

## LỜI CẢM ƠN

“ Không thầy đố mày làm nên”! Vâng trên thực tế thì không có sự thành công nào mà không gắn liền với sự dạy dỗ, giúp đỡ của các Thầy Cô giáo dù là trực tiếp hay gián tiếp. Trong suốt 4 năm học tập tại trường, em đã nhận rất nhiều sự quan tâm, hỗ trợ và giúp đỡ của Quý Thầy Cô, gia đình và bạn bè. Với lòng biết ơn sâu sắc nhất, em xin gửi đến Quý Thầy Cô ở Khoa Kinh tế - Kế toán, Trường Đại học Quy Nhơn đã cùng với tri thức và tâm huyết của mình để truyền đạt vốn kiến thức quý báu cho chúng em trong suốt thời gian học tập tại trường. Và đặc biệt trong học kỳ này, nếu không có những lời hướng dẫn của Thầy Cô thì em nghĩ bài chuyên đề tốt nghiệp này của em rất khó để hoàn thành được. Một lần nữa em xin cảm ơn Cô.

Và qua đây em cũng xin cảm ơn các Cô chú, Anh chị tại Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam đã giúp em có được khoảng thời gian thực tập thuận lợi tại Công ty. Em xin chúc các Cô chú, Anh chị trong Công ty sức khỏe dồi dào, thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Bài Chuyên đề tốt nghiệp được thực hiện trong khoảng thời gian 2 tháng, sau khi có kinh nghiệm trong đợt kiến tập trước thì lần thực tập này em vẫn khó có thể tránh những sai sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của Quý Thầy Cô và các bạn cùng khóa để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

## MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU .....	Error! Bookmark not defined.
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG KINH DOANH</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.1. Khái niệm chung về rủi ro .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.2. Phân loại rủi ro trong doanh nghiệp.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.2.1. Rủi ro kinh doanh .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.2.2. Rủi ro tài chính .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.3. Nguyên nhân gây ra rủi ro .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.3.1. Nguyên nhân chủ quan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.3.2. Nguyên nhân khách quan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.4. Sự cần thiết phải phân tích rủi ro trong doanh nghiệp.....	4
1.1.4.1. Đối với doanh nghiệp .....	4
1.1.4.2. Đối với nhà đầu tư .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1.4.3. Đối với các chủ nợ.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2. NỘI DUNG PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.1. Rủi ro kinh doanh.....	5
1.2.1.1. Quan điểm về phân tích rủi ro kinh doanh .....	5
1.2.1.2. Các chỉ tiêu đo lường.....	5
1.2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro kinh doanh ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.2. Rủi ro tài chính.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.2.1. Quan điểm về phân tích rủi ro tài chính .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.2.2. Nội dung phân tích .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tài chính .....	11
1.2.3. Rủi ro phá sản .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.3.1. Khái niệm .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2.3.2. Các chỉ tiêu phân tích rủi ro phá sản ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty .	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1.2. Quy mô hiện tại của công ty.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1.3. Kết quả kinh doanh của công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty.....	19
2.1.2.1. Chức năng.....	19
2.1.2.2. Nhiệm vụ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của Công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3.3. Đặc điểm vốn kinh doanh của Công ty	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của Công ty ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại Công ty ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5.2. Bộ máy kế toán của Công ty.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.2. TÌNH HÌNH RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM .....	28

2.2.1. Phân tích rủi ro kinh doanh.....	28
2.2.1.1. Phân tích rủi ro kinh doanh qua phương sai, độ lệch chuẩn và hệ số biến thiên .....	28
2.2.1.2. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ nhạy của đòn bẩy kinh doanh.....	37
2.2.2. Phân tích rủi ro tài chính.....	38
2.2.2.1. Phân tích rủi ro tài chính qua khả năng thanh toán lãi vay .....	38
2.2.2.2. Phân tích rủi ro tài chính qua sự biến động khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu .....	39
2.2.2.3. Đòn bẩy tài chính.....	43
2.2.3. Phân tích rủi ro phá sản.....	45
2.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán hiện tại .....	45
2.2.3.2. Ứng dụng chỉ số Z-Score để phân tích rủi ro phá sản .....	55
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY .....</b>	<b>59</b>
3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ MỨC ĐỘ RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY .....	59
3.1.1. Đánh giá chung về thực trạng rủi ro của công ty.....	59
3.1.2. Những điểm mạnh của công ty .....	60
3.1.3. Những điểm yếu mà công ty cần khắc phục và né tránh để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh .....	61
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT NHẪM GIẢM THIỂU MỨC RỦI RO TRONG KINH DOANH TẠI CÔNG TY .....	62
3.2.1. Cơ hội và thách thức trong kinh doanh của công ty .....	62
3.2.1.1. Cơ hội kinh doanh .....	62
3.2.1.2. Thách thức .....	62
3.2.2. Giải pháp nhằm kiểm soát rủi ro trong kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển miền núi Quảng Nam .....	62
3.2.2.1. Giải pháp tăng doanh thu.....	63
3.2.2.2. Giải pháp quản lý khoản phải thu.....	64
3.2.2.3. Giải pháp giảm thiểu chi phí .....	67
3.2.2.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay .....	68
3.2.2.5. Giải pháp cải thiện khả năng thanh toán .....	70
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>71</b>

## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ

### 1. DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Quy trình cung ứng hàng hóa của Công ty ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Sơ đồ 2.3: Bộ máy kế toán của công ty .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Sơ đồ 2.4: Quy trình luân chuyển chứng từ .....	27

### 2. DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Bảng báo cáo chi tiết các khoản có thể dùng để thanh toán và các khoản phải thanh toán theo thời gian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm.....	19
Bảng 2.2: Bảng quy mô tài sản cố định năm 2015.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Bảng 2.3: Bảng phân loại lao động .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Bảng 2.4: Độ biến thiên doanh thu của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	28
Bảng 2.5 Bảng so sánh hệ số biến thiên doanh thu giữa hai công ty .....	28
Bảng 2.6: Bảng phân tích biến động doanh thu giữa hai công ty.....	29
Bảng 2.7: Độ biến thiên lợi nhuận của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	31
Bảng 2.8: Bảng so sánh hệ số biến thiên lợi nhuận giữa hai công ty .....	31
Bảng 2.9: Độ biến thiên khả năng sinh lời từ tài sản của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	33
Bảng 2.10: Bảng so sánh hệ số biến thiên khả năng sinh lời tài sản giữa hai công ty ..	33

Bảng 2.11: Hệ số biến thiên RE của công ty giai đoạn 2013-2015....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 2.12: Độ lớn đòn bẩy kinh doanh của công ty giai đoạn 2013 - 2015 .....	37
Bảng 2.13: Bảng phân tích khả năng thanh toán lãi vay của công ty 2013-2015 .....	38
Bảng 2.14: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty 2013- 2015	39
Bảng 2.15: Hệ số biến thiên ROE của công ty giai đoạn 2013-2015.....	40
Bảng 2.16: Bảng so sánh hệ số biến thiên ROE giữa hai công ty.....	40
Bảng 2.17: Tốc độ tăng các chỉ tiêu phản ánh ROE của công ty giai đoạn 2013-2015....	40
Bảng 2.18: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty 2013-2015.....	42
Bảng 2.19: Bảng phân tích khả năng tự chủ về tài chính của công ty 2013-2015	42
Bảng 2.20: Độ lớn đòn bẩy tài chính của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	43
Bảng 2.21: So sánh độ lớn đòn bẩy tài chính của hai công ty giai đoạn 2013-2015 ...	44
Bảng 2.22: Bảng phân tích khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2012-2015....	46
Bảng 2.23: Bảng phân tích rủi ro phá sản qua chỉ số Z-Score của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	55
Bảng 3.1: Bảng tổng hợp chi phí dự kiến của biện pháp tăng doanh thu.....	63
Bảng 3.2: Bảng dự kiến doanh thu đạt được từ biện pháp tăng doanh thu .....	64
Bảng 3.3: Tốc độ luân chuyển khoản phải thu khách hàng của công ty năm 2015 .....	65
Bảng 3.4: Bảng so sánh giữa 2 phương án của công ty năm 2016.....	66

### 3. DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ thể hiện doanh thu của công ty.....	29
Biểu đồ 2.2: Biểu đồ thể hiện lợi nhuận của công ty .... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
Biểu đồ 2.3: Biểu đồ thể hiện khả năng sinh lời kinh tế của tài sản của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	36
Biểu đồ 2.4: Biểu đồ thể hiện khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của công ty giai đoạn 2013-2015 .....	39
Biểu đồ 2.5: Biểu đồ thể hiện khả năng thanh toán của công ty trong giai đoạn 2012-2015 .....	47

### DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Tên viết tắt	Nội dung đầy đủ
1. CTy Cp TM & ĐTPTMNQN	Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam
2. ĐBTC	Đòn bẩy tài chính
3. EBIT	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
4. GD	Giám Đốc
5. H <sub>TS</sub>	Hiệu suất sử dụng tài sản
6. LNST	Lợi nhuận sau thuế
7. LNTT	Lợi nhuận trước thuế
8. NNH	Nợ ngắn hạn
9. NPT	Nợ phải trả
10. PGĐ	Phó Giám Đốc
11. RE	Khả năng sinh lời kinh tế
12. ROA	Khả năng sinh lời tài sản
13. ROE	Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu
14. ROS	Khả năng sinh lời từ doanh thu
15. TS	Tài sản
16. TSDH	Tài sản dài hạn
17. TSNH	Tài sản ngắn hạn

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh chung của nền kinh tế Thế giới, nền kinh tế nước ta cũng gặp rất nhiều khó khăn. Điều này tác động lớn tới hoạt động của các doanh nghiệp. Những năm gần đây số doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động liên tục tăng cao. Theo Tổng cục Thống kê năm 2012 cả nước có 54.200 doanh nghiệp giải thể, đến năm 2013 là 60.700 doanh nghiệp, con số này tiếp tục tăng lên hơn 67.800 doanh nghiệp trong năm 2014. Từ đó cho thấy các doanh nghiệp trong nước vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn, đòi hỏi các doanh nghiệp đang hoạt động cũng như các doanh nghiệp mới thành lập cần nắm rõ và đánh giá đúng tình hình hiện tại của doanh nghiệp mình để đưa ra các biện pháp, chiến lược kinh doanh nhằm tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh để có thể duy trì và tồn tại trong giai đoạn kinh tế khó khăn hiện nay. Trong điều kiện như vậy công ty phải đối mặt với nhiều rủi ro, do đó bên cạnh việc phân tích hiệu quả, để có thể xem xét, đánh giá một cách đầy đủ, chính xác tình hình tài chính của công ty thì việc đo lường phân tích các rủi ro để hạn chế tổn thất và phát huy hiệu quả là vấn đề cần được quan tâm và rất cần thiết.

Rủi ro không dễ nhận biết do rủi ro có thể đến từ những tác động của môi trường, rủi ro đến từ chính những quyết định sai lầm phát sinh trong quá trình kinh doanh, hay rủi ro về hối đoái, chính sách tài chính - tín dụng... Chính vì rủi ro không dễ nhận biết nên trong kinh doanh rủi ro rất dễ xảy ra. Vì vậy đòi hỏi một nhà quản trị phải có năng lực giỏi, một tầm nhìn tốt để nhận biết, ứng phó, xử lý khôn khéo, hạn chế mức thấp nhất những tổn thất do rủi ro gây ra.



Yêu cầu đặt ra với các nhà quản trị là phải nhận định, sử dụng những phương pháp phân tích để phân tích những rủi ro có thể xảy ra và ảnh hưởng của nó đến khả năng sinh lời của công ty để đảm bảo đạt được những mục tiêu doanh nghiệp đã đề ra.

Với ý nghĩa quan trọng của việc phân tích rủi ro trong doanh nghiệp nên em đã chọn đề tài: **Phân tích rủi ro trong kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam.**

**Nội dung của đề tài gồm 3 chương:**

**Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích rủi ro trong kinh doanh.**

**Chương 2: Phân tích thực trạng rủi ro trong kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam.**

**Chương 3: Một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam.**

Mặc dù đã có nhiều cố gắng song thời gian và kiến thức còn hạn hẹp nên không tránh khỏi những thiếu sót, bất cập. Vì vậy em rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ Thầy, Cô.

# **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG KINH DOANH**

## **1.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO**

### **1.1.1. Khái niệm chung về rủi ro**

Rủi ro có mặt ở khắp nơi, là một phần trong đời sống của mọi cá nhân cũng như các tổ chức trong xã hội. Trong hoạt động của doanh nghiệp, rủi ro là khả năng xảy ra sự kiện không mong đợi tác động ngược với thu nhập và vốn đầu tư. Thông thường người ta cho rằng rủi ro là khả năng xuất hiện các khoản thiệt hại tài chính.

Trong lĩnh vực kinh doanh tác giả Hồ Diệu định nghĩa “Rủi ro là sự tổn thất về tài sản hay giảm sút lợi nhuận thực tế so với lợi nhuận dự kiến”, “Rủi ro là những bất trắc ngoài ý muốn xảy ra trong quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, tác động xấu đến sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp”.

Trong nhiều trường hợp với mục đích tăng hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, doanh nghiệp đã thực hiện chính sách tăng vay nợ, tăng vốn chủ sở hữu, tăng tín dụng thương mại,... Các chính sách này có thể tạo cơ hội tăng hiệu quả cho doanh nghiệp nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro đối với doanh nghiệp.

### **1.1.2. Phân loại rủi ro trong doanh nghiệp**

Trong nhiều trường hợp với mục đích tăng hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, doanh nghiệp đã thực hiện chính sách tăng vay nợ, tăng vốn chủ sở hữu, tăng tín dụng thương mại,... Các chính sách này có thể tạo cơ hội tăng hiệu quả cho doanh nghiệp nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro đối với doanh nghiệp. Rủi ro xảy ra với doanh nghiệp bao gồm 2 loại: rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính.

### ***1.1.2.1. Rủi ro kinh doanh***

Rủi ro kinh doanh là rủi ro xuất phát từ sự biến thiên của kết quả và hiệu quả từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Rủi ro kinh doanh được hiểu là biến cố xảy ra và gây tổn thất trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đó là sự tổn thất về tài sản hay sự giảm sút về lợi nhuận. Rủi ro kinh doanh là rủi ro gắn liền với sự không chắc chắn, sự biến thiên của kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***1.1.2.2. Rủi ro tài chính***

Rủi ro tài chính là rủi ro xuất phát từ sự biến thiên của ROE (có huy động được vốn trên thị trường tài chính hay không), do chính sách sử dụng nợ của doanh nghiệp mang lại, nó gắn liền với cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, rủi ro tài chính là rủi ro xuất phát từ chính sách sử dụng vốn. Rủi ro tài chính là rủi ro phát sinh từ độ nhạy cảm của các nhân tố giá cả thị trường như lãi suất, tỷ giá, giá cả hàng hóa và những rủi ro do doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài chính, sử dụng nguồn vốn vay trong kinh doanh, tác động đến doanh nghiệp.

## **1.1.3. Nguyên nhân gây ra rủi ro**

### ***1.1.3.1. Nguyên nhân chủ quan***

Các yếu tố chủ quan của các hệ thống kinh tế (Doanh nghiệp, Nhà nước) là những rủi ro mà lẽ ra phần lớn người ta có thể ngăn ngừa nếu biết lo liệu trước đó là:

- Do các hành vi xấu của đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý gây ra (tham nhũng, lạm quyền, ác ý, thiên cận không biết nhìn xa trông rộng chủ quan sai trái, v.v...)
- Các rủi ro đến ngay từ chính trong nội bộ doanh nghiệp như thái độ của doanh nghiệp đối với rủi ro, sai lầm trong chiến lược kinh doanh, quản lý doanh nghiệp, sự yếu kém của cán bộ quản lý và nhân viên, thiếu đạo đức và văn hóa kinh doanh, thiếu động cơ làm việc, thiếu đoàn kết nội bộ ...

- Các rủi ro đến từ các đối tác của doanh nghiệp. Họ có thể là các nhà đầu tư, góp vốn liên doanh, liên kết, là bạn hàng của doanh nghiệp. Họ đến từ đâu? Họ có đáng tin cậy về đạo đức, kỹ năng, kinh nghiệm, tài chính, pháp luật, quản trị doanh nghiệp không?

### **1.1.3.2. Nguyên nhân khách quan**

- Do sự phản ứng của các hệ thống khác về sự không đồng thuận trong quá trình phát triển (cạnh tranh, đổ kỵ, đối lập quyền lợi và thái độ bất thường của các nhân vật lãnh đạo, bị hệ thống khác lừa đảo v.v...)

- Do thiên nhiên môi trường tự nhiên như bão, lũ lụt, hạn hán, động đất, núi lửa, sóng thần, nước biển dâng, trái đất “nóng” lên,... Các rủi ro này thường có hai đặc điểm chung: khả năng dự báo, dự đoán thấp, xảy ra bất ngờ, thứ hai là gây thiệt hại trên quy mô lớn; không chỉ cho một vùng miền, một ngành hàng, một cộng đồng mà cho cả một nền kinh tế, một số quốc gia hoặc cả thế giới. Trong bốn tai họa "thủy, hỏa, đạo, tặc", ông bà ta đã xếp thủy là tai họa số một. Nói dự đoán, dự báo là khó nhưng các hiện tượng thiên nhiên này cũng hoạt động theo quy luật. Do đó, các doanh nghiệp có thể chủ động phòng tránh hoặc lựa chọn giải pháp thích hợp.

## **1.1.4. Sự cần thiết phải phân tích rủi ro trong doanh nghiệp**

### **1.1.4.1. Đối với doanh nghiệp**

Phân tích rủi ro là công cụ để phát hiện những rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh của mọi doanh nghiệp. Phân tích những rủi ro trong kinh doanh để nhà quản trị doanh nghiệp hiểu một cách đầy đủ về rủi ro và xem xét đánh giá toàn diện các hoạt động của doanh nghiệp để nhận biết những nguy cơ tiềm ẩn có thể tác động xấu đến các mặt hoạt động của doanh nghiệp, trên cơ sở đó sẽ đưa ra các giải pháp ứng phó, phòng ngừa phù hợp tương ứng với từng nguy cơ để tổ chức một cách chính thức và được thực hiện liên tục để xác định, kiểm soát và báo cáo các rủi ro có thể ảnh hưởng đến việc đạt được những mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.1.4.2. Đối với nhà đầu tư**

Để đưa ra các quyết định đầu tư, các nhà đầu tư xem xét tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua việc phân tích hiệu quả của doanh nghiệp. Tuy nhiên đó mới chỉ là một mặt để xem xét tình hình tài chính của doanh nghiệp. Những kết luận rút ra

từ nội dung phân tích này sẽ không đầy đủ nếu ta không xem xét một dạng khác của nó, đó là phân tích rủi ro của doanh nghiệp. Phân tích rủi ro của doanh nghiệp, nhà đầu tư sẽ biết được mức độ rủi ro của doanh nghiệp từ đó đưa ra quyết định có nên đầu tư hay không.

#### ***1.1.4.3. Đối với các chủ nợ***

Các chủ nợ quan tâm đầu tiên đó là mức độ an toàn của các doanh nghiệp để đảm bảo trả nợ, thông qua việc phân tích rủi ro của doanh nghiệp, các chủ nợ sẽ biết được mức độ an toàn của doanh nghiệp từ đó đưa ra quyết định cho vay hay không và mức vay là bao nhiêu. Doanh nghiệp có mức rủi ro càng thấp sẽ được các nhà cho vay càng tin tưởng, ưu tiên để tiếp cận với nguồn vốn của họ.

## **1.2. NỘI DUNG PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP**

Nội dung phân tích rủi ro của doanh nghiệp bao gồm: phân tích rủi ro kinh doanh, phân tích rủi ro tài chính. Nhưng trong rủi ro tài chính có một loại rủi ro ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại của doanh nghiệp, chính là rủi ro phá sản. Rủi ro phá sản cần được tách riêng khỏi rủi ro tài chính vì rủi ro phá sản là do doanh nghiệp mất khả năng thanh toán ngắn hạn, xảy ra khi doanh nghiệp không thể huy động vốn đầu tư của chủ sở hữu hoặc không huy động được vốn trên thị trường tài chính.

### **1.2.1. Rủi ro kinh doanh**

#### ***1.2.1.1. Quan điểm về phân tích rủi ro kinh doanh***

Rủi ro kinh doanh là sự không chắc chắn ở thời điểm hiện tại về doanh lợi đạt được trong tương lai, nó tiềm ẩn trong hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp, từng ngành, gắn liền với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### ***1.2.1.2. Các chỉ tiêu đo lường***

##### **a. Phân tích rủi ro kinh doanh qua phương sai, độ lệch chuẩn và hệ số biến thiên**

✚ Phương sai: Theo quan điểm phân tích thống kê, để đo lường rủi ro kinh doanh người ta sử dụng chỉ tiêu phương sai đại lượng kết quả kinh doanh như doanh thu, lợi nhuận... hay hiệu quả kinh doanh như khả năng sinh lời tổng tài sản để đánh giá mức

độ biến thiên của chỉ tiêu  $k$ , ta dùng phương sai (ký hiệu là  $\text{Var}$ ) để thể hiện và phương sai sẽ được tính bằng bình phương các độ lệch của chỉ tiêu nghiên cứu với giá trị trung bình của nó.

$$\text{Var} = \sum_{i=1}^n (k_i - \bar{k})^2 x p_i$$

Trong đó;  $k_i$ : là giá trị thứ  $i$  của chỉ tiêu nghiên cứu (kết quả kinh doanh, doanh thu,...).

$\bar{k}$ : giá trị kỳ vọng hay giá trị trung bình của chỉ tiêu phân tích ở trên,

được tính bằng công thức:  $\bar{k} = \sum_{i=1}^n k_i x p_i$

$p_i$ : là xác suất để có được giá trị  $k_i$ .

✚ Độ lệch chuẩn ( $\sigma$ )

$$\text{Công thức tính } \sigma = \sqrt{\text{Var}(k)} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (k_i - \bar{k})^2 x p_i}$$

Cả hai chỉ tiêu phương sai và độ lệch chuẩn có ý nghĩa tương tự nhau, đều thể hiện độ phân tán của các giá trị của chỉ tiêu so với giá trị trung bình của nó. Khi phân tích rủi ro kinh doanh thì nó có ý nghĩa là ở một mức hoạt động và quy mô tương tự nhau, doanh nghiệp hay phương án nào có phương sai hay độ lệch chuẩn của cùng một chỉ tiêu nhỏ hơn doanh nghiệp hay phương án kia thì doanh nghiệp hay phương án đó có rủi ro thấp hơn do mức độ biến thiên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là thấp hơn, nghĩa là doanh nghiệp hoạt động ổn định hơn.

✚ Hệ số biến thiên

Trong quá trình phân tích chỉ tiêu phương sai và độ lệch chuẩn có nhược điểm là các chỉ tiêu có thước đo khác nhau, giá trị kỳ vọng giữa các phương án so sánh khác nhau thì sử dụng phương sai và độ lệch chuẩn để so sánh là không có ý nghĩa. Do đó người ta sử dụng thêm chỉ tiêu hệ số biến thiên, hệ số biến thiên được tính bằng tỷ số giữa độ lệch chuẩn của chỉ tiêu với giá trị của nó.

Công thức tính như sau:

$$H = \frac{\sigma}{\bar{k}}$$

Với công thức như trên, hệ số biến thiên đã loại bỏ được ảnh hưởng của nhân tố thước đo và quy mô. Do đó, có thể sử dụng để làm căn cứ để so sánh giữa các doanh nghiệp không cùng quy mô. Phương án hay danh nghiệp nào có hệ số biến thiên nhỏ hơn thì rủi ro kinh doanh nhỏ hơn.

b. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ nhạy của đòn bẩy kinh doanh

Hệ số đòn bẩy kinh doanh hay còn gọi là độ lớn đòn bẩy kinh doanh, là chỉ tiêu phản ánh ảnh hưởng của những thay đổi về doanh thu đối với lợi nhuận của doanh nghiệp. Nó phản ánh mức độ rủi ro trong kinh doanh. Độ lớn đòn bẩy kinh doanh (K) được tính theo công thức sau:

$$\text{Độ lớn đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\% \text{ thay đổi lợi nhuận}}{\% \text{ thay đổi doanh thu}}$$

$$\text{Hay } K = \frac{\Delta \text{LN}/\text{LN}}{\Delta \text{DT}/\text{DT}}$$

Trong đó: LN là lợi nhuận kinh doanh của doanh nghiệp.

DT là doanh thu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Hệ số K cho thấy: Cứ 1% thay đổi về doanh thu sẽ ảnh hưởng đến K% sự thay đổi về lợi nhuận kinh doanh. Hệ số đòn bẩy kinh doanh cho thấy ứng với một mức độ hoạt động, hệ số này càng cao thì doanh nghiệp có thể đạt được hiệu quả kinh doanh lớn nhưng hiệu quả kinh doanh biến thiên lớn do đó rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp càng cao. Lý do, là chỉ một thay đổi nhỏ về doanh thu cũng dẫn đến một sự thay đổi lớn về lợi nhuận kinh doanh. Lợi nhuận kinh doanh sẽ tăng rất nhanh trong trường hợp mở rộng thị trường, tăng doanh thu nhưng cũng giảm rất mạnh nếu tiêu thụ của doanh nghiệp giảm.

#### c. Phân tích rủi ro kinh doanh qua mức phân bổ giữa biến phí và định phí

Rủi ro gắn liền với sự không chắc chắn của hiệu quả kinh doanh, phụ thuộc chủ yếu vào sự phân bổ giữa biến phí và định phí. Trong trường hợp chi phí kinh doanh của doanh nghiệp được tách biệt thành biến phí và định phí thì hệ số đòn bẩy kinh doanh tại một mức độ hoạt động (p và F không đổi) được xác định như sau:

$$K = \frac{Q(p-v)}{Q(p-v)-F}$$

*Ký hiệu:* p: Giá bán đơn vị. F: Tổng định phí.

v: Biến phí đơn vị. Q: Sản lượng sản xuất và tiêu thụ.

Công thức trên cho thấy, định phí có ảnh hưởng đến hệ số K vừa tính được. Tại một mức hoạt động, tỷ lệ định phí trong tổng chi phí càng lớn thì độ lớn đòn bẩy kinh doanh càng cao và rủi ro của doanh nghiệp càng lớn.

#### d. Phân tích rủi ro kinh doanh qua hệ số an toàn

Hệ số an toàn (A) được định nghĩa là tỷ lệ giữa doanh thu với độ lệch giữa doanh thu và doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp.

$$A = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Doanh thu} - \text{Doanh thu hòa vốn}}$$

Hệ số an toàn càng lớn thì rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp càng lớn, khả năng lỗ tăng và ngược lại hệ số an toàn càng nhỏ thì rủi ro càng bé, khả năng lỗ giảm.

### ***1.2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro kinh doanh***

#### **a. Sự biến động nhu cầu của thị trường**

Khi cầu và số lượng sản phẩm tiêu thụ ổn định, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi thì rủi ro càng thấp. Điều này cho thấy rủi ro kinh doanh giữa các ngành hoàn toàn khác nhau và nó phụ thuộc vào vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Chu kỳ sống của sản phẩm kinh doanh càng ngắn thì rủi ro kinh doanh càng cao. Ngoài ra, vấn đề độc quyền trên thị trường có thể tạo cho doanh nghiệp một doanh số ổn định, lúc này rủi ro rất thấp. Vì vậy, nhà phân tích nên xem xét đến biến động của doanh thu trong nhiều năm liên tiếp để thấy được triển vọng của doanh nghiệp trong tương lai.

#### **b. Sự biến động giá bán**

Những doanh nghiệp có giá bán sản phẩm dễ dao động thường mang rủi ro cao hơn những doanh nghiệp có giá ổn định. Nhân tố này gắn liền với doanh thu ở trên vì sự thay đổi giá cả thường dẫn đến khách hàng thay đổi sản phẩm tiêu thụ, nó còn là cơ sở để đánh giá mức độ rủi ro giữa các ngành kinh doanh. Bên cạnh đó, cần xem xét đến đặc điểm của sản phẩm (nhất là độ co giãn của cầu theo giá) và cả chiến lược định giá của doanh nghiệp.

#### **c. Sự biến động giá cả và các yếu tố đầu vào**

Những doanh nghiệp có giá cả yếu tố đầu vào luôn biến động cao thì có mức độ rủi ro cao vì yếu tố này sẽ tác động đến lợi nhuận trong tương lai thông qua mức chi phí. Sự biến đổi về giá cả đầu vào do nhiều yếu tố tác động cả chủ quan lẫn khách quan. Các yếu tố chủ quan thường do khả năng kiểm soát của doanh nghiệp đối với giá cả các yếu tố đầu vào như: quản lý chặt chẽ chi phí thu mua, mức độ ảnh hưởng của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Nói chung, một khi giá cả đầu vào ổn định thì lợi nhuận của doanh nghiệp ít bị ảnh hưởng.

#### **d. Khả năng thay đổi giá bán khi có sự thay đổi của yếu tố đầu vào**



Không phải doanh nghiệp nào cũng có khả năng tăng giá bán khi giá đầu vào tăng. Có nhiều lý do như: vì áp lực từ phía Nhà nước, do cách ứng xử của đối thủ cạnh tranh, do phản ứng từ người tiêu dùng và cả vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Những doanh nghiệp có khả năng thay đổi giá bán càng lớn khi giá cả đầu vào thay đổi thì doanh nghiệp đó có mức độ rủi ro càng thấp. Nhân tố này đặc biệt quan trọng khi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế có mức lạm phát cao. Ngày nay hoạt động kinh doanh có xu hướng toàn cầu hóa nên bất kỳ khủng hoảng kinh tế khu vực đều ảnh hưởng đến biến động về giá.

## **1.2.2. Rủi ro tài chính**

### ***1.2.2.1. Quan điểm về phân tích rủi ro tài chính***

Rủi ro tài chính có thể hiểu là sự bất trắc, sự không ổn định có thể đo lường được, có thể đưa đến những tổn thất, mất mát và thiệt hại hoặc làm mất đi những cơ hội sinh lời. Những rủi ro này gắn liền với hoạt động tài chính và mức độ sử dụng Nợ của doanh nghiệp nghĩa là gắn liền với cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp.

### ***1.2.2.2. Nội dung phân tích***

#### **a. Phân tích rủi ro tài chính qua khả năng thanh toán lãi vay**

Lãi vay hằng năm là chi phí tài chính cố định và chúng ta muốn biết doanh nghiệp sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Cụ thể hơn muốn biết rằng liệu số vốn đi vay có thể sử dụng tốt đến mức nào, có thể đem lại khoản lợi nhuận bao nhiêu và đủ bù đắp lãi vay hay không. Tỷ số này dùng để đo mức độ mà lợi nhuận phát sinh do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay hằng năm như thế nào.

Công thức:

$$H_{TTLV} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và trả lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}}$$

Thu nhập trước thuế và trả lãi: phản ánh số tiền mà doanh nghiệp có thể sử dụng để trả lãi vay. Mặt khác tỷ số này cũng thể hiện khả năng sinh lời trên các khoản nợ của doanh nghiệp. Chi phí trả lãi: bao gồm tiền lãi trả cho các khoản vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và các hình thức vay mượn khác như trả lãi trái phiếu, kỳ phiếu. Chỉ tiêu này đánh giá thực trạng tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp, dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Doanh nghiệp hoạt động bình thường thì hệ số này luôn lớn hơn 1. Nếu hệ số này bằng hoặc

nhỏ hơn 1 nghĩa là doanh nghiệp đã mất hết vốn chủ sở hữu và doanh nghiệp bị phá sản hoặc giải thể.

b. Phân tích rủi ro tài chính thông qua độ biến thiên của ROE

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu phản ánh khái quát nhất khả năng sinh lời của doanh nghiệp, được tính theo công thức:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu cho biết 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh sẽ đem lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả tài chính càng cao, doanh nghiệp có cơ hội tìm được nguồn vốn mới (huy động qua thị trường tài chính) và ngược lại. Như vậy, có thể thấy mọi nỗ lực của doanh nghiệp nhằm tăng hiệu quả hoạt động đều hướng đến mục đích cuối cùng là tăng ROE.

✚ Các nhân tố ảnh hưởng đến ROE qua phương trình Dupont như sau:

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

$$= H_{TS} \times ROS \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}}$$

Như vậy:  $ROE = ROA \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}}$  (I)

Hay  $ROE = ROA \times (1 + \text{Đòn bẩy tài chính})$  (II)

Từ phương trình (I) và (II) ta có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm : ROA, sự tự chủ về tài chính, độ lớn của đòn bẩy tài chính, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

+ Hiệu quả sử dụng tài sản (ROA): Hiệu quả sử dụng tài sản càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng lớn.

+ Khả năng tự chủ về tài chính: Doanh nghiệp càng tự chủ về tài chính (Tỷ suất tự tài trợ càng cao hoặc tỷ suất nợ càng thấp) thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng thấp.

+ Độ lớn của đòn bẩy tài chính: Từ phương trình (II) ta thấy: Đòn bẩy tài chính càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn sở hữu càng cao hay doanh nghiệp có chính sách tài chính (cơ cấu nguồn vốn) tốt. Tuy nhiên, nếu nợ phải trả tăng liên tục và giảm vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng phá sản. Đồng thời trong phương trình (II) vẫn xuất hiện chỉ tiêu ROA là chỉ tiêu bị ảnh hưởng bởi cấu trúc nguồn vốn. Do đó, để đánh giá riêng ảnh hưởng của việc tăng nguồn vốn vay và đòn bẩy tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, cần biến đổi chỉ tiêu ROE như sau:

$$C_v = NPT \times r$$

$$RE = \frac{EBIT}{TS} = \frac{LNTT + C_v}{TS} = \frac{LNTT + NPT \times r}{TS}$$

Suy ra  $LNTT = (RE \times TS) - (NPT \times r)$

$$= RE \times (NPT + VCSH) - NPT \times r$$

$$= NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE$$

$$\Rightarrow LNST = LNTT \times (1-t) = [NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE] \times (1 - t)$$

Như vậy,  $ROE = \frac{NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE}{VCSH}$

$$ROE = [(RE - r) \times \text{Đòn bẩy tài chính} + RE] \times (1 - t) \quad (III)$$

Trong đó:  $C_v$ : Chi phí lãi vay

RE: Hiệu quả sử dụng tài sản

VCSH: Vốn chủ sở hữu

NPT: Nợ phải trả

TS: Tổng tài sản

Từ phương trình (III) ta thấy:

○ Khi  $RE > r$  (hiệu quả sử dụng tài sản > lãi suất vay), nếu đòn bẩy tài chính càng cao thì ROE càng cao, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng. Trong trường hợp này, nếu có nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh mà vẫn muốn giữ được, thậm chí tăng các chỉ tiêu hiệu quả thì doanh nghiệp nên tăng cường đi vay. Trường hợp này được gọi là hiệu ứng đòn bẩy tài chính dương.

○ Khi  $RE < r$  (hiệu quả sử dụng tài sản < lãi suất vay), nếu đòn bẩy tài chính càng cao thì ROE càng giảm, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp giảm và rủi ro phá sản tăng lên. Trong trường hợp này, nếu có

nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp nên tăng vốn chủ sở hữu. Trường hợp này được gọi là hiệu ứng đòn bẩy tài chính âm.

c. Phân tích rủi ro tài chính thông qua đòn bẩy tài chính

Ảnh hưởng của việc sử dụng nợ còn thể hiện qua độ lớn đòn bẩy tài chính. Theo đó, độ lớn đòn bẩy tài chính càng cao thì rủi ro tài chính càng lớn.

$$\text{Đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{EBIT}}{\text{EBIT} - \text{Chi phí lãi vay}}$$

Đòn bẩy tài chính là sự đánh giá chính sách vay nợ được sử dụng trong việc điều hành doanh nghiệp. Đòn bẩy tài chính sẽ rất lớn trong doanh nghiệp có hệ số nợ cao và ngược lại. Khi đòn bẩy tài chính cao thì chỉ cần một sự thay đổi nhỏ của EBIT cũng có thể làm thay đổi với một tỷ lệ cao hơn của ROE, nghĩa ROE rất nhạy cảm khi EBIT biến đổi.

### ***1.2.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tài chính***

a. Rủi ro kinh doanh

Rủi ro kinh doanh nghiệp ảnh hưởng tỷ lệ thuận đối với rủi ro tài chính. Rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp càng cao thì sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận từ đó sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn tức là ảnh hưởng đến rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

b. Tỷ lệ nợ

Tỷ lệ nợ doanh nghiệp sử dụng ảnh hưởng tỷ lệ thuận đối với rủi ro tài chính, doanh nghiệp sử dụng nợ càng nhiều thì khả năng sinh lời cao nhưng rủi ro cũng từ đó mà tăng dần lên.

c. Rủi ro lãi suất

Doanh nghiệp có tỷ lệ nợ càng cao trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay sẽ gặp phải rủi ro lãi suất. Rủi ro lãi suất tỷ lệ thuận với rủi ro tài chính. Rủi ro lãi suất càng cao thì sẽ ảnh hưởng càng lớn đến chi phí lãi vay, làm giảm lợi nhuận hoặc mất khả năng thanh toán từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn, tức là ảnh hưởng đến rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

## **1.2.3. Rủi ro phá sản**

### ***1.2.3.1. Khái niệm***

Doanh nghiệp được coi là lâm vào tình trạng phá sản nếu không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn (gồm nợ đến hạn và quá hạn) khi chủ nợ có yêu cầu (Theo Luật phá sản). Như vậy phân tích rủi ro phá sản chính là đánh giá các chỉ tiêu về khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

### ***1.2.3.2. Các chỉ tiêu phân tích rủi ro phá sản***

#### ***a. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán hiện tại***

Thực tế cho thấy, một doanh nghiệp có hoạt động tài chính tốt và lành mạnh sẽ không phát sinh tình trạng nợ nần day dưa, chiếm dụng vốn lẫn nhau kéo dài, khả năng thanh toán dồi dào và ngược lại. Vì vậy qua việc phân tích tính thanh khoản của doanh nghiệp ta sẽ thấy được mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

#### ***❖ Khả năng thanh toán tổng quát ( $K_T$ )***

Khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa Tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với Tổng số nợ phải trả (Nợ ngắn hạn, nợ dài hạn,...)

$$K_T = \frac{\text{Tổng Tài sản}}{\text{Tổng Nợ phải trả}}$$

Nếu hệ số này bằng 1 là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp. Trên thực tế, nếu hệ số này bằng 1 hoặc gần bằng 1 có nghĩa là Vốn chủ sở hữu không có hoặc bị mất toàn bộ hay bán toàn bộ tài sản mới trả hết nợ. Nếu bán toàn bộ tài sản hiện có (tài sản ngắn hạn, tài sản cố định) sẽ không đủ trả nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

Nhưng nếu hệ số này = 1,5 là khả năng thanh toán tổng quát của công ty thực sự ổn rồi, và nếu  $\geq 2$  là tốt nhưng công ty rất khó để đạt được mức này.

#### ***❖ Khả năng thanh toán hiện hành ( $K_{TTHH}$ )***

Một trong những thước đo khả năng thanh toán của doanh nghiệp được sử dụng rộng rãi nhất là khả năng thanh toán hiện hành. Khả năng thanh toán hiện hành thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Đó là quan hệ giữa tổng tài sản ngắn hạn với tổng số nợ sắp đến hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền.

$$K_{TTHH} = \frac{\Sigma \text{Tài sản ngắn hạn}}{\Sigma \text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nhận xét: Hệ số thanh toán hiện hành cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Từ đó dùng để đo lường khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Nghề nào mà tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại. Nếu tỷ số này giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước về những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Khi tỷ số này có giá trị cao cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán cao. Tuy nhiên tỷ số này có giá trị quá cao, thì có nghĩa là có thể doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vào ngắn hạn, việc quản trị tài sản lưu động của doanh nghiệp không hiệu quả bởi có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, có nhiều hàng tồn kho hay có quá nhiều nợ phải đòi, .... Do đó có thể làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nhược điểm: trong nhiều trường hợp khả năng thanh toán hiện hành phản ánh không chính xác khả năng thanh khoản. Một doanh nghiệp nếu dự trữ nhiều hàng tồn kho thì sẽ có tỷ số khả năng thanh toán hiện hành cao, mà ta biết hàng tồn kho thì sẽ có tỷ số khả năng thanh toán hiện hành cao.

Chỉ tiêu này  $\geq 1$  : khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp được đảm bảo.

❖ Khả năng thanh toán nhanh ( $K_N$ )

Các tài sản ngắn hạn mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Khả năng thanh toán nhanh được tính toán dựa trên những tài sản ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, bao gồm tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho, vì ta đã biết hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền, nhất là hàng ứ đọng, kém phẩm chất.

Công thức:

$$K_{TTN} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nhận xét:

Hệ số thanh toán nhanh cho biết khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp không phụ thuộc vào việc bán tài sản dự trữ, nó phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp trong thời gian ngắn.

Nhìn chung, hệ số này quá nhỏ thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, vì vào lúc cần doanh nghiệp có thể buộc phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán các tài sản giá thấp để trả nợ. Tuy nhiên độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán các khoản nợ phải thu.

❖ Khả năng thanh toán tức thời ( $K_{TT}$ )

Chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời ( $H_{TT}$ ) chỉ xem xét các khoản có thể sử dụng để thanh toán nhanh nhất đó là tiền. Khả năng thanh toán tức thời cho biết, với số tiền và các khoản tương đương tiền, doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không

$$K_{TT} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Giá trị các khoản nợ đến hạn}}$$

Nói chung hệ số này thường xuyên biến động từ 0,5 đến 1. Tuy nhiên, giống như trường hợp của khả năng thanh toán hiện hành (khả năng thanh toán ngắn hạn) và khả năng thanh toán nhanh, để kết luận giá trị của hệ số thanh toán tức thời là tốt hay xấu ở một doanh nghiệp cụ thể còn cần xem xét đến bản chất kinh doanh và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp đó. Nhưng nếu hệ số này quá nhỏ thì nhất định doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

❖ Khả năng thanh toán ngay nợ đến hạn ( $K_{NG}$ )

$$K_{NG} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Giá trị các khoản nợ đến hạn đã có văn bản đòi nợ}}$$

Đây là chỉ tiêu cảnh báo phá sản cho doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này  $\geq 1$ : Khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn và quá hạn mà chủ nợ đã có văn bản đòi nợ của doanh nghiệp được đảm bảo hay chưa lâm vào tình trạng phá sản.

Chỉ tiêu này  $< 1$ : Khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn và quá hạn mà chủ nợ đã có văn bản đòi nợ của doanh nghiệp không được đảm bảo, hay chắc chắn doanh nghiệp đã ở vào tình trạng phá sản.

Tuy nhiên, do các chỉ tiêu trên được tính dựa vào số liệu lấy từ Bảng cân đối kế toán nên có thể không phản ánh đúng thực tế vì số liệu mang tính thời điểm (có thể bị làm sai, hoặc bị ảnh hưởng bởi tính thời vụ của sản xuất kinh doanh, ...). Để khắc phục, có thể dùng chỉ tiêu khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của tiền và các khoản tương đương tiền.

Chỉ tiêu này cho biết với dòng tiền thuần tạo ra từ các hoạt động của mình (tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, tiền thuần từ hoạt động đầu tư, tiền thuần từ hoạt động tài chính, tiền thuần từ 3 hoạt động) trong kỳ doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không.

b. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán trong tương lai

$$\text{Khả năng thanh toán tháng tới} = \frac{\text{Các khoản có thể dùng thanh toán trong tháng tới (Quý tới, 6 tháng tới)}}{\text{Các khoản phải thanh toán trong tháng tới (Quý tới, 6 tháng tới)}}$$

Để có số liệu tính toán các chỉ tiêu này, nhà phân tích cần lập bảng báo cáo chi tiết các khoản có thể dùng để thanh toán và các khoản phải thanh toán theo thời gian sau:

Bảng 1.1: Bảng báo cáo chi tiết các khoản có thể dùng để thanh toán và các khoản phải thanh toán theo thời gian

<b>Các khoản phải thanh toán</b>	<b>Số tiền</b>	<b>Các khoản có thể dùng để thanh toán</b>	<b>Số tiền</b>
<b>I. Các khoản phải thanh toán ngắn hạn</b>		<b>I. Các khoản có thể dùng để thanh toán ngắn hạn</b>	
1. Các khoản phải thanh toán ngay (Tiền)		1. Các khoản có thể dùng để thanh toán ngay (Tiền)	
2. Các khoản phải thanh toán trong thời gian tới: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tháng tới</li> <li>▪ Quý tới</li> </ul>		2. Các khoản có thể dùng để thanh toán trong thời gian tới: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tháng tới</li> <li>▪ Quý tới</li> </ul>	
<b>II. Các khoản phải thanh toán dài hạn</b>		<b>II. Các khoản có thể dùng để thanh toán dài hạn</b>	
1. Các khoản phải thanh toán trong năm tới		1. Các khoản có thể dùng để thanh toán trong năm tới.	
2. Các khoản phải thanh toán trong 2 năm tới		2. Các khoản có thể dùng để thanh toán trong 2 năm tới	



c. Ứng dụng chỉ số Z-Score để phân tích rủi ro phá sản

Chỉ số Z-Score (hay hệ số nguy cơ phá sản) do nhà kinh tế học người Mỹ Edward I. Altman, Trường kinh doanh Leonard N. Stern, thuộc trường Đại học New York thiết lập. Chỉ số này áp dụng cho các doanh nghiệp chứ không áp dụng cho các định chế tài chính như ngân hàng hay các công tình đầu tư tài chính. Mặc dù chỉ số Z được phát minh tại Mỹ nhưng hầu hết các nước vẫn có thể sử dụng chỉ tiêu này với độ tin cậy cao khi số liệu trên Báo cáo tài chính của doanh nghiệp đảm bảo độ chính xác cao.

Từ mô hình chỉ số Z ban đầu, Giáo sư đã phát triển ra Z' và Z" để có thể áp dụng theo từng loại hình và ngành của doanh nghiệp như sau:

❖ Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hóa, ngành sản xuất

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,64X_4 + 0,999X_5$$

Trong đó:  $X_1 =$  Vốn luân chuyển (= Tài sản ngắn hạn - nợ ngắn hạn)/ Tổng Tài sản

$X_2 =$  Lợi nhuận chưa phân phối (Lợi nhuận giữ lại/ Tổng Tài sản)

$X_3 =$  EBIT (Lợi nhuận trước thuế và lãi vay)/ Tổng Tài sản

$X_4 =$  Giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu (Giá trị thị trường của cổ phiếu x số lượng cổ phiếu đang lưu hành)/ Nợ phải trả

$X_5 =$  Doanh thu/ Tổng Tài sản

Sau khi đã tính toán được hệ số Z, các nhà đầu tư sẽ đối chiếu với bảng giá trị sau:

$2,99 < Z$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

$1,81 < Z < 2,99$ : Doanh nghiệp nằm trong nguy cơ cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

$Z \leq 1,81$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hóa, ngành sản xuất

$$Z' = 0,717 X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5$$

Trong đó  $X_4$  là giá trị sổ sách của Vốn chủ sở hữu / Giá trị sổ sách của Nợ phải trả.

Nếu:  $2,9 < Z'$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

$1,23 < Z' < 2,9$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

$Z' \leq 1,23$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ Đối với các doanh nghiệp khác

Chỉ số Z" có thể áp dụng hầu hết cho các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của  $X_5$  giữa các ngành nên chỉ số  $X_5$  đã được đưa ra khỏi mô hình. Chỉ số Z" được điều chỉnh như sau:

$$Z'' = 6,56 X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$$

Nếu:  $2,6 < Z''$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

$1,2 < Z < 2,6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

$Z \leq 1,2$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Như vậy, để giảm nguy cơ phá sản cho doanh nghiệp thì phải tăng chỉ số Z, nhà phân tích cần tác động tới biến X, điều này có nghĩa là cần phải giảm Tổng tài sản và tăng EBIT. Tác động tới Tổng tài sản là chúng ta cũng sẽ tác động đến các biến khác. Nếu doanh nghiệp giảm Tổng tài sản mà vẫn giữ quy mô thì chỉ số Z sẽ tăng lên.

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM**

### **2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam**

##### ***2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty***

Thực hiện chủ trương của Chính Phủ tháng 12/2003 Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh Quảng Nam có quyết định số: 123/QĐ-UB ngày 1 tháng 12 năm 2003 về việc sáp nhập các công ty thương mại : Hiên, Giảng, Phước Sơn, Hiệp Đức vào Công ty Thương mại Tiên Trà và đổi tên thành Công ty Thương mại và Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam để đủ mạnh đầu tư phát triển miền núi Tỉnh Quảng Nam, phục vụ các đồng bào dân tộc vùng sâu, vùng xa, vùng đặc biệt khó khăn. Nhất là trong mùa mưa bão hay dịp lễ, Tết nhằm bình ổn giá cả thị trường vùng núi, đồng thời mua sản phẩm của đồng bào làm ra, phục vụ nhu cầu người dân, đảm bảo cơ chế cạnh tranh về giá lành mạnh.

Sau 5 năm xây dựng và trưởng thành Công ty làm ăn có lãi, hoạt động ngành nghề đa dạng hơn, cán bộ công nhân viên có công ăn việc làm, thu nhập đồng lương ổn

định, tổ chức Đảng, đoàn thể được củng cố, nội bộ đoàn kết tốt. Năm 2008 thực hiện lộ trình chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước, Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh Quảng Nam có quyết định phê duyệt phương án chuyển đổi công ty nhà nước Công ty Thương mại và Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam và tách 4 Công ty cổ phần, gồm: Công ty Thương mại Hiệp Đức, Công ty Thương mại Giăng, Công ty Thương mại Phước Sơn và Khôi văn phòng, riêng Khôi văn phòng Công ty được quản lý 3 cơ sở ở 3 huyện miền núi Nam Trà My, Bắc Trà My và Tiên Phước. Hiện nay Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam hoạt động ngành nghề xăng dầu, xây dựng các công trình giao thông, thủy lợi, dân dụng, cầu đường... đủ năng lực và thiết bị phục vụ công tác thi công địa bàn hoạt động trong và ngoài tỉnh.

Là công ty có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng và được mở tài khoản tại Ngân hàng để giao dịch theo quy định của pháp luật. Với diện tích 721,4m<sup>2</sup> nằm tại đường Nguyễn Dục, Thành phố Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam, do điều kiện khách quan ngày 13 tháng 10 năm 2009 chuyển đổi thành Công ty Cổ Phần Thương mại và Đầu Tư Phát Triển Miền Núi Quảng Nam, Theo Nghị Định của Chính Phủ về việc chuyển Công ty Nhà Nước thành Công ty Cổ phần.



Tên Công ty: Công ty Cổ Phần Thương Mại và Đầu Tư Phát Triển Miền Núi Quảng Nam.

Tên giao dịch quốc tế: Quang Nam Mountainous Trade And Deverlopment Investment Company. (TRADINCO)

Trụ sở giao dịch: đường Nguyễn Dục, Khối phố 6, Phường An Mỹ, Thành phố Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam.

Email: [ctytmtdtptmn@vnn.vn](mailto:ctytmtdtptmn@vnn.vn)

Mã số thuế: 4000390371.

Điện thoại giao dịch: (0510) 3824 624, Fax: (0510) 3824625.



### **2.1.1.2. Quy mô hiện tại của công ty**

Tổng vốn kinh doanh tính đến thời điểm 31/12/2015 là 5.508.099.025 đồng. Trong đó tồn tại dưới hình thái tài sản, bao gồm tài sản ngắn hạn 3.225.320.026 đồng, tài sản dài hạn 2.282.778.999 đồng, tồn tại dưới hình thái nguồn vốn bao gồm có vốn chủ sở hữu 2.665.733.125 đồng và nợ phải trả là 2.842.365.900 đồng.

Bên cạnh đó, tổng số lao động hiện có của công ty gồm 26 người.

Theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp, cùng với tổng nguồn vốn và số lao động thì có thể nói công ty là một doanh nghiệp nhỏ và vừa.

### **2.1.1.3. Kết quả kinh doanh của công ty**

Từ khi thành lập cho đến nay, mặc dù gặp rất nhiều khó khăn về biến động của thị trường trong và ngoài nước nhưng công ty đã tạo được quá trình kinh doanh hiệu quả, mở rộng thị trường, nâng cao lợi nhuận, tạo việc làm cho người lao động, tăng cổ tức cho cổ đông, thực hiện nhiệm vụ đóng góp cho ngân sách Nhà nước. Từng bước công ty đã hòa nhập vào nền kinh tế thị trường, hoạt động ổn định và đạt được những thành quả nhất định và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty qua các năm được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm

Năm	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
-----	------	------	------	-----------	-----------

				+/- (Đồng)	%	+/- (Đồng)	%
<b>DT</b>	95.536.321.181	94.876.711.848	77.837.876.540	-659.609.333	-0,69	-17.038.835.310	-17,96
<b>LNTT</b>	(27.222.063)	224.634.410	1.116.179.838	+251.856.473	+725,2	+891.545.428	+396,9
<b>Thuế TNDN</b>	0	43.430.716	245.559.564	+43.430.716	+100	+202.128.848	+465,4
<b>LNST</b>	(27.222.063)	181.203.694	870.620.274	+208.425.757	+665,6	+689.416.580	+380,5

ĐVT: Đồng

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Nhận xét:

Doanh thu công ty giảm mạnh trong 3 năm với mức giảm năm 2014 là 0,69% tương ứng với 659.609.333 đồng so với năm 2013 và đến năm 2015 thì doanh thu giảm rất mạnh, từ 94.876.711.181 đồng giảm còn 77.837.876.540 đồng ứng với 17,96%. Doanh thu đỉnh điểm nhất là năm 2013, lên đến 95.536.321.181 đồng, và từ đó giảm dần qua 2 năm tiếp theo.

Lợi nhuận sau thuế của công ty biến động tăng mạnh trong 3 năm. Trong khi lợi nhuận năm 2013 là âm 27.222.063 đồng thì năm 2013 lại tăng lên 181.203.694 đồng,. Nhưng đến năm 2015, tình hình kinh doanh của công ty đã thực sự có hiệu quả, khi mức lợi nhuận tăng 380,5% so với năm 2014, ứng với 689.416.580 đồng.

Từ kết quả trên cho thấy, công ty nhìn chung hoạt động có hiệu quả, góp phần đóng góp vào ngân sách Nhà nước, giúp ổn định kinh tế xã hội tại Tam Kỳ nói riêng và đất nước nói chung.

## 2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

### 2.1.2.1. Chức năng

Đây là công ty thương mại nên có nhiều chức năng như:

Kinh doanh xăng dầu nhớt các loại.

Kinh doanh xây dựng (giao thông thủy lợi, dân dụng, cầu đường).

Tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức các đơn vị kinh doanh phù hợp với mục tiêu, nhiệm vụ của công ty.

Tuyển chọn, thuê mướn, bố trí sử dụng lao động, lựa chọn hình thức trả lương, thưởng, quyết định mức lương trên cơ sở công hiến và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

#### **2.1.2.2. Nhiệm vụ**

Với chức năng trên, Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam là một đơn vị được giao nhiệm vụ xây dựng chiến lược phát triển kinh tế xã hội trong lĩnh vực thương mại trên địa bàn Tỉnh, cụ thể:

- Kinh doanh đúng các mặt hàng như đã đăng ký trong giấy phép kinh doanh mang lại hiệu quả, bảo toàn và phát triển nguồn vốn, tài nguyên đất đai.

- Thực hiện các nghĩa vụ đối với người lao động theo quy định của Bộ luật lao động, đảm bảo cho người lao động tham gia quản lý công ty.

- Mở rộng mạng lưới kinh doanh rộng khắp, với lợi nhuận cao nhất và ngày càng thu hút nhiều vốn đầu tư và lao động.

- Thực hiện các nghĩa vụ nộp ngân sách theo chủ trương và quy định của Nhà Nước.

#### **2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty**

##### **2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu**

Là một công ty thương mại, xăng dầu nhớt hiện là mặt hàng đem lại doanh thu hàng năm cho công ty.

Những mặt hàng hiện đang kinh doanh của công ty: xăng 92, Dầu diesel, Nhớt Iso, Nhớt 18/40, Nhớt Hydra 68, Nhớt 50W90, Nhớt VL 50, Nhớt SHD50/25, Nhớt SHD50/18, Nhớt In 50/18, Nhớt VL 68, Dầu Cầu, BP, Nhớt Castrol 18/50, Dầu thắng 3,3, ...

##### **2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của Công ty**

- ❖ Thị trường đầu vào của công ty bao gồm xăng dầu được cung ứng từ Công ty Cổ phần Thương Mại và Vật Tư Petrolimex Đà Nẵng, nguồn nhân công lao động phổ thông ngay trong địa bàn Tỉnh và các Tỉnh lân cận khác phục vụ cho các công trình xây dựng, tất cả các loại vật tư phục vụ cho quá trình xây dựng của công ty như đất, xi măng, sắt, thép... .

❖ Thị trường đầu ra là xăng dầu được tiêu thụ bởi người tiêu dùng, các công ty vận tải có nhu cầu hợp đồng về nhiên liệu vận hành máy móc và cung ứng các công trình xây dựng phục vụ cho nhu cầu nhà ở, nhà xưởng, trường học ở trong và ngoài Tỉnh.

### **2.1.3.3. Đặc điểm vốn kinh doanh của Công ty**

Mọi hoạt động của công ty cần phải có nguồn kinh phí nên vốn kinh doanh chiếm vai trò quan trọng đối với Công ty. Hiện nay, với tổng vốn kinh doanh 5.508.099.025 đồng, trong đó 2.665.733.125 đồng là vốn đầu tư của chủ sở hữu, chiếm khoảng 48,39%, còn 51,61% còn lại là phần vốn vay của Công ty ứng với 2.842.365.900 đồng. Nợ phải trả là các nguồn vốn hình thành do vay mượn, mua chịu hàng hóa của nhà cung cấp và các khoản nợ tích lũy, còn vốn chủ sở hữu khác với nợ phải trả, nó được hình thành từ sự đóng góp từ các chủ sở hữu khác hoặc được tích lũy trong quá trình kinh doanh. Cơ cấu vốn là tỷ lệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của 1 công ty và hiện tại thì cơ cấu vốn của công ty hiện đang hợp lý. So với năm 2014 thì giá trị nợ phải trả tăng nhẹ và tăng mức vốn chủ sở, điều này đã làm cho chi phí lãi vay giảm kéo theo lợi nhuận của công ty có xu hướng tăng rõ. Chính vì điều này có thể nhận thấy rằng cơ cấu nguồn vốn của công ty là hợp lý.

### **2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của Công ty**

#### **a. Đặc điểm tài sản cố định**

Trang bị tốt và đầy đủ máy móc thiết bị chính là một phần để công việc kinh doanh có hiệu quả của công ty.

Bảng 2.2: Bảng quy mô tài sản cố định năm 2015

DVT: Đồng

	<b>Chỉ tiêu</b>		<b>Giá trị</b>	<b>%</b>
<b>1.</b>	<b>TSCĐ dùng cho bán hàng</b>	<b>Máy móc, thiết bị</b>	536.952.758	+14,62
		<b>Nhà cửa, vật kiến trúc</b>	1.955.280.230	+53,25
		<b>Phương tiện vận tải</b>	382.000.450	+10,41
		<b>Dụng cụ quản lý</b>	0	0
		<b>TSCĐ khác</b>	0	0
<b>Tổng cộng</b>			2.874.233.438	78,28
<b>2.</b>	<b>TSCĐ dùng cho Quản lý doanh</b>	<b>Máy móc, thiết bị</b>	247.647.242	+6,74
		<b>Nhà cửa, vật kiến trúc</b>	472.724.380	+12,87

	<b>nghiệp</b>	<b>Phương tiện vận tải</b>	77.602.472	+2,11
		<b>Dụng cụ quản lý</b>	0	0
		<b>TSCĐ khác</b>	0	0
		<b>Tổng cộng</b>	797.974.094	21,72
<b>3.</b>		<b>Tổng cộng</b>	3.672.207.532	100

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Qua bảng số liệu ta thấy rằng tài sản cố định dùng cho bán hàng chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu tài sản cố định của công ty, chiếm 78,27%. Trong tài sản cố định hữu hình thì công ty tập trung đầu tư khoản nhà cửa, vật kiến trúc cho hoạt động kinh doanh, theo sau đó mới là máy móc thiết bị. Sở dĩ là thế bởi vì là 1 công ty thương mại xăng dầu nên việc dự trữ, bảo quản xăng dầu vẫn là trên hết. Còn tài sản dài hạn thì nhà cửa, vật kiến trúc cũng chiếm tỷ trọng chính.

#### b. Đặc điểm lao động

Bảng 2.3: Bảng phân loại lao động

ĐVT: Người

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	2014/2013		2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
<b>I. Tổng số lao động</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>+4</b>	<b>+20</b>	<b>+2</b>	<b>+8,33</b>
<b>II. Phân loại theo giới tính</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>+4</b>	<b>+20</b>	<b>+2</b>	<b>+8,33</b>
<i>1. Nam</i>	13	10	11	-3	-23,08	+1	+10



2. Nữ	7	14	15	+7	+100	+1	+10
<b>II. Phân loại theo trình độ</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>+4</b>	<b>+20</b>	<b>+2</b>	<b>+8,33</b>
1. Đại học, trên đại học	10	15	16	+5	+50	+1	+6,67
2. Cao đẳng, trung cấp	6	7	8	+1	+16,67	+1	+14,29
3. Lao động phổ thông	4	2	2	-2	-50	0	0
<b>III. Phân loại theo độ tuổi</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>+4</b>	<b>+20</b>	<b>+2</b>	<b>+8,33</b>
1. Từ 25 - 35	7	12	14	+5	+71,43	+2	+16,67
2. Từ 36 - 45	11	10	10	-1	-9,09	0	0
3. Từ 46 - 55	2	2	2	0	0	0	0

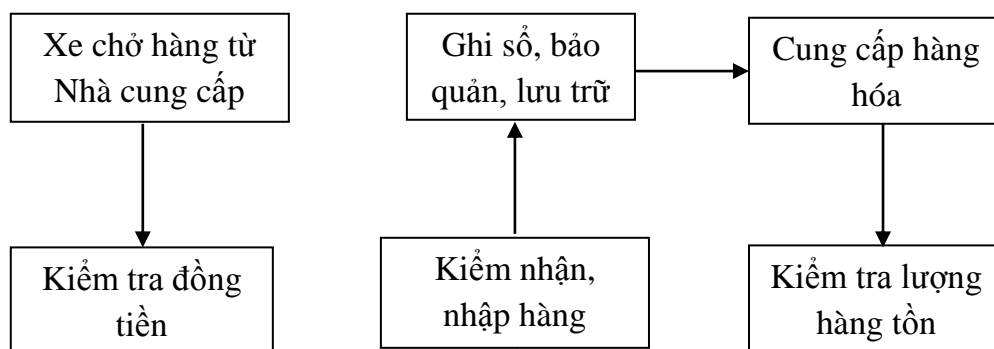
(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Lực lượng nhân sự chủ yếu đã qua đào tạo, tổng số hiện nay là 26 người. Cụ thể lao động có trình độ đại, trên đại học là 16 người chiếm 61,53% cơ cấu, về trình độ cao đẳng trung cấp là 8 người chiếm 30,76% và trình độ phổ thông là 2 người, chiếm 8,33%. Qua bảng số liệu ta dễ dàng nhận ra tổng nhân viên trong công ty đang tăng dần và cơ cấu nhân viên có trình độ đang tăng lên. Như vậy ta có thể rõ trình độ nhân sự là khá tốt, hầu hết đều được đào tạo bài bản về chuyên môn nghiệp vụ. Lao động là nguồn lực chủ yếu tạo ra của cải vật chất cũng như có vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của mỗi Công ty. Chính vì đó, nếu công ty muốn phát triển bền vững và cạnh tranh được với các công ty khác thì đội ngũ lao động của công ty cần có năng lực tốt.

#### 2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty

##### 2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất

Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam có đầy đủ tư cách pháp nhân, hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật, công ty chuyên cung cấp xăng dầu các loại như xăng E5 RON 92, nhớt các loại, dầu Diesel 0,05 S....

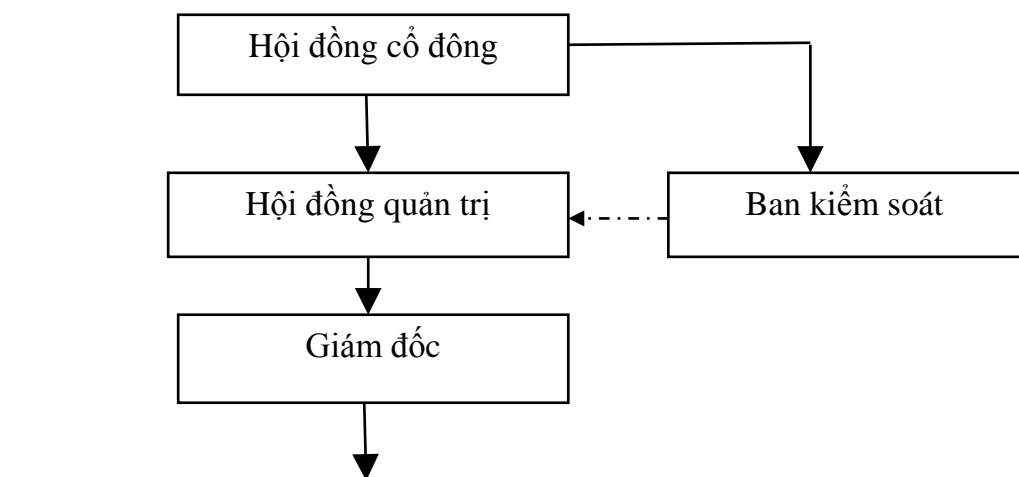


### Sơ đồ 2.1: Quy trình cung ứng hàng hóa của Công ty

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Sau khi kiểm tra lượng hàng tồn trong kho, công ty liên hệ nhà cung cấp để đặt hàng. Sau khi nhận yêu cầu mua hàng từ người mua, nhà cung cấp chuyển hàng sang cho công ty tại địa điểm (kho) đã thông báo trước. Khi xe chở hàng của nhà cung cấp đến, sau 15 phút cần thiết cho lượng xăng dầu trong bồn được ổn định, người giao hàng hoặc ban kiểm nhận sẽ đề nghị nhập kho. Trước tiên Ban kiểm nhận sẽ kiểm tra đồng tiền, tức là xem xét lượng xăng dầu trong bồn có hao hụt gì so với đơn đặt hàng không. Nếu như lượng hao hụt trong định mức cho phép thì Công ty sẽ chấp nhận mức hao hụt đó, còn vượt định mức hao hụt cho phép thì nhà cung cấp sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn. Bước tiếp theo, Ban kiểm nhận cần phải kiểm tra xem, lượng xăng dầu nhập có đúng chất lượng hay không, để tránh tình trạng xăng dầu có pha lẫn với nước. Tiếp đến, bộ phận có nhu cầu sẽ tiến hành lập phiếu nhập kho. Thủ kho tiến hành việc kiểm nhận và nhập hàng. Kế toán phân hành sử dụng phiếu nhập kho để ghi sổ, tổ chức bảo quản và lưu trữ phiếu nhập. Cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Hằng tuần, thủ kho kiểm tra lượng hàng tồn kho. Kế toán sau khi biết lượng hàng tồn trong kho, tiến hành ghi lưu sổ sách.

#### 2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý



Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Ghi chú:  $\longrightarrow$  Quan hệ chỉ đạo

$\longleftrightarrow$  Quan hệ phối hợp

( Nguồn: Phòng tổ chức hành chính )

Bộ máy quản lý Công ty được tổ chức theo kiểu trực tuyến chức năng, đứng đầu là Giám đốc.

Giám đốc Công ty: (Ông Nguyễn Kao) do Chủ tịch Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh bổ nhiệm, khen thưởng, kỷ luật đại diện pháp nhân của công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật và UBND tỉnh về điều hành hoạt động của công ty, Giám đốc có quyền điều hành cao nhất trong công ty.

*Các Phó giám đốc kiêm Giám đốc các đơn vị trực thuộc:* là người giúp giám đốc quản lý điều hành trực tiếp một đơn vị trực thuộc của Công ty theo sự phân công của Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc và pháp luật về nhiệm vụ được phân công thực hiện.

Năm đơn vị trực thuộc của Công ty là đơn vị hạch toán độc lập tương đối, có con dấu riêng, được mở tài khoản tại ngân hàng, có quy chế hoạt động riêng phù hợp với pháp luật và điều lệ của công ty. Được công ty đầu tư 100% vốn điều lệ, tự chủ kinh

doanh và tự chủ tài chính, tự chịu trách nhiệm về các khoản nợ, quản lý và sử dụng các tài sản của công ty giao để hoạt động sản xuất kinh doanh và thực hiện các hoạt động công ích khi được giao nhiệm vụ, tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức bộ máy quản lý theo khả năng của đơn vị nhưng phải đảm bảo có hiệu quả. Thực hiện đầy đủ các quy định về sản xuất kinh doanh, về chế độ sản xuất kinh doanh, về chế độ sổ sách kế toán thống kê, báo cáo định kỳ hay bất thường do Giám đốc công ty quy định chịu sự kiểm soát, giám sát của Giám đốc và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

*Phòng kế toán:* Xây dựng và quản lý kế hoạch tài chính của công ty, thực hiện các phần hành công việc kế toán phát sinh ở văn phòng và lập báo kế toán, thu nhập và kiểm tra báo cáo kế toán của các đơn vị trực thuộc để tổng hợp báo cáo kế toán công ty.

*Phòng kế hoạch nghiệp vụ:* có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về kế hoạch sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, nghiên cứu, khai thác thị trường, khai thác nguồn hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh cho văn phòng và toàn công ty.

*Phòng tổ chức hành chính:* tham mưu cho Giám đốc về tổ chức nhân sự, giải quyết các công việc hành chính, các chính sách cho người lao động, đồng thời nghiên cứu và ban hành các quy chế phù hợp với sự đổi mới.

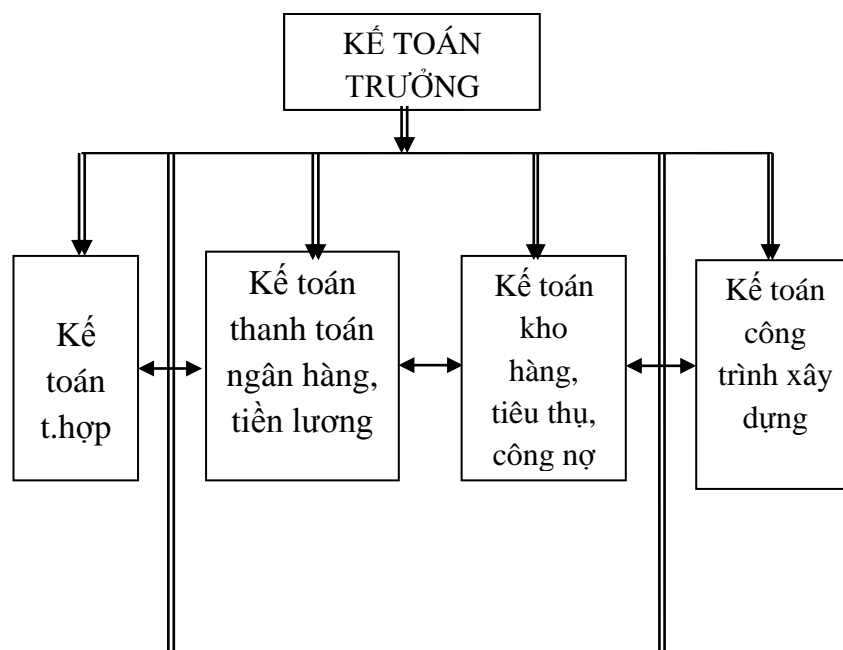
*Phòng kỹ thuật xây dựng:* tham mưu cho Giám đốc về kế hoạch kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng và tìm kiếm thị trường xây dựng...

## 2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty

### 2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại Công ty

Hiện nay công ty áp dụng mô hình kế toán tập trung.

### 2.1.5.2. Bộ máy kế toán của Công ty



### Sơ đồ 2.3: Bộ máy kế toán của công ty

Ghi chú:  $\implies$  Quan hệ chỉ đạo

$\longleftrightarrow$  Quan hệ phối hợp

(Nguồn: Phòng kế toán)

*Nhiệm vụ và chức năng của từng bộ phận:*

Để phù hợp với quy mô sản xuất kinh doanh công ty tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, theo hình thức này công ty vừa tổ chức một phòng kế toán trung tâm làm đơn vị kế toán cơ sở, vừa tổ chức phòng kế toán ở đơn vị trực thuộc, tổ chức bộ máy kế toán bao gồm:

*Kế toán trưởng:* (Cô Võ Thị Minh Nga) Là người chịu trách nhiệm điều hành, hướng dẫn và kiểm tra công tác kế toán ở công ty, tham mưu về mặt tài chính cho Giám đốc, phân tích các hoạt động kinh tế vạch ra chiến lược kinh doanh cho công ty.

*Kế toán tổng hợp:* Thực hiện công tác kế toán liên quan đến báo cáo định kỳ, tổng hợp báo cáo kế toán toàn Công ty.

*Kế toán thanh toán, ngân hàng, tiền lương và tài sản cố định:* có nhiệm vụ ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tiền mặt, tiền gửi, lương và các khoản trích theo lương, đồng thời theo dõi để phân bổ và trích khấu hao theo đúng quy định tại văn phòng Công ty.

*Kế toán kho hàng, tiêu thụ, thuế và công nợ* : Bộ phận kế toán này có nhiệm vụ ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong quá trình xuất, nhập kho hàng hóa, mở sổ chi tiết theo dõi các khoản công nợ phát sinh tại văn phòng Công ty. Đồng thời, hàng tháng lập báo cáo thuế và mở sổ theo dõi các khoản thuế tại văn phòng Công ty.

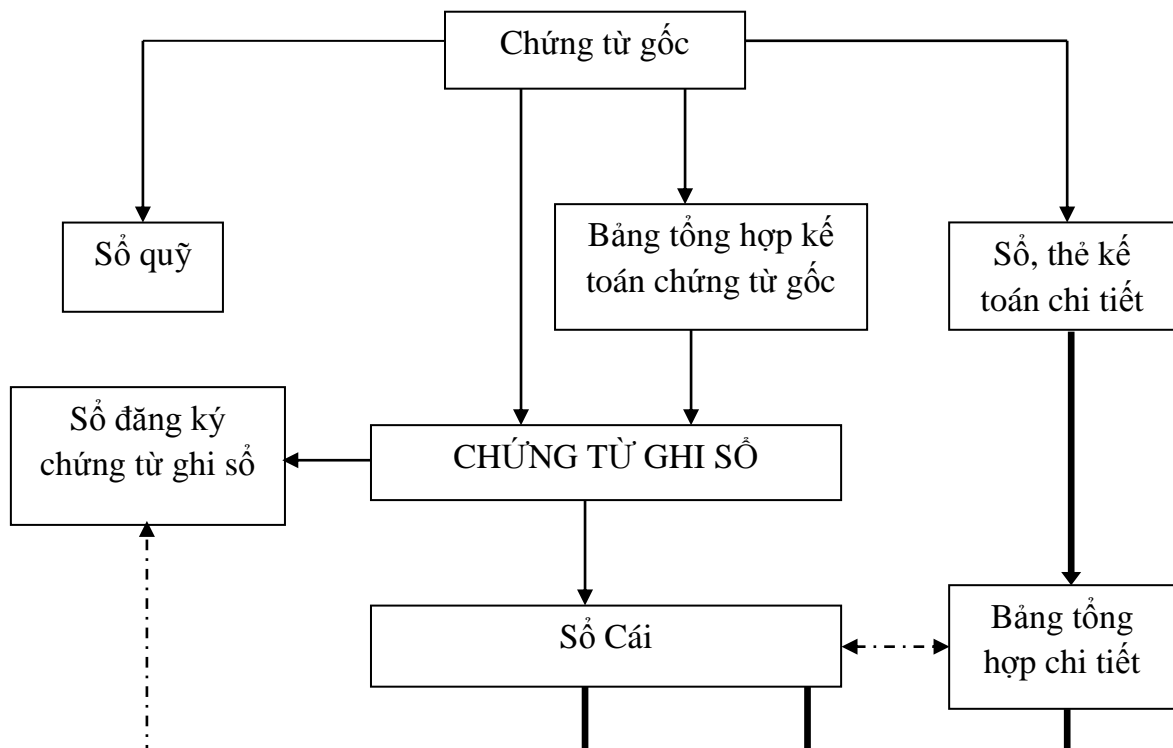
*Kế toán xây dựng*: Có nhiệm vụ theo dõi quá trình nhập, xuất kho vật tư, mở sổ chi tiết theo dõi cho từng công trình.

*Thủ quỹ*: Có nhiệm vụ thu, chi, cất giữ, bảo quản tiền mặt tại văn phòng Công ty, mở sổ quỹ để theo dõi lượng tiền phát sinh và tồn quỹ hằng ngày, đồng thời đối chiếu với kế toán thanh toán.

*Kế toán các đơn vị trực thuộc*: Thực hiện toàn bộ các công tác kế toán phát sinh ở đơn vị trực thuộc, đồng thời lập báo cáo kế toán gửi về phòng kế toán Công ty.

### 2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty

Với đặc điểm là công ty Thương mại, để tiện cho việc theo dõi các nghiệp vụ được chặt chẽ hơn, công ty áp dụng hình thức chứng từ ghi sổ, hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.



Sơ đồ 2.4: Quy trình luân chuyển chứng từ

Ghi chú:       $\longrightarrow$  Ghi hàng ngày  
                   $\longrightarrow$  Ghi cuối tháng  
                   $\leftarrow \cdots \rightarrow$  Đối chiếu, kiểm tra

( Nguồn: Phòng kế toán )

#### *Trình tự ghi sổ*

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập chứng từ ghi sổ. Sau đó chuyển chứng từ ghi sổ cho kế toán trưởng duyệt, tổng hợp và ghi vào sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Cuối tháng, kế toán tiến hành cộng số phát sinh Nợ, số phát sinh Có và Số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng Cân đối số phát sinh. Sau khi đối chiếu khớp số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp để lập Báo cáo tài chính.

## **2.2. TÌNH HÌNH RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MIỀN NÚI QUẢNG NAM**

### **2.2.1. Phân tích rủi ro kinh doanh**

### 2.2.1.1. Phân tích rủi ro kinh doanh qua phương sai, độ lệch chuẩn và hệ số biến thiên

#### a. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ biến thiên doanh thu

Doanh thu được dùng ở đây là doanh thu của cả 3 hoạt động : hoạt động bán hàng, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Mức doanh thu của công ty biến động trong 3 năm gần đây nên chắc hẳn mức độ rủi ro kinh doanh qua từng năm sẽ có những biến chuyển rõ rệt.

Bảng 2.4: Độ biến thiên doanh thu của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
1. Doanh thu (triệu đồng)	95.542	94.882	77.838
2. Doanh thu trung bình (triệu đồng)	89.421		
3. Phương sai	201.455.051		
4. Độ lệch chuẩn	14.193		
5. Hệ số biến thiên	0,159		

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.5 Bảng so sánh hệ số biến thiên doanh thu giữa hai công ty

Chỉ tiêu	Doanh thu trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Công ty Cp TM & ĐTPTMN QN	89.421	14.193	0,159
HTX Vận tải Nam Trà My	124.971	13.305	0,106

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng phân tích trên ta thấy, hệ số biến thiên doanh thu của công ty lớn hơn so với HTX Nam Trà My. Như vậy, mức độ rủi ro của chính công ty lớn hơn so với HTX Vận tải Nam Trà My cùng ngành, điều đó chứng tỏ công ty hoạt động không ổn định bằng HTX.

Bảng 2.6: Bảng phân tích biến động doanh thu giữa hai công ty

ĐVT: Triệu đồng

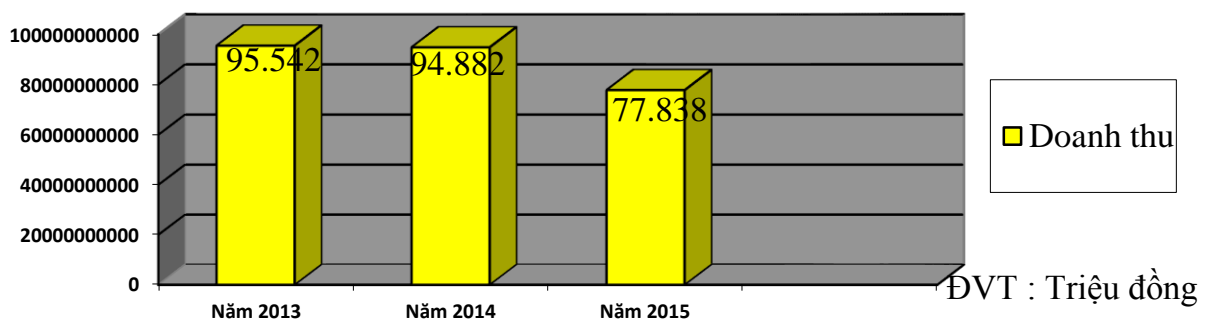
Chỉ tiêu	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
	+/-	%	+/-	%
Công ty Cp TM & ĐTPTMN QN	-9.340	-9,78	-17.044	-17,96
HTX Vận tải Nam Trà My	+17.391	+15,23	-2.476	-1,88



(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng phân tích, ta thấy trong giai đoạn 2013-2015, mức doanh thu có biến động tương đối. Cả hai công ty đều có xu hướng giảm về mức doanh thu. So với năm 2013, thì trong năm 2014 Công ty Cổ phần Thương Mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam giảm 9.340.000 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 9,78%, còn đối thủ của công ty doanh thu lại tăng đến 17.391.000 đồng. Nguyên nhân của sự tăng lên trong doanh thu của công ty đối thủ là không chỉ kinh doanh xăng dầu, mà công ty còn cho thuê tài chính nên khi có sự thay đổi trong nhu cầu tiêu dùng của khách hàng thì mức doanh thu vẫn không bị biến động nhiều. Nhưng đến 2015, thì mức doanh thu của hai công ty đều giảm, nhưng mức giảm của Công ty Cổ phần Thương Mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam lại nhiều hơn, nguyên nhân chính vẫn là do mức giá xăng giảm quá nhiều. Và công ty đối thủ đã hạn chế bởi nguyên nhân này.

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ thể hiện doanh thu của công ty



(Nguồn: Tác giả lập dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua biểu đồ ta thấy doanh thu của công ty có xu hướng giảm dần qua từng năm. Năm 2013 Công ty đạt mức doanh thu là 95.542275.740 đồng. Đến năm 2014 doanh thu giảm xuống còn 94.882.281.940 đồng. Sau đó đến năm 2015 thì mức doanh thu của công ty vẫn hạ, giảm 17.704.399.200 đồng so với năm 2013 và giảm 17.044.405.400 đồng so với năm 2014. Hoạt động bán hàng là hoạt động đem lại doanh thu chủ yếu của công ty, vì vậy biến thiên doanh thu hoạt động bán hàng là nguyên nhân chủ yếu gây nên rủi ro kinh doanh cho công ty. Tác động đến doanh thu ta xét đến 2 nhân tố đó là sản lượng tiêu thụ và giá bán.

Sở dĩ trong năm giá xăng dầu có mức biến động mạnh là do mức giá xăng dầu trên thế giới cũng thay đổi rõ rệt. Ví dụ như xăng RON 92, chỉ trong năm 2012 mà số lần

điều chỉnh mức giá lên đến 16 lần với giá xăng cao nhất ở 24.545 đồng/1 lít và xuống đến 20.600 đồng/1 lít. Do đơn giá mua vào ở mức cao nên việc doanh thu đạt đến mức 102.379.888.121 đồng là điều dễ đạt được. Một nguyên nhân sâu xa dẫn đến doanh thu năm 2012 cao như vậy bởi vì, liên tiếp trong 2 năm 2011, 2012 ở Bắc Trà My hay xảy ra những cuộc động đất bất ngờ. Động đất xảy ra khiến nhiều công trình, nhà ở của người dân bị phá hủy nên chính quyền bắt tay vào công cuộc khắc phục hiệu quả. Vì thế nhu cầu đi lại là điều hiển nhiên.

Đến năm 2013, doanh thu của công ty có chiều hướng đi xuống bởi vì dư âm của những cuộc động đất vẫn còn. Động đất xảy ra khiến nhiều công trình, nhà ở của người dân bị phá hủy nên mọi người có xu hướng chuyển nhà về đồng bằng nên lượng tiêu thụ cũng vì thế mà giảm đi. Không những thế những công ty đối thủ của chúng ta còn thực hiện những chính sách bán hàng phục vụ khách hàng tốt hơn. Và tình hình cứ như vậy cho đến năm 2014 mức doanh thu của công ty đang theo đà đi xuống. Cùng với mức doanh thu đi xuống là một vấn đề ở đằng sau, năm 2014 giá xăng dầu trong nước đã thay đổi tổng cộng 17 lần tăng, giảm trong đó tăng 5 lần và giảm 12 lần với tổng giá trị 7.760 đồng/lít, lần có mức giảm lớn nhất là 2.050 đồng/lít đánh dấu mức thay đổi kỷ lục của mặt hàng này trong một năm. Với mức giảm về giá này đã làm cho tình hình tổ chức bán lẻ xăng dầu lúc này gây rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp đầu môi và hệ thống bán lẻ.

Đến năm 2015, với tình hình giá xăng dầu liên tục giảm trong 3 tháng đầu năm so với năm 2014 có thể lý giải một phần nào doanh thu của công ty có xu hướng giảm. Giá xăng dầu đến tháng 7 là khoảng thời gian giá xăng đạt đỉnh điểm nhất, tăng từ 24.210 đồng/lít đến 25.640 đồng/lít còn lại có chiều hướng tăng, và trong 5 tháng còn lại giá xăng giảm xuống còn 15.670 đồng/lít.

Qua phân tích ở trên có thể thấy rằng, rủi ro kinh doanh cao đồng nghĩa với sự biến động mạnh của doanh thu. Vì vậy công ty cần có các giải pháp chú trọng đến công tác bán hàng, là hoạt động có sức ảnh hưởng lớn đến doanh thu của công ty, để kết quả kinh doanh không đi theo chiều hướng bất lợi.

#### b. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ biến thiên lợi nhuận

Bảng 2.7: Độ biến thiên lợi nhuận của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
1. Lợi nhuận (triệu đồng)	(42)	181	870
2. Lợi nhuận trung bình (triệu đồng)	336		

<b>4. Độ lệch chuẩn</b>	672,358
<b>5. Hệ số biến thiên</b>	2,001

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.8: Bảng so sánh hệ số biến thiên lợi nhuận giữa hai công ty

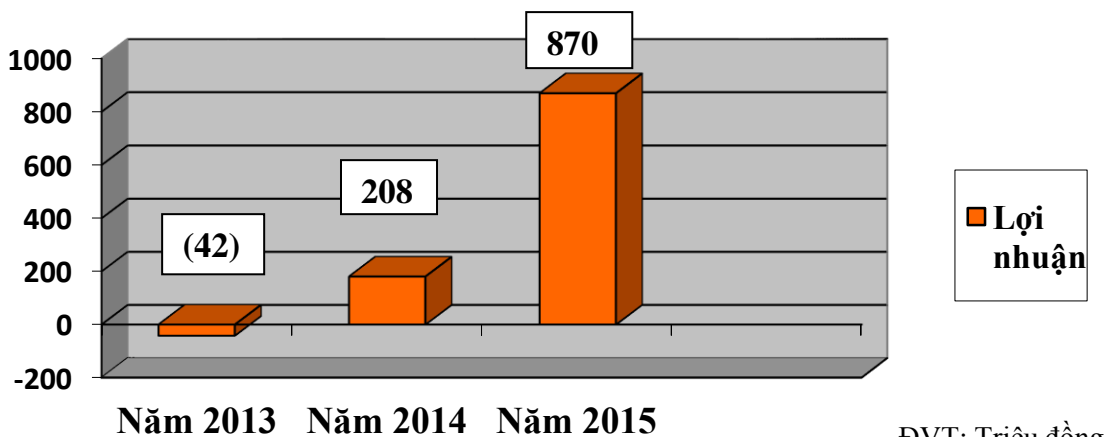
Chỉ tiêu	Lợi nhuận trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
<b>Công ty Cp TM &amp; ĐTPTMN QN</b>	336	672,358	2,001
<b>HTX Vận tải Nam Trà My</b>	41,239	478,85	1,842

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng so sánh hệ số biến thiên lợi nhuận của hai công ty, ta thấy hệ số biến thiên của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam cao hơn công ty còn lại, do đó ta có thể đưa ra kết luận rằng rủi ro kinh doanh của công ty cao hơn công ty đối thủ. Nguyên nhân chính là trong năm 2015, mức hoa hồng từ đại lý tăng khá cao, với mức giá xăng dầu giảm mạnh, nên các đại lý không muốn dự trữ quá nhiều nên đã tăng mức hoa hồng để khuyến khích công ty kinh doanh.

Mức rủi ro cao không có nghĩa là xấu bởi như công ty CP ĐT & PTMN QN mức độ rủi ro cao nhưng hiệu quả hoạt động kinh doanh cao, lợi nhuận biến động mạnh theo xu hướng tăng do công tác quản lý chi phí tốt.

Biểu đồ 2.2: Biểu đồ thể hiện lợi nhuận của công ty



(Nguồn: Tác giả lập dựa vào số liệu Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Khi sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận để phân tích thì ta thấy có sự khác biệt so với chỉ tiêu doanh thu. Theo chỉ tiêu doanh thu, trong 3 năm mức doanh thu giảm dần nhưng với chỉ tiêu lợi nhuận thì lại khác, mức lợi nhuận có sự biến động tăng giảm rõ rệt.

Năm 2013, tuy doanh thu không giảm nhiều nhưng lợi nhuận âm bởi nhiều nguyên do. Đầu tiên là sự tăng lên của chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đã làm cho lợi nhuận giảm. Chi phí bán hàng tăng 334.749.512 đồng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 215.066.539 đồng. Mặc dù chi phí tài chính giảm nhưng vẫn không bù đắp sự gia tăng của 2 loại chi phí trên được.

Sang năm 2014, chi phí bán hàng vẫn không sụt giảm mà thay vào đó lại biến động tăng kèm với đó là khoản thu nhập khác của công ty lại giảm, nhưng không vì thế mà lợi nhuận của công ty lại giảm. Mà thay vào đó, với việc đơn giá mua vào của các mặt hàng giảm, cùng với chi phí tài chính giảm nhẹ là nguyên nhân tiên quyết làm lợi nhuận của công ty tăng.

Đến năm 2015, lợi nhuận của công ty đạt ở mức 870.620.274 đồng, tăng đến 689.416.580 đồng so với năm 2014, và đây là một kết quả đáng mừng của công ty sau một năm kinh doanh. Sở dĩ doanh thu trong năm 2014 giảm so với 2 năm trước nhưng mức giá vốn hàng bán ứng với mức sản lượng bán ra ở mức thấp, nghĩ là với mức doanh thu là 77.833.398.537 đồng thì ứng với giá vốn là 73.050.519.599 đồng ở năm 2015 còn năm 2014 thì doanh thu đạt đến 94.876.711.848 đồng kèm theo đó là mức giá vốn khá cao 94.876.711.848 đồng. Chính vì điều này đã giúp công ty có được khoảng lợi nhuận mong muốn. Mặc dù chi phí bán hàng của công ty tăng so với năm 2014 cùng với đó là sự giảm đi không nhiều của chi phí quản lý doanh nghiệp là một trong những nguyên nhân làm cho lợi nhuận của công ty không thể tăng hơn nữa.

### c. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ biến thiên khả năng sinh lời từ tài sản

Ngoài doanh thu và lợi nhuận thì khả năng sinh lời từ tài sản là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh một cách tổng quát nhất.

Bảng 2.9: Độ biến thiên khả năng sinh lời từ tài sản của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	95.536.321.181	94.876.711.848	77.833.398.537
<b>2. LNST</b>	Đồng	(27.222.063)	181.203.694	870.620.274
<b>3. Tài sản bình quân</b>	Đồng	4.992.791.830	4.699.468.946	5.061.459.539

<b>4. ROA (=2)/(3)*100)</b>	%	-0,545	3,856	17,2
<b>5. H<sub>TS</sub> (=1/3)</b>	Vòng/kỳ	19,13	20,19	15,38
<b>6. ROS (=2/1 X 100)</b>	%	-0,03	0,19	1,12
<b>6. ROA trung bình</b>	%	6,837		
<b>7. Phương sai</b>		2,615		
<b>8. Độ lệch chuẩn</b>		0,382		
<b>9. Hệ số biến thiên</b>		0,65		

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.10: Bảng so sánh hệ số biến thiên khả năng sinh lời tài sản giữa hai công ty

Chỉ tiêu	ROA trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
<b>Công ty Cp TM &amp; ĐTPTMN QN</b>	6,837	0,382	0,65
<b>HTX Vận tải Nam Trà My</b>	3,374	6,234	1,847

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng so sánh hệ số biến thiên giữa hai công ty ta thấy rằng công ty đối thủ có mức biến thiên lớn hơn. Vì thế rủi ro kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam theo khả năng sinh lời tài sản thấp hơn công ty còn lại.

Năm 2013, chỉ tiêu ROA phản ánh cứ 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động của công ty thì sẽ tạo ra âm 0,545 đồng lợi nhuận sau thuế. Và đến 2014 thì chỉ tiêu này lại giảm xuống tăng lên 3.856 đồng. Lợi nhuận sau thuế tăng và tài sản bình quân giảm nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế nhiều hơn so với tốc độ giảm tài sản bình quân và đây là lý do làm cho ROA tăng. Năm 2015 thì tình hình có vẻ khả quan hơn, với 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh của công ty thì tạo ra 17.200 đồng lợi nhuận sau thuế.

Tuy nhiên để làm rõ hơn ta cần phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời từ tài sản, bằng việc sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động chỉ tiêu ROA.

Ta có phương trình Dupont:  $ROA = H_{TS} \times ROS$

Năm 2014 so với năm 2013,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đến sức sinh lời từ tài sản

$$\Delta ROA_{HTS} = (H_{TS\ 2014} - H_{TS\ 2013}) \times ROS_{2013} = (20,19 - 19,13) \times -0,03 = -0,032\%$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời từ doanh thu đến sức sinh lời từ tài sản

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS\ 2014} \times (ROS_{2014} - ROS_{2013}) = 20,19 \times (0,19 + 0,03) = +4,442\%$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố đến ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} = -0,032\% + 4,442\% = 4,41\%$$

*Năm 2015 so với năm 2014,*

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đến sức sinh lời từ tài sản

$$\Delta ROA_{HTS} = (H_{TS\ 2015} - H_{TS\ 2014}) \times ROS_{2014} = (15,38 - 20,19) \times 0,19 = -0,914\%$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời từ doanh thu đến sức sinh lời từ tài sản

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS\ 2015} \times (ROS_{2015} - ROS_{2014}) = 15,38 \times (1,12 - 0,19) = +14,303\%$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố đến ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} = -0,914\% + (14,303\%) = +13,389\%$$

Ta thấy hiệu quả sử dụng tài sản của công ty tăng thể hiện ở hầu hết tất cả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản đều tăng so với năm 2013, trong đó chỉ tiêu quan trọng nhất là ROA, cụ thể là ROA tăng ở năm 2014 là 3,856%, năm 2015 là 17,2%. Để xác định được nguyên nhân tại sao mà các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lại tăng và có tác động như thế nào đến ROA thì cần phân tích mối quan hệ giữa ROA và các chỉ tiêu tài chính khác theo phương trình Dupont :

$$ROA = H_{TS} \times ROS$$

Dựa vào phương trình này ta thấy được tác động  $H_{TS}$ ,  $ROS$  đến  $ROA$ .  $H_{TS}$  làm  $ROA$  giảm 0,032%, điều này có nghĩa là hiệu suất sử dụng các loại tài sản giảm nhẹ. Hiệu suất sử dụng tài sản giảm là do việc sử dụng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn không có hiệu quả. Trước hết ta xét hiệu suất sử dụng tài sản cố định, để nhận thấy doanh thu của công ty so với năm 2013 giảm, cùng với đó là giá trị còn lại của tài sản cố định cũng giảm, chính vì hai điều này đã làm cho hiệu suất sử dụng tài sản tăng từ 19,13 lên 20,19. Bên cạnh đó, tài sản ngắn hạn cũng có ảnh hưởng đến công ty, công tác quản lý và thu hồi nợ tốt kèm với đó là công tác tiêu thụ có hiệu quả nên hàng tồn kho không ứ đọng nhiều. Chính vì điều này đã làm cho tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn tăng. Thứ ba,  $ROS$  tăng là nguyên nhân chính dẫn đến sự tăng lên của  $ROA$ ,  $ROS$  làm  $ROA$  tăng 4,442 lần.  $ROS$  tăng là do doanh thu giảm, lợi nhuận sau thuế tăng. Doanh thu giảm là do vào thời điểm này khu vực công ty kinh doanh bị ảnh hưởng bởi động đất, còn chi phí giảm nhiều hơn so với doanh thu là do, công tác bán hàng của Công ty được đẩy mạnh nhưng không đem lại hiệu quả cao.

Tiếp đến là năm 2015 so với năm 2014, ta thấy được rằng không chỉ so với năm 2013, thì chỉ tiêu sức sinh lời từ doanh thu là tăng mạnh, từ 3,856% lên 17,2%. Ta xét đến sức sinh lời từ doanh thu, sở dĩ chỉ tiêu này tăng bởi vì trong năm 2015 mặc dù doanh thu của công ty giảm 1,2 lần so với năm 2014 nhưng cũng chính vì những biện pháp tiết kiệm chi phí, hoa hồng đại lý cao đã dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 4,8 lần. Tiếp đến là hiệu quả sử dụng tài sản, chỉ tiêu này giảm từ 20,19 xuống còn 15,38 vòng/kỳ. Chính vì sự giảm đi này đã dẫn đến ROA giảm 0,914%. Doanh thu giảm 17,96% so với 2014, giá trị còn lại của tài sản cố định giảm là nguyên nhân chính làm  $H_{TS}$  giảm.

Qua đây, công ty nên rà soát lại các khoản chi phí trọng yếu để kiểm soát và quản lý chặt chẽ đem lại hiệu quả cho công ty, cùng với đó là các giải pháp liên quan đến nợ phải thu như lập kế hoạch thu nợ,...

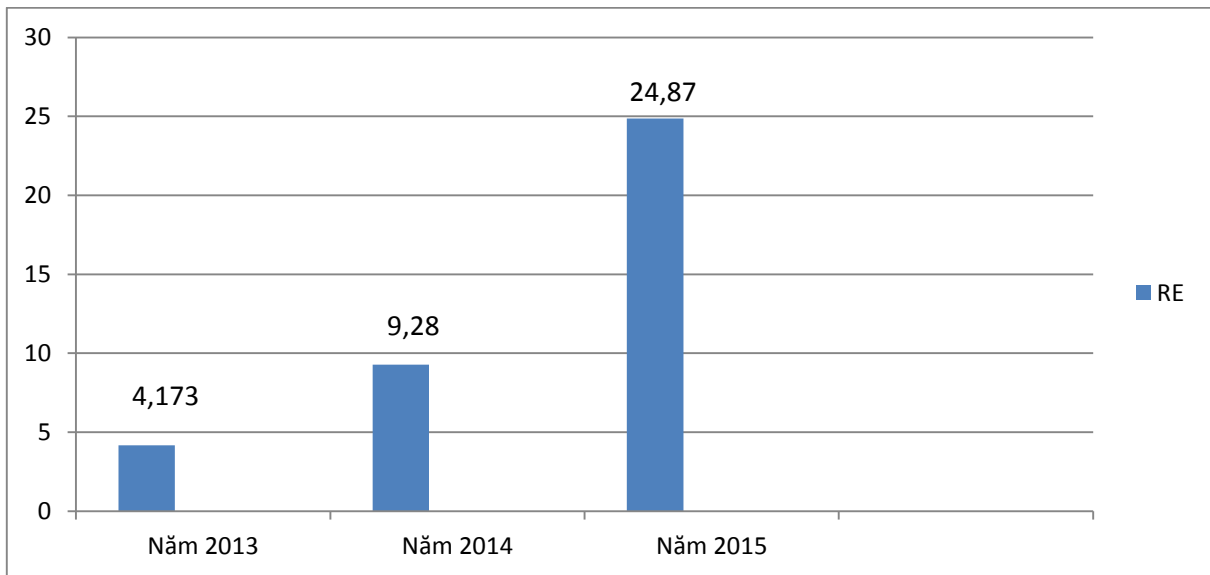
Tuy nhiên, ROA là chỉ tiêu chịu ảnh hưởng của nguồn vốn, do đó để xác định hiệu quả kinh doanh trong điều kiện giả định công ty không đi vay ta có thể sử dụng chỉ tiêu khả năng sinh lời kinh tế. Để loại trừ ảnh hưởng của chính sách tài trợ khi phân tích rủi ro kinh doanh, chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản cũng là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh.

Bảng 2.11: Hệ số biến thiên RE của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. EBIT</b>	Đồng	208.360.012	436.115.067	1.259.005.353
<b>2. Tài sản bình quân</b>	Đồng	4.992.791.830	4.699.468.946	5.061.459.539
<b>3. RE (= (1)/(2) * 100)</b>	%	4,173	9,28	24,87
<b>4. RE bình quân</b>		12,774		
<b>5. Phương sai</b>		232,498		
<b>6. Độ lệch chuẩn</b>		15,248		
<b>7. Hệ số biến thiên</b>		1,194		

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Biểu đồ 2.3: Biểu đồ thể hiện khả năng sinh lời kinh tế của tài sản của công ty giai đoạn 2013-2015



(Nguồn: Tác giả lập dựa vào số liệu Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Theo như biểu đồ 2.3, ta thấy trong giai đoạn vừa qua, khả năng sinh lời kinh tế của tài sản có xu hướng biến động tăng giảm rõ rệt. Năm 2013, RE giảm 2,513 lần ứng với 37,59%. Sở dĩ RE giảm là do cả 2 chỉ tiêu EBIT và tài sản bình quân đều giảm nhưng do tốc độ giảm của EBIT (là 44,98%) cao hơn so với tài sản bình quân (giảm 11,85%). Chỉ tiêu EBIT giảm và nguyên nhân chính xuất phát từ tổng lợi nhuận kế toán trước thuế. Sở dĩ có sự giảm này là bởi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2013 giảm khá mạnh. Doanh thu giảm và chi phí tăng chính là nguyên nhân tiên quyết của chỉ tiêu EBIT giảm. Đến năm 2014 thì khả năng sinh lời tài sản tăng lên rõ rệt từ 4,173 tăng lên 9,28, tương ứng với 122,38%. EBIT tăng gấp đôi so với năm 2013 cùng với tài sản bình quân giảm nhẹ đã giúp cho RE tăng. RE đạt mức cực đại trong những năm gần đây là 24,87% ở năm 2015. RE tăng là do EBIT tăng 2,89 lần cùng với tài sản bình quân tăng 1,08 lần so với năm 2014. EBIT tăng là do sự tăng thêm mạnh mẽ của chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế, cùng với sự giảm nhẹ của chi phí lãi vay. Tài sản bình quân tăng là do trong năm công ty tăng cường các chính sách bán hàng như cho khách hàng thiếu nợ, tuy vậy nhưng lượng hàng tồn kho cũng vẫn còn nhiều.

Như vậy khi phân tích rủi ro kinh doanh xét theo khả năng sinh lời kinh tế từ tài sản cũng cho ra kết quả tương tự như khi phân tích theo lợi nhuận. Mức rủi ro kinh



doanh của công ty xét theo biến thiên RE thấp, nguyên nhân là do mức biến động của tài sản bình quân là ít. Với những nỗ lực của mình công ty đã cải thiện hiệu quả kinh doanh đáng kể.

### **2.2.1.2. Phân tích rủi ro kinh doanh qua độ lớn của đòn bẩy kinh doanh**

Độ lớn đòn bẩy kinh doanh phản ánh mức độ rủi ro trong kinh doanh, cho biết tỷ lệ thay đổi về doanh thu sẽ tác động thế nào đến tỷ lệ thay đổi lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

Bảng 2.12: Độ lớn đòn bẩy kinh doanh của công ty giai đoạn 2013 - 2015

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
<b>1. Biến động lợi nhuận trước thuế và lãi vay (%)</b>	-0,449	+1,093	+1,887
<b>2. Biến động doanh thu hoạt động (%)</b>	-0,067	-0,007	-0,179
<b>3. Độ lớn của đòn bẩy kinh doanh (=1)/(2)</b>	6,7	-156,14	-10,54

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Độ lớn đòn bẩy kinh doanh của Công ty có xu hướng biến động qua các năm, và giảm mạnh nhất trong năm 2015. Hệ số K trong năm 2014 giảm rất lớn, có nghĩa là chỉ một sự thay đổi nhỏ về doanh thu cũng sẽ dẫn đến sự thay đổi nhỏ về lợi nhuận hay rủi ro kinh doanh thấp.

So với năm 2012 thì trong năm 2013, độ nhạy của đòn bẩy kinh doanh có xu hướng giảm, do đó rủi ro kinh doanh cũng giảm theo. Sở dĩ doanh thu năm 2013 giảm so với năm 2012 bởi sản lượng xăng dầu mà công ty đang kinh doanh giảm sút. Khoản lợi nhuận trước thuế và lãi vay của công ty lại tăng dần qua từng năm hoạt động, ở đây chủ yếu là sự tăng lên của lợi nhuận chứ chi phí lãi vay của công ty lại giảm. Vì mức lợi nhuận của công ty tăng nên công ty đã tận dụng khoảng vốn này để quay ra hoạt động nên khoảng vay từ ngân hàng sẽ giảm bớt, kéo theo đó là sự sụt giảm của chi phí lãi vay.

Đến năm 2014 thì chỉ tiêu này lại giảm khá rõ, điều này cho thấy cứ 1% thay đổi về doanh thu sẽ giảm lỗ được 156,14%. Mặc dù mức biến động lợi nhuận trước thuế và lãi vay tăng nhưng mức biến động của doanh thu lại giảm, chính điều này đã làm cho độ nhạy của đòn bẩy kinh doanh giảm. Doanh thu cứ giảm dần qua từng năm, nhưng nhờ sự quản lý chặt chẽ về chi phí cũng như việc đưa ra các chính sách bán hàng hợp lý đã làm cho mức lợi nhuận của công ty tăng dần qua từng năm. Tuy đòn bẩy kinh doanh cao có thể tạo thêm lợi ích cho công ty, ấy là trong thời gian tốt, còn

trong những khoảng thời gian xấu, nền kinh tế biến động nó lại có thể tạo ra một sự sụt giảm lợi nhuận nhanh hơn.

Năm 2015 thì độ lớn của đòn bẩy kinh doanh có xu hướng tăng lên nhưng không phải là cao, điều này cũng chứng tỏ mức rủi ro kinh doanh của công ty trong năm này không cao. Cứ 1% thay đổi về doanh thu sẽ làm giảm lỗ được 10,54%. Năm được độ lớn của đòn bẩy kinh doanh thì công ty sẽ dễ dàng hơn trong việc quy định chính sách doanh thu và chi phí của mình.

## 2.2.2. Phân tích rủi ro tài chính

### 2.2.2.1. Phân tích rủi ro tài chính qua khả năng thanh toán lãi vay

Bảng 2.13: Bảng phân tích khả năng thanh toán lãi vay của công ty 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. Lợi nhuận trước thuế</b>	Đồng	(27.222.063)	224.634.410	1.116.179.838
<b>2. Chi phí lãi vay</b>	Đồng	235.582.075	211.480.657	142.825.515
<b>3. EBIT (= (1)+(2))</b>	Đồng	208.360.012	436.115.067	1.259.005.353
<b>4. H<sub>TTTLV</sub> (= (3)/(2))</b>	Lần	0,884	2,062	8,815

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua kết quả đã tính toán được, ta thấy hệ số chi trả lãi vay của công ty biến động qua các năm. Năm 2013, chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi vay nhỏ hơn 1 với lợi nhuận trước thuế -27.222.063 đồng đồng nghĩa với việc công ty kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận âm nên không thể thanh toán đủ lãi vay. Lợi nhuận trước thuế của công ty âm bởi vì điều kiện tự nhiên bất thường nên làm cho người tiêu dùng hạn chế tiêu dùng, nói rõ ra là do động đất xảy ra ở khu vực bán hàng của công ty, nên người dân ở Nam Trà My và Bắc Trà My lo sợ, hầu hết mọi người đều tạm di cư xuống vùng đồng bằng để cư trú để tránh ảnh hưởng của động đất. Bên cạnh đó chi phí lãi vay có xu hướng giảm nhưng không đủ để bù đắp sự thiếu hụt khả năng thanh toán lãi vay được.

Tình hình thay đổi khả quan hơn cho đến năm 2014, mức khả năng thanh toán lãi vay là 2,062, tăng gấp 2 lần so với năm 2013. Lợi nhuận trước thuế tăng vọt, sở dĩ lợi nhuận trước thuế tăng cao bởi vì với mức doanh thu không tăng nhiều nhưng có sự giảm nhẹ trong giá vốn hàng bán, giá xăng dầu trong năm giảm đến 11 lần là nguyên nhân chính của sự thay đổi này. Lợi nhuận tăng kéo theo công ty có khoảng vốn để chi trả phần lãi vay đã vay trong năm để gởi đầu hoạt động. Có được điều này là do công tác quản trị cùng với sự quản lý chặt chẽ trong chi phí mà nhân viên công ty đạt được.

Sang năm 2015 thì khả năng thanh toán lãi vay của công ty là 8,815 và đây là một dấu hiệu mừng cho công ty, công ty kinh doanh có lãi. Lợi nhuận trước thuế của công ty tăng 891.545.428 đồng so với năm 2014, mặc dù chi phí bán hàng tăng lên nhưng kèm theo đó là số tiền hoa hồng đại lý mà Tổng Công ty Petro Limex trả cho mức xăng dầu bán ra tăng lên đến 1.000 đồng/lít là nguyên nhân lý giải cho sự tăng lên này. Sau khi thanh toán lãi vay công ty đã nộp thuế cho ngân sách Nhà nước, trích lập các quỹ doanh nghiệp, tích lũy và phân chia cổ tức cho cổ đông.

Nhìn chung qua số liệu tính toán của 3 năm hoạt động gần đây thì công ty đã cố gắng hết sức để có thể cho rằng mức lợi nhuận mà hằng năm công ty đem lại được đảm bảo trả lãi vay. Và qua đây công ty có thể đưa ra những quyết định đầu tư, vay thêm tiền đầu tư vào hoạt động kinh doanh để gia tăng lợi nhuận.

#### **2.2.2.2. Phân tích rủi ro tài chính qua sự biến động khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu**

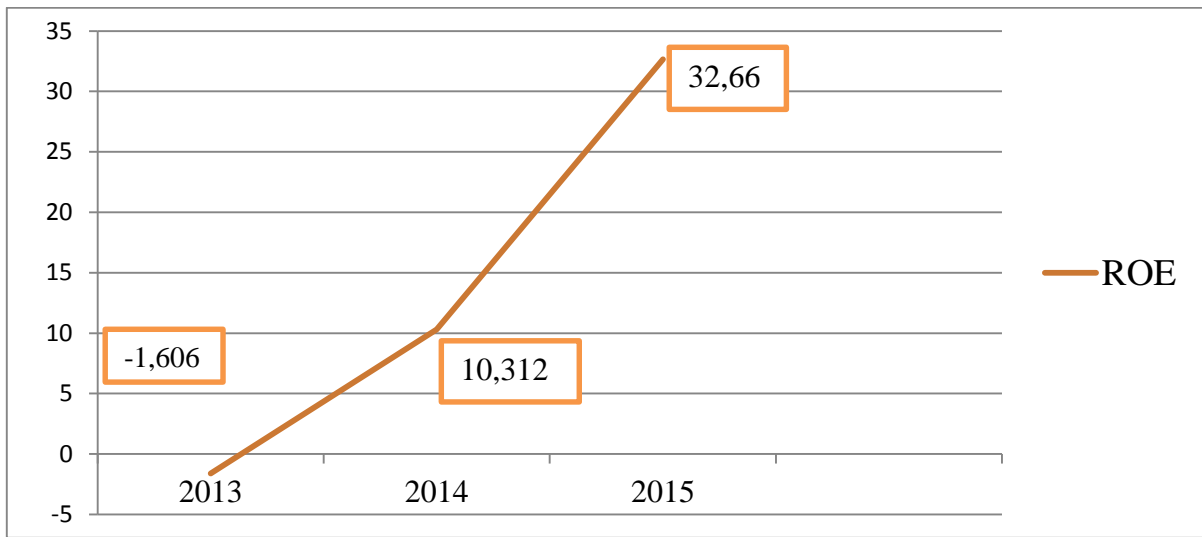
Rủi ro tài chính sẽ được đánh giá thông qua mức độ biến động của hiệu quả tài chính, tức là khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Sự biến động của ROE càng cao thì rủi ro tài chính càng lớn.

Bảng 2.14: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty 2013- 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. Lợi nhuận sau thuế</b>	Đồng	(27.222.063)	181.203.694	870.620.274
<b>2. Vốn chủ sở hữu</b>	Đồng	1.695.262.513	1.757.250.004	2.665.733.125
<b>3. Nguồn vốn</b>	Đồng	4.992.791.830	4.699.468.946	5.508.099.025
<b>4. Tỷ suất tự tài trợ</b> = ((2)/(3) x 100%)	%	33,954	37,393	43,39
<b>5. ROA</b>	%	-0,545	3,856	17,2
<b>6. ROE = ((1)/(2) x 100%)</b>	%	-1,606	10,312	32,66

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Biểu đồ 2.4: Biểu đồ thể hiện khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của công ty giai đoạn 2013-2015



(Nguồn: Tác giả lập dựa vào Bảng cân đối kế toán của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.15: Hệ số biến thiên ROE của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
1. ROE	Đồng	-1,606	10,312	32,66
2. ROE bình quân		13,789		
3. Phương sai		605,21		
4. Độ lệch chuẩn		24,6		
5. Hệ số biến thiên		1,784		

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.16: Bảng so sánh hệ số biến thiên ROE giữa hai công ty

Chỉ tiêu	ROE trung bình	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Công ty Cp TM & ĐTP TMN QN	13,789	24,6	1,784
HTX Vận tải Nam Trà My	24,174	4,917	1,235

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng so sánh ta thấy rằng hệ số biến thiên ROE của công ty lớn hơn HTX, do đó mà mức rủi ro tài chính cũng cao hơn.

Ta sẽ đi sâu vào tìm hiểu nguyên nhân mà hệ số biến thiên của công ty biến động mạnh như vậy.

Bảng 2.17: Tốc độ tăng các chỉ tiêu phản ánh ROE của công ty giai đoạn 2013-2015

ĐVT: %

Chỉ tiêu	2014/2013	2015/2014
<b>1. Tốc độ tăng của LNST</b>	+765,65	+380,46
<b>2. Tốc độ tăng của VCSH</b>	+3,657	+51,69
<b>3. Tốc độ tăng của ROE</b>	+742,09	+216,72

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng phân tích trên ta thấy, ở năm 2013 cứ 100 đồng VCSH đầu tư sẽ đem lại cho công ty có mức lợi nhuận sau thuế âm 1.606 đồng, và cứ thế đến năm 2014, cứ 100 đồng VCSH đầu tư sẽ mang lại cho công ty 10.312 đồng, tăng 11.918 đồng so với năm 2013, đến năm 2015 thì không chỉ dừng ở con số 10.312 đồng mà lên đến 32.660 đồng, tăng 34.266 đồng so với năm 2013, tăng 22.348 đồng so với năm 2014. Từ đó ta nhận định rằng hiệu quả hoạt động tài chính của công ty có sự biến đổi rõ rệt, sự biến động này đã tác động đến sức sinh lời VCSH thông qua 2 nhân tố là ROA và H<sub>TTT</sub>.

Nguyên nhân làm cho sức sinh lời của vốn CSH thay đổi như vậy là do năm 2013 thì ROE có xu hướng giảm mạnh nhưng lại tăng đột ngột vào năm 2014. Đây là dấu hiệu tốt cho công ty vào thời điểm hiện tại. Lý do ROE giảm trong giai đoạn 2012-2013 là do vốn chủ sở hữu tăng nhưng lợi nhuận sau thuế lại giảm, đến 2014 thì ROE tăng là do lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân đều tăng với mức tăng của lợi nhuận sau thuế lớn hơn mức tăng vốn chủ sở hữu.

Năm 2014 thì tình hình có vẻ chuyển biến thuận lợi, lợi nhuận sau thuế tăng mạnh 765,65%, vốn chủ sở hữu cũng tăng nhẹ, khoảng 3,657% đã làm ROE tăng 742,09% so với năm 2013. Vốn chủ sở hữu tăng khá nhẹ là do công ty không phát hành thêm cổ phiếu, nguồn vốn tài trợ cho hoạt động kinh doanh chủ yếu là vay vốn. Nguồn vốn vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn. Do đó, tác động chính đến chỉ tiêu hiệu quả tài chính là chỉ tiêu lợi nhuận, lợi nhuận tăng sẽ kéo theo ROE tăng và ngược lại. Năm 2015 mặc dù mức độ tăng không như năm 2014 nhưng vẫn tăng. Sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tài chính của công ty.

Theo phương pháp Dupont ta có phương trình sau:

$$ROE = ROA \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}}$$

Từ đây, có thể xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm: hiệu quả sử dụng tài sản, sự tự chủ về tài chính, độ lớn của đòn bẩy tài chính. Đánh giá mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu ROE bằng phương pháp thay thế liên hoàn.

Năm 2014 so với năm 2013,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố  $H_{TTT}$  đến chỉ tiêu ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{H_{TTT}} &= \frac{ROA_{2013}}{H_{TTT2014}} - \frac{ROA_{2013}}{H_{TTT2013}} = \frac{-0,545}{37,393\%} - \frac{-0,545}{33,954\%} \\ &= +0,148\%\end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROA đến chỉ tiêu ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= \frac{ROA_{2014}}{H_{TTT2014}} - \frac{ROA_{2013}}{H_{TTT2014}} = \frac{3,856}{37,393\%} - \frac{-0,545}{37,393\%} \\ &= +11,76\%\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA} = +0,148\% + 11,76\% = +11,908\%$$

Năm 2015 so với năm 2014,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố  $H_{TTT}$  đến chỉ tiêu ROE:

$$\Delta ROE_{H_{TTT}} = \frac{ROA_{2014}}{H_{TTT2015}} - \frac{ROA_{2014}}{H_{TTT2014}} = \frac{3,856}{43,39\%} - \frac{3,856}{37,393\%} = -1,425\%$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROA đến chỉ tiêu ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= \frac{ROA_{2015}}{H_{TTT2013}} - \frac{ROA_{2014}}{H_{TTT2015}} = \frac{17,2}{43,39\%} - \frac{3,856}{43,39\%} \\ &= +30,754\%\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA} = -1,425\% + 30,754\% = +29,329\%$$

Ta sẽ đi vào phân tích rõ hơn ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE như sau:

## ❖ Hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 2.18: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. Lợi nhuận sau thuế</b>	Đồng	(27.222.063)	181.203.694	870.620.274
<b>2. Tài sản bình quân</b>	Đồng	4.992.791.830	4.699.468.946	5.061.459.539
<b>3. ROA (= (1)/(2)*100</b>	%	-0,545	3,856	17,2

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Dựa vào kết quả tính toán được, ta có thể thấy chỉ tiêu ROA năm 2013 giảm, với ý nghĩa là cứ 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động của công ty sẽ tạo ra được âm 0,545 đồng lợi nhuận sau thuế. Và đến năm 2014 ROA lại tăng mạnh hay nói cách khác, điều đó làm cho hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng cao, với 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động của công ty sẽ tạo ra được 3.856 đồng lợi nhuận sau thuế. Tiếp đến năm 2015, với 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động của công ty sẽ tạo ra được 17.200 đồng.

## ❖ Khả năng tự chủ về tài chính

Sự tự chủ về tài chính thể hiện ở sự tăng lên về tỷ trọng của nguồn vốn tự có của công ty (Vốn chủ sở hữu), do đó ta có thể dựa vào 2 chỉ tiêu tỷ suất nợ và tỷ suất tự tài trợ. Công ty càng tự chủ về tài chính thì hiệu quả sử dụng vốn sở hữu càng thấp.

Bảng 2.19: Bảng phân tích khả năng tự chủ về tài chính của công ty 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
<b>1. Nợ phải trả</b>	Đồng	3.132.469.394	2.766.968.201	2.804.667.051
<b>2. Vốn chủ sở hữu</b>	Đồng	1.651.639.446	1.847.851.851	2.256.792.488
<b>3. Nguồn vốn</b>	Đồng	4.784.117.840	4.614.820.052	5.061.459.539
<b>4. Tỷ suất tự tài trợ</b>	%	34,52%	40,04%	44,59%

<b>(= (2)/(3)*100)</b>				
<b>5. Tỷ suất nợ</b>	%	65,48%	59,99%	55,41%
<b>(= (1)/(3)*100)</b>				

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán của công ty giai đoạn 2013-2015)

Dựa vào kết quả đã được tính toán ở trên, ta thấy rằng quy mô tổng nguồn vốn năm 2014 của công ty đang có xu hướng giảm dần so với năm 2013, giảm đi 169.297.788 đồng tương ứng mức giảm 3,54%. Nguyên nhân của sự giảm đi này là do công ty đã chủ động điều chỉnh kết cấu nguồn vốn theo hướng tăng vốn chủ sở hữu và giảm các khoản vay nợ, chiếm dụng từ bên ngoài. Do sự giảm đi của nợ phải trả lớn hơn sự tăng lên của vốn chủ sở hữu dẫn đến tổng nguồn vốn của công ty ngày càng bị thu hẹp. Qua tính toán ta thấy được tỷ suất tự tài trợ tăng dần qua các năm và ngược lại tỷ suất nợ đang giảm dần, điều này chứng tỏ sự tự chủ về tài chính của doanh nghiệp tăng lên hay, nói cách khác sự phụ thuộc về tài chính vào bên ngoài giảm xuống. Vốn chủ sở công ty cao nên việc tiếp cận với các nguồn vốn là dễ dàng, áp lực thanh toán thấp, rủi ro thấp nhưng cũng chính vì ưu điểm này có thể làm giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.

Đến năm 2015, quy mô nguồn vốn của công ty tăng 446.639.487 đồng tương ứng tăng 9,68%. Trong đó, nợ phải trả giảm 137.551.891 đồng, VCSH tăng 499.542.484 đồng so với năm 2014. Nợ phải trả giảm là do trong năm lượng khách hàng trả tiền ứng trước ngắn hạn giảm mạnh mặc dù mức tiền phải trả người bán cùng với thuế và các khoản nộp Nhà nước đều tăng nhưng không đủ để bù đắp lượng người mua ứng trước cho Công ty. Sở dĩ VCSH của công ty trong năm tăng 1,44 lần bởi mức lợi nhuận chưa phân phối trong kỳ này tăng từ 119.851.851 đồng trong năm 2014 lên đến 937.733.125 đồng trong năm 2015. Chính sự nỗ lực trong công tác quản lý cùng với các chính sách tín dụng hợp lý là tiền đề tạo nên kết quả kinh doanh theo xu hướng tích cực.

### 2.2.2.3. Đòn bẩy tài chính

Ảnh hưởng của việc sử dụng nợ còn thể hiện qua độ lớn của đòn bẩy tài chính. Theo đó, độ lớn của đòn bẩy tài chính càng cao thì rủi ro tài chính càng cao.

Bảng 2.20: Độ lớn đòn bẩy tài chính của công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015
----------	-----	------	------	------



<b>1. EBIT</b>	Đồng	208.360.012	436.115.067	1.259.05.353
<b>2. Chi phí lãi vay</b>	Đồng	235.582.075	211.480.657	142.825.515
<b>3. ĐBTC = (1/(1-2))</b>	Đồng	-7,654	+1,941	+1,128

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)

Bảng 2.20: So sánh độ lớn đòn bẩy tài chính của hai công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
<b>Công ty Cp TM &amp; ĐTPTMN QN</b>	-7,654	+1,941	+1,128
<b>HTX Vận tải Nam Trà My</b>	+8,213	+4,588	+1,524

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai công ty giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng so sánh trên ta có thể thấy rằng đòn bẩy tài chính của hai công ty biến động ngược chiều nhau, trong những năm hoạt động gần đây đòn bẩy tài chính của công ty đang có chiều hướng tốt lên nhưng HTX thì ngược lại. Bên cạnh đó chúng ta cũng nhận ra rằng rủi ro tài chính của cả HTX cao hơn nhiều so với công ty. Bởi trong 3 năm gần đây các độ lớn đòn bẩy tài chính của công ty luôn nhỏ hơn so với HTX, rủi ro tài chính thấp cũng là một dấu hiệu tốt cho công ty.

Qua bảng phân tích, ta thấy đòn bẩy kinh doanh của công ty có xu hướng biến động không đều hay nói cách khác, rủi ro tài chính qua các năm tăng giảm liên tục. Độ lớn đòn bẩy tài chính phụ thuộc vào 2 nhân tố là lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Theo đó, chi phí lãi vay cao và lợi nhuận thấp sẽ làm tăng đòn bẩy tài chính.

Chi phí lãi vay của công ty khá cao. Nguyên nhân là vì tỷ suất nợ của công ty khá cao, trong đó tỷ trọng nợ ngắn hạn chiếm gần 60%. Chi phí lãi vay của công ty khá cao bởi còn chịu sự tác động của lãi suất ngân hàng, và tình hình kinh tế lạm phát, chính sách tiền tệ hay suy thoái...

Năm 2013, lãi suất vay giảm nhưng tốc độ giảm chậm hơn so với năm 2012, nhằm thấy thị trường tiêu thụ giảm dần nên công ty không mạnh dạn vay nhiều vì sẽ dẫn đến khả năng không trả được nợ gốc cũng như lãi vay. Mãi cho đến năm 2014, doanh thu của công ty có xu hướng lạc quan hơn nhưng công ty vẫn không tăng khoản nợ vay mà thay vào đó chi phí lãi vay lại giảm nhẹ, giảm gánh nặng thanh toán lãi vay. Mức lợi nhuận trước thuế của công ty năm 2014 được cải thiện hơn so với năm 2012, 2013. Ngoài nguyên nhân là do chi phí đầu vào tăng cao do lạm phát và công tác kiểm soát chi phí chưa tốt của công ty thì một phần là ảnh hưởng của chi phí lãi vay khiến cho

lợi nhuận tạo ra dùng để chi trả các khoản nợ vay. Do đó phần lợi nhuận còn lại rất thấp là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến độ lớn đòn bẩy tài chính, làm rủi ro tài chính càng cao.

Đòn bẩy tài chính của công ty trong năm 2015 giảm so với năm 2014, sở dĩ chỉ tiêu này giảm bởi vì mức lợi nhuận trước thuế của công ty tăng từ 224.634.410 đồng đến 1.116.179.838 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 396,89%. Cùng với những biện pháp tiết kiệm chi phí và mức chi tiêu hợp lý là nhân tố góp phần tạo nên mức tăng đột biến này.

*Kết luận:* Phân tích rủi ro tài chính của công ty thông qua độ lớn đòn bẩy tài chính chúng ta thấy hiện tại rủi ro tài chính của công ty là rất cao. Kết quả này phù hợp với khi phân tích độ biến thiên khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu. Theo đó việc sử dụng nợ nhiều tác động đến rủi ro tài chính thông qua chỉ tiêu chi phí lãi vay.

Khả năng gia tăng lợi nhuận cao là điều mong ước của các chủ sở hữu, trong đó đòn bẩy tài chính là một công cụ được các nhà quản lý ưa dùng. Nhưng đòn bẩy tài chính vừa là một công cụ tích cực cho việc khuếch đại lợi nhuận ròng trên một đồng vốn chủ sở hữu, vừa là một công cụ kiềm hãm sự gia tăng đó. Sự thành công hay thất bại này tùy thuộc vào sự khôn ngoan của chủ sở hữu khi lựa chọn cơ cấu tài chính. Rõ ràng việc lựa chọn cơ cấu vốn sẽ làm tăng hay giảm tính mạo hiểm của doanh nghiệp

### **2.2.3. Phân tích rủi ro phá sản**

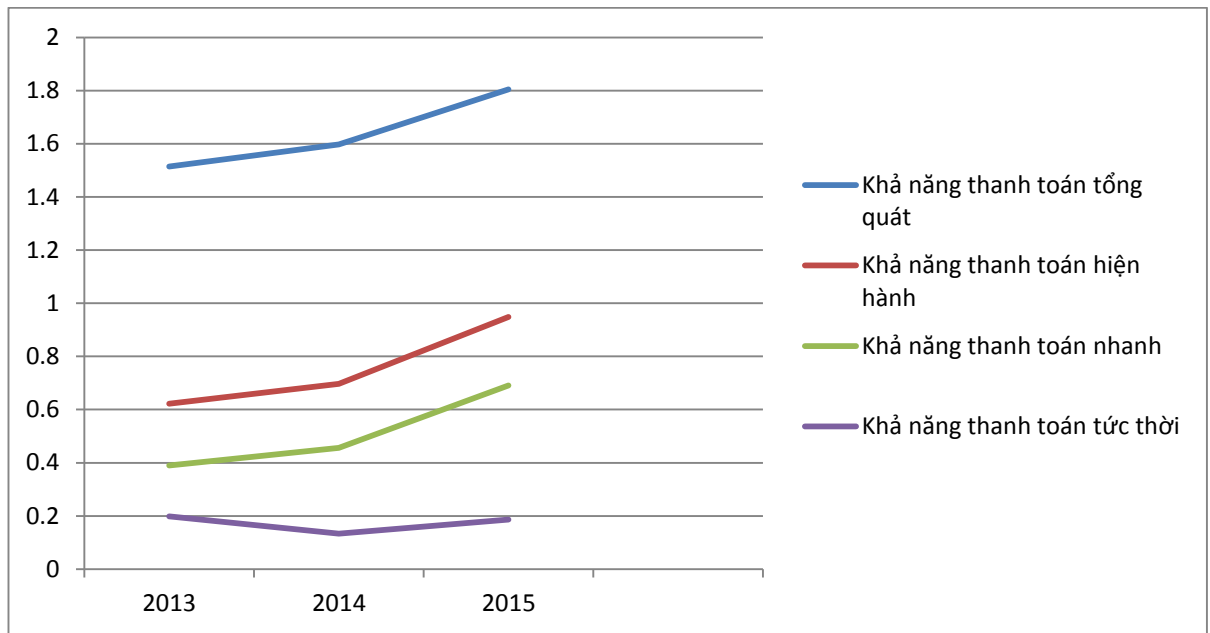
#### **2.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán hiện tại**

Bảng 2.21: Bảng phân tích khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2012-2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
					+/- (Đồng)	%	+/- (Đồng)	%
<b>1. Tổng tài sản</b>	Đồng	4.992.791.830	4.699.468.946	5.061.459.539	-293.322.884	-5,87	-293.322.884	-5,87
<b>2. Tổng nợ phải trả</b>	Đồng	3.297.529.317	2.942.218.942	2.804.667.051	-355.310.375	-10,78	-355.310.375	-10,78
<b>3. TSNH</b>	Đồng	2.025.711.514	2.051.395.612	2.663.275.190	+25.684.098	+1,27	+611.879.578	+29,83
<b>4. Nợ ngắn hạn</b>	Đồng	3.255.274.659	2.942.218.942	2.804.667.051	-313.055.717	-9,62	-137.551.891	-4,68
<b>5. Hàng tồn kho</b>	Đồng	755.483.547	710.853.884	725.918.731	-44.629.663	-5,91	+15.064.847	+2,12
<b>6. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	Đồng	645.132.705	392.640.298	525.273.830	-252.492.407	-39,14	+132.633.532	+33,78
<b>7. Khả năng thanh toán tổng quát (= (1)/(2))</b>	Lần	1,514	1,597	1,805	+0,083	+5,48	+0,083	+5,48
<b>8. Khả năng thanh toán hiện hành (= (3)/(4))</b>	Lần	0,622	0,697	0,949	+0,075	+12,06	+0,252	+36,15
<b>9. Khả năng thanh toán nhanh (= (3)-(5)/(4))</b>	Lần	0,39	0,456	0,691	0,066	+16,92	+0,235	+51,54
<b>10. Khả năng thanh toán tức thời (= (6)/(4))</b>	Lần	0,198	0,133	0,187	-0,065	-32,83	+0,054	+40,6

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán của công ty giai đoạn 2012-2015)

Biểu đồ 2.5: Biểu đồ thể hiện khả năng thanh toán của công ty trong giai đoạn 2012-2015



(Nguồn: Tác giả lập dựa vào Bảng cân đối kế toán của công ty 2012-2015)

#### ❖ Khả năng thanh toán tổng quát

Để đánh giá khái quát khả năng thanh toán ta sử dụng hệ số khả năng thanh toán tổng quát: là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của công ty. Chỉ tiêu này cho biết với tổng tài sản hiện có công ty có đảm bảo trang trải được các khoản nợ hay không.

Qua bảng phân tích trên ta thấy: Ở năm 2013, hệ số khả năng thanh toán tổng quát là 1,514 chứng tỏ công ty đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ khi đến hạn, công ty có đủ tài sản để trang trả nợ. Năm 2014, hệ số khả năng thanh toán tổng quát là 1,597 tăng 0,083 lần so với năm 2013 tương ứng với tốc độ tăng là 5,48% thể hiện khả năng thanh toán tổng quát của công ty rất ổn. Nguyên nhân là do tổng nợ phải trả giảm, tổng tài sản cũng giảm nhưng tốc độ giảm của tổng nợ phải trả nhanh hơn tốc độ giảm của tổng tài sản. Tuy nhiên sang đến năm 2015, hệ số khả năng thanh toán tổng quát 1,805 tăng 1,13 lần so với năm 2013, tương ứng với tốc độ tăng là 13,02% và tăng 1,19 lần so với năm 2012 ứng với 19,22%.

Qua 3 năm, hệ số khả năng thanh toán tổng quát có xu hướng nhưng ổn định thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty khá tốt. Để làm rõ hơn đâu là nhân tố chính làm thay đổi hệ số khả năng thanh toán tổng quát của công ty trong giai đoạn

phân tích ta tiến hành phân tích khả năng thanh toán tổng quát qua phương trình Dupont sau:

$$K_T = \frac{\text{Tổng Tài sản}}{\text{Tổng Nợ phải trả}}$$

Năm 2014 so với năm 2013,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản đến khả năng thanh toán tổng quát:

$$\begin{aligned} \Delta K_{T_{TS}} &= \frac{TÀI SẢN_{2014}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2013}} - \frac{TÀI SẢN_{2013}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2013}} = \frac{4.699.468.946}{3.297.529.317} - \frac{4.992.791.830}{3.297.529.317} \\ &= -0,089 \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố nợ phải trả đến khả năng thanh toán tổng quát:

$$\begin{aligned} \Delta K_{T_{NPT}} &= \frac{TÀI SẢN_{2014}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2014}} - \frac{TÀI SẢN_{2014}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2013}} = \frac{4.699.468.946}{2.942.218.942} - \frac{4.699.468.946}{3.297.529.317} \\ &= +0,172 \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán tổng quát

$$\Delta K_T = \Delta K_{T_{TS}} + \Delta K_{T_{NPT}} = -0,089\% + 0,172\% = +0,083$$

Năm 2015 so với năm 2014,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản đến khả năng thanh toán tổng quát:

$$\begin{aligned} \Delta K_{T_{TS}} &= \frac{TÀI SẢN_{2015}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2014}} - \frac{TÀI SẢN_{2014}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2014}} = \frac{5.061.459.539}{2.942.218.942} - \frac{4.699.468.946}{2.942.218.942} \\ &= +0,123 \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố nợ phải trả đến khả năng thanh toán tổng quát:

$$\begin{aligned} \Delta K_{T_{NPT}} &= \frac{TÀI SẢN_{2015}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2015}} - \frac{TÀI SẢN_{2015}}{NỢ PHẢI TRẢ_{2014}} = \frac{5.061.459.539}{2.804.667.051} - \frac{5.061.459.539}{2.942.218.942} \\ &= +0,084 \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán tổng quát

$$\Delta K_T = \Delta K_{T_{TS}} + \Delta K_{T_{NPT}} = +0,123 + 0,084 = +0,207$$

Từ tính toán trên ta thấy, khả năng thanh toán tổng quát tăng khi tài sản tăng và nợ phải trả giảm và ngược lại. Cụ thể:

Năm 2014 so với năm 2013: Tài sản giảm 658.841.079 đồng làm khả năng thanh toán tổng quát giảm 0,089%, nợ phải trả giảm làm khả năng thanh toán tổng quát tăng 0,172%. Tài sản của công ty giảm bởi trong năm công ty TSNH tăng nhẹ nhưng TSDH lại giảm nhiều hơn so với mức tăng của TSNH. Trong TSNH có sự thay đổi như sau: Tiền và các khoản tương đương tiền giảm 252.492.407 đồng ứng với 39,14%, các khoản phải thu tăng 319.201.169 đồng ứng với 53,14%, HTK giảm 44.629.663 đồng tương ứng với 5,91%, xét đến TSDH cũng có sự biến động sau: Các khoản phải thu dài hạn giảm 35.916.550 đồng ứng với 55,13%, TSCĐ giảm 201.337.386 đồng ứng với 9,98%. Với chính sách cho khách hàng thiếu nợ nhiều hơn trong ngắn hạn đã dẫn đến lượng hàng tiêu thụ nhiều hơn và kéo theo lượng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty giảm. TSDH sở dĩ giảm từ 2.967.080.317 đồng xuống còn 2.648.073.334 đồng bởi sự chậm trễ cùng với công tác quản lý và thu hồi nợ dài hạn chưa tốt đã làm cho chỉ tiêu các khoản phải thu dài hạn giảm 35.916.550 đồng. Xét đến chỉ tiêu Nợ phải trả, trong năm công ty làm ăn có lãi và các khoản chiết khấu thanh toán cao nên khoản phải trả người bán giảm rõ rệt, từ 1.801.159.381 đồng xuống còn 119.040.507 đồng, bên cạnh đó người mua ứng trước tiền cho Công ty giảm nhẹ là 2 nguyên nhân chính làm cho chỉ tiêu Nợ phải trả trong năm 2015 giảm 355.310.375 đồng tương ứng với tốc độ giảm 10,91%. Như vậy ta thấy nợ phải trả là nguyên nhân chính làm khả năng thanh toán tổng quát năm 2014 tăng so với năm 2013.

Năm 2015 so với 2014: Tài sản tăng 361.990.593 đồng so với năm 2014, tương ứng với tốc độ tăng là 7,75%, kéo theo khả năng thanh toán tổng quát tăng 0,123%. Nợ phải trả giảm 137.551.891 đồng, theo đó khả năng thanh toán tổng quát tăng 0,084%. Sở dĩ trong năm tài sản tăng là bởi mức tăng của tài sản ngắn hạn lên đến 611.879.578 đồng, còn tài sản dài hạn giảm từ 2.648.073.334 đồng xuống còn 2.398.184.349 đồng, do mức giảm của tài sản dài hạn nhỏ hơn tài sản ngắn hạn nên tổng tài sản trong năm 2015 tăng so với năm 2014. Trong năm 2015, chỉ tiêu Tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng khoản mục khoản phải thu, tiền và các khoản tương đương tiền. Sở dĩ có xu hướng này là bởi, công ty đang thực hiện chính sách bán hàng như khuyến khích khách hàng mua hàng và trả sau. Mặc dù khuyến khích khách hàng mua

nợ, nhưng lượng hàng tồn kho vẫn tăng so với năm 2014 là 15.064.847 đồng. Do đó, công ty nên xem lại chính sách bán hàng này đã thực sự đem lại hiệu quả tối đa cho công ty chưa, để từ đó đưa ra những chính sách bán hàng khác hợp lý hơn. Nợ phải trả giảm từ 2.942.218.942 đồng xuống 2.804.667.051 đồng, trong đó chỉ tiêu phải trả người bán và người mua trả trước ngắn hạn là giảm, còn chỉ tiêu thuế và các khoản nộp Nhà nước tăng, nhưng tốc độ tăng này vẫn không đủ để bù đắp sự giảm đi của 2 chỉ tiêu còn lại. Phải trả người bán giảm nguyên do là vì trong năm công ty đang dự trữ lượng tiền và các khoản tiền tăng, cùng với đó là công ty được hưởng mức hoa hồng đại lý cao nên dẫn tới việc, có đủ tiền để xoay sở trong việc trả nợ cho nhà cung cấp mặc dù khách hàng vẫn chưa thanh toán số nợ. Do đó, qua hai chỉ tiêu phân tích thì ta có thể thấy rằng, tài sản là chỉ tiêu tác động đến khả năng thanh toán tổng quát của công ty rõ ràng hơn nợ phải trả.

#### ❖ Khả năng thanh toán hiện hành

Hệ số này cho biết khả năng thanh toán của doanh nghiệp đối với toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán trong vòng 1 năm hay 1 kỳ kinh doanh.

Qua bảng phân tích ta thấy, năm 2013 hệ số khả năng thanh toán hiện hành là 0,622 tức là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,622 đồng tài sản ngắn hạn, giảm 0,013 lần so với năm 2012 tương ứng với tốc độ giảm là 2,05%. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn năm 2012 giảm 18,4% so với năm 2012, mà chủ yếu là giảm ở khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền, tốc độ tăng của các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác không đủ bù đắp sự giảm của khoản mục tiền. Trong khi đó tổng nợ ngắn hạn giảm tới 16,74% so với năm 2012. Trong năm 2014 hệ số này tăng lên 0,075 lần ứng với 12,06%. Sở dĩ hệ số này tăng bởi vì trong năm tổng tài sản công ty không có biến động gì lớn nhưng tổng nợ phải trả thì lại giảm khoảng 9,62%. Phải trả người bán và các khoản thuế phải nộp giảm mạnh đã làm cho tổng nợ ngắn hạn của công ty giảm. Đến năm 2015, hệ số khả năng thanh toán hiện hành là 0,949 tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,949 đồng tài sản ngắn hạn, chỉ tiêu này tăng 36,15% so với năm 2014. Hệ số thanh toán tăng là bởi trong năm chỉ tiêu tài sản ngắn hạn tăng 29,83%, lớn hơn nhiều so với mức độ giảm của chỉ tiêu nợ ngắn hạn.

Trị số của chỉ tiêu này trong năm chỉ dao động từ 0,7 đến gần bằng 1, cho thấy khả năng thanh toán hiện hành của công ty chưa thực sự được đảm bảo, không biểu thị sự

vững chắc về mặt tín nhiệm công ty, đặc biệt là đối với các ngân hàng. Do vậy để nâng cao khả năng thanh toán hiện hành, công ty cần phải có các biện pháp nhằm tăng huy động vốn đáp ứng nhu cầu thanh toán, góp phần ổn định tài chính.

Để làm rõ hơn đâu là nhân tố chính làm thay đổi hệ số khả năng thanh toán hiện hành của công ty trong giai đoạn phân tích ta tiến hành phân tích khả năng thanh toán hiện hành qua phương trình Dupont sau:

$$K_{TTHH} = \frac{\Sigma \text{Tài sản ngắn hạn}}{\Sigma \text{Nợ ngắn hạn}}$$

Năm 2014 so với năm 2013,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn đến khả năng thanh toán hiện hành:

$$\begin{aligned} \Delta K_{TTHH_{TSNH}} &= \frac{TSNH_{2014}}{NNH_{2013}} - \frac{TSNH_{2013}}{NNH_{2013}} = \frac{2.051.395.612}{3.255.274.659} - \frac{2.025.711.514}{3.255.274.659} \\ &= +0,008 \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố nợ ngắn hạn đến khả năng thanh toán hiện hành

$$\begin{aligned} \Delta K_{TTHH_{NNH}} &= \frac{TSNH_{2014}}{NNH_{2014}} - \frac{TSNH_{2014}}{NNH_{2013}} = \frac{2.051.395.612}{2.942.218.942} - \frac{2.051.395.612}{3.255.274.659} \\ &= +0,067 \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán hiện hành:

$$\Delta K_{TTHH} = \Delta K_{T_{TSNH}} + \Delta K_{T_{NNH}} = +0,008 + 0,067 = +0,075$$

Năm 2015 so với năm 2014,

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn đến khả năng thanh toán hiện hành:

$$\begin{aligned} \Delta K_{TTHH_{TSNH}} &= \frac{TSNH_{2015}}{NNH_{2014}} - \frac{TSNH_{2014}}{NNH_{2014}} = \frac{2.663.275.190}{2.942.218.942} - \frac{2.051.395.612}{2.942.218.942} \\ &= +0,208 \% \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố nợ ngắn hạn đến khả năng thanh toán hiện hành:

$$\begin{aligned} \Delta K_{TTHH_{NNH}} &= \frac{TSNH_{2015}}{NNH_{2015}} - \frac{TSNH_{2015}}{NNH_{2014}} = \frac{2.663.275.190}{2.804.667.051} - \frac{2.663.275.190}{2.942.218.942} \\ &= +0,044\% \end{aligned}$$



Tổng hợp mức độ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán hiện hành:

$$\Delta K_{TTHH} = \Delta K_{T_{TSNH}} + \Delta K_{T_{NNH}} = +0,208\% + 0,044\% = + 0,252\%$$

Qua tính toán trên ta thấy, khả năng thanh toán nhanh tăng khi TSNH tăng và NNH giảm, ngược lại giảm khi TSNH giảm và NNH tăng, cụ thể:

Năm 2014 so với năm 2013: TSNH tăng 1,27% làm cho khả năng thanh toán hiện hành tăng 0,008%, NNH giảm 9,62% làm cho khả năng thanh toán hiện hành tăng 0,067%. Ta thấy cả 2 nhân tố đều làm cho chỉ tiêu phân tích tăng, tuy nhiên NNH giảm mạnh hơn so với tốc độ tăng của TSNH nên NNH là nhân tố chính tác động đến sự tăng lên của khả năng thanh toán hiện hành của Công ty.

Năm 2015 so với năm 2014: TSNH tăng 611.879.578 đồng đã làm cho khả năng thanh toán hiện hành tăng 0,208%, NNH giảm 137.551.891 đồng đã làm cho khả năng thanh toán hiện hành tăng 0,044%. Như vậy vì TSNH tăng với tốc độ nhanh hơn tốc độ tăng NNH nên TSNH là nguyên nhân chính dẫn đến khả năng thanh toán hiện hành năm 2015 tăng so với năm 2014. Trong năm 2015, tất cả các chỉ tiêu Tài sản ngắn hạn đều biến động tăng, như Tiền và các khoản tương đương tiền tăng từ 392.640.298 đồng lên 525.273.830 đồng, các khoản phải thu cũng tăng đến 473.931.199 đồng ứng với tốc độ tăng 51,52%, hàng tồn kho tăng nhẹ khoảng 15.064.847 đồng. Công ty dự trữ lượng tiền tăng so với năm 2014 bởi để công ty có thể dễ dàng linh hoạt trong công tác thanh toán các khoản nợ vay. Tiếp theo xét đến chỉ tiêu các khoản phải thu, sở dĩ chỉ tiêu này tăng đến 51,52% bởi vì như đã phân tích ở trên, công ty đang thực hiện chính sách chiết khấu cho khách hàng cũng như chính sách mua nợ trả sau mà không cần trả lãi. Mặc dù giá xăng dầu giảm nhưng mức tiêu dùng của khách hàng cũng không gia tăng là mấy, bởi vậy nên doanh thu của công ty giảm mạnh so với năm 2014, nên chính vì thế mà lượng hàng tồn kho trong năm này vẫn còn nhiều. Có thể công ty dự trữ nhiều để có thể cung cấp cho khách hàng trong những lúc nhà cung cấp vẫn chưa chuyển hàng đến kho. Nhìn chung khả năng thanh toán hiện hành của Công ty trong năm này gần như được đảm bảo.

Nhìn chung trong những năm trước 2015, thì khả năng thanh toán hiện hành của công ty ở mức rất thấp, nhưng đến năm 2015, hệ số này có xu hướng tăng hay khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của công ty được đảm bảo hơn so với những năm trước, làm thay đổi cách nhìn của những nhà cho vay. Nhưng trong thực tế hoạt động của công ty chỉ tiêu này bằng 1 chưa hẳn là tốt đối với công ty, bởi rằng khi hệ số

khả năng thanh toán hiện hành bằng 1 thì vốn lưu động ròng bằng 0, dẫn đến mất cân bằng, do đó trong tương lai công ty cần phải thực hiện những giải pháp hợp lý để nâng cao hệ số này.

#### ❖ Khả năng thanh toán nhanh

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn dùng để đo lường khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn của công ty bằng các tài sản ngắn hạn của công ty như tiền mặt, các khoản phải thu, hàng tồn kho.

Năm 2013 hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty là 0,39 tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn phải trả công ty có 0,39 đồng tài sản ngắn hạn có khả năng thanh toán nhanh. Năm 2014 hệ số này là 0,456, tăng 0,066 lần so với năm 2013 tương ứng với 16,92%. Nguyên nhân là hệ số này tăng như vậy là do tài sản ngắn hạn của công ty giảm 456.893.806 đồng so với năm 2012 tương ứng với tốc độ giảm là 18,4%, trong khi đó hàng tồn kho của công ty giảm 192.946.191 đồng tương ứng giảm 20,34%, hàng tồn kho giảm nhanh hơn so với tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn. Tổng nợ ngắn hạn của công ty 654.672.654 đồng so với năm 2012 tương ứng với tốc độ giảm là 16,74%. Tất cả các chỉ tiêu đều giảm đã làm cho khả năng thanh toán nhanh cũng giảm. Sở dĩ các chỉ tiêu đều giảm là do công ty giảm dự trữ hàng tồn kho do lượng tiêu thụ kém cũng như trong khoảng thời gian này, mức giá xăng dầu biến động mạnh. Bên cạnh đó công ty quản lý tốt nợ ngắn hạn hơn nên tình hình công nợ phải trả có cải thiện.

Đến năm 2015, hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty là 0,691 đồng, tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn phải trả công ty có 0,691 đồng tài sản ngắn hạn có khả năng thanh toán nhanh, so với năm 2014 thì đây là dấu hiệu tốt cho công ty. Khoản mục tài sản ngắn hạn và hàng tồn kho tăng cùng với sự giảm đi của nợ ngắn hạn đã giải thích cho sự tăng lên của hệ số thanh toán. Ta sẽ đi sâu phân tích sự tăng giảm của từng khoản mục như sau: TSNH tăng 611.879.588 đồng so với năm 2014 ứng với tốc độ tăng là 29,83%, hàng tồn kho tăng 15.064.847 đồng ứng với tốc độ tăng 2,12% và nợ ngắn hạn giảm 137.551.891 đồng so với năm 2014. TSNH tăng bởi vì trong năm công ty thực hiện chính sách cho khách hàng mua nợ nên khoản phải thu tăng so với năm trước, chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền cũng có xu hướng tăng bởi vì công ty có thể thanh toán các khoản vay nợ hoặc để thanh toán những chi phí nhỏ nhất một cách linh hoạt nhất. Xét đến khoản mục nợ ngắn hạn, chỉ tiêu này giảm bởi những chỉ tiêu như phải trả người bán, người mua trả tiền trước ngắn hạn đều giảm. Phải trả người bán ngắn hạn giảm bởi vì trong năm công ty làm ăn có lãi nên công ty đã chi trả

khoản nợ tiền hàng cho nhà cung cấp để hưởng được những chiết khấu thanh toán có lợi cho công ty, bên cạnh đó thì chỉ tiêu người mua trả trước ngắn hạn cũng giảm đến 7.969.798 đồng, tuy con số này không lớn nhưng khi có được mức tiền ứng trước này cho thấy, khách hàng sẽ đảm bảo lấy hàng mà không hoãn lại hợp đồng khi không cần thiết.

Cũng như các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán đã phân tích trước, trong những năm 2013, 2014 thì các chỉ tiêu này không đủ để đảm bảo khả năng thanh toán nợ, nhưng đến năm 2015 thì nhìn chung tình hình thanh toán tương đối khả quan hay công ty không cần phải lo lắng quá đến việc trả nợ mà chỉ cần tập trung vào việc nghiên cứu, quản lý như thế nào cho hiệu quả kinh doanh cao hơn nhờ những biện pháp kịp thời và hợp lý nhất.

Qua hệ số khả năng thanh toán nhanh ta cũng thấy được những thay đổi về chính sách tín dụng và cơ cấu tài trợ đã làm giảm khả năng thanh toán của công ty, chứng tỏ công ty không có đủ tài sản để chuyển đổi thành tiền để thanh toán công nợ ngắn hạn

#### ❖ **Khả năng thanh toán tức thời**

Hệ số khả năng thanh toán tức thời cho biết với lượng tiền và tương đương tiền hiện có, doanh nghiệp có đủ khả năng để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đặc biệt là các khoản nợ đến hạn.

Căn cứ vào bảng phân tích trên ta thấy hệ số thanh toán tức thời của công ty có sự biến thiên nhẹ nhàng, năm 2013 hệ số này bằng 0,198 tức là có 0,198 đồng để thanh toán nhanh. Nguyên nhân là do các khoản nợ ngắn hạn giảm 16,74% còn tiền và các khoản tương đương tiền chỉ giảm 2,92%. Tuy nhiên sang năm 2014 lại có sự biến động mạnh, hệ số khả năng thanh toán tức thời giảm 0,065 lần so với năm 2013 ứng với 32,83%. Sở dĩ tiền và các khoản tương đương tiền lại giảm là vì công ty cho phép các khách hàng mua chịu nhiều nên lượng tiền tồn ở công ty không cao. Đến năm 2015, hệ số khả năng thanh toán tức thời tăng từ 0,133 lên 0,187, ứng với tốc độ tăng là 40,6%, sự tăng lên của tiền và các khoản tương đương tiền và sự giảm đi của các khoản nợ ngắn hạn đã dẫn đến sự tăng lên này. Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 132.633.532 đồng so với năm 2014, giảm 119.858.875 đồng so với năm 2013, và chỉ tiêu nợ ngắn hạn năm 2015 so với năm 2013 giảm đi 450.607.608 đồng, giảm 137.551.891 đồng so với năm 2014. Chính sự biến động tăng giảm này cho ta thấy, khi tiền và các khoản tương đương tiền tăng và các khoản nợ ngắn hạn giảm thì chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời tăng, nắm được ý nghĩa này, công ty luôn đưa ra những

định hướng kinh doanh sao cho hệ số này càng tăng càng tốt. Thế nhưng chỉ tiêu này còn quá thấp hay khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty không được đảm bảo, rủi ro lâm vào tình trạng phá sản có thể xảy ra.

### 2.2.3.2. Ứng dụng chỉ số Z-Score để phân tích rủi ro phá sản

Bảng 2.22: Bảng phân tích rủi ro phá sản qua chỉ số Z-Score của công ty 2013-2015

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	2013	2014	2015	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
				+/- ( Đồng)	%	+/- ( Đồng)	%
<b>1. Tài sản ngắn hạn</b>	2.025.711.514	2.051.395.612	2.663.275.190	+25.684.098	+1,268	+25.684.098	+1,268
<b>2. Nợ ngắn hạn</b>	3.255.274.659	2.942.218.942	2.804.667.051	-313.055.717	-9,617	-313.055.717	-9,617
<b>3. Tài sản</b>	4.992.791.830	4.699.468.946	5.061.459.539	-293.322.884	-5,875	-293.322.884	-5,875
<b>4. Lợi nhuận giữ lại</b>	(27.222.063)	181.203.694	870.620.274	+208.425.757	+66,565	+208.425.757	+66,565
<b>5. EBIT</b>	208.360.012	436.115.067	1.259.005.353	+227.755.055	+109,31	+227.755.055	+109,31
<b>6. Vốn chủ sở hữu</b>	1.695.262.513	1.757.250.004	2.665.733.125	+61.987.491	+3,66	+61.987.491	+3,66
<b>7. Nợ phải trả</b>	3.297.529.317	2.942.218.942	2.804.667.051	-355.310.375	-10,78	-355.310.375	-10,78
<b>8. <math>X_1 (= (1)-(2)/(3))</math></b>	-0,246	-0,189	-0,028	+0,057	-23,17	+0,057	-23,17
<b>9. <math>X_2 (= (4)/(3))</math></b>	-0,005	+0,039	+0,172	+0,044	-8,8	+0,044	-8,8
<b>10. <math>X_3 (= (5)/(3))</math></b>	+0,042	+0,093	+0,249	+0,051	+121,43	+0,051	+121,43
<b>11. <math>X_4 (= (6)/(7))</math></b>	+0,514	+0,597	+0,95	+0,083	+16,15	+0,083	+16,15
<b>12. <math>Z'' (= 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4)</math></b>	-0,808	+0,139	+3,048	+0,947	-1,17	+0,947	-1,17

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán của công ty giai đoạn 2012-2015)

Dựa vào kết quả tính toán được cùng với lý thuyết về công cụ phát hiện nguy cơ phá sản, ta đưa ra kết luận rằng trong năm 2013 công ty đang đứng trước bờ vực của sự phá sản. Nhìn tổng quát ta có thể thấy  $X_3$  là chỉ số tác động mạnh đến  $Z''$  bởi hệ số đứng trước nó. Nhưng đó không phải là nhân tố chính làm cho hệ số  $Z$ -Score âm. Sở dĩ hệ số này là con số âm bởi vì  $X_1$  là chỉ số thứ 2 tác động đến  $Z''$  sau  $X_3$ . Dựa vào Bảng cân đối kế toán ta có thể thấy nợ ngắn hạn của công ty lớn hơn nhiều so với tài sản ngắn hạn. Vay và nợ ngắn hạn là chỉ tiêu quan trọng trong nợ ngắn hạn, vì nhờ có khoản mục này mà các hoạt động khác của Công ty được diễn ra suôn sẻ hay nói các khác nó tài trợ một phần nào cho hoạt động kinh doanh. Trong 3 chỉ số còn lại thì  $X_4$  là chỉ số cao nhưng nó lại không ảnh hưởng mạnh đến  $Z''$ . Như đã phân tích ở trên ta thấy nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu nguồn vốn của công ty nên thương số giữa vốn chủ sở hữu và nợ phải trả hoàn toàn là một con số dương, cao nhất trong 4 chỉ số. Không những  $X_1$  giảm mà  $X_2$  cũng đang có chiều hướng giảm. Đầu tiên ta xét đến chỉ số  $X_1$ , so với năm 2012 thì trong năm 2013 hệ số  $Z$ -Score tăng nhẹ, chỉ tăng 0,006 lần nhưng cho thấy công ty còn có thể không thực sự ngừng hoạt động, là động lực để công ty có thể đi lên. Trong 3 chỉ tiêu để tính ra chỉ số  $X_1$  thì tài sản ngắn hạn là chỉ tiêu giảm nhiều nhất, giảm tới 18,4%. Nguyên nhân chính là do công ty đang thực hiện các chính sách cho khách hàng mua nợ nên chỉ tiêu các khoản phải thu khách hàng tăng 284.697.393 đồng, vì là thế nên chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền cứ theo đó mà giảm đi. Tiếp theo là khoản mục nợ ngắn hạn, vì cho khách hàng mua chịu nên chỉ tiêu người mua trả tiền trước tiếp tục giảm, số tiền người bán chỉ tăng nhẹ nhưng điều này không làm thay đổi tỷ trọng nợ ngắn hạn trong nguồn vốn là mấy. Tài sản vẫn cứ trên đà giảm, sự giảm này chủ yếu là do tài sản ngắn hạn tác động đến. Tiếp đến, ta xét sự thay đổi của chỉ số  $X_3$ , so với năm 2012 thì trong năm 2013 chỉ số này giảm nhẹ. Lợi nhuận trước thuế giảm mạnh nên kéo theo chỉ tiêu EBIT cũng giảm theo, ngoại trừ doanh thu bán hàng giảm ra thì các chỉ tiêu còn lại vẫn không có biến động gì mạnh mẽ cả. Chỉ số  $X_4$  là chỉ số duy nhất có xu hướng tăng trong năm nay, nhưng với hệ số 1,05, là quá nhỏ để có thể khiến  $Z''$  tăng lên, nợ phải trả giảm, vốn chủ sở hữu cũng giảm nhưng tốc độ giảm của nợ phải trả lớn hơn so với vốn chủ sở hữu.

Và có lẽ, năm 2014 tình hình của công ty có vẻ khả quan hơn so với 2 năm trước, ở đây hệ số  $Z$ -score chỉ đạt 0,139, chưa là gì so với con số mà Giáo Sư Edward I. Altman đưa ra. Xét đến chỉ số đầu tiên đó là  $X_3$ , tăng 121,43% so với năm 2013. Lợi nhuận thì tăng mạnh, ấy là ở tử số còn ở mẫu số thì tổng tài sản lại giảm, cũng chính vì

điều này đã làm cho chỉ số này tăng đến như vậy. Không chỉ có  $X_3$  tăng mà các chỉ số còn lại đều tăng,  $X_2$  cũng tăng, từ -0,005 lên đến 0,039, tăng đến 0,044 lần. Vì lợi nhuận của công ty năm 2014 tăng nên chính vì thế mà lợi nhuận giữ lại cũng tăng lên, cùng với đó là sự giảm đi của tài sản là lý do mà chỉ số này lại tăng nhiều đến vậy. Tài sản giảm ở đây là sự giảm đi của tài sản dài hạn chứ tài sản ngắn hạn biến động không đáng kể. Nhưng ở đây ta vẫn nói một ít về tài sản ngắn hạn của công ty, cũng như năm 2013 công ty thực hiện các chính sách bán chịu cho khách hàng nên tiền và các khoản tương đương tiền và hàng tồn kho giảm và thay vào đó là chỉ tiêu khoản phải thu tăng lên. Còn chỉ tiêu tài sản dài hạn thì chỉ có chi phí trả trước dài hạn là thực sự giảm, giảm đến 72.997.720 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 8,69%. Chỉ số  $X_1$  tăng từ -0,246 lên -0,189, tuy chỉ tăng 0,057 lần nhưng cho thấy công ty đã cố hết sức để nâng cao mỗi chỉ tiêu đánh giá. Tài sản ngắn hạn không biến động nhiều, duy chỉ có nợ ngắn hạn và tài sản thay đổi thôi. Sau đây, ta xét đến chỉ tiêu nợ ngắn hạn, khoản phải trả người bán giảm, công ty đã sử dụng số tiền mà người mua ứng trước để thanh toán, bên cạnh đó thì do kinh doanh có lợi nhuận nên công ty đã chi trả bớt các khoản thuế và phải nộp Nhà nước. Và cuối cùng là chỉ số  $X_4$ , vốn chủ sở hữu năm 2014 tăng 181.203.694 đồng ứng với 10,87%, công ty không đầu tư thêm vốn mà ở đây lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng là nguyên nhân chủ yếu giúp chỉ số  $X_4$  tăng.

Xét đến năm 2015 ta thấy chỉ số "Z" bằng 3,048, điều này có nghĩa là công ty đang nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản, hay năm 2015 tình hình có vẻ tốt hơn so với năm 2013, trong đó  $X_3$ ,  $X_4$ ,  $X_2$  đều tăng, riêng chỉ có  $X_1$  giảm. Để giải thích đầu là nhân tố tác động chính đến sự tăng lên này, ta lần lượt phân tích các chỉ số sau.

Đầu tiên, là sự tác động của  $X_3$ , khi EBIT tăng 822.890.286 đồng và Tài sản tăng 361.990.593 đồng dẫn đến  $X_3$  tăng 0,156 lần so với năm 2014 ứng với tốc độ tăng là 167,74%. Chỉ tiêu EBIT tăng là do LNTT của công ty tăng mạnh so với năm 2014, từ 224.634.410 đồng lên đến 1.116.179.838 đồng, mặc dù doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2015 giảm so với năm 2014, thế nhưng mức giá vốn hàng bán thấp hơn so với mức sản lượng bán ra so với năm 2014 nên từ đây đã làm cho lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ cao hơn so với năm 2014, cùng với đó là sự giảm đi của chi phí lãi vay từ 211.480.657 đồng xuống còn 142.825.515 đồng đã dẫn đến LNTT của công ty tăng vọt đến như vậy. Mặc dầu chi phí bán hàng tăng 680.540.601 đồng so với năm 2014 nhưng chính sự tăng lên của loại chi phí này đã làm cho khách hàng biết đến hình ảnh của Công ty nhiều hơn. Tài sản trong năm 2015

cũng tăng so với năm 2014, trong đó tài sản ngắn hạn tăng 611.879.578 đồng, TSDH giảm 249.888.985 đồng. TSNH tăng là bởi các khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền, khoản phải thu và hàng tồn kho đều tăng. Do Công ty đang thực hiện chính sách bán hàng nợ cho khách hàng nên khoản phải thu tăng lên, chính vì vậy nên toàn bộ số tiền và các khoản tương đương tiền hiện có của Công ty tăng lên để Công ty có thể sử dụng ngay để thanh toán và chi tiêu dù cho khách hàng chưa trả nợ, khoản mục hàng tồn kho biến động tăng nhẹ chứng tỏ Công ty đang dự trữ một lượng hàng tồn kho cần thiết để có thể đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Tiếp đến là sự giảm đi của TSDH đã làm cho TS của Công ty giảm đi một lượng 249.888.985 đồng, nguyên nhân là do tài sản dài hạn khác giảm đi hay chi phí trả trước dài hạn giảm 53.919.433 đồng. Nguyên nhân là do Công ty làm ăn có lãi nên đã trích một lượng lợi nhuận để chi trả khoản chi phí này.

Tác động tăng đến Z" sau  $X_3$  là  $X_4$ , so với năm 2014 thì  $X_4$  năm 2015 là 0,95 tương ứng với tốc độ tăng là 59,129%. VCSH tăng và NPT giảm đã làm cho thương số VCSH/NPT tăng hay VCSH tăng 908.483.121 đồng, NPT giảm 137.551.891 đồng thì  $X_4$  tăng 0,353 lần so với năm 2014. Sở dĩ VCSH tăng bởi vì trong năm mức lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng rõ rệt, tăng khoảng 499.542.4848 đồng ứng với tốc độ tăng là 1.704,8%. Nợ phải trả giảm hay Nợ ngắn hạn giảm 137.551.891 đồng ứng với tốc độ giảm là 4,675%. Do công ty làm ăn có lãi nên hầu như công ty đã thanh toán gần hết các khoản nợ người cung cấp, cùng với đó sự giảm đi của khoản người mua ứng trước đã làm cho nợ ngắn hạn giảm đi nhiều so với năm 2014.

Sau  $X_3$ ,  $X_4$  tác động tăng tiếp theo lên Z" là  $X_2$ ,  $X_2$  so với năm 2014 tăng 0,133 lần ứng với tốc độ tăng là 341,026%. Lợi nhuận giữ lại tăng 689.416.580 đồng, tài sản tăng 361.990.593 đồng làm cho thương số này bằng 0,172. Lợi nhuận giữ lại của công ty trong năm 2015 lại cao hơn so với năm 2014 bởi vì trong năm 2015, Công ty đã ra sức hoạt động để có thể đem lại lợi nhuận cao nhất và đó cũng chính là định hướng mà công ty hướng đến.

Tác động giảm đến Z" chỉ có mỗi  $X_1$ , khi TSNH tăng, NNH giảm, TS tăng đã làm cho thương số TSNH - NNH/ TS âm, nhưng vẫn có dấu hiệu tăng so với năm 2014. Mặc dù tốc độ tăng không nhiều nhưng cũng cho thấy được Công ty đang cố gắng nỗ lực kinh doanh hết sức để nâng cao chỉ số  $X_1$  này.

Qua 3 năm phân tích về hệ số Z-Score, ta có thể nhìn nhận rằng, công ty hoạt động kinh doanh như này là chưa thực sự hiệu quả. Tuy nhiên đến năm 2015 nhờ sự quản lý



hiệu quả của Ban quản trị cùng với sự nỗ lực toàn tâm của toàn bộ nhân viên đã làm cho chỉ số Z-Score tăng lên rõ rệt, từ một công ty sắp phải đứng trước nguy cơ phá sản lại vươn lên trở thành một công ty nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản. Qua đây, chúng ta có thể nhận ra rằng, việc kinh doanh xăng dầu là một trong những ngành có mức rủi ro cao, bởi quyết định cho sự tồn tại của công ty không chỉ là doanh thu từ bán hàng hay các loại chi phí mà còn phụ thuộc vào mức hoa hồng được hưởng từ người cung cấp.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY**

### **3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ MỨC ĐỘ RỦI RO TRONG KINH DOANH CỦA CÔNG TY**

#### **3.1.1. Đánh giá chung về thực trạng rủi ro của công ty**

Qua việc phân tích rủi ro trong kinh doanh của công ty thông qua các chỉ tiêu đo lường, ta thấy công ty đã có những nỗ lực không ngừng để nâng cao hiệu quả kinh doanh trên mọi phương diện. Mặc dù chưa thể đạt hiệu quả cao và tối ưu, nhưng sự giảm sút tổng mức độ rủi ro đã chứng tỏ công ty đã có cố gắng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như đã có những bước đi đúng đắn và hoạt động kinh doanh của công ty đã dần đi vào ổn định, phát huy hiệu quả và làm tăng lợi nhuận. Nhìn chung thì lợi nhuận của công ty có xu hướng tăng lên so với năm 2013 mặc dù doanh thu từ hoạt động kinh doanh của công ty lại giảm đi. Sau đây là khái quát những mặt mạnh trong việc phân tích rủi ro trong kinh doanh mà Công ty đạt được:

➤ Về độ nhạy của đòn bẩy kinh doanh: so với năm 2013 thì chỉ tiêu này đã có xu hướng giảm, và mức giảm này đã đem lại dấu hiệu tốt cho hoạt động kinh doanh của công ty. Với mức rủi ro thấp, hy vọng trong tương lai các nhà đầu tư sẽ nắm rõ những điểm mạnh của công ty và khả năng sinh lợi cũng như có thể có cái nhìn sơ bộ về tình hình hoạt động và mức rủi ro mà công ty sẽ đối mặt khi kinh tế thị trường thay đổi.

➤ Về khả năng thanh toán lãi vay: qua quá trình phân tích em nhận ra rằng khả năng thanh toán lãi vay của công ty đang có chuyển biến tốt. Với khả năng chi trả lãi vay dưới mức hợp lý trong năm 2013, thì đến năm 2014 chỉ tiêu này đã tăng khá mạnh. Với mức tăng từ 0,884 lên đến 8,815 ở năm 2015 đã đem lại cái nhìn khả quan hơn đối với những chủ nợ của công ty. Mức khả năng thanh toán lãi vay cao cho thấy trong năm công ty hoạt động kinh doanh có lãi, không những thế mà còn chi trả cho những khoản chi phí để công ty có thể tồn tại trên thị trường và ngày càng phát triển hơn nữa.

➤ Về độ lớn đòn bẩy tài chính: tuy không tăng nhiều nhưng độ lớn đòn bẩy tài chính của công ty qua 3 năm hoạt động gần đây có xu hướng tăng. Tuy đòn bẩy tài

chính tăng nhưng so với công ty cùng ngành thì mức rủi ro tài chính của công ty vẫn còn thấp.

Vào đầu mỗi năm, công ty đều đưa ra những kế hoạch hoạt động kinh doanh và dự đoán những rủi ro có thể xảy ra đối với công ty. Những cuộc họp giữa Giám đốc và các nhân viên là nơi có thể tạo ra những biện pháp đúng đắn nhằm hạn chế những rủi ro mà công ty có thể gặp phải trong quá trình hoạt động. Mặc dù việc đánh giá này chỉ ở mức sơ bộ nhưng nó cũng giúp nhà lãnh đạo xác định được những mục tiêu trong những năm tiếp theo. Đến cuối năm, những cuộc họp đánh giá tổng quan về quá trình hoạt động của công ty trong năm từ đó rút ra những nhân tố gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Tuy nhiên, công ty vẫn chưa nhận ra việc đánh giá và phân tích những rủi ro là công việc cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp trong thời kỳ hiện nay. Công ty chưa đưa ra được một quy chế đánh giá rủi ro cụ thể nên chưa có thể đánh giá được ảnh hưởng của nó đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Công ty chỉ chú trọng hiệu quả, làm như thế nào để đạt mức doanh thu, lợi nhuận kế hoạch, tính toán hiệu quả để đưa ra chiến lược cho kỳ sau nhưng chưa đi sâu vào tìm hiểu nguyên nhân sâu xa cũng như những hạn chế mà công ty gặp phải.

Sau 1 thời gian nghiên cứu, trong những năm 2012, 2013, 2014 thì tất cả các chỉ tiêu để xem xét mức độ rủi ro trong kinh doanh của công ty đều ở mức rất thấp hay nói cách khác, công ty đang đứng trước bờ vực của sự phá sản. Thế nhưng, không để tình trạng này xảy ra, cùng với nhà cung cấp thì chính quyền địa phương thi hành những chính sách hỗ trợ công ty. Với sự quản lý và nỗ lực của toàn bộ nhân viên trong công ty đã giúp mức rủi ro trong hoạt động kinh doanh giảm, hay việc làm ăn của công ty đang có chiều hướng tốt lên ở năm 2015.

### **3.1.2. Những điểm mạnh của công ty**

➤ Được thành lập gần 15 năm tính đến thời điểm này, với việc kinh doanh hàng hóa chất lượng cao, nhân viên được đào tạo bài bản về tác phong, thái độ và trình độ chuyên môn là lợi thế về nhân lực của công ty, là một trong những nhân tố đánh vào tâm lý người tiêu dùng, từ đó mà khách hàng hoàn toàn tin tưởng vào công ty.

➤ Công ty có lợi thế hơn đối thủ cạnh tranh khi nắm được lòng tin của khách hàng về chất lượng hàng hóa cùng với mức thời gian hoạt động lâu dài.

➤ Nằm ở giữa trung tâm thị trấn, địa hình bằng phẳng, thuộc trục đường chính là điểm mạnh về vị thế của công ty.

- Thủ tục hành chính, pháp lý đơn giản trong việc ký kết hợp đồng với khách hàng.
- Là khách hàng kinh doanh ở khu vực miền núi nên công ty được hưởng mức hoa hồng từ đại lý cao hơn so với ở đồng bằng.
- Công ty có những mối quan hệ tốt với những khách hàng thân thiết của công ty.
- Công ty thường lập kế hoạch cho từng quý, từng tháng hoạt động và khi thu thập được những số liệu vào cuối mỗi quý, mỗi tháng đều so sánh, đánh giá có đạt được như kế hoạch đặt ra không. Và công việc chưa dừng lại ở đó, nhà quản trị còn phân tích được những nhân tố nào ảnh hưởng đến doanh thu để đưa ra những giải pháp hữu hiệu nhất. Lập kế hoạch doanh thu để nhân viên có thể hoàn thành tốt hơn nhiệm vụ công việc của mình nhờ những phát minh sáng tạo, độc đáo. Hay việc lập bảng kiểm soát những mặt hàng kinh doanh của công ty để tiện cho việc theo dõi, giám sát tránh những sai sót có thể xảy ra trong quá trình hoạt động. Bên cạnh đó, công ty còn lập bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu như sản lượng bán ra, giá bán, hoa hồng đại lý hay chi phí, để từ đó, nhận ra nhân tố nào tác động theo chiều hướng xấu để có thể đưa ra những giải pháp để khắc phục ngay hoặc tận dụng những rủi ro để tạo ra cơ hội cho chính công ty.

### ***3.1.3. Những điểm yếu mà công ty cần khắc phục và né tránh để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh***

Bên cạnh những thế mạnh mà công ty đạt được thì vẫn còn những hạn chế mà công ty cần khắc phục bằng những giải pháp thiết thực nhất để đem lại kết quả kinh doanh hiệu quả.

- Doanh thu của công ty có xu hướng giảm dần qua từng năm, so với năm 2013, doanh thu năm 2015 giảm đến 17.702.922.640 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 18,53%. Với sự sụt giảm đi của doanh thu trong những năm gần đây cho thấy không chỉ phụ thuộc vào khách hàng mà doanh thu còn phụ thuộc vào mức giá từ nhà cung cấp. Bởi mức giá mà công ty mua từ nhà cung cấp phụ thuộc vào thị trường xăng dầu trên thế giới ấy là mức giá nhập, khi bán ra thì mức giá lại bị Nhà nước khống chế. Do đó, là đơn vị kinh doanh nhưng không thể chủ động quyết định được giá mua vào và giá bán ra.
- Tỷ trọng Nợ phải trả trong tổng Nguồn vốn cao, do đó độ lớn của đòn bẩy tài chính càng lớn, hay đòn bẩy tài chính của công ty càng lớn thì cấu trúc tài chính không

lành mạnh, mang lại nhiều rủi ro và sử dụng nợ cao trong nền kinh tế bất ổn sẽ gây nên nhiều rủi ro cho công ty trong kinh doanh.

➤ Việc quản trị các khoản phải thu của công ty chưa được quản lý tốt làm vốn bị chiếm dụng. Các tỷ số về khả năng thanh toán của công ty còn ở mức thấp, chưa đủ khả năng để chi trả các món nợ tới hạn.

## **3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT NHẪM GIẢM THIỂU MỨC RỦI RO TRONG KINH DOANH TẠI CÔNG TY**

### **3.2.1. Cơ hội và thách thức trong kinh doanh của công ty**

#### **3.2.1.1. Cơ hội kinh doanh**

➤ Với chính sách phát triển khu dân cư tại Bắc Trà My và Nam Trà My mà qua đây, việc quy hoạch khu dân cư sẽ là 1 trong những cơ hội tốt để việc kinh doanh của công ty có hiệu quả hơn.

➤ Phát triển các địa điểm du lịch và các sản phẩm quý đặc trưng cũng được xem là tiền đề cho tiềm năng du lịch của khu vực. (Thác 5 tầng, Sâm Ngọc Linh, ...)

➤ Nhu cầu đời sống của người dân ngày càng nâng cao dẫn tiêu dùng nhiều hơn, do đó nhu cầu vận chuyển hàng hóa của các công ty kinh doanh sẽ ngày càng tăng (mô hình miền ngược - miền xuôi).

➤ Xăng dầu là mặt hàng chiến lược của đất nước, vì vậy công ty nhận được sự bảo hộ, hỗ trợ của Nhà Nước.

➤ Nước ta có nền chính trị ổn định, môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh xăng dầu ngày càng phát triển hơn.

#### **3.2.1.2. Thách thức**

➤ Nằm trên khu vực đồi núi nên công tác vận chuyển từ nhà cung cấp đến kho hàng của công ty sẽ gặp những khó khăn nhất định, trong những mùa mưa và những ngày nắng nóng.

➤ Thiên tai là được xem là thách thức lớn nhất đối với công ty bởi vì, trong những năm gần đây những trận động đất đã đánh vào tâm lý người tâm dưng khá mạnh và chính điều này thể hiện qua doanh thu hàng năm của công ty.

➤ Cơ sở vật chất đường xá chưa được đầu tư tốt, do đó công tác vận chuyển còn nhiều trở ngại.

➤ Thị trường xăng dầu hoạt động không ổn định do đó sẽ ảnh hưởng đến công tác hoạt động của công ty, kéo theo lợi nhuận giảm sút qua từng năm, khó có thể tồn tại để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

➤ Ở chi nhánh Bắc Trà My hiện chỉ có mỗi công ty hoạt động nên trong tương lai, ngầm sẽ có những đối thủ cạnh tranh với công ty.

### **3.2.2. Giải pháp nhằm kiểm soát rủi ro trong kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển miền núi Quảng Nam**

Trên cơ sở những mặt còn hạn chế của công ty, với giới hạn về kiến thức, em xin đưa ra những giải pháp nhằm hạn chế mức rủi ro trong kinh doanh của công ty.

#### **3.2.2.1. Giải pháp tăng doanh thu**

##### **❖ Cơ sở thực hiện**

Trong những năm vừa qua, doanh thu của công ty có giảm nên ít nhiều sẽ làm mức lợi nhuận của công ty dao động. Với những lần giảm mức giá xăng dầu cũng không ít lần khiến cho doanh nghiệp phải lao đao vì mức giá mua vào không đủ tạo ra lợi nhuận. Chính vì điều này, giải pháp mà hiện nay công ty có thể áp dụng để nâng cao mức doanh thu của mình là mở rộng lĩnh vực kinh doanh, và cụ thể đó là kinh doanh thêm phụ tùng xe.

##### **❖ Nội dung thực hiện**

Khi quyết định mở rộng thêm kinh doanh phụ tùng thì công ty sẽ phát sinh những loại chi phí trong năm 2016 như:

Chi phí thuê cửa hàng: 180.000.000 đồng.

Chi phí bán hàng: 360.000.000 đồng.

Chi phí nhân viên: 144.000.000 đồng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: 35.000.000 đồng.

Tổng chi phí phát sinh = 719.000.000 đồng.

Trong 3 tháng đầu, công ty giảm 10% giá bán cho tất cả các loại phụ tùng xe, riêng giảm 15% giá bán cho những khách hàng đang là khách hàng thân thiết của công ty. Khuyến mại 3 tháng đầu tiên nhằm kích cầu và tạo điểm nhấn để thu hút khách hàng và cũng tạo mối quan hệ với khách hàng hiện tại.

##### **▪ Chi phí khuyến mại:**

Doanh thu bán phụ tùng 3 tháng đầu là 1.454.204.300 đồng.

Trong đó: doanh thu bán cho khách hàng mới là: 400.267.591 đồng.

doanh thu bán cho khách hàng thân thiết là: 1.053.936.709 đồng.

Giá trị khuyến mại cho khách hàng mới là:

$$10\% \times 400.267.591 = 40.026.759 \text{ đồng.}$$

Giá trị khuyến mại cho khách hàng thân thiết là:

$$15\% \times 1.053.936.709 = 158.090.506 \text{ đồng.}$$

Vậy tổng chi phí dự kiến là 198.117.265 đồng.

Bảng 3.1: Bảng tổng hợp chi phí dự kiến của biện pháp tăng doanh thu

STT	Khoản mục chi phí	ĐVT	Chi phí dự kiến
1	Chi phí phát sinh khi mở cửa hàng	Đồng	719.000.000
2	Chi phí khuyến mại	Đồng	198.117.265
3	Tổng chi phí	Đồng	917.117.265

(Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên giải pháp đề ra của công ty năm 2016)

Giả định: Doanh thu từ kinh doanh xăng dầu năm 2016 tăng 5% so với năm 2015

$$77.833.398.537 \times 1,05 = 81.725.068.460 \text{ đồng.}$$

Doanh thu từ kinh doanh phụ tùng năm 2016 = 10.362.612.900 đồng.

$$\begin{aligned} \text{Vậy tổng doanh thu của công ty năm 2016} &= 81.725.068.460 + 10.362.612.900 \\ &= 91.087.681.360 \text{ đồng.} \end{aligned}$$

Bảng 3.2: Bảng dự kiến doanh thu đạt được từ biện pháp tăng doanh thu

Doanh thu trước khi áp dụng (Đồng)	Doanh thu sau khi áp dụng (Đồng)	Chênh lệch	
		Giá trị	Tỷ lệ (%)
81.725.068.460	91.087.681.360	9.362.612.900	11,46

❖ **Kết quả đạt được**

Sau khi thực hiện giải pháp giúp nâng cao doanh thu thì tổng doanh thu dự kiến sẽ tăng thêm 11,46% tương ứng với 9.362.612.900 đồng so với năm 2015. Để doanh thu không thực sự phụ thuộc vào việc kinh doanh xăng dầu thì mở rộng một lĩnh vực kinh doanh mới có thể đem lại hiệu quả cho công ty. Mở rộng loại hình kinh doanh giúp doanh thu của công ty tăng lên và tương đối ổn định do đó hạn chế khả năng rủi ro kinh doanh cho công ty.

### 3.2.2.2. Giải pháp quản lý khoản phải thu

#### ❖ Cơ sở thực hiện

Được xem là một hạn chế lớn của công ty, tỷ trọng Nợ phải trả trong tổng Nguồn vốn cao, do đó độ lớn của đòn bẩy tài chính càng lớn, hay đòn bẩy tài chính của công ty càng lớn thì cấu trúc tài chính không lành mạnh. Để khắc phục hạn chế này công ty nên đưa ra những biện pháp để có thể thu hồi những khoản nợ một cách nhanh nhất. Quản lý khoản phải thu tốt sẽ góp phần đáng kể vào việc sử dụng vốn hiệu quả, hiện nay công tác thu hồi nợ của công ty còn kém, nợ phải thu chiếm hơn 50% tổng tài sản, vì vậy cần phải thực hiện những chính sách để đẩy nhanh quá trình thu nợ, tránh tình trạng nợ kéo dài và dần trở thành nợ khó đòi. Khoản phải thu là một tài sản ngắn hạn, không có khả năng sinh lãi, vì vậy trong công tác quản lý nợ phải thu, việc phân đấu hạ thấp số ngày dự trữ nợ phải thu nhanh hơn là công việc rất cần thiết nhằm tăng hiệu quả sử dụng vốn tại công ty.

Để làm được việc này công ty nên thực hiện chính sách chiết khấu cho khách hàng để có thể rút ngắn kỳ thu tiền bình quân nhằm khuyến khích khách hàng trả tiền sớm. Một khi thu được các khoản phải thu thì công ty sẽ có tiền để thanh toán những khoản nợ vay ngắn và dài hạn, giúp tỷ lệ nợ giảm xuống.

*Phương pháp rút ngắn kỳ thu tiền bình quân thông qua hình thức chiết khấu:*

Chiết khấu thanh toán là số tiền người bán giảm trừ cho người mua do người mua thanh toán tiền mua hàng hóa của công ty trước thời điểm thanh toán và được quy định rõ ràng trên hóa đơn bán hàng hoặc hợp đồng kinh tế.

#### ❖ Nội dung thực hiện

Vấn đề đặt ra là công ty nên áp dụng mức tỷ suất chiết khấu là bao nhiêu để đảm bảo lợi ích cho khách hàng và công ty. Bây giờ ta sẽ xem xét tỷ suất chiết khấu năm 2016 là bao nhiêu để đảm bảo lợi ích cho cả hai.

Bảng 3.2: Tốc độ luân chuyển khoản phải thu khách hàng của công ty năm 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	77.833.398.537
<b>2. Phải thu khách hàng</b>	Đồng	1.048.538.623
<b>3. Số vòng quay khoản phải thu</b>	Vòng/kỳ	74,23
<b>4. Số ngày 1 vòng quay khoản phải thu</b>	Ngày/vòng	4,85

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015)



Dự kiến doanh thu năm 2016 tăng lên 5%, mức doanh thu lúc này bằng  
 $77.833.398.537 \times 1,05 = 81.725.068.460$  đồng.

Dự kiến khoản phải thu năm 2016 tăng lên 5%, khoản phải thu lúc này bằng  
 $1.048.538.623 \times 1,05 = 1.100.965.554$  đồng.

Đến năm 2016, công ty phân đầu số ngày 1 vòng quay khoản phải thu giảm xuống còn 2 ngày bằng cách thực hiện chính sách chiết khấu với mức chiết khấu là t%.

Khi đó khoản phải thu khách hàng là:  $\frac{81.725.068.460}{360} \times 2 = 454.028.158$  đồng.

Và số khoản phải thu khách hàng giảm đi do thực hiện chiết khấu thanh toán là:  
 $1.100.965.554 - 454.028.158 = 646.937.396$  đồng.

Điều này có nghĩa là số vốn lưu động đầu tư cho khoản phải thu giảm đi 646.937.396 đồng và lợi ích công ty đạt được chính là cơ hội từ việc đầu tư số tiền này vào hoạt động kinh doanh.

➤ Chi phí lãi vay ngắn hạn của Ngân hàng khi công ty chưa thu được tiền phải đi vay (trong trường hợp không có chiết khấu). Hiện nay, mức lãi suất vốn ngắn hạn ngân hàng của công ty là 8%/năm.

➤ Tỷ suất sinh lợi của tài sản ngắn hạn là:

$$\frac{\text{LNST}}{\text{TSNH}_{\text{bq}}} \times 100 = \frac{870.620.274}{2.663.275.190} \times 100 = 32,69\%$$

Dự kiến năm 2016 tỷ suất sinh lợi của tài sản ngắn hạn tăng 5% so với năm 2015, do đó tỷ suất sinh lợi của tài sản ngắn hạn năm 2016 bằng  $32,69\% \times 1,05 = 34,32\%$

Như vậy tỷ suất lợi nhuận đạt được của khoản phải thu giảm đi là

$$8\% + 34,32\% = 42,32\%/năm$$

Mức lợi nhuận đạt được của khoản phải thu giảm là:

$$42,32\% \times 646.937.396 = 273.783.906 \text{ đồng.}$$

Bây giờ ta đi xem xét 2 phương án của công ty qua bảng sau:

Bảng 3.4: Bảng so sánh giữa 2 phương án của công ty năm 2016

Chỉ tiêu	ĐVT	Không chiết khấu	Có chiết khấu
1. Doanh thu	Đồng	81.725.068.460	81.725.068.460
2. Khoản phải thu bình quân	Đồng	1.205.819.416	454.028.158
3. Số ngày 1 vòng quay khoản phải thu	Ngày/vòng	4,85	2
4. Chi phí chiết khấu	Đồng	0	t% x 81.725.068.460
5. Lợi ích từ thu từ tiền sớm	Đồng	0	273.783.906
6. Chênh lệch giữa lợi ích và chi phí	Đồng	0	273.783.906 - t% x 81.725.068.460

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào số liệu dự kiến của công ty năm 2016)

Để công ty không bị thiệt thòi khi áp dụng hình thức chiết khấu thì lợi nhuận đạt được phải lớn hơn chi phí được chiết khấu, có nghĩa là :

$$273.783.906 - t\% \times 81.725.068.460 > 0$$

$$\Leftrightarrow t(\%) < 0,335(\%)$$

Xét về phía khách hàng, khi họ đã trả tiền sớm hơn 2,85 ngày. Giả sử số tiền này khách hàng phải đi vay ngắn hạn cùng với lãi suất 8%/năm thì tiền lãi mà họ phải chịu tiền trong 2,85 ngày là:  $\frac{8\%/12}{30} \times 2,85 = 0,06\%$

Do đó, mức chiết khấu mà công ty nên đưa ra  $0,06 < t < 0,335$ .

#### ❖ Kết quả thực hiện

Với việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán với mức chiết khấu đã đưa ra thì khoản mục các khoản phải thu khách hàng sẽ giảm xuống, công ty sẽ sử dụng lượng nguồn vốn này để có thể đầu tư cho hoạt động kinh doanh của mình hoặc có thể thanh toán các khoản nợ người bán để tỷ trọng nợ trong Tổng Nguồn vốn giảm đi, tránh rủi ro cho công ty.

Việc xem xét phương án áp dụng hình thức chiết khấu tại công ty trên đây còn mang nhiều yếu tố giả định, do đó khi thực hiện chính sách bán hàng công ty cần xem xét sự cân đối giữa các nhân tố để làm có lợi cho công ty và khách hàng một cách rõ ràng và thực tế nhất.

### 3.2.2.3. Giải pháp giảm thiểu chi phí

#### ❖ Cơ sở thực hiện

Trong những năm gần đây, tỷ trọng chi phí trên doanh thu vẫn ở mức cao, không ổn định hay công tác quản lý chi phí trong công ty chưa được chặt chẽ. Chi phí không được quản lý chặt chẽ làm cho mức lợi nhuận của công ty hàng năm giảm đi nhưng hiệu quả từ các khoản chi phí đem lại chưa thực sự hiệu quả. Nhằm được lý do này em xin đưa một vài biện pháp có thể giảm thiểu được một phần nào mức chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty.

#### ❖ Nội dung thực hiện

##### ✚ Giải pháp hạn chế sự biến động của chi phí do tác động của thiên tai

Công ty nằm ở khu vực đồi núi nên thường có những trận sạt lở đất đá hay mưa dầm, thường bị cô lập trong những trận mưa lớn vì lũ lụt làm cho công tác cứu trợ từ miền xuôi lên miền ngược gặp nhiều trắc trở, .... Đây là những rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của công ty nên việc hạn chế những rủi ro do thiên tai mang lại là nhiệm vụ của công ty. Bằng việc mua bảo hiểm thích hợp do đó công ty phải lựa chọn những Nhà bảo hiểm uy tín, đáng tin cậy và thực hiện đầy đủ những yêu cầu trong quá trình tham gia bảo hiểm để nếu như có rủi ro xảy ra với công ty thì có thể được bù đắp theo mức độ thiệt hại. Đây chỉ là một trong những cách phòng ngừa hậu quả do thiên tai gây ra.

##### ✚ Giải pháp về sự quản lý, kiểm soát chi phí của công ty

➤ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là một khoản chi phí ảnh hưởng lớn đối với mức lợi nhuận của công ty, nên việc kiểm soát tốt loại chi phí này là việc nên làm đối với công ty. Để đạt hiệu quả tối đa nhất trong công tác kiểm soát công ty nên xác định từng mức chi phí cho từng bộ phận, để từ đó có thể so sánh giữa kế hoạch và thực tế. Từ sự chênh lệch đó mà nhà quản trị cần phải tìm ra nguyên nhân và đề ra những giải pháp để khắc phục.

Hay công ty có thể đưa ra những tiêu chí để có thể tiết kiệm, áp dụng cho toàn bộ công ty, từ giám đốc cho đến nhân viên bán hàng, từ đó thưởng phạt cho hợp lý. Mức phạt hàng năm cứ thế mà góp vào công quỹ của công ty để tổ chức những đợt từ thiện nhân đạo, nhằm xây dựng hình ảnh tốt cho công ty.

➤ Chi phí mua hàng: Ban lãnh đạo cần phải xây dựng kế hoạch đặt hàng, vận chuyển chính xác để có thể tiết kiệm một phần nào chi phí bán hàng và chi phí nhà kho. Để đảm bảo số hàng hóa trong quá trình được an toàn, tránh những tai nạn không

mong muốn công ty nên bỏ ra một khoản để mua bảo hiểm cho hàng hóa, bên cạnh đó là bảo hiểm tỷ giá nữa. Quan hệ tốt với người bán là một trong những chính sách mà công ty nên áp dụng ngay, khi mối quan hệ với người cung cấp tốt, chắc hẳn các chính sách thương mại mà nhà cung cấp đưa ra ta sẽ được hưởng lợi.

➤ Chi phí bán hàng: được xem là một loại chi phí mang hình ảnh công ty đến với khách hàng, do đó việc xác định nên phát triển loại chi phí này theo chiều hướng để đem lại hiệu quả tốt nhất cho công ty là công việc quan trọng của Ban điều hành công ty. Sự quảng cáo rầm rộ chắc hẳn sẽ không đem lại mục đích như mong đợi, mà thay vào đó là việc quảng cáo đúng thời điểm, vị thế mà khách hàng có thể hiểu được hoàn toàn nội dung cũng như ý định mà công ty muốn truyền tải.

Bên cạnh đó, Nhà quản trị nên lập dự toán bán hàng để có thể xác định được mức sản lượng tiêu thụ là bao nhiêu, để có thể dự trữ đầy đủ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó công ty chuyên kinh doanh xăng dầu, và đây là mặt hàng mà đơn giá biến động khá nhiều. Do đó, lập dự toán cũng là một trong những biện pháp hạn chế doanh thu giảm. Cần phải kiểm soát đối với những chi phí khả biến như chi phí hoa hồng, chi phí tiền lương trả cho bộ phận nhân viên bán hàng,... Không những thế mà công ty cần phải củng cố hệ thống kho hàng, quản lý chặt chẽ việc xuất nhập hàng, công tác bảo vệ để hạn chế tối thiểu những hao hụt, mất mát trong quá trình thu mua, vận chuyển và bảo quản.

#### ❖ ***Kết quả đạt được***

Sau khi thực hiện được những biện pháp trên chắc hẳn tỷ trọng chi phí trên doanh thu sẽ giảm đi và ổn định qua từng năm. Chi phí giảm dẫn đến lợi nhuận trong công ty tăng lên và đó chính là mục đích mà biện pháp hướng tới.

#### **3.2.2.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay**

##### ❖ ***Cơ sở thực hiện:***

Đứng trước tình hình hiệu quả sử dụng vốn vay không đạt hiệu quả thì công ty cần phải có những giải pháp để có thể nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn vay. Nguồn vốn được sử dụng hiệu quả có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả tài chính và hạn chế rủi ro tài chính. Thứ nhất: Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ đảm bảo an toàn tài chính cho doanh nghiệp. Việc sử dụng vốn có hiệu quả giúp doanh nghiệp có uy tín huy động vốn tài trợ dễ dàng. Khả năng thanh toán cao thì doanh nghiệp mới hạn chế những rủi ro và mới phát triển được. Thứ hai, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín của mình trên thị trường, nâng cao

mức sống của cán bộ công nhân viên. Khi doanh nghiệp làm ăn có lãi thì tác động tích cực không chỉ đóng góp đầy đủ vào ngân sách nhà nước mà cải thiện việc làm cho người lao động, tạo điều kiện thuận lợi cho các cá nhân tự khẳng định mình trong môi trường cạnh tranh lành mạnh. Thứ ba, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tạo điều kiện giúp công ty tăng khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường. Từ khi đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường thì kéo theo đó là sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Cạnh tranh là quy luật tất yếu của thị trường, cạnh tranh để tồn tại. Khi công ty làm ăn hiệu quả, công ty mở rộng quy mô, đầu tư vào công nghệ hiện đại để nâng cao chất lượng hàng hóa, đào tạo đội ngũ cán bộ chất lượng tay nghề cao .... Vì vậy việc nghiên cứu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp không những đem lại hiệu quả thiết thực cho công ty mà nó còn tác động tới cả nền kinh tế xã hội.

#### ❖ *Nội dung thực hiện*

Hiện nay công ty vay ngân hàng với mục đích chính là phục vụ cho hoạt động kinh doanh, do đó để sử dụng hiệu quả vốn vay giải pháp mà em đề xuất đó là công ty nên tập trung nguồn lực để có thể đưa ra những chiến lược kinh doanh đem lại hiệu quả cao.

Chiến lược kinh doanh ở đây có nghĩa là với sự tăng giảm không ngừng của giá xăng dầu thì nhà quản trị cần nắm bắt được thời cơ vàng, để có thể dự trữ một lượng xăng thích hợp đủ để cung cấp cho khách hàng trong những lúc giá xăng tăng. Giá xăng tăng càng nhiều thì lợi nhuận công ty thu được càng lớn. Thời cơ vàng được hiểu là khi thị trường xăng dầu trên thế giới có dấu hiệu giảm vì lượng cung cầu hoặc là nguồn khai thác thì nhà quản trị cần phải nắm bắt. Nhà quản trị nên thường xuyên nắm bắt tình hình chính trị cũng như kinh tế trên thế giới, bởi mức giá phụ thuộc gần như 100% vào nguồn xăng dầu nhập khẩu từ nước ngoài. Chính vì nhà quản trị là bộ phận đầu não của công ty nên công ty cần phải nâng cao chất lượng không ngừng để giúp công ty đi lên trong tương lai.

#### ❖ *Kết quả thực hiện*

Trước giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay thì công ty sẽ đạt được hiệu quả trong tương lai. Việc sử dụng hiệu quả vốn vay giúp công ty có thể mạnh hơn trong thị trường cạnh tranh ngày nay cùng với đó là cái nhìn khả quan hơn của các nhà đầu tư cũng như ngân hàng, và đó là định hướng mà công ty đang hướng tới.

### **3.2.2.5. Giải pháp cải thiện khả năng thanh toán**

#### **❖ Cơ sở thực hiện**

Như ta đã thấy trong phần thực trạng, khả năng thanh toán của công ty hiện thời không được lành mạnh, và ngày càng có xu hướng tăng nhẹ, do đó không chỉ dừng lại ở mức này, vấn đề trước mắt là phải nâng cao khả năng thanh toán của công ty lên nhanh chóng để tránh rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Và theo em thì giải pháp hiện tại mà công ty nên áp dụng đó là nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu đồng thời tăng lượng tiền mặt lên.

#### **❖ Nội dung thực hiện**

Giải pháp để có thể thu hồi khoản phải thu đã trình bày ở trên, nếu việc thu hồi nợ diễn ra thành công thì lượng tiền trong công ty sẽ tăng lên, lượng tiền này công ty sẽ dùng một phần hoặc toàn bộ để gửi ngân hàng hay giữ tại quỹ nhằm nâng cao khả năng thanh toán tức thời.

#### **❖ Kết quả thực hiện**

Bằng việc thực hiện chiết khấu thanh toán cho khách hàng để nâng cao công tác quản lý và thu hồi nợ, thì công ty nhận được một lượng tiền để có thể đảm bảo khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn.

Trên đây là những biện pháp giúp hạn chế rủi ro trong kinh doanh của công ty, hy vọng phần nào sẽ giúp cho công ty ngày càng phát triển trong quá trình hoạt động kinh doanh ở tương lai.

## KẾT LUẬN

Trong mọi lĩnh vực như: kinh doanh, đời sống, khoa học – kỹ thuật, môi trường, văn hóa – xã hội,... thì rủi ro luôn luôn tồn tại và theo suốt cả quá trình hoạt động của từng lĩnh vực trên. Nếu xét riêng về quá trình sản xuất trong kinh doanh của một doanh nghiệp thì rủi ro có thể nói là rất nhiều và đa dạng.

Mặc dù không ai muốn nhưng thực tế rủi ro vẫn cứ song hành trong cuộc sống nói chung và trong suốt quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nói riêng, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới gặp nhiều khó khăn, bất ổn như hiện nay. Nhà kinh doanh luôn mong muốn sao cho với chi phí bỏ ra thấp nhất trong thời gian cho phép nhưng đạt được danh thu cao nhất và lợi nhuận thu được ở mức tối đa, tức là đồng nghĩa với việc hạn chế thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.

Và điều quan trọng là nhà phân tích cần phải nắm được tình hình của công ty, để có thể nhận biết và khắc phục những rủi ro có thể xảy ra trong suốt quá trình kinh doanh, từ đó đề ra những phương hướng chiến lược đúng đắn để hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Do thực tế phong phú, sự đa dạng trong kinh doanh cũng như trình độ và thời gian làm bài có hạn nên trong quá trình làm bài khó tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Vì vậy em mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý thầy cô để nội dung bài báo cáo được hoàn chỉnh hơn. Em xin chân thành cảm ơn.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Văn Công (2010), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.
2. Đỗ Huyền Trang (2013), *Bài giảng Phân tích báo cáo tài chính*, Bình Định.
3. Đỗ Huyền Trang (2013), *Bài giảng Phân tích hoạt động kinh doanh*, Bình Định.
4. Website <http://doanhnhan.360.com>
5. Website: <http://kienthuctaichinh.com>
6. Website: <http://tailieu.tv>
7. Các thông tin số liệu trong các báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2013, 2014, 2015.



**PHỤ LỤC**

<b>STT</b>	<b>Tên phụ lục</b>	<b>Trang</b>
1	Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2013	-1-
2	Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2014	-6-
3	Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2015	-10-
4	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2013	-5-
5	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2014	-9-
6	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Phát triển Miền núi Quảng Nam năm 2015	-14-

Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Mẫu B 01 - DN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

Đơn vị: Đồng

	TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2013	01/01/2013
<b>A.</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>2.001.560.870</b>	<b>2.049.862.157</b>
<b>I.</b>	<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	(1)	<b>483.143.835</b>	<b>807.121.575</b>
1.	Tiền	111		483.143.835	807.121.575
2.	Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II.</b>	<b>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1.	Đầu tư ngắn hạn	121		-	-
2.	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn	129		-	-
<b>III.</b>	<b>Các khoản phải thu</b>	<b>130</b>		<b>743.033.958</b>	<b>458.336.565</b>
1.	Phải thu khách hàng	131	(2)	741.046.700	414.244.961
2.	Trả trước cho người bán	132		-	28.987.233
3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4.	Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	134		-	-
5.	Các khoản phải thu khác	135	(3)	1.987.258	15.104.371
6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		-	-
<b>IV.</b>	<b>Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	(4)	<b>739.118.077</b>	<b>771.849.017</b>
1.	Hàng tồn kho	141		739.118.077	771.849.017
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
<b>V.</b>	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	(5)	<b>36.265.000</b>	<b>12.555.000</b>
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	154		-	-
4.	Tài sản ngắn hạn khác	158		36.265.000	12.555.000

Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (TIẾP THEO)**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

Mẫu B 01 - DN

Đơn vị: Đồng

TÀI SẢN		Mã số	Thuyết minh	31/12/2013	01/01/2013
<b>B.</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>2.782.556.970</b>	<b>3.151.603.663</b>
<b>I.</b>	<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		<b>29.235.748</b>	<b>101.068.848</b>
1.	Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	71.833.100
2.	Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3.	Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
4.	Phải thu dài hạn khác	218		-	-
5.	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		29.235.748	29.235.748
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>1.914.050.233</b>	<b>2.120.755.452</b>
1.	Tài sản cố định hữu hình	221	(5)	1.914.050.233	2.120.755.452
	Nguyên giá	222		3.672.207.532	3.688.947.532
	Giá trị hao mòn lũy kế	223		(1.758.157.299)	(1.568.192.080)
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		-	-
4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		-	-
<b>III.</b>	<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
	Nguyên giá	241		-	-
	Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
<b>IV.</b>	<b>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1.	Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2.	Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		-	-
3.	Đầu tư dài hạn khác	258		-	-
4.	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-	-
<b>V.</b>	<b>Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	(6)	<b>839.270.989</b>	<b>929.779.363</b>
1.	Chi phí trả trước dài hạn	261		814.020.989	910.129.363
2.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3.	Tài sản dài hạn khác	268		25.250.000	19.650.000
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>4.784.117.840</b>	<b>5.201.465.820</b>

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (TIẾP THEO)**  
 Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

Đơn vị: Đồng

NGUỒN VỐN		Mã số	Thuyết minh	31/12/2013	01/01/2013
<b>A.</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>3.132.478.394</b>	<b>3.462.580.240</b>
<b>I.</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>3.117.469.683</b>	<b>3.393.079.635</b>
1.	Vay và nợ ngắn hạn	311	(7)	2.523.000.000	2.270.000.000
2.	Phải trả người bán	312	(8)	197.864.689	162.454.072
3.	Người mua trả tiền trước	313	(9)	217.200.000	380.453.808
4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	(10)	72.024.841	78.537.684
5.	Phải trả người lao động	315		-	-
6.	Chi phí phải trả	316		-	-
7.	Phải trả nội bộ	317		-	-
8.	Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	(11)	104.520.020	498.773.938
10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
11.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		2.860.133	2.860.133
<b>II.</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>15.008.711</b>	<b>46.155.044</b>
1.	Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3.	Phải trả dài hạn khác	333		-	-
4.	Vay và nợ dài hạn	334		-	-
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		15.008.711	23.345.561
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
8.	Doanh thu chưa thực hiện	338		-	-
9.	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339		-	-
<b>B.</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>	(12)	<b>1.651.639.446</b>	<b>1.738.885.580</b>
<b>I.</b>	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>1.651.639.446</b>	<b>1.738.885.580</b>
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		1.728.000.000	1.728.000.000
2.	Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3.	Vốn khác chủ sở hữu	413		-	-
4.	Cổ phiếu quỹ	414		-	-
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
8.	Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		(76.360.554)	10.885.580
11.	Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
12.	Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422		-	-
<b>II.</b>	<b>Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>	<b>430</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1.	Nguồn kinh phí	432		-	-
2.	Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	433		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		<b>440</b>		<b>4.784.117.840</b>	<b>5.201.465.820</b>

Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (TIẾP THEO)**

Mẫu B 01 - DN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	Thuyết minh	31/12/2012		01/01/2012	
1. Tài sản thuê ngoài		-	-	-	-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công		-	-	-	-
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược		-	-	-	-
4. Nợ khó đòi đã xử lý		-	-	-	-
5. Ngoại tệ các loại		-	-	-	-
USD		-	-	-	-
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án		-	-	-	-

Tam Kỳ, ngày 14 tháng 03 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

*nae*

*nae*



Giám đốc

*Nguyễn Hào*

Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư phát triển Miền núi Quảng Nam

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Mẫu B 02 – DN

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013

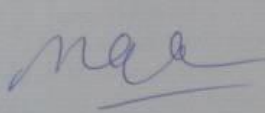
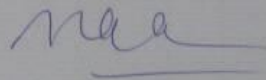
Đơn vị: Đồng

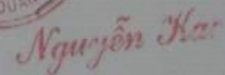
CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số tiền	
			Năm 2013	Năm 2012
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	(13)	95.536.321.181	102.379.888.121
2. Các khoản giảm trừ	02		-	9.309.091
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		95.536.321.181	102.370.579.030
4. Giá vốn hàng bán	11	(14)	92.959.048.512	100.206.861.639
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		2.577.272.669	2.163.717.391
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	(15)	5.954.557	9.110.354
7. Chi phí tài chính	22	(16)	235.582.075	314.371.779
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		-	-
8. Chi phí bán hàng	24	(17)	1.470.195.232	1.135.445.720
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	(18)	1.123.044.331	907.977.792
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		(245.594.412)	(184.967.546)
11. Thu nhập khác	31		203.363.638	249.323.172
12. Chi phí khác	32		-	-
13. Lợi nhuận khác	40		203.363.638	249.323.172
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		(42.230.774)	64.355.626
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		-	2.309.062
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		(42.230.774)	62.046.564
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		-	-

Tam Kỳ, ngày 14 tháng 03 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng



CTY CP THƯƠNG MẠI &amp; ĐTPM MIỀN NÚI Q NAM

Mẫu số B 01 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15 / 2006 / QĐ-BTC

ngày 20 / 03 / 2006 của Bộ trưởng BTC)

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Tại 31 tháng 12 năm 2014

ĐVT: đồng

TÀI SẢN	Mã số	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4
<b>A- TÀI SẢN NGẮN HẠN</b> (100=110+120+130+140+150)	100	2,101,230,354	2,001,560,870
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	110	302,136,760	483,143,835
1. Tiền	111	302,136,760	483,143,835
2. Các khoản tương đương tiền	112		
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	120	-	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121		
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn (*)	129		
<b>III. Các khoản phải thu</b>	130	1,096,738,903	743,033,958
1. Phải thu khách hàng	131	794,304,309	741,046,700
2. Trả trước cho người bán	132	166,722,623	-
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		
5. Các khoản phải thu khác	138	135,711,971	1,987,258
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	140	682,589,691	739,118,077
1. Hàng tồn kho	141	682,589,691	739,118,077
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	150	19,765,000	36,265,000
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	154		
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	19,765,000	36,265,000
<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN</b> (200=210+220+240+250+260)	200	2,513,589,698	2,782,556,970
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	210	29,235,748	29,235,748
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-
2. Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	212		
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		
4. Phải thu dài hạn khác	218	29,235,748	29,235,748
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		
<b>II. Tài sản cố định</b>	220	1,718,080,681	1,914,050,233
1. Tài sản cố định hữu hình	221	1,718,080,681	1,914,050,233
- Nguyên giá	222	3,672,207,532	3,672,207,532
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(1,954,126,851)	(1,758,157,299)

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		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	-	-
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
- Nguyên giá	241		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		
1. Đầu tư vào công ty con	251		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		
3. Đầu tư dài hạn khác	258		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259		
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>766,273,269</b>	<b>839,270,989</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	741,023,269	814,020,989
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		
3. Tài sản dài hạn khác	268	25,250,000	25,250,000
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)</b>	<b>270</b>	<b>4,614,820,052</b>	<b>4,784,117,840</b>

1	2	3	4
<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ (300=310-320)</b>	<b>300</b>	<b>2,766,968,201</b>	<b>3,117,469,683</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>2,766,968,201</b>	<b>3,117,469,683</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	2,228,000,000	2,523,000,000
2. Phải trả người bán	312	40,216,324	197,864,689
3. Người mua trả tiền trước	313	335,649,913	217,200,000
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	49,586,387	72,024,841
5. Phải trả người lao động	315	-	-
6. Chi phí phải trả	316		
7. Phải trả nội bộ	317	-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	110,655,444	104,520,020
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323	2,860,133	2,860,133
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331		
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		
3. Phải trả dài hạn khác	333		
4. Vay và nợ dài hạn	334		
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		



7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		
<b>B- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+420)</b>	<b>400</b>	<b>1,847,851,851</b>	<b>1,666,648,157</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>1,847,851,851</b>	<b>1,666,648,157</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	1,728,000,000	1,728,000,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	-	-
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	119,851,851	(61,351,843)
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421	-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>420</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1. Nguồn kinh phí	422		
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	423		
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (430=300+400)</b>	<b>430</b>	<b>4,614,820,052</b>	<b>4,784,117,840</b>
		0	-

### CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Số đầu năm	Số cuối năm
1. Tài sản thuê ngoài			
2. Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công			
3. Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			
4. Nợ khó đòi đã xử lý			
5. Ngoại tệ các loại			
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			

TP Kế toán

*mae*

Tam kỳ, ngày 25 tháng 03 năm 2015

Giám đốc



*Nguyễn Khoa*

CÔNG TY CP TM &amp; ĐTPT MIỀN NÚI QUẢNG NAM

## KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

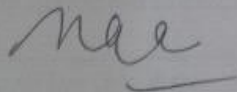
Năm 2014

## PHẦN I - LÃI, LỖ

ĐVT: đồng

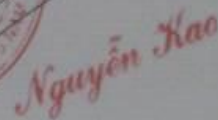
CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2014	Năm 2013
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		94,876,711,848	95,536,321,181
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 - 01 - 02)	10		94,876,711,848	95,536,321,181
4. Giá vốn hàng bán	11		91,771,914,713	92,959,048,512
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		3,104,797,135	2,577,272,669
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		5,570,091	5,954,557
7. Chi phí tài chính	22		211,480,657	235,582,075
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		211,480,657	235,582,075
8. Chi phí bán hàng	24		1,682,165,387	1,470,195,232
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		1,179,904,960	1,123,044,331
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)]	30		36,816,222	(245,594,412)
11. Thu nhập khác	31		187,818,188	218,372,349
12. Chi phí khác	32		0	0
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		187,818,188	218,372,349
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50 = 30 + 40)	50		224,634,410	(27,222,063)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		43,430,716	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		181,203,694	(27,222,063)
16. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

TP Kế toán



Tam Kỳ, ngày 25 tháng 03 năm 2015

Giám đốc

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số: B-01/DN

(Ban hành theo Thông tư số  
200/2014/TT-BTC Ngày  
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015

(Áp dụng cho doanh nghiệp đáp ứng giá định hoạt động liên tục)

Người nộp thuế: Công ty cổ phần Thương mại & Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam

Mã số thuế: 4 0 0 0 3 9 0 3 7 1

Địa chỉ trụ sở: Đường Nguyễn Dục - Phường An Mỹ

Quận Huyện: TP Tam Kỳ Tỉnh/Thành phố: Quảng Nam

Điện thoại: Fax: Email: vothiminhnga@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b> (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		3.225.320.026	2.101.230.354
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b> (110 = 111 + 112)	110		748.410.899	302.136.760
1. Tiền	111		748.410.899	302.136.760
2. Các khoản tương đương tiền	112			
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b> (120 = 121 + 122 + 123)	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			
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b> (130 = 131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		1.690.896.357	1.096.738.903
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		1.302.772.937	794.304.309
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		197.277.180	166.722.623
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			
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		190.846.240	135.711.971
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137			
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139			
<b>IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)</b>	140		769.247.770	682.589.691
1. Hàng tồn kho	141		769.247.770	682.589.691
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b> (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		16.765.000	19.765.000
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		16.765.000	19.765.000
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)</b>	200		2.282.778.999	2.513.589.698

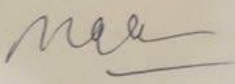
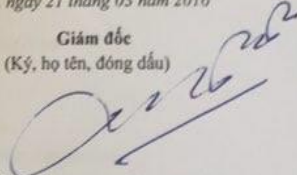
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b> (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210	29.235.748	29.235.748
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		
6. Phải thu dài hạn khác	216	29.235.748	29.235.748
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		
<b>II. Tài sản cố định</b> (220 = 221 + 224 + 227)	220	1.522.111.129	1.718.080.681
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221	1.522.111.129	1.718.080.681
- Nguyên giá	222	3.672.207.532	3.672.207.532
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(2.150.096.403)	(1.954.126.851)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224		
- Nguyên giá	225		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227		
- Nguyên giá	228		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		
<b>III. Bất động sản đầu tư</b> (230 = 231 + 232)	230		
- Nguyên giá	231		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b> (240 = 241 + 242)	240		
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	240		
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	241		
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b> (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250		
1. Đầu tư vào công ty con	251		
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254		
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b> (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260	731.432.122	766.273.269
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	706.182.122	741.023.269
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262		
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		
4. Tài sản dài hạn khác	268	25.250.000	25.250.000
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270 = 100 + 200)	270	5.508.099.025	4.614.820.052
<b>C - NỢ PHẢI TRẢ</b> (300 = 310 + 330)	300	2.842.365.900	2.766.968.201
<b>I. Nợ ngắn hạn</b> (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310	2.842.365.900	2.766.968.201
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	91.974.815	40.216.324
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	201.260.405	335.649.913
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	198.950.797	49.586.387
4. Phải trả người lao động	314		
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		

8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	58.319.750	110.655.444
10. Vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn	320	2.289.000.000	2.228.000.000
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	2.860.133	2.860.133
13. Quỹ bình ổn giá	323		
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		
<b>II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)</b>	<b>330</b>		
1. Phải trả người bán dài hạn	331		
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		
7. Phải trả dài hạn khác	337		
8. Vay và nợ thuế tài chính dài hạn	338		
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		
<b>D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)</b>	<b>400</b>	<b>2.665.733.125</b>	<b>1.847.851.851</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)</b>	<b>410</b>	<b>2.665.733.125</b>	<b>1.847.851.851</b>
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411	1.728.000.000	1.728.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a	1.728.000.000	1.728.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		
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 = 421a + 421b)	421	937.733.125	119.851.851
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		119.851.851
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	937.733.125	
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		

II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)		430		
1. Nguồn kinh phí		431		
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		432		
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)</b>		<b>440</b>	<b>5.508.099.025</b>	<b>4.614.820.052</b>

Lập, ngày 21 tháng 03 năm 2016

Người lập biểu (Ký, họ tên)                      Kế toán trưởng (Ký, họ tên)                      Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)

  
  
**GIÁM ĐỐC NGUYỄN CAO**

- Số chứng chỉ hành nghề;  
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán


**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.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
Năm 2015

Công ty cổ phần Thương mại & Đầu tư phát triển miền núi Quảng Nam



Mẫu số B 02 - DN  
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

Người nộp thuế: Mã số thuế: 4 0 0 0 3 9 0 3 7 1  
Địa chỉ trụ sở: Đường Nguyễn Đức - Phường An Mỹ  
Quận Huyện: TP Tam Kỳ Tỉnh/Thành phố: Quảng Nam Email: vothiminhnga@gmail.com  
Điện thoại: Fax: Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

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		77.833.398.537	94.876.711.848
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		77.833.398.537	94.876.711.848
4. Giá vốn hàng bán	11		73.050.519.599	91.771.914.713
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		4.782.878.938	3.104.797.135
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		4.478.006	5.570.091
7. Chi phí tài chính	22		142.825.515	211.480.657
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		142.825.515	211.480.657
8. Chi phí bán hàng	25		2.362.705.988	1.682.165.387
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.314.372.873	1.179.904.960
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	30		967.452.568	36.816.222
11. Thu nhập khác	31		148.727.270	187.818.188
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		148.727.270	187.818.188
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		1.116.179.838	224.634.410
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		245.559.564	43.430.716
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		870.620.274	181.203.694
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Lập, ngày 21 tháng 03 năm 2016

Người lập biểu (Ký, họ tên) Kế toán trưởng (Ký, họ tên) Giám đốc (Ký, họ tên, đóng dấu)

*mae*  
GIÁM ĐỐC NGUYỄN KAO

