

B2.544



HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

TS. LÊ THỊ XUÂN (Chủ biên)

Giáo trình

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP



THƯ VIỆN

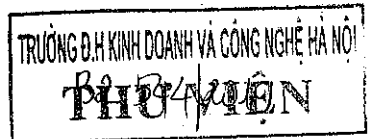
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

HỌC VIỆN NGÂN HÀNG
TS. Lê Thị Xuân (Chủ biên)

GIÁO TRÌNH PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

(Tái bản lần thứ 1)



Nhóm biên soạn gồm: TS. Lê Thị Xuân (Chủ biên)
TS. Nguyễn Xuân Quang
CN. Nguyễn Tiến Vinh
TS. Nguyễn Thị Đào



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

LỜI NÓI ĐẦU

Phân tích tài chính doanh nghiệp có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với các hoạt động quản trị doanh nghiệp, hoạt động đầu tư, hoạt động cho vay doanh nghiệp và nó càng trở nên quan trọng hơn trong nền kinh tế thị trường với đặc trưng là tính cạnh tranh. Có thể nói, hầu hết các quyết định kinh doanh, quyết định đầu tư, quyết định cho vay có hiệu quả trong doanh nghiệp đều xuất phát từ việc phân tích, đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Với mục đích cung cấp những kiến thức cơ bản nhất về phân tích, đánh giá, dự báo tình hình tài chính của một doanh nghiệp nhằm đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, giảng dạy của giảng viên và yêu cầu học tập sinh viên các chuyên ngành kế toán, chuyên ngành tài chính - ngân hàng trong Học viện Ngân hàng, khoa Tài chính - Học viện Ngân hàng tiến hành biên soạn cuốn giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp do TS. Lê Thị Xuân, chủ nhiệm Khoa Tài chính làm chủ biên.

Tham gia biên soạn giáo trình còn có:

- TS. Nguyễn Xuân Quang, Phó chủ nhiệm khoa Tài chính
- CN Nguyễn Tiến Vinh, giảng viên bộ môn TCDN
- TS. Nguyễn Thị Đào, giảng viên bộ môn TCDN

Trong quá trình biên soạn, mặc dù các tác giả đã hết sức cố gắng để giáo trình giúp ích nhiều hơn cho người đọc, song với sự phát triển nhanh chóng của khoa học, sự đổi mới không ngừng của đất nước và yêu cầu ngày càng cao của công tác phân tích, đánh giá, cung cấp thông tin, chắc chắn giáo trình khó tránh khỏi những khiếm khuyết. Chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các nhà quản lý kinh tế trong và ngoài Học viện để giáo trình hoàn thiện trong lần tái bản sau.

Xin trân trọng cảm ơn!

TM tập thể tác giả
Chủ biên
TS. Lê Thị Xuân





Chương 1

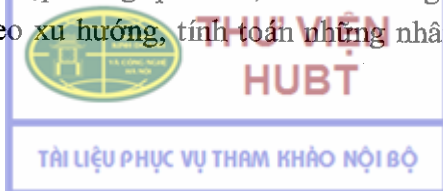
TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Phân tích tài chính doanh nghiệp được tiến hành vì mục tiêu cung cấp thông tin hữu ích cho việc ra các quyết định quản trị tài chính, cho vay, đầu tư... của các đối tượng phân tích. Để đạt được mục tiêu phân tích, sự hiểu biết sâu sắc các công cụ, các kỹ thuật, các phương pháp trong phân tích tài chính là hết sức cần thiết. Cùng với quá trình phát triển theo thời gian, nhiều phương pháp đã được khai thác và sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp. Bằng việc sử dụng linh hoạt và hiệu quả các phương pháp phân tích, cùng với nguồn thông tin phong phú và đáng tin cậy sẽ giúp các nhà phân tích kiểm tra được các báo cáo tài chính đã qua và hiện hành, tìm thấy những thông tin có giá trị về kết quả và xu thế hoạt động, chất lượng thu nhập của doanh nghiệp, các mối quan hệ tài chính, thấy được thế mạnh, điểm yếu về tài chính doanh nghiệp cũng như dự tính được những rủi ro và tiềm năng tương lai của doanh nghiệp. Chương 1 giới thiệu tổng quan về phân tích tài chính với các nội dung chủ yếu: mục tiêu phân tích, các phương pháp phân tích và quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.1. MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một quá trình kiểm tra, xem xét các số liệu về tài chính hiện hành và trong quá khứ của doanh nghiệp nhằm mục đích đánh giá thực trạng tài chính, dự tính các rủi ro và tiềm năng tương lai của một doanh nghiệp (DN), trên cơ sở đó giúp cho nhà phân tích ra các quyết định tài chính có liên quan tới lợi ích của họ trong DN đó.

Phân tích tài chính doanh nghiệp trước hết thường tập trung vào các số liệu được cung cấp trong các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, kết hợp với các thông tin bổ sung từ các nguồn khác nhau, làm rõ tình hình tài chính doanh nghiệp trong quá khứ, chỉ ra những thay đổi chủ yếu, những chuyển biến theo xu hướng, tính toán những nhân tố, những nguyên nhân



của sự thay đổi trong các hoạt động tài chính, phát hiện những qui luật của các hoạt động, làm cơ sở cho các quyết định hiện tại và những dự báo trong tương lai.

Trong nền kinh tế thị trường, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm người:

- ◆ Các nhà quản trị doanh nghiệp.
- ◆ Các cổ đông hiện tại hoặc người đang muốn trở thành cổ đông của doanh nghiệp
- ◆ Các nhà phân tích tài chính chuyên nghiệp
- ◆ Nhà nước, cơ quan thuế
- ◆ Các doanh nghiệp tham gia đầu tư để đa dạng hoá rủi ro
- ◆ Các nhà cho vay: NH, các định chế tài chính, người mua trái phiếu của doanh nghiệp, công ty mẹ...

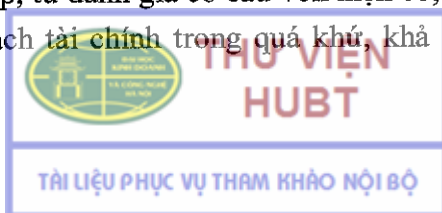
Những người phân tích tài chính doanh nghiệp ở những cương vị khác nhau nhằm đến các mục tiêu khác nhau.

1.1.1. Đối với các nhà quản trị tài chính

Phân tích tài chính của các nhà quản trị tài chính hướng đến việc thực hiện có hiệu quả các quyết định quản trị tài chính: quyết định đầu tư, các quyết định tài trợ, quyết định phân chia lợi tức..., là cơ sở quan trọng cho các hoạch định tài chính trong tương lai của doanh nghiệp, dự báo và có biện pháp hạn chế và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh.

Do thông tin đầy đủ và hiểu rõ về các hoạt động của doanh nghiệp nên các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp có nhiều lợi thế để có thể phân tích tài chính tốt nhất.

Nhằm đạt được các mục tiêu trên, việc phân tích tài chính doanh nghiệp đối với các nhà quản trị tài chính thường được nhìn nhận một cách toàn diện, thường xuyên, gắn với từng quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ đánh giá cơ cấu vốn hiện có, hiệu quả của việc thực hiện các chính sách tài chính trong quá khứ, khả năng sinh lời của



hoạt động kinh doanh đến đánh giá khả năng thanh toán cho các chủ nợ, phát hiện những rủi ro tài chính tiềm ẩn... trên cơ sở đó xác định rõ mặt mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp.

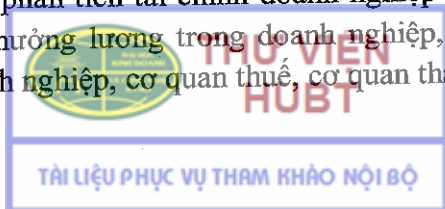
1.1.2. Đối với các nhà đầu tư

Nhà đầu tư hiện tại và đầu tư tiềm năng có thể là cá nhân hay doanh nghiệp (các cổ đông), họ quan tâm trước hết đến việc đánh giá những đặc điểm đầu tư của một doanh nghiệp. Các đặc điểm đầu tư liên quan đến các yếu tố như sự rủi ro, sự bảo toàn vốn đầu tư, lãi cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư trước các quyết định bỏ vốn vào doanh nghiệp hoặc rút ra khỏi doanh nghiệp đó. Do vậy, các nhà đầu tư quan tâm đến phân tích tài chính doanh nghiệp nhằm đánh giá cơ cấu vốn hiện tại và các chính sách nhằm duy trì cơ cấu vốn, đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp, các yếu tố tác động làm gia tăng giá trị các cổ phiếu trên thị trường cũng như triển vọng, khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp trong tương lai. Các nhà đầu tư cũng quan tâm đến việc điều hành các hoạt động và tính hiệu quả của công tác quản lý trong doanh nghiệp

1.1.3. Đối với người cho vay

Với các quyết định cấp hay không cấp tín dụng, cấp tín dụng ngắn hạn hay dài hạn, người cho vay đều quan tâm đến doanh nghiệp thực sự có nhu cầu vay vốn hay không? khả năng thực hiện các cam kết trong quá khứ, các bổn phận của người vay cũng như khả năng xử lý nợ nần và thiện ý của doanh nghiệp trong trả nợ trước các chủ nợ. Đặc biệt, người cho vay quan tâm đến khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng hiện tại và trong tương lai như thế nào? Tuy nhiên, đứng trước các quyết định khác nhau, ở vị thế khác nhau, nội dung và kỹ thuật phân tích tài chính có thể khác nhau. Phân tích tài chính đối với những khoản cho vay dài hạn khác với những khoản cho vay ngắn hạn. Nếu trước quyết định cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp, thì trước quyết định cho vay dài hạn, người cho vay lại đặc biệt quan tâm đến khả năng sinh lời từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, phân tích tài chính doanh nghiệp cũng rất cần thiết đối với những người hưởng lương trong doanh nghiệp, đối với các cơ quan chủ quản của doanh nghiệp, cơ quan thuế, cơ quan thanh tra...



1.2. PHƯƠNG PHÁP CHỦ YẾU TRONG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DN

Phương pháp phân tích tài chính là một hệ thống bao gồm các công cụ và biện pháp 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 tài chính, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp.

Để phân tích tình hình tài chính của một doanh nghiệp, nhà phân tích có thể sử dụng một hoặc kết hợp nhiều phương pháp phân tích khác nhau tùy thuộc vào mục đích, yêu cầu phân tích hoặc tùy thuộc vào nguồn số liệu thu thập được trong quá trình phân tích. Các phương pháp chủ yếu thường được sử dụng trong phân tích tài chính là phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phương pháp DuPont, phương pháp loại trừ, phương pháp đồ thị, biểu đồ, phương pháp toán học... Trong giới hạn chương trình, giáo trình chỉ đề cập đến một số phương pháp chủ yếu.

1.2.1. Phương pháp so sánh

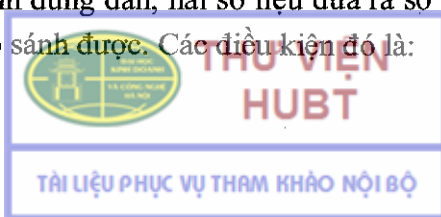
Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến và thường được thực hiện ở bước khởi đầu của việc phân tích. Việc sử dụng phương pháp so sánh là nhằm các mục đích:

- Đánh giá tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch mà doanh nghiệp đã đặt ra bằng cách so sánh giữa trị số của chỉ tiêu kỳ thực tế với trị số của chỉ tiêu kỳ kế hoạch.

- Đánh giá tốc độ, xu hướng phát triển của hiện tượng và kết quả kinh tế thông qua việc so sánh giữa kết quả kỳ này với kết quả kỳ trước.

- Đánh giá mức độ tiên tiến hay lạc hậu của đơn vị bằng cách so sánh giữa kết quả của bộ phận hay của đơn vị thành viên với kết quả trung bình của tổng thể hoặc so sánh giữa kết quả của đơn vị này với kết quả của đơn vị khác có cùng qui mô hoạt động, trong cùng một lĩnh vực hoạt động.

Tuy nhiên, vấn đề cần chú ý là khi thực hiện phép so sánh, để đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn, hai số liệu đưa ra so sánh phải đảm bảo các điều kiện có thể so sánh được. Các điều kiện đó là:



- + Cùng nội dung kinh tế.
- + Phải thống nhất về phương pháp tính.
- + Phải cùng một đơn vị đo lường và phải được thu thập trong cùng một độ dài thời gian.

Ngoài ra, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng một quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Về kỹ thuật so sánh có thể so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng số tương đối, so sánh bằng số bình quân:

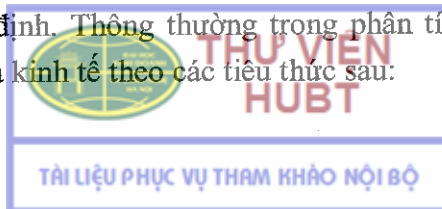
- So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích so với trị số của chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh biểu hiện khối lượng, quy mô biến động của các hiện tượng kinh tế.

- So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế hoặc giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc đã được điều chỉnh theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô chung của chỉ tiêu phân tích.

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

1.2.2. Phương pháp phân tổ

Một hiện tượng kinh tế do nhiều bộ phận cấu thành. Nếu chỉ nghiên cứu hiện tượng kinh tế qua chỉ tiêu tổng hợp thì không thể hiểu sâu sắc hiện tượng kinh tế đó. Do vậy, cần có những chỉ tiêu chi tiết để nghiên cứu từng bộ phận, từng mặt cụ thể của hoạt động sản xuất kinh doanh, hay nói cách khác, phải sử dụng phương pháp phân tổ. Phân tổ là phân chia sự kiện nghiên cứu, các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận, nhiều tổ theo những tiêu thức nhất định. Thông thường trong phân tích, người ta có thể phân chia các kết quả kinh tế theo các tiêu thức sau:



Phân chia theo thời gian: tháng, quý, năm.

Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là một quá trình diễn ra trong một thời gian nhất định. Trong mỗi khoảng thời gian khác nhau, sự kiện kinh tế chịu sự tác động của các nhân tố và những nguyên nhân ảnh hưởng khác nhau. Do vậy, việc phân tích theo thời gian giúp nhà phân tích đánh giá chính xác kết quả kinh doanh, từ đó có thể đưa ra các biện pháp cụ thể trong từng khoảng thời gian cho phù hợp.

Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Việc phân tích chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau từ đó khai thác các mặt mạnh, khắc phục những mặt yếu của từng bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu phân tích

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chi tiết thành các bộ phận cấu thành. Việc nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: Chỉ tiêu tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành lại được chi tiết theo các khoản mục chi phí sản xuất.

1.2.3. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Một tỷ lệ toán học là sự biểu hiện một mối quan hệ giữa một lượng này với một lượng khác. Chẳng hạn, tỷ lệ của 600 và 200 là 3:1 hoặc là 3. Tuy nhiên, trong phân tích tài chính, một tỷ lệ được sử dụng cần gắn với một ý nghĩa kinh tế cụ thể. Một tỷ lệ muốn có ý nghĩa kinh tế nào đó thì các yếu tố cấu thành nó phải thể hiện mối quan hệ có nghĩa. Ví dụ: mối quan hệ giữa lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm với doanh thu tiêu thụ sản phẩm; mối quan hệ giữa tổng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp với tổng tài sản...

Trong phân tích tài chính, những cần trọng toán học cần được tính đến khi sử dụng số tỷ lệ. Chẳng hạn, một tỷ lệ nhỏ hơn 1, khi tăng lên một

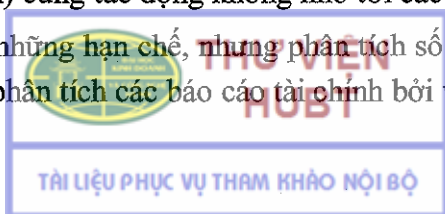
lượng bằng nhau ở cả 2 đại lượng trong tỷ lệ thì tỷ lệ đó tăng lên và ngược lại. Còn nếu tỷ số bằng 1 thì khi tử số và mẫu số cùng tăng lên một lượng, tỷ số vẫn không đổi. Nếu tử số và mẫu số thay đổi với một lượng không bằng nhau thì tỷ lệ tăng lên, giảm đi hay không đổi tùy thuộc vào hướng và lượng thay đổi. Bởi vậy, khi dùng tỷ lệ trong phân tích tài chính doanh nghiệp, để thấy được xu hướng biến động của tỷ lệ thực sự phản ánh một kết quả tốt hơn hay kém hơn, các nhà phân tích cần phải hiểu biết các yếu tố tham gia cấu thành tỷ lệ và những giả định thay đổi của các yếu tố này đến số tỷ lệ. Vì một số tỷ lệ chỉ phản ánh mối quan hệ 2 giữa hai yếu tố mà không thấy được độ lớn của mỗi yếu tố. Do vậy có những biến đổi của một tỷ lệ có vẻ thể hiện xu hướng tốt nhưng thực tế lại hoàn toàn khác và ngược lại.

Mặt khác, một tỷ lệ nói chung khó có thể đánh giá là tốt hay xấu, thuận lợi hay không thuận lợi, nhưng nếu so sánh nó với các số tỷ lệ trước đây của cùng một doanh nghiệp, so sánh với một chuẩn mực đã định trước, so sánh với cùng một tỷ lệ của các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực hoạt động hoặc so sánh với tỷ lệ của ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động trong ngành đó, có thể có được những sự chỉ dẫn đáng chú ý hay một kết luận quan trọng.

Ngoài những vấn đề đã nêu trên, sử dụng số tỷ lệ trong phân tích tài chính, nhà phân tích cần thấy được những hạn chế sau đây:

- Các số tỷ lệ phản ánh các điều kiện, các hoạt động kinh doanh, các giao dịch, các sự kiện và hoàn cảnh trong quá khứ
- Các tỷ lệ phản ánh các giá trị ghi số
- Việc tính số tỷ lệ chưa được tiêu chuẩn hoá hoàn toàn
- Sự vận dụng các nguyên tắc và lựa chọn các chính sách kế toán khác nhau giữa các công ty và những thay đổi giữa các kỳ trong một công ty, mức độ đa dạng hoá và đặc điểm rủi ro khác nhau giữa các công ty (ngay trong một ngành) cũng tác động không nhỏ tới các số tỷ lệ.

Mặc dù có những hạn chế, nhưng phân tích số tỷ lệ vẫn là một kỹ thuật quan trọng của phân tích các báo cáo tài chính bởi vì nó có thể định rõ được



nền tảng, những mối quan hệ kết cấu và các xu thế quan trọng. Trong phân tích số tỷ lệ cần làm rõ các độ lệch trong các số tỷ lệ đã tính toán và sau đó quan trọng hơn là tìm ra các nguyên nhân chênh lệch. Số tỷ lệ xét về bản thân nó không thể là cơ sở duy nhất cho việc ra quyết định. Chúng cần được xem như là chứng cứ bổ sung dẫn tới một quyết định hay một giải pháp.

1.2.4. Phương pháp Dupont

Bản chất của phương pháp này là tách một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp (một tỷ số) thành tích của chuỗi các tỷ số có mối liên hệ nhân quả với nhau. Điều này cho phép phân tích những ảnh hưởng của các tỷ số thành phần (tỷ số nhân tố) đối với tỷ số tổng hợp. Với phương pháp này, nhà phân tích có thể tìm được những nhân tố, những nguyên nhân dẫn đến hiện tượng tốt, xấu trong mỗi hoạt động cụ thể của doanh nghiệp, từ đó thấy được mặt mạnh, điểm yếu trong các hoạt động của DN.

Chẳng hạn, theo phương pháp Dupont, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản có thể được viết như sau:

$$ROA = \frac{LNST}{TS} = \frac{LNST}{DT} * \frac{DT}{TS} = ROS * AU$$

Trong đó:

ROA: tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

ROS: tỷ suất lợi nhuận doanh thu

AU: Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Với cách tính này, có thể thấy được khả năng sinh lợi của đồng vốn doanh nghiệp bỏ ra chịu ảnh hưởng bởi khả năng sinh lợi từ hoạt động bán hàng và công tác quản lý tài sản của doanh nghiệp.

1.2.5. Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có nhiều nhân tố tác động đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Việc nhận thức được các nhân tố và xác định được mức độ ảnh hưởng của nó đến các chỉ tiêu kinh tế là vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng trong công tác phân tích.



Để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh tế có thể sử dụng nhiều phương pháp khác nhau như phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp số chênh lệch, phương pháp hiệu số phần trăm, phương pháp cân đối, phương pháp chỉ số... Sau đây là một số phương pháp thường được sử dụng trong phân tích.

1.2.5.1. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ tích hoặc thương số với chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp thay thế liên hoàn được thực hiện theo nội dung và trình tự sau đây:

Thứ nhất, xác định công thức phản ánh mối liên hệ giữa các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế.

Thứ hai, sắp xếp các nhân tố theo một trình tự nhất định và không đổi trong cả quá trình phân tích. Theo quy ước, nhân tố số lượng được xếp đứng trước nhân tố chất lượng, nhân tố hiện vật xếp trước nhân tố giá trị. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng cùng ảnh hưởng thì xếp nhân tố chủ yếu trước các nhân tố thứ yếu.

Thứ ba, xác định đối tượng phân tích. Đối tượng phân tích là mức chênh lệch giữa chỉ tiêu kỳ phân tích (kỳ thực hiện) với chỉ tiêu kỳ gốc (kỳ kế hoạch, hoặc năm trước).

Giả sử có chỉ tiêu kinh tế Y chịu tác động bởi 3 nhân tố, quan hệ giữa các nhân tố này tới chỉ tiêu là quan hệ tích số và được sắp xếp như sau:

$$Y = a.b.c$$

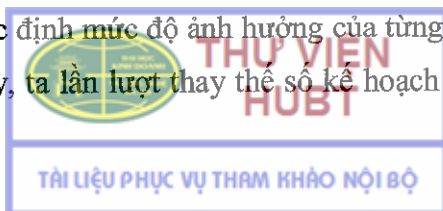
Ta qui ước: kỳ kế hoạch được ký hiệu bằng chỉ số 0, còn kỳ thực tế được ký hiệu bằng chỉ số 1. Do đó, ta có:

$$Y_1 = a_1.b_1.c_1 \text{ và } Y_0 = a_0.b_0.c_0$$

Đối tượng phân tích được ký hiệu là ΔY : $\Delta Y = Y_1 - Y_0$

Thứ tư, Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:

Ở bước này, ta lần lượt thay thế số kế hoạch của mỗi nhân tố bằng số



thực tế. Sau mỗi lần thay thế, lấy kết quả mới tìm được trừ đi kết quả trước đó. Kết quả của phép trừ này là ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

Cụ thể ta có:

- Thay thế lần thứ nhất ta có: $Y_a = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a , được ký hiệu là Δa

$$\Delta a = Y_a - Y_0 = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0$$

- Thay thế lần thứ hai ta có: $Y_b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0$

Mức ảnh hưởng của nhân tố b được ký hiệu là Δb :

$$\Delta b = Y_b - Y_a = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 - a_1 \cdot b_0 \cdot c_0$$

- Thay thế lần thứ ba ta có: $Y_c = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c được ký hiệu là Δc

$$\Delta c = Y_c - Y_b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_0$$

Thứ năm, tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố. Tổng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được xác định phải bằng đối tượng phân tích:

$$\Delta Y = \Delta a + \Delta b + \Delta c$$

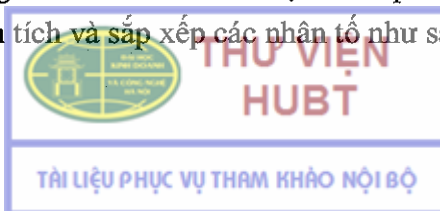
Ví dụ: Một doanh nghiệp sản xuất có số liệu sau:

Bảng 1.2. Tình hình tiêu thụ của một loại sản phẩm chủ yếu của DN trong năm

Chỉ tiêu	KH	TH	Chênh lệch
1. Số lượng SP tiêu thụ trong kỳ (chiếc)	1.000	1.200	+ 200
2. Giá bán một sản phẩm (Ngđ)	40	45	+ 5
3. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm (ng.đ)	40.000	54.000	+ 14.000

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn, có thể xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ như sau:

- Thiết lập phương trình kinh tế biểu hiện mối quan hệ giữa các nhân tố đối với chỉ tiêu phân tích và sắp xếp các nhân tố như sau:



$$\text{Doanh thu tiêu thụ SP trong kỳ} = \text{Số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ} * \text{Giá bán 1 sản phẩm}$$

- Xác định đối tượng phân tích

$$54.000 - 40.000 = + 14.000 \text{ (ng.đ)}$$

Như vậy, doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp kỳ này tăng hơn kỳ gốc là 14.000 ngàn đồng.

- Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của doanh thu

+) Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm tiêu thụ:

$$(1200 \times 40) - (1000 \times 40) = + 8.000 \text{ (ng.đ)}$$

+) Ảnh hưởng của giá bán 1 sản phẩm:

$$(1200 \times 45) - (1200 \times 40) = + 6.000 \text{ (ng.đ)}$$

Tổng cộng mức độ ảnh hưởng các nhân tố:

$$8.000 + 6.000 = +14.000 \text{ (ng.đ)}$$

Kết quả cho thấy tổng các nhân tố ảnh hưởng đúng bằng đối tượng phân tích.

1.2.5.2. Phương pháp số chênh lệch

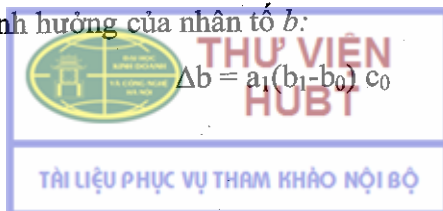
Phương pháp số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn. Về mặt toán học, phương pháp số chênh lệch là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn bằng cách đặt thừa số chung. Vì vậy, khi thực hiện phương pháp số chênh lệch phải tuân thủ đầy đủ nội dung, các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Phương pháp số chênh lệch chỉ khác phương pháp thay thế liên hoàn ở bước thứ tư. Có thể khái quát bước bốn bằng công thức sau:

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a :

$$\Delta a = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố b :

$$\Delta b = a_1 \cdot (b_1 - b_0) \cdot c_0$$



- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c :

$$\Delta c = a_1 \cdot b_1 (c_1 - c_0)$$

Bước 5: Tổng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được xác định bằng đối tượng phân tích là ΔY (giống phương pháp thay thế liên hoàn):

$$\Delta Y = \Delta a + \Delta b + \Delta c$$

Sử dụng số liệu ở ví dụ trên, áp dụng phương pháp số chênh lệch có thể thực hiện việc xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố như sau:

+) Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm tiêu thụ:

$$(1200 - 1000) \times 40 = + 8.000 \text{ (ng.đ)}$$

+) Ảnh hưởng của giá bán 1 đơn vị sản phẩm:

$$1200 \times (45 - 40) = + 6.000 \text{ (ng.đ)}$$

1.2.5.3. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh đã hình thành nhiều mối quan hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng giữa các yếu tố với quá trình kinh doanh. Ví dụ như cân đối giữa vốn (tài sản) với nguồn vốn, cân đối giữa nguồn thu với chi hay cân đối giữa nguồn cung cấp vật tư với sử dụng vật tư...

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và trong phân tích kinh tế để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối trong quá trình kinh doanh, trên cơ sở đó, xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tác động.

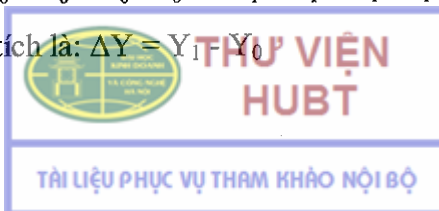
Khác với các phương pháp trên, phương pháp cân đối được sử dụng để xác định ảnh hưởng của các nhân tố trong điều kiện các nhân tố có quan hệ tổng (hiệu) với chỉ tiêu phân tích. Như vậy, xét về mặt toán học, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố là độc lập với nhau. Cụ thể, giả sử có 3 nhân tố a , b , c ảnh hưởng đến chỉ tiêu kinh tế Y theo mối quan hệ sau:

$$Y = a + b - c$$

Cũng qui ước như trên ta có:

$$Y_0 = a_0 + b_0 - c_0 \text{ và } Y_1 = a_1 + b_1 - c_1$$

Đối tượng phân tích là: $\Delta Y = Y_1 - Y_0$



Ảnh hưởng của các nhân tố được xác định như sau:

- Ảnh hưởng của nhân tố a : $\Delta a = a_1 - a_0$

- Ảnh hưởng của nhân tố b : $\Delta b = b_1 - b_0$

- Ảnh hưởng của nhân tố c : $\Delta c = -(c_1 - c_0)$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố: $\Delta Y = \Delta a + \Delta b + \Delta c$

1.2.6. Các phương pháp phân tích khác

Ngoài các phương pháp trên, trong quá trình phân tích nhà phân tích có thể sử dụng nhiều phương pháp phân tích khác như phương pháp hồi qui, mô hình Z-score, phương pháp bảng, biểu, sơ đồ...

Khi sử dụng phương pháp phân tích, nhà phân tích có thể sử dụng một hoặc tổng hợp các phương pháp, kỹ thuật phân tích khác nhau phù hợp với mục tiêu phân tích.

1.3. QUI TRÌNH PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

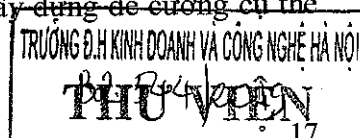
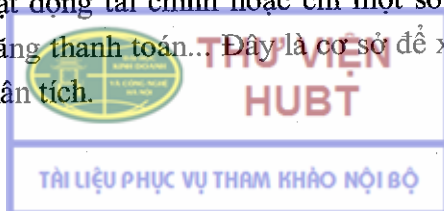
Phân tích tài chính doanh nghiệp là hoạt động hết sức phức tạp, liên quan đến nhiều người, nhiều bộ phận bên trong và ngoài doanh nghiệp. Để có được thông tin hữu ích cho việc ra các quyết định tài chính, công tác phân tích tài chính cần được tổ chức một cách khoa học.

Mỗi đối tượng phân tích khác nhau có thể có một qui trình phân tích khác nhau, phù hợp với mục tiêu, yêu cầu phân tích và ra các quyết định tài chính của họ. Sau đây là một số bước (hay nội dung công việc) chủ yếu trong một quy trình phân tích chung: Lập kế hoạch phân tích, thu thập và xử lý thông tin, xác định những biểu hiện đặc trưng, phân tích và cuối cùng là bước tổng hợp, dự đoán.

1.3.1. Lập kế hoạch phân tích

Lập kế hoạch phân tích là xác định trước về nội dung, phạm vi, thời gian và cách tổ chức phân tích.

- Nội dung phân tích cần xác định rõ các vấn đề cần được phân tích: có thể toàn bộ hoạt động tài chính hoặc chỉ một số vấn đề cụ thể nào đó cơ cấu vốn, khả năng thanh toán... Đây là cơ sở để xây dựng đề cương cụ thể để tiến hành phân tích.



- Phạm vi phân tích có thể là toàn đơn vị hoặc một số đơn vị được chọn làm điểm để phân tích; tùy yêu cầu và thực tiễn quản lý mà xác định nội dung và phạm vi phân tích thích hợp.

- Thời gian ấn định trong kế hoạch phân tích bao gồm cả thời gian chuẩn bị và thời gian tiến hành công tác phân tích.

- Trong kế hoạch phân tích cần phân công trách nhiệm cho các bộ phận trực tiếp thực hiện và bộ phận phục vụ công tác phân tích; cũng như các hình thức hội nghị phân tích nhằm thu thập nhiều ý kiến, đánh giá đúng thực trạng và phát hiện đầy đủ tiềm năng giúp doanh nghiệp phấn đấu đạt kết quả cao trong kinh doanh.

1.3.2. Thu thập thông tin và xử lý thông tin

Trong phân tích tài chính, nhà phân tích phải thu thập, sử dụng mọi nguồn thông tin, thông tin từ nội bộ doanh nghiệp đến những thông tin từ bên ngoài, từ những thông tin số lượng đến những thông tin giá trị, từ những thông tin lượng hoá được đến những thông tin không lượng hoá được.

1.3.2.1. Thông tin tài chính

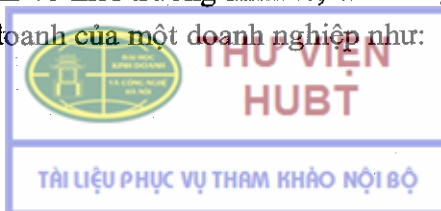
Để có được nguồn thông tin tài chính, cần thu thập các kế hoạch tài chính chi tiết và tổng hợp, các báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị, các tài liệu kế toán chi tiết có liên quan.

1.3.2.2. Thông tin phi tài chính

Sự phát triển của doanh nghiệp do tác động của nhiều nhân tố trong và ngoài doanh nghiệp. Phân tích tài chính là việc phân tích hướng tới tương lai của doanh nghiệp. Bởi vậy, ngoài các thông tin tài chính hiện tại và quá khứ, việc phân tích tài chính DN phải sử dụng rất nhiều thông tin phi tài chính khác: Thông tin về môi trường chung về kinh tế, chính trị, luật pháp...; thông tin về ngành mà DN đang hoạt động; thông tin về doanh nghiệp.

*** Các thông tin chung**

Là những thông tin về môi trường kinh tế, chính trị, luật pháp có liên quan đến cơ hội kinh doanh của một doanh nghiệp như:



Sự tăng trưởng hay suy thoái của một nền kinh tế. Chẳng hạn, khi cơ hội thuận lợi, các hoạt động của doanh nghiệp được mở rộng, lợi nhuận cũng như giá cổ phiếu trên thị trường sẽ tăng lên và ngược lại. Khi phân tích, điều quan trọng là phải nhận thấy sự xuất hiện của cơ hội mang tính chu kỳ, qua giai đoạn tăng trưởng sẽ đến giai đoạn suy thoái và ngược lại.

Sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp: biện pháp giúp đỡ tài chính; chính sách thuế khoá, chính sách tiền tệ; quy định giá cả bắt buộc, chính sách ưu đãi...

* Các thông tin theo ngành kinh tế (theo lĩnh vực hoạt động)

Lĩnh vực hoạt động là tập hợp các doanh nghiệp cùng thực hiện các hoạt động chính như nhau, ví dụ:

- Ngành dệt may
- Ngành thủ công mỹ nghệ
- Ngành dụng cụ trang thiết bị CN
- Ngành đồ điện gia dụng
- Ngành thiết bị lắp đặt
- Ngành thiết bị dòng điện yếu...

Nội dung nghiên cứu trong phạm vi ngành là đặt sự phát triển của DN trong mối liên hệ với hoạt động chung của ngành kinh doanh

Nghiên cứu theo ngành cần thấy được đặc điểm kinh doanh của ngành có liên quan đến:

- Sản phẩm:

+ Tính chất của SP: đã chế biến hay NVL thô; giá trị gia tăng nhiều hay ít; thiết yếu hay thông thường; có mặt hàng thay thế không; tính phức tạp hay đơn giản của quy trình SX...

+ Chu kỳ phát triển của các sản phẩm trong ngành

- Công nghệ: Tình trạng hiện tại, khả năng đổi mới công nghệ của ngành
- Xu thế biến động của ngành (tăng trưởng, suy thoái hay bão hoà)
- Áp lực trong cạnh tranh: bằng việc phân tích nguy cơ ngành có đổi

thủ cạnh tranh mới, mức cạnh tranh giữa các đối thủ trong ngành, áp lực của sản phẩm thay thế...

* Các thông tin về doanh nghiệp

- Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: Hình thức sở hữu vốn, hình thức hoạt động thâm niên, qui mô của doanh nghiệp.

- Cơ cấu tổ chức

Giá trị của DN gắn bó chặt chẽ với giá trị của những người làm việc tại DN. Đặc biệt DN càng nhỏ càng phụ thuộc vào những người làm việc tại DN

Chủ doanh nghiệp: Cần tìm kiếm thông tin về phương diện cá nhân như tuổi, tình hình gia đình, nguồn gốc đào tạo, con đường tiến tới trách nhiệm, nhân cách đạo đức, thái độ, sức khỏe... Về người thừa kế như khung cán bộ hay sự hình thành ê kíp lãnh đạo, việc tuyển lựa đề bạt. Về nhân viên như kết cấu lao động, trình độ lành nghề, bầu không khí tập thể, việc thay thế nhân viên...

- Mục tiêu của các nhà lãnh đạo: tăng trưởng mạnh doanh thu sẽ kéo theo tăng chi phí quảng cáo, tăng phải thu do tăng điều kiện ưu đãi để khuyến khích bán hàng, tăng lượng hàng tồn kho để đáp ứng các đơn đặt hàng lớn...

- Sản phẩm của doanh nghiệp như doanh nghiệp sản xuất sản phẩm gì, vị trí sản phẩm trên thị trường, mức độ đa dạng hoá sản phẩm trong doanh nghiệp, chu kỳ sống của các sản phẩm đó.

- Thị trường của các sản phẩm trong doanh nghiệp mang tính chất quốc tế hay nội địa, thị phần mà doanh nghiệp chiếm lĩnh cũng như tính ổn định của thị trường...

- Chính sách của doanh nghiệp để tăng cường và bảo vệ vị trí của mình

+ Chính sách dự trữ vật tư, hàng hoá

+ Chính sách bán hàng, chính sách giá cả, chính sách khách hàng

+ Chính sách quảng cáo, giới thiệu mặt hàng...

Chất lượng công tác phân tích phụ thuộc rất lớn vào chất lượng của



các thông tin thu thập được. Bởi vậy, trước khi phân tích nhà phân tích phải kiểm tra tính hợp pháp của tài liệu chứa đựng thông tin (trình tự lập, ban hành, người lập, cấp thẩm quyền phê duyệt...) cũng như độ tin cậy của nguồn thông tin thu thập được: tính nhất trí của cùng một thông tin kế toán trên các tài liệu khác nhau, tính trung thực hợp lý của các thông tin kế toán...

Phạm vi kiểm tra không chỉ giới hạn ở các tài liệu trực tiếp làm căn cứ phân tích mà cả các tài liệu khác có liên quan, đặc biệt là các tài liệu gốc.

1.3.3. Xác định những biểu hiện đặc trưng

Trên cơ sở nguồn thông tin thu thập được, tùy thuộc vào yêu cầu và nội dung phân tích, nhà phân tích cần tính toán các tỷ số tài chính phù hợp, lập các bảng biểu theo từng nội dung đã đặt ra, so sánh với các chỉ số kỳ trước, các chỉ số của ngành, của các doanh nghiệp khác trong cùng một lĩnh vực hoạt động. Trên cơ sở đó, đánh giá khái quát mặt mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, vạch ra những vấn đề, những trọng tâm cần được tập trung phân tích.

1.3.4. Phân tích

Những nội dung cơ bản, những vấn đề được coi là quan trọng, có ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính của doanh nghiệp hiện tại và trong tương lai đều phải được tập trung phân tích cụ thể nhằm làm rõ các mối quan hệ, các yếu tố bên trong thể hiện bản chất của các hoạt động, bằng việc:

- Xác định các nhân tố ảnh hưởng, xem xét mối liên hệ giữa các nhân tố
- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến các chỉ tiêu phân tích
- Từ góc độ ảnh hưởng của mỗi nhân tố, đánh giá các nguyên nhân thành công, nguyên nhân tồn tại

1.3.5. Tổng hợp và dự đoán

- Tổng hợp kết quả, rút ra nhận xét, dự báo xu hướng phát triển
- Đề xuất các giải pháp tài chính cũng như các giải pháp khác nhằm thực hiện mục tiêu.



CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 1

1. Phân tích tài chính doanh nghiệp là gì? trên thị trường, những đối tượng nào cần tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp, mục tiêu phân tích của mỗi đối tượng?

2. Trình bày những phương pháp chủ yếu được sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp? Nêu rõ điều kiện áp dụng, nội dung và ưu nhược điểm của mỗi phương pháp.

3. Cho ví dụ minh họa việc sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích tài chính doanh nghiệp?

4. Cho ví dụ minh họa việc sử dụng phương pháp Dupont trong phân tích tài chính doanh nghiệp?

5. Trình bày các bước cơ bản của một qui trình phân tích tài chính trong doanh nghiệp? Có phải lúc nào khi phân tích cũng phải đảm bảo đầy đủ qui trình phân tích đó không? Tại sao?

6. Những tài liệu chủ yếu được sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp?

Làm thế nào để có được những tài liệu đó dưới góc độ đối tượng phân tích là những chủ nợ của doanh nghiệp?

Chương 2

GIỚI THIỆU CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Một trong những vấn đề quan trọng nhất trong qui trình phân tích tài chính doanh nghiệp là thu thập và xử lý thông tin làm cơ sở cho công tác phân tích. Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp được chia thành thông tin tài chính và thông tin phi tài chính. Thông tin tài chính là nguồn thông tin cơ bản và thường được lấy trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Có được nguồn thông tin thích hợp, đáng tin cậy là một trong những yếu tố quyết định đến chất lượng công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

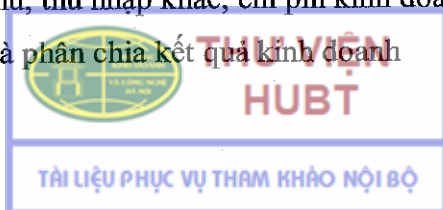
Xuất phát từ vai trò quan trọng của báo cáo tài chính đối với công tác phân tích tài chính, nội dung chương 2 tập trung vào giới thiệu một cách tổng quát về hệ thống các báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán Việt Nam gồm 4 báo cáo: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính; yêu cầu lập và trình bày báo cáo tài chính; nguyên tắc trình bày báo cáo tài chính; kết cấu, nội dung của từng báo cáo tài chính và những phương pháp đọc và kiểm tra báo cáo tài chính doanh nghiệp.

2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH

2.1.1. Mục đích của báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính dùng để cung cấp thông tin về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và các luồng tiền của một doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý của chủ doanh nghiệp, cơ quan Nhà nước và nhu cầu hữu ích của những người sử dụng trong việc đưa ra các quyết định kinh tế. Báo cáo tài chính phải cung cấp những thông tin của một doanh nghiệp về:

- a. Tài sản
- b. Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu
- c. Doanh thu, thu nhập khác, chi phí kinh doanh và chi phí khác
- d. Lãi, lỗ và phân chia kết quả kinh doanh



- d. Thuế và các khoản nộp Nhà nước
- e. Tài sản khác có liên quan đến đơn vị kế toán
- g. Các luồng tiền

Ngoài các thông tin này, doanh nghiệp còn phải cung cấp các thông tin khác trong “Bản thuyết minh báo cáo tài chính” nhằm giải trình thêm về các chỉ tiêu đã phản ánh trên các báo cáo tài chính tổng hợp và các chính sách kế toán đã áp dụng để ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, lập và trình bày báo cáo tài chính.

2.1.2. Đối tượng áp dụng

Hệ thống báo cáo tài chính năm được áp dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp thuộc các ngành và các thành phần kinh tế. Riêng các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn tuân thủ các quy định chung tại phần này và những qui định, hướng dẫn cụ thể phù hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ.

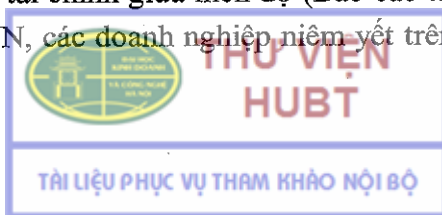
Việc lập và trình bày báo cáo tài chính của các ngân hàng và tổ chức tài chính tương tự được quy định bổ sung ở Chuẩn mực kế toán số 22 “Trình bày bổ sung báo cáo tài chính của các ngân hàng và tổ chức tài chính tương tự” và các văn bản quy định cụ thể.

Việc lập và trình bày báo cáo tài chính của các doanh nghiệp ngành đặc thù tuân thủ theo quy định tại chế độ kế toán do Bộ Tài chính ban hành hoặc chấp thuận cho ngành ban hành.

Công ty mẹ và tập đoàn lập báo cáo tài chính hợp nhất phải tuân thủ quy định tại chuẩn mực kế toán “Báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán khoản đầu tư vào công ty con”.

Đơn vị kế toán cấp trên có các đơn vị kế toán trực thuộc hoặc Tổng công ty Nhà nước hoạt động theo mô hình không có công ty con phải lập báo cáo tài chính tổng hợp theo quy định tại Thông tư hướng dẫn kế toán thực hiện Chuẩn mực kế toán số 25 “Báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán khoản đầu tư vào công ty con”.

Hệ thống báo cáo tài chính giữa niên độ (Báo cáo tài chính quý) được áp dụng cho các DNNN, các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng



khoán và các doanh nghiệp khác khi tự nguyện lập báo cáo tài chính giữa niên độ.

2.1.3. Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp

Hệ thống báo cáo tài chính gồm báo cáo tài chính năm và báo cáo tài chính giữa niên độ.

2.1.3.1. Báo cáo tài chính năm

Báo cáo tài chính năm, gồm:

- Bảng cân đối kế toán Mẫu số B 01 - DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Mẫu số B 02 - DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ Mẫu số B 03 - DN
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính Mẫu số B 09 - DN

2.1.3.2. Báo cáo tài chính giữa niên độ

Báo cáo tài chính giữa niên độ gồm báo cáo tài chính giữa niên độ dạng đầy đủ và báo cáo tài chính giữa niên độ dạng tóm lược.

(1) Báo cáo tài chính giữa niên độ dạng đầy đủ, gồm:

- Bảng cân đối kế toán giữa niên độ (dạng đầy đủ): Mẫu số B 01a - DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa niên độ (dạng đầy đủ): Mẫu số B 02a - DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa niên độ (dạng đầy đủ): Mẫu số B 03a - DN
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính chọn lọc: Mẫu số B 09a - DN

(2) Báo cáo tài chính giữa niên độ dạng tóm lược, gồm:

- Bảng cân đối kế toán giữa niên độ (dạng tóm lược): Mẫu số B 01b - DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa niên độ (dạng tóm lược): Mẫu số B 02b - DN



- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa niên độ (dạng Mẫu số B 03b - DN tóm lược):

- Bản thuyết minh báo cáo tài chính chọn lọc: Mẫu số B 09a - DN.

2.1.4. Trách nhiệm lập và trình bày báo cáo tài chính

- Tất cả các doanh nghiệp thuộc các ngành, các thành phần kinh tế đều phải lập và trình bày báo cáo tài chính năm.

Các công ty, Tổng công ty có các đơn vị kế toán trực thuộc, ngoài việc phải lập báo cáo tài chính năm của công ty, Tổng công ty còn phải lập báo cáo tài chính tổng hợp hoặc báo cáo tài chính hợp nhất vào cuối kỳ kế toán năm dựa trên báo cáo tài chính của các đơn vị kế toán trực thuộc công ty, Tổng công ty.

- Đối với DNNN, các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán còn phải lập báo cáo tài chính giữa niên độ dạng đầy đủ.

Các doanh nghiệp khác nếu tự nguyện lập báo cáo tài chính giữa niên độ thì được lựa chọn dạng đầy đủ hoặc tóm lược.

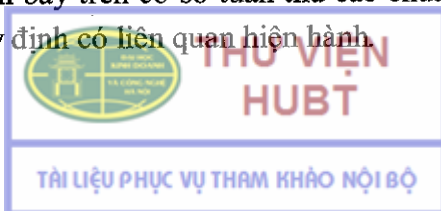
Đối với Tổng công ty Nhà nước và DNNN có các đơn vị kế toán trực thuộc còn phải lập báo cáo tài chính tổng hợp hoặc báo cáo tài chính hợp nhất giữa niên độ (*).

- Công ty mẹ và tập đoàn phải lập báo cáo tài chính hợp nhất giữa niên độ (*) và báo cáo tài chính hợp nhất vào cuối kỳ kế toán năm theo quy định tại Nghị định số 129/2004/NĐ-CP ngày 31/5/2004 của Chính phủ. Ngoài ra còn phải lập báo cáo tài chính hợp nhất sau khi hợp nhất kinh doanh theo quy định của Chuẩn mực kế toán số 11 “Hợp nhất kinh doanh”.

2.1.5. Yêu cầu lập và trình bày báo cáo tài chính

Trung thực và hợp lý

Báo cáo tài chính phải trình bày một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính, tình hình và kết quả kinh doanh và các luồng tiền của doanh nghiệp. Để đảm bảo yêu cầu trung thực và hợp lý, các báo cáo tài chính phải được lập và trình bày trên cơ sở tuân thủ các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và các quy định có liên quan hiện hành.



Doanh nghiệp cần nêu rõ trong phần thuyết minh báo cáo tài chính là báo cáo tài chính được lập và trình bày phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam. Báo cáo tài chính được coi là lập và trình bày phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam nếu báo cáo tài chính tuân thủ mọi quy định của từng chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán Việt Nam của Bộ Tài chính.

Trường hợp doanh nghiệp sử dụng chính sách kế toán khác với quy định của chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam, không được coi là tuân thủ chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành dù đã thuyết minh đầy đủ trong chính sách kế toán cũng như trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.

Để lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực và hợp lý, doanh nghiệp phải lựa chọn và áp dụng các chính sách kế toán cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính phù hợp với quy định của từng chuẩn mực kế toán. Trường hợp chưa có quy định ở chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán hiện hành, thì doanh nghiệp phải căn cứ vào chuẩn mực chung để xây dựng các phương pháp kế toán hợp lý.

Thích hợp

Báo cáo tài chính phải đáp ứng yêu cầu thích hợp với nhu cầu ra các quyết định kinh tế của người sử dụng. Thông tin trong báo cáo tài chính phải phù hợp với mối quan tâm của những người sử dụng, giúp họ có căn cứ tìm hiểu, đánh giá các sự kiện, tình hình xảy ra trong quá khứ, hiện hành và tương lai để có thể đề ra các quyết định kinh tế phù hợp.

Vì báo cáo tài chính có mục đích sử dụng chung cho nhiều đối tượng khác nhau, nên yêu cầu thích hợp của báo cáo tài chính được xem xét và qui định trên cơ sở mục tiêu sử dụng chung của báo cáo tài chính, tức là một hệ thống báo cáo tài chính bắt buộc, thống nhất, đáp ứng nhu cầu thông tin cho nhiều đối tượng sử dụng.

Đáng tin cậy

Báo cáo tài chính phải đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin tin cậy cho những người sử dụng. Để đảm bảo độ tin cậy của thông tin, báo cáo tài chính phải:



- Trình bày trung thực, hợp lý tình hình tài chính, tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp;

- Phản ánh đúng bản chất kinh tế của các giao dịch và sự kiện không chỉ đơn thuần phản ánh hình thức hợp pháp của chúng;

- Trình bày khách quan, không thiên vị;

- Tuân thủ nguyên tắc thận trọng;

- Trình bày đầy đủ trên mọi khía cạnh trọng yếu.

Dễ hiểu

Các thông tin trình bày trong báo cáo tài chính phải rõ ràng trên cơ sở tuân thủ những quy định hiện hành mang tính bắt buộc và hướng dẫn trong mẫu biểu báo cáo. Những vấn đề mang tính phức tạp nhưng cần thiết cho người sử dụng đưa ra các quyết định kinh tế cần được giải trình trên thuyết minh báo cáo tài chính.

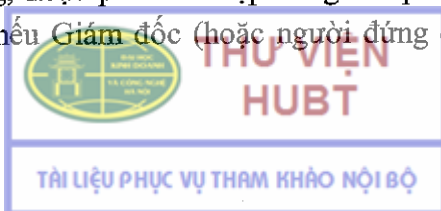
2.1.6. Nguyên tắc lập và trình bày báo cáo tài chính

Việc lập và trình bày báo cáo tài chính phải tuân thủ sáu (06) nguyên tắc quy định tại Chuẩn mực kế toán số 21 - “Trình bày báo cáo tài chính”: Hoạt động liên tục, cơ sở dồn tích, nhất quán, trọng yếu, tập hợp, bù trừ và có thể so sánh.

Việc thuyết minh báo cáo tài chính phải căn cứ vào yêu cầu trình bày thông tin quy định trong các chuẩn mực kế toán. Các thông tin trọng yếu phải được giải trình để giúp người đọc hiểu đúng thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Hoạt động liên tục

Khi lập và trình bày báo cáo tài chính, Giám đốc (hoặc người đứng đầu) doanh nghiệp cần phải đánh giá về khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở giả định là doanh nghiệp đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần, trừ khi doanh nghiệp có ý định cũng như buộc phải ngừng hoạt động, hoặc phải thu hẹp đáng kể qui mô hoạt động của mình. Khi đánh giá, nếu Giám đốc (hoặc người đứng đầu) doanh nghiệp



biết được có những điều không chắc chắn liên quan đến các sự kiện hoặc các điều kiện có thể gây ra sự nghi ngờ lớn về khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp thì những điều không chắc chắn đó cần được nêu rõ. Nếu báo cáo tài chính không được lập trên cơ sở hoạt động liên tục, thì sự kiện này cần được nêu rõ, cùng với cơ sở dùng để lập báo cáo tài chính và lý do khiến cho doanh nghiệp không được coi là đang hoạt động liên tục.

Để đánh giá khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp, Giám đốc (hoặc người đứng đầu) doanh nghiệp cần phải xem xét đến mọi thông tin có thể dự đoán được tối thiểu trong vòng 12 tháng tới kể từ ngày kết thúc niên độ kế toán.

Cơ sở dồn tích

Doanh nghiệp phải lập báo cáo tài chính theo cơ sở kế toán dồn tích, ngoại trừ các thông tin liên quan đến các luồng tiền.

Theo cơ sở kế toán dồn tích, các giao dịch và sự kiện được ghi nhận vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực thu, thực chi tiền và được ghi nhận vào sổ kế toán và báo cáo tài chính của các kỳ kế toán liên quan. Các khoản chi phí được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí. Tuy nhiên, việc áp dụng nguyên tắc phù hợp không cho phép ghi nhận trên Bảng cân đối kế toán những khoản mục không thoả mãn định nghĩa về tài sản hoặc nợ phải trả.

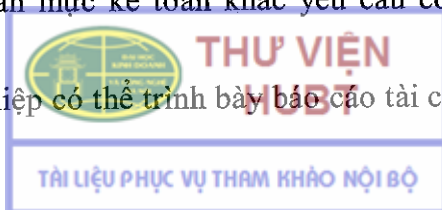
Nhất quán

Việc trình bày và phân loại các khoản mục trong báo cáo tài chính phải nhất quán từ niên độ này sang niên độ khác, trừ khi:

- Có sự thay đổi đáng kể về bản chất các hoạt động của doanh nghiệp hoặc khi xem xét lại việc trình bày báo cáo tài chính cho thấy rằng cần phải thay đổi để có thể trình bày một cách hợp lý hơn các giao dịch và các sự kiện; hoặc

- Một chuẩn mực kế toán khác yêu cầu có sự thay đổi trong việc trình bày.

Doanh nghiệp có thể trình bày báo cáo tài chính theo một cách khác



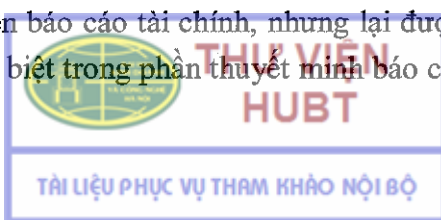
khi mua sắm hoặc thanh lý lớn các tài sản, hoặc khi xem xét lại cách trình bày báo cáo tài chính. Việc thay đổi cách trình bày báo cáo tài chính chỉ được thực hiện khi cấu trúc trình bày mới sẽ được duy trì lâu dài trong tương lai hoặc nếu lợi ích của cách trình bày mới được xác định rõ ràng. Khi có thay đổi, thì doanh nghiệp phải phân loại lại các thông tin mang tính so sánh cho phù hợp với các quy định của đoạn 30 và phải giải trình lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi đó trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.

Trọng yếu và tập hợp

Từng khoản mục trọng yếu phải được trình bày riêng biệt trong báo cáo tài chính. Các khoản mục không trọng yếu thì không phải trình bày riêng rẽ mà được tập hợp vào những khoản mục có cùng tính chất hoặc chức năng.

Khi trình bày báo cáo tài chính, một thông tin được coi là trọng yếu nếu không trình bày hoặc trình bày thiếu chính xác của thông tin đó có thể làm sai lệch đáng kể báo cáo tài chính, làm ảnh hưởng đến quyết định kinh tế của người sử dụng báo cáo tài chính. Tính trọng yếu phụ thuộc vào quy mô và tính chất của các khoản mục được đánh giá trong các tình huống cụ thể nếu các khoản mục này không được trình bày riêng biệt. Để xác định một khoản mục hay một tập hợp các khoản mục là trọng yếu phải đánh giá tính chất và quy mô của chúng. Tùy theo các tình huống cụ thể, tính chất hoặc quy mô của từng khoản mục có thể là nhân tố quyết định tính trọng yếu. Ví dụ, các tài sản riêng lẻ có cùng tính chất và chức năng được tập hợp vào một khoản mục, kể cả khi giá trị của khoản mục là rất lớn. Tuy nhiên, các khoản mục quan trọng có tính chất hoặc chức năng khác nhau phải được trình bày một cách riêng rẽ.

Nếu một khoản mục không mang tính trọng yếu, thì nó được tập hợp với các khoản đầu mục khác có cùng tính chất hoặc chức năng trong báo cáo tài chính hoặc trình bày trong phần thuyết minh báo cáo tài chính. Tuy nhiên, có những khoản mục không được coi là trọng yếu để có thể được trình bày riêng biệt trên báo cáo tài chính, nhưng lại được coi là trọng yếu để phải trình bày riêng biệt trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.



Theo nguyên tắc trọng yếu, doanh nghiệp không nhất thiết phải tuân thủ các quy định về trình bày báo cáo tài chính của các chuẩn mực kế toán cụ thể nếu các thông tin đó không có tính trọng yếu.

Bù trừ

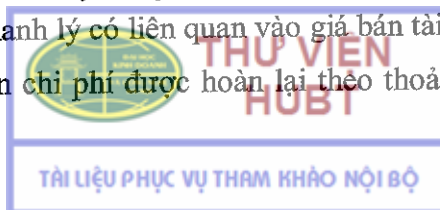
Các khoản mục tài sản và nợ phải trả trình bày trên báo cáo tài chính không được bù trừ, trừ khi một chuẩn mực kế toán khác quy định hoặc cho phép bù trừ. Các khoản mục doanh thu, thu nhập khác và chi phí chỉ được bù trừ khi:

- Được quy định tại một chuẩn mực kế toán khác; hoặc
- Các khoản lãi, lỗ và các chi phí liên quan phát sinh từ các giao dịch và các sự kiện giống nhau hoặc tương tự và không có tính trọng yếu.

Các tài sản và nợ phải trả, các khoản thu nhập và chi phí có tính trọng yếu phải được báo cáo riêng biệt. Việc bù trừ các số liệu trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hoặc Bảng cân đối kế toán, ngoại trừ trường hợp việc bù trừ này phản ánh bản chất của giao dịch hoặc sự kiện, sẽ không cho phép người sử dụng hiểu được các giao dịch hoặc sự kiện được thực hiện và dự tính được các luồng tiền trong tương lai của doanh nghiệp.

Chuẩn mực kế toán số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” quy định doanh thu phải được đánh giá theo giá trị hợp lý của những khoản đã thu hoặc có thể thu được, trừ đi tất cả các khoản giảm trừ doanh thu. Trong hoạt động kinh doanh thông thường, doanh nghiệp thực hiện những giao dịch khác không làm phát sinh doanh thu, nhưng có liên quan đến các hoạt động chính làm phát sinh doanh thu. Kết quả của các giao dịch này sẽ được trình bày bằng cách khấu trừ các khoản chi phí có liên quan phát sinh trong cùng một giao dịch vào khoản thu nhập tương ứng, nếu cách trình bày này phản ánh đúng bản chất của các giao dịch hoặc sự kiện đó. Chẳng hạn như:

- Lãi và lỗ phát sinh trong việc thanh lý các tài sản cố định và đầu tư dài hạn, được trình bày bằng cách khấu trừ giá trị ghi sổ của tài sản và các khoản chi phí thanh lý có liên quan vào giá bán tài sản;
- Các khoản chi phí được hoàn lại theo thoả thuận hợp đồng với bên



thứ ba (ví dụ hợp đồng cho thuê lại hoặc thuê lại) được trình bày theo giá trị thuần sau khi đã khấu trừ đi khoản được hoàn trả tương ứng;

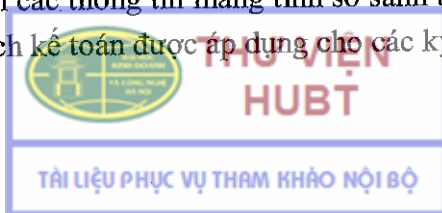
Các khoản lãi và lỗ phát sinh từ một nhóm các giao dịch tương tự sẽ được hạch toán theo giá trị thuần, ví dụ các khoản lãi và lỗ chênh lệch tỷ giá, lãi và lỗ phát sinh từ mua, bán các công cụ tài chính vì mục đích thương mại. Tuy nhiên, các khoản lãi và lỗ này cần được trình bày riêng biệt nếu quy mô, tính chất hoặc tác động của chúng yêu cầu phải được trình bày riêng biệt theo qui định của Chuẩn mực “Lãi, lỗ thuần trong kỳ, các sai sót cơ bản và các thay đổi trong chính sách kế toán”.

Có thể so sánh

Các thông tin bằng số liệu trong báo cáo tài chính nhằm để so sánh giữa các kỳ kế toán phải được trình bày tương ứng với các thông tin bằng số liệu trong báo cáo tài chính của kỳ trước. Các thông tin so sánh cần phải bao gồm cả các thông tin diễn giải bằng lời nếu điều này là cần thiết giúp cho những người sử dụng hiểu rõ được báo cáo tài chính của kỳ hiện tại.

Khi thay đổi cách trình bày hoặc cách phân loại các khoản mục trong báo cáo tài chính, thì phải phân loại lại các số liệu so sánh (trừ khi việc này không thể thực hiện được) nhằm đảm bảo khả năng so sánh với kỳ hiện tại, và phải trình bày tính chất, số liệu và lý do việc phân loại lại. Nếu không thể thực hiện được việc phân loại lại các số liệu tương ứng mang tính so sánh thì doanh nghiệp cần phải nêu rõ lý do và tính chất của những thay đổi nếu việc phân loại lại các số liệu được thực hiện.

Trường hợp không thể phân loại lại các thông tin mang tính so sánh để so sánh với kỳ hiện tại, như trường hợp mà cách thức thu thập các số liệu trong các kỳ trước đây không cho phép thực hiện việc phân loại lại để tạo ra những thông tin so sánh, thì doanh nghiệp cần phải trình bày tính chất của các điều chỉnh lẽ ra cần phải thực hiện đối với các thông tin số liệu mang tính so sánh. Chuẩn mực “Lãi, lỗ thuần trong kỳ, các sai sót cơ bản và các thay đổi trong chính sách kế toán” đưa ra quy định về các điều chỉnh cần thực hiện đối với các thông tin mang tính so sánh trong trường hợp các thay đổi về chính sách kế toán được áp dụng cho các kỳ trước.



2.2. NỘI DUNG, CƠ SỞ, PHƯƠNG PHÁP LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH

2.2.1. Bảng cân đối kế toán

2.2.1.1. Mục đích của BCDKT

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

Bảng cân đối kế toán cung cấp thông tin về toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu của tài sản, nguồn vốn và cơ cấu nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Căn cứ vào bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của DN như cơ cấu tài sản, năng lực hoạt động của tài sản, cơ cấu nguồn vốn, khả năng tự chủ tài chính, khả năng thanh toán các khoản nợ...

2.2.1.2. Nguyên tắc lập và trình bày Bảng cân đối kế toán

Khi lập và trình bày Bảng cân đối kế toán phải tuân thủ các nguyên tắc chung về lập và trình bày báo cáo tài chính, nhưng không được áp dụng “Nguyên tắc bù trừ”.

Trên Bảng cân đối kế toán, các khoản mục tài sản và nợ phải trả phải được trình bày riêng biệt thành ngắn hạn và dài hạn, tùy theo thời hạn của chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp, cụ thể như sau:

Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng, thì tài sản và nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo điều kiện sau:

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng 12 tháng tới kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm, được xếp vào loại ngắn hạn;

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán sau 12 tháng tới kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm, được xếp vào loại dài hạn.

Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường dài hơn 12 tháng, thì tài sản và nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo điều kiện sau:



+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng một chu kỳ kinh doanh bình thường, được xếp vào loại ngắn hạn;

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong thời gian dài hơn một chu kỳ kinh doanh bình thường, được xếp vào loại dài hạn.

Đối với các doanh nghiệp do tính chất hoạt động không thể dựa vào chu kỳ kinh doanh để phân biệt giữa ngắn hạn và dài hạn, thì các tài sản và nợ phải trả được trình bày theo tính thanh khoản giảm dần.

2.2.1.3. Kết cấu và nội dung Bảng cân đối kế toán

Căn cứ vào các nguyên tắc trình bày nêu trên, Bảng cân đối kế toán gồm tối thiểu các khoản mục chủ yếu và được sắp xếp theo kết cấu qui định tại Mẫu số B01-DN. Cụ thể, bảng CĐKT gồm 2 phần:

Phần tài sản: gồm các chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị các tài sản hiện có của DN tại thời điểm báo cáo theo kết cấu tài sản và hình thức tồn tại của nó. Trong đó chia thành 2 loại:

- Loại A: TS ngắn hạn

- Loại B: TS dài hạn

Phần nguồn vốn: gồm các chỉ tiêu phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có tại thời điểm lập báo cáo. Trong đó chia thành 2 loại

- Loại A: nợ phải trả

- Loại B: vốn chủ sở hữu

Kết cấu 2 phần của bảng CĐKT được bố trí theo chiều dọc bao gồm hệ thống các chỉ tiêu phản ánh nội dung từng khoản vốn, nguồn vốn hiện có tại thời điểm báo cáo. Các chỉ tiêu được xếp thành từng mục, khoản theo một trình tự khoa học phù hợp với yêu cầu quản lí.

Trong mỗi phần, đều được bố trí các cột mã số để ghi mã số của các chỉ tiêu trên bảng CĐKT. Cột số đầu năm và số cuối kì để ghi giá trị từng khoản tài sản, nguồn vốn tại thời điểm đầu năm và cuối kì báo cáo.

2.2.1.4. Cơ sở số liệu để lập bảng cân đối kế toán

- Bảng CĐKT niên độ trước

- Số dư cuối kỳ của các tài khoản trên sổ cái, sổ kế toán tổng hợp, sổ kế toán chi tiết của kỳ báo cáo.

2.2.1.5. Nội dung và phương pháp lập các chỉ tiêu cụ thể trên bảng CĐKT

Phần: TÀI SẢN

A- TÀI SẢN NGẮN HẠN

Tài sản ngắn hạn phản ánh tổng giá trị tiền, các khoản tương đương tiền và các tài sản ngắn hạn khác có thể chuyển đổi thành tiền, có thể bán hay sử dụng trong vòng không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm:

- Tiền và các khoản tương đương tiền (Mã số 110)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ số tiền và các khoản tương đương tiền hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm: Tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng (không kỳ hạn), tiền đang chuyển và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp. Mã số 110 = Mã số 111 + Mã số 112.

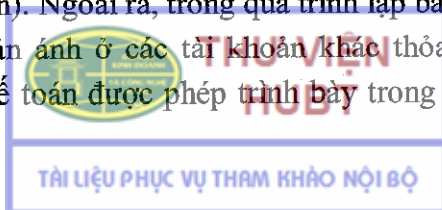
+ Tiền (Mã số 111)

Là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ số tiền hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm: Tiền mặt tại quỹ của doanh nghiệp, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn và tiền đang chuyển. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu “Tiền” là tổng số dư Nợ của các Tài khoản 111 “Tiền mặt”, 112 “Tiền gửi ngân hàng” và 113 “Tiền đang chuyển”.

+ Các khoản tương đương tiền (Mã số 112)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi không quá 3 tháng kể từ ngày đầu tư có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền tại thời điểm báo cáo.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ chủ yếu vào số dư Nợ chi tiết của Tài khoản 1281 “Tiền gửi có kỳ hạn” (chi tiết các khoản tiền gửi có kỳ hạn gốc không quá 3 tháng) và Tài khoản 1288 “Các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn” (chi tiết các khoản đủ tiêu chuẩn phân loại là tương đương tiền). Ngoài ra, trong quá trình lập báo cáo, nếu nhận thấy các khoản được phản ánh ở các tài khoản khác thỏa mãn định nghĩa tương đương tiền thì kế toán được phép trình bày trong chỉ tiêu này. Các khoản



tương đương tiền có thể bao gồm: Kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc, tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc không quá 3 tháng...

- Đầu tư tài chính ngắn hạn (Mã số 120)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị của các khoản đầu tư ngắn hạn (sau khi đã trừ đi dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh), bao gồm: Chứng khoán nắm giữ vì mục đích kinh doanh, các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn và các khoản đầu tư khác có kỳ hạn còn lại không quá 12 tháng kể từ thời điểm báo cáo.

+ Chứng khoán kinh doanh (Mã số 121)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản chứng khoán và các công cụ tài chính khác nắm giữ vì mục đích kinh doanh tại thời điểm báo cáo (nắm giữ với mục đích chờ tăng giá để bán ra kiếm lời). Chỉ tiêu này có thể bao gồm cả các công cụ tài chính không được chứng khoán hóa, ví dụ như thương phiếu, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi... nắm giữ vì mục đích kinh doanh. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 121 - “Chứng khoán kinh doanh”.

+ Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (Mã số 122)

Chỉ tiêu này phản ánh khoản dự phòng giảm giá của các khoản chứng khoán kinh doanh tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 2291 “Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

+ Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (Mã số 123)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn có kỳ hạn còn lại không quá 12 tháng kể từ thời điểm báo cáo, như tiền gửi có kỳ hạn, trái phiếu, thương phiếu và các loại chứng khoán nợ khác. Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn đã được trình bày trong chỉ tiêu “Các khoản tương đương tiền”, chỉ tiêu “Phải thu về cho vay ngắn hạn”. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của TK 1281, TK 1282, 1288 (chi tiết các khoản có kỳ hạn còn lại không quá 12 tháng và không được phân loại là tương đương tiền).



- Các khoản phải thu ngắn hạn (Mã số 130)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị của các khoản phải thu ngắn hạn có kỳ hạn thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo (sau khi trừ đi dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi), như:

+ Phải thu ngắn hạn của khách hàng (Mã số 131)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào tổng số dư Nợ chi tiết của Tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng” mở theo từng khách hàng.

+ Trả trước cho người bán ngắn hạn (Mã số 132)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào tổng số phát sinh Nợ chi tiết của Tài khoản 331 “Phải trả cho người bán” mở theo từng người bán.

+ Phải thu nội bộ ngắn hạn (Mã số 133)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải thu giữa đơn vị cấp trên và các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc và giữa các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc với nhau trong các quan hệ thanh toán ngoài quan hệ giao vốn, có kỳ hạn thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ chi tiết của các Tài khoản 1362, 1363, 1368 trên Sổ kế toán chi tiết Tài khoản 136. Khi đơn vị cấp trên lập Báo cáo tài chính tổng hợp với đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc, chỉ tiêu này được bù trừ với chỉ tiêu “Phải trả nội bộ ngắn hạn” trên Bảng cân đối kế toán của các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng (Mã số 134)

Chỉ tiêu này phản ánh số chênh lệch giữa tổng số doanh thu đã ghi nhận lũy kế tương ứng với phần công việc đã hoàn thành lớn hơn tổng số tiền lũy kế khách hàng phải thanh toán theo tiến độ kế hoạch đến cuối kỳ báo cáo của các hợp đồng xây dựng dở dang. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Nợ TK 337 “Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng”.



+ Phải thu về cho vay ngắn hạn (Mã số 135)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản cho vay (không bao gồm các nội dung được phản ánh ở chỉ tiêu “Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn”) có kỳ hạn thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo, như cho các khoản vay bằng kế ước, hợp đồng vay giữa 2 bên. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ chi tiết của TK 1283 - Cho vay.

+ Phải thu ngắn hạn khác (Mã số 136)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải thu khác có kỳ hạn thu hồi còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo, như: Phải thu về các khoản đã chi hộ, tiền lãi, cổ tức được chia, các khoản tạm ứng, cầm cố, ký cược, ký quỹ, cho mượn tạm thời... mà doanh nghiệp được quyền thu hồi không quá 12 tháng. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ chi tiết của các Tài khoản: TK 1385, TK 1388, TK 334, TK 338, TK 141, TK 244.

+ Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (Mã số 137)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có chi tiết của Tài khoản 2293 “Dự phòng phải thu khó đòi”, chi tiết dự phòng cho các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

+ Tài sản thiếu chờ xử lý (mã số 139)

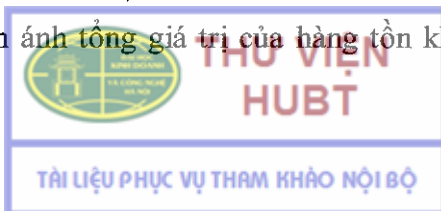
Chỉ tiêu này phản ánh các tài sản thiếu hụt, mất mát chưa rõ nguyên nhân đang chờ xử lý tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ TK 1381 - “Tài sản thiếu chờ xử lý”.

- Hàng tồn kho (Mã số 140)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị hiện có các loại hàng tồn kho dự trữ cho quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp (sau khi trừ đi dự phòng giảm giá hàng tồn kho) đến thời điểm báo cáo.

+ Hàng tồn kho (Mã số 141)

Chỉ tiêu này phản ánh tổng giá trị của hàng tồn kho thuộc quyền sở



hữu của doanh nghiệp, được luân chuyển trong một chu kỳ kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của các Tài khoản 151 -158.

- Tài sản ngắn hạn khác (Mã số 150)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị các tài sản ngắn hạn khác có thời hạn thu hồi hoặc sử dụng không quá 12 tháng tại thời điểm báo cáo, như chi phí trả trước ngắn hạn, thuế GTGT còn được khấu trừ, các khoản thuế phải thu, giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và tài sản ngắn hạn khác tại thời điểm báo cáo.

B. TÀI SẢN DÀI HẠN (Mã số 200)

Chỉ tiêu này phản ánh trị giá các loại tài sản không được phản ánh trong chỉ tiêu tài sản ngắn hạn. Tài sản dài hạn là các tài sản có thời hạn thu hồi hoặc sử dụng trên 12 tháng tại thời điểm báo cáo, như:

- Các khoản phải thu dài hạn (Mã số 210)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị của các khoản phải thu có kỳ hạn thu hồi trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất, kinh doanh tại thời điểm báo cáo, như: Phải thu của khách hàng, vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc, phải thu nội bộ, phải thu về cho vay, phải thu khác (sau khi trừ đi dự phòng phải thu dài hạn khó đòi). Mã số 210 = Mã số 211 + Mã số 212 + Mã số 213 + Mã số 214 + Mã số 215 + Mã số 216 + Mã số 219.

- Tài sản cố định (Mã số 220)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị còn lại (Nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế) của các loại tài sản cố định tại thời điểm báo cáo. Mã số 220 = Mã số 221 + Mã số 224 + Mã số 227.

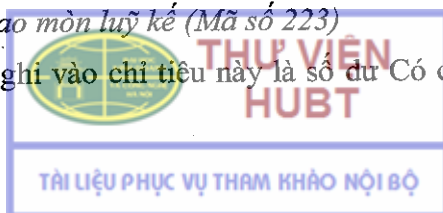
- Tài sản cố định hữu hình (Mã số 221)

+ Nguyên giá (Mã số 222)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 211 “Tài sản cố định hữu hình”.

+ Giá trị hao mòn lũy kế (Mã số 223)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 2141 “Hao



mòn TSCĐ hữu hình” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tài sản cố định thuê tài chính (Mã số 224)

+ Nguyên giá (Mã số 225)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 212 “Tài sản cố định thuê tài chính”.

+ Giá trị hao mòn lũy kế (Mã số 226)

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 2142 “Hao mòn tài sản cố định thuê tài chính” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tài sản cố định vô hình (Mã số 227)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị còn lại của các loại tài sản cố định vô hình tại thời điểm báo cáo. Mã số 227 = Mã số 228 + Mã số 229.

- Bất động sản đầu tư (Mã số 230)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ giá trị còn lại của các loại bất động sản đầu tư tại thời điểm báo cáo. Mã số 230 = Mã số 231 + Mã số 232.

+ Nguyên giá (Mã số 231)

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ nguyên giá của các loại bất động sản đầu tư tại thời điểm báo cáo sau khi đã trừ số tổn thất do suy giảm giá trị của bất động sản đầu tư nắm giữ chờ tăng giá. Số liệu để phản ánh vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 217 “Bất động sản đầu tư”.

+ Giá trị hao mòn lũy kế (Mã số 232)

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ giá trị hao mòn lũy kế của bất động sản đầu tư dùng để cho thuê tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 2147 “Hao mòn bất động sản đầu tư” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

Tài sản dở dang dài hạn (Mã số 240)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh giá trị chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn và chi phí xây dựng cơ bản dở dang dài hạn tại thời điểm báo cáo. Mã số 240 = Mã số 241 + Mã số 242.

+ *Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn (Mã số 241)*

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Nợ chi tiết của Tài khoản 154 - “Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang” và số dư Có chi tiết của tài khoản 2294 - “Dự phòng giảm giá hàng tồn kho”.

+ *Chi phí xây dựng cơ bản dở dang (Mã số 242)*

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 241 “Xây dựng cơ bản dở dang”.

- *Đầu tư tài chính dài hạn (Mã số 250)*

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị các khoản đầu tư tài chính dài hạn tại thời điểm báo cáo (sau khi trừ đi khoản dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác), như:

+ *Đầu tư vào công ty con (Mã số 251)*

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản đầu tư vào công ty con và các đơn vị trực thuộc có tư cách pháp nhân hạch toán độc lập về bản chất là công ty con (không phụ thuộc vào tên gọi hoặc hình thức của đơn vị) tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của Tài khoản 221 “Đầu tư vào công ty con”.

+ *Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết (Mã số 252)*

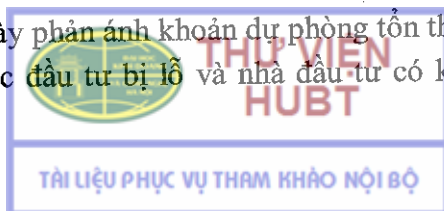
Chỉ tiêu này phản ánh giá trị khoản đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là tổng số dư Nợ của Tài khoản 222 “Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết”.

+ *Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (Mã số 253)*

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản đầu tư vào vốn chủ sở hữu của đơn vị khác nhưng doanh nghiệp không có quyền kiểm soát, đồng kiểm soát, ảnh hưởng đáng kể (ngoài các khoản đầu tư vào công ty con, liên doanh, liên kết). Số liệu để trình bày vào chỉ tiêu này là số dư Nợ chi tiết của tài khoản 2281 - “Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác”.

+ *Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (Mã số 254)*

Chỉ tiêu này phản ánh khoản dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác do đơn vị được đầu tư bị lỗ và nhà đầu tư có khả năng mất vốn tại thời



điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 2292 “Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

+ *Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (Mã số 255)*

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn có kỳ hạn còn lại trên 12 tháng kể từ thời điểm báo cáo, như tiền gửi có kỳ hạn, trái phiếu, thương phiếu và các loại chứng khoán nợ khác. Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản cho vay được trình bày trong chỉ tiêu “Phải thu về cho vay dài hạn”. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Nợ của các TK 1281, TK 1282, 1288.

- *Tài sản dài hạn khác (Mã số 260)*

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị các tài sản dài hạn khác có thời hạn thu hồi hoặc sử dụng trên 12 tháng tại thời điểm báo cáo, như: Chi phí trả trước dài hạn, tài sản thuế thu nhập hoãn lại và tài sản dài hạn chưa được trình bày ở các chỉ tiêu khác tại thời điểm báo cáo. Mã số 260 = Mã số 261 + Mã số 262 + Mã số 268.

+ *Chi phí trả trước dài hạn (Mã số 261)*

+ *Tài sản thuế thu nhập hoãn lại (Mã số 262)*

+ *Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn (Mã số 263)*

+ *Tài sản dài hạn khác (Mã số 268)*

Tổng cộng tài sản (Mã số 270)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng trị giá tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn.

Phân: NGUỒN VỐN

A. NỢ PHẢI TRẢ (Mã số 300)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm báo cáo, gồm: Nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Mã số 300 = Mã số 310 + Mã số 330.

Nợ ngắn hạn (Mã số 310)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị các khoản nợ còn phải trả có



thời hạn thanh toán không quá 12 tháng hoặc dưới một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường, như:

+ Phải trả người bán ngắn hạn (Mã số 311)

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền còn phải trả cho người bán có thời hạn thanh toán còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của tài khoản 331 “Phải trả cho người bán” mở chi tiết cho từng người bán.

+ Người mua trả tiền trước ngắn hạn (Mã số 312)

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền người mua ứng trước để mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, tài sản cố định, bất động sản đầu tư và doanh nghiệp có nghĩa vụ cung cấp không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo (không bao gồm các khoản doanh thu nhận trước). Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số phát sinh Có chi tiết của Tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng” mở chi tiết cho từng khách hàng.

+ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (Mã số 313)

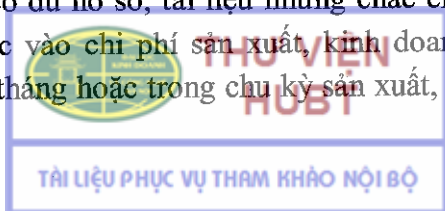
Chỉ tiêu này phản ánh tổng số các khoản doanh nghiệp còn phải nộp cho Nhà nước tại thời điểm báo cáo, bao gồm cả các khoản thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 333 “Thuế và các khoản phải nộp nhà nước”.

+ Phải trả người lao động (Mã số 314)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh nghiệp còn phải trả cho người lao động tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 334 “Phải trả người lao động”.

+ Chi phí phải trả ngắn hạn (Mã số 315)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản nợ còn phải trả do đã nhận hàng hóa, dịch vụ nhưng chưa có hóa đơn hoặc các khoản chi phí của kỳ báo cáo chưa có đủ hồ sơ, tài liệu nhưng chắc chắn sẽ phát sinh cần phải được tính trước vào chi phí sản xuất, kinh doanh và sẽ phải thanh toán trong vòng 12 tháng hoặc trong chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường



tiếp theo tại thời điểm báo cáo, như trích trước tiền lương nghỉ phép, lãi vay phải trả... Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 335 “Chi phí phải trả”.

+ Phải trả nội bộ ngắn hạn (Mã số 316)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải trả nội bộ có kỳ hạn thanh toán còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo (ngoài phải trả về vốn kinh doanh) giữa đơn vị cấp trên và đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc và giữa các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong một doanh nghiệp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của các tài khoản 3362, 3363, 3368. Khi đơn vị cấp trên lập Báo cáo tài chính tổng hợp với các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc, chỉ tiêu này được bù trừ với chỉ tiêu “Phải thu nội bộ ngắn hạn” trên Bảng cân đối kế toán của các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng (Mã số 317)

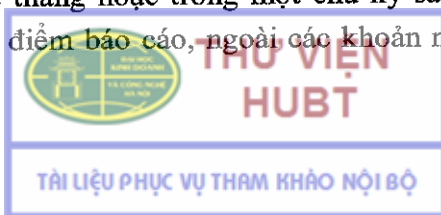
Chỉ tiêu này phản ánh số chênh lệch giữa tổng số tiền lũy kế khách hàng phải thanh toán theo tiến độ kế hoạch lớn hơn tổng số doanh thu đã ghi nhận lũy kế tương ứng với phần công việc đã hoàn thành đến cuối kỳ báo cáo của các hợp đồng xây dựng dở dang. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có của Tài khoản 337 “Thanh toán theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng”.

+ Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn (Mã số 318)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với phần nghĩa vụ mà doanh nghiệp sẽ phải thực hiện trong vòng 12 tháng tiếp theo hoặc trong một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có chi tiết của tài khoản 3387 - “Doanh thu chưa thực hiện”.

+ Phải trả ngắn hạn khác (Mã số 319)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải trả khác có kỳ hạn thanh toán còn lại không quá 12 tháng hoặc trong một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo, ngoài các khoản nợ phải trả đã được



phản ánh trong các chỉ tiêu khác, như: Giá trị tài sản phát hiện thừa chưa rõ nguyên nhân, phải nộp cho cơ quan BHXH, KPCĐ, các khoản nhận ký cược, ký quỹ ngắn hạn... Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào sổ dư Có chi tiết của các tài khoản: TK 338, 138, 344.

+ Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn (Mã số 320)

Chỉ tiêu này phản ánh tổng giá trị các khoản doanh nghiệp đi vay, còn nợ các ngân hàng, tổ chức, công ty tài chính và các đối tượng khác có kỳ hạn thanh toán còn lại không quá 12 tháng tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào sổ dư Có chi tiết của TK 341 và 34311 (chi tiết phần đến hạn thanh toán trong 12 tháng tiếp theo).

+ Dự phòng phải trả ngắn hạn (Mã số 321)

Chỉ tiêu này phản ánh khoản dự phòng cho các khoản dự kiến phải trả không quá 12 tháng hoặc trong chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tiếp theo tại thời điểm báo cáo, như dự phòng bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây dựng, dự phòng tái cơ cấu, các khoản chi phí trích trước để sửa chữa TSCĐ định kỳ, chi phí hoàn nguyên môi trường trích trước... Các khoản dự phòng phải trả thường được ước tính, chưa chắc chắn về thời gian phải trả, giá trị phải trả và doanh nghiệp chưa nhận được hàng hóa, dịch vụ từ nhà cung cấp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào sổ dư Có chi tiết của Tài khoản 352 “Dự phòng phải trả”.

+ Quỹ khen thưởng, phúc lợi (Mã số 322)

Chỉ tiêu này phản ánh Quỹ khen thưởng, Quỹ phúc lợi, Quỹ thưởng ban quản lý điều hành chưa sử dụng tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có của Tài khoản 353 “Quỹ khen thưởng, phúc lợi”.

+ Quỹ bình ổn giá (Mã số 323)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị Quỹ bình ổn giá hiện có tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có của Tài khoản 357 - Quỹ bình ổn giá.

+ Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ (Mã số 324)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị trái phiếu Chính phủ của bên bán khi



chưa kết thúc thời hạn hợp đồng mua bán lại tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 171 “Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ”.

Nợ dài hạn (Mã số 330)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị các khoản nợ dài hạn của doanh nghiệp bao gồm những khoản nợ có thời hạn thanh toán còn lại từ 12 tháng trở lên hoặc trên một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo, như:

+ Phải trả người bán dài hạn (Mã số 331)

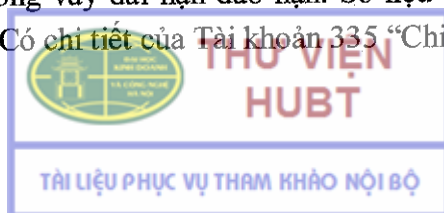
Chỉ tiêu này phản ánh số tiền còn phải trả cho người bán có thời hạn thanh toán còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 331 “Phải trả cho người bán”, mở cho từng người bán.

+ Người mua trả tiền trước dài hạn (Mã số 332)

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền người mua ứng trước để mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, tài sản cố định, bất động sản đầu tư và doanh nghiệp có nghĩa vụ cung cấp trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo (không bao gồm các khoản doanh thu nhận trước). Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số phát sinh Có chi tiết của Tài khoản 131 “Phải thu của khách hàng” mở chi tiết cho từng khách hàng.

+ Chi phí phải trả dài hạn (Mã số 333)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản nợ còn phải trả do đã nhận hàng hóa, dịch vụ nhưng chưa có hóa đơn hoặc các khoản chi phí của kỳ báo cáo chưa có đủ hồ sơ, tài liệu nhưng chắc chắn sẽ phát sinh cần phải được tính trước vào chi phí sản xuất, kinh doanh và chỉ phải thanh toán sau 12 tháng hoặc sau chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tiếp theo tại thời điểm báo cáo, như lãi vay phải trả của kỳ báo cáo nhưng chỉ phải thanh toán khi hợp đồng vay dài hạn đáo hạn. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 335 “Chi phí phải trả”.



+ Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh (Mã số 334)

Tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động và mô hình quản lý của từng đơn vị, doanh nghiệp thực hiện phân cấp và quy định cho đơn vị hạch toán phụ thuộc ghi nhận khoản vốn do doanh nghiệp cấp vào chỉ tiêu này hoặc chỉ tiêu “Vốn góp của chủ sở hữu” - Mã số 411.

Chỉ tiêu chỉ ghi ở Bảng cân đối kế toán đơn vị cấp dưới không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc, phản ánh các khoản đơn vị cấp dưới phải trả cho đơn vị cấp trên về vốn kinh doanh.

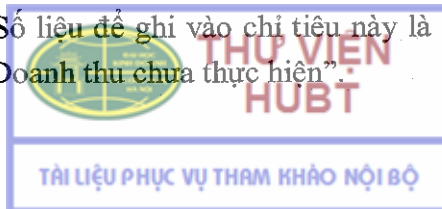
Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào chi tiết số dư Có của Tài khoản 3361 “Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh”. Khi đơn vị cấp trên lập Bảng cân đối kế toán tổng hợp toàn doanh nghiệp, chỉ tiêu này được bù trừ với chỉ tiêu “Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc” trên Bảng cân đối kế toán của đơn vị cấp trên.

+ Phải trả nội bộ dài hạn (Mã số 335)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải trả nội bộ có kỳ hạn thanh toán còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo (ngoài phải trả về vốn kinh doanh) giữa đơn vị cấp trên và đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc và giữa các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong một doanh nghiệp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của các tài khoản 3362, 3363, 3368. Khi đơn vị cấp trên lập Báo cáo tài chính tổng hợp với các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc, chỉ tiêu này được bù trừ với chỉ tiêu “Phải thu nội bộ dài hạn” trên Bảng cân đối kế toán của các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Doanh thu chưa thực hiện dài hạn (Mã số 336)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với phần nghĩa vụ mà doanh nghiệp sẽ phải thực hiện trong sau 12 tháng hoặc sau một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tiếp theo tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có chi tiết của Tài khoản 3387 - “Doanh thu chưa thực hiện”.



+ Phải trả dài hạn khác (Mã số 337)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản phải trả khác có kỳ hạn thanh toán còn lại trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tại thời điểm báo cáo, ngoài các khoản nợ phải trả đã được phản ánh trong các chỉ tiêu khác, như: Các khoản nhận ký cược, ký quỹ dài hạn, cho mượn dài hạn, khoản chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp theo cam kết với giá bán trả ngay dài hạn... Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của các tài khoản: TK 338, 344.

+ Vay và nợ thuê tài chính dài hạn (Mã số 338)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh nghiệp vay, nợ của các ngân hàng, tổ chức, công ty tài chính và các đối tượng khác, có kỳ hạn thanh toán còn lại trên 12 tại thời điểm báo cáo, như: Số tiền Vay ngân hàng, khoản phải trả về tài sản cố định thuê tài chính, tiền thu phát hành trái phiếu thường... Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có chi tiết các tài khoản: TK 341 và kết quả tìm được của số dư Có TK 34311 trừ (-) dư Nợ TK 34312 cộng (+) dư Có TK 34313.

+ Trái phiếu chuyển đổi (Mã số 339)

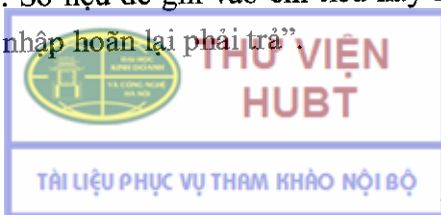
Chỉ tiêu này phản ánh giá trị phân nợ gốc của trái phiếu chuyển đổi do doanh nghiệp phát hành tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có chi tiết của tài khoản 3432 - “Trái phiếu chuyển đổi”.

+ Cổ phiếu ưu đãi (Mã số 340)

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị cổ phiếu ưu đãi theo mệnh giá mà bắt buộc người phát hành phải mua lại tại một thời điểm đã được xác định trong tương lai. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết TK 41112 - Cổ phiếu ưu đãi (chi tiết loại cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả).

+ Thuế thu nhập hoãn lại phải trả (Mã số 341)

Chỉ tiêu này phản ánh số thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 347 “Thuế thu nhập hoãn lại phải trả”



+ Dự phòng phải trả dài hạn (Mã số 342)

Chỉ tiêu này phản ánh khoản dự phòng cho các khoản dự kiến phải trả sau 12 tháng hoặc sau chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường tiếp theo tại thời điểm báo cáo, như dự phòng bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây dựng, dự phòng tái cơ cấu, các khoản chi phí trích trước để sửa chữa TSCĐ định kỳ, chi phí hoàn nguyên môi trường trích trước... Các khoản dự phòng phải trả thường được ước tính, chưa chắc chắn về thời gian phải trả, giá trị phải trả và doanh nghiệp chưa nhận được hàng hóa, dịch vụ từ nhà cung cấp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào số dư Có chi tiết của Tài khoản 352 “Dự phòng phải trả”.

+ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ (Mã số 343)

Chỉ tiêu này phản ánh số Quỹ phát triển khoa học và công nghệ chưa sử dụng tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 356 “Quỹ phát triển khoa học và công nghệ”.

B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (Mã số 400 = Mã số 410 + Mã số 430)

- Vốn chủ sở hữu (Mã số 410)

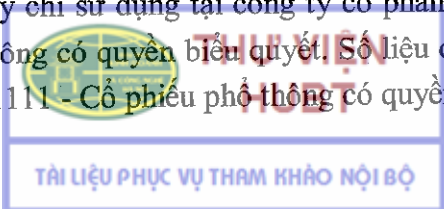
Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh các khoản vốn kinh doanh thuộc sở hữu của cổ đông, thành viên góp vốn, như:

- Vốn góp của chủ sở hữu (Mã số 411)

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số vốn đã thực góp của các chủ sở hữu vào doanh nghiệp (đối với công ty cổ phần phản ánh vốn góp của các cổ đông theo mệnh giá cổ phiếu) tại thời điểm báo cáo. Tại đơn vị hạch toán phụ thuộc, chỉ tiêu này có thể phản ánh số vốn được cấp nếu doanh nghiệp quy định đơn vị hạch toán phụ thuộc ghi nhận vào TK 411. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 411 “Vốn góp của chủ sở hữu”. Đối với công ty cổ phần, Mã số 411 = Mã số 411a + Mã số 411b

+ Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết (Mã số 411a)

Chỉ tiêu này chỉ sử dụng tại công ty cổ phần, phản ánh mệnh giá của cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có TK 4111 - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết.



+ **Cổ phiếu ưu đãi (Mã số 411b)**

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị cổ phiếu ưu đãi theo mệnh giá nhưng người phát hành không có nghĩa vụ phải mua lại. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này căn cứ vào sổ dư Có chi tiết TK 41112 - Cổ phiếu ưu đãi (chi tiết loại cổ phiếu ưu đãi được phân loại là vốn chủ sở hữu).

- **Thặng dư vốn cổ phần (Mã số 412)**

Chỉ tiêu này phản ánh thặng dư vốn cổ phần ở thời điểm báo cáo của công ty cổ phần. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có của Tài khoản 4112 “Thặng dư vốn cổ phần”. Nếu TK 4112 có sổ dư Nợ thì chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- **Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu (Mã số 413)**

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị cấu phần vốn của trái phiếu chuyển đổi do doanh nghiệp phát hành tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có chi tiết của Tài khoản 4113 - “Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu”.

- **Vốn khác của chủ sở hữu (Mã số 414)**

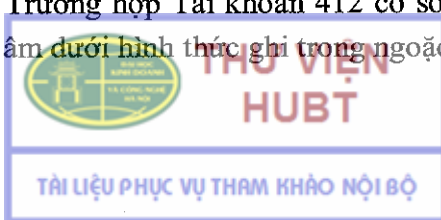
Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản vốn khác của chủ sở hữu tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có Tài khoản 4118 “Vốn khác”.

- **Cổ phiếu quỹ (Mã số 415)**

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị cổ phiếu quỹ hiện có ở thời điểm báo cáo của công ty cổ phần. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Nợ của Tài khoản 419 “Cổ phiếu quỹ” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- **Chênh lệch đánh giá lại tài sản (Mã số 416)**

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số chênh lệch do đánh giá lại tài sản được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu hiện có tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là sổ dư Có của Tài khoản 412 “Chênh lệch đánh giá lại tài sản”. Trường hợp Tài khoản 412 có sổ dư Nợ thì chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).



- Chênh lệch tỷ giá hối đoái (Mã số 417)

Chỉ tiêu này phản ánh số chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh trong giai đoạn trước hoạt động của doanh nghiệp do Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ thực hiện nhiệm vụ an ninh, quốc phòng, ổn định kinh tế vĩ mô chưa được xử lý tại thời điểm báo cáo.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 413 “Chênh lệch tỷ giá hối đoái”. Trường hợp TK 413 có số dư Nợ thì chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Quỹ đầu tư phát triển (Mã số 418)

Chỉ tiêu này phản ánh số Quỹ đầu tư phát triển chưa sử dụng tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 414 “Quỹ đầu tư phát triển”.

- Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp (Mã số 419)

Chỉ tiêu này phản ánh số Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp chưa sử dụng tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 417 - “Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp”.

- Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu (Mã số 420)

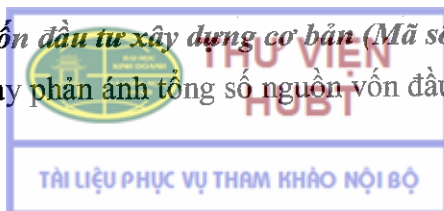
Chỉ tiêu này phản ánh số quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu doanh nghiệp trích lập từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối hiện có tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có Tài khoản 418 “Các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu”.

- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (Mã số 421)

Chỉ tiêu này phản ánh số lãi (hoặc lỗ) sau thuế chưa được quyết toán hoặc chưa phân phối tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 421 “Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối”. Trường hợp Tài khoản 421 có số dư Nợ thì số liệu chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...). Mã số 421 = Mã số 421a + Mã số 421b

- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản (Mã số 422)

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản hiện



có tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 441 “Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản”.

- Nguồn kinh phí và quỹ khác (Mã số 430)

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng số kinh phí sự nghiệp, dự án được cấp để chi tiêu cho hoạt động sự nghiệp, dự án (sau khi trừ đi các khoản chi sự nghiệp, dự án); Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ tại thời điểm báo cáo. Mã số 430 = Mã số 431 + Mã số 432.

+ Nguồn kinh phí (Mã số 431)

Chỉ tiêu này phản ánh nguồn kinh phí sự nghiệp, dự án được cấp nhưng chưa sử dụng hết, hoặc số chi sự nghiệp, dự án lớn hơn nguồn kinh phí sự nghiệp, dự án. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số chênh lệch giữa số dư Có của Tài khoản 461 “Nguồn kinh phí sự nghiệp” với số dư Nợ Tài khoản 161 “Chi sự nghiệp”. Trường hợp số dư Nợ TK 161 lớn hơn số dư Có TK 461 thì chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

+ Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ (Mã số 432)

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ hiện có tại thời điểm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là số dư Có của Tài khoản 466 “Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ”.

- Tổng cộng nguồn vốn (Mã số 440)

Phản ánh tổng số các nguồn vốn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo. Mã số 440 = Mã số 300 + Mã số 400.

(Mẫu bảng cân đối kế toán - Phụ lục 1)

2.2.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

2.2.2.1. Bản chất và mục đích của báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là một báo cáo tài chính phản ánh tình hình và các kết quả hoạt động của một doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định bao gồm kết quả kinh doanh và kết quả hoạt động khác.

Báo cáo kết quả kinh doanh cung cấp các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp.



Các hình thức của Báo cáo kết quả kinh doanh

+ Kiểu một bậc: là kiểu liệt kê các khoản thu nhập để thấy tổng các khoản thu nhập và liệt kê các khoản chi phí để thấy tổng các và kết quả kinh doanh được xác định tổng thu nhập trừ tổng chi phí

+ Kiểu nhiều bậc: là kiểu mà trong Báo cáo kết quả kinh doanh các khoản thu nhập và khoản chi phí được phân loại thành các nhóm có ý nghĩa quan trọng và sắp xếp theo một trật tự nhất định

2.2.2.2. Nguồn gốc số liệu để lập báo cáo

- Báo cáo kết quả kinh doanh kỳ trước
- Sổ kế toán tổng hợp và chi tiết trong kỳ dùng cho các TK từ loại 5 đến loại 9;

2.2.2.3. Nội dung và phương pháp lập các chỉ tiêu trong báo cáo kết quả kinh doanh

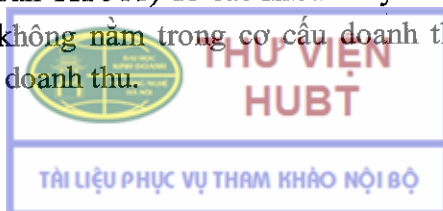
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (Mã số 01):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm, bất động sản đầu tư, doanh thu cung cấp dịch vụ và doanh thu khác trong năm báo cáo của doanh nghiệp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là lũy kế số phát sinh bên Có của Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” trong kỳ báo cáo.

Các khoản giảm trừ doanh thu (Mã số 02):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng hợp các khoản được ghi giảm trừ vào tổng doanh thu trong năm, bao gồm: Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là lũy kế số phát sinh bên Nợ TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” đối ứng với bên Có các TK 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu” trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản thuế gián thu, phí mà doanh nghiệp không được hưởng phải nộp NSNN (được kế toán ghi giảm doanh thu trên sổ kế toán TK 511) do các khoản này về bản chất là các khoản thu hộ Nhà nước, không nằm trong cơ cấu doanh thu và không được coi là khoản giảm trừ doanh thu.



Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (Mã số 10):

Chỉ tiêu này phản ánh số doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm, BĐS đầu tư, doanh thu cung cấp dịch vụ và doanh thu khác đã trừ các khoản giảm trừ (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại) trong kỳ báo cáo, làm căn cứ tính kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mã số 10 = Mã số 01 - Mã số 02.

Giá vốn hàng bán (Mã số 11):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng giá vốn của hàng hóa, BĐS đầu tư, giá thành sản xuất của thành phẩm đã bán, chi phí trực tiếp của khối lượng dịch vụ hoàn thành đã cung cấp, chi phí khác được tính vào giá vốn hoặc ghi giảm giá vốn hàng bán trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là lũy kế số phát sinh bên Có của Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán” trong kỳ báo cáo đối ứng bên Nợ của Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (Mã số 20):

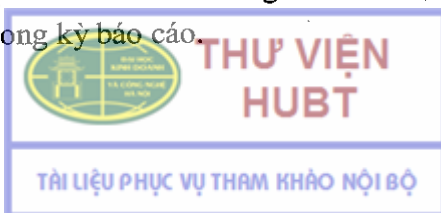
Chỉ tiêu này phản ánh số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng hoá, thành phẩm, BĐS đầu tư và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán phát sinh trong kỳ báo cáo. Mã số 20 = Mã số 10 - Mã số 11.

Doanh thu hoạt động tài chính (Mã số 21):

Chỉ tiêu này phản ánh doanh thu hoạt động tài chính thuần phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là lũy kế số phát sinh bên Nợ của Tài khoản 515 “Doanh thu hoạt động tài chính” đối ứng với bên Có TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

Chi phí tài chính (Mã số 22):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng chi phí tài chính, gồm tiền lãi vay phải trả, chi phí bản quyền, chi phí hoạt động liên doanh,... phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là lũy kế số phát sinh bên Có TK 635 “Chi phí tài chính” đối ứng với bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.



Chi phí lãi vay (Mã số 23):

Chỉ tiêu này phản ánh chi phí lãi vay phải trả được tính vào chi phí tài chính trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được căn cứ vào Sổ kế toán chi tiết Tài khoản 635.

Chi phí bán hàng (Mã số 25):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng chi phí bán hàng hóa, thành phẩm đã bán, dịch vụ đã cung cấp phát sinh trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là tổng cộng số phát sinh bên Có của Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”, đối ứng với bên Nợ của Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

Chi phí quản lý doanh nghiệp (Mã số 26):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là tổng cộng số phát sinh bên Có của Tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”, đối ứng với bên Nợ của Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

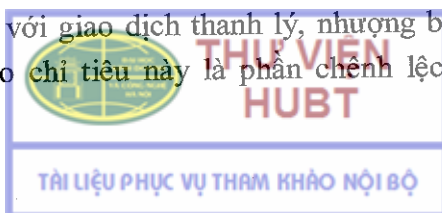
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (Mã số 30):

Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính toán trên cơ sở lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ cộng (+) Doanh thu hoạt động tài chính trừ (-) Chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ báo cáo. Mã số 30 = Mã số 20 + (Mã số 21 - Mã số 22) - Mã số 25 - Mã số 26.

Thu nhập khác (Mã số 31):

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản thu nhập khác, phát sinh trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được căn cứ vào tổng số phát sinh bên Nợ của Tài khoản 711 “Thu nhập khác” đối ứng với bên Có của Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

Riêng đối với giao dịch thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT, thì số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là chênh lệch giữa khoản thu từ việc



thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT cao hơn giá trị còn lại của TSCĐ, BĐSĐT và chi phí thanh lý.

Chi phí khác (Mã số 32):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được căn cứ vào tổng số phát sinh bên Có của Tài khoản 811 “Chi phí khác” đối ứng với bên Nợ của Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

Riêng đối với giao dịch thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT, thì số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là phần chênh lệch giữa khoản thu từ việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT nhỏ hơn giá trị còn lại của TSCĐ, BĐSĐT và chi phí thanh lý.

Lợi nhuận khác (Mã số 40):

Chỉ tiêu này phản ánh số chênh lệch giữa thu nhập khác (sau khi đã trừ thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp) với chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo. Mã số 40 = Mã số 31 - Mã số 32.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (Mã số 50):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số lợi nhuận kế toán thực hiện trong năm báo cáo của doanh nghiệp trước khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp từ hoạt động kinh doanh, hoạt động khác phát sinh trong kỳ báo cáo. Mã số 50 = Mã số 30 + Mã số 40.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành (Mã số 51):

Chỉ tiêu này phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được căn cứ vào tổng số phát sinh bên Có Tài khoản 8211 “Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành” đối ứng với bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trên sổ kế toán chi tiết TK 8211, hoặc căn cứ vào số phát sinh bên Nợ TK 8211 đối ứng với bên Có TK 911 trong kỳ báo cáo, (trường hợp này số liệu được ghi vào chỉ tiêu này bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...) trên sổ kế toán chi tiết TK 8211).



Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại (Mã số 52):

Chỉ tiêu này phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại hoặc thu nhập thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được căn cứ vào tổng số phát sinh bên Có Tài khoản 8212 “Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại” đối ứng với bên Nợ TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” trên sổ kế toán chi tiết TK 8212, hoặc căn cứ vào số phát sinh bên Nợ TK 8212 đối ứng với bên Có TK 911 trong kỳ báo cáo, (trường hợp này số liệu được ghi vào chỉ tiêu này bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...) trên sổ kế toán chi tiết TK 8212).

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (Mã số 60):

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số lợi nhuận thuần (hoặc lỗ) sau thuế từ các hoạt động của doanh nghiệp (sau khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp) phát sinh trong năm báo cáo. Mã số 60 = Mã số 50 - (Mã số 51+ Mã số 52).

Lãi cơ bản trên cổ phiếu (Mã số 70)

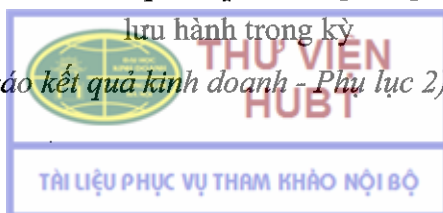
$$\text{Lãi cơ bản trên cổ phiếu} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông} - \text{Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi}}{\text{Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}}$$

Lãi suy giảm trên cổ phiếu (Mã số 71)

Chỉ tiêu này phản ánh lãi suy giảm trên cổ phiếu, có tính đến sự tác động của các công cụ trong tương lai có thể được chuyển đổi thành cổ phiếu và pha loãng giá trị cổ phiếu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Lãi suy giảm trên cổ phiếu} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông} - \text{Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi}}{\text{Số bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}} + \frac{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông dự kiến được phát hành thêm}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}}$$

(Mẫu báo cáo kết quả kinh doanh - Phụ lục 2)



2.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

2.2.3.1. Bản chất và ý nghĩa của báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một bộ phận hợp thành của Báo cáo tài chính, nó cung cấp thông tin giúp người sử dụng đánh giá các thay đổi trong tài sản thuần, cơ cấu tài chính, khả năng chuyển đổi của tài sản thành tiền, khả năng thanh toán và khả năng của doanh nghiệp trong việc tạo ra các luồng tiền trong quá trình hoạt động. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ làm tăng khả năng đánh giá khách quan tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và khả năng so sánh giữa các doanh nghiệp vì nó loại trừ được các ảnh hưởng của việc sử dụng các phương pháp kế toán khác nhau cho cùng giao dịch và hiện tượng.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dùng để xem xét và dự đoán khả năng về số lượng, thời gian và độ tin cậy của các luồng tiền trong tương lai; dùng để kiểm tra lại các đánh giá, dự đoán trước đây về các luồng tiền; kiểm tra mối quan hệ giữa khả năng sinh lời với lượng lưu chuyển tiền thuần và những tác động của thay đổi giá cả.

2.2.3.2. Nguyên tắc lập và trình bày báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- Các khoản đầu tư ngắn hạn được coi là tương đương tiền trình bày trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ chỉ bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua khoản đầu tư đó.

- Doanh nghiệp phải trình bày các luồng tiền trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo ba loại hoạt động: Hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính

+ Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh là luồng tiền phát sinh từ các hoạt động tạo ra doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp và các hoạt động khác không phải là các hoạt động đầu tư hay hoạt động tài chính;

+ Luồng tiền từ hoạt động đầu tư là luồng tiền phát sinh từ các hoạt động mua sắm, xây dựng, thanh lý, nhượng bán các tài sản dài hạn và các khoản đầu tư khác không thuộc các khoản tương đương tiền;

+ Luồng tiền từ hoạt động tài chính là luồng tiền phát sinh từ các hoạt



động tạo ra các thay đổi về quy mô và kết cấu của vốn chủ sở hữu và vốn vay của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp được trình bày luồng tiền từ các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính theo cách thức phù hợp nhất với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các luồng tiền phát sinh từ các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính sau đây được báo cáo trên cơ sở thuần:

- Các luồng tiền phát sinh từ các giao dịch bằng ngoại tệ phải được quy đổi ra đồng tiền chính thức trong ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính theo tỷ giá hối đoái tại thời điểm phát sinh giao dịch.

- Các giao dịch về đầu tư và tài chính không trực tiếp sử dụng tiền hay các khoản tương đương tiền không được trình bày trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

- Các khoản mục tiền và tương đương tiền đầu kỳ và cuối kỳ, ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi tiền và các khoản tương đương tiền bằng ngoại tệ hiện có cuối kỳ phải được trình bày thành các chỉ tiêu riêng biệt trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ để đối chiếu số liệu với các khoản mục tương ứng trên Bảng Cân đối kế toán.

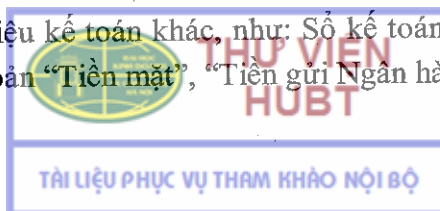
- Doanh nghiệp phải trình bày giá trị và lý do của các khoản tiền và tương đương tiền có số dư cuối kỳ lớn do doanh nghiệp nắm giữ nhưng không được sử dụng do có sự hạn chế của pháp luật hoặc các ràng buộc khác mà doanh nghiệp phải thực hiện.

2.2.3.3. Căn cứ lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Việc lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được căn cứ vào:

- Bảng Cân đối kế toán;
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
- Thuyết minh báo cáo tài chính;
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ kỳ trước;

- Các tài liệu kế toán khác, như: Sổ kế toán tổng hợp, sổ kế toán chi tiết các Tài khoản “Tiền mặt”, “Tiền gửi Ngân hàng”, “Tiền đang chuyển”;



Sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết của các Tài khoản liên quan khác, bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ và các tài liệu kế toán chi tiết khác...

2.2.3.4. Phương pháp lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ

a. Lập báo cáo các chỉ tiêu luồng tiền từ hoạt động kinh doanh

Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh được lập và trình bày trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo một trong hai phương pháp sau: Phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp.

Lập báo cáo các chỉ tiêu luồng tiền từ hoạt động kinh doanh theo phương pháp trực tiếp

- Nguyên tắc lập: Theo phương pháp trực tiếp, các luồng tiền vào và luồng tiền ra từ hoạt động kinh doanh được xác định và trình bày trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ bằng cách phân tích và tổng hợp trực tiếp các khoản tiền thu vào và chi ra theo từng nội dung thu, chi từ các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết của doanh nghiệp.

- Phương pháp lập các chỉ tiêu cụ thể

- **Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác (Mã số 01)**

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thu (tổng giá thanh toán) trong kỳ do bán hàng hóa, thành phẩm, cung cấp dịch vụ, tiền bản quyền, phí, hoa hồng và các khoản doanh thu khác (như bán chứng khoán kinh doanh), kể cả các khoản tiền đã thu từ các khoản nợ phải thu liên quan đến các giao dịch bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác phát sinh từ các kỳ trước nhưng kỳ này mới thu được tiền và số tiền ứng trước của người mua hàng hoá, dịch vụ.

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT, tiền thu hồi các khoản cho vay, góp vốn đầu tư vào đơn vị khác, cổ tức và lợi nhuận được chia và các khoản tiền thu khác được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư; Các khoản tiền thu được do đi vay, nhận vốn góp của chủ sở hữu được phân loại là luồng tiền từ hoạt động tài chính.



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112 (phần thu tiền), sổ kế toán các tài khoản phải thu (chi tiết tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ chuyển trả ngay các khoản nợ phải trả), sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 511, 131 (chi tiết các khoản doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ thu tiền ngay, số tiền thu hồi các khoản phải thu hoặc thu tiền ứng trước trong kỳ) hoặc các TK 515, 121 (chi tiết số tiền thu từ bán chứng khoán kinh doanh).

- Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá, dịch vụ (Mã số 02)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã trả trong kỳ do mua hàng hóa, dịch vụ, thanh toán các khoản chi phí phục vụ cho sản xuất, kinh doanh, kể cả số tiền chi mua chứng khoán kinh doanh và số tiền đã thanh toán các khoản nợ phải trả hoặc ứng trước cho người bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh.

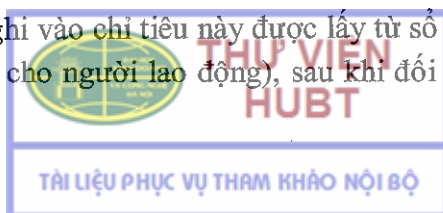
Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ, BĐSĐT, XDCB (kể cả chi mua NVL để sử dụng cho XDCB), tiền chi cho vay, góp vốn đầu tư vào đơn vị khác, và các khoản tiền chi khác được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư; Các khoản tiền chi trả nợ gốc vay, trả lại vốn góp cho chủ sở hữu, cổ tức và lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu được phân loại là luồng tiền từ hoạt động tài chính.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112 (phần chi tiền), sổ kế toán các tài khoản phải thu và đi vay (chi tiết tiền đi vay nhận được hoặc thu nợ phải thu chuyển trả ngay các khoản nợ phải trả), sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 331, các TK phản ánh hàng tồn kho. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền chi trả cho người lao động (Mã số 03)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã trả cho người lao động trong kỳ báo cáo về tiền lương, tiền công, phụ cấp, tiền thưởng... do doanh nghiệp đã thanh toán hoặc tạm ứng.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112 (chi tiết tiền trả cho người lao động), sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK



334 (chi tiết số đã trả bằng tiền) trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền lãi vay đã trả (Mã số 04)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền lãi vay đã trả trong kỳ báo cáo, bao gồm tiền lãi vay phát sinh trong kỳ và trả ngay kỳ này, tiền lãi vay phải trả của các kỳ trước đã trả trong kỳ này, lãi tiền vay trả trước trong kỳ này.

Chỉ tiêu này không bao gồm số tiền lãi vay đã trả trong kỳ được vốn hóa vào giá trị các tài sản dở dang được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư. Trường hợp số lãi vay đã trả trong kỳ vừa được vốn hóa, vừa được tính vào chi phí tài chính thì kế toán căn cứ tỷ lệ vốn hóa lãi vay áp dụng cho kỳ báo cáo theo quy định của Chuẩn mực kế toán “Chi phí đi vay” để xác định số lãi vay đã trả của luồng tiền từ hoạt động kinh doanh và luồng tiền hoạt động đầu tư.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 (chi tiết tiền chi trả lãi tiền vay); sổ kế toán các tài khoản phải thu (chi tiết tiền trả lãi vay từ tiền thu các khoản phải thu) trong kỳ báo cáo, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 335, 635, 242 và các Tài khoản liên quan khác. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

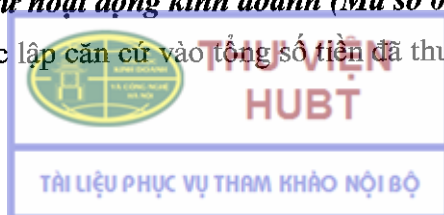
- Thuế TNDN đã nộp (Mã số 05)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã nộp thuế TNDN cho Nhà nước trong kỳ báo cáo, bao gồm số tiền thuế TNDN đã nộp của kỳ này, số thuế TNDN còn nợ từ các kỳ trước đã nộp trong kỳ này và số thuế TNDN nộp trước (nếu có).

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 (chi tiết tiền nộp thuế TNDN), sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 3334. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh (Mã số 06)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thu từ các khoản khác



từ hoạt động kinh doanh, ngoài khoản tiền thu được phản ánh ở Mã số 01, như: Tiền thu từ khoản thu nhập khác (tiền thu về được bồi thường, được phạt, tiền thưởng và các khoản tiền thu khác...); Tiền đã thu do được hoàn thuế; Tiền thu được do nhận ký quỹ, ký cược; Tiền thu hồi các khoản đưa đi ký cược, ký quỹ; Tiền thu từ nguồn kinh phí sự nghiệp, dự án (nếu có); Tiền được các tổ chức, cá nhân bên ngoài thưởng, hỗ trợ; Tiền nhận được ghi tặng các quỹ do cấp trên cấp hoặc cấp dưới nộp...

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112 sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 711, 133, 141, 244 và sổ kế toán các tài khoản khác có liên quan trong kỳ báo cáo.

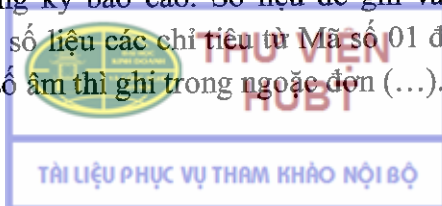
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh (Mã số 07)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã chi cho các khoản khác, ngoài các khoản tiền chi liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh trong kỳ báo cáo được phản ánh ở Mã số 02, 03, 04, 05, như: Tiền chi bồi thường, bị phạt và các khoản chi phí khác; Tiền nộp các loại thuế (không bao gồm thuế TNDN); Tiền nộp các loại phí, lệ phí, tiền thuê đất; Tiền nộp các khoản BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ; Tiền chi đưa đi ký cược, ký quỹ; Tiền trả lại các khoản nhận ký cược, ký quỹ, tiền chi trực tiếp bằng nguồn dự phòng phải trả; Tiền chi trực tiếp từ quỹ khen thưởng, phúc lợi; Quỹ phát triển khoa học và công nghệ; Tiền chi trực tiếp từ các quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu; Tiền chi trực tiếp từ nguồn kinh phí sự nghiệp, kinh phí dự án,...

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 trong kỳ báo cáo, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 811, 161, 244, 333, 338, 344, 352, 353, 356 và các Tài khoản liên quan khác. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (Mã số 20)

Chỉ tiêu “Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh” phản ánh chênh lệch giữa tổng số tiền thu vào với tổng số tiền chi ra từ hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo. Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được tính bằng tổng cộng số liệu các chỉ tiêu từ Mã số 01 đến Mã số 07. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì ghi trong ngoặc đơn (...).



Mã số 20 = Mã số 01 + Mã số 02 + Mã số 03 + Mã số 04 + Mã số 05
+ Mã số 06 + Mã số 07

Lập báo cáo các chỉ tiêu luồng tiền từ hoạt động kinh doanh theo phương pháp gián tiếp (Xem Mẫu số B03-DN)

Nguyên tắc lập:

Theo phương pháp gián tiếp, các luồng tiền vào và các luồng tiền ra từ hoạt động kinh doanh được tính và xác định trước hết bằng cách điều chỉnh lợi nhuận trước thuế TNDN của hoạt động kinh doanh khỏi ảnh hưởng của các khoản mục không phải bằng tiền, các thay đổi trong kỳ của hàng tồn kho, các khoản phải thu, phải trả từ hoạt động kinh doanh và các khoản mà ảnh hưởng về tiền của chúng là luồng tiền từ hoạt động đầu tư, gồm:

- Các khoản chi phí không bằng tiền, như: Khấu hao TSCĐ, dự phòng...
- Các khoản lãi, lỗ không bằng tiền, như lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái, góp vốn bằng tài sản phi tiền tệ;
- Các khoản lãi, lỗ được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư, như: Lãi, lỗ về thanh lý, nhượng bán TSCĐ và bất động sản đầu tư, tiền lãi cho vay, lãi tiền gửi, cổ tức và lợi nhuận được chia...;
- Chi phí lãi vay đã ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.
- Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh được điều chỉnh tiếp tục với sự thay đổi vốn lưu động, chi phí trả trước dài hạn và các khoản thu, chi khác từ hoạt động kinh doanh, như:
 - + Các thay đổi trong kỳ báo cáo của khoản mục hàng tồn kho, các khoản phải thu, các khoản phải trả từ hoạt động kinh doanh;
 - + Các thay đổi của chi phí trả trước;
 - + Lãi tiền vay đã trả;
 - + Thuế TNDN đã nộp;
 - + Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh;
 - + Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh



Phương pháp lập các chỉ tiêu cụ thể

- Lợi nhuận trước thuế (Mã số 01)

Chỉ tiêu này được lấy từ chỉ tiêu Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (Mã số 50) trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo. Nếu số liệu này là số âm (trường hợp lỗ), thì ghi trong ngoặc đơn (...).

- Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT (Mã số 02)

+ Trường hợp doanh nghiệp bóc tách riêng được số khấu hao còn nằm trong hàng tồn kho và số khấu hao đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ: Chỉ tiêu “Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT” chỉ bao gồm số khấu hao đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ; Chỉ tiêu “Tăng, giảm hàng tồn kho” không bao gồm số khấu hao nằm trong giá trị hàng tồn kho cuối kỳ (chưa được xác định là tiêu thụ trong kỳ);

+ Trường hợp doanh nghiệp không thể bóc tách riêng được số khấu hao còn nằm trong hàng tồn kho và khấu hao số đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ thì thực hiện theo nguyên tắc: Chỉ tiêu “Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT” bao gồm số khấu hao đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ cộng với số khấu hao liên quan đến hàng tồn kho chưa tiêu thụ; Chỉ tiêu “Tăng, giảm hàng tồn kho” bao gồm cả số khấu hao TSCĐ nằm trong giá trị hàng tồn kho cuối kỳ (chưa được xác định là tiêu thụ trong kỳ).

Trong mọi trường hợp, doanh nghiệp đều phải loại trừ khỏi Báo cáo lưu chuyển tiền tệ số khấu hao nằm trong giá trị xây dựng cơ bản dở dang, số hao mòn đã ghi giảm nguồn kinh phí, quỹ khen thưởng phúc lợi đã hình thành TSCĐ, giảm Quỹ phát triển KH&CN đã hình thành TSCĐ phát sinh trong kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào số liệu chỉ tiêu "Lợi nhuận trước thuế".

- Các khoản dự phòng (Mã số 03)

Chỉ tiêu này phản ánh ảnh hưởng của việc trích lập, hoàn nhập và sử dụng các khoản dự phòng đến các luồng tiền trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào số chênh lệch giữa số dư đầu kỳ và số dư cuối



kỳ của các khoản dự phòng tổn thất tài sản (dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư tài chính, dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng nợ phải thu khó đòi) và dự phòng phải trả trên Bảng cân đối kế toán.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế” nếu tổng số dư cuối kỳ của các khoản dự phòng lớn hơn tổng số dư đầu kỳ hoặc được trừ vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế” nếu tổng số dư cuối kỳ của các khoản dự phòng nhỏ hơn tổng số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Lãi/lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (Mã số 04)

Chỉ tiêu này phản ánh lãi (hoặc lỗ) chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ đã được phản ánh vào lợi nhuận trước thuế trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào chênh lệch số phát sinh Có và phát sinh Nợ TK 4131 đối chiếu số kế toán TK 515 (chi tiết lãi do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ) hoặc TK 635 (chi tiết lỗ do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ).

Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế”, nếu có lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái, hoặc được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế”, nếu có lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái.

- Lãi/lỗ từ hoạt động đầu tư (Mã số 05)

Chỉ tiêu này căn cứ vào tổng số lãi, lỗ phát sinh trong kỳ đã được phản ánh vào lợi nhuận trước thuế nhưng được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư, gồm:

+ Lãi, lỗ từ việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT;

+ Lãi, lỗ từ việc đánh giá lại tài sản phi tiền tệ mang đi góp vốn, đầu tư vào đơn vị khác

+ Lãi, lỗ từ việc bán, thu hồi các khoản đầu tư tài chính (không bao gồm lãi, lỗ mua bán chứng khoán kinh doanh), như: Các khoản đầu tư vào công ty con, liên doanh, liên kết; Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn;



+ Khoản tổn thất hoặc hoàn nhập tổn thất của các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn;

+ Lãi cho vay, lãi tiền gửi, cổ tức và lợi nhuận được chia.

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào sổ kế toán các TK 5117, 515, 711, 632, 635, 811 và các tài khoản khác có liên quan (chi tiết phần lãi, lỗ được xác định là luồng tiền từ hoạt động đầu tư) trong kỳ báo cáo.

Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế” nếu hoạt động đầu tư có lãi thuần và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...); hoặc được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế”, nếu hoạt động đầu tư có lỗ thuần.

- Chi phí lãi vay (Mã số 06)

Chỉ tiêu này phản ánh chi phí lãi vay đã ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo, kể cả chi phí phát hành trái phiếu của trái phiếu thường và trái phiếu chuyển đổi; Số chi phí lãi vay hàng kỳ tính theo lãi suất thực tế được ghi tăng cấu phần nợ của trái phiếu chuyển đổi. Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào sổ kế toán TK 635 (chi tiết chi phí lãi vay kỳ báo cáo) sau khi đối chiếu với chỉ tiêu “Chi phí lãi vay” trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế”.

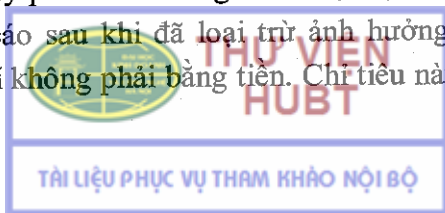
- Các khoản điều chỉnh khác (Mã số 07)

Chỉ tiêu này phản ánh số trích lập hoặc hoàn nhập Quỹ Bình ổn giá hoặc Quỹ phát triển khoa học và công nghệ trong kỳ. Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào sổ kế toán các TK 356, 357.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế” nếu trong kỳ trích lập thêm các Quỹ hoặc được trừ khỏi chỉ tiêu “Lợi nhuận trước thuế” nếu trong kỳ hoàn nhập các quỹ.

- Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động (Mã số 08)

Chỉ tiêu này phản ánh luồng tiền được tạo ra từ hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của các khoản mục thu nhập và chi phí không phải bằng tiền. Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào lợi



nhuận trước thuế TNDN cộng (+) các khoản điều chỉnh. Mã số 08 = Mã số 01 + Mã số 02 + Mã số 03 + Mã số 04 + Mã số 05 + Mã số 06 + Mã số 07. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tăng, giảm các khoản phải thu (Mã số 09)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng các chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của các tài khoản phải thu (chi tiết phần liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh), như: TK 131, 136, 138, 133, 141, 244, 331 (chi tiết số trả trước cho người bán) trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản phải thu liên quan đến hoạt động đầu tư, như: Số tiền ứng trước cho nhà thầu XDCB; Phải thu về cho vay (cả gốc và lãi); Phải thu về lãi tiền gửi, cổ tức và lợi nhuận được chia; Phải thu về thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT, các khoản đầu tư tài chính; Giá trị TSCĐ mang đi cầm cố, thế chấp...

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ nhỏ hơn tổng các số dư đầu kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ lớn hơn tổng các số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tăng, giảm hàng tồn kho (Mã số 10)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng các chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của các tài khoản hàng tồn kho (không bao gồm số dư của tài khoản “Dự phòng giảm giá hàng tồn kho” trên cơ sở đã loại trừ: Giá trị hàng tồn kho dùng cho hoạt động đầu tư XDCB hoặc hàng tồn kho dùng để trao đổi lấy TSCĐ, BĐSĐT; Chi phí sản xuất thử được tính vào nguyên giá TSCĐ hình thành từ XDCB. Trường hợp trong kỳ mua hàng tồn kho nhưng chưa xác định được mục đích sử dụng (cho hoạt động kinh doanh hay đầu tư XDCB) thì giá trị hàng tồn kho được tính trong chỉ tiêu này.

Trường hợp doanh nghiệp bóc tách riêng được số khấu hao TSCĐ còn nằm trong hàng tồn kho và khấu hao số đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ (chỉ tiêu “Khấu hao TSCĐ” - mã số 02 chỉ



bao gồm số khấu hao TSCĐ đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ) thì chỉ tiêu này không bao gồm số khấu hao TSCĐ nằm trong giá trị hàng tồn kho cuối kỳ (chưa được xác định là tiêu thụ trong kỳ);

Trường hợp doanh nghiệp không thể bóc tách riêng được số khấu hao TSCĐ còn nằm trong hàng tồn kho và khấu hao số đã được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ (chỉ tiêu “Khấu hao TSCĐ” - mã số 02 bao gồm cả số khấu hao TSCĐ liên quan đến hàng tồn kho chưa tiêu thụ) thì chỉ tiêu này bao gồm cả số khấu hao TSCĐ nằm trong giá trị hàng tồn kho cuối kỳ (chưa được xác định là tiêu thụ trong kỳ).

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ nhỏ hơn tổng các số dư đầu kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ lớn hơn tổng các số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tăng, giảm các khoản phải trả (Mã số 11)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng các chênh lệch giữa số dư cuối kỳ với số dư đầu kỳ của các tài khoản nợ phải trả (chi tiết phân liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh), như: TK 331, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 344, 131 (chi tiết người mua trả tiền trước).

Chỉ tiêu này không bao gồm số thuế TNDN phải nộp (phát sinh Có TK 3334), lãi tiền vay phải trả (phát sinh Có TK 335, chi tiết lãi vay phải trả).

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản phải trả liên quan đến hoạt động đầu tư, như: Số tiền người mua trả trước liên quan đến việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT; Các khoản phải trả liên quan đến hoạt động mua sắm, xây dựng TSCĐ, BĐSĐT; Các khoản phải trả mua các công cụ vốn và công cụ nợ...; và các khoản phải trả liên quan đến hoạt động tài chính, như: Phải trả gốc vay, gốc trái phiếu, nợ thuê tài chính; Cổ tức, lợi nhuận phải trả.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh



trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ lớn hơn tổng số dư đầu kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu tổng các số dư cuối kỳ nhỏ hơn tổng các số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tăng, giảm chi phí trả trước (Mã số 12)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của TK 242 “Chi phí trả trước” trong kỳ báo cáo trên cơ sở đã loại trừ khoản chi phí trả trước liên quan đến luồng tiền từ hoạt động đầu tư, như: Tiền thuê đất đủ tiêu chuẩn ghi nhận là TSCĐ vô hình và khoản trả trước lãi vay được vốn hóa.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu số dư cuối kỳ nhỏ hơn số dư đầu kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu số dư cuối kỳ lớn hơn số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tăng, giảm chứng khoán kinh doanh (Mã số 13)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của TK 121 “Chứng khoán kinh doanh” trong kỳ báo cáo.

Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu số dư cuối kỳ nhỏ hơn số dư đầu kỳ. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” nếu số dư cuối kỳ lớn hơn số dư đầu kỳ và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền lãi vay đã trả (Mã số 14)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền lãi vay đã trả trong kỳ báo cáo, bao gồm tiền lãi vay phát sinh trong kỳ và trả ngay kỳ này, tiền lãi vay phải trả của các kỳ trước đã trả trong kỳ này, lãi tiền vay trả trước trong kỳ này.



Chỉ tiêu này không bao gồm số tiền lãi vay đã trả trong kỳ được vốn hóa vào giá trị các tài sản dở dang được phân loại là luồng tiền từ hoạt động đầu tư. Trường hợp số lãi vay đã trả trong kỳ vừa được vốn hóa, vừa được tính vào chi phí tài chính thì kế toán căn cứ tỷ lệ vốn hóa lãi vay áp dụng cho kỳ báo cáo theo quy định của Chuẩn mực kế toán “Chi phí đi vay” để xác định số lãi vay đã trả của luồng tiền từ hoạt động kinh doanh và luồng tiền hoạt động đầu tư.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 (chi tiết tiền chi trả lãi tiền vay); sổ kế toán các tài khoản phải thu (chi tiết tiền trả lãi vay từ tiền thu các khoản phải thu) trong kỳ báo cáo, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 335, 635, 242 và các Tài khoản liên quan khác.

Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

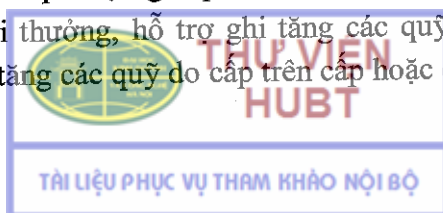
- Thuế TNDN đã nộp (Mã số 15)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã nộp thuế TNDN cho Nhà nước trong kỳ báo cáo, bao gồm số tiền thuế TNDN đã nộp của kỳ này, số thuế TNDN còn nợ từ các kỳ trước đã nộp trong kỳ này và số thuế TNDN nộp trước (nếu có).

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 (chi tiết tiền nộp thuế TNDN), sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 3334. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động” và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh (Mã số 16)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản tiền thu khác phát sinh từ hoạt động kinh doanh ngoài các khoản đã nêu ở các Mã số từ 01 đến 14, như: Tiền thu từ nguồn kinh phí sự nghiệp, dự án (nếu có); Tiền được các tổ chức, cá nhân bên ngoài thưởng, hỗ trợ ghi tặng các quỹ của doanh nghiệp; Tiền nhận được ghi tặng các quỹ do cấp trên cấp hoặc cấp dưới nộp; Lãi tiền gửi



của Quỹ bình ổn giá (nếu không được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính mà ghi tăng Quỹ trực tiếp); Tiền thu từ cổ phần hóa tại các doanh nghiệp được cổ phần hóa... trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào sổ kế toán các TK 111, 112, 113 sau khi đối chiếu với sổ kế toán các tài khoản có liên quan trong kỳ báo cáo. Số liệu chỉ tiêu này được cộng (+) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động”.

- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh (Mã số 17)

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản tiền chi khác phát sinh từ hoạt động kinh doanh ngoài các khoản đã nêu ở các Mã số từ 01 đến 14, như: Tiền chi từ Quỹ khen thưởng, phúc lợi, Quỹ phát triển khoa học và công nghệ; Tiền chi trực tiếp bằng nguồn kinh phí sự nghiệp, dự án; Tiền chi trực tiếp từ tiền thu cổ phần hóa nộp lên cấp trên, nộp cho chủ sở hữu; Tiền chi phí cổ phần hóa, tiền hỗ trợ người lao động theo chính sách...

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào sổ kế toán các TK 111, 112, 113 sau khi đối chiếu với sổ kế toán các tài khoản có liên quan trong kỳ báo cáo. Số liệu chỉ tiêu này được trừ (-) vào số liệu chỉ tiêu “Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động”.

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (Mã số 20)

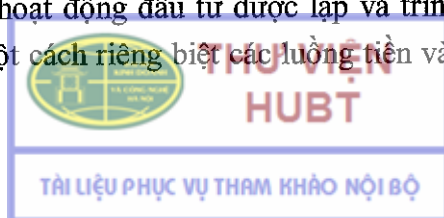
Chỉ tiêu “Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh” phản ánh chênh lệch giữa tổng số tiền thu vào với tổng số tiền chi ra từ hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo. Số liệu chỉ tiêu này được tính bằng tổng cộng số liệu các chỉ tiêu có mã số từ Mã số 08 đến Mã số 16. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì sẽ được ghi dưới hình thức trong ngoặc đơn (...).

Mã số 20 = Mã số 08 + Mã số 09 + Mã số 10 + Mã số 11 + Mã số 12 + Mã số 13 + Mã số 14 + Mã số 15 + Mã số 16 + Mã số 17

b. Lập báo cáo các chỉ tiêu luồng tiền từ hoạt động đầu tư

Nguyên tắc lập:

- Luồng tiền từ hoạt động đầu tư được lập và trình bày trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ một cách riêng biệt các luồng tiền vào và các luồng tiền



ra, trừ trường hợp các luồng tiền được báo cáo trên cơ sở thuần đề cập trong đoạn 18 của Chuẩn mực “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ”.

- Luồng tiền từ hoạt động đầu tư được lập theo phương pháp trực tiếp hoặc trực tiếp có điều chỉnh.

+ Theo phương pháp trực tiếp, các luồng tiền vào, ra trong kỳ từ hoạt động đầu tư được xác định bằng cách phân tích và tổng hợp trực tiếp các khoản tiền thu vào và chi ra theo từng nội dung thu, chi từ các ghi chép kế toán của doanh nghiệp.

+ Theo phương pháp trực tiếp có điều chỉnh, các luồng tiền vào và ra trong kỳ được xác định bằng số chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của các khoản mục trên Bảng cân đối kế toán có liên quan sau đó điều chỉnh cho ảnh hưởng của các khoản mục phi tiền tệ.

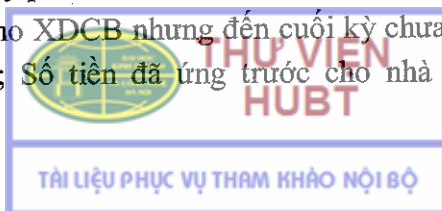
+ Thông tư này hướng dẫn lập luồng tiền từ hoạt động đầu tư theo phương pháp trực tiếp. Trường hợp lập theo phương pháp trực tiếp có điều chỉnh, doanh nghiệp vận dụng phương pháp lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất được quy định tại Thông tư số 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn phương pháp lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế.

Phương pháp lập các chỉ tiêu cụ thể theo phương pháp trực tiếp

- Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác (Mã số 21)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thực chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình, tiền chi cho giai đoạn triển khai đã được vốn hoá thành TSCĐ vô hình, tiền chi cho hoạt động đầu tư xây dựng dở dang, đầu tư bất động sản trong kỳ báo cáo. Chi phí sản xuất thử sau khi bù trừ với số tiền thu từ bán sản phẩm sản xuất thử của TSCĐ hình thành từ hoạt động XDCB được cộng vào chỉ tiêu này (nếu chi lớn hơn thu) hoặc trừ vào chỉ tiêu này (nếu thu lớn hơn chi).

Chỉ tiêu này phản ánh cả số tiền đã thực trả để mua nguyên vật liệu, tài sản, sử dụng cho XDCB nhưng đến cuối kỳ chưa xuất dùng cho hoạt động đầu tư XDCB; Số tiền đã ứng trước cho nhà thầu XDCB nhưng chưa



nghiệm thu khối lượng; Số tiền đã trả để trả nợ người bán trong kỳ liên quan trực tiếp tới việc mua sắm, đầu tư XD/CB.

Trường hợp mua nguyên vật liệu, tài sản sử dụng chung cho cả mục đích sản xuất, kinh doanh và đầu tư XD/CB nhưng cuối kỳ chưa xác định được giá trị nguyên vật liệu, tài sản sẽ sử dụng cho hoạt động đầu tư XD/CB hay hoạt động sản xuất, kinh doanh thì số tiền đã trả không phản ánh vào chỉ tiêu này mà phản ánh ở luồng tiền từ hoạt động kinh doanh.

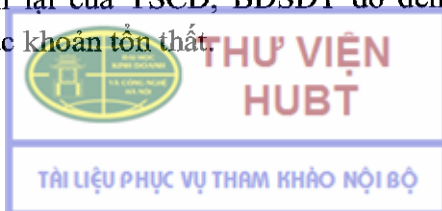
Chỉ tiêu này không bao gồm số nhận nợ thuê tài chính, giá trị tài sản phi tiền tệ khác dùng để thanh toán khi mua sắm TSCĐ, BĐSĐT, XD/CB hoặc giá trị TSCĐ, BĐSĐT, XD/CB tăng trong kỳ nhưng chưa được trả bằng tiền.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 (chi tiết số tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác, kể cả số tiền lãi vay đã trả được vốn hóa), sổ kế toán các tài khoản phải thu (chi tiết tiền thu nợ chuyển trả ngay cho hoạt động mua sắm, XD/CB), sổ kế toán TK 3411 (chi tiết số tiền vay nhận được chuyển trả ngay cho người bán), sổ kế toán TK 331 (chi tiết khoản ứng trước hoặc trả nợ cho nhà thầu XD/CB, trả nợ cho người bán TSCĐ, BĐSĐT), sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 211, 213, 217, 241 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác (Mã số 22)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào số tiền thuần đã thu từ việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình và bất động sản đầu tư trong kỳ báo cáo, kể cả số tiền thu hồi các khoản nợ phải thu liên quan trực tiếp tới việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ và tài sản dài hạn khác.

Chỉ tiêu này không bao gồm số thu bằng tài sản phi tiền tệ hoặc số tiền phải thu nhưng chưa thu được trong kỳ báo cáo từ việc thanh lý nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT và tài sản dài hạn khác; Không bao gồm các khoản chi phí phi tiền tệ liên quan đến hoạt động thanh lý nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT và giá trị còn lại của TSCĐ, BĐSĐT do đem đi góp vốn liên doanh, liên kết hoặc các khoản tồn thất.



Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này là chênh lệch giữa số tiền thu và số tiền chi cho việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐSĐT và các tài sản dài hạn khác. Số tiền thu được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 711, 5117, 131 (chi tiết tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐS đầu tư và các tài sản dài hạn khác) trong kỳ báo cáo. Số tiền chi được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 632, 811 (Chi tiết chi về thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐS đầu tư) trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...) nếu số tiền thực thu nhỏ hơn số tiền thực chi.

- Tiền chi cho vay và mua các công cụ nợ của đơn vị khác (Mã số 23)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã gửi vào ngân hàng có kỳ hạn trên 3 tháng, tiền đã chi cho bên khác vay, tiền chi của bên mua trong giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán, chi mua các công cụ nợ của đơn vị khác (trái phiếu, thương phiếu, cổ phiếu ưu đãi phân loại là nợ phải trả...) vì mục đích đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn trong kỳ báo cáo.

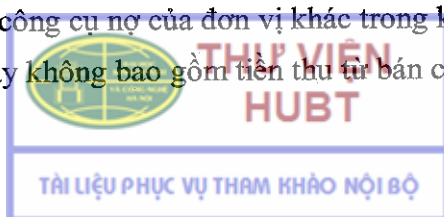
Chỉ tiêu này không bao gồm tiền chi mua các công cụ nợ được coi là các khoản tương đương tiền và mua các công cụ nợ nắm giữ vì mục đích kinh doanh (kiếm lời từ chênh lệch giá mua, bán); Các khoản cho vay, mua các công cụ nợ đã trả bằng tài sản phi tiền tệ hoặc đảo nợ.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 128, 171 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền thu hồi cho vay, bán lại công cụ nợ của đơn vị khác (Mã số 24)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thu từ việc rút tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn trên 3 tháng; Tiền thu của bên mua trong giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán; Tiền thu hồi lại gốc đã cho vay, gốc trái phiếu, cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả và các công cụ nợ của đơn vị khác trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này không bao gồm tiền thu từ bán các công cụ nợ được coi là



các khoản tương đương tiền và bán các công cụ nợ được phân loại là chứng khoán kinh doanh; Không bao gồm các khoản thu hồi bằng tài sản phi tiền tệ hoặc chuyển công cụ nợ thành công cụ vốn của đơn vị khác.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 128, 171 trong kỳ báo cáo.

- Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (Mã số 25)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã chi để đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác trong kỳ báo cáo (kể cả tiền chi trả nợ để mua công cụ vốn từ kỳ trước), bao gồm tiền chi đầu tư vốn dưới hình thức mua cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết, mua cổ phiếu ưu đãi được phân loại là vốn chủ sở hữu, góp vốn vào công ty con, công ty liên doanh, liên kết,...

Chỉ tiêu này không bao gồm tiền chi mua cổ phiếu nắm giữ vì mục đích kinh doanh; Chi mua cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả, Đầu tư vào đơn vị khác bằng tài sản phi tiền tệ; đầu tư dưới hình thức phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu; Chuyển công cụ nợ thành vốn góp hoặc còn nợ chưa thanh toán.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 221, 222, 2281, 331 trong kỳ báo cáo và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc (...).

- Tiền thu hồi đầu tư vốn vào đơn vị khác (Mã số 26)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thu hồi do bán lại hoặc thanh lý các khoản vốn đã đầu tư vào đơn vị khác trong kỳ báo cáo (kể cả tiền thu nợ phải thu bán công cụ vốn từ kỳ trước).

Chỉ tiêu này không bao gồm tiền thu do bán cổ phiếu nắm giữ vì mục đích kinh doanh; Giá trị khoản đầu tư được thu hồi bằng tài sản phi tiền tệ, bằng công cụ nợ hoặc công cụ vốn của đơn vị khác; Hoặc chưa được thanh toán bằng tiền.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 221, 222, 2281, 131 trong kỳ báo cáo.



- Thu lãi tiền cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia (Mã số 27)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào số tiền thu về các khoản tiền lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi trái phiếu, cổ tức và lợi nhuận nhận được từ đầu tư vốn vào các đơn vị khác trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản lãi, cổ tức nhận được bằng cổ phiếu hoặc bằng tài sản phi tiền tệ.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 515.

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư (Mã số 30)

Chỉ tiêu "Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư" phản ánh chênh lệch giữa tổng số tiền thu vào với tổng số tiền chi ra từ hoạt động đầu tư trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính bằng tổng cộng số liệu các chỉ tiêu có mã số từ Mã số 21 đến Mã số 27. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì được ghi dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

Mã số 30 = Mã số 21 + Mã số 22 + Mã số 23 + Mã số 24 + Mã số 25 + Mã số 26 + Mã số 27

c. Lập báo cáo các chỉ tiêu luồng tiền từ hoạt động tài chính

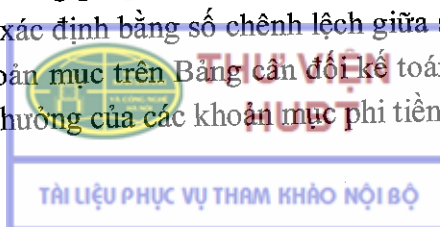
Nguyên tắc lập:

- Luồng tiền từ hoạt động tài chính được lập và trình bày trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ một cách riêng biệt các luồng tiền vào và các luồng tiền ra, trừ trường hợp các luồng tiền được báo cáo trên cơ sở thuần được đề cập trong Chuẩn mực "Báo cáo lưu chuyển tiền tệ".

- Luồng tiền từ hoạt động tài chính được lập theo phương pháp trực tiếp hoặc trực tiếp có điều chỉnh.

+ Theo phương pháp trực tiếp, các luồng tiền vào và ra trong kỳ từ hoạt động tài chính được xác định bằng cách phân tích và tổng hợp trực tiếp các khoản tiền thu vào và chi ra theo từng nội dung thu, chi từ các ghi chép kế toán của doanh nghiệp.

+ Theo phương pháp trực tiếp có điều chỉnh, các luồng tiền vào và ra trong kỳ được xác định bằng số chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của các khoản mục trên Bảng cân đối kế toán có liên quan sau đó điều chỉnh cho ảnh hưởng của các khoản mục phi tiền tệ.



+ Thông tư này hướng dẫn lập luồng tiền từ hoạt động tài chính theo phương pháp trực tiếp. Trường hợp lập theo phương pháp trực tiếp có điều chỉnh, doanh nghiệp vận dụng phương pháp lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất được quy định tại Thông tư số 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn phương pháp lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế.

Phương pháp lập các chỉ tiêu cụ thể theo phương pháp trực tiếp (Xem Mẫu số B03-DN)

- Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu (Mã số 31)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã thu do các chủ sở hữu của doanh nghiệp góp vốn trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản vay và nợ được chuyển thành vốn, khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối chuyển thành vốn góp (kể cả trả cổ tức bằng cổ phiếu) hoặc nhận vốn góp của chủ sở hữu bằng tài sản phi tiền tệ.

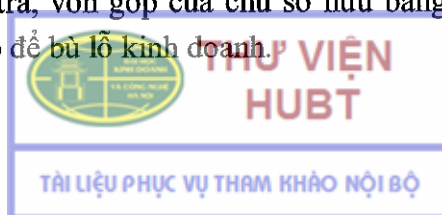
Đối với công ty cổ phần, chỉ tiêu này phản ánh số tiền đã thu do phát hành cổ phiếu phổ thông theo giá thực tế phát hành, kể cả tiền thu từ phát hành cổ phiếu ưu đãi được phân loại là vốn chủ sở hữu và phần quyền chọn của trái phiếu chuyển đổi nhưng không bao gồm số tiền đã thu do phát hành cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113 sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 411 trong kỳ báo cáo.

- Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu đã phát hành (Mã số 32)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã trả do hoàn lại vốn góp cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp dưới các hình thức hoàn trả bằng tiền hoặc mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành bằng tiền để hủy bỏ hoặc sử dụng làm cổ phiếu quỹ trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản trả lại cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả, vốn góp của chủ sở hữu bằng tài sản phi tiền tệ hoặc sử dụng vốn góp để bù lỗ kinh doanh.



Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 411, 419 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền thu từ đi vay (Mã số 33)

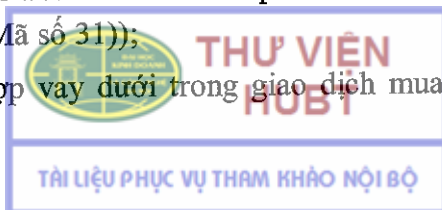
Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã nhận được trong kỳ do doanh nghiệp đi vay các tổ chức tài chính, tín dụng và các đối tượng khác trong kỳ báo cáo, kể cả vay dưới hình thức phát hành trái phiếu thông thường hoặc trái phiếu chuyển đổi hoặc phát hành cổ phiếu ưu đãi có điều khoản bắt buộc người phát hành phải mua lại tại một thời điểm nhất định trong tương lai (được phân loại là nợ phải trả). Chỉ tiêu này cũng bao gồm số tiền bên bán nhận được trong giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và các giao dịch Repo chứng khoán khác. Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản đi vay bằng tài sản phi tiền tệ hoặc nợ thuê tài chính.

Trường hợp vay dưới hình thức phát hành trái phiếu thường, chỉ tiêu này phản ánh tổng số tiền đã nhận được trong kỳ (bằng mệnh giá trái phiếu điều chỉnh với các khoản chiết khấu, phụ trội trái phiếu hoặc lãi trái phiếu trả trước - nếu có);

Trường hợp vay dưới hình thức phát hành trái phiếu chuyển đổi, chỉ tiêu này phản ánh số tiền tương ứng với phần nợ gốc của trái phiếu chuyển đổi;

Trường hợp vay dưới hình thức phát hành cổ phiếu ưu đãi, chỉ tiêu này phản ánh tổng số tiền đã nhận được trong kỳ do doanh nghiệp phát hành cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả do kèm theo điều kiện người phát hành phải mua lại cổ phiếu tại một thời điểm nhất định trong tương lai. Trường hợp điều khoản quy định người phát hành chỉ có nghĩa vụ mua lại cổ phiếu từ người nắm giữ theo mệnh giá, chỉ tiêu này chỉ phản ánh số tiền thu được theo mệnh giá cổ phiếu ưu đãi (số tiền thu được cao hơn mệnh giá đã được kế toán là thặng dư vốn cổ phần được trình bày ở chỉ tiêu “Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu” (Mã số 31));

Trường hợp vay dưới trong giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính



phủ, chỉ tiêu này phản ánh tổng số tiền đã nhận được trong kỳ tại bên bán trong giao dịch mua, bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, các tài khoản phải trả (chi tiết tiền vay nhận được chuyển trả ngay các khoản nợ phải trả) sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 171, 3411, 3431, 3432, 41112 và các tài khoản khác có liên quan trong kỳ báo cáo.

- Tiền trả nợ gốc vay (Mã số 34)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã trả về khoản nợ gốc vay, kể cả tiền trả nợ gốc trái phiếu thông thường, trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi có điều khoản bắt buộc người phát hành phải mua lại tại một thời điểm nhất định trong tương lai (được phân loại là nợ phải trả) trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này cũng bao gồm số tiền bên bán đã trả lại cho bên mua trong giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và các giao dịch REPO chứng khoán khác.

Chỉ tiêu này không bao gồm các khoản trả gốc vay bằng tài sản phi tiền tệ hoặc chuyển nợ vay thành vốn góp.

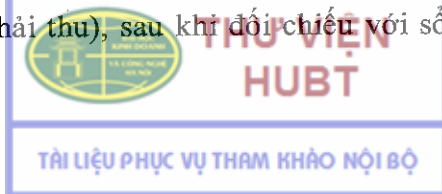
Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, sổ kế toán các tài khoản phải thu (phần tiền trả nợ vay từ tiền thu các khoản phải thu), sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 171, 3411, 3431, 3432, 41112 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 171 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền trả nợ gốc thuê tài chính (Mã số 35)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền đã trả về khoản nợ thuê tài chính trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu không bao gồm khoản trả nợ thuê tài chính bằng tài sản phi tiền tệ hoặc chuyển nợ thuê tài chính thành vốn góp.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sổ kế toán các tài khoản phải thu (chi tiết tiền trả nợ thuê tài chính từ tiền thu các khoản phải thu), sau khi đối chiếu với sổ kế toán TK 3412



trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu (Mã số 36)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số tiền cổ tức và lợi nhuận đã trả cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp (kể cả số thuế thu nhập cá nhân đã nộp thay cho chủ sở hữu) trong kỳ báo cáo.

Chỉ tiêu này không bao gồm khoản lợi nhuận được chuyển thành vốn góp của chủ sở hữu, trả cổ tức bằng cổ phiếu hoặc trả bằng tài sản phi tiền tệ và các khoản lợi nhuận đã dùng để trích lập các quỹ.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, sau khi đối chiếu với sổ kế toán các TK 421, 338 (chi tiết số tiền đã trả về cổ tức và lợi nhuận) trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính (Mã số 40)

Chỉ tiêu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính phản ánh chênh lệch giữa tổng số tiền thu vào với tổng số tiền chi ra từ hoạt động tài chính trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính bằng tổng cộng số liệu các chỉ tiêu có mã số từ Mã số 31 đến Mã số 36. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì ghi trong ngoặc đơn (...). Mã số 40 = Mã số 31 + Mã số 32 + Mã số 33 + Mã số 34 + Mã số 35 + Mã số 36.

4.4. Tổng hợp các luồng tiền trong kỳ (Xem Mẫu số B03-DN)

- Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (Mã số 50)

Chỉ tiêu “Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ” phản ánh chênh lệch giữa tổng số tiền thu vào với tổng số tiền chi ra từ ba loại hoạt động: Hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Mã số 50 = Mã số 20 + Mã số 30 + Mã số 40. Nếu số liệu chỉ tiêu này là số âm thì ghi trong ngoặc đơn (...).

- Tiền và tương đương tiền đầu kỳ (Mã số 60)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào số liệu chỉ tiêu “Tiền và tương đương tiền” đầu kỳ báo cáo (Mã số 110, cột “Số đầu kỳ” trên Bảng Cân đối kế toán).



- Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ (Mã số 61)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào tổng số chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư cuối kỳ của tiền và các khoản tương đương tiền bằng ngoại tệ (Mã số 110 của Bảng cân đối kế toán) tại thời điểm cuối kỳ báo cáo.

Số liệu để ghi vào chỉ tiêu này được lấy từ sổ kế toán các TK 111, 112, 113, 128 và các tài khoản liên quan (chi tiết các khoản thoả mãn định nghĩa là tương đương tiền), sau khi đối chiếu với sổ kế toán chi tiết TK 4131 trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được ghi bằng số dương nếu có lãi tỷ giá và được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...) nếu phát sinh lỗ tỷ giá.

- Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (Mã số 70)

Chỉ tiêu này được lập căn cứ vào số liệu chỉ tiêu “Tiền và tương đương tiền” cuối kỳ báo cáo (Mã số 110, cột “Số cuối kỳ” trên Bảng Cân đối kế toán).

Chỉ tiêu này bằng số “Tổng cộng” của các chỉ tiêu Mã số 50, 60 và 61 và bằng chỉ tiêu Mã số 110 trên Bảng cân đối kế toán kỳ đó. Mã số 70 = Mã số 50 + Mã số 60 + Mã số 61.

(Mẫu báo cáo lưu chuyển tiền tệ - Phụ lục 3)

2.2.4. Thuyết minh báo cáo tài chính

2.2.4.1. Mục đích của thuyết minh báo cáo tài chính

Thuyết minh báo cáo tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính của DN, dùng để mô tả mang tính tường thuật hoặc phân tích chi tiết các thông tin, số liệu đã được trình bày trên bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ cũng như các thông tin cần thiết khác theo yêu cầu của các chuẩn mực kế toán cụ thể

2.2.4.2. Nguyên tắc lập và trình bày thuyết minh báo cáo tài chính

Đưa ra các thông tin về cơ sở dùng để lập báo cáo tài chính và các chính sách kế toán cụ thể được chọn và áp dụng đối với các giao dịch và các sự kiện quan trọng.



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trình bày các thông tin theo quy định của các chuẩn mực kế toán mà chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác.

Cung cấp thông tin bổ sung chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác nhưng lại cần thiết cho việc trình bày trung thực và hợp lý

Bản thuyết minh báo cáo tài chính phải được trình bày một cách có hệ thống. Mỗi khoản mục trong bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cần được đánh dấu dẫn tới các thông tin liên quan trong bảng thuyết minh báo cáo tài chính.

2.2.4.3. Cơ sở lập bản thuyết minh báo cáo tài chính

- Căn cứ vào bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ kỳ báo cáo

- Căn cứ vào số kế toán tổng hợp

- Căn cứ vào sổ, thẻ kế toán chi tiết hoặc bảng tổng hợp chi tiết có liên quan

- Căn cứ vào bản thuyết minh báo cáo tài chính năm trước

- Căn cứ vào tình hình thực tế doanh nghiệp và các tài liệu liên quan khác.

2.2.4.4. Nội dung của thuyết minh báo cáo tài chính

- Đặc điểm hoạt động, kỳ kế toán và đơn vị tiền tệ

- Tuyên bố về việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam

- Giải trình về cơ sở đánh giá và các chính sách kế toán được áp dụng

- Thông tin bổ sung cho các khoản mục được trình bày trong mỗi báo cáo tài chính

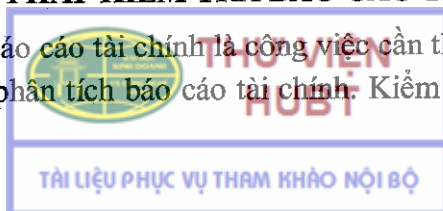
- Trình bày những biến động của vốn chủ sở hữu

- Những thông tin khác gồm: những khoản nợ tiềm tàng, những khoản cam kết và những thông tin tài chính khác, những thông tin phi tài chính.

(Mẫu thuyết minh BCTC- Phụ lục 4)

2.3. PHƯƠNG PHÁP KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Kiểm tra báo cáo tài chính là công việc cần thiết đầu tiên của nhà phân tích trước khi phân tích báo cáo tài chính. Kiểm tra báo cáo tài chính một



mặt đảm bảo cơ sở pháp lý cho việc phân tích, mà còn đảm bảo được sự chính xác, trung thực của số liệu. Có như vậy, kết quả phân tích mới đảm bảo sát thực, phản ánh đúng thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc kiểm tra báo cáo tài chính thường được tiến hành trên hai nội dung:

- Kiểm tra tổng quát báo cáo tài chính như: kiểm tra sự khớp đúng về số liệu trên từng báo cáo tài chính, kiểm tra sự khớp đúng về số liệu giữa các báo cáo tài chính với nhau, kiểm tra sự khớp đúng của từng chỉ tiêu trên báo cáo tài chính với nguồn số liệu để lập báo cáo tài chính.

- Kiểm tra tính trung thực, hợp lý của một số chỉ tiêu chủ yếu.

2.3.1. Kiểm tra tổng quát báo cáo tài chính

2.3.1.1. Kiểm tra sự khớp đúng về số liệu trên từng báo cáo tài chính

Các chỉ tiêu tổng hợp (loại, mục) trên từng báo cáo tài chính bao giờ cũng bằng tổng cộng các chỉ tiêu chi tiết của từng loại, từng mục trên báo cáo đó..

Chẳng hạn: loại A: Tài sản ngắn hạn trên phần tài sản của bảng CĐKT là tổng của các mục: I. Tiền và tương đương tiền, II. đầu tư tài chính ngắn hạn, III. Các khoản phải thu, IV. hàng tồn kho và V. tài sản lưu động khác.

2.3.1.2. Kiểm tra sự khớp đúng về số liệu giữa các báo cáo tài chính với nhau

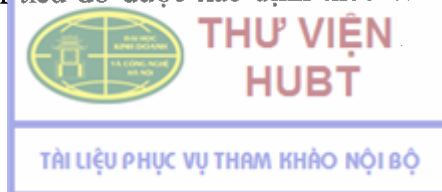
Do các báo cáo tài chính được lập vào cuối mỗi quý và cùng phản ánh tình hình của doanh nghiệp nên số liệu trên các chỉ tiêu thường thống nhất với nhau. Có thể khái quát các mối quan hệ đó như sau:

- Một chỉ tiêu phản ánh ở các báo cáo tài chính khác nhau tại cùng một thời điểm (đầu năm, cuối kỳ) hay trong một khoảng thời gian (quý, năm) phải có số liệu như nhau.

- Cùng một chỉ tiêu, số liệu cuối kỳ trước phải bằng số liệu đầu kỳ này.

- Cùng một chỉ tiêu, số liệu cuối kỳ bao giờ cũng bằng số đầu kỳ (+) số tăng trong kỳ (-) số giảm trong kỳ.

- Tại một thời điểm hay một thời kỳ, trị số của cùng một chỉ tiêu phải thống nhất cho dù chỉ tiêu đó được xác định theo các phương pháp khác nhau. Cụ thể:



Chỉ tiêu tiền ở cột cuối kỳ (mục I, loại A, phần tài sản) trên bảng CĐKT bằng chỉ tiêu tiền tồn cuối kỳ trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Các chỉ tiêu TSCĐ, đầu tư tài chính, nguồn vốn chủ sở hữu, phải thu, phải trả ở cột cuối kỳ trên bảng CĐKT phải bằng các chỉ tiêu tương ứng ở cột cuối kỳ trên thuyết minh báo cáo tài chính....

2.3.1.3. Kiểm tra sự khớp đúng của từng chỉ tiêu trên báo cáo tài chính với nguồn số liệu để lập báo cáo tài chính

Chẳng hạn:

- Cần phải đối chiếu các chỉ tiêu trên bảng CĐKT với các số liệu trên sổ kế toán các TK loại 1, 2, 3, 4.

- Cần phải đối chiếu các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh với các số liệu trên sổ kế toán các TK loại 5, 6, 7, 8, 9 và các Tài khoản 133, 333, 338.

2.3.2. Kiểm tra tính trung thực, hợp lý của một số chỉ tiêu chủ yếu

Kiểm tra tính trung thực, hợp lý của chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong phân tích là công việc không dễ dàng đặc biệt đối với các đối tượng phân tích ngoài doanh nghiệp do thiếu nguồn thông tin để kiểm tra. Tuy nhiên đây là công việc hết sức quan trọng trước các quyết định tài chính.

Mỗi đối tượng phân tích có thể có cách kiểm tra tài liệu phân tích khác nhau tùy theo mục tiêu, tùy theo nguồn thông tin mà nhà phân tích thu thập được.

Chẳng hạn, dưới góc độ các chủ nợ của doanh nghiệp, nhà phân tích cần kiểm tra lại một số vấn đề như xem DN đánh giá quá cao giá trị tài sản của họ trên bảng cân đối kế toán hay không hoặc DN tìm cách thổi phồng lợi nhuận, làm sai lệch kết quả kinh doanh vì một mục tiêu nào đó của doanh nghiệp gây ảnh hưởng đến lợi ích của các chủ nợ hay không?...

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 2

1. Làm rõ các nguyên tắc trình bày báo cáo tài chính của doanh nghiệp?
2. Trình bày kết cấu, nội dung của từng báo cáo tài chính doanh nghiệp?
3. Khi doanh nghiệp thay đổi phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho kỳ này so với kỳ trước sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu nào trên báo cáo tài chính và ảnh hưởng như thế nào? Nêu ví dụ minh họa?
4. Khi doanh nghiệp thay đổi phương pháp khấu hao TSCĐ giữa kỳ này so với kỳ trước sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu nào trên báo cáo tài chính và ảnh hưởng như thế nào? Lấy ví dụ minh họa?
5. Nêu khái quát mối quan hệ giữa các báo cáo tài chính của doanh nghiệp?
7. Tại sao phải kiểm tra các thông tin trên báo cáo tài chính trước khi phân tích? Phương pháp kiểm tra?
8. Phân loại các khoản mục sau đây vào tài sản (TS), nợ phải trả (NPT) hay vốn chủ sở hữu (VCSH)
 - a. Đầu tư chứng khoán
 - b. Tiền
 - c. Quyền sử dụng đất
 - d. Vật liệu mua về tồn kho
 - e. Hàng hóa
 - f. Phải thu tiền bán hàng
 - g. Nợ tiền mua vật liệu
 - h. Thuế tài nguyên phải nộp
 - i. Công cụ lao động
 - j. Nhà xưởng
 - k. Lợi nhuận giữ lại
 - l. Giá trị tiền vay NH chưa trả
9. Phân loại các tài sản sau thành tài sản “Ngắn hạn” hay “Dài hạn”:
 - a. Hàng hóa tồn kho
 - b. Máy móc, thiết bị
 - c. Phương tiện vận tải
 - d. Trả trước cho người bán
 - e. Chi phí trả trước
 - f. Giá trị công trình xây dựng dở dang
 - g. Tài sản thiếu chờ xử lý
 - h. Giá trị sản phẩm dở dang trên dây chuyền sản xuất
 - i. Hàng gửi bán

k. Đầu tư vào công ty con



10. Có các thông tin sau được lấy từ các tài khoản của công ty Xuân Trường vào ngày 31/12/2014. (Các thông tin đang được trình bày một cách ngẫu nhiên).

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Giá trị (Tr.VND)</i>
Các khoản phải thu ngắn hạn	27.600
Các khoản phải trả	14.000
Chi phí phải trả	2.500
Khấu hao lũy kế	9.000
Dự phòng phải thu khó đòi	2.000
Thặng dư vốn cổ phần	18.500
Tiền	4.000
Vốn góp của CSH	33.180
Vay ngắn hạn	23.000
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	12.000
Hàng tồn kho	42.300
Các khoản đầu tư dài hạn	12.500
Nợ dài hạn	25.120
Chứng khoán ngắn hạn	7.000
Tài sản dài hạn khác	2.300
Chi phí trả trước ngắn hạn	15.000
Nguyên giá tài sản cố định hữu hình	32.500
Lợi nhuận chưa phân phối	2.400
Phải trả ngắn hạn khác	4.500

Yêu cầu: Hãy lập bảng cân đối kế toán theo mẫu quy định.



11. Lập bảng cân đối kế toán của DN vào ngày 31/12/ năm X theo số liệu sau:

1) Số dư nợ của các tài khoản vào ngày 31/12 (tr.đ):

- | | |
|------------------|------------------|
| ➤ TK111: 3.500 | ➤ TK 131: 3.500 |
| ➤ TK 153: 2.000 | ➤ TK 112: 15.000 |
| ➤ TK 155: 26.500 | ➤ TK 138: 3.400 |
| ➤ TK 211: 25.400 | ➤ TK 152: 27.500 |

2) Số dư có của các tài khoản vào ngày 31/12 (tr.đ)

- | | |
|------------------|------------------|
| ➤ TK 2141: 9.500 | ➤ TK 414: 10.600 |
| ➤ TK 338: 17.900 | ➤ TK 415: 4.500 |
| ➤ TK 411: 28.700 | ➤ TK 421: 6.700 |
| ➤ TK 412: 13.500 | ➤ TK 331: 24.400 |

3) Sổ KT chi tiết TK 131 cho biết:

- Số còn phải thu của khách hàng trong kỳ: 14.000 trđ
- Số tiền người mua ứng trước: 9.500 trđ

4) Sổ kế toán chi tiết TK 331 cho biết:

- Số tiền còn phải trả người bán trong kỳ: 26.800 trđ
- Số tiền trả trước người bán: 10.400 trđ

12. Số liệu sau của công ty Bình Hoà là của năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2013 (Tỷ đồng)

- | | |
|-----------------------------------|--------|
| - Doanh thu bán hàng | 42.600 |
| - Cổ tức được chia | 2.785 |
| - Thu lãi tiền gửi và cho vay | 4.580 |
| - Tổng doanh thu và thu nhập khác | 51.965 |
| - Giá vốn hàng bán | 29.500 |
| - Chi phí bán hàng | 1.640 |
| - Chi phí quản lý DN | 1.260 |



- Lãi vay phải trả	4.520
- Chi phí thuế thu nhập DN hiện hành	2.150
- Tổng chi phí	42.500

Yêu cầu: Trình bày các số liệu trên thành báo cáo kết quả kinh doanh theo quy định hiện hành của Việt Nam.

13. Công ty Cổ phần Hoà Anh có báo cáo các khoản thu, chi tiền trong năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2014 như sau (triệu đồng):

Tiền thu:

Từ bán hàng	250.000
Từ các khoản phải thu	200.000
Từ phát hành trái phiếu	150.000
Từ vay ngắn hạn	240.000
Từ lãi suất trái phiếu	15.000

Tổng tiền thu	855.000
----------------------	----------------

Tiền chi:

Chi mua nguyên vật liệu	240.000
Chi mua thiết bị lắp đặt nhà kho	80.000
Chi mua trái phiếu	70.000
Chi xây dựng kho hàng	125.000
Chi trả lãi vay	4.000
Chi nộp thuế thu nhập DN	5.000

Tổng tiền chi	524.000
----------------------	----------------

Tiền tăng thêm trong kỳ	331.000
--------------------------------	----------------

Yêu cầu: Trình bày báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo mẫu của phương pháp trực tiếp.



Chương 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH

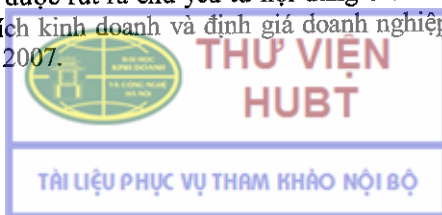
Tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ của một DN được tổng hợp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (HĐKD) của nó. Sức khỏe tài chính của một DN, trong dài hạn, sẽ phụ thuộc vào tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh. Tình trạng tài chính của DN sẽ tốt nếu nó bán được hàng, quản lý tốt chi phí và tạo lợi nhuận. Tình trạng tài chính của DN sẽ xấu đi nếu nó không tiêu thụ được hàng hóa dịch vụ của mình hoặc không quản lý tốt chi phí để có lợi nhuận. Một nhà phân tích muốn hiểu rõ về sức khỏe tài chính của DN, trước tiên cần tìm hiểu về tình hình và kết quả kinh doanh của DN đó.

Chương này sẽ tập trung vào trình bày các vấn đề chính khi xem xét tình hình và kết quả kinh doanh của DN. Đầu tiên, chúng ta sẽ tìm hiểu những vấn đề liên quan tới môi trường kinh doanh và chiến lược cạnh tranh của DN. Sau đó, chúng ta sẽ xem xét các báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh ngang và so sánh dọc để có một cái nhìn khái quát về những gì đã diễn ra trong kỳ. Cuối cùng, chúng ta sẽ tập trung vào đánh giá cụ thể các chỉ tiêu DT, chi phí và lợi nhuận của DN.

3.1. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA DN¹

Trước khi đi vào phân tích cụ thể các vấn đề về tình hình và kết quả kinh doanh của DN, nhà phân tích cần hiểu rõ bối cảnh môi trường kinh doanh trong đó DN hoạt động cùng chiến lược mà DN lựa chọn để thành công trong kinh doanh. Phần này tập trung làm rõ những vấn đề cơ bản liên quan tới việc đánh giá ngành kinh doanh và những chiến lược chủ yếu mà DN có thể sử dụng trong hoạt động của mình. Những vấn đề này sẽ quyết định tới sự thành công của DN trong ngành kinh doanh đó.

¹ Nội dung của phần này được rút ra chủ yếu từ nội dung ở chương 2 - “Phân tích chiến lược”, trong cuốn Phân tích kinh doanh và định giá doanh nghiệp, của Palepu, Healy và Bernard, NXB Thomson, 2007.



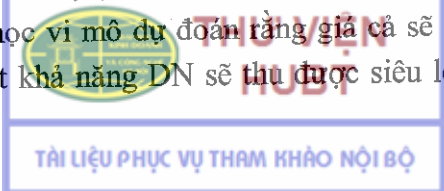
3.1.1. Phân tích ngành kinh doanh

Để phân tích tiềm năng sinh lời của một DN, nhà phân tích trước hết cần đánh giá tiềm năng lợi nhuận của mỗi ngành kinh doanh mà DN đang tham gia cạnh tranh bởi vì khả năng sinh lợi của các ngành khác nhau một cách có hệ thống và dự đoán được. Ví dụ, ở Mỹ, tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên tổng giá trị sổ sách của tài sản của tất cả các công ty Mỹ trong thời kỳ 1981-1997 là 8,8%. Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận bình quân của các ngành kinh doanh rất khác nhau: với ngành bánh kẹo, tỷ suất lợi nhuận của ngành lớn hơn khoảng 43 điểm phần trăm so với tỷ suất trung bình của toàn bộ nền kinh tế; trong khi đó ngành công nghiệp khai thác mỏ bạc, tỷ suất lợi nhuận lại thấp hơn khoảng 23 điểm phần trăm so với trung bình tổng thể. Điều gì đã gây ra sự khác biệt về khả năng sinh lợi này?

Đã có rất nhiều nghiên cứu về ảnh hưởng của cấu trúc ngành lên khả năng sinh lời. Dựa vào những nghiên cứu này, lý thuyết về chiến lược gợi ý rằng khả năng sinh lợi trung bình của một ngành kinh doanh bị ảnh hưởng bởi “5 lực lượng” như được trình bày trong Hình 1. Theo khuôn khổ phân tích này thì mức độ cạnh tranh sẽ quyết định khả năng tạo ra được siêu lợi nhuận của các hãng trong một ngành. Ngành kinh doanh có duy trì được tiềm năng sinh lợi hay không phụ thuộc vào sức mạnh trong đàm phán của các DN trong ngành với khách hàng và nhà cung cấp của mình. Tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận kỹ hơn về từng nhân tố định hướng lợi nhuận này.

3.1.1.1. Mức độ cạnh tranh thực tế và tiềm năng

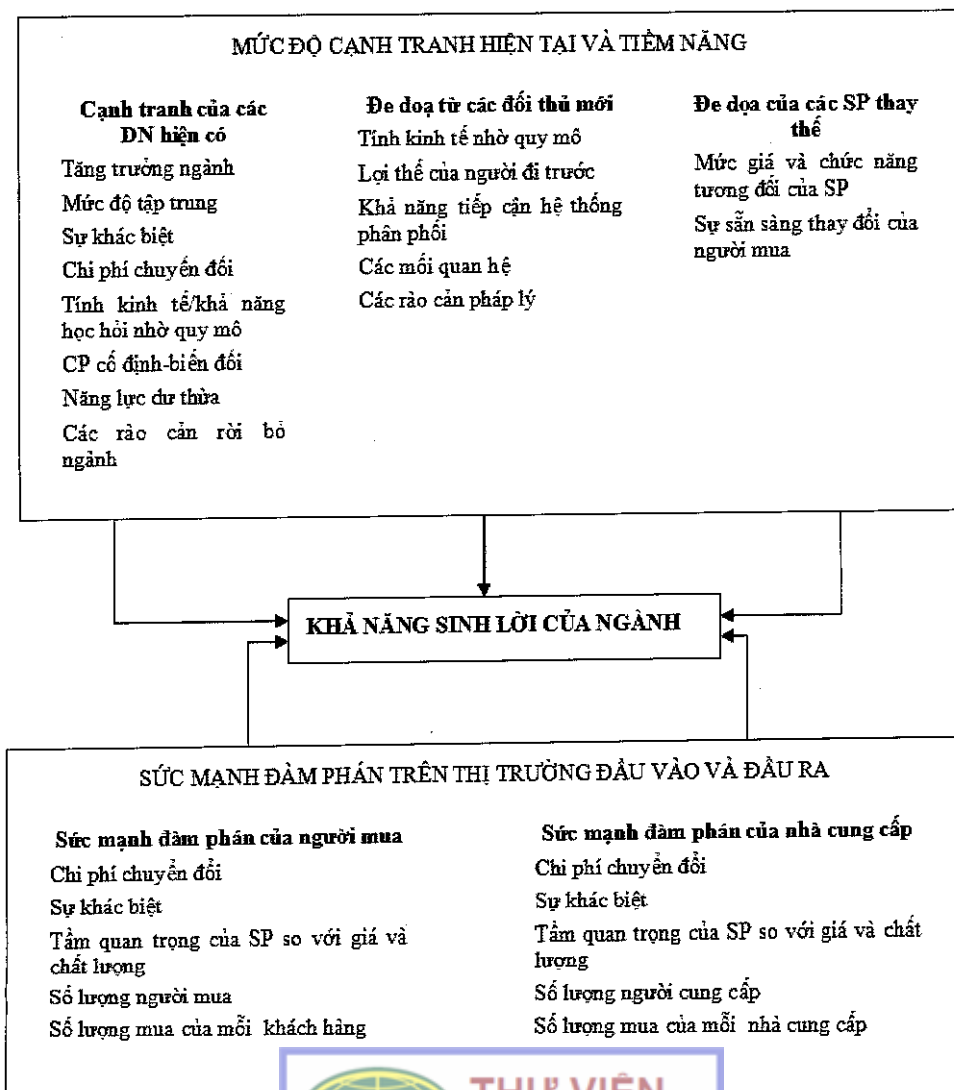
Ở mức độ cơ bản nhất, lợi nhuận của một ngành là hàm số của mức giá tối đa mà khách hàng sẵn sàng trả cho sản phẩm hay dịch vụ của ngành đó. Một trong những nhân tố chủ chốt quyết định mức giá chính là mức độ cạnh tranh giữa các nhà cung cấp các sản phẩm cùng loại hoặc tương đương. Ở một thái cực, nếu như thị trường là cạnh tranh hoàn hảo thì lý thuyết kinh tế học vi mô dự đoán rằng giá cả sẽ chỉ vừa bằng chi phí cận biên và có rất ít khả năng DN sẽ thu được siêu lợi nhuận. Ở thái cực còn



lại, nếu thị trường là độc quyền thì DN độc quyền sẽ có khả năng thu được lợi nhuận độc quyền. Trong thực tế, mức độ cạnh tranh ở hầu hết các ngành đều nằm đâu đó giữa hai thái cực cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền.

Trong một ngành kinh doanh, thường có ba nguồn cạnh tranh tiềm năng: (1) sự cạnh tranh giữa các DN hiện tại, (2) sự đe dọa từ các DN mới gia nhập, (3) sự đe dọa của các sản phẩm hay dịch vụ thay thế.

Hình 1. Cấu trúc ngành kinh doanh và khả năng sinh lời

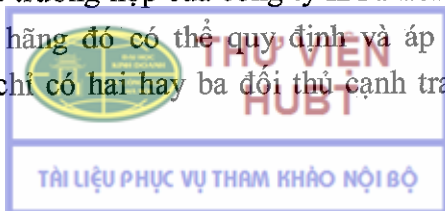


Lực cạnh tranh số 1: Cạnh tranh giữa các hãng hiện tại

Trong hầu hết các ngành kinh doanh, mức sinh lợi bình quân bị ảnh hưởng chủ yếu bởi bản chất mối quan hệ cạnh tranh giữa các hãng trong ngành kinh doanh đó. Trong một số ngành, các DN cạnh tranh khốc liệt với nhau, đẩy giá xuống gần với (đôi khi là thấp hơn) chi phí cận biên. Trong một số ngành khác, các DN không cạnh tranh mạnh mẽ trên giá mà thay vào đó, họ tìm cách hợp tác với nhau trong việc định giá hay cạnh tranh trên những khía cạnh không phải giá như sự đổi mới hay hình tượng sản phẩm. Một số nhân tố xác định mức độ cạnh tranh giữa các đối thủ trong ngành kinh doanh bao gồm:

Tốc độ tăng trưởng của ngành kinh doanh: Nếu một ngành có tốc độ tăng trưởng rất nhanh thì các hãng sẽ không cần phải tranh giành thị phần của nhau để tăng trưởng. Ngược lại, trong những ngành kinh doanh chậm tăng trưởng, cách duy nhất để các DN hiện tại có thể tăng trưởng là giành được thị phần của các đối thủ khác. Trong tình huống này, chúng ta có thể dự báo một cuộc chiến về giá giữa các hãng trong ngành kinh doanh. Ví dụ, ngành kinh doanh sữa ở Việt Nam trong những năm vừa qua đều có tốc độ tăng trưởng khá nhanh, từ trên 20-45% một năm. Tuy nhiên, nếu hãng sữa nào muốn có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn mức tăng của thị trường thì sẽ bắt buộc phải giành thị phần từ các đối thủ khác. Việc hiểu biết về mức tăng trưởng của ngành kinh doanh, kết hợp với thông tin về nguồn lực và chiến lược hoạt động của DN có thể giúp nhà phân tích dự đoán được khả năng thực hiện các kế hoạch kinh doanh của DN.

Mức độ tập trung và sự cân bằng giữa các đối thủ cạnh tranh: Số lượng DN trong một ngành kinh doanh và quy mô tương đối của họ quyết định mức độ cạnh tranh của ngành đó. Mức độ tập trung sẽ ảnh hưởng đến mức độ mà các hãng trong ngành có thể hợp tác trong việc định giá và các chiến lược cạnh tranh khác. Ví dụ, nếu có một hãng chi phối trong ngành kinh doanh (như trường hợp của công ty IBM trong ngành máy tính những năm 1970), thì hãng đó có thể quy định và áp đặt quy tắc cạnh tranh. Tương tự, nếu chỉ có hai hay ba đối thủ cạnh tranh với sức mạnh tương



đương nhau (như Coke và Pepsi trong ngành nước ngọt của Mỹ), thì họ có thể ngầm cấu kết với nhau để tránh một cuộc chiến giá huỷ diệt. Nếu một ngành kinh doanh bị phân mảnh, cuộc cạnh tranh về giá sẽ có thể rất gay gắt. Chẳng hạn, thị trường viễn thông ở Việt Nam trước đây chỉ tập trung trong tay hai mạng di động là Vinaphone và Mobiphone. Hai hãng này đã thao túng giá khiến dịch vụ điện thoại di động có giá rất cao so với đa số người tiêu dùng. Hiện nay, với sự tham gia của nhiều nhà cung cấp dịch vụ, ngành viễn thông đã trở nên khá cạnh tranh và giá đã bị giảm đi đáng kể. Điều này hàm ý là tỷ suất lợi nhuận doanh thu của các công ty trong ngành sẽ bị giảm đi nhiều so với trước đây.

Mức độ khác biệt và chi phí chuyển đổi: Mức độ mà các DN trong một ngành kinh doanh có thể tránh được các cuộc đối đầu trực tiếp phụ thuộc vào mức độ họ có thể làm khác biệt hoá sản phẩm và dịch vụ của mình. Nếu sản phẩm trong một ngành nào đó có tính chất rất giống nhau thì khách hàng sẽ sẵn sàng chuyển từ người bán này sang người bán khác thuần túy dựa trên cơ sở mức giá. Chi phí cho việc chuyển đổi cũng quyết định khuynh hướng di chuyển từ sản phẩm này sang sản phẩm khác của người tiêu dùng. Khi chi phí chuyển đổi thấp, các hãng sẽ có động cơ lớn hơn để tham gia vào cuộc chiến về giá.

Tính kinh tế/khả năng học hỏi nhờ quy mô và tỷ lệ chi phí cố định trên chi phí biến đổi: Nếu đường cong học hỏi rất dốc¹ hay có những kiểu lợi thế kinh tế nhờ quy mô khác trong một ngành kinh doanh, quy mô sẽ trở thành một nhân tố quan trọng đối với các DN. Trong tình huống như vậy, động cơ để tham gia vào cuộc chiến giành thị phần sẽ rất lớn. Tương tự, nếu tỷ lệ chi phí cố định trên chi phí biến đổi là cao, các DN sẽ có động cơ để giảm giá nhằm tận dụng tối đa công suất lắp đặt của mình. Ngành viễn thông của Việt Nam hiện nay, nơi các cuộc chiến về giá khá phổ biến,

¹ Đường cong học hỏi (learning curve) ở đây nói tới một đường biểu diễn quan hệ giữa chi phí bỏ ra như thời gian hay nỗ lực học tập (thể hiện trên trục hoành) và thành quả đạt được về mặt kiến thức hay kỹ năng (thể hiện trên trục tung). Đường cong học hỏi dốc hàm ý sự dễ dàng học hỏi, bất chước. Nếu một ngành có đường cong học hỏi rất dốc thì ngành đó sẽ dễ dàng thu hút nhiều nhà sản xuất cùng tham gia và ai có thể sản xuất được nhiều, chiếm được nhiều thị phần người đó sẽ thắng.

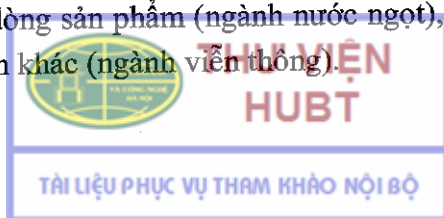
chính là một ví dụ về tình huống này. Rõ ràng, chi phí cố định của ngành viễn thông là lớn do các DN phải đầu tư vào hạ tầng mạng trước khi đưa được dịch vụ ra ngoài. Chính vì vậy, nếu nhà cung cấp nào thu hút được càng nhiều khách hàng thì càng tận dụng được công suất lắp đặt và khiến chi phí cố định tính trên đơn vị sản phẩm càng giảm. Điều này giải thích một phần cho các chiến lược giảm giá thu hút khách hàng mà các mạng viễn thông liên tục đưa ra gần đây.

Năng lực dư thừa và các rào cản của việc ra khỏi ngành: Nếu công suất của ngành kinh doanh lớn hơn nhu cầu của khách hàng, các hãng sẽ có động cơ mạnh mẽ để cắt giảm giá nhằm phát huy hết năng lực sản xuất của mình. Vấn đề năng lực sản xuất dư thừa sẽ càng trở nên trầm trọng hơn nếu có những rào cản quan trọng với các hãng muốn rời bỏ ngành kinh doanh. Rào cản rời bỏ ngành sẽ là cao nếu các tài sản có tính đặc thù cao hay nếu có những quy định khiến cho việc rời bỏ ngành trở nên tốn kém.

Lực cạnh tranh số 2: Mỗi đe dọa từ những người mới gia nhập

Khả năng kiếm được những khoản siêu lợi nhuận sẽ thu hút những DN mới tham gia vào ngành. Mỗi đe dọa của việc các hãng mới sẽ gia nhập vào ngành kinh doanh sẽ ràng buộc việc định giá của các hãng hiện tại. Vì vậy, mức độ dễ dàng mà các hãng mới có thể gia nhập ngành kinh doanh là một nhân tố quyết định đến khả năng sinh lợi của ngành. Có một số nhân tố quyết định độ cao của các rào cản gia nhập trong một ngành kinh doanh:

Tính kinh tế nhờ quy mô: Khi có tính kinh tế nhờ quy mô, các đối thủ mới phải lựa chọn hoặc là đầu tư để có được công suất lớn mà chưa thể khai thác hết ngay được, hoặc là tham gia ngành với công suất nhỏ hơn mức tối ưu. Cho dù lựa chọn cách nào đi nữa thì những người mới gia nhập ngành ban đầu cũng phải chịu sự bất lợi về chi phí so với các hãng hiện tại. Tính kinh tế nhờ quy mô có thể phát sinh từ việc có các khoản đầu tư lớn cho nghiên cứu và triển khai (ngành dược phẩm hay động cơ phản lực); cho quảng bá dòng sản phẩm (ngành nước ngọt), hay cho nhà xưởng, thiết bị và các tài sản khác (ngành viễn thông).



Lợi thế của người đi đầu: Những người gia nhập ngành trước có thể cản trở những người gia nhập tương lai nếu họ có những lợi thế của người đi đầu. Ví dụ, người đi trước có thể có khả năng đặt ra những tiêu chuẩn của ngành, hoặc đạt được những thoả thuận đặc biệt với các nhà cung cấp để có được nguyên vật liệu với giá rẻ. Họ cũng có thể sẽ giành hết những giấy phép hiếm hoi của chính phủ để hoạt động trong những ngành chịu sự điều tiết của nhà nước. Cuối cùng, nếu như trong ngành tồn tại tính kinh tế nhờ học hỏi thì những DN đi đầu sẽ có lợi thế tuyệt đối về chi phí so với các DN mới. Những lợi thế của người đi đầu cũng sẽ lớn khi chi phí chuyển đổi với khách hàng là cao một khi họ đã sử dụng một sản phẩm nào đó. Ví dụ, chi phí chuyển đổi của những người sử dụng hệ điều hành Window của hãng Microsoft khiến cho các công ty phần mềm khác rất khó có thể tiêu thụ được hệ điều hành mới của họ.

Tiếp cận đến các kênh phân phối và các mối quan hệ: Khả năng hạn chế của các kênh phân phối hiện tại và chi phí cao cho việc phát triển các kênh phân phối mới có thể trở thành những rào cản ra nhập. Ví dụ, một nhà sản xuất mới trong ngành công nghiệp ô tô nội địa ở Mỹ có thể sẽ phải đối mặt với các rào cản rất lớn do khó khăn trong việc phát triển một mạng lưới bán buôn. Tương tự như vậy, những nhà sản xuất hàng tiêu dùng mới có thể sẽ rất khó khăn để tìm kiếm được vị trí trên các giá hàng của siêu thị để bày hàng của mình. Mối quan hệ sẵn có giữa các DN và khách hàng trong một ngành công nghiệp cũng khiến những DN mới khó khăn hơn khi gia nhập ngành. Ví dụ về những ngành như vậy bao gồm ngành kiểm toán, ngân hàng đầu tư hay quảng cáo.

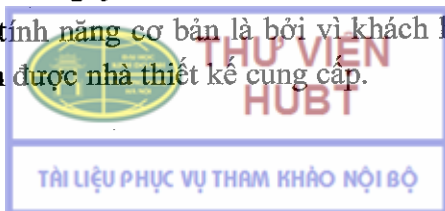
Các rào cản pháp lý: Có rất nhiều ngành kinh doanh trong đó các rào cản pháp lý như patăng hay bản quyền sở hữu trí tuệ trong các ngành công nghiệp đòi hỏi hàm lượng nghiên cứu cao sẽ hạn chế sự gia nhập mới. Tương tự, các quy định trong việc cấp phép đã hạn chế việc gia nhập vào các ngành kinh doanh như taxi, khám chữa bệnh, truyền thanh và viễn thông.



Lực cạnh tranh số 3: Sự đe dọa của các sản phẩm thay thế

Khía cạnh thứ 3 trong cạnh tranh ở một ngành chính là sự đe dọa của các sản phẩm hay dịch vụ thay thế. Những sự thay thế đáng quan tâm không nhất thiết phải là những sản phẩm có cùng hình thức như sản phẩm của DN mà có thể là những sản phẩm có chức năng tương đương. Ví dụ, vận chuyển hàng không và bằng ô tô có thể thay thế được cho nhau khi khách hàng cần vận chuyển với khoảng cách không quá lớn. Tương tự, hộp nhựa và hộp kim loại có thể thay thế được cho nhau trong ngành công nghiệp nước giải khát. Trong một số trường hợp, sự đe dọa bị thay thế đến không phải từ việc khách hàng chuyển sang sử dụng một sản phẩm khác mà đến từ việc khách hàng khai thác những tiến bộ công nghệ để không sử dụng hoặc sử dụng ít hơn sản phẩm hiện nay. Ví dụ, những công nghệ tiết kiệm năng lượng đã cho phép khách hàng giảm bớt lượng tiêu thụ điện và nhiên liệu hoá thạch.

Mối đe dọa bị thay thế nhiều hay ít phụ thuộc vào giá tương đối và khả năng hoạt động tương đối của sản phẩm hay dịch vụ thay thế, cũng như phụ thuộc vào sự sẵn sàng thay thế của khách hàng. Nhận thức của khách hàng về việc hai sản phẩm có thay thế được cho nhau hay không, ở một mức độ nào đó, phụ thuộc vào việc liệu các sản phẩm đó có cùng một chức năng với mức giá tương đương hay không. Nếu hai sản phẩm có thể thực hiện một chức năng nào đó y như nhau thì sẽ rất khó cho chúng khác biệt nhau chỉ ở mức giá. Tuy nhiên, sự sẵn sàng chuyển đổi của người tiêu dùng thường là một nhân tố quyết định trong quá trình cạnh tranh này. Ví dụ, ngay cả khi nước từ vòi bình thường và nước đóng chai có thể có chức năng hoàn toàn như nhau nhưng nhiều khách hàng có thể không sẵn sàng thay thế loại thứ nhất bằng loại thứ hai khiến cho những người cung cấp nước đóng chai khó có thể có được mức giá cao hơn. Tương tự thì các nhà thiết kế thời trang có tên tuổi thường đòi được một mức giá rất cao cho quần áo của mình ngay cả khi nó không hề cao cấp hơn so với quần áo thường về các tính năng cơ bản là bởi vì khách hàng đã gán một mức giá trị cho hình ảnh được nhà thiết kế cung cấp.



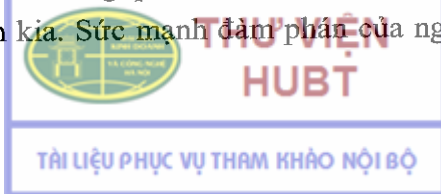
Trong khi mức độ cạnh tranh trong ngành quyết định xem liệu ngành đó có *tiềm năng* để kiếm siêu lợi nhuận hay không thì *lợi nhuận thực tế* trong ngành lại tùy thuộc vào sức mạnh đàm phán của DN với các nhà cung cấp và khách hàng. Bên phía đầu vào, DN thực hiện các giao dịch với người lao động, người cung cấp vật liệu, người cấp vốn. Bên phía đầu ra, DN hoặc là sẽ bán trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng hoặc tham gia vào các hợp đồng với các trung gian trong chuỗi phân phối. Trong tất cả các giao dịch này, quyền lực kinh tế tương đối của cả hai phía đều sẽ rất quan trọng đối với khả năng sinh lời nói chung của các DN trong ngành.

Lực cạnh tranh số 4: Sức mạnh đàm phán của người mua

Có hai nhân tố quyết định tới sức mạnh của người mua. Sự nhạy cảm với giá xác định mức độ mà người mua sẽ quan tâm đối với việc đàm phán giá cả; sức mạnh đàm phán xác định mức độ thành công của người mua trong việc đẩy giá xuống thấp.

Sự nhạy cảm với giá: Người mua sẽ nhạy cảm hơn với giá cả nếu sản phẩm ít có sự khác biệt và chi phí chuyển đổi thấp. Sự nhạy cảm của người mua với giá cả cũng phụ thuộc vào tầm quan trọng của sản phẩm đối với cơ cấu chi tiêu của họ. Khi sản phẩm chiếm một tỷ trọng lớn trong chi tiêu của người mua (ví dụ, vật liệu đóng gói của các nhà sản xuất đồ uống nhẹ), thì người mua sẽ có nhiều khả năng cố gắng tìm kiếm một nguồn thay thế giá rẻ. Ngược lại, nếu sản phẩm chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong chi phí của người mua (ví dụ như cái cần gạt nước trên cửa kính xe của các nhà sản xuất ô tô), thì họ có thể sẽ không quá cố gắng để đạt được một mức giá thấp hơn. Hơn nữa, sự quan trọng của sản phẩm đối với chất lượng của chính sản phẩm của người mua cũng quyết định tới việc người mua có coi giá là yếu tố quan trọng nhất khi quyết định hay không.

Sức mạnh đàm phán tương đối: Cho dù người mua rất nhạy cảm với giá, họ cũng có thể không đạt được mức giá thấp như mong muốn nếu họ không có một vị thế đàm phán mạnh mẽ. Sức mạnh đàm phán tương đối trong một giao dịch, cuối cùng, phụ thuộc vào chi phí đối với mỗi bên khi không làm ăn với bên kia. Sức mạnh đàm phán của người mua được xác

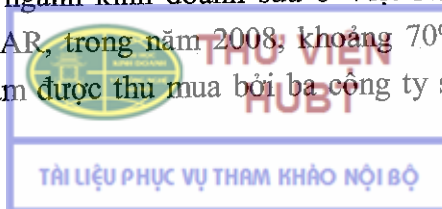


định từ số người mua trong ngành so với số người bán trong ngành đấy, số lượng mua của một người mua, và số lượng sản phẩm thay thế sẵn có trên thị trường, chi phí đối với người mua nếu muốn chuyển từ sản phẩm này sang một sản phẩm khác và mối đe dọa bị thâm tóm ngược bởi người mua. Ví dụ, trong ngành sản xuất ô tô, các nhà sản xuất xe có quyền lực đàm phán đáng kể đối với các nhà sản xuất phụ tùng lắp ráp do các công ty ô tô thường là những người mua lớn và họ thường có vài nhà cung cấp khác nhau để lựa chọn, đồng thời, chi phí để chuyển đổi khá thấp. Ngược lại, trong ngành sản xuất máy tính cá nhân, các nhà sản xuất có rất ít quyền lực đàm phán đối với các hãng phần mềm hệ thống do chi phí chuyển đổi rất cao.

Lực cạnh tranh số 5: Sức mạnh đàm phán của người bán

Việc phân tích sức mạnh đàm phán của người bán chính là hình ảnh ngược của việc phân tích về sức mạnh đàm phán của người mua trong ngành đó. Người bán sẽ có nhiều quyền lực nếu chỉ có ít người bán và ít sản phẩm thay thế sẵn có trên thị trường. Ví dụ, trong ngành nước giải khát nhẹ, Coke và Pepsi rất có uy thế đối với các nhà sản xuất chai thủy tinh. Ngược lại, các nhà cung cấp lon kim loại lại chẳng có mấy sức mạnh đối với ngành nước giải khát này do mức độ cạnh tranh cao giữa các nhà sản xuất và khả năng bị thay thế bởi các chai nhựa. Các nhà cung cấp cũng sẽ có nhiều quyền lực với người mua nếu như sản phẩm và dịch vụ của họ có vị trí sống còn với hoạt động kinh doanh của người mua. Ví dụ, các phi công có quyền lực rất lớn trong ngành hàng không. Các nhà cung cấp cũng thường có sức mạnh hơn nếu họ mang lại sự đe dọa về việc hợp nhất xuôi với các người mua. Ví dụ, các công ty bảo hiểm rất có quyền lực với các nhà môi giới bảo hiểm bởi họ cũng có một mạng lưới bán hàng riêng.

Một ví dụ thú vị về sức mạnh đàm phán của người mua và người bán là trường hợp ngành kinh doanh sữa ở Việt Nam. Theo nghiên cứu của công ty JACCAR, trong năm 2008, khoảng 70% lượng sữa tươi nguyên liệu ở Việt Nam được thu mua bởi ba công ty sữa hàng đầu là Vinamilk



(48%); Dutch Lady (15%) và Hanoimilk (7%). Trong thị trường với nhiều người bán (người nông dân và các chủ trang trại) và ít người mua, rõ ràng người mua có nhiều sức mạnh để quyết định giá hơn. Về giá thu mua, theo JACCAR, thì giá mua của Vinamilk thường thấp hơn của Dutch Lady khoảng 1.000 đồng/lít sữa tươi. Tuy nhiên, người bán cũng gặp nhiều khó khăn khi muốn chuyển đổi sang bán cho Dutch Lady vì để có thể trở thành nhà cung cấp cho công ty này, người bán phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về mặt kỹ thuật và sau đó mất thêm thời gian khoảng 6 tháng. Bên cạnh đó, nhiều nông dân còn nhận trợ cấp từ các chương trình quốc tế có hợp tác với Vinamilk khiến họ vướng những cam kết và không thể chuyển sang bán hàng cho công ty khác¹. Những thông tin này có thể giúp nhà phân tích đánh giá về những lợi thế về chi phí của Vinamilk so với Dutch Lady.

3.1.1.2. Nhược điểm của phân tích ngành kinh doanh

Một điểm hạn chế của phân tích ngành kinh doanh mà chúng ta thảo luận ở trên là nó dựa trên giả định các ngành có ranh giới rõ ràng. Thực tế, thường khó có thể xác định được ranh giới này. Ví dụ, khi nghiên cứu về ngành may mặc ở Việt Nam, liệu ta có nên chỉ tập trung vào thị trường quần áo cấp thấp, cấp trung hay cấp cao? Ta có nên chỉ bao gồm trong phân tích các công ty của Việt Nam hay gồm cả các công ty Trung Quốc, Thái Lan... trong đó? Việc không xác định rõ được ngành kinh doanh có thể khiến những phân tích và dự báo trở nên sai lầm. Mặt khác, bản thân một DN cũng có thể hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau và sẽ mất nhiều công sức hơn để đánh giá về tình hình hoạt động của một công ty.

3.1.2. Phân tích chiến lược kinh doanh

3.1.2.1. Phân tích chiến lược cạnh tranh

Khả năng sinh lời của một DN không chỉ bị ảnh hưởng bởi cấu trúc ngành của nó mà còn chịu ảnh hưởng của những lựa chọn chiến lược mà nó thực hiện để định vị bản thân trong ngành đó. Dù có nhiều cách mô tả chiến lược kinh doanh của một công ty nhưng nhìn chung thì có hai kiểu

¹ JACCAR (2009), *JACCAR Equity Research - Vietnam, Food and Beverage*.



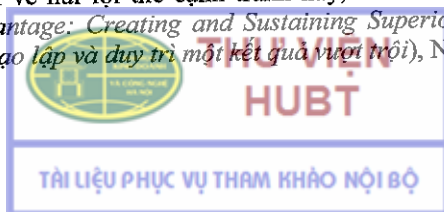
chiến lược cạnh tranh chủ yếu: (1) chiến lược dẫn đầu về chi phí, và (2) chiến lược khác biệt hóa¹. Cả hai chiến lược này đều có thể giúp DN xây dựng được một lợi thế cạnh tranh bền vững. Các nhà nghiên cứu về chiến lược thường coi đây là hai chiến lược mang tính loại trừ nhau. Những DN đứng trên cả hai chiến lược này thì bị xem là bị “mắc kẹt ở giữa” và lợi nhuận kỳ vọng sẽ thấp². Những công ty đó sẽ gặp rủi ro là không thể thu hút được các khách hàng khôn ngoan do chi phí của công ty quá cao; nhưng lại cũng khó thu hút các khách hàng cấp trung do sản phẩm không đủ sự khác biệt.

Chiến lược dẫn đầu về chi phí: Là chiến lược nhằm cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ tương tự như của các đối thủ cạnh tranh nhưng với mức chi phí thấp hơn. Đây thường là cách rõ ràng nhất để đạt được lợi thế cạnh tranh. Trong một số ngành, dẫn đầu về chi phí có thể là cách duy nhất để đạt được kết quả kinh doanh vượt trội.

Có nhiều cách để đạt được vị thế dẫn đầu về chi phí, bao gồm việc vươn tới tính kinh tế nhờ quy mô hay nhờ phạm vi hoạt động, tính kinh tế nhờ học hỏi, sản xuất hiệu quả, thiết kế sản phẩm đơn giản, dùng đầu vào giá rẻ, hay có một cách thức tổ chức hiệu quả. Nếu DN có thể đạt được vị trí dẫn đầu về chi phí thì nó có thể thu được lợi nhuận trên mức trung bình đơn giản chỉ bằng cách đặt mức giá bán bằng với của các đối thủ cạnh tranh. Ngược lại, một người dẫn đầu về chi phí có thể buộc các đối thủ cạnh tranh giảm giá và chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn, hoặc thậm chí phải rời khỏi ngành kinh doanh. Ví dụ, sự xuất hiện của hàng Trung Quốc giá rẻ đã khiến rất nhiều nhà sản xuất ở Việt Nam gặp khó khăn, thậm chí phá sản. Mặc dù, chất lượng hàng Trung Quốc rất kém nhưng nó đánh trúng tâm lý hiện tại của người Việt Nam là ham của rẻ. Các nhà sản xuất Trung Quốc đã đạt được mức giá này bằng cách hy sinh chất lượng sản

¹ Để hiểu rõ hơn về hai lợi thế cạnh tranh này, xin tìm đọc Micheal E. Porter (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (tạm dịch: *Lợi thế cạnh tranh: Tạo lập và duy trì một kết quả vượt trội*), New York: The Free Press.

² Sđd



phẩm, cắt giảm tối đa vật liệu đầu vào, dùng vật liệu rẻ tiền và sử dụng nhân công giá rẻ.

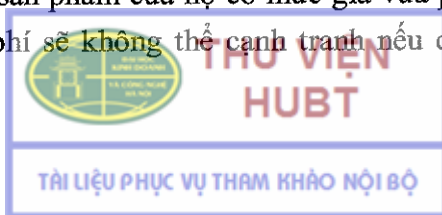
Các DN dẫn đầu về chi phí chỉ chú trọng tới việc kiểm soát chặt chẽ chi phí. Họ đầu tư vào các nhà máy với quy mô hiệu quả, dùng các bản thiết kế sản phẩm giúp giảm bớt chi phí sản xuất, giảm chi phí quản lý, ít đầu tư vào những chương trình nghiên cứu và triển khai rủi ro. Cơ cấu tổ chức và hệ thống kiểm soát của họ chỉ tập trung vào kiểm soát chi phí.

Chiến lược khác biệt hóa sản phẩm: Là chiến lược cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh trên một số khía cạnh quan trọng được người tiêu dùng đánh giá cao.

Để thành công với chiến lược này, DN cần làm được ba việc. Thứ nhất, nó phải xác định được một hoặc một số tính chất của sản phẩm mà người tiêu dùng coi trọng. Thứ hai, DN phải định vị được bản thân trong việc đáp ứng những nhu cầu đó của người tiêu dùng theo một cách thức độc đáo. Cuối cùng, công ty phải đạt được sự khác biệt hóa đó với chi phí thấp hơn mức giá mà khách hàng sẵn sàng chi trả cho sản phẩm hoặc dịch vụ được khác biệt hóa.

Các yếu tố làm nên sự khác biệt có thể là các giá trị vượt trội trong chất lượng sản phẩm, sự đa dạng trong mẫu mã, gói dịch vụ đi kèm hoặc chỉ là thời gian giao hàng nhanh chóng. Sự khác biệt hóa cũng có thể đạt được bằng cách đầu tư vào những dấu hiệu của giá trị như nhãn hiệu, hình thức sản phẩm, hoặc danh tiếng. Chiến lược khác biệt hóa thường đòi hỏi phải có sự đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, các kỹ năng sản xuất, và khả năng làm marketing. Cơ cấu tổ chức và hệ thống kiểm soát của DN dùng chiến lược khác biệt hóa phải khuyến khích được sức sáng tạo và đổi mới.

Mặc dù các công ty thành công sẽ lựa chọn một trong hai loại chiến lược trên, họ cũng không thể bỏ đi các khía cạnh khác mà họ không định cạnh tranh. Các công ty nhắm đến sự khác biệt hóa vẫn cần chú ý tới chi phí sản xuất sao cho sản phẩm của họ có mức giá vừa phải. Tương tự, các DN dẫn đầu về chi phí sẽ không thể cạnh tranh nếu các khía cạnh quan



trọng khác mà đối thủ cạnh tranh của họ định khác biệt hóa, như chất lượng hoặc dịch vụ đi kèm, không đạt được một mức độ tối thiểu nào đó.

Để đánh giá xem liệu một DN có thể đạt được lợi thế cạnh tranh dự định hay không, nhà phân tích cần trả lời các câu hỏi sau:

❖ Đây là những nhân tố thành công và rủi ro chủ yếu gắn liền với sự lựa chọn chiến lược cạnh tranh của DN?

❖ Liệu hiện nay DN có đủ các nguồn lực cần thiết và khả năng để giải quyết các yếu tố thành công hay rủi ro đó hay không?

❖ DN có thực hiện các cam kết không thể đảo ngược nhằm lấp đầy khoảng cách giữa khả năng hiện tại và những yêu cầu cần để đạt được lợi thế cạnh tranh không?

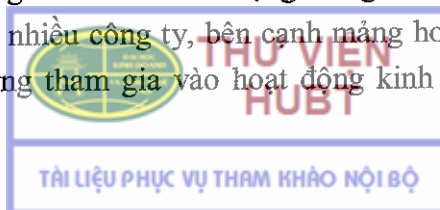
❖ DN có tổ chức hoạt động của mình (chẳng hạn như hoạt động R & D, thiết kế sản phẩm, sản xuất, tiếp thị, và phân phối, cũng như các hoạt động hỗ trợ) theo cách thức phù hợp với chiến lược cạnh tranh của nó hay không?

❖ Lợi thế cạnh tranh của công ty có bền vững không? Có thứ rào cản nào khiến cho việc mô phỏng chiến lược của công ty trở nên khó khăn không?

❖ Liệu có những thay đổi tiềm năng nào trong ngành (như các công nghệ mới, cạnh tranh từ nước ngoài, thay đổi trong quy định luật pháp, hoặc trong các yêu cầu của khách hàng) khiến cho lợi thế cạnh tranh của công ty biến mất không? Công ty liệu có đủ linh hoạt để xử lý những thay đổi đó không?

3.1.2.2. Phân tích chiến lược công ty

Ở phần trên chúng ta mới chỉ tập trung vào các chiến lược ở cấp độ từng mảng hoạt động kinh doanh trong công ty. Mặc dù một số công ty chỉ tập trung vào một mảng hoạt động kinh doanh, nhưng nhiều công ty khác lại có hoạt động kinh doanh đa dạng trong nhiều lĩnh vực. Ví dụ, ở Việt Nam hiện nay, nhiều công ty, bên cạnh mảng hoạt động kinh doanh chính của mình thường tham gia vào hoạt động kinh doanh bất động sản hoặc



xuất nhập khẩu. Mô hình kinh doanh đa lĩnh vực đang tiếp tục là mô hình phổ biến trên thế giới hiện nay.

Khi phân tích một công ty hoạt động kinh doanh đa ngành, nhà phân tích phải đánh giá không chỉ bản thân các ngành kinh doanh và chiến lược kinh doanh trong các ngành đó một cách riêng lẻ, mà còn phải đánh giá cả những hệ quả kinh tế - tốt hoặc xấu - của việc công ty hoạt động trong nhiều lĩnh vực cùng một lúc. Ví dụ, hãng General Electric của Mỹ đã rất thành công trong việc tạo lập ra các giá trị quan trọng khi quản lý đồng thời nhiều lĩnh vực kinh doanh rất khác biệt nhau, từ động cơ máy bay cho tới bóng đèn điện. Ngược lại, ở nửa đầu những năm 2000, cổ đông của nhiều tập đoàn ở Đức, chẳng hạn tập đoàn MAN và Siemens, đã phải tạo áp lực để các công ty này thanh lọc bớt các nhánh kinh doanh phụ nhằm cải thiện khả năng sinh lời.

Các nhà kinh tế và các nhà nghiên cứu chiến lược đã xác định được một số nhân tố ảnh hưởng tới khả năng của công ty trong việc tạo lập giá trị thông qua phạm vi kinh doanh rộng của công ty. Lý thuyết kinh tế gợi ý rằng phạm vi hoạt động tối ưu của một hãng phụ thuộc vào chi phí giao dịch tương đối khi thực hiện một nhóm giao dịch bên trong hãng đó so với sử dụng cơ chế thị trường.¹ Kinh tế học về chi phí giao dịch hàm ý rằng hãng kinh doanh đa ngành sẽ là một lựa chọn hình thức tổ chức hiệu quả khi việc hợp tác giữa các hãng độc lập và kinh doanh đơn ngành là tốn kém do những chi phí giao dịch trên thị trường.

Chi phí giao dịch có thể phát sinh do một số nguyên nhân. Chúng có thể xuất hiện nếu quá trình sản xuất có liên quan tới các tài sản đặc biệt

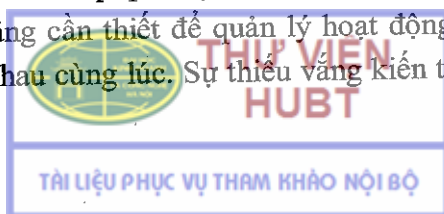
¹ Bạn đọc quan tâm tới vấn đề kinh tế học về chi phí giao dịch có thể tham khảo các tác phẩm kinh điển sau: Ronald Coase (1937), "The Nature of the Firm" (Bản chất của hãng) *Economica* 4, 386-405; Oliver Williamson (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (Thị trường và hệ thống thứ bậc: Phân tích và hàm ý đối với việc chống tò-rốt), New York: The Free Press; David Teece (1982), "Toward an Economic Theory of the Multi-product Firm", (Hướng tới một lý thuyết về hãng sản xuất đa ngành) *Journal of Economic Behavior and Organization* 3: 39-63l. Hai trong ba tác giả này đã đoạt giải Nobel kinh tế, Coase đoạt giải năm 1991 và O. Williamson vừa mới được thông báo đoạt giải năm 2009, cùng với Elinor Ostrom.

như kỹ năng lao động, bản quyền công nghệ, hoặc bí quyết tổ chức khác không dễ có trên thị trường. Chi phí giao dịch cũng xuất hiện do những khiếm khuyết của thị trường như các vấn đề về thông tin và động cơ khuyến khích. Nếu người mua và người bán không thể giải quyết các vấn đề này thông qua những cơ chế thông thường như là hợp đồng, thì việc thực hiện giao dịch qua thị trường sẽ trở nên tốn kém.

Ví dụ, các thị trường vốn sẽ có thể không hoạt động hiệu quả nếu có những vấn đề nghiêm trọng về thông tin và động cơ khiến cho các DN khó huy động vốn từ các nhà đầu tư. Tương tự, nếu người mua không thể đánh giá được chất lượng sản phẩm của người bán do thiếu thông tin, hoặc không thể đòi được bảo hành do luật pháp kém, thì các DN cũng sẽ khó khăn khi muốn tham gia vào các thị trường mới. Cuối cùng, nếu các nhà tuyển dụng không thể đánh giá được chất lượng của các ứng viên vào một vị trí nào đó, họ sẽ phải dựa nhiều hơn vào hệ thống thăng tiến nội bộ thay vì tuyển dụng từ bên ngoài cho các chức vụ cao hơn trong tổ chức. Các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam thường chịu hệ quả nặng nề từ các loại chi phí giao dịch này do thiếu một hệ thống hạ tầng trung gian phát triển.

Các giao dịch trong nội bộ công ty có thể ít tốn kém hơn so với các giao dịch cùng loại dựa vào thị trường bởi một số lý do. Thứ nhất, chi phí cho việc trao đổi thông tin trong nội bộ tổ chức được giảm bớt nhờ tính bảo mật và tính tin cậy được bảo đảm thông qua cơ chế nội bộ. Thứ hai, văn phòng trụ sở chính của tập đoàn có thể đóng vai trò quan trọng trong việc giảm bớt chi phí thúc đẩy việc thực hiện các thỏa thuận giữa những đơn vị khác nhau trong cùng công ty. Thứ ba, các bộ phận khác nhau trong tổ chức có thể chia sẻ những tài sản phi thương mại có giá trị (ví dụ như các kỹ năng, hệ thống và quy trình tổ chức) hoặc các tài sản không phân chia được (ví dụ như nhãn hiệu, kênh phân phối, hoặc danh tiếng).

Tất nhiên, cũng có những yếu tố khiến cho chi phí giao dịch trong nội bộ tổ chức tăng lên. Cấp quản lý cao nhất của công ty có thể thiếu thông tin cụ thể và kỹ năng cần thiết để quản lý hoạt động kinh doanh trong nhiều lĩnh vực khác nhau cùng lúc. Sự thiếu vắng kiến thức chuyên môn này làm



giảm bớt khả năng đạt được tính kinh tế nhờ phạm vi kinh doanh trong thực tế, mặc dù về tiềm năng là có thể đạt được điều đó. Có thể sửa chữa vấn đề này bằng cách dùng mô hình quản lý phân tán, thuê các chuyên gia quản lý từng lĩnh vực kinh doanh và cung cấp cho họ những động lực khuyến khích hợp lý. Tuy nhiên, phi tập trung hóa cũng có khả năng làm giảm bớt sự thống nhất về mục tiêu giữa các bộ phận kinh doanh khác nhau, và điều này lại khiến cho việc đạt được tính kinh tế nhờ phạm vi hoạt động khó hơn.

Như vậy, một công ty hoạt động đa ngành liệu có tạo ra nhiều giá trị hơn so với một tập hợp các công ty tương đương hoạt động độc lập trong từng lĩnh vực hay không còn tùy thuộc vào bối cảnh.¹ Nhà phân tích cần trả lời các câu hỏi sau để xác định xem liệu chiến lược công ty của tổ chức có tiềm năng mang lại giá trị không:

❖ Thị trường hàng hóa, lao động, hay tài chính trong các ngành (hoặc quốc gia) mà công ty đang hoạt động có nhiều khiếm khuyết nghiêm trọng không? Liệu chi phí giao dịch trong những thị trường này có khả năng cao hơn so với chi phí cho các hoạt động tương tự diễn ra trong một tổ chức được quản lý tốt hay không?

❖ Công ty đó có những nguồn lực đặc biệt như nhãn hiệu hàng hóa, bí quyết công nghệ, các kênh phân phối hiếm có, hay quy trình tổ chức đặc biệt khiến cho công ty có tiềm năng đạt được lợi thế kinh tế nhờ phạm vi hoạt động hay không?

❖ Có sự phù hợp giữa các nguồn lực đặc biệt mà công ty đang nắm giữ với các lĩnh vực kinh doanh mà công ty đang hoạt động hay không?

❖ Công ty có phân quyền quyết định giữa trụ sở chính và các đơn vị kinh doanh một cách tối ưu để tận dụng được lợi thế kinh tế nhờ phạm vi hoạt động không?

¹ Tham khảo bài nghiên cứu thực chứng về vấn đề này của Tarun Khanna và Krishna Palepu (2000), "Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups" (Các công ty con trong tập đoàn có lãi hay không ở các thị trường mới nổi? Phân tích trường hợp các tập đoàn kinh doanh đa năng của Ấn Độ), *Journal of Finance*: 867-891.

❖ Công ty có các giải pháp, các hệ thống khuyến khích, hệ thống thông tin nội bộ để giảm bớt chi phí cho vấn đề người đại diện và tăng sự hợp tác giữa các đơn vị kinh doanh khác nhau không?

Tóm lại, mặc dù về mặt lý thuyết, các công ty có thể có lợi từ các chiến lược công ty thông minh, nhưng thực tế, đôi khi, việc đạt được lợi ích này rất khó. Chính vì vậy, nhà phân tích cần giữ thái độ thận trọng khi đánh giá chiến lược công ty.

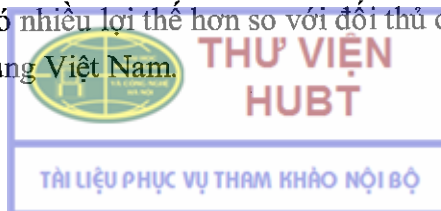
Ví dụ: Phân tích chiến lược cạnh tranh và chiến lược công ty của tập đoàn Vinamilk.

Dựa vào những tuyên bố trong báo cáo thường niên và thực tế kinh doanh của tập đoàn ta có thể thấy chiến lược cạnh tranh của tập đoàn nghiêng nhiều về hướng làm khác biệt hóa sản phẩm. Lý do để tập đoàn Vinamilk lựa chọn chiến lược này có thể xuất phát từ thực tế là lĩnh vực thực phẩm và nước giải khát là lĩnh vực khá nhạy cảm với các yếu tố về an toàn, chất lượng. Trong khi đó, Vinamilk có lợi thế nhờ quy mô so với các DN khác trong cùng ngành và nhờ đó, công ty có thể đầu tư cho việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mà vẫn giữ được mức chi phí hợp lý.

“Phát triển thương hiệu Vinamilk thành thương hiệu dinh dưỡng có uy tín khoa học và đáng tin cậy nhất với mọi người dân Việt Nam thông qua chiến lược áp dụng nghiên cứu khoa học về nhu cầu dinh dưỡng đặc thù của người Việt Nam để phát triển ra những dòng sản phẩm tối ưu nhất cho người tiêu dùng Việt Nam.” (Trích từ *Báo cáo thường niên năm 2008* của Vinamilk)

Công ty cũng đặt mục tiêu chiếm lĩnh 35% thị trường sữa bột trong 2 năm tới. Mục tiêu này có đạt được hay không sẽ ảnh hưởng tới tình hình tài chính của DN trong thời gian sắp tới. Trước mắt, chúng ta thấy Vinamilk có những yếu tố thành công sau:

❖ Hiểu biết về thị trường: Vinamilk là công ty trong nước, có lịch sử lâu dài nên sẽ có nhiều lợi thế hơn so với đối thủ cạnh tranh trong việc hiểu rõ người tiêu dùng Việt Nam.



❖ Có mạng lưới phân phối tốt: Hiện Vinamilk dùng cả hai kênh phân phối truyền thống (thông qua các nhà phân phối tới các điểm bán lẻ và tới người tiêu dùng) và hiện đại (qua siêu thị và metro tới người tiêu dùng).

❖ Có tiềm lực về tài chính: Là tập đoàn hàng đầu của Việt Nam về lĩnh vực sữa và các sản phẩm từ sữa, Vinamilk có tiềm lực tài chính tốt có thể hỗ trợ cho chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của mình.

❖ Có lợi thế về chi phí sản xuất: Nhân công giá rẻ, nguồn nguyên liệu đầu vào giá rẻ là những lợi thế lớn về chi phí sản xuất của tập đoàn Vinamilk so với các đối thủ nước ngoài.

Mặc dù Vinamilk cũng chịu nhiều áp lực cạnh tranh từ các hãng sữa của nước ngoài nhưng với những lợi thế trên, khả năng thành công của tập đoàn là cao.

Về chiến lược công ty, tập đoàn Vinamilk chọn chiến lược hoạt động đơn ngành, tập trung vào phát triển danh mục các sản phẩm sữa và từ sữa. Gần đây, Vinamilk có mở rộng sang lĩnh vực chế biến cà phê, tuy nhiên, sản phẩm này cũng có nhiều điểm gần với sản phẩm truyền thống là sữa. Chiến lược này đảm bảo cho công ty có những lợi thế cạnh tranh do sự tập trung kinh doanh, đặc biệt là khi hiện nay, Vinamilk đang là nhà sản xuất hàng đầu trong lĩnh vực của mình. Với chiến lược này, các nhà phân tích tài chính có cơ sở để tin rằng trong thời gian tới, Vinamilk sẽ tiếp tục thành công trong kinh doanh và duy trì mức tăng trưởng tốt.

3.2. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT KẾT QUẢ KINH DOANH

Sau khi tìm hiểu những vấn đề cơ bản liên quan tới môi trường cạnh tranh và chiến lược kinh doanh của DN, nhà phân tích có thể bắt đầu việc tìm hiểu tình hình và kết quả kinh doanh của DN đó thông qua các báo cáo KQKD dạng so sánh. Các báo cáo này sẽ giúp nhà phân tích có được cái nhìn tổng quát về những thay đổi trong DT, chi phí và lợi nhuận qua thời gian; cũng như cái nhìn mang tính so sánh giữa DN đang phân tích với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành của nó.

3.2.1. Báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh ngang

Báo cáo so sánh theo hàng ngang có thể thể hiện sự thay đổi của các



chỉ tiêu phản ánh tình hình và kết quả HĐKD của công ty bằng cả số tuyệt đối và số tương đối. Báo cáo này rất hữu ích với nhà phân tích bởi lẽ nó cho thấy số liệu không phải chỉ của một năm mà còn gồm cả các thông tin cần để nghiên cứu các xu hướng hoạt động kinh doanh cũng như xu hướng tài chính của công ty qua một thời kỳ dài. Báo cáo này cho thấy rõ hơn bản chất và xu thế của những thay đổi đang diễn ra có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của DN.

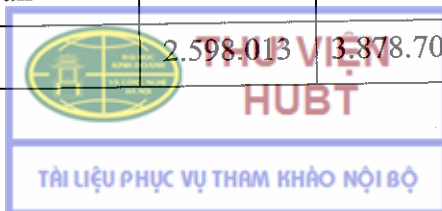
Bảng 3.1 là một ví dụ về báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh ngang sử dụng số liệu trong hai năm T và $T+1$ của công ty Hoàng Hà trong lĩnh vực chế biến thực phẩm.

Đôi khi người ta còn gọi một báo cáo so sánh với số liệu của hai năm giống như ở bảng 3.1 là báo cáo thay đổi hàng năm. Nhà phân tích sẽ tập trung sự chú ý vào những thay đổi trong hai năm gần đây nhất để đánh giá tình hình kinh doanh hiện tại của Công ty. Trong báo cáo đó, cột chênh lệch số tiền được tính bằng cách lấy số liệu ở năm $T+1$ trừ đi số liệu của năm T ; cột chênh lệch tỷ lệ phần trăm được tính bằng cách lấy số liệu ở cột chênh lệch số tiền chia cho số liệu năm T và nhân với 100%.

Bảng 3.1: Báo cáo KQKD dạng so sánh ngang của công ty Hoàng Hà

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	T	T+1	Chênh lệch	
			Số tiền	±%
DT bán hàng và cung cấp DV	8.380.563	10.820.142	2.439.579	29,11%
Các khoản giảm trừ	171.581	206.371	34.790	20,28%
DTT từ bán hàng và CCDV	8.208.982	10.613.771	2.404.789	29,29%
Giá vốn hàng bán	5.610.969	6.735.062	1.124.093	20,03%
LN gộp	2.598.013	3.878.709	1.280.696	49,30%



Chỉ tiêu	T	T+1	Chênh lệch	
			Số tiền	±%
DT tài chính	264.810	439.936	175.126	66,13%
Chi phí tài chính	197.621	184.828	-12.793	-6,47%
Chi phí bán hàng	1.052.308	1.245.476	193.168	18,36%
Chi phí QLDN	297.804	292.942	-4.862	-1,63%
LNT từ HĐKD	1.315.090	2.595.399	1.280.309	97,36%
TN khác	130.173	143.031	12.858	9,88%
Chi phí khác	6.730	7.072	342	5,08%
Phần lỗ trong liên doanh	73.950		-73.950	-100,00%
Tổng LN kế toán trước thuế	1.371.313	2.731.358	1.360.045	99,18%
CP thuế TNDN hiện hành	161.874	361.536	199.662	123,34%
Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	39.259	6.245	-33.014	-84,09%
LN sau thuế	1.248.698	2.376.067	1.127.369	90,28%

Về mặt lý thuyết, sau khi đã lập được báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh, nhà phân tích cần cân nhắc những thay đổi của các chỉ tiêu một cách riêng rẽ, hoặc trong mối tương quan với nhau - nếu các chỉ tiêu có liên hệ trực tiếp - để, nếu có thể thì xác định xem sự thay đổi đó là tích cực hay tiêu cực và nguyên nhân của thay đổi là gì.

Ví dụ, nhìn vào số liệu trong bảng 3.1, ta dễ dàng nhận thấy những dấu hiệu tích cực trong HĐKD của Công ty Hoàng Hà trong năm T+1 khi so với năm T. Chẳng hạn, tất cả các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận chủ yếu của công ty đó đều tăng mạnh. Doanh thu thuần từ bán hàng tăng 2.405 tỷ đồng (29,29%); lợi nhuận trước thuế tăng 1360 tỷ đồng, tức là

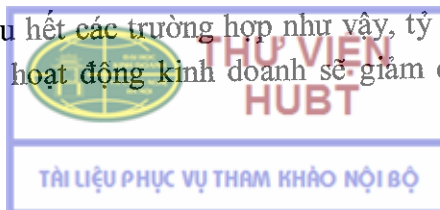
tăng hơn 99% hay gần gấp hai lần so với năm T. Đây là một kết quả kinh doanh tốt. Thành tích tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận phản ánh những thành công trong việc khuếch trương hoạt động, chiếm lĩnh thị phần và quản lý chi phí. Đặc biệt mức tăng rất mạnh của lợi nhuận trước thuế là một tín hiệu khả quan về tình hình tài chính của công ty.

Khi đánh giá những thay đổi trên báo cáo kết quả HĐKD, nhà phân tích cần lưu ý tới mối quan hệ giữa giá vốn hàng bán và các chi phí hoạt động khác với doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ. Giá vốn hàng bán không nên tăng nhanh hơn doanh thu thuần bởi như vậy sẽ làm giảm tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu. So với chi phí quản lý DN thì chi phí bán hàng thường liên quan trực tiếp hơn tới lượng sản phẩm tiêu thụ, đặc biệt là những chi phí về bao bì hay lương và thưởng của nhân viên bán hàng. Chi phí quản lý DN nhìn chung không nên tăng theo cùng tỷ lệ với sản lượng tiêu thụ, do đây chủ yếu là những chi phí gián tiếp và có tính cố định hơn.

Tiếp tục với ví dụ ở bảng 3.1, về phần chi phí của Công ty Hoàng Hà, dễ nhận thấy rằng tất cả các khoản chi phí trực tiếp hoặc gián tiếp trong hoạt động kinh doanh đều có mức tăng chậm hơn so với doanh thu thuần của công ty. Đặc biệt, trong điều kiện quy mô hoạt động tăng trưởng nhanh nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty lại giảm. Những con số này cho thấy Công ty đã rất cố gắng trong việc kiểm soát chi phí sản xuất cũng như chi phí tiêu thụ và quản lý của mình. Tất cả các cố gắng này đã được phản ánh trong tỷ lệ tăng mạnh của lợi nhuận thuần từ HĐKD (tăng hơn 97% so với năm T).

Nhà phân tích cũng nên so sánh những chỉ tiêu có liên quan giữa báo cáo kết quả HĐKD và bảng CĐKT. Ví dụ, ta có thể so sánh doanh thu thuần với tài sản cố định mà Công ty đã đầu tư. Sự so sánh này tạo thành các tỷ số tài chính mà các chương sau sẽ trình bày.

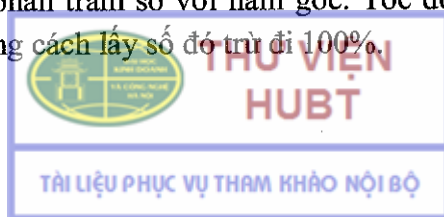
Đôi khi doanh thu thuần của năm phân tích giảm đi so với các năm trước. Trong hầu hết các trường hợp như vậy, tỷ suất lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh sẽ giảm đi với tốc độ nhanh hơn



doanh thu thuần do DN không thể giảm giá vốn hàng bán và các chi phí hoạt động được nhanh như tốc độ giảm doanh thu. Nếu doanh thu thuần giảm lại đi kèm với tỷ suất lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh gia tăng thì điều này khá đặc biệt. Kết quả đó có thể phản ánh sự quản trị có hiệu quả, khi các chi phí được kiểm soát tốt và thay đổi theo một tỷ lệ hợp lý với doanh thu. Mặt khác, nó cũng có thể phản ánh tình trạng đội ngũ quản lý Công ty đã cố gắng dùng các giải pháp tạm thời để cắt giảm chi phí, chẳng hạn như trì hoãn việc bảo dưỡng máy móc thiết bị. Việc cắt giảm chi phí như vậy không phải là sự cải thiện hiệu quả hoạt động và về dài hạn có thể không tốt đối với tình trạng kỹ thuật của tài sản.

Nhà phân tích có thể nghiên cứu xu hướng thay đổi trong hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của công ty thông qua báo cáo so sánh của nhiều năm liên tiếp. Có thể gọi loại báo cáo này là báo cáo tỷ lệ phần trăm khuynh hướng hay đơn giản là báo cáo khuynh hướng hay xu hướng. Các khoản mục trên báo cáo được biểu thị dưới dạng tỷ lệ phần trăm so với chính khoản mục đó ở một năm được chọn làm cơ sở so sánh. Đó có thể là năm đầu tiên, năm cuối cùng hoặc năm giữa của chuỗi số liệu. Tuy nhiên, trong thực tế thì các nhà phân tích thường chọn năm đầu tiên của chuỗi số liệu làm cơ sở gốc để so sánh, trừ phi số liệu của năm đó rõ ràng là có những biểu hiện bất thường, khác với các năm tiếp theo. Việc nghiên cứu xu hướng thay đổi của các chỉ tiêu trên báo cáo và so sánh xu hướng của những chỉ tiêu có liên quan với nhau sẽ giúp nhà phân tích hiểu được số liệu đang thay đổi theo chiều hướng tốt hay xấu.

Bảng 3.2 là một ví dụ về báo cáo xu hướng thay đổi trong kết quả kinh doanh của công ty Hoàng Hà. Trên bảng 3.2, năm *N1* được chọn làm năm gốc nên các số liệu của năm đó bằng 100%. Số liệu của các năm tiếp theo được biểu thị dưới dạng tỷ lệ phần trăm so với năm gốc này. Một tỷ lệ lớn hơn 100% cho thấy chỉ tiêu đã tăng lên so với năm gốc, và một tỷ lệ nhỏ hơn 100% cho thấy chỉ tiêu đã giảm đi so với năm gốc. Lưu ý rằng con số phần trăm đó không phải là tốc độ tăng hay giảm của chỉ tiêu so với năm gốc mà chỉ là tỷ lệ phần trăm so với năm gốc. Tốc độ tăng/giảm của chỉ tiêu có thể tính ra bằng cách lấy số đó trừ đi 100%.

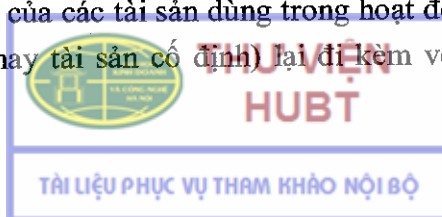


Bảng 3.2. Báo cáo khuynh hướng thay đổi KQKD của công ty Hoàng Hà

Đơn vị: %

	N1	N2	N3	N4	N5
DTT từ bán hàng và CCDV	100	117	116	146	188
Giá vốn hàng bán	100	114	110	128	154
LN gộp	100	128	135	206	308
DT tài chính	100	134	466	478	794
Chi phí tài chính	100	200	129	989	925
Chi phí bán hàng	100	138	132	161	190
Chi phí QLDN	100	140	254	370	364
LNT từ HĐKD	100	112	155	235	464

Trên thực tế, nhà phân tích không cần phải tính tỷ lệ phần trăm khuynh hướng cho tất cả các khoản mục trên báo cáo mà chỉ cần tập trung vào một số chỉ tiêu quan trọng có mối quan hệ logic với nhau. Bất kỳ một chuỗi số thể hiện xu hướng nào khi đứng một mình cũng không có nhiều ý nghĩa, nhưng khi nhà phân tích so sánh các xu hướng của các chỉ tiêu liên quan với nhau thì nó lại chứa nhiều thông tin hữu ích. Ví dụ, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ có thể tăng thêm 100 tỷ đồng, tương đương với 100% trong thời gian 5 năm. Tỷ lệ phần trăm này sẽ có ý nghĩa nếu nó được so sánh với, chẳng hạn (1) tỷ lệ tăng lên là 200% của tài sản dùng trong hoạt động kinh doanh của công ty; (2) tỷ lệ tăng lên của giá vốn hàng bán trong cùng thời gian là 150%; hoặc (3) tỷ lệ tăng lên của các chi phí gián tiếp như chi phí bán hàng và quản lý DN, chẳng hạn là 160%. Một xu hướng tăng lên của các tài sản dùng trong hoạt động kinh doanh (phải thu, hàng tồn kho hay tài sản cố định) lại đi kèm với xu hướng giảm đi của



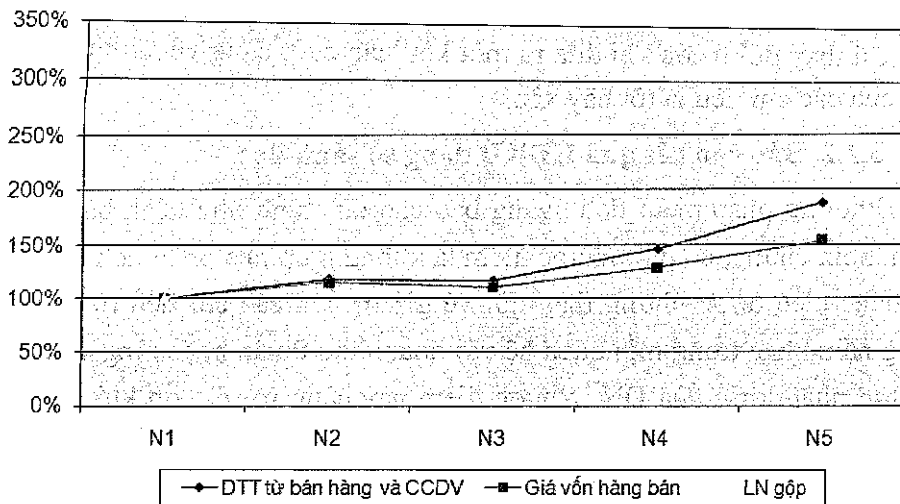
doanh thu thuần sẽ là dấu hiệu cho thấy sự không hiệu quả trong việc đầu tư hay sử dụng tài sản. Đặc biệt, nếu các xu hướng đó xảy ra trong điều kiện Công ty sử dụng các khoản vay phải trả lãi để tài trợ cho hoạt động đầu tư thì tình hình tài chính của Công ty sẽ không tốt.

Trong phân tích xu hướng, nhà phân tích nên tận dụng lợi thế của công cụ đồ thị. Việc biểu diễn các chuỗi số tỷ lệ phần trăm khuynh hướng của các chỉ tiêu có liên quan lên cùng một đồ thị sẽ dễ dàng giúp người phân tích thấy được các xu hướng quan trọng. Hình 3.2 biểu thị xu hướng thay đổi của hai chỉ tiêu có liên quan mật thiết với nhau là doanh thu thuần và giá vốn hàng bán của công ty trên Bảng 3.2. Đồ thị xu hướng này cho thấy, trong hầu hết các năm, công ty đã kiểm soát rất tốt giá vốn hàng bán khiến cho tốc độ tăng của giá vốn hàng bán luôn ở mức thấp hơn doanh thu thuần. Điều này hàm ý rằng, tỷ suất lợi nhuận doanh thu của công ty sẽ tăng lên trong dài hạn.

Tính so sánh được của các xu hướng thay đổi nói trên sẽ bị ảnh hưởng nếu như trong thời kỳ phân tích có sự thay đổi về phương pháp kế toán hoặc biến động đáng kể về mức giá. Nếu mức giá tăng lên, ví dụ, 150% trong thời gian từ năm N1 đến năm N5 thì doanh thu ở hai năm này không thể so sánh với nhau được. Trong những trường hợp này, trước hết nhà phân tích cần loại bỏ tác động của giá cả tới chỉ tiêu hoặc, nếu có thể, thì sử dụng đơn vị hiện vật để biểu thị kết quả hoạt động của công ty.

Nhà phân tích cũng cần xem xét các tỷ lệ phần trăm khuynh hướng trong mối quan hệ với giá trị tuyệt đối của chỉ tiêu cơ sở mà tỷ lệ đó được tính. Việc này sẽ giúp nhà phân tích tránh được những sai lầm sơ đẳng trong diễn giải ý nghĩa của các con số.

Thứ nhất, nếu năm được chọn làm cơ sở so sánh không thực sự đại diện cho mức độ hoạt động thông thường của Công ty thì các tỷ lệ phần trăm tính trên cơ sở so sánh đó sẽ không có nhiều ý nghĩa. Ví dụ, nếu doanh thu thuần của năm cơ sở so sánh là 1 tỷ, của tất cả các năm tiếp theo là 500 triệu đồng thì doanh thu của năm gốc không mang tính đại diện.



Hình 3.2: Xu hướng thay đổi DTT và GVHB Công ty Hoàng Hà

Thứ hai, một chỉ tiêu có thể tăng từ 10 triệu lên 20 triệu đồng và một chỉ tiêu khác là từ 1 tỷ lên 2 tỷ. Trong cả hai trường hợp, tỷ lệ tăng của chỉ tiêu đều là 100% nhưng mức tăng của chỉ tiêu đầu thật ra không có nhiều ý nghĩa thực tế.

Thứ ba, cũng không nên nhấn mạnh thái quá vào những biến động phần trăm lớn mà nên để ý đến tầm quan trọng của chỉ tiêu trong phân tích. Ví dụ, nếu chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 20% trong khi chi cho hoạt động khác tăng 100% thì rõ ràng, trong đa số các trường hợp, nhà phân tích cần tìm hiểu kỹ hơn về mức tăng của chi phí quản lý DN thay vì tìm hiểu chi phí hoạt động khác.

Thứ tư, nhà phân tích cần hiểu rằng, các tỷ lệ phần trăm khuynh hướng có thể biểu thị một xu hướng xấu, nhưng thực tế không nhất thiết là như vậy nếu anh ta cân nhắc kỹ giá trị tuyệt đối của con số. Ví dụ, doanh thu thuần và chi phí bán hàng tăng lần lượt là 50% và 100%. Tuy nhiên, về mặt giá trị thì mức tăng của doanh thu thuần có thể là từ 100 tỷ lên 150 tỷ đồng; trong khi đó, chi phí bán hàng tăng từ 50 triệu lên 100 triệu đồng. Trong những trường hợp như thế này, nhà phân tích cần nghiên cứu kỹ

mức biến động về giá trị của chỉ tiêu cũng như quan hệ giữa các chỉ tiêu sau khi thay đổi trước khi đưa ra một kết luận cuối cùng về xu hướng biến đổi của các chỉ tiêu là tốt hay xấu.

3.2.2. Báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh dọc

Phương pháp phân tích ngang báo cáo tài chính như trình bày ở phần trên, nhìn chung, có một nhược điểm là không giúp nhà phân tích nhìn thấy rõ hoặc hiểu được những thay đổi về giá trị của các chỉ tiêu từ năm này sang năm khác trong mối quan hệ với doanh thu thuần hoặc tổng doanh thu và thu nhập khác của DN. Nhược điểm này càng rõ rệt hơn khi nhà phân tích muốn so sánh nhiều công ty với nhau hay so sánh một công ty với mức trung bình của ngành, bởi lẽ khi đó anh ta không có một cơ sở so sánh chung cho các con số tuyệt đối. Tuy nhiên, nếu số liệu trên báo cáo được thể hiện dưới dạng tỷ lệ phần trăm so với doanh thu thuần thì ta lại có được một mặt bằng chung để so sánh số liệu của các công ty khác nhau như vậy. Các báo cáo dưới dạng như thế này được gọi là các báo cáo so sánh theo hàng dọc hay đơn giản là các báo cáo đồng quy mô.

Như vậy, báo cáo kết quả HĐKD đồng quy mô cho thấy tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần đã phải chi cho các loại chi phí như thế nào và phần lợi nhuận còn lại là bao nhiêu. Trong những thời kỳ mà công ty có nhiều hoạt động tài chính hay phát sinh các khoản thu nhập và chi phí khác thì do các khoản này có thể không liên quan nhiều tới hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ nên nhà phân tích cũng có thể phân tích trên cơ sở tính cơ cấu của các khoản thu nhập và chi phí khác nhau của công ty so với tổng doanh thu và thu nhập khác hay tổng chi phí của công ty.

Bảng 3.3 là ví dụ về báo cáo đồng quy mô từ năm N1-N5 với cùng số liệu gốc của công ty Hoàng Hà trong các bảng 3.1 và 3.2.

Nhà phân tích cần so sánh các báo cáo đồng quy mô giữa các năm với nhau bởi làm như vậy sẽ cho phép anh ta thấy được sự tăng lên hay giảm đi trong tỷ lệ doanh thu chi cho các chi phí. Cần nhớ rằng, các tỷ lệ này có thể thay đổi do sự biến động của giá cả hoặc của chi phí, hoặc của cả hai.

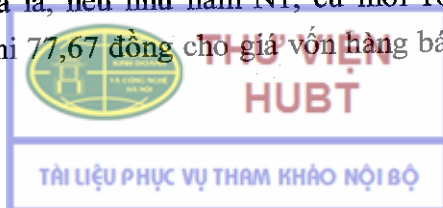
Phân tích báo cáo kết quả HĐKD đồng quy mô (phân tích dọc) được hầu hết các công ty sử dụng khi nghiên cứu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Việc ứng dụng rộng rãi cách phân tích này có lý do từ mối quan hệ mật thiết giữa doanh thu với giá vốn hàng bán và các chi phí hoạt động khác. Nói cách khác, hầu hết các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả HĐKD đều liên quan tới doanh thu bán hàng và tới hoạt động kinh doanh hiện đang diễn ra của DN.

Bảng 3.3: Báo cáo KQKD đồng quy mô của công ty Hoàng Hà

	N1	N2	N3	N4	N5
DTT từ bán hàng và CCDV	100%	100%	100%	100%	100%
Giá vốn hàng bán	77,67	75,73	73,97	68,35	63,46
LN gộp	22,33	24,27	26,03	31,65	36,54
DT tài chính	0,98	1,12	3,94	3,23	4.14
Chi phí tài chính	0,35	0,60	0,40	2,41	1.74
Chi phí bán hàng	11,60	13,59	13,22	12,82	11.73
Chi phí QLDN	1,43	1,71	3,12	3,63	2.76
LNT từ HĐKD	9,93	9,49	13,23	16,02	24.45

Nhìn vào các số liệu trong Bảng 3.3 ta có thể dễ dàng nhận thấy một số nét chính như sau trong tình hình kinh doanh của Công ty Hoàng Hà:

❖ Chi phí trực tiếp (giá vốn hàng bán) đang thay đổi theo chiều hướng tốt. Tỷ lệ giá vốn hàng bán giảm dần qua các năm, từ 77,67% năm N1 xuống còn 63,46% năm N5, giảm được 14,21 điểm phần trăm sau 4 năm. Điều này nghĩa là, nếu như năm N1, cứ mỗi 100 đồng doanh thu thuần, công ty phải chi 77,67 đồng cho giá vốn hàng bán thì tới năm N5, công ty



chỉ phải chi 63,46 đồng cho giá vốn hàng bán (giảm 14,21 đồng). Đây có thể là kết quả của việc quản lý chi phí sản xuất tốt hơn khiến giá thành đơn vị sản phẩm giảm đi. Nó cũng có thể là kết quả của việc tăng giá bán nhanh hơn so với giá thành sản xuất. Cho dù thay đổi do nguyên nhân nào thì sự cải thiện đều đặn của tỷ lệ này qua 4 năm liên tiếp cũng là một xu hướng tích cực với tình hình tài chính của công ty.

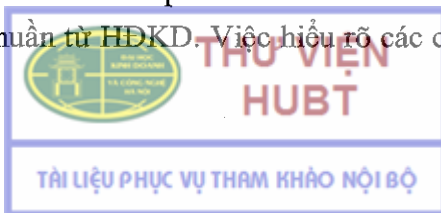
❖ Chi phí bán hàng nằm ở mức gần 12% cho tới trên 13% so với doanh thu thuần và cũng có xu hướng giảm nhẹ bắt đầu từ năm N2. Đây là mức chi phí phù hợp với DN cần có nhiều hoạt động quảng cáo và một hệ thống tiêu thụ rộng lớn, nhất là đặt trong bối cảnh mức tăng trưởng doanh thu khá tốt.

❖ Chi phí quản lý DN tăng lên tương đối so với doanh thu và các chi phí khác. Tuy nhiên, trong năm N5, xu hướng tăng lên này đã có dấu hiệu dừng lại với tỷ lệ chi phí quản lý DN giảm từ 3,63% năm N4 xuống còn 2,76% ở năm N5. Đây là kết quả của nỗ lực cắt giảm chi phí quản lý của Công ty Hoàng Hà mà ta đã thấy ở phần trên.

❖ Do những tiến bộ trong việc quản lý chi phí nên tỷ suất lợi nhuận gộp và tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu của Công ty đều được cải thiện đáng kể.

3.3. PHÂN TÍCH MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DN

Các DN mà chúng ta phân tích hầu hết là hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận. Lợi nhuận là một thước đo cho sự thành công của DN. Vì vậy, đánh giá được chất lượng, sự bền vững và chiều hướng thay đổi của lợi nhuận sẽ là mối quan tâm lớn nhất của người phân tích. Lợi nhuận của DN gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khác. Trong đó, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là loại lợi nhuận cơ bản nhất, quyết định tới sự thành công hay thất bại của DN. Phần này sẽ tập trung đi sâu phân tích các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh có tác động trực tiếp tới giá trị của lợi nhuận thuần từ HĐKD. Việc hiểu rõ các chỉ tiêu này sẽ giúp



cho nhà phân tích đánh giá được chất lượng và dự báo được xu hướng thay đổi của lợi nhuận thuần từ HĐKD trong tương lai.

3.3.1. Phân tích doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ

Do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là nguồn thu nhập chủ yếu, sự thay đổi của bộ phận thu nhập này sẽ mang lại những thay đổi to lớn trong tổng nguồn thu của DN. Hơn nữa, sự thay đổi này có thể phản ánh những thay đổi mang tính bản chất trong hoạt động kinh doanh của DN. Do đó, việc tìm hiểu sự thay đổi của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có ý nghĩa đặc biệt quan trọng với quá trình phân tích tài chính DN.

Từ báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh ngang, nhà phân tích biết được quy mô và tốc độ thay đổi của DTT qua thời gian. Nhìn chung, chúng ta kỳ vọng DTT của DN sẽ tăng lên qua thời gian. Trường hợp DTT giảm sẽ làm nguồn thu nhập của DN giảm và có thể ảnh hưởng tiêu cực tới tình hình tài chính của DN. Mặc dù vậy, ngay cả khi DTT tăng lên thì đánh giá của nhà phân tích cũng có thể khác nhau tùy từng trường hợp. Nhà phân tích cần so sánh các con số tăng trưởng này với mức kế hoạch đặt ra đầu năm và mức tăng trưởng bình quân của ngành hoặc của đối thủ cạnh tranh chủ yếu trong ngành để đánh giá cụ thể. Ví dụ, nếu DTT của một DN tăng thêm 10% trong một năm, đây có thể là một dấu hiệu tốt đối với hoạt động tiêu thụ và tình hình tài chính của DN đó. Tuy nhiên, nếu nhà phân tích tìm hiểu rộng ra và biết rằng mức tăng trưởng tiêu thụ bình quân của ngành kinh doanh mà DN đang hoạt động là 20% trong cùng thời gian thì điều đó có nghĩa là DN chưa thực sự hoạt động tốt.

Ảnh hưởng của giá cả đến doanh thu thuần: Chúng ta đều biết rằng doanh thu là chỉ tiêu phản ánh kết quả tiêu thụ của DN. DTT thay đổi phụ thuộc vào cả sự thay đổi số lượng tiêu thụ lẫn mức giá bán của các sản phẩm. Về mặt công thức, ta có thể biểu diễn chỉ tiêu DTT như sau:

$$R = \sum_{i=1}^n q_{ii} p_i \quad (1)$$



Trong đó: R là DTT từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của DN; q_i là số lượng sản phẩm loại i tiêu thụ trong kỳ; p_i là đơn giá bán sản phẩm i ; n là số loại hàng hóa, dịch vụ mà DN tiêu thụ.

Doanh thu thuần tăng lên nhìn chung là dấu hiệu tốt đối với tình hình tài chính của DN bởi lẽ nó có thể là dấu hiệu cho thấy DN đã tiêu thụ được nhiều hàng hóa hơn, tránh ứ đọng vốn. Ngay kể cả khi DTT tăng lên không phải do sản lượng tiêu thụ tăng thì việc tăng lên đó cũng có khía cạnh tích cực là làm tăng luồng tiền vào DN. Tuy nhiên, nếu muốn hiểu rõ hơn về sự thay đổi của DTT và dự báo được xu hướng tương lai của nó, nhà phân tích cần phải biết được nếu như DTT của DN thay đổi thì sự thay đổi đó là do DN tăng được số lượng sản phẩm tiêu thụ hay đơn thuần là do giá bán của các sản phẩm thay đổi. Nhìn chung, DTT tăng lên do tăng sản lượng tiêu thụ được đánh giá tích cực hơn so với việc tăng giá bán bởi vì số lượng tiêu thụ tăng lên thường là biểu hiện cho thấy DN có những tiến bộ trong hoạt động sản xuất (chất lượng và mẫu mã sản phẩm được cải thiện, số lượng sản phẩm đảm bảo, kịp thời về mặt thời gian...), bán hàng (quảng cáo, giới thiệu sản phẩm tốt hơn, có hệ thống bán hàng hiệu quả...) sức cạnh tranh tăng lên, chiếm lĩnh được thị trường, mở rộng thị phần... Trong khi đó, giá bán sản phẩm tăng lên có thể chỉ thuần túy là kết quả của việc mức giá chung trên thị trường tăng do lạm phát hoặc do mất cân đối cung cầu của ngành hàng và không hẳn phản ánh những tiến bộ trong hoạt động của DN. Gia tăng doanh thu thông qua con đường gia tăng sản lượng tiêu thụ sẽ bền vững hơn so với con đường tăng giá bán.

Muốn xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố số lượng sản phẩm tiêu thụ và giá bán sản phẩm tới DTT, về mặt lý thuyết, nhà phân tích có thể sử dụng phương pháp số chênh lệch hoặc phương pháp chỉ số. Chẳng hạn, nếu sử dụng phương pháp chỉ số, nhà phân tích có thể bắt đầu với hệ thống chỉ số sau:

$$I_R = I_{q_i} \times I_p \quad (2)$$



$$\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1}P_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i0}P_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1}P_{i0}}{\sum_{i=1}^n q_{i0}P_{i0}} \times \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1}P_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1}P_{i0}}$$

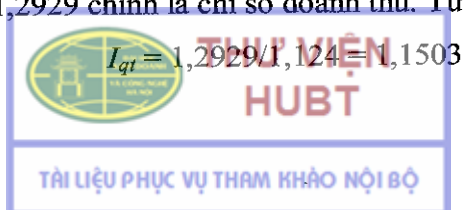
Trong phương trình này, I_R là chỉ số phản ánh sự thay đổi của doanh thu bán hàng. I_{qt} là chỉ số phản ánh biến động của số lượng sản phẩm tiêu thụ, đồng thời cũng là chỉ số cho thấy sự thay đổi của doanh thu dưới tác động của sự thay đổi số lượng sản phẩm; I_p là chỉ số giá, cũng là chỉ số cho thấy sự thay đổi doanh thu dưới tác động của việc thay đổi mức giá cả.

Để có thể tính được các chỉ số trong phương trình (2), nhà phân tích cần có số liệu chi tiết về số lượng và giá bán của từng sản phẩm mà DN tiêu thụ trong kỳ gốc cũng như kỳ phân tích. Người phân tích từ bên ngoài DN sẽ khó có thể tiếp cận được các thông tin này. Một số DN nước ngoài công bố chỉ số giá của các sản phẩm mà mình tiêu thụ, song hầu như không có DN Việt Nam nào công bố những thông tin như vậy trong báo cáo tài chính hoặc báo cáo thường niên của mình. Để thay thế, thông thường, khi phân tích kết quả HĐKD của một DN trong những thời kỳ có biến động lớn về giá, nhà phân tích có thể sử dụng chỉ số giá chung của các mặt hàng trong ngành kinh doanh của DN. Chỉ số giá chung này có thể được Tổng cục Thống kê công bố hàng kỳ.

Ví dụ, qua số liệu trên bảng 3.1, ta biết rằng DTT năm T+1 của Công ty Hoàng Hà là 10.613.771 triệu đồng, tăng 2.404.789 triệu đồng so với năm T, tương đương tốc độ tăng là 29,29%. Giả sử số liệu của Tổng cục Thống kê cho biết chỉ số giá bình quân của nhóm hàng mà Công ty này kinh doanh trong năm T+1 là 1,124 (tức là giá bình quân tăng 12,4% so với năm T). Nhà phân tích có thể dùng chỉ số này làm I_p trong hệ thống chỉ số ở phương trình (2) nói trên. Như vậy, ta sẽ có:

$$1,2929 = I_{qt} \times 1,124$$

Trong đó, 1,2929 chính là chỉ số doanh thu. Từ đó, ta tính được:

$$I_{qt} = 1,2929 / 1,124 = 1,1503$$


Kết quả tính toán trên cho thấy, nếu loại bỏ yếu tố giá cả tăng lên thì thực chất DTT của công ty Hoàng Hà năm T+1 chỉ tăng thêm 15,03% so với năm T. Đây cũng là mức tăng của số lượng sản phẩm tiêu thụ.

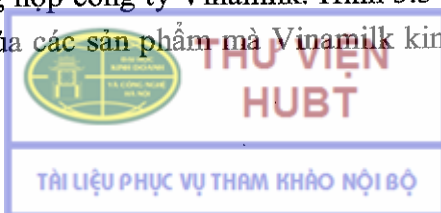
Cần lưu ý rằng, chỉ số I_p trong phân tích trên có thể không hoàn toàn chính xác với xu hướng giá cả các sản phẩm của Công ty do nó là chỉ số chung và có thể bao gồm cả các mặt hàng mà Hoàng Hà không tiêu thụ. Nếu có thể tiếp cận được với chỉ số giá của riêng nhóm hàng mà Công ty tiêu thụ thì kết quả sẽ chính xác hơn.

Các nhà phân tích cần hiểu rằng sự thay đổi số lượng sản phẩm tiêu thụ, ngoài việc phản ánh những tiến bộ tích cực trong thị trường tiêu thụ và sức cạnh tranh của DN còn có thể là hệ quả của chính việc thay đổi giá. Đôi khi, DN lựa chọn việc giảm giá bán sản phẩm để tăng lượng tiêu thụ; hoặc có những DN, dựa vào thương hiệu và chất lượng sản phẩm lại có chính sách định giá bán cao như một dấu hiệu để người tiêu dùng nhận biết sản phẩm của mình. Những DN đó thường nhằm đến một nhóm khách hàng mục tiêu nhất định và số lượng tiêu thụ không nhất thiết phải là mục tiêu hàng đầu trong ngắn hạn. Trong những trường hợp này, nhà phân tích cần gắn việc đánh giá doanh thu với việc đánh giá về chiến lược kinh doanh của Công ty.

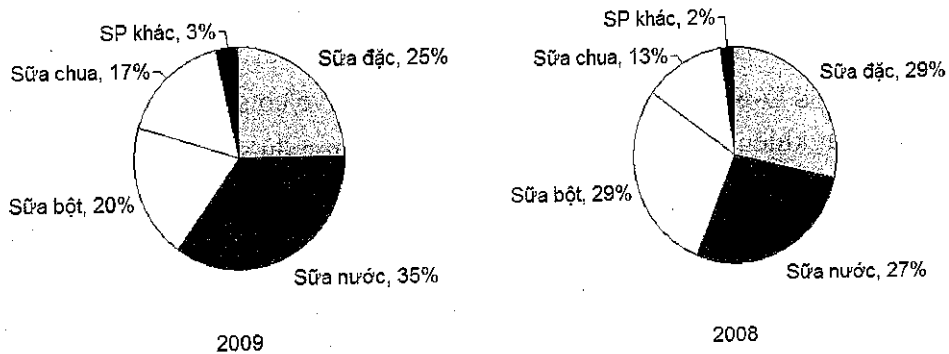
Việc phân tích DTT như trình bày ở trên cho phép nhà phân tích có cái nhìn tổng hợp về kết quả tiêu thụ của DN. Tuy nhiên, để hiểu rõ hơn về kết quả của HĐKD của DN cũng như muốn dự đoán được tình hình đó trong tương lai, nhà phân tích cần đi sâu vào xem xét một cách chi tiết các nhóm hàng mà DN kinh doanh cũng như thị trường tiêu thụ của DN theo khu vực địa lý.

Doanh thu theo nhóm hàng kinh doanh: Trong bước phân tích này, nhà phân tích có thể phân chia DTT của DN ra theo từng nhóm hàng kinh doanh để hiểu về mức độ quan trọng và sự đóng góp của từng mảng kinh doanh vào tổng thu nhập của DN.

Ví dụ, xét trường hợp công ty Vinamilk. Hình 3.3 cho thấy tỷ lệ đóng góp vào doanh thu của các sản phẩm mà Vinamilk kinh doanh trong năm



2008 và 2009 (Số liệu được tổng hợp từ báo cáo thường niên năm 2008 và 2009. Năm 2010, công ty không công bố các số liệu về tỷ trọng doanh thu của từng nhóm hàng). Số liệu trong hình cho thấy phần lớn DTT của Vinamilk đến từ sữa đặc, sữa nước và sữa bột. Các sản phẩm khác như cà phê hòa tan chỉ chiếm khoảng 2-3% tổng DTT.



Hình 3. Vinamilk: Cơ cấu doanh thu theo sản phẩm năm 2008-2009

Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2009 của Vinamilk

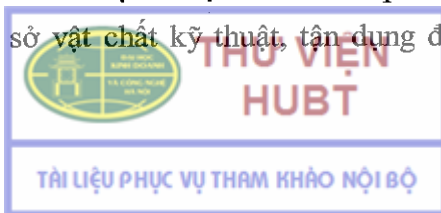
Số liệu trên Hình 3 cũng cho thấy sự suy giảm trong tỷ lệ của sữa đặc (một sản phẩm truyền thống) từ 29% năm 2008 xuống còn 25% năm 2009 và sự suy giảm của tỷ lệ sữa bột từ 29% xuống còn 20%. Tương ứng với vai trò giảm đi của sữa đặc và sữa bột là sự tăng lên trong đóng góp của nhóm sữa nước và sữa chua, đặc biệt là tỷ lệ đóng góp của nhóm hàng sữa nước tăng mạnh từ 27% lên 35%.

Việc thay đổi kết cấu sản phẩm tiêu thụ giống như trường hợp của Vinamilk có thể là kết quả của: (1) Sự thay đổi nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng; (2) Sự thay đổi chiến lược kinh doanh của Công ty và (3) Những vấn đề trong nội tại của Công ty. Nhà phân tích cần xác định được nguyên nhân cụ thể của sự thay đổi đó để có thể đưa ra những dự đoán cho kết quả hoạt động trong tương lai. Nếu cơ cấu sản phẩm tiêu thụ thay đổi là do sự thay đổi nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng thì Công ty cần phản ứng lại

bằng các chiến lược kinh doanh hợp lý. Nếu cơ cấu sản phẩm thay đổi phù hợp với sự thay đổi của nhu cầu thị trường thì đó là dấu hiệu tốt. Nó chứng tỏ Công ty linh hoạt trong hoạt động kinh doanh và phản ứng tốt với những biến động trên thị trường. Ngược lại, nếu nhu cầu trên thị trường thay đổi mà Công ty không thể thay đổi kịp (ví dụ như Công ty không thể đầu tư đón đầu cho sự thay đổi đó) thì triển vọng tăng trưởng của Công ty có thể bị ảnh hưởng. Nếu kết cấu sản phẩm tiêu thụ thay đổi vì những vấn đề nội tại của Công ty, chẳng hạn như những khó khăn về cơ sở vật chất hay quản lý sản xuất khiến Công ty không thể sản xuất được đủ sản phẩm để tiêu thụ thì đó lại là một vấn đề cần khắc phục.

Trong trường hợp của Vinamilk, khi nền kinh tế nước ta tăng trưởng nhanh trong những năm gần đây và thu nhập người dân được nâng cao thì nhu cầu về các sản phẩm sữa của người dân cũng tăng theo. Đó chính là cơ sở ban đầu cho việc tăng trưởng doanh thu. Sự thay đổi cơ cấu sản phẩm của tập đoàn lại phản ánh sự thay đổi trong nhu cầu của thị trường về hướng các sản phẩm sữa không phải sữa đặc. Vinamilk tỏ ra là một tập đoàn đã nắm bắt tốt xu hướng đó và có sự điều chỉnh kịp thời hoạt động sản xuất của mình. Sự suy giảm tỷ trọng của sữa đặc trong tổng doanh thu của tập đoàn không phải là điều đáng ngại, cho dù sữa đặc đã từng là sản phẩm chủ yếu của tập đoàn từ những năm 1976.

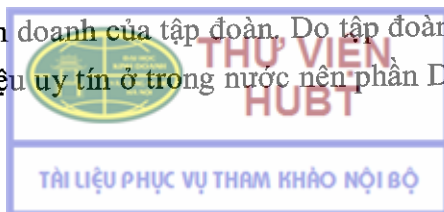
Ngày nay, rất ít DN chỉ kinh doanh một sản phẩm duy nhất. Chiến lược đa dạng hóa sản phẩm là chiến lược giúp DN giảm bớt rủi ro kinh doanh gặp phải khi tình hình tiêu thụ của một hoặc một số sản phẩm nào đó gặp vấn đề. Tuy vậy, việc đa dạng hóa đến mức độ nào là vấn đề cần cân nhắc. Theo gợi ý của kinh tế học vi mô, một DN chỉ nên đa dạng hóa sản phẩm nếu việc sản xuất sản phẩm mới mang lại lợi thế kinh tế do phạm vi hoạt động (economy of scope). Lợi thế kinh tế này đạt được khi giữa các sản phẩm mà DN sản xuất có sự hỗ trợ nhau về chi phí sản xuất (chẳng hạn do tận dụng được cơ sở vật chất kỹ thuật, tận dụng được sản phẩm của



nhau hay tận dụng được kết quả nghiên cứu sản xuất của nhau...). Điều này sẽ khiến chi phí biên để sản xuất các sản phẩm giảm xuống so với khi chỉ sản xuất từng sản phẩm riêng rẽ. Với trường hợp của Vinamilk, sự đa dạng hóa sản phẩm chỉ mới ở mức các sản phẩm gần (các loại sữa và sau đó cà phê) nên các sản phẩm này có sự hỗ trợ lẫn nhau được. Ví dụ, công ty có thể tận dụng được hệ thống phân phối của sữa đặc được thiết lập từ trước cho việc tiêu thụ các sản phẩm mới. Sữa tươi có thể là đầu vào cho sản xuất sữa đặc và sữa bột hay nguyên liệu sữa bột có thể là đầu vào cho sữa nước, sữa chua... Mặt khác, có thể thấy rằng, nhu cầu sữa đặc giảm đi tương ứng với nhu cầu sữa bột và sữa nước tăng lên là xu hướng tất yếu. Nếu tập đoàn không có sự đa dạng hóa các sản phẩm sang các sản phẩm khác ngoài sữa đặc thì có thể tình hình kinh doanh của tập đoàn sẽ không phát triển được.

Doanh thu theo khu vực địa lý: Bên cạnh việc phân tích doanh thu thuần theo nhóm hàng kinh doanh, nhà phân tích cũng có thể phân tích doanh thu thuần theo khu vực địa lý. Việc phân tích này giúp nhà phân tích hiểu rõ hơn về thị trường tiêu thụ của DN, đánh giá sự thành công của DN trên từng thị trường và có cơ sở cho việc dự báo doanh thu thuần cho những năm tiếp theo.

Việc đánh giá doanh thu thuần theo khu vực địa lý đòi hỏi những hiểu biết của nhà phân tích về tình hình kinh tế, chính trị, xã hội, thị hiếu tiêu dùng của từng khu vực. Chẳng hạn, theo công bố của tập đoàn Vinamilk thì năm 2008, hơn 80% doanh thu của tập đoàn là từ thị trường trong nước, gần 20% là từ xuất khẩu. Các nước xuất khẩu chính gồm Iraq, Campuchia, một số nước châu Á và châu Âu khác. Thị trường trong nước vẫn nằm trong chiến lược phát triển chính của tập đoàn. Tuy đây chỉ là những thông tin sơ bộ nhưng cũng giúp nhà phân tích hình dung được triển vọng kinh doanh của tập đoàn. Do tập đoàn chiếm thị phần lớn và là một thương hiệu uy tín ở trong nước nên phân DT đến từ thị trường trong



nước sẽ ít có nguy cơ bị suy giảm trong thời gian gần. 20% DT đến từ xuất khẩu có thể gặp phải những rủi ro xuất khẩu nhất định, như rủi ro chính trị ở Iraq hay những vấn đề về rào cản thương mại khác. Đặc biệt, trong những giai đoạn kinh tế thế giới gặp khủng hoảng thì thị trường xuất khẩu có thể bị ảnh hưởng nặng nề. Khi đó, thị trường nội địa sẽ có tính ổn định cao hơn. Thực tế hoạt động trong năm 2009 của Vinamilk cho thấy điều đó.

Những cân nhắc khác: Ngoài những vấn đề như vừa phân tích ở trên, khi đánh giá DT tiêu thụ của DN, nhà phân tích có thể xem xét tới các yếu tố khác có thể ảnh hưởng tới DT của DN. Những thông tin về công suất thiết kế của máy móc thiết bị có thể giúp nhà phân tích dự đoán được giới hạn tăng trưởng DT trong tương lai gần. Ví dụ, Vinamilk công bố là hệ thống dây chuyền sản xuất hiện được khai thác 70% công suất. Như vậy, mức tăng trưởng trong một vài năm tới sẽ bị giới hạn bởi yếu tố kỹ thuật này và một khi DN chuẩn bị tăng trưởng hết công suất, nó cần có chiến lược đầu tư mới để duy trì đà tăng trưởng.

3.3.2. Phân tích giá vốn hàng bán

Sau khi đã phân tích thấu đáo về DTT về bán hàng của DN, nhà phân tích cần chuyển sang xem xét các khoản chi phí. Trong những trường hợp mà DTT là chỉ tiêu rất khó tăng trưởng nhanh do mức độ cạnh tranh cao trên thị trường hoặc ngành hàng đã ở thời kỳ suy thoái thì việc quản lý chi phí tốt chính là chìa khóa để DN thành công. Giá vốn hàng bán là loại chi phí đầu tiên nhà phân tích cần quan tâm vì hai lý do. Thứ nhất, đây là loại chi phí mang tính trực tiếp gắn liền với các sản phẩm hay dịch vụ mà DN đã tiêu thụ trong kì nên khi DN ghi nhận DT thì cũng đồng thời ghi nhận giá vốn. Thứ hai, với rất nhiều DN, đặc biệt là những DN trong lĩnh vực thương mại, sản xuất thì giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng chi phí.

Theo quy định hiện hành, giá vốn hàng bán bao gồm những khoản



sau đây:

1. Giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.
2. Chi phí NVL, nhân công vượt trên mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ, không được tính vào giá trị hàng tồn kho.
3. Khoản hao hụt, mất mát hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân.
4. Chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ.
5. Chênh lệch dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn năm trước.

Tuy có thể bao gồm nhiều khoản khác nhau, nhưng phần chủ yếu của giá vốn hàng bán vẫn là giá vốn của những sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà DN tiêu thụ trong kỳ. Chi phí này lại gắn trực tiếp với khối lượng tiêu thụ trong kỳ của DN. Chính vì vậy, bước đầu tiên trong phân tích giá vốn hàng bán, nhà phân tích cần xem xét kỹ lưỡng mối quan hệ giữa giá vốn hàng bán và DT thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ thông qua việc so sánh tốc độ thay đổi của giá vốn với DT thuần hoặc xem xét tỷ lệ giá vốn trên DT.

Nhìn chung, chúng ta kỳ vọng tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT ổn định hoặc có xu hướng giảm. Tuy nhiên, thực tế việc diễn giải những thay đổi trong tỷ lệ này lại khá khó khăn do tỷ lệ đó có thể chỉ liên quan tới doanh thu, tới giá vốn hoặc có thể liên quan tới các yếu tố có ảnh hưởng tới cả DT và giá vốn. Chẳng hạn, trong trường hợp tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT giảm xuống, liệu đây có phải là dấu hiệu tốt thật sự hay không? Câu trả lời tùy thuộc vào nguyên nhân cụ thể. Những nguyên nhân có thể như:

1. Nhu cầu vượt quá khả năng cung ứng trong ngành khiến giá bán sản



phẩm tăng lên. Khi đó, dù chi phí sản xuất sản phẩm không thay đổi thì tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT bán hàng cũng có xu hướng giảm đi.

2. Do công ty cải tiến sản phẩm, hoặc tiếp thị tốt khiến thị phần của nó tăng lên, lượng tiêu thụ tăng. Khi đó, các chi phí sản xuất chung cố định sẽ được phân bổ cho nhiều sản phẩm hơn làm giảm chi phí sản xuất đơn vị sản phẩm. Điều này sẽ làm tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT giảm đi dù mức giá bán không thay đổi.

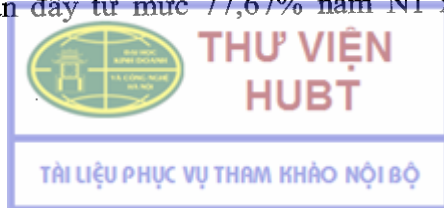
3. Công ty thay đổi cơ cấu sản phẩm tiêu thụ theo hướng tăng tỷ trọng các sản phẩm có tỷ lệ giá vốn hàng bán thấp (tức là tỷ suất lợi nhuận gộp cao). Việc thay đổi cơ cấu sản phẩm tiêu thụ này sẽ khiến tỷ lệ của tổng giá vốn hàng bán trên DT giảm đi.

4. Thị trường vật liệu đầu vào của công ty thuận lợi, giá đầu vào giảm đi khiến chi phí sản xuất của công ty giảm đi trong khi giá bán sản phẩm giữ nguyên. Kết quả là tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT sẽ giảm đi.

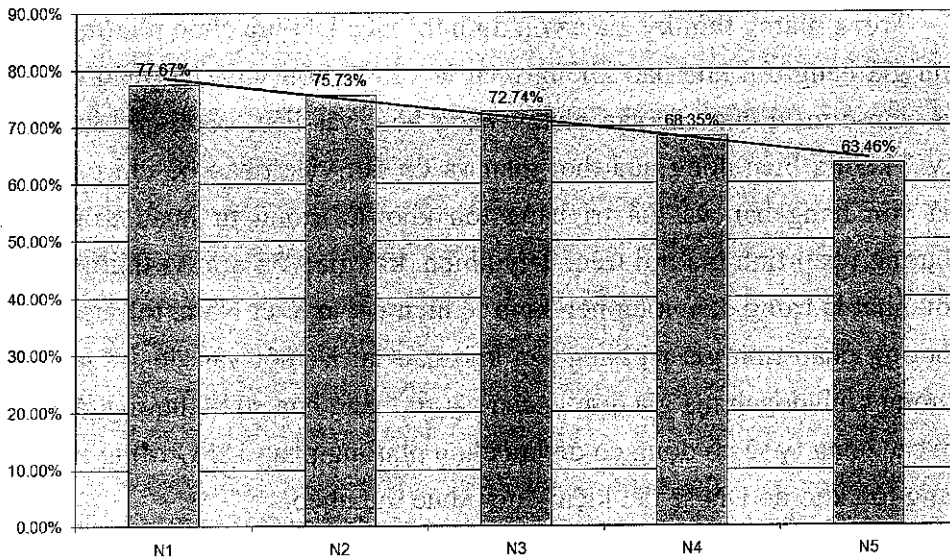
5. Công ty giảm giá bán, nhưng lại tăng được lượng tiêu thụ và do đó có thể tiết kiệm chi phí sản xuất bằng cách mua vật liệu với khối lượng lớn hơn (và được giảm giá) và phân bổ chi phí sản xuất chung cố định cho nhiều sản phẩm hơn. Tốc độ giảm chi phí sản xuất đơn vị sản phẩm nhanh hơn so với tốc độ giảm giá bán khiến tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT giảm đi.

Như vậy, nhà phân tích cần cân nhắc cả những thay đổi của giá bán, chi phí sản xuất và cơ cấu sản phẩm khi diễn giải những thay đổi trong tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DT.

Hình 3.4 dưới đây thể hiện tỷ lệ giá vốn trên DT thuần của Công ty Hoàng Hà trong các năm từ N1 đến N5. Đường thẳng trong hình là đường xu thế cho thấy xu hướng thay đổi của tỷ lệ giá vốn trên doanh thu. Qua hình này, ta có thể thấy tỷ lệ giá vốn hàng bán của Anpha liên tục giảm đi trong những năm gần đây từ mức 77,67% năm N1 xuống còn 63,46%



năm N5. Đây là một xu hướng tốt. Nó thể hiện những tiến bộ trong việc quản lý chi phí sản xuất của tập đoàn và cả sự tăng giá sản phẩm trong thời gian này. Riêng năm N5, tỷ lệ giá vốn hàng bán đã giảm thêm 4,9 điểm phần trăm so với năm N4 (từ 68,35% xuống còn 63,46%). Điều này hàm ý rằng, trong năm N5 nói riêng đã có sự cải thiện lớn trong công tác quản lý chi phí.



Hình 3.4. Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên DTT năm N1-N5 của công ty Hoàng Hà

Khi phân tích chi phí nói chung và giá vốn hàng bán nói riêng, nhà phân tích cũng cần chú ý tới ảnh hưởng của việc thay đổi các chính sách kế toán (nếu có) lên số liệu báo cáo của DN. Ở đây, ta sẽ xét tới tác động của các phương pháp tính giá trị hàng tồn kho và phương pháp khấu hao TSCĐ tới giá vốn hàng bán của DN.

Ảnh hưởng của việc lựa chọn phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Theo chuẩn mực kế toán số 02 - "Hàng tồn kho"¹, thì việc tính giá trị hàng

¹ Xem Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.



tồn kho được áp dụng theo một trong bốn phương pháp:

1. Phương pháp tính theo giá đích danh;
2. Phương pháp bình quân gia quyền;
3. Phương pháp nhập trước, xuất trước (thường viết tắt là FIFO - First-in-First-out);
4. Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO).

Trong những thời kỳ giá cả ổn định thì việc DN lựa chọn phương pháp tính giá hàng tồn kho nào không phải là vấn đề lớn với nhà phân tích do giá vốn đơn vị của các sản phẩm, hàng hóa, vật liệu, công cụ, dụng cụ, v.v... không biến động qua thời gian và do đó, việc phân bổ chi phí giữa giá vốn hàng bán và giá trị hàng tồn kho sẽ tương tự nhau trong các phương pháp tính giá nói trên. Tuy nhiên, khi giá vốn đơn vị thường thay đổi, nhất là trong điều kiện nền kinh tế hiện nay ở Việt Nam, thì việc chọn phương pháp tính giá trị hàng tồn kho nào lại là một vấn đề. Trong môi trường kinh doanh mà giá đơn vị của vật tư, hàng hóa có xu hướng tăng lên thì các công ty sẽ có động cơ để lựa chọn phương pháp LIFO trong tính giá hàng tồn kho do DN sẽ tiết kiệm được thuế thu nhập.

Khi giá cả tăng lên và lượng hàng tồn kho của DN ổn định hoặc tăng lên thì phương pháp LIFO sẽ phân bổ lượng giá trị nhiều hơn cho giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả HĐKD và ít hơn cho hàng tồn kho trên bảng CĐKT. Hệ quả là giá vốn hàng bán sẽ cao hơn, lợi nhuận gộp, lợi nhuận thuần từ HĐKD, lợi nhuận trước thuế sẽ thấp hơn. Khi đó, thuế thu nhập phải nộp sẽ thấp hơn và khiến lưu chuyển tiền từ HĐKD tăng lên. Còn trên bảng CĐKT, giá trị hàng tồn kho thấp hơn sẽ khiến tài sản kinh doanh, tài sản ngắn hạn và tổng tài sản của công ty giảm đi.

Khi các báo cáo tài chính bị ảnh hưởng bởi phương pháp tính giá hàng tồn kho thì các chỉ tiêu tài chính về khả năng thanh toán, năng lực hoạt động của tài sản, khả năng sinh lời, v.v... cũng sẽ bị ảnh hưởng. Trong trường hợp đó, nếu nhà phân tích muốn so sánh các chỉ tiêu giữa các DN

với nhau thì cần điều chỉnh số liệu về cùng một phương pháp tính toán.

Ngược lại, trong những thời kỳ, hoặc những ngành mà giá cả vật tư, hàng hóa có xu hướng giảm (ví dụ ngành thiết bị tin học) thì động cơ tiết kiệm thuế có thể khiến các DN muốn sử dụng phương pháp FIFO trong việc tính giá hàng tồn kho hơn, do phương pháp này sẽ mang lại lợi nhuận thấp hơn.

Ta có thể tóm tắt tác động tới giá vốn hàng bán và giá trị hàng tồn kho của các phương pháp tính giá hàng tồn kho trong thời kỳ giá cả tăng lên như sau:

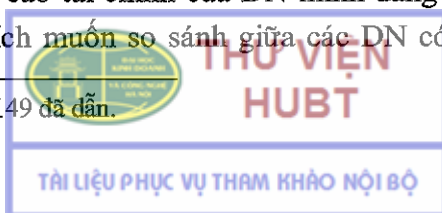
Phương pháp	Giá vốn hàng bán	Hàng tồn kho
FIFO	Thấp nhất	Cao nhất
LIFO	Cao nhất	Thấp nhất
Giá đơn vị bình quân	Nằm giữa	Nằm giữa

Ảnh hưởng của việc lựa chọn phương pháp tính khấu hao TSCĐ: Tương tự như với trường hợp của phương pháp tính giá hàng tồn kho, theo quy định của chuẩn mực kế toán số 03 - “Tài sản cố định hữu hình”, số 04 - “Tài sản cố định vô hình”¹, thì các DN có thể lựa chọn một trong ba phương pháp tính khấu hao TSCĐ sau:

1. Phương pháp khấu hao đường thẳng;
2. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần;
3. Phương pháp khấu hao theo số lượng sản phẩm.

Mỗi phương pháp tính khấu hao sẽ mang lại giá trị khấu hao khác nhau và làm giá vốn hàng bán cũng như giá trị còn lại của TSCĐ khác nhau. Nhà phân tích cần nhận thức được những tác động này khi xem xét số liệu trên báo cáo tài chính của DN mình đang phân tích. Trong trường hợp nhà phân tích muốn so sánh giữa các DN có dùng các phương pháp

¹ Xem Quyết định 149 đã dẫn.



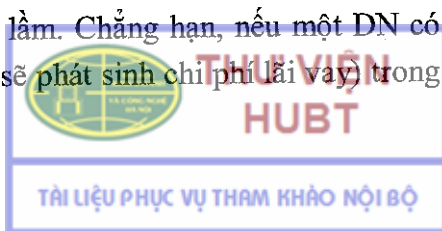
khấu hao khác nhau, cần thiết phải điều chỉnh lại số liệu (nếu có thể) về cùng một phương pháp tính toán.

3.3.3. Phân tích doanh thu tài chính, chi phí tài chính và các chi phí khác

Doanh thu tài chính: Doanh thu tài chính gồm ba khoản chính là tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia. Tiền lãi tức là tiền thu được từ việc cho người khác sử dụng tiền, các khoản tương đương tiền hoặc các khoản còn nợ DN như lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán..., ngoài ra còn tính cả các khoản thu cho thuê cơ sở hạ tầng, chênh lệch tỷ giá... Tiền bản quyền là tiền thu được do cho người khác sử dụng tài sản như bằng sáng chế hay nhãn hiệu thương mại. Còn cổ tức và lợi nhuận được chia là số thu từ việc nắm giữ cổ phiếu hoặc góp vốn kinh doanh.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính của DN bao gồm nhiều khoản, nhưng thường gặp nhất là chi phí lãi vay, lỗ chênh lệch tỷ giá và lỗ hoặc chênh lệch dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính. Theo quy định, các DN thường phải công bố chi tiết chi phí lãi vay ngay sau chỉ tiêu “Chi phí tài chính” trên báo cáo kết quả HĐKD. Chênh lệch dự phòng các khoản đầu tư tài chính ngắn và dài hạn cũng có thể tính được từ các số liệu trên báo cáo CĐKT. Mức độ của các khoản chi phí này tùy thuộc vào mức độ vay nợ và đầu tư tài chính của DN như thế nào. Để có thể hiểu về các chi phí tài chính, cần gắn chúng với chính sách tài trợ và đầu tư nói chung của DN cũng như tình hình cụ thể của các thị trường tài chính.

Đánh giá hoạt động tài chính không phải là việc so sánh đơn giản doanh thu và chi phí tài chính mà cần thiết phải xem xét kỹ chính sách tài chính, đầu tư và bản chất hoạt động của DN làm phát sinh các khoản này. Chi phí tài chính và doanh thu tài chính không quan hệ với nhau đơn thuần như doanh thu bán hàng với giá vốn hàng bán. Việc so sánh hai chỉ tiêu này với nhau rồi kết luận về hiệu quả của hoạt động tài chính sẽ mang lại những nhận định sai lầm. Chẳng hạn, nếu một DN có vay vốn ngân hàng để hoạt động (tức là sẽ phát sinh chi phí lãi vay) trong khi đó lại không có



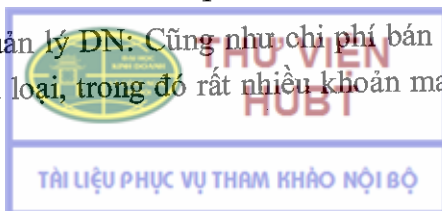
các khoản thu tài chính thì người phân tích không thể nói rằng hoạt động tài chính của DN kém hiệu quả được. Chi phí lãi vay tuy được ghi nhận là chi phí tài chính nhưng thực chất đó lại là chi phí gắn với hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của DN (nếu DN vay để tài trợ cho việc mua vật liệu chẳng hạn). Do đó, trong trường hợp này nhà phân tích cần đánh giá khoản chi này trong tương quan với thu nhập từ bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng như xem xét tới chính sách tài trợ của DN.

Chi phí bán hàng: Khi xem xét chi phí bán hàng, nhà phân tích cần hiểu về hệ thống kênh phân phối và chiến lược tiếp thị của DN. Đây có lẽ là hai yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất tới chi phí bán hàng. Nếu DN xây dựng hệ thống phân phối riêng của mình thì chi phí có thể sẽ lớn nhưng bù lại, DN có được sự chủ động nhất định trong tiêu thụ và sẽ tiếp cận trực tiếp được với khách hàng. Ngược lại, nếu DN dùng hệ thống các nhà phân phối thì chi phí bán hàng có thể giảm nhưng DN bị phụ thuộc hơn vào các nhà phân phối này.

Bên cạnh các chi phí trên thì nhà phân tích cũng cần lưu ý tới đặc thù của sản phẩm và liên hệ tới chi phí bảo hành sản phẩm. Chi phí này có thể lớn với những sản phẩm điện tử, điện gia dụng, nhất là khi khâu kiểm soát chất lượng sản phẩm không tốt; nhưng cũng có thể nhỏ hoặc thậm chí không có với một số sản phẩm khác, ví dụ, các sản phẩm sữa của Vinamilk.

Khi DT tiêu thụ tăng thì nhìn chung chi phí bán hàng cũng tăng, nhưng tốc độ tăng của chi phí bán hàng thường phải thấp hơn tốc độ tăng DT. Tuy nhiên, tùy theo giai đoạn phát triển sản phẩm mà tốc độ tăng của các khoản mục này sẽ khác nhau. Giai đoạn đầu khi DN mới phát triển sản phẩm thì DN cần chi nhiều cho việc quảng bá, giới thiệu, thiết lập hệ thống bán hàng. Khi đó, chi phí bán hàng sẽ tăng mạnh hơn DT. Khi sản phẩm ở giai đoạn tăng trưởng và trưởng thành thì các chi phí đó sẽ giảm bớt đi trong khi lượng tiêu thụ ở mức cao sẽ phân tán bớt các chi phí cố định và làm tốc độ tăng của DT nhanh hơn chi phí bán hàng.

Chi phí quản lý DN: Cũng như chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN bao gồm nhiều loại, trong đó rất nhiều khoản mang tính chất cố định (tiền



lương nhân viên quản lý, khấu hao TSCĐ...). Nếu chi phí này tăng lên trong mối quan hệ với DT tiêu thụ, nhà phân tích cần tìm hiểu xem nguyên nhân nào dẫn tới sự gia tăng đó. Ví dụ như trong trường hợp của tập đoàn Vinamilk, tỷ lệ chi phí quản lý so với doanh thu thuần tăng lên từ mức 1,43% năm 2005 tới 3,63% năm 2008 (xem Bảng 3) là một vấn đề cần xem xét. Việc đánh giá xem khoản chi phí đó có hợp lý hay không phụ thuộc vào nguyên nhân dẫn tới sự gia tăng. Nhìn chung, một DN có bộ máy quản lý hiệu quả sẽ kiểm soát được tỷ lệ chi phí quản lý DN trên DT và khiến tỷ lệ này ổn định hoặc giảm đi trong dài hạn.

Tóm lại, những phân tích về doanh thu và chi phí ở trên sẽ giúp cho nhà phân tích đánh giá và dự báo được triển vọng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của DN. Đến đây, nhà phân tích có thể đưa ra những đánh giá về chỉ tiêu tổng lợi nhuận của DN hoặc có thể tiếp tục xem xét chỉ tiêu lợi nhuận khác thông qua các khoản doanh thu và thu nhập khác. Nhiều nhà phân tích thường chỉ tập trung sự chú ý vào hoạt động kinh doanh của DN và bỏ qua hoạt động khác trừ phi những khoản mục đó cho thấy một vấn đề mang tính nghiêm trọng. Chẳng hạn, nếu các khoản tiền chi do DN bị phạt vi phạm hợp đồng liên tục xuất hiện thì rõ ràng nhà phân tích cũng cần làm rõ nguyên nhân của hiện tượng này là gì để có đánh giá thích hợp.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 3

CÂU HỎI

1. Tại sao trước khi phân tích tài chính doanh nghiệp cần phải xem xét đến môi trường và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp?
2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của một ngành kinh doanh? cho ví dụ thực tiễn minh họa?
3. Chiến lược cạnh tranh chủ yếu các doanh nghiệp thường lựa chọn? Cho một vài ví dụ thực tiễn minh họa?
4. Trình bày nội dung, phương pháp phân tích khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
5. Phương pháp phân tích doanh thu thuần? Có mấy nhân tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện doanh thu thuần? Nguyên nhân gây nên sự biến động của mỗi nhân tố?
6. Phương pháp phân tích giá vốn hàng bán? Có mấy nhân tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện giá vốn hàng bán? Nguyên nhân gây nên sự biến động của mỗi nhân tố?

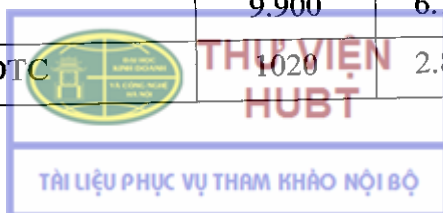
BÀI TẬP

Bài số 1

Có tài liệu về kết quả kinh doanh trong 4 năm của một DN chế biến thực phẩm như sau:

Đơn vị tính: tr.đ

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014
Tổng DTBH	25400	26.700	29.200	35.700
Hàng bán bị trả lại	1000	1.200	850	500
Doanh thu thuần	24.400	25.500	25.602	35.200
Giá vốn hàng bán	14500	19.380	19.300	26.500
LN gộp	9.900	6.120	6.302	8.700
Doanh thu HĐTC	1020	2.832	3.546	3.250



Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014
Chi phí tài chính	800	1.200	3.250	2.300
Chi phí bán hàng	800	1.275	1.244	1.620
Chi phí quản lý DN	1200	1.310	1.320	950
LN thuần từ HĐKD	8.120	5.167	4.034	7.080
Thu nhập khác	65	230	220	850
Chi phí khác	20	150	130	50
Lợi nhuận khác	45	80	90	800
LN kế toán trước thuế	8.165	5.247	4.124	7.880
Thuế TNDN	2.041	1.312	1.031	1.970
LNST	6.124	3.935	3.093	5.910

Yêu cầu:

Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng việc lập bảng báo cáo so sánh theo khuynh hướng

Bài số 2

Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bao bì như sau:

Chỉ tiêu	2015	2014
Tổng DTBH	34.754	37.200
Hàng bán bị trả lại	425	800
Doanh thu thuần	34.329	36.400
Giá vốn hàng bán	27.800	27.300
LN gộp	6.529	9.100
Chi phí bán hàng	1.483	1.547



Chỉ tiêu	2015	2014
Chi phí quản lý DN	1.020	1.092
LN thuần từ HĐKD	4.026	6.461
Thuế TNDN	190	187
LNST	3.836	6.274

Yêu cầu:

1. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu doanh thu thuần của doanh nghiệp
2. Phân tích công tác quản lý chi phí của doanh nghiệp

Cho biết:

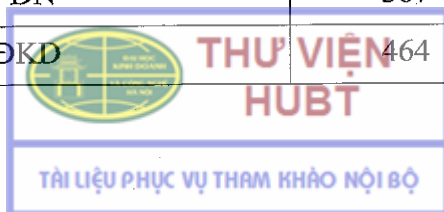
- Giá cả hàng hoá bán ra trên thị trường năm 2015 tăng 9% so với 2014
- Giá cả vật tư đầu vào ổn định
- Các điều kiện khác bình thường

Bài số 3

Trích báo cáo kết quả kinh doanh của một DN thương mại, dịch vụ như sau:

(Đơn vị: triệu)

Chỉ tiêu	2014	2013
Tổng DTBH	3.940	3.625
Hàng bán bị trả lại	75	58
Doanh thu thuần	3.865	3.567
Giá vốn hàng bán	2.783	2.319
LN gộp	1.082	1.248
Chi phí bán hàng	251	250
Chi phí quản lý DN	367	357
LN thuần từ HĐKD	464	642



Chỉ tiêu	2014	2013
Thuế TNDN	130	177
LNST	334	465

Yêu cầu: Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu kết quả kinh doanh năm 2014 của DN với một số thông tin như sau:

- Giá cả hàng hoá bán ra trên thị trường năm 2014 tăng so với năm trước 12%

- Năm 2014, giá cả nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của DN trên thị trường tăng làm giá vốn hàng bán của DN tăng 8%

- Các điều kiện khác bình thường

Bài số 4

Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất chế biến thủy sản như sau:

Chỉ tiêu	2015	2014
Tổng DTBH	29.800	27.500
Hàng bán bị trả lại	850	1.200
Doanh thu thuần	28.950	26.300
Giá vốn hàng bán	22.147	19.988
LN gộp	6.803	6.312
Chi phí bán hàng	1.303	1.315
Chi phí quản lý DN	869	921
LN thuần từ HĐKD	4.632	4.077
Thuế TNDN	1.297	1.141
LNST	3.335	2.935

Yêu cầu:

1. Lập báo cáo kết quả kinh doanh dạng so sánh ngang, so sánh dọc



2. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu kết quả kinh doanh năm 2015 của DN.

3. Nếu cho biết thêm thông tin như sau: Năm 2015: Giá cả hàng hoá bán ra trên thị trường tăng 8%, giá cả nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp trên thị trường tăng 12%. Tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm chiếm khoảng 80%, các điều kiện khác bình thường.

Bạn nhận xét như thế nào về việc thực hiện kết quả kinh doanh của DN.

Bài số 5

Cho báo cáo KQKD của công ty Nhựa Hòa An như sau:

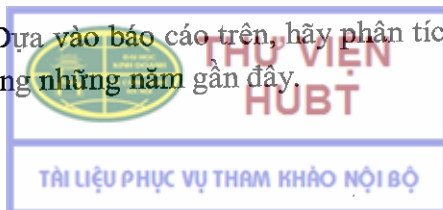
	2015	2014	2013
Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	1.155.830	831.578	680.231
Các khoản giảm trừ doanh thu	12.996	10.614	231
Doanh thu thuần	1.142.834	820.964	680.000
Giá vốn hàng bán	806.346	633.927	538.023
Lợi nhuận gộp	336.488	187.037	141.977
Doanh thu hoạt động tài chính	4.174	1.633	8.121
Chi phí tài chính	4.720	23.774	510
Trong đó: Chi phí lãi vay	1.730	10.236	298
Chi phí bán hàng	25.264	25.476	19.645
Chi phí quản lý doanh nghiệp	28.311	27.526	19.528
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	282.366	111.895	110.416

Cho biết thêm:

- Trong 10 năm gần đây, ngành nhựa có tốc độ tăng trưởng bình quân 10-15%/năm.

- Chi phí nguyên liệu chiếm khoảng 80% chi phí sản xuất. Giá nhựa năm 2015 tăng thêm 50% so với cuối năm 2014

Yêu cầu: Dựa vào báo cáo trên, hãy phân tích về tình hình kinh doanh của công ty trong những năm gần đây.



Chương 4

PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH QUA CÁC MỐI QUAN HỆ TRÊN BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính cung cấp thông tin về tình hình tài sản, tình hình nguồn vốn của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Tài sản của doanh nghiệp được chia thành hai loại, tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Quy mô tài sản và cơ cấu tài sản của doanh nghiệp thể hiện quy mô vốn và sự phân bổ vốn của doanh nghiệp vào các hoạt động, và các khâu của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quy mô nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn thể hiện quy mô huy động vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các chính sách huy động vốn, chính sách phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp. Mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn thể hiện mức độ tài trợ vốn cho các nhu cầu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nội dung phân tích khái quát tình hình tài chính ở chương này cần được tập trung xem xét sự hợp lý của cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp cũng như sự biến động của tài sản, nguồn vốn cuối kỳ so với đầu năm, xem xét mối quan hệ giữa tài sản, nguồn vốn, xem xét mức độ đảm bảo vốn cho nhu cầu sản xuất và kinh doanh, qua đó đánh giá khái quát mức độ rủi ro trong cơ cấu vốn hiện tại và dự đoán những bất ổn tài chính trong tương lai của doanh nghiệp.

4.1. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT SỰ BIẾN ĐỘNG CỦA TÀI SẢN, NGUỒN VỐN

Để phân tích sự biến động của tài sản và nguồn vốn, phương pháp chủ yếu thường được sử dụng là phương pháp so sánh với kỹ thuật so sánh ngang và so sánh dọc.

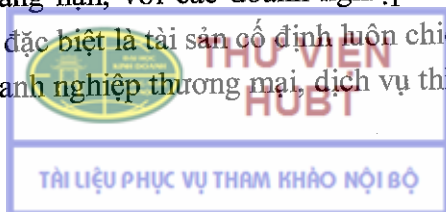
Bằng việc so sánh ngang (so sánh các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán giữa cuối kỳ so với đầu năm) có thể thấy được sự biến động về mặt thời gian của qui mô tổng tài sản, tổng nguồn vốn, từng loại tài sản, từng



loại nguồn vốn của một doanh nghiệp, qua đó đối chiếu với yêu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; các chính sách bán hàng, dự trữ của doanh nghiệp; xem xét các nhân tố tác động đến sự biến động của tài sản, nguồn vốn để đánh giá tính hợp lý hay không hợp lý của sự biến động đó. Chẳng hạn khi xem xét sự biến động của khoản mục nguyên vật liệu cần xét đến nhu cầu vật tư sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phương thức thanh toán tiền hàng, nguồn cung cấp vật tư, chính sách dự trữ vật tư hay sự biến động về giá vật tư trên thị trường... Hay sự biến động của tài sản cố định có thể do sự thay đổi về qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh hay đó có thể là chiến lược cải tiến công nghệ nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp...

Một vấn đề thường gặp là rất khó so sánh sự biến động về tình hình tài sản, nguồn vốn của các doanh nghiệp khác nhau qua thời gian bởi các doanh nghiệp có thể có sự khác biệt về đơn vị tiền tệ trong báo cáo tài chính hoặc các doanh nghiệp khác nhau thường có qui mô khác nhau. Nếu chỉ so sánh tổng tài sản, nguồn vốn, chúng ta không thể hiểu được các vấn đề bên trong một cách sâu sắc, trừ khi các số liệu được đưa về cùng tỷ lệ. Bởi vậy, việc so sánh dọc (báo cáo theo tỷ trọng) thường được dùng để chuẩn hóa các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán bằng cách biểu diễn chúng dưới dạng phần trăm (%) của một chỉ tiêu được lấy làm gốc có liên quan. Ví dụ như các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán có thể biểu diễn dưới dạng % của tổng tài sản, tổng nguồn vốn.

Tuy nhiên, chúng ta cũng không nên nhìn nhận một cách phiến diện các báo cáo theo tỷ trọng chỉ là sự chuẩn hóa về mặt quy mô. Các báo cáo này còn cung cấp các thông tin hữu ích cho những phân tích đầu tiên trong việc nâng cao tầm hiểu biết đối với các đặc trưng kinh tế của các ngành khác nhau và của các doanh nghiệp khác nhau trong cùng một lĩnh vực hoạt động. Chẳng hạn, với các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp nặng, tài sản dài hạn đặc biệt là tài sản cố định luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản, còn doanh nghiệp thương mại, dịch vụ thì tỷ trọng này lại nhỏ. Hay



đối với tài sản ngắn hạn, tỷ trọng khoản mục nguyên vật liệu trong doanh nghiệp sản xuất thường cao hơn, khoản mục thành phẩm, hàng hoá doanh nghiệp thương mại đặc biệt là các doanh nghiệp bán buôn thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn...

Mặt khác những thay đổi về tỷ lệ theo thời gian trong một doanh nghiệp hay giữa các doanh nghiệp có thể xuất phát từ những sự nỗ lực của doanh nghiệp nhằm tổ chức tốt các hoạt động của mình song cũng có thể xuất phát từ những thay đổi trong chiến lược giá, những quyết định trong hoạt động kinh doanh, quyết định tài chính và quyết định đầu tư của ban điều hành cũng như từ các nhân tố kinh tế khách quan khác. Bởi vậy trong phân tích, để có đánh giá đúng về sự biến động của một tỷ trọng nào đó trong tài sản, nguồn vốn cần xem xét một cách kỹ lưỡng, trên mọi khía cạnh cùng với các nhân tố khách quan, chủ quan tác động.

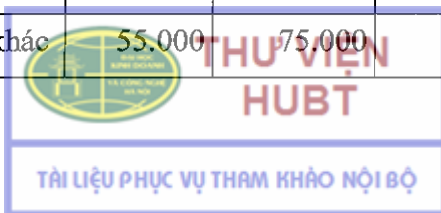
Vi dụ: Đánh giá khái quát cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty cổ phần sản xuất và chế biến sản phẩm Thành Đô theo tài liệu sau:

Bảng cân đối kế toán Công ty Thành Đô

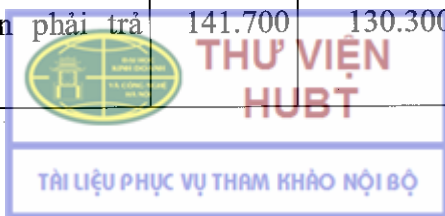
Ngày 31 tháng 12 năm...

Đơn vị tính: trã

Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
A. Tài sản ngắn hạn	1.954.000	3.177.000	3.228.000	5.070.000
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	156.000	118.000	385.000	425.000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	308.000	654.000	370.000	2.315.000
III. Các khoản phải thu	515.000	655.000	645.000	730.000
IV. Hàng tồn kho	920.000	1.675.000	1.775.000	1.315.000
V. Tài sản ngắn hạn khác	55.000	75.000	53.000	285.000



Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
B. Tài sản dài hạn	1.609.000	2.245.200	2.749.500	3.382.500
I. Các khoản phải thu dài hạn	800	700	500	8.500
II. Tài sản cố định	755.200	1.042.500	1.580.000	1.874.000
- TSCĐ hữu hình	746.000	1.022.000	1.530.000	1.835.000
- TSCĐ vô hình	9.200	20.500	50.000	39.000
IV. Tài sản dở dang DH	316.000	598.000	356.000	650.000
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	420.000	400.000	570.000	600.000
VI. Tài sản dài hạn khác	117.000	204.000	243.000	250.000
TỔNG TÀI SẢN	3.563.000	5.422.200	5.977.500	8.452.500
A. Nợ phải trả	830.000	1.073.000	1.152.000	1.756.000
I. Nợ ngắn hạn	740.000	933.000	970.000	1.500.000
1. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	18.000	10.000	190.000	14.000
2. Phải trả người bán	391.000	621.000	492.000	790.000
3. Người mua trả tiền trước	2.300	5.700	6.000	29.000
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	31.000	35.000	64.000	400.000
5. Phải trả người lao động	30.000	1000	3.000	28.000
6. Chi phí phải trả	126.000	130.000	144.000	208.000
10. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	141.700	130.300	71.000	31.000

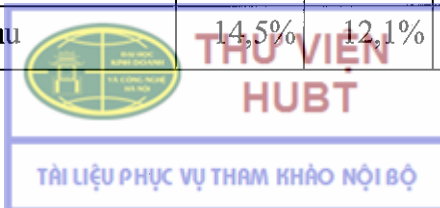


Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
II. Nợ dài hạn	90.000	140.000	182.000	256.000
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	2.733.000	4.349.200	4.825.500	6.696.500
I. Vốn chủ sở hữu	2.670.000	4.223.000	4.662.000	6.448.000
1. Vốn góp của chủ sở hữu	1.590.000	1.752.000	1.752.000	3.500.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	54.000	1.065.000	1.065.000	
8. Quỹ ĐT phát triển	590.000	745.000	870.000	1.756.000
10. Quỹ khác	93.000	136.000	175.000	300.000
11. LN chưa phân phối	343.000	525.000	800.000	892.000
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	63.000	126.200	163.500	248.500
1. Nguồn kinh phí	63.000	126.200	163.500	248.500
TỔNG NGUỒN VỐN	3.563.000	5.422.200	5.977.500	8.452.500

Dựa vào bảng cân đối kế toán trên có thể lập bảng cân đối kế toán đồng quy mô (so sánh dọc hay so sánh theo tỷ trọng) như sau:

Bảng 4.1. Bảng cân đối kế toán đồng quy mô của Công ty Thành Đô như sau:

Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
A. Tài sản ngắn hạn	54,8%	58,6%	54,0%	60,0%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4,4%	2,2%	6,4%	5,0%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	8,6%	12,1%	6,2%	27,4%
III. Các khoản phải thu	14,5%	12,1%	10,8%	8,6%



Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
IV. Hàng tồn kho	25,8%	30,9%	29,7%	15,6%
V. Tài sản ngắn hạn khác	2,1%	1,8%	1,1%	4,4%
B. Tài sản dài hạn	45,2%	41,4%	46,0%	40,0%
I. Các khoản phải thu dài hạn	1,5%	0,1%		0,1%
II. Tài sản cố định	21,2%	19,2%	26,4%	22,2%
- TSCĐ hữu hình	20,9%	18,8%	25,6%	21,7%
- TSCĐ vô hình	0,2%	0,4%	0,8%	0,5%
III. Tài sản dở dang dài hạn	8,9%	11,0%	6,0%	7,7%
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	11,8%	7,4%	9,5%	7,1%
VI. Tài sản dài hạn khác	3,3%	3,8%	4,1%	3,0%
TỔNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100%
A. Nợ phải trả	23,3%	19,8%	19,3%	20,8%
I. Nợ ngắn hạn	20,8%	17,2%	16,2%	17,7%
II. Nợ dài hạn	2,5%	2,6%	3,0%	3,0%
B. Vốn chủ sở hữu	76,7%	80,2%	80,7%	79,2%
I. Vốn chủ sở hữu	74,9%	77,9%	78,0%	76,3%
1. Vốn góp của chủ sở hữu	44,6%	32,3%	29,3%	41,4%
2. Thặng dư vốn cổ phần	1,5%	19,6%	17,8%	0,0%
3. Quỹ ĐT phát triển	16,6%	13,7%	14,6%	20,8%
10. Quỹ khác	2,6%	2,5%	2,9%	3,5%
11. LN chưa phân phối	9,6%	9,7%	13,4%	10,6%



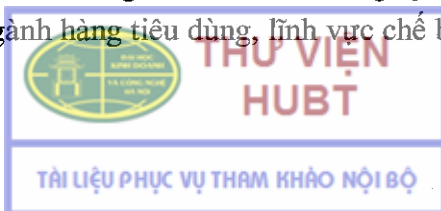
Nội dung	X-3	X-2	X-1	Năm X
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	1,8%	2,3%	2,7%	2,9%
1. Nguồn kinh phí	1,8%	2,3%	2,7%	2,9%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100%	100%	100%	100%

Nếu so sánh cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty Thành Đô theo thời gian (bảng cân đối kế toán theo tỷ trọng của Công ty Thành Đô từ năm X-3 - Năm X) cho thấy:

Về tài sản: tài sản ngắn hạn có chiều hướng tăng, tuy nhiên việc tăng tài sản ngắn hạn chủ yếu do tăng đầu tư tài chính ngắn hạn, còn các khoản phải thu và hàng tồn kho có chiều hướng giảm đi. Việc tăng đầu tư tài chính ngắn hạn có thể là chiến lược kinh doanh hợp lý của Công ty nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn khi Công ty đang có sẵn nguồn tiền chưa cần đầu tư cho sản xuất kinh doanh và các khoản tiền được thu hồi từ khách hàng. Tỷ trọng tài sản dài hạn tuy có giảm song giá trị tài sản cố định vẫn tăng, thể hiện quy mô tài sản cố định vẫn được tăng cường. Về cơ bản cho thấy sự thay đổi tỷ trọng tài sản của Công ty theo xu hướng tốt như Công ty đã giảm được vốn bị ứ đọng, thực hiện chính sách mở rộng hoạt động đầu tư tài chính nhằm tìm kiếm thêm lợi nhuận, trong khi đó cơ sở vật chất kỹ thuật của Công ty vẫn được tăng cường, tạo điều kiện cho Công ty mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng vị thế cạnh tranh...

Về nguồn vốn: tỷ trọng nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ và tuy có tăng lên nhưng không đáng kể, tỷ trọng vốn chủ sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn thể hiện tính tự chủ về mặt tài chính của công ty rất cao. Mức độ vay nợ dài hạn rất ít, nợ phải trả chủ yếu là nợ ngắn hạn và là vốn chiếm dụng được từ người bán. Điều này có thể do Công ty có uy tín đối với bạn hàng, được bạn hàng cho hưởng chính sách tín dụng ưu đãi.

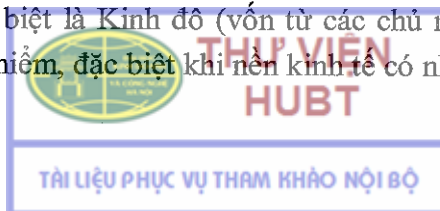
So sánh cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty Thành Đô với các doanh nghiệp trong ngành hàng tiêu dùng, lĩnh vực chế biến thực phẩm của



Việt Nam trong giai đoạn này như: Bibica (BBC), Kinh đô miền bắc (NKD), đường Biên Hòa (BHS), sữa Hà Nội (HNM) tại ngày 31/12 cùng năm X (bảng 4.2) cho thấy:

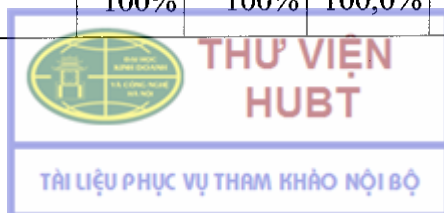
Về tài sản, Công ty Thành Đô duy trì tỷ trọng tài sản cố định thấp hơn các công ty khác, tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao song chủ yếu là đầu tư tài chính ngắn hạn. Tiền, các khoản phải thu và hàng tồn kho duy trì ở mức khá hợp lý so với các công ty khác. Bên cạnh đó, Kinh đô có tỷ trọng tài sản cố định cao (57,3%) song 22,7% là bất động sản đầu tư và đầu tư tài chính dài hạn. Bibica và sữa Hà Nội có tỷ lệ tài sản cố định rất cao (trong đó chi phí xây dựng cơ bản dở dang chiếm tỷ lệ khá lớn). Điều này cho thấy chiến lược hiện đại hoá công nghệ của các công ty này, song nếu các công ty đầu tư quá nhiều cho tài sản cố định và không quản lý tốt sẽ ảnh hưởng đến vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của công ty hiện tại và trong tương lai. Công ty Thành Đô và Công ty Bibica có mức độ đầu tư tài chính ngắn hạn rất cao, có thể do các công ty này đang tạm thời thừa tiền. Công ty Đường Biên Hòa có tỷ trọng các khoản phải thu khá cao, có thể do Công ty duy trì chính sách mở rộng các khoản phải thu để giải phóng hàng tồn kho do hàng tồn kho của Công ty này còn chiếm tỷ trọng khá lớn song nếu chính sách bán hàng không hiệu quả sẽ dẫn đến mức độ ứ đọng vốn ngày càng nhiều, kèm theo đó là rủi ro gia tăng, hiệu quả sử dụng vốn giảm. Bên cạnh đường Biên Hòa, sữa Hà Nội cũng có khối lượng hàng tồn kho rất lớn, đòi hỏi phải làm rõ loại hàng tồn kho cũng như chính sách dự trữ hàng tồn kho của công ty này để có nhận định đúng về công ty.

Về nguồn vốn: Cùng với Bibica và Sữa Hà Nội, Công ty Thành Đô, vẫn tiếp tục duy trì chính sách tự chủ về tài chính cao với tỷ trọng vốn chủ sở hữu lên đến 76,3%. Một chính sách tài trợ vốn rất thận trọng song Công ty lại không tận dụng được thế mạnh của đòn bẩy tài chính. Ngược lại Kinh đô và đường Biên Hòa với chính sách sử dụng nhiều vốn từ bên ngoài hơn, đặc biệt là Kinh đô (vốn từ các chủ nợ là 54,3%), cơ cấu vốn tương đối mạo hiểm, đặc biệt khi nền kinh tế có những bất ổn.



Bảng 4.2. Bảng cân đối kế toán đồng quy mô của các Công ty năm X:

Nội dung	Thành Đô	BBC	NKD	BHS	HNM
A. Tài sản ngắn hạn	60,0%	46,4%	42,7%	59,9%	46,8%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5,0%	6,5%	16,6%	18,7%	7,4%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	27,4%	22,0%	7,5%		
III. Các khoản phải thu	8,6%	6,1%	8,1%	27,2%	11,9%
IV. Hàng tồn kho	15,6%	9,5%	10,2%	22,6%	25,1%
V. Tài sản ngắn hạn khác	4,4%	2,4%	0,3%	0,9%	2,4%
B. Tài sản dài hạn	40,0%	53,6%	57,3%	40,1%	53,2%
I. Phải thu dài hạn	0,1%			34,1%	
II. Tài sản cố định	22,2%	22,8%	33,2%	27,6%	42,2%
- TSCĐ hữu hình	21,7%	22,5%	30,1%	26,6%	39,2%
- TSCĐ vô hình	0,5%		2,7%	1,0%	3,0%
- TSCĐ thuê TC		0,3%	0,4%		
III. Tài sản dở dang dài hạn	7,7%	26,9%	1,3%		10,9%
IV. Bất động sản ĐT	7,1%		5,3%	2,0%	
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,0%	1,9%	17,4%	3,9%	
VI. Tài sản dài hạn khác	100%	2,0%		0,6%	0,1%
TỔNG TÀI SẢN	100%	100%	100,0%	100%	100%

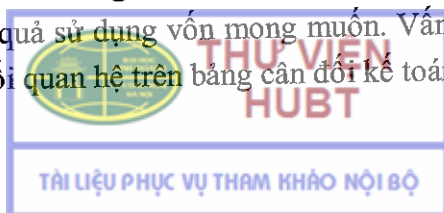


Nội dung	Thành Đô	BBC	NKD	BHS	HNM
A. Nợ phải trả	20,8%	28,8%	54,3%	51,8%	27,1%
I. Nợ ngắn hạn	17,7%	17,6%	52,5%	37,8%	26,2%
II. Nợ dài hạn	3,0%	11,2%	1,8%	14,0%	0,8%
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	79,2%	71,2%	45,7%	48,2%	72,9%
I. Vốn chủ sở hữu	76,3%	70,9%	44,8%	47,9%	72,9%
1. Vốn góp của chủ sở hữu	41,4%	20,9%	24,7%	20,8%	58,6%
2. Thặng dư vốn cổ phần	0,0%	41,0%		17,4%	29,9%
3. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	20,8%			-0,2%	
4. Các Quỹ	3,5%	2,5%		3,9%	2,3%
5. Lợi nhuận chưa phân phối	10,6%	6,5%	14,9%	6,0%	-17,9%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	2,9%	0,3%	0,8%	0,3%	
1. Nguồn kinh phí	2,9%	0,3%	0,8%	0,3%	
TỔNG NGUỒN VỐN	100%	100%	100%	100%	100%

Để đánh giá tình hình tài chính một cách đầy đủ hơn, cần đi sâu xem xét mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp

4.2. PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

Xét trên quan điểm tài trợ vốn, mỗi loại tài sản cần được tài trợ bằng một nguồn vốn nhất định. Việc sử dụng nguồn vốn để tài trợ cho những nhu cầu vốn trong doanh nghiệp thường được xem xét trên nguyên tắc cân đối, điều này đòi hỏi các nhà quản trị phải tính đến cả hai yếu tố an toàn trong cơ cấu vốn nhưng vẫn đảm bảo chi phí vốn tương đối hợp lý nhằm đạt được hiệu quả sử dụng vốn mong muốn. Vấn đề này thường được xem xét qua các mối quan hệ trên bảng cân đối kế toán.



4.2.1. Các mối quan hệ trên bảng CĐKT

Các mối quan hệ trên bảng cân đối kế toán được thể hiện qua 3 chỉ tiêu: Vốn lưu động ròng hay còn được gọi là (vốn lưu động thường xuyên), nhu cầu vốn lưu động và ngân quỹ ròng.

4.2.1.1. Vốn lưu động ròng

Vốn lưu động ròng là phần chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn hay còn gọi là nguồn vốn thường xuyên với tài sản dài hạn trong doanh nghiệp.

Như vậy, thực chất vốn lưu động ròng là một phần nguồn vốn dài hạn được doanh nghiệp dùng vào việc tài trợ cho tài sản ngắn hạn.

Để xác định vốn lưu động ròng trên bảng cân đối kế toán, có thể xác định theo hai cách sau:

Cách 1: VLĐ ròng = Nguồn vốn dài hạn - Tài sản dài hạn

Trong đó nguồn vốn dài hạn gồm nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu.

Cách 2: VLĐ ròng = Tài sản ngắn hạn - Nguồn vốn ngắn hạn

Vốn lưu động ròng lớn hơn 0, thể hiện phần nguồn vốn dài hạn trong doanh nghiệp đang được tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Đây là điều cần thiết trong chính sách tài trợ vốn nhằm duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Nếu nguồn vốn dài hạn < tài sản dài hạn, lúc này vốn lưu động ròng nhỏ hơn 0, chứng tỏ trong doanh nghiệp có một phần tài sản dài hạn được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn. Thông thường việc doanh nghiệp dùng nguồn vốn ngắn hạn đầu tư vào tài sản dài hạn sẽ tạo nên một cơ cấu vốn rất mạo hiểm.

4.2.1.2. Nhu cầu vốn lưu động

Nhu cầu vốn lưu động là nhu cầu vốn ngắn hạn phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhưng chưa được tài trợ bởi bên thứ ba trong quá trình kinh doanh đó.

Để xác định nhu cầu vốn lưu động có thể chia bảng cân đối kế toán thành các nhóm sau:



Ngân quỹ có: - Tiền và tương đương tiền - Đầu tư tài chính ngắn hạn	Ngân quỹ nợ: - Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn
Tài sản kinh doanh: - Phải thu ngắn hạn - Hàng tồn kho - TS ngắn hạn khác	Nợ kinh doanh: - Phải trả người bán - Người mua ứng trước - Thuế và các khoản phải nộp ...
Tài sản dài hạn	Nguồn vốn dài hạn: - Nợ dài hạn - Vốn chủ sở hữu

Nhu cầu vốn lưu động = Tài sản kinh doanh - Nợ kinh doanh

Tài sản kinh doanh là các tài sản ngắn hạn đang dùng trong sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp, gồm các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác trên bảng cân đối kế toán.

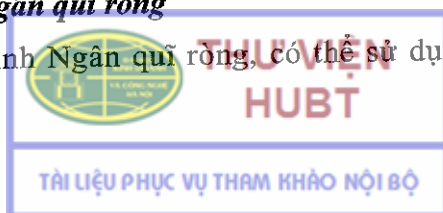
Nợ kinh doanh là các khoản nợ từ bên thứ ba như các khoản nợ người bán, người mua, các khoản phải nộp ngân sách, phải trả cán bộ công nhân viên, các khoản phải thanh toán theo hợp đồng và các khoản phải trả phải nộp khác.

- Khi tài sản kinh doanh lớn hơn nợ kinh doanh, nhu cầu vốn lưu động xác định được là một số dương, thể hiện doanh nghiệp phát sinh nhu cầu vốn do có một phần tài sản kinh doanh chưa được tài trợ bởi bên thứ ba.

- Khi tài sản kinh doanh nhỏ hơn nợ kinh doanh, nhu cầu vốn lưu động xác định được là một số âm, thể hiện phần vốn chiếm dụng được từ bên thứ ba của doanh nghiệp nhiều hơn toàn bộ nhu cầu vốn ngắn hạn phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

4.2.1.3. Ngân quỹ ròng

Để xác định Ngân quỹ ròng, có thể sử dụng một trong 2 cách xác định sau:



- Cách 1

Ngân quỹ ròng = Ngân quỹ có - Ngân quỹ nợ

Ngân quỹ có gồm các khoản tiền và tương đương tiền cùng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn.

Ngân quỹ nợ chính là các khoản vay và nợ ngắn hạn từ các nhà cho vay.

Xét dưới góc độ thanh toán: nếu ngân quỹ có > ngân quỹ nợ (ngân quỹ ròng dương), thể hiện doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng hoàn trả ngay các khoản nợ ngắn hạn cho nhà cho vay nếu các khoản vay này đến hạn trả nợ. Trong trường hợp này người ta thường nói doanh nghiệp dư thừa ngân quỹ.

Ngược lại, nếu ngân quỹ có < ngân quỹ nợ (ngân quỹ ròng âm). Tại thời điểm này doanh nghiệp chưa đủ tiền để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn cho nhà cho vay nếu các khoản vay này đến hạn. Trong trường hợp này người ta thường nói doanh nghiệp thiếu hụt ngân quỹ.

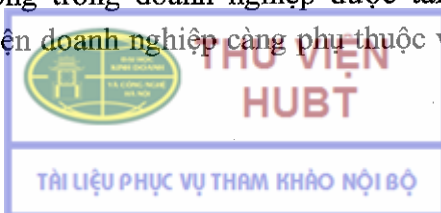
- Cách 2

Ngân quỹ ròng = Vốn lưu động ròng - Nhu cầu VLD

Ý nghĩa của ngân quỹ ròng trong phương trình trên giải thích mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động. Chẳng hạn:

Khi ngân quỹ ròng > 0 (nếu nhu cầu vốn lưu động dương) chứng tỏ ngoài việc tài trợ cho tài sản dài hạn, đảm bảo thoả mãn nhu cầu vốn lưu động phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nguồn vốn dài hạn trong doanh nghiệp chưa sử dụng còn để trên khoản mục tiền hoặc đang dùng vào đầu tư chứng khoán ngắn hạn. Ngược lại, ngân quỹ ròng < 0 (nếu nhu cầu vốn lưu động âm) thể hiện doanh nghiệp dư thừa ngân quỹ một phần do thừa nguồn vốn dài hạn chưa sử dụng vào sản xuất, một phần do chiếm dụng được vốn của bên thứ ba.

Ngân quỹ ròng < 0 chứng tỏ nguồn vốn dài hạn chỉ tài trợ một phần nhu cầu vốn lưu động, phần còn lại dựa vào tín dụng ngắn hạn ngân hàng. Nhu cầu vốn lưu động trong doanh nghiệp được tài trợ càng nhiều từ nguồn vốn vay thể hiện doanh nghiệp càng phụ thuộc vào ngân hàng. Vấn



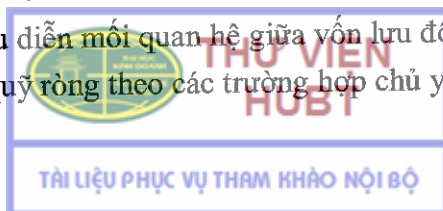
đề này sẽ được làm rõ trong phần 4.2.2 (mối quan hệ cân đối giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động).

4.2.2. Mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động

Trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, việc phát sinh nhu cầu vốn lưu động là tất yếu. Để tài trợ nhu cầu vốn lưu động, một cơ cấu vốn an toàn là doanh nghiệp thường xuyên có một phần nguồn vốn dài hạn để bù đắp, phần còn lại sử dụng vốn tín dụng ngắn hạn. Tuy nhiên, cơ cấu tham gia của vốn dài hạn và vốn tín dụng ngắn hạn tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động nhiều hay ít sẽ quyết định mức độ an toàn hay rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp sử dụng quá nhiều vốn dài hạn cho nhu cầu vốn lưu động, có thể sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh trong kỳ. Ngược lại, nếu doanh nghiệp vay quá nhiều (khi chi phí trả lãi tiền vay ngốn hết toàn bộ lợi nhuận tạo ra có nghĩa là chủ ngân hàng phải chuẩn bị để tài trợ cho các khoản lỗ). Lúc này cũng có nghĩa là ngân hàng đã trở thành người cung cấp vốn để đảm bảo rủi ro cho doanh nghiệp thay thế các cổ đông. Bởi vậy việc phân tích vốn lưu động ròng cần đặt trong mối quan hệ với nhu cầu vốn lưu động để thấy được một giới hạn hợp lý. Tuy nhiên, một tỷ lệ bao nhiêu giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động là hợp lý cần được xem xét dựa vào đặc điểm hoạt động, quá trình luân chuyển vốn của từng doanh nghiệp. Một doanh nghiệp cần dự trữ hàng tồn kho nhiều hay thường xuyên thực hiện chính sách bán chịu ở mức độ lớn cần có nguồn vốn dài hạn lớn hơn để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động.

Dựa vào các mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng, nhu cầu vốn lưu động, ngân quỹ ròng và sự biến động của chúng có thể đánh giá mức độ rủi ro trong cơ cấu vốn, đánh giá khái quát tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, mức độ chiếm dụng nguồn vốn từ bên ngoài, mức độ vay nợ...

Có thể biểu diễn mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng, nhu cầu vốn lưu động và ngân quỹ ròng theo các trường hợp chủ yếu sau đây:



Trường hợp 1: Nhu cầu vốn lưu động được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn vốn dài hạn, doanh nghiệp dư thừa ngân quỹ trên cơ sở nguồn vốn dài hạn.

Ngân quỹ ròng > 0	Vốn lưu động ròng > 0
Nhu cầu vốn lưu động > 0	

Trường hợp 2: Nhu cầu vốn lưu động được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn vốn dài hạn.

Nhu cầu vốn lưu động > 0	Vốn lưu động ròng > 0
--------------------------	-----------------------

Trường hợp 3: Nhu cầu vốn lưu động được tài trợ một phần bằng nguồn vốn dài hạn, một phần bằng vốn tín dụng ngắn hạn

Nhu cầu vốn lưu động > 0	Ngân quỹ ròng < 0
	Vốn lưu động ròng > 0

Trường hợp 4: Doanh nghiệp chiếm dụng được vốn từ bên thứ ba lớn hơn toàn bộ nhu cầu vốn ngắn hạn phát sinh trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp; mặt khác doanh nghiệp dư thừa ngân quỹ trên cơ sở nguồn vốn dài hạn.

Ngân quỹ ròng > 0	Nhu cầu vốn lưu động < 0
	Vốn lưu động ròng > 0

Trường hợp 5: Dư thừa ngân quỹ trên cơ sở nguồn vốn chiếm dụng được từ bên thứ ba. DN dùng vốn ngắn hạn đầu tư cho dài hạn.

Ngân quỹ ròng > 0	Nhu cầu vốn lưu động < 0
Vốn lưu động ròng < 0	

Trường hợp 6: DN dùng vốn ngắn hạn chiếm dụng được từ bên thứ ba đầu tư dài hạn

Vốn lưu động ròng < 0	Nhu cầu vốn lưu động < 0
-----------------------	--------------------------

Trường hợp 7: DN dùng nợ ngắn hạn (cả chiếm dụng từ bên thứ ba và vay ngắn hạn ngân hàng) đầu tư cho tài sản dài hạn.

Vốn lưu động ròng < 0	Nhu cầu vốn lưu động < 0
	Ngân quỹ ròng < 0

Trường hợp 8: DN dùng nợ ngắn hạn đầu tư dài hạn; mức độ vay nợ nhiều.

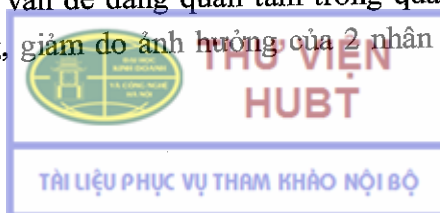
Nhu cầu vốn lưu động > 0	Ngân quỹ ròng < 0
Vốn lưu động ròng < 0	

Trong mỗi trường hợp trên thể hiện cơ cấu vốn khác nhau, nguồn tài trợ vốn của doanh nghiệp cũng rất khác nhau. Việc lựa chọn các cơ cấu tài trợ này tạo nên mức độ rủi ro tài chính khác nhau. Để đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp, cần xem xét đầy đủ hơn khi làm rõ nhân tố tác động và những nguyên nhân chủ quan, khách quan gây nên sự biến động của mỗi nhân tố cấu thành các chỉ tiêu.

4.2.3. Phân tích các nhân tố và các nguyên nhân gây nên sự biến động của các chỉ tiêu.

Căn cứ vào đặc điểm của quá trình luân chuyển vốn trong một doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh thông thường có thể thấy rằng việc duy trì vốn lưu động ròng dương trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là cần thiết cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên cơ sở qui mô xác định. Điều này có thể đem lại cho DN một nguồn vốn tài trợ ổn định, một dấu hiệu an toàn, một quyền độc lập nhất định. Tuy nhiên duy trì mức độ vốn dài hạn tài trợ cho những nhu cầu ngắn hạn trong chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp là bao nhiêu cho hợp lý cần gắn với đặc điểm hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Mặt khác, sự biến động của vốn lưu động ròng của doanh nghiệp giữa các kỳ cũng là vấn đề đáng quan tâm trong quá trình phân tích. Vốn lưu động ròng tăng, giảm do ảnh hưởng của 2 nhân tố: nguồn vốn dài hạn và tài sản dài hạn.



Nguồn vốn dài hạn tăng có thể do tăng nguồn vốn chủ sở hữu như doanh nghiệp phát hành thêm cổ phiếu, do bên liên doanh góp vốn hoặc doanh nghiệp tăng vốn từ việc tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của kỳ trước... song nguồn vốn dài hạn tăng cũng có thể do doanh nghiệp vay thêm vốn từ nhà cho vay hay phát hành trái phiếu dài hạn...

Tài sản dài hạn tăng do mua sắm thêm máy móc thiết bị, xây dựng mới hay mở rộng nhà xưởng kho tàng nhằm tăng quy mô sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường hoặc có thể do bán bớt các tài sản không cần dùng, do điều chuyển, thanh lý... làm giảm tài sản cố định trong doanh nghiệp

Mọi sự tăng hoặc giảm của các nhân tố trên đều cần phải tìm lý do giải thích. Song, nhìn chung, các trường hợp nguồn vốn dài hạn giảm nhất là khi có sự suy giảm của vốn chủ sở hữu hay tài sản dài hạn giảm, đặc biệt là sự suy giảm của tài sản cố định có thể gây ảnh hưởng đến qui mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hoặc trường hợp tài sản dài hạn trong doanh nghiệp tăng nhưng bằng nguồn vốn ngắn hạn, gây mất cân đối tình hình tài chính của doanh nghiệp là những vấn đề cần được quan tâm xem xét hơn cả.

Để phân tích nhu cầu vốn lưu động có thể thực hiện phép so sánh nhu cầu vốn lưu động giữa các kỳ kinh doanh. Trong điều kiện bình thường, một doanh nghiệp muốn mở rộng qui mô hoạt động sẽ phải tăng qui mô về vốn.

Nhìn chung, nhu cầu vốn lưu động tăng sẽ gây khó khăn cho ngân quỹ của doanh nghiệp, buộc các nhà quản lý phải tìm nguồn vốn để bù đắp. Tuy nhiên, khi phân tích vấn đề quan trọng là làm rõ vì sao nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp tăng, giảm; Việc tăng giảm nhu cầu vốn lưu động có hợp lý hay không. Để trả lời câu hỏi này, một mặt có thể xem xét mức biến động tương đối của nhu cầu vốn lưu động so với qui mô hoạt động của doanh nghiệp theo chỉ số sau:



Nhu cầu VLĐ

Doanh thu thuần

Một tỷ số nhỏ hơn 1 thường cho thấy doanh nghiệp có sự tiết kiệm tương đối về vốn trong việc tăng qui mô hoạt động của doanh nghiệp.

Ngoài ra, để xem xét tính hợp lý của sự biến động của nhu cầu vốn lưu động, nhà phân tích cũng cần xem xét những nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu VLĐ và nguyên nhân của sự thay đổi các nhân tố đó. Các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu vốn lưu động trong doanh nghiệp là sự biến động của tài sản kinh doanh và nợ kinh doanh. Sự biến động của các nhân tố này chủ yếu do sự thay đổi của một số yếu tố chủ yếu sau đây:

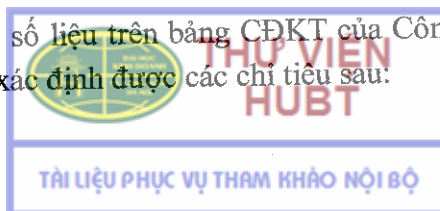
- Sự tăng, giảm của hàng tồn kho. Một khi hàng tồn kho tăng sẽ kéo theo việc tăng lên của nhu cầu vốn lưu động và ngược lại.
- Sự tăng, giảm của các khoản phải thu ngắn hạn. Các khoản phải thu ngắn hạn tăng cũng làm tăng nhu cầu VLĐ của doanh nghiệp và ngược lại.
- Sự tăng, giảm của các khoản nợ phải trả cho bên thứ ba. Nếu các khoản nợ phải trả bên thứ ba tăng sẽ làm nhu cầu VLĐ trong doanh nghiệp sẽ giảm đi và ngược lại.

Sự thay đổi của các yếu tố trên có thể do các nguyên nhân: chất lượng công tác quản lý của doanh nghiệp, sự thay đổi về chính sách dự trữ, chính sách khách hàng; việc thay đổi qui mô hoạt động hay do tác động của các nguyên nhân khách quan khác như sự biến động của giá cả vật tư hàng hoá trên thị trường, lãi suất tín dụng, tình trạng nền kinh tế...

Để đánh giá được những vấn đề nêu trên ngoài thông tin có được từ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, nhà phân tích cần có thêm các thông tin từ bên ngoài: khách hàng, nhà cung cấp của doanh nghiệp, thông tin từ nội bộ ngành, từ thị trường...

Sau đây có thể xem xét khái quát về mối quan hệ trên bảng CĐKT của Công ty Thành Đô

Căn cứ vào số liệu trên bảng CĐKT của Công ty Thành Đô vào ngày 31/12/X có thể xác định được các chỉ tiêu sau:



Vốn lưu động ròng

- Vốn lưu động ròng đầu năm X:

$$(182.000 + 4.825.500) - 2.749.500 = + 2.258.000 \text{ trđ}$$

- Vốn lưu động ròng cuối năm X:

$$(256.000 + 6.696.500) - 3.382.500 = + 3.570.000 \text{ trđ}$$

Như vậy, cả đầu năm và cuối năm X, Công ty đều dùng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Cụ thể, đầu năm Công ty dùng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn là 2.258.000 trđ, cuối năm con số đó là 3.570.000 trđ.

Nếu so sánh với đầu năm, vốn lưu động ròng cuối năm của Công ty tăng lên 1.312.000 trđ. Điều này cũng có nghĩa là với đầu năm, nguồn vốn dài hạn dùng đầu tư cho tài sản ngắn hạn đã tăng lên. Lý do của vốn lưu động ròng tăng chủ yếu do nguồn vốn dài hạn tăng. Cụ thể, nguồn vốn dài hạn của Công ty tăng 1.945.000 trđ làm vốn lưu động ròng tăng 1.945.000 trđ, tài sản dài hạn của Công ty tăng 633.000 trđ làm vốn lưu động ròng giảm 633.000 trđ.

Tài sản dài hạn	Chênh lệch	Nguồn vốn dài hạn	Chênh lệch
Các khoản phải thu dài hạn	+ 8.000	Nợ dài hạn	+ 74.000
Tài sản cố định	+ 294.000	Vốn chủ sở hữu	+ 1.871.000
- TSCĐ hữu hình	+ 305.000	1. Vốn góp của chủ sở hữu	+ 1.786.000
- TSCĐ vô hình	- 11.000	- Vốn góp	+ 1.748.000
Tài sản dở dang dài hạn	+294.000	- Thặng dư vốn cổ phần	-1.065.000
		- Các Quỹ	+ 1.011.000
Bất động sản đầu tư		- Lợi nhuận chưa phân phối	+ 92.000



THƯ VIỆN
HUBT

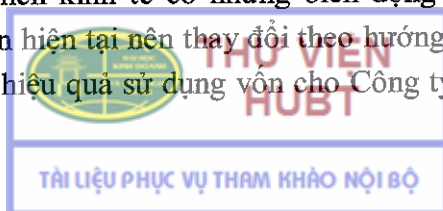
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tài sản dài hạn	Chênh lệch	Nguồn vốn dài hạn	Chênh lệch
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	+ 30.000	2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	+ 85.000
Tài sản dài hạn khác	+ 7.000	Nguồn kinh phí	+ 85.000
Cộng	+ 633.000	Cộng	+ 1.945.000

Xem xét một cách chi tiết hơn cho thấy: nguồn vốn dài hạn tăng chủ yếu do tăng vốn chủ sở hữu. Việc tăng vốn chủ sở hữu một mặt do Công ty thực hiện chính sách tăng vốn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu, mặt khác do tăng hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp trích lập quỹ nhiều hơn, làm tăng năng lực tài chính cho Công ty.

Tài sản dài hạn của Công ty tăng do Công ty mở rộng qui mô tài sản để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Đây là việc làm cần thiết để tăng năng lực cạnh tranh và vị thế của Công ty trên thương trường. Mặt khác việc đầu tư này vẫn trên cơ sở đầu tư bằng nguồn vốn dài hạn nên vẫn đảm bảo tính cân đối trong sử dụng vốn. Bên cạnh đó, do còn lượng vốn dài hạn khá lớn, Công ty cũng thực hiện chiến lược mở rộng sang lĩnh vực đầu tư tài chính, tìm những dự án khả thi nhằm kiếm thêm lợi nhuận từ các hoạt động này là việc làm cần thiết. Tuy nhiên, do nguồn vốn dài hạn tăng mạnh nhưng việc mở rộng đầu tư còn khiêm tốn sẽ làm tăng chi phí sử dụng vốn của Công ty. Về lâu dài, Công ty cần có chiến lược tìm kiếm các dự án đầu tư khả thi nhằm sử dụng hợp lý hơn nguồn vốn dài hạn mà vẫn đảm bảo cơ cấu vốn an toàn.

Qua số liệu trên cho thấy: Công ty duy trì một cơ cấu vốn khá an toàn ở cả thời điểm đầu năm và cuối kỳ. Điều này cũng cho thấy doanh nghiệp đang thực hiện chính sách tài trợ thận trọng, tìm kiếm nguồn vốn chủ yếu từ chủ sở hữu và hiệu quả kinh doanh mang lại. Điều này hoàn toàn chấp nhận được khi nền kinh tế có những biến động bất thường như năm X. Song cơ cấu vốn hiện tại nên thay đổi theo hướng sử dụng vốn hợp lý hơn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho Công ty, nhất là trong điều kiện



nền kinh tế có dấu hiệu khởi sắc.

Nhu cầu vốn lưu động

Nhu cầu VLD đầu năm: $(645.000 + 1.775.000 + 53.000) - (970.000 - 190.000) = + 1.693.000$ trđ

Nhu cầu VLD cuối năm: $(730.000 + 1.315.000 + 285.000) - (1.500.000 - 14.000) = + 844.000$ trđ

So với cuối năm trước nhu cầu vốn lưu động của Công ty giảm 849.000 trđ (50%). Xét trên phương diện tổng quát, nếu doanh thu thuần của Công ty năm nay tăng hơn so với năm trước, cho thấy năm nay Công ty đã có sự tiết kiệm tương đối về vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, làm cho hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của Công ty đã tăng lên, đây là thành tích của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để có biện pháp quản lý tốt hơn các loại tài sản ngắn hạn, các khoản nợ, cần làm rõ nguyên nhân của việc giảm này.

Tài sản kinh doanh	Chênh lệch	Nợ kinh doanh	Chênh lệch
Phải thu ngắn hạn	+ 85.000	Phải trả người bán	+ 298.000
Hàng tồn kho	- 460.000	Người mua trả tiền trước	+ 23.000
Tài sản ngắn hạn khác	+ 232.000	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	+ 336.000
		Phải trả người lao động	+ 25.000
		Chi phí phải trả	+ 64.000
		Các khoản phải trả, phải nộp khác	- 40.000
Cộng	- 143.000	Cộng	+ 706.000

Do tài sản kinh doanh giảm làm nhu cầu vốn lưu động giảm 143.000 trđ

Do nợ kinh doanh tăng làm nhu cầu vốn lưu động giảm 706.000 trđ

Sự giảm đi của tài sản kinh doanh chủ yếu do sự giảm đi của hàng tồn kho, còn các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác tăng lên. Việc giảm hàng tồn kho chủ yếu do giảm nguyên vật liệu trong kho. Điều này có thể do năm X-1 Công ty đã dự trữ rất nhiều hàng tồn kho, năm X số hàng đó vẫn có thể đảm bảo được yêu cầu sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nguyên nhân của việc tăng các khoản phải thu cần phải được làm rõ để thấy được tính hợp lý hay không hợp lý của việc tăng này.

Nợ kinh doanh tăng do hầu hết các khoản nợ: nợ người bán, nợ người mua, nợ người lao động, nợ ngân sách đều tăng. Việc tăng nợ phải trả người bán, người mua có thể doanh nghiệp có uy tín đối với bạn hàng, được hưởng các điều kiện tín dụng ưu đãi từ bạn hàng. Song Công ty cũng cần xem lại việc chấp hành kỷ luật thanh toán, kỷ luật tài chính đối với các khoản nợ người lao động, nợ ngân sách để có biện pháp xử lý.

Ngân quỹ ròng

- Ngân quỹ ròng đầu năm X:

Cách 1: $(385.000 + 370.000) - 190.000 = 565.000$ trđ

Cách 2: $2.258.000 - 1.693.000 = 565.000$ trđ

- Ngân quỹ ròng cuối năm X:

Cách 1: $(425.000 + 2.315.000) - 14.000 = 2.726.000$ trđ

Cách 2: $3.570.000 - 844.000 = 2.726.000$ trđ

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối kỳ
Vốn lưu động ròng	2.258.000	3.570.000
Nhu cầu vốn lưu động	1.693.000	844.000
Ngân quỹ ròng	565.000	2.726.000

Mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động có thể được biểu diễn như sau:



Đầu năm X

NQR 565.000	VLĐR 2.258.000
NCVLĐ 1.693.000	

Cuối năm X

NQR 2.726.000	VLĐR 3.570.000
NCVLĐ 844.000	

Công ty dự thừa ngân quỹ cả hai thời điểm đầu năm và cuối kỳ và mức độ ngày càng tăng, điều này cũng có nghĩa là nguồn vốn dài hạn của Công ty thoả mãn toàn bộ nhu cầu vốn lưu động. Phần còn lại chưa sử dụng để trên tiền hoặc đang đầu tư tài chính ngắn hạn. Như vậy, có thể thấy rằng Công ty đang duy trì một cơ cấu vốn rất an toàn, song với việc dùng quá nhiều nguồn vốn dài hạn cho nhu cầu ngắn hạn sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn nữa, Công ty cần có kế hoạch sử dụng hợp lý hơn nguồn vốn dài hạn.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 4

CÂU HỎI

1. Phương pháp phân tích khái quát tình hình tài sản, nguồn vốn trong doanh nghiệp?

2. Nêu ý nghĩa, cách xác định mỗi chỉ tiêu vốn lưu động ròng, nhu cầu vốn lưu động, ngân quỹ ròng?

3. Làm rõ mối quan hệ giữa vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động?

4. Chỉ ra những nhân tố làm giảm vốn lưu động ròng trong các nhân tố sau:

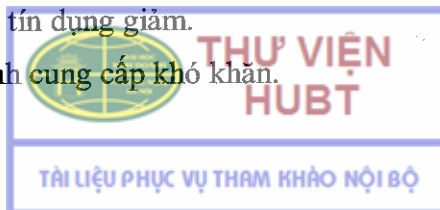
- a) Giảm nguồn vốn ổn định.
- b) Tăng giá trị tài sản cố định.
- c) Giảm giá trị tài sản lưu động.
- d) Tăng nợ ngắn hạn.

5. Bạn hãy chỉ ra những nguyên nhân làm tăng vốn lưu động ròng và giải thích tác động tăng của nó trong những yếu tố sau:

- a) Tăng kết quả kinh doanh.
- b) Hoàn trả tiền vay dài hạn.
- c) Phát hành trái phiếu dài hạn.
- d) Tăng tài sản cố định thuê tài chính.
- e) Hoàn trả trái phiếu đến hạn.

6. Bạn hãy chỉ ra những nguyên nhân có thể làm tăng nhu cầu vốn lưu động của DN và giải thích ảnh hưởng của tác động đó:

- a) Tăng thời hạn nợ cho bạn hàng kinh doanh.
- b) Nền kinh tế trong tình trạng suy thoái.
- c) Đầu tư tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật để mở rộng qui mô SX.
- d) Lãi suất tín dụng giảm.
- e) Tình hình cung cấp khó khăn.



BÀI TẬP

Bài 1

Trích bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 của một Công ty sản xuất, chế biến thủy sản xuất khẩu như sau:

(Đơn vị tính: tr.đ)

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013
A. Tài sản NH	34.580	34.250	29.330
1. Tiền và tương đương tiền	480	450	430
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	20.500	15.400	12.400
4. Hàng tồn kho	13.600	18.400	16.500
B. Tài sản dài hạn	17.830	12.550	12.000
1. Tài sản cố định	13.600	11.200	10.500
5. Tài sản dài hạn khác	4.230	1.350	1.500
Tổng tài sản	52.410	46.800	41.330
A. Nợ phải trả	25.200	21.700	18.900
1. Nợ ngắn hạn	18.400	15.300	12.400
Trong đó vay và nợ thuê TC ngắn hạn	5.130	4.850	5.500
2. Nợ dài hạn	6.800	6.400	6.500
B. Vốn chủ sở hữu	27.210	25.100	22.430
1. Vốn góp của chủ SH	25.600	22.500	20.500
2. Các quỹ	1.250	1.200	1.150
3. LN chưa phân phối	360	1.400	780
Tổng nguồn vốn	52.410	46.800	41.330

Yêu cầu:

- Lập bảng cân đối kế toán đồng qui mô
- Thông qua sự biến động tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp, hãy

đánh giá khái quát tình hình phân bổ vốn và tính hợp lý của chính sách tài trợ vốn của doanh nghiệp?

Bài 2

Trích bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2014 của một doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng như sau:

(Đơn vị: Tr.đ)

Chỉ tiêu		CK	ĐN
I	<i>Tài sản ngắn hạn</i>	8.500	11.000
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	1.500	1.300
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	3.000	4.500
4	Hàng tồn kho	4.000	5.200
II	<i>Tài sản dài hạn</i>	12.500	13.500
2	Tài sản cố định	12.500	13.500
	Nguyên giá	14.500	18.000
	Khấu hao lũy kế	3.250	4.500
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	21.000	24.500
I	<i>Nợ phải trả</i>	10.768	17.500
1	Nợ ngắn hạn	8.318	14.400
	Trong đó vay ngắn hạn	2.500	3.500
2	Nợ dài hạn	2.450	3.100
II	<i>Vốn chủ sở hữu</i>	10.232	7.000
1	Nguồn vốn, quỹ	10.212	6.975
	- Vốn góp của chủ sở hữu	6.500	6.300
	- Các quỹ	650	350
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3.062	325
2	Nguồn kinh phí, quỹ khác	20	25
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	21.000	24.500



Yêu cầu:

1. Tính các chỉ tiêu vốn lưu động ròng, nhu cầu vốn lưu động và ngân quỹ ròng. Nêu ý nghĩa của các con số tính được về các chỉ tiêu đó.

2. Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp qua các mối quan hệ trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

Bài 3

Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 của doanh nghiệp cơ khí như sau:

(Đơn vị tính: tr.đ)

TÀI SẢN	ĐN	CN	NGUỒN VỐN	ĐN	CN
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	4.660	7.390	A. Nợ phải trả	11.822	13.204
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	530	820	I. Nợ ngắn hạn	4.876	6.258
III. Các khoản phải thu	1.250	2.850	1. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	4.000	5.035
IV. Hàng tồn kho	2.670	3.250	2. Phải trả người bán	171	375
V. Tài sản ngắn hạn khác	210	470	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	184	398
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	11.870	11.000	9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	521	450
II. Tài sản cố định	11.600	10.300	II. Nợ dài hạn	6.946	6.946
1. Tài sản cố định hữu hình	11.600	10.300	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	4.708	5.186
- Nguyên giá	16.500	16.500	I. Vốn chủ sở hữu	3.903	3.726



TÀI SẢN	ĐN	CN	NGUỒN VỐN	ĐN	CN
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	4.900	6.200	1. Vốn góp của chủ sở hữu	3.623	3.542
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	270	700	6. Quỹ đầu tư phát triển	209	148
			9. Lợi nhuận chưa phân phối	71	36
			II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	805	1.460
Tổng tài sản	16.530	18.390	Tổng nguồn vốn	16.530	18.390

Yêu cầu:

1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp qua các mối quan hệ cân bằng trên bảng cân đối kế toán.

2. Giả sử trong quá trình tìm hiểu về doanh nghiệp, bạn có thể biết thêm các thông tin:

- Một tài liệu kiểm kê trong kỳ xác định rằng có 30 triệu đồng hàng tồn kho, ứ đọng lâu ngày do kém phẩm chất không bán được.

- Có một khoản phải thu từ khách hàng A là 150 tr.đ, khách hàng này đã xác nhận nợ doanh nghiệp nhưng khách hàng không còn khả năng thanh toán.

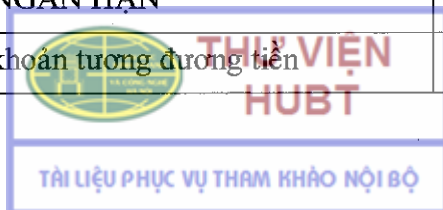
Bạn đánh giá như thế nào về tình hình tài chính của doanh nghiệp

Bài 4

Trích bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 của một Công ty chế biến thực phẩm như sau:

(Đơn vị tính: tr.đ)

TÀI SẢN	Cuối năm	Đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	278.603	148.815
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	55.468	7.595



TÀI SẢN	Cuối năm	Đầu năm
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	202.107	108.981
IV. Hàng tồn kho	19.882	29.909
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.146	2.330
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	114.665	62.522
II. Tài sản cố định	9.797	24.472
1. Tài sản cố định hữu hình	7.009	21.419
- Nguyên giá	16.096	85.350
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(9.087)	(63.931)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	2.788	3.053
- Nguyên giá	3.557	3.557
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	-769	-504
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	99.000	38.050
1. Đầu tư vào công ty con	99.000	38.050
V. Tài sản dài hạn khác	5.868	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	393.268	211.337
A - NỢ PHẢI TRẢ	227.151	146.056
I. Nợ ngắn hạn	226.146	143.717
1. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	118.030	96.063
2. Phải trả người bán	92.456	34.019
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	5.732	2.948
5. Phải trả người lao động	2.116	3.914
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	7.812	6.773

TÀI SẢN	Cuối năm	Đầu năm
II. Nợ dài hạn	1.005	2.339
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	166.117	65.281
I. Vốn chủ sở hữu	151.386	61.825
1. Vốn góp của chủ sở hữu	75.483	45.483
2. Thặng dư vốn cổ phần	54.399	880
8. Quỹ khác thuộc vốn chủ SH	5.530	4.760
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	15.974	10.702
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	14.731	3.456
1. Nguồn kinh phí	14.731	3.456
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	393.268	211.337

Yêu cầu: Đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp qua các mối quan hệ trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

Cho biết thêm một số thông tin:

- Hàng tồn kho của doanh nghiệp trên bảng cân đối kế toán chủ yếu là nguyên vật liệu.

- Do nguồn nguyên liệu khó khăn, ban lãnh đạo Công ty đã quyết định đầu tư vào công ty con nhằm giải quyết nguồn nguyên liệu cho doanh nghiệp trong tương lai.



Chương 5

PHÂN TÍCH CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH

Phân tích các tỷ số tài chính để so sánh rủi ro và thu nhập của các công ty khác nhau nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ đưa ra những quyết định đầu tư, cho vay đúng đắn. Những quyết định như thế đòi hỏi khả năng đánh giá những thay đổi trong báo cáo qua các năm đối với từng khoản đầu tư cụ thể và khả năng so sánh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành tại những thời điểm xác định.

Các tỷ số tài chính cung cấp những thông tin cơ bản về doanh nghiệp, về tính chất kinh tế và chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp, cũng như các đặc trưng riêng về hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính, và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Một trong những ưu điểm của việc sử dụng số tỷ lệ là có thể so sánh mối quan hệ giữa mức độ rủi ro và lợi nhuận thu được của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau. Tuy nhiên, trong quá trình phân tích có thể sẽ gây hiểu lầm nếu như bỏ qua sự khác biệt giữa các ngành khác nhau, ảnh hưởng của cơ cấu vốn lưu động, sự khác biệt về các phương pháp kế toán và phương pháp trình bày báo cáo tài chính (đặc biệt đối với những so sánh trên phạm vi quốc tế). Chính vì các khác biệt này, những khuyến hướng biến đổi của một tỷ số tài chính và sự thay đổi theo thời gian có thể cung cấp nhiều thông tin hơn chính tỷ lệ đó tại một thời điểm.

Thông thường có 4 nhóm tỷ số tài chính được sử dụng để ước lượng những khía cạnh khác nhau trong mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận:

1. Nhóm tỷ số phản ánh năng lực hoạt động: ước lượng tổng thu nhập và doanh số phát sinh từ tài sản của doanh nghiệp.

2. Nhóm tỷ số phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn: ước lượng sự phù hợp giữa nguồn tiền mặt của doanh nghiệp với các khoản nợ phải trả ngắn hạn.

3. Nhóm tỷ số phản ánh cơ cấu tài chính: giải thích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp, gồm cả sự kết hợp giữa nguồn tài chính và khả năng

của doanh nghiệp nhằm thỏa mãn các khoản nợ dài hạn và các nghĩa vụ đầu tư.

4. Nhóm tỷ số phản ánh khả năng sinh lời: ước lượng lợi nhuận của doanh nghiệp tương ứng với tổng doanh thu và vốn bỏ ra của doanh nghiệp.

Việc phân tích các nhóm tỷ số trên có mối quan hệ tương quan lẫn nhau chứ không phải là những phân tích độc lập. Chẳng hạn như khả năng sinh lời ảnh hưởng lớn đến khả năng thanh toán, và hiệu quả của những tài sản được đưa vào sử dụng tác động mạnh đến khả năng sinh lời. Bởi vậy, phân tích tài chính luôn dựa vào một tỷ lệ tích hợp của rất nhiều tỷ lệ khác nhau chứ không phải là một nhóm tỷ lệ được lựa chọn.

5.1. PHÂN TÍCH NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA TÀI SẢN

Hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp đòi hỏi phải đầu tư vào cả tài sản ngắn hạn (hàng tồn kho và các khoản phải thu) và tài sản dài hạn (bất động sản, đất đai, trang thiết bị). Các tỉ số về năng lực hoạt động mô tả mối quan hệ giữa quy mô hoạt động của doanh nghiệp (thường được xác định là doanh số tiêu thụ) và tài sản cần thiết để duy trì hoạt động bền vững của doanh nghiệp.

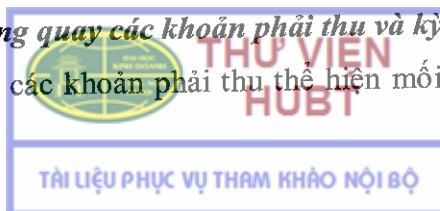
Các tỷ số về năng lực hoạt động cũng có thể được sử dụng để dự báo nhu cầu về vốn của doanh nghiệp (cả trong hoạt động kinh doanh và đầu tư dài hạn). Doanh thu tăng sẽ dẫn đến nhu cầu đầu tư cho tài sản cũng tăng thêm. Các tỷ số về năng lực hoạt động có thể giúp các nhà phân tích dự báo được những nhu cầu này và đánh giá được khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng nhu cầu tăng lên của các tài sản cần thiết cho mức tăng trưởng dự báo đó.

5.1.1. Phân tích năng lực hoạt động của tài sản ngắn hạn

Để phân tích năng lực hoạt động của tài sản ngắn hạn, Nhà phân tích thường phân tích qua các chỉ tiêu:

5.1.1.1. Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền trung bình

Vòng quay các khoản phải thu thể hiện mối quan hệ giữa doanh thu



bán hàng với các khoản phải thu của doanh nghiệp và được xác định như sau:

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

Các khoản phải thu bình quân được xác định bằng các khoản phải thu đầu kỳ cộng với các khoản phải thu cuối kỳ đem chia cho hai.

Vòng quay các khoản phải thu đo lường mức độ đầu tư vào các khoản phải thu để duy trì mức doanh số bán hàng cần thiết cho doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá hiệu quả của một chính sách đầu tư của doanh nghiệp.

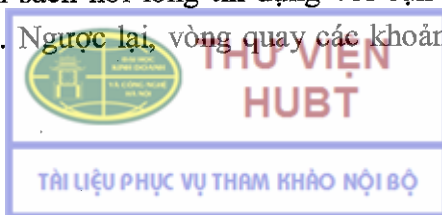
Thông thường, vòng quay các khoản phải thu cao nói lên rằng doanh nghiệp đang quản lý các khoản phải thu hiệu quả, vốn đầu tư cho các khoản phải thu ít hơn.

Một chỉ tiêu ngược của vòng quay các khoản phải thu là kỳ thu tiền trung bình. Chỉ tiêu này cho biết khoảng thời gian trung bình từ khi doanh nghiệp xuất hàng đến khi doanh nghiệp thu được tiền về.

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân} * \text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

Trong đó: số ngày trong kỳ phân tích được xác định thường là 90, 360 ngày nếu kỳ phân tích là 1 quý, 1 năm.

So với kỳ trước, vòng quay các khoản phải thu giảm hoặc thời gian bán chịu cho khách hàng dài hơn, hay các khoản phải thu thu hồi chậm hơn, thể hiện vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng nhiều hơn trong khâu thanh toán, kéo theo nhu cầu vốn gia tăng trong điều kiện qui mô sản xuất kinh doanh không đổi, từ đó có thể cho thấy nhu cầu về sản phẩm của doanh nghiệp đã giảm, hoặc khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của khách hàng sẽ kém đi. Điều này có thể do một chính sách tín dụng kém hiệu quả hoặc chính sách nới lỏng tín dụng với bạn hàng nhằm mở rộng doanh số hoạt động. Ngược lại, vòng quay các khoản phải thu cao có thể



do công tác quản lý nợ phải thu tốt song cũng có thể cho thấy sự không hiệu quả trong khâu bán hàng do doanh nghiệp thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng, hay kết quả công tác sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không tốt. Bởi vậy, để đánh giá tình hình quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp so với năm trước có thực sự tiến bộ hay không, ngoài phương pháp so sánh cần đi sâu làm rõ tác động của các nhân tố doanh thu thuần và các khoản phải thu bình quân đến sự biến động của vòng quay các khoản phải thu.

5.1.1.2. Vòng quay hàng tồn kho và số ngày của một vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho phản ánh số lần trung bình hàng tồn kho luân chuyển trong một kỳ và được xác định bằng:

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

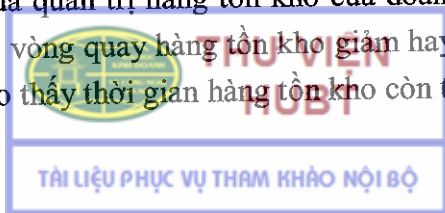
Hàng tồn kho của doanh nghiệp cũng được xác định theo phương pháp bình quân số học giống như xác định các khoản phải thu. Vòng quay của hàng tồn kho phản ánh số lần hàng tồn kho luân chuyển bình quân trong một kỳ.

Muốn biết thời gian luân chuyển của một vòng quay hàng tồn kho có thể xác định bằng:

$$\text{Số ngày một vòng HTK} = \frac{\text{Hàng tồn kho bình quân} * \text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Giá vốn hàng bán trong kỳ}}$$

Số ngày của một vòng hàng tồn kho là khoảng thời gian từ khi doanh nghiệp bỏ tiền mua nguyên vật liệu đến khi sản xuất xong sản phẩm, kể cả thời gian hàng lưu kho.

Các chỉ tiêu này sử dụng để đánh giá chính sách đầu tư cho hàng tồn kho hay hiệu quả quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp. Thông thường so với kỳ trước, vòng quay hàng tồn kho giảm hay số ngày một vòng hàng tồn kho tăng cho thấy thời gian hàng tồn kho còn tồn lại trong kho dài hơn,



hay hàng tồn kho luân chuyển chậm, vốn ứ đọng nhiều hơn kéo theo nhu cầu vốn của doanh nghiệp tăng (trong điều kiện qui mô sản xuất không đổi). Cần đi sâu tìm hiểu lý do cụ thể để có biện pháp tác động tăng nhanh tốc độ quay vòng hàng tồn kho. Tuy nhiên, có trường hợp vòng quay hàng tồn kho giảm có thể là do kết quả của việc tăng dự trữ nhằm đáp ứng các nghĩa vụ hợp đồng, nhu cầu mùa vụ hay một sự dự đoán xu hướng cầu tăng, hoặc vòng quay tăng có thể do tình trạng cạn kho của doanh nghiệp hay sự thu hẹp qui mô sản xuất. Bởi vậy trong phân tích, ngoài phương pháp so sánh vòng quay hàng tồn kho giữa các kỳ cũng cần phải xem xét, phân tích tác động của các nhân tố giá vốn hàng bán, hàng tồn kho để đánh giá đúng mức tình hình thực hiện chỉ tiêu này.

Để tìm nguyên nhân và có biện pháp giảm vốn ứ đọng trong từng khâu của chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, có thể tính và phân tích vòng quay của từng bộ phận hàng tồn kho qua các chỉ tiêu chi tiết như sau:

$$\text{Vòng quay của nguyên vật liệu} = \frac{\text{Chi phí NVL đã đưa vào sản xuất trong kỳ}}{\text{Dự trữ NVL bình quân}}$$

$$\text{Vòng quay của CPSXKD dở dang} = \frac{\text{Tổng chi phí đã đưa vào sản xuất trong kỳ}}{\text{Chi phí sản xuất KD dở dang bình quân}}$$

$$\text{Vòng quay của thành phẩm, hàng hoá} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Thành phẩm, hàng hoá bình quân}}$$

5.1.2. Phân tích năng lực hoạt động tài sản dài hạn

Năng lực hoạt động của tài sản dài hạn thường được đánh giá qua chỉ tiêu:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{DTT về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$



Hiệu suất sử dụng TSCĐ nói lên mức độ đầu tư vốn vào tài sản cố định để tạo doanh thu hay nói một cách cụ thể hơn cứ một đồng tài sản cố định đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

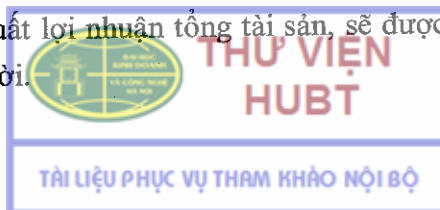
Hiệu suất sử dụng tài sản cố định đo lường hiệu quả quản trị bộ phận tài sản dài hạn quan trọng đối với quá trình sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có hiệu suất sử dụng tài sản cố định thấp hoặc giảm so với doanh nghiệp khác hay so với năm trước, thường được đánh giá là sức tạo doanh thu của tài sản cố định kém hơn hay công tác quản lý tài sản cố định trong doanh nghiệp chưa hiệu quả. Tuy vậy, trong thực tế điều kết luận này chưa hẳn đã đúng do mức độ và xu hướng của tỷ số này chịu ảnh hưởng của những nhân tố đặc trưng cấu thành nên nó: vòng đời của một công ty hoặc chu kỳ sống của sản phẩm, mức độ hiện đại hay lạc hậu của công nghệ, phương pháp khấu hao tài sản cố định, thời điểm hình thành nên tài sản cố định... Bởi vậy, khi phân tích cần phải xem xét một cách thận trọng xu hướng diễn biến của tỷ số này.

5.1.3. Năng lực hoạt động của tổng tài sản

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản đo lường tổng quát về năng lực hoạt động của toàn bộ tài sản trong doanh nghiệp, thể hiện qua mối quan hệ giữa tổng doanh thu và thu nhập khác trong doanh nghiệp (bao gồm cả doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác) với tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng TS} = \frac{\text{Doanh thu và thu nhập khác của DN trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Mối quan hệ này cho phép đo lường hiệu quả đầu tư chung bằng cách dựa vào tác động qua lại của cả tài sản dài hạn và ngắn hạn. Phương pháp quan trọng này là một yếu tố cốt lõi của việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận tổng tài sản, sẽ được trình bày kỹ hơn ở phần khả năng sinh lời.

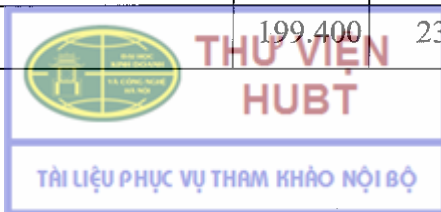


Tỷ số này càng cao thường được đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp cần ít tài sản hơn để duy trì mức độ của hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đã đặt ra (doanh thu). Xu hướng của các tỷ số này theo thời gian và việc so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành có thể chỉ ra những hiệu quả hoặc cơ hội tiềm tàng của doanh nghiệp. Hơn nữa, mặc dù những tỷ số này không đánh giá trực tiếp khả năng sinh lời hay khả năng thanh khoản nhưng chúng là những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến các tỷ số phản ánh tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Chẳng hạn như, vòng quay hàng tồn kho thấp sẽ dẫn đến chi phí tồn kho cao, điều này làm giảm lợi nhuận và vòng quay hàng tồn kho giảm cũng có thể báo động cho các nhà phân tích về việc giảm nhu cầu sản phẩm của doanh nghiệp trên thị trường.

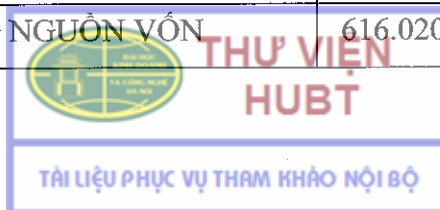
Ví dụ: Bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12 của Công ty Bình Minh như sau:

ĐV tính: Trđ

	N-2	N-1	N
A. Tài sản ngắn hạn	356.720	201.950	254.140
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	253.500	71.500	98.200
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	13.500	8.450	44.800
III. Các khoản phải thu	26.500	61.200	48.600
IV. Hàng tồn kho	61.800	58.300	60.500
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.420	2.500	2.040
B. Tài sản dài hạn	269.300	416.650	390.130
I. Các khoản phải thu dài hạn			
II. Tài sản cố định	199.400	237.100	246.280



	N-2	N-1	N
- TSCĐ hữu hình	180.500	221.200	228.500
- TSCĐ vô hình	12.400	12.400	15.480
- TSCĐ thuê tài chính	6.500	3.500	2.300
III. Tài sản dở dang dài hạn	23.100	7.620	7.400
IV. Bất động sản đầu tư			31.500
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	45.600	171.500	104.700
VI. Tài sản dài hạn khác	1.200	430	250
TỔNG TÀI SẢN	626.020	618.600	644.270
<i>A. Nợ phải trả</i>	<i>265.700</i>	<i>263.600</i>	<i>224.400</i>
I. Nợ ngắn hạn	225.200	200.600	213.200
II. Nợ dài hạn	40.500	63.000	11.200
<i>B. Vốn chủ sở hữu</i>	<i>350.320</i>	<i>355.000</i>	<i>419.870</i>
I. Vốn chủ sở hữu	346.880	351.870	414.970
1. Vốn góp của chủ sở hữu	200.800	222.900	295.400
2. Thặng dư vốn cổ phần	55.700	56.300	31.200
3. Cổ phiếu quỹ	(120)	(130)	(130)
4. Các quỹ	2.500	4.000	5.300
5. Lợi nhuận chưa phân phối	88.000	68.800	83.200
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	3.440	3.130	4.900
1. Nguồn kinh phí	3.440	3.130	4.900
TỔNG NGUỒN VỐN	616.020	618.600	644.270



Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Bình Minh

Đơn vị tính: tr đồng

	N-2	N-1	N
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	498.500	580.500	740.200
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	4.500	2.400	3.525
3. Doanh thu thuần	494.000	578.100	736.675
4. Giá vốn hàng bán	398.300	456.300	498.500
5. Lợi nhuận gộp	95.700	121.800	238.175
6. Doanh thu hoạt động tài chính	47.200	4.820	24.500
7. Chi phí tài chính	12.500	35.400	18.600
8. Chi phí bán hàng	11.800	32.600	15.700
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	40.800	38.200	95.000
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	25.000	21.300	27.400
11. Thu nhập khác	64.600	31.720	121.675
12. Chi phí khác	26.300	16.400	26.401
13. Lợi nhuận khác	38.300	15.320	95.274
14. Tổng lợi nhuận kt trước thuế	63.300	36.620	122.674
15. Chi phí thuế TNDN	12.660	7.324	24.535
16. Lợi nhuận sau thuế	50.640	29.298	98.139

Dựa vào số liệu ở bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Bình Minh, có thể tính được các chỉ tiêu về năng lực hoạt động của tài sản của Công ty ở 2 năm N-1 và N như sau:



Đơn vị tính: tr đồng

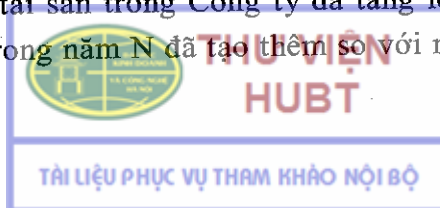
Chỉ tiêu	N-1	N
Phải thu bình quân	43.850	54.900
Hàng tồn kho bình quân	60.050	59.400
TS cố định bình quân	218.250	241.690
Tổng tài sản bình quân	622.310	631.435

Bảng 5.1: Năng lực hoạt động của Công ty Bình Minh

Chỉ tiêu	N-1	N
Vòng quay các khoản phải thu	$\frac{578.100}{43.850} = 13,2 \text{ V}$	$\frac{736.675}{54.900} = 13,4 \text{ V}$
Kỳ thu tiền bình quân	$\frac{43.850 \times 360}{578.100} = 27,3 \text{ ngày}$	$\frac{54.900 \times 360}{736.675} = 26,8 \text{ ngày}$
Vòng quay hàng tồn kho	$\frac{456.300}{60.050} = 7,6 \text{ Vòng}$	$\frac{498.500}{59.400} = 8,4 \text{ Vòng}$
Số ngày của 1 vòng hàng tồn kho	$\frac{60.050 \times 360}{456.300} = 47,4 \text{ ngày}$	$\frac{59.400 \times 360}{498.500} = 42,8 \text{ ngày}$
Hiệu suất sử dụng TSCĐ	$\frac{578.100}{218.250} = 2,64$	$\frac{736.675}{241.690} = 3$
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	$\frac{598.120}{622.310} = 0,96$	$\frac{765.995}{631.435} = 1,21$

Nhận xét:

Nhìn một cách khái quát, trong cả hai năm cho thấy năng lực hoạt động của các tài sản trong Công ty đã tăng lên. Cứ 100 đồng tài sản của Công ty trong năm N đã tạo thêm số với năm N-1 được 0,25 đồng doanh thu.



Nếu xem xét những chỉ tiêu chủ yếu, và theo xu hướng năm N so với năm N-1, có thể thấy:

- Vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp trong cả hai năm đều ở mức khá cao, hơn nữa năm N vòng quay các khoản phải thu lại tăng lên so với năm N-1 đây là xu hướng tốt cho Công ty, bởi lẽ: Mặc dù các khoản phải thu bình quân năm N tăng so với năm N-1 là 11.050 trđ với tỷ lệ 25% song do Công ty đã thực hiện tốt kết quả hoạt động kinh doanh, doanh thu thuần của doanh nghiệp năm N tăng hơn năm N-1 là 158.575 trđ với tỷ lệ tăng khá cao là 27% đã làm cho vòng quay các khoản phải thu năm N tăng lên. Việc tăng các khoản phải thu có thể do Công ty đã thực hiện chiến lược mở rộng chính sách tín dụng với bạn hàng nhằm thu hút khách hàng, tăng kết quả kinh doanh. Việc tăng vòng quay các khoản phải thu của Công ty thể hiện vốn đầu tư vào các khoản phải thu của Công ty ít hơn, tạo điều kiện cho Công ty nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, điều này cũng có thể gây rủi ro cho Công ty trong tương lai nếu Công ty không có biện pháp phòng ngừa và kiểm soát khách hàng.

- Vòng quay hàng tồn kho năm N tăng so với năm N-1 là 0,8 vòng hay số ngày hàng tồn kho ứ đọng trong kho giảm được 4,6 ngày.

Việc tăng vòng quay HTK, một mặt do giá vốn hàng bán tăng, mặt khác do hàng tồn kho bình quân của Công ty giảm đi (HTK bình quân giảm 650 trđ, với tỷ lệ giảm 1%). Hơn nữa, mặc dù tăng giá vốn hàng bán, song chủ yếu do Công ty đã tăng được kết quả tiêu thụ trong năm. Cụ thể, giá vốn năm N tăng với tỷ lệ tăng 9,24%, trong khi doanh thu thuần của Công ty tăng được 27%. Trong điều kiện giá cả đầu vào, đầu ra không đổi, chi phí sản xuất trong 1 đơn vị sản phẩm giảm đi, tạo điều kiện cho Công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, với tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của Công ty năm N nhanh hơn cho thấy hiệu quả quản lý hàng tồn kho của Công ty năm N tốt hơn năm N-1.



- Hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng lên: cứ 100 đồng tài sản cố định hiện có năm N tạo được nhiều hơn 0,36 đồng doanh thu thuần so với năm N-1. Trong năm, tài sản cố định của Công ty đã được trang bị thêm 23.440 trđ (10,7%), giúp doanh nghiệp có điều kiện nâng cao năng lực sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm. Mặt khác doanh thu thuần của Công ty cũng tăng rất lớn như đã nói ở trên làm tăng hiệu suất sử dụng tài sản cố định, thể hiện hiệu quả quản lý tài sản cố định của Công ty năm N tốt hơn năm N-1.

Tóm lại: Hiệu suất sử dụng tổng tài sản của Công ty năm N tăng so với năm N-1 về cơ bản do Công ty đã cải thiện được công tác quản lý các loại tài sản trong khâu thanh toán, trong dự trữ và tài sản cố định.

5.2. PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN

Đây là những tỷ số được rất nhiều người quan tâm như: các nhà ngân hàng, nhà đầu tư, người cung cấp... Trong mọi quan hệ với doanh nghiệp, họ luôn đặt ra câu hỏi: liệu doanh nghiệp có đủ khả năng chi trả các khoản nợ đến hạn không? Để trả lời câu hỏi trên, các chỉ tiêu sau đây thường được sử dụng:

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

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

Tỷ số này hàm ý cứ mỗi đồng nợ ngắn hạn sẽ có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển hoá nhanh thành tiền để trả các khoản nợ đến hạn. Nói cách khác, tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đo lường khả năng mà các tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi thành tiền để hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn. Mặt khác, trong toàn bộ tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, khả năng chuyển hoá thành tiền của các bộ phận là khác nhau. Nhìn chung trong các tài sản ngắn hạn trên, khả năng chuyển hoá thành tiền của hàng tồn kho thường được coi là kém nhất. Do vậy, để đánh giá khả năng thanh toán một cách khắt khe hơn, có thể sử dụng tỷ số khả năng thanh toán nhanh.



Tỷ số khả năng thanh toán nhanh

Tỷ số khả năng thanh toán nhanh đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng việc chuyển đổi các tài sản ngắn hạn (không kể hàng tồn kho) thành tiền. Hệ số này được tính như sau:

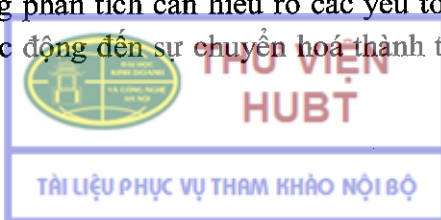
$$\text{Tỷ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền} + \text{ĐTTC ngắn hạn} + \text{Phải thu ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nhiều trường hợp, tuy doanh nghiệp có hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và tỷ số khả năng thanh toán nhanh cao nhưng vẫn không có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đến hạn thanh toán do các khoản phải thu chưa thu hồi được hàng tồn kho chưa chuyển hoá được thành tiền. Bởi vậy, muốn biết khả năng thanh toán ngay (tỷ số khả năng thanh toán tức thời) của doanh nghiệp tại thời điểm xem xét, nhà phân tích còn có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ số khả năng thanh toán ngay} = \frac{\text{Tiền} + \text{ĐTTC ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Thông thường, nếu các tỷ số trên cao, có thể đem lại sự an toàn về khả năng bù đắp cho sự giảm giá trị của tài sản ngắn hạn. Điều đó thể hiện tiềm năng thanh toán cao so với nghĩa vụ phải thanh toán. Tuy nhiên, một DN có tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn quá cao cũng có thể DN đó đã đầu tư quá đáng vào tài sản hiện hành, một sự đầu tư không mang lại hiệu quả. Bởi vậy, các nhà phân tích thường xem xét các tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp thông qua những giới hạn hợp lý.

Về các giới hạn này nhiều nhà kinh tế cho rằng nhìn chung tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn nên ở mức bằng 2, tỷ số khả năng thanh toán nhanh nên ở mức bằng 1 và tỷ số khả năng thanh toán ngay nên ở mức 0,5 là hợp lý. Tuy nhiên, trong thực tế, các tỷ số này được chấp nhận là cao hay thấp còn tùy thuộc vào đặc điểm, tính chất kinh doanh, mặt hàng kinh doanh của mỗi ngành kinh doanh, cơ cấu, chất lượng của tài sản ngắn hạn, vòng quay của các loại tài sản ngắn hạn trong mỗi loại hình doanh nghiệp... Do vậy, trong phân tích cần hiểu rõ các yếu tố cấu thành các chỉ tiêu, những nhân tố tác động đến sự chuyển hoá thành tiền của các yếu tố



cấu thành trong mỗi doanh nghiệp, với ngành kinh doanh cụ thể, trong các điều kiện và hoàn cảnh cụ thể.

Cách xem xét tốt nhất là so sánh các tỷ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp với tỷ số khả năng thanh toán trung bình của ngành để có thể đưa ra nhận xét đúng đắn về khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Hơn nữa, phân tích khả năng thanh toán nên không độc lập mà cần xem xét các tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn trong mối quan hệ với các tỷ số về năng lực hoạt động theo thời gian. Vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho thấp sẽ hạn chế khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán ngay. Hàng tồn kho quá hạn hay khoản phải thu khó thu hồi không thể là nguồn tiền để thanh toán.

Ví dụ phân tích

Dựa vào số liệu ở bảng cân đối kế toán của Công ty Bình Minh, có thể tính được các chỉ tiêu ở các thời điểm đầu năm và cuối năm N như sau:

1. Hệ số KNTT nợ ngắn hạn

$$\text{Đầu năm: } \frac{201.950}{200.600} = 1$$

$$\text{Cuối năm: } \frac{254.140}{213.200} = 1,2$$

2. Hệ số KNTT nhanh

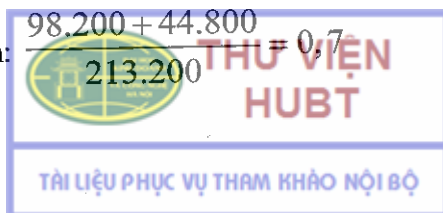
$$\text{Đầu năm: } \frac{71.100 + 8.450 + 61.200}{200.600} = 0,7$$

$$\text{Cuối năm: } \frac{98.200 + 44.800 + 48.600}{213.200} = 0,9$$

2. Hệ số KNTT ngay

$$\text{Đầu năm: } \frac{71.100 + 8.450}{200.600} = 0,4$$

$$\text{Cuối năm: } \frac{98.200 + 44.800}{213.200} = 0,7$$



Nhận xét:

Mặc dù tỷ số khả năng thanh toán nhanh và thanh toán ngay của Công ty Bình Minh cả hai thời điểm đầu năm và cuối năm có thể chấp nhận được song tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn ở mức khá thấp, thấp hơn nhiều so với tỷ số mong muốn của các chủ nợ (tỷ số bằng 2). Điều này thể hiện khả năng thanh toán tổng quát các khoản nợ ngắn hạn của Công ty cả hai năm đều chưa tốt. Với mức dự trữ lượng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn thanh toán thấp dễ đưa doanh nghiệp vào tình trạng rủi ro thanh toán. Tuy nhiên, các tỷ số khả năng thanh toán của Công ty đang có xu hướng được cải thiện hơn so với năm trước.

5.3. PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Phân tích cơ cấu tài chính của doanh nghiệp là đánh giá mức độ rủi ro tài chính mà các doanh nghiệp phải gánh chịu. Nhìn chung một tỷ số nợ cao trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp (hay doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài chính cao) thường phản ánh mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp cao và ngược lại.

Đòn bẩy của doanh nghiệp càng lớn thì lợi nhuận giành cho các cổ đông càng nhiều khi tỉ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư lớn hơn so với chi phí trả lãi vay. Tuy nhiên, việc sử dụng đòn bẩy tài chính cũng có thể có những rủi ro đi kèm, chi phí cố định sẽ có những ảnh hưởng bất lợi đến khả năng sinh lời (trình bày ở phần sau) nếu cầu tiêu dùng hay lợi nhuận gộp giảm. Thêm vào đó, việc ưu tiên thanh toán lãi vay và các khoản nợ có thể có những ảnh hưởng tiêu cực đến doanh nghiệp khi có những bất lợi xảy ra. Khi doanh nghiệp không có khả năng đáp ứng các khoản nợ có thể dẫn tới vỡ nợ hoặc có thể phá sản. Để tự bảo vệ mình, những chủ nợ thường hạn chế mức độ vay mượn của doanh nghiệp để hạn chế việc gánh chịu thêm các khoản nợ và tạo khả năng chi trả cố tức.

Phân tích cơ cấu tài chính của doanh nghiệp, các tỷ số sau thường được xem xét:



5.3.1. Tỷ số nợ hoặc tỷ số vốn chủ sở hữu

Tỷ số nợ: được đo bằng tỷ số giữa tổng số nợ phải trả với tổng tài sản hay tổng nguồn vốn của DN:

$$\text{Tỷ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn (tổng tài sản)}}$$

Tỷ số nợ nói lên trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn từ bên ngoài (từ các chủ nợ) là bao nhiêu phần trăm.

Nếu so sánh nợ phải trả với tổng tài sản thì tỷ số nợ còn thể hiện mức độ tài trợ cho số tài sản hiện có của doanh nghiệp từ nguồn vốn từ bên ngoài.

Một cách viết khác của tỷ số nợ có thể được dùng:

$$\text{Nợ phải trả trên} \\ \text{vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

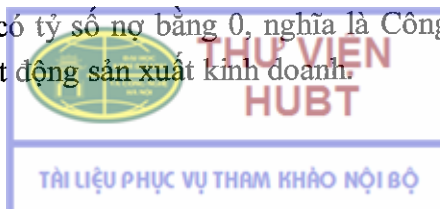
Tỷ số vốn chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ là cách viết ngược của tỷ số nợ. Sử dụng tỷ số vốn chủ sở hữu để đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được tính như sau:

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

Thông thường một doanh nghiệp có tỷ số nợ thấp (hay tỷ số vốn chủ sở hữu cao) được đánh giá là ít bị phụ thuộc vào chủ nợ trong hoạt động kinh doanh và do vậy dưới góc độ các chủ nợ, món nợ của họ càng được đảm bảo an toàn khi rủi ro xảy ra. Tuy nhiên, nếu tỷ số nợ cao thì nhiều trường hợp chủ doanh nghiệp rất có lợi, có thể thấy rõ điều này qua việc xem xét tác động của tỷ số nợ đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp qua ví dụ sau.

Ví dụ: Xem xét 3 Công ty có hệ số nợ khác nhau như sau: (Đơn vị tính: tỷ đồng)

Công ty A có tỷ số nợ bằng 0, nghĩa là Công ty hoàn toàn dùng vốn của mình để hoạt động sản xuất kinh doanh.



Tài sản	Nguồn vốn
	- Nợ phải trả: 0 - Nguồn vốn chủ sở hữu: 200
Cộng tài sản: 200	Cộng nguồn vốn: 200

Công ty B có tỷ số nợ bằng 0,5, Công ty sử dụng 50% nguồn vốn từ bên ngoài và 50% vốn từ các chủ sở hữu.

Tài sản	Nguồn vốn
	- Nợ phải trả: 100 - Nguồn vốn chủ sở hữu: 100
Cộng tài sản: 200	Cộng nguồn vốn: 200

Công ty C có tỷ số nợ bằng 0,75, Công ty sử dụng 75% vốn từ bên ngoài và 25% vốn từ các chủ sở hữu.

Tài sản	Nguồn vốn
	- Nợ phải trả: 150 - Nguồn vốn chủ sở hữu: 50
Cộng tài sản: 200	Cộng nguồn vốn: 200

Ta giả sử:

- Tỷ lệ sinh lời tổng tài sản (Tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên tổng TS) của các Công ty là 5%, 15% và 20% trong các thời kỳ nền kinh tế suy thoái, bình thường và phồn thịnh.

- Thuế thu nhập các doanh nghiệp phải nộp là 25%

- Lãi tiền vay bình quân được xác định ở mức 10% năm

Ảnh hưởng của hệ số nợ đến khả năng sinh lời của các Công ty ở 3 thời kì nền kinh tế suy thoái, nền kinh tế bình thường, nền kinh tế phồn thịnh như sau:

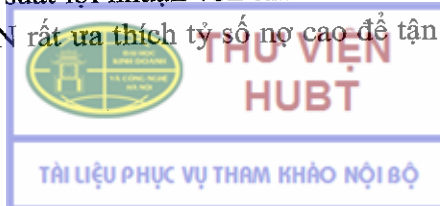


Đơn vị tính: tỷ đồng

Hệ số nợ	Chỉ tiêu	Điều kiện kinh tế		
		Suy thoái	B.thường	Phồn thịnh
Công ty A tỷ số nợ = 0	- Lợi nhuận trên vốn	10	30	40
	- Lãi phải trả	0	0	0
	- LN trước thuế	10	30	40
	- Thuế thu nhập	2,5	7,5	10
	- LN sau thuế	7,5	22,5	30
	- LN trên nguồn vốn CSH	3,75%	11,25%	15%
Công ty B tỷ số nợ = 0,5	- Lợi nhuận trên vốn	10	30	40
	- Lãi phải trả	10	10	10
	- LN trước thuế	0	20	30
	- Thuế thu nhập	0	5	7,5
	- LN sau thuế	0	15	22,5
	- LN trên nguồn vốn CSH		15%	22,5%
Công ty C tỷ số nợ = 0,75	- Lợi nhuận trên vốn	10	30	40
	- Lãi phải trả	15	15	15
	- LN trước thuế	(5)	15	25
	- Thuế thu nhập	(5)	3,75	6,75
	- LN sau thuế	(5%)	11,25	18,75
	- LN trên nguồn vốn CSH		22,5%	37,5%

Nhận xét:

- Khi DN ở giai đoạn nền kinh tế bình thường và đặc biệt khi nền kinh tế phồn thịnh, lúc này tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản cao (trường hợp này tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản > lãi suất tiền vay bình quân) DN có tỷ số nợ càng cao, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu càng lớn. Bởi vậy trong thực tế nhiều chủ DN rất ưa thích tỷ số nợ cao để tận dụng lợi thế của đòn bẩy tài chính này.



- Khi các DN ở giai đoạn nền kinh tế suy thoái, tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản thấp (trường hợp này tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản < lãi suất tiền vay bình quân) DN có tỷ số nợ càng cao, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu càng giảm.

Như vậy, không phải lúc nào sử dụng đòn bẩy tài chính cao thì các doanh nghiệp có được sự khuyếch đại tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Một tỷ số nợ cao luôn đi kèm với rủi ro lớn. Rủi ro xảy ra vì các khoản nợ vay tạo ra nghĩa vụ phải trả lãi vay và nợ gốc bất kể tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như thế nào. Khi tình hình kinh doanh trở nên tồi tệ, doanh nghiệp có thể hoãn không chia cổ tức nhưng vẫn phải thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho các chủ nợ. Nếu doanh nghiệp không trả được nợ, các chủ nợ có quyền tố tụng trước pháp luật, cưỡng chế và bán tài sản thế chấp hoặc thực thi quyền quản lý doanh nghiệp.

Các nhà cho vay thì sao?

Như trên đã thấy tỷ số này càng thấp thì nền tảng vốn chủ sở hữu càng vững mạnh. Nói cách khác, doanh nghiệp càng ít phụ thuộc vào nợ vay thì rủi ro mà bên cho vay phải chịu càng giảm. Tuy nhiên, bất cứ nhà cho vay nào cũng muốn mở rộng doanh số hoạt động nhất là mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Song nếu càng lấn sâu vào hoạt động của doanh nghiệp, nhà cho vay sẽ càng trở thành người đỡ đòn rủi ro cho doanh nghiệp. Do đó nhà cho vay phải tự hạn chế mình. Vấn đề đặt ra là tỷ số nợ ở mức bao nhiêu thì hợp lý?

Có thể nói rằng không có một tỷ số nợ lý tưởng chung cho mọi doanh nghiệp trong mọi ngành hoạt động. Để trả lời câu hỏi tỷ số nợ nên ở mức bao nhiêu sẽ tùy thuộc vào nhiều yếu tố, đó là:

- Thái độ của ban lãnh đạo doanh nghiệp đối với rủi ro.
- Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.
- Tình hình thanh khoản.
- Thâm niên hoạt động của doanh nghiệp.
- Thái độ của người cho vay đối với ngành hoạt động sản xuất kinh doanh.



- Chính sách về lợi nhuận để lại...

Khi xem xét các yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến tỷ số nợ càng thấy rõ là khó có thể đưa ra một tỷ số nợ chung chấp nhận được đối với mọi doanh nghiệp. Nhà cho vay phải hiểu rõ mức độ vay vốn như thế nào cho phù hợp với doanh nghiệp và cần duy trì mức độ đó càng ổn định càng tốt. Chính tổ chức hoạt động của doanh nghiệp sẽ giúp xác định cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp.

Như vậy, nhà phân tích bằng việc sử dụng phương pháp so sánh tỷ số nợ của doanh nghiệp giữa các kỳ, tỷ số nợ của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực hoạt động hay so sánh với tỷ số nợ kỳ vọng, đồng thời kết hợp với các tỷ số cơ cấu khác (tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu, tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn, tỷ số thanh toán lãi vay...) để đưa ra kết luận về mức độ rủi ro tài chính cho các doanh nghiệp.

5.3.2. Tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ số này cũng phản ánh mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp đối với chủ nợ. Một tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu càng cao thì rủi ro tài chính của DN càng tăng do doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào chủ nợ hoặc mức độ hoàn trả vốn cho các chủ nợ càng khó khi doanh nghiệp lâm vào tình trạng kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên tỷ số này cao hay thấp cũng tùy theo từng ngành hoạt động. Chẳng hạn: ngành có tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn thường có tỷ số này cao hơn. Song theo kinh nghiệm ở một số nước, để hạn chế rủi ro tài chính, thường người cho vay chỉ chấp nhận chỉ tiêu này ở mức < 1 hay nợ dài hạn không vượt quá vốn chủ sở hữu. Khi chỉ tiêu này càng gần 1, doanh nghiệp càng ít có khả năng được vay thêm các khoản vay dài hạn.

5.3.3. Tỷ số tự tài trợ tài sản dài hạn

Chỉ tiêu này cho biết mức độ tài trợ tài sản dài hạn bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện mức độ tài trợ tài sản dài hạn

bằng vốn chủ sở hữu càng nhiều, hay khả năng tài chính của doanh nghiệp trở nên vững vàng hơn, dẫn đến mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp sẽ giảm đi và ngược lại. Tỷ số tự tài trợ tài sản dài hạn được xác định như sau:

$$\text{Tỷ số tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

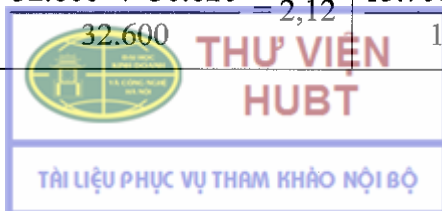
5.3.4. Tỷ số khả năng thanh toán lãi tiền vay

$$\text{Tỷ số khả năng thanh toán lãi tiền vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Tỷ số này một mặt đo lường khả năng của doanh nghiệp trong việc trả lãi tiền vay cho các chủ nợ bằng các khoản lợi nhuận thu được từ các hoạt động trong kỳ, mặt khác phản ánh tính hợp lý trong việc đảm bảo cơ cấu vốn vay và vốn chủ sở hữu trong doanh nghiệp. Tỷ số khả năng thanh toán lãi tiền vay trong doanh nghiệp càng cao được coi là rủi ro mất khả năng chi trả lãi tiền vay càng thấp và ngược lại.

Ví dụ: Xem xét cơ cấu tài chính của Công ty Bình Minh năm N. Dựa vào số liệu trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty năm N, có thể tính được các tỷ số tài chính của Công ty như sau:

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối kỳ
Tỷ số nợ	$\frac{263.600}{618.600} = 0,4$	$\frac{224.400}{644.270} = 0,3$
Nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu	$\frac{63.000}{355.000} = 0,2$	$\frac{11.200}{419.870} = 0,03$
Tỷ số tự tài trợ tài sản dài hạn	$\frac{355.000}{416.650} = 0,9$	$\frac{419.870}{390.130} = 1,1$
Tỷ số khả năng thanh toán lãi tiền vay	$\frac{32.600 + 36.620}{32.600} = 2,12$	$\frac{15.700 + 122.674}{15.700} = 8,81$



Nhận xét:

Nhìn một cách tổng quát, Công ty thực hiện chính sách thận trọng trong việc sử dụng nguồn vốn từ bên ngoài và mức độ rủi ro trong cơ cấu vốn của Công ty năm N có xu hướng giảm đi so với năm N-1. Cụ thể:

Năm N-1, 40% vốn của Công ty được huy động từ bên ngoài thì năm N, chỉ còn 30%. Mức độ vay dài hạn rất thấp ở cả hai năm, khả năng thanh toán lãi tiền vay cao, đặc biệt ở năm N. Tỷ số tự tài trợ năm N chấp nhận được. Điều này thể hiện tính độc lập trong hoạt động kinh doanh của Công ty cao, mức độ phụ thuộc vào vốn bên ngoài (cả nguồn vốn dài hạn) đều rất thấp, khả năng tài chính vững vàng. Tuy nhiên, trong điều kiện nền kinh tế ổn định, mọi điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, Công ty vẫn có thể sử dụng nợ nhiều hơn trong cơ cấu vốn của mình để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn mà vẫn đảm bảo an toàn.

5.4. PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỜI

Phân tích khả năng sinh lời là một trong những nội dung phân tích được các nhà quản trị tài chính, các nhà cho vay, đầu tư quan tâm đặc biệt, vì nó gắn liền với lợi ích của họ trong hiện tại và tương lai. Khả năng sinh lời có thể được đánh giá ở nhiều góc độ khác nhau nhưng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau như khả năng sinh lời hoạt động, khả năng sinh lời kinh tế, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu với các chỉ tiêu được sử dụng như sau:

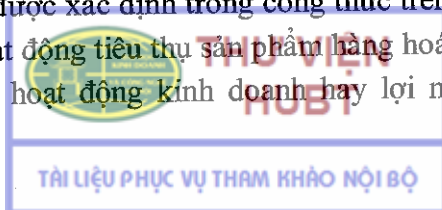
5.4.1. Chỉ tiêu phân tích

5.4.1.1. Phân tích khả năng sinh lời doanh thu

Đánh giá khả năng sinh lời doanh thu là xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu thể hiện trong một trăm đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

Lợi nhuận được xác định trong công thức trên có thể là lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ hoạt động tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh hay lợi nhuận trước thuế hay lợi



nhuận sau thuế. Tương ứng với chỉ tiêu lợi nhuận, doanh thu được xác định ở mẫu số trong công thức trên có thể là doanh thu thu được từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ (doanh thu thuần), doanh thu hoạt động kinh doanh (bao gồm cả doanh thu thuần và doanh thu hoạt động tài chính) hoặc cũng có thể là tổng doanh thu và thu nhập khác của doanh nghiệp trong kỳ (bao gồm cả doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác). Việc sử dụng mỗi chỉ tiêu tính toán khác nhau nhằm mục đích đánh giá hiệu quả của mỗi hoạt động khác nhau hoặc hiệu quả toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

Để đánh giá khả năng sinh lời cho hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp có thể dùng chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận hoạt động bán hàng} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động bán hàng}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Khả năng sinh lời của hoạt động kinh doanh được xem xét qua tỷ số:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu hoạt động kinh doanh}} \times 100$$

Hay đánh giá tổng hợp khả năng sinh lời của toàn bộ hoạt động lại được sử dụng chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước hoặc sau thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước hoặc sau thuế}}{\text{Doanh thu và thu nhập khác}} \times 100$$

Thông thường, những doanh nghiệp có các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận doanh thu cao là những doanh nghiệp quản lý tốt chi phí trong hoạt động kinh doanh hoặc thực hiện các chiến lược cạnh tranh về mặt chi phí.

5.4.1.2. Khả năng sinh lời tổng tài sản

Khả năng sinh lời tổng tài sản phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp và được xác định bằng:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$



Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản phản ánh cứ một trăm đồng tài sản hiện có trong doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tuỳ theo mục đích của nhà phân tích, chỉ tiêu lợi nhuận tính trên tử số có thể chỉ là phần lợi nhuận dành cho chủ sở hữu, cũng có thể là tổng lợi nhuận mà tài sản tại doanh nghiệp tạo ra trong một kỳ kinh doanh, bao gồm cả phần lợi nhuận tạo ra cho người cho vay. Trong trường hợp này, tử số được tính là lợi nhuận điều chỉnh gồm lợi nhuận trước hoặc sau thuế cộng với chi phí trả lãi tiền vay.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{trước hoặc sau thuế} \\ \text{trên tổng tài sản} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước hoặc sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{trước thuế điều chỉnh} \\ \text{trên tổng tài sản} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước + chi phí lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận sau} \\ \text{thuế điều chỉnh trên} \\ \text{tổng tài sản} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán sau thuế} + \text{Chi phí lãi vay sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

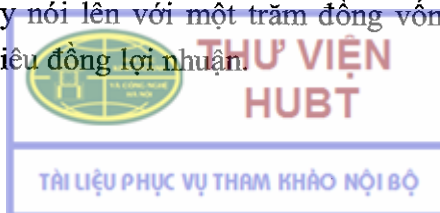
5.4.1.3. Khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu

Khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu thể hiện mối quan hệ giữa lợi nhuận với phần vốn của chủ doanh nghiệp và được xác định:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất LN} \\ \text{trên vốn CSH} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Lợi nhuận trong công thức có thể sử dụng lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế, tuy nhiên lợi nhuận sau thuế được ưa dùng hơn.

Chỉ tiêu này nói lên với một trăm đồng vốn chủ sở hữu đem đầu tư mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.



5.4.2. Phân tích khả năng sinh lời

Sử dụng phương pháp so sánh

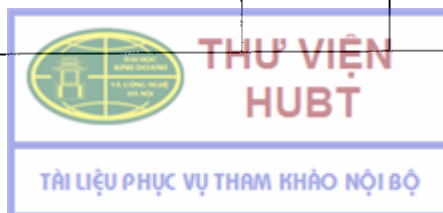
Bằng việc so sánh các chỉ tiêu giữa các kỳ hay với các chỉ tiêu của các doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành, cùng một lĩnh vực hoạt động để đánh giá khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

Theo ví dụ trên, có thể tính được các chỉ tiêu về khả năng sinh lời doanh thu của Công ty Bình Minh năm N như sau:

Chỉ tiêu	Năm N
Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	$\frac{578.100 - 456.300 - 38.200 - 21.300}{578.100} * 100 = 10,8\%$
Tỷ suất lợi nhuận thuần doanh thu	$\frac{31.720}{578.100 + 4.820} * 100 = 5,4\%$
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	$\frac{36.620}{578.100 + 4.820 + 15.200} * 100 = 6,1\%$
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản	$\frac{36.620}{622.310} * 100 = 5,9\%$
Tỷ suất LN trước thuế trên vốn chủ SH	$\frac{36.620}{352.660} * 100 = 10,4\%$

Tương tự có thể tính các chỉ tiêu về khả năng sinh lời doanh thu của Công ty Bình Minh năm N-1, từ đó có bảng phân tích tỷ suất lợi nhuận Công ty Bình Minh như sau:

Chỉ tiêu	Năm N-1	Năm N	Chênh lệch
Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động bán hàng	10,8%	15,7%	+4,9%
Tỷ suất lợi nhuận thuần doanh thu	5,4%	16%	+10,5%
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	6,1%	16%	+9,9%



Chỉ tiêu	Năm N-1	Năm N	Chênh lệch
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản	5,9%	19,4%	+13,5%
Tỷ suất LN trước thuế/trên vốn chủ SH	10,4%	31,7%	+21,3%

So sánh với năm N-1, các chỉ tiêu khả năng sinh lời của Công ty đều tăng, thể hiện hiệu quả hoạt động cũng như sử dụng vốn của Công ty năm N được cải thiện hơn năm N-1.

Sử dụng phương pháp Dupont

Một vài tỷ số có mối quan hệ với nhiều tỷ số khác qua phân loại. Ví dụ tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản là sự kết hợp giữa tỷ số khả năng sinh lời và vòng quay của tài sản trong doanh nghiệp.

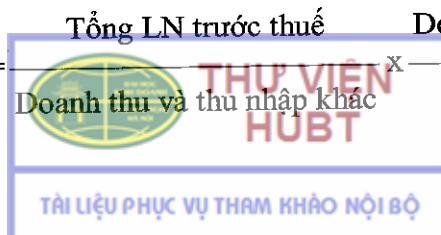
$$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Phương trình này được công ty Dupont đề xuất và được gọi là phương trình phân tích Dupont. Sự thay đổi của bất cứ tỷ số nào bên phải cũng sẽ dẫn đến sự thay đổi của chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận trên tổng tài sản.

Mối quan hệ tương quan giữa các tỷ số tài chính có ảnh hưởng quan trọng trong việc phân tích tài chính. Sự phân tách một tỷ số này thành những nhân tố ảnh hưởng cho phép chúng ta xem xét các nhân tố bên trong ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; ví dụ như sự thay đổi đáng kể của tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản có thể được hiểu chính xác thông qua việc phân tích từng nhân tố ảnh hưởng. Thêm vào đó, sự khác biệt giữa các tỷ số có thể làm nổi bật đặc điểm kinh tế và chiến lược của: cùng một doanh nghiệp qua các giai đoạn, của các doanh nghiệp khác nhau trong cùng ngành, của các doanh nghiệp trong ngành khác nhau, của các doanh nghiệp giữa các nước khác nhau.

Phân tích tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản theo Dupont

$$\text{Tỷ suất LN trên tổng TS} = \frac{\text{Tổng LN trước thuế}}{\text{Doanh thu và thu nhập khác}} \times \frac{\text{Doanh thu và thu nhập khác}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$



Hay:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản} = \text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} \times \text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản}$$

Theo Dupont, khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động và tỷ số khả năng sinh lời doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể là kết quả từ tỷ số năng lực hoạt động của tài sản thấp, cho thấy rõ trình độ quản lý tài sản kém, hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó.

Người ta có thể dùng công thức Dupont, kết hợp với phương pháp thay thế liên hoàn hay phương pháp số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản.

Cũng theo ví dụ trên:

Năm N-1

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận TT trên tổng tài sản} &= \frac{36.620}{598.120} * \frac{598.120}{622.310} \\ 5,9\% &= 6,1\% * 0,96 \end{aligned}$$

Năm N

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận TT trên tổng tài sản} &= \frac{122.674}{765.995} * \frac{765.995}{631.435} \\ 19,4\% &= 16\% * 1,21 \end{aligned}$$

Nhận xét: Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản của Công ty năm N tăng 13,5% do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do tỷ suất lợi nhuận doanh thu tăng làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản tăng:

$$(16\% - 6,1\%) \times 0,96 = + 9,5\%$$

- Do hiệu suất sử dụng tài sản tăng làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản tăng:

$$16\% \times (1,21 - 0,96) = + 4\%$$

Như vậy, để tăng tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản, Công ty Bình Minh không chỉ quản lý tốt chi phí, đặc biệt là quản lý tốt chi phí trong sản xuất mà còn có thành tích trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng các tài sản hiện có.

Phân tích tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu theo Dupont

$$\text{Tỷ suất LN trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} * \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS bình quân}} * \frac{\text{Tổng TSBQ}}{\text{Vốn chủ SHBQ}}$$

Hay:

$$\text{Tỷ suất LN trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} * \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS bình quân}} * \frac{\text{Tổng TSBQ}}{1/1 - \text{Hệ số nợ}}$$

Theo phương trình trên, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu chịu ảnh hưởng của ba nhân tố: tỷ suất lợi nhuận doanh thu, hiệu suất sử dụng tổng tài sản và hệ số nhân vốn (đòn bẩy tài chính). Để tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu, Công ty Bình Minh có thể quản lý tốt chi phí hoặc quản lý tốt tài sản. Trường hợp không quản lý tốt tài sản, chi phí doanh nghiệp vẫn có thể tăng tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản bằng việc tăng mức độ sử dụng nợ.

Năm N-1

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất LN TT trên} &= \frac{36.620}{598.120} * \frac{598.120}{622.310} * \frac{622.310}{352.660} \\ \text{vốn chủ sở hữu} & \\ 10,4\% &= 6,1\% * 0,96 * 1,76 \end{aligned}$$

Năm N

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất LN TT trên} &= \frac{122.674}{765.995} * \frac{765.995}{631.435} * \frac{631.435}{387.435} \\ \text{vốn chủ sở hữu} & \\ 31,7\% &= 16\% * 1,21 * 1,63 \end{aligned}$$



Bằng phương pháp thay thế liên hoàn hay phương pháp số chênh lệch, có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trên đến tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Cụ thể:

- Do tỷ suất lợi nhuận doanh thu tăng làm tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu tăng:

$$(16\% - 6,1\%) \times 0,96 \times 1,76 = 16,78\%$$

- Do hiệu suất sử dụng tài sản tăng làm tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu tăng:

$$16\% \times (1,21 - 0,96) \times 1,76 = + 7,12\%$$

- Do hệ số nợ tăng làm vốn chủ sở hữu tăng:

$$16\% \times 1,21 \times (1,63 - 1,76) = - 2,62\%$$

Như vậy, cùng với quản lý tốt chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng các tài sản, với việc giảm hệ số nợ trong giới hạn rất an toàn, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty Bình Minh đã tăng 21,3%. Đây là thành tích đáng kể của Công ty trong năm N.

Mặc dù mô hình 2 nhân tố đã đưa ra phân tích chuẩn Dupont, mô hình đó có thể được nhân rộng hơn nữa. Trong nhiều trường hợp, điều quan trọng là nhận ra sự ảnh hưởng của lãi phải trả hay thuế phải nộp. Để làm điều đó, có thể phân tách tỷ số khả năng sinh lời như sau:

Lợi nhuận sau thuế	Lợi nhuận trước thuế	LN trước lãi vay và thuế	Lợi nhuận sau thuế
Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận trước lãi vay và thuế	Doanh thu và thu nhập khác	Doanh thu và thu nhập khác

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận trước thuế}} \times \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}} \times \frac{\text{LN trước lãi vay và thuế}}{\text{Doanh thu và thu nhập khác}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu và thu nhập khác}}$$



CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 5

CÂU HỎI

Câu 1

Chọn câu trả lời đúng và giải thích trong các trường hợp sau.

1. Mục nào dưới đây làm giảm vòng quay các khoản phải thu?

- a) Tiêu chuẩn tín dụng chặt chẽ.
- b) Phải tuân thủ điều kiện tín dụng khó khăn hơn.
- c) Nói lỏng điều kiện tín dụng thương mại.
- d) Trả hoa hồng cho mọi khoản thu.

2. Thực thu một khoản trong thời hạn thanh toán sẽ làm:

- a) Tăng tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- b) Giảm tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- c) Tăng tỷ số khả năng thanh toán nhanh.
- d) Giảm tỷ số khả năng thanh toán nhanh.
- e) Không tác động tới cả hai chỉ tiêu trên.

3. So sánh tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của hai công ty, tại sao có thể nói là sai khi cho rằng công ty có tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cao hơn thì có khả năng thanh toán tốt hơn:

a) Tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cao có thể chỉ ra sự bất lực của công ty về việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đã đến hạn trả.

b) Tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn có thể bao gồm cả những lượng lớn hàng ứ đọng.

c) Tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn có thể bao gồm các tài sản dài hạn.

d) Tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn có thể bao gồm cả nợ dài hạn.

4. Một công ty có tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn ban đầu lớn hơn 1. Với nghiệp vụ mua 100 triệu đồng nguyên vật liệu chưa trả tiền cho người bán sẽ làm:



- a) Tăng tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- b) Giảm tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.
- c) Giảm vốn lưu động ròng.
- d) Giảm cả tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và vốn lưu động ròng.

Câu 2

Trong những năm gần đây, tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty Đại Lực tăng lên rất nhiều trong khi đó, tỷ số khả năng thanh toán nhanh và tỷ số khả năng thanh toán tức thì lại giảm đi rất nhiều. Điều gì đã xảy ra với công ty này? Khả năng thanh toán của công ty có được cải thiện không?

Câu 3

Tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, tỷ số khả năng thanh toán nhanh và tỷ số khả năng thanh toán tức thì của một công ty thay đổi như thế nào trong trường hợp công ty:

- 1- Trả nợ cho người cung cấp và các nhà cho vay ngắn hạn.
- 2- Mua nguyên vật liệu chưa trả tiền cho người bán.
- 3- Mua nguyên vật liệu bằng tiền gửi ngân hàng.
- 4- Bán chịu hàng hoá cho khách hàng.
- 5- Bán hàng thu tiền ngay.

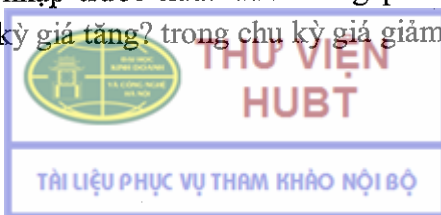
Câu 4

1) Kết quả kinh doanh thay đổi như thế nào nếu một DN:

➤ Thay đổi phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho từ phương pháp nhập trước xuất trước sang phương pháp nhập sau xuất trước (trong chu kỳ giá tăng? trong chu kỳ giá giảm?)

➤ Thay đổi phương pháp tính khấu hao từ phương pháp khấu hao đường thẳng sang các phương pháp khấu hao nhanh.

2) Vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho thay đổi như thế nào nếu một DN thay đổi phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho từ phương pháp nhập trước xuất trước sang phương pháp nhập sau xuất trước (trong chu kỳ giá tăng? trong chu kỳ giá giảm?)



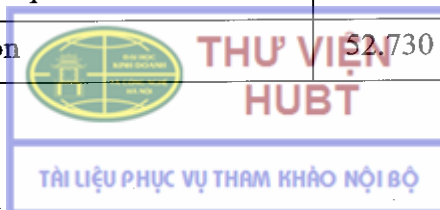
BÀI TẬP

Bài 1

1. Trích bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 của một Công ty được trình bày như sau:

(Đơn vị tính: tr.đ)

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013
A. Tài sản NH	36.000	28.750	22.240
1. Tiền và tương đương tiền	700	650	400
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	15.700	14.500	13.200
4. Hàng tồn kho	19.600	13.600	8.640
B. Tài sản dài hạn	16.730	14.850	13.500
1. Tài sản cố định	12.500	13.500	12.000
5. Tài sản dài hạn khác	4.230	1.350	1.500
Tổng tài sản	52.730	43.600	35.740
A. Nợ phải trả	24.900	22.100	19.400
1. Nợ ngắn hạn	18.400	15.300	12.400
Trong đó vay ngắn hạn	5.130	4.850	5.500
2. Nợ dài hạn	6.500	6.800	7.000
B. Vốn chủ sở hữu	27.830	21.500	16.340
1. Vốn góp của chủ SH	25.600	17.800	12.500
2. Các quỹ	1.250	1.200	1.150
3. LN chưa phân phối	980	2.500	2.690
Tổng nguồn vốn	52.730	43.600	35.740



2. Trích báo cáo kết quả KD của DN 2 năm (Đơn vị: tr.đ)

STT	Chỉ tiêu	2014	2015
1	Doanh thu bán hàng	85.200	87.900
2	Các khoản giảm trừ	2.100	3.200
3	Doanh thu thuần	83.100	84.700
4	Giá vốn hàng bán	66.480	69.454
5	Chi phí bán hàng	2.909	2.541
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.986	5.336
7	LN thuần từ HĐKD	8.726	7.369

Yêu cầu:

1. Tính các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp và cho ý kiến nhận xét. Cho biết tỷ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, tỷ số khả năng thanh toán nhanh tương đối và tỷ số khả năng thanh toán tức thì bình quân của các doanh nghiệp trong ngành đạt khoảng 1,6; 0,7; 0,3.

2. Tính các chỉ tiêu tỷ số nợ, tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu, tỷ số tự tài trợ tài sản cố định và cho ý kiến nhận xét về mức độ rủi ro về cơ cấu vốn của doanh nghiệp.

3. Tính các chỉ tiêu phản ánh năng lực hoạt động của tài sản trong DN và nêu ý nghĩa các con số tính được về các chỉ tiêu đó.

4. Phân tích vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp

Bài 2

Có số liệu của một doanh nghiệp sản xuất, chế biến và xuất nhập khẩu nông sản thực phẩm như sau:

1. Số liệu trích từ báo cáo kết quả kinh doanh:



Chỉ tiêu	2015	2014
Tổng DT	87.400	75.600
Hàng bán bị trả lại	1.750	1.050
Doanh thu thuần	85.650	74.550
Giá vốn hàng bán	62.096	53.676
Chi phí bán hàng	3.255	2.982
Chi phí quản lý DN	5.139	5.219
LN trước lãi vay và thuế	15.160	12.674

2. Số liệu lấy từ bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12 các năm

Tài sản	2015	2014	2013
Tài sản ngắn hạn	33.200	32.800	23.500
Phải thu	12.400	10.500	7.000
Hàng tồn kho	10.600	14.700	9.500
Tài sản dài hạn	34.500	28.300	25.100
Tài sản cố định	21.500	24.500	19.800
Tổng tài sản	67.700	61.100	48.600

3. Thông tin bổ sung:

- DN không có các khoản thu từ các hoạt động tài chính và hoạt động khác

- Giá cả hàng hoá bán ra năm 2015 tăng so với năm 2014 là 7%, giá cả vật tư và các yếu tố đầu vào khác ổn định.

- Năm 2015, doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất là 12%.

- Các điều kiện khác bình thường.



Yêu cầu:

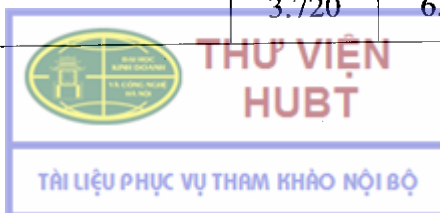
1. Phân tích năng lực hoạt động của tài sản trong doanh nghiệp
2. Tính các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của DN và cho nhận xét khái quát tình hình thực hiện các chỉ tiêu
3. Sử dụng phương trình Dupont, phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp, làm rõ mặt mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp?

Bài 3

Các số liệu trích từ báo tài chính của một DN sản xuất, kinh doanh các mặt hàng nhựa như sau:

ĐV: Trđ

Chỉ tiêu	2015	2014	2013
A. Tài sản NH	5.150	6.120	6.400
1. Tiền và tương đương tiền	500	1.020	960
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	2.500	2.300	1.960
4. Hàng tồn kho	2.150	2.800	3.480
B. Tài sản dài hạn	4.180	4.700	5.040
1. Tài sản cố định	3.780	4.350	4.500
5. Tài sản dài hạn khác	400	350	540
Tổng tài sản	9.330	10.820	11.440
A. Nợ phải trả	5.610	4.590	6.590
1. Nợ ngắn hạn	3.970	2.350	4.250
Trong đó vay ngắn hạn	2.680	900	1.650
2. Nợ dài hạn	1.640	2.240	2.340
B. Vốn chủ sở hữu	3.720	6.230	4.850



Chỉ tiêu	2015	2014	2013
1. Vốn góp của chủ SH	3.500	3.850	3.545
2. Quỹ đầu tư PT	250	200	150
3. LN chưa phân phối	-30	2.180	1.155
Tổng nguồn vốn	9.330	10.820	11.440

STT	Chỉ tiêu	2.014	2.015
1	Doanh thu bán hàng	9.300	9.850
2	Các khoản giảm trừ	200	320
3	Doanh thu thuần	9.100	9.530
4	Giá vốn hàng bán	7.098	7.624
5	Chi phí bán hàng	273	334
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	364	429
7	LN thuần từ HĐKD	1.365	1.144

Biết rằng:

- Năm 2015, doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất SP 14%, chất lượng đạt yêu cầu theo kế hoạch.

- Giá cả các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp trên thị trường năm 2015 tăng làm giá vốn tăng 5%.

- Giá cả hàng hoá bán ra trên thị trường của ngành không thay đổi.

Yêu cầu:

- 1) Nhận xét khái quát về khả năng thanh toán của DN.
- 2) Phân tích vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho của DN.
- 3) Sử dụng phương trình Dupont, phân tích khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp?



Bài 4

Có tài liệu của một doanh nghiệp sản xuất, chế biến cà phê xuất khẩu như sau:

1. Trích báo cáo kết quả KD của DN năm 2015

(Đơn vị: tr.đ)

Chỉ tiêu	2014	2015
Tổng DT	60.000	63.500
Hàng bán bị trả lại	1.050	1.500
Doanh thu thuần	58.950	62.000
Giá vốn hàng bán	44.213	44.640
Chi phí bán hàng	1.769	2.790
Chi phí quản lý DN	2.063	2.790
LN từ HĐ bán hàng	10.906	11.780

2. Trích bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12 các năm:

ĐV tính: Trđ

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
Tiền	250	430	640
Phải thu NH	10.960	12.000	10.000
Hàng tồn kho	13.052	15.648	19.200
Tài sản cố định	8.500	9.250	12.500
Tổng tài sản	32.762	37.328	42.340
Vốn chủ SH	10.050	12.700	13.500
Nợ phải trả	22.712	24.628	28.840
Tổng nguồn vốn	32.762	37.328	42.340

Cho biết:

- Trong năm 2015, doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch SX SP là 8%, đồng thời DN giảm giá hàng SX ra so với năm 2014 là 3%.

- Hàng tồn kho của doanh nghiệp chủ yếu là thành phẩm.

- Các điều kiện khác bình thường.

Yêu cầu:

- Phân tích vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp.

- Phân tích khả năng sinh lời doanh thu của doanh nghiệp.

Bài 5

Có tài liệu của một doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng như sau:

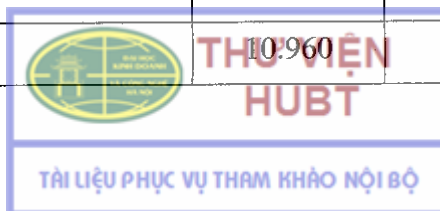
1. Trích báo cáo kết quả KD của DN năm 2014 (Đơn vị: tr.đ)

Chỉ tiêu	2013	2014
Tổng DT	109.300	125.400
Hàng bán bị trả lại	1.050	1.500
Doanh thu thuần	108.250	123.900
Giá vốn hàng bán	81.188	89.208
Chi phí bán hàng	3.248	5.576
Chi phí quản lý DN	3.789	5.576

2. Trích bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12/ các năm:

ĐV tính: Trđ

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Tài sản ngắn hạn	27.800	30.200	30.400
Tiền	250	430	640
Phải thu NH	10.960	12.000	10.000



Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Hàng tồn kho	13.052	15.648	19.200
Tài sản dài hạn	20.100	29.300	31.200
Tài sản cố định	18.400	27.800	29.800
Tổng tài sản	47.900	59.500	61.600
Nợ phải trả	28.100	39.400	41.100
Vốn chủ SH	19.800	20.100	20.500
Tổng nguồn vốn	47.900	59.500	61.600

Cho biết:

- Trong năm 2014, doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch SX SP là 11%.

- Năm 2013 do giá nguyên vật liệu được dự kiến tăng cao, doanh nghiệp đã tăng dự trữ để tránh tăng giá.

- Các điều kiện khác bình thường.

Yêu cầu:

1. Phân tích năng lực hoạt động của của doanh nghiệp.
2. Phân tích khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của DN.

Bài 6

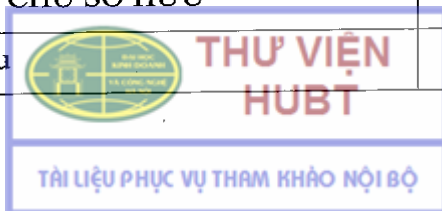
1) Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2013 và 2014 của Công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản như sau:

(Đơn vị tính: trVND)

	2014	2013
TÀI SẢN NGẮN HẠN	360.337	274.879
Tiền và các khoản tương đương tiền	13.706	12.961
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	22.830	24.522



	2014	2013
Các khoản phải thu ngắn hạn	139.534	135.820
Hàng tồn kho	176.313	96.599
Tài sản ngắn hạn khác	7.954	4.977
TÀI SẢN DÀI HẠN	483.870	193.390
Tài sản cố định	321.084	187.100
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	150.575	100
Tài sản dài hạn khác	12.211	6.190
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	844.207	468.269
NỢ PHẢI TRẢ	222.466	167.954
Nợ ngắn hạn	221.752	166.537
- Vay ngắn hạn	162.997	113.244
- Phải trả người bán	43.700	25.267
- Người mua trả tiền trước	2.952	104
- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	372	2.708
- Phải trả người lao động	4.751	17.894
- Chi phí phải trả	3.141	5.262
- Các khoản phải trả, phải nộp NH khác	3.839	2.059
Nợ dài hạn	714	1.416
Vay dài hạn	0	993
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	714	423
NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	621.741	300.316
Vốn chủ sở hữu	620.612	298.960

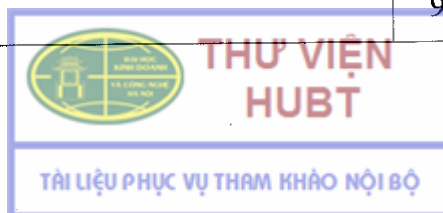


	2014	2013
Vốn góp của chủ sở hữu	128.593	78.876
Thặng dư vốn cổ phần	385.506	124.712
Quỹ đầu tư phát triển	76.753	53.477
Quỹ khác thuộc vốn chủ SH	6.114	3.802
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	22.137	36.584
Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	1.509	1.509
Nguồn kinh phí và quỹ khác	1.129	1.356
- Nguồn kinh phí	1.038	1.245
- Quỹ khác	91	111
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	844.207	468.269

2) Báo cáo kết quả KD

(Đơn vị tính: trVND)

CHỈ TIÊU	2014	2013
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.246.311	1.196.463
Các khoản giảm trừ doanh thu	12.577	5.557
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.233.734	1.190.906
Giá vốn hàng bán	1.071.110	1.047.145
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	162.624	143.760
Doanh thu hoạt động tài chính	9.017	5.453
Chi phí tài chính	13.707	6.901
Trong đó: Chi phí lãi vay	9.424	6.829
Chi phí bán hàng	97.643	75.534



CHỈ TIÊU	2014	2013
Chi phí quản lý doanh nghiệp	18.647	15.887
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	41.645	50.892
Thu nhập khác	8.678	1.958
Chi phí khác	7.278	2.179
Lợi nhuận khác	1.400	-222
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	43.044	50.670
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	5.024	4.054
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	38.020	46.616

Yêu cầu

1. Tính các nhóm tỷ số tài chính của doanh nghiệp
2. Dựa vào kết quả tính được ở câu 1, nhận xét khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp

Chương 6

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

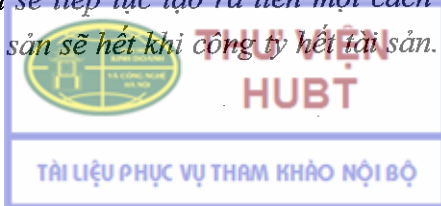
Báo cáo LCTT cung cấp các thông tin về các luồng tiền thu vào và chi ra của DN trong một kỳ kế toán. Nó cũng cho thấy sự liên hệ giữa số dư tiền cuối kỳ với số dư tiền đầu kỳ trên bảng CĐKT của DN đó. Những thông tin dựa trên cơ sở tiền của báo cáo LCTT đối chiếu với những thông tin dựa trên cơ sở dồn tích của báo cáo kết quả HĐKD sẽ cho ta hiểu rõ hơn về tình hình tài chính của DN. Ví dụ, báo cáo kết quả HĐKD phản ánh doanh thu phát sinh thay vì tiền nhận được; ngược lại, báo cáo LCTT phản ánh tiền khi DN thu được thay vì doanh thu khi nó phát sinh. Việc chuyển đổi giữa lợi nhuận kế toán và lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD sẽ cung cấp cho người phân tích những thông tin hữu ích về việc khi nào, khả năng ra sao và bằng cách nào mà một công ty có thể tạo ra tiền nhờ các hoạt động kinh doanh của mình. Mặc dù lợi nhuận là một thước đo quan trọng về kết quả hoạt động của công ty, nhưng lưu chuyển tiền tệ cũng rất cần thiết. Chẳng hạn, nếu giả thuyết một công ty bán hàng toàn bộ là trả chậm và không tính gì tới khả năng thu nợ khách hàng; công ty đó sẽ có thể có một báo cáo với doanh thu và lợi nhuận rất tốt nhưng nó sẽ không thể tồn tại được với dòng tiền vào bằng không.

Bên cạnh các thông tin về lượng tiền tạo ra (hoặc sử dụng) trong hoạt động kinh doanh, báo cáo LCTT còn cung cấp thông tin về lượng tiền thu từ (hay chi cho) các hoạt động đầu tư và tài chính của công ty. Những thông tin này sẽ giúp chúng ta trả lời những câu hỏi như:

❖ Công ty có tự tạo ra đủ tiền từ hoạt động kinh doanh để tài trợ cho việc đầu tư mới máy móc, thiết bị hay không, hay nó phải huy động vốn từ vay nợ bên ngoài?

❖ Công ty trả cổ tức hay chia lợi nhuận cho chủ sở hữu bằng tiền từ hoạt động kinh doanh hay bằng tiền từ bán các tài sản hoặc vay nợ?

Việc trả lời những câu hỏi này rất quan trọng, bởi vì về mặt lý thuyết, hoạt động kinh doanh sẽ tiếp tục tạo ra tiền một cách liên tục. Trong khi đó, tiền thu từ bán tài sản sẽ hết khi công ty hết tài sản. Tương tự, tiền đến



từ việc vay nợ sẽ chỉ có thể tiếp tục chừng nào các chủ nợ còn cho vay, và quyết định cho vay của họ cũng phụ thuộc vào khả năng trả nợ của DN. Tóm lại, những thông tin về nguồn gốc và việc chi tiêu tiền sẽ giúp các nhà tin dụng, các nhà đầu tư và những người sử dụng báo cáo tài chính khác đánh giá được khả năng thanh toán ngắn hạn, dài hạn và sự linh hoạt tài chính của một DN.

Chương này sẽ tập trung vào việc phân tích các dòng tiền thông qua báo cáo LCTT. Phần 6.1 sẽ đề cập tới mối quan hệ giữa báo cáo LCTT với các báo cáo tài chính khác của DN. Phần 6.2 sẽ trình bày về cách thức phân tích báo cáo LCTT.

6.1. MỐI QUAN HỆ GIỮA BÁO CÁO LCTT VÀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁC

Ta có phương trình kế toán cơ bản:

$$\text{Tài sản} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Tài sản của DN bao gồm hai loại là tài sản bằng tiền (và tương đương tiền) và tài sản không phải là tiền. Sử dụng ký hiệu, ta có được phương trình như sau:

$$C + NC = L + E$$

Trong đó, C (cash) là tài sản bằng tiền và tương đương tiền; NC (Non-Cash) là tài sản không phải là tiền; L (Liabilities) là nợ phải trả; và E (Equity) là vốn chủ sở hữu.

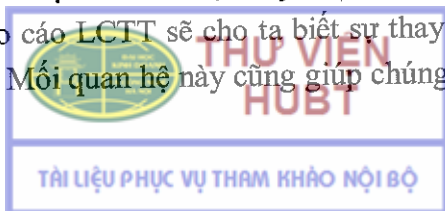
Từ phương trình trên ta có được phương trình thể hiện sự thay đổi của bảng CĐKT như sau:

$$\Delta C + \Delta NC = \Delta L + \Delta E$$

Sắp xếp lại các phần tử, ta thu được phương trình thể hiện sự thay đổi của tiền trong kỳ như sau:

$$\Delta C = \Delta L + \Delta E - \Delta NC$$

Tiền là một loại tài sản. Sự thay đổi về tiền được thể hiện trên bảng CĐKT, còn báo cáo LCTT sẽ cho ta biết sự thay đổi tiền trong kỳ đã diễn ra như thế nào. Mối quan hệ này cũng giúp chúng ta hiểu được lý do vì sao



khi lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo phương pháp gián tiếp lại phải điều chỉnh lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cho những thay đổi của vốn lưu động theo như cách thức được quy định trong các hướng dẫn kế toán của Bộ Tài chính.

Mặt khác, nếu nhìn từ góc độ của báo cáo KQKD, ta có phương trình sau:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

Doanh thu của DN bao gồm cả DT bằng tiền (CR - Cash Revenue) và DT không phải bằng tiền (NCR - Noncash Revenue). Ví dụ như khoản DT bán hàng và cung cấp dịch vụ có thể gồm cả các khoản DT thu tiền ngay và DT bán chịu. Chi phí hoạt động KD của DN cũng gồm các chi phí bằng tiền (CC - Cash Charges) và chi phí không phải bằng tiền (NCC - Noncash Charges). Chẳng hạn, chi phí khấu hao TSCĐ là một khoản chi phí không phải bằng tiền. Như vậy, phương trình lợi nhuận ở trên có thể được viết lại như sau, với P là lợi nhuận:

$$P = (CR - CC) + (NCR - NCC)$$

Chênh lệch giữa DT bằng tiền (dòng tiền vào) và chi phí bằng tiền (dòng tiền ra) chính là thay đổi về tiền trong kỳ (lưu chuyển tiền thuần). Từ đó, ta thu được phương trình thể hiện mối quan hệ giữa báo cáo KQKD với bảng CDKT và báo cáo LCTT sau đây:

$$\Delta C = P - (NCR - NCC)$$

NCR nhìn chung liên quan tới các khoản vốn của DN bị chiếm dụng bởi các đối tượng khác. Ngược lại, NCC lại liên quan tới các khoản chi phí mà DN không phải thực chi ra trong kỳ. Nếu so sánh dòng tiền thuần từ HĐKD với lợi nhuận thuần từ HĐKD ta thấy quan hệ giữa hai chỉ tiêu này tùy thuộc vào giá trị của đại lượng (NCR - NCC). Về mặt dài hạn, lưu chuyển tiền thuần và lợi nhuận sẽ tiệm cận với nhau và $NCR = NCC$. Trong ngắn hạn, quan hệ giữa lưu chuyển tiền thuần và lợi nhuận thuần từ HĐKD có thể cho ta thấy những vấn đề về chất lượng lợi nhuận. Ví dụ như liệu có phải lợi nhuận của DN lớn chỉ vì DN trích khấu hao thấp, hoặc lập dự phòng không đầy đủ hay không? Hoặc liệu có phải lợi nhuận của DN



lớn nhưng DN đang mở rộng bán chịu quá nhiều khiến vốn bị chiếm dụng và nguy cơ không thu hồi được nợ cao hay không.

6.2. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ¹

Đánh giá báo cáo LCTT thường liên quan tới việc đánh giá một cách khái quát các nguồn tiền và việc sử dụng tiền của DN liên quan tới ba loại hoạt động khác nhau, cũng như đánh giá về những yếu tố chính chi phối dòng tiền trong từng loại hoạt động đó, như sau:

Bước 1: Đánh giá xem nguồn thu tiền và chi tiền chủ yếu là từ HĐKD, hoạt động đầu tư, hay hoạt động tài chính.

Các nguồn tiền chính của một công ty có thể thay đổi theo giai đoạn tăng trưởng của nó. Với một công ty ở giai đoạn trưởng thành thì nguồn tiền chính nên là từ HĐKD. Trong dài hạn, một công ty phải tạo ra tiền từ HĐKD. Nếu dòng tiền thuần từ HĐKD mà liên tục bị âm thì công ty cần phải vay tiền hoặc phát hành cổ phiếu (các hoạt động tài chính) để tài trợ cho phần thiếu hụt. Nhưng cuối cùng thì các nhà tài trợ vốn này cũng sẽ phải được bồi hoàn lại tiền nhờ HĐKD, hoặc họ sẽ không tiếp tục cấp vốn cho DN. Tiền được tạo ra từ HĐKD có thể được dùng cho hoạt động đầu tư hoặc hoạt động tài chính. Nếu công ty có những cơ hội kinh doanh hoặc cơ hội đầu tư khác tốt thì nó nên sử dụng tiền cho hoạt động đầu tư. Nếu công ty không có các cơ hội đầu tư sinh lợi, nó nên trả lại vốn cho các nhà cấp vốn, tức là dùng tiền vào một hoạt động tài chính.

Với một công ty ở giai đoạn khởi sự hoặc tăng trưởng, dòng tiền từ HĐKD có thể bị âm trong một số thời gian nào đó do nó cần đầu tư thêm vào hàng tồn kho và các khoản phải thu (mở rộng tín dụng cho các khách hàng mới) nhằm tăng trưởng kinh doanh. Điều này không thể duy trì lâu dài được. Cho nên, cuối cùng thì tiền cũng buộc phải đến chủ yếu từ HĐKD để DN có thể hoàn vốn cho những người cho vay và đầu tư.

Cuối cùng, dòng tiền từ HĐKD cần phải đủ lớn để tài trợ được cho cả

¹ Nội dung của phần này được rút ra chủ yếu từ cuốn *International Financial Statement Analysis* của các tác giả Robinson, Greuning, Henry và Broihahn (2009).



chi phí đầu tư. Nói cách khác là công ty cần phải có một dòng tiền tự do như sẽ được đề cập tới ở phần sau.

Tóm lại, những điểm cần cân nhắc ở bước này là:

- Dòng thu và chi tiền chính của DN là gì?

- Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD có dương hay không và có đủ để tài trợ chi phí đầu tư hay không?

Bước 2: Đánh giá các nhân tố chủ yếu của lưu chuyển tiền từ HĐKD.

Ở phần này, nhà phân tích cần tìm hiểu các nhân tố quan trọng nhất quyết định dòng tiền từ HĐKD. Một số công ty cần có tiền phục vụ cho HĐKD (để duy trì các khoản phải thu, dự trữ hàng tồn kho, v.v...), trong khi một số mô hình kinh doanh lại khiến công ty có rất nhiều tiền (ví dụ, khi công ty nhận được tiền từ khách hàng trước khi nó phải trả cho các nhà cung cấp). Trên báo cáo LCTT theo phương pháp gián tiếp, ta có thể xem xét sự tăng, giảm của các khoản mục phải thu, tồn kho, phải trả, ... để biết xem công ty đang tạo ra tiền hay phải chi tiền cho HĐKD và tại sao.

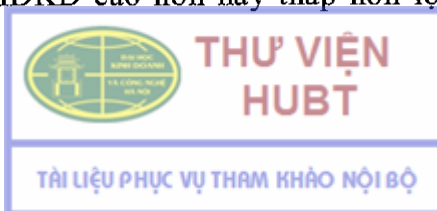
Việc so sánh giữa lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD với lợi nhuận sau thuế cũng mang lại những thông tin hữu ích. Với công ty ở giai đoạn trưởng thành, do lợi nhuận sau thuế bao gồm cả các khoản chi phí phi tiền mặt (chi phí khấu hao chẳng hạn), nên dòng tiền thuần từ HĐKD cần phải lớn hơn lợi nhuận sau thuế. Mối quan hệ giữa lợi nhuận và dòng tiền từ HĐKD còn cho thấy chất lượng của lợi nhuận. Nếu một công ty có lợi nhuận sau thuế lớn mà dòng tiền thuần từ HĐKD kém thì đó có thể là một dấu hiệu của chất lượng lợi nhuận thấp. Công ty có thể đang sử dụng các chính sách kế toán có lợi cho việc tăng lợi nhuận nhưng lại không tạo ra được tiền từ HĐKD. Ta cũng nên tìm hiểu về sự biến động của cả lợi nhuận và dòng tiền thuần và cân nhắc về ảnh hưởng của những biến động này lên mức rủi ro của công ty, cũng như khả năng dự báo dòng tiền trong tương lai của công ty.

Tóm lại, các câu hỏi cần trả lời trong bước này là:

- Những nhân tố chính quyết định dòng tiền từ HĐKD là gì?

- Dòng tiền từ HĐKD cao hơn hay thấp hơn lợi nhuận sau thuế?

Tại sao?



- Dòng tiền từ HĐKD có ổn định không?

Bước 3: Đánh giá các nhân tố chủ yếu của lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư.

Trong phần hoạt động đầu tư, nhà phân tích cần đánh giá từng khoản mục một. Mỗi khoản mục đều thể hiện hoặc là nguồn tiền, hoặc là sử dụng tiền của DN. Điều này cho phép ta hiểu được xem tiền đang được tiêu cho (hoặc nhận từ) cái gì. Phần này sẽ cho ta biết DN đã đầu tư bao nhiêu tiền cho tương lai vào các khoản như bất động sản, nhà xưởng, máy móc, thiết bị; bao nhiêu tiền cho việc đầu tư góp vốn vào đơn vị khác; và bao nhiêu tiền cho các khoản đầu tư tài sản tài chính như cho vay hay mua trái phiếu... Nó cũng cho biết xem DN thu được bao nhiêu tiền từ việc bán các tài sản đó.

Nếu công ty thực hiện một khoản đầu tư vốn lớn, ta cần biết xem tiền đầu tư được lấy từ đâu. Tiền đầu tư đó có phải là tiền từ HĐKD tạo ra hay là từ hoạt động tài chính như miêu tả ở Bước 4 dưới đây.

Bước 4: Đánh giá các nhân tố chủ yếu của lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.

Trong phần này, nhà phân tích cũng cần xem xét từng khoản mục để hiểu được xem công ty đang thu hút vốn hay hoàn trả vốn, cũng như bản chất của nguồn vốn là gì. Nếu mỗi năm công ty đều vay nợ thêm thì ta cần cân nhắc tới thời điểm đáo hạn nợ là bao giờ. Phần này cũng cho biết lượng cổ tức được chi trả cùng giá trị của cổ phiếu quỹ mà công ty mua lại. Đây chính là các cách thức hoàn trả vốn khác nhau cho chủ sở hữu của công ty.

Ví dụ: Đánh giá nguồn thu và chi tiền của công ty Hoàng Hà năm T và (T+1).

Bảng 6.1. Báo cáo LCTT của công ty Hoàng Hà năm T+1

Đơn vị: Triệu VND

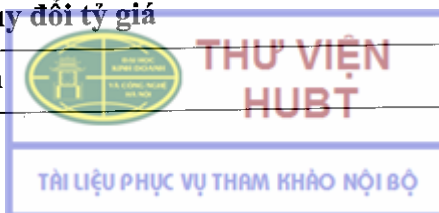
	T	T+1
Lưu chuyển tiền từ HĐKD		
LN trước thuế	1.371.313	2.731.358



THƯ VIỆN
HUBT

	T	T+1
Điều chỉnh cho các khoản:		
KH TSCĐ	178.430	234.078
Dự phòng	124.892	62.020
Lỗ/(lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	(5.704)	3.486
(Lãi)/lỗ từ hoạt động đầu tư	(26.175)	(298.627)
Chi phí lãi vay	26.971	6.655
LN HĐKD trước thay đổi vốn LĐ	1.669.727	2.738.970
Biến động các khoản phải thu	13.354	(68.042)
Biến động hàng tồn kho	(112.069)	453.953
Biến động các khoản phải trả	(105.919)	392.537
Biến động chi phí trả trước	(17.077)	10.276
	1.448.016	3.527.694
Tiền lãi vay đã trả	(25.957)	(6.942)
Thuế thu nhập đã nộp	(101.861)	(293.332)
Tiền thu khác từ HĐKD	53.507	16.032
Tiền chi khác từ HĐKD	(103.946)	(146.949)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD</i>	<i>1.269.759</i>	<i>3.096.503</i>
Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư		
Tiền chi mua TSCĐ	(445.062)	(654.817)
Thu thanh lý TSCĐ	4.217	6.747
Mua trái phiếu và chứng khoán vốn		(200.000)
Thu từ thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn	3.010	91.913

	T	T+1
Khoản vay cấp cho LD		
Thu từ thanh lý khoản đầu tư trong công ty LD		134.267
Thu từ trái phiếu đến hạn		10.005
Thu hồi khoản vay từ công ty LD		207.968
Chi đầu tư trong các đơn vị khác	(134.152)	(2.450)
Mua lại các khoản vốn góp từ cổ đông thiểu số trong công ty con		(15.603)
Thu lãi tiền gửi, cổ tức	90.373	69.083
Tặng tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	(50.191)	(2.123.387)
Khoản vốn góp của cổ đông thiểu số trong công ty con	20	
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>(531.785)</i>	<i>(2.476.274)</i>
Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính		
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu		3.646
Tiền chi mua lại cổ phiếu		(154)
Tiền thu từ vay ngắn hạn	173.547	3.320
Hoàn trả các khoản vay	(9.963)	(188.222)
Cổ tức và lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(680.733)	(351.281)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	<i>(517.149)</i>	<i>(532.691)</i>
<i>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</i>	<i>220.825</i>	<i>87.538</i>
Tiền đầu năm	117.819	338.654
Ảnh hưởng quy đổi tỷ giá	10	(57)
Tiền cuối năm	338.654	426.135



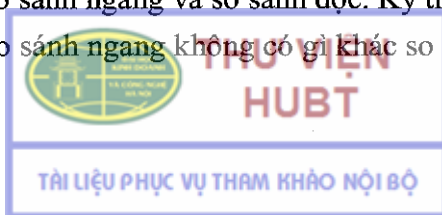
Các luồng lưu chuyển tiền của công ty Hoàng Hà trong hai năm T và T+1 có thể được tóm tắt như trong Bảng 6.2. Các số liệu trong bảng này cho thấy, nguồn tiền chính của công ty trong hai năm T và T+1 là từ HĐKD. Hầu hết số tiền này lại được chi cho các hoạt động đầu tư và tài chính. Đặc biệt là số tiền chi cho hoạt động đầu tư năm T+1 rất lớn. Dòng tiền từ HĐKD là nguồn tiền chính của công ty trong hai năm T và T+1 là một dấu hiệu tốt. Lượng tiền tạo ra từ HĐKD hoàn toàn đủ để chi cho những thâm hụt tiền từ hoạt động đầu tư và tài chính. Một điểm cần lưu ý nữa là dòng tiền chi thuần cho hoạt động đầu tư năm T+1 lớn hơn nhiều so với năm T nhưng thực chất thì không phải công ty đã đầu tư lớn vào TSCĐ mà chủ yếu là do công ty gửi tiền có kỳ hạn. Điều này cho thấy tiềm lực về tài chính của công ty được tăng cường và có nguồn tiền mặt dồi dào, các hoạt động đầu tư vào cơ sở vật chất hiện tại và tương lai đều có nguồn tiền bảo đảm rõ ràng từ nội bộ công ty. Hơn nữa, dòng tiền từ HĐKD trong hai năm này đều lớn hơn so với lợi nhuận sau thuế cũng là một dấu hiệu tốt.

Bảng 6.2. Tóm tắt các luồng lưu chuyển tiền của Hoàng Hà

Đơn vị: Triệu VNĐ

	T	T+1
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	1.269.759	3.096.503
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ đầu tư	(531.785)	(2.476.274)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ tài chính	(517.149)	(532.691)
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái	10	(57)
<i>Tiền tăng (giảm) trong năm</i>	<i>220.835</i>	<i>87.478</i>

Việc đánh giá khái quát tình hình lưu chuyển tiền của DN thường được thực hiện nhờ sự trợ giúp của các báo cáo dạng so sánh. Cũng tương tự như với các báo cáo truyền thống khác là bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, nhà phân tích có thể lập các báo cáo lưu chuyển tiền tệ dạng so sánh ngang và so sánh dọc. Kỹ thuật lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ dạng so sánh ngang không có gì khác so với báo cáo kết quả



HĐKD đã được trình bày trong chương 3 nên trong chương này chúng ta chỉ tập trung xem xét kỹ thuật lập báo cáo LCTT so sánh theo hàng dọc.

Trong báo cáo kết quả HĐKD đồng quy mô (báo cáo so sánh theo hàng dọc), các khoản mục thu nhập và chi phí được biểu diễn dưới dạng tỷ lệ phần trăm so với doanh thu thuần. Trong bảng CĐKT đồng quy mô, các khoản mục tài sản và nguồn vốn được biểu diễn dưới dạng phần trăm so với tổng tài sản. Còn với báo cáo LCTT đồng quy mô, ta có hai cách làm khác nhau. Thứ nhất, ta có thể biểu diễn mỗi dòng tiền thu vào (chi ra) dưới dạng tỷ lệ phần trăm của tổng dòng tiền vào (dòng tiền ra). Thứ hai, ta có thể biểu diễn mỗi khoản mục dưới dạng tỷ lệ so với doanh thu thuần.

Nếu báo cáo LCTT được lập theo phương pháp trực tiếp, ta có thể so sánh mỗi dòng tiền thu vào (chi ra) với tổng dòng tiền vào (dòng tiền ra) của DN để đánh giá về mức độ quan trọng tương đối của từng khoản tiền thu, chi.

Ví dụ: Công ty Bình Đà sử dụng phương pháp trực tiếp để báo cáo các luồng lưu chuyển tiền tệ của mình. Bảng 6.3 sau đây là báo cáo đồng quy mô của công ty trong năm T+1.

Bảng 6.3. Báo cáo LCTT đồng quy mô năm T+1 của công ty Bình Đà

Dòng tiền vào	Giá trị (tr. VNĐ)	Tỷ lệ trên tổng dòng tiền vào
Tiền thu từ bán hàng	63.881	69,74%
Tiền thu khác từ HĐKD	11.235	12,26%
Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	4	0,004%
Tiền thu hồi cho vay, bán lại công cụ nợ của đơn vị khác	4.950	5,40%
Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và LN được chia	1.367	1,49%
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	10.167	11,10%
Tổng dòng tiền vào	91.603	100%

Dòng tiền ra	Giá trị (tr. VND)	Tỷ lệ trên tổng dòng tiền vào
Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa dịch vụ	27.300	29,40%
Tiền chi trả cho người lao động	11.030	11,88%
Tiền chi trả lãi vay	2.764	2,98%
Tiền chi nộp thuế TNDN	396	0,43%
Tiền chi khác cho HĐKD	11.410	12,29%
Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ	133	0,14%
Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	9.703	10,45%
Tiền chi trả nợ gốc vay	30.115	32,43%
<i>Tổng dòng tiền ra</i>	<i>92.852</i>	<i>100%</i>

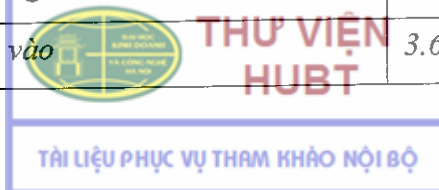
Qua bảng 6.3 ta biết được, trong năm T+1, khoảng 70% số tiền thu vào của Công ty là từ việc bán hàng, nhưng tiền vay và tiền thu khác từ HĐKD cũng chiếm tỷ trọng khá lớn. Tỷ trọng lớn của tiền vay (11,10%) có thể gợi ý cho nhà phân tích thấy sự phụ thuộc của Công ty vào vốn vay bên ngoài; trong khi đó, tỷ trọng lớn của tiền thu khác từ HĐKD có thể khiến nhà phân tích lo ngại về sự lành mạnh của các khoản thu. Về phía các khoản chi, khoản chi lớn nhất là dành cho việc trả nợ gốc vay (chiếm hơn 32%), rồi đến chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ (chiếm 29%). Tiếp theo đó là các khoản chi khác cho HĐKD (12,29%), chi trả cho người lao động (11,88%) và chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác (10,45%). Tỷ trọng lớn của các khoản chi khác cho HĐKD cũng là một vấn đề mà người phân tích cần xem xét cụ thể để xác định xem đó là những khoản chi gì, có hợp lý hay không. Về khoản chi

cho vay, mua các công cụ nợ, nếu trong điều kiện tình hình tài chính không tốt mà Công ty vẫn chi ra một lượng lớn tiền để cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác thì đây có thể là một dấu hiệu sử dụng tiền không hợp lý.

Nếu báo cáo LCTT của công ty được lập theo phương pháp gián tiếp thì các khoản tiền thu vào và chi ra của công ty liên quan tới HĐKD không được trình bày tách biệt. Khi đó, ta có thể biểu diễn lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD dưới dạng tỷ lệ so với tổng dòng tiền vào hoặc tổng dòng tiền ra, tùy theo dòng tiền thuần đó là dương hay âm. Ví dụ, báo cáo LCTT đồng quy mô của công ty Hoàng Hà năm T+1 được thể hiện trong Bảng 6.4.

Bảng 6.4. Báo cáo LCTT đồng quy mô năm T+1 của công ty Hoàng Hà

Dòng tiền vào	Giá trị (tr. VNĐ)	Tỷ lệ trên tổng dòng tiền vào
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	3.096.503	85,46%
Tiền thu từ thanh lý TSCĐ và TS dài hạn khác	6.747	0,19%
Thu từ thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn	91.913	2,54%
Thu từ thanh lý khoản đầu tư trong công ty LD	134.267	3,71%
Thu từ trái phiếu đến hạn	10.005	0,28%
Thu hồi khoản vay từ công ty LD	207.968	5,74%
Thu lãi tiền gửi, cổ tức	69.083	1,91%
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	3.646	0,10%
Tiền thu từ vay ngắn hạn	3.320	0,09%
Tổng dòng tiền vào	3.623.452	100,00%

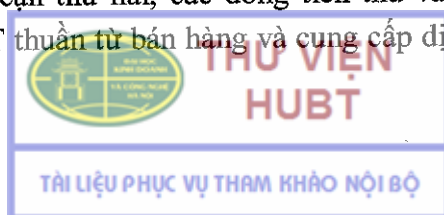


Dòng tiền ra		Tỷ lệ trên tổng dòng tiền ra
Tiền chi mua TSCĐ	(654.817)	18,52%
Mua trái phiếu và chứng khoán vốn	(200.000)	5,66%
Chi đầu tư trong các đơn vị khác	(2.450)	0,07%
Mua lại các khoản vốn góp từ cổ đông thiểu số trong công ty con	(15.603)	0,44%
Tăng tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	(2.123.387)	60,05%
Tiền chi mua lại cổ phiếu	(154)	0,00%
Hoàn trả các khoản vay	(188.222)	5,32%
Cổ tức và lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(351.281)	9,93%
Tổng dòng tiền ra	(3.535.914)	100%

Qua Bảng 6.4 ta thấy: tiền của công ty Hoàng Hà năm T+1 chủ yếu được tạo ra từ HĐKD (trên 85% lượng tiền vào). Luồng thu đáng kể thứ hai là tiền thu hồi các khoản vay của công ty liên doanh (chiếm 5,74%). Các hoạt động khác chỉ mang lại lượng tiền dưới 4%. Số tiền mà công ty phải đi vay rất ít, chỉ chiếm chưa đầy 1% tổng số tiền vào trong năm. HĐKD mang lại phần lớn tiền cho DN và thừa đủ tài trợ cho việc mua sắm, xây dựng TSCĐ mới là một dấu hiệu tốt về tình hình tài chính của công ty.

Các báo cáo dòng quy mô của các năm khác nhau hoặc của các DN hoạt động trong cùng ngành nên được so sánh với nhau để nhà phân tích có thể thấy được xu hướng thay đổi của các dòng tiền hoặc sự khác biệt trong các luồng thu, chi tiền của DN. Từ đó, nhà phân tích có thể biết được những thay đổi theo chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực trong tình hình tài chính DN.

Theo cách tiếp cận thứ hai, các dòng tiền thu và chi của DN có thể được so sánh với DT thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ. Cách so sánh

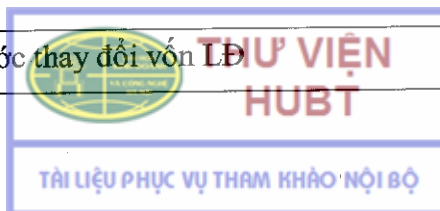


này có hai tác dụng. Thứ nhất, nó giúp nhà phân tích nhìn thấy các xu hướng thay đổi trong dòng tiền của DN, thay vì chỉ nhìn thấy các con số tổng cộng. Thứ hai, nó giúp nhà phân tích trong việc dự báo tiền trong tương lai. Do các khoản mục của báo cáo LCTT được thể hiện dưới dạng tỷ lệ so với DT thuần nên khi nhà phân tích đã dự báo được DT thuần cho năm tiếp theo, báo cáo đồng quy mô sẽ trở thành cơ sở cho việc dự báo các dòng tiền.

Ví dụ: Bảng 6.5 là báo cáo LCTT đồng quy mô của công ty Hoàng Hà trong hai năm T và T+1 với cơ sở so sánh của các khoản mục là doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm tương ứng. Qua báo cáo này có thể thấy chi phí khấu hao chiếm tỷ trọng khá nhỏ so với doanh thu thuần, chỉ khoảng trên 2%. Tuy nhiên, chi phí dự phòng đã giảm mạnh về tỷ trọng so với năm T. Mặt khác, do Công ty giảm mạnh lượng hàng tồn kho và tăng đáng kể các khoản phải trả so với năm trước nên tỷ lệ dòng tiền thuần từ HĐKD so với DT thuần của năm T+1 đã tăng gần gấp hai lần so với năm T. Có thể nhận xét rằng tình trạng lưu chuyển tiền của Công ty là lành mạnh.

Bảng 6.5. Tỷ lệ % các chỉ tiêu so với DTT của công ty Hoàng Hà

	T	T+1
Lưu chuyển tiền từ HĐKD		
LN trước thuế	16,71%	25,73%
Điều chỉnh cho các khoản		
Khấu hao TSCĐ	2,17%	2,21%
Dự phòng	1,52%	0,58%
Lỗ/(lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	-0,07%	0,03%
(Lãi)/lỗ từ hoạt động đầu tư	-0,32%	-2,81%
Chi phí lãi vay	0,33%	0,06%
LN HĐKD trước thay đổi vốn LĐ	20,34%	25,81%



	T	T+1
Biến động các khoản phải thu	0,16%	-0,64%
Biến động hàng tồn kho	-1,37%	4,28%
Biến động các khoản phải trả	-1,29%	3,70%
Biến động chi phí trả trước	-0,21%	0,10%
Tiền lãi vay đã trả	-0,32%	-0,07%
Thuế thu nhập đã nộp	-1,24%	-2,76%
Tiền thu khác từ HĐKD	0,65%	0,15%
Tiền chi khác từ HĐKD	-1,27%	-1,38%
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	15,47%	29,17%

6.3. DÒNG TIỀN TỰ DO

Trong việc đánh giá khái quát báo cáo LCTT, nếu dòng tiền thuần từ HĐKD đủ lớn để tài trợ cho các chi phí đầu tư vốn thì đó là một dấu hiệu tốt. Phần chênh lệch giữa dòng tiền thuần từ HĐKD và chi phí đầu tư thường được gọi là dòng tiền tự do. Trong các mô hình định giá công ty hoặc định giá cổ phiếu, nhà phân tích còn phân biệt rõ hai loại dòng tiền tự do là dòng tiền tự do cho DN (FCFF) và dòng tiền tự do cho chủ sở hữu (FCFE).

Dòng tiền tự do cho DN: là dòng tiền sẵn có dành cho những người cấp vốn của DN, tức là các chủ nợ và chủ sở hữu, sau khi tất cả các loại chi phí HĐKD (bao gồm cả tiền thuế thu nhập DN) và các khoản đầu tư cần thiết cho sự tăng lên của nhu cầu vốn lưu động và đầu tư TSCĐ đã được thực hiện. Có hai cách tính dòng tiền tự do cho DN. Cách tính thứ nhất bắt đầu với lợi nhuận sau thuế; cách tính thứ hai bắt đầu từ lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD. Công thức cụ thể như sau:

$$FCFF = CFO + IDrc + Int \times (1-t) - FCInv$$



Trong đó:

CFO: Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD

IDrc: Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia

Int: Chi phí lãi vay phải trả

t: Thuế suất thuế thu nhập DN

FCInv: Chi phí đầu tư TSCĐ

Chỉ tiêu *IDrc* được cộng vào *CFO* do trong chế độ kế toán Việt Nam, dòng tiền thu vào này được trình bày trong phần lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư, nhưng lại thể hiện một dòng thu thường xuyên mà DN có thể sử dụng để phục vụ cho những người cấp vốn (chủ nợ và chủ sở hữu).

Dòng tiền tự do cho chủ sở hữu: là dòng tiền sẵn có cho các cổ đông thường của DN sau khi tất cả các chi phí HĐKD và chi phí vay nợ (gồm nợ gốc và lãi vay) đã được thanh toán, cũng như tất cả các khoản đầu tư cần thiết cho nhu cầu vốn lưu động tăng thêm, TSCĐ đã được thực hiện. Dòng tiền tự do cho chủ sở hữu được tính theo công thức sau:

$$\begin{aligned} FCFE &= FCFF - Int \times (1-t) + NB \\ &= CFO + IDrc - FCInv + NB \end{aligned}$$

Trong đó: NB là vay ròng: số tiền chênh lệch giữa tiền vay nhận được với số tiền đã trả nợ gốc cho người cho vay.

Ví dụ: Dòng tiền tự do cho chủ sở hữu của công ty Hoàng Hà năm T và T+1 được tính như sau (triệu VNĐ):

	Năm T	Năm T+1
CFO	1.269.759	3.096.503
IDrc	90.373	69.083
FCInv	445.062	654.817
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	173.547	3.320
Tiền chi trả nợ gốc vay	9.963	188.222
<i>FCFE</i>	1.078.654	2.325.867



THƯ VIỆN
HUBT

Dòng tiền tự do dương có nghĩa là công ty còn thừa một lượng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh sau khi đã đầu tư cho tương lai và trả nợ. Đây là một dấu hiệu tốt.

Về mặt lý thuyết, lượng tiền này có thể được sử dụng để trả cổ tức. Tuy nhiên, trong thực tế, các công ty thường trả cổ tức nhiều hơn hoặc ít hơn dòng tiền tự do cho chủ sở hữu nhiều bởi vì quyết định chi trả cổ tức nhiều hay ít là quyết định của hội đồng quản trị và đại hội cổ đông. Hầu hết các công ty đều cố gắng “quản lý” dòng cổ tức của mình theo hướng là tăng dần cổ tức theo thời gian, một phần vì việc giảm cổ tức thường có tác dụng không tốt. Hệ quả là, lợi nhuận thường hay biến động hơn cổ tức. Các công ty sẽ tăng chậm cổ tức của mình ngay cả khi lợi nhuận tăng nhanh; nhưng họ cũng thường cố gắng duy trì cổ tức ổn định ngay cả khi lợi nhuận giảm xuống.

6.4. CÁC TỶ SỐ DÒNG TIỀN

Báo cáo LCTT cung cấp các thông tin theo thời gian giúp ta phân tích để hiểu rõ hơn về kết quả hoạt động kinh doanh trong quá khứ và dự đoán triển vọng tương lai của DN. Những thông tin này cũng có thể được dùng để so sánh kết quả hoạt động và triển vọng của các công ty khác nhau trong cùng một ngành kinh doanh hay giữa các ngành kinh doanh khác nhau. Trong việc phân tích này, có một số tỷ số tài chính hữu ích được tính dựa trên số liệu về lưu chuyển tiền từ HĐKD. Những tỷ số này rơi vào hai nhóm chủ yếu là các tỷ số phản ánh kết quả (khả năng sinh lời) hoạt động và những tỷ số phản ánh khả năng thanh toán ngắn và dài hạn.

6.4.1. Các tỷ số phản ánh kết quả hoạt động

Kết quả HĐKD nhìn dưới góc độ dòng tiền của DN liên quan tới lượng tiền được tạo ra từ việc sử dụng tài sản, vốn chủ sở hữu hoặc lượng tiền tạo ra với một mức độ doanh thu hoặc lợi nhuận. Các tỷ số cụ thể bao gồm:

Tỷ số dòng tiền trên tổng tài sản: Tỷ số này cho biết bình quân mỗi đồng tài sản trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng tiền thuần từ HĐKD. Cách tính chỉ tiêu này như sau:



$$\frac{\text{Dòng tiền trên tổng tài sản}}{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Tỷ số dòng tiền trên vốn chủ sở hữu: Tỷ số này đo lường mức độ hiệu quả của việc sử dụng vốn chủ sở hữu để tạo ra tiền từ HĐKD. Nó cho biết bình quân cứ mỗi đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng tiền thuần từ HĐKD. Cách tính tỷ số này như sau:

$$\frac{\text{Dòng tiền trên vốn CSH}}{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

Tỷ số dòng tiền trên doanh thu thuần: Là chỉ tiêu cho biết mỗi đồng doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng dòng tiền thuần từ HĐKD. Công thức tính của chỉ tiêu như sau:

$$\frac{\text{Dòng tiền trên Doanh thu thuần}}{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số dòng tiền trên lợi nhuận thuần từ HĐKD: Phản ánh khả năng tạo tiền của hoạt động kinh doanh. Do lợi nhuận thuần từ HĐKD có thể gồm cả các khoản thu từ hoạt động tài chính nên có thể điều chỉnh lợi nhuận này cho phần thu nhập và chi phí từ hoạt động tài chính.

$$\frac{\text{Dòng tiền trên LN thuần từ HĐKD}}{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{LN thuần từ HĐKD}}$$

6.4.2. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán

Tỷ số khả năng trả nợ: Phản ánh rủi ro tài chính và mức độ đòn bẩy tài chính của DN nói chung nhìn từ góc độ dòng tiền. Tỷ số cho biết trung bình mỗi đồng nợ phải trả của DN được đảm bảo thanh toán bởi bao nhiêu đồng tiền tạo ra từ HĐKD. Kinh nghiệm ở Mỹ là tỷ số này nên có giá trị bằng khoảng 20% trở lên đối với các công ty sản xuất và thương mại để đảm bảo tình hình tài chính của công ty lành mạnh¹.

¹ Theo kết quả nghiên cứu thực nghiệm của Cornelius Casey và Norman Bartzak (1984), "Cash flow - It's not the bottom line", *Harvard Business Review*, tr. 61-66.

$$\text{Khả năng trả nợ} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng nợ phải trả bình quân}}$$

Tỷ số khả năng trả nợ ngắn hạn: Cho biết khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng dòng tiền từ HĐKD của DN. Với các công ty trong lĩnh vực sản xuất và thương mại có tình hình tài chính lành mạnh thì giá trị tỷ số thường bằng hoặc lớn hơn 40%¹.

$$\text{Khả năng trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Thời gian trả hết nợ dài hạn: Tỷ số này cho biết DN cần bao nhiêu năm để tạo ra đủ tiền từ HĐKD nhằm chi trả cho các khoản nợ dài hạn. Nếu giá trị tỷ số này nhỏ hơn so với thời hạn trung bình của các khoản nợ dài hạn của DN thì đó là dấu hiệu cho thấy DN sẽ gặp khó khăn chi trả khi các khoản nợ đó đáo hạn. Công thức tính chỉ tiêu này như sau:

$$\text{Thời gian trả hết nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn bình quân}}{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}$$

Tỷ số khả năng trả lãi vay: Tương tự như tỷ số khả năng trả lãi tiền vay được tính từ báo cáo kết quả HĐKD, tỷ số khả năng trả lãi vay được tính bằng số liệu dòng tiền cho thấy khả năng chi trả lãi vay hàng kỳ của DN. Giá trị của tỷ số cho biết dòng tiền trước thuế và lãi vay gấp bao nhiêu lần lãi vay đã trả của công ty. Công thức tính của tỷ số như sau:

$$\text{Khả năng trả Lãi vay} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{LN thuần từ HĐKD}}$$

Tỷ số khả năng trả nợ gốc vay: Tỷ số khả năng trả nợ vay đo lường khả năng trả nợ gốc vay bằng nguồn tiền từ HĐKD. Công thức tính như sau:

$$\text{Khả năng trả gốc vay} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng số tiền vay trong kỳ}}$$

¹ Casey và Bartczak (1984).



Tỷ số khả năng chi trả cổ tức: Tỷ số khả năng chi trả cổ tức đo lường khả năng chi trả lợi nhuận, cổ tức cho chủ sở hữu của DN bằng nguồn tiền từ HĐKD. Công thức tính như sau:

$$\text{Khả năng chi trả cổ tức} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Cổ tức phải trả cho chủ sở hữu}}$$

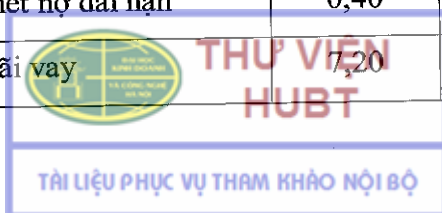
Tỷ số khả năng tái đầu tư: Tỷ số này cho biết khả năng đầu tư vào tài sản dài hạn bằng tiền từ HĐKD của DN. Nếu tỷ số càng lớn, DN càng dễ dàng thực hiện việc đầu tư mua sắm TSCĐ và các tài sản dài hạn khác. Nếu tỷ số này nhỏ hơn 1, DN sẽ phải huy động thêm tiền từ hoạt động tài chính để đầu tư. Công thức tính chỉ tiêu này như sau:

$$\text{Khả năng tái đầu tư} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tiền chi mua sắm TSCĐ}}$$

Ví dụ: Từ các số liệu trên báo cáo tài chính năm T-1, T và T+1 của công ty Hoàng Hà, ta tính được các tỷ số lưu chuyển tiền tệ như trong Bảng 6.6.

Bảng 6.6. Các tỷ số lưu chuyển tiền tệ của công ty Hoàng Hà

	T-1	T	T+1
Dòng tiền trên TS	0,07	0,22	0,43
Dòng tiền trên vốn CSH	0,09	0,28	0,54
Dòng tiền trên DTT	0,05	0,15	0,29
Dòng tiền trên LNT từ HĐKD	0,50	1,02	1,32
Khả năng trả nợ	0,32	1,14	2,09
Khả năng trả nợ ngắn hạn	0,37	1,33	2,45
Thời gian trả hết nợ dài hạn	0,40	0,13	0,07
Khả năng trả lãi vay	7,20	53,84	489,31



	T-1	T	T+1
Khả năng trả nợ gốc vay	0,83	127,45	16,45
Khả năng chi trả cổ tức	0,58	1,87	8,81
Khả năng tái đầu tư	0,24	2,19	3,61

Số liệu trên Bảng 6.6 cho ta thấy dòng tiền của Hoàng Hà trong đã cả ba năm T-1 đến T+1 khá tốt. Đặc biệt, tất cả các tỷ số dòng tiền đều được cải thiện rất nhiều so với năm T-1. Tất cả các chỉ số dòng tiền tính toán được đều tăng mạnh so với năm trước. Ví dụ, trung bình, mỗi 100 đồng tài sản và vốn chủ sở hữu năm T tương ứng mang lại 22 đồng và 28 đồng tiền thuần từ HĐKD, tăng thêm 15 và 21 đồng so với năm T-1. Đến năm T+1, các con số này lại tăng lên thành mỗi 100 đồng tài sản và vốn chủ sở hữu mang lại tương ứng là 43 và 54 đồng tiền thuần từ HĐKD. Tương tự, tỷ số dòng tiền trên DTT tăng từ 5% năm T-1 lên 15% năm T và 29% năm T+1. Trong mối quan hệ với lợi nhuận thuần từ HĐKD, nếu năm T-1 dòng tiền thuần từ HĐKD chỉ tương đương với một nửa số lợi nhuận thuần từ HĐKD thì năm T dòng tiền từ HĐKD lớn gấp 1,02 lần, năm T+1 lớn gấp 1,32 lần lợi nhuận thuần từ HĐKD. Điều này cho thấy không chỉ sự cải thiện về vị thế tiền mặt của DN mà còn cho thấy chất lượng lợi nhuận của Hoàng Hà tốt hơn năm trước.

Các chỉ tiêu phản ánh khả năng trả nợ và khả năng trả nợ ngắn hạn năm T-1 tuy nhỏ hơn so với năm T nhưng đối chiếu với mức kinh nghiệm thì vẫn đảm bảo tình hình tài chính lành mạnh. Ở năm T và đặc biệt là năm T+1, các tỷ số khả năng trả nợ và trả nợ ngắn hạn đều tăng mạnh và ở mức cao. Khả năng trả nợ gốc, nợ lãi, cổ tức bằng dòng tiền đều ở mức rất cao cho thấy tình hình tài chính rất tốt của DN.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 6

Bài 1

Các số liệu sau được tổng hợp từ số liệu báo cáo 3 năm của hai công ty (đơn vị: triệu VNĐ)

	Công ty A	Công ty B
Lợi nhuận sau thuế	2.846	996
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	3.401	3.013

Hai công ty này đạt mức tăng trưởng doanh thu tương đương nhau trong ba năm đó. Một công ty hoạt động trong lĩnh vực tư vấn. Một công ty hoạt động trong lĩnh vực vận tải hàng không. Hãy cho biết công ty nào là hoạt động trong lĩnh vực tư vấn, công ty nào là công ty hoạt động trong lĩnh vực vận tải hàng không. Giải thích cho lựa chọn của bạn.

Bài 2

Các số liệu sau được tổng hợp từ số liệu báo cáo 3 năm của hai công ty (đơn vị: triệu VNĐ)

	Công ty A	Công ty B
Lợi nhuận sau thuế	2.399	2.378
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	3.400	7.199
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐĐT	(678)	(6.764)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐTC	(2.600)	570

Một trong hai công ty này hoạt động trong ngành chuyển phát nhanh và đang ở thời kỳ tăng trưởng. Công ty còn lại hoạt động trong lĩnh vực chế biến thực phẩm và đã khá ổn định. Cho biết công ty A là Công ty thuộc loại hình nào, công ty B là Công ty thuộc loại hình nào và giải thích cho lựa chọn của bạn.

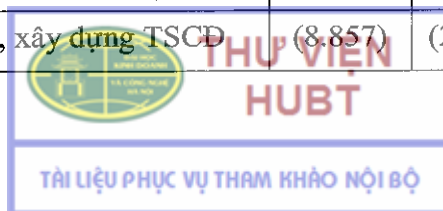


Bài 3

1. Cho báo cáo LCTT của Công ty CP Sông Lam như sau:

(Đơn vị: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	2013	2014	2015
I. Lưu chuyển tiền từ HĐKD			
Lợi nhuận trước thuế	9.077	6.087	8.827
Điều chỉnh cho các khoản:	5.608	7.094	12.121
- Khấu hao TSCĐ	3.373	3.926	3.758
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	46		1.616
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	34	(388)	258
- Chi phí lãi vay	2.155	3.555	6.489
LN từ HĐKD trước những thay đổi vốn lưu động	14.685	13.181	20.949
- Tăng, giảm các khoản phải thu	(9.079)	10.438	(14.917)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	(3.962)	15.202	6.032
- Tăng, giảm các khoản phải trả	12.537	18.263	(22.624)
- Tăng, giảm chi phí trả trước	(306)	243	507
- Tiền lãi vay đã trả	(2.155)	(3.555)	(6.489)
- Thuế thu nhập đã nộp	(2)	(861)	
- Tiền thu khác từ HĐKD	2.101	2.687	28.505
- Tiền chi khác cho HĐKD	(17.259)	(48.906)	(35.466)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD</i>	<i>(3.440)</i>	<i>6.692</i>	<i>(23.504)</i>
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	(8.857)	(22.285)	(15.313)

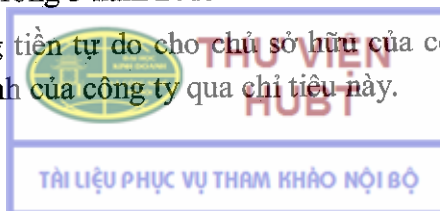


CHỈ TIÊU	2013	2014	2015
Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ		415	202
Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và LN được chia	61	64	519
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	(8.796)	(21.806)	(14.592)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	17.035		31.255
Tiền chi trả vốn góp cho các CSH, mua lại cổ phiếu của DN đã phát hành			(429)
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	40.103	77.098	113.434
Tiền chi trả nợ gốc vay	(39.351)	(55.639)	(100.580)
Tiền chi trả nợ thuế tài chính	(1.083)	(5.174)	
Cổ tức LN đã trả cho CSH	(3.887)	(1.600)	(6.347)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	12.817	14.685	37.334
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	582	(429)	(762)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	1.908	2.490	2.060
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	2.490	2.060	1.298

Yêu cầu

- Dựa vào các số liệu trên, hãy nhận xét khái quát về các dòng tiền thu, chi của công ty trong 3 năm 2013-2015.

- Tính dòng tiền tự do cho chủ sở hữu của công ty. Nhận xét về tính linh hoạt tài chính của công ty qua chỉ tiêu này.



Bài 4

Cho biết thêm một số thông tin của công ty Cổ phần Sông Lam như sau:

ĐV: trđ

Chỉ tiêu	2013	2014
Doanh thu thuần	149.368	192.271
LN thuần từ HĐKD	6.068	8.429
Nợ ngắn hạn bình quân	57.927	69.889
Nợ dài hạn bình quân	5.759	7.500
Nợ phải trả bình quân	63.685	77.389
Vốn chủ sở hữu bình quân	33.784	49.920
Tổng tài sản bình quân	97.469	127.309

Dựa vào số liệu trên cùng với số liệu của bài 3, hãy xác định các tỷ số dòng tiền của công ty và cho ý kiến nhận xét về tình trạng tài chính của công ty qua các tỷ số đó.

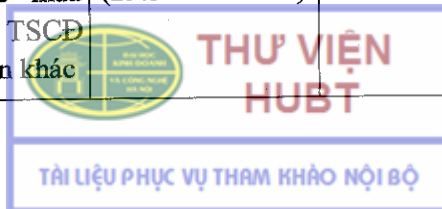
Bài 5. Cho báo cáo LCTT của Công ty CP Hoa Thiên như sau:

(Đơn vị: đồng):

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Lợi nhuận trước thuế	79.136.580.420	48.357.749.599	108.950.647.048
2. Điều chỉnh cho các khoản		64.930.965.038	35.701.116.839
- Khấu hao TSCĐ	25.783.939.474	32.685.898.936	39.970.468.889
- Các khoản dự phòng		15.057.520.763	-17.184.441.722



Chỉ tiêu	2013	2014	2015
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư		-116.310.182	-320.731.782
- Chi phí lãi vay	10.554.726.861	17.303.855.521	13.235.821.454
<i>3. Lợi nhuận từ hoạt động KD trước thay đổi vốn lưu động</i>	<i>115.475.246.755</i>	<i>113.288.714.637</i>	<i>144.651.763.887</i>
- Tăng giảm các khoản phải thu	7.177.184.941	-34.626.660.989	13.083.455.798
- Tăng giảm hàng tồn kho	(21.024.166.366)	3.274.158.987	-166.664.777
- Tăng giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	170.585.841.506	28.517.623.896	-42.439.032.243
- Tăng giảm chi phí trả trước	499.803.777	3.800.611.534	1.132.878.487
- Tiền lãi vay đã trả	(10.554.726.861)	-17.303.855.521	-13.235.821.454
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp		-25.289.517.580	-1.000.000.000
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		138.214.443	324.051.650
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	(260.780.599)	-2.392.420.740	-1.202.592.511
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>261.898.403.152</i>	<i>69.406.868.667</i>	<i>101.148.038.837</i>
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TS dài hạn khác	(29.544.609.197)	-65.472.595.535	-17.684.041.168



Chỉ tiêu	2013	2014	2015
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TS dài hạn khác		458.000.000	
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(56.169.985.876)	-146.292.500.000	-29.000.000.000
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác		127.000.000.000	35.000.000.000
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		-126.138.200.000	-1.162.480.000
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		1.320.799.000	4.223.100.000
Tiền đầu tư xây dựng nhà xưởng		-10.038.050.138	-848.441.078
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		2.882.169.206	3.363.463.357
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>(85.714.595.073)</i>	<i>-216.280.377.467</i>	<i>-6.108.398.889</i>
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại CP của DN đã phát hành	(65.760.000)		
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	226.630.520.649	251.278.417.866	318.707.178.312

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(160.521.912.015)	-254.630.741.389	-383.236.309.518
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính		-794.945.913	-1.160.574.763
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(16.605.623.700)	-31.130.273.700	
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	49.437.224.934	-35.277.543.136	-65.689.705.969
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (20+30+40)	225.621.033.013	-182.151.051.936	29.349.933.979
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	27.878.598.135	253.499.631.148	69.901.539.212
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (50 + 60 + 61)	253.499.631.148	71.348.579.212	99.251.473.191

Yêu cầu

1. Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ đồng qui mô
2. Tính dòng tiền tự do
3. Trên cơ sở số liệu tính được, hãy nhận xét về tình hình tài chính của Công ty.

Chương 7

DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Dự báo báo cáo tài chính là một khâu quan trọng trong phân tích tài chính. Nếu phân tích tài chính mà bỏ qua các dự báo về tương lai thì đó là phân tích chưa hoàn chỉnh. Chương này sẽ tập trung giới thiệu phương pháp, quy trình, kỹ thuật lập các báo cáo tài chính dự báo: từ dự báo một bảng cân đối kế toán (CĐKT), một báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (KQKD) cho đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

7.1. PHƯƠNG PHÁP, QUY TRÌNH DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH

7.1.1. Tại sao phải dự báo báo cáo tài chính

Tại sao lại cần phải lập những bản báo cáo tài chính dự báo cho hàng 3, 5 năm sau thậm chí hơn nữa trong tương lai như vậy? Câu trả lời đơn giản chỉ là vì cần phải nhìn xa được vào tương lai của doanh nghiệp, thấy trước được những vấn đề có khả năng xảy ra nhằm có các quyết định tài chính đúng đắn. Chẳng hạn, nhà quản trị cần phải định hướng được các hoạt động của mình trong tương lai, dự tính được những vấn đề có thể xảy ra nhằm tìm ra giải pháp tốt nhất cho các hoạt động của họ cũng như có biện pháp điều chỉnh kịp thời những kết quả không mong muốn. Nhà đầu tư phải dựa vào việc dự báo trước những thu nhập và dòng tiền tương lai của một công ty để quyết định một mức giá cho cổ phiếu của công ty đó trên thị trường. Nhà Ngân hàng cần phải nhìn xa được vào tương lai với thời gian bằng thời gian của các khoản cho vay mà họ đã cam kết. Bởi một khoản vay dài hạn thường có kỳ hạn từ 3 - 5 năm và được dùng để tài trợ cho việc mua sắm các tài sản như máy móc hay thiết bị sản xuất. Những tài sản này sẽ sản xuất ra các sản phẩm mà khi chuyển hoá thành tiền, thông qua việc kết thúc quá trình sản xuất và bán hàng, sẽ tham gia vào trả nợ. Bản thân những TSCĐ được tài trợ không được dùng để trả nợ. Rõ ràng là khi đó ngân hàng cấp tín dụng sẽ quan tâm tới tài sản của công ty trong thời gian dài, bởi vì, chủ yếu công ty sẽ trả nợ cho ngân hàng thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Nếu dự báo của bạn chỉ ra



rằng sẽ có những vấn đề phát sinh thì tốt hơn hết là đừng nên chấp nhận khoản vay. Còn nếu như khoản tín dụng đã được cấp mà dự toán lại chỉ ra những khó khăn ở phía trước thì bạn có thể dùng dự báo để giúp tìm ra các giải pháp. Vì vậy, dự báo có thể giúp đỡ cho cả việc đánh giá một đề nghị cho vay và việc nghiên cứu một đề nghị xem xét lại.

Một đặc trưng quan trọng của dự báo tài chính là phân tích tham số. Đây là cách phân tích mà mỗi nhân tố của dự báo được thay đổi lần lượt và nhờ đó ta quan sát được ảnh hưởng toàn bộ của chúng. Công việc này đặc biệt dễ dàng khi ta sử dụng một bảng tính điện tử của máy tính. Sử dụng phân tích tham số sẽ cho ta biết không chỉ việc công ty sẽ có thể có khó khăn trong việc trả nợ mà còn chỉ ra được đâu là bộ phận yếu kém của công ty. Trong những trường hợp như vậy, bạn sẽ muốn đưa ra những giao ước trong hợp đồng (ví dụ, đặt ra những giới hạn mà một tỷ số hay những tỷ số tài chính phải tuân theo) để đảm bảo rằng người vay sẽ hoạt động trong những ràng buộc nhất định.

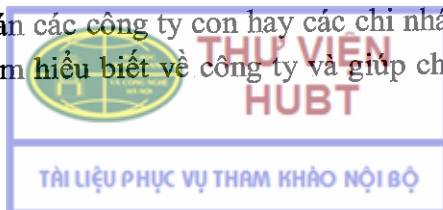
7.1.2. Thiết lập cơ sở dự báo báo cáo tài chính

Việc dự báo các báo cáo tài chính thường được dự trên những nguồn thông tin chủ yếu sau đây:

Báo cáo hàng năm của công ty

Đây thường là điểm khởi đầu của các dự báo báo cáo tài chính. Báo cáo hàng năm bao gồm các báo cáo tài chính đã được kiểm toán của năm hiện tại và những năm trước đó. Các báo cáo này dùng làm cơ sở so sánh.

Báo cáo hàng năm cũng sẽ cung cấp những thông tin về bối cảnh của công ty. Thông thường, Giám đốc công ty sẽ giải thích chiến lược và miêu tả hoạt động của từng nhóm sản phẩm hay phân đoạn thị trường, cùng với một bản tóm tắt tình trạng và các kế hoạch của công ty trong từng phân đoạn. Những điều này sẽ trợ giúp cho việc lập dự báo doanh thu. Trong những báo cáo hàng năm còn có thể có thông tin về phát triển sản phẩm, nghiên cứu & triển khai, mạng lưới phân phối, thâm nhập thị trường và việc mua hay bán các công ty con hay các chi nhánh. Những thông tin này sẽ cung cấp thêm hiểu biết về công ty và giúp cho việc lập các dự báo về



lãi - lỗ hay chi phí mua sắm TSCĐ cũng như đặt công ty vào đúng lĩnh vực cạnh tranh của nó.

Dự toán tài chính do công ty lập

Cùng với báo cáo hàng năm, bạn còn có thể được cung cấp cả những bản dự toán tài chính do công ty lập ra. Những dự toán này thường cho biết đánh giá của công ty về dòng tiền trong tương lai sau khi đã sử dụng một khoản nợ dài hạn để tiến hành kế hoạch kinh doanh của mình. Mặc dù các báo cáo đó có thể hữu ích, song chúng lại do chính công ty lập ra nên có thể sẽ quá lạc quan.

Những báo cáo tài chính giả định

Những báo cáo tài chính giả định được trình bày dưới dạng "Điều gì - Nếu", tức là điều gì sẽ xảy ra nếu ngân hàng của bạn cho công ty vay tiền để bắt đầu/kết thúc một dự án. Thông thường, chủ thể xin vay sẽ là một công ty mới bắt đầu khởi sự nên không có những bản thành tích trong quá khứ cũng như không có các báo cáo tài chính. Bạn sẽ được cung cấp những bản dự toán dựa trên một chủ thể mà hiện nay chưa tồn tại hay chưa có lịch sử quá khứ. Bạn phải phân tích những dự toán đó để xem liệu nó có thể khả thi không.

Những nguồn thông tin khác

Có nhiều loại và nguồn thông tin khác sẵn có và có thể giúp đỡ nhà phân tích trong việc đánh giá các tiêu chuẩn dự báo. Những báo cáo của các nhà ngân hàng, báo chí tài chính, điều tra thị trường/ngành công nghiệp và các công ty xếp hạng tín nhiệm sẽ cung cấp thêm những thông tin về bối cảnh nền công nghiệp, khu vực kinh tế mà công ty hoạt động, thành công của sản phẩm mà công ty sản xuất, vị trí của công ty so với đối thủ cạnh tranh và uy tín của nó đối với các nhà đầu tư/cho vay.

Những giả định dùng để dự toán cần tập hợp một cách có chọn lọc thông tin từ tất cả những nguồn này.

7.1.3. Phương pháp dự báo

7.1.3.1. Nguyên tắc

Sau khi đã trình bày các báo cáo tài chính của 3 năm hay nhiều hơn

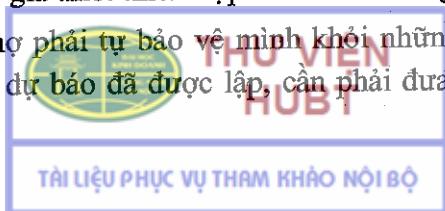


nữa dưới dạng so sánh, bạn có thể bắt đầu quá trình dự báo. Nguyên tắc cơ bản là tính ra những tỷ lệ tăng trưởng hay những tỷ số tài chính trong quá khứ, cân nhắc xem liệu chúng có tiếp tục được duy trì hay không và điều chỉnh lại cho thích hợp, sau đó, sử dụng những tỷ lệ đã được điều chỉnh này để ngoại suy ra bảng CĐKT và báo cáo KQKD. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ được rút ra từ những báo cáo này. (Nếu bạn có báo cáo tài chính dự kiến của một công ty mới khởi sự thì bạn phải làm ngược lại tiến trình trên và tìm ra tỷ lệ tăng trưởng cũng như tỷ lệ tài chính được giả định từ các con số có sẵn).

7.1.3.2. Các giả thiết

Việc nhà phân tích dự báo quyết định điều chỉnh những tỷ lệ tăng trưởng và tỷ số tài chính hay không phụ thuộc vào giả định ngầm của họ về tình trạng của công ty trong những vấn đề sau:

- Công ty có hoạt động một cách lành mạnh không?
- Tình trạng tài chính của công ty có lành mạnh không hay nó đang có đòn cân nợ quá cao?
- Các thị trường đang tăng trưởng, ổn định hay thu hẹp?
- Công ty có vị trí thế nào giữa những đối thủ cạnh tranh của nó?
- Điều kiện tài chính hiện nay và dòng tiền hiện tại như thế nào?
- Đây là điểm mạnh, yếu của công ty về quản trị, về vị trí của ngành công nghiệp, về đặc điểm của sản phẩm và rủi ro từ phía những đối thủ mới có thể ra nhập thị trường, chu kỳ kinh tế?
- Hiệu quả của công tác quản trị, nếu được xem là một biến số ảnh hưởng thì có vị trí quan trọng như thế nào?
- Những rủi ro trong hoạt động là gì?
- Giá trị của các báo cáo tài chính thay đổi tùy theo sự hợp lý của những giả thiết ngầm định này. Tiếp theo, cần phải nhớ rằng:
 - Bất kể là bản dự báo được khách hàng hay nhà phân tích lập ra, nếu không có những giả thiết thích hợp trên thì nó cũng sẽ không còn giá trị.
 - Các chủ nợ phải tự bảo vệ mình khỏi những tình huống bất lợi. Do đó, khi các bản dự báo đã được lập, cần phải đưa ra những điều chỉnh để



thấy được tình huống xấu nhất có thể. Sau đó, các chủ nợ phải đảm bảo rằng nó sẽ được bảo vệ đầy đủ trong tình huống như vậy.

- Cuối cùng, đừng để những con số làm mất phương hướng; các bản dự báo không phải là thực tế. Thay vào đó, hãy lùi lại và xem xem các dự báo đó có ý nghĩa không. Ví dụ, liệu dự báo rằng công ty sẽ tăng trưởng hàng năm 12% có thực tế không trong một ngành công nghiệp đã bão hoà và được đặc trưng bởi sự dư thừa năng lực sản xuất?

7.1.3.3. Tóm tắt quá trình dự báo

Quá trình dự báo điển hình cho báo cáo KQKD và bảng CĐKT (chúng ta sẽ xem xét từng phần một) được tóm tắt trong bảng sau:

1. Dự báo các khoản mục trong báo cáo KQKD

- Doanh thu thuần
- Giá vốn hàng bán
- Lợi nhuận gộp
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN
- Chi phí, thu nhập hoạt động tài chính
- Các thu nhập, chi phí khác
- Thuế
- Lợi nhuận

2. Dự báo tài sản

- TSCĐ và khấu hao
- Hàng tồn kho
- Phải thu ngắn hạn
- Ước lượng tiền mặt (hoặc để lại điều chỉnh sau)
- Tổng cộng TS của bảng CĐKT

3. Dự báo nợ phải trả

- Xác định nợ dài hạn hiện tại có thể giữ nguyên
- Xác định nợ dài hạn đang xin vay có thể được chấp nhận



- Kết chuyển các khoản nợ khác

- Ước tính thuế phải nộp

4. Dự báo vốn chủ sở hữu

- Kết chuyển vốn CSH của năm trước sang

- Thêm lợi nhuận giữ lại từ dự báo KQKD vào

- Tổng cộng nguồn vốn của bảng CĐKT

Xác định nhu cầu nợ mới

- Nếu công ty cần thêm tiền thì nó nên vay nợ, phát hành cổ phiếu hay dùng cách khác?

- Nếu vay nợ thì tính lại chi phí lãi tiền vay.

- Điều chỉnh lại báo cáo KQKD

- Điều chỉnh bảng CĐKT (tiền mặt/nợ)

Những tỷ lệ tăng trưởng và tỷ số tài chính chủ yếu mà bạn cần tới để có thể dự báo đầy đủ các báo cáo tài chính được cho trong hộp sau:

1. Chỉ số báo cáo KQKD gồm:

- Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

- Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần

- Tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN trên doanh thu thuần

- Lãi suất

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

- Tỷ lệ chi trả cổ tức

2. Chỉ số bảng CĐKT gồm:

- TSCĐ (thường lấy theo % doanh thu)

- Số ngày một vòng hàng tồn kho

- Kỳ thu tiền trung bình

- Số ngày nợ phải trả



Những chỉ số này sẽ được sử dụng một cách thường xuyên và phải hiểu mỗi quan hệ nhân quả giữa chúng cũng như mức độ nhạy cảm của công ty với từng chỉ số và từng chỉ số đó thay đổi ra sao khi chịu tác động của biến số quản lý hay một biến số bên ngoài khác. Nhóm chỉ số thứ nhất dùng để dự báo báo cáo KQKD và nhóm thứ hai dùng để dự báo bảng CĐKT.

7.1.3.4. Quy trình dự báo

Để đưa ra được dự báo báo cáo tài chính thông thường ta phải thực hiện theo các bước sau:

1. Phân tích các dữ liệu trong quá khứ. Phân tích hệ số và xây dựng báo cáo quy mô chung sẽ giúp nhà phân tích xác định được đặc điểm tài chính của các công ty và xu hướng trong quá khứ của nó.

2. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh. Bước đầu tiên là dự báo doanh thu. Các nhân tố trong bảng báo cáo kết quả kinh doanh có thể lần lượt được dự báo từ các tỷ lệ của các chỉ tiêu trên doanh thu hoặc các hệ số khả năng sinh lợi.

3. Dự báo bảng cân đối kế toán. Bảng cân đối kế toán được trình bày dưới dạng tỷ lệ % để phục vụ cho mục đích phân tích xu hướng, cũng như các hệ số hoạt động của công ty có thể được sử dụng để dự báo giá trị tài sản (và nợ) cần có để duy trì quy mô sản lượng trên báo cáo kết quả kinh doanh dự tính.

4. Dự báo báo cáo luân chuyển tiền tệ. Báo cáo luân chuyển tiền tệ giờ đây có thể được lập bằng cách sử dụng báo cáo kết quả kinh doanh dự báo và bảng cân đối kế toán dự báo.

Những bước này nhìn chung không liên tục như đã liệt kê ở trên. Chẳng hạn, một số nhân tố trong bảng cân đối kế toán dự báo (chẳng hạn như tài sản và nợ) có liên quan tới các thành phần trong báo cáo kết quả kinh doanh (chẳng hạn chi phí khấu hao hay chi phí trả lãi). Để duy trì tính thống nhất, việc dự báo phải được thực hiện lần lượt trước sau và thông qua một quá trình lặp đi lặp lại. Trong chương này, để dự báo các báo cáo tài chính sẽ sử dụng số liệu trong quá khứ của công ty ABC như sau:



Tên công ty: ABC

Bảng 8.1. Bảng cân đối kế toán ngày 31/12 các năm

Đơn vị tính: triệu VND

Tài sản	2012	2013	2014	2015
<i>A. Tài sản ngắn hạn</i>	<i>219.367</i>	<i>348.946</i>	<i>501.425</i>	<i>373.020</i>
1. Tiền mặt	58.953	85.667	66.452	75.968
2. Các khoản phải thu	64.152	142.744	123.172	105.885
3. Hàng tồn kho	92.495	119.199	303.970	186.042
4. Tài sản ngắn hạn khác	3.767	1.336	7.831	5.125
<i>B. TS dài hạn</i>	<i>64.662</i>	<i>127.113</i>	<i>92.187</i>	<i>123.719</i>
1. Tài sản cố định	13.375	25.318	47.036	44.246
Nguyên giá TSCĐ	15.393	29.122	53.607	53.803
Khấu hao lũy kế	-2.018	-3.804	-6.571	-9.557
3. ĐTTTC dài hạn	51.058	101.242	44.699	78.537
Đầu tư vào công ty khác	51.058	101.242	44.699	78.537
4. Tài sản khác	229	553	452	936
Chi phí trả trước	229	553	452	936
Tổng cộng TS	284.029	476.059	593.612	496.739
<i>A. Nợ phải trả</i>	<i>104.808</i>	<i>220.817</i>	<i>299.634</i>	<i>198.228</i>
1. Nợ ngắn hạn	104.808	220.817	274.786	173.487
Vay và nợ thuê TC ngắn hạn	27.552	111.137	148.407	99.450
Phải trả người bán	8.451	10.336	37.475	41.063
Phải nộp ngân sách	48.076	64.654	40.455	9.059



THƯ VIỆN
HUBT

Tài sản	2012	2013	2014	2015
Phải trả người lao động	2.726	5.678	5.684	5.643
Chi phí phải trả	5.569	9.950	27.636	5.877
Phải trả khác	12.434	19.062	15.129	12.395
2. Nợ dài hạn			24.848	24.741
Vay dài hạn			24.848	24.741
B. Vốn CSH	179.221	255.242	293.978	298.511
Vốn góp của chủ SH	145.235	214.369	258.663	267.854
Các quỹ dự trữ	1.150	1.150	1.150	1.150
Lợi nhuận giữ lại	32.836	39.723	34.165	29.507
Tổng cộng nguồn vốn	284.029	476.059	593.612	496.739

Bảng 8.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: triệu VND

	2012	2013	2014	2015
Doanh thu thuần	525.684	645.174	638.756	614.538
Giá vốn hàng bán	351.572	430.632	434.831	443.873
Lợi nhuận gộp	174.112	214.542	203.925	170.665
CPBH & QLDN	65.800	82.500	85.700	90.500
Lợi nhuận bán hàng	108.312	132.042	118.225	80.165
Chi phí lãi vay	1.183	5.188	11.475	11.274
Thu nhập lãi cho vay	5.250	10.165	9.568	2.318
Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	112.379	137.019	116.318	71.209



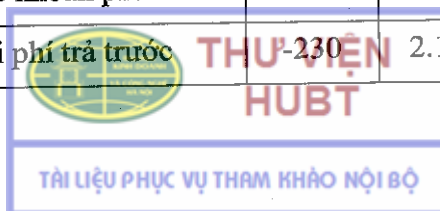
	2012	2013	2014	2015
Thu nhập khác	858	1.838	1.524	2.238
Chi phí khác	3.783	6.448	3.958	7.876
Lợi nhuận khác	-2.925	-4.610	-2.434	-5.638
Lợi nhuận trước thuế	109.454	132.409	113.884	65.571
Thuế thu nhập	27.364	33.102	28.471	16.393
Lợi nhuận sau thuế	82.091	99.307	85.413	49.178
Cổ tức	49.254	59.584	51.248	19.671
Lợi nhuận ròng	32.836	39.723	34.165	29.507

Tên công ty: ABC

Bảng 8.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

ĐV tính: trđ

	2012	2013	2014	2015
Lưu chuyển tiền từ HĐKD				
Lợi nhuận trước thuế	109.454	132.409	113.884	65.571
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao TSCĐ	1.234	1.786	2.767	2.986
Chi phí lãi vay	1.183	5.188	11.475	11.274
Lợi nhuận từ HĐKD trước thay đổi vốn lưu động	111.871	139.383	128.126	79.831
Tăng, giảm các khoản phải thu	-25.367	-78.592	19.572	17.287
Tăng, giảm hàng tồn kho	-18.456	-26.704	-184.771	117.928
Tăng, giảm các khoản phải trả	28.790	32.424	16.699	-52.342
Tăng, giảm chi phí trả trước	-230	2.107	-6.394	2.222



	2012	2013	2014	2015
Lãi vay đã trả		-1.992	-14.873	
Thuế TNDN đã nộp			-20.502	-52.855
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD</i>	96.608	66.626	-62.143	112.071
Lưu chuyển tiền từ HĐ đầu tư				
Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	-7.895	-13.729	-24.485	-196
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		-50.184		-33.838
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác			56.543	
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	-7.895	-63.913	32.058	-34.034
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	12.456	83.585	62.118	
Tiền chi trả nợ gốc vay				-48.850
Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	-49.254	-59.584	-51.248	-19.671
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	-36.798	24.001	10.870	-68.521
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	51.915	26.714	-19.215	9.516
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	7.038	58.953	85.667	66.452
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	58.953	85.667	66.452	75.968



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Bảng 8.4. Các tỷ số tài chính chủ yếu của Công ty ABC

	2012	2013	2014	2015	TB 4 năm	2016*
Hiệu suất SD TSCĐ	39,3	25,5	13,6	13,9		14,0
Hệ số hiệu quả sử dụng tổng TS	1,9	1,4	1,1	1,2		1,3
Chi phí khấu hao/doanh thu thuần	0,23%	0,28%	0,43%	0,49%	0,4%	0,5%
Tổng TS/vốn chủ SH	1,6	1,9	2,0	1,7		
Cổ tức/LN sau thuế	60%	60%	60%	40%	0,6	60%
Kỳ thu tiền trung bình	43,9	79,6	69,4	62,0	63,8	63,8
Số ngày một vòng quay HTK	94,7	99,6	251,7	150,9	149,2	149,2
Số ngày 1 v nợ phải trả người bán	8,7	8,6	31,0	33,3	20,4	20,4
Số ngày nợ NS	32,9	36,1	22,8	5,3	24,3	24,3
Số ngày phải trả người LĐ	14,9	24,8	23,9	22,4	21,5	21,5
Số ngày chi phí phải trả	18,5	27,1	84,2	26,4	39,0	39
Số ngày nợ khác	8,5	10,6	8,5	7,3	8,7	8,7
Nợ trên vốn chủ SH	0,58	0,87	1,02	0,66	0,8	0,66
Lãi suất trung bình	4,3%	4,7%	6,6%	9,0%		9,0%

7.2. DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH

7.2.1. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh

7.2.1.1. Dự báo doanh thu thuần

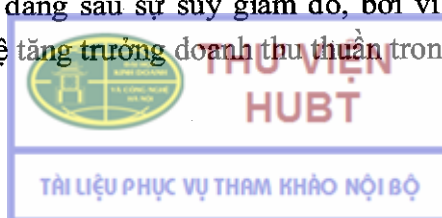
Việc xây dựng bất kỳ một bộ dự báo báo cáo tài chính nào đều bắt đầu bằng việc phân tích mức tăng trưởng dự kiến của doanh thu thuần. Dự báo doanh thu được xây dựng nhờ sử dụng những giả thiết cơ bản nhất (như tỷ lệ tăng trưởng doanh thu thuần (%/năm) và những biến số chi tiết hơn như việc phân chia tất cả những hoạt động đa dạng của công ty ra thành khu vực địa lý hay dòng sản phẩm và dự đoán hoạt động của mỗi phân đoạn đó để có được một kết quả tổng hợp.

Giả định dự báo của nhà phân tích có thể tốt hơn nếu điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát hoặc tỷ lệ tăng trưởng/suy thoái kinh tế dự kiến. Số liệu kinh tế thường có thể lấy từ các nguồn như Cục thống kê trung ương hay từ các loại báo cáo của các ngân hàng, các tập đoàn công nghiệp. Dự báo về doanh thu thuần cũng có thể được công ty cung cấp trong báo cáo hàng năm

Thông qua mẫu các báo cáo tài chính của công ty ABC, bạn sẽ thấy một ví dụ về cách tính các tỷ lệ tăng trưởng dự báo. Trong suốt chương này, chúng ta sẽ rút ra báo cáo KQKD dự báo cho công ty ABC bằng cách sử dụng những tỷ lệ trung bình cho phần lớn những tỷ lệ chủ yếu (bản dự báo hoàn chỉnh sẽ xuất hiện ở cuối phần). Tỷ lệ tăng trưởng trong 3 năm qua của công ty ABC như sau:

2013	2014	2015
+22,7%	-1,0%	-3,8%

Tình hình tài chính của ABC trong những năm qua cho thấy doanh thu thuần của nó đang giảm dần. Điều này có thể xảy ra vì nhiều lý do, chẳng hạn như dư thừa công suất trong ngành; có một dòng sản phẩm ở giai đoạn suy thoái nên khó bán; hay là hậu quả của một cuộc khủng hoảng tài chính... Trách nhiệm của người dự báo là phải cố gắng nhận ra và lượng hoá các nhân tố nằm đằng sau sự suy giảm đó, bởi vì chúng sẽ rất quan trọng khi dự đoán tỷ lệ tăng trưởng doanh thu thuần trong tương lai.



7.2.1.2. Dự báo giá vốn hàng bán và lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp có thể được dự báo bằng một trong hai cách - có thể dự báo nó một cách trực tiếp bằng % của doanh thu thuần hoặc một cách gián tiếp nhờ dự báo giá vốn hàng bán trước rồi trừ vào doanh thu thuần. Đây rõ ràng chỉ là sự khác nhau trong cách tiếp cận. Tuy nhiên, phương pháp đầu có thể dễ nắm bắt hơn trong trường hợp giá là nhân tố chủ yếu, còn phương pháp sau sẽ được dùng nếu giá vốn hàng bán có nhiều thay đổi. Ví dụ, một loại nguyên liệu chính trong quá trình sản xuất có thể phụ thuộc vào sự thay đổi của giá cả, tuy không kiểm soát được nhưng vẫn được xem là sẽ xảy ra.

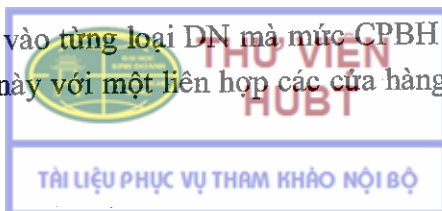
Khi đã tính được lợi nhuận gộp, nhờ tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu bình quân liên hệ với tăng trưởng doanh thu dự kiến, có thể tìm ra giá vốn hàng bán. Giá vốn hàng bán được tính bằng chênh lệch giữa doanh thu thuần và lợi nhuận gộp. Việc tìm ra giá vốn hàng bán là rất quan trọng vì những con số này sẽ cung cấp một trong những nhân tố dùng để tính mức tồn kho và phải trả người bán.

7.2.1.3. Dự báo chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và lợi nhuận bán hàng

Kỹ thuật dự báo CPBH & CPQLDN cũng giống như các khoản mục chi phí trừ vào doanh thu thuần trong báo cáo KQKD. Nó cũng liên quan đến việc xem xét khuynh hướng quá khứ của tỷ số CPBH & QLDN trên doanh thu thuần và dự đoán một tỷ số có thể áp dụng cho mức doanh thu thuần dự báo. Hoặc bằng cách khác, có thể lập dự báo mức CPBH & QLDN nhờ dự báo lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng, giống như trường hợp lợi nhuận gộp, sau đó tìm ngược lại CPBH & QLDN.

Cách tiếp cận thứ nhất sẽ chính xác hơn vì một số nhân tố có thể sẽ ảnh hưởng đến CPBH & QLDN. Tuy nhiên, nếu dự toán lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước rồi mới tìm CPBH & QLDN thì sẽ nhanh hơn nhiều.

Tùy thuộc vào từng loại DN mà mức CPBH & QLDN sẽ lớn hay nhỏ. Ví dụ, chi phí này với một liên hợp các cửa hàng bán lẻ sẽ quan trọng hơn



so với một nhà máy sản xuất phụ tùng. Một công ty dược phẩm sẽ có khuynh hướng chi phí nhiều cho công tác nghiên cứu - triển khai (R&D) và quảng cáo hơn là một nhà máy cán thép. Người dự báo cần phải hiểu được đặc điểm này của công ty và ngành công nghiệp mà mình đang phân tích để điều chỉnh những con số này cho thích hợp.

7.2.1.4. Các khoản mục khác trong báo cáo KQKD

Sau khi đã tìm được lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng, bạn sẽ thấy rằng, các loại thu nhập tiếp theo không nhất thiết phải liên quan đến hoạt động bán hàng của công ty. Dưới đây, chúng ta sẽ lần lượt xem xét từng khoản mục:

a) Chi phí trả lãi tiền vay và thu nhập hoạt động tài chính

Số liệu để tính cả hai khoản mục này trong thực tế đều được lấy từ bảng CĐKT. Tuy nhiên, để dự báo bảng CĐKT thì trước hết bạn cần dự báo báo cáo KQKD để có được số liệu về lợi nhuận giữ lại. Mâu thuẫn này được giải quyết bằng cách, trước hết, cứ đưa ra số liệu dự báo cho chi phí trả lãi tiền vay và thu nhập từ hoạt động tài chính rồi sau đó mới điều chỉnh chúng theo kết quả từ dự báo bảng CĐKT.

Để ước đoán chi phí lãi trả lãi tiền vay dựa trên bảng CĐKT dự báo, hãy sắp xếp các khoản nợ hiện nay cũng như những khoản sắp vay thành một bảng kế hoạch trả nợ. Sau đó, dùng dự báo lãi suất thực tế để tính chi phí trả lãi tiền vay. Nếu dự báo bảng CĐKT cho thấy cần phải có một khoản nợ mới thì chi phí lãi vay sẽ được điều chỉnh tăng lên. Điều này sẽ làm giảm lợi nhuận giữ lại và do đó lại cần thêm nợ mới và phải điều chỉnh chi phí lãi vay thêm nữa. Chu trình này sẽ lặp lại một số lần đến khi những thay đổi không còn đáng kể.

Để có con số dự báo thu nhập từ hoạt động tài chính, có thể có hai cách, hoặc dùng số trung bình của những năm trước, hoặc cách hợp logic nhất để điều chỉnh con số này theo dự báo bảng CĐKT là áp dụng một tỷ lệ lãi suất thích hợp cho khoản mục tiền mặt và đầu tư ngắn tài chính trên bảng CĐKT dự báo.



b) Các khoản thu khác, chi khác

Đây là những khoản thu chi bất thường cũng rất khó đoán trước. Bởi vậy cũng có thể sử dụng số trung bình của các năm trước để dự báo. Tuy nhiên, nếu chẳng hạn bạn biết rằng có một tài sản sắp tới sẽ dư thừa hay công ty sẽ bán một chi nhánh nào đó thì bạn cũng nên tính vào dự báo của mình.

c) Thuế thu nhập doanh nghiệp

Tính theo tỷ lệ % thuế TNDN phải nộp nhân với lợi nhuận trước thuế dự báo.

e) Cổ tức

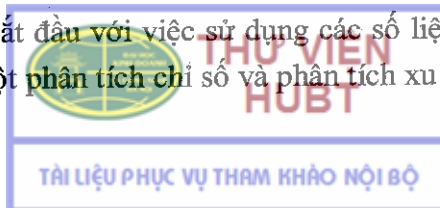
Cổ tức sẽ ảnh hưởng tới lợi nhuận giữ lại. Lợi nhuận giữ lại sẽ trở thành vốn chủ sở hữu và ảnh hưởng tới nhu cầu tài trợ mới của công ty. Bởi vậy, nên cố gắng ước đoán mức cổ tức và các quỹ được hy vọng là sẽ dùng để bổ sung vào lợi nhuận giữ lại. Khi đó, sẽ có con số lợi nhuận giữ lại dự tính cho mỗi thời kỳ. Việc dự đoán có thể làm bằng cách tìm trung bình trong quá khứ của tỷ lệ chi trả cổ tức và trừ nó ra khỏi lợi nhuận sau thuế. Khi đã trừ cả cổ tức và thuế thu nhập phải nộp ra khỏi lợi nhuận trước thuế, sẽ có lợi nhuận ròng.

Vì cả thu nhập hoạt động tài chính/chi phí tài chính, các khoản thu nhập khác, thuế thu nhập phải nộp và cổ tức trong thực tế đều không phải là những chỉ tiêu chịu ảnh hưởng của doanh thu nên cần phải giải thích riêng từng khoản một. Đồng thời, cũng phải đưa ra một số ý giải thích cho những con số đó trong bảng tóm tắt các giả thiết của mình.

Khi đã kết thúc tất cả những việc trên, sẽ có một bảng báo cáo KQKD dự báo sơ bộ mà dựa vào đó có thể nghiên cứu để xem hoạt động của công ty trong tương lai có triển vọng không, có khả quan như thông báo của công ty trong bản thông tin của mình không.

Ví dụ dự báo các chỉ tiêu trên BCKQKD của Công ty ABC, năm 2016:

Chúng ta bắt đầu với việc sử dụng các số liệu quá khứ trong bảng 8.4 để thực hiện một phân tích chỉ số và phân tích xu hướng/so sánh (Phân tích



xu hướng/So sánh là phân tích trong đó tất cả các dữ liệu trên báo cáo tài chính đều chuyển về dưới dạng % để tiện theo dõi xu hướng, tỷ trọng thay đổi và mối quan hệ giữa các khoản mục, VD: tất cả các khoản mục trong bảng báo cáo kết quả kinh doanh có thể quy về tỷ lệ % trên tổng doanh thu thuần) trong Bảng 8.5. Phân tích này giúp cho các nhà phân tích hiểu được đặc điểm tình hình tài chính của công ty.

Bảng 8.5. Tỷ lệ giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng, chi phí quản lý trên doanh thu thuần

	2012	2013	2014	2015
Doanh thu thuần		22,7%	-1,0%	-3,8%
Giá vốn hàng bán	66,9%	66,7%	68,1%	72,2%
Lợi nhuận gộp	33,1%	33,3%	31,9%	27,8%
CPBH & QLDN	12,5%	12,8%	13,4%	14,7%
Lợi nhuận bán hàng	20,6%	20,5%	18,5%	13,0%

Bảng 8.5 cho thấy: Tỷ lệ giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng, chi phí quản lý từ 2012 - 2015 có chiều hướng tăng, tăng mạnh vào năm 2015.

- Dự báo doanh thu thuần

Chúng ta giả dụ rằng, giám đốc công ty tuyên bố trong báo cáo hàng năm rằng tỷ lệ tăng trưởng doanh thu sụt giảm là do một dòng sản phẩm đã bão hoà. Tuy nhiên, trong báo cáo hàng năm đó cũng thông báo rằng họ đã phát triển một dòng sản phẩm mới và có kế hoạch đưa ra thị trường trong năm 2015. Thêm nữa, những nghiên cứu độc lập của nhà phân tích từ dữ liệu thống kê của chính phủ cho thấy tỷ lệ tăng trưởng kinh tế (GDP) trong năm tới là khoảng 5%/năm. Như vậy nhà phân tích sẽ cảm thấy rằng một tỷ lệ tăng trưởng doanh thu thuần dự báo khiêm tốn là 4% cho năm 2016. Vì vậy, dựa trên doanh thu gần đây nhất của ABC, doanh thu dự báo 2016 sẽ là: 639.120 trđ.



- Dự báo giá vốn hàng bán

Trong trường hợp công ty ABC, chi phí nguyên vật liệu là tương đối ổn định, chỉ duy nhất năm 2015 là có biến động. Vì vậy, nhà dự báo quyết định lấy bình quân các tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần trong quá khứ làm tỷ lệ để dự báo. Do đó lợi nhuận gộp dự báo cho năm 2016 sẽ là 201.436 trđ ($639.120 \times 31,5\%$), giá vốn hàng bán dự báo năm 2016 là: 437.683 trđ ($639.120 - 201.436$).

- Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN

Dùng bảng 8.4 của công ty ABC, nhà phân tích tính được tỷ lệ CPBH & QLDN so với doanh thu thuần dao động qua các năm là: 12,5%; 12,8%; 13,4% và 14,7%. Nếu lấy mức bình quân trong quá khứ là 13,4% để dự báo CPBH & QLDN thì hai khoản chi phí này được dự báo là 85.398 trđ ($639.120 \times 13,4\%$) và như vậy, lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng sẽ là $639.120 - 437.683$ trđ, chiếm tỷ lệ 18,2% trên doanh thu thuần.

- Dự báo chi phí lãi vay, thu nhập từ lãi

Theo ví dụ trên, giả sử hai khoản này được tính bằng trung bình cộng của chi phí lãi vay, thu nhập từ lãi suất trong các năm từ 2012 - 2015. Chi phí trả lãi tiền vay trung bình của 4 năm: 7.280 trđ. Thu nhập lãi suất trung bình của 4 năm: 6.825 trđ.

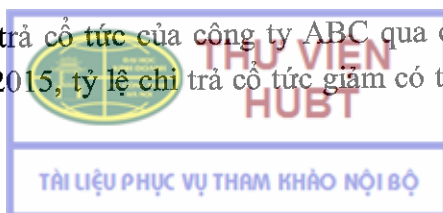
- Dự báo thu khác, chi khác

Dự báo số liệu này cũng dựa trên số trung bình của bốn năm 2012 - 2015. Cụ thể, theo ví dụ số trung bình của thu khác trong 4 năm là 1.615 trđ, của chi khác: 5.516 trđ, do vậy dự báo thu khác cho năm 2016 là 1.615 trđ, chi khác năm 2016 là 5.516 trđ, từ đó tính được lợi nhuận khác là: - 3.902 trđ.

- Dự báo thuế thu nhập: Tính theo tỷ lệ 22% thuế TNDN phải nộp (theo quy định hiện hành) nhân với lợi nhuận trước thuế dự báo sẽ được 27.920 trđ, lợi nhuận sau thuế sẽ là 83.761 trđ.

- Dự báo cổ tức

Hệ số chi trả cổ tức của công ty ABC qua các kỳ quan sát: 0,6; 0,6; 0,6; 0,4. Năm 2015, tỷ lệ chi trả cổ tức giảm có thể do kết quả kinh doanh

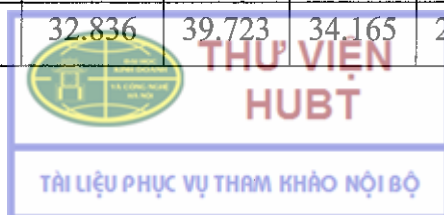


suy giảm bởi ảnh hưởng không tốt từ biến động giá các yếu tố đầu vào như đã nói ở trên. Tỷ lệ chi trả cổ tức trung bình của 3 năm trước đó rất ổn định, đều ở mức 0,6. Nhà phân tích sẽ lấy tỷ lệ chi trả cổ tức này để dự báo cho việc chi trả cổ tức năm 2016, và do đó tính được mức chi trả cổ tức dự báo cho năm 2016 là 50.257 trđ

Tổng hợp các kết quả trên có được báo cáo kết quả kinh doanh dự báo cho năm 2016 như sau:

Bảng 8.6. Báo cáo kết quả kinh doanh dự báo

	2012	2013	2014	2015	2016*
Doanh thu thuần	525.684	645.174	638.756	614.538	639.120
Giá vốn hàng bán	351.572	430.632	434.831	443.873	437.683
Lợi nhuận gộp	174.112	214.542	203.925	170.665	201.436
CPBH & QLDN	65.800	82.500	85.700	90.500	85.398
Lợi nhuận bán hàng	108.312	132.042	118.225	80.165	116.038
Chi phí lãi vay	1.183	5.188	11.475	11.274	7.280
Thu nhập lãi cho vay	5.250	10.165	9.568	2.318	6.825
LN thuần từ HĐKD	112.379	137.019	116.318	71.209	115.583
Thu nhập khác	858	1.838	1.524	2.238	1.615
Chi phí khác	3.783	6.448	3.958	7.876	5.516
Lợi nhuận khác	-2.925	-4.610	-2.434	-5.638	-3.902
Lợi nhuận trước thuế	109.454	132.409	113.884	65.571	111.681
Thuế thu nhập	27.364	33.102	28.471	16.393	27.920
Lợi nhuận sau thuế	82.091	99.307	85.413	49.178	83.761
Cổ tức	49.254	59.584	51.248	19.671	50.257
Lợi nhuận ròng	32.836	39.723	34.165	29.507	33.504



Đến đây nhiệm vụ dự báo báo cáo kết quả kinh doanh vẫn còn chưa hết. Mặc dù công việc tiếp theo là chuyển sang bước chủ yếu thứ hai của việc lập các báo cáo tài chính dự báo: Dự báo bảng CĐKT. Khi dự báo bảng CĐKT đã hoàn thành, thì để có một công cụ tốt, cần phải quay lại báo cáo KQKD để chỉnh lý một số khoản mục (chẳng hạn như thu nhập hoạt động tài chính, chi phí tài chính) trước khi xây dựng báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

7.2.2. Dự báo bảng cân đối kế toán

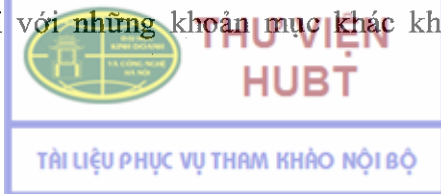
Bảng 8.7. Bảng cân đối kế toán qui mô chung (theo tỷ trọng)

Tài sản	2012	2013	2014	2015	TB 4 năm
<i>A. Tài sản ngắn hạn</i>	77,2%	73,3%	84,5%	75,1%	
1. Tiền mặt	20,8%	18,0%	11,2%	15,3%	16,3%
2. Các khoản phải thu	22,6%	30,0%	20,7%	21,3%	
3. Hàng tồn kho:	32,6%	25,0%	51,2%	37,5%	
4. Tài sản ngắn hạn khác	1,3%	0,3%	1,3%	1,0%	1,0%
<i>B. TS dài hạn</i>	22,8%	26,7%	15,5%	24,9%	
1. Tài sản cố định	4,7%	5,3%	7,9%	8,9%	
Nguyên giá TSCĐ	5,4%	6,1%	9,0%	10,8%	
Khấu hao lũy kế	-0,7%	-0,8%	-1,1%	-1,9%	
3. ĐTTTC dài hạn	18,0%	21,3%	7,5%	15,8%	15,6%
Đầu tư vào công ty khác	18,0%	21,3%	7,5%	15,8%	15,6%
4. Tài sản khác	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Chi phí trả trước	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Tổng cộng TS	100 %	100%	100%	100%	

Tài sản	2012	2013	2014	2015	TB 4 năm
<i>A. Nợ phải trả</i>	36,9%	46,4%	50,5%	39,9%	
1. Nợ ngắn hạn	36,9%	46,4%	46,3%	34,9%	
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	9,7%	23,3%	25,0%	20,0%	19,5%
Phải trả người bán	3,0%	2,2%	6,3%	8,3%	
Phải nộp ngân sách	16,9%	13,6%	6,8%	1,8%	
Phải trả người lao động	1,0%	1,2%	1,0%	1,1%	
Chi phí phải trả	2,0%	2,1%	4,7%	1,2%	
Phải trả khác	4,4%	4,0%	2,5%	2,5%	
2. Nợ dài hạn	0%	0%	4,2%	5,0%	
Vay dài hạn	0%	0%	4,2%	5,0%	
<i>B. Vốn CSH</i>	63,1%	53,6%	49,5%	60,1%	
Vốn góp của chủ SH	51,1%	45,0%	43,6%	53,9%	
Các quỹ dự trữ	0,4%	0,2%	0,2%	0,2%	
Lợi nhuận giữ lại	11,6%	8,3%	5,8%	5,9%	
Tổng cộng nguồn vốn	100 %	100%	100%	100%	

Việc dự báo một bảng CĐKT khác với cách tiếp cận khi xây dựng báo cáo KQKD dự báo. Có những kỹ thuật khác nhau được sử dụng cho những tài khoản khác nhau trong bảng CĐKT.

Điểm bắt đầu khi dự báo bảng CĐKT là dự báo tài sản. Với những khoản mục liên quan trực tiếp tới hoạt động bán hàng, chẳng hạn như hàng tồn kho và các khoản phải thu của người mua, thì những tỷ số hoạt động sẽ được sử dụng trong mối liên hệ với các con số dự báo lấy ra từ báo cáo KQKD. Đối với những khoản mục khác không liên quan đến



doanh thu bán hàng như tiền mặt và đầu tư chứng khoán ngắn hạn... thì có thể dùng một tỷ lệ % so với tổng tài sản hay dùng cách nào đó mà bạn cho là thích hợp.

7.2.2.1. Dự báo tài sản

Phương pháp thông thường để dự báo bảng CĐKT là đầu tiên phải xác định các loại tài sản cơ bản có liên quan đến hoạt động bán hàng, sau đó, điều chỉnh những khoản mục khác và tiền mặt để có tổng tài sản sơ bộ hoặc cũng có thể bắt đầu từ dự báo tổng tài sản, tiếp đó đến từng loại tài sản.

Dự báo tài sản cố định và khấu hao

Tuỳ thuộc vào loại doanh nghiệp mà nhóm này có thể là một trong những nhóm quan trọng nhất của bên tài sản. Ví dụ, đầu tư TSCĐ có thể là nhân tố chủ yếu với một hãng sản xuất máy bay nhưng lại không phải như vậy với một công ty tư vấn. Dự báo TSCĐ có thể dựa vào 2 cách: hoặc là dựa vào các kế hoạch quản trị TSCĐ trong tương lai đã được biết, hoặc dựa vào mối quan hệ trong quá khứ giữa TSCĐ, chi phí khấu hao với doanh thu thuần và mức tăng trưởng doanh thu dự kiến. Nếu doanh thu thuần được dự báo là sẽ tăng lên thì đòi hỏi thiết bị sản xuất cũng phải tăng lên để đáp ứng cho nhu cầu mới (trừ khi máy móc thiết bị của hãng chưa được sử dụng hết công suất).

Dự báo hàng tồn kho

Một lần nữa, cũng tuỳ thuộc vào loại công ty mà mức dự trữ hàng tồn kho sẽ là một trong những loại tài sản quan trọng nhất trong bảng CĐKT. Đây là khoản có quan hệ trực tiếp với hoạt động bán hàng của công ty và là khoản phản ánh rõ nhất bất kỳ sự thay đổi nào trong hoạt động bán hàng. Mức dự trữ hàng tồn kho của một công ty thay đổi tuỳ theo ngành và được xem như một hàm số của giá vốn hàng bán. Ví dụ, một siêu thị có thể duy trì mức dự trữ cho 25 ngày bán hàng, trong khi một hãng chế tạo tàu biển hay máy bay có thể đạt mức 280 ngày.

Do mối quan hệ mật thiết giữa giá vốn hàng bán và hàng tồn kho nên



sẽ hợp logic nếu ta dự báo mức tồn kho từ giá vốn hàng bán dự báo bằng việc tính số ngày một vòng quay hàng tồn kho từ bảng các tỷ số quá khứ. Do số ngày một vòng hàng tồn kho thay đổi theo từng năm nên có thể lấy gần đúng mức hoạt động của công ty trong quá khứ bằng cách tính trung bình của các mức đó. Khi đã tính được số trung bình, bạn lại để ý rằng, độ dài của mỗi kỳ dự trữ đó có xu hướng ngày càng tăng. Vì vậy, cần điều chỉnh số ngày đó theo hiểu biết của bạn về công ty. Trong bất kỳ trường hợp nào, khi đã quyết định dùng một số ngày một vòng quay hàng tồn kho nào đó thì sẽ xây dựng được mức tồn kho giá định cho mỗi năm dự báo. Từ công thức tính số ngày một vòng quay hàng tồn kho dự báo, sẽ tính được mức tồn kho dự báo.

Dự báo nợ phải thu của người mua

Sử dụng cùng một quy tắc như với việc tính hàng tồn kho ở trên có thể tính được số nợ phải thu. Khi đã tính được số ngày một vòng quay nợ phải thu bình quân (kỳ thu tiền trung bình) hoặc quyết định sử dụng một con số nào đó để dự báo, sẽ có được kết quả cần tính cho mỗi năm dự báo. Từ công thức tính kỳ thu tiền trung bình, có thể suy ra công thức tính mức nợ phải thu dự báo.

Dự báo tiền và chứng khoán ngắn hạn

Tiền và chứng khoán ngắn hạn là những khoản mục ít có liên quan đến hoạt động bán hàng của công ty. Chứng khoán ngắn hạn thường biểu thị lượng tài sản lỏng tạm thời nhàn rỗi được đưa vào đầu tư để thu lợi. Quỹ tiền mặt và tài sản lỏng lớn có thể là do những biến động theo mùa vụ, do bán tài sản hoặc do việc tích lũy cho những mục đích đặc biệt như mua lại một doanh nghiệp khác. Tùy từng trường hợp mà sẽ quyết định mức tiền mặt thích hợp cho nhu cầu trong tương lai của công ty và đưa mức đó vào giả thiết dự báo.

Khoản tiền mặt còn có thể được dùng (ít nhất là trong lúc đầu) để làm hai vé của bảng CĐKT cân bằng nhau nếu nguồn vốn dự báo lớn hơn tài sản dự báo (xem phần nhu cầu tiền mới/các quỹ dự thừa trong phần sau của chương này).



Dự báo các khoản mục khác

Các khoản mục khác nếu có liên quan đến doanh thu thuần thì dự báo theo doanh thu thuần. Các khoản không liên quan đến doanh thu thuần thường khó dự báo, có thể sử dụng tỷ lệ % trên tổng tài sản của năm gần nhất hoặc bình quân của các năm trong quá khứ để dự báo.

7.2.2.2. Dự báo nợ phải trả

Đối với công nợ trên bảng CĐKT, trước hết, cần xác định những khoản có liên quan tới doanh thu thuần (như nợ phải trả người bán). Với những khoản mục như vay ngân hàng, cần phải chuẩn bị cả kế hoạch trả nợ tổng hợp cho nợ hiện tại của công ty (được cung cấp trong các tài khoản của công ty) và kế hoạch trả nợ cho khoản vay đang xin cấp. Các khoản mục khác còn lại có thể dựa trên cơ sở tỷ lệ % trên nguồn vốn trung bình của quá khứ hoặc của năm gần nhất.

Dự báo vay và nợ ngắn hạn

Dự báo khoản vay và nợ ngắn hạn ngân hàng trong tương lai không phải thật sự khả thi bởi vì chúng không được trực tiếp điều chỉnh từ doanh thu. Vì vậy, có thể giữ nhóm này ở mức trung bình trong quá khứ hoặc năm gần nhất.

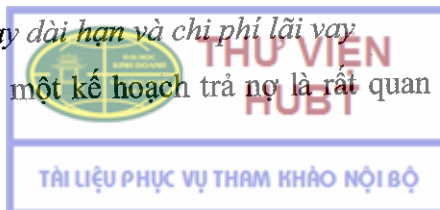
Dự báo nợ phải trả bên thứ ba (nợ kinh doanh)

Phương pháp dự báo nợ kinh doanh nói chung cũng giống với phương pháp dự báo các khoản mục tài sản điều chỉnh từ doanh thu thuần đã nêu.

Khi đã tính được số ngày một vòng quay nợ phải trả trung bình trong quá khứ, sẽ tính được con số này của năm dự báo. Từ công thức tính số ngày một vòng nợ phải trả, ta suy ra công thức tính mức nợ phải trả dự báo. Việc dự báo này cũng có thể tính cho từng khoản nợ hoặc tính chung cho nợ kinh doanh, sau đó sử dụng tỷ lệ trên nợ kinh doanh trung bình của các năm quá khứ để dự báo.

Dự báo vay dài hạn và chi phí lãi vay

Xây dựng một kế hoạch trả nợ là rất quan trọng vì nó sẽ giúp ta biết



được công ty sẽ hoạt động với mức nợ như thế nào và mức chi phí lãi vay phải trả (để đưa vào báo cáo KQKD). Điều này cần thiết để dự báo nhu cầu nợ mới của công ty và hoàn thành bảng CĐKT dự báo. Các thông tin này có thể lấy được từ các báo cáo hàng năm của Công ty hoặc trong thuyết minh báo cáo tài chính.

7.2.2.3. Dự báo vốn chủ sở hữu

Để dự báo vốn chủ sở hữu, phải dựa trên việc kết hợp giữa lợi nhuận giữ lại dự kiến và vốn cổ phần tăng thêm kỳ vọng. Bước đầu tiên ta phải dự báo được mức vốn cổ phần kỳ vọng, điều chỉnh theo bất kỳ lượng vốn cổ phần mới phát hành nào mà ta có thể biết trước. Tốt nhất là nên giả định bất kỳ nhu cầu mới nào về tiền đều được đáp ứng bằng nợ, trừ phi ta có những thông tin đặc biệt về việc phát hành cổ phiếu mới. Bạn cũng cần đưa vào cả phần lợi nhuận giữ lại dự báo từ bảng KQKD, mặc dù khoản này còn có thể được điều chỉnh một chút sau khi đưa ra mức dự toán sơ bộ. Cuối cùng phải cân đối tài sản, nguồn vốn. Điều này phải tính ra nhu cầu tiền mới, một con số cố định gắn với khoản tiền mặt và chứng khoán ngắn hạn (sau khi các khoản mục khác của bảng CĐKT đã được tính xong).

Nhu cầu tiền mới/ Dự thừa vốn

Sau khi đã cộng từng bên của bảng CĐKT dự toán, với tất cả các khoản mà bạn đã dự toán, bạn sẽ thấy rằng tổng TS không cân bằng với tổng nguồn vốn. Lý do đơn giản là mỗi khoản trong bảng đã được tìm ra một cách độc lập và tùy thuộc vào những chính sách, những điều kiện được kỳ vọng trong tương lai.

Nhu cầu tiền mới

Thông thường, tài sản dự báo tăng trưởng nhanh hơn nguồn vốn dự báo bởi vì tất cả các khoản mục tài sản đều tăng theo doanh thu, trong khi đó, nợ ngắn hạn, nợ dài hạn và vốn cổ phần chỉ được dự báo tăng nếu biết chắc là chúng sẽ tăng. Doanh thu dự báo càng tăng thì chênh lệch giữa tài sản và nguồn vốn càng tăng. Nếu tài sản lớn hơn nguồn vốn theo cách này thì ta sẽ có nhu cầu về tiền mới.



Nhu cầu tiền mới này có thể được đáp ứng bằng nhiều cách. Nó thường được tài trợ bằng nợ vay, song cũng có thể công ty sẽ phát hành cổ phiếu hay tăng nợ phải trả người bán. Cần phải suy nghĩ cẩn thận về những khả năng lựa chọn sẵn có để tài trợ cho tài sản và ảnh hưởng của chúng tới công ty.

Dư thừa vốn

Tuy nhiên, đôi khi ta thấy rằng nguồn vốn dự báo lớn hơn so với tài sản. Để cân bằng tài sản và nguồn vốn thì một khoản mục tài sản phải tăng lên, tiền mặt thường được sử dụng cho mục đích này. Chính vì vậy, bảng CĐKT của công ty ABC cho thấy mức tiền mặt rất lớn. Cũng như với trường hợp nhu cầu tiền mới, bạn nên cân nhắc xem liệu mức tiền mặt như vậy có hợp lý không. Nếu một công ty đang tạo ra nhiều tiền mặt như vậy, nó có nên mua một TSCĐ có năng suất cao hơn hay mua lại một hãng khác không?

Tác động tới thu nhập/chi phí lãi vay

Một nhu cầu mới về tiền hay dư thừa tiền sẽ tác động tới chi phí hay thu nhập về lãi nợ vay.

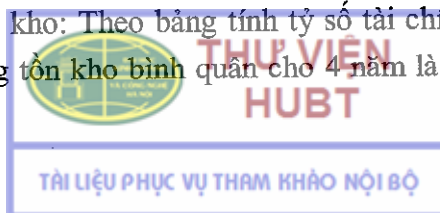
Theo ví dụ của Công ty ABC, Bảng CĐKT dự báo cho năm 2016:

Dự báo tài sản:

- Hiệu suất sử dụng tổng tài sản dự báo năm 2016 là 1,3 (bảng 8.4), doanh thu và thu nhập khác dự báo tăng lên là 647.559 trđ (bảng dự báo kết quả kinh doanh 8.6) nên tổng tài sản của năm 2016 cũng được dự báo tăng là: 498.123 trđ.

- Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2015 là 14, doanh thu thuần dự báo tăng 4%, dự báo TSCĐ sẽ là: $639.120/14 = 45.651$ trđ. Chi phí khấu hao TSCĐ dự báo năm 2016 với tỷ lệ 0,5% trên doanh thu thuần là: 3.196 trđ. Dự báo khấu hao lũy kế năm 2016 là: $9.557+(3.196) = 12.753$ trđ.

- Hàng tồn kho: Theo bảng tính tỷ số tài chính (8.4), thì số ngày một vòng quay hàng tồn kho bình quân cho 4 năm là 149,2 ngày. Dự báo mức



tồn kho cho năm 2016 sẽ là: $(GVDB*149,2)/360 = (437.683*149,2)/360 = 181.396$ trđ.

- Các khoản phải thu: dựa vào kỳ thu tiền trung bình bình quân của 4 năm (Bảng 8.4) là 63,8 ngày, mức tồn kho dự báo năm 2016 là: $(DTTDB*63,8)/360 = (639.120*63,8)/360 = 113.266$ trđ.

- Các khoản mục tài sản khác như: tiền, tài sản ngắn hạn khác, đầu tư tài chính dài hạn và tài sản dài hạn khác được tính trên tỷ lệ của các khoản mục so với tổng tài sản bình quân 4 năm trong quá khứ. Lần lượt có thể tính được các khoản mục tiền, tài sản ngắn hạn khác, đầu tư tài chính dài hạn và tài sản dài hạn khác dự báo cho năm 2016 như sau: 81.194 trđ, 4.981trđ, 76.694trđ, 498trđ.

Căn cứ vào số dự báo của từng khoản mục, tính lại mục tổng tài sản dự báo năm 2016 lúc này là 503.680 triệu đồng chứ không phải con số tổng tài sản dự kiến ban đầu là 498.123 triệu đồng nữa.

Dự báo nguồn vốn

- Vay ngắn hạn: dự báo vay ngắn hạn theo mức năm 2015.

- Các khoản mục còn lại tính theo % trên tổng tài sản của bình quân các năm trong quá khứ.

- Nợ phải trả người bán: sử dụng số ngày nợ phải trả trung bình của 4 năm là 85,6 (bảng 8.4) để dự báo. Mức nợ phải trả người bán của năm 2016 là: $(GVDB*20,4/360) = 24.802$ trđ. Các khoản nợ khác dự báo tương tự.

- Vay dài hạn: giả định rằng kế hoạch trả nợ của công ty ABC trong thuyết minh báo cáo tài chính năm 2015 cho biết nợ dài hạn hiện nay của công ty là 24.741 triệu đồng sẽ được trả hết trong 3 năm, lãi suất 9% năm. Công ty không có nhu cầu phát sinh nợ mới. Nhà phân tích có thể đưa điều này vào bảng kế hoạch trả nợ, dưới phần nợ hiện hành và ghi giảm nó 1/3 trong năm 2016 (còn 16.494 triệu đồng) giảm 1/3 trong năm 2017 (còn 8.247 triệu) và giảm 1/3 nữa trong năm 2018.

Chi phí trả lãi vay dài hạn năm 2015: $8.247 * 9\% = 2.227$ trđ.



Cuối cùng, nên nhớ rằng kế hoạch trả nợ không phải là một dự toán về mức nợ trong tương lai của công ty. Nó chỉ bao gồm những khoản nợ hiện nay và những khoản nợ đang được xem xét trong đề nghị cho vay.

Vốn chủ sở hữu: chúng ta đã giả định rằng vốn cổ phần của công ty ABC giữ nguyên ở mức năm 2015 là 267.854 triệu đồng và vốn chủ sở hữu tăng lên là do có lợi nhuận sau khi trả cổ tức.

Tổng cộng nguồn vốn dự báo cho năm 2016 dựa vào các kết quả dự báo từng khoản mục sẽ là: 556.930 trđ.

Xử lý chênh lệch: Nguồn vốn dự báo lớn hơn tổng tài sản dự báo năm 2016 (dư thừa vốn) là 53.251 trđ. Số chênh lệch này được cộng vào khoản mục tiền và tương đương tiền. Kết quả trên sẽ có được bảng cân đối kế toán dự báo cho năm 2016 như sau:

Bảng 8.8. CDKT dự báo

Tài sản	2012	2013	2014	2015	2016*
<i>A. Tài sản ngắn hạn</i>	219.367	348.946	501.425	373.020	434.087
1. Tiền mặt	58.953	85.667	66.452	75.968	134.445
2. Các khoản phải thu	64.152	142.744	123.172	105.885	113.266
3. Hàng tồn kho	92.495	119.199	303.970	186.042	181.395
4. Tài sản ngắn hạn khác	3.767	1.336	7.831	5.125	4.981
<i>B. TS dài hạn</i>	64.662	127.113	92.187	123.719	122.843
1. Tài sản cố định	13.375	25.318	47.036	44.246	45.651
Nguyên giá TSCĐ	15.393	29.122	53.607	53.803	58.404
Khấu hao lũy kế	-2.018	-3.804	-6.571	-9.557	-12.753
3. ĐTTTC dài hạn	51.058	101.242	44.699	78.537	76.694
Đầu tư vào CT khác	51.058	101.242	44.699	78.537	76.694
4. Tài sản khác	229	553	452	936	498

Tài sản	2012	2013	2014	2015	2016*
Chi phí trả trước	229	553	452	936	498
Tổng cộng TS	284.029	476.059	593.612	496.739	556.930
<i>A. Nợ phải trả</i>	<i>104.808</i>	<i>220.817</i>	<i>299.634</i>	<i>198.228</i>	<i>254.422</i>
1. Nợ ngắn hạn	104.808	220.817	274.786	173.487	237.928
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	27.552	111.137	148.407	99.450	99.450
Phải trả người bán	8.451	10.336	37.475	41.063	24.802
Phải nộp ngân sách	48.076	64.654	40.455	9.059	29.544
Phải trả người lao động	2.726	5.678	5.684	5.643	26.139
Chi phí phải trả	5.569	9.950	27.636	5.877	47.416
Phải trả khác	12.434	19.062	15.129	12.395	10.577
2. Nợ dài hạn			24.848	24.741	16.494
Vay dài hạn			24.848	24.741	16.494
<i>B. Vốn CSH</i>	<i>179.221</i>	<i>255.242</i>	<i>293.978</i>	<i>298.511</i>	<i>302.508</i>
Vốn góp của chủ SH	145.235	214.369	258.663	267.854	267.854
Các quỹ dự trữ	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150
Lợi nhuận giữ lại	32.836	39.723	34.165	29.507	33.504
Tổng cộng nguồn vốn	284.029	476.059	593.612	496.739	556.930

Do kế hoạch trả nợ dài hạn đã được xây dựng và khoản mục tiền được điều chỉnh tăng thêm nên phải điều chỉnh lại báo cáo kết quả kinh doanh dự báo năm 2016 như sau:

- Thu nhập lãi vay điều chỉnh tăng thêm $53.251 \text{ trđ} * 9\% = 4.792 \text{ trđ}$.
- Chi phí trả lãi vay dự báo năm 2016 điều chỉnh tăng thêm do trả chi phí lãi vay dài hạn là 2.227 trđ.



Bảng 8.9. Báo cáo kết quả kinh doanh điều chỉnh

	2012	2013	2014	2015	2016*
Doanh thu thuần	525.684	645.174	638.756	614.538	639.120
Giá vốn hàng bán	351.572	430.632	434.831	443.873	437.683
Lợi nhuận gộp	174.112	214.542	203.925	170.665	201.436
CPBH & QLDN	65.800	82.500	85.700	90.500	85.398
Lợi nhuận bán hàng	108.312	132.042	118.225	80.165	116.038
Chi phí lãi vay	1.183	5.188	11.475	11.274	9.507
Thu nhập lãi cho vay	5.250	10.165	9.568	2.318	11.617
LN thuần từ HĐKD	112.379	137.019	116.318	71.209	118.148
Thu nhập khác	858	1.838	1.524	2.238	1.615
Chi phí khác	3.783	6.448	3.958	7.876	5.516
Lợi nhuận khác	-2.925	-4.610	-2.434	-5.638	-3.902
Lợi nhuận trước thuế	109.454	132.409	113.884	65.571	114.246
Thuế thu nhập	27.364	33.102	28.471	16.393	28.562
Lợi nhuận sau thuế	82.091	99.307	85.413	49.178	85.685
Cổ tức	49.254	59.584	51.248	19.671	51.411
Lợi nhuận ròng	32.836	39.723	34.165	29.507	34.274

Bảng 8.10. CĐKT dự báo - Điều chỉnh

Tài sản	2012	2013	2014	2015	2016*
<i>A. Tài sản ngắn hạn</i>	<i>219.367</i>	<i>348.946</i>	<i>501.425</i>	<i>373.020</i>	<i>434.857</i>
1. Tiền mặt	58.953	85.667	66.452	75.968	135.215
2. Các khoản phải thu	64.152	142.744	123.172	105.885	113.266

Tài sản	2012	2013	2014	2015	2016*
3. Hàng tồn kho	92.495	119.199	303.970	186.042	181.395
4. Tài sản ngắn hạn khác	3.767	1.336	7.831	5.125	4.981
<i>B. TS dài hạn</i>	<i>64.662</i>	<i>127.113</i>	<i>92.187</i>	<i>123.719</i>	<i>122.843</i>
1. Tài sản cố định	13.375	25.318	47.036	44.246	45.651
Nguyên giá TSCĐ	15.393	29.122	53.607	53.803	58.404
Khấu hao lũy kế	-2.018	-3.804	-6.571	-9.557	-12.753
3. ĐTTC dài hạn	51.058	101.242	44.699	78.537	76.694
Đầu tư vào CT khác	51.058	101.242	44.699	78.537	76.654
4. Tài sản khác	229	553	452	936	498
Chi phí trả trước	229	553	452	936	498
Tổng cộng TS	284.029	476.059	593.612	496.739	557.700
<i>A. Nợ phải trả</i>	<i>104.808</i>	<i>220.817</i>	<i>299.634</i>	<i>198.228</i>	<i>254.422</i>
1. Nợ ngắn hạn	104.808	220.817	274.786	173.487	237.928
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	27.552	111.137	148.407	99.450	99.450
Phải trả người bán	8.451	10.336	37.475	41.063	24.802
Phải nộp ngân sách	48.076	64.654	40.455	9.059	29.544
Phải trả người lao động	2.726	5.678	5.684	5.643	26.139
Chi phí phải trả	5.569	9.950	27.636	5.877	47.416
Phải trả khác	12.434	19.062	15.129	12.395	10.577
2. Nợ dài hạn			24.848	24.741	16.494
Vay dài hạn			24.848	24.741	16.494

Tài sản	2012	2013	2014	2015	2016*
<i>B. Vốn CSH</i>	179.221	255.242	293.978	298.511	303.278
Vốn góp của chủ SH	145.235	214.369	258.663	267.854	267.854
Các quỹ dự trữ	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150
Lợi nhuận giữ lại	32.836	39.723	34.165	29.507	34.274
Tổng cộng nguồn vốn	284.029	476.059	593.612	496.739	557.700

7.2.3. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Để dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ, cần cố gắng hiểu được các báo cáo KQKD và bảng CĐKT có ý nghĩa như thế nào nếu sử dụng dòng tiền mặt để biểu thị; biết được liệu công ty có đủ tiền để trang trải cho các khoản lãi và trả dần nợ hiện nay cũng như tương lai không; thiết lập để xem kế hoạch trả nợ được đề nghị có phù hợp không. Có nhiều cách để dự báo báo cáo này. Sau đây là một trong các cách dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Bước đầu tiên khi xây dựng một báo cáo LCTT là xác định các nguồn thu và chi của các quỹ. Cần nhớ rằng, TS tăng thể hiện việc sử dụng tiền mặt và vì vậy sẽ là một dòng tiền ra (tức là âm); trong khi đó, nguồn vốn tăng lại thể hiện một nguồn tiền mặt hay tài trợ và vì vậy sẽ là một dòng tiền vào (tức là dương). Để cho rõ ràng, dòng tiền âm sẽ được ghi trong ngoặc.

Dưới đây liệt kê một số ví dụ về nguồn thu và chi tiền mặt:

Nguồn thu (dòng vào)	Nguồn chi (dòng ra)
Tiền mặt từ HĐKD	Chi tiền mặt cho HĐKD
Tăng nợ phải trả	Giảm nợ phải trả
Giảm hàng tồn kho	Tăng hàng tồn kho
Giảm nợ phải thu	Tăng nợ phải thu
Bán TSCĐ	Mua TSCĐ
Tăng nợ ngắn hạn/dài hạn	Trả nợ, chi trả cổ tức



Nguồn thu (dòng vào)	Nguồn chi (dòng ra)
Phát hành cổ phiếu	Mua lại cổ phiếu của công ty
Thanh lý TS/đầu tư	Mua TS/đầu tư
Cổ tức thu từ cổ phần đầu tư ra bên ngoài	Chi trả cho lãi cho cổ đông thiểu số

7.2.3.1. Dự báo lưu chuyển tiền từ HĐKD

Bắt đầu với việc cộng lợi nhuận trước thuế với khấu hao tài sản cố định, chi phí lãi vay để có lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động.

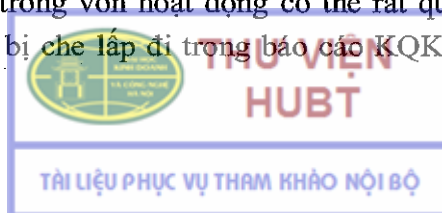
Tuy nhiên, để tiến tới một ước lượng thực sự về luồng tiền của công ty, bạn phải điều chỉnh nhiều hơn nữa ngoài khoản khấu hao và chi phí lãi vay. Đây là lúc phải dùng tới nhóm điều chỉnh thứ hai. Nhóm này điều chỉnh tổng lưu chuyển tiền từ HĐKD bằng những thay đổi trong TSLĐ và nợ ngắn hạn và được gọi là thay đổi trong TSLĐ ròng. Ở đây, chúng ta đang cố gắng giảm bớt ảnh hưởng sai lệch của những thay đổi trong đầu tư ngắn hạn của bảng CĐKT để có được cái nhìn thật hơn về lượng tiền mặt thực sự được tạo ra từ HĐKD của công ty. Nên nhớ rằng, tăng TS thể hiện việc chi tiền mặt, trong khi tăng công nợ thể hiện một nguồn thu tiền.

Trong mô hình của chúng ta, những khoản mục sau được phân loại thành vốn hoạt động hay TSLĐ ròng:

- Tăng giảm các khoản phải thu
- Tăng giảm hàng tồn kho
- Tăng giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp).
- Tăng giảm chi phí trả trước.

Về cơ bản, chúng ta đang thiết lập xem thay đổi ròng của những khoản này thể hiện một dòng tiền vào hay ra.

Những thay đổi trong vốn hoạt động có thể rất quan trọng trong báo cáo LCTT nhưng lại bị che lấp đi trong báo cáo KQKD truyền thống. Ví



đụ, nếu một công ty mua chịu vật liệu và chỉ bán sản phẩm thu tiền ngay thì nó sẽ có luồng tiền tốt hơn nhiều so với một công ty có cùng mức lợi nhuận gộp nhưng lại mua vật liệu trả tiền ngay và bán chịu sản phẩm.

Điều chỉnh tổng lưu chuyển tiền từ HĐKD bằng thay đổi trong TS hoạt động ròng sẽ cho ta thấy lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD. Đây là chỉ số chính xác nhất cho lượng tiền được công ty tạo ra.

Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD là chỉ tiêu quan trọng nhất bởi vì nó không chỉ cho ta biết lượng tiền mặt thực sự được công ty tạo ra trong năm mà còn cho ta biết khả năng trả lãi tiền vay sẵn có để công ty thực hiện các cam kết nợ nần của mình. Những cam kết trả nợ này sẽ tạo nên nhóm tiếp theo trong dự toán LCTT của chúng ta.

7.2.3.2. Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ đầu tư

Tính những thay đổi tiền mặt liên quan đến hoạt động đầu tư gồm:

- Mua sắm, thanh lý, nhượng bán các tài sản cố định
- Cho vay, thu hồi cho vay, mua bán lại các công cụ nợ cho các đơn vị khác

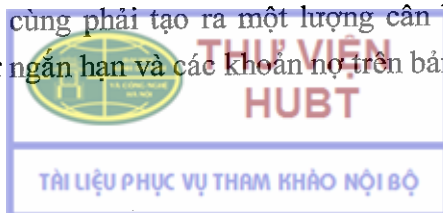
- Đầu tư, thu hồi vốn góp
- Thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia.

7.2.3.3. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính

Phần này là các khoản tiền cuối cùng còn lại liên quan đến thay đổi trong nguồn tài trợ từ bên ngoài. Cơ bản chúng gồm những thay đổi trong:

- Vốn cổ phần phát hành thêm
- Chi trả vốn cho chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu đã phát hành
- Vay ngắn hạn, dài hạn hoặc trả gốc vay
- Trả nợ thuê tài chính
- Trả lợi nhuận, cổ tức cho chủ sở hữu

Dòng cuối cùng phải tạo ra một lượng cân bằng với lưu chuyển tiền thuần và đầu tư ngắn hạn và các khoản nợ trên bảng CĐKT.



Bảng 8.9. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự báo

	2012	2013	2014	2015	2016*
Lưu chuyển tiền từ HĐKD					
Lợi nhuận trước thuế	109.454	132.409	113.884	65.571	114.246
Điều chỉnh cho các khoản					
Khấu hao TSCĐ	1.234	1.786	2.767	2.986	3.196
Chi phí lãi vay	1.183	5.188	11.475	11.274	9.507
Lợi nhuận từ HĐKD trước thay đổi vốn lưu động	112.423	140.364	130.345	79.831	126.949
Tăng, giảm các khoản phải thu	-25.367	-78.592	19.572	17.287	-7.381
Tăng, giảm hàng tồn kho	-18.456	-26.704	-184.771	117.928	4.647
Tăng, giảm các khoản phải trả	28.790	32.424	16.699	-52.342	64.441
Tăng, giảm chi phí trả trước	-230	2.107	-6.394	2.222	582
Lãi vay đã trả		-1.992	-14.873		-9.507
Thuế TNDN đã nộp			-20.502	-52.855	-28.562
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD</i>	<i>97.160</i>	<i>66.626</i>	<i>-62.143</i>	<i>112.071</i>	<i>151.169</i>
Lưu chuyển tiền từ HĐ đầu tư					

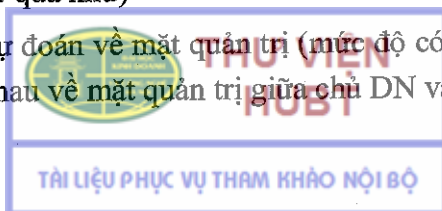
	2012	2013	2014	2015	2016*
Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	-7.895	-13.729	-24.485	-196	-4.601
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		-50.184		-33.838	
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác			56.543		1.883
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	-7.895	-63.913	32.058	-34.034	-2.718
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	12.456	83.585	62.118		
Tiền chi trả nợ gốc vay				-48.850	-8.247
Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	-49.254	-59.584	-51.248	-19.671	-51.411
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	-36.798	24.001	10.870	-68.521	-59.658
LCTT trong kỳ	52.467	26.714	-19.215	9.516	88.794

Phân tích tham số

Đến đây, cũng xin lưu ý một vài điểm. Tất cả những phương pháp dự toán được miêu tả cho đến lúc này đều dựa vào những giả định ban đầu, mà những giả định này thường được đưa ra với một mức độ không chắc chắn nào đó, liên quan tới những vấn đề:

- Các mối quan hệ lịch sử (mức độ hợp lý mà ta hy vọng tương lai cũng giống như quá khứ)

- Những dự đoán về mặt quản trị (mức độ có thể tồn tại những khuynh hướng giống nhau về mặt quản trị giữa chủ DN và ngân hàng).



- Dữ liệu ngành (mức độ bạn có thể tìm được một ngành phù hợp để đặt công ty mình đang phân tích vào)

- Toàn cảnh nền kinh tế (mức độ bạn có thể tin cậy vào những dự đoán kinh tế).

Mặc dù việc dự báo giờ đây đã đạt mức thực tế nhất mà bạn có thể làm được song chắc chắn là vẫn có những việc xảy ra ngoài dự kiến. Tuy nhiên, bạn có thể biết kết quả thay đổi nhạy cảm với biến số nào nhất. Nếu có thể cô lập những biến số này ra thì ta không chỉ cô lập được vùng cần nghiên cứu mà còn biết được mức độ ảnh hưởng của những biến số đó đến kết quả nghiên cứu, một điều không kém phần quan trọng. Điều này có thể làm được bằng cách đưa ra một loạt các dự báo mới, trong đó, tất cả những giả định ban đầu được giữ không đổi trừ một giả định cần nghiên cứu. Công việc này được gọi là phân tích tham số và nó cho phép các biến số thay đổi lần lượt để xem biến số nào quan trọng nhất. Ví dụ, bạn có thể không đồng ý với tuyên bố của công ty cho rằng nó sẽ đạt mức tăng doanh thu 12% trong 5 năm tới và muốn giảm tỷ lệ này xuống 6% trong 3 năm đầu và 8% cho hai năm còn lại. Hoặc bạn có thể cho rằng giá vốn hàng bán cũng như nợ và chi phí lãi vay sẽ tăng và muốn thay đổi những dự báo theo chúng. trong một dự báo cho 5 năm, bạn cũng có thể muốn biết công ty cần bao nhiêu doanh thu bằng tiền mặt để đảm bảo vốn CSH của nó không bị mất hết và công ty không lâm vào tình trạng phá sản. Nói cách khác, công ty có thể chịu được hoàn cảnh xấu nhất như thế nào?

Với một chương trình dự báo bằng máy tính thì thay vì công lung tính toán bằng thủ công, bạn có thể kiểm tra những thay đổi này chỉ trong vài phút. Thực ra, ai đó có thể băn khoăn là không biết các nhà phân tích trước kia đã tìm đâu ra thời gian và lòng kiên trì để làm những phép tính như vậy! Dù dùng cách tính nào thì những nỗ lực tính toán cũng có thể tóm tắt vào hai loại dự báo cuối cùng, thường được gọi là dự báo theo chiều dọc và dự báo theo chiều ngang. Hai cách này sẽ cung cấp cho các bạn cách phân tích dựa trên cơ sở so sánh.



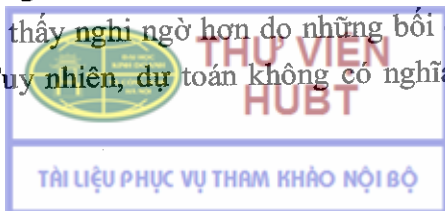
Tuy nhiên cũng cần phải cảnh báo rằng, một biến động dù nhỏ trong giả thiết ở năm đầu tiên sẽ tích lũy tới tận năm thứ 5. Điều này có thể đưa đến kết quả là cơ cấu của bảng CĐKT hoàn toàn bất hợp lý và không có liên quan gì tới kết quả quá khứ của công ty. Nếu gặp trường hợp này, bạn nên quay lại và kiểm tra cho chắc chắn rằng các giả thiết của mình là hợp lý.

Việc phổ biến máy vi tính cá nhân trong các văn phòng hiện nay đã khiến cho cách tiếp cận dự toán của nhiều năm trở nên khả thi bởi vì những báo cáo này có thể được tính rất nhanh chóng. Song nên nhớ rằng, máy tính chỉ là một công cụ xử lý số và hoạt động theo nguyên lý có dữ liệu vào thì mới có dữ liệu ra. Vì vậy, điều cần thiết là bạn phải bảo vệ được những giả thiết dự báo và những tỷ lệ tăng trưởng, những tỷ số tài chính mà bạn đã đưa vào chương trình máy.

Trong khi các phần mềm máy tính dùng để dự báo được hoan nghênh vì chúng tiết kiệm thời gian thì bạn cũng nên biết chúng đã làm việc như thế nào. Bạn không cần phải hiểu khía cạnh kỹ thuật của chương trình máy, nhưng bạn nên biết, chẳng hạn như, nếu bạn giảm hay tăng nợ trong bảng CĐKT của công ty thì thay đổi chi phí lãi tiền vay có được tính bởi máy và điền vào báo cáo KQKD một cách tự động hay không? Một ví dụ khác là khi bạn dựa vào doanh thu để tính nợ phải thu của khách hàng, nếu bạn quyết định thay đổi giả thiết về tỷ lệ tăng doanh thu thì bạn có nhất thiết phải tự điều chỉnh nợ phải thu trong bảng CĐKT không hay máy tính sẽ tự động làm cho bạn?

Kết luận

Bạn có thể tin cậy bao nhiêu vào các dự báo? Thật dễ dàng đưa ra những lời chỉ trích hay chỉ ra những lỗ hổng khi nhìn vào một bảng dự báo bởi vì chắc chắn rằng sẽ có những giả thiết của chúng ta không sát với thực tế. Hơn nữa, số giả thiết càng nhiều và thời gian dự báo càng dài thì người xem càng cảm thấy nghi ngờ hơn do những bối cảnh đưa ra thật sự không có giới hạn. Tuy nhiên, dự toán không có nghĩa là dự báo tương lai một



cách chi tiết. Những nét lớn mà chúng đưa ra có thể có ích trong việc giúp đưa đến một quyết định đúng đắn. Tạo được những dự báo rất gần với thực tế, dù trường hợp có xấu nhất hay tốt nhất thì cũng có thể có ích cho việc ra các quyết định tài chính. Và cuối cùng có thể nói rằng có rất nhiều phần mềm vi tính lập dự báo sẽ giúp ta thoát khỏi sự đơn điệu của việc dự báo theo phương pháp thủ công.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 7

Bài 1

1. Một công ty muốn trả một khoản nợ lớn với kỳ hạn 1 năm hai lần trong 5 năm. Nguồn để trả nợ được quan tâm thường là:

Lượng tiền mặt của công ty.

Lượng hàng hoá, thành phẩm tồn kho.

Các nhà tín dụng.

Thu nhập từ lãi cho vay.

Luồng tiền mặt từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2. Việc xây dựng các bản dự toán bắt đầu với việc dự toán chỉ tiêu nào trong những chỉ tiêu cho sau đây:

a) Lợi nhuận.

b) Khả năng sinh lời.

c) Doanh thu.

d) Tỷ lệ vốn vay trên vốn chủ sở hữu.

e) Nợ.

3. Trong những nhóm cho dưới đây, đâu là chỉ số tiền mặt:

a) Những khoản mục tạo thành lợi nhuận.

b) Những gì tạo ra tiền mặt.

c) Những gì dùng để trả nợ.

d) Những gì dùng để dự toán các báo cáo tài chính.

4. Những giả định dùng cho dự toán có hai nhiệm vụ gì trong những việc dưới đây:

a) Dự đoán lượng tiền trong tương lai.

b) Thông báo cho người đọc biết điều gì ẩn dưới các bản dự toán.

c) Xác định tình trạng thị trường.

d) Dự báo sự thất bại.



5. Những mức lợi nhuận gộp trên doanh thu trong quá khứ hữu ích vì chúng đóng ba vai trò gì trong những điều cho dưới đây:

- Cho biết hiệu quả hoạt động trong quá khứ.
- Có thể dự đoán sự thất bại.
- Chỉ ra mức nợ nần.
- Được sử dụng để tính bảng dự toán báo cáo KQKD.
- Có thể chỉ ra những khuynh hướng đi lên hay đi xuống.

Bài 2

1. Với tỷ lệ tăng trưởng 4% trong năm thứ nhất, 6% mỗi năm tiếp theo thì tổng doanh thu dự báo cho công ty ZR là:

Thực tế	Dự báo				
2014	2015	2016	2017	2018	2019
614.538	639.120	677.467	718.115	761.202	806.874

Số dự toán sẽ là bao nhiêu nếu tỷ lệ tăng trưởng là:

- 6% mỗi năm.
- 7% mỗi năm.

2. Nếu tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu của một công ty thay đổi trong 4 năm như sau: 85%; 70%; 65%; 63%, thì điều gì có thể không đúng khi đưa ra tỷ lệ giá vốn hàng bán dự toán trung bình 71%?

3. Bạn đã dự toán chi phí trả lãi tiền vay (với tỷ lệ lãi suất dự toán 10%) trong dự toán hai năm tới dựa trên nợ hiện tại. Trong năm đầu, nợ hiện tại là 80.000 bảng và chi phí trả lãi tiền vay là 8.000 bảng. Tuy nhiên, bảng CĐKT dự toán của bạn chỉ ra rằng công ty cần thêm một khoản nợ 10.000 bảng trong năm đó.

a) Chi phí trả lãi tiền vay tăng thêm là bao nhiêu, sử dụng tỷ lệ lãi suất 10%?

b) Nếu tỷ lệ cổ tức và thuế phải trả so với tổng lợi nhuận trước thuế là 35% thì lợi nhuận ròng sẽ giảm bao nhiêu do chi phí trả lãi tiền vay tăng lên?



c) Nếu lợi nhuận ròng trong năm giảm với số lượng như trên thì nhu cầu nợ mới dự toán sẽ tăng lên cùng một lượng. Nhu cầu nợ mới này sẽ làm tăng thêm bao nhiêu chi phí trả lãi tiền vay?

d) Lợi nhuận ròng bây giờ lại phải giảm thêm bao nhiêu?

e) Nếu nói rằng nhu cầu nợ mới ban đầu trong dự toán của năm thứ hai là 5.000 bảng, thì liệu đây có còn là một con số đúng không?

4.

	Quá khứ			Dự báo
	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4
Lợi nhuận sau thuế	10	14	15	10
Cổ tức	2	4	4	2
Lợi nhuận ròng	8	10	11	8

Nếu số cổ phiếu lưu hành không thay đổi thì số dự báo của năm thứ 4 có gì đáng nghi ngờ?

Bài 3

1. Trong ví dụ về bảng CĐKT, chúng ta đã giả định là dư thừa vốn từ tài khoản vay 100 triệu bảng và lợi nhuận giữ lại của ZR được cân bằng với bên TS của bảng cân đối bằng cách giữ thêm tiền mặt. Trong hoàn cảnh này thì nhận xét nào sau đây có lý?

a) Tiền mặt phải được liên hệ với doanh thu.

b) Nếu ZR đi vay chỉ để giữ dưới dạng tiền mặt mà không đầu tư vào TSCĐ thì dường như là vô lý.

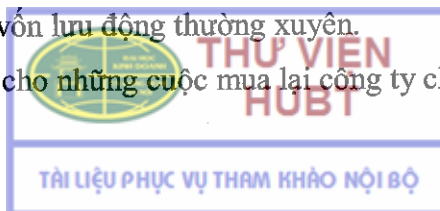
c) Tiền mặt nên được sử dụng để trả nợ.

2. Tại sao ZR lại có thể giữ lượng vốn dư thừa đó dưới dạng tiền mặt?

a) Để tạo thu nhập tiền lãi.

b) Để tăng vốn lưu động thường xuyên.

c) Để dùng cho những cuộc mua lại công ty chưa công bố.



3. Nếu ZR chuyển việc nắm giữ vốn dư thừa từ tiền mặt sang TSCĐ thì điều gì có thể xảy ra?

- a) Doanh thu sẽ tăng.
- b) Dòng tiền sẽ tăng.
- c) Vốn lưu động thường xuyên sẽ giảm.

4. Sử dụng thông tin cho dưới đây, hãy điền vào chỗ trống

Doanh thu	450.000
Lợi nhuận gộp/doanh thu	35%
LN thuần từ HĐKD/doanh thu	17%
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	95
Số ngày 1 vòng quay nợ phải trả	68
Số ngày 1 vòng quay nợ phải thu	37

Giá vốn hàng bán?

Lợi nhuận gộp?

Lợi nhuận thuần từ HĐKD?

Tồn kho?

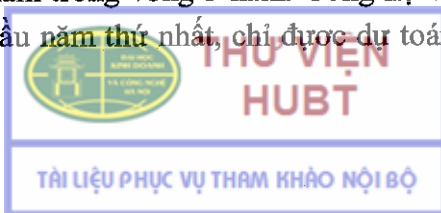
Nợ phải trả người bán?

Nợ phải thu của người mua?

5. Tại sao bạn nghĩ rằng nhu cầu tiền mới thường được giả định là vay nợ?

- a) Để có một tỷ lệ vốn vay và vốn CSH thấp.
- b) Các công ty hiếm khi phát hành cổ phiếu trong thời hạn 5 năm.
- c) Chi phí lãi tiền vay cao hơn sẽ tạo ra một tỷ lệ khả năng trả lãi tiền vay thấp hơn.
- d) Không có điều nào ở trên.
- e) Tất cả những điều trên.

6. Công ty TNHH X có tổng TS là 103 đơn vị và được dự báo tăng trưởng TS 15% mỗi năm trong vòng 3 năm. Công nợ và vốn CSH, trừ 21 đơn vị nợ dài hạn ở đầu năm thứ nhất, chỉ được dự toán tăng trưởng 12%



trong thời gian đó. Nợ dài hạn được trả trong ba năm, mỗi năm 7 đơn vị. Tính nhu cầu tiền mới cho mỗi năm, bỏ qua ảnh hưởng của các chi phí vay nợ hay vốn cố phần.

	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4
Tài sản (Tăng trưởng 15%)	103			
Công nợ và vốn CSH (Tăng trưởng 12%)	82			
Nợ dài hạn	21			
Nhu cầu tiền mới				

Bài 4

1. Tính các tỷ số dòng tiền cho công ty ZR trong những năm từ 2012 - 2014

	2012	2013	2014
Khả năng trả lãi vay			
Khả năng thanh toán cho các nguồn tài trợ			
Thời gian trả nợ			
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn			

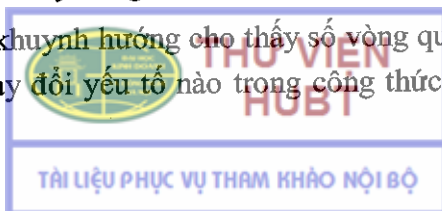
2. Ấn tượng chung của bạn về khả năng thanh toán nợ của ZR như thế nào?

Bài 5

1. Nếu bạn điều chỉnh giá vốn hàng bán tăng lên để phù hợp với sự tăng lên của chi phí trong tương lai thì điều gì sẽ xảy ra với nợ phải trả?

- Nợ phải trả sẽ tăng.
- Nợ phải trả sẽ giảm.
- Không có thay đổi gì.

2. Nếu các khuynh hướng cho thấy số vòng quay hàng tồn kho sẽ giảm đi thì bạn sẽ thay đổi yếu tố nào trong công thức (Giá vốn hàng bán / Số



ngày một vòng hàng tồn kho/365) và thay đổi như thế nào để phản ánh điều này?

- a) Tăng giá vốn hàng bán.
- b) Tăng số ngày một vòng quay hàng tồn kho.
- c) Giảm số ngày một vòng quay hàng tồn kho.
- d) (a) và (b)
- e) (a) và (c)

3. Nếu ZR sử dụng 100 triệu nợ dài hạn của nó để trả một phần nợ ngắn hạn thì trong những câu sau, câu nào đúng, câu nào sai, hoặc không biết?

- a) Tỷ lệ khả năng thanh toán hiện hành sẽ được cải thiện.
- b) Chi phí lãi tiền vay giảm.
- c) Chi phí lãi tiền vay sẽ trở nên dễ dự báo hơn

4. Điều gì xảy ra nếu bạn sửa lại giả thiết về tăng trưởng doanh thu.

- a) Giá vốn hàng bán sẽ thay đổi.
- b) Lợi nhuận sẽ thay đổi.
- c) Tất cả những khoản được tính theo doanh thu trên bảng CĐKT sẽ thay đổi.
- d) Tất cả những điều trên.
- e) Không có điều nào trong những điều trên.

PHỤ LỤC 1

Bảng cân đối kế toán

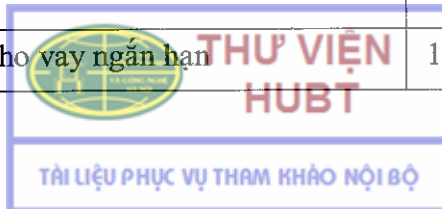
Đơn vị báo cáo:.....

Địa chỉ:.....

Mẫu số B 01 - DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
1	2	3	4	5
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100			
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110			
1. Tiền	111			
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120			
1. Chứng khoán kinh doanh	121			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		(...)	(...)
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130			
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131			
2. Trả trước cho người bán	132			
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134			
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135			



TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
6. Phải thu ngắn hạn khác	136			
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137			
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		(...)	(...)
IV. Hàng tồn kho	140			
1. Hàng tồn kho	141			
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		(...)	(...)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150			
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151			
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154			
5. Tài sản ngắn hạn khác	155			
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200			
I. Các khoản phải thu dài hạn	210			
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212			
3. Phải thu nội bộ dài hạn	213			
4. Phải thu về cho vay dài hạn	214			
5. Phải thu dài hạn khác	215			
6. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		(...)	(...)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
II. Tài sản cố định	220			
1. Tài sản cố định hữu hình	221			
- Nguyên giá	222			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(...)	(...)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224			
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		(...)	(...)
3. Tài sản cố định vô hình	227			
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		(...)	(...)
III. Bất động sản đầu tư	230			
- Nguyên giá	231			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		(...)	(...)
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240			
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241			
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242			
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250			
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252			
3. Đầu tư khác vào công cụ vốn	253			
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254		(...)	(...)
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255			

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
VI. Tài sản dài hạn khác	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261			
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262			
3. Tài sản dài hạn khác	268			
Tổng tài sản (270 = 100 + 200)	270			
A. NỢ PHẢI TRẢ	300			
I. Nợ ngắn hạn	310			
1. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	311			
2. Phải trả người bán ngắn hạn	312			
3. Người mua trả tiền trước	313			
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314			
5. Phải trả người lao động	315			
6. Chi phí phải trả ngắn hạn	316			
7. Phải trả nội bộ ngắn hạn	317			
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318			
9. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	319			
10. Phải trả ngắn hạn khác	320			
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321			
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322			
13. Quỹ bình ổn giá	323			

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324			
II. Nợ dài hạn	330			
1. Phải trả người bán dài hạn	331			
2. Chi phí phải trả dài hạn	332			
3. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	333			
4. Phải trả nội bộ dài hạn	334			
5. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	335			
6. Phải trả dài hạn khác	336			
7. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	337			
8. Trái phiếu chuyển đổi	338			
9. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	339			
10. Dự phòng phải trả dài hạn	340			
11. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	341			
12. Cổ phiếu ưu đãi	342			
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400			
I. Vốn chủ sở hữu	410			
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411			
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a			
- Cổ phiếu ưu đãi	411b			
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413			

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm (3)	Số đầu năm (3)
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414			
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415		(...)	(...)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416			
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417			
8. Quỹ đầu tư phát triển	418			
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419			
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420			
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421			
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a			
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b			
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422			
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430			
1. Nguồn kinh phí	431			
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432			
Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400)	440			

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)



Ghi chú:

(1) Những chỉ tiêu không có số liệu được miễn trình bày nhưng không được đánh lại “Mã số” chỉ tiêu.

(2) Số liệu trong các chỉ tiêu có dấu (*) được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).

(3) Đối với doanh nghiệp có kỳ kế toán năm là năm dương lịch (X) thì “Số cuối năm” có thể ghi là “31.12.X”; “Số đầu năm” có thể ghi là “01.01.X”.

(4) Đối với người lập biểu là các đơn vị dịch vụ kế toán phải ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề, tên và địa chỉ Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán. Người lập biểu là cá nhân ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề.

PHỤ LỤC 2

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị báo cáo:

Mẫu số B 02 - DN

Địa chỉ:.....

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm.....

Đơn vị tính:.....

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01			
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10			
4. Giá vốn hàng bán	11			
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20			
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21			
7. Chi phí tài chính	22			
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí bán hàng	24			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25			
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}	30			
11. Thu nhập khác	31			



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác ($40 = 31 - 32$)	40			
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế ($50 = 30 + 40$)	50			
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51			
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp ($60 = 50 - 51 - 52$)	60			
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ghi chú: (*) Chỉ tiêu này chỉ áp dụng đối với công ty cổ phần.

PHỤ LỤC 3

Đơn vị báo cáo:.....

Địa chỉ:.....

Mẫu số B 03 - DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp trực tiếp) (*)

Năm....

Đơn vị tính:

Chi tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01			
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02			
3. Tiền chi trả cho người lao động	03			
4. Tiền lãi vay đã trả	04			
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05			
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06			
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20			
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21			



Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22			
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23			
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24			
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25			
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26			
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27			
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>30</i>			
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31			
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32			
3. Tiền thu từ đi vay	33			
<i>Trong đó:</i>				
<i>- Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường</i>	<i>33a</i>			



Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
- Tiền thu từ phát hành trái phiếu thường	33b			
- Tiền thu từ phát hành trái phiếu chuyển đổi	33c			
- Tiền thu từ phát hành cổ phiếu ưu đãi phân loại là nợ phải trả	33d			
- Tiền thu từ giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán	33e			
4. Tiền trả nợ gốc vay	34			
<i>Trong đó:</i>				
- Tiền trả nợ gốc vay theo khế ước thông thường	34a			
- Tiền trả nợ gốc trái phiếu thường	34b			
- Tiền trả nợ gốc trái phiếu chuyển đổi	34c			
- Tiền trả nợ gốc cổ phiếu ưu đãi	34d			
- Tiền chi trả cho giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán	34e			
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35			
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40			
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50 = 20+30+40)	50			
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60			



Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61			

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ghi chú: Những chỉ tiêu không có số liệu có thể không phải trình bày nhưng không được đánh lại số thứ tự chỉ tiêu và "Mã số".

PHỤ LỤC 3

Đơn vị báo cáo:.....

Địa chỉ:.....

Mẫu số B 04 - DN

(Ban hành theo TT 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp) (*)

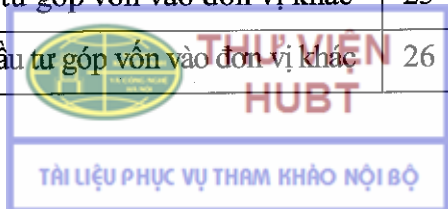
Năm.....

Đơn vị tính:

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận trước thuế	01			
2. Điều chỉnh cho các khoản				
- Khấu hao TSCĐ	02			
- Các khoản dự phòng	03			
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04			
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05			
- Chi phí lãi vay	06			
- Các khoản điều chỉnh khác	07			
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08			
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09			
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10			



Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
- Tăng, giảm các khoản phải trả (Không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11			
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12			
- Tăng, giảm chứng khoán kinh doanh	13			
- Tiền lãi vay đã trả	14			
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15			
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16			
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20			
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21			
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22			
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23			
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24			
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25			
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26			



Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27			
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>30</i>			
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31			
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32			
3. Tiền thu từ đi vay	33			
<i>Trong đó:</i>				
- Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	33a			
- Tiền thu từ phát hành trái phiếu thường	33b			
- Tiền thu từ phát hành trái phiếu chuyển đổi	33c			
- Tiền thu từ phát hành cổ phiếu ưu đãi phân loại là nợ phải trả	33d			
- Tiền thu từ giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán	33e			
4. Tiền trả nợ gốc vay	34			
<i>Trong đó:</i>				
- Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	34a			

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
<i>thường</i>				
- Tiền trả nợ gốc trái phiếu thường	34b			
- Tiền trả nợ gốc trái phiếu chuyển đổi	34c			
- Tiền trả nợ gốc cổ phiếu ưu đãi	34d			
- Tiền chi trả cho giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ và REPO chứng khoán	34e			
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35			
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40			
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50 = 20+30+40)	50			

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ghi chú ():* Những chỉ tiêu không có số liệu có thể không phải trình bày nhưng không được đánh lại số thứ tự chỉ tiêu và “Mã số”.

PHỤ LỤC 4

Đơn vị báo cáo:.....

Địa chỉ:.....

Mẫu số B 09 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm(1)

I. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

1. Hình thức sở hữu vốn.
2. Lĩnh vực kinh doanh.
3. Ngành nghề kinh doanh.
4. Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường.
5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm tài chính có ảnh hưởng đến Báo cáo tài chính.
6. Cấu trúc doanh nghiệp
 - Danh sách các công ty con;
 - Danh sách các công ty liên doanh, liên kết;
 - Danh sách các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc.

II. Kỳ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

1. Kỳ kế toán năm (bắt đầu từ ngày...../...../..... kết thúc vào ngày...../...../.....).
2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán. Trường hợp có sự thay đổi đơn vị tiền tệ trong kế toán so với năm trước, giải trình rõ lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi.

III. Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

1. Chế độ kế toán áp dụng
2. Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán



IV. Các chính sách kế toán áp dụng (trong trường hợp doanh nghiệp đáp ứng giả định hoạt động liên tục)

1. Nguyên tắc chuyển đổi Báo cáo tài chính lập bằng ngoại tệ sang Đồng Việt Nam (Trường hợp đồng tiền ghi sổ kế toán khác với Đồng Việt Nam); Ảnh hưởng (nếu có) do việc chuyển đổi Báo cáo tài chính từ đồng ngoại tệ sang Đồng Việt Nam.

2. Các loại tỷ giá hối đoái áp dụng trong kế toán.

3. Nguyên tắc xác định lãi suất thực tế (lãi suất hiệu lực) dùng để chiết khấu dòng tiền.

4. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và các khoản tương đương tiền.

5. Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính

a) Chứng khoán kinh doanh;

b) Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn;

c) Các khoản cho vay;

d) Đầu tư vào công ty con; công ty liên doanh, liên kết;

đ) Đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác;

e) Các phương pháp kế toán đối với các giao dịch khác liên quan đến đầu tư tài chính.

6. Nguyên tắc kế toán nợ phải thu

7. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho:

- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho;

- Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho;

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho;

- Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

8. Nguyên tắc ghi nhận và các khấu hao TSCĐ, TSCĐ thuê tài chính, bất động sản đầu tư:

9. Nguyên tắc kế toán các hợp đồng hợp tác kinh doanh.

10. Nguyên tắc kế toán thuế TNDN hoãn lại.



11. Nguyên tắc kế toán chi phí trả trước.
12. Nguyên tắc kế toán nợ phải trả.
13. Nguyên tắc ghi nhận vay và nợ phải trả thuê tài chính.
14. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hóa các khoản chi phí đi vay.
15. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả.
16. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận các khoản dự phòng phải trả.
17. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu chưa thực hiện.
18. Nguyên tắc ghi nhận trái phiếu chuyển đổi.
19. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu:
 - Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu, thặng dư vốn cổ phần, quyền chọn trái phiếu chuyển đổi, vốn khác của chủ sở hữu.
 - Nguyên tắc ghi nhận chênh lệch đánh giá lại tài sản.
 - Nguyên tắc ghi nhận chênh lệch tỷ giá.
 - Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối.
20. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu:
 - Doanh thu bán hàng;
 - Doanh thu cung cấp dịch vụ;
 - Doanh thu hoạt động tài chính;
 - Doanh thu hợp đồng xây dựng.
 - Thu nhập khác
21. Nguyên tắc kế toán các khoản giảm trừ doanh thu
22. Nguyên tắc kế toán giá vốn hàng bán.
23. Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính.
24. Nguyên tắc kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.
25. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại.
26. Các nguyên tắc và phương pháp kế toán khác.

V. Các chính sách kế toán áp dụng (trong trường hợp doanh nghiệp không đáp ứng giả định hoạt động liên tục)

1. Có tái phân loại tài sản dài hạn và nợ phải trả dài hạn thành ngắn hạn không?

2. Nguyên tắc xác định giá trị từng loại tài sản và nợ phải trả (theo giá trị thuần có thể thực hiện được, giá trị có thể thu hồi, giá trị hợp lý, giá trị hiện tại, giá hiện hành...)

3. Nguyên tắc xử lý tài chính đối với:

- Các khoản dự phòng;

- Chênh lệch đánh giá lại tài sản và chênh lệch tỷ giá (còn đang phản ánh trên Bảng cân đối kế toán - nếu có).

VI. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong Bảng cân đối kế toán

(Đơn vị tính:.....)

1. Tiền

- Tiền mặt

- Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn

- Tiền đang chuyển

Cộng

Cuối năm Đầu năm

...	...
...	...
...	...
...	...

2. Các khoản đầu tư tài chính

	Cuối năm			Đầu năm		
	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng

a) Chứng khoán kinh doanh

- Tổng giá trị cổ phiếu;

(chi tiết từng loại cổ phiếu chiếm từ 10% trên tổng giá trị cổ phiếu trở lên)

- Tổng giá trị trái phiếu;

(chi tiết từng loại trái phiếu chiếm từ 10% trên tổng giá trị trái phiếu trở lên)

- Các khoản đầu tư khác;

...
...
...
...



- Lý do thay đổi với từng khoản đầu tư/loại cổ phiếu, trái phiếu:
+ Về số lượng
+ Về giá trị
b) Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	Giá gốc	Giá trị ghi sổ		Giá gốc	Giá trị ghi sổ	
b1) Ngắn hạn						
- Tiền gửi có kỳ hạn	
- Trái phiếu	
- Các khoản đầu tư khác	
b2) Dài hạn						
- Tiền gửi có kỳ hạn	
- Trái phiếu	
- Các khoản đầu tư khác	
c) Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (chi tiết từng khoản đầu tư theo tỷ lệ vốn nắm giữ và tỷ lệ quyền biểu quyết)	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng
- Đầu tư vào công ty con
- Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết;
- Đầu tư vào đơn vị khác;
- Tóm tắt tình hình hoạt động của các công ty con, công ty liên doanh, liên kết trong kỳ;						
- Các giao dịch trọng yếu giữa doanh nghiệp và công ty con, liên doanh, liên kết trong kỳ.						
- Trường hợp không xác định được giá trị hợp lý thì giải trình lý do.						

3. Phải thu của khách hàng

	Cuối năm	Đầu năm
a) Phải thu của khách hàng
- Chi tiết các khoản phải thu của khách hàng chiếm từ 10% trở lên trên tổng phải thu khách hàng
- Các khoản phải thu khách hàng khác
b) Phải thu của khách hàng là các bên liên quan (chi tiết từng đối tượng)



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4. Phải thu khác

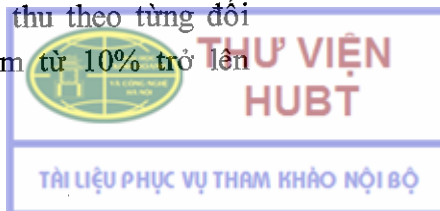
	Cuối năm		Đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
a) Ngắn hạn				
- Phải thu về cổ phần hoá;
- Phải thu về cổ tức và lợi nhuận được chia;
- Phải thu người lao động;
- Ký cược, ký quỹ;
- Cho mượn;
- Các khoản chi hộ;
- Phải thu khác.
b) Dài hạn (trương tự các khoản mục ngắn hạn)				
Cộng	

5. Tài sản thiếu chờ xử lý (Chi tiết từng loại tài sản thiếu)

	Cuối năm		Đầu năm	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
a) Tiền;
b) Hàng tồn kho;
c) TSCĐ;
d) Tài sản khác.

6. Nợ xấu

	Cuối năm			Đầu năm		
	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi	Đối tượng nợ	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi	Đối tượng nợ
- Tổng giá trị các khoản phải thu, cho vay quá hạn thanh toán hoặc chưa quá hạn nhưng khó có khả năng thu hồi; (trong đó chi tiết thời gian quá hạn và giá trị các khoản nợ phải thu, cho vay quá hạn theo từng đối tượng nếu khoản nợ phải thu theo từng đối tượng đó chiếm từ 10% trở lên



trên tổng số nợ quá hạn);

- Thông tin về các khoản tiền phạt, phải thu về lãi trả chậm...
phát sinh từ các khoản nợ quá hạn nhưng không được ghi nhận doanh thu;
- Khả năng thu hồi nợ phải thu quá hạn.

Cộng

7. Hàng tồn kho:

	Cuối năm		Cuối năm	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
- Hàng đang đi trên đường;
- Nguyên liệu, vật liệu;
- Công cụ, dụng cụ;
- Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang;
- Thành phẩm;
- Hàng hóa;
- Hàng gửi bán;
- Hàng hóa kho bảo thuế.
- Giá trị hàng tồn kho ứ đọng, kém mất phẩm chất không có khả năng tiêu thụ tại thời điểm cuối kỳ; Nguyên nhân và hướng xử lý đối với hàng tồn kho ứ đọng, kém, mất phẩm chất;				
- Giá trị hàng tồn kho dùng để thế chấp, cầm cố bảo đảm các khoản nợ phải trả tại thời điểm cuối kỳ;				
- Lý do dẫn đến việc trích lập thêm hoặc hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho;				

8. Tài sản dở dang dài hạn

	Cuối năm		Đầu năm	
	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi
a) Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn



(Chi tiết cho từng loại, nêu lí do vì sao
không hoàn thành trong một chu kỳ sản
xuất, kinh doanh thông thường)

Cộng

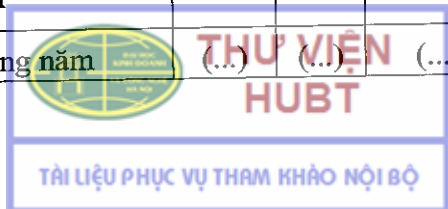
b) Xây dựng cơ bản dở dang (Chi tiết cho các Cuối năm Đầu năm
công trình chiếm từ 10% trên tổng giá trị XDCB)

- Mua sắm;
- XDCB;
- Sửa chữa.

Cộng

9. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình:

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	...	TSCĐ hữu hình khác	Tổng cộng
Nguyên giá						
Số dư đầu năm						
- Mua trong năm						
- Đầu tư XDCB hoàn thành	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Tăng khác	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Thanh lý, nhượng bán						
- Giảm khác						
Số dư cuối năm						
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm						
- Khấu hao trong năm	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)



Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	...	TSCĐ hữu hình khác	Tổng cộng
- Tăng khác	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Thanh lý, nhượng bán						
- Giảm khác						
Số dư cuối năm						
Giá trị còn lại						
- Tại ngày đầu năm						
- Tại ngày cuối năm						

- Giá trị còn lại cuối kỳ của TSCĐ hữu hình dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo khoản vay;

- Nguyên giá TSCĐ cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng;

- Nguyên giá TSCĐ cuối năm chờ thanh lý;

- Các cam kết về việc mua, bán TSCĐ hữu hình có giá trị lớn trong tương lai;

- Các thay đổi khác về TSCĐ hữu hình.

10. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình:

Khoản mục	Quyền sử dụng đất	Quyền phát hành	Bản quyền, bằng sáng chế	...	TSCĐ vô hình khác	Tổng cộng
Nguyên giá						
Số dư đầu năm						
- Mua trong năm						



Khoản mục	Quyền sử dụng đất	Quyền phát hành	Bản quyền, bằng sáng chế	...	TSCĐ vô hình khác	Tổng cộng
- Tạo ra từ nội bộ DN						
- Tăng do hợp nhất kinh doanh	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Tăng khác	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Thanh lý, nhượng bán						
- Giảm khác						
Số dư cuối năm						
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm						
- Khấu hao trong năm						
- Tăng khác	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Thanh lý, nhượng bán	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Giảm khác						
Số dư cuối năm						
Giá trị còn lại						
- Tại ngày đầu năm						
- Tại ngày cuối năm						

- Giá trị còn lại cuối kỳ của TSCĐ vô hình dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo khoản vay;

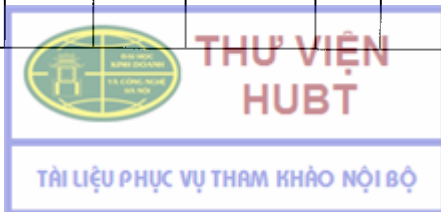
- Nguyên giá TSCĐ vô hình đã khấu hao hết nhưng vẫn sử dụng;

- Thuyết minh số liệu và giải trình khác;



11. Tăng, giảm tài sản cố định thuê tài chính:

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	...	TSCĐ hữu hình khác	Tài sản cố định vô hình	Tổng cộng
Nguyên giá							
Số dư đầu năm							
- Thuê tài chính trong năm							
- Mua lại TSCĐ thuê tài chính	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Tăng khác	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Trả lại TSCĐ thuê tài chính							
- Giảm khác							
Số dư cuối năm							
Giá trị hao mòn lũy kế							
Số dư đầu năm							
- Khấu hao trong năm							
- Mua lại TSCĐ thuê tài chính	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Tăng khác							
- Trả lại TSCĐ thuê tài chính	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
- Giảm khác							
Số dư cuối năm							



Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	...	TSCĐ hữu hình khác	Tài sản cố định vô hình	Tổng cộng
Giá trị còn lại							
- Tại ngày đầu năm							
- Tại ngày cuối năm							

* Tiền thuê phát sinh thêm được ghi nhận là chi phí trong năm;

* Căn cứ để xác định tiền thuê phát sinh thêm;

* Điều khoản gia hạn thuê hoặc quyền được mua tài sản;

12. Tăng, giảm bất động sản đầu tư:

Khoản mục	Số đầu năm	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số cuối năm
Nguyên giá				
- Quyền sử dụng đất				
- Nhà				
- Nhà và quyền sử dụng đất				
- Cơ sở hạ tầng				
Giá trị hao mòn lũy kế				
- Quyền sử dụng đất				
- Nhà				
- Nhà và quyền sử dụng đất				
- Cơ sở hạ tầng				
Giá trị còn lại				
- Quyền sử dụng đất				
- Nhà				



THƯ VIỆN
HUBT

Khoản mục	Số	Tăng	Giảm	Số
	đầu năm	trong năm	trong năm	cuối năm
- Nhà và quyền sử dụng đất				
- Cơ sở hạ tầng				

- Giá trị còn lại cuối kỳ của BĐSĐT dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo khoản vay;

- Nguyên giá BĐSĐT đã khấu hao hết nhưng vẫn cho thuê hoặc nắm giữ chờ tăng giá;

- Thuyết minh số liệu và giải trình khác.

13. Chi phí trả trước

Cuối năm Đầu năm

a) Ngắn hạn (chi tiết theo từng khoản mục)

- Chi phí trả trước về thuê hoạt động TSCĐ;
- Công cụ, dụng cụ xuất dùng;
- Chi phí đi vay;
- Các khoản khác (nêu chi tiết nếu có thể).

b) Dài hạn

- Chi phí thành lập doanh nghiệp
- Chi phí mua bảo hiểm;
- Các khoản khác (nêu chi tiết nếu có thể).

Cộng

... ...

14. Vay và nợ thuê tài chính

Cuối năm Trong năm Đầu năm

Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ

a) Vay ngắn hạn
b) Vay dài hạn (Chi tiết theo kỳ hạn)

Cộng



c) Các khoản nợ thuê tài chính

Thời hạn	Năm nay			Năm trước		
	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính	Trả tiền lãi thuê	Trả nợ gốc	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính	Trả tiền lãi thuê	Trả nợ gốc
Từ 1 năm trở xuống						
Trên 1 năm đến 5 năm						
Trên 5 năm						

d) Số vay và nợ thuê tài chính quá hạn chưa thanh toán

- Vay;
- Nợ thuê tài chính;
- Lý do chưa thanh toán

Cộng

	Cuối năm Gốc	Đầu năm Lãi	Cuối năm Gốc	Đầu năm Lãi

Cộng

đ) Thuyết minh chi tiết về các khoản vay và nợ thuê tài chính đối với các bên liên quan

15. Phải trả người bán

a) Các khoản phải trả người bán

- Chi tiết cho từng đối tượng chiếm từ 10% trở lên trên tổng số phải trả;
- Phải trả cho các đối tượng khác

Cộng

b) Số nợ quá hạn chưa thanh toán

- Chi tiết từng đối tượng chiếm 10% trở lên trên tổng số quá hạn;
- Các đối tượng khác



	Cuối năm	Cuối năm

Cộng

c) Phải trả người bán là các bên liên quan (chi tiết cho từng đối tượng)

16. Trái phiếu phát hành

16.1. Trái phiếu thường (chi tiết theo từng loại)	Cuối năm			Cuối năm		
	Giá trị	Lãi suất	Kỳ hạn	Giá trị	Lãi suất	Kỳ hạn
a) Trái phiếu phát hành						
- Loại phát hành theo mệnh giá;
- Loại phát hành có chiết khấu;
- Loại phát hành có phụ trội.
Cộng						

b) Thuyết minh chi tiết về trái phiếu các bên liên quan nắm giữ (theo từng loại trái phiếu)

Cộng

16.2. Trái phiếu chuyển đổi:

a. Trái phiếu chuyển đổi tại thời điểm đầu kỳ:

- Thời điểm phát hành, kỳ hạn gốc và kỳ hạn còn lại từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Số lượng từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Mệnh giá, lãi suất từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Tỷ lệ chuyển đổi thành cổ phiếu từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Lãi suất chiết khấu dùng để xác định giá trị phần nợ gốc của từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Giá trị phần nợ gốc và phần quyền chọn cổ phiếu của từng loại trái phiếu chuyển đổi.

b. Trái phiếu chuyển đổi phát hành thêm trong kỳ:

- Thời điểm phát hành, kỳ hạn gốc từng loại trái phiếu chuyển đổi;



- Số lượng từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Mệnh giá, lãi suất từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Tỷ lệ chuyển đổi thành cổ phiếu từng loại trái phiếu chuyển đổi;
- Lãi suất chiết khấu dùng để xác định giá trị phần nợ gốc của từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Giá trị phần nợ gốc và phần quyền chọn cổ phiếu của từng loại trái phiếu chuyển đổi.

c. Trái phiếu chuyển đổi được chuyển thành cổ phiếu trong kỳ:

- Số lượng từng loại trái phiếu đã chuyển đổi thành cổ phiếu trong kỳ;
Số lượng cổ phiếu phát hành thêm trong kỳ để chuyển đổi trái phiếu;

- Giá trị phần nợ gốc của trái phiếu chuyển đổi được ghi tăng vốn chủ sở hữu.

d. Trái phiếu chuyển đổi đã đáo hạn không được chuyển thành cổ phiếu trong kỳ:

- Số lượng từng loại trái phiếu đã đáo hạn không chuyển đổi thành cổ phiếu trong kỳ;

- Giá trị phần nợ gốc của trái phiếu chuyển đổi được hoàn trả cho nhà đầu tư.

e. Trái phiếu chuyển đổi tại thời điểm cuối kỳ:

- Kỳ hạn gốc và kỳ hạn còn lại từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Số lượng từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Mệnh giá, lãi suất từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Tỷ lệ chuyển đổi thành cổ phiếu từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Lãi suất chiết khấu dùng để xác định giá trị phần nợ gốc của từng loại trái phiếu chuyển đổi;

- Giá trị phần nợ gốc và phần quyền chọn cổ phiếu của từng loại trái phiếu chuyển đổi.

g) Thuyết minh chi tiết về trái phiếu các bên liên quan nắm giữ (theo từng loại trái phiếu)



17. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	Đầu năm	Số phải nộp	Số đã thực nộp	Cuối năm
		trong năm	trong năm	
a) Phải nộp (chi tiết theo từng loại thuế)
Cộng
b) Phải thu (chi tiết theo từng loại thuế)
Cộng

18. Chi phí phải trả

		Cuối năm	Đầu năm
a) Ngắn hạn			
- Trích trước chi phí tiền lương trong thời gian nghỉ phép;	
- Chi phí trong thời gian ngừng kinh doanh;	
- Chi phí trích trước tạm tính giá vốn;	
- Các khoản trích trước khác;	
b) Dài hạn			
- Lãi vay			
- Các khoản khác (chi tiết từng khoản)			
Cộng			

19. Phải trả khác

		Cuối năm	Đầu năm
a) Ngắn hạn			
- Tài sản thừa chờ giải quyết;	
- Kinh phí công đoàn;	
- Bảo hiểm xã hội;	
- Bảo hiểm y tế;	
- Bảo hiểm thất nghiệp;	
- Phải trả về cổ phần hoá;	
- Nhận ký quỹ, ký cược ngắn hạn;	
- Cổ tức, lợi nhuận phải trả;	
- Các khoản phải trả, phải nộp khác.	
Cộng	



b) Dài hạn (chi tiết từng khoản mục)

- Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn
- Các khoản phải trả, phải nộp khác

c) Số nợ quá hạn chưa thanh toán (chi tiết từng khoản mục, lý do chưa thanh toán nợ quá hạn)

20. Doanh thu chưa thực hiện

Cuối năm Đầu năm

a) Ngắn hạn

... ...

- Doanh thu nhận trước;

... ...

- Doanh thu từ chương trình khách hàng truyền thống;

... ...

- Các khoản doanh thu chưa thực hiện khác.

... ...

Cộng

... ...

b) Dài hạn (chi tiết từng khoản mục như ngắn hạn)

... ...

c) Khả năng không thực hiện được hợp đồng với khách hàng (chi tiết từng khoản mục, lý do không có khả năng thực hiện).

... ...

21. Dự phòng phải trả

Cuối năm Đầu năm

a) Ngắn hạn

... ...

- Dự phòng bảo hành sản phẩm hàng hóa;

... ...

- Dự phòng bảo hành công trình xây dựng;

... ...

- Dự phòng tái cơ cấu;

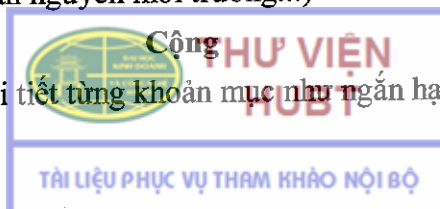
... ...

- Dự phòng phải trả khác (Chi phí sửa chữa TSCĐ định kỳ, chi phí hoàn nguyên môi trường...)

... ...

b) Dài hạn (chi tiết từng khoản mục như ngắn hạn)

... ...



22. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả

a. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại:	Cuối năm	Đầu năm
- Thuế suất thuế TNDN sử dụng để xác định giá trị tài sản thuế thu nhập hoãn lại
- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ
- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến khoản lỗ tính thuế chưa sử dụng
- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến khoản ưu đãi tính thuế chưa sử dụng
- Số bù trừ với thuế thu nhập hoãn lại phải trả
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại

b. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	Cuối năm	Đầu năm
- Thuế suất thuế TNDN sử dụng để xác định giá trị thuế thu nhập hoãn lại phải trả
- Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế
- Số bù trừ với tài sản thuế thu nhập hoãn lại

23. Vốn chủ sở hữu

a) Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu

	Các khoản mục thuộc vốn chủ sở hữu								
	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	Vốn khác của chủ sở hữu	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	Chênh lệch tỷ giá	LNST thuế chưa phân phối và các quỹ	Các khoản mục khác	Cộng
A	1	2	3	4	5	6	7	8	
Số dư đầu năm trước									
- Tăng vốn trong năm trước									



	Các khoản mục thuộc vốn chủ sở hữu								
	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	Vốn khác của chủ sở hữu	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	Chênh lệch tỷ giá	LNST thuế chưa phân phối và các quỹ	Các khoản mục khác	Cộng
- Lãi trong năm trước									
- Tăng khác									
- Giảm vốn trong năm trước									
- Lỗ trong năm trước									
- Giảm khác									
Số dư đầu năm nay									
- Tăng vốn trong năm nay									
- Lãi trong năm nay									
- Tăng khác									
- Giảm vốn trong năm nay									
- Lỗ trong năm nay									
- Giảm khác									
Số dư cuối năm nay									

b) Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

- Vốn góp của công ty mẹ (nếu là công ty con)
- Vốn góp của các đối tượng khác
- Số lượng cổ phiếu quỹ:

Cộng

Cuối năm Đầu năm

... ...

... ...

... ...

c) Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu
- + Vốn góp đầu năm
- + Vốn góp tăng trong năm
- + Vốn góp giảm trong năm
- + Vốn góp cuối năm
- Cổ tức, lợi nhuận đã chia

Năm nay Năm trước

... ...

... ...

... ...

... ...

... ...

... ...



d) Cổ phiếu	Cuối năm	Đầu năm
- Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành
- Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng
+ Cổ phiếu phổ thông
+ Cổ phiếu ưu đãi
- Số lượng cổ phiếu được mua lại
+ Cổ phiếu phổ thông
+ Cổ phiếu ưu đãi
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
+ Cổ phiếu phổ thông
+ Cổ phiếu ưu đãi

* Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành:

đ) Cổ tức

- Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm:
- + Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu phổ thông:
- + Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu ưu đãi:
- Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi lũy kế chưa được ghi nhận:

e) Các quỹ của doanh nghiệp:

- Quỹ đầu tư phát triển;
- Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu.

g) Thu nhập và chi phí, lãi hoặc lỗ được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu theo qui định của các chuẩn mực kế toán cụ thể.

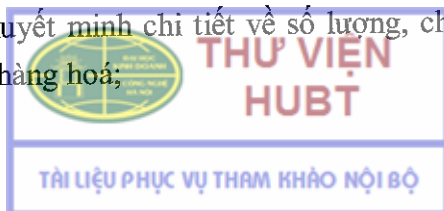
24. Chênh lệch đánh giá lại tài sản

Năm nay	Năm trước
---------	-----------

Lí do thay đổi giữa số đầu năm và cuối năm (đánh giá lại trong trường hợp nào, tài sản nào được đánh giá lại, theo quyết định nào?..).



25. Chênh lệch tỷ giá	Năm nay	Năm trước
- Chênh lệch tỷ giá do chuyển đổi BCTC lập bảng ngoại tệ sang VND
- Chênh lệch tỷ giá phát sinh vì các nguyên nhân khác (nói rõ nguyên nhân)
26. Nguồn kinh phí	Năm nay	Năm trước
- Nguồn kinh phí được cấp trong năm
- Chi sự nghiệp	(...)	(...)
- Nguồn kinh phí còn lại cuối năm
27. Các khoản mục ngoài Bảng Cân đối kế toán	Cuối năm	Đầu năm
a) Tài sản thuê ngoài: Tổng số tiền thuê tối thiểu trong tương lai của hợp đồng thuê hoạt động tài sản không hủy ngang theo các thời hạn
- Từ 1 năm trở xuống;
- Trên 1 năm đến 5 năm;
- Trên 5 năm;
b) Tài sản nhận giữ hộ: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết về số lượng, chủng loại, quy cách, phẩm chất của từng loại tài sản tại thời điểm cuối kỳ.		
- Vật tư hàng hoá nhận giữ hộ, gia công, nhận ủy thác: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết về số lượng, chủng loại, quy cách, phẩm chất tại thời điểm cuối kỳ.		
- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, nhận cầm cố, thế chấp: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết về số lượng, chủng loại, quy cách, phẩm chất từng loại hàng hoá;		



c) Ngoại tệ các loại: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết số lượng từng loại ngoại tệ tính theo nguyên tệ. Vàng tiền tệ phải trình bày khối lượng theo đơn vị tính trong nước và quốc tế Ounce, thuyết minh giá trị tính theo USD.

d) Kim khí quý, đá quý: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết giá gốc, số lượng (theo đơn vị tính quốc tế) và chủng loại các loại kim khí quý, đá quý.

đ) Nợ khó đòi đã xử lý: Doanh nghiệp phải thuyết minh chi tiết giá trị (theo nguyên tệ) các khoản nợ khó đòi đã xử lý trong vòng 10 năm kể từ ngày xử lý theo từng đối tượng, nguyên nhân đã xoá sổ kế toán nợ khó đòi.

e) Các thông tin khác về các khoản mục ngoài Bảng cân đối kế toán

28. Các thông tin khác do doanh nghiệp tự thuyết minh, giải trình.

VII. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính:.....

Năm	Năm
nay	trước

1. Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

a) Doanh thu
- Doanh thu bán hàng;
- Doanh thu cung cấp dịch vụ;
- Doanh thu hợp đồng xây dựng
+ Doanh thu của hợp đồng xây dựng được ghi nhận trong kỳ;		
+ Tổng doanh thu lũy kế của hợp đồng xây dựng được ghi nhận đến thời điểm lập Báo cáo tài chính;		

Cộng

b) Doanh thu đối với các bên liên quan (chi tiết từng đối tượng)



c) Trường hợp ghi nhận doanh thu cho thuê tài sản là tổng số tiền nhận trước, doanh nghiệp phải thuyết minh thêm để so sánh sự khác biệt giữa việc ghi nhận doanh thu theo phương pháp phân bổ dần theo thời gian cho thuê; Khả năng suy giảm lợi nhuận và luồng tiền trong tương lai do đã ghi nhận doanh thu đối với toàn bộ số tiền nhận trước

2. Các khoản giảm trừ doanh thu

Trong đó:

- Chiết khấu thương mại;
- Giảm giá hàng bán;
- Hàng bán bị trả lại;

3. Giá vốn hàng bán

- Giá vốn của hàng hóa đã bán;
- Giá vốn của thành phẩm đã bán;

Trong đó: Giá vốn trích trước của hàng hoá bất động sản bao gồm:

- + Hạng mục chi phí trích trước;
- + Giá trị trích trước vào chi phí của từng hạng mục;
- + Thời gian chi phí dự kiến phát sinh.
- Giá vốn của dịch vụ đã cung cấp;
- Giá trị còn lại, chi phí nhượng bán, thanh lý của BĐS đầu tư;
- Chi phí kinh doanh Bất động sản đầu tư;
- Giá trị hàng tồn kho mất mát trong kỳ;
- Giá trị từng loại hàng tồn kho hao hụt ngoài định mức trong kỳ;
- Các khoản chi phí vượt mức bình thường khác được tính trực tiếp vào giá vốn;

... ..

... ..

... ..

... ..

Năm nay Năm trước

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

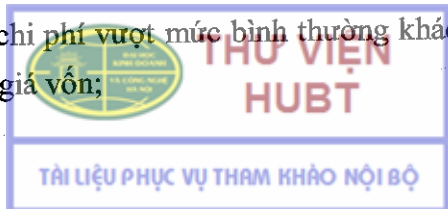
... ..

... ..

... ..

... ..

... ..



- | | | |
|--|-----|-----|
| - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho; | ... | ... |
| - Các khoản ghi giảm giá vốn hàng bán. | ... | ... |

Cộng
-------------	-----	-----

4. Doanh thu hoạt động tài chính	Năm nay	Năm trước
---	---------	-----------

- | | | |
|---|-----|-----|
| - Lãi tiền gửi, tiền cho vay | ... | ... |
| - Lãi bán các khoản đầu tư; | ... | ... |
| - Cổ tức, lợi nhuận được chia; | ... | ... |
| - Lãi chênh lệch tỷ giá; | ... | ... |
| - Lãi bán hàng trả chậm, chiết khấu thanh toán; | ... | ... |
| - Doanh thu hoạt động tài chính khác. | ... | ... |

Cộng
-------------	-----	-----

5. Chi phí tài chính	Năm nay	Năm trước
-----------------------------	---------	-----------

- | | | |
|--|-----|-----|
| - Lãi tiền vay; | ... | ... |
| - Chiết khấu thanh toán, lãi bán hàng trả chậm; | ... | ... |
| - Lỗ do thanh lý các khoản đầu tư tài chính; | ... | ... |
| - Lỗ chênh lệch tỷ giá; | ... | ... |
| - Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh và tổn thất đầu tư; | ... | ... |
| - Chi phí tài chính khác. | ... | ... |
| - Các khoản ghi giảm chi phí tài chính | ... | ... |

Cộng
-------------	-----	-----

6. Thu nhập khác	Năm nay	Năm trước
-------------------------	---------	-----------

- | | | |
|--------------------------------|-----|-----|
| - Thanh lý, nhượng bán TSCĐ; | ... | ... |
| - Lãi do đánh giá lại tài sản; | ... | ... |



9. Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu;
- Chi phí nhân công;
- Chi phí khấu hao tài sản cố định;
- Chi phí dịch vụ mua ngoài;
- Chi phí khác bằng tiền.
Cộng

Ghi chú: Chỉ tiêu “Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố” là các chi phí phát sinh trong kỳ được phản ánh trong Bảng Cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh.

- Đối với các doanh nghiệp sản xuất, việc thuyết minh chi phí theo yếu tố được căn cứ vào số phát sinh trên các tài khoản sau:

- + Tài khoản 621 - Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp;
- + Tài khoản 622 - Chi phí nhân công trực tiếp;
- + Tài khoản 623 - Chi phí sử dụng máy thi công;
- + Tài khoản 627 - Chi phí sản xuất chung;
- + Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng;
- + Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Đối với các doanh nghiệp thương mại, việc thuyết minh chi phí theo yếu tố được căn cứ vào số phát sinh trên các tài khoản sau:

- + Tài khoản 156 - Hàng hóa;
- + Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán;
- + Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng;
- + Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp có quyền lựa chọn căn cứ khác nhưng phải đảm bảo thuyết minh đầy đủ chi phí theo yếu tố.

10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

Năm nay Năm trước

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành



- Điều chỉnh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của các năm trước vào chi phí thuế thu nhập hiện hành năm nay
- Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

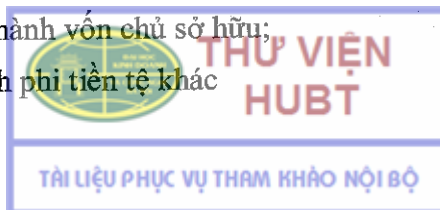
11. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại Năm nay Năm trước

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời phải chịu thuế;
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ việc hoàn nhập tài sản thuế thu nhập hoãn lại;
- Thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ; (...) (...)
- Thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ các khoản lỗ tính thuế và ưu đãi thuế chưa sử dụng; (...) (...)
- Thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh từ việc hoàn nhập thuế thu nhập hoãn lại phải trả; (...) (...)
- Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại.

VIII. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

1. Các giao dịch không bằng tiền ảnh hưởng đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong tương lai

- | | Năm nay | Năm trước |
|--|---------|-----------|
| - Mua tài sản bằng cách nhận các khoản nợ liên quan trực tiếp hoặc thông qua nghiệp vụ cho thuê tài chính; | ... | ... |
| - Mua doanh nghiệp thông qua phát hành cổ phiếu; | ... | ... |
| - Chuyển nợ thành vốn chủ sở hữu; | ... | ... |
| - Các giao dịch phi tiền tệ khác | ... | ... |



2. Các khoản tiền do doanh nghiệp nắm giữ nhưng không được sử dụng: Trình bày giá trị và lý do của các khoản tiền và tương đương tiền lớn do doanh nghiệp nắm giữ nhưng không được sử dụng do có sự hạn chế của pháp luật hoặc các ràng buộc khác mà doanh nghiệp phải thực hiện.

IX. Những thông tin khác

1. Những khoản nợ tiềm tàng, khoản cam kết và những thông tin tài chính khác:.....

2. Những sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm:

3. Thông tin về các bên liên quan (ngoài các thông tin đã được thuyết minh ở các phần trên).

4. Trình bày tài sản, doanh thu, kết quả kinh doanh theo bộ phận (theo lĩnh vực kinh doanh hoặc khu vực địa lý) theo quy định của Chuẩn mực kế toán số 28 “Báo cáo bộ phận” (1):

5. Thông tin so sánh (những thay đổi về thông tin trong Báo cáo tài chính của các niên độ kế toán trước):.....

6. Thông tin về hoạt động liên tục:.....

7. Những thông tin khác.....

Lập, ngày tháng năm

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

- Số chứng chỉ hành nghề;

- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Ghi chú:

Đối với người lập biểu là các đơn vị dịch vụ kế toán phải ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề, tên và địa chỉ Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán. Người lập biểu là cá nhân ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cornelius Casey và Norman Bartczak (1984), “Cash flow - It's not the bottom line”, *Harvard Business Review*, tr. 61-66.

JACCAR (2009), *JACCAR Equity Research - Vietnam, Food and Beverage*.

Palepu, Healy và Bernard (2007), *Business Analysis and Valuation*, Thomson.

Porter (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press.

Robinson, Greuning, Henry và Broihahn (2009), *International Financial Statement Analysis*, John Wiley & Sons, Inc.,

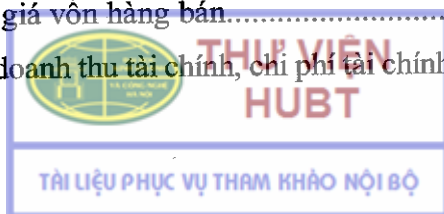
MỤC LỤC

Trang

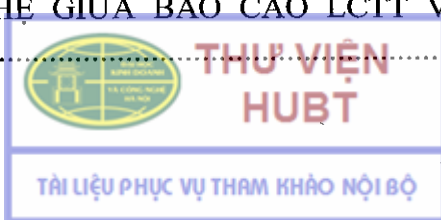
Lời nói đầu	3
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....	5
1.1. MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	5
1.1.1. Đối với các nhà quản trị tài chính.....	6
1.1.2. Đối với các nhà đầu tư	7
1.1.3. Đối với người cho vay.....	7
1.2. PHƯƠNG PHÁP CHỦ YẾU TRONG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DN.....	8
1.2.1. Phương pháp so sánh	8
1.2.2. Phương pháp phân tổ	9
1.2.3. Phương pháp phân tích tỷ lệ.....	10
1.2.4. Phương pháp Dupont	12
1.2.5. Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế.....	12
1.2.6. Các phương pháp phân tích khác.....	17
1.3. QUI TRÌNH PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....	17
1.3.1. Lập kế hoạch phân tích	17
1.3.2. Thu thập thông tin và xử lý thông tin.....	18
1.3.3. Xác định những biểu hiện đặc trưng.....	21
1.3.4. Phân tích.....	21
1.3.5. Tổng hợp và dự đoán	21
CHƯƠNG 2. GIỚI THIỆU CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH	23
2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH	23
2.1.1. Mục đích của báo cáo tài chính.....	23
2.1.2. Đối tượng áp dụng	24



2.1.3. Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp.....	25
2.1.4. Trách nhiệm lập và trình bày báo cáo tài chính.....	26
2.1.5. Yêu cầu lập và trình bày báo cáo tài chính	26
2.1.6. Nguyên tắc lập và trình bày báo cáo tài chính.....	28
2.2. NỘI DUNG, CƠ SỞ, PHƯƠNG PHÁP LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH	33
2.2.1. Bảng cân đối kế toán.....	33
2.2.2. Báo cáo kết quả kinh doanh	52
2.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	58
2.2.4. Thuyết minh báo cáo tài chính	82
2.3. PHƯƠNG PHÁP KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH	83
2.3.1. Kiểm tra tổng quát báo cáo tài chính	84
2.3.2. Kiểm tra tính trung thực, hợp lý của một số chỉ tiêu chủ yếu	85
CHƯƠNG 3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH	90
3.1. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA DN	90
3.1.1. Phân tích ngành kinh doanh	91
3.1.2. Phân tích chiến lược kinh doanh.....	100
3.2. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT KẾT QUẢ KINH DOANH.....	108
3.2.1. Báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh ngang	108
3.2.2. Báo cáo kết quả HĐKD dạng so sánh dọc	116
3.3. PHÂN TÍCH MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DN	118
3.3.1. Phân tích doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	119
3.3.2. Phân tích giá vốn hàng bán.....	126
3.3.3. Phân tích doanh thu tài chính, chi phí tài chính và các chi phí khác... ..	132



CHƯƠNG 4. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH QUA CÁC MỐI QUAN HỆ TRÊN BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	140
4.1. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT SỰ BIẾN ĐỘNG CỦA TÀI SẢN, NGUỒN VỐN	140
4.2. PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN	149
4.2.1. Các mối quan hệ trên bảng CĐKT	150
4.2.2. Mối quan hệ giữa vốn lưu động thường xuyên và nhu cầu vốn lưu động	153
4.2.3. Phân tích các nhân tố và các nguyên nhân gây nên sự biến động của các mối quan hệ	155
CHƯƠNG 5. PHÂN TÍCH CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH	170
5.1. PHÂN TÍCH NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA TÀI SẢN	171
5.1.1. Phân tích năng lực hoạt động của tài sản ngắn hạn	171
5.1.2. Phân tích năng lực hoạt động tài sản dài hạn	174
5.1.3. Năng lực hoạt động của tổng tài sản	175
5.2. PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN	181
Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	181
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	182
5.3. PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN DÀI HẠN.	184
5.3.1. Hệ số nợ hay hệ số vốn chủ sở hữu	185
5.3.2. Hệ số nợ dài hạn	189
5.3.3. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn	189
5.3.4. Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay	190
5.4. PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỜI	191
5.4.1. Chỉ tiêu phân tích	191
5.4.2. Phân tích khả năng sinh lời	194
CHƯƠNG 6. PHÂN TÍCH LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	212
6.1. MỐI QUAN HỆ GIỮA BÁO CÁO LCTT VÀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁC	213



6.2. PHÂN TÍCH BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	215
6.3. DÒNG TIỀN TỰ DO.....	226
6.4. CÁC TỶ SỐ DÒNG TIỀN.....	228
6.4.1. Các tỷ số phản ánh kết quả hoạt động.....	228
6.4.2. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán.....	229
CHƯƠNG 7. DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH	240
7.1. PHƯƠNG PHÁP, QUY TRÌNH DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH	240
7.1.1. Tại sao phải dự báo báo cáo tài chính.....	240
7.1.2. Thiết lập cơ sở dự báo báo cáo tài chính.....	241
7.1.3. Phương pháp dự báo	242
7.2. DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH	252
7.2.1. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh.....	252
7.2.2. Dự báo bảng cân đối kế toán.....	259
7.2.3. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....	271
PHÂN TÍCH THAM SỐ	275
KẾT LUẬN.....	277

GIÁO TRÌNH PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

**TS. Lê Thị Xuân
(Chủ biên)**

-----*

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Số 175 Giảng Võ - Hà Nội
Điện thoại: 04.38515380; Fax: 04.38515381
Email: nxblaodong@vnn.vn
Website: www.nxblaodong.com.vn

Chi nhánh phía Nam

Số 85 Cách mạng Tháng Tám, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
ĐT: 08 38390970; Fax: 08 39257205

Chịu trách nhiệm xuất bản:
VÕ THỊ KIM THANH

Biên tập: NGUYỄN THU NGA
Sửa bản in: PHẠM HỒNG THÚY
Trình bày bìa: BÙI MẠNH CHIẾN

LIÊN KẾT XUẤT BẢN
Công ty TNHH thương mại Đông Nam

In 3.000 cuốn, khổ 16 cm x 24cm, tại Công ty Cổ phần In Hà Nội - Lô 6B CN5
Cụm Công nghiệp Ngọc Hồi - Thanh Trì - Hà Nội. Đăng ký kế hoạch xuất bản số
1850-2018/CXBIPH/10-109/LĐ. Quyết định xuất bản số 642/QĐ-NXBLĐ
ngày 31/5/2018. In xong và nộp lưu chiểu năm 2018.





HỌC VIỆN NGÂN HÀNG
TS. LÊ THỊ XUÂN (Chủ biên)

Giáo trình

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP



 NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

GIÁO TRÌNH PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

ISBN: 978-604-971-184-8



9 786049 711848

Giá: 58.000đ



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ