



BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN
MÃ SINH VIÊN
CHUYÊN NGÀNH**

**:NGUYỄN THỊ KIỀU TRANG
: A17779
: TÀI CHÍNH**

HÀ NỘI - 2014

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Ngô Thị Quyên
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Kiều Trang
Mã sinh viên	: A17779
Chuyên ngành	: Tài Chính - Ngân Hàng

HÀ NỘI - 2014

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian thực tập tại Công ty cổ phần My Way, em đã áp dụng được những kiến thức ở trường vào thực tiễn doanh nghiệp. Việc kết hợp lý luận và thực tế giúp em hiểu sâu thêm về các nghiệp vụ tài chính liên quan đến hoạt động xây dựng. Từ đó nhận thức phần nào cơ cấu tổ chức, cách thức quản lý, tổ chức công tác kế toán, tài chính của một doanh nghiệp. Công ty cổ phần My Way đang từng bước hoàn thiện và mở rộng hoạt động kinh doanh không chỉ nhằm mục đích tăng lợi nhuận mà còn nâng cao chất lượng công trình cũng như uy tín của Công ty.

Do thời gian thực tập chưa được lâu, kiến thức còn hạn chế, không có nhiều kinh nghiệm thực tế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót. Em hy vọng sẽ nhận được sự góp ý của các thầy, cô trong trường cũng như các cô, chú, anh, chị trong phòng tài chính kế toán Công ty để bài viết em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các cô chú, anh chị trong phòng tài chính kế toán Công ty cổ phần My Way cùng các thầy, cô của trường Đại học Thăng Long đã giúp em hoàn thành đợt thực tập này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2014.

Sinh viên

Nguyễn Thị Kiều Trang.

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Nguyễn Thị Kiều Trang.

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	3
1.1. Khái niệm, vai trò, mục đích phân tích tài chính doanh nghiệp.....	3
<i>1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.2. Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp</i>	<i>5</i>
1.2. Các phương pháp phân tích tài chính trong doanh nghiệp.....	6
<i>1.2.1. Phương pháp so sánh</i>	<i>7</i>
<i>1.2.2. Phương pháp phân tích tỷ số</i>	<i>8</i>
<i>1.2.3. Phương pháp phân tích Dupont</i>	<i>9</i>
1.3. Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp.....	10
<i>1.3.1. Thông tin trong doanh nghiệp</i>	<i>10</i>
<i>1.3.2. Thông tin ngoài doanh nghiệp.....</i>	<i>11</i>
1.4. Nội dung phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp	12
<i>1.4.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn.</i>	<i>12</i>
<i>1.4.2. Phân tích kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.....</i>	<i>12</i>
<i>1.4.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....</i>	<i>13</i>
<i>1.4.4. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính</i>	<i>14</i>
<i>1.4.4.1. Nhóm tỷ số khả năng thanh toán</i>	<i>14</i>
<i>1.4.4.2. Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư:</i>	<i>16</i>
<i>1.4.4.3. Nhóm tỷ số về hoạt động</i>	<i>17</i>
<i>1.4.4.4. Nhóm tỷ số sinh lời:</i>	<i>20</i>
<i>1.4.5. Phân tích điểm hòa vốn</i>	<i>21</i>
1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	22
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY	26
2.1. Giới thiệu về Công ty cổ phần My Way Hospitality.	26
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần My Way Hospitality.</i>	<i>26</i>

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần My Way hospitality.....	28
2.2. Phân tích thực trạng tình hình tài chính của công ty	30
2.2.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn.	30
2.2.1.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản.....	30
2.2.1.2. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu nguồn vốn	35
2.2.2. Phân tích kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp	38
2.2.3. Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ.....	40
2.2.4. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính	43
2.2.4.1. Nhóm tỷ số khả năng thanh toán	43
2.2.4.2. Nhóm các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	44
2.2.4.3. Nhóm tỷ số về hoạt động	46
2.2.4.4. Nhóm tỷ sinh lời.....	49
2.2.5. Phân tích điểm hòa vốn.....	51
2.3. Nhận xét về tình hình phân tích tài chính tại công ty cổ phần My Way	52
2.3.1. Những kết quả đạt được	53
2.3.2. Hạn chế	53
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY	55
3.1. Nhận xét về môi trường kinh doanh	55
3.1.1. Thuận lợi	55
3.1.2. Khó khăn	55
3.2. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần My Way.....	56
3.3. Giải pháp nâng cao tình hình tài chính của Công ty cổ phần My Way	58
3.3.1. Quản lý khoản phải thu và xây dựng chính sách bán hàng, tín dụng thương mại hợp lý.	58
3.3.2. Quản lý chi phí hợp lý nhằm tăng lợi nhuận sau thuế.....	59
3.3.3. Một số giải pháp khác	61

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
ĐTDH	Đầu tư dài hạn
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TSCĐ	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
TS	Tài sản
VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ, CÔNG THỨC

Sơ đồ 1.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần My Way hospitality.	28
Biểu đồ 2.1: Cấu trúc tài sản	31
Đồ thị 2.1: Quy mô kết quả kinh doanh.....	38
Bảng 2.1: Quy mô tài sản.....	30
Bảng 2.2: Bảng quy mô và cơ cấu nguồn vốn.....	35
Bảng 2.3: Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu.....	39
Bảng 2.4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	41
Bảng 2.5: Khả năng thanh toán của công ty My Way	43
Bảng 2.6: Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư	45
Bảng 2.7: Tỷ số hoạt động của công ty My Way	46
Bảng 2.8. Khả năng sinh lời của Công ty cổ phần My Way.....	49
Bảng 2.9. Doanh thu hòa vốn.....	51

PHẦN MỞ ĐẦU

Trong một nền kinh tế hội nhập như hiện nay ở Việt Nam, sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt giữa các thành phần kinh tế là một điều tất yếu. Nó vừa tạo động lực cho các doanh nghiệp phát triển, vừa là một trở ngại lớn nếu doanh nghiệp không bắt kịp với nhịp độ phát triển của nền kinh tế. Do đó, để có thể tồn tại và phát triển được, mỗi doanh nghiệp cần phải nắm vững được tình hình tài chính, tình hình sản xuất - kinh doanh của mình để từ đó có những bước đi phù hợp với tiến trình hội nhập. Để làm được điều này, doanh nghiệp phải thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính, điều này sẽ giúp cho các doanh nghiệp và các cơ quan chủ quản cấp trên thấy rõ được thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thông tin, đánh giá được tiềm năng, hiệu quả sản xuất - kinh doanh nghiệp, rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp. Từ đó, họ có thể đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh tế, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.

Một thực tế có thể nhận thấy là tình hình tài chính của một doanh nghiệp không chỉ là sự quan tâm của chính bản thân doanh nghiệp mà nó còn là đối tượng quan tâm của rất nhiều chủ thể khác như các nhà đầu tư, các cổ đông tương lai của công ty cổ phần, người cho vay, Nhà nước, các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp, người lao động, các nhà nghiên cứu kinh tế... Vì thế, phân tích tình hình tài chính của một doanh nghiệp sẽ không phải chỉ là công việc của một mình các nhà quản trị doanh nghiệp mà nó sẽ là đối tượng để các chủ thể khác phân tích tùy thuộc vào mục đích của họ sử dụng thông tin phân tích để làm gì.

Hiện nay, loại hình tổ chức công ty cổ phần đang dần dần chiếm ưu thế do những lợi thế mà nó mang lại. Từ năm 2001 đến nay, số doanh nghiệp Nhà nước đã được cổ phần hóa và trở thành các công ty cổ phần tăng khá nhanh cả về số lượng công ty lẫn năng lực vốn, lao động, tài sản và kết quả hoạt động. Hoạt động của các công ty này nhìn chung là có hiệu quả hơn so với trước khi cổ phần hóa tuy nhiên vẫn còn nhiều vấn đề cần quan tâm. Nhận thức rõ được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp nói chung và trong các công ty cổ phần nói riêng đối với sự phát triển của nền kinh tế, kết hợp với những kiến thức lý luận được tiếp thu ở nhà trường, các tài liệu tham khảo thực tế, cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo – ThS. Ngô Thị Quyên, sự giúp đỡ của các cô chú trong phòng kế toán công ty cổ phần đầu tư My Way hospitality đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc cung cấp các thông tin cần thiết, em đã lựa chọn đề

tài cho chuyên đề thực tập của mình là: “ Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần đầu tư My Way Hospitality.”

Chuyên đề này ngoài phần mở đầu và kết luận, bao gồm các nội dung chính sau:

Chương 1. Lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp.

Chương 2. Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần đầu tư My Way Hospitality.

Chương 3. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất – kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư My Way Hospitality.

CHƯƠNG 1.

LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm, vai trò, mục đích phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.1.1. *Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp*

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một khâu cơ bản trong tài chính doanh nghiệp, có quan hệ chặt chẽ với các hoạt động khác của doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là một tập hợp các khái niệm, phương pháp và công cụ cho phép thu thập, xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình tài chính, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp cho người sử dụng thông tin đưa ra các quyết định tài chính, quyết định quản lý phù hợp.

Mỗi quan tâm hàng đầu của các nhà phân tích tài chính là đánh giá rủi ro phá sản tác động tới doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, đánh giá khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các nhà phân tích tài chính tiếp tục nghiên cứu và đưa ra những dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Nói cách khác, phân tích tài chính là cơ sở để dự đoán tài chính – một trong các hướng dự đoán của doanh nghiệp. Phân tích tài chính có thể được ứng dụng theo nhiều hướng khác nhau: với mục đích tác nghiệp (chuẩn bị các quyết định nội bộ), với mục đích nghiên cứu, thông tin hoặc theo vị trí của nhà phân tích (trong doanh nghiệp hoặc ngoài doanh nghiệp).

1.1.2. *Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp*

Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp hay cụ thể hoá là việc phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu, so sánh các số liệu, tài liệu về tình hình tài chính hiện hành và trong quá khứ nhằm mục đích đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai. Báo cáo tài chính là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn và công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính rất hữu ích đối việc quản trị doanh nghiệp, đồng thời là nguồn thông tin tài chính chủ yếu đối với những người bên ngoài doanh nghiệp. Do đó, phân tích báo cáo tài chính là mối quan tâm của nhiều nhóm người khác nhau như nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ, các khách hàng, các nhà cho vay tín dụng, các cơ quan chính phủ, người lao động... Mỗi nhóm người này có những nhu cầu thông tin khác nhau.

Đối với người quản lý doanh nghiệp: mối quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và

buộc phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động.

Các quyết định và hoạt động của nhà quản lý tài chính đều nhằm vào các mục tiêu tài chính của doanh nghiệp: đó là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh được sự căng thẳng về tài chính và phá sản, có khả năng cạnh tranh và chiếm được thị phần tối đa trên thương trường, tối thiểu hoá chi phí, tối đa hoá lợi nhuận và tăng trưởng thu nhập một cách vững chắc. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt và mang lại sự giàu có cho chủ sở hữu khi các quyết định của nhà quản lý được đưa ra là đúng đắn. Muốn vậy, họ phải thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp là những người có nhiều lợi thế để thực hiện phân tích tài chính một cách tốt nhất.

- Đối với các nhà đầu tư: mối quan tâm hàng đầu của họ là thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi và sự rủi ro. Vì vậy, họ cần các thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của các doanh nghiệp.

Trong doanh nghiệp cổ phần, các cổ đông là người đã bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và họ có thể phải gánh chịu rủi ro. Những rủi ro này liên quan tới việc giảm giá cổ phiếu trên thị trường, dẫn đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, quyết định của họ đưa ra luôn có sự cân nhắc giữa mức độ rủi ro và doanh lợi đạt được. Vì thế, mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông là khả năng tăng trưởng, tối đa hoá lợi nhuận, tối đa hoá giá trị chủ sở hữu trong doanh nghiệp. Trước hết họ quan tâm tới lĩnh vực đầu tư và nguồn tài trợ. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lợi và triển vọng phát triển của doanh nghiệp; từ đó đưa ra những quyết định phù hợp. Các nhà đầu tư sẽ chỉ chấp thuận đầu tư vào một dự án nếu ít nhất có một điều kiện là giá trị hiện tại ròng của nó dương. Khi đó lượng tiền của dự án tạo ra sẽ lớn hơn lượng tiền cần thiết để trả nợ và cung cấp một mức lãi suất yêu cầu cho nhà đầu tư. Số tiền vượt quá đó mang lại sự giàu có cho những người sở hữu doanh nghiệp. Bên cạnh đó, chính sách phân phối cổ tức và cơ cấu nguồn tài trợ của doanh nghiệp cũng là vấn đề được các nhà đầu tư hết sức coi trọng vì nó trực tiếp tác động đến thu nhập của họ. Ta biết rằng thu nhập của cổ đông bao gồm phần cổ tức được chia hàng năm và phần giá trị tăng thêm của cổ phiếu trên thị trường. Một nguồn tài trợ với tỷ trọng nợ và vốn chủ sở hữu hợp lý sẽ tạo đòn bẩy tài chính tích cực vừa giúp doanh nghiệp tăng vốn đầu tư vừa làm tăng giá cổ phiếu và thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS). Hơn nữa các cổ đông chỉ chấp nhận đầu tư mở rộng quy mô doanh nghiệp khi quyền lợi của họ ít nhất không bị ảnh hưởng. Bởi vậy, các yếu tố như tổng số lợi nhuận ròng trong kỳ có thể dùng để trả lợi tức cổ phần, mức chia lãi trên

một cổ phiếu năm trước, sự xếp hạng cổ phiếu trên thị trường và tính ổn định của thị giá cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như hiệu quả của việc tái đầu tư luôn được các nhà đầu tư xem xét trước tiên khi thực hiện phân tích tài chính.

- Đối với các chủ nợ của doanh nghiệp: Nếu phân tích tài chính được các nhà đầu tư và quản lý doanh nghiệp thực hiện nhằm đánh giá khả năng sinh lợi và tăng trưởng của doanh nghiệp thì phân tích tài chính lại được các ngân hàng và các nhà cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp sử dụng nhằm đảm bảo khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Trong nội dung phân tích này, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn.

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Nếu là những khoản cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi sẽ tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

Đối với các nhà cung ứng vật tư hàng hoá, dịch vụ cho doanh nghiệp, họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng hay không, họ cần phải biết được khả năng thanh toán của doanh nghiệp hiện tại và trong thời gian sắp tới.

- Đối với người lao động trong doanh nghiệp: Bên cạnh các nhà đầu tư, nhà quản lý và các chủ nợ của doanh nghiệp, người được hưởng lương trong doanh nghiệp cũng rất quan tâm tới các thông tin tài chính của doanh nghiệp. Điều này cũng dễ hiểu bởi kết quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động trực tiếp tới tiền lương, khoản thu nhập chính của người lao động. Ngoài ra trong một số doanh nghiệp, người lao động được tham gia góp vốn mua một lượng cổ phần nhất định. Như vậy, họ cũng là những người chủ doanh nghiệp nên có quyền lợi và trách nhiệm gắn với doanh nghiệp.

- Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước: Dựa vào các báo cáo tài chính doanh nghiệp, các cơ quan quản lý của Nhà nước thực hiện phân tích 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, tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và khách hàng...

1.1.3. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

Như chúng ta đã biết, mọi hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều nằm trong thể tác động liên hoàn với nhau. Bởi vậy, chỉ có thể phân tích tình hình tài chính của doanh

nghiệp mới đánh giá đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của chúng. Trên cơ sở đó, nêu lên một cách tổng hợp về trình độ hoàn thành các mục tiêu, biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật – tài chính của doanh nghiệp. Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước, các doanh nghiệp đều bình đẳng trước pháp luật trong kinh doanh. Mỗi doanh nghiệp đều có rất nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của mình như các nhà đầu tư, nhà cho vay, nhà cung cấp, nhà quản trị doanh nghiệp, các cổ đông, người lao động... Mỗi đối tượng này quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau. Song nhìn chung, họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền mặt, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa. Bởi vậy phân tích tình hình tài chính và phân tích tình hình tài chính trong các công ty cổ phần nói riêng phải đạt được các mục tiêu sau:

Một là: Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp đầy đủ, kịp thời, trung thực hệ thống các thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các nhà cho vay và những người sử dụng thông tin tài chính khác để giúp họ có những quyết định đúng đắn khi ra các quyết định đầu tư, quyết định cho vay.

Hai là: Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp đầy đủ những thông tin quan trọng nhất cho các chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các nhà cho vay và những người sử dụng thông tin khác trong việc đánh giá khả năng và tính chắc chắn của dòng tiền mặt vào ra và tình hình sử dụng có hiệu quả nhất vốn kinh doanh, tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Ba là: Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp những thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của quá trình hoạt động sản xuất – kinh doanh nghiệp, sự kiện và các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp.

1.2. Các phương pháp phân tích tài chính trong doanh nghiệp

Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp, bao gồm hệ thống các công cụ, biện pháp, các kỹ thuật và cách thức nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tình hình hoạt động tài chính doanh nghiệp, các chỉ tiêu tổng hợp, các chỉ tiêu chi tiết, các chỉ tiêu tổng quát chung, các chỉ tiêu có tính chất đặc thù nhằm đánh giá toàn diện thực trạng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Các phương pháp cơ bản thường được vận dụng trong phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp nói chung và trong công ty cổ phần nói riêng bao gồm: phương pháp so sánh, phương pháp phân tích tỷ số, phương pháp loại trừ, phương pháp liên hệ...

1.2.1. Phương pháp so sánh

Trong phân tích tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp, phương pháp so sánh được sử dụng rất đa dạng và linh hoạt nhằm nghiên cứu sự biến động và xác định mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích, đồng thời cho biết được xu hướng và tính chất liên hệ giữa các chỉ tiêu đó. Điều đó được thể hiện: các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo tài chính được xem xét trong mối quan 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 của doanh nghiệp.

Để áp dụng phương pháp so sánh vào phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, trước hết phải xác định số gốc để so sánh. Gốc để so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian và không gian. Kỳ phân tích được chọn là kỳ thực hiện hoặc kỳ kế hoạch, hoặc là kỳ kinh doanh trước. Giá trị so sánh có thể chọn là số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân.

Điều kiện so sánh: Để đảm bảo tính chất so sánh được của chỉ tiêu qua thời gian, cần đảm bảo thỏa mãn các điều kiện so sánh sau đây:

- Phải đảm bảo sự thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu.
- Phải đảm bảo sự thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu
- Phải đảm bảo sự thống nhất về đơn vị tính các chỉ tiêu (kể cả đơn vị hiện vật, giá trị và thời gian).

Mục tiêu so sánh: Khi thực hiện phân tích tài chính bằng phương pháp so sánh, cần xác định mục tiêu so sánh trong phân tích các báo cáo tài chính, nhằm xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối

Mức biến động tuyệt đối: là kết quả so sánh trị số của chỉ tiêu giữa hai kỳ. Kỳ thực tế với kỳ kế hoạch, hoặc kỳ thực tế với kỳ kinh doanh trước.

Mức biến động tương đối: là kết quả so sánh trị số của chỉ tiêu ở kỳ này với trị số của chỉ tiêu ở kỳ gốc nhưng đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan, mà chỉ tiêu liên quan này quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

Nội dung so sánh: Khi vận dụng phương pháp so sánh trong phân tích tài chính, người ta so sánh ba nội dung chủ yếu sau đây:

- 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 về tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp. 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 nhằm xác định mức phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch trong mọi hoạt động tài chính của doanh nghiệp.
- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình tiên tiến của ngành, của doanh nghiệp khác nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan.

Kỹ thuật so sánh: Quá trình phân tích theo phương pháp so sánh có thể được thực hiện bằng ba kỹ thuật sau:

- So sánh theo chiều ngang: là việc so sánh, đối chiếu tình hình biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu, trên từng báo cáo tài chính. Qua đó xác định được mức biến động (tăng hay giảm) về quy mô của chỉ tiêu phân tích và mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.
- So sánh theo chiều dọc: là việc sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trong từng báo cáo tài chính, giữa các báo cáo tài chính của doanh nghiệp..
- So sánh xác định xu hướng và tính chất liên hệ giữa các chỉ tiêu: Điều đó được thể hiện các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo tài chính được xem xét trong mối quan 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 của doanh nghiệp.

1.2.2. Phương pháp phân tích tỷ số

Đây là phương pháp truyền thống được áp dụng phổ biến trong phân tích tài chính. Phương pháp phân tích tỷ số là phương pháp trong đó các tỷ số được sử dụng để phân tích. Đó là các chỉ số đơn được thiết lập bởi chỉ tiêu này so với chỉ tiêu khác. Phương pháp này có tính hiện thực cao với các điều kiện áp dụng ngày càng được bổ sung và hoàn thiện. Người ta sử dụng phương pháp này kết hợp với phương pháp so sánh để đánh giá tình trạng tài chính của một doanh nghiệp bằng phương pháp tỷ số này, người ta phải so sánh các tỷ số tính được với các tỷ số tham chiếu. Khi phân tích, các nhà phân tích thường so sánh các tỷ số theo thời gian (so sánh kỳ này với kỳ trước) để nhận biết xu hướng thay đổi tình hình tài chính của doanh nghiệp, hoặc so sánh theo không gian (so sánh với mức trung bình ngành hoặc với các đơn vị khác cùng ngành nghề kinh doanh, cùng quy mô...) để đánh giá vị thế của doanh nghiệp đó. Trong phương pháp này, các tỷ số tài chính chủ yếu thường sử dụng được phân thành các nhóm tỷ số đặc trưng bao gồm:

- Tỷ số về khả năng thanh toán: đây là nhóm chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.
- Tỷ số về khả năng cân đối vốn hoặc cơ cấu vốn: nhóm chỉ tiêu này phản ánh mức độ ổn định và tự chủ tài chính cũng như khả năng sử dụng nợ vay của doanh nghiệp.
- Tỷ số về khả năng hoạt động: đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp.
- Tỷ số về khả năng sinh lãi: nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất - kinh doanh nghiệp tổng hợp nhất của một doanh nghiệp.

Mỗi nhóm tỷ số trên bao gồm nhiều tỷ số, các tỷ số sẽ được lựa chọn để phân tích tùy thuộc vào bản chất và quy mô của hoạt động phân tích. Và mỗi nhóm tỷ số sẽ được các nhà phân tích chú trọng nhiều hay ít hơn các nhóm tỷ số kia phụ thuộc vào mục tiêu phân tích tài chính. Chẳng hạn, các nhà đầu tư sẽ đặc biệt quan tâm đến khả năng hoạt động và hiệu quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. Trong khi đó, các nhà cho vay thì quan tâm nhiều hơn đến khả năng thanh toán. Tuy nhiên, một hoặc một nhóm tỷ số độc lập chỉ phản ánh một khía cạnh về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Do đó, bất cứ đối tượng nào cũng không chỉ xem xét riêng các chỉ tiêu mình cần quan tâm mà họ sẽ xem xét chúng trong tổng thể các chỉ tiêu có liên quan. Chẳng hạn, các nhà đầu tư ngoài xem xét đặc biệt tới hiệu quả sản xuất - kinh doanh thì họ cũng cần nghiên cứu về tình hình khả năng thanh toán để đánh giá khả năng của doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thanh toán hiện tại và xem xét lợi nhuận để dự tính khả năng trả nợ cuối cùng của doanh nghiệp. Chính vì vậy cần phân tích hệ thống các chỉ tiêu một cách đầy đủ mới có được những đánh giá toàn diện.

1.2.3. Phương pháp phân tích Dupont

Mô hình Dupont tích hợp nhiều yếu tố của báo cáo thu nhập với bản cân đối kế toán. Trong phân tích tài chính, người ta vận dụng mô hình Dupont để phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Chính nhờ sự phân tích mối liên kết giữa các chỉ tiêu tài chính, chúng ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định.

Phương pháp phân tích Dupont giúp các nhà phân tích nhận biết được mối quan hệ tương hỗ giữa các chỉ số hoạt động trên phương diện chi phí và các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn giúp các nhà phân tích đánh giá được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Từ đó có thể đưa ra phương pháp quản lý tối ưu nguồn lực tài chính của doanh nghiệp mình.

Đẳng thức Dupont:

Tỷ suất sinh lời trên VCSH:

$$ROE = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng Tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} \times \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản:

$$ROA = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng Tài sản}}$$

Trên đây là các phương pháp phân tích tài chính cơ bản thường được áp dụng trong phân tích tình hình tài chính của các doanh nghiệp cũng như các công ty cổ phần nói riêng. Giữa các phương pháp trên có mối liên hệ mật thiết hữu cơ, bổ sung cho nhau nhằm đáp ứng tính đa dạng và phức tạp của nội dung phân tích. Tùy thuộc vào mối liên hệ giữa các chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích mà người ta vận dụng phương pháp này hay phương pháp kia hoặc sử dụng đồng thời nhiều phương pháp cho phù hợp.

1.3. Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính có mục tiêu đưa ra những dự báo tài chính giúp cho việc ra quyết định về mặt tài chính và giúp cho việc dự kiến kết quả tương lai của doanh nghiệp nên thông tin sử dụng để phân tích tài chính không chỉ giới hạn trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp mà còn sử dụng đến các thông tin bên ngoài doanh nghiệp. Tất cả những thông tin đó đều giúp cho các nhà phân tích có thể đưa ra được những nhận xét, kết luận tinh tế và thích đáng, để từ đó có thể có được những quyết định đúng đắn.

1.3.1. Thông tin trong doanh nghiệp

Để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp thì những thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp được xem là nguồn thông tin quan trọng bậc nhất. Với những đặc trưng hệ thống, đồng nhất và phong phú, kế toán hoạt động như một nhà cung cấp quan trọng những thông tin đáng giá cho phân tích tài chính. Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần được thực hiện trên cơ sở những thông tin về chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ, những thông tin về tình hình và kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán... Những thông tin này được thể hiện qua những giải trình

của các nhà quản lý, qua các báo cáo tài chính (Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, bảng thuyết minh báo cáo tài chính).

1.3.2. Thông tin ngoài doanh nghiệp

Những thông tin liên quan đến doanh nghiệp rất phong phú và đa dạng, khi phân tích tình hình tài chính, các nhà phân tích không chỉ sử dụng những thông tin và giới hạn ở việc nghiên cứu những báo cáo tài chính của một công ty cổ phần, mà phải tập hợp đầy đủ các thông tin bên ngoài liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, bao gồm các thông tin về tình hình kinh tế vĩ mô; thông tin về các chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước; thông tin về ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp... Các thông tin này có tác động mạnh mẽ tới kết quả kinh doanh của công ty cổ phần, chúng có ảnh hưởng lớn đến chiến lược và sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

- Thông tin kinh tế vĩ mô: Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp cần phải được đặt trong bối cảnh chung của nền kinh tế trong nước, trong khu vực và Thế giới. Do đó, cần phải xem xét, kết hợp những thông tin về tình hình nền kinh tế trong quá trình phân tích, có như vậy mới có thể đánh giá được đầy đủ, toàn diện hơn tình hình tài chính của doanh nghiệp. Các thông tin vĩ mô cần được quan tâm bao gồm: tình hình chính trị, môi trường pháp lý, kinh tế có liên quan đến cơ hội kinh tế, cơ hội đầu tư, cơ hội về kỹ thuật – công nghệ, nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế, sự tăng trưởng hoặc suy thoái của nền kinh tế, độ lớn của thị trường, lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái, lạm phát....

- Thông tin về các chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước: Các chính sách kinh tế của Nhà nước có tác động mạnh mẽ đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và tình hình tài chính nói riêng từ khi doanh nghiệp được thành lập và đi vào hoạt động. Chỉ cần một sự thay đổi nhỏ trong các chính sách quản lý, điều hành nền kinh tế của Nhà nước cũng đã tạo ra những biến đổi lớn trong hoạt động của doanh nghiệp, buộc các doanh nghiệp phải có những điều chỉnh trong hoạt động của mình để thích ứng. Do đó, khi phân tích, các nhà phân tích phải đặc biệt chú trọng tới những thông tin về chính sách kinh tế của Nhà nước cũng như sự thay đổi có thể có của chúng trong tương lai gần để có những xử lý thích hợp.

- Thông tin về ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp: Các thông tin này bao gồm: nhịp độ tăng trưởng và xu hướng phát triển của ngành; cơ cấu và vị trí của ngành trong nền kinh tế; nhu cầu của thị trường đối với sản phẩm của ngành; mức độ cạnh tranh và nguy cơ từ phía các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn.. Tuy nhiên, những thông tin thu thập được khi tiến hành phân tích tài chính không phải tất cả đều được biểu hiện bằng số liệu cụ thể, mà có những tài liệu chỉ được thể hiện thông qua sự miêu tả đời sống kinh tế của

doanh nghiệp hoặc của ngành nghề liên quan đến doanh nghiệp mà không có số liệu hoặc số lượng cụ thể. Do đó, để có những thông tin cần thiết phục vụ cho quá trình phân tích tài chính, người làm công tác phân tích phải sưu tầm đầy đủ và thích hợp những thông tin liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Tính đầy đủ thể hiện ở thước đo số lượng của thông tin và tính thích hợp được phản ánh bởi chất lượng của thông tin.

1.4. Nội dung phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp

1.4.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn.

Quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của một doanh nghiệp được thể hiện rõ nhất trên bảng cân đối kế toán trong bộ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Do đó, bảng cân đối kế toán là tài liệu sát thực nhất trong quá trình phân tích sự biến động về quy mô và cơ cấu của tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp.

Tài sản của doanh nghiệp bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tài sản nhiều hay ít, tăng hay giảm, phân bổ cho từng khâu, từng giai đoạn hợp lý hay không sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả sản xuất - kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Nguồn vốn của doanh nghiệp bao gồm nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu. Nguồn vốn của doanh nghiệp như thế nào, tỷ trọng từng loại nguồn vốn ra sao sẽ thể hiện chính sách huy động vốn và chính sách sử dụng các đòn bẩy tài chính trong việc tìm kiếm lợi nhuận cho các cổ đông trong công ty cổ phần. Kết hợp giữa việc so sánh dọc và so sánh ngang bảng cân đối kế toán cùng với các thông tin khác sẽ thấy được sự biến động về quy mô kinh doanh, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình về vốn và nguồn vốn cũng như đánh giá khả năng tác động tích cực hay tiêu cực trong chính sách huy động vốn cũng như chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính. Đồng thời, đánh giá khái quát khả năng và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Khi phân tích sự biến động về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn, cần đặc biệt quan tâm đến tác động của từng loại tài sản đối với quá trình kinh doanh và chính sách tài chính của doanh nghiệp trong việc tổ chức huy động vốn. Có như thế mới có thể xác định được quy mô vốn, cơ cấu vốn của doanh nghiệp như thế nào là hợp lý. Cụ thể việc phân tích như thế nào sẽ được làm rõ ở chương 2.

1.4.2. Phân tích kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.

Một loại thông tin không kém phần quan trọng được sử dụng trong phân tích tài chính là thông tin phản ánh trong báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh. Khác với bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh cho biết sự dịch chuyển của vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; nó cho phép dự tính khả năng hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh đồng thời cũng giúp

cho nhà phân tích so sánh doanh thu và số tiền thực nhập quỹ khi bán hàng hoá, dịch vụ với tổng chi phí phát sinh và số tiền thực xuất quỹ để vận hành doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, có thể xác định được kết quả sản xuất kinh doanh : lãi hay lỗ trong năm. Như vậy, báo cáo kết quả kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh tình hình tài chính của một doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nó cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình và kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tác dụng của việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận và tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước của doanh nghiệp. Do đó, phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cũng cho ta đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp, biết được trong kỳ doanh nghiệp kinh doanh có lãi hay bị lỗ, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và vốn là bao nhiêu. Từ đó tính được tốc độ tăng trưởng của kỳ này so với kỳ trước và dự đoán tốc độ tăng trong tương lai.

Ngoài ra, qua việc phân tích tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước, ta biết được doanh nghiệp có nộp thuế đủ và đúng thời hạn không. Nếu số thuế còn phải nộp lớn chứng tỏ tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là không khả quan. Như vậy, việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ giúp ta có những nhận định sâu sắc và đầy đủ hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.4.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính phản ánh các khoản thu và chi tiền trong kỳ của doanh nghiệp theo các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Dựa vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ thanh toán có thể đánh giá khả năng tạo ra tiền, sự biến động tài sản thuần, khả năng thanh toán và dự đoán được bằng tiền trong kỳ tiếp theo của doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh: Phản ánh toàn bộ đồng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như thu tiền mặt từ doanh thu bán hàng, các khoản thu bất thường bằng tiền mặt khác, chi tiền mặt trả cho người bán hoặc người cung cấp, chi trả lương, nộp thuế, chi trả lãi tiền vay...

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư phản ánh toàn bộ đồng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của đã nộp. Các khoản thu chi tiền mặt như bán tài sản, bán chứng khoán đầu tư, thu nợ các Công ty khác, thu lại về phần đầu tư. các khoản chi tiền mặt như mua tài sản chứng khoán đầu tư của các doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính: Phản ánh toàn bộ dòng tiền thu chi liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp bao gồm các nghiệp vụ làm tăng giảm vốn kinh doanh của doanh nghiệp như chủ doanh nghiệp góp vốn, vay vốn dài hạn, ngắn hạn, nhận vốn góp liên doanh, phát hành trái phiếu...

1.4.4. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính

1.4.4.1. Nhóm tỷ số khả năng thanh toán

Nhóm chỉ tiêu này thể hiện được năng lực thanh toán của doanh nghiệp. Đây là nhóm chỉ tiêu được nhiều người quan tâm như: các nhà đầu tư, người cho vay, người cung cấp nguyên vật liệu,... họ luôn đặt ra câu hỏi là hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn không.

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát : Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Nó cho biết cứ trong một đồng tài nợ phải trả có bao nhiêu đồng tài sản đảm bảo.

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} \quad (H1) = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành: Hệ số khả năng thanh toán hiện hành phản ánh mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bởi công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện hành} (H2) = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

+ $H2 = 2$ là hợp lý nhất vì như thế doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán ngắn hạn đồng thời duy trì được khả năng kinh doanh.

+ Nếu $H2 > 2$: thể hiện khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp dư thừa. Nếu $H2 > 2$ quá nhiều chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp đã bị ứ đọng, trong khi đó hiệu quả kinh doanh chưa tốt.

+ Nếu $H2 < 2$: Cho thấy khả năng thanh toán hiện hành chưa cao. Nếu $H2 < 2$ quá nhiều thì doanh nghiệp không thể thanh toán được hết các khoản nợ ngắn hạn đến hạn trả, đồng thời uy tín đối với các chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ.

Như vậy, hệ số này duy trì ở mức cao hay thấp là phụ thuộc vào lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và kỳ hạn thanh toán của các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh: Hệ số thanh toán nhanh: cho biết Công ty có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền (trừ hàng tồn kho) để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

H3 = 1 được coi là hợp lý nhất vì như vậy doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không bị mất cơ hội do khả năng thanh toán nợ mang lại.

H3 <1: Cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

H3 >1: Phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Tuy nhiên, cũng như hệ số thanh toán nợ ngắn hạn, độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và chu kỳ thanh toán của các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

Hệ số khoản phải thu trên khoản phải trả: Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng có khoản vốn bị khách hàng chiếm dụng và lại phải đi chiếm dụng các doanh nghiệp khác. So sánh phần đi chiếm dụng và phần bị chiếm dụng sẽ cho biết thêm về tình hình công nợ của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số khoản phải thu so với khoản phải trả} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Các khoản phải trả}}$$

Nếu các khoản phải thu mà lớn hơn các khoản phải trả thì có nghĩa doanh nghiệp đã bị chiếm dụng vốn và ngược lại doanh nghiệp chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác. Chiếm dụng và đi chiếm dụng trong kinh doanh là chuyện bình thường. Nhưng ta phải xem xét trong trường hợp nào là hợp lý, khoản nào là phù hợp.

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay:

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào. Hệ số này để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

1.4.4.2. Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư:

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

Hệ số nợ: Chỉ tiêu tài chính này phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay.

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

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém. Hệ số của doanh nghiệp tiến sát đến 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi chủ nợ đòi thanh toán

Hệ số nợ < 1 quá nhiều tức là doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Hệ số vốn chủ sở hữu (tỷ suất tự tài trợ): Hệ số vốn chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ là chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nợ}$$

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao so với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay. Song tỷ suất tự tài trợ quá cao thì cũng không phải là tốt, vì như vậy doanh nghiệp làm không tốt hoạt động chiếm dụng vốn.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn: Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa giá trị còn lại của TSCĐ và đầu tư dài hạn với tổng tài sản của doanh nghiệp

Giá trị còn lại của TSCĐ và ĐTDH

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ và ĐTDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện giá trị của tài sản cố định trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp.

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định: Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ thể hiện tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu với TSCĐ và ĐTDH. Qua tỷ số này giúp ta biết trong một đồng giá trị TSCĐ và ĐTDH được đầu tư bởi bao nhiêu đồng là vốn chủ sở hữu.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}}$$

Tỷ số này càng lớn (lớn hơn 1) thể hiện khả năng tài chính vững vàng của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định được tài trợ bằng vốn vay và nếu là vốn vay ngắn hạn thì càng mạo hiểm.

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSNH} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn là tỷ lệ giữa tài sản ngắn hạn với tổng tài sản của doanh nghiệp.

1.4.4.3. Nhóm tỷ số về hoạt động

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

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

Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh

và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm.

Số vòng quay một vòng quay hàng tồn kho: Chỉ tiêu này phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Các doanh nghiệp đều muốn số ngày của một vòng quay hàng tồn kho càng ngắn càng tốt vì khi đó hàng tồn kho không bị ứ đọng.

Vòng quay các khoản phải thu: Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm và được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu}}$$

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

Kỳ thu tiền bình quân: Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại.

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

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

Công thức tính hệ số trả nợ:

$$\text{Hệ số trả nợ} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí quản lý, bán hàng}}{\text{Phải trả người bán} + \text{Nợ lương} + \text{Thuế phải trả}}$$

Hệ số trả nợ cho biết trung bình mấy đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì được nợ 1 đồng. Hệ số trả nợ quá thấp có thể ảnh hưởng không tốt đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp.

Hệ số trả nợ năm nay nhỏ hơn năm trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn và thanh toán chậm hơn năm trước. Ngược lại, nếu hệ số trả nợ năm nay lớn hơn năm trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn và thanh toán nhanh hơn năm trước.

$$\text{Thời gian trả nợ} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Hệ số trả nợ}}$$

Thời gian trả nợ: Thời gian trả nợ phản ánh thời gian chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Hệ số trả nợ càng nhỏ thì thời gian trả nợ càng lớn, doanh nghiệp chiếm dụng vốn càng lâu và ngược lại.

$$\text{Thời gian luân chuyển tiền} = \text{Thời gian quay vòng kho} + \text{Thời gian quay vòng các khoản phải thu} - \text{Thời gian quay vòng các khoản phải trả}$$

Mục đích của nghiên cứu thời gian luân chuyển tiền và tính toán thời gian luân chuyển tiền là để thay đổi các chính sách liên quan đến tín dụng mua hàng và tín dụng bán hàng. Tiêu chuẩn thanh toán tín dụng mua hàng hoặc nhận tiền mặt từ các con nợ có thể được thay đổi trên cơ sở báo cáo của chu kỳ chuyển đổi tiền mặt. Nếu nó cho khả năng thanh toán tiền mặt tốt, chính sách tín dụng trong quá khứ có thể được duy trì. Mục đích của nó cũng là để nghiên cứu dòng tiền của doanh nghiệp. Báo cáo lưu chuyển tiền mặt và nghiên cứu chu trình chuyển đổi tiền mặt sẽ rất hữu ích cho việc phân tích dòng tiền.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản lưu động có hiệu quả.

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản dài hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả.

Hiệu suất sử dụng tài sản là chỉ tiêu xác định hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty. Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ công ty sử dụng tài sản trong quá trình sản xuất đạt hiệu quả cao và ngược lại

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

1.4.4.4. Nhóm tỷ số sinh lời:

Lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp. Khi phân tích, lợi nhuận được đặt trong tất cả mối quan hệ với doanh thu, tài sản, vốn chủ sở hữu... Mỗi góc độ phân tích đều cung cấp cho nhà phân tích một ý nghĩa cụ thể trong việc ra quyết định.

Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS): Tỷ số này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ. Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của công ty, người ta so sánh tỷ số này của công ty với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia. Mặt khác, tỷ số này và số vòng quay tài sản có xu hướng ngược nhau. Do đó, khi đánh giá tỷ số này, người phân tích tài chính thường tìm hiểu nó trong sự kết hợp với số vòng quay tài sản.

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất sinh lợi trên tổng vốn (ROA): Chỉ tiêu này phản ánh trong việc sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh đã mang lại cho mình bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư.

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản càng lớn chứng tỏ việc sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả và ngược lại

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE):

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp đó. Tỷ suất doanh lợi chủ sở hữu là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó và cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.4.5. Phân tích điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu bán ra vừa đủ để bù đắp tất cả các chi phí, bao gồm chi phí cố định (định phí) và chi phí khả biến (biến phí). Điều này có nghĩa là tại điểm hòa vốn người sản xuất không thu được lãi, nhưng cũng không bị lỗ. Điểm hòa vốn có thể được phản ánh theo đơn vị hiện vật hoặc giá trị. Doanh số hòa vốn phản ánh doanh thu tối thiểu trước khi bị lỗ.

Công thức xác định sản lượng hòa vốn: Q_{BE}

$$Q_{BE} = \frac{FC}{P_o - V}$$

Công thức xác định doanh thu hòa vốn: S_{BE}

$$S_{BE} = \frac{FC}{(1 - V_c)/P_o}$$

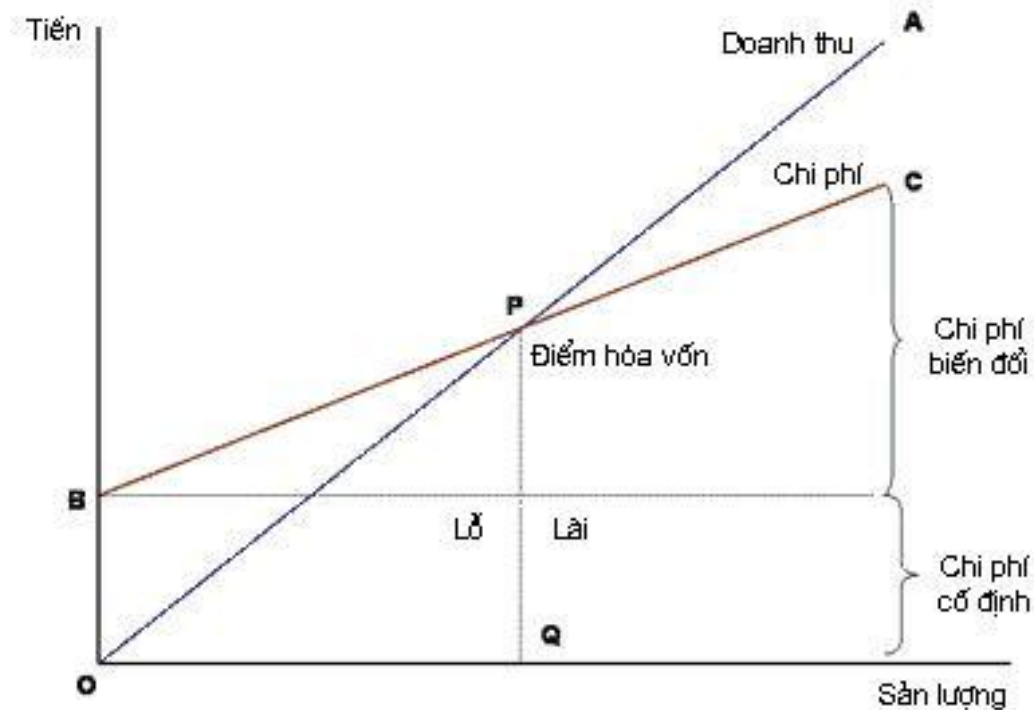
Trong đó: - Q_{BE} là sản lượng hòa vốn

- FC là chi phí cố định (định phí)
- V_c là tổng chi phí biến đổi (biến phí)
- V là chi phí biến đổi đơn vị
- P_o là giá sản phẩm
- S_{BE} là doanh thu hòa vốn

Phân tích hòa vốn giúp cho quyết định hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nó giúp ta xác định được tại đâu, với nguồn lực như thế nào, cơ cấu sản phẩm và giá

bán ra sao thì doanh nghiệp thu hồi lại đủ vốn bỏ ra. Việc này rất quan trọng đến quyết định đầu tư bổ sung và đầu tư mới trong tương lai của doanh nghiệp.

Đồ thị minh họa



Phân tích hòa vốn cho doanh nghiệp biết cần bán ra bao nhiêu đơn vị hàng hóa để lấy lại vốn đầu tư cố định. Với những thông tin có được, doanh nghiệp có thể xem xét nhu cầu thị trường và thị phần của đối thủ cạnh tranh để xác định liệu mong muốn bán nhiều như vậy có thực tế không? Ngoài ra, phân tích hòa vốn còn giúp doanh nghiệp tính đến tác động của sự thay đổi giá và số lượng hàng hóa.

Đặc biệt, tính toán hòa vốn sẽ giúp doanh nghiệp quyết định mức sản lượng mà tại đó tổng số tiền thu được sau thuế từ một sản phẩm hay một khoản đầu tư trang trải được tổng chi phí cố định của nó.

Doanh nghiệp nào có định phí cao hơn biến phí cũng có nghĩa là doanh nghiệp đó có đòn bẩy hoạt động cao. Do vậy, sau khi đi qua điểm hòa vốn, yếu tố đòn bẩy hoạt động sẽ trở lên quan trọng bởi mục tiêu của mọi nhà quản lý không phải là hòa vốn mà phải phát sinh lợi nhuận.

1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Nhiều nghiên cứu đã được tiến hành để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, bao gồm: lợi nhuận, tăng trưởng của doanh nghiệp, rủi ro kinh doanh, qui mô của doanh nghiệp... Tuy nhiên, chiều hướng tác động của các nhân tố này đến tình hình tài chính là không hoàn toàn giống nhau trong các nghiên cứu trước đây.

Qui mô doanh nghiệp: Mỗi loại hình sản xuất đều có đặc tính khác nhau và quy mô lớn hay nhỏ của doanh nghiệp cũng ảnh hưởng ít nhiều đến loại hình sản xuất. Đánh giá các phương án đầu tư nhằm lựa chọn loại hình sản xuất thích hợp mang lại lợi nhuận tối đa cho một doanh nghiệp là vấn đề then chốt. Bởi vì không phải lúc nào và ở đâu loại hình sản xuất đều phù hợp mà ở mỗi địa điểm, thời gian khác nhau thì loại hình sản xuất là khác nhau. Đối với quy mô lớn thì loại hình sản xuất đòi hỏi cao về năng lực tổ chức và sự linh hoạt. Công tác tổ chức sản xuất phải nhịp nhàng, phù hợp với tiến độ sản xuất. Trình độ công nhân phải thành thạo vì loại hình sản xuất nào cũng có mục đích là sản xuất hiệu quả, tức là sản xuất kinh doanh phải có lãi, lãi để sản xuất tồn tại và phát triển

Quy mô của doanh nghiệp càng lớn thì đòi hỏi loại hình sản xuất càng đa dạng vì nếu chỉ tập trung vào một loại hình sản xuất sẽ không thu lại được vốn cũng như lợi nhuận. Nên chọn loại hình sản xuất phù hợp với hoàn cảnh và thời điểm để đảm bảo được sản xuất liên tục nhịp nhàng.

Đối với quy mô doanh nghiệp lớn thường cần đến việc sử dụng lợi thế của máy móc tốt hơn. Các máy móc tinh vi nhưng đắt tiền phần nào cũng có tính không chia nhỏ được. Chi phí bình quân sẽ rất lớn khi sản lượng ít, với các mức sản lượng cao chi phí máy móc có thể rải đều cho một số lượng sản phẩm lớn và kỹ thuật sản xuất đó có thể sản xuất với sản lượng lớn đến mức làm cho chi phí bình quân thấp. Đối với quy mô doanh nghiệp nhỏ thì chủ yếu là gia công truyền thống, thời gian làm ra sản phẩm là dài, nhiều công đoạn dẫn đến sản phẩm làm ra không nhiều, sức lao động bỏ ra nhiều, giá thành sản phẩm lớn, lợi nhuận thấp

Quy mô dù lớn hay nhỏ cũng đều phải lựa chọn phương thức tổ chức sản xuất tốt nhất. Trong rất nhiều tình huống kinh doanh, các quyết định thay đổi phương pháp tổ chức sản xuất đều được quyết định, theo cảm tính vì không có các phương pháp quyết định một cách hệ thống và mang tính định lượng.

Rủi ro kinh doanh : là sự không chắc chắn của lợi nhuận mà công ty có thể nhận được bởi vì tính bất ổn định doanh số và đặc điểm chi phí của công ty. Là tất cả những yếu tố rủi ro phát sinh từ môi trường kinh doanh bên ngoài Doanh nghiệp: chính trị, xã hội, khoa học công nghệ, nhà cung cấp, khách hàng, đối thủ cạnh tranh. Rủi ro kinh doanh

thường được đo lường thông qua độ lệch chuẩn của lợi nhuận, lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Khi rủi ro kinh doanh càng lớn, niềm tin của các nhà đầu tư vào doanh nghiệp không cao, vì vậy khả năng tiếp cận các nguồn vốn từ bên ngoài thấp.

Mỗi một doanh nghiệp khi thực thi những chiến lược hoạt động phát triển sản phẩm và dịch vụ của mình không thể không tránh khỏi việc đương đầu với những rủi ro có thể xảy ra trong kinh doanh. Đó có thể là rủi ro về tài chính, rủi ro về hoạt động, rủi ro về pháp luật...

Để giảm thiểu các rủi ro có thể gặp, mỗi doanh nghiệp cần xây dựng một hệ thống quản lý rủi ro, vừa đảm bảo mục tiêu kinh doanh, tạo ra lợi thế cạnh tranh và đem lại giá trị tăng thêm cho những đối tác bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, gắn kết chặt chẽ với hoạt động của mình

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp : Thời gian hoạt động thể hiện thời gian doanh nghiệp tồn tại trên thương trường. Thời gian hoạt động của doanh nghiệp sẽ phần nào thể hiện kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực theo đuổi, tạo được sự tin tưởng cho nhà đầu tư và dần có một chỗ đứng trên thương trường nếu kèm theo kết quả kinh doanh tốt.

Một doanh nghiệp có bề dày lịch sử kinh doanh luôn được các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng quan tâm hơn là các doanh nghiệp mới thành lập. Thời gian hoạt động cùng với kết quả kinh doanh tốt sẽ tạo cơ hội cho doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nhiều nguồn vốn đầu tư, đặc biệt dễ dàng đi vay nợ bên ngoài, chính điều này làm ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Khả năng thanh khoản của doanh nghiệp : là năng lực về tài chính mà doanh nghiệp có được để đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn cho các cá nhân, tổ chức có quan hệ cho doanh nghiệp vay hoặc nợ.

Năng lực tài chính đó tồn tại dưới dạng tiền mặt, tiền gửi ..., các khoản phải thu từ các cá nhân mắc nợ doanh nghiệp, các tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền như: hàng hóa, thành phẩm, hàng gửi bán.

Các khoản nợ của doanh nghiệp có thể là các khoản vay ngắn hạn ngân hàng, khoản nợ tiền hàng do xuất phát từ quan hệ mua bán các yếu tố đầu vào hoặc sản phẩm hàng hóa doanh nghiệp phải trả cho người bán hoặc người mua đặt trước, các khoản thuế chưa nộp ngân hàng nhà nước, các khoản chưa trả lương.

Khả năng thanh khoản của DN được đo lường qua chỉ tiêu tài sản ngắn hạn trên tổng tài sản, chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán của DN trong ngắn hạn. Đây là chỉ tiêu

được các nhà tín dụng quan tâm khi ra quyết định để đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn của doanh nghiệp được thanh toán đúng hạn trong tương lai, chính điều này ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Cấu trúc tài sản của doanh nghiệp: Có nhiều chỉ tiêu phản ánh cấu trúc tài sản của doanh nghiệp, vậy nên đề cập đến cấu trúc tài sản được đo lường thông qua chỉ tiêu tỉ lệ tài sản dài hạn trên tổng tài sản. Đây là chỉ tiêu quan trọng trong cấu trúc tài chính của doanh nghiệp, về mặt lý thuyết, khi tỉ lệ tài sản cố định chiếm tỉ trọng lớn, doanh nghiệp có cơ hội thế chấp các tài sản này để tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài.

CHƯƠNG 2:

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY

2.1. Giới thiệu về Công ty cổ phần My Way Hospitality.

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần My Way Hospitality.*

Tên Công ty: Công ty cổ phần My Way Hospitality
Địa chỉ trụ sở: Tầng 1 nhà 17T3KĐT Trung Hòa – Nhân Chính.
Điện thoại : (043)62811314
Fax: (043)62510317
Mã số thuế : 0102001034

Công ty cổ phần My Way Hospitality được thành lập tháng 7 năm 2006 là công ty trực tiếp điều hành và quản lý chuỗi nhà hàng mang thương hiệu My Way, qua hơn 7 năm hoạt động công ty đã phát triển và mở rộng chuỗi của mình lên 7 nhà hàng tại những vị trí vô cùng thuận lợi tại thủ đô Hà Nội. Với tổng số hơn 400 nhân viên được đào tạo bài bản về nghiệp vụ nhà hàng, chăm sóc khách hàng, Công ty cổ phần My Way Hospitality đã và đang nỗ lực đem đến cho khách hàng một dịch vụ hàng đầu về ẩm thực tại thủ đô Hà Nội.

Công ty cổ phần My Way Hospitality đã gặt hái được nhiều thành tựu trong quá trình hoạt động của mình, hiện nay Công ty đang quản lý và điều hành chuỗi nhà hàng mang thương hiệu My Way. Trong xu hướng hội nhập vào môi trường cạnh tranh Công ty cổ phần My Way Hospitality luôn phát huy hơn nữa thế mạnh của mình, góp phần vào sự đa dạng các loại hình dịch vụ cao cấp, đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Công ty có những hoạt động kinh doanh như sau:

- Kinh doanh nhà hàng.
- Kinh doanh khách sạn.
- Kinh doanh dịch vụ bổ sung
- Lập và thực hiện các chiến lược marketing.
- Nghiên cứu thị trường.
- Tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh
- Xây dựng chiến lược kinh doanh cho Công ty

Trong đó hoạt động mang lại doanh thu lớn nhất cho công ty là kinh doanh nhà hàng và khách sạn.

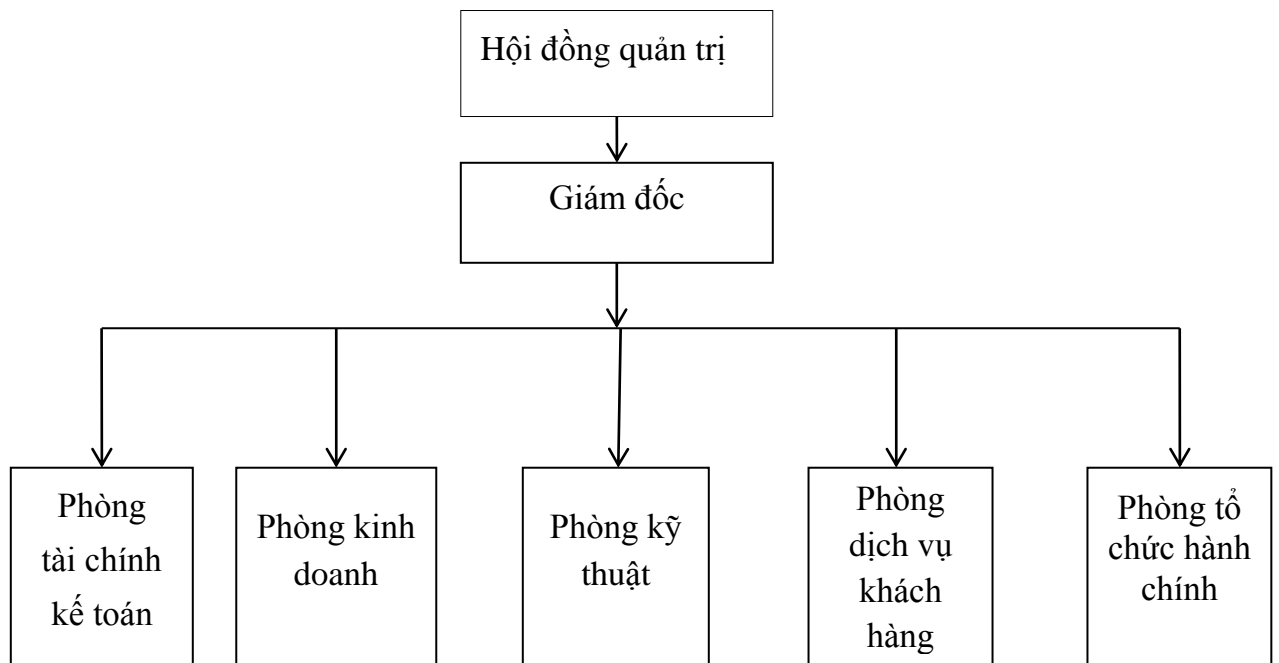
Vốn điều lệ: 82.000.000.000 đồng (Tám mươi Hai tỷ đồng Việt Nam)

5 năm phát triển của công ty cổ phần My Way Hospitality

- *Tháng 4 năm 2005* : Khai trương nhà hàng Seafood đầu tiên tại tầng 1 toà nhà 17T3 Hoàng Đạo Thuý, quận Cầu Giấy, Hà Nội
- *Tháng 9 năm 2005* : Nhà hàng My Way Café&Lounge đầu tiên được khai trương tại tầng 1 toà nhà 24T2 Hoàng Đạo Thuý, quận Cầu Giấy, Hà Nội
- *Tháng 7 năm 2006* : Công ty cổ phần My Way Hospitality được thành lập, văn phòng giao dịch tại toà nhà Ocean Park, số 1 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà - Nội
- *Tháng 2 năm 2007* : Khai trương nhà hàng My Way Seafood thứ hai tại tầng 2 60 Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
- *Tháng 4 năm 2007* : Đánh dấu sự ra đời của câu lạc bộ doanh nhân “Executive Club” tại tầng 4, 60 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội - Một câu lạc bộ sang trọng chỉ dành riêng cho hội viên My Way.
- *Tháng 12 năm 2007* : Thành lập nhà hàng My Way Café&Lounge thứ ba tại tầng 1 khu sân vườn toà nhà Pacific Place, 83B Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
- *Tháng 6 năm 2009* : Khai trương nhà hàng Seafood thứ ba tại số 24 Nguyễn Gia Thiều, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
- *Tháng 6 năm 2010*: Chính thức giới thiệu không gian mới “My Way Steakhouse” tại tầng 3, 60 Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần My Way hospitality.

Sơ đồ 1.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần My Way hospitality.



Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, chịu trách nhiệm cao nhất về mọi hoạt động kinh doanh của đơn vị. Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty. Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ, thông qua hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty. Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng với Giám đốc và người quản lý quan trọng khác do Điều lệ công ty quy định, quyết định mức lương và lợi ích khác của những người quản lý đó.

Giám đốc công ty: Giám đốc là người đứng đầu Công ty, là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty mà không cần phải có quyết định của Hội đồng quản trị. Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty. Kiến nghị phương án cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty. Quyết định lương và phụ cấp đối với người lao động trong Công ty.

Phòng tài chính – kế toán: Tổ chức chỉ đạo và thực hành công việc kế toán: tiếp nhận, kiểm tra và xử lý chứng từ, lập và ghi sổ sách kế toán, lập báo cáo quyết toán tháng, quý, năm theo yêu cầu của Giám đốc và đúng chế độ. Quản lý các loại hợp đồng dịch vụ, hợp đồng mua bán, phát hành hoá đơn, theo dõi thanh quyết toán tài chính các hợp đồng, thường xuyên thông báo kịp thời chính xác tình hình tài chính của từng hợp đồng, tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh của từng phòng cho các Trưởng, Phó phòng và nhân viên thực thi hợp đồng. Lập các kế hoạch vay vốn, thanh toán, kế hoạch tiền mặt,... lập các báo cáo thống kê theo yêu cầu của địa phương và cấp trên. Kiểm tra, đôn đốc thu chi công nợ, thực hiện nộp Ngân sách và các nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Phòng kinh doanh: Tiến hành kinh doanh các sản phẩm của Công ty, chịu trách nhiệm trực tiếp trước Giám đốc về kết quả kinh doanh và hệ thống phân phối sản phẩm của Công ty. Tìm kiếm nguồn khách hàng cho Công ty, phát triển thị trường nội địa dựa theo chiến lược của Công ty, lập kế hoạch kinh doanh và hệ thống phân phối các sản phẩm trên thị trường. Đồng thời tham mưu, đề xuất cho Ban Giám đốc về kế hoạch kinh doanh và hỗ trợ cho các bộ phận khác về kinh doanh, tiếp cận thị trường. Cùng với Giám đốc thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hoá, quản lý nhân sự trong Công ty. Phối hợp với các phòng ban khác để giải quyết các công việc có liên quan tới nghiệp vụ của phòng.

Phòng kỹ thuật: Nghiên cứu ứng dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật để phục vụ hoạt động kinh doanh, quản lý, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của Công ty. Tiến hành lắp đặt, sửa chữa máy móc, trang thiết bị, nội ngoại thất theo hợp đồng hoặc theo yêu cầu của khách hàng. Bảo trì, bảo dưỡng sản phẩm theo hợp đồng.

Phòng dịch vụ khách hàng: Giải quyết các khiếu nại, tranh chấp giữa khách hàng và Công ty trong và sau thời gian sử dụng dịch vụ, sản phẩm theo quy định. Hướng dẫn, giới thiệu sản phẩm dịch vụ, giải đáp thắc mắc tới những khách hàng cần tư vấn về sản phẩm. Đánh giá chất lượng sản phẩm thông qua tìm hiểu, thu thập phản hồi của khách hàng, sau đó làm các bản phân tích, báo cáo gửi Phòng Kinh doanh và Giám đốc.

Phòng tổ chức hành chính : Có chức năng tham mưu và giúp cho Giám đốc trong việc sắp xếp, quản lý nhân lực phòng ban, giải quyết các vấn đề nhân sự, hợp đồng lao động, và phân công lao động hợp lý. Quản lý công tác giáo dục đào tạo cán bộ, đào tạo nhân viên nghiệp vụ, thay thế nhân viên chuyển công tác hoặc nghỉ hưu, nghỉ mất sức. Phổ biến an toàn lao động, bảo hiểm xã hội và các chế độ chính sách. Là thành viên chính thức trong công tác giám sát, kiểm tra và thanh tra việc thực hiện pháp luật của Nhà nước. Xây dựng phương án kiện toàn bộ máy tổ chức, thực hiện công tác hành chính quản trị, tổ

chức các hoạt động và sự kiện hội nghị trong công ty. Là bộ phận quản trị của công ty, giữ gìn mọi tài sản của Doanh nghiệp và quan hệ đối nội đối ngoại.

2.2. Phân tích thực trạng tình hình tài chính của công ty

2.2.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn.

2.2.1.1. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu tài sản

Bảng 2.1: Quy mô tài sản

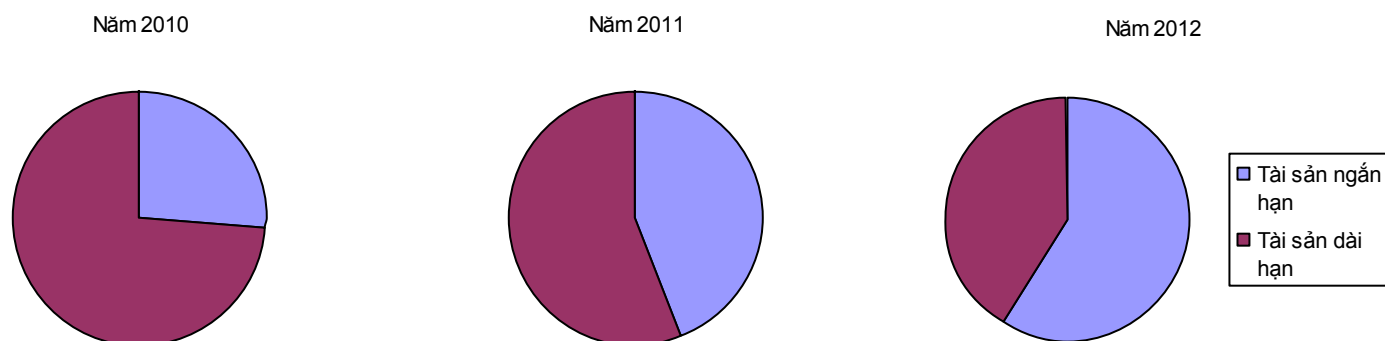
Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2010/2011		2011/2012	
(A)	(1)	(2)	(3)	số tiền	%	số tiền	%
TÀI SẢN							
A. TS ngắn hạn	35.183.915.902	50.885.974.845	81.679.662.948	15.702.058.943	44,63	30.793.688.103	60,52
I. Tiền và các khoản tương đương với tiền	588.042.935	976.076.554	727.242.517	388.033.619	65,99	(248.834.037)	(25,49)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	6.338.693.690	12.553.537.899	58.152.349.217	6.214.844.209	98,05	45.598.811.318	363,23
III. Hàng tồn kho	20.020.670.114	28.263.855.475	16.634.117.267	8.243.185.361	41,17	(11.629.738.208)	(41,15)
IV. TS ngắn hạn khác	8.236.509.163	9.092.504.917	6.165.953.947	855.995.754	10,39	(2.926.550.970)	(32,19)
B. TS DÀI HẠN	98.088.793.713	64.168.613.786	57.315.007.307	(33.920.179.927)	(34,58)	(6.853.606.479)	(10,68)
I. Tài sản cố định	9.031.974.251	10.201.461.528	8.962.136.239	1.169.487.277	12,95	(1.239.325.289)	(12,15)
II. Bất động sản đầu tư	77.015.503.782	41.834.689.238	15.358.650.785	(35.180.814.544)	(45,68)	(26.476.038.453)	(63,29)
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			1.000.000.000	-		1.000.000.000	
IV. TS dài hạn khác	12.041.315.680	12.132.463.020	31.994.290.283	91.147.340	0,76	19.861.827.263	163,71
TỔNG TÀI SẢN	133.272.709.615	115.054.588.631	138.994.740.255	(18.218.120.984)	(13,67)	23.940.151.624	20,81

Nguồn: Bảng cân đối kế toán

Nhìn trên biểu đồ 2.1, có thể thấy cơ cấu tài sản của doanh nghiệp biến động theo xu hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn và giảm tỷ trọng tài sản dài hạn. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng qua các năm lần lượt là: năm 2010 là 26,40%, năm 2011 là 44,23% và năm 2012 là 58,76%. Nguyên nhân tỷ trọng tài sản ngắn hạn có xu hướng ngày càng tăng sẽ được giải thích trong mục tài sản ngắn hạn

Biểu đồ 2.1: Cấu trúc tài sản



Căn cứ vào các số liệu được phản ánh trên bảng cân đối kế toán để so sánh số tổng cộng về tài sản giữa kỳ phân tích với các kỳ trước hoặc với kỳ kế hoạch kể cả số tương đối lẫn tuyệt đối nhằm xác định sự biến động về quy mô tài sản cũng như cơ cấu các khoản mục trong tổng tài sản qua các kỳ kinh doanh. Từ đó, đánh giá tình hình tài chính trong quá khứ, hiện tại để làm cơ sở dự đoán tiềm năng tài chính trong tương lai.

Dựa vào bảng quy mô tài sản (Bảng 2.1) ta có thể thấy tổng tài sản của công ty có sự biến động không ổn định qua các năm. Tuy nhiên mới chỉ dựa vào sự biến động của tổng tài sản thì cũng chưa thể biết được nguyên nhân là do đâu, do đó chúng ta cần phải xem xét sự biến động của các khoản mục chi tiết.

Qua bảng quy mô tài sản (Bảng 2.1) ta thấy, trong năm 2010, tổng tài sản của công ty là 133.272.709.615 đồng. Sang năm 2011, tổng tài sản của công ty đã giảm xuống còn 115.054.588.631 đồng (giảm 18.218.120.984 triệu đồng, tương đương giảm 13,67% so với năm 2010), điều này không có nghĩa là công ty đang thu hẹp quy mô hoạt động mà sự giảm đi này là do sự cắt giảm của những mảng đầu tư kém lợi nhuận, không hiệu, cụ thể là công ty đã cắt giảm mạnh trong việc đầu tư vào bất động sản. Đến năm 2012, tổng tài sản đã tăng so với năm 2011 là 23.940.151.624 đồng (tăng 20,81%) nâng tổng tài sản của công ty lên 138.994.740.255 đồng. Qua đây có thể thấy được quy mô của công ty ngày càng được mở rộng. Tuy nhiên chúng ta mới chỉ thấy được sự biến động trong tổng tài sản mà chưa thể thấy được nguyên nhân. Qua việc phân tích cơ cấu tài sản chúng ta sẽ thấy được rõ hơn sự tăng quy mô này.

Tài sản ngắn hạn: Năm 2010, tỷ trọng đầu tư vào tài sản ngắn hạn là 35.183.915.902 triệu đồng (26,4%), năm 2011 và 2012 lần lượt là 55.808.926.689 triệu đồng và 81.679.662.948 triệu đồng (tương đương 44,23% và 58,76%). Có thể thấy tỷ trọng đầu tư vào tài sản ngắn hạn ngày càng tăng. Tốc độ tăng qua các năm là 44,63% năm 2011/2010 và 60,52% năm 2012/2011. Trong khi tài sản dài hạn lại có xu hướng giảm, cụ thể là 34,58% (2011/2010) và 10,68% (2012/2011). Điều này cho thấy sự biến đổi không ổn định trong tổng tài sản trong 3 năm 2010, 2011, 2012 chủ yếu là do công ty cắt giảm đầu tư vào tài sản dài hạn.

Xét sự tăng lên của tài sản ngắn hạn trong 3 năm 2010, 2011 và 2012 là do:

Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền tăng lên rất nhanh trong năm 2010-2011 cụ thể tăng 388.033.619 đồng, tương đương 65,99% nhưng lại giảm 248.834.037 đồng, tương đương 25,49% trong năm 2011-2012 . Việc dự trữ một số lượng tiền lớn chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty tốt, không rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Lượng tiền có sẵn nhiều, Công ty có thể tận dụng những cơ hội mua đặc biệt như sụt giá tạm thời hay dự đoán có tăng giá mạnh trong tương lai. Tuy nhiên dự trữ quá nhiều tiền khiến Công ty không tận dụng được cơ hội đầu tư vào những tài sản sinh lời khác. Vì vậy, sự giảm nhẹ của khoản mục này trong năm 2012 là do công ty đã chính sách phù hợp để Công ty vừa đảm bảo được khả năng thanh toán cũng như đáp ứng các nhu cầu khác mà chi phí cơ hội ở mức thấp nhất.

Các khoản phải thu ngắn hạn lại có xu hướng tăng rất nhanh từ năm 2010 đến 2012. Năm 2010, các khoản phải thu là 6.338.693.690 triệu đồng (chiếm 4,76%). Năm 2011, khoản mục này chiếm tỷ trọng 10,91% và tăng lên đến 12.553.537.899 triệu đồng (tăng 6.214.844.,209 triệu, tương đương 98,05% so với năm 2010). Sang năm 2012, các khoản phải thu ngắn hạn của công ty là 58.152.349.217 triệu đồng (tăng 45.598.811.318 triệu đồng, tương đương tăng 363,23%) chiếm 41,84% trong tài sản ngắn hạn. Sự gia tăng này là do Công ty đã nói lỏng chính sách tín dụng, nhằm tăng khả năng cạnh tranh, thu hút thêm nhiều khách hàng cho Công ty, đồng thời làm tăng doanh thu, lợi nhuận cho Công ty, và giảm chi phí lưu kho, tăng hiệu quả sử dụng. Tuy nhiên, việc nói lỏng chính sách tín dụng cũng làm tăng các khoản chi phí liên quan đến việc đòi nợ, và có nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi.

Khoản mục khác hàng tồn kho trong ba năm đều chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản của công ty (năm 2010: 15,02%, năm 2011: 24,57%, năm 2012: 11,97%). So sánh về quy mô của khoản mục ta thấy, năm 2010 là 20.020.670.114 đồng nhưng đến năm 2011 đã tăng 28.263.855.475 đồng, tương đương tăng 41,17% so với năm 2010.

Sang năm 2012, khoản mục này là 16.634.117.267 đồng, giảm 11.629.738.208 đồng, tương đương giảm 41,15% so với năm 2011. Sự tăng giảm không ổn định này là do nền kinh tế suy thoái và biến động mạnh trong năm 2011 đã làm cho tình hình kinh doanh của công ty giảm và quản lý việc nhập hàng của công ty lỏng lẻo dẫn đến hàng tồn kho tăng lên cộng chi phí quản lý lưu kho nên đã làm giảm một phần lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, hàng tồn kho của công ty chủ yếu là các mặt hàng nhập khẩu, có giá trị kinh tế cao như: rượu tây, thịt bò được nhập khẩu từ nước ngoài (thịt bò Úc, bò Mỹ, bò Kobe, bò Canada,..) và các loại hải sản có giá trị kinh tế cao khác (tôm hùm, cua biển, cá chim trắng,...). Chính vì sử dụng các loại nguyên liệu có giá trị kinh tế cao để chế biến nên công ty đã phải bỏ ra một khoản chi phí khá cao nhằm bảo quản nguyên liệu luôn được tươi ngon nhất. Cụ thể là, mọi nguyên liệu được công ty nhập khẩu về đều đã được kiểm tra về vệ sinh an toàn thực phẩm và được bảo quản cẩn thận trong nhà lạnh với nhiệt độ thích hợp. Ngoài ra, các chuỗi nhà hàng của công ty My Way đều có loại bia CHIMAY nổi tiếng xuất xứ từ Bỉ. Với mục đích giúp khách hàng luôn thưởng thức được hương vị tuyệt hảo của loại bia này công ty đã bảo quản loại bia này trong điều kiện mát và không có ánh sáng. Khi ở trong điều kiện như vậy sẽ làm cho bia CHIMAY để càng lâu càng ngon.

Đến năm 2012, nhờ sự quản lý chặt chẽ việc nhập hàng của công ty nên đã làm giảm lượng hàng tồn kho của công ty. Tuy nhiên lượng hàng tồn kho lớn không có nghĩa là công ty hoạt động kém hiệu quả thay vào đó công ty có thể chủ động trước những đơn hàng bổ sung hay việc ký kết thêm một hợp đồng mới, sẽ không làm mất đi đến tự tin nhiệm của công ty với khách hàng.

Khoản mục tài sản ngắn hạn khác chiếm có sự biến động tăng giảm không ổn định qua các năm. Quy mô của khoản mục này qua 3 năm lần lượt là: 8.236.509.163 đồng năm 2010, năm 2011 là 9.092.504.917 đồng, năm 2012 là 6.165.953.947 đồng. Vì công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, khách sạn nên có rất nhiều các khoản chi phí trả trước ngắn hạn ví dụ như tiền đặt cọc, tiền thuê tài sản cố định v.v.

Qua việc phân tích các chỉ tiêu của tài sản ngắn hạn có thể thấy sự tăng lên trong tài sản ngắn hạn của công ty nguyên nhân chủ yếu là do tăng các khoản phải thu ngắn hạn. Đây có thể là chính sách bán hàng của công ty nhưng nếu khoản mục này tăng quá nhanh, quá nhiều thì sẽ ảnh hưởng đến sự liên tục trong hoạt động của công ty do vốn bị chiếm dụng nhiều, khó quay vòng sản xuất. Do đó, các nhà quản trị công ty cần phải xác định được giới hạn của chính sách bán hàng để có thể nâng cao khả năng hoạt động của công ty.

Tài sản dài hạn:

Tài sản cố định: Mặc dù công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng khách sạn nhưng TSCĐ lại chiếm tỷ trọng ít (năm 2010: 6,78%, năm 2011: 8,87%, năm 2012: 6,45%). Nguyên nhân là do tài sản cố định của công ty chủ yếu là đi thuê nên chi phí bỏ ra cho tài sản cố định của công ty không đáng kể. Vì vậy, có thể dễ thấy quy mô khoản mục này năm 2011 tăng 12,95% tương đương với 1.169.487.277 đồng so với năm 2010, nhưng năm 2012 lại giảm 12,15%, tương đương với 1.239.325.289 so với năm 2011. Do Công ty đầu tư mua thêm tài sản cố định mới và mua sắm các thiết bị trang trí nhà hàng làm tăng tài sản cố định nhưng bên cạnh đó cũng làm tăng giá trị hao mòn lũy kế dẫn đến sự biến động không ổn định.

Bất động sản đầu tư có xu hướng giảm mạnh qua các năm. Nếu như trong năm 2010, khoản mục này chiếm 57,79% trong tổng tài sản thì tỷ trọng khoản mục này trong năm 2011 và 2012 chỉ còn 36,36% và 11,05%. Cụ thể năm 2011 giảm 35.180.814.544 đồng, tương đương giảm 45,68% so với năm 2010, đến năm 2012, khoản mục này chỉ còn 15.358.650.785 đồng, tương đương giảm 63,29% so với năm 2011. Nguyên nhân là do, công ty đã bán và thanh lý một số bất động sản đầu tư. Ngoài ra, do tài sản cố định của công ty chủ yếu là đi thuê nên khi hết thời hạn thuê tài sản công ty phải trả lại bất động sản đầu tư. Tuy nhiên thay vì trả lại bất động sản đầu tư công ty đã mua lại tài sản đó nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh trong tương lai.

Trong năm 2012, công ty còn có thêm khoản đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh. Công ty đã đầu tư vào khoản mục này 1.000.000.000 triệu đồng.

Tài sản dài hạn khác của Công ty chính là khoản chi phí trả trước dài hạn. Tỷ trọng đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2010 là 12.041.315.680 đồng (chiếm 9,04%), năm 2011 và 2012 lần lượt là 12.132.463.020 và 31.994.290.283 đồng (tương đương 10,54% và 23,02%). Tốc độ tăng năm 2011/2010 là 0,76% và 163,71% năm 2012/2011. Mặc dù hoạt động trong lĩnh vực quản lý nhà hàng, khách sạn nhưng tài sản cố định của công ty chủ yếu là đi thuê. Vậy nên chi phí trả trước dài hạn tăng lên và chiếm tỷ trọng cao là do chi phí trả trước về thuê hoạt động tài sản cố định. Ngoài ra, công ty cũng chi trả chi phí dài hạn vào việc đào tạo cán bộ quản lý, quảng cáo và trả trước lãi vay dài hạn v.v.

Có thể thấy sự giảm mạnh của tài sản dài hạn là do sự sụt giảm của bất động sản đầu tư vì hầu hết các khoản mục còn lại đều có sự tăng trưởng khá đồng đều, không có sự biến động lớn bất thường nào.

Qua việc phân tích quy mô và cơ cấu tài sản của Công ty cổ phần My Wy Hospitality cho ta thấy, nhìn chung các khoản mục có sự biến động bất thường không theo xu hướng nhất định. Song điều đó chưa thể khẳng định được tình hình tài chính của công ty là tốt hay xấu bởi điều đó còn phải được xem xét thông qua cơ cấu nguồn vốn, là nguồn để hình thành tài sản trong công ty. Do đó, để những kết luận là chính xác hơn về thực trạng tài chính của công ty, chúng ta đi vào phân tích cơ cấu nguồn vốn.

2.2.1.2. Phân tích tình hình biến động về quy mô, cơ cấu nguồn vốn

Trên cơ sở các số liệu trình bày trên bảng cân đối kế toán, người ta so sánh số tổng cộng cả về tuyệt đối lẫn tương đối để thấy được sự biến động về quy mô của nguồn vốn. Đồng thời, so sánh cơ cấu tỷ trọng giữa các khoản mục trong tổng nguồn vốn qua các kỳ để thấy được xu hướng biến động của chúng, kết hợp với các chỉ tiêu khác sẽ đánh giá được hiệu quả của quy mô cùng cơ cấu vốn mà doanh nghiệp đã xây dựng cho mình, từ đó xác định được cơ cấu tối ưu nhất trong tương lai. Từ sự tăng trưởng trong tổng tài sản chúng ta có thể thấy được sự tăng trưởng trong tổng nguồn vốn. Điều này thể hiện công ty đã có những chính sách huy động vốn hiệu quả đảm bảo cho nguồn vốn kinh doanh.

Bảng 2.2: Bảng quy mô và cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2010/2011		2011/2012	
(A)	(1)	(2)	(3)	Số tiền	%	Số tiền	%
A. NỢ PHẢI TRẢ	50.595.957.963	32.409.061.817	56.538.836.802	(18.186.896.146)	(35,95)	24.129.774.985	74,45
I. Nợ ngắn hạn	47.612.672.130	15.067.124.366	29.447.282.016	(32.545.547.764)	(68,35)	14.380.157.650	95,44
II. Nợ dài hạn	2.983.285.833	17.341.937.451	27.091.554.786	14.358.651.618	481,30	9.749.617.335	56,22
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	82.676.751.652	82.645.526.814	82.455.903.453	(31.224.838)	(0,04)	(189.623.361)	(0,23)
TỔNG NGUỒN VỐN	133.272.709.615	115.054.588.631	138.994.740.255	(18.218.120.984)	(13,67)	23.940.151.624	20,81

Nguồn: Bảng cân đối kế toán

Nhìn vào bảng cơ cấu nguồn vốn (Bảng 2.2) qua ba năm 2010, 2011, 2012, chúng ta có thể thấy vốn sản xuất - kinh doanh của công ty phần lớn được tài trợ bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Có thể thấy vốn chủ sở hữu trong cả ba năm đều đạt ở mức trên 50 % trong

tổng nguồn vốn. Tuy nhiên, để đánh giá chính xác ta cần xem xét đến nợ phải trả của công ty.

Nợ phải trả: Nhìn chung qua ba năm nợ phải trả có sự biến động không ổn định, năm 2010 là 50.595.957.963 đồng, đến năm 2011 giảm xuống còn 32.409.061.817 (giảm 18.186.896.146 đồng , tương đương 35,95%). Sang năm 2012, khoản mục này lại tăng lên đến 56.538.836.802 đồng (tăng 24.129.774.985 đồng so với năm 2011, tương đương 74,45%). Tuy nhiên, đây mới chỉ là sự biến động của khoản mục nợ phải trả nói chung, để biết được nguyên nhân dẫn đến sự biến động này cần phải xem xét đến từng khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn của công ty.

Trong nợ phải trả, nợ ngắn hạn cũng chiếm tỷ trọng lớn hơn so với nợ dài hạn (tỷ trọng qua 3 năm lần lượt là: 35,73%, 13,10% và 21,19%). Trong đó chiếm tỷ trọng lớn nhất là khoản mục phải trả người bán (tỷ trọng lần lượt qua ba năm là: 10,30%, 9,58%, 14,48%). Năm 2011 phải trả người bán của công ty là 11.016.795.742 đồng giảm 2.705.342.890 đồng so với năm 2010, tương đương giảm 19,72 %, năm 2012 tăng lên 20.128.199.458 đồng, tương đương 82,70% so với năm 2011. Do công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, khách sạn và luôn tự chủ về tài chính nên đã xây dựng được lòng tin tưởng đối với các nhà cung cấp. Hơn nữa, mặc dù tình hình kinh doanh của công ty gặp khó khăn nhưng Công ty vẫn luôn cố gắng thanh toán đúng hạn cho nhà cung cấp, đảm bảo uy tín của Công ty. Mặt khác, nền kinh tế trong năm 2011 gặp nhiều khó khăn nên chính sách tín dụng của nhà cung cấp cũng thắt chặt hơn. Có thể nhận thấy trong năm 2010 trả trước cho người bán là 2.612.060.903 đồng thì trong năm 2011 tăng lên đến 7.382.706.062 đồng. Tuy nhiên, đến năm 2012, Công ty chỉ phải trả trước cho người bán 22.659.393 đồng, chứng tỏ năm 2012, nhà cung cấp đã rất tin tưởng vào Công ty nên đã nới lỏng chính sách tín dụng cho Công ty My Way.

Tiếp đến là khoản mục vay và nợ ngắn hạn. Năm 2010 là 33.857.000.000 đồng, chiếm 25,4% trong tổng nợ ngắn hạn, nhưng đến năm 2011 đã giảm xuống còn 1.370.721.489 đồng. Sang đến năm 2012, khoản mục này lại tăng lên 6.025.772.138 đồng. Có thể thấy, năm 2011 khả năng tự tài trợ bằng vốn tự có của công ty tốt hơn, trong khi đó lãi suất cho vay của ngân hàng tăng cao nên doanh nghiệp quyết định cắt giảm tỷ trọng của nguồn vốn vay ngân hàng. Ngoài ra, năm 2011 công ty đã tiến hành thanh toán các khoản nợ phải trả nhà cung cấp vì thế mà số nợ ngắn hạn giảm đáng kể. Sang năm 2012, khoản mục này có tăng lên nhưng không cao như năm 2010. Hai khoản mục chính này đã làm cho nợ ngắn hạn của công ty biến động liên tục.

+ Phải trả người lao động: Năm 2011 và 2012 phải trả người lao động lần lượt là 1.300.875.621 đồng và 633.852.246 đồng trong khi trong năm 2010 chỉ tiêu này bằng 0. Sự tăng lên này là do, trong năm 2011, 2012 công ty đã có nhiều chính sách khen thưởng và phụ cấp cho công nhân viên nhằm nâng cao tinh thần làm việc.

Tỷ trọng nợ dài hạn của công ty qua các năm có xu hướng tăng dần. Có thể nhận thấy ngoại trừ năm 2010, tỷ trọng nợ dài hạn năm 2011 và 2012 chiếm một nửa trong tổng nợ phải trả của Công ty. Không những thế về quy mô nợ dài hạn của Công ty cũng có xu hướng tăng qua các năm (năm 2011 tăng 14.358.651.618 đồng so với năm 2010, năm 2012 tăng 9.749.617.335 đồng so với 2011), trong đó chủ yếu là vay và nợ dài hạn. Điều này cho thấy Công ty ổn định về nguồn vốn vì đây là nguồn quan trọng để tài trợ cho tài sản dài hạn song công ty chưa khai thác hết lợi ích từ nguồn này. Bởi công ty chỉ vay dài hạn để đầu tư cho tài sản cố định hữu hình và thanh toán các khoản vay và nợ ngắn hạn.

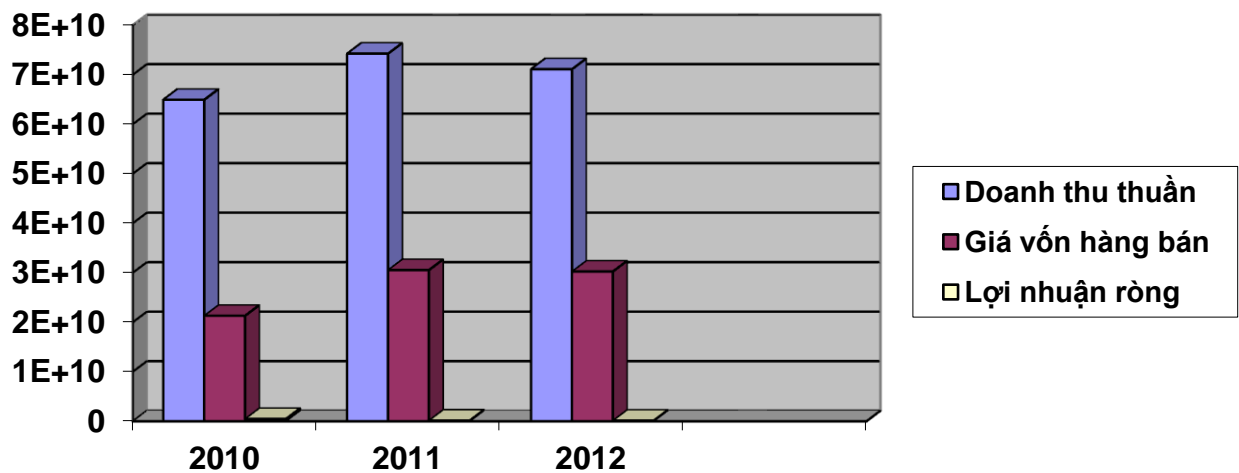
Qua tỷ trọng của nợ dài hạn và nợ ngắn hạn của công ty có thể thấy công ty đã sử dụng nợ ngắn hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn, điều này có thể tạo ra lợi nhuận cho công ty từ việc sử dụng nguồn vốn với chi phí thấp, song nó có thể mang lại cho công ty rủi ro về khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Cần phải xem xét kỹ hơn trong phần phân tích về khả năng thanh toán và khả năng hoạt động để đánh giá rủi ro và hiệu quả của cơ cấu đầu tư này.

Vốn chủ sở hữu: Tuy giá trị của vốn chủ sở hữu giảm qua các năm nhưng không đáng kể (năm 2011/2010 là giảm 31.224.838 đồng, tương đương giảm 0,04%, năm 2012/2011 là giảm 189.623.361 đồng, tương đương giảm 0,23%). Bên cạnh đó, tỷ trọng của nó trong tổng nguồn vốn lại có xu hướng biến động không ổn định, lần lượt là 62,04% năm 2010, 71,83% năm 2011 và 59,32% năm 2012 có thể thấy Công ty có nguồn vốn chủ sở hữu rất lớn vì tỷ trọng của khoản mục này qua 3 năm đều chiếm hơn 50% trong tổng nguồn vốn. Điều này chứng tỏ, công ty đảm bảo được tình hình tài chính lành mạnh, ít rủi ro, giữ vững uy tín với khách hàng. Mặc dù, khoản mục này cũng có sự biến động không ổn định nhưng không gây ảnh hưởng lớn đến sự biến động của tổng nguồn vốn

Nhìn chung hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần My Way đã có những tiến triển tốt qua các năm. Tuy tổng tài sản và nguồn vốn năm 2011 có giảm đi so với năm 2010, thế nhưng mức giảm này là do sự cắt giảm đi những mảng đầu tư kém lợi nhuận, không hiệu quả. Nhưng đến năm 2012 thực sự là một năm hoạt động hiệu quả hơn với sự tăng lên của tổng tài sản và nguồn vốn, không những thế công ty cũng đã bắt đầu đầu tư tài chính dài hạn với hi vọng sẽ mang lại hiệu quả tốt.

2.2.2. Phân tích kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán. Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Thông qua số liệu trên báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá xu hướng phát triển của Công ty qua các kỳ khác nhau.



Đồ thị 2.1: Quy mô kết quả kinh doanh

Qua báo cáo kết quả kinh doanh và đồ thị về quy mô kết quả kinh doanh của Công ty năm 2010, 2011, 2012 ta thấy :

Tình hình về doanh thu: doanh thu thuần trong ba năm của công ty biến động không ổn định. Năm 2010 doanh thu thuần của công ty là 64.937.178.440 đồng, năm 2011 tăng lên đến 74.257.026.588 đồng, năm 2012 giảm nhẹ xuống còn 71.103.171.494 đồng. Tuy nhiên, nhìn chung doanh thu của công ty cũng đã tăng lên. Đây là kết quả của việc mở rộng quy mô hoạt động (Tháng 6 năm 2010: Chính thức giới thiệu không gian mới “My Way Steakhouse” tại tầng 3, 60 Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội), chứng tỏ Công ty đã có chiến lược kinh doanh hiệu quả hơn. Chất lượng về sản phẩm cũng như dịch vụ của Công ty đã ngày càng tạo được uy tín đối với khách hàng. Bên cạnh đó, trong năm 2011 và 2012, công ty đã có phát sinh thêm các khoản giảm trừ doanh thu do thực hiện chiết khấu và giảm giá hàng bán cho các khách hàng lớn của công ty.

Tình hình về chi phí: chi phí của công ty bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Bảng 2.3: Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu	32,81	41,13	42,51

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh

Giá vốn hàng bán:

Dựa vào đồ thị 2.1 và bảng 2.3, có thể thấy, quy mô của giá vốn hàng bán và tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu có xu hướng tăng dần qua các năm. Cụ thể, năm 2010 giá vốn hàng bán của công ty là 21.303.734.170 đồng, năm 2011 tăng 9.236.655.889 đồng, tương đương 43.36% so với năm 2010. Sang năm 2012, giá vốn hàng bán giảm 311.271.937 đồng, tuy nhiên mức giảm này không đáng chỉ tương đương 1,02% so với năm 2011. Nguyên nhân là do công ty đã yêu cầu nhà cung cấp cung cấp hàng hóa đảm bảo chất lượng để đảm bảo uy tín với khách hàng dẫn đến giá vốn tăng cao. Ngoài ra việc nhận được nhiều đơn đặt hàng hơn cũng là nguyên nhân dẫn đến sự tăng mạnh này. Tuy nhiên, tỷ lệ giá vốn hàng bán lại tăng cao hơn nhiều so với tỷ lệ doanh thu cho thấy việc quản lý giá vốn hàng bán của công ty là chưa tốt.

Chi phí tài chính của Công ty bao gồm lãi tiền vay và chi phí do các hoạt động đầu tư khác. Năm 2011 chi phí tài chính là 307.546.036 đồng, giảm 78,58% so với năm 2010 là do năm 2011 chi phí lãi vay giảm đáng kể so với năm 2010. Trong năm 2010, chi phí lãi vay là 1.435.073.912, năm 2011 chi phí lãi vay là 294.076.480 đồng, giảm 80% so với năm 2010. Các khoản gốc vay ngắn, trong năm 2011 đã được công ty thanh toán tới 95,95%, điều này đã làm giảm đáng kể chi phí lãi vay của năm 2011. Sang năm 2012, chi phí tài chính của công ty tăng lên đến 1.158.483.061 đồng, tăng 850.937.025 đồng, tương đương 293,94%. Toàn bộ chi phí tài chính năm 2012 đều là chi phí lãi vay. Mặc dù, công ty đã thanh toán hầu hết các khoản nợ ngắn hạn trong năm 2011 nhưng nợ dài hạn của công ty năm 2012 lại tăng cao là nguyên nhân làm cho chi phí lãi vay của công ty năm 2012 tăng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Năm 2011 do việc mở rộng hoạt động kinh doanh nên bộ phận quản lý cũng được bổ sung là điều cần thiết, thêm vào đó là chi phí bỏ ra cho việc nghiên cứu công nghệ, cải tiến chất lượng nên chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên

rất nhiều, cụ thể là tăng 7.824.796.260 đồng, tương ứng tỷ lệ 43,61% so với năm 2010. Tuy nhiên chi phí quản lý cần được xem xét ở mức hợp lý, để tránh lãng phí và làm giảm lợi nhuận của công ty. Sang năm 2012, chi phí quản lý của doanh nghiệp là 18.051.580.830 đồng, giảm 7.714.068.038 đồng, tương đương 29,94% so với năm 2011. Có thể thấy, công ty đã cắt giảm được chi phí quản lý giúp làm tăng lợi nhuận.

Lợi nhuận sau thuế: Năm 2010 là 462.768.344 đồng và giảm dần qua năm 2011 và 2012 lần lượt là 144.674.514 đồng và 113.783.791 đồng. Mặc dù, doanh thu mà công ty đạt được trong cả ba năm đều khá cao nhưng công ty đã phải chi trả một khoản chi phí khá cao dẫn đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong ba năm lần lượt là: 627.331.895 đồng năm 2010, (16.552.729.714) đồng năm 2011 và (15.658.395.006) đồng năm 2012. Tuy nhiên, nhờ việc bán đi một phần bất động sản đầu tư và thu hồi từ việc thanh lý một số tài sản cố định khác của công ty đã mang lại hiệu quả cao. Ngoài ra cùng với việc hoạt động đầu tư vào doanh nghiệp khác của công ty cũng đạt hiệu quả cao nên lợi nhuận khác mà công ty có được trong 2 năm 2011 và 2012 lần lượt là 16.745.593.067 đồng và 15.810.667.974 đồng. Nhờ đó, lợi nhuận mà công ty đạt được cả ba năm có thể thấy là đều có lãi. Tuy nhiên, công ty cần có chính sách hợp lý để quản lý chi phí tốt hơn để giúp công ty tăng lợi nhuận trong những năm tiếp theo.

Qua phân tích ta có thể thấy nhìn chung tình hình kinh doanh của Công ty đã có những bước cải thiện đáng kể, diễn ra theo chiều hướng lạc quan. Nhưng để hoạt động kinh doanh có hiệu quả, mang lại lợi nhuận thì Công ty cần phải có những chiến lược kinh doanh, quản lý phù hợp trong phạm vi kinh doanh chủ yếu của mình và phù hợp với từng giai đoạn cụ thể.

2.2.3. Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ

Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh : trong năm 2010 là âm 11.084.676.278 đồng, sang năm 2011 và 2012 lần lượt là 18.543.956.790 đồng và 14.713.502.303 đồng. Để đánh giá mối liên hệ giữa dòng tiền và các hoạt động sản xuất kinh doanh, ta cần xem xét từng khoản mục trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể là các khoản tiền thu và các khoản tiền chi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Các khoản tiền thu từ hoạt động kinh doanh bao gồm: Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác, tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh. Tổng tiền thu từ hoạt động kinh doanh của công ty là: năm 2010: 69.830.650.282 đồng, năm 2011 là 148.337.523.278 đồng, năm 2012 là 111.184.697.038 đồng. Nhìn chung từ năm 2010 đến năm 2012, tiền thu từ hoạt động kinh doanh của công ty có xu hướng tăng. Nguyên nhân

là do hoạt động kinh doanh của công đang ngày càng phát triển cùng với sự mở rộng quy mô hoạt động đã làm cho doanh thu từ việc kinh doanh của công ty tăng lên.

Các khoản tiền chi cho hoạt động kinh doanh bao gồm: tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ, tiền chi trả cho người lao động, tiền chi trả lãi vay, tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh, tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp. Dựa vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ có thể tính được tổng khoản tiền mà công ty đã chi cho hoạt động kinh doanh. Năm 2010 công ty đã chi 80,915,326,560 đồng, năm 2011 là 129,793,566,488 đồng, năm 2012 là 96,380,194,735. Có thể thấy hàng năm công ty đã chi rất nhiều tiền vào hoạt động kinh doanh của mình. Nguyên nhân là do việc kinh doanh của công ty ngày càng phát triển dẫn đến các khoản chi trả cho hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng tăng cao. Ngoài ra, các khoản mục khác như tiền chi trả lãi vay và tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp cũng có sự biến động không ổn định

Bảng 2.4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010		Năm 2011/2012	
				Số tiền	%	Số tiền	%
I. Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động kinh doanh	(11.084.676.278)	18.543.956.790	14.713.502.303	29.628.633.068	(267,29)	(3.830.454.487)	(20,66)
II. Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động đầu tư	(14.721.461.649)	(14.826.722)	(15.589.951.035)	14.706.634.927	(99,90)	(15.575.124.313)	105047,66
III. Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động tài chính	26.040.285.833	(18.127.626.893)	627.614.695	(44.167.912.726)	(169,61)	1.875.5241.588	(103,46)
Lưu chuyển tiền tệ thuần trong kỳ	234.147.906	401.503.175	(248.834.037)	167.355.269	71,47	(650.337.212)	(161,98)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	353.895.029	588.042.935	976.076.554	234.147.906	66,16	388.233.619	66,02
Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái quy đổi tiền tệ		(13.469.556)		(13.469.556)	-	13.469.556	-
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	588.042.935	976.076.554	727.242.517	388.033.619	65,98	(248.834.037)	(24,49)

Qua đây có thể thấy được khả năng tạo tiền của doanh nghiệp từ các hoạt động kinh doanh để trang trải các khoản nợ, duy trì các hoạt động, trả cổ tức và tiến hành các hoạt động đầu tư mới mà không cần đến các nguồn tài chính bên ngoài trong năm 2011 và 2012 tốt hơn so với năm 2010.

Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư : trong ba năm lần lượt là âm 14.721.461.649 đồng năm 2010, âm 14.826.722 đồng năm 2011 và âm 15.589.951.035 đồng năm 2012. Có thể thấy, trong cả ba năm công ty đều chi rất nhiều tiền vào việc đầu tư dẫn đến lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư của cả ba năm đều âm.

Trong năm 2010, công ty đã chi 14.721.461.649 đồng, năm 2011 giảm xuống còn 14.826.722 đồng. Đến năm 2012, công ty đã chi 15.589.951.035 đồng vào hoạt động đầu tư. Qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Bảng 2.4), năm 2010 và 2011, toàn bộ khoản tiền công ty chi cho hoạt động đầu tư đã được công ty đầu tư vào việc mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác. Năm 2012, công ty đã quyết định đầu tư góp vốn vào đơn vị khác với mức đầu tư lên đến 15.500.000.000 đồng. Điều này cho thấy, công ty đang mở rộng phạm vi hoạt động sang lĩnh vực đầu tư cụ thể là đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh.

Ngoài ra, năm 2011 và 2012 công ty đã thu được 7.754.187 đồng và 3.845.330 đồng từ việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ và tài sản dài hạn khác. Năm 2010, khoản mục có giá trị bằng 0, do công ty không có hoạt động thanh lý và nhượng bán TSCĐ. Tuy nhiên, khoản tiền thu từ việc thanh lý và nhượng bán tài sản cố định của công ty là không đáng kể và không có tác động lớn đến việc lưu chuyển tiền tệ trong hoạt động đầu tư của công ty.

Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính : Năm 2010 là 26.040.285.833 đồng, năm 2011 giảm xuống còn âm 18.127.626.893 đồng, sang năm 2012 lại tăng lên đến 627.614.695 đồng. Nguyên nhân là do trong cả ba năm 2010, 2011 và 2012, công ty đã vay rất nhiều nhưng bên cạnh đó công ty cũng đã dành một khoảng tiền lớn để chi trả khoản vay của mình. Cụ thể, trong năm 2011, công ty đã dành 65.598.596.192 đồng để chi trả khoản vay mà công ty đã vay trong năm 2010 và 2011. Năm 2012, công ty cũng đã chi 13.861.609.004 đồng để trả gốc vay mà công ty đã vay trong năm 2012. Tuy làm cho lượng tiền tệ từ hoạt động tài chính của công giảm mạnh thậm chí năm 2011 còn ở mức âm nhưng đã làm giảm tổng nợ mà công ty đang nợ các tổ chức, ngân hàng và cũng tạo được sự tin tưởng từ các tổ chức đó.

Qua việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ, có thể biết được nguyên nhân dẫn đến sự biến động của khoản mục tiền và tương đương tiền. Mặt khác, có thể thấy công ty đã có chính sách phù hợp để vừa đảm bảo được khả năng thanh toán cũng như đáp ứng các nhu cầu khác mà chi phí cơ hội ở mức thấp nhất.

2.2.4. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính

2.2.4.1. Nhóm tỷ số khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty năm 2010 chưa tốt chỉ đạt 0,74 lần. Điều này cho thấy công ty chỉ có 0,74 đồng tài sản ngắn hạn để thanh toán 1 đồng nợ ngắn hạn. Trong khi năm 2011 và 2012 công ty lại có 3,38 đồng và 2,77 đồng tài sản ngắn hạn để thanh toán 1 đồng nợ ngắn hạn. Có thể nhận thấy năm 2011, khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty tăng cao một cách nhanh chóng. Nguyên nhân là do năm 2011, công ty đã trả được hơn một nửa tổng nợ ngắn hạn của công ty làm nợ ngắn hạn giảm 68.35% nhưng tài sản ngắn hạn của công ty lại tăng 44,63% so với năm 2010. Tuy nhiên đến năm 2012, khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty lại giảm xuống còn 2,77 lần, tương đương giảm 0,61 lần so với năm 2011. Tuy nhiên, công ty không nên để hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn này lớn hơn 2 vì chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp bị ứ đọng. Nhưng nhìn chung tình hình thanh khoản của Công ty là tốt.

Bảng 2.5: Khả năng thanh toán của công ty My Way

Đơn vị tính: lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
				2011/2010	2012/2011
Khả năng thanh toán ngắn hạn	0,74	3,38	2,77	2,64	(0,61)
Khả năng thanh toán nhanh	0,32	1,50	2,20	1,18	0,7
Khả năng thanh toán tức thời	0,01	0,06	0,02	0,05	(0,04)

Nguồn: Bảng cân đối kế toán

- Khả năng thanh toán nhanh: Qua bảng 2.5, có thể thấy, tài sản ngắn hạn của công ty có tính thanh khoản cao. Năm 2010, công ty có thể sử dụng 0,32 đồng tài sản ngắn hạn để thanh toán cho 1 đồng nợ ngắn hạn mà không cần bán hàng tồn kho. Điều này cho thấy,

khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2010 là chưa tốt vì để trả hết nợ ngắn hạn thì công ty cần phải bán hàng tồn kho. Năm 2011 và 2012 công ty dùng 1,5 đồng và 2,2 đồng tài sản ngắn hạn để thanh toán cho 1 đồng nợ ngắn hạn mà không cần bán hàng tồn kho. Có thể thấy khả năng thanh toán nhanh năm 2011 và 2012 tốt hơn năm 2010, cho thấy công ty đảm bảo được uy tín đối với chủ nợ và nhà cung cấp, đồng thời hệ số tín nhiệm của Công ty cũng được tăng lên. Tỷ số này lớn hơn 1 cho thấy giá trị tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản nhanh của Công ty lớn hơn giá trị nợ ngắn hạn, chứng tỏ tài sản ngắn hạn có thể sử dụng ngay của Công ty đủ để đảm bảo cho việc thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn. Do vậy, có thể thấy khả năng thanh toán nhanh của Công ty khá tốt.

- Khả năng thanh toán tức thời: Trái ngược với hai chỉ tiêu phân tích trên, khả năng thanh toán tức thời của công ty quá thấp và tăng lên không đáng kể. Năm 2010, để thanh toán 1 đồng nợ ngắn hạn công ty chỉ có 0,01 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Sang đến năm 2011, mặc dù tăng lên 0,06 đồng (tăng 0,05 đồng so với năm 2010) nhưng đến năm 2012, nó đã giảm xuống chỉ còn 0,02 đồng (giảm 0,04 đồng so với 2011). Điều này cho thấy khi các khoản nợ của công ty đến hạn thanh toán mà hàng tồn kho và các khoản phải thu chưa thể chuyển thành tiền được thì tiền và các khoản tương đương tiền trong công ty không thể thanh toán được vì khả năng thanh toán tức thời của công ty quá thấp.

Qua việc phân tích các tỷ số về khả năng thanh toán của công ty, có thể thấy rằng khả năng thanh toán của công ty năm 2010 là chưa tốt. Nhưng đến năm 2011 và 2012 mặc dù khả năng thanh toán của công ty đã tăng mạnh so với năm 2010 nhưng chưa phải tốt nhất cho công ty. Do đó, công ty cần phải có chính sách nâng cao khả năng thu hồi các khoản phải thu, đẩy nhanh tiêu thụ hàng hóa tránh tình trạng ứ đọng vốn, đồng thời giảm tỷ trọng hàng tồn kho ở mức hợp lý để thúc đẩy quá trình thanh toán đúng hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong hoạt động sản xuất - kinh doanh cũng như cải thiện tình trạng các hệ số về khả năng thanh toán, đặc biệt là hệ số thanh toán tức thời đang ở mức cảnh báo.

2.2.4.2. Nhóm các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Qua bảng cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư (Bảng 2.6) có thể thấy được tình hình đầu tư tài chính và tài sản cố định của công ty là khá khả quan. Đầu tiên phải nói đến việc đầu tư tài chính dài hạn của công ty. Vì công ty hoạt động trong lĩnh vực quản lý và kinh doanh khách sạn, nhà hàng là chủ yếu nhưng bên cạnh đó công ty cũng có các hoạt động đầu tư khác nên các tỷ suất về đầu tư tài chính ở mức cao như vậy là một điều có thể thấy

được. Tuy nhiên, tỷ suất đầu tư tài sản cố định của công ty lại mức thấp, và còn bị sụt giảm trong năm 2012. Nguyên nhân là do tài sản cố định của công ty chủ yếu là đi thuê nên công ty không phải đầu tư nhiều vào tài sản cố định. Bên cạnh đó, mặc dù nguồn vốn của công ty đầu tư vào tài sản dài hạn cao hơn tài sản ngắn hạn nhưng lại chỉ đầu tư chủ yếu vào bất động sản đầu tư. Chính vì vậy, tuy tỷ suất đầu tư tài sản cố định của công ty thấp nhưng tỷ suất đầu tư tài chính dài hạn của công ty lại khá cao. Vậy nên, về lâu dài công ty cũng cần phải có các biện pháp nâng cao tỷ suất này lên, bằng cách mở rộng đầu tư mua mới cải tiến tài sản cố định trong công ty, tránh tình trạng tài sản cố định lỗi thời, lạc hậu, năng suất kém hiệu quả.

Bảng 2.6: Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2010	2011	2012
Tổng tài sản	Đồng	133.272.709.615	115.054.588.631	138.994.740.255
Tài sản cố định	Đồng	9.031.974.251	10.201.461.528	8.962.136.239
Đầu tư tài chính ngắn hạn	Đồng	0	0	0
Đầu tư tài chính dài hạn	Đồng	77.015.503.782	41.834.689.238	16.358.650.785
Tỷ suất đầu tư tổng quát	%	64,55	45,22	18,21
Tỷ suất đầu tư tài chính ngắn hạn	%	0	0	0
Tỷ suất đầu tư tài chính dài hạn	%	57,78	36,36	11,77
Tỷ suất đầu tư tài sản cố định	%	6,77	8,86	6,44

Nguồn: Bảng cân đối kế toán

Mặc dù, tỷ suất đầu tư tài chính dài hạn ở mức khá cao nhưng lại có xu hướng giảm dần qua các năm. Đi sâu vào xem xét tình hình đầu tư tài chính dài hạn của công ty ta thấy, đầu tư tài chính dài hạn được đầu tư một phần vốn chủ sở hữu (nguồn nợ phải trả vẫn chưa tài trợ đủ cho hoạt động đầu tư tài chính dài hạn). Điều này tuy mang lại nhiều lợi ích cho công ty vì không phải lo lắng thêm về các khoản nợ do công ty đầu tư bằng chính nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, mặt trái của nó là dễ mang lại rủi ro cho công ty

vì nếu đầu tư kém hiệu quả công ty sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chính công ty. Mặc dù vậy, là một công ty hoạt động trong lĩnh vực quản lý và kinh doanh nhà hàng, khách sạn nhưng công ty cũng đã khẳng định được bản thân trong việc tận dụng được tài sản, nguồn vốn nhân rồi để đầu tư và mang lại các cơ hội kinh doanh trên thị trường để nhằm mục đích thu lợi nhuận tối đa trong kinh doanh.

2.2.4.3. Nhóm tỷ số về hoạt động

Bảng 2.7: Tỷ số hoạt động của công ty My Way

Đơn vị tính: lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch (%)	
				2011/2010	2012/2011
Hiệu suất sử dụng TSNH	1,85	1,46	0,87	(21,08)	(40,41)
Hiệu suất sử dụng TSDH	0,66	1,16	1,24	75,75	6,45
Hiệu suất sử dụng TS	0,49	0,65	0,51	32,65	(21,54)
Vòng quay hàng tồn kho	1,06	1,08	1,82	1,89	68,52
Thời gian quay vòng kho (1)	339,62	333,33	197,80	1,85	40,65
Vòng quay các khoản phải thu	10,24	4,24	1,22	(58,59)	(71,23)
Kỳ thu tiền bình quân (2)	35,16	84,91	295,08	141,49	2475,21
Hệ số trả nợ	4,58	7,02	3,82	53,51	(45,61)
Thời gian trả nợ (3)	78,56	51,28	94,28	(34,73)	83,86
Thời gian luân chuyển tiền	296,22	366,96	398,6	23,88	8,62

Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh

Hiệu suất sử dụng TSNH: Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản lưu động có hiệu quả. Từ bảng số tỷ số hoạt động (Bảng 2.7) ta thấy chỉ tiêu này có xu hướng giảm dần qua các năm. Cụ thể năm 2010 một đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,85 đồng doanh thu thuần. Năm 2011 và năm 2012 một đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,46 đồng và 0,87 đồng doanh

thu thuần. Nguyên nhân là do công ty đầu tư ngày càng nhiều vào tài sản ngắn hạn (tốc độ tăng năm 2011/2010 là 44,63%, năm 2012/2011 là 60,52%). Trong khi đó, doanh thu thuần lại có những biến động không ổn định qua các năm, cụ thể: năm 2011/2010 là 16,72% và năm 2012/ 2011 là 4,55%.

Hiệu suất sử dụng TSDH: Từ bảng số ty số hoạt động (Bảng 2.7) ta thấy chỉ tiêu này có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2010 một đồng tài sản dài hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được 0,66 đồng doanh thu thuần. Sang năm 2011 và 2012 một đồng tài sản dài hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,16 đồng và 1,24 doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả. Hơn thế nữa, tốc độ tăng của chỉ tiêu này từ năm 2010 đến năm 2011 là khá nhanh, năm 2011 tăng 75,75%, năm 2012 chỉ tăng 6,45%. Có thể thấy rằng, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn của công ty ngày càng tốt hơn.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản : Chỉ tiêu này còn được gọi là vòng quay trung bình tổng tài sản, là chỉ tiêu xác định hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty. Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ công ty sử dụng tài sản trong quá trình sản xuất đạt hiệu quả cao và ngược lại. Từ tính toán ở bảng trên ta thấy qua ba năm chỉ tiêu biến động không ổn định. Năm 2011 tăng 32,65% so với năm 2010, năm 2012 giảm 21,54% so với năm 2011. Nguyên nhân của sự biến động không ổn định này là do sự biến động không ổn định của cả tổng tài sản và doanh thu. Nếu như từ năm 2010 đến năm 2012, tốc độ thay đổi của tổng tài sản lần lượt là (13,67)% và 20,81% thì tốc độ thay đổi của doanh thu là 14,35% và (4,25)%. Tuy nhiên, nhìn chung thì hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty đã có sự tăng lên. Một đồng tổng tài sản bình quân mang lại 0,5 đồng doanh thu. Hơn thế nữa, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn lại có xu hướng ngày càng giảm còn hiệu suất sử dụng tài sản ngày càng tăng. Điều này cũng cho thấy được tài sản trong công ty được đầu tư bằng tài sản ngắn hạn đang dần được chuyển sang tài sản dài hạn. Để hệ số này cao hơn nữa công ty cần có những chính sách hợp lý trong việc sử dụng tài sản để mang lại nhiều lợi nhuận hơn nữa thì công ty cần phải có các biện pháp làm tăng doanh thu.

Vòng quay hàng tồn kho: Qua bảng trên ta thấy tốc độ luân chuyển hàng tồn kho ngày càng tăng: năm 2010 kho của doanh nghiệp chỉ quay được 1,06 vòng, năm 2011 tăng lên là 1,08 lần (tăng 1,89% so với năm 2010) và năm 2012 là 1,82 lần (tăng 68,52% so với năm 2011) song giá trị của nó vẫn rất thấp. Mặc dù, công ty hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn nhưng hàng tồn kho của công ty lại chiếm tỷ trọng quá lớn. Trong các năm qua, công ty vẫn duy trì giá trị hàng tồn kho lớn và có xu hướng tăng. Do nền kinh tế

suy thoái và biến động mạnh trong các năm 2011, 2012 đã làm cho tình hình kinh doanh của công ty giảm, nhiều hợp đồng bị hủy, ngoài ra chi phí quản lý lưu kho tăng lên đã làm giảm một phần lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên vì tăng lượng hàng tồn kho mà công ty có thể chủ động trước những đơn hàng bổ sung hay việc ký kết thêm một hợp đồng mới, sẽ không làm mất đi đến tự tin nhiệm của công ty với khách hàng.

Thời gian quay vòng kho: Do vòng quay hàng tồn kho của công ty khá nhỏ dẫn đến thời gian quay vòng kho là khá cao. Năm 2010 và 2011 công ty phải mất 339,62 ngày và 333,33 ngày để xuất hết các loại hàng hóa mà công ty đã nhập từ đầu kỳ. Tuy nhiên, sang năm 2012, công ty chỉ mất 197,80 ngày để quay vòng hàng tồn kho. Mặc dù, năm 2012, công ty đã có nhiều cố gắng trong việc quản lý hàng tồn kho và đạt hiệu quả hơn năm 2010 và 2011. Tuy nhiên thời gian quay vòng kho của công ty vẫn ở mức khá cao. Vậy nên, trong tương lai công ty cần có những chính sách hợp lý trong việc quản lý hàng tồn kho để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

Kỳ thu tiền bình quân: Năm 2010, công ty chỉ mất 35,16 ngày để thu hồi hết các khoản phải thu, đến năm 2011, thời gian để công ty thu hồi hết các khoản phải thu là 84,91 ngày. Tuy nhiên, đến năm 2012, công ty phải mất đến 295,08 ngày mới thu hồi hết các khoản phải thu. Nguyên nhân làm cho kỳ thu tiền bình quân ngày càng tăng cao là do các khoản phải thu của công ty trong ba năm tăng lên rất nhanh từ 6.338.693.690 đồng năm 2010, đến 2012 tăng lên đến 58.152.349.217 đồng. Nguyên nhân là do trong năm 2011 và 2012, công ty đã tăng khoản tiền ứng trước cho người bán từ 2.612.060.903 đồng năm 2010 đã tăng lên 7.382.706.062 đồng năm 2011 và 22.659.393.143 đồng năm 2012. Trong khi đó, doanh thu thuần của công ty trong ba năm mặc dù có xu hướng tăng nhưng tăng không đáng kể.

Kỳ trả tiền bình quân: Nhìn vào Bảng 2.7 có thể thấy hệ số trả nợ của doanh nghiệp có xu hướng biến động không ổn định dẫn đến thời gian trả nợ của công ty qua các năm cũng có nhiều sự thay đổi. Nếu như trong năm 2010, thời gian công ty chiếm dụng được vốn của doanh nghiệp khác là 78,56 ngày thì đến năm 2011 chỉ còn là 51,28 ngày. Điều này cho thấy, năm 2011, khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty cho các doanh nghiệp khác nhanh hơn năm 2010 cũng đồng nghĩa thời gian công ty chiếm dụng được vốn thấp hơn năm 2011. Tuy nhiên đến năm 2012, thời gian trả nợ của công ty lại tăng lên 94,28 ngày. Nguyên nhân là do khoản mục phải trả người bán của công ty năm 2012 tăng lên khá cao so với năm 2011, cụ thể là: năm 2011 phải trả người bán là 11.016.795.742 đồng, sang năm 2012 là 20.128.199.458 đồng (tăng 82,70% so với năm 2011). Ngoài ra,

năm 2011, nhờ việc thanh toán gần hết khoản nợ ngắn hạn nên các khoản nợ phải trả của công ty thấp hơn nhiều so với năm 2010 và 2012.

Thời gian luân chuyển tiền: Có thể thấy thời gian luân chuyển tiền của công ty cả ba năm 2010, 2011 và 2012 đều rất cao và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2010, công ty cần 296,22 ngày để luân chuyển tiền, đến năm 2011 và 2012, công ty phải cần đến 366,96 ngày và 398,6 ngày để luân chuyển dòng tiền. Điều này cho thấy, công ty cần có những chính sách hợp lý để thắt chặt việc quản lý mua hàng tránh để ứ đọng hàng tồn kho.

2.2.4.4. Nhóm tỷ sinh lời

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu: Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 0,71 đồng lợi nhuận ròng, đến năm 2011, 100 đồng doanh thu chỉ tạo ra được 0,19 đồng lợi nhuận ròng (giảm 0,52% so với năm 2010). Sang năm 2012, từ 100 đồng doanh thu tạo ra 0,16 đồng lợi nhuận ròng, giảm 0,03% so với năm 2011. Có thể thấy rằng tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của ba năm đều ở mức thấp do hiệu quả đầu tư chưa cao. Do tình hình kinh tế gặp khó khăn nên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty không cao, trong khi các khoản chi phí phát sinh lại nhiều nên lượng hàng tồn kho nhiều, làm ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế của công ty. Qua việc phân tích tỷ số này ta thấy khả năng quản lý tài sản của công ty chưa được tốt. Do vậy công ty cần tăng hơn nữa khả năng sinh lời của tài sản để mang về nhiều lợi nhuận.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản: Cũng như tỷ suất sinh lời trên doanh thu, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản năm 2011, 2012 cũng có xu hướng giảm mạnh so với năm 2010. Nếu như trong năm 2010, 100 đồng tài sản có thể tạo ra 0,35 đồng lợi nhuận ròng thì đến năm 2011 và 2012 chỉ có thể tạo ra 0,13 đồng và 0,08 đồng lợi nhuận ròng. Điều này cũng được giải thích một cách tương tự. Từ năm 2010 đến 2012, mặc dù quy mô tổng tài sản của công ty không ngừng biến động nhưng lợi nhuận tạo ra lại có xu hướng giảm mạnh, làm cho tỷ số này có xu hướng giảm xuống. Đã vậy, giá trị của nó lại quá thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chưa cao, công ty cần có các biện pháp nâng cao hơn nữa tỷ suất này. Chỉ số này càng thấp thì triển vọng về sự tăng trưởng nhiều mặt của Công ty vẫn chưa được khẳng định. Trong những năm tới để tăng hiệu quả sử dụng tài sản, Công ty cần có những biện pháp giảm chi phí, lập kế hoạch sử dụng tài sản một cách hiệu quả hơn nữa.

Bảng 2.8. Khả năng sinh lời của Công ty cổ phần My Way.

DVT: %

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
					2011/2010	2012/2011
Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100}{\text{Doanh thu thuần}}$	0,71	0,19	0,16	(0,52)	(0,03)
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100}{\text{Tổng tài sản}}$	0,35	0,13	0,08	(0,23)	(0,04)
Tỷ suất sinh lời trên VCSH (ROE)	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100}{\text{VCSH}}$	0,56	0,17	0,14	(0,39)	(0,03)

Nguồn: Bảng cân đối kế toán vào Báo cáo kết quả kinh doanh

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu: Bên cạnh việc đánh giá khả năng sinh lời bằng tỷ suất sinh lời trên doanh thu và trên tổng tài sản (ROA), còn sử dụng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE). Năm 2010, 100 đồng vốn chủ bỏ ra sẽ thu về được 0,56 đồng lợi nhuận sau thuế, giá trị này là khá nhỏ đối với một công ty cổ phần. Sang đến năm 2011, lợi nhuận của công ty bị giảm sút nghiêm trọng. Nguyên nhân là do trong năm 2011, doanh thu thuần mặc dù có tăng với tốc độ là 14,35% nhưng tốc độ tăng của giá vốn hàng bán lại lớn hơn rất nhiều, từ 21.303.734.170 đồng lên 30.540.390.059 đồng (tăng 43,36%), điều này dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm 68,74%. Sang năm 2012, lợi nhuận sau thuế của công ty lại tiếp tục giảm 21,35 % so với năm 2011 trong khi vốn chủ sở hữu của công ty chỉ giảm 0,23% dẫn đến ROE của công ty tiếp tục giảm (giảm 0,03% so với năm 2011). Qua việc phân tích trong cả ba năm thì ROE của công ty có xu hướng giảm. Điều này phản ánh sự không hợp lý trong công tác quản trị tài chính của công ty. Khi ROE quá thấp thì công ty cần phải có các biện pháp tăng doanh thu, giảm chi phí để tăng lợi nhuận. Đồng thời phải xem xét hiệu quả của việc huy động thêm nguồn vốn chủ sở hữu để quyết định xem có nên tiếp tục đầu tư hay không. Cho thấy Công ty chưa tận dụng tốt nguồn vốn này vào mục đích đầu tư để tạo ra một khoản lợi nhuận đáng kể trong năm 2011 và 2012.

Như vậy, qua việc phân tích một số chỉ tiêu tài chính cho thấy kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chưa tốt. Các chỉ tiêu sinh lời đều và khả năng thanh toán của Công ty cũng chưa đạt hiệu quả. Tình hình tài chính Công ty chưa ổn định qua các năm, vì vậy công ty cũng nên chú ý tới việc quản lý chi phí, quản lý tài sản một cách hợp

lý hơn và có chính sách sử dụng vốn chủ sở hữu hiệu quả để nâng cao hiệu quả kinh doanh Công ty.

2.2.5. Phân tích điểm hòa vốn

Dựa trên báo cáo tổng hợp chi phí theo khoản mục trong cả ba năm 2010, 2011, 2012. Từ đó xác định được biến phí, định phí và doanh thu hòa vốn của công ty. Do công ty hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn nên ta chỉ cần đánh giá đến doanh thu hòa vốn mà không cần quan tâm đến sản lượng hòa vốn.

Bảng 2.9. Doanh thu hòa vốn

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Định phí	30.324.492.480	61.066.804.745	48.042.726.960
Biến phí	11.399.075.750	19.042.260.170	21.977.673.994
Doanh thu hòa vốn	41.723.568.230	80.109.064.915	70.020.400.954
Doanh thu từ hoạt động kinh doanh	64.937.178.440	75.794.608.694	72.346.088.013

Nguồn: Phòng tài chính kế toán

Dựa vào bảng 2.9, có thể thấy, định phí của công ty trong cả ba năm đều cao hơn rất nhiều so với biến phí. Nguyên nhân chính là do công ty hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn nên chi phí mà công ty bỏ ra chủ yếu là chi phí cố định. Tuy nhiên, định phí cao như vậy sẽ là một đòn bẩy để công ty nỗ lực vượt qua doanh thu hòa vốn và đạt được lợi nhuận mong muốn. Bên cạnh đó, mặc dù biến phí của công ty không cao nhưng lại có xu hướng tăng dần qua các năm. Điều này chứng tỏ công ty hoạt động ngày càng hiệu quả. Mặc dù vậy, công ty cũng cần có những chính sách quản lý chi phí cố định chặt chẽ hơn.

Năm 2010, để bù đắp các khoản chi phí mà công ty bỏ ra, công ty cần đạt doanh thu hòa vốn là 41.723.568.230 đồng. Trong khi đó, năm 2011 và 2012 để bù đắp các khoản chi phí mà công ty bỏ ra, công ty cần đạt doanh thu hòa vốn lên đến 80.109.064.915 đồng và 70.020.400.954 đồng. Có thể thấy doanh thu hòa vốn của công ty trong ba năm có sự biến động không ổn định và ở mức khá cao. Nguyên nhân làm cho chi phí cố định của ty cao như vậy là do tại Hà Nội công ty có 7 nhà hàng chuyên kinh doanh, phục vụ đồ ăn nhưng công ty đều phải đi thuê địa điểm. Do vậy chi phí thuê nhà mà công ty phải bỏ ra

khá lớn. Nếu nhìn vào bảng Tổng chi phí theo khoản mục, có thể thấy chi phí thuê nhà mà công ty phải trả chiếm gần một nửa trong tổng chi phí cố định hàng năm công ty phải bỏ ra. Cụ thể, năm 2010, công ty phải chi 19.381.832.857 đồng cho việc thuê nhà, năm 2011 là 28.968.757.190 đồng, sang năm 2012 là 28.536.031.795 đồng.

Tuy nhiên, nguyên nhân chính làm cho doanh thu hòa vốn của công ty có sự biến động không ổn định là do chi phí khấu hao TSCĐ. Nếu như trong năm 2010, chi phí khấu hao TSCĐ mà công ty phải bỏ ra chỉ là 3.488.671.273 đồng thì đến năm 2011, khoản mục này đã tăng vọt lên đến 14.187.699.137 đồng và sang đến năm 2012 lại giảm xuống còn 4.529.904.472 đồng (Phụ lục). Ngoài ra, do việc mở rộng phạm vi hoạt động vào nửa cuối năm 2010 và nâng cao chất lượng phục vụ mà công ty đã bỏ ra rất nhiều chi phí để đào tạo lại nguồn nhân lực. Công ty luôn chú ý đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, kỹ năng chuyên môn. Đối với người lao động tại các phòng chuyên môn nghiệp vụ công ty luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia vào các lớp tập huấn nghiệp vụ chuyên ngành về chế độ chính sách nhà nước. Những cán bộ công nhân viên được cử đi học được công ty thanh toán chi phí học tập và hưởng lương theo quy định. Chính điều này đã làm cho chi phí tiền lương cứng mà công ty phải bỏ ra trong năm 2011 và 2012 tăng khá cao. Cụ thể, năm 2010, chi phí tiền lương cứng mà công ty phải trả là 6.159.495.912 đồng thì đến năm 2011 và 2012 công ty phải trả 17.223.424.166 đồng và 14.331.718.904 đồng.

Việc chi phí cố định và chi phí biến đổi ở mức cao như vậy là một khó khăn lớn đối với công ty. Nếu so sánh doanh thu hòa vốn với doanh thu mà công ty đạt được qua các năm sẽ thấy được năm 2010 và năm 2012 đạt doanh thu cao hơn doanh thu hòa vốn nhưng cao hơn không đáng kể. Hơn thế nữa đến năm 2011 mức doanh thu công ty đạt được nhỏ hơn 4.314.456.221 đồng so với mức doanh thu hòa vốn. Điều này chứng tỏ doanh thu từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 không mang lại hiệu quả. Mặc dù vậy, nếu nhìn trong Báo cáo kết quả kinh doanh của nghiệp thì lợi nhuận sau thuế của công ty cả ba năm đều lớn hơn 0. Nguyên nhân là do năm 2011 và 2012 việc đầu tư vào hoạt động khác của công ty mang lại hiệu quả cao. Cụ thể là năm 2012, công ty đã đầu tư 1.000.000.000 đồng vào công ty liên doanh khác. Do công ty liên doanh hoạt động tốt và đạt hiệu quả cao đã mang lại cho công ty My Way nguồn thu nhập khác. Ngoài ra, trong năm 2011 và 2012 do công ty đã bán đi một số bất động sản đầu tư cũng đã làm tăng thu nhập khác của công ty. Tuy nhiên do phải bù đắp các khoản chi phí mà công ty phải bỏ ra vậy nên, lợi nhuận sau thuế của công ty cả ba năm đều ở mức thấp.

2.3. Nhận xét về tình hình phân tích tài chính tại công ty cổ phần My Way

Qua việc phân tích thực trạng tình hình tài chính của công ty ba năm 2010, 2011 và 2012 có thể thấy, công ty đã đạt được những kết quả đáng mong đợi. Song bên cạnh đó vẫn còn có nhiều hạn chế mà công ty cần khắc phục trong thời gian tới.

2.3.1. Những kết quả đạt được

Tính đến năm 2012, nhìn chung tốc độ tăng của khoản mục nợ phải trả tăng lên khá cao. Mặc dù vậy, các khoản vay và nợ ngắn hạn của công ty lại có xu hướng giảm và giảm xuống khá nhanh. Điều này chứng tỏ, khả năng tự tài trợ bằng vốn tự có của công ty đang ngày càng tốt hơn.

Ngoài ra, nhờ việc mở rộng quy mô hoạt động có hiệu quả đã góp phần làm tăng doanh thu của công ty qua các năm. Điều này được thể hiện qua doanh thu mà công ty đạt được từ hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển hơn.

Cùng với sự tăng lên của doanh thu từ hoạt động kinh doanh. Trong năm 2011 và 2012, nhờ đầu tư vào các doanh nghiệp liên doanh và thanh lý một số bất động sản đầu tư đã mang lại hiệu quả cao cho công ty. Nhờ đó, thu nhập từ hoạt động đầu tư trong năm 2011 và 2012 đã tăng lên khá cao. Không những thế, thu nhập từ hoạt động đầu tư cũng đã bù đắp được các khoản chi phí tăng thêm mà công ty phải bỏ ra trong năm 2011 và 2012.

2.3.2. Hạn chế

Cùng với những kết quả đạt được trong năm 2012, công ty My Way cũng tồn tại một số hạn chế sau:

Trong năm 2012, do việc công ty lỏng chính sách tín dụng mua hàng đã làm cho khoản mục phải thu ngắn hạn tăng lên khá cao. Mặc dù, công ty thanh toán trước cho người bán các khoản tiền hàng khá lớn và đảm bảo được uy tín của My Way. Tuy nhiên, việc thanh toán trước cho người bán cũng có nghĩa công ty đã bị chiếm dụng vốn. Vậy nên, trong tương lai, công ty cần thắt chặt tín dụng mua hàng để tránh bị chiếm dụng vốn và phát sinh các khoản nợ khó đòi.

Mặt khác, công ty cũng cần có sự quản lý chặt chẽ hơn về chi phí, đặc biệt là chi phí cố định. Mặc dù công ty hoạt động trong lĩnh vực quản lý nhà hàng, khách sạn tuy nhiên tài sản cố định của công ty lại chiếm tỷ trọng khá thấp do công ty phải đi thuê các địa điểm để hoạt động. Chính vì vậy mà công ty phải bỏ ra rất nhiều các khoản chi phí trả trước dài hạn. Vậy nên, trong dài hạn công ty cần đầu tư thêm TSCĐ: như bất động sản và một số tài sản cố định khác. Như vậy sẽ giúp công ty giảm thiểu được chi phí thuê nhà hàng năm. Hơn thế nữa, nếu đầu tư thêm vào tài sản cố định cũng sẽ thể hiện được khả năng tài chính vững vàng của công ty.

Ngoài ra, công ty cũng cần có chính sách phù hợp trong việc quản lý giá vốn hàng bán. Có thể nhận thấy, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng doanh thu. Vậy nên trong thời gian tới, công ty cần cân nhắc kỹ lưỡng trong việc tìm kiếm nhà cung cấp để có thể giảm thiểu được giá vốn hàng bán. Tuy nhiên, công ty cũng cần đảm bảo đến chất lượng hàng hóa để tránh làm giảm uy tín với khách hàng.

Cũng chính vì việc quản lý chi phí và giá vốn hàng bán của công ty chưa chặt chẽ nên đã làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty trong hai năm 2011 và 2012 đều bị âm một khoản tiền lớn. Vậy nên, trong tương lai việc quản lý các khoản chi phí và giá vốn hàng bán cần được công ty lưu ý và đưa ra những giải pháp hợp lý.

Mặc dù trong năm 2012, công ty đã nỗ lực trong việc cắt giảm hàng tồn kho. Tuy nhiên, lượng hàng tồn kho của công ty vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản vậy nên trong thời gian tới công ty nên chú trọng hơn nữa việc cắt giảm hàng tồn kho và công ty cũng nên tăng khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền. Việc dự trữ một lượng hàng tồn kho lớn sẽ làm ảnh hưởng đến việc trả nợ của công ty. Vậy nên thay vì dự trữ một lượng hàng tồn kho lớn thay vào đó công ty nên tăng việc dự trữ tiền. Như vậy sẽ giúp khả năng thanh toán tức thời của công ty tăng lên.

Mặc dù, năm 2012, khả năng thanh toán của công ty cũng tốt hơn so với năm 2010 và 2011. Tuy nhiên, khả năng thanh toán tức thời của công ty còn khá thấp trái ngược với khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán ngắn hạn đang ở mức cao. Vậy nên, trong thời gian tới công ty cũng cần có những chính sách để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong hoạt động sản xuất - kinh doanh, đẩy nhanh tình hình tiêu thụ hàng hóa, tránh tình trạng ứ đọng vốn. Mặt khác công ty cũng cần có những chính sách phù hợp để nâng cao lượng tiền và các khoản tương đương tiền để làm tăng khả năng thanh toán tức thời của công ty.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MY WAY HOSPITALITY

3.1. Nhận xét về môi trường kinh doanh

3.1.1. Thuận lợi

Công ty đã xây dựng được mô hình quản lý khoa học, hợp lý, có hiệu quả, phù hợp với đặc điểm của công ty thương mại. Chính điều đó đã giúp cho Ban giám đốc có đầy đủ các thông tin cần thiết để kịp thời đưa ra các quyết định, chủ động trong quan hệ với khách hàng, ngày càng có uy tín trên thị trường để đảm bảo chỗ đứng vững mạnh trong cạnh tranh.

Công tác tổ chức nhân sự bố trí một cách khoa học, phân rõ trách nhiệm của từng phòng chức năng để giúp Giám đốc điều hành có hiệu quả, phù hợp với điều kiện hiện tại của Công ty và thích ứng với cơ chế thị trường. Ban Giám đốc năng động, có trình độ và trách nhiệm cao trong điều hành và quản lý nhân sự.

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung, các nghiệp vụ kinh tế tài chính đều được xử lý tập trung tại phòng kế toán của công ty. Phòng kế toán của công ty được tổ chức tương đối chặt chẽ hoạt động có nề nếp, các cán bộ nhân viên trong phòng kế toán thường xuyên được đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, nắm vững chế độ và vận dụng một cách linh hoạt. Giữa các nhân viên trong phòng có tinh thần tương trợ lẫn nhau trong công việc. Bộ máy kế toán khoa học, không chồng chéo nên việc thu thập và xử lý dữ liệu kịp thời, chính xác và đầy đủ.

Công ty luôn đảm bảo đủ công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên, không có hiện tượng chờ nghỉ việc. Công ty đảm bảo tốt trả lương đúng hạn, không có trường hợp nợ lương, đồng thời cũng thực hiện tốt các chính sách cho người lao động như: trang bị an toàn lao động, bảo hộ lao động, chế độ bảo hiểm lao động, bảo hiểm xã hội, tổ chức khám định kỳ cho cán bộ công nhân viên.

Cán bộ nhân viên và người lao động cơ bản xác định tốt nhiệm vụ, yên tâm công tác và gắn bó với Công ty. Đội ngũ cán bộ chỉ huy, cán bộ quản lý và lực lượng công nhân từng bước trưởng thành và tích lũy kinh nghiệm.

3.1.2. Khó khăn

Tuy tình hình tài chính của công ty đang ngày một cải thiện nhưng trong thời kỳ hội nhập thì quy mô vốn kinh doanh vẫn còn hạn chế. Chưa tối ưu hoá được các chi phí hoạt

động kinh doanh và chi phí tài chính. Đồng thời dự trữ tiền mặt ít ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của công ty.

Nguồn nhân lực kỹ thuật cao đáp ứng được yêu cầu công việc cho Công ty không nhiều và có chi phí lớn, gây ảnh hưởng đến việc mở rộng kinh doanh.

Bộ máy quản lý tuy đã được sắp xếp lại nhưng chưa được kiện toàn, chưa phát huy được đầy đủ vai trò tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong việc tìm hiểu việc làm, định hướng mục tiêu và phát triển sản xuất kinh doanh.

Các khóa học đào tạo nhân sự chưa được chú trọng và quan tâm đúng mức. Chính sách đãi ngộ trong thời gian đào tạo chưa được ưu tiên thỏa đáng. Công tác kế toán trong Công ty cũng tồn tại những điểm bất cập như việc áp dụng các phần mềm về quản lý kế toán chưa được áp dụng rộng rãi trong Công ty.

3.2. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần My Way.

Để tồn tại và phát triển, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, công ty không những phải giải quyết những vấn đề tồn tại trước mắt mà còn phải đặt ra được những định hướng và mục tiêu phát triển mới cho công ty trong tương lai, từng bước thực hiện để có vị thế lớn mạnh, chắc chắn trên thị trường. Những nhiệm vụ chính mà Công ty đặt ra trong thời gian tới:

Hoàn thiện khâu tổ chức nguồn nhân lực: Vì yếu tố con người là quan trọng nhất nên đây là mục tiêu hàng đầu công ty đề ra. Công ty sẽ tiến hành thực hiện công tác quy hoạch lại cán bộ và lực lượng sản xuất, đề ra kế hoạch cụ thể trong tuyển dụng và đào tạo nâng cao trình độ nhằm phục vụ lâu dài cho công ty. Xây dựng chế độ đãi ngộ đối với người lao động hợp lý nhằm khuyến khích tinh thần lao động của họ như: người lao động được hưởng tiền lương, tiền thưởng và các khoản lợi ích khác căn cứ trên khả năng hoàn thành công việc được giao, căn cứ vào mức độ hoàn thành công việc cụ thể.

Công ty định hướng phát triển nhân sự dài hạn thông qua kế hoạch đào tạo dài hạn với những chính sách cụ thể để trang bị cho nhân viên những kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng làm việc chuyên nghiệp như: chương trình đào tạo “Xây dựng đội ngũ”, chương trình kỹ năng quản lý, chương trình đào tạo “Kỹ năng giao tiếp với khách hàng, kỹ năng trình bày, kỹ năng thương lượng và giải quyết vấn đề”...

Để đáp thích nghi với môi trường hội nhập WTO, nâng cao năng lực cạnh tranh Công ty chú trọng trang bị kỹ năng ngoại ngữ nhằm mục đích tiếp cận lực lượng khách hàng dồi dào có quốc tịch nước ngoài. Công ty có kế hoạch là đến năm 2012 sẽ triển khai thực hành giao tiếp tốt tiếng anh trong văn phòng.

Giữ vững uy tín và xây dựng mối quan hệ với khách hàng :

Tạo dựng uy tín, mở rộng mối liên hệ, liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp lớn có uy tín để tạo ra thế mạnh trong thương trường, tăng năng lực cạnh tranh. Xây dựng mối quan hệ lâu dài các khách hàng tiềm năng, duy trì quan hệ kinh doanh tốt với các nhà cung cấp và Ngân hàng để tạo sự ổn định và phát triển lâu dài cho đầu vào và đầu ra của sản phẩm, dịch vụ.

Tiếp nhận các nguồn thông tin về giá cả, công nghệ, hệ thống cung cấp nguyên vật liệu phục vụ cho việc kinh doanh của công ty nhằm giảm chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao lợi nhuận cho công ty và mức cổ tức cho các cổ đông...

Nâng cao khả năng tiếp thị khách hàng, phục vụ khách hàng chu đáo cùng với việc nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ là hình ảnh trực tiếp quảng bá tốt nhất cho tên tuổi của công ty.

Tăng cường tổ chức quản lý sản xuất - kinh doanh

Chấn chỉnh tất cả các khâu quản lý về nhân lực, về nguyên vật liệu và giá thành sản phẩm nhằm nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm thiểu chi phí bất hợp lý để có hiệu quả kinh doanh ngày càng tốt hơn.

Xây dựng bổ sung các quy chế, quy định trong quản lý kinh tế phù hợp, trọng thưởng người có công đóng góp sáng kiến, năng suất hiệu quả và phạt với những người có sai phạm, thiếu gắn bó thiếu trách nhiệm nhằm củng cố hoạt động kinh doanh ngày càng đi vào nề nếp

Làm tốt công tác phổ biến cho người lao động thấy được lợi ích của mỗi cá nhân phải gắn liền với lợi ích tập thể, gắn bó với công ty tìm ra giải pháp tốt nhất đóng góp cho công ty ngày càng lớn mạnh

Tập trung tối đa mọi nguồn lực

Tập trung tối đa mọi nguồn nhân lực, vật lực, thực hành tiết kiệm chống lãng phí, quan liêu, làm tốt công tác dân chủ để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và doanh thu để mang lại việc làm, tiền lương và các chế độ người lao động nhằm thực hiện tốt công tác nộp thuế cho Nhà nước, mức lợi tức cho cổ đông ngày càng tốt hơn.

Đứng trước xu thế hội nhập khu vực và quốc tế, ban lãnh đạo công ty phải quan tâm đến việc tìm kiếm các nhà cung cấp sản phẩm có chất lượng tốt tạo sự cạnh tranh trên thị trường. Cắt giảm các khoản chi phí không cần thiết, có biện pháp thích hợp để gia tăng doanh thu và tăng số lượng khách hàng. Tăng cường công tác quản lý tài chính, sử dụng

vốn có hiệu quả. Định kỳ rà soát lại hiệu quả sản xuất kinh doanh, xem xét và đề ra các biện pháp tài chính thích hợp tại đơn vị.

Song với tinh thần quyết tâm, mục tiêu xây dựng đơn vị mình ngày càng phát triển, tạo nhiều công ăn việc làm cho người lao động và đóng góp vào ngân sách Nhà nước, Công ty cổ phần My Way Hospitality sẽ cố gắng hết sức thực hiện các mục tiêu và phương hướng phát triển đã đề ra như trên.

3.3. Giải pháp nâng cao tình hình tài chính của Công ty cổ phần My Way

Như đã phân tích trong phần thực trạng tình hình tài chính của công ty cổ phần My Way. Có thể thấy, trong những năm qua công ty đã đạt được những thành quả vượt trội hơn so với những năm trước. Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả mà công ty đã đạt được trong năm 2012 cũng tồn tại những hạn chế cần khắc phục trong tương lai. Vậy nên, việc tìm ra giải pháp phù hợp sẽ giúp cho công ty kinh doanh có hiệu quả hơn trong thời gian tới.

3.3.1. Quản lý khoản phải thu và xây dựng chính sách bán hàng, tín dụng thương mại hợp lý.

Vốn là yếu tố quan trọng trong kinh doanh, sử dụng vốn có hiệu quả thì kinh doanh mới có lãi, vốn bị chiếm dụng chính là một sự lãng phí của công ty. Như trên chúng ta có thể thấy được khoản phải thu trong công ty là quá lớn và có xu hướng tăng lên một cách nhanh chóng. Do đó, công ty cần phải có chính sách bán hàng và tín dụng thương mại hợp lý để phần vốn bị chiếm dụng không quá lớn, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cũng như làm tăng vòng quay của vốn, nhất là trong quản lý các khoản phải thu khác và trả trước cho người bán. Đây là hai khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty cổ phần My Way Hospitality trong năm 2012. Nhìn vào bảng cân đối kế toán năm 2012, có thể thấy, các khoản phải thu ngắn hạn của công ty đang là 58.152.349.217 đồng. Trong đó, khoản tiền mà công ty trả trước cho người bán là 22.659.393.143 đồng và các khoản phải thu khác là 34.781.409.291 đồng.

Vậy nên trong thời gian tới, công ty cần cắt giảm tối đa hai khoản mục này. Đặc biệt là khoản mục trả trước cho người bán. Công ty nên thắt chặt tín dụng mua hàng để tránh bị chiếm dụng vốn. Công ty nên cắt giảm khoản mục xuống mức 7.000.000.000 đồng tương đương với năm 2011. Ngoài ra, do trong năm 2012, công ty cũng có phát sinh thêm nhiều các khoản phải thu khác và chủ yếu là phải thu người lao động, do đó công ty cũng cần có sự cắt giảm hợp lý các khoản phải thu người lao động. Vậy nên, trong thời gian tới, công ty nên cắt giảm khoản mục phải thu người lao động từ 34.781.409.291 đồng xuống còn 5.478.156.682 đồng. Nếu làm được như vậy, các khoản phải thu của

công ty trong năm tới sẽ chỉ còn 13.189.703.465 đồng. Ngoài việc cắt giảm được khoản phải thu giúp công ty tránh bị chiếm dụng vốn còn rút ngắn được thời gian thu hồi các khoản phải thu.

Để làm được điều này, công ty cần phải có một đội ngũ làm công việc phân tích thị trường, khai thác được những thông tin chính xác nhất về khách hàng (nhất là về tiềm lực tài chính của khách hàng), để từ đó có những chính sách tín dụng thương mại hoặc thu nợ hợp lý, có lợi cho cả đôi bên. Đồng thời phải thường xuyên kiểm tra, tiến hành rà soát, phân loại các khoản thu đến hạn, tới hạn và quá hạn, các khoản thu khó đòi, báo cáo công tác thu hồi nợ để có những biện pháp xử lý kịp thời. Công ty cũng cần phải gửi thư, điện thoại thường xuyên để đốc thúc khách hàng thanh toán nợ cho công ty. Khuyến khích nhà cung cấp giao hàng sớm bằng các chính sách chiết khấu hợp lý.

Bên cạnh việc nâng cao khả năng thu hồi các khoản phải thu, công ty còn phải xây dựng cho mình các chính sách bán hàng hợp lý nhằm tăng doanh thu, giải tỏa hàng tồn kho, tạo uy tín về năng lực tài chính cho công ty. Một số chính sách công ty có thể sử dụng là: sử dụng chính sách bán chịu, xây dựng mức giá bán hợp lý, đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng...

Điều quan trọng ở đây là công ty cần phải gắn liền một cách chặt chẽ các chính sách tín dụng thương mại với chính sách thu hồi công nợ đã nêu trên và các hình thức chiết khấu, giảm giá phù hợp, mềm dẻo, linh hoạt nhằm giúp công ty vừa bán được nhiều hàng, đấu thầu xây dựng được nhiều công trình nhưng cũng nhanh chóng thu hồi lại phần vốn bị chiếm dụng, đẩy mạnh tốc độ luân chuyển vốn ngắn hạn.

3.3.2. Quản lý chi phí hợp lý nhằm tăng lợi nhuận sau thuế.

Chi phí cho hoạt động sản xuất - kinh doanh của công ty là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất - kinh doanh. Quản lý chi phí hợp lý là giảm các chi phí một cách tối thiểu, từ đó làm giảm giá thành, tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất - kinh doanh của công ty. Để làm được điều này, công ty cần phải tập trung vào một số vấn đề sau

Quản lý giá vật tư đầu vào và định mức tiêu hao vật tư

Việc giá vốn hàng bán của công ty chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu của công ty đã gây ra nhiều khó khăn cho công ty trong năm 2012. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng doanh thu ở mức cao như vậy đã làm giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty năm 2012. Vậy nên trong thời gian tới, công ty cần cân nhắc trong việc chọn ra nhà cung cấp với mức giá phải chăng nhưng cũng cần đảm bảo chất lượng.

Công ty nên cắt giảm tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng doanh thu từ 42,51% xuống mức 35%.

Công ty cần phải quản lý chặt chẽ giá mua vật tư ở các khâu, theo dõi đầy đủ, thường xuyên các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến công tác thu mua, vận chuyển, xuất nhập kho vật tư. Tiến hành đánh giá, xem xét, so sánh giá mua cũng như chất lượng vật tư, nguyên liệu đầu vào giữa các đơn vị cung ứng để lựa chọn nhà cung cấp có giá cả hợp lý và chất lượng phù hợp nhất. Bên cạnh đó, công ty nên thường xuyên duy trì mối quan hệ với các bạn hàng để được hưởng các chính sách đãi ngộ trong công tác mua bán vật tư. Ngoài ra, khi đã có đầu vào ổn định, giá cả hợp lý rồi thì việc quản lý định mức tiêu hao cũng cần được công ty chú trọng quan tâm. Công ty phải xây dựng, ban hành và tổ chức thực hiện các định mức kinh tế - kỹ thuật phù hợp với đặc điểm của từng chủng loại sản phẩm, từng công trình thi công, phù hợp với trình độ máy móc, trang thiết bị của công ty. Việc thực hiện các định mức đó phải được kiểm tra, giám sát và cuối kỳ đánh giá lại các định mức đó để từ đó không ngừng hoàn thiện hệ thống định mức tiêu hao vật tư trong công ty.

Quản lý chặt chẽ tiền lương và các khoản có tính chất lương

Tiền lương trong công ty phải đảm bảo phản ánh được giá cả của hàng hóa sức lao động. Quản lý tiền lương là quản lý việc xây dựng các định mức lao động và đơn giá tiền lương xem có hợp lý hay không, có phản ánh đúng công sức người lao động bỏ ra hay không, đồng thời có mang lại hiệu quả hoạt động sản xuất - kinh doanh của công ty hay không.

Có thể thấy, tiền lương cứng mà công ty trả cho người lao động trong 2 năm 2011 và 2012 lên gấp hơn 2 lần so với năm 2010. Mặc dù trả lương cao cho người lao động sẽ làm cho họ hài lòng với công sức mà họ bỏ ra. Tuy nhiên, công ty cũng cần có những chính sách hợp lý để sao cho mức chi trả tiền lương cho người lao động không gây ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận mà công ty đạt được.

Để làm được điều này, công ty cần phải xây dựng chính sách tiền lương theo hướng tiền lương, tiền thưởng của người lao động phải gắn với hiệu quả sản xuất - kinh doanh của công ty và gắn với năng suất lao động và trách nhiệm vật chất của mỗi người. Có như thế mới góp phần vừa quản lý tốt chi phí sản xuất, vừa tạo điều kiện khuyến khích người lao động làm việc, nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

Quản lý các khoản chi phí bằng tiền khác: Trong quá trình sản xuất - kinh doanh, công ty còn phát sinh nhiều khoản chi phí bằng tiền khác ngoài chi phí vật tư và chi phí

nhân công, đó là các khoản chi phí cho việc quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi, chi phí tiếp khách... Đối với các khoản chi phí này, công ty cần đưa ra các định mức chi hợp lý và xem xét tính hợp lệ của các khoản chi, xem nó có gắn với hiệu quả hoạt động sản xuất - kinh doanh của công ty mình hay không, để từ đó các bộ phận có liên quan có trách nhiệm cân nhắc các khoản chi thích hợp. Định kỳ, công ty nên tổ chức phân tích chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm nhằm phát hiện ra những khâu yếu kém trong quản lý chi phí, làm tang chi phí để từ đó có các biện pháp xử lý, khắc phục kịp thời.

3.3.3. Một số giải pháp khác

Đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ lao động

Đội ngũ lao động là một yếu tố có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp. Do đó, việc phát huy sức mạnh của đội ngũ lao động, khơi dậy trong họ tiềm năng to lớn, tạo cho họ động lực để phát huy được hết khả năng, mang lại hiệu quả cao trong công việc là việc đầu tiên mà công ty nên làm. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, công ty cần phải có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ lao động.

Đầu tiên, công ty cần tiến hành thực hiện công tác quy hoạch lại cán bộ và lực lượng lao động, đề ra kế hoạch cụ thể trong tuyển dụng và đào tạo nâng cao trình độ nhằm phục vụ lâu dài cho công ty như: nâng cao tiêu chuẩn tuyển chọn lao động, đảm bảo chất lượng lao động tuyển thêm, khuyến khích người lao động không ngừng học hỏi nâng cao kiến thức để đáp ứng các yêu cầu kinh tế - kỹ thuật. Tiếp đó, công ty cần xây dựng chế độ đãi ngộ đối với người lao động hợp lý nhằm khuyến khích tinh thần lao động của họ như phân phối thù lao lao động và thu nhập cũng như tiền thưởng và các khoản lợi ích khác đúng với khả năng và công sức của người lao động. Làm được như vậy sẽ tạo ra động lực thúc đẩy người lao động tự nâng cao trình độ và năng lực để tiến hành công việc có chất lượng và hiệu quả cao, góp phần tăng kết quả kinh doanh của công ty.

Xác định chính sách tài trợ, xây dựng cơ cấu vốn hợp lý

Xây dựng và thiết lập một cơ cấu tài chính tối ưu để đảm bảo cho mức độ rủi ro tài chính cũng như khả năng bị phá sản của công ty là nhỏ chính là giải pháp tài chính đầu tiên và quan trọng hàng đầu cho bất cứ công ty nào. Với cơ cấu vốn đã phân tích ở chương II, chúng ta có thể thấy được sự bất hợp lý trong chính sách tài trợ của công ty. Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực quản lý nhà hàng, khách sạn và đang mở rộng việc đầu tư vào các đơn vị khác nhưng tài sản ngắn hạn của công ty lại có xu hướng tăng dần và đến năm 2012, tài sản ngắn hạn đã lớn hơn tài sản dài hạn, trong đó khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn, vốn bị chiếm dụng và bị ứ đọng nhiều nên công

ty không có điều kiện đầu tư vào tài sản dài hạn. Giải pháp được đưa ra ở đây là công ty cần phải cân đối lại trong chính sách tài trợ của mình để làm tăng hiệu quả sử dụng vốn đầu tư. Tức là công ty phải nâng cao tỷ trọng tài sản dài hạn, đặc biệt chú trọng đầu tư đổi mới công nghệ, dây chuyền sản xuất. Để làm được điều này, trong những năm tới công ty cần phải xây dựng được một cơ cấu vốn hợp lý, cụ thể là tăng nguồn vốn trung và dài hạn, là những nguồn đảm bảo chắc chắn nhất để tăng quy mô tài sản dài hạn.

Huy động nguồn từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng

Qua bảng cân đối kế toán các năm có thể thấy được công ty cũng đã rất thành công trong việc huy động vốn ngắn hạn từ nguồn này, song tỷ trọng vay dài hạn thấp hơn nhiều so với ngắn hạn. Vì vậy, công ty có thể cắt giảm vay ngắn hạn để tăng tỷ trọng vay dài hạn, tạo nguồn cho đầu tư vào tài sản cố định. Nhược điểm của việc vay dài hạn ngân hàng và các tổ chức tín dụng là các hạn chế về điều kiện tín dụng, kiểm soát của ngân hàng tiêu chuẩn cho vay cao gây khó khăn cho công ty khi muốn vay vốn; chi phí lãi vay lớn có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty. Tuy nhiên xét về mục tiêu lâu dài đối với công ty lợi ích mà nó mang lại sẽ lớn hơn chi phí phải bỏ ra. Trong thời gian tới, để huy động được nguồn tài trợ này nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn trung và dài hạn cho công ty, biện pháp quan trọng nhất là phải tính toán được nhu cầu vốn cần thiết để từ đó lựa chọn, thiết lập các phương án kinh doanh, phương án đầu tư có tính khả thi cao, đó là những đảm bảo quan trọng để ngân hàng quyết định sẽ cho vay hay không.

Quản lý tài sản dài hạn:

Do bất động sản đầu tư và tài sản dài hạn khác chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản dài hạn của công ty. Tuy nhiên tài sản dài hạn khác của công ty chính là các chi phí trả trước dài hạn, cụ thể là chi phí trả trước cho thuê tài sản cố định nên đây thực chất chính là công tác quản lý tài sản cố định. Việc nâng cao hiệu quả sử dụng của tài sản cố định cũng là góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh của công ty. Để làm được điều này, công ty có thể áp dụng các giải pháp sau: tăng cường công tác quản lý và bảo dưỡng số tài sản cố định hiện có ở công ty; áp dụng hình thức công nhân tự quản gắn với lợi ích và trách nhiệm của công nhân; thanh lý những tài sản không cần dùng, những tài sản đã quá cũ kỹ, lạc hậu và đầu tư mua mới những máy móc thiết bị cần thiết; áp dụng nhiều phương pháp tính khấu hao cho các loại tài sản khác nhau sao cho mang lại hiệu quả lớn nhất...

Quản lý tài sản ngắn hạn

Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty, do đó quản lý tài sản ngắn hạn đầu tiên là phải quản lý hàng tồn kho. Công ty cần phải xây dựng hệ thống đánh giá tồn kho và mô hình xác định nhu cầu dự trữ tồn kho khoa học, từ đó xác định được mức tồn kho tối ưu trên cơ sở chi phí thấp nhất. Nếu hàng tồn kho quá lớn sẽ làm tăng chi phí bảo quản, còn nếu quá ít thì sẽ ảnh hưởng đến tính liên tục của quá trình sản xuất. Đồng thời, thiết lập hệ thống quản lý hàng tồn kho hiệu quả bằng cách lựa chọn phương pháp hạch toán hàng tồn kho phù hợp với đặc điểm kinh doanh và đặc điểm tài sản của mình. Làm được điều này sẽ đảm bảo cho các chỉ tiêu như giá thành, giá trị hàng tồn kho cuối kỳ... của công ty được phản ánh một cách sát thực nhất.

Bảng 2.2.1. Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
(A)	(1)	(2)	(3)
TÀI SẢN			
A. TS ngắn hạn	35.183.915.902	50.885.974.845	81.679.662.948
I. Tiền và các khoản tương đương với tiền	588.042.935	976.076.554	727.242.517
1. Tiền	565.255.568	932.210.586	710.777.299
2. Các khoản tương đương tiền	22.787.367	43.865.968	16.465.218
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	6.338.693.690	12.553.537.899	58.152.349.217
1. Phải thu khách hàng	180.430.273	277.250.086	711.546.783
2. Trả trước cho người bán	2.612.060.903	7.382.706.062	22.659.393.143
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	277.490.636		
4. Các khoản phải thu khác	3.318.711.878	4.893.581.751	34.781.409.291
III. Hàng tồn kho	20.020.670.114	28.263.855.475	16.634.117.267
IV. TS ngắn hạn khác	8.236.509.163	9.092.504.917	6.165.953.947
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	7.512.525.124	8.988.385.401	6.165.953.947
2. Thuế GTGT được khấu trừ	656.233.135		
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	67.750.904	104.119.516	
B. TS DÀI HẠN	98.088.793.713	64.168.613.786	57.315.007.307
I. Tài sản cố định	9.031.974.251	10.201.461.528	8.962.136.239
1. TSCĐ hữu hình	9.031.974.251	10.054.661.528	8.629.392.815
- Nguyên giá	11.699.110.367	17.175.269.500	17.887.887.914
- Giá trị hao mòn lũy kế	(2.667.136.116)	(7.120.607.972)	(9.258.485.099)
2 TSCĐ vô hình		146.800.000	332.743.424
Nguyên giá		146.800.000	332.743.424
II. Bất động sản đầu tư	77.015.503.782	41.834.689.238	15.358.650.785
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			1.000.000.000

1. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh			1.000.000.000
IV. TS dài hạn khác	12.041.315.680	12.132.463.020	31.994.290.283
TỔNG TÀI SẢN	133.272.709.615	115.054.588.631	138.994.740.255
NGUỒN VỐN			
A. NỢ PHẢI TRẢ	50.595.957.963	32.409.061.817	56.538.836.802
I. Nợ ngắn hạn	47.612.672.130	15.067.124.366	29.447.282.016
1.Vay và nợ ngắn hạn	33.857.000.000	1.370.721.489	6.025.772.138
2. Phải trả người bán	13.722.138.630	11.016.795.742	20.128.199.458
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		589.301.243	1.656.365.598
4. Phải trả người lao động		1.300.875.621	633.852.246
5. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	33.533.500	1.789.430.271	1.094.092.576
II. Nợ dài hạn	2.983.285.833	17.341.937.451	27.091.554.786
Vay và nợ dài hạn	2.983.285.833	17.341.937.451	27.091.554.786
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	82.676.751.652	82.645.526.814	82.455.903.453
I. Vốn chủ sở hữu	82.676.751.652	82.645.526.814	82.455.903.453
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	82.000.000.000	82.000.000.000	82.000.000.000
2.Chênh lệch tỷ giá hối đoái	105.872.353		
3.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	570.879.299	645.526.814	455.903.453
TỔNG NGUỒN VỐN	133.272.709.615	115.054.588.631	138.994.740.255

Bảng 2.2.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
(A)	1	2	3
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	64.937.178.440	75.794.608.694	72.346.088.013
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	1.537.582.106	1.242.916.519
3. Doanh thu thuần	64.937.178.440	74.257.026.588	71.103.171.494
4. Giá vốn hàng bán	21.303.734.170	30.540.390.059	30.229.118.122
5. Lợi nhuận gộp	43.633.444.270	43.716.636.529	40.874.053.372
6. Doanh thu hoạt động tài chính	7.621.417	113.626.540	3.845.330
7. Chi phí tài chính	1.436.057.862	307.546.036	1.158.483.061
- Trong đó: Chi phí lãi vay	1.435.073.912	294.076.480	1.158.483.061
8. Chi phí bán hàng	23.636.823.322	34.309.797.879	37.326.229.817
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	17.940.852.608	25.765.648.868	18.051.580.830
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	627.331.895	(16.552.729.714)	(15.658.395.006)
11. Thu nhập khác	100.363	16.778.365.582	15.880.000.000
12. Chi phí khác	10.407.799	32.772.515	69.332.026
13. Lợi nhuận khác	(10.307.436)	16.745.593.067	15.810.667.974
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	617.024.459	192.863.353	152.272.968
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	154.256.115	48.215.839	38.489.177
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	462.768.344	144.674.514	113.783.791

Bảng 2.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*Đơn vị tính : Đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
I. Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	64.733.359.468	75.583.587.304	69.350.867.523
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(63.065.225.733)	(104.932.793.171)	(68.248.680.422)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(11.930.086.435)	(16.941.311.314)	(14.565.430.062)
4. Tiền chi trả lãi vay	(1.435.073.912)	(294.076.480)	(1.158.483.061)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(36.190.859)	(84.584.451)	(152.121.935)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	5.097.290.814	72.753.935.974	41.833.829.515
7. Tiền thu khác cho hoạt động kinh doanh	(4.448.749.621)	(7.540.801.072)	(12.255.479.255)
Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động kinh doanh	(11.084.676.278)	18.543.956.790	14.713.502.303
II. Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi từ - mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(14.721.461.649)	(22.580.909)	(93.796.365)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		7.754.187	3.845.330
3. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác			(15.500.000.000)
Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động đầu tư	(14.721.461.649)	(14.826.722)	(15.589.951.035)
III. Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính			
1. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	28.465.850.000	47.470.969.299	14.522.060.000
2. Tiền chi trả gốc vay	(2.425.564.167)	(65.598.596.192)	(13.861.609.004)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu			(32.836.301)

Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động tài chính	26.040.285.833	(18.127.626.893)	627.614.695
Lưu chuyển tiền tệ thuần trong kỳ	234.147.906	401.503.175	(248.834.037)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	353.895.029	588.042.935	976.076.554
Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái quy đổi tiền tệ		(13.469.556)	
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	588.042.935	976.076.554	727.242.517

Công ty Cổ Phần MyWay Hospitaly
Tầng 1, 17T3 Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội

Tổng hợp chi phí theo khoản mục

Năm 2010

Mã	Tên	Tiền	Kế hoạch	Chênh lệch	Chênh lệch NT
0101	Tiền lương cứng	6.159.495.912		(6.159.495.912)	0
0201	Chi phí văn phòng	9.435.760		(9.435.760)	0
0202	Văn phòng phẩm	61.393.281		(61.393.281)	0
03	Chi phí khấu hao TSCĐ	3.488.671.273		(3.488.671.273)	0
04	Phí ngân hàng	540.319.736		(540.319.736)	0
05	Chi phí tiếp khách, hoa hồng cho khách, KM	14.492.433		(14.492.433)	0
06	Chi phí điện, nước	2.229.542.977		(2.229.542.977)	0
08	Chi phí in ấn và quảng cáo, marketing	682.755.175		(682.755.175)	0
11	Chi phí gửi xe	178.835.257		(178.835.257)	0
12	Điện thoại, internet, cáp truyền hình	123.489.708		(123.489.708)	0
13	Chi phí vệ sinh	185.623.325		(185.623.325)	0
15	Chi phí vận chuyển	18.660.238		(18.660.238)	0
18	Chi phí thực phẩm nhân viên	2.020.250		(2.020.250)	0
21	Chi phí xăng dầu, gas, cồn khô	105.396.975		(105.396.975)	0
26	Công tác phí, CP hành chính	247.118.930		(247.118.930)	0
29	Chi phí thuê nhà	19.381.832.857		(19.381.832.857)	0
30	Chi bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa CCDC	55.505.300		(55.505.300)	0
32	Chi phí mua CCDC	492.335.545		(492.335.545)	0
33	Chi phí vật dụng miễn phí (Giấy khô, lót ly, tăm.....)	57.835.343		(57.835.343)	0
35	Chi phí đồng phục NV	100.897.445		(100.897.445)	0
36	Chi phí thuế, phí, lệ phí	66.334.820		(66.334.820)	0
99	Chi phí chung khác	185.475.668		(185.475.668)	0
	<Chưa xác định được khoản mục>	7.336.100.022		(7.336.100.022)	0
	Cộng phát sinh	41.723.568.230		(41.723.568.230)	0

Công ty Cổ Phần MyWay Hospital
Tầng 1, 17T3 Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội

Tổng hợp chi phí theo khoản mục

Năm 2011

Mã	Tên	Tiền	Kế hoạch	Chênh lệch	Chênh lệch NT
0101	Tiền lương cứng	17.223.424.166		(17.223.424.166)	0
0201	Chi phí văn phòng	20.870.613		(20.870.613)	0
0202	Văn phòng phẩm	89.568.117		(89.568.117)	0
03	Chi phí khấu hao TSCĐ	14.187.699.137		(14.187.699.137)	0
04	Phí ngân hàng	521.729.736		(521.729.736)	0
05	Chi phí tiếp khách, hoa hồng cho khách, KM	5.225.455		(5.225.455)	0
06	Chi phí tiền điện	2.778.472.129		(2.778.472.129)	0
07	Chi phí tiền nước	248.379.769		(248.379.769)	0
08	Chi phí in ấn và quảng cáo, marketing	270.306.579		(270.306.579)	0
10	Bảo hiểm xã hội	520.979.790		(520.979.790)	0
11	Chi phí gửi xe	103.715.394		(103.715.394)	0
12	Điện thoại, internet, cáp truyền hình	142.290.029		(142.290.029)	0
13	Chi phí vệ sinh	229.099.095		(229.099.095)	0
14	Chi phí đồ lễ thấp hòng	903.551		(903.551)	0
15	Chi phí vận chuyển	50.000		(50.000)	0
16	Chi phí tuyển dụng nhân viên, nhân sự	11.219.648		(11.219.648)	0
18	Chi phí thực phẩm nhân viên	157.015.204		(157.015.204)	0
20	Chi phí nguyên vật liệu	4.645.578		(4.645.578)	0
21	Chi phí xăng dầu, gas, côn khô	794.396.471		(794.396.471)	0
29	Chi phí thuê nhà	28.968.757.190		(28.968.757.190)	0
30	Chi bảo hành, bảo dỡng, sửa chữa CCDC	45.228.549		(45.228.549)	0
32	Chi phí mua CCDC	469.689.079		(469.689.079)	0
33	Chi phí vật dụng miễn phí (Giấy khô, lót ly, tăm.....)	69.006.123		(69.006.123)	0
35	Chi phí đồng phục NV	6.748.906		(6.748.906)	0
36	Chi phí thuế, phí, lệ phí	10.000.000		(10.000.000)	0
99	Chi phí chung khác	145.327.845		(145.327.845)	0
	<Chỗ xác định được khoản mục>	13.084.316.762		(13.084.316.762)	0
	Cộng phát sinh	80.109.064.915		(80.109.064.915)	0

Công ty Cổ Phần MyWay Hospitaly					
Tầng 1, 17T3 Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội					
Tổng hợp chi phí theo khoản mục					
Năm 2012					
Mã	Tên	Tiền	Kế hoạch	Chênh lệch	Chênh lệch NT
0101	Tiền lương cứng	14.331.718.904		(14.331.718.904)	0
0201	Chi phí văn phòng	3.736.849		(3.736.849)	0
0202	Văn phòng phẩm	154.498.527		(154.498.527)	0
03	Chi phí khấu hao TSCĐ	4.529.904.472		(4.529.904.472)	0
04	Phí ngân hàng	366.041.811		(366.041.811)	0
05	Chi phí tiếp khách, hoa hồng cho khách, KM	18.777.500		(18.777.500)	0
06	Chi phí tiền điện	2.787.262.625		(2.787.262.625)	0
07	Chi phí tiền nước	172.952.335		(172.952.335)	0
08	Chi phí in ấn và quảng cáo, marketing	176.311.860		(176.311.860)	0
10	Bảo hiểm xã hội	735.224.250		(735.224.250)	0
11	Chi phí gửi xe	106.394.393		(106.394.393)	0
12	Điện thoại, internet, cáp truyền hình	168.817.652		(168.817.652)	0
13	Chi phí vệ sinh	191.900.419		(191.900.419)	0
15	Chi phí vận chuyển	18.892.419		(18.892.419)	0
16	Chi phí tuyển dụng nhân viên, nhân sự	22.565.000		(22.565.000)	0
18	Chi phí thực phẩm nhân viên	1.996.383.093		(1.996.383.093)	0
20	Chi phí nguyên vật liệu	1.991.128		(1.991.128)	0
21	Chi phí xăng dầu, gas, cồn khô	709.997.542		(709.997.542)	0
26	Công tác phí, CP hành chính	376.000		(376.000)	0
29	Chi phí thuê nhà	28.536.031.795		(28.536.031.795)	0
30	Chi bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa CCDC	107.665.858		(107.665.858)	0
32	Chi phí mua CCDC	121.427.243		(121.427.243)	0
33	Chi phí vật dụng miễn phí (Giấy khô, lót ly, tăm.....)	108.560.205		(108.560.205)	0
35	Chi phí đồng phục NV	16.127.260		(16.127.260)	0
36	Chi phí thuế, phí, lệ phí	9.000.000		(9.000.000)	0
99	Chi phí chung khác	4.773.926		(4.773.926)	0
	<Chưa xác định được khoản mục>	14.623.067.888		(14.623.067.888)	0
	Cộng phát sinh	70.020.400.954		(70.020.400.954)	0