	31.140.105	7.035.216	29,19
3. Lợi nhuận(lỗ) từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi của vốn lưu động	***8.462.712.704***	***8.024.079.170***	***9.676.397.459***	***1.652.318.289***	***20,59***
- Tăng/giảm các khoản phải thu	41.520.532.716	(6.753.743.997)	(45.598.411.114)	(38.844.667.117)	575,16
- Tăng/giảm hàng tồn kho	(10.591.947.607)	(9.807.789.855)	(10.419.564.227)	(611.774.372)	6,24
- Tăng/giảm các khoản phải trả(không kể lãi vay phải trả, thuế TNDN phải nộp)	(1.539.831.966)	(2.775.506.821)	38.881.703.863	41.657.210.684	(1.500,89)
- Tăng/giảm chi phí trả trước	1.078.498.105	164.856.831	45.823.182	(119.033.649)	(72,20)
- Tiền lãi vay đã trả	-	(19.337.129)	(31.140.105)	(11.802.976)	61,04
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	(132.929.578)	-	-	-	
Lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh	**38.797.034.374**	**(11.167.441.801)**	**(8.247.979.311)**	***2.919.462.490***	***26,14***
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư					

1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	-	(190.000.000)	-	190.000.000	(100,00)
2. Tiền thu từ thanh lý , nhượng bán TSCĐ	(75.800.000)	118.181.818	40.000.000	(78.181.818)	(66,15)
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(40.000.000.000)	-	-	-	
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức, lợi nhuận được chia	168.228	-	225.713	225.713	
Lưu chuyển thuần từ hoạt động đầu tư	**(40.075.631.772)**	**(71.818.182)**	**40.225.713**	***112.043.895***	***156,01***
III. Lưu chuyển thuần từ hoạt động tài chính					
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn	-	12.000.000.000	5.000.000.000	(7.000.000.000)	(58,33)
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	1.505.000.000	3.490.000.000	4.830.000.000	1.340.000.000	38,40
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	1.000.000.000	(2.200.045.989)	(1.879.721.771)	320.324.218	(14,56)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	**505.000.000**	**13.289.954.011**	**7.950.278.229**	**(5.339.675.782)**	**(40,18)**
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	**(773.597.398)**	**2.050.694.028**	**(257.475.369)**	**(2.308.169.397)**	**(112,56)**
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	**7.825.707.008**	**7.052.109.610**	**9.102.803.638**	**2.050.694.028**	**29,08**
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	**7.052.109.610**	**9.102.803.638**	**8.845.328.269**	**(257.475.369)**	**(2,83)**

(Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Căn cứ vào kết quả tính toán Bảng 3.18, qua ba năm lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2014 so với năm 2013 tăng 2.919.462.490 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 26,14%, tuy nhiên dòng lưu chuyển của cả hai năm đều bị âm chứng tỏ khả năng thanh toán của hoạt động kinh doanh là không tốt phải lấy dòng tiền khác để bù đắp. Có thể thấy, năm 2012, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh mang số dương đạt 38.797.034.374 đồng do Công ty đã giảm được các khoản phải thu trong năm, tức là đã thu hồi được công nợ trong năm là 41.520.532.716 đồng, chứng tỏ năm 2012, công ty thực hiện việc thu hồi công nợ tốt để phục vụ cho quá trình sản xuất. Sang năm 2013, 2014, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm do sự tăng lên của các phải thu và hàng tồn kho, đặc biệt năm 2014 các khoản phải thu biến động tăng 45.598.411.114 đồng, mặc dù cũng có sự tăng lên của các khoản phải trả nhưng không đủ bù đắp. Như vậy, Công ty cần có giải pháp thu hồi công nợ tốt hơn và quản lý hàng tồn kho, tránh ứng đọng vốn.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2012 mang giá trị âm là do Công ty thực hiện khoản đầu tư vào công ty liên kết theo Hợp đồng góp vốn số 01/HĐGV-2012 ngày 06/06/2012. Vốn góp là 40.000.000.000 đồng tương ứng 25% Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Chế biến, Tuyển luyện Khoáng sản Tân Đại Lợi. Tuy nhiên hoạt động đầu tư liên kết vẫn chưa mang lại kết quả. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2014 là 40.225.713 đồng, năm 2013 là -71.818.182 đồng, tỷ lệ tăng năm 2014 so với 2013 là 156,01%, do công ty thực hiện thanh lý một số máy móc thiết bị không còn sử dụng, bị lỗi thường xuyên làm tăng chi phí sửa chữa, trong khi năm 2013 đơn vị thực hiện vừa đầu tư thêm vào tài sản cố định mua hình là quyền sử dụng đất của Nhà máy, cũng vừa thực hiện thanh lý máy móc thiết bị tuyển luyện đồng. Đây cũng là quyết định cần thiết do năm 2012, công ty phải ngừng sản xuất do lỗi sản xuất của máy móc, như vậy để tiết kiệm chi

phí sửa chữa cũng như có kế hoạch đầu tư cho những máy móc công nghệ hiện đại hơn thì việc thanh lý các tài sản lạc hậu, lỗi, hỏng hóc là cần thiết.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính năm 2014 giảm so với 2013 là 5.339.675.782 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 40,18% nhưng dòng tiền thuần của hai năm vẫn dương, năm 2014 là 7.950.278.229 đồng chứng tỏ khả năng thanh toán chung của hoạt động này là tương đối tốt. Công ty cần có những kế hoạch sử dụng tiền thật hiệu quả. Có được kết quả này, trước hết là do Công ty qua ba năm đều thực hiện phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho nhà đầu tư, cổ đông, người lao động nên làm phát sinh khoản tiền thu từ vốn góp và phát hành cổ phiếu lớn, mặt khác công ty cũng nhận được những khoản nợ vay, trong khi công ty vẫn chi trả đều đặn các khoản nợ gốc vay.

Tổng lưu chuyển thuần cuối kỳ năm 2014 so với năm 2013 giảm 2.308.169.397 đồng, tương ứng giảm 112,56%, và năm 2014 dòng tiền thuần cuối kỳ đạt giá trị âm là -257.475.369 đồng, lý do chính là do luồng tiền từ hoạt động kinh doanh âm, cho thấy khả năng thanh toán của công ty là không ổn định, do vậy công ty cần có những biện pháp sử dụng tiền một cách khoa học, tránh lãng phí và thiếu hụt vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng cường thu hồi công nợ và thu hút hơn nữa luồng vốn từ nhà đầu tư, cổ đông và tổ chức tín dụng.

3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

3.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, tác giả đi phân tích các chỉ tiêu là số vòng quay tổng tài sản, suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần và mở rộng thêm để phân tích về hàng tồn kho thông qua chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho.

Bảng 3.19. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Tổng tài sản bình quân(đồng)	219.248.821.866	224.433.156.570	253.181.545.290	33.932.723.425	15,5	28.748.388.721	12,8
2. Doanh thu thuần (đồng)	3.431.690.000	15.111.898.636	46.316.490.803	42.884.800.803	1.249,7	31.204.592.167	206,5
3. Giá vốn hàng bán(đồng)	3.525.838.616	14.742.601.355	44.686.101.959	41.160.263.343	1.167,4	29.943.500.604	203,1
4. Hàng tồn kho bình quân(đồng)	9.355.609.075	19.555.477.806	29.669.154.847	20.313.545.772	217,1	10.113.677.041	51,7
5. Số vòng quay hàng tồn kho(vòng)	0,4	0,75	1,5	1,1	299,6	0,75	99,8
6.Thời gian một vòng quay HTK (ngày)	969	484	242	-726	(75,0)	-242	(49,9)
7. Số vòng quay tổng tài sản (vòng)	0,02	0,07	0,18	0,17	1.068,8	0,12	171,7
8. Suất hao phí của tài sản so với DTT(lần)	63,89	14,85	5,47	-58,42	(91,4)	-9,39	(63,2)

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Bảng 3.20. So sánh hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Tổng tài sản bình quân(đồng)	253.181.545.290	251.884.193.196	263.953.029.021	264.757.515.447
2. Doanh thu thuần (đồng)	46.316.490.803	86.118.427.480	118.898.271.218	153.888.175.391
3. Giá vốn hàng bán(đồng)	44.686.101.959	60.570.353.615	99.340.002.722	107.040.687.482
4. Hàng tồn kho bình quân(đồng)	29.669.154.847	37.595.241.767	18.324.268.262	81.231.324.220
5. Số vòng quay hàng tồn kho(vòng)	1,51	1,61	5,42	1,32
6.Thời gian một vòng quay HTK (ngày)	242	227	67	277
7. Số vòng quay tổng tài sản (vòng)	0,18	0,34	0,45	0,58
8. Suất hao phí của tài sản so với DTT(lần)	5,47	2,92	2,22	1,72

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC năm 2014 của Công ty BGM, ACM, KSH và BMC)

Theo số liệu tính toán của Bảng 3.19, số vòng quay tổng tài sản tăng dần nhưng số vòng quay này rất là thấp, năm 2014 chỉ là đạt 0,18 vòng chứng tỏ tài sản của công ty vận động chậm, công ty không sử dụng được tối đa công suất của máy móc thiết bị, do trong năm 2012 công ty tiến hành sửa chữa máy móc thiết bị tại nhà máy tuyển luyện đồng do bị lỗi sản xuất nên năm 2014 vẫn trong quá trình hoàn thiện quy trình sản xuất và khắc phục những lỗi hỏng hóc.

Theo Bảng 3.19, suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần có xu hướng giảm mạnh qua từng năm, năm 2014 so với năm 2012 giảm tới 58,42 lần, tương ứng tỷ lệ giảm 91,4%, năm 2014 so với năm 2013 giảm 9,39 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm là 63,2%. Từ kết quả này cho thấy công ty đang sử dụng tài sản hiệu quả hơn sau thời gian đưa hoạt động trở lại nhà máy, tài sản ngắn hạn cũng được tận dụng khá hiệu quả.

Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản từ khâu sản xuất kinh doanh, ta đi phân tích vòng quay hàng tồn kho. Qua Bảng 3.19, vòng quay hàng tồn kho của Công ty ngày càng tăng qua từng năm, nếu như năm 2012 số vòng quay chỉ đạt 0,4 vòng thì đến năm 2014 số vòng quay đạt được là 1,5 vòng. Thêm vào đó, thời gian một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm dần qua từng năm, năm 2014 so với năm 2013 giảm 242 ngày, tỷ lệ giảm là 49,9%. Đây là tín hiệu đáng mừng, cho thấy hàng tồn kho đã được vận động thường xuyên, công ty thực hiện công tác đẩy mạnh sản xuất và bán hàng đã đạt được kết quả đáng khích lệ.

Tuy nhiên nếu so sánh với một số doanh nghiệp trong ngành, qua Bảng 3.20, thì vòng quay của tổng tài sản vẫn thấp nhất và suất hao phí của tài sản cao nhất. Năm 2014, vòng quay tổng tài sản của Công ty BMC đạt cao nhất 0,58 vòng, còn Công ty KSH đạt 0,45 vòng, trong khi suất hao phí tài sản của Công ty ACM chỉ là 2,92 lần và Công ty BMC là 1,72 lần. Mặt khác, so sánh

vòng quay hàng tồn kho và thời gian thực hiện một vòng quay hàng tồn kho thì Công ty cũng không đạt hiệu quả bằng các doanh nghiệp khác. Có thể thấy, số vòng quay hàng tồn kho của Công ty ACM đạt là 1,61 vòng, thời gian thực hiện một vòng quay là 227 ngày còn Công ty KSH đạt tới 5,42 vòng, thời gian thực hiện một vòng quay là 67 ngày. Như vậy, Công ty cần nỗ lực nhiều hơn nữa để đạt được hiệu quả sử dụng tài sản là tốt nhất, tận dụng công suất của máy móc thiết bị, đẩy nhanh tiến độ bán hàng và định mức hàng tồn kho ở mức hợp lý.

3.2.3.2. Phân tích khả năng sinh lợi

Để phân tích khả năng sinh lời, tác giả tiến hành phân tích những chỉ tiêu đó là tỷ suất sinh lợi trên doanh thu, tỷ suất sinh lợi tổng tài sản, tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu và tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư được trình bày ở Bảng 3.21:

Bảng 3.21. Phân tích một số chỉ tiêu khả năng sinh lợi của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Tổng tài sản bình quân(đồng)	219.248.821.866	224.433.156.570	253.181.545.290	33.932.723.425	15,5	28.748.388.721	12,8
2. Vốn chủ sở hữu bình quân (đồng)	206.675.338.192	213.102.704.513	224.740.963.751	18.065.625.560	8,7	11.638.259.238	5,5
3. Doanh thu thuần (đồng)	3.431.690.000	15.111.898.636	46.316.490.803	42.884.800.803	1.249,7	31.204.592.167	206,5
4. Lợi nhuận sau thuế(đồng)	723.707.247	118.215.124	645.493.080	(78.214.167)	(10,8)	527.277.956	446,0
5. Chi phí lãi vay (đồng)	109.476.128	24.104.889	31.140.105	(78.336.023)	(71,6)	7.035.216	29,2
6. Vốn vay bình quân (đồng)	1.002.500.000	2.402.360.886	2.024.860.886	1.022.360.886	102,0	(377.500.000)	(15,7)
7. Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)	21,09	0,78	1,39	-19,70	(93,4)	0,61	78,2
8. Tỷ suất sinh lợi tổng tài sản(ROA)	0,33	0,05	0,25	-0,08	(22,8)	0,20	384,0
9. Tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu(ROE)	0,35	0,06	0,29	-0,063	(18,0)	0,23	417,8
10. Tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư (ROI)	0,39	0,06	0,30	-0,090	(23,0)	0,24	376,2
11. Đòn bẩy tài chính	1,06	1,05	1,13	0,07	6,2	0,08	7,0

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Bảng 3.22. So sánh một số chỉ tiêu về khả năng sinh lợi của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

Chỉ t iêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)	1,39	13,74	9,47	13,69
2. Tỷ suất sinh lợi tổng tài sản(ROA)	0,25	5,27	4,26	9,63
3. Tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu(ROE)	0,29	9,31	5,75	7,96
4. Tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư (ROI)	0,30	9,24	7,50	9,29

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC các Công ty BGM, ACM, KSH, BMC năm 2014)

Từ Bảng 3.21 và Bảng 3.22 một số chỉ tiêu về khả năng sinh lợi của Công ty BGM và so sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành, tác giả phân tích những ý sau:

* *Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)* của Công ty giảm mạnh năm 2013 so với năm 2012, năm 2012 thì cứ 100 đồng doanh thu thuần thì tạo ra được 21,09 đồng lợi nhuận sau thuế, thì năm 2013, 100 đồng doanh thu thuần thì chỉ tạo được 0,78 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân làm cho năm 2012 có tỷ suất sinh lợi của doanh thu cao là do trong năm Công ty đã thu hồi được các khoản nợ phải thu khó đòi làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp mang số âm là -928.785.615 đồng, đây là nhân tố giúp cho lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên, cụ thể về cơ cấu chi phí quản lý doanh nghiệp được trình bày ở Bảng 3.23. Như đã trình bày ở phần 3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ các khoản phải thu, năm 2011 Công ty đã lập dự phòng cho các khoản nợ đọng tồn lâu, tuy nhiên đến năm 2012, lại đòi được và được hoàn nhập vào dự phòng với giá trị là 2.837.868.513 đồng, làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp giảm đi tương ứng, làm cho lợi nhuận tăng lên.

Bảng 3.23. Chi phí QLDN Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Chi phí nhân viên	531.102.377	802.888.179	398.584.529
Chi phí vật liệu, đồ dùng	103.638.516	217.091.748	875.539.360
Chi phí khấu hao TSCĐ	184.473.752	239.924.738	244.690.628
Thuế, phí, lệ phí	34.500.000	6.886.000	104.445.950
Chi phí dự phòng	50.160.000	(1.067.729.487)	(2.837.868.513)
Chi phí dịch vụ mua ngoài	321.550.758	291.390.989	108.451.471
Chi phí bằng tiền khác	47.734.465	131.715.755	177.370.960
Cộng	**1.273.159.868**	**622.167.922**	**(928.785.615)**

(Nguồn: BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013, 2014)

Đến năm 2014, tỷ suất sinh lợi của doanh thu tăng nhẹ so với năm 2013 và tạo được 1,39 đồng lợi nhuận sau thuế trên 100 đồng doanh thu thuần cho thấy tín hiệu tích cực nhưng cũng cho thấy công tác quản lý chi phí của Công ty chưa được tốt, mặc dù doanh thu thuần tăng qua từng năm. So với các doanh nghiệp cùng ngành thì Công ty BGM có tỷ suất nhỏ nhất, trong khi cũng với 100 đồng doanh thu thuần thì ở Công ty ACM tạo ra được 13,74 đồng lợi nhuận sau thuế, ở Công ty KSH là 9,47 đồng lợi nhuận sau thuế. Chính vì vậy công ty cần đẩy mạnh việc xúc tiến thị trường mạnh mẽ hơn nữa, song song với đó là tiết kiệm chi phí và quản lý chi phí tốt hơn.

* Cũng giống như Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS), *Tỷ suất sinh lợi của tài sản(ROA)* cũng thấy được sự giảm mạnh nhanh chóng qua giai đoạn 2012-2014. Năm 2014, cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản chỉ tạo ra được 0,25 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi năm 2012, tạo ra được 0,33 đồng lợi nhuận sau thuế

từ 100 đồng khi đầu tư vào tài sản, giảm 0,08 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 22,8%. Tỷ suất này ở các công ty được so sánh thì cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản Công ty ACM thu được 5,27 đồng, Công ty KSH thu được 4,26 đồng , còn Công ty BMC thu được tới 9,63 đồng. Như vậy, Công ty BGM đang khá yếu trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, mặc dù cũng thấy điểm tích cực khi năm 2014 tăng so với năm 2013.

Để phân tích rõ hơn tỷ suất sinh lời của tài sản, ta sử dụng mô hình Dupont:

ROA = ROS x Số vòng quay của tài sản

Theo mô hình Dupont, khả năng sinh lời của tài sản là kết quả tổng hợp của Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS) với số vòng quay của tài sản. Phân tích sự tác động của các nhân tố lên ROA năm 2014 ta có:

Năm 2013: ROA = 0,78% x 0,07 = 0,05%

Năm 2014: ROA = 1,39% x 0,18 = 0,25%

Ta thấy ROA năm 2014 so với 2013 tăng 0,2% là do ảnh hưởng của hai nhân tố:

+ Do tỷ suất sinh lời của doanh thu tăng làm tỷ suất sinh lời của tài sản tăng:

$\Delta ROA_1 = (1,39\% - 0,78\%) \times 0,07 = 0,04\ \%$

+ Do vòng quay của tổng tài sản tăng làm tỷ suất sinh lời của tài sản tăng:

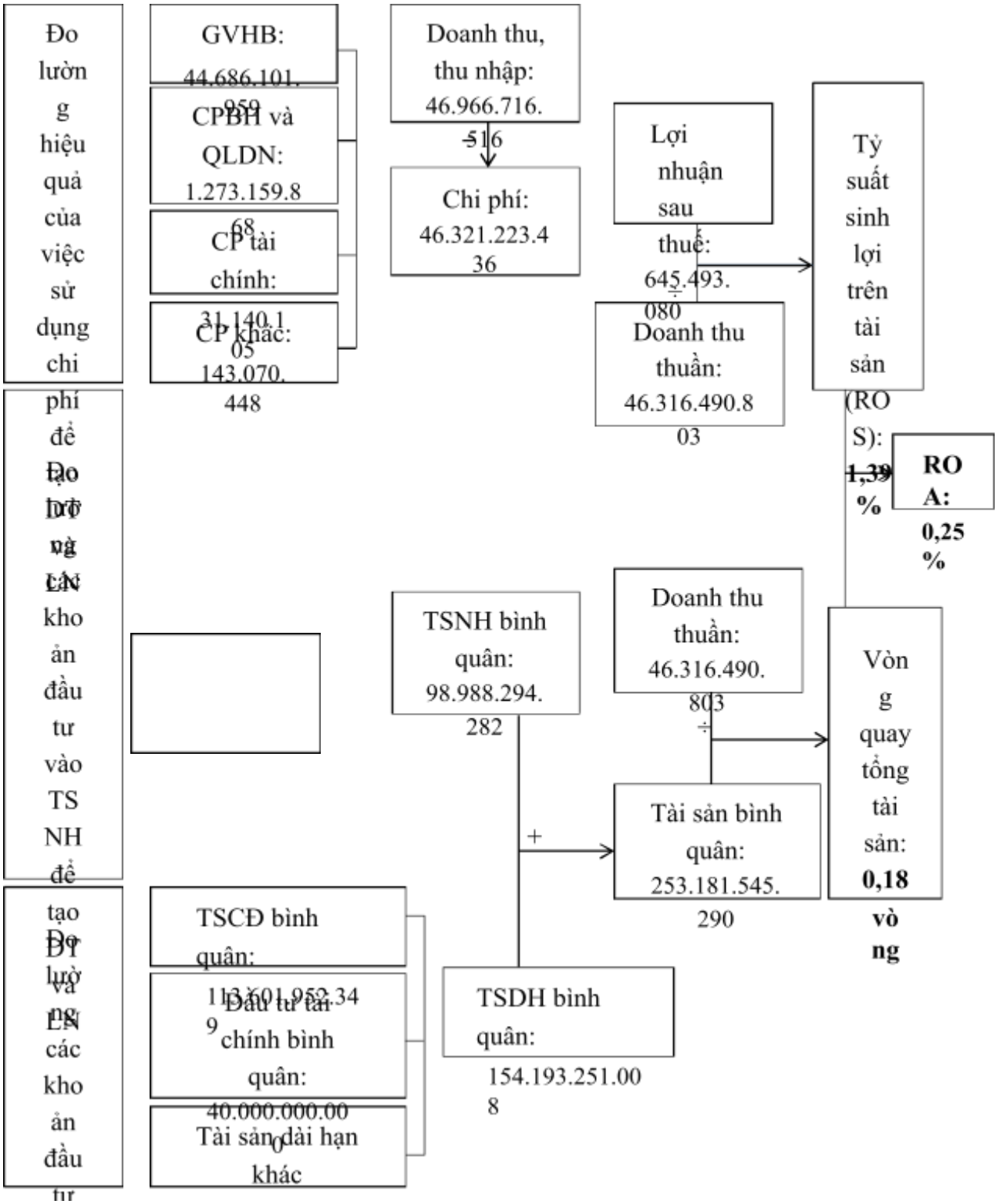
$\Delta ROA_2 = (0,18 - 0,07) \times 1,39\% = 0,16\%$

Tổng ảnh hưởng của hai nhân tố: $\Delta ROA = \Delta ROA_1 + \Delta ROA_2 = 0,2\%$

Như vậy, tỷ suất sinh lời của tài sản năm 2014 của Công ty tăng lên 2,0% chủ yếu là do vòng quay tổng tài sản tăng lên so với năm 2013 là 0,16%. Chứng tỏ trong năm 2014 công ty cũng đang dần kiểm soát chi phí,

tận dụng công suất của tài sản khi đã sửa chữa và đi vào vận hành máy móc trở lại. Nhưng như phân tích ở trên thì công ty cần phải nỗ lực nhiều hơn nữa để bắt kịp với sự phát triển của các doanh nghiệp cùng ngành và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

Dưới đây, tác giả khái quát phân tích chỉ tiêu ROA theo mô hình Dupont Sơ đồ 3.2 để có thể thấy rõ hơn những ảnh hưởng của từng bộ phận tài sản và chi phí đến ROA năm 2014:



Sơ đồ 3.2.Phân tích chỉ tiêu ROA Công ty BGM theo mô hình Dupont năm 2014

* Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu qua Bảng 3.20, cho thấy ROE của Công ty cũng không ổn định, năm 2012 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra được 0,35 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng đến năm 2013 thì chỉ tạo được 0,06 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2014 lại có xu hướng tăng so với năm 2013, đạt 0,29 đồng lợi nhuận sau thuế. Thông qua mô hình Dupont, ta xem xét từng chỉ tiêu tác động đến ROE năm 2014 của Công ty như sau:

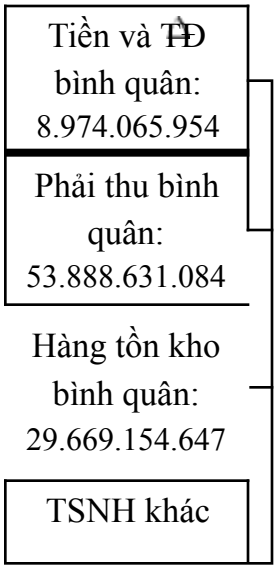
ROE = ROS x Số vòng quay tài sản x Đòn bẩy tài chính

+ Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS) tăng từ 0,78% năm 2013 lên 1,39% năm 2014. Với cùng 100 đồng doanh thu thuần thu được thì năm 2014 đạt được lợi nhuận sau thuế cao hơn năm 2013 là 0,61 đồng lợi nhuận sau thuế tương ứng với tỷ lệ tăng 78,2%, góp phần tăng ROE.

+ Vòng quay tài sản tăng từ 0,07 vòng năm 2013 lên 0,18 vòng năm 2014, với tỷ lệ tăng là 171,7%, phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản của công ty, góp phần tăng ROE.

+ Đòn bẩy tài chính cũng tăng, năm 2014 so với năm 2013 tăng 0,08 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 7% do tổng tài sản và vốn chủ sở hữu đều tăng lên.

Như vậy, tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu năm 2014 so với năm 2013 tăng 0,23% là do ảnh hưởng của ba nhân tố sau:



bình quân: 6.456.442.399

+ Do tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS) tăng làm cho ROE tăng:

$ROE_1 = (1,39\% - 0,78\%) \times 0,07 \times 1,05 = 0,04\%$

+ Do vòng quay tổng tài sản tăng làm cho ROE tăng:

$\Delta ROE_2 = 1,39\% \times (0,18 - 0,07) \times 1,05 = 0,17\%$

+ Do đòn bẩu tài chính tăng làm cho ROE cũng tăng:

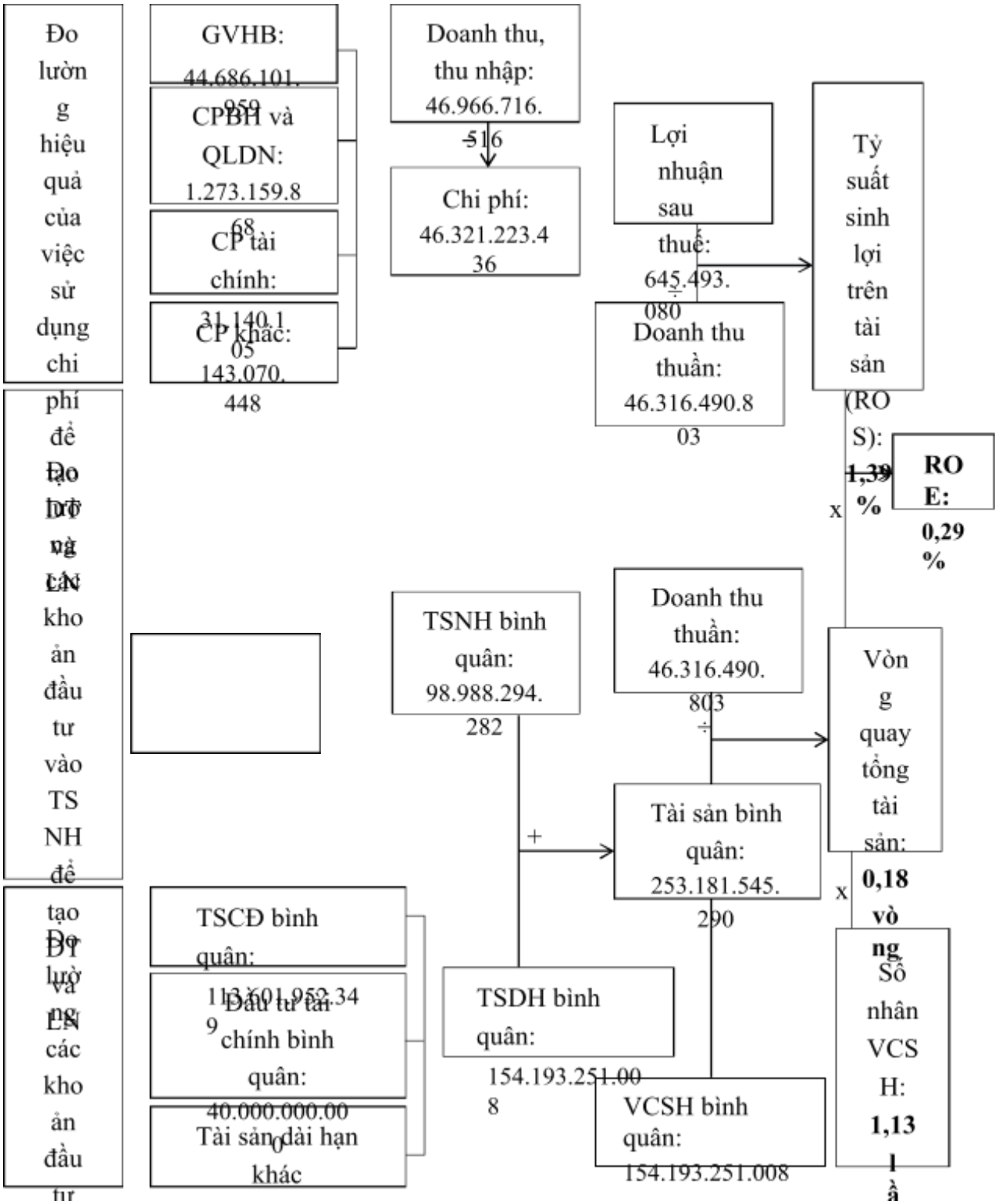
$\Delta ROE_3 = 1,39\% \times 0,18 \times (1,13 - 1,05) = 0,02\%$

Tổng chênh lệch:

$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 + \Delta ROE_3 = 0,04\% + 0,17\% + 0,02\% = 0,23\%$

Qua phân tích ở trên, ROE tăng chủ yếu do vòng quay tổng tài sản, chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản tăng làm cho ROE tăng 0,17%, sau đó là tỷ suất sinh lợi trên doanh thu tăng làm cho ROE tăng 0,04%, và cuối cùng là số nhân vốn chủ sở hữu tăng làm cho ROE tăng 0,02%. Từ kết quả này có thể thấy công ty đã có những dấu hiệu cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh đang được phục hồi, nhưng vẫn ở mức rất thấp. So với các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014, thì ROE của Công ty đang ở mức thấp nhất chỉ đạt 0,2 %, trong khi đó Công ty BMC đạt ROE lên đến 9,29%, Công ty ACM là 9,31% trong khi đó Công ty KSH cũng đạt là 5,75%. Do vậy, công ty cần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản hơn nữa, kiểm soát chi phí đồng thời nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu từ đó tạo sức hút đối với các nhà đầu tư và các bên cho vay.

Dưới đây, tác giả khái quát việc đánh giá biến động ROE theo Sơ đồ 3.3 nhằm làm rõ hơn sự ảnh hưởng nhân tố tài sản, chi phi và vốn chủ sở hữu đến tỷ suất sinh lợi VCSH năm 2014 theo mô hình Dupont:



Sơ đồ 3.3.Phân tích chỉ tiêu ROE Công ty BGM theo mô hình Dupont năm 2014

* Tỷ suất sinh lợi vốn đầu tư của Công ty, giảm mạnh vào năm 2013, cứ 100 đồng vốn đầu tư chỉ thu được 0,06 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi đó năm 2012 thì đạt 0,39 đồng trên lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Đến năm 2014, tỷ suất sinh lợi trên vốn đầu tư của Công ty có cải thiện hơn năm 2013, tăng lên và đạt 0,30 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay do trong năm công ty huy động vốn từ các cổ đông và các khoản nợ vay có xu hướng giảm nên có thể thấy Công ty sử dụng hiệu quả nguồn vốn từ vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành thì kết quả đạt được của Công ty là rất thấp, cụ thể là cứ 100 đồng vốn đầu tư thì Công ty BMC đạt 9,29 đồng, Công ty ACM đạt 9,24 đồng và Công ty KSH đạt 7,5 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Như vậy, công ty cần có những giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cũng như vốn vay hơn nữa để tạo niềm tin cho các chủ đầu tư, các nhà cho vay và từng bước cải thiện hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

3.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn phát sinh các khoản chi phí và có ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Vì vậy mà mỗi doanh nghiệp phải sử dụng chi phí hợp lý, đi đến việc kiểm soát chi phí. Dưới đây, tác giả thực hiện phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014 kết hợp là phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo Bảng 3.24:

Bảng 3.24. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Năm 2014 so với			
				Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.431.690.000	15.111.898.636	46.316.490.803	42.884.800.803	1.249,67	31.204.592.167	206,49
4. Giá vốn hàng bán	3.525.838.616	14.742.601.355	44.686.101.959	41.160.263.343	1.167,39	29.943.500.604	203,11
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	(94.148.616)	369.297.281	1.630.388.844	1.724.537.460	1.831,72	1.261.091.563	341,48
Doanh thu hoạt động tài chính	168.081	517.771.165	225.713	57.632	34,29	(517.545.452)	(99,96)
Chi phí tài chính	109.476.128	24.104.889	31.140.105	(78.336.023)	(71,56)	7.035.216	29,19
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(928.785.615)	622.167.922	1.273.159.868	2.201.945.483	237,08	650.991.946	104,63
10. Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	725.328.952	240.795.635	326.314.584	(399.014.368)	(55,01)	85.518.949	35,52
Thu nhập khác	-	118.181.818	650.000.000	650.000.000		531.818.182	450,00
Chi phí khác	1.621.705	211.208.548	143.070.448	141.448.743	8.722,22	(68.138.100)	(32,26)
Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	29.553.781	187.751.056	187.751.056		158.197.275	535,29
Tổng chi phí	2.708.150.834	15.629.636.495	46.321.223.436	43.613.072.602	1.610,44	30.691.586.941	196,37
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	723.707.247	147.768.905	833.244.136	109.536.889	15,14	685.475.231	463,88
Tỷ suất sinh lợi của giá vốn hàng bán	(2,67)	2,50	3,65	6,32	(236,64)	1,14	45,65
Tỷ suất sinh lợi của chi phí quản lý doanh nghiệp	(78,09)	38,70	25,63	103,72	(132,82)	(13,07)	(33,78)
Tỷ suất sinh lợi của tổng chi phí	26,72	0,95	1,80	(24,92)	(93,27)	0,85	90,26

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Qua Bảng 3.24, có thể thấy lợi nhuận trước thuế năm 2014 so với năm 2012 và 2013 đều tăng, nhưng năm 2013 lại giảm so với năm 2012, chứng tỏ công ty có hiệu quả kinh doanh là không ổn định, cụ thể:

+ Tốc độ tăng doanh thu năm 2014 so với năm 2013 là 206,49% cao hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán 203,11% do Công ty đã tiết kiệm chi phí sản xuất là nguyên vật liệu, nhân công, sản xuất chung trong giá vốn hàng bán. Đây là nhân tố tích cực cần phát huy để tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất của Công ty. Trong khi đó, tỷ suất sinh lợi của giá vốn hàng bán ngày càng được cải thiện qua từng năm, năm 2014, cứ 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 3,65 đồng lợi nhuận gộp, trong khi năm 2013 chỉ thu được 2,5 đồng lợi nhuận gộp, còn năm 2012 thì mang lại lợi nhuận âm. Giải thích cho điều này, năm 2012, do Công ty thực hiện sửa chữa máy móc thiết bị nên chi phí nhân viên và chi phí sửa chữa, duy trì vẫn phát sinh nên làm tăng giá vốn cao hơn doanh thu, đến năm 2014 do Công ty thực hiện tái cơ cấu lại hoạt động sản xuất nên giảm các chi phí liên quan đến nguyên vật liệu và chi phí nhân công, đi vào giá vốn hàng bán được cải thiện hơn, làm cho tốc độ tăng của giá vốn thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu. Cụ thể, các chi phí được tổng hợp của Công ty BGM được tổng hợp theo Bảng 3.25 sau:

Bảng 3.25. Chi phí SXKD theo yếu tố Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ t iêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012
Chi phí nguyên vật liệu	134.556.364	238.980.608	876.859.360
Chi phí nhân công	1.200.389.025	1.850.944.046	629.702.803
Chi phí khấu hao TSCĐ	8.722.612.264	8.806.659.905	10.454.202.744
Chi phí dịch vụ mua ngoài	321.550.758	363.635.592	212.234.274
Chi phí bằng tiền khác	47.734.465	131.887.910	-
Chi phí dự phòng	50.160.000	(1.067.729.487)	(2.554.526.149)
Cộng	**10.477.002.87**	**10.324.378.574**	**9.618.473.032**

(Nguồn: BCTC Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Qua Bảng 3.25, có thể thấy rằng các chi phí về vật liệu, nhân công và các chi phí sản xuất chung như chi phí khấu hao TSCĐ , chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2014 so với năm 2013 có xu hướng giảm, chi phí chiếm tỷ trọng cao nhất là chi phí khấu hao TSCĐ, tiếp theo là chi phí nhân công. Như vậy, để kiểm soát tốt chi phí hơn nữa thì Công ty cần sử dụng tài sản cố định hiệu quả hơn nữa, cắt giảm chi phí nhân công đi đôi với nâng cao trình độ, năng lực của người lao động, có chính sách thưởng để tạo động lực lao động.

+ Tỷ suất sinh lợi của chi phí quản lý doanh nghiệp lại có xu hướng giảm, năm 2014 khi bỏ ra 100 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp thì tạo ra ít hơn so với năm 2013 là 13,07 đồng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh. Kết hợp với phân tích biến động khoản chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty cũng có thể thấy, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng hơn so với năm 2013, do trong năm 2013 và 2012, Công ty thu hồi được một số khoản nợ phải thu khó đòi, đây là các khoản bù đắp làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp giảm xuống *(tham chiếu Bảng 3.23. Chi phí quản lý doanh nghiệp giai đoạn 2012- 2014)*. Chính vì vậy, Công ty cần đưa ra các giải pháp kiểm soát chi phí, góp phần giảm chi phí và tăng hiệu quả hoạt động.

+ Tỷ suất sinh lợi của tổng chi phí của Công ty năm 2012 là tốt, do trong năm Công ty đã thu hồi được một số khoản nợ phải thu khó đòi làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp giảm xuống, đây là yếu tố quyết định làm cho tổng chi phí giảm xuống, tạo nên được hiệu quả hoạt động. Đến năm 2013, mặc dù cũng thu hồi được nợ phải thu khó đòi nhưng do khoản chi phí khác tăng, đây là khoản giá trị còn lại của tài sản cố định khi mang đi thanh lý, trong khi thu nhập từ thanh lý không bù đắp được chi phí làm cho lợi nhuận trước thuế giảm xuống. Sang năm 2014, do Công ty thu được một khoản vi phạm hợp đồng là 610.000.000 đồng, bù đắp được khoản chi phí khác là giá trị còn lại

của tài sản cố định và các chi phí khác nên góp phần làm tăng lợi nhuận trước thuế, từ đó làm tăng tỷ suất sinh lợi của tổng chi phí so với năm 2013.

3.2.4. Phân tích rủi ro tài chính

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thường phải sử dụng các khoản nợ vay. Rủi ro tài chính gắn liền với mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Phân tích rủi ro tài chính giúp Công ty xác định được nguồn vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh là từ nguồn đi vay hay nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty. Để phân tích rủi ro tài chính ta đi phân tích hiệu quả sinh lợi của tài sản (ROA), hiệu quả sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE), đòn bẩy tài chính và độ lớn của đòn bẩy tài chính. Do ROE và ROA đã được phân tích ở trên nên ở phần này, tác giả đi sâu vào phân tích độ lớn đòn bẩy tài chính được phản ánh ở Bảng 3.26 và Bảng 3.27 dưới đây:

Bảng 3.26. Phân tích chỉ tiêu về rủi ro kinh doanh Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Tổng tài sản bình quân (đồng)	219.248.821.866	224.433.156.570	253.181.545.290	33.932.723.425	15,5	28.748.388.721	12,8
2. Vốn chủ sở hữu bình quân (đồng)	206.675.338.192	213.102.704.513	224.740.963.751	18.065.625.560	8,7	11.638.259.238	5,5
3. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) (đồng)	833.183.375	171.873.794	864.384.241	31.200.866	3,7	692.510.447	402,9
4. Chi phí lãi vay (I) (đồng)	109.476.128	24.104.889	31.140.105	(78.336.023)	(71,6)	7.035.216	29,2
5. Độ lớn đòn bẩy tài chính (DFL - lần)	1,15	1,16	1,04	(0,11)	(9,9)	(0,12)	(10,8)

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Bảng 3.27. So sánh chỉ tiêu về rủi ro kinh doanh của Công ty BGM với một số doanh nghiệp cùng ngành

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Tổng tài sản bình quân (đồng)	253.181.545.290	251.884.193.196	263.953.029.021	264.757.515.447
2. Vốn chủ sở hữu bình quân (đồng)	224.740.963.751	86.118.427.480	118.898.271.218	153.888.175.391
3. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) (đồng)	864.384.241	11.836.527.103	11.528.632.018	26.494.402.962
4. Chi phí lãi vay (I) (đồng)	31.140.105	9.145.163.035	5.164.878.738	6.379.037
12. Độ lớn đòn bẩy tài chính (DFL - lần)	1,04	4,40	1,81	1,0

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên BCTC 2014 của các Công ty BGM, ACM, KSH và BMC)

Theo số liệu ở Bảng 3.26, ta thấy độ lớn của đòn bẩy tài chính của Công ty giảm xuống, độ lớn của đòn bẩy tài chính năm 2014 đạt 1,04 lần, năm 2013 là 1,16 lần, tỷ lệ giảm năm 2014 so với năm 2013 là 10,8%Kết quả này cho thấy mức độ độc lập về tài chính của Công ty tăng và mức độ rủi ro tài chính giảm.

So sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành năm 2014 theo Bảng 3.27 thì độ lớn đòn bầy tài chính đang ở mức thấp. Độ lớn của đòn bầy tài chính của Công ty so với Công ty ACM thấp hơn 3,04 lần, của Công ty KSH là 0,77 lần. Cũng theo Bảng 3.25, thì các Công ty như ACM, KSH có chi phí lãi vay cao nên làm cho độ lớn đòn bẩy tài chính cao, mang đến những rủi ro. Tuy nhiên, cũng có thể thấy rằng Công ty đang trong quá trình phục hồi lại sản xuất nên công ty phải lựa chọn những khoản vay với mức trả lãi thấp hoặc vay từ các cá nhân để nhằm đảm bảo khả năng hoạt động của Công ty, nếu vay nhiều sẽ dẫn đến chi phí lãi vay cao, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Kết hợp với việc phân tích ở phần 3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ về các khoản phải trả, toàn bộ các khoản nợ đều là ngắn hạn, chính vì vậy để tận dụng được thời cơ đầu tư nhưng vẫn đảm bảo mức độ rủi ro tài chính hợp lý bằng việc huy động thêm các khoản nợ dài hạn, để tăng cường vốn cũng như đầu tư vào tài sản dài hạn.

3.2.5. Phân tích một số chỉ tiêu đặc thù của công ty cổ phần có niêm yết

Bảng 3.28. Bảng phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc thù công ty cổ phần có niêm yết của Công ty BGM giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2014 so với cuối năm			
	2012	2013	2014	2012		2013	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Lợi nhuận sau thuế (đồng)	723.707.247	118.215.124	645.493.080	(78.214.167)	(10,8)	527.277.956	446,0
2. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cổ phiếu)	15.829.150	19.103.840	22.753.840	6.924.690	43,7	3.650.000	19,1
3. Tổng tài sản	219.093.259.506	229.773.053.633	276.590.036.947	57.496.777.441	26,2	46.816.983.314	20,4
4. Nợ phải trả	12.056.067.691	10.604.836.422	46.276.326.656	34.220.258.965	283,8	35.671.490.234	336,4
5. Thu nhập một cổ phiếu - EPS	43,08	6,63	28,37	(14,71)	(34,1)	21,74	327,9
6. Chỉ số P/E của cổ phiếu	139,28	578,95	152,64	13,36	9,6	(426,31)	(73,6)
7. Giá trị sổ kế toán 1 cổ phiếu	13.079	11.472	10.122	(2.957,52)	(22,6)	(1.350,50)	(11,8)

(Nguồn: Web và tác giả tự tính toán dựa trên BCTC của Công ty BGM các năm 2012, 2013 và 2014)

Bảng 3.29. So sánh một số chỉ tiêu tài chính đặc thù công ty cổ phần niêm yết của Công ty với một số doanh nghiệp cùng ngành

Chỉ tiêu	BGM	ACM	KSH	BMC
1. Lợi nhuận sau thuế (đồng)	645.493.080	11.836.527.103	11.257.225.773	21.064.069.659
2. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cổ ph iếu)	22.753.840	12.000.000	12.270.000	12.392.630
3. Tổng tài sản	276.590.036.947	224.522.163.481	288.937.043.909	256.703.285.436
4. Nợ phải trả	46.276.326.656	97.355.428.785	9.725.359.598	33.565.086.562
3. Thu nhập một cổ phiếu - EPS (đồng)	28,37	986,4	917	1.700
4. Chỉ số P/E của cổ phiếu	152,64	-	8,88	15,65
5. Giá trị sổ kế toán 1 cổ phiếu	10.122	10.597	22.756	18.006

(Nguồn: Web; BCTC các Công ty BGM, ACM, KSH và BMC năm 2014)

Nhìn vào Bảng 3.28 và Bảng 3.29 về một số chỉ tiêu tài chính đặc thù của công ty cổ phần niêm yết, tác giả rút ra một số nhận xét sau:

+ Thu nhập một cổ phiếu EPS của Công ty năm 2013 so với năm 2012 sụt giảm mạnh, nếu như năm 2012 cứ một cổ phiếu thì mang lại 463,08 đồng lợi nhuận sau thuế, thì năm 2013 chỉ mang lại 6,63 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2014 lại có dấu hiệu tăng lên nhưng không bằng năm 2012, đạt 28,37 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng so với năm 2013 là 22,18 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 358,4%. So với các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014 thì thu nhập một cổ phiếu của Công ty là rất khiêm tốn, trong khi cứ một cổ phiếu thì mang lại cho Công ty ACM 986,4 đồng lợi nhuận sau thuế, của Công ty KSH là 917 đồng, còn Công ty BMC đạt đến 1700 đồng lợi nhuận sau thuế.

+ Chỉ số P/E của Công ty qua giai đoạn 2012-2014 đang ở mức cao, năm 2012 muốn có một đồng thu nhập thì các nhà đầu tư phải bỏ ra 139,28 đồng để đầu tư, năm 2013 thì phải bỏ ra 578,95 đồng, còn năm 2014 có giảm so với năm 2013 nhưng vẫn phải bỏ ra 152,64 đồng để đầu tư. Khi so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014, rõ ràng của Công ty đang ở mức rất cao, trong khi ở Công ty KSH muốn có một đồng thu nhập thì các nhà đầu tư chỉ phải bỏ ra 8,88 đồng, còn Công ty BMC thì các nhà đầu tư phải bỏ ra 15,65 đồng để đầu tư. Như vậy, công ty cần cải thiện hoạt động kinh doanh hơn nữa để cải thiện lợi nhuận, từ đó mới có sức hấp dẫn hơn với các nhà đầu tư.

+ Giá trị theo sổ kế toán của một cổ phiếu của Công ty qua ba năm 2012-2014 vẫn luôn cao hơn mệnh giá cổ phiếu là 10.000 đồng/cổ phiếu, tuy nhiên lại có xu hướng giảm dần. Cụ thể năm 2012, giá trị này đạt 12.321 đồng/cổ phiếu thì năm 2014 chỉ đạt 10.122 đồng/cổ phiếu. Đây là nhân tố không tốt, sẽ dẫn đến có thể bị giảm giá trên thị trường chứng khoán vào thời gian tới. Kết hợp so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014 thì kết quả của Công ty

là thấp nhất, trong khi đó Công ty KSH đạt 22.756 đồng/cổ phiếu, Công ty BMC đạt 18.006 đồng/cổ phiếu. Công ty nỗ lực trong thanh toán các khoản phải trả, đảm bảo hoạt động tài chính trong doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 của Luận văn, tác giả đã giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang bao gồm lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu quản lý của Công ty và đi sâu phân tích báo cáo tài chính của Công ty. Đồng thời, để đánh giá khách quan hơn, tác giả đã so sánh các chỉ tiêu phân tích của Công ty với ba công ty cùng ngành khai khoáng có quy mô hoạt động ngang tầm.

Trong chương này, tác giả thể hiện rõ bức tranh tài chính của Công ty, thông qua phân tích một số chỉ tiêu như: Phân tích cấu trúc tài chính và tài trợ vốn, Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán, Phân tích hiệu quả kinh doanh, Phân tích rủi ro tài chính và Phân tích một số chỉ tiêu đặc thù của Công ty cổ phần niêm yết. Qua các chỉ tiêu phân tích, tác giả đã chỉ ra những khía cạnh hoạt động tốt và chưa tốt của Công ty từ đó những đối tượng quan tâm sẽ có cái nhìn tổng quát hơn và đánh giá chính xác hơn về Công ty.

Dựa vào phân tích ở chương này, tác giả sẽ rút ra được những kết quả đạt được, những mặt còn hạn chế của Công ty được trình bày ở chương 4, từ đó là cơ sở đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty.

CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỀ XUẤT NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN BẮC GIANG

4.1. Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.1.1. Những kết quả đạt được về tình hình tài chính của Công ty BGM

Dựa trên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và những phân tích khá đầy đủ trong Luận văn, tác giả tổng hợp, đánh giá và đưa ra những kết quả đạt được về tình hình tài chính của Công ty BGM như sau:

4.1.1.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn

Cấu trúc tài chính của Công ty đang có sự chuyển biến theo hướng tích cực:

Cơ cấu tài sản đang có sự chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn, giảm tỷ trọng tài sản dài hạn, đặc biệt là khoản phải thu và hàng tồn kho.Sau thời gian 9 tháng đầu năm 2012, Công ty phải ngừng sản xuất làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Đến năm 2014, Công ty đẩy mạnh công tác sản xuất đi đôi với tiêu thụ, ký kết các Hợp đồng lớn với các khách hàng và nhà cung cấp như Công ty cổ phần khoáng sản Tam Sơn, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH. Đây là một động lực cho Công ty tiếp tục phát triển sản xuất kinh doanh trong thời gian tới, tạo niềm tin đối với khách hàng và người lao động, giúp người lao động yên tâm làm việc.

Cơ cấu nguồn vốn thay đổi, đặc biệt là nợ ngắn hạn, chuyển từ sử dụng chủ yếu là vốn chủ sở hữu sang sử dụng nguồn vốn vay và các nguồn vốn chiếm dụng, tạo tiền đề để sử dụng đòn bẩy tài chính một cách hữu hiệu nhất.

Đây cũng là nguồn vốn đầu tư cho tài sản ngắn hạn, chính vì vậy khả năng thanh toán trong ngắn hạn của Công ty là tốt.

Công ty không sử dụng nợ dài hạn trong giai đoạn 2012-2014 cũng là một sự tích cực nhất định. Nếu công ty sử dụng nợ dài hạn sẽ phát sinh chi phí về lãi vay, gánh nặng nợ về dài hạn. Mặt khác, Công ty cũng không đầu tư lớn vào tài sản cố định trong thời gian này mà tập trung vào sản xuất kinh doanh nên những khoản nợ trong dài hạn không phải là sự cấp bách cần có.

4.1.1.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán

Quản lý các khoản phải thu: Năm 2012 và 2013, Công ty đã thu hồi được một số khoản phải thu khó đòi, thực hiện hoàn nhập dự phòng làm cho khoản phải thu khách hàng giảm xuống, đến năm 2014, Công ty lại ký được hai Hợp đồng lớn của Công ty Cổ phần Khoáng Sản Tam Sơn và Công Ty Cổ phần Tư vấn Dự án Quốc tế KPF, cho thấy Công ty đang xây dựng lại thương hiệu cuả mình, làm tăng doanh thu trong kỳ, kết quả có được lợi nhuận cao hơn so với năm 2013.

Quản lý các khoản phải trả: Vòng quay phải trả người bán có dấu hiệu tích cực và ở mức hợp lý, vừa tận dụng được nguồn vốn chiếm dụng nhưng vẫn đảm bảo trả các khoản nợ ở thời hạn hợp lý.

Khả năng thanh toán của Công ty đang tốt dần lên:

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

+ Trong năm 2014, Công ty cũng thực hiện trả hết các khoản vay của Ngân hàng Quân đội,và chỉ còn khoản nợ vay ngắn hạn của một cá nhân với số tiền là 1.000.000.000 đồng. Điều này cho thấy công ty đã có kế hoạch trả nợ vay một cách hợp lý và đúng hạn, đảm bảo uy tín trước các ngân hàng và các cá

nhân cho vay, hứa hẹn trong thời gian tới hoạt động của Công ty sẽ có kết quả tốt hơn.

4.1.1.3. Về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả sử dụng tài sản đang có những chuyển biến tích cực, vòng quay tổng tài sản và vòng quay hàng tồn kho tăng lên qua ba năm cho thấy dấu hiệu tích cực trong hoạt động bán hàng, đẩy mạnh tiêu thụ và tài sản được sử dụng một cách có hiệu quả hơn

Hiệu quả sinh lợi vốn chủ sở hữu đang tăng dần lên cho thấy dấu hiệu khả quan cho các nhà đầu tư đã, đang và sẽ đầu tư vào Công ty.

4.1.2. Những tồn tại về tình hình tài chính của Công ty BGM

Trong những năm gần đây, nền kinh tế đang phát triển chưa thực sự ổn định, tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro như lạm phát tăng, tín dụng t iếp tục ở mức thấp, nợ xấu chậm xử lý dẫn đến nhiều trường hợp các doanh nghiệp phải ngừng hoạt động, giải thể hoặc phá sản. Việc giá đồng nguyên liệu có mức giảm giá thấp nhất trong thời gian qua đã tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty BGM. Chính vì vậy, mặc dù đạt được những kết quả đáng khích lệ ,Công ty đã nỗ lực cải thiện tình hình tài chính nhưng vẫn không tránh khỏi những tồn tại, những điểm yếu mà Công ty BGM phải giải quyết trong thời gian tới, đó là:

4.1.2.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn

Trong cơ cấu vốn của Công ty chỉ có nợ ngắn hạn và vốn chủ sở hữu mà không có nợ dài hạn. Điều này chỉ phù hợp nếu Công ty không đầu tư thêm tài sản dài hạn hoặc đang tập trung vào sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, theo như mục tiêu của Công ty là mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô nhà máy, tức là phải đầu tư thêm các tài sản cố định như máy móc thiết bị, xây dựng nhà máy mới và các phương tiện di chuyển. Mặc dù có

thể thấy vốn chủ sở hữu cao, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn, nhưng đem khoản đầu tư của các cổ đông, nhà đầu tư vào tài sản dài hạn, họ sẽ yêu cầu phải đem lại lợi ích càng nhiều và càng ngắn thời gian càng tốt, trong khi đó các tài sản dài hạn có thời gian thu hồi vốn dài. Mặt khác, nếu sử dụng nợ ngắn hạn mà đầu tư tài sản dài hạn sẽ gây ra rủi ro trong thanh toán, do các khoản nợ ngắn hạn có thời gian thanh toán dưới một năm. Chính vì vậy, Công ty cần đa dạng các nguồn vốn tài trợ hơn nữa.

4.1.2.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán

Về các khoản phải thu:

+ Khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn, trong khi đó, số vòng quay phải thu mặc dù có cải thiện nhưng vẫn rất chậm so với các doanh nghiệp cùng ngành. Có thể thấy song song việc với việc đẩy mạnh công tác bán hàng thì cũng cần đẩy mạnh hoạt động thu hồi công nợ, tránh trường hợp chiếm dụng vốn dây dưa, kéo dài, đặc biệt đối với hai khách hàng có số dư phải thu lớn cuối năm 2014 đó là Công ty Cổ phần Tư vấn Dự án Quốc tế KPF với số còn nợ là 17.699.293.457 đồng và Công ty Cổ phần Khoáng sản Tam Sơn với số phải thu là 22.414.110.426 đồng, hai khoản thu này chiếm hơn 97% tổng khoản phải thu khách hàng, nếu không có biện pháp mạnh mẽ có thể dẫn tới thành các khoản phải thu khó đòi làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Về các khoản phải trả:

+ Khoản nợ phải trả người bán, cuối năm 2014, Công ty còn nợ Công ty KSH với số tiền lớn là 38.945.052.155 đồng ch iếm tỷ lệ 97% tổng số nợ phải trả người bán, nếu không có biện pháp cân đối kịp thời sẽ làm cho việc thanh toán khoản nợ này là khó khăn khi mà khoản nợ này cũng chỉ trong ngắn hạn.

Về khả năng thanh toán:

+ Hệ số thanh toán tức thời có xu hướng giảm dần, đây là tín hiệu không tốt vì có thể dẫn đến các rủi ro khi thanh toán các khoản nợ ngắn hạn phát sinh các khoản phải trả.

+ Khả năng thanh toán của Công ty không ổn định do lưu chuyển tiền thuần cuối kỳ của Công ty năm 2014 đạt giá trị âm, giảm so với năm 2013 đặc biệt là lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh, dẫn đến thâm hụt vốn. Nguyên nhân chủ yếu là do các khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho tăng. Tình trạng này mà kéo dài sẽ khiến Công ty gặp khó khăn trong việc ứng phó với các nghĩa vụ thanh toán nhanh trong tương lai. Chính vì vậy Công ty cần đốc thúc thu hồi công nợ và giảm hàng tồn kho ở mức cần thiết để bổ sung cho luồng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp việc cho việc quay vòng vốn được nâng cao hơn nữa.

4.1.2.3. Về hiệu quả kinh doanh

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

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

Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sinh lợi như ROA, ROE, ROS vẫn còn rất thấp cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản yếu kém mặc dù đã có cải thiện, Công ty vẫn chưa có biện pháp kiểm soát chi phí hiệu quả. Trong khi đó theo phân tích hiệu quả sử dụng chi phí ở phần 3.2.3.3, công ty vẫn chưa thực sự quản trị tốt chi phí nhất là chi phí quản lý doanh nghiệp, sau đó là chi phí trong sản xuất trong đó chi phí nhân công và chi phí khấu hao TSCĐ vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất.

4.1.2.4. Về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán

Hoạt động công bố thông tin của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán được quy định rõ trong Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 05/04/2012 Hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán của Bộ Tài chính có hiệu lực từ ngày 01/06/2012, theo đó trong Điều 7 nêu rõ "Công ty đại chúng phải công bố thông tin về Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán chậm nhất là mười ngày kể từ ngày tổ chức kiểm toán độc lập ký báo cáo kiểm toán. Thời hạn công bố thông tin Báo cáo tài chính năm không quá chín mươi ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính".

Tuy nhiên đến đến ngày 21/6/2016, Công ty vẫn chưa công bố thông tin báo cáo tài chính, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh đã có Công văn nhắc nhở lần thứ 3 và ra Quyết định đưa cổ phiếu BGM vào diện cảnh báo kể từ ngày 28/06/2016. Đây là điều bất lợi đối với Công ty khi mà hoạt động kinh doanh đang dần được cải thiện sau thời gian hoạt động yếu kém, từ đó gây tâm lý không tốt đối với các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán.

4.1.3. Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế

4.1.3.1. Nguyên nhân khách quan

+ Do cung cấp các nguyên liệu đầu vào cho nhiều ngành công nghiệp sản xuất – chế tạo và xây dựng nên sự phát triển của ngành khai khoáng nói chung và sự phát triển của Công ty phụ thuộc rất lớn vào chu kỳ phát triển của nền kinh tế. Nhu cầu và giá bán nhiều loại khoáng sản trong đó có quặng đồng và kim loại đồng được quyết định bởi thị trường trong nước cũng như thị trường thế giới, trong khi giai đoạn 2012-2014 là giai đoạn kinh tế thế giới giảm sức nóng do khủng hoảng và sau đó là phục hồi trở lại.

+ Triển vọng của ngành khoáng sản trong đó có khai thác và chế biến quặng đồng còn nhiều tiềm năng trong dài hạn, được hỗ trợ bởi sức cầu từ sự phát

triển của nền kinh tế Việt Nam và thế giới, đặc biệt là nhân tố Trung Quốc. Tuy nhiên, hiện nay hiệu quả đầu tư đang suy giảm do việc đầu tư mới chú trọng đến việc đầu tư theo chiều rộng, chưa chú trọng đầu tư theo chiều sâu, chủ yếu dừng ở việc bán trong nước hoặc xuất khẩu quặng và tinh quặng với giá trị thấp hơn nhiều giá kim loại phải nhập khẩu về.

+ Theo dự báo nhu cầu của thị trường thế giới, nhu cầu tiêu thụ đồng tinh chế vượt cung từ năm 2014, trong khi năm 2016 cũng nhìn thấy nguồn cung dư thừa do nhu cầu yếu hơn sản xuất. Mặt khác, dự báo trong tương lai gần cũng cho thấy giá kim loại cơ bản sẽ phụ thuộc vào thị trường kinh tế tại khu vực châu Á mới nổi, đặc biệt là Trung Quốc, trong khi nền kinh tế của Trung Quốc đang có dấu hiệu phát triển chậm lại, giá đồng thế giới chạm mức thấp nhất trong sáu năm trở lại đây là 4.481 USD/tấn hồi tháng 11/2015, nguồn cung dư thừa là hệ quả của tình trạng đầu tư khai thác ồ ạt.

+ Trong giai đoạn 2012-2014 và thời gian tới, áp lực gia tăng chi phí đầu vào là một thách thức đối không phải đối với riêng Công ty mà toàn ngành khai khoáng. Đầu vào chủ yếu của ngành khai thác khoáng sản là quyền khai thác mỏ. Ngoài ra còn có các yếu tố như xăng, dầu, điện, hóa chất, thuốc nổ và chi phí nhân công chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất.

+ Chính sách pháp luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện, có thể tác động đến hoạt động của ngành khai khoáng và của Công ty: Luật Khoáng sản sửa đổi được thông qua tháng 12/2010 và có hiệu lực ngày 1/7/2011, quy định để được cấp phép thăm dò cũng như cấp phép khai thác khoáng sản, các doanh nghiệp và cá nhân sẽ phải thực hiện đấu giá chứ không còn hình thức xin – cho như trước. Mặt khác, Luật cũng quy định rõ hơn trách nhiệm của tổ chức khai thác đối với địa phương có khoáng sản trong việc đầu tư kết hợp khai thác với xây dựng hạ tầng, xây dựng công trình phúc lợi, bảo vệ, phục

hồi môi trường, ưu tiên sử dụng lao động địa phương... làm gia tăng chi phí đầu tư của doanh nghiệp.

+ Thuế tài nguyên của quặng kim loại đồng được điều chỉnh tăng lên theo từng thời kỳ, trước năm 2010, thuế suất là 7%, đến năm 2010 tăng thuế suất lên 10%, năm 2013 thuế suất tăng lên 13%, đến cuối năm 2015, thuế suất tăng lên đến 15%, làm tăng chi phí của doanh nghiệp khai khoáng.

4.1.3.2. Nguyên nhân chủ quan

+ Năm 2012, do dây chuyền Nhà máy tuyển luyện đồng hoạt động chưa đồng bộ, lỗi hỏng hóc nhiều và không an toàn nên Công ty phải dừng hoàn toàn quy trình sản xuất để sửa chữa, đồng thời cắt giảm nhân sự các bộ phận để giảm chi phí và tái cơ cấu lại các bộ phận trong công ty, đây là nguyên nhân chính khiến doanh thu trong năm bị sụt giảm lớn. Mặt khác, trong ba tháng cuối năm 2012, Công ty có sự thay đổi về nhân sự cấp cao trong Hội đồng quản trị, Ban giám đốc nên việc điều hành sản xuất kinh doanh có phần lỏng lẻo.

+ Năm 2013, 2014, theo quá trình tái cơ cấu lại Công ty, Công ty đã đẩy mạnh công tác sản xuất cũng như tiêu thụ, làm cho số dư khoản nợ phải thu và nợ phải trả lớn, đây là nguyên do làm giảm đi hiệu quả kinh doanh. Trong khi đó, trong hai năm này, do đã vận hành lại hệ thống dây chuyền sản xuất sau khi sửa chữa nên vẫn còn những lỗi sản xuất nhỏ, phải thường xuyên kiểm tra, sửa chữa, đây là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản kém.

+ Một nguyên nhân nữa là do công tác quản trị chi phí còn kém đặc biệt là chi phí về nhân công, trong khi hiệu quả mang lại thấp.

4.1.4. Định hướng phát triển của Công ty

Theo Báo cáo thường niên 2014, Công ty đã xác định các mục tiêu cốt lõi, chiến lược phát triển trong 5 năm tới và chiến lược phát triển trong dài hạn.

4.1.4.1. Các mục tiêu cốt lõi

- Tập trung vào hoạt động cốt lõi: Để phát triển bền vững Công ty cần phát triển hoạt động cốt lõi của mình là lĩnh vực khoáng sản do đã có những lợi thế nhất định về đối tác, đầu vào, đầu ra và các hướng chiến lược.

- Tối đa hóa lợi nhuận: Mục tiêu cuối cùng của Công ty là tạo ra lợi nhuận, tập trung phát triển hoạt động kinh doanh trên từng khâu, từng giai đoạn và tổng thể cả quá trình, chú trọng đạt lợi nhuận theo chiều sâu, tức là thu cả gốc lẫn ngọn.

- Quản trị rủi ro: Nếu không quản lý tốt rủi ro xảy ra trong quá trình kinh doanh sẽ không thể có hiệu quả lợi nhuận như mong muốn, vì vậy cần có chính sách quản trị chặt chẽ để hạn chế tối đa các thất thoát, rủi ro khi thực hiện các chính sách như quản trị rủi ro ký kết hợp đồng, rủi ro nợ phải thu khó đòi,...

- Mở rộng hoạt động kinh doanh: Trước tiên là mở rộng kinh doanh trong phạm vi hoạt động cốt lõi của Công ty, sau khi đã phát triển bền vững, quản trị tốt, tối đa hóa lợi nhuận Công ty mới tiếp tục xem xét các hướng phát triển mới và bổ sung thêm giá trị cốt lõi của mình. Mở rộng hoạt động kinh doanh cũng là để tránh rủi ro phát triển một ngành nghề cụ thể do các vấn đề về chính sách.

4.1.4.2. Chi ến lược phát triển 5 năm tới

+ Phát triển Công ty trở thành một trong những nhà máy có uy tín thương hiệu hàng đầu về đồng:

- Nhà máy chế biến đồng từ quặng đồng, đồng phế liệu và các chế phẩm từ đồng khác, chất lượng đồng đạt các mức 99% và 99,99%;

- Nhà máy chế biến sâu các sản phẩm từ kim loại đồng như: dây cáp, dây điện, sản phẩm chế tác từ đồng.

- Xây dựng các nhà máy xử lý nước thải từ quy trình sản xuất thành các sabr phẩm có thế thương mại;

- Phát triển hệ thống quản lý tài chính hợp lý để tận dụng dòng tiền gia tăng lợi nhuận.

+ Mở rộng phát triển các định hướng kinh doanh khác để đón đầu quá trình phục hồi nền kinh tế.

4.1.4.3. Chi ến lược dài hạn

+ Xây dựng nhà máy chế biến khoáng sản đa kim tại địa bàn có tính hợp lý về giao thông, kết nối vùng nguyên liệu.

+ Phát triển các vùng nguyên liệu, mỏ khoáng sản đa kim để cung cấp cho nhà máy và các đối tác.

+ Tận dụng các vùng tài nguyên đã khai thác chuyển đổi thành các dự án phù hợp như trồng rừng, du lịch, trang trại,...

+ Mở rộng các ngành nghề tiềm năng và bổ sung các giá trị cốt lõi cho doanh nghiệp.

4.2. Một số giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

Để khắc phục những điểm yếu còn tồn tại cũng như theo đuổi được các mục tiêu, chiến lược trung và dài hạn mà Công ty đặt ra thì phải có những biện pháp một mặt mang tính tức thời giải quyết các vấn đề hiện tại nhưng mặt khác phải mang tính dài hạn để phát triển công ty một cách bền vững.

4.2.1. Về cấu trúc tài chính và chính sách tài trợ vốn

+ Xây dựng cơ cấu vốn hợp lý:

Cơ cấu vốn được coi là hợp khi phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được mục tiêu tối thiểu hóa chi phí sử dụng vốn. Để đạt được cơ cấu vốn hợp lý thì Công ty cần xác định được nhu cầu về vốn tối thiểu cần thiết đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của Công ty được tiến hành thường xuyên, liên tục, không bị gián đoạn. Trong đó, phải xác định được sự biến động thị trường của thị trường kim loại đồng trên thị trường để có biện pháp huy động vốn phù hợp.

+ Các biện pháp huy động vốn để tăng n guồn tài trợ:

- Việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ qua từng năm 2012-2014 đã cho cho thấy sự cải thiện trong cơ cấu vốn, giúp Công ty có nguồn vốn đầu tư cho sản xuất và đầu tư. Vì vậy, trong thời gian tới, Công ty cần có kế hoạch tiếp tục phát hành cổ phiếu để huy động thêm vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư vào thời điểm thích hợp. Việc phát hành cổ phiếu một mặt sẽ tăng nguồn tài trợ dài hạn, mặt khác tăng thêm tính chủ động trong kinh doanh và đảm bảo sự cân bằng trong cơ cấu tài chính.

- Tận dụng tối đa các khoản nợ ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán như Phải trả người lao động, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước chưa đến hạn và các hình thức tín dụng thương mại bằng phương pháp mua chịu từ nhà cung cấp. Tuy nhiên, việc sử dụng nguồn vốn này chỉ mang tính chất tạm thời và Công ty cần chú ý đến việc cân đối giữa nguồn vốn chiếm dụng được với các khoản vốn bị khách hàng chiếm dụng để đảm bảo đáp ứng nhu cầu về vốn cho hoạt động kinh doanh của mình.

- Ngoài các nguồn vốn ngắn hạn, Công ty cần quan tâm đến việc tìm nguồn tài trợ dài hạn khi mà mục tiêu của Công ty là mở rộng kinh doanh trong thời gian tới, không những là từ nguồn huy động từ cổ phiếu, vốn chủ sở hữu mà Công ty cần mạnh dạn chuyển sang các khoản vay dài hạn trong điều kiện cho phép.

4.2.2. Về tình hình công nợ và khả năng thanh toán

+ Đối với các khoản phải trả người bán: để giữ vững được uy tín của Công ty đối với các đối tác kinh doanh, đặc biệt đối với nhà cung cấp khi nợ phải trả người bán chiếm tỷ trọng lớn trong nợ phải trả thì Công ty BGM phải đảm bảo khả năng thanh toán nợ và đảm bảo thanh toán đúng hạn cho đối tác có số dư chiếm tỷ trọng lớn là Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH. Công ty nên tiến hành theo dõi chi tiết các khoản phải trả người bán về thời hạn thanh toán trên hợp đồng cũng như giá trị các khoản thanh toán. Nếu nhà cung cấp áp dụng chiết khấu thanh toán trong thời gian hiệu lực của hợp đồng thì khi Công ty thực hiện thanh toán sớm sẽ vừa giảm được khoản phải trả vừa tạo uy tín và niềm tin đối với nhà cung cấp. Mặt khác, khi thanh toán đúng hạn, trước hạn cũng sẽ tạo ra một lợi thế khi đàm phán về giá đầu vào, việc duy trì một khoản chiết khấu thanh toán của nhà cung cấp và thúc đẩy việc giao

hàng, thực hiện hợp đồng nhanh hơn từ đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh và quá trình lưu chuyển tiền trong Công ty.

+ Đối với các khoản phải thu:

- Phải thu khách hàng: Thực hiện việc đôn đốc thu hồi công nợ, tránh tình trạng các khoản nợ khó đòi nảy sinh như giai đoạn trước. Hàng tháng, công ty nên tiến hành theo dõi chi tiết các khoản phải thu, phân tích các khoản phải thu về quy mô, thời hạn thanh toán của từng khoản nợ. Đồng thời, có biện pháp khuyến khích khách hàng thanh toán trước thời hạn bằng hình thức chiết khấu thanh toán, có thể áp dụng đối với hai khách hàng mà có số dư nợ phải thu cao nhất đó là Công ty Cổ phần Khoáng sản Tam Sơn và Công ty Cổ phần Tư vấn Dự án Quốc tế KPF, tỷ lệ chiết khấu thanh toán có thể là 2-3%. Công ty cũng có thể quy định điều khoản này trong các Hợp đồng với các khách hàng truyền thống hoặc với đơn hàng có khố i lượng và giá trị lớn. Điều này sẽ giúp cho vốn được thu hồi nhanh hơn, bổ sung kịp thời cho hoạt động kinh doanh.

- Đối với các khoản phải thu khác, bao gồm khoản cho vay và khoản tạm ứng: Công ty cần xem xét và thực hiện thu hồi các khoản cho vay và khoản tạm ứng này để có thêm nguồn vốn bổ sung, hối thúc các các cá nhân đã tạm ứng hoàn thành công việc của mình liên quan đến hoạt động giao khoán hoặc thực hiện các công việc khác để khoản tạm ứng thực sự phát huy tác dụng.

+ Nâng cao chất lượng dòng tiền

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của Công ty không ổn định, năm 2014 dòng tiền này lại bị âm. Như vậy, dòng tiền của Công ty là chưa tốt. Công ty BGM cần có các biện pháp quản lý chặt chẽ:

+ Lập dự báo ngân qũy và dự báo các khoản thu chi tiền một cách khoa học để có thể chủ động trong quá trình thanh toán trong kỳ.

+ Xây dựng định mức dự trữ vốn tiền mặt một cách hợp lý, vừa đảm bảo khả năng thanh toán bằng tiền mặt cần thiết trong kỳ để giữ uy tín, vừa đảm bảo khả năng sinh lợi của số vốn tiền mặt nhàn rỗi.

4.2.3. Về hiệu quả kinh doanh

- *Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản*

+ Cải thiện hoạt động của tài sản cố định:

Tài sản cố định là cơ sở vật chất kỹ thuật của một doanh nghiệp, nó phản ánh năng lực sản xuất hiện có. Máy móc, thiết bị là điều kiện quan trọng và cần thiết để tăng sản lượng và năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất và hạ giá thành sản phẩm. Thực tế, tại Công ty năm 2012, dây chuyền sản xuất tại nhà máy tuyển luyện đồng không đồng bộ dẫn đến hỏng hóc và không an toàn, Công ty phải dừng hoạt động trong 9 tháng để sửa chữa. Đến năm 2013, 2014 mặc dù hoạt động của máy móc thiết bị đã được khắc phục nhưng kết quả đem lại không cao. Chính vì vậy, công ty cần phải nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định bằng một số biện pháp sau:

- Đổi mới dây chuyền công nghệ trong điều kiện nguồn vốn cho phép: Thực tế là máy móc thiết bị của đơn vị vẫn chưa mang lại hiệu quả rõ rệt mà vẫn xảy ra lỗi làm giảm chất lượng sản phẩm, và mất nhiều thời gian không cần thiết để sửa chữa, tăng chi phí. Trong điều kiện có vốn và đảm bảo được vấn đề về thanh toán, công ty nên đổi mới một dây chuyền khác hiện đại và đảm bảo chất lượng sản phẩm hơn.

- Nếu vẫn sử dụng dây chuyền sản xuất cũ, thì Công ty cần tăng cường công tác quản lý, bảo dưỡng máy móc thiết bị, kiểm tra thường xuyên những lỗi hỏng hóc để kịp thời khắc phục, từ đó nâng cao được công suất cũng như thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, giảm thời nhàn rỗi(thời gian ngừng hoạt động để sửa chữa). Để thực hiện được điều này thì sự phối hợp giữa các bộ

phận, phòng ban trong việc lập kế hoạch sử dụng, kế hoạch sửa chữa cần nhanh chóng và thuận tiện.

- Định kỳ hàng quý, hàng năm, Công ty nên tiến hành kiểm kê tài sản cố định nhằm nắm bắt kịp thời tình trạng của tài sản cố định. Nếu những tài sản không còn sử dụng được hoặc không cần dùng thì kịp thời thanh lý, nhượng bán để thu hồi vốn.

- Tổ chức quản lý quá trình sản xuất kinh doanh thông suốt, nhịp nhàng hạn chế tối đa tình trạng thời gian nhàn rỗi của máy móc thiết bị ví dụ như thời gian ngừng hoạt động do lỗi sản xuất. Khi quá trình này được thực hiện đồng bộ sẽ giúp Công ty tận dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị, nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất kết quả là tăng lợi nhuận. Để đạt được điều này, phòng cung ứng vật tư, phòng kỹ thuật và các phân xưởng nhà máy phải phối hợp một cách có hiệu quả trong lập kế hoạch sản xuất, kế hoạch sửa chữa và kịp thời thay đổi về sản lượng sản xuất do biến động của thị trường.

+ Nâng cao chất lượng nhân lực:

Công ty áp dụng dây chuyền công nghệ vào sản xuất sản phẩm đồng tinh luyện và quá trình hoạt động kinh doanh cần linh hoạt nên nhân lực của Công ty phải là những người có chuyên môn, nghiệp vụ, cụ thể:

- Đối với những người quản lý doanh nghiệp cần tăng cường đào tạo, bồi dưỡng kiến thức quản lý như tham gia các lớp học quản trị kinh doanh, các lớp tìm hiểu tâm lý người lao động.

- Đối với người lao động trực tiếp tham gia sản xuất và khai thác mỏ: Nâng cao hiểu biết của người lao động về hoạt động của dây chuyền sản xuất, cách vận hành và đánh giá về sản phẩm đầu ra có đạt theo yêu cầu, hướng dẫn sử dụng tài sản tránh hỏng hóc, mặt khác phải đảm bảo người lao động thực hiện

an toàn lao động và các chính sách khuyến khích đối với người lao động như chính sách thưởng khi có sáng kiến về kỹ thuật, tiết kiệm chi phí và đưa các hình thức xử lý phù hợp khi có sai phạm, thực hiện chế độ phúc lợi cho người lao động đầy đủ.

- Nâng cao khả năng sinh lời

✔ *Một là, tăng doanh thu:*

Doanh thu và chi phí là hai yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Để tăng doanh thu, Công ty có thể thực hiện các biện pháp sau:

- Tăng cường công tác tìm kiếm thị trường mới, khách hàng mới. Hiện nay thị trường chủ yếu của Công ty là các khách hàng tại khu vực miền Bắc, do vậy việc đẩy mạnh hướng tìm kiếm khách hàng mới là điều cần thiết, nhằm đa dạng mối bạn hàng và tăng thêm uy tín cho Công ty.

- Xây dựng chính sách bán chịu đối với các bạn hàng có quan hệ lâu năm hoặc các doanh nghiệp mà có uy tín tín dụng dựa vào các tiêu chí: ứng xử của khách hàng thể hiện qua thái độ và hành vi của khách hàng trong việc trả nợ, khả năng trả nợ của khách hàng được xem xét thông qua các báo cáo thường niên của đối tác, và tình hình kinh tế vĩ mô. Xây dựng chính sách bán chịu này có thể là phương thức bán trả chậm, trả góp với phương thức trả và điều khoản bán chịu linh hoạt từ đó làm tăng doanh thu.

✔ *Hai là, kiểm soát chi phí:*

+ Đối với chi phí nguyên vật liệu:

- Đối với các nguyên vật liệu mua ngoài: Lập kế hoạch dự trữ, thu mua vật liệu, phụ tùng thay thế đúng, đủ và kịp thời. Kèm theo là phải tìm kiếm nhà

cung ứng vật tư có sản phẩm chất lượng đảm bảo, giá cả hợp lý. Yêu cầu nhà cung cấp đảm bảo thời gian giao hàng và chất lượng hàng cung ứng.

- Đối với nguyên vật liệu tồn kho: Trong năm đơn vị có tồn kho nguyên vật liệu là quặng đồng thô khai thác từ mỏ để tồn trong kho chưa đi vào sản xuất. Như vậy, công ty cần xây dựng định mức nguyên vật liệu tồn kho cuối năm hợp lý để vừa cung ứng được kịp thời hoạt động chế biến năm tiếp theo nhưng không làm ứ đọng nguyên vật liệu, để lâu quặng có thể biến đổi chất do quá trình tự nhiên, ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm. Mặt khác, nếu tồn kho quá nhiều làm tăng diện tích kho bãi, tăng chi phí tồn kho, bảo quản và di chuyển nguyên vật liệu vào sản xuất.

- Đối với thành phẩm tồn kho : Năm 2014 cho thấy sự tăng đột biến hàng tồn kho của Công ty trong cơ cấu tài sản, điều này thấy được hoạt động sản xuất đang được đẩy mạnh. Tuy nhiên, việc tồn kho này làm cho Công ty tốn diện tích kho bãi, chất lượng của sản phẩm đồng tinh luyện có thể bị giảm sút do quá trình oxi hóa tự nhiên. Chính vì vậy, Công ty cần xây dựng chính sách tồn kho thành phẩm với định mức hợp lý, tránh ứ đọng vốn và cần đẩy mạnh hơn nữa chính sách bán hàng.

+ Đối với chi phí chung: giảm thiểu tối đa hoạt động không làm tăng giá trị như hoạt động chuyển nguyên liệu từ khu mỏ tới nhà máy nên rút ngắn thời gian di chuyển này là một biện pháp giảm chi phí hiệu quả.

+ Đối với chi phí khấu hao tài sản cố định: cần khai thác tối đa năng lực sản xuất của máy móc thiết bị.

+ Quản lý chặt chẽ chi phí quản lý doanh nghiệp, giảm thiểu tối đa các khoản dự phòng mà phản ánh trong chi phí này, nếu có những khoản dự phòng này sẽ là những nhân tố không tích cực cho báo cáo, cho thấy Công ty có hoạt động thu hồi công nợ là không tốt.

Trên cơ sở việc kiểm soát các chi phí chi tiết, Công ty cần tổng hợp và thực hiện:

+ Lập dự toán chi phí hàng năm: Công ty lập dự toán trước các chi phí cho kế hoach sản xuất kinh doanh cho kỳ kế hoạch, trong đó việc xây dựng định mức chi phí hoàn chỉnh (định mức vật liệu, nhân công) để làm cơ sở lập dự toán.

+ Công ty cần tiến hành loại bỏ các chi phí bất hợp lý, cắt giảm chi phí tại bộ phận mà không mang lại hiệu quả, gây tăng chi phí, giảm lợi nhuận.

4.2.4. Về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán

Việc công bố thông tin là bắt buộc đối với các công ty có niêm yết trên thị trường chứng khoán. Vì vậy, Công ty BGM cần thực hiện công bố thông tin theo đúng quy định của Thông tư 52, nếu không thực hiện đúng quy định và không có lý do chính đáng, Công ty sẽ bị xử lý kỷ luật, bị phạt nộp chậm báo cáo tài chính cũng như sẽ có hình thức nặng hơn như truy cứu trách nhiệm hình sự.

Ngoài ra việc chậm công bố thông tin trên thị trường chứng khoán sẽ gây tâm lý hoang mang cho các nhà đầu tư do giá cổ phiếu sẽ đi xuống, chính vì vậy mà Công ty cần khẩn trương công bố thông tin không chỉ là báo cáo tài chính mà là báo cáo thường niên, báo cáo tình hình quản trị công ty, Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông để tạo lập lại niềm tin cho các nhà đầu tư nhằm thu hút vốn đầu tư.

Đặc biệt, việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán đúng quy định càng có ý nghĩa khi Công ty đang cần thu hút các khoản đầu tư dài hạn nhằm tăng nguồn tài trợ dài hạn để thưc hiên mục tiêu, chiến lược của Công ty về mở rộng quy mô kinh doanh.

4.3. Điều kiện thực hiện giải pháp nâng cao năng lực tài chính Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang

4.3.1. Về phía Nhà nước

Nhà nước cần hoàn thiện chính sách tài khóa, tiền tệ, tín dụng và tỷ giá hối đoái... để quản lý nền kinh tế vĩ mô một cách đồng bộ từ đó mới phát huy được tính tích cực trong hội nhập quốc tế của doanh nghiệp.

Nhà nước cần tạo cơ chế thông thoáng hơn, giải quyết những vấn đề còn tồn tại trong ngành khoáng sản khi mà ngành này là một trong số những ngành dễ bị tổn thương nếu Việt Nam chính thức tham gia Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), khi mà rào cản về thuế, hải quan được dỡ bỏ, nguồn nguyên liệu cũng như hàng hóa từ các nước khác nhất là từ Trung Quốc được nhập vào nước ta sẽ là một áp lực không nhỏ của các doanh nghiệp khi phải cạnh tranh, nếu không muốn bị thua ngay trên sân nhà.

Hệ thống pháp luật còn đang hoàn thiện, nên không tránh khỏi hiện tượng chính sách thay đổi liên tục khiến doanh nghiệp thích ứng không kịp. Có thể kể đến là từ đầu năm 2014, Nhà nước đã chính thức ban hành Nghị định về việc thu tiền cấp quyền khai thác mỏ, đây là một trong những rủi ro lớn của Công ty cũng như các doanh nghiệp trong ngành khoáng sản do phải chịu thêm chi phí rất lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy, Nhà nước ngoài việc cho ra đời các văn bản luật phù hợp với nền kinh tế hội nhập thì cần có sự rà soát, xóa bỏ những văn bản pháp luật chồng chéo, bất hợp lý để giảm bớt những rào cản không cần thiết cho doanh nghiệp.

Hoàn thiện các quy định về chế độ kế toán hiện hành, song song với đó là hoàn thiện hệ thống chuẩn mực kế toán cho phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế nhằm hướng tới một nền kinh tế phát triển bền vững.

4.3.2. Về phía Công ty

Để thực hiện có hiệu quả các giải pháp đưa ra, Công ty phải có sự đổi mới phù hợp với từng hoạt động của doanh ngh iệp.

- Về công tác quản lý: Công ty cần tổ chức bộ máy kế toán khoa học, các bộ phận trong Công ty cần phối hợp chặt chẽ với nhau, đảm bảo dòng chảy của thông tin thông suốt, kịp thời, rõ ràng. Đồng thời, Công ty nên thực hiện việc kiểm tra và đối chiếu số liệu trên sổ sách thường xuyên, phát hiện những sai sót và rủi ro có thể xảy ra từ đó có những hướng giải quyết hợp lý, nâng cao tính xác thực của số liệu, và đưa ra những quyết định quản trị được chính xác hơn. Hơn nữa, Công ty cần hoàn thành và công bố Báo cáo tài chính theo đúng quy định của cơ quan chức năng như cơ quan thuế, Sở giao dịch chứng khoán,...

- Về chiến lược sản phẩm: Nâng cao chất lượng sản phẩm chủ lực là đồng tinh luyện và đồng miếng, đồng thời thực hiện đa dạng hóa sản phẩm, linh hoạt theo nhu cầu thị trường.

- Về hoạt động sản xuất kinh doanh chung: Thực hiện ổn định sản xuất, phát triển hoạt động kinh doanh theo các chiến lược, mục tiêu đã đề ra.

- Về lao động: Công ty cần chú trọng công tác đào tạo, phát huy nguồn nhân lực sẵn có và có những chính sách phúc lợi cho người lao động.

4.4. Những hạn chế của đề tài nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu mặc dù đã rất nỗ lực xong do giới hạn về không gian, thời gian nên đề tài vẫn còn những hạn chế nhất định:

Thứ nhất: Luận văn mới thu thập được thông tin từ các BCTC và các tài liệu liên quan trong giai đoạn 2012-2014, trong đó tập trung vào hai năm

2013 và 2014, trong khi đó BCTC năm 2015 đến thời điểm hiện tại tác giả đang nghiên cứu thì Công ty chưa công bố. Cụ thể:

- Ngày 01/04/2016, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh ra Công văn số 468/SGDHCM-NY nhắc nhở Công ty về việc chậm công bố thông tin báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 lần 1.

- Ngày 20/04/2016, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh ra Công văn số 580/SGDHCM-NY nhắc nhở Công ty về việc chậm công bố thông tin báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 lần 2.

- Ngày 13/06/2016, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh ra Công văn số 788/SGDHCM-NY nhắc nhở Công ty về việc chậm công bố thông tin báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 lần 3 và báo cáo thường niên lần 1.

- Ngày 21/6/2016, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh ra Quyết định số 243/QĐ-SGDHCM về việc đưa cổ phiếu vào diện cảnh báo kể từ ngày 28/06/2016 do vi phạm công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Chính vì các sự kiện trên, mà tác giả không thu thập được các tài liệu đáng tin cậy để tiến hành phân tích báo cáo tài chính tại Công ty.

Thứ hai: Khi so sánh giữa các chỉ tiêu phân tích, tác giả mới đơn thuần so sánh giữa các năm và so sánh với ba công ty cùng ngành có cùng quy mô. Số liệu trung bình ngành chưa có đơn vị nào của Chính phủ đứng ra chính thức để đảm nhiệm vai trò tổng hợp và tính toán các bộ chỉ số trung bình ngành của tất cả các ngành. Chính vì vậy, luận văn không có cơ sở chỉ số trung bình ngành nào thực sự tin cậy để so sánh.

Thứ ba: Trong quá trình nghiên cứu dù đã cố gắng nhưng do những thiếu sót về năng lực và kinh nghiệm của bản thân nên không tránh khỏi những hạn chế trong cách tiếp cận, phân tích, đánh giá và kết luận.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Trên cơ sở phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang ở chương 3, trong chương 4 này, tác giả chỉ ra những kết quả đạt được và những tồn tại về tình hình tài chính của Công ty. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang.

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

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế đang hội nhập và cạnh tranh ngày càng quyết liệt, mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho mình những hướng đi riêng, mục tiêu cuối cùng là xây dựng để trường tồn. Do vậy, nâng cao năng lực tài chính là một trong những mục tiêu chủ yếu mà doanh nghiệp cần hướng tới. Để thực hiện được mục tiêu này và cung cấp cho các đối tượng quan tâm tới t ình hình tài chính của doanh nghiệp với độ tin cậy cao thì phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng đối với việc ra quyết định của các nhà đầu tư, nhà cho vay, cổ đông, người lao động và nhà quản trị doanh nghiệp.

Qua thời gian nghiên cứu lý luận về phân tích báo cáo tài chính cùng với đó là phân tích báo cáo tài chính Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang, tác giả đã hệ thống hóa được cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Đồng thời, đã phản ánh bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính của Công ty. Từ đó đưa ra những nhận xét về thực trạng, đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty trong thời gian tới.

Tác giả hi vọng rằng đây là một cơ sở giúp cho Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang nói riêng và các công ty cùng ngành khai khoáng nói chung thực hiện tốt hơn công tác quản lý và nâng cao năng lực tài chính nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của từng doanh nghiệp cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế.

Dù đã có nhiều cố gắng nhưng Luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, tác giả rất mong nhận được các ý kiến đóng góp của thầy cô giáo và những người quan tâm để Luận văn được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2006), Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 – Về việc ban hành Chế độ kế toán Doanh nghiệp.

2. Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH (2013, 2014), *Báo cáo tài chính*.

3. Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển KSH (2013, 2014), *Báo cáo thường niên.*

4. Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang(2012, 2013, 2014), *Báo cáo tài chính*.

5. Công ty Cổ phần Khai thác và Chế biến Khoáng sản Bắc Giang (2012, 2013, 2014), *Báo cáo thường niên.*

6. Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định (2013, 2014), *Báo cáo tài chính*.

7. Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định (2013, 2014), *Báo cáo thường niên.*

8. Công ty Cổ phần Tập đoàn Khoáng sản Á Cường (2013, 2014), *Báo cáo tài chính*.

9. Công ty Cổ phần Tập đoàn Khoáng sản Á Cường (2013, 2014), *Báo cáo thường niên.*

10. Nguyễn Văn Công (2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, ki ểm tra, phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản tài chính, Hà Nội.

11. PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Phân tích tài chính doanh nghiệp lý thuyết, thực hành,* Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

12. Chu Thị Cẩm Hà (2013), *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

13. Trần Thị Luận (2015), *Phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Xi măng Vicem Bút Sơn*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

14. PGS.TS Nguyễn Năng Phúc (2008), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

15. PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

16. Ngô Thị Quyên (2011), *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Xi măngBút Sơn*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

17. Nguyễn Thị Sâm (2015), *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

18. TS. Phạm Thị Thủy (2013), *Phân tích, dự báo và định giá báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

19. Phạm Thị Thanh Thủy (2011), *Phân tích báo cáo tài chính của các công ty đại chúng ngành Dược Việt Nam*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

20. TS. Lê Thị Xuân (2010), *Phân tích và sử dụng báo cáo tài chính, Nhà xuất bản Tài chính*, Hà Nội.

21. Website:

http://khoangsanbacgiang.com.vn/

http://hamico.vn/

http://www.bimico.vn/

http://acuonggroup.vn/

http://vietstock.vn/

http://cafef.vn/