

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

NGUYỄN HOÀNG KIM DIỆU

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG
CHƯƠNG TRÌNH ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU

Hà Nội - 2017

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

NGUYỄN HOÀNG KIM DIỆU

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60 34 02 01

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG
CHƯƠNG TRÌNH ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU

Người hướng dẫn khoa học: TS. Nguyễn Thị Thanh Hải

XÁC NHẬN CỦA
CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

XÁC NHẬN CỦA CHỦ TỊCH HĐQT
CHẤM LUẬN VĂN

Hà Nội - 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài: “Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam” là công trình nghiên cứu do tôi thực hiện. Các kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác.

Tác giả

Nguyễn Hoàng Kim Diệu

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên tôi xin trân trọng cảm ơn thầy Hiệu trưởng và Ban Giám hiệu trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội đã tổ chức và tạo điều kiện để tôi có cơ hội dự học lớp cao học Tài chính ngân hàng Khoá 22 năm 2013 - 2016 tại trường.

Tôi xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo tham gia giảng dạy đã truyền đạt kiến thức cho tôi trong suốt thời gian học tập cao học tại trường. Đặc biệt tôi xin gửi lời cảm ơn tới cô TS.Nguyễn Thị Thanh Hải đã tận tình hướng dẫn tôi trong suốt thời gian thực hiện luận văn.

Tôi cũng xin cảm ơn các anh chị đồng nghiệp tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam đã tận tình hỗ trợ cung cấp thông tin số liệu để tôi có thể tiến hành thực hiện luận văn.

Cuối cùng, tôi xin trân trọng cảm ơn gia đình lớn và gia đình nhỏ của tôi đã luôn ở bên cổ vũ, động viên tinh thần để tôi có thêm động lực hoàn thành luận văn một cách tốt nhất.

Tác giả

Nguyễn Hoàng Kim Diệu

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT.....	i
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ii
DANH MỤC HÌNH VẼ.....	iii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	5
1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu.....	5
1.2. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp	9
1.2.1. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp	9
1.2.2. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp.....	10
1.2.3. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp [16, tr.17-21]	10
1.2.4. Tài liệu sử dụng trong phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp	11
1.3. Nội dung phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp	13
1.3.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp	13
1.3.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	17
1.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh.....	21
1.3.4. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ	26
1.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí [12]	28
1.4. Dự báo tài chính [5, 14, 16].....	29
1.4.1. Ý nghĩa của dự báo tài chính	29
1.4.2. Nội dung chủ yếu của dự báo	30
1.4.3. Quy trình thực hiện dự báo	30
1.4.4. Căn cứ để thực hiện dự báo	30
1.4.5. Nội dung dự báo tài chính thực hiện trong luận văn	31
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	34
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	35
2.1. Phương pháp thu thập thông tin, dữ liệu	35
2.2. Phương pháp so sánh	36

2.2.1. Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối:.....	36
2.2.2. Phương pháp so sánh bằng số tương đối:	36
2.2.3. So sánh theo chiều ngang.....	37
2.2.4. So sánh theo chiều dọc.....	37
2.3. Phương pháp phân tích xu hướng.....	37
2.4. Phương pháp đồ thị.....	37
2.5. Phương pháp phân tích Dupont	37
2.6. Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế	38
2.6.1. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	38
2.6.2. Phương pháp số chênh lệch	38
2.7. Mô hình phân tích SWOT	38
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	41
CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	42
VÀ DỰ BÁO TÀI CHÍNH GIAI ĐOẠN 2016 - 2018 TẠI CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM.....	42
3.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Medelab Việt Nam	42
3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.....	42
3.1.2. Văn hoá Medelab	43
3.1.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty	44
3.1.4. Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty.....	44
3.2. Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn năm 2012 - 2015	45
3.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp	45
3.2.2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	60
3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh	69
3.2.4. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ	75
3.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	82
3.2.6. Phân tích theo mô hình SWOT	83

3.3. Dự báo tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn 2016 - 2018.....	96
3.3.1. Dự báo doanh thu của Công ty TNHH Medelab Việt Nam trong giai đoạn 2016 - 2018	96
3.3.2. Dự báo Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn 2016 - 2018.....	99
3.3.3. Dự báo Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2016 - 2018	99
3.3.4. Kết luận về Kết quả dự báo tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2016 - 2018.....	101
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	102
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM.....	103
4.1. Định hướng, mục tiêu phát triển của công ty trong giai đoạn 2016 - 2020 .	103
4.1.1. Định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016 - 2020	103
4.1.2. Mục tiêu phát triển giai đoạn 2016 - 2020.....	103
4.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam	104
4.2.1. Nâng cao khả năng thanh toán	104
4.2.2. Nâng cao khả năng quản lý tài sản	106
4.2.3. Nâng cao khả năng sinh lời.....	107
4.2.4. Nâng cao trình độ cán bộ quản lý tài chính tại công ty	109
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4.....	111
KẾT LUẬN	112
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	114
PHỤ LỤC.....	111

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nguyên nghĩa
1	DTT	Doanh thu thuần
2	ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
3	EBIT	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
4	LNST	Lợi nhuận sau thuế
5	ROA	Tỷ suất sinh lời của tài sản
6	ROE	Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu
7	ROI	Tỷ suất sinh lời của vốn
8	ROS	Tỷ suất sinh lời của doanh thu
9	SOA	Số vòng quay của tài sản bình quân
10	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
11	TS	Tài sản
12	TSCĐ	Tài sản cố định
13	TSDH	Tài sản dài hạn
14	TSNH	Tài sản ngắn hạn
15	VCSH	Vốn chủ sở hữu
16	WTO	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Bảng	Nội dung	Trang
1	Bảng 2.1	Mô hình phân tích SWOT	39
2	Bảng 3.1	Phân tích cơ cấu tài sản	46
3	Bảng 3.2	Phân tích cơ cấu nguồn vốn	51
4	Bảng 3.3	Tổng hợp doanh thu	55
5	Bảng 3.4	Tổng hợp chi phí	57
6	Bảng 3.5	Tổng hợp lợi nhuận	59
7	Bảng 3.6	Phân tích tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả	60
8	Bảng 3.7	Phân tích tình hình công nợ phải thu	61
9	Bảng 3.8	Phân tích tình hình công nợ phải trả	62
10	Bảng 3.9	Phân tích khả năng thanh toán tổng quát	64
11	Bảng 3.10	Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	64
12	Bảng 3.11	Phân tích khả năng thanh toán nhanh	65
13	Bảng 3.12	Phân tích khả năng thanh toán tức thời	66
14	Bảng 3.13	Phân tích khả năng thanh toán lãi vay	66
15	Bảng 3.14	Phân tích khả năng chi trả bằng tiền	68
16	Bảng 3.15	Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh	69
17	Bảng 3.16	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản	71
18	Bảng 3.17	Phân tích hiệu suất hoạt động	73
19	Bảng 3.18	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản (Mô hình Dupont)	74
20	Bảng 3.19	Phân tích khả năng tạo tiền của doanh nghiệp	76
21	Bảng 3.20	Tổng hợp đánh giá tình hình lưu chuyển tiền tệ	78
22	Bảng 3.21	Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	82
23	Bảng 3.22	Phân loại cơ sở khám chữa bệnh năm 2013	85
24	Bảng 3.23	Phân thích theo mô hình SWOT	94
25	Bảng 3.24	Xác định tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	96
26	Bảng 3.25	Báo cáo kết quả kinh doanh dự báo	99
27	Bảng 3.26	Bảng cân đối kế toán dự báo	100

DANH MỤC HÌNH VẼ

STT	Bảng	Nội dung	Trang
1	Hình 3.1	Sơ đồ tổ chức Công ty TNHH Medelab Việt Nam	44
2	Hình 3.2	Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa TSNH và TSDH	48
3	Hình 3.3	Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa nợ phải trả và VCSH	54
4	Hình 3.4	Biểu đồ thể hiện khả năng thanh toán lãi vay	68
5	Hình 3.5	Biểu đồ phản ánh khả năng sinh lời	71
6	Hình 3.6	Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động kinh doanh	79
7	Hình 3.7	Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động đầu tư	80
8	Hình 3.8	Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động tài trợ	81
9	Hình 3.9	Sơ đồ nhân tố tác động đến tăng trưởng doanh thu dự báo	89

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Việt Nam đang dần chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường với nhiều cơ hội và thách thức, bên cạnh việc gia nhập tổ chức thương mại quốc tế WTO, cũng tăng thêm tính cạnh tranh khốc liệt sống còn cho các doanh nghiệp trên thị trường. Hiện nay Việt Nam đang có tốc độ phát triển kinh tế xã hội nhanh chóng nhờ thực hiện phát triển kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, đầu tư nước ngoài, một môi trường kinh doanh thuận lợi, lực lượng lao động rẻ và dồi dào. Mặc dù có biến động lớn từ bên ngoài, mô hình kinh tế này vẫn vận hành tốt với thành tích là mức tăng trưởng kinh tế cao trong thập niên vừa qua. Trong 5 năm trở lại đây, các biện pháp đồng bộ điều hành kinh tế xã hội đã phát huy tác dụng, theo đó kinh tế vĩ mô đã dần đi vào ổn định, duy trì tăng trưởng ở mức hợp lý, lạm phát đang được kiểm soát, cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm. Theo đó, Việt Nam chính thức bước vào nhóm các nước có thu nhập trung bình từ năm 2009. Trong giai đoạn tới, kinh tế vĩ mô được kỳ vọng là sẽ ổn định hơn cho phép tăng cường đầu tư cho y tế - một ngành luôn nhận được sự quan tâm của nhà nước, chính phủ và xã hội. Chính phủ coi y tế là trụ cột của phát triển kinh tế xã hội. Chính phủ mong muốn mọi người dân phải được đảm bảo tiếp cận một cách tốt nhất các dịch vụ chăm sóc sức khỏe chất lượng. Việc hội nhập và mở cửa thị trường cung ứng dịch vụ chăm sóc sức khỏe cũng tăng thêm cơ hội giúp người dân có thể lựa chọn các dịch vụ có chất lượng cao ngay trong nước, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của một bộ phận người dân.

Một trong những thay đổi trọng yếu trong công cuộc cải tổ ngành y tế Việt Nam là việc cho phép hoạt động của tư nhân trong cung ứng dịch vụ y tế. Ngày nay, hệ thống y tế Việt Nam đã chuyển từ một hệ thống y tế công thuần túy sang một hệ thống công tư hỗn hợp. Từ những thuận lợi đó, các cơ sở khám chữa bệnh tư nhân đang ngày một phát triển rộng rãi dưới nhiều hình thức và quy mô khác nhau, ngày càng chứng tỏ thực lực và củng cố vị thế của mình trong ngành. Phòng khám đa khoa Medelab Việt Nam trực thuộc Công ty TNHH Medelab Việt Nam là một đơn

vị hoạt động khám bệnh chữa bệnh tư nhân có bề dày hoạt động 7 năm (2009 - 2016) được hình thành và phát triển trong thời kỳ như vậy. Tuy nhiên, để giữ vững được vị thế trước các đối thủ cạnh tranh là các công ty tư nhân khác và cạnh tranh được với các đối thủ bao gồm cả các cơ sở y tế công, buộc doanh nghiệp phải hiểu rõ thực lực của mình, mà đặc biệt phải hiểu rõ tình hình tài chính. Phân tích tài chính giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp thấy được những biến động về tình hình tài chính trong quá khứ, trong hiện tại và dự báo được những biến động về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp mình, từ đó tiến hành huy động và sử dụng các nguồn lực tài chính một cách thích hợp và hiệu quả. Trong quá trình tìm hiểu tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam, nơi tác giả làm việc, nhận thấy Công ty chưa nghiêm túc đánh giá năng lực tài chính để có định hướng đúng đắn duy trì được ưu điểm hiện tại và phát huy được thế mạnh trong tương lai; bên cạnh việc thu hút được sự quan tâm của các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp, để từ đó tìm được nguồn tài trợ và sử dụng vốn một cách có hiệu quả. [2]

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính thông qua hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp, sau một thời gian tìm hiểu về Công ty, tác giả cho rằng việc phân tích tình hình tài chính tại công ty này là một vấn đề có ý nghĩa khoa học và thực tiễn. Do đó, tác giả đã chọn đề tài “**Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam**” cho luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

*** Mục đích:**

Nghiên cứu đề tài làm rõ thực trạng tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn từ 2012 - 2015, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của công ty và dự báo tài chính công ty giai đoạn 2016 - 2018. Từ đó đề xuất một số giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam.

*** Nhiệm vụ:**

- Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tài chính tại các doanh nghiệp.

- Phân tích và đánh giá thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam trong những năm gần đây, từ đó chỉ ra những nguyên nhân gây nên hạn chế trong hoạt động tài chính của Công ty.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

**** Đối tượng nghiên cứu***

Tình hình tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam

**** Phạm vi nghiên cứu***

- Không gian: tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam

- Thời gian: phân tích tài chính giai đoạn từ năm 2012 đến 2015

4. Câu hỏi nghiên cứu

Trong quá trình thực hiện nghiên cứu đề tài, tác giả đã đặt ra câu hỏi đối với đề tài này, cụ thể là:

- Tầm quan trọng của phân tích tài chính là gì? Nội dung và phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp như thế nào?

- Thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn năm 2012 - 2015?

- Giải pháp nào để công ty cải thiện những điểm yếu và phát huy những điểm mạnh trong tình hình tài chính của mình?

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Luận văn hệ thống hoá một số nội dung cơ bản về tình hình tài chính, phân tích đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

- Luận văn phân tích đánh giá cụ thể tình hình tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Từ đó tìm ra kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân hạn chế để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam.

6. Kết cấu luận văn

- Tên đề tài “Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam”

- Nội dung chính của luận văn được trình bày bao gồm 04 chương:

Chương 1: Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu

Chương 3: Phân tích thực trạng tình hình tài chính và dự báo tài chính giai đoạn 2016 - 2018 tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam

Chương 4: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Phân tích tài chính là một trong những kênh thông tin quan trọng để cung cấp thông tin về thực trạng tài chính của doanh nghiệp, giúp người sử dụng đưa ra các quyết định kinh tế thoả mãn nhu cầu của mình. Trên thực tế, các nghiên cứu về phân tích tài chính đã được nhiều tác giả quan tâm, đề cập thông qua các công trình khoa học như các sách chuyên khảo, các bài viết trên các tạp chí, luận án, luận văn. Các tác giả khác nhau có những hướng tiếp cận vấn đề phân tích tài chính theo những cách khác nhau. Trong đó mỗi doanh nghiệp có quy mô khác nhau, đặc thù riêng về ngành lại cần có những cách tiếp cận vấn đề, và nhìn nhận vấn đề theo những cách khác nhau, ở những góc độ nghiên cứu không giống nhau. Có những nghiên cứu một cách hệ thống theo vấn đề nghiên cứu, nghiên cứu tổng quát theo ngành, nghiên cứu cụ thể với từng nhóm doanh nghiệp, từng doanh nghiệp.

Trần Thị Minh Hương, 2008. *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính tại Tổng công ty Hàng không Việt Nam*. Luận văn Thạc sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân. Luận văn đã tổng hợp và hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tài chính nói chung ngành dịch vụ và ngành Hàng không nói riêng. Bên cạnh đó, góp phần phát triển lý thuyết phân tích tài chính trong nền kinh tế thị trường. Phân tích đặc trưng kinh doanh của Tổng công ty Hàng không Việt Nam ảnh hưởng đến hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính. Tác giả đã xem xét và đánh giá thực trạng hệ thống chỉ tiêu tài chính, từ đó đưa ra hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phù hợp với tình hình kinh doanh của Tổng công ty Hàng không Việt Nam [7].

Lê Thị Ánh Tuyết, 2012. *Công tác phân tích báo cáo tài chính tại các công ty xây lắp - Công ty cổ phần Đầu tư và Thương mại 319*. Luận văn Thạc sĩ. Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội. Luận văn đã hệ thống hóa và làm sáng tỏ cơ sở lý luận về công tác phân tích báo cáo tài chính cũng như sự cần thiết phải tổ chức

công tác phân tích báo cáo tài chính trong các công ty xây lắp Việt Nam hiện nay. Khái quát công tác phân tích các báo cáo tài chính tại các công ty xây lắp, trong đó tập trung vào phân tích số liệu của Công ty cổ phần Đầu tư và Thương mại 319 trong những năm qua. Qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty xây lắp [15].

Nguyễn Kim Phụng, 2015. *Phân tích và dự báo tài chính Công ty cổ phần đường Biên Hoà*. Luận văn Thạc sĩ. Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội. Tác giả đã tiến hành phân tích tài sản và hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn của Công ty, triển vọng thị trường của công ty. Từ đó, đánh giá điểm mạnh và hạn chế trong tình hình tài chính của Công ty. Luận văn có đề cập đến nội dung dự báo tài chính của công ty giai đoạn 2015 - 2017 bằng phương pháp tỷ lệ phần trăm của các chỉ tiêu trên doanh thu [10].

Phạm Xuân Kiên, 2011. *Phân tích tài chính trong các doanh nghiệp giao thông đường bộ Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân. Luận án đã nghiên cứu khả năng áp dụng mô hình Dupont trong mối quan hệ với các đòn bẩy hoạt động và đòn bẩy tài chính nhằm đánh giá chính xác hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, vốn vay, rủi ro tài chính và rủi ro hoạt động. Các thông tin trong quá trình phân tích là cơ sở giúp cho các nhà quản trị đưa ra quyết định sử dụng vốn vay thích hợp, nâng cao hiệu quả kinh doanh, thúc đẩy sự tăng trưởng bền vững cho các doanh nghiệp. Nghiên cứu cho thấy phân tích các chỉ tiêu tài chính theo các phương pháp mới hiện đại sẽ được sử dụng phù hợp với các doanh nghiệp giao thông đường bộ Việt Nam. Từ kết quả nghiên cứu và khảo sát, luận án đưa ra một số đề xuất phân tích tài chính nhằm tăng cường quản trị tài chính và kiểm soát chi phí cho các doanh nghiệp giao thông đường bộ Việt Nam [8].

Nguyễn Thị Cẩm Thuý, 2015. *Hoàn thiện phân tích tình hình tài chính của các công ty chứng khoán Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân. Luận án đã nêu bật được tính cấp thiết của việc phân tích tình hình tài chính của các doanh nghiệp nói chung, các công ty chứng khoán ở Việt Nam nói riêng. Từ việc

nêu ra thực trạng về tình hình phân tích và độ tin cậy của thông tin thu được qua các phân tích đánh giá tình hình tài chính, trên cơ sở lý luận về phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, luận án phát triển lý luận về phân tích tình hình tài chính áp dụng cho các công ty chứng khoán. Bên cạnh việc chỉ ra và làm rõ sự khác biệt giữa tài chính doanh nghiệp, hoạt động tài chính và phân tích tài chính, tác giả còn đề cập những đặc trưng của công ty chứng khoán có ảnh hưởng đến nội dung phân tích tình hình tài chính của công ty chứng khoán. Thông qua thực trạng phân tích tình hình tài chính của các công ty chứng khoán ở một số quốc gia có thị trường chứng khoán phát triển và hiện đại nhất thế giới như Mỹ và Nhật Bản, luận án nêu ra một số bài học kinh nghiệm mà Việt Nam có thể học hỏi để phát triển thị trường chứng khoán cũng như phát triển công ty chứng khoán [13].

Nội dung trên cũng được đề cập trong các tạp chí khoa học khi đưa ra vấn đề phân tích tài chính bên cạnh những vấn đề khác gắn với những ngành hay đối tượng là doanh nghiệp cụ thể.

Nguyễn Thị Cành và Nguyễn Thành Cường, 2013. *Tình hình tài chính và hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp ngành chế biến thủy sản Việt Nam*. Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, số 84 (3/2013), trang 19-28. Bài viết đã phân tích thực trạng tình hình tài chính và hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Việt Nam trên cơ sở sử dụng phương pháp phân tích mô tả so sánh số liệu, thông qua các tỷ số tài chính, phân tích định lượng mối quan hệ giữa các tỷ số tài chính và hiệu quả tài chính của 120 doanh nghiệp chế biến thủy sản Việt Nam giai đoạn 2005 - 2011 qua phương trình Dupont. Từ kết quả phân tích, bài viết đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện tình hình tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động và giảm rủi ro cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản Việt Nam trong thời gian tới [3].

Bên cạnh đó, các tác giả tiếp cận vấn đề phân tích tài chính chủ yếu trên cơ sở lý luận bên cạnh nhiều chủ đề khác.

Phạm Thành Long, 2008. *Hoàn thiện kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính với việc tăng cường quản trị tài chính trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân. Luận án hệ thống hoá lý luận cơ

bản về kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ gắn với quản trị tài chính doanh nghiệp. Tác giả tiến hành nghiên cứu thực trạng tình hình kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay. Từ đó, đề xuất các quan điểm và phương hướng nhằm hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu, phương pháp kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính phù hợp với đặc điểm kinh tế - kỹ thuật của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. Luận án góp phần hoàn thiện hệ thống quản lý kinh tế và quản trị kinh doanh trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hơn nữa khẳng định tầm quan trọng và ý nghĩa của hoạt động kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính trong việc tăng cường hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam [9].

Nguyễn Thế Hùng, 2012. *Về một số tiêu chí đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp*. Tạp chí Công nghiệp, Kỳ I, tháng 11/2012, trang 26-27. Nghiên cứu trao đổi, trên, đã trình bày và phân tích hệ thống các tiêu chí đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh việc sử dụng các thước đo truyền thống là hệ số về khả năng sinh lợi như hệ số tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROC) được tác giả nhận định còn có nhiều hạn chế, để đo lường và đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu kết hợp sử dụng các thước đo mới như giá trị thị trường gia tăng (MVA) và giá trị kinh tế gia tăng (EVA). Tác giả đã chỉ ra tính ứng dụng của hệ thống các tiêu chí thông qua việc đánh giá kết quả hoạt động của Công ty Pepsi và công ty FPT Việt Nam [6].

Sau khi nghiên cứu các công trình trên, tác giả nhận thấy các công trình đã hệ thống hoá được những vấn đề chung nhất về phân tích báo cáo tài chính và thực trạng phân tích tài chính tại doanh nghiệp. Đưa ra được những kết quả đạt được, cũng như tồn tại, đồng thời cũng đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác báo cáo tài chính hay phân tích tình hình tài chính tại doanh nghiệp. Tất cả các công trình nghiên cứu trên là tài liệu tham khảo rất hữu ích để nghiên cứu về đề tài phân tích hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Tuy vậy cho đến nay vẫn chưa có nhiều công trình nghiên cứu về tình hình tài chính của doanh nghiệp tư nhân quy mô vừa

và nhỏ trực thuộc ngành y tế - một ngành luôn nhận được rất nhiều sự quan tâm của xã hội - cụ thể chưa có công trình nghiên cứu nào về phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam một cách tổng thể và toàn diện. Đây là một vấn đề rất cần được nghiên cứu và làm rõ. Là một nhân viên của Công ty TNHH Medelab Việt Nam, với mong muốn có những đóng góp cho sự nghiệp phát triển lớn mạnh của Công ty, tác giả đã lựa chọn ***“Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam”*** làm đề tài cho luận văn thạc sĩ của mình. Vì vậy những nghiên cứu trong công trình này không giống với bất kỳ nghiên cứu nào trước đó.

1.2. Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1. Khái niệm phân tích doanh nghiệp

"Phân tích tài chính doanh nghiệp là một quá trình kiểm tra, xem xét các số liệu về tài chính hiện hành và trong quá khứ của doanh nghiệp nhằm mục đích đánh giá thực trạng tài chính, dự tính các rủi ro và tiềm năng tương lai của một doanh nghiệp, trên cơ sở đó giúp cho nhà phân tích ra các quyết định tài chính có liên quan tới lợi ích của họ trong doanh nghiệp đó." [16, tr.5]

1.2.1.2. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp thường tập trung vào các số liệu được cung cấp trong các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, kết hợp với các thông tin bổ sung từ các nguồn khác nhau nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp người sử dụng thông tin đưa ra các quyết định tài chính, quyết định quản lý phù hợp. Bên cạnh đó, chỉ ra những thay đổi chủ yếu, các chuyển biến theo xu hướng, tính toán những yếu tố, nguyên nhân của những thay đổi trong các hoạt động tài chính, tìm ra những quy luật của các hoạt động, làm cơ sở cho các quyết định hiện tại và những dự báo trong tương lai.

Trong nền kinh tế thị trường, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều đối tượng sử dụng thông tin tài chính khác nhau.

- Các nhà quản trị doanh nghiệp

- Các nhà đầu tư
- Các nhà cung cấp tín dụng: Ngân hàng, các tổ chức tài chính, người mua trái phiếu của doanh nghiệp, các doanh nghiệp khác...
- Những người hưởng lương trong doanh nghiệp
- Nhà phân tích tài chính
- Các doanh nghiệp tham gia đầu tư để đa dạng hoá rủi ro
- Nhà nước, cơ quan thuế

Các đối tượng sử dụng thông tin tài chính khác nhau sẽ đưa ra các quyết định với mục đích khác nhau.

1.2.2. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích hoạt động tài chính của một doanh nghiệp là công cụ hữu dụng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan để giúp cho từng chủ thể quản lý có cơ sở cần thiết để lựa chọn và đưa ra được những quyết định phù hợp với mục đích mà họ quan tâm. Vì thế, chúng ta phải thường xuyên kiểm tra tình hình tài chính của doanh nghiệp để có những đánh giá toàn diện và đầy đủ.

Tóm lại, phân tích tình hình tài chính giúp cho ban quản trị uốn nắn kịp thời những sai sót, lệch lạc trong công tác tài chính và có được những quyết định tài chính đúng đắn.

1.2.3. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp [16, tr.17-21]

Một số bước chủ yếu trong quy trình phân tích chung như sau:

1.2.3.1. Lập kế hoạch phân tích

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

1.2.3.2. Thu thập thông tin và xử lý thông tin

Trong công tác phân tích tài chính, nhà phân tích phải thu thập, sử dụng mọi nguồn thông tin (thông tin tài chính và thông tin phi tài chính) bao gồm: thông tin từ nội bộ doanh nghiệp đến những thông tin từ bên ngoài, từ những thông tin số lượng đến những thông tin giá trị, từ thông tin lượng hoá được đến thông tin không lượng hoá được.

1.2.3.3. Xác định những biểu hiện đặc trưng

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

1.2.3.4. Phân tích

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

1.2.3.5. Tổng hợp và dự đoán

- Tổng hợp các kết quả, rút ra nhận xét, dự báo xu hướng phát triển
- Đề xuất các giải pháp nhằm thực hiện mục tiêu đề ra

1.2.4. Tài liệu sử dụng trong phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp

1.2.4.1. Hệ thống báo cáo tài chính

a. Khái niệm báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính là báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu, công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ và khả năng sinh lời trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính cung cấp các thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu cho người sử dụng thông tin kế toán trong việc đánh giá, phân tích và dự báo tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính được sử dụng như nguồn dữ liệu khi phân tích tài chính doanh nghiệp [4].

b. Hệ thống báo cáo tài chính

Theo Chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, hệ thống báo cáo tài chính áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước Việt Nam bao gồm 4 biểu mẫu báo cáo sau:

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01-DN)
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02-DN)
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03-DN)
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B09-DN)

1.2.4.2. Cơ sở dữ liệu khác [4]

a. Các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp

Sự tồn tại, phát triển cũng như quá trình suy thoái của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều yếu tố: Có yếu tố chủ quan và yếu tố khách quan, có yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài.

- Các yếu tố bên trong:

Các yếu tố bên trong là các yếu tố thuộc về đặc điểm tổ chức quản lý kinh doanh của doanh nghiệp như: loại hình, quy mô doanh nghiệp, đặc điểm bộ máy quản lý, trình độ quản lý; ngành nghề, sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đăng ký kinh doanh; quy trình công nghệ; năng lực lao động, năng lực cạnh tranh,...

- Các yếu tố bên ngoài:

Các yếu tố bên ngoài là các yếu tố mang tính khách quan như môi trường kinh doanh, chế độ chính trị xã hội; tăng trưởng kinh tế của nền kinh tế; tiến bộ khoa học kỹ thuật; chính sách tài chính tiền tệ; chính sách thuế,...

b. Thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp

Phân tích tài chính nhằm phục vụ cho các dự đoán tài chính, dự đoán kết quả tương lai của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đưa ra các quyết định phù hợp. Như vậy, không chỉ dừng lại ở việc nghiên cứu các báo cáo tài chính mà phải tập hợp đầy đủ những thông tin liên quan đến tình hình tài chính doanh nghiệp, như các thông tin chung về kinh tế, tiền tệ, thuế khoá, các thông tin về ngành kinh tế của doanh nghiệp, các thông tin về pháp lý, về kinh tế đối với doanh nghiệp. Cụ thể như sau:

- Các thông tin chung:

Thông tin chung là các thông tin về tình hình kinh tế chính trị, môi trường pháp lý, kinh tế có liên quan đến cơ hội kinh tế, cơ hội đầu tư cơ hội về kỹ thuật công nghệ... Sự suy thoái hay tăng trưởng của nền kinh tế có tác động mạnh mẽ đến

kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các thông tin theo ngành kinh tế:

Thông tin theo ngành kinh tế là các thông tin mà kết quả hoạt động của doanh nghiệp mang tính chất của ngành kinh tế như đặc điểm liên quan đến thực thể của sản phẩm, tiến trình kỹ thuật cần tiến hành, cơ cấu sản xuất có tác động đến khả năng sinh lời, vòng quay vốn, nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế...

- Các thông tin của bản thân doanh nghiệp:

Các thông tin của bản thân doanh nghiệp là những thông tin về chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ, thông tin về tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán... thể hiện qua giải trình của các nhà quản lý, báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị, báo cáo thống kê, hạch toán nghiệp vụ,...

1.3. Nội dung phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

"Đánh giá khái quát tình hình tài chính là việc dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của doanh nghiệp để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp. Từ đó, giúp cho các nhà quản lý nhìn nhận đúng đắn về vị trí hiện tại và an ninh tài chính của doanh nghiệp nhằm đưa ra các quyết định tài chính hữu hiệu phù hợp với hiện tại và định hướng phát triển trong tương lai cũng như đề ra các quyết sách phù hợp để nâng cao năng lực tài chính, năng lực kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp."
[11, tr.111]

Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp nhằm nhận định sơ bộ thực trạng và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp, biết được mức độ độc lập về mặt tài chính cũng như những khó khăn về tài chính mà doanh nghiệp đang phải đương đầu, nhất là lĩnh vực thanh toán. Qua đó các nhà quản lý có thể đề ra các quyết định cần thiết về đầu tư, hợp tác, liên doanh, liên kết, mua bán, cho vay....

Với mục đích trên, khi đánh giá khái quát tình hình tài chính chỉ dừng lại ở một số nội dung mang tính khái quát, tổng hợp, phản ánh những nét chung nhất về

thực trạng hoạt động tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp như: tình hình huy động vốn, mức độ độc lập tài chính, khả năng thanh toán và khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Mặt khác, hệ thống chỉ tiêu sử dụng để đánh giá khái quát tình hình tài chính trên các mặt chủ yếu của hoạt động tài chính cũng mang tính tổng hợp, đặc trưng. Do vậy để đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích cần sử dụng các chỉ tiêu cơ bản như: Biến động của tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận và biến động của dòng tiền [11].

1.3.1.1. Biến động của tài sản, nguồn vốn

a. Biến động của tài sản

Toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại một thời điểm được phản ánh trên phần tài sản của bảng cân đối kế toán. Nó không những thể hiện cơ sở vật chất, tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo mà còn có khả năng biểu hiện những dấu hiệu tương lai trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình tài sản là phân tích sự biến động các khoản mục tài sản nhằm giúp người phân tích tìm hiểu: sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của từng loại tài sản qua các thời kỳ như thế nào; sự thay đổi này bắt đầu từ những dấu hiệu chủ động hay bị động trong quá trình kinh doanh; có phù hợp với việc nâng cao năng lực kinh tế để phục vụ cho kế hoạch, chiến lược phát triển kinh doanh của doanh nghiệp hay không.

b. Biến động của nguồn vốn

Nếu như toàn bộ giá trị hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo được phản ánh trên phần tài sản của bảng cân đối kế toán, thì nguồn hình thành nên chúng được phản ánh trên phần nguồn vốn của cùng bảng cân đối kế toán đó. Phân tích sự biến động các khoản mục nguồn vốn nhằm giúp người phân tích tìm hiểu: sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của nguồn vốn qua các thời kỳ như thế nào; sự thay đổi này bắt nguồn từ những dấu hiệu tích cực hay thụ động trong quá trình kinh doanh; có phù hợp với việc nâng cao năng lực tài chính, tính tự chủ, khả năng khai thác nguồn vốn trên thị trường cho hoạt động sản xuất kinh doanh hay không.

Phân tích biến động của nguồn vốn ta dùng bảng cân đối kế toán làm tài liệu phân tích chủ yếu. Việc phân tích này cho phép nắm được tổng quát diễn biến thay đổi của nguồn vốn và sử dụng vốn trong mối quan hệ với vốn bằng tiền của doanh nghiệp, trong một thời kỳ nhất định giữa hai thời điểm lập bảng cân đối kế toán. Từ đó, giúp doanh nghiệp có thể định hướng cho việc huy động vốn và sử dụng vốn ở thời kỳ tiếp theo.

Về cách thức thực hiện, để phân tích biến động của nguồn vốn người ta so sánh các chỉ tiêu cuối kỳ với đầu kỳ. Sự thay đổi của từng khoản mục là căn cứ xem xét và phản ánh vào một trong hai cột sử dụng vốn hay diễn biến nguồn vốn theo nguyên tắc:

- Sử dụng vốn sẽ tương ứng với tăng tài sản hoặc giảm nguồn vốn.
- Diễn biến nguồn vốn sẽ tương ứng với tăng nguồn vốn hoặc giảm tài sản.

Biến động của nguồn vốn được đặt trong mối quan hệ với vốn bằng tiền. Các khoản mục liên quan đến nguồn vốn và sử dụng vốn được sắp xếp theo hình thức một bảng cân đối. Qua bảng này, người phân tích có thể xem xét và đánh giá tổng quát: số vốn tăng hay giảm trong kỳ đã được sử dụng vào việc gì và các nguồn phát sinh dẫn đến việc tăng, giảm vốn. Trên cơ sở phân tích đó có thể định hướng huy động vốn cho kỳ tiếp theo.

Nội dung phân tích này cho ta biết trong một kỳ kinh doanh nguồn vốn tăng (giảm) bao nhiêu? Tình hình sử dụng vốn như thế nào? Những chỉ tiêu nào là chủ yếu ảnh hưởng tới sự tăng giảm nguồn vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp? Từ đó có giải pháp khai thác các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

Nhìn chung, trong quá trình phân tích phải đồng thời xem xét mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn. Mối quan hệ chặt chẽ này được thể hiện qua quan hệ cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nguồn tài trợ ngắn hạn, giữa tài sản dài hạn và nguồn tài trợ dài hạn. Qua đó xem xét, đánh giá xem doanh nghiệp đã đảm bảo được cân bằng tài chính hay chưa.

1.3.1.2. Phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận

a. Phân tích doanh thu

Doanh thu là một chỉ tiêu rất quan trọng, khi phân tích doanh thu ta cần so sánh giữa các chỉ tiêu biến động với doanh thu thuần để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tăng hay giảm so với kỳ trước hoặc so với doanh nghiệp khác là cao hay thấp. Nếu mức hao phí trên một đơn vị doanh thu thuần càng giảm, mức sinh lợi trên một đơn vị doanh thu thuần càng tăng so với kỳ gốc và so với các doanh nghiệp khác thì chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ tăng lên và ngược lại mức hao phí trên một đơn vị doanh thu thuần càng tăng, mức sinh lợi trên một đơn vị doanh thu thuần càng giảm so với kỳ gốc và so với các doanh nghiệp khác thì chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ là thấp đi.

b. Phân tích chi phí

Chi phí tài chính của doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản nhưng thường gặp nhiều nhất là chi phí lãi vay, lỗ hoặc chênh lệch dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính.

c. Phân tích lợi nhuận

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Việc phân tích lợi nhuận giúp ta đánh giá được số lượng và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, kết quả sử dụng các yếu tố sản xuất về tiền vốn, lao động, vật tư. Khi so sánh lợi nhuận thực hiện so với kế hoạch hay so với kỳ trước ta thấy được sự tăng giảm của lợi nhuận từ các hoạt động.

1.3.1.3. Biến động của dòng tiền

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ có tác dụng rất quan trọng trong việc phân tích, đánh giá khả năng tạo ra tiền, khả năng đầu tư, thanh toán tiềm lực thực sự của doanh nghiệp trong xu hướng phát triển, mở rộng hay đi xuống, thấy được năng lực quản lý dòng tiền của doanh nghiệp. Để quản trị tốt dòng tiền doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích và hoạch định dòng tiền thông qua phân tích thực tế dòng tiền thu - chi - cân đối thu chi.

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

1.3.2.1. Phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả

Tình hình công nợ của doanh nghiệp thể hiện qua việc thu hồi các khoản nợ phải thu và việc chi trả các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp. Các khoản nợ phải thu và nợ phải trả trong doanh nghiệp chủ yếu là các khoản nợ đối với người mua (tiền bán hàng hóa, dịch vụ,...), người bán (tiền mua hàng hóa, vật tư, dịch vụ,...). Đối với các doanh nghiệp thường xuyên phát sinh các khoản nợ với ngân sách, với đơn vị nội bộ khi phân tích cũng cần xem xét các mối quan hệ thanh toán này. Về mặt tổng thể, khi phân tích tình hình công nợ, các nhà phân tích phải lựa chọn, tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau đây và dựa vào sự biến động của các chỉ tiêu để nhận xét.

Các chỉ tiêu phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả cụ thể như sau:

a. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản nợ phải trả (%):

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh nghiệp bị chiếm dụng so với các khoản đi chiếm dụng và được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả (\%)} = \frac{\text{Nợ phải thu}}{\text{Nợ phải trả}} \times 100$$

Nếu tỷ lệ này trả lớn hơn 100%, chứng tỏ số vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng lớn hơn số vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 100%, chứng tỏ số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhỏ hơn số vốn đi chiếm dụng.

b. Phân tích tình hình công nợ phải thu

- Hệ số các khoản phải thu

$$\text{Hệ số các khoản phải thu} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ bị chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Trong tổng tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu phần vốn bị chiếm dụng.

- Số vòng quay phải thu ngắn hạn

$$\text{Số vòng quay phải thu ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tiền hàng bán chịu (Doanh thu hoặc doanh thu thuần)}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn.

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính như sau:

$$\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng} = \frac{\text{Phải thu ngắn hạn (Đầu năm + Cuối năm)}}{2}$$

- Thời gian của một vòng quay phải thu của khách hàng

$$\text{Thời gian thu tiền bình quân} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn}}$$

Thời gian của kỳ phân tích thường lấy: 1 năm là 360 ngày, 1 quý là 90 ngày, 1 tháng là 30 ngày.

Thời gian thu tiền càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

c. Phân tích tình hình công nợ phải trả

- Hệ số các khoản phải trả

$$\text{Hệ số các khoản phải trả} = \frac{\text{Các khoản phải trả}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ đi chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Trong tổng tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu phần được tài trợ bằng nguồn vốn đi chiếm dụng.

- Số vòng quay phải trả của khách hàng

$$\text{Số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng số tiền chậm trả (Giá vốn hàng bán)}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải trả người bán quay được bao nhiêu vòng và hiệu quả thanh toán nợ. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn của các đối tượng.

Số dư bình quân các khoản phải trả ngắn hạn được tính như sau:

$$\text{Số dư bình quân các khoản trả ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả ngắn hạn đầu năm và cuối năm}}{2}$$

- Thời gian thanh toán bình quân

$$\text{Thời gian thanh toán bình quân} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn}}$$

Thời gian của kỳ phân tích thường lấy: 1 năm là 360 ngày, 1 quý là 90 ngày, 1 tháng là 30 ngày.

Thời gian thanh toán bình quân càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn của đối tác và ngược lại.

1.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Khả năng thanh toán là khả năng sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp để ứng phó đối với các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp theo thời hạn phù hợp. Thông qua phân tích khả năng thanh toán có thể đánh giá thực trạng khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, từ đó có thể đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, thấy được tiềm năng cũng như nguy cơ trong quá trình thanh toán những khoản nợ của doanh nghiệp để từ đó có những biện pháp xử lý kịp thời.

Các chỉ tiêu sau được sử dụng để phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp [8]:

a. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này thể hiện với tổng số tài sản hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo trang trải được các khoản nợ phải trả hay không (gồm cả nợ ngắn hạn và nợ dài hạn). Hệ số này ≥ 1 , doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán tổng quát và ngược lại.

b. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

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

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phản ánh khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là cao hay thấp. Để đảm bảo an toàn trong thanh toán nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan, hệ số

này phải lớn hơn 1 hoặc tối thiểu phải bằng 1.

c. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

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

Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho biết với giá trị còn lại của tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp có đủ khả năng trang trải toàn bộ nợ ngắn hạn hay không. Chỉ tiêu này ≥ 1 , doanh nghiệp thừa khả năng thanh toán nhanh và ngược lại.

d. Hệ số khả năng thanh toán tức thời

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

Hệ số khả năng thanh toán tức thời cho biết doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay bao nhiêu lần nợ ngắn hạn (đặc biệt là các khoản nợ đến hạn) với lượng tiền và tương đương tiền hiện có. Đồng thời chỉ tiêu này thể hiện việc chấp hành kỷ luật thanh toán của doanh nghiệp với chủ nợ.

e. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay}}{\text{toán lãi vay}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bằng toàn bộ lợi nhuận trước lãi vay và thuế sinh ra trong kỳ có thể đảm bảo cho doanh nghiệp thanh toán được bao nhiêu lần tổng lãi vay phải trả trong kỳ từ huy động nguồn vốn nợ. Chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ hoạt động kinh doanh có khả năng sinh lời cao và đó là cơ sở đảm bảo cho tình hình tài chính của doanh nghiệp lành mạnh.

f) Hệ số dòng tiền/Nợ ngắn hạn [14].

$$\frac{\text{Hệ số dòng tiền/Nợ ngắn hạn}}{\text{tiền/Nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết dòng tiền thuần tạo ra trong kỳ hoạt động kinh doanh có thể đảm bảo hoàn trả được bao nhiêu lần tổng dư nợ ngắn hạn bình quân. Nếu trong mỗi kỳ kinh doanh đều tạo ra dòng tiền lưu chuyển thuần dương sẽ gia tăng dự trữ tiền cho kỳ sau, và lượng tiền này càng lớn thì doanh nghiệp càng có tiềm lực tài chính

mạnh, ổn định để thanh toán nợ ngắn hạn cho các chủ nợ. Còn khi lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh âm thì sẽ gây khó khăn trong ứng phó với nhu cầu thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp.

1.3.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

1.3.3.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả kinh doanh

a. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

“Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất. Hiệu quả kinh doanh còn thể hiện sự vận dụng khéo léo của các nhà quản trị doanh nghiệp giữa lý luận và thực tế nhằm khai thác tối đa các yếu tố của quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, nhân công để nâng cao lợi nhuận. Vậy hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất.” [11, tr.199]

b. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

“Thực chất của hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kỳ nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phải ánh hiệu quả kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Song độ chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích.” [11, tr.200]

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có thể khái quát như sau:

Sự so sánh giữa kết quả đầu ra so với các yếu tố đầu vào được tính theo công thức:

Công thức 1:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Hoặc sự so sánh giữa yếu tố đầu vào so với kết quả đầu ra

Công thức 2:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu vào}}{\text{Yếu tố đầu ra}}$$

Ở công thức (1), kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và công thức (2) thì ngược lại.

Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích.

Công thức (1) phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận...trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt.

Công thức (2) phản ánh cứ 1 đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận, giá trị sản lượng hàng hóa... thì cần bao nhiêu đồng chi phí đầu vào (vốn, nguyên vật liệu, nhân công...) chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả kinh doanh càng cao.

1.3.3.2. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Các chỉ tiêu thường sử dụng đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

a. Tỷ suất sinh lời của vốn

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng vốn bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng tốt.

b. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Vốn chủ sở hữu bình quân được xác định bằng cách:

$$\text{Vốn chủ sở hữu bình quân của kỳ} = \frac{\text{VCSH đầu kỳ} + \text{VCSH cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu, thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế (LNST) thu nhập doanh

ng nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp là tốt.

c. Tỷ suất sinh lời của tài sản

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất sinh lời của} \\ \text{tài sản (ROA)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt.

d. Tỷ suất sinh lời của doanh thu

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất sinh lời của} \\ \text{doanh thu (ROS)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu (DTT)}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 100 đồng doanh thu hoặc doanh thu thuần, thì được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí càng tốt.

1.3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản chung

Các chỉ tiêu thường sử dụng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản như sau:

a. Tỷ suất sinh lời của tài sản

Chỉ tiêu thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất sinh lời của} \\ \text{tài sản (ROA)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

Cách xác định chỉ tiêu này tương tự như phần phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh.

b. Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn được xác định bằng công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Vòng quay tổng tài} \\ \text{sản} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ các tài sản vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

c. Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần

Chỉ tiêu này thường được xác định như sau:

$$\text{Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần} = \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Doanh thu thuần bán hàng}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng tài sản đầu tư, chỉ tiêu này càng thấp hiệu quả sử dụng tài sản càng tốt, góp phần tiết kiệm tài sản và nâng cao doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp.

d. Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế

Chỉ tiêu này thường được xác định như sau:

$$\text{Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế} = \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 1 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thì cần bao nhiêu đồng tài sản, chỉ tiêu này càng thấp hiệu quả sử dụng các tài sản càng cao, hấp dẫn các cổ đông đầu tư.

1.3.3.4. Phân tích hiệu suất hoạt động

a. Vòng quay toàn bộ vốn

$$\text{Vòng quay tổng tài sản (lần)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}$$

b. Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định (lần)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định và vốn dài hạn bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này được sử dụng để đo lường việc sử dụng tài sản cố định như thế nào, tỷ số này càng cao càng tốt. Vì khi đó hiệu suất sử dụng tài sản cố định cao cho

thấy công suất sử dụng tài sản cố định cao.

c. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn lưu động (lần)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ vốn ngắn hạn của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng.

d. Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho (vòng)} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

Cho biết một đồng vốn hàng tồn kho góp phần tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

1.3.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản thông minh thông qua mô hình tài chính - Mô hình Dupont

“Mô hình tài chính Dupont là một trong các mô hình thường được vận dụng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp trong mối quan hệ mật thiết giữa các yếu tố đầu vào và kết quả đầu ra. Yếu tố đầu vào của doanh nghiệp thể hiện bằng các tài sản đầu tư. Kết quả đầu ra của doanh nghiệp đó là chỉ tiêu doanh thu thuần, lợi nhuận. Mục đích của mô hình tài chính Dupont là phân tích khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng dưới sự ảnh hưởng cụ thể của những bộ phận tài sản, chi phí, doanh thu nào. Thông qua phân tích, giúp cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định nhằm đạt được khả năng lợi nhuận mong muốn.” [11, tr.210]

Trong phân tích theo mô hình Dupont, cụ thể như sau:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}} \\ \text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} &= \text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)} \times \text{Số vòng quay của tài sản bình quân (SOA)} \end{aligned}$$

Dựa vào mô hình tài chính chi tiết này để nghiên cứu, xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của tài sản (ROA).

1.3.4. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ

1.3.4.1. Phân tích khả năng tạo tiền

a. Tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động

Khả năng tạo tiền ngoài việc thể hiện thông qua tổng thu vào trong kỳ còn thể hiện ở lượng tiền thu vào từng hoạt động khác nhau. Vì thế việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu của từng hoạt động trong tổng dòng thu trong kỳ của doanh nghiệp qua công thức tổng quát sau đây:

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động (\%)} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào của từng hoạt động}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100$$

Tỷ trọng này thể hiện mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp, nói khác đi đó là khả năng tạo tiền của từng hoạt động.

Do dòng tiền tệ của doanh nghiệp được lưu chuyển trong quá trình hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính, nên khi phân tích chỉ tiêu tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động người ta thường tính toán riêng cho hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Cụ thể:

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh (\%)} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động đầu tư (\%)} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào từ hoạt động đầu tư}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động tài chính (\%)} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào từ hoạt động tài chính}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100$$

b. Tỷ lệ tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần

Nếu doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường thì trong kỳ tiền vào chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh trong đó chủ yếu thu từ hoạt động bán hàng. Vậy cũng có thể xem xét thêm chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa tiền thu từ

hoạt động kinh doanh với doanh thu thuần:

Tỷ lệ dòng tiền thu vào từ hoạt

$$\text{động kinh doanh/Doanh thu thuần (\%)} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ phần trăm của dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp so với doanh thu thuần bán hàng, nó cho biết doanh nghiệp thu được bình quân bao nhiêu đồng tiền mặt từ 100 đồng doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ. Chỉ tiêu càng cao cho thấy tình hình bán hàng trong hoạt động tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp tốt hơn.

c. Hệ số tạo tiền từ dòng tiền chi ra trong kỳ

$$\text{Hệ số tạo tiền từ dòng tiền chi ra trong kỳ} = \frac{\text{Tổng số tiền thu trong kỳ}}{\text{Tổng số tiền chi ra trong kỳ}}$$

1.3.4.2. Phân tích khả năng chi trả thực tế trong doanh nghiệp

Trong thực tế, các chủ nợ, người cho vay, những nhà đầu tư thường sử dụng các hệ số thanh toán dựa vào lượng tiền thuần nhiều hơn dựa vào số liệu trên Bảng cân đối kế toán bởi nó cho thấy các nguồn mà doanh nghiệp có thể huy động để trả nợ khi đến hạn.

Các chỉ tiêu được sử dụng là:

$$\text{Hệ số chi trả khả năng trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lượng tiền lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Hệ số này cho thấy doanh nghiệp có đủ khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn hay không từ lượng tiền thuần thu được của hoạt động sản xuất, kinh doanh. Trị số của chỉ tiêu càng cao, khả năng trả nợ ngắn hạn càng cao và ngược lại.

1.3.4.3. Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ

Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ giúp các đối tượng quan tâm có cái nhìn sâu hơn về những dòng tiền của doanh nghiệp, biết được những nguyên nhân, tác động ảnh hưởng đến tình hình tăng giảm vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Khi phân tích lưu chuyển tiền tệ trong mối liên hệ với các hoạt động cần sử dụng chỉ tiêu: Lưu chuyển tiền tệ trong kỳ. Tính toán chỉ tiêu này ở mỗi doanh nghiệp xảy ra 1 trong 3 khả

năng: dương, âm, bằng 0.

Chỉ tiêu này bị tác động bởi 3 nhân tố chủ yếu:

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính

Cụ thể hơn, có mối quan hệ cân đối sau:

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

Trong đó:

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

1.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí [12]

a. Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán càng lớn, thể hiện các mặt hàng kinh doanh có lời nhất.

b. Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Chi phí bán hàng}} \times 100$$

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

c. Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí quản lý doanh nghiệp càng lớn.

d. Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

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

1.4. Dự báo tài chính [5, 14, 16]

1.4.1. Ý nghĩa của dự báo tài chính

1.4.1.1. Khái niệm

"Dự báo tài chính là việc dự báo về các chỉ tiêu cơ bản trên báo cáo tài chính của các kỳ kinh doanh sắp tới, từ đó xác định nhu cầu vốn bổ sung cho doanh nghiệp." [14, tr.237]

1.4.1.2. Ý nghĩa của dự báo tài chính

a. Dự báo tài chính có ý nghĩa đối với cả bên trong và ngoài doanh nghiệp

- Đối với bên trong doanh nghiệp

Đối với bên trong doanh nghiệp, dự báo tài chính giúp cho doanh nghiệp chủ động được trong kế hoạch tài chính để đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh.

- Đối với bên ngoài doanh nghiệp

Đối với bên ngoài doanh nghiệp (đặc biệt hơn đối với các nhà đầu tư, nhà cung cấp tín dụng dài hạn), dự báo tài chính giúp cho các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính đánh giá cụ thể hơn về triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp. Từ đó,

có những quyết định hợp lý để giảm thiểu rủi ro.

b. Dự báo tài chính hơn nữa còn là căn cứ quan trọng để xác định giá trị doanh nghiệp.

1.4.2. Nội dung chủ yếu của dự báo

Nội dung chủ yếu của dự báo trong doanh nghiệp là tập trung vào các báo cáo tài chính quan trọng bao gồm: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bởi đây chính là tài liệu thể hiện những mục tiêu quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần hướng tới trong tương lai.

1.4.3. Quy trình thực hiện dự báo

Để đưa ra dự báo tài chính thông thường phải thực hiện theo các bước sau:

1.4.3.1. Phân tích các dữ liệu trong quá khứ

Phân tích hệ số và xây dựng báo cáo quy mô chung giúp cho nhà phân tích xác định được đặc điểm tài chính của các công ty và xu hướng trong quá khứ của nó.

1.4.3.2. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh

Bước đầu tiên là dự báo doanh thu. Các nhân tố trong bảng báo cáo kết quả kinh doanh là lượt được dự báo từ tỷ lệ của các chỉ tiêu trên doanh thu hoặc hệ số các khả năng sinh lợi.

1.4.3.3. Dự báo bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán được trình bày dưới dạng tỷ lệ % để sử dụng cho mục đích phân tích xu hướng, các hệ số hoạt động của công ty có thể được dùng để dự báo giá trị tài sản (và nợ) cần có để duy trì quy mô sản lượng trên báo cáo kết quả kinh doanh dự tính.

1.4.3.4. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự báo được lập bằng cách sử dụng báo cáo kết quả kinh doanh dự báo và bảng cân đối kế toán dự báo.

1.4.4. Căn cứ để thực hiện dự báo

1.4.4.1. Tình hình tài chính của doanh nghiệp kỳ trước

Thông qua việc phân tích có thể đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu trong

tài chính của đơn vị để từ đó lên kế hoạch phát huy điểm mạnh và đề ra biện pháp hạn chế điểm yếu của doanh nghiệp.

1.4.4.2. Chính sách, chiến lược của công ty

Công ty có mục tiêu hay mục đích gì về tài chính trong giai đoạn sắp tới: chính sách đầu tư, chính sách huy động vốn, chính sách cổ tức, sản xuất sản phẩm mới, chiếm lĩnh thị phần...

1.4.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng từ môi trường kinh doanh đến hoạt động của doanh nghiệp

Tình hình kinh tế, tự nhiên, xã hội, chính trị, các chính sách của nhà nước... tác động đến doanh nghiệp.

1.4.5. Nội dung dự báo tài chính thực hiện trong luận văn

Trong luận văn đề cập đến dự báo tài chính thời gian dự báo là giai đoạn 2016 - 2018 tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Có nhiều phương pháp thực hiện dự báo tài chính, tuy nhiên trong phạm vi bài luận văn tác giả mong muốn đề cập đến phương pháp dự báo tài chính phổ biến nhất trong thực tế là phương pháp dự báo tài chính thông qua tỷ lệ phần trăm so với doanh thu. Phương pháp dự báo này được tác giả thực hiện qua 3 bước sau:

- Bước 1: Xác định mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính với doanh thu thuần

Tùy theo mối quan hệ giữa các chỉ tiêu với doanh thu thuần tiêu thụ, nhà phân tích sẽ tiến hành xem xét phân định thành các nhóm khác nhau: nhóm những chỉ tiêu thay đổi cùng chiều với doanh thu thuần, những chỉ tiêu không thay đổi hoặc thay đổi không rõ ràng khi doanh thu thuần thay đổi. Cần dựa trên số liệu của nhiều kỳ trong quá khứ để xác định.

- Bước 2: Xác định trị số của các chỉ tiêu tài chính

Trên cơ sở doanh thu thuần dự báo và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu với doanh thu thuần, các nhà phân tích tiến hành xác định trị số của các chỉ tiêu đó.

- Bước 3: Xác định nhu cầu vốn bổ sung thừa hoặc thiếu

Tương ứng với mức doanh thu thuần khác nhau doanh nghiệp cần huy động mức vốn tương ứng để cân bằng giữa nhu cầu đầu tư và quy mô hoạt động. Doanh nghiệp xác định lượng vốn thừa hoặc thiếu này để có biện pháp sử dụng và huy

động vốn hợp lý.

Cụ thể hơn, luận văn chỉ dừng lại ở việc thực hiện dự báo tại các nội dung như sau:

1.4.5.1. Dự báo doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Dự báo doanh thu là vấn đề vô cùng quan trọng nhưng lại phức tạp nhất trong việc dự báo tài chính. Có dự báo doanh thu một cách tương đối chính xác thì mới có thể dự báo đúng các thông số tài chính còn lại của doanh nghiệp.

Để dự báo được doanh thu của doanh nghiệp, ta cần căn cứ vào các tài liệu:

- Doanh thu các kỳ trước của doanh nghiệp, thông qua phân tích quy luật biến đổi doanh thu và tỷ lệ tăng trưởng doanh thu trong quá khứ để dự đoán doanh thu trong kỳ phân tích.

- Chiến lược kinh doanh trong kỳ phân tích: doanh nghiệp hướng tới chiến lược nào, chẳng hạn giảm giá bán hoặc tăng cường chiếm lĩnh thị phần, hay duy trì tỷ lệ ổn định doanh thu và thị phần đã đạt được, ... sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu của đơn vị.

- Phân tích các yếu tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh như: Triển vọng của nền kinh tế; vị thế, thị phần và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp; chính sách giá cả của doanh nghiệp; chính sách Marketing và chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp; yếu tố lạm phát.

Như vậy, việc xem xét tốc độ tăng trưởng của ngành, tốc độ tăng trưởng bình quân của doanh nghiệp trong quá khứ, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp và các điều kiện biến động trên thị trường là các yếu tố mang tính quyết định tới việc dự báo tốc độ tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp trong những kì tới.

1.4.5.2. Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh

Trên cơ sở doanh thu dự báo cùng với các tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu, tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu dự báo, từ đó làm căn cứ để lập báo cáo kết quả kinh doanh dự báo.

1.4.5.3. Dự báo bảng cân đối kế toán và xác định nhu cầu vốn bổ sung

Trên cơ sở doanh thu dự báo cùng với các tỷ lệ tiền trên doanh thu, tỷ lệ phải

thu khách hàng trên doanh thu, tỷ lệ hàng tồn kho trên doanh thu, tỷ lệ phải trả người bán trên doanh thu dự báo, từ đó tiến hành lập bảng cân đối kế toán dự báo. Ngoài ra cần có thông tin về kế hoạch đầu tư TSCĐ của doanh nghiệp và chi tiết các khoản nợ vay hiện có.

Trong trường hợp tính ra tổng tài sản dự báo thấp hơn so với tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu, nghĩa là doanh nghiệp dư thừa vốn. Toàn bộ vốn dư thừa đó sẽ làm tăng số dư tiền của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã nêu lên tổng quan trình hình nghiên cứu về phân tích tài chính và dự báo tài chính doanh nghiệp. Qua việc điểm lại các công trình nghiên cứu sát với đề tài này và một số công trình nghiên cứu đưa ra kết quả nghiên cứu có thể vận dụng được trong luận văn này, từ đó làm cơ sở để tác giả có những đóng góp thiết thực và khắc phục được những thiếu sót khi thực hiện nghiên cứu đề tài.

Bên cạnh đó, chương 1 đã khái quát cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp, trình bày hệ thống các chỉ tiêu biến động về tình hình tài chính trong quá khứ, trong hiện tại và dự báo được những biến động về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp.

Những cơ sở lý luận này là tiền đề để tìm ra phương pháp nghiên cứu trong chương 2, từ đó tiến hành nghiên cứu, phân tích thực trạng tình hình tài chính và dự báo tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam trong chương 3, cuối cùng đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam trong chương 4.

CHƯƠNG 2

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu có vai trò, ý nghĩa quan trọng quyết định đến kết quả và thành công của luận văn. Để thực hiện các nội dung và mục tiêu nghiên cứu của đề tài, tác giả sử dụng tổng hợp các phương pháp và quy trình nghiên cứu sau [11, 14, 16, 18, 19]:

2.1. Phương pháp thu thập thông tin, dữ liệu

Luận văn sử dụng các nguồn dữ liệu thứ cấp bao gồm: Các báo cáo, tài liệu của công ty; Giáo trình về phân tích tài chính doanh nghiệp; Báo cáo, luận văn của các tác giả khác; Và các dữ liệu trên các trang web điện tử có liên quan.

- *Các báo cáo của công ty*

Để đưa ra những đánh giá, nhận định về thực trạng tài chính của công ty TNHH Medelab, tác giả tiến hành thu thập số liệu về tình hình tài chính của công ty qua các báo cáo tài chính đã được kiểm toán giai đoạn 2012 - 2015, bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Thuyết minh báo cáo tài chính. Ngoài ra, tác giả còn sử dụng các báo cáo, tài liệu khác của công ty như: Báo cáo thường niên; Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh trong các năm từ 2012 - 2015.

- *Các tài liệu giáo trình liên quan đến vấn đề nghiên cứu*

Để hệ thống hóa các nội dung về phân tích tài chính Doanh nghiệp, tác giả đã sử dụng các giáo trình về phân tích tài chính Doanh nghiệp, về quản trị tài chính doanh nghiệp của các tác giả trong và ngoài nước.

- *Các báo cáo, luận văn của các tác giả khác*

Trong quá trình thực hiện luận văn, tác giả đã tham khảo luận văn, luận án của các tác giả khác (đề cập trong phần Tổng quan tài liệu) được thu thập tại hệ thống thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội, hệ thống thư viện Đại học Kinh tế Quốc dân và thư viện điện tử.

Ngoài ra, các tài liệu, thông tin liên quan đến phân tích tài chính doanh nghiệp và

các số liệu, dữ liệu thu thập được từ các trang web điện tử có liên quan.

- *Các báo cáo ngành, số liệu của các cơ quan thống kê về tình hình kinh tế xã hội*

Để phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty, tác giả còn sử dụng các báo cáo, thống kê về tình hình kinh tế trong nước.

2.2. Phương pháp so sánh

So sánh là một phương pháp nhằm nghiên cứu sự biến động và xác định mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích.

Khi thực hiện phương pháp này tác giả đã xác định:

- Số gốc dùng để so sánh: là số liệu kỳ này với số liệu kỳ trước. Cụ thể, trong đề tài các chỉ tiêu của năm liền trước là chỉ tiêu cơ sở, các chỉ tiêu của năm 2012, 2013, 2014, 2015 là các chỉ tiêu được phân tích được so sánh với chỉ tiêu gốc của năm cơ sở tương ứng.

- Xác định điều kiện so sánh: So sánh theo thời gian, so sánh theo không gian

Các phương pháp so sánh chủ yếu được tác giả áp dụng:

2.2.1. Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối:

Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối được thể hiện cụ thể qua các con số, là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích và kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế.

$$Dy = Y1 - Y0$$

Trong đó: $Y0$: chỉ tiêu năm trước

$Y1$: chỉ tiêu năm sau

Dy : phần chênh lệch tăng, giảm của các chỉ tiêu kinh tế

2.2.2. Phương pháp so sánh bằng số tương đối:

Phương pháp so sánh bằng số tương đối được tính theo tỷ lệ %, là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế.

$$Dy = \frac{Y1 - Y0}{Y0} \times 100$$

Trong đó: $Y0$: chỉ tiêu năm trước

$Y1$: chỉ tiêu năm sau

Dy : tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu kinh tế

Phương pháp này dùng để làm rõ tình hình biến động của các chỉ tiêu kinh tế

trong thời gian nào đó. So sánh tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu giữa các năm và so sánh tốc độ tăng trưởng giữa các chỉ tiêu. Từ đó tìm ra nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

2.2.3. So sánh theo chiều ngang

So sánh theo chiều ngang trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp chính là việc so sánh, đối chiếu tình hình biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu, trên từng báo cáo tài chính. Thực chất là phân tích sự biến động về quy mô của từng khoản mục, trên từng báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

2.2.4. So sánh theo chiều dọc

So sánh dọc trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp chính là việc sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trong từng báo cáo tài chính, giữa các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Thực chất là phân tích sự biến động về cơ cấu hay những quan hệ tỷ lệ giữa các chỉ tiêu trong hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp.

2.3. Phương pháp phân tích xu hướng

Phân tích xu hướng là kỹ thuật phân tích bằng cách so sánh các tỷ số tài chính của công ty qua nhiều năm để thấy được xu hướng tốt lên hay xấu đi của các tỷ số tài chính.

2.4. Phương pháp đồ thị

“Đồ thị là một phương pháp nhằm phản ánh trực quan các số liệu phân tích bằng biểu đồ hoặc đồ thị. Qua đó, mô tả xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích, hoặc thể hiện mối quan hệ kết cấu của các bộ phận trong một tổng thể nhất định.” [11, tr.46]

Như vậy, phương pháp đồ thị có tác dụng minh họa kết quả tài chính và được biểu thị bằng biểu đồ hoặc đồ thị giúp cho việc đánh giá bằng trực quan, thể hiện rõ ràng và mạch lạc diễn biến của chỉ tiêu phân tích qua từng thời kỳ. Trên cơ sở đó, xác định rõ những nguyên nhân biến động của các chỉ tiêu phân tích để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

2.5. Phương pháp phân tích Dupont

Bản chất của phương pháp Dupont là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu thập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ

sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó đối với tỷ số tổng hợp.

Phương pháp phân tích Dupont là phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp. Thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích Dupont để phân tích từ trên xuống không những có thể tìm hiểu được tình trạng chung của tài chính doanh nghiệp, cùng các quan hệ cơ cấu giữa các chỉ tiêu đánh giá tài chính, làm rõ các nhân tố ảnh hưởng làm biến động tăng giảm của các chỉ tiêu tài chính chủ yếu, cùng các vấn đề còn tồn tại mà còn có thể giúp các nhà quản lý doanh nghiệp làm tối ưu hóa cơ cấu kinh doanh và cơ cấu hoạt động tài chính, tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả tài chính doanh nghiệp.

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

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH} = \frac{LNST}{TS} * \frac{TS}{VCSH} = ROS * AU$$

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

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

Sau đây là một số phương pháp thường được sử dụng trong phân tích:

2.6.1. Phương pháp thay thế liên hoàn

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

2.6.2. Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn bằng cách đặt thừa số chung nên được coi là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn. Bởi vậy khi thực hiện cần tuân thủ đầy đủ nội dung và các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn.

2.7. Mô hình phân tích SWOT

Bên cạnh việc phân tích tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam

qua Báo cáo tài chính của công ty, bằng cách kết hợp sử dụng các báo cáo ngành, số liệu của các cơ quan thống kê về tình hình kinh tế xã hội trong nước thông qua Mô hình phân tích SWOT tác giả đã phân tích toàn diện về công ty (bên trong, bên ngoài) để từ đó đưa ra giải pháp hữu hiệu nhất cho sự phát triển của công ty.

Mô hình phân tích SWOT là một công cụ rất hữu dụng cho việc nắm bắt và ra quyết định trong mọi tình huống đối với bất cứ tổ chức kinh doanh nào. Viết tắt của 4 chữ: Strengths (điểm mạnh), Weaknesses (điểm yếu), Opportunities (cơ hội), Threats (nguy cơ)

Phân tích SWOT là việc đánh giá một cách chủ quan các dữ liệu được sắp xếp theo định dạng SWOT dưới một trật tự logic dễ hiểu, dễ trình bày, dễ thảo luận và đưa ra quyết định, có thể được sử dụng trong mọi quá trình ra quyết định. Hơn nữa, SWOT có thể được áp dụng phân tích tình hình của đối thủ cạnh tranh.

Mô hình phân tích SWOT thường đưa ra 4 chiến lược cơ bản:

- SO (Strengths - Opportunities): các chiến lược dựa trên ưu thế của công ty để tận dụng các cơ hội thị trường.
- WO (Weaknesses - Opportunities): các chiến lược dựa trên khả năng vượt qua các yếu điểm của công ty để tận dụng cơ hội thị trường.
- ST (Strengths - Threats): các chiến lược dựa trên ưu thế của của công ty để tránh các nguy cơ của thị trường.
- WT (Weaknesses - Threats): các chiến lược dựa trên khả năng vượt qua hoặc hạn chế tối đa các yếu điểm của công ty để tránh các nguy cơ của thị trường.

Bảng 2.1: Mô hình phân tích SWOT

Môi trường bên ngoài Môi trường bên trong	Cơ hội (O) Liệt kê những cơ hội chủ yếu	Nguy cơ (T) Liệt kê những nguy cơ chủ yếu
Điểm mạnh (S) Liệt kê các điểm mạnh chủ yếu	SO. Các chiến lược dựa trên ưu thế của công ty để tận dụng các cơ hội thị trường	ST. Các chiến lược dựa trên ưu thế của của công ty để tránh các nguy cơ của thị trường
Điểm yếu (W) Liệt kê các điểm yếu chủ yếu	WO. Các chiến lược dựa trên khả năng vượt qua các yếu điểm của công ty để tận dụng cơ hội thị trường	WT. Các chiến lược khắc phục điểm yếu và giảm bớt các nguy cơ

Chất lượng phân tích SWOT phụ thuộc vào chất lượng thông tin thu thập được. Thông tin cần tránh cái nhìn chủ quan từ một phía, nên tìm kiếm thông tin từ mọi phía: ban giám đốc, khách hàng, đối tác, nhà cung cấp, đối tác chiến lược, tư vấn...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã chỉ ra chi tiết các phương pháp nghiên cứu được thực hiện trong luận văn. Đó là các phương pháp liên quan đến thu thập thông tin, dữ liệu; phương pháp so sánh; phương pháp phân tích xu hướng; phương pháp đồ thị; phương pháp phân tích Dupont và phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế.

Ngoài ra, tác giả còn vận dụng phương pháp SWOT để phân tích các ưu điểm và điểm yếu của doanh nghiệp. Từ đó, tạo cơ sở cho việc thu thập và xử lý dữ liệu dễ dàng, chính xác, giúp tác giả có đầy đủ thông tin trong việc phân tích thực trạng tình hình tài chính và dự báo tài chính của công ty khách quan và đầy đủ trong chương 3.

CHƯƠNG 3
PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
VÀ DỰ BÁO TÀI CHÍNH GIAI ĐOẠN 2016 - 2018 TẠI CÔNG TY TNHH
MEDELAB VIỆT NAM

3.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Medelab Việt Nam

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Phòng khám đa khoa Medelab (trực thuộc Công ty TNHH Medelab Việt Nam) tọa lạc tại vị trí trung tâm thủ đô Hà Nội, số 1B Yên Kiêu - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội có tổng diện tích lên đến 10.000m² và chuyển địa điểm đến địa chỉ số 86-88 Nguyễn Lương Bằng - Quận Đống Đa - Hà Nội từ tháng 01/2016. Medelab là phòng khám đa khoa lớn nhất miền Bắc hiện nay. Công ty TNHH Medelab Việt Nam là chi nhánh của Tập đoàn Kusto Label Việt Nam có trụ sở chính tại Singapore, chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực khám chữa bệnh và kỹ thuật xét nghiệm tại nhiều nước trên thế giới: Pháp, Nga, Singapore, Ba Lan... đã và đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

Công ty TNHH Medelab Việt Nam được thành lập và đi vào hoạt động từ tháng 5 năm 2009. Tiền thân là Công ty TNHH Y học Thanh Phương, loại hình doanh nghiệp TNHH một thành viên, địa chỉ trụ sở chính Số 41 Nguyễn Thượng Hiền - Phường Nguyễn Du - Quận Hai Bà Trưng - Thành phố Hà Nội. Sau đó đăng ký chuyển đổi thành Công ty TNHH hai thành viên trở lên và đổi tên thành Công ty TNHH Medelab Việt Nam.

- Giấy ĐKKD số: 0104006205 cấp ngày 04/05/2009 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp

- Giấy phép hành nghề số 1120/SYT-GPHĐ cấp ngày 11/06/2013 do Sở Y tế thành phố Hà Nội cấp.

- Hình thức hạch toán: Hạch toán độc lập

- Vốn điều lệ: 11.150.000.000 đồng (Mười một tỷ một trăm năm mươi triệu đồng)

Cùng với sự phát triển chung của đời sống xã hội, nhu cầu và thói quen chăm sóc sức khỏe của người dân đã có những thay đổi, không chỉ đợi đến lúc có bệnh giờ đây người dân đã ý thức kiểm tra sức khỏe định kỳ một cách thường

xuyên hơn. Nhưng có một thực tế, hiện nay hầu hết các bệnh viện công lập đều trong tình trạng quá tải hoặc chưa có các khu vực, dịch vụ dành riêng cho việc chăm sóc sức khỏe ban đầu của người dân. Bên cạnh đó, các phòng khám tư nhân mặc dù số lượng nhiều nhưng chất lượng chưa hẳn đáp ứng được sự mong mỏi của đại đa số người dân. Xuất phát từ những thực tế trên, với mong muốn đem đến cho người dân dịch vụ chăm sóc sức khỏe chất lượng, toàn diện, Công ty TNHH Medelab Việt Nam đã thành lập phòng khám đa khoa Medelab.

Trong nhiều năm qua, phòng khám Medelab đã khẳng định thương hiệu và là địa chỉ tin cậy, thân thiện, gần gũi của khách hàng với 12 chuyên khoa, trung tâm xét nghiệm và chẩn đoán hình ảnh đạt tiêu chuẩn quốc tế, đảm bảo độ chính xác cao.

Cùng với việc thực hiện xét nghiệm và chẩn đoán hình ảnh chất lượng cao, Phòng khám Medelab có nhiều sản phẩm khác biệt là các gói khám đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng (khám sức khoẻ định kỳ, khám ngoại viện, khám sức khoẻ bảo hiểm, bác sỹ gia đình), đồng thời có Hội đồng y khoa, ban tư vấn bệnh, ban tư vấn dinh dưỡng, ban dược lâm sàng, ban tư vấn chuyển viện trong và ngoài nước... nhằm nâng cao hơn chất lượng dịch vụ của Phòng khám.

3.1.2. Văn hoá Medelab

3.1.2.1. “Tất cả vì bệnh nhân”

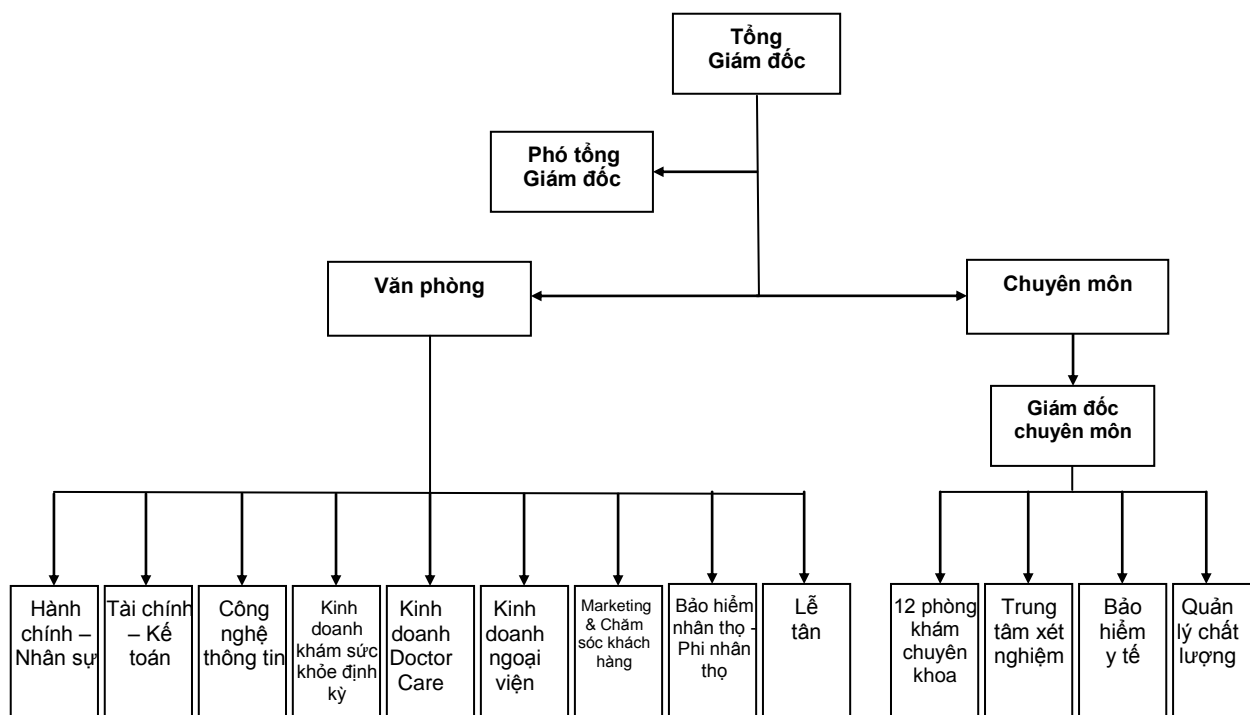
"Tất cả vì bệnh nhân" là giá trị văn hóa tạo được sự đồng cảm của tất cả đội ngũ y bác sỹ, cán bộ nhân viên của Phòng khám, thấm nhuần trong tư tưởng và hành động của mỗi thành viên Medelab. Ngay cả các nhân viên không phải trực tiếp chăm sóc người bệnh cũng luôn chú trọng tới việc chăm sóc bệnh nhân chu đáo, thái độ phục vụ lịch sự, tận tình... Khách hàng được chăm sóc kỹ lưỡng và luôn luôn được tôn trọng. Tôn chỉ hoạt động “Tất cả vì bệnh nhân” được thể hiện qua sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ của công ty.

3.1.2.2. “Một tập thể đoàn kết”

Hệ thống làm việc tại Medelab là một khối thống nhất. Tại đó, nhân viên làm việc theo nhóm, gồm nhiều mắt xích kết nối xuyên suốt hỗ trợ tối đa nhu cầu và lợi ích của khách hàng. Tất cả các dịch vụ y tế khách hàng cần đều có sẵn tại Medelab. Lịch trình khám và điều trị bệnh được điều phối một cách hiệu quả. Tại Medelab chất lượng khám lâm sàng là nền tảng của dịch vụ chăm sóc sức khỏe

nhưng không phải là tất cả. Chính vì vậy, công ty không những tạo ra dịch vụ chất lượng mà còn tạo ra sự khác biệt bởi chính các thành viên Medelab, xây dựng được lòng tin của khách hàng.

3.1.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty



Hình 3.1: Sơ đồ tổ chức Công ty TNHH Medelab Việt Nam

3.1.4. Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty

Tất cả chuyên khoa của phòng khám Medelab đều được đầu tư trang thiết bị y tế hiện đại, kết hợp chặt chẽ với khoa chẩn đoán hình ảnh và trung tâm xét nghiệm có tính vô trùng, an toàn tuyệt đối, thân thiện với môi trường. Được trang bị trang thiết bị hiện đại với hệ thống quản lý hồ sơ điện tử, kiểm soát lây nhiễm và an toàn vệ sinh cùng với hệ thống quản lý chất lượng, Công ty TNHH Medelab Việt Nam cung cấp các dịch vụ như sau:

- Cung cấp thuốc (Nhà thuốc đạt chuẩn GPP)
- Khám chữa bệnh 12 chuyên khoa
- Xét nghiệm
- Cung cấp dịch vụ khám sức khỏe định kỳ, khám đoàn
- Khám chữa bệnh bảo hiểm y tế

- Khám chữa bệnh bảo hiểm nhân thọ - phi nhân thọ

3.2. Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn năm 2012 - 2015

3.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

3.2.1.1. Biến động của tài sản

Để khái quát tình hình tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam những năm gần đây, chúng ta nghiên cứu tổng quát về kế hoạch sản xuất kinh doanh của Medelab thông qua bảng Cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 4 năm liền kề từ 2012 - 2015. Để thấy được cơ cấu tài sản đã phù hợp với ngành nghề kinh doanh chưa, ta có bảng phân tích cơ cấu tài sản như sau:

Bảng 3.1: Phân tích cơ cấu tài sản

Đơn vị: VNĐ

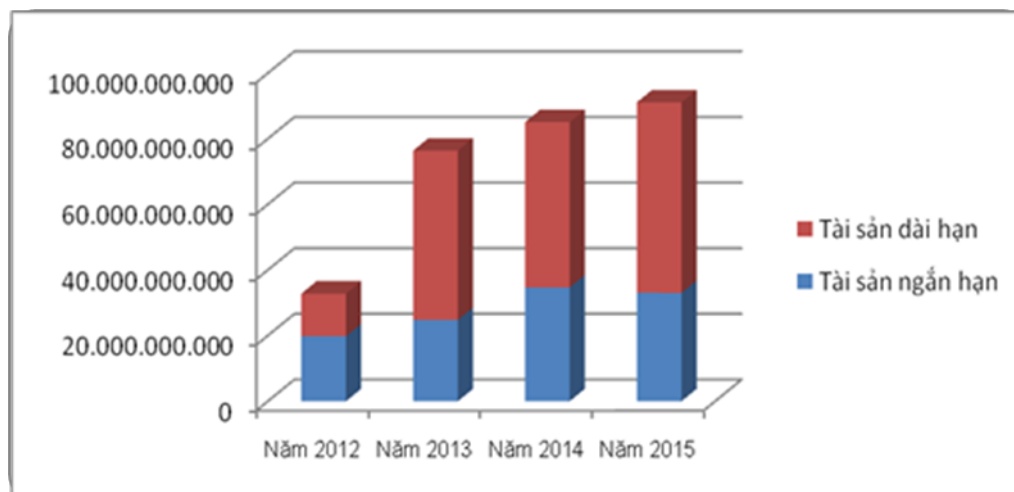
Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Chênh lệch					
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Năm 2013/2012	Tỷ lệ (%)	Năm 2014/2013	Tỷ lệ (%)	Năm 2015/2014	Tỷ lệ (%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	19.806.552.650	60,37	24.783.882.029	32,44	34.701.828.875	40,79	33.046.136.104	36,27	4.977.329.379	25,13	9.917.946.846	40,02	(1.655.692.771)	(4,77)
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	13.141.676.525	40,06	8.217.171.389	10,75	4.179.912.241	4,91	2.683.846.613	2,95	(4.924.505.136)	(37,47)	(4.037.259.148)	(49,13)	(1.496.065.628)	(35,79)
1. Tiền	13.141.676.525	40,06	8.217.171.389	10,75	4.179.912.241	4,91	2.683.846.613	2,95	(4.924.505.136)	(37,47)	(4.037.259.148)	(49,13)	(1.496.065.628)	(35,79)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.997.328.117	15,23	11.466.714.351	15,01	20.104.887.465	23,63	16.472.602.346	18,08	6.469.386.234	129,46	8.638.173.114	75,33	(3.632.285.119)	(18,07)
1. Phải thu khách hàng	3.353.390.179	10,22	9.538.971.571	12,48	16.545.308.513	19,45	8.293.460.694	9,10	6.185.581.392	184,46	7.006.336.942	73,45	(8.251.847.819)	(49,87)
5. Các khoản phải thu khác	1.643.937.938	5,01	1.927.742.780	2,52	3.559.578.952	4,18	8.179.141.652	8,98	283.804.842	17,26	1.631.836.172	84,65	4.619.562.700	129,78
IV. Hàng tồn kho	1.667.548.008	5,08	4.011.371.288	5,25	7.064.225.981	8,30	13.889.687.145	15,25	2.343.823.280	140,56	3.052.854.693	76,11	6.825.461.164	96,62
V. Tài sản ngắn hạn khác	0	0,00	1.088.625.001	1,42	3.352.803.188	3,94	0	0,00	1.088.625.001	-	2.264.178.187	207,99	(3.352.803.188)	(100)
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		0,00	1.008.625.001	1,32	258.665.355	0,30		0,00	1.008.625.001	-	(749.959.646)	(74,35)	(258.665.355)	-
4. Tài sản ngắn hạn khác			80.000.000	0,10	3.094.137.833	3,64			80.000.000	-	3.014.137.833	3.767,67	(3.094.137.833)	(100)

B. TÀI SẢN DÀI HẠN	13.002.354.471	39,63	51.621.068.923	67,56	50.377.941.264	59,21	58.063.446.669	63,73	38.618.714.452	297,01	(1.243.127.659)	(2,41)	7.685.505.405	15,26
II. Tài sản cố định	11.712.247.275	35,70	23.736.031.981	31,07	23.732.220.315	27,89	19.519.975.792	21,42	12.023.784.706	102,66	(3.811.666)	(0,02)	(4.212.244.523)	(17,75)
1. Tài sản cố định hữu hình	11.638.275.241	35,47	20.213.060.707	26,46	20.462.026.513	24,05	16.492.338.964	18,10	8.574.785.466	73,68	248.965.806	1,23	(3.969.687.549)	(19,40)
- Nguyên giá	19.432.315.90	59,23	30.370.897.472	39,75	34.256.410.769	40,26	33.703.158.976	36,99	10.938.581.570	56,29	3.885.513.297	12,79	(553.251.793)	(1,62)
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(7.794.040.661)	(23,76)	(10.157.836.765)	(13,29)	(13.794.384.256)	(16,21)	(17.210.820.012)	(18,89)	(2.363.796.104)	30,33	(3.636.547.491)	35,80	(3.416.435.756)	24,77
3. Tài sản cố định vô hình	73.972.034	0,23	264.332.034	0,35	1.139.266.096	1,34	896.709.122	0,98	190.360.000	257,34	874.934.062	331,00	(242.556.974)	(21,29)
- Nguyên giá	322.705.367	0,98	637.705.367	0,83	1.691.705.367	1,99	1.791.705.367	1,97	315.000.000	97,61	1.054.000.000	165,28	100.000.000	5,91
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(248.733.333)	(0,76)	(373.373.333)	(0,49)	(552.439.271)	(0,65)	(894.996.245)	(0,98)	(124.640.000)	50,11	(179.065.938)	47,96	(342.556.974)	62,01
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			3.258.639.240	4,26	2.130.927.706	2,50	2.130.927.706	2,34	3.258.639.240	-	(1.127.711.534)	(34,61)	0	-
V. Tài sản dài hạn khác	1.290.107.196	3,93	27.885.036.942	36,50	26.645.720.949	31,32	38.543.470.877	42,30	26.594.929.746	2.061,45	(1.239.315.993)	(4,44)	11.897.749.928	44,65
1. Chi phí trả trước dài hạn	1.290.107.196	3,93	23.102.876.942	30,24	21.863.559.949	25,70	32.969.724.239	36,19	21.812.769.746	1.690,77	(1.239.316.993)	(5,36)	11.106.164.290	50,80
3. Tài sản dài hạn khác			4.782.160.000	6,26	4.782.161.000	6,38	5.573.746.638	6,11	4.782.160.000	-	1.000	0,00	791.585.638	16,55
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	32.808.907.121	100	76.404.950.952	100	85.079.770.139	100	91.109.582.773	100	43.596.043.831	132,88	8.674.819.187	11,35	6.029.812.634	7,09

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Từ bảng phân tích cho thấy:

Tổng tài sản của công ty tăng lên trong giai đoạn 2012 - 2015 nguyên nhân chủ yếu do tài sản dài hạn (TSDH) tăng lên. Nhìn vào sự biến động của cơ cấu tài sản của Medelab qua các năm từ 2012 - 2015, ta nhận thấy quy mô của doanh nghiệp được mở rộng. Đối với doanh nghiệp cung ứng dịch vụ khám chữa bệnh, cơ cấu tài sản như trên là tương đối phù hợp.



Hình 3.2: Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa TSNH và TSDH

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Ta cần xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu tài sản cụ thể như sau:

Tài sản ngắn hạn (TSNH) của doanh nghiệp tăng lên trong 3 năm 2012 - 2014 lần lượt là 19.806.552.650 đồng, 24.783.882.029 đồng và 34.701.828.875 đồng, riêng năm 2015 có 1 sự giảm nhẹ so với năm 2014 là 33.046.136.104 đồng. Tỷ trọng của TSNH trên tổng tài sản có xu hướng giảm dần. Nhìn vào bảng phân tích cơ cấu tài sản ta thấy sự tăng lên này là do:

- Tiền và các khoản tương đương tiền và tỷ trọng của chúng so với tổng tài sản giảm dần qua các năm: Năm 2012 là 13.141.676.525 đồng (chiếm 40,06%), năm 2013 là 8.217.171.389 đồng (chiếm 10,75%), năm 2014 là 4.179.912.241 đồng (chiếm 4,91%) và năm 2015 là 2.683.846.613 đồng (chiếm 2,95% tổng tài sản) thấp nhất trong 4 năm.

- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên trong 3 năm từ năm 2012 - 2014 lần lượt là: năm 2012 là 4.997.328.117 đồng chiếm 15,23% tổng tài sản, năm 2013 và

2014 lần lượt là 11.466.714.351 đồng chiếm 15,01% và 20.104.887.465 đồng chiếm 23,63% tổng tài sản. Trong 3 năm 2012 - 2014, năm sau so với năm liền trước các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên với tỷ lệ tương ứng 129,46% và 75,33% thể hiện quy mô hoạt động của doanh nghiệp được mở rộng, các khoản phải thu cũng tăng lên. Tuy nhiên, tỷ trọng các khoản phải thu tăng lên chứng tỏ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều hơn, khả năng thu hồi các khoản phải thu năm sau kém hơn năm trước. Riêng đối với năm 2015, các khoản phải thu ngắn hạn là 16.472.602.346 đồng (chiếm 18,08% tổng tài sản) giảm 3.632.285.119 đồng so với năm 2014 tương ứng với 18,08%; tỷ trọng thấp hơn so với năm 2014, khả năng thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp tốt hơn.

- Hàng tồn kho (bao gồm vật tư tiêu hao, hoá chất, dược phẩm) năm 2012 là 1.667.548.008 đồng chiếm tỷ trọng 5,08% tổng tài sản; và tăng dần qua các năm lần lượt năm 2013 là 4.011.371.288 chiếm 5,25%, năm 2014 là 7.064.225.981 đồng chiếm 8,30% và năm 2015 cao nhất là 13.889.687.145 đồng chiếm tỷ trọng 15,25% tổng tài sản.

TSDH của doanh nghiệp biến động trong giai đoạn 2012 - 2015 và tăng lớn nhất trong năm 2015. Tỷ trọng TSDH so với tổng tài sản biến động và có xu hướng tăng lên. Sự gia tăng của TSDH chủ yếu do chi phí trả trước dài hạn tăng lên. Cụ thể, năm 2012 TSDH chiếm tỷ trọng 39,63% tổng tài sản của doanh nghiệp; năm 2013 là chiếm 67,56% tổng tài sản; năm 2014 chiếm 59,21% tổng tài sản và năm 2015 chiếm tỷ trọng 63,73% tổng tài sản. Trong đó:

- Tỷ trọng tài sản cố định (TSCĐ) so với tổng tài sản của doanh nghiệp trong giai đoạn 2012 - 2015 giảm dần. Năm 2012 tỷ trọng này là 35,70%, năm 2013 TSCĐ tăng 12.023.784.706 đồng so với năm 2012 với tỷ lệ tăng 102,66% thể hiện rằng cùng với việc mở rộng quy mô hoạt động với giá trị tài sản tăng lên, doanh nghiệp đã đầu tư lớn cơ sở vật chất trang thiết bị. Năm 2013 đánh dấu bước ngoặt của Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Công ty chuyển địa điểm từ số 41 Nguyễn Thượng Hiền, Hai Bà Trưng, Hà Nội sang địa điểm mới số 1B Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội. Từ 1 doanh nghiệp quy mô nhỏ, địa điểm kinh doanh diện tích hẹp, số lượng nhân sự ít, cơ sở vật chất trang thiết bị cơ bản thiết yếu phục vụ khám chữa bệnh đa khoa thông thường; doanh nghiệp được đầu tư lớn trở thành 1 doanh nghiệp

có quy mô lớn hơn, với vị trí hoạt động giao thông thuận lợi, diện tích lớn, số lượng nhân viên đông đảo và chất lượng cao, cơ sở vật chất trang thiết bị hiện đại, trở thành 1 trong những doanh nghiệp cung ứng dịch vụ khám chữa bệnh (quy mô phòng khám đa khoa) lớn nhất miền Bắc. Năm 2014 tài sản cố định của doanh nghiệp là 23.732.220.315 đồng (chiếm tỷ trọng 27,89% tổng tài sản) giảm nhẹ so với năm 2013 là 3.811.666 đồng với tỷ lệ tương ứng 0,02%. Tài sản cố định năm 2015 là 19.519.975.792 đồng tương ứng với tỷ trọng 21,42% tổng tài sản, so với năm 2014 giảm 17,75%. Ta nhận thấy tài sản cố định của doanh nghiệp chủ yếu là tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ và tương ứng tăng nhẹ qua các năm. Năm 2015 tài sản cố định vô hình giảm nhẹ so với năm 2014.

- Tài sản dài hạn khác có sự biến động qua các năm. Tài sản dài hạn mà chủ yếu là chi phí trả trước dài hạn (chi phí trả trước về thuê địa điểm hoạt động, thuê máy móc trang thiết bị, chi phí thành lập doanh nghiệp, chi phí đào tạo cán bộ quản lý và nhân viên kỹ thuật, chi phí mua các loại bảo hiểm) năm 2012 chiếm 3,93% tổng tài sản; năm 2013 chiếm tỷ trọng 30,24% tổng tài sản so với năm 2012 tăng 21.812.769.746 đồng tương ứng 1.690,77%. Năm 2014 chiếm tỷ trọng 25,70% tổng tài sản, nhìn chung giảm so với năm trước đó. Năm 2015 chi phí trả trước tăng cao nhất là 32.969.724.239 đồng chiếm 36,19% tổng tài sản so với năm 2014 tương ứng tăng 50,80%.

3.2.1.2. Biến động của nguồn vốn

Tiếp đến ta lập bảng phân tích cơ cấu và biến động nguồn vốn để thấy được cơ cấu nguồn vốn phù hợp với khả năng huy động, sử dụng vốn của doanh nghiệp ra sao:

Bảng 3.2: Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Chênh lệch					
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Năm 2013/2012	Tỷ lệ (%)	Năm 2014/2013	Tỷ lệ (%)	Năm 2015/2014	Tỷ lệ (%)
A. NỢ PHẢI TRẢ	16.845.254.540	51,34	57.636.704.180	75,44	62.711.335.009	73,71	68.285.414.313	74,95	40.791.449.640	242,15	5.074.630.829	8,80	5.574.079.304	8,89
I. Nợ ngắn hạn	8.532.830.315	26,01	12.713.365.373	16,64	19.509.214.806	22,93	29.168.585.163	32,01	4.180.535.058	48,99	6.795.849.433	53,45	9.659.370.357	49,51
1. Vay và nợ ngắn hạn	2.000.000.000	6,10		0,00	9.981.515.927	11,73	13.744.891.439	15,09	(2.000.000.000)	(100,00)	9.981.515.927	-	3.763.375.512	37,70
2. Phải trả người bán	3.692.364.256	11,25	5.292.334.364	6,93	4.720.224.378	5,55	9.213.239.365	10,11	1.599.970.108	43,33	(572.109.986)	(10,81)	4.493.014.987	95,19
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.176.222.892	3,59	1.669.068.626	2,18	1.501.996.403	1,77	1.961.678.117	2,15	492.845.734	41,90	(167.072.223)	(10,01)	459.681.714	30,60
5. Phải trả người lao động	1.494.064.158	4,55	1.701.835.965	2,23	2.043.962.047	2,40	4.048.643.453	4,44	207.771.807	13,91	342.126.082	20,10	2.004.681.406	98,08
6. Chi phí phải trả	0	-	679.963.688	-	585.844.723	-		-	679.963.688	-	(94.118.965)	-	(585.844.723)	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp	170.179.009	0,52	3.370.162.730	4,41	675.671.328	0,79	200.132.789	0,22	3.199.983.721	1.880,36	(2.694.491.402)	(79,95)	(475.538.539)	(70,38)

ngắn hạn khác														
II. Nợ dài hạn	8.312.424.225	25,34	44.923.338.807	58,80	43.202.120.203	50,78	39.116.829.150	42,93	36.610.914.582	440,44	(1.721.218.604)	(3,83)	(4.085.291.053)	(9,46)
4. Vay và nợ dài hạn	8.312.424.225	25,34	44.923.338.807	58,80	43.202.120.203	50,78	39.116.829.150	42,93	36.610.914.582	440,44	(1.721.218.604)	(3,83)	(4.085.291.053)	(9,46)
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	15.963.652.581	48,66	18.768.246.773	24,56	22.368.434.130	26,29	22.824.168.460	25,05	2.804.594.192	17,57	3.600.187.357	19,18	455.734.330	2,04
I. Vốn chủ sở hữu	15.963.652.581	48,66	18.768.246.773	24,56	22.368.434.130	26,29	22.824.168.460	25,05	2.804.594.192	17,57	3.600.187.357	19,18	455.734.330	2,04
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	11.150.000.000	33,98	11.150.000.000	14,59	11.150.000.000	13,11	11.150.000.000	12,24	0	0,00	0	0,00	0	0,00
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4.813.652.581	14,67	7.618.246.773	9,97	11.218.434.130	13,19	11.674.168.460	12,81	2.804.594.192	58,26	3.600.187.357	47,26	455.734.330	4,06
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	32.808.907.121	100	76.404.950.952	100	85.079.769.139	100,00	91.109.582.773	100	43.596.043.831	132,88	8.674.818.187	11,35	6.029.813.634	7,09

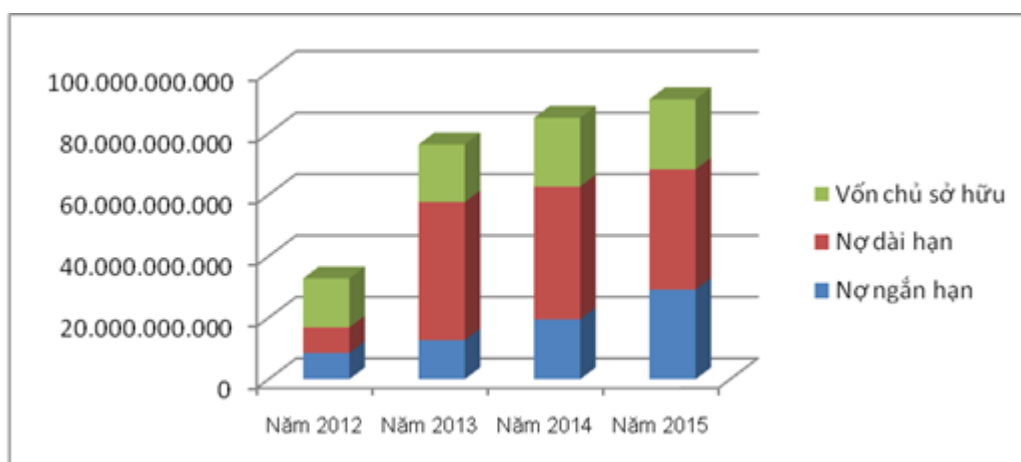
(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Ta nhận thấy quy mô về nguồn vốn của Công ty TNHH Medelab Việt Nam tăng lên qua các năm. Trong 4 năm hoạt động từ năm 2012 - 2015 vốn hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp là vốn đi vay và vốn chiếm dụng, nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng lên qua các năm. Để biết các chỉ tiêu tác động đến sự gia tăng nguồn vốn như thế nào, ta xem xét biến động của từng chỉ tiêu như sau:

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu nguồn vốn của công ty. Trong đó, năm 2012 vay và nợ ngắn hạn chiếm 6,1%, phải trả người bán chiếm 11,25% vay và nợ dài hạn chiếm 25,34% tổng nguồn vốn. Năm 2013, vay và nợ ngắn hạn không phát sinh, phải trả người bán tăng tương ứng với 43,33% so với năm 2012, tuy nhiên tỷ trọng so với tổng nguồn vốn giảm so với năm 2012 trong khi vay và nợ dài hạn là 44.923.338.807 đồng - mức tăng đột biến, chiếm 58,80% tổng nguồn vốn (tương ứng với tăng 440,44%). Điều này có thể giải thích do công ty nhận được nguồn tài trợ vốn nước ngoài, nên trước tiên là thanh toán được hết khoản vay và nợ ngắn hạn trong năm trước sau đó là nguyên nhân không phát sinh vay và nợ ngắn hạn trong năm nay, do nguồn vốn dồi dào. Năm 2014, vay và nợ ngắn hạn chiếm 11,73% tỷ trọng nguồn vốn, phải trả người bán chiếm 5,55% tổng nguồn vốn giảm 10,81% so với năm 2013 trong khi vay và nợ dài hạn cũng giảm tương ứng 3,83%. Năm 2015, vay và nợ ngắn hạn là 13.744.891.439 đồng tiếp tục tăng 37,70% so với năm 2014, phải trả người bán là 9.213.239.365 đồng chiếm 10,11% tổng nguồn vốn và tăng 95,19% so với năm 2014 trong khi vay và nợ dài hạn là 39.116.829.150 đồng giảm tương ứng 9,46% so với năm trước đó. Như vậy, công ty chiếm dụng vốn của nhà cung cấp nhiều hơn và giảm mức vốn đi vay nhiều hơn so với năm trước.

VCSH của doanh nghiệp tăng dần qua các năm trong giai đoạn 2012 - 2015 trái lại tỷ trọng VCSH trên tổng nguồn vốn lại biến động theo xu hướng giảm dần. Giai đoạn 2012 - 2015, VCSH lần lượt năm 2012 là 15.963.652.581 đồng, năm 2013 là 18.768.246.773 đồng, năm 2014 là 22.368.434.130 đồng và năm 2015 là 22.824.168.460 đồng. Trong đó, vốn đầu tư của chủ sở hữu là 11.150.000.000 đồng không thay đổi qua các năm, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng lên hàng năm là

nguyên nhân làm tăng vốn chủ sở hữu. Tỷ trọng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên tổng nguồn vốn lần lượt là 14,67% năm 2012; 9,97% năm 2013; 13,19% năm 2014 và năm 2015 là 12,81%. Có thể nhận thấy doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả khi mở rộng quy mô hoạt động, vốn hoạt động phần lớn là vốn chiếm dụng, thêm vào đó các khoản vay ngắn hạn tăng không đáng kể so với năm trước đó là nguyên nhân làm tăng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Ta thấy tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu trong 4 năm của doanh nghiệp lần lượt là 1,06; 3,07; 2,80 và 2,99.



Hình 3.3: Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa nợ phải trả và VCSH

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

3.2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

Từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 4 năm từ năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam ta thấy được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

a. Phân tích doanh thu của công ty

Bảng 3.3: Tổng hợp doanh thu*Đơn vị: VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch					
					Năm 2013/2012		Năm 2014/2013		Năm 2015/2014	
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	26.198.264.957	46.329.042.681	107.848.219.388	93.705.524.911	20.130.777.724	76,84	61.519.176.707	132,79	(14.142.694.477)	(13,11)
Doanh thu từ hoạt động tài chính	3.426.402	285.333.778	25.190.458	85.636.345	281.907.376	8.227,50	(260.143.320)	(91,17)	60.445.887	239,96
Thu nhập khác	134.252.449	624.556.339	2.749.682.489	1.696.894.847	490.303.890	365,21	2.125.126.150	340,26	(1.052.787.642)	(38,29)
Tổng doanh thu	26.335.943.808	47.238.932.798	110.623.092.335	95.488.056.103	20.902.988.990	79,37	63.384.159.537	134,18	(15.135.036.232)	(13,68)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Tổng doanh thu của công ty tăng lên trong năm 2012 - 2014 và giảm vào năm 2015 chủ yếu do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm. Cụ thể, doanh thu năm 2012 là 26.335.943.808 đồng, năm 2013 là 47.238.932.798 đồng tăng 79.37% so với năm 2012, năm 2014 là 110.623.092.335 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 134.18% so với năm trước đó. Có thể nhận thấy năm 2014 so với 2012 và 2013 doanh thu của công ty có tỷ lệ tăng vượt trội do công ty mở rộng quy mô, hoạt động kinh doanh đã đi vào ổn định. Năm 2015 doanh thu của công ty là 95.488.056.103 đồng giảm tương ứng 13.68% so với năm 2014. Doanh thu của công ty chủ yếu đến từ hoạt động khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho các doanh nghiệp trong nội thành Hà Nội nói riêng, miền Bắc và miền Trung. Bên cạnh đó, lượng khách lẻ, khách khám bảo hiểm (nhân thọ, phi nhân thọ) cũng tăng lên. Nhìn chung, mở rộng quy mô hoạt động với số vốn đầu tư lớn cũng thu hút được lượng khách ngày một tăng. Tháng 5,6 và các tháng cuối năm khi vào thời điểm đông đoàn khám sức khỏe định kỳ nhất trong năm, vì vậy tháng 7,8 và tháng 12 là thời điểm doanh thu của công ty cao nhất trong năm do tiền về từ các đoàn khám sau khi thanh lý hợp đồng. Khách lẻ và khách bảo hiểm được duy trì ổn định. Qua bảng số liệu ta thấy được doanh thu công ty năm 2014 rất tốt. Công ty bắt đầu mở rộng quy mô hoạt động năm 2013, năm 2014 hoạt động kinh doanh đã đi vào ổn định đồng thời mở rộng thị trường với định hướng trở thành Phòng khám đa khoa lớn và uy tín nhất miền Bắc, công ty không ngừng mở rộng và tạo dựng các mối quan hệ, đàm phán với nhiều đối tượng khách hàng, xây dựng hình ảnh, tạo dựng uy tín. Song song với đó, công ty cũng định hướng phát triển mạnh mẽ khách lẻ và khách bảo hiểm hiện vẫn chưa được chú trọng tại doanh nghiệp. Tuy nhiên doanh thu từ các hạng mục này còn hạn chế.

Doanh thu của doanh nghiệp chủ yếu đến từ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Năm 2012 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty là 26.198.264.957 đồng chiếm 99,48% tổng doanh thu. Năm 2013 - 2015 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ lần lượt là 46.329.042.681 đồng, 107.848.219.388 đồng và 93.705.524.911 đồng chiếm tỷ trọng 98,07%; 97,49% và 98,13% tổng doanh thu. Phần còn lại là doanh thu từ hoạt động tài chính và doanh thu khác chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng doanh thu.

b. Phân tích chi phí của công ty

Bảng 3.4: Tổng hợp chi phí

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng (%)	Năm 2013	Tỷ trọng (%)	Năm 2014	Tỷ trọng (%)	Năm 2015	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch					
									Năm 2013/2012		Năm 2014/2013		Năm 2015/2014	
									Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Giá vốn bán hàng	10.837.265.253	44,60	26.914.917.308	64,71	66.993.094.331	64,66	64.660.251.078	70,67	16.077.652.055	148,36	40.078.177.023	148,91	(2.332.843.253)	(3,48)
Chi phí tài chính	708.974.503	2,92	1.941.337.825	4,67	2.176.783.268	2,10	4.293.035.142	4,69	1.232.363.322	173,82	235.445.443	12,13	2.116.251.874	97,22
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.849.554.296	28,19	7.119.683.321	17,12	15.521.956.398	14,98	10.050.678.652	10,99	270.129.025	3,94	8.402.273.077	118,01	(5.471.277.746)	(35,25)
Chi phí bán hàng	5.769.602.754	23,74	5.413.743.450	13,02	17.968.724.971	17,34	12.083.231.410	13,21	(355.859.304)	(6,17)	12.554.981.521	231,91	(5.885.493.561)	(32,75)
Chi phí khác	135.542.270	0,56	205.447.522	0,49	943.628.517	0,91	404.506.166	0,44	69.905.252	51,57	738.180.995	359,30	(539.122.351)	(57,13)
Tổng chi phí	24.300.939.076	100	41.595.129.426	100	103.604.187.485	100	91.491.702.448	100	17.294.190.350	71,17	62.009.058.059	149,08	(12.112.485.037)	(11,69)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Tổng chi phí của doanh nghiệp liên tục gia tăng trong các năm 2012 - 2014 và giảm vào năm 2015. Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của doanh nghiệp. Tỷ trọng giá vốn hàng bán và cung cấp dịch vụ năm 2012 là 44,60%, năm 2013 là 64,71%, năm 2014 là 64,66 % và năm 2015 là 70,67%. Tiếp đến là chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Có thể thấy năm 2012 và năm 2013 chi phí quản lý doanh nghiệp cao hơn chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2012 chiếm 28,19% và năm 2013 chiếm 17,12% tổng chi phí trong khi chi phí bán hàng năm 2012 chiếm 23,74% và năm 2013 chiếm 13,02% tổng chi phí. Tuy nhiên năm 2014 và năm 2015 chi phí quản lý doanh nghiệp thấp hơn chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2014 chiếm 14,98% và năm 2015 chiếm 10,99% tổng chi phí; chi phí bán hàng năm 2014 chiếm 17,34% cao hơn năm trước và năm 2015 chiếm 13,21% tổng chi phí. Còn lại là chi phí tài chính và chi phí khác chiếm tỷ trọng không đáng kể trong kết cấu chi phí của doanh nghiệp. Qua bảng tổng hợp chi phí ta thấy qua 4 năm từ 2012 - 2015 không có sự biến động lớn về kết cấu chi phí. Sự thay đổi về tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng có thể nói do quy mô của doanh nghiệp lớn hơn, doanh nghiệp phải có nhiều sự đầu tư hơn về cách thức cung cấp dịch vụ, quảng bá hình ảnh, thu hút khách hàng từ đó làm tăng chi phí bán hàng và thay đổi kết cấu chi phí. Nhận thấy chi phí của công ty trong 4 năm có gia tăng, tuy nhiên mức tăng này nhỏ hơn so với tỷ lệ tăng doanh thu. Doanh nghiệp cần phát huy thế mạnh hiện có đồng thời cần có nhiều biện pháp cải thiện giảm chi phí, tăng doanh thu nhiều hơn.

c. Phân tích lợi nhuận của công ty

Bảng 3.5: Tổng hợp lợi nhuận*Đơn vị: VND*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch					
					Năm 2013/2012		Năm 2014/2013		Năm 2015/2014	
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Lợi nhuận gộp	15.355.230.604	17.509.780.923	38.142.972.740	27.061.013.423	2.154.550.319	14,03	20.633.191.817	117,84	(11.081.959.317)	(29,05)
Lợi nhuận thuần	2.030.525.453	3.320.350.105	2.500.698.561	719.704.564	1.289.824.652	63,52	(819.651.544)	(24,69)	(1.780.993.997)	(71,22)
Lợi nhuận khác	(1.289.821)	419.108.817	1.806.053.972	1.292.388.681	420.398.638	(32.593,56)	1.386.945.155	330,93	(513.665.291)	(28,44)
Lợi nhuận trước thuế	2.029.235.632	3.739.458.922	4.306.752.533	2.012.093.245	1.710.223.290	84,28	567.293.611	15,17	(2.294.659.288)	(53,28)
Lợi nhuận sau thuế	1.521.926.724	2.804.594.192	3.359.266.976	1.569.432.731	1.282.667.468	84,28	554.672.784	19,78	(1.789.834.245)	(53,28)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua bảng tổng hợp lợi nhuận từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Medelab Việt Nam ta thấy lợi nhuận của công ty tăng trong giai đoạn 2012 - 2014 đặc biệt tăng mạnh vào năm 2014, và giảm vào năm 2015. Lợi nhuận sau thuế năm 2012 là 1.521.926.724 đồng, năm 2013 là 2.804.594.192 đồng tăng 84,28% so với năm 2012, năm 2014 lợi nhuận công ty cao nhất trong 4 năm là 3.359.266.976 đồng tương ứng tăng 19,78% so với năm 2013, năm 2015 lợi nhuận sau thuế giảm là 1.569.432.731 tương ứng 53,28% so với năm 2014. Lợi nhuận gộp của công ty năm 2012 - 2014 tăng với tỷ lệ tăng tương ứng 14,03% và 117,84%. Có thành quả trên do doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty đều tăng trong 3 năm, bên cạnh đó mức tăng của giá vốn hàng bán lại thấp hơn mức tăng trưởng doanh thu. Trái lại, năm 2015 lợi nhuận gộp của công ty giảm 29,05%. Lợi nhuận của doanh nghiệp chủ yếu đến từ hoạt động kinh doanh khám sức khỏe còn doanh thu từ hoạt động khác tạo ra lợi nhuận rất thấp. Việc kinh doanh gặp nhiều rủi ro thách thức, vì vậy doanh nghiệp cần tập trung vào thế mạnh vốn có của mình để đầu tư hoạt động đạt hiệu quả.

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

3.2.2.1. Phân tích tình hình công nợ

a. Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả

Bảng 3.6: Phân tích tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Nợ phải thu	4.997.328.117	11.466.714.351	20.104.887.465	16.472.602.346
Nợ phải trả	16.845.254.540	57.636.704.180	62.711.335.009	68.285.414.313
Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả (%)	29,67	19,89	32,06	24,12

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Nhìn vào bảng ta thấy được tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả trong 4 năm từ 2012 - 2015 lần lượt là: năm 2012 là 29,67%; năm 2013 giảm là 19,89%; năm 2014 tăng giá trị lớn nhất trong 4 năm là 32,06% và năm 2015

giảm là 24,12%. Tuy nhiên trong giai đoạn 2012 - 2015, tỷ lệ này của doanh nghiệp đều nhỏ hơn 100% chứng tỏ vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng nhỏ hơn số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng.

b. Phân tích tình hình công nợ phải thu

Bảng 3.7: Bảng phân tích tình hình công nợ phải thu

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Các khoản phải thu	4.997.328.117	11.466.714.351	20.104.887.465	16.472.602.346
Tổng tài sản bình quân	28.861.849.120	54.606.929.037	80.742.360.546	88.094.676.456
Doanh thu thuần	26.192.495.857	44.424.698.231	105.136.067.071	91.721.264.501
Phải thu ngắn hạn đầu năm	4.688.909.159	4.997.328.117	11.466.714.351	20.104.887.465
Phải thu ngắn hạn cuối năm	4.997.328.117	11.466.714.351	20.104.887.465	16.472.602.346
Số dư bình quân các khoản phải thu ngắn hạn	4.843.118.638	8.232.021.234	15.785.800.908	18.288.744.905,5
Thời gian của kỳ phân tích	360	360	360	360
1. Hệ số các khoản phải thu	0,17	0,21	0,25	0,19
2. Số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn	5,41	5,40	6,66	5,02
3. Thời gian thu tiền bình quân	66,57	66,71	54,05	71,78

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Xét hệ số các khoản phải thu của doanh nghiệp giai đoạn 2012 - 2015, hệ số này năm 2014 cao nhất trong 4 năm là 0,25 cho biết trong tổng tài sản của doanh nghiệp có 0,25 phần vốn bị chiếm dụng và thấp nhất vào năm 2012 là 0,17. Hệ số các khoản phải thu không ổn định mà dao động trong 4 năm từ 2012 - 2015.

Thời gian của kỳ phân tích là 360 ngày, ta xem xét chỉ tiêu vòng quay các

khoản phải thu ngắn hạn của công ty ta nhận thấy số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn của công ty nhỏ tương ứng với kỳ thu tiền bình quân dài, chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền chậm, bị chiếm dụng vốn nhiều. Năm 2012 số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn là 5,41 vòng thể hiện trong kỳ kinh doanh các khoản phải thu ngắn hạn quay được 5,41 vòng tương ứng với kỳ thu tiền bình quân tương đối dài là 66,57 ngày . Năm 2013 chỉ tiêu này tiếp tục giảm nhẹ là 5,40 vòng; năm 2014 chỉ tiêu này tăng lên lớn hơn so với 2 năm trước đó là 6,66 vòng và năm 2015 chỉ tiêu này giảm thấp nhất trong 4 năm là 5,02 vòng trong khi kỳ thu tiền bình quân dài nhất là 71,78 ngày. Như vậy, năm 2015 được đánh giá là năm tồn đọng nợ nhiều nhất của công ty, doanh nghiệp ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, điều này làm giảm hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Với đặc thù của công ty là kinh doanh dịch vụ y tế thì tốc độ thu hồi nợ như vậy chưa thực sự hiệu quả. Từ khâu cung cấp dịch vụ, quyết toán đến thanh toán để thu hồi công nợ, kỳ thu tiền bình quân của công ty hiện nay tương đối dài. Cần rút ngắn hơn nữa thời gian thu hồi các khoản nợ góp phần giảm bớt kinh phí thu nợ và tổn thất do tồn đọng vốn gây ra để đạt hiệu quả tối đa trong khâu quản lý và hoạt động kinh doanh.

c. Phân tích tình hình công nợ phải trả

Bảng 3.8: Phân tích tình hình công nợ phải trả

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Các khoản phải trả	16.845.254.540	57.636.704.180	62.711.335.009	68.285.414.313
Tổng tài sản bình quân	28.861.849.120	54.606.929.037	80.742.360.546	88.094.676.456
Giá vốn hàng bán	10.837.265.253	26.914.917.308	66.993.094.331	64.660.251.078
Phải trả ngắn hạn đầu năm	7.583.065.261	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806
Phải trả ngắn hạn cuối năm	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
Số dư bình quân các khoản phải trả ngắn hạn	8.057.947.788	10.623.097.844	16.111.290.089,5	24.338.899.985

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Thời gian của kỳ phân tích	360	360	360	360
1. Hệ số các khoản phải trả	0,58	1,06	0,78	0,775
2. Số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn	1,34	2,53	4,16	2,66
3. Thời gian trả tiền bình quân	267,67	142,09	86,58	135,51

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Xét hệ số các khoản phải trả của doanh nghiệp giai đoạn 2012 - 2015, hệ số này năm 2013 cao nhất trong 4 năm là 1,06 thể hiện trong tổng tài sản của doanh nghiệp có 1,06 phần được tài trợ bằng vốn đi chiếm dụng và thấp nhất vào năm 2012 là 0,58. Hệ số các khoản phải thu không ổn định mà dao động trong 4 năm từ 2012 - 2015.

Thời gian của kỳ phân tích là 360 ngày, ta xem xét chỉ tiêu vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn của công ty ta nhận thấy số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn của công ty nhỏ tương ứng với thời gian thanh toán bình quân dài, chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán cho đối tác chậm, chiếm dụng vốn nhiều. Năm 2012 số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn là 1,34 vòng, thấp nhất trong 4 năm, phản ánh trong kỳ kinh doanh công ty trả được 1,34 lần các khoản phải trả ngắn hạn, tương ứng với thời gian thanh toán bình quân dài nhất trong 4 năm là 267,67 ngày. Năm 2013 chỉ tiêu này tăng lên là 2,53 vòng; năm 2014 chỉ tiêu này tăng lên lớn hơn so với 2 năm trước đó là 4,16 vòng và năm 2015 chỉ tiêu này giảm là 2,66 vòng trong khi kỳ thu tiền bình quân là 135,51 ngày. Chỉ tiêu số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn thấp tương ứng với thời gian thanh toán bình quân dài cũng là một lợi thế cho doanh nghiệp khi đi chiếm dụng vốn của đơn vị khác sử dụng vào hoạt động kinh doanh của đơn vị mình, tuy nhiên số vòng quay các khoản phải trả ngắn hạn quá thấp cùng với thời gian thanh toán bình quân quá dài gây mất uy tín đối với nhà cung cấp. Cần có biện pháp để cải thiện tình trạng hiện tại góp phần gia tăng hiệu quả hoạt động của công ty.

3.2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

a. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Bảng 3.9: Phân tích khả năng thanh toán tổng quát

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng tài sản	32.808.907.121	76.404.950.952	85.079.769.139	91.109.582.773
Nợ phải trả	16.845.254.540	57.636.704.180	62.711.335.009	68.285.414.313
Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	1,95	1,326	1,36	1,334

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Trong 4 năm từ 2012 - 2015, hệ số khả năng thanh toán tổng quát của công ty có xu hướng giảm dần. Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa tổng tài sản với tổng nợ phải trả của công ty tại thời điểm phân tích, qua các năm diễn biến như sau: Hệ số khả năng thanh toán hiện hành năm 2012 là 1,95; năm 2013 là 1,326 giảm so với năm trước đó; năm 2014 là 1,36 tăng so với năm 2013 nhưng thấp hơn so với năm 2012 và năm 2015 là 1,334 giảm so với năm 2014. Hệ số này ở các năm đều lớn hơn 1, có thể chấp nhận được. Tuy nhiên nên duy trì mức độ ổn định của hệ số này, doanh nghiệp không nên để hệ số khả năng thanh toán tổng quát tiếp tục giảm sâu nữa, góp phần vào ổn định tài chính.

b. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Bảng 3.10: Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tài sản ngắn hạn	19.806.552.650	24.783.882.029	34.701.828.875	33.046.136.104
Nợ ngắn hạn	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	2,32	1,95	1,78	1,13

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Trong 4 năm từ 2012 - 2015, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty dao động trong khoảng từ 1,13 đến 2,32 và có xu hướng giảm dần. Hệ số này tương đối cao cho biết công ty có khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn hiện có. Đây là nhân tố làm tăng tính tự chủ trong hoạt động tài chính của công ty. Tuy nhiên, công ty cần duy trì hệ số này ổn định ở mức độ cho phép, không được tiếp tục giảm thấp xuống theo xu hướng hiện tại.

c. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Bảng 3.11: Phân tích khả năng thanh toán nhanh

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
TSNH - Hàng tồn kho	18.139.004.642	20.772.510.741	27.637.602.894	19.156.448.959
Nợ ngắn hạn	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	2,13	1,63	1,42	0,66

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua bảng số liệu ta thấy khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp giảm dần từ năm 2012 - 2015. Năm 2012 hệ số này tương đối cao ($2,13 > 2$), chỉ tiêu này cao quá, kéo dài cũng không tốt, có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm. Tuy nhiên, điều này đã được doanh nghiệp khắc phục vào 2 năm tiếp theo, khi mà hệ số khả năng thanh toán nhanh đạt mức trung bình vào năm 2013 (1,63) và năm 2014 (1,42) nghĩa là tình hình thanh toán nhìn chung đã tương đối khả quan. Sang đến năm 2015, khả năng thanh toán nhanh sụt giảm ở mức thấp đáng báo động. Nguyên nhân có thể kể đến hàng tồn kho của doanh nghiệp năm 2015 tăng đột biến và nợ ngắn hạn tăng cao so với năm 2014 (tương ứng 49,51%), có thể nói tình hình thanh toán của công ty đang gặp khó khăn. Vì vậy, công ty cần cải thiện và nâng cao khả năng thanh toán nhanh đến mức an toàn. Nếu để tình trạng hệ số này thấp quá kéo dài có thể dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện, có thể xảy ra nguy cơ phá sản đối với công ty.

d. Hệ số khả năng thanh toán tức thời

Bảng 3.12: Phân tích khả năng thanh toán tức thời*Đơn vị: VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tiền và tương đương tiền	13.141.676.525	8.217.171.389	4.179.912.241	2.683.846.613
Nợ quá hạn, đến hạn	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
Hệ số khả năng thanh toán tức thời	1,54	0,65	0,21	0,09

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua bảng phân tích khả năng thanh toán tức thời của công ty trong giai đoạn 2012 - 2015 ta thấy khả năng thanh toán ngay của công ty giảm dần qua các năm lần lượt là 1,54 năm 2012; 0,65 năm 2013; 0,21 năm 2014 và 0,09 vào năm 2015. Nghĩa là năm 2012, doanh nghiệp có khả năng thanh toán 1,54 lần nợ quá hạn, đến hạn bằng các khoản tiền và tương đương tiền hiện có; tương tự với các năm tiếp theo. Hệ số khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp đang theo đà tiếp tục giảm vào các năm tiếp theo. Điều đó cũng thể hiện việc chấp hành kỷ luật thanh toán của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp chưa tốt.

e. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (Hiệu quả sử dụng vốn vay)

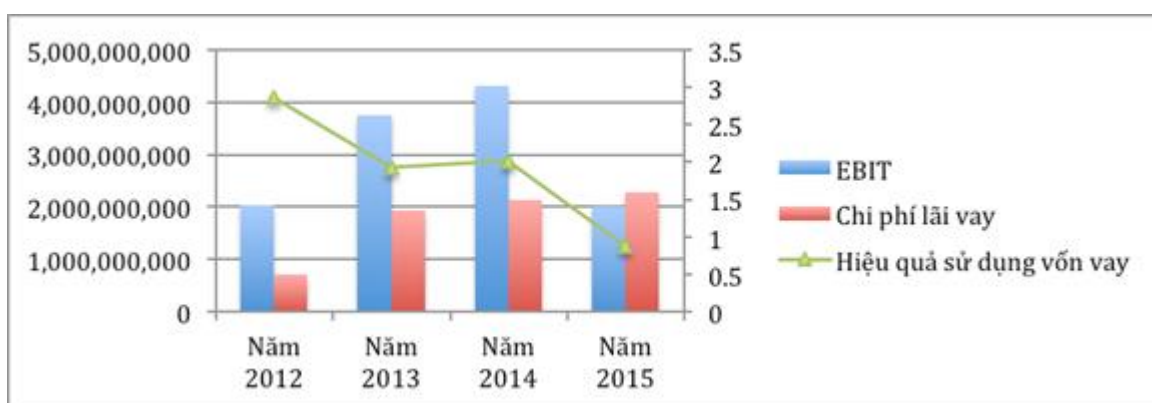
Bảng 3.13: Phân tích khả năng thanh toán lãi vay*Đơn vị: VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
EBIT	2.029.235.632	3.739.458.922	4.306.752.533	2.012.093.245
Chi phí lãi vay	708.974.503	1.941.337.825	2.139.442.785	2.289.431.287
Khả năng thanh toán lãi vay	2,86	1,93	2,01	0,88

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Bảng phân tích số liệu cho ta thấy khả năng thanh toán lãi vay của công ty

không cao, thường xuyên biến động và có xu hướng giảm xuống ngày càng thấp hay nói cách khác hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp không cao. Năm 2012 hệ số khả năng thanh toán lãi vay là 2,86 nói cách khác thu nhập doanh nghiệp cao gấp 2,86 lần chi phí trả lãi, năm 2013 giảm xuống là 1,93, sang năm 2014 lại tăng ở mức 2,01 và năm 2015 hệ số này tụt giảm ở mức thấp đáng báo động là 0,88 (nhỏ hơn 1) cho thấy hoạt động kinh doanh đang bị lỗ, thu nhập trong kỳ không bù đắp được chi phí. Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp thấp cũng thể hiện khả năng sinh lợi của tài sản thấp. Ta thấy chi phí trả lãi vay của công ty ngày càng tăng lên thể hiện doanh nghiệp ngày càng sử dụng nhiều nguồn vốn đi vay ngân hàng. Xu hướng khả năng thanh toán lãi vay ngày càng giảm của doanh nghiệp cảnh báo một tình trạng nguy hiểm đó là suy giảm trong hoạt động kinh tế có thể làm giảm lãi trước thuế và lãi vay xuống dưới mức nợ lãi mà doanh nghiệp phải trả dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán có thể dẫn đến vỡ nợ và phá sản. Như vậy khi sử dụng nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng doanh nghiệp phải đối mặt với hai loại rủi ro chính bao gồm: rủi ro lãi suất và rủi ro mất khả năng thanh toán. Nguyên nhân do lạm phát tăng cao khiến cho lãi suất ngân hàng tăng lên dẫn đến khả năng thanh toán giảm. Lãi suất tăng cũng làm chi phí tăng khiến lợi nhuận công ty giảm xuống. Thêm vào đó, việc hoạt động không hiệu quả lâu dài sẽ dẫn đến công ty không trả được nợ gốc cùng với lãi suất vay tăng cao dẫn đến công ty mất khả năng thanh toán. Như vậy, khuyến cáo đối với công ty cần cải thiện chỉ tiêu này và duy trì ở mức an toàn tối thiểu có lợi cho mình. Nếu chỉ tiêu này quá cao và kéo dài thể hiện doanh nghiệp chủ yếu sử dụng nguồn vốn chiếm dụng thay vì vốn vay ngân hàng sẽ gây mất uy tín của doanh nghiệp. Do vậy, công ty cần cân nhắc để cân bằng giữa việc chiếm dụng vốn của nhà cung cấp và đi vay vốn ngân hàng để mang lại hiệu quả hoạt động tốt nhất.



Hình 3.4: Biểu đồ thể hiện khả năng thanh toán lãi vay

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

f. Khả năng chi trả bằng tiền

Bảng 3.14: Phân tích khả năng chi trả bằng tiền

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	6.882.108.651	(28.567.171.926)	(8.327.233.632)	(844.786.432)
Nợ ngắn hạn đầu kỳ	7.583.065.261	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806
Nợ ngắn hạn cuối kỳ	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
Nợ ngắn hạn bình quân	8.057.947.788	10.623.097.844	16.111.290.090	24.338.899.985
Hệ số dòng tiền/Nợ ngắn hạn	0,85	(2,69)	(0,52)	(0,03)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua bảng phân tích trên ta thấy được năm 2012 hệ số khả năng chi trả bằng tiền của công ty là 0,85 là năm duy nhất trong 4 năm phân tích kỳ kinh doanh tạo ra dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh mang giá trị dương dự báo khả năng gia tăng dự trữ tiền cho kỳ sau và có khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cho các chủ nợ. Trong 3 năm từ năm 2013 - 2015, hệ số này lần lượt năm 2013 là -2,69; năm 2014 là -0,52 và năm 2015 là -0,03. Trong giai đoạn từ năm 2013 - 2015, lưu chuyển tiền

thuần từ hoạt động kinh doanh mang giá trị âm thể hiện doanh nghiệp gặp khó khăn trong ứng phó với nhu cầu thanh toán ngắn hạn dẫn đến hướng giải quyết doanh nghiệp phải tìm đến các dòng tiền dài hạn để ứng phó nhu cầu thanh toán ngắn hạn. Nếu tiếp tục kéo dài tình trạng này dẫn đến việc thanh toán nợ và quản trị dòng tiền của doanh nghiệp không tốt.

3.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

3.2.3.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Bảng 3.15: Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1. Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI) (%)	7,03	6,85	5,33	2,28
2. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) (%)	10,01	16,15	16,33	6,95
3. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) (%)	5,27	5,14	4,16	1,78
4. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS) (%)	5,81	6,31	3,2	1,71

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Nhìn vào bảng trên ta thấy được các chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của vốn (ROI), tỷ suất lợi nhuận trên tài sản hay còn gọi là tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS) có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2012 - 2015. Cụ thể:

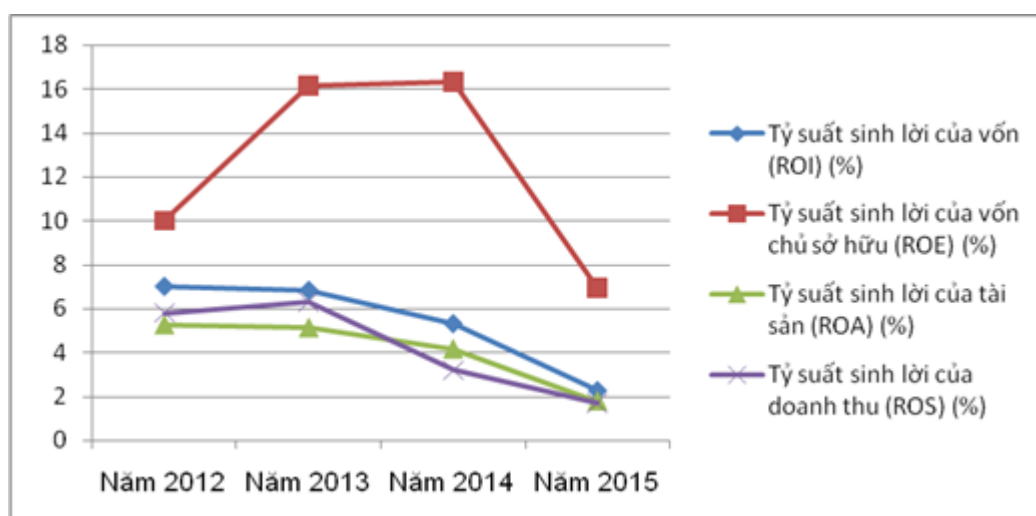
ROI của công ty năm 2012 lớn nhất là 7,03% cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn đầu tư thì thu được 7,03 đồng lợi nhuận, năm 2013 giảm xuống là 6,85%, năm 2014 là 5,33% và năm 2015 là 2,28%. Tỷ lệ ROI giảm dần qua các năm thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp ngày càng giảm.

ROA của công ty năm 2012 lớn nhất là 5,27% cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản thì thu được 5,27 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, năm 2013 giảm xuống là 5,14%, năm 2014 là 4,16% và năm 2015 là 1,78% giảm 2,34 lần so với năm 2014. Nguyên nhân do tỷ lệ tăng tài sản lớn hơn tỷ lệ gia tăng của lợi nhuận. Tỷ lệ ROA giảm dần qua các năm thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp ngày càng giảm.

Tương tự với ROS, năm 2013 công ty có ROS lớn nhất là 6,31% cho biết trong kỳ phân tích, công ty thu được 100 đồng doanh thu (hoặc doanh thu thuần) thì thu được 6,31 đồng LNST thu nhập doanh nghiệp. Năm 2015 chỉ tiêu này thấp nhất trong 4 năm là 1,71%. Chỉ tiêu này của công ty có thể xem là quá thấp, cần gia tăng việc kiểm soát chi phí trong nội bộ công ty.

Trong khi tỷ lệ ROI, ROA và ROS của doanh nghiệp có xu hướng giảm xuống thì tỷ lệ ROE của doanh nghiệp có xu hướng tăng lên trong 3 năm từ 2012 - 2014. Cụ thể ROE năm 2012 là 10,01% cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 10,01 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Năm 2013 hệ số này tăng lên là 16,15% và năm 2014 tiếp tục tăng là 16,33%, cao nhất trong 4 năm. Hệ số ROE trong 3 năm từ 2012 - 2014 tăng thể hiện hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tương đối tốt, góp phần quan trọng trong việc bảo đảm an toàn và phát triển vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, sang đến năm 2015 ROE là 6,95%, giảm mạnh 2,35 lần so với năm 2014, quá thấp để đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Tóm lại, qua bảng số liệu và những phân tích đánh giá trên có thể thấy tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang có những dấu hiệu không tốt. Trong 3 năm từ 2012 - 2014, các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời đều có những biến động nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên đến năm 2015 những chỉ tiêu này đều sụt giảm mạnh và có xu hướng giảm sâu hơn nữa ảnh hưởng xấu đến hiệu quả kinh doanh. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời quá cao hoặc quá thấp đều không tốt đối với doanh nghiệp. Vì vậy, công ty cần có những giải pháp phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lời của công ty.



Hình 3.5 : Biểu đồ phản ánh khả năng sinh lời

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

3.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

a. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản chung

Bảng 3.16: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) (%)	5,27	5,14	4,16	1,78
2. Số vòng quay tổng tài sản (vòng)	0,91	0,81	1,3	1,04
3. Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần	1,1	1,23	0,77	0,96
4. Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế	18,96	19,47	24,04	56,13

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) phân tích tương tự như phần đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh.

Năm 2012 số vòng quay của tài sản là 0,91 vòng cho biết trong 1 kỳ phân tích các tài sản quay được 0,91 vòng; năm 2013 giảm là 0,81 vòng thấp nhất trong 4 năm phân tích; năm 2014 là 1,30 vòng cao nhất trong 4 năm và năm 2015 giảm còn 1,04 vòng. Chỉ tiêu này của công ty tương đối thấp, chứng tỏ tài sản vận động chậm.

Qua 4 năm từ năm 2012 - 2015 ta thấy được suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần của doanh nghiệp có nhiều biến động, cụ thể: năm 2012, với 1 đồng doanh thu thuần thu được thì công ty phải bỏ ra 1,10 đồng tài sản đầu tư; năm 2013 suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần tăng là 1,23; năm 2014 chỉ số này giảm đi đáng kể là 0,77 và lại tiếp tục tăng là 0,96 vào năm 2015. Nhìn chung, suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần của công ty thấp, không ổn định và còn có xu hướng giảm. Năm 2014 và 2015 chỉ tiêu này thấp hơn 2 năm trước đó. Khuyến nghị công ty cần nâng cao trình độ quản lý tài sản để nâng cao năng lực thanh toán và năng lực thu lợi của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần quản lý hiệu quả hơn tiền mặt, các khoản phải thu ngắn hạn và tài sản cố định.

Suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế của công ty từ năm 2012 - 2015 đang tăng lên. Năm 2012 suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế của công ty là 18,96 cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 1 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp cần 18,96 đồng tài sản. Các năm tiếp theo chỉ tiêu này tiếp tục tăng lên vào năm 2013 là 19,47; năm 2014 là 24,04 và năm 2015 tăng mạnh 2,33% là 56,13. Xu hướng tăng lên của suất hao phí của tài sản so với lợi nhuận sau thuế thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp ngày càng giảm thể hiện doanh nghiệp doanh muốn 1 mức lợi nhuận năm nay bằng năm trước cần đầu tư nhiều tài sản hơn, hoặc với mức đầu tư tài sản như nhau thì lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm nay thấp hơn năm trước.

b. Phân tích hiệu suất hoạt động

Bảng 3.17: Phân tích hiệu suất hoạt động

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1. Vòng quay tổng tài sản	0,91	0,81	1,3	1,04
2. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	2,05	2,51	4,43	4,24
3. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	1,76	1,99	3,53	2,71
4. Vòng quay hàng tồn kho	4,81	9,48	12,1	6,17

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản đã được phân tích ở trên.

Hiệu suất hoạt động đề cập đến các chỉ tiêu vòng quay tài sản, các chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ tài sản của doanh nghiệp quay được càng nhiều vòng và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp càng cao. Qua bảng phân tích hiệu suất hoạt động năm 2012 - 2015 của công ty ta thấy được:

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng lên trong 3 năm từ năm 2012 đến 2015 lần lượt là 2,05 trong năm 2012; 2,51 trong năm 2013 và 4,43 vào năm 2014. Điều này cho thấy công ty khai thác TSCĐ ngày càng hiệu quả mà nguyên nhân chủ yếu do doanh thu thuần tăng lên nhanh chóng. Sang năm 2015, chỉ tiêu này giảm nhẹ so với 3 năm trước đó do doanh thu thuần của công ty giảm nhanh hơn tốc độ giảm của TSCĐ và đều giảm so với năm 2012 - 2013. Như vậy có thể chấp nhận được. Tương tự với hiệu suất sử dụng vốn lưu động. Tuy mức độ giảm nhẹ nhưng chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp chưa tương ứng với mức độ đầu tư. Doanh nghiệp cần chú ý đến những biện pháp làm tăng doanh thu để nâng cao hiệu suất của mình mục đích để vốn của doanh nghiệp được quay vòng nhanh nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ và TSNH của doanh nghiệp.

Vòng quay hàng tồn kho tăng nhanh từ năm 2012 đến năm 2014 và giảm mạnh vào năm 2015. Nguyên nhân do hàng tồn kho của công ty tăng mạnh trong

giai đoạn 2012 - 2015, đặc biệt năm 2015 tăng gần 2 lần so với năm 2014. Trong khi giá vốn hàng bán tăng lên và giảm vào năm 2015, tốc độ tăng của giá vốn hàng bán chậm hơn tốc độ tăng của hàng tồn kho. Lượng hàng tồn kho tăng đột biến trong năm 2015 gây giảm hiệu quả chuyển hoá hàng tồn kho của doanh nghiệp.

c. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản thông qua mô hình tài chính Dupont

Bảng 3.18: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản (Mô hình Dupont)

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lợi nhuận sau thuế	1.521.926.724	2.804.594.192	3.359.266.976	1.569.432.731
Doanh thu	26.192.495.857	44.424.698.231	105.136.067.071	91.721.264.501
Tổng tài sản bình quân	28.861.849.120	54.606.929.037	80.742.360.546	88.094.676.456
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	5,27	5,14	4,16	1,78
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu (%)	5,81	6,31	3,2	1,71
Doanh thu/Tổng tài sản	0,91	0,81	1,3	1,04

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Theo mô hình Dupont, kết hợp với phương pháp thay thế liên hoàn hay phương pháp số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản. Ta triển khai phân tích như sau:

- Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2013 giảm 0,13% so với năm 2012 do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+ Do tỷ suất lợi nhuận doanh thu tăng làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản tăng: $(6,31\% - 5,81\%) \times 0,91 = + 0,46\%$

+ Do hiệu suất sử dụng tài sản giảm làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản giảm: $6,31\% \times (0,81 - 0,91) = - 0,59\%$

- Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2014 giảm 0,98% so với năm 2013 do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+ Do tỷ suất lợi nhuận doanh thu giảm làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản giảm: $(3,20\% - 6,31\%) \times 0,81 = - 2,54\%$

- + Do hiệu suất sử dụng tài sản tăng làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản tăng: $3,20\% \times (1,3 - 0,81) = + 1,56\%$
- Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2015 giảm 2,38% so với năm 2014 do ảnh hưởng của 2 nhân tố:
 - + Do tỷ suất lợi nhuận doanh thu giảm làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản giảm: $(1,71\% - 3,20\%) \times 1,30 = - 1,93\%$
 - + Do hiệu suất sử dụng tài sản giảm làm tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản giảm: $1,71\% \times (1,04 - 1,30) = - 0,45\%$

Tiến hành xác định ROA của công ty trong giai đoạn 2012 - 2015 thông qua mô hình Dupont có thể thấy ROA giảm dần chủ yếu do việc quản trị chi phí chưa tốt làm cho lợi nhuận tăng tốc độ quá nhỏ so với tốc độ tăng của doanh thu. Như vậy, để tăng tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản, Công ty TNHH Medelab Việt Nam không chỉ quản lý tốt chi phí, đặc biệt là quản lý tốt chi phí trong sản xuất mà cần phải tích cực nâng cao hiệu quả sử dụng các tài sản hiện có.

3.2.4. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ

Phân tích mức độ tạo tiền và khả năng lưu chuyển tiền cho phép trả lời ngắn gọn câu hỏi tiền từ đâu mang lại và được chi ra cho mục đích gì, đồng thời cũng giả thích lý do doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh có lãi mà vẫn phải đi vay tiền để nộp thuế, vẫn có thể bị phá sản vì không có tiền để trả nợ. Điều đó tạo điều kiện cho dự báo về khả năng tài chính và sự phát triển tài chính của doanh nghiệp.

3.2.4.1. Phân tích khả năng tạo tiền

Bảng 3.19: Phân tích khả năng tạo tiền của doanh nghiệp*Đơn vị : VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch					
					Năm 2012/2013		Năm 2013/2014		Năm 2014/2015	
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng số tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh	16916.179.759	42.818.682.279	100.591.564.935	102.150.276.924	25.902.502.520	153,12	57.772.882.656	134,92	1.558.711.989	1,55
Tổng số tiền thu vào từ hoạt động đầu tư	3.426.402	285.333.778	25.190.458	85.636.345	281.907.376	8.227,50	(260.143.320)	(91,17)	60.445.887	239,96
Tổng số tiền thu vào từ hoạt động tài chính	8.816.424.225	37.828.664.582	21.995.764.290	54.261.468.889	29.012.240.357	329,07	(15.832.900.292)	(41,85)	32.265.704.599	146,69
Tổng số tiền thu vào trong kỳ	25.736.030.386	80.932.680.639	122.612.519.683	156.497.382.158	55.196.650.253	214,47	41.679.839.044	51,50	33.884.862.475	27,64
Tổng số tiền chi ra trong kỳ	(13.637.207.675)	(85.857.185.775)	(126.649.778.831)	(157.993.447.786)	(72.219.978.100)	529,58	(40.792.593.056)	47,51	(31.343.668.955)	24,75
Doanh thu thuần	26.192.495.857	44.424.698.231	105.136.067.071	91.721.264.501	18.232.202.374	69,61	60.711.368.840	136,66	(13.414.802.570)	(12,76)
1. Tỷ trọng tiền thu từ hoạt động kinh doanh (%)	65,73	52,91	82,04	65,27	(12,82)	(19,51)	29,13	55,07	(16,77)	(20,44)
2. Tỷ trọng tiền thu từ hoạt động đầu tư (%)	0,01	0,35	0,02	0,05	0,34	2.548,09	(0,33)	(94,17)	0,03	166,35
3. Tỷ trọng tiền thu từ hoạt động tài chính (%)	34,26	46,74	17,94	34,67	12,48	36,44	(28,80)	(61,62)	16,73	93,28
4. Tỷ lệ tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần (%)	98,26	182,18	116,62	170,62	83,92	85,41	(65,56)	(35,98)	54,00	46,30
5. Hệ số tạo tiền từ dòng tiền chi ra trong kỳ	(1,89)	(0,94)	(0,97)	(0,99)	0,94	(50,05)	(0,03)	2,70	(0,02)	2,31

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Dựa vào bảng phân tích trên ta nhận thấy:

- Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất thể hiện tiền được tạo ra chủ yếu từ hoạt động kinh doanh bằng việc cung cấp dịch vụ (khám bệnh chữa bệnh) cho khách hàng được nhiều, thu tiền từ khách hàng lớn. Năm 2014 tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh là 82,04%, cao nhất trong 4 năm từ năm 2012 - 2015. Tỷ trọng này thấp nhất vào năm 2013 là 52,91%, giảm 12,82% so với năm 2012. Điều này cho thấy sự bất thường trong hoạt động kinh doanh tại đơn vị. Tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh cao là dấu hiệu tốt cho thấy khả năng tạo tiền ở doanh nghiệp cao. Đây là nguồn đảm bảo cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Dòng tiền thu từ hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 mà chủ yếu là tiền thu từ đi vay thể hiện trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng vốn từ bên ngoài nhiều. Tỷ trọng này cao nhất vào năm 2013 với 46,74% và thấp nhất vào năm 2014 với 17,94%. Ta nhận thấy công ty đã có sự cải thiện trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt đã điều chỉnh việc sử dụng vốn vay trong năm 2014. Tỷ trọng này không nên duy trì thường xuyên ở mức quá cao, khi đó doanh nghiệp phải phụ thuộc quá nhiều từ nguồn vốn bên ngoài.

- Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động đầu tư là thấp nhất, dao động từ 0,01% đến 0,35% trong 4 năm từ 2012 - 2015. Tỷ trọng không đáng kể so với tổng số tiền thu vào trong kỳ của công ty.

Doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường, ta có thể xét đến chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa tiền thu từ hoạt động kinh doanh với doanh thu thuần thông qua tỷ lệ tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần. Tỷ lệ này của doanh nghiệp thấp nhất vào năm 2012 là 98,26% cho biết doanh nghiệp thu được bình quân 98,26 đồng tiền mặt từ 100 đồng doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ. Tương tự, năm 2013 - 2015 tỷ lệ này lần lượt là 182,18% (cao nhất trong 4 năm); 116,62% và 170,62%. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Xét đến khả năng tạo tiền từ chính các dòng tiền chi ra của công ty, ta xét đến hệ số tạo tiền từ dòng tiền chi ra trong kỳ. Hệ số này của công ty cao nhất vào

năm 2012 là 1,89 cho biết công ty thu được 1,89 đồng tiền thu trong kỳ từ 1 đồng tiền chi ra trong kỳ đó. Hệ số này giảm vào năm 2013 là 0,94; tăng dần vào năm 2014 - 2015 lần lượt là 0,97 và 0,99. Hệ số này càng cao thì số tiền chi ra được công ty sử dụng càng hiệu quả.

3.2.4.2. Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ

Bảng 3.20: Tổng hợp đánh giá tình hình lưu chuyển tiền tệ

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	6.882.108.651	(28.567.171.926)	(8.327.233.632)	(844.786.432)
2. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(205.710.165)	(10.968.247.792)	(3.970.322.839)	(329.363.655)
3. Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	5.422.424.225	34.610.914.582	8.260.297.323	(321.915.541)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	12.098.822.711	(4.924.505.136)	(4.037.259.148)	(1.496.065.628)

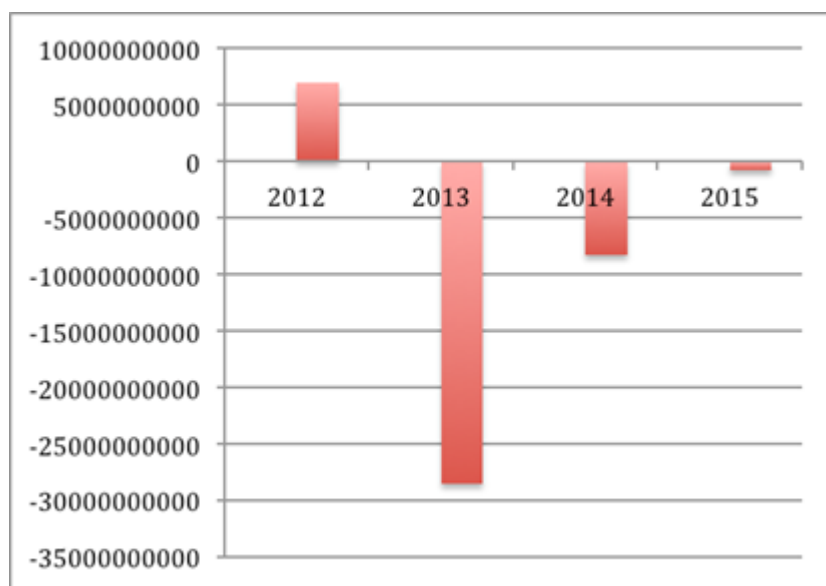
(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Phân tích lưu chuyển tiền tệ trong mối liên hệ với các hoạt động cần sử dụng chỉ tiêu lưu chuyển tiền thuần trong kỳ. Xem xét chỉ tiêu này tại Medelab xảy ra 1 trong 3 khả năng: dương, âm, bằng 0. Trong giai đoạn từ năm 2012 - 2015, lưu chuyển tiền thuần trong kỳ của công ty chỉ mang giá trị dương vào năm 2012 (thể hiện thu > chi), trong khi 3 năm còn lại dòng tiền mang giá trị âm (thu < chi).

Năm 2012, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền thuần trong kỳ đều dương không thể khiến đơn vị gặp nguy hiểm ngay. Điều này thể hiện quy mô vốn bằng tiền của doanh nghiệp đang tăng trưởng, trong đó hoạt động kinh doanh tạo nên sự gia tăng tiền mặt cho doanh nghiệp, cũng là kênh tạo ra sự tăng trưởng vốn bằng tiền an toàn và bền vững nhất. Bên cạnh đó, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính dương cho thấy quy mô nguồn vốn huy động cũng như trách nhiệm của doanh nghiệp đối với người cung cấp vốn đang tăng lên.

Năm 2013 - 2015, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền thuần trong kỳ đều âm thể hiện sự bất ổn trong kinh doanh của doanh nghiệp. Dòng tiền thu vào nhỏ hơn dòng tiền đã chi ra biểu hiện quy mô vốn bằng tiền của doanh nghiệp đang giảm sút, ảnh hưởng đến an toàn tài chính của doanh nghiệp. Trong năm 2013 - 2014, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính dương là kênh tạo ra sự tăng trưởng vốn bằng tiền, tuy nhiên doanh nghiệp bị phụ thuộc vào nhà cung cấp vốn. Năm 2015, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính âm không hẳn là dấu hiệu xấu đối với doanh nghiệp, mặt khác lại thể hiện doanh nghiệp đang phát triển và trả được nợ nhiều hơn đi vay.

a. Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh



Hình 3.6: Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động kinh doanh

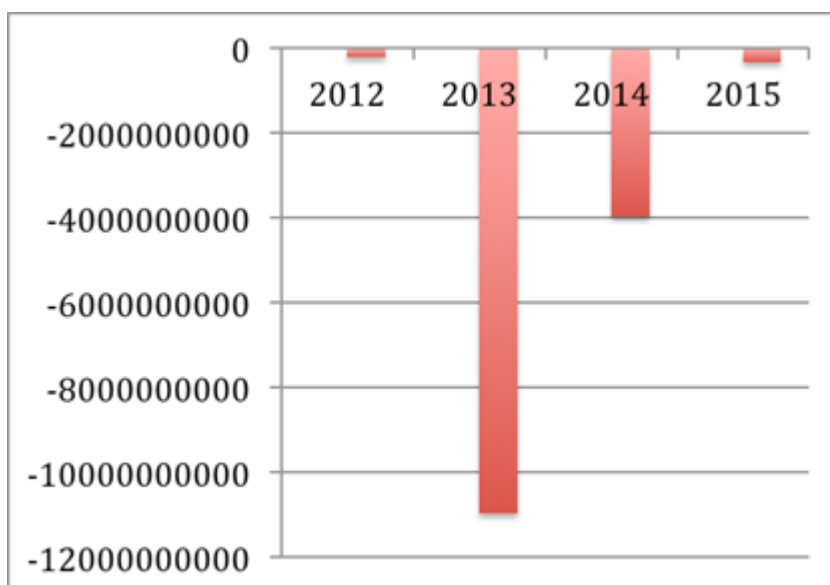
(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam được lập theo phương pháp trực tiếp, ta thấy được lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh chính của Công ty: 3 năm từ năm 2013 - 2015 lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh đều âm, trong đó năm 2013 và 2014 là nghiêm trọng nhất, nguyên nhân chính là do gia tăng hàng tồn kho và khoản phải thu, khoản phải trả. Năm 2013 là do hàng tồn kho tăng đột biến 140,56%, khoản phải thu tăng 129,46% và khoản phải trả tăng 242,12% so với năm 2012; trong khi

đó năm 2014 hàng tồn kho tăng 76,11%, khoản phải thu tăng 75,33% và khoản phải trả tăng 8,8% so với năm 2013. Trong năm 2012, dòng tiền hoạt động của công ty dương. Ta thấy được tỷ trọng hàng tồn kho, khoản phải thu và khoản phải trả tương ứng nhỏ hơn so với các năm từ 2013 - 2015. Có thể thấy đây là loại hình doanh nghiệp điển hình, đang trên đà phát triển nên hoạt động chưa có lãi nhiều, khoản phải thu tăng, chi phí trả trước và chi phí lãi vay tăng. Kết quả cho thấy lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh là số âm. Xuyên suốt giai đoạn này, doanh nghiệp cần phải dựa vào nguồn tài chính từ bên ngoài để đáp ứng vốn cho hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư.

Tình trạng công ty duy trì lượng hàng tồn kho và khoản phải thu ngày càng tăng cao và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản và cơ cấu vốn qua các năm. Công ty nên giảm lượng hàng tồn kho và duy trì khoản phải thu ở mức hợp lý hơn để tránh rủi ro trong giảm giá hàng tồn kho và rủi ro không thu hồi được nợ từ khách hàng.

b. Dòng tiền từ hoạt động đầu tư



Hình 3.7: Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động đầu tư

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

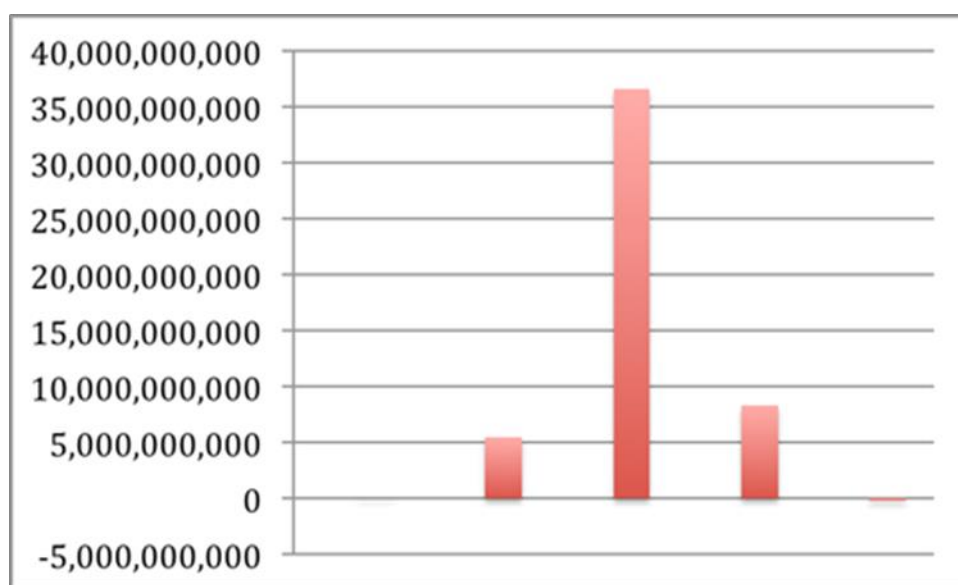
Dòng tiền hoạt động đầu tư của công ty là dòng tiền âm liên tục qua các năm

từ 2012 - 2015, dòng chi của công ty bao gồm các phần chính:

- Chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác để tăng quy mô và hiệu suất hoạt động của công ty, dòng chi này có xu hướng duy trì ở mức cao hàng năm mà đặc biệt tăng cao vào năm 2013 và 2014 để đổi mới công nghệ của công ty.

- Tiền thu lãi cho vay chiếm tỷ lệ nhỏ trong dòng tiền hoạt động đầu tư của doanh nghiệp.

c. Dòng tiền từ hoạt động tài trợ



Hình 3.8: Biểu đồ phân tích dòng tiền hoạt động tài trợ

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính của công ty là dòng tiền liên tục dương vào các năm từ năm 2012 - 2014 và âm vào năm 2015. Cụ thể:

Năm 2012, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính của công ty là 5.422.424.225 đồng thể hiện đã vay 8.816.424.225 đồng, trả nợ vay đến hạn trong kỳ là 3.394.000.000 đồng. Năm 2013, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính là 34.608.914.582 đồng tăng 575,14% so với năm trước đó, trong đó tiền vay là 37.828.664.582 đồng và trả nợ vay đến hạn trong kỳ là 1.219.750.000 đồng. Năm 2014 chỉ tiêu này của công ty đạt 8.260.297.323 đồng giảm 77,44% so với năm

2013 thể hiện công ty đã vay 21.995.764.290 đồng và trả nợ vay đến hạn trong kỳ là 13.735.466.967 đồng. Năm 2015, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính của công ty là -321.915.541 đồng tương ứng giảm 103,90% mà tiền vay là 54.261.468.889 đồng và nợ vay đến hạn đã trả là 54.583.384.430 đồng.

Như vậy, công ty tăng tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản sẽ không tốt nếu hiệu quả đầu tư của công ty không đem lại hiệu quả kinh doanh.

Từ những phân tích trên ta nhận định, vì hoạt động kinh doanh là hoạt động chủ yếu trong doanh nghiệp, trong một thời gian dài, cần thiết phải tạo ra dòng tiền thuần dương thì doanh nghiệp mới có khả năng tồn tại. Không thể kéo dài liên tục tình trạng lưu chuyển tiền thuần trong kỳ âm ảnh hưởng tiêu cực đến an ninh tài động chính doanh nghiệp. Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh duy trì hoạt động của doanh nghiệp được liên tục từ đó kéo theo các hoạt động khác gia tăng như đầu tư, tài trợ,...

3.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 3.21: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lợi nhuận sau thuế	1.521.926.724	2.804.594.192	3.359.266.976	1.569.432.731
Giá vốn hàng bán	10.837.265.253	26.914.917.308	66.993.094.331	64.660.251.078
Chi phí bán hàng	5.769.602.754	5.413.743.450	17.968.724.971	12.083.231.410
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.849.554.296	7.119.683.321	15.521.956.398	10.050.678.652
Tổng chi phí	24.300.939.076	41.595.129.426	103.604.187.485	91.491.702.448
1. Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán (%)	14,04	10,42	5,01	2,43
2. Tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng (%)	26,38	51,81	18,7	12,99
3. Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp (%)	22,22	39,39	21,64	15,62

4. Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí (%)	6,26	6,74	3,24	1,72
--	------	------	------	------

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

Qua bảng phân tích tình hình quản trị tài chính ta nhận thấy:

Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán của công ty giảm xuống qua 4 năm, cụ thể: Tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán năm 2012 là 14,04% cho biết trong kỳ phân tích công ty đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 14,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Tương tự hệ số này năm 2013 là 10,42%; năm 2014 là 5,01% và năm 2015 là 2,43%. Nhìn chung tỷ suất sinh lời của giá vốn hàng bán của công ty có xu hướng giảm xuống. Tuy nhiên trên thực tế chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán càng lớn. Như vậy, xu hướng này không phải là tốt cho công ty.

Trong giai đoạn năm 2012 - 2015, tỷ suất sinh lời của chi phí bán hàng dao động trong khoảng từ 12,99%-51,81%. Trong đó, năm 2012 chỉ tiêu này là 26,38% phản ánh trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí bán hàng thì thu được 26,38 đồng lợi nhuận; năm 2013 chỉ tiêu này cao nhất trong 4 năm là 51,81%; tương tự năm 2014 hệ số này giảm là 18,70% và năm 2014 là 12,99% (nhỏ nhất trong 4 năm). Hệ số chi phí bán hàng có xu hướng giảm đi, chứng tỏ công ty chưa thực hiện tiết kiệm chi phí bán hàng và kinh doanh chưa có hiệu quả.

Tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp giảm dần trong giai đoạn năm 2012 - 2015. Năm 2012 hệ số này là 22,22%, tăng lên cao nhất vào năm 2013 là 39,39%; năm 2014 tiếp tục giảm là 21,64% và năm 2015 giảm còn 15,62% (thấp nhất trong 4 năm). Hệ số này giảm dần là dấu hiệu không tốt đối với việc tiết kiệm chi phí quản lý của công ty.

Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí biến động tương tự như đối với tỷ suất sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp. Nhìn chung, doanh nghiệp chưa làm tốt việc tiết kiệm các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

3.2.6. Phân tích theo mô hình SWOT

Nhờ việc thực hiện phát triển kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ

nghĩa, đầu tư nước ngoài, một môi trường kinh doanh thuận lợi, lực lượng lao động rẻ và dồi dào, Việt Nam đang có tốc độ phát triển kinh tế xã hội nhanh chóng. Mô hình kinh tế này vẫn vận hành tốt với thành tích là mức tăng trưởng kinh tế cao trong thập niên vừa qua, mặc dù có những biến động lớn từ bên ngoài. Năm 2009, dân số cả nước vào khoảng 86 triệu và tăng 1,2%/năm trong đó dân số thành thị dự kiến sẽ tăng 30%-45% vào thập kỷ tới. Thu nhập bình quân đầu người tăng gấp đôi, tỷ lệ đói nghèo giảm mạnh trong thập kỷ trước. Các hộ đói nghèo hầu hết tập trung ở khu vực nông thôn, trong đó có các dân tộc thiểu số ở các tỉnh miền núi. Hiện nay, chính phủ coi y tế là trụ cột của phát triển kinh tế xã hội. Chính phủ mong muốn mọi người dân được tiếp cận một cách tốt nhất các dịch vụ chăm sóc sức khoẻ chất lượng.

Theo báo cáo của các bệnh viện, nhu cầu dịch vụ y tế hiện đại tăng mạnh. Nguyên nhân không chỉ do già hoá dân số, các bệnh không truyền nhiễm và tai nạn, mà còn do dân trí được cải thiện và điều kiện sống tốt hơn đòi hỏi dịch vụ y tế tốt hơn và tiện nghi hơn. Việt Nam có khoảng 1.110 bệnh viện công và 100 bệnh viện tư nhân vào năm 2010 [1].

Một trong những thay đổi quan trọng trong công cuộc cải tổ ngành y tế Việt Nam là việc cho phép hoạt động của tư nhân trong cung ứng dịch vụ y tế. Pháp lệnh hành nghề y tế tư nhân được Quốc hội thông qua tháng 10 năm 1993 đã tạo hành lang pháp lý cho sự phát triển của y tế tư nhân. Từ đó đến nay, y tế tư nhân đã phát triển nhanh chóng về số lượng và hình thức hoạt động. Lĩnh vực hoạt động của y tế tư nhân bao gồm hành nghề y, hành nghề dược và hành nghề y học cổ truyền. Các cơ sở y tế tư nhân chủ yếu tập trung tại các thành phố lớn, chiếm tỷ trọng cao nhất nước tại thành phố Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, chủ yếu là tại các quận nội thành - nơi tập trung đông dân cư, điều kiện thuận lợi về mọi mặt với mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, đặc biệt là quanh khu vực các bệnh viện lớn. Điều này góp phần giảm sự quá tải trong bệnh viện và đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh của người dân. Theo số liệu thống kê Cơ sở - giường bệnh phân theo loại năm 2013 trong Tóm tắt số liệu thống kê y tế năm 2009 - 2013 của Nhà xuất bản Y học phát hành, con số thống kê về tổng số cơ sở khám chữa bệnh công lập và ngoài công lập trên cả nước năm 2013 là 13.680 cơ sở trong đó:

Bảng 3.22: Phân loại cơ sở khám chữa bệnh năm 2013

Loại cơ sở	Số lượng
Bệnh viện	1.125
Phòng khám đa khoa khu vực	591
Phòng khám chuyên khoa	48
Nhà hộ sinh khu vực	12
Trạm y tế	11.743
Trung tâm y tế các ngành	6
Bệnh viện tư nhân và bán công	155
Tổng số	13.680

*(Nguồn: Tóm tắt số liệu thống kê y tế năm 2009 - 2013 của
Nhà xuất bản Y học)*

Công ty TNHH Medelab Việt Nam là một doanh nghiệp trong lĩnh vực y tế, chăm sóc sức khỏe cho cộng đồng. Vì thế nói đến ưu nhược điểm, cơ hội, thách thức đối với công ty ta phải xem xét trên phương diện những yếu tố ảnh hưởng đến từ trong và ngoài doanh nghiệp, trong đó những vấn đề công ty phải đối mặt bao gồm cả những vấn đề phòng khám phải đối mặt. Đặt công ty trong những điều kiện của ngành y tế nói chung, và bên cạnh các đối thủ cạnh tranh nói riêng, trong đó các đối thủ trực tiếp của Công ty TNHH Medelab Việt Nam (Phòng khám đa khoa Medelab - 2009) trên địa bàn thành phố Hà Nội - cùng quy mô phòng khám đa khoa tư nhân - có thể kể đến Công ty cổ phần Cẩm Hà (Phòng khám đa khoa Vietlife - 2010), Công ty cổ phần Y tế Thanh Chân (Phòng khám đa khoa quốc tế Thanh Chân - 2015)... và các đối thủ cạnh tranh quy mô bệnh viện tư nhân khác trên địa bàn Hà Nội có cùng đối tượng khách hàng và cung cấp các sản phẩm tương tự. Bảng mô hình SWOT ta có những nhận định như sau:

3.2.6.1. Điểm mạnh (S)

a. Quy mô hoạt động lớn

- Là phòng khám đa khoa lớn nhất Miền Bắc với gần 10 năm hình thành và phát triển

- + Diện tích $S = 5.000 \text{ m}^2$
- + Trung tâm Xét nghiệm, Chẩn đoán hình ảnh, Nhà thuốc tiêu chuẩn GPP
- + 12 chuyên khoa với 60 phòng khám
- Hình thức hoạt động là phòng khám đa khoa nhưng quy mô xứng tầm bệnh viện
- Đối tác các phòng khám quốc tế tại Singapore, Hàn Quốc
- b. Vốn đầu tư nước ngoài: Là chi nhánh của công ty Kusto Label
- c. Có thương hiệu trên thị trường
- d. Nguồn nhân lực dồi dào
- 300 nhân viên, trình độ cao, tác phong chuyên nghiệp
- Đội ngũ y bác sỹ giỏi, dày dặn kinh nghiệm, tâm huyết với nghề: Giáo sư, Phó Giáo sư, Bác sỹ chuyên khoa I, Bác sỹ chuyên khoa II
- e. Đối tượng khách hàng đa dạng
- Khách lẻ
- Khách bảo hiểm y tế
- Khách bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ
- Khách khám sức khỏe định kỳ
 - + Các hội sở chính, chi nhánh ngân hàng lớn trong nước (Vietcombank, Vietinbank, Agribank, Techcombank, SHB Bank, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, VIB Bank, BIDV Bank, GP Bank, Ocean Bank, Ngân hàng Á Châu ACB,...) và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam (ANZ Việt Nam, Liên doanh Việt Nga, First Commercial Bank Hà Nội, Mizuho Hà Nội, Standard Chartered Hà Nội, Citibank)
 - + Trường học các cấp
 - + Các cơ quan nhà nước
 - + Tổ chức phi chính phủ
 - + Công ty nước ngoài tại Việt Nam
- f. Thị trường rộng lớn

- Phủ sóng rộng khắp miền Bắc: Hà Nội, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hà Giang, Tuyên Quang, Hưng Yên, Ninh Bình, Hà Nam, Thái Nguyên, Thái Bình, Cao Bằng, Bắc Kạn, ...

- Một số tỉnh miền Trung: Nghệ An, Hà Tĩnh, ...

g. Sản phẩm đa dạng, phù hợp nhiều đối tượng khách hàng, chất lượng tốt

h. Giá cả cạnh tranh

i. Cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại, trong số đó: Trung tâm xét nghiệm đạt tiêu chuẩn ISO, Trung tâm chẩn đoán hình ảnh trang thiết bị hiện đại, ...

j. Phòng quản lý chất lượng tách biệt khỏi phòng khám để đảm bảo chất lượng dịch vụ và hiệu quả hoạt động của khối chuyên môn

k. Dịch vụ chất lượng cao

- Dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh tốt, vì mục tiêu “Tất cả vì bệnh nhân”

- Bộ phận lễ tân và chăm sóc khách hàng riêng biệt với số lượng đông đảo, được đào tạo bài bản, hướng đến chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

- Quy trình khám bệnh, chữa bệnh chuyên nghiệp, tận tình

- Không lạm dụng kê đơn thuốc, không lạm dụng xét nghiệm

- Không nhận tiền của bệnh nhân (Vấn nạn tại các viện công)

- Chính sách Giảm giá 20% cho đối tượng khách hàng được nhân viên giới thiệu

l. Cung cấp dịch vụ lấy mẫu tại nhà, trả kết quả nhanh chóng

m. Làm việc tất cả các ngày trong tuần (Riêng khám bảo hiểm y tế làm việc từ thứ 2 đến thứ 7)

n. Ứng dụng công nghệ thông tin. Hỗ trợ toàn diện, tiện lợi, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian và chi phí

- Đặt lịch khám để được tư vấn và chăm sóc tốt hơn

- Thanh toán viện phí không dùng tiền mặt

- Tổng đài tư vấn chăm sóc khách hàng hoạt động 24/24

- Trả kết quả sớm qua Email

- Lưu trữ hồ sơ khách hàng

o. Phát huy tối đa công suất của hệ thống máy móc và nguồn nhân lực sẵn có
Liên kết với nhiều phòng khám tư, thẩm mỹ viện, phòng khám tại tỉnh lân cận (Không có hệ thống máy móc xét nghiệm đủ danh mục xét nghiệm) để nhận mẫu xét nghiệm

p. Thủ tục hành chính đơn giản, nhanh chóng

3.2.6.2. Điểm yếu (W)

a. Cơ chế quản lý chưa hiệu quả

- Phân cấp nhiều dẫn đến quản lý chưa hiệu quả
- Quản lý chưa chặt chẽ gây ra thất thoát về tài sản, tài chính

b. Quy mô lớn dẫn đến chưa khai thác hết tiềm năng

- Chưa tận dụng hết nguồn lực
- Diện tích sử dụng lớn là ưu điểm nhưng cũng là nhược điểm của công ty do chưa tận dụng hết vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Năng lực quản lý chưa đáp ứng được quy mô hoạt động

c. Công tác quảng bá hình ảnh chưa tốt

- Chưa có chiến dịch quảng bá hình ảnh rộng khắp
- Chưa kết nối với cộng đồng
- Không triển khai chương trình vào các dịp đặc biệt

d. Chưa có quá trình sàng lọc nhân sự

e. Giá cả cao hơn ở cơ sở khám chữa bệnh do nhà nước quản lý là yếu điểm của các cơ sở khám chữa bệnh nói chung và của Phòng khám đa khoa Medelab nói riêng.

f. Dịch vụ chăm sóc khách hàng sau khám chữa bệnh chưa tốt

- Chưa phát huy hết công dụng của việc lưu trữ hồ sơ bệnh nhân
- Việc gọi điện kiểm tra tình trạng khách hàng sau khám chữa bệnh thực hiện chưa hiệu quả, chỉ mang tính chất hình thức

- Không có ưu đãi và chăm sóc đặc biệt đối với khách hàng thân thiết

g. Dịch vụ lấy mẫu tại nhà triển khai chưa hiệu quả do hạn chế về mặt thời gian

Công ty chỉ triển khai dịch vụ trong giờ hành chính khi các đơn vị khác cũng đang hoạt động và bỏ trống khoảng thời gian ngoài giờ hành chính để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

h. Thu hồi công nợ chậm

3.2.6.3. Cơ hội (O)

a. Nhu cầu chăm sóc sức khỏe của xã hội tăng

Xã hội phát triển, đời sống được nâng cao. Người dân có điều kiện quan tâm đến vấn đề sức khỏe nhiều hơn

b. Thị trường mở

- Chính sách của chính phủ và nhà nước Việt Nam cho phép vốn nước ngoài được đầu tư vào Việt Nam: Vốn đầu tư từ Kusto Label tiếp tục được triển khai

- Cơ hội hợp tác, liên kết với các bệnh viện lớn ở nước ngoài tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp

c. Nhà nước và chính phủ bằng các chính sách mới ưu tiên tạo điều kiện cho các cơ sở khám chữa bệnh tư nhân hình thành và phát triển, giảm tình trạng quá tải tại các cơ sở do nhà nước quản lý

d. Công nghệ thông tin, kỹ thuật hiện đại phát triển

- Quảng bá hình ảnh, đưa thương hiệu của công ty rộng khắp đến mọi đối tượng khách hàng, mọi nơi.

- Ứng dụng vào hoạt động quản lý và dịch vụ

e. Nguồn nhân lực trên thị trường dồi dào

- Được đào tạo bài bản theo kiến thức, phương pháp, kỹ thuật, chuẩn mực mới hiện đại

- Cơ hội tuyển chọn được nguồn lực chất lượng đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, của xã hội và cạnh tranh với đối thủ.

3.2.6.4. Thách thức (T)

a. Cùng với nhu cầu ngày càng cao của xã hội về việc chăm sóc sức khỏe, nhiều bệnh viện, phòng khám tư nhân được thành lập; bên cạnh đó bệnh viện công cải thiện phát triển dịch vụ để phục vụ bệnh nhân tốt hơn dẫn đến tính cạnh tranh

tăng lên về mọi mặt: Sản phẩm, giá cả, chiến lược phát triển, thị trường, quy mô, ...

b. Với tình trạng các cơ sở khám chữa bệnh tư nhân ồ ạt được hình thành và phát triển khó kiểm soát, nhà nước và chính phủ làm chặt chẽ hơn quy định, quy tắc, quy trình thành lập và hoạt động tại cơ sở khám chữa bệnh, chất lượng khám chữa bệnh => Cơ sở khám chữa bệnh phải thay đổi không ngừng để đáp ứng được yêu cầu của nhà nước, chính phủ

c. Vốn đầu tư tiếp tục được triển khai, câu hỏi đặt ra cho doanh nghiệp là “Làm thế nào để sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư?”

d. Cải tiến máy móc kỹ thuật qua thời gian đã lỗi thời

e. Nhu cầu, tâm lý khách hàng và đối thủ cạnh tranh

f. Nguồn nhân lực dễ bị chi phối, bị thu hút bởi các đối thủ cạnh tranh có điều kiện làm việc, chế độ tốt hơn dẫn đến giá lao động cao hơn, cạnh tranh trong việc thu hút lao động cũng sẽ gay gắt hơn.

g. Môi trường kinh tế: kinh tế suy thoái, lãi suất vay cao, doanh nghiệp tự đào thải

3.2.6.5. Sử dụng thế mạnh nắm bắt cơ hội (S-O)

- Sản phẩm đa dạng, chất lượng dịch vụ tốt đáp ứng được nhu cầu của các đối tượng khách hàng với mức giá cạnh tranh

- Quy mô hoạt động đảm bảo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài; tạo nhiều cơ hội hợp tác, liên kết với các cơ sở khám chữa bệnh lớn trong nước và nước ngoài, thuận lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp

- Tận dụng tối đa các nguồn vốn hỗ trợ để đầu tư vào hoạt động kinh doanh, đầu tư cơ sở vật chất và trang thiết bị hiện đại, đào tạo nâng cao chất lượng quản lý, chất lượng của bộ phận tham gia trực tiếp mang dịch vụ đến khách hàng, củng cố vị thế trong lòng người sử dụng dịch vụ.

- Với mục tiêu nâng cao sức khỏe cho người dân và giảm tình trạng quá tải tại các cơ sở y tế công, nhà nước ban hành các chính sách ưu tiên cho các cơ sở khám bệnh chữa bệnh tư nhân như hiện nay. Quy mô, cơ sở vật chất, nguồn nhân lực cùng với thương hiệu đã được gây dựng nhiều năm trên thị trường mở ra cơ hội

cho công ty thu hút nhiều đối tượng khách hàng, mở rộng thị trường hoạt động

- Những điều kiện thuận lợi sẵn có, thu hút được nguồn nhân lực chất lượng, dồi dào kinh nghiệm, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, của xã hội và cạnh tranh với đối thủ. Có thể nói nhân lực tốt là tài sản của doanh nghiệp. Riêng đối với các doanh nghiệp trong ngành y, các bác sỹ đóng góp lớn nhất tạo nên thương hiệu của doanh nghiệp.

- Ứng dụng hiệu quả công nghệ thông tin hiện đại vào quản lý công ty và dịch vụ cho khách hàng sẽ giảm bớt lượng lao động dư thừa, tiết kiệm nguồn lực, thời gian và chi phí, mang đến một dịch vụ tiện ích hơn cho mọi đối tượng khách hàng

- Công ty làm việc tất cả các ngày trong tuần đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh chất lượng cao mọi lúc mà xã hội đang hướng tới, đặc biệt là đối tượng học sinh, sinh viên và các cá nhân đi học đi làm vào ngày thường sẽ tận dụng được thời gian vào ngày nghỉ để trải nghiệm dịch vụ, ngoài ra đối tượng là khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu khám sức khỏe định kỳ có thể tận dụng thời gian để không gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh tại cơ sở.

- Thủ tục hành chính nhanh chóng, đơn giản kết hợp với ứng dụng công nghệ thông tin và kỹ thuật hiện đại cũng làm tăng mức độ hài lòng của khách hàng đặc biệt với khách hàng Bảo hiểm y tế (điều mà cơ sở khám chữa bệnh công chưa chú ý đến, qua thời gian dài vẫn chưa cải thiện, gây nhiều bất cập trong xã hội)

3.2.6.6. Sử dụng thế mạnh để vượt qua thách thức (S-T)

- Quy mô hoạt động lớn, có vốn đầu tư nước ngoài, cơ sở vật chất trang thiết bị hiện đại, nguồn nhân lực dồi dào chất lượng cao, sản phẩm đa dạng, dịch vụ chất lượng cao, cung cấp dịch vụ lấy mẫu tại nhà, làm việc tất cả các ngày trong tuần và ứng dụng công nghệ thông tin... tất cả làm nên thương hiệu cho công ty, tương xứng với mức giá công ty đưa ra cho mỗi dịch vụ cũng là thế mạnh để công ty cạnh tranh với đối thủ

- Dựa vào lợi quy mô hoạt động lớn và lợi thế tiềm lực để vươn lên chiếm lĩnh thị trường, cạnh tranh với các đối thủ cũng đang phát triển mạnh

- Ban lãnh đạo và bộ phận quản lý chất lượng thường xuyên theo dõi, đánh giá để khắc phục tồn tại tại cơ sở, cải tiến chất lượng dịch vụ, nâng cao trình độ quản lý để đáp ứng yêu cầu của chính phủ nhằm kiểm soát chất lượng của các cơ sở hoạt động khám chữa bệnh tư nhân

- Tập hợp mọi điều kiện thuận lợi chăm sóc khách hàng hiện tại, khách hàng thân thiết; tìm kiếm khách hàng tiềm năng; thu hút khách hàng mới, bao gồm cả khách hàng của đối thủ cạnh tranh

- Thường xuyên cập nhật và thay đổi các sản phẩm và cách tiếp cận khách hàng để chinh phục được các khách hàng khó tính, đáp ứng được nhu cầu và thị hiếu của số đông khách hàng. Điều chỉnh các gói sản phẩm cho phù hợp với từng đối tượng khách hàng

- Giữ vững và phát triển phần hiện tại. Củng cố mối quan hệ với khách hàng cũ và khách hàng hiện tại; Mở rộng quan hệ giao dịch với khách hàng mới ở thị phần khác nhau trong nước. Tập trung nghiên cứu khách hàng mới, thị phần mới.

- Giảm một phần vay với lãi suất cao, sử dụng vốn có hiệu quả, tạo khả năng sinh lời tối đa dù môi trường có nhiều biến động

- Nguồn lao động dồi dào, trình độ cao cần tạo điều kiện cho người lao động làm việc hiệu quả, đầu tư cho công tác đào tạo thường xuyên và liên tục, có chính sách chăm lo, đảm bảo cuộc sống cho người lao động để họ yên tâm làm việc, từ đó hiệu quả làm việc tăng lên, thu hút được lực lượng lao động có trình độ phù hợp với yêu cầu công việc

- Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt giúp khách hàng chọn Medelab nhiều hơn, việc cạnh tranh có lợi hơn

- Tiếp tục cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ máy móc thiết bị tạo ra những dịch vụ kết quả chính xác tăng nguồn thu góp phần đổi mới cơ sở hạ tầng tại cơ sở, tăng khả năng cạnh tranh về dịch vụ và giá cả trên thị trường

3.2.6.7. Vượt qua điểm yếu để tận dụng cơ hội (W-O)

- Điều chỉnh cơ chế quản lý phù hợp với quy mô hoạt động để đạt hiệu quả cao nhất

- Ứng dụng công nghệ thông tin, kỹ thuật hiện đại vào dịch vụ chăm sóc khách hàng sau khám chữa bệnh; phát triển để quảng bá hình ảnh công ty cũng như thương hiệu rộng khắp thị trường

- Làm các công tác thiện nguyện, triển khai chương trình “Vì sức khỏe cộng đồng” để có mối liên hệ chặt chẽ với cộng đồng

- Xây dựng dịch vụ chất lượng cao đáp ứng yêu cầu ngày càng tăng cao của khách hàng để tương xứng với mức giá dịch vụ doanh nghiệp đưa ra

- Thường xuyên đánh giá chất lượng nhân sự, tiếp thu ý kiến phản hồi của khách hàng, có quá trình sàng lọc để tiếp nhận nhân lực mới phù hợp hơn với yêu cầu công việc

- Triển khai hiệu quả dịch vụ lấy mẫu tại nhà, phát huy thế mạnh của công ty, đáp ứng nhu cầu của xã hội tại phần đang bỏ ngỏ của thị trường

- Có các chính sách đẩy nhanh tốc độ thu hồi công nợ để quay vòng vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

3.2.6.8. Tối thiểu hoá điểm yếu để tránh những đe dọa (W-T)

- Không chỉ có sự cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, giá cả dịch vụ mà còn có sự cạnh tranh về nguồn lao động. Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, công ty cần tạo điều kiện cho người lao động làm việc hiệu quả, đầu tư cho công tác đào tạo thường xuyên và liên tục, có chính sách chăm lo, đảm bảo cuộc sống cho người lao động để họ yên tâm làm việc, không bị chi phối bởi đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên quá trình sàng lọc diễn ra sẽ là cách tốt nhất để có được nguồn nhân lực chất lượng cao phù hợp với yêu cầu công việc.

- Máy móc kỹ thuật đã lỗi thời cần được thay thế và cải tiến để phù hợp với tính chất hoạt động kinh doanh của công ty và đáp ứng yêu cầu của khách hàng về dịch vụ công ty cung cấp; đồng thời là công cụ đắc lực hỗ trợ cho việc quản lý hiệu quả và quảng bá hình ảnh công ty ra thị trường

- Đẩy nhanh công tác thu hồi công nợ để xoay vòng vốn giảm thiểu rủi ro về lãi suất và tác động của suy thoái kinh tế đến hoạt động kinh doanh của công ty.

Ta có bảng sau:

Bảng 3.23: Phân tích theo mô hình SWOT

MA TRẬN SWOT	O (Cơ hội) 1. Nhu cầu chăm sóc sức khỏe của xã hội tăng 2. Thị trường mở 3. Nhà nước và chính phủ bằng các chính sách mới ưu tiên tạo điều kiện cho các cơ sở khám chữa bệnh tư nhân hình thành và phát triển, giảm tình trạng quá tải tại các cơ sở do nhà nước quản lý 4. Công nghệ thông tin, kỹ thuật hiện đại phát triển 5. Nguồn nhân lực trên thị trường dồi dào	T (Thách thức) 1. Tính cạnh tranh tăng lên 2. Chính sách của chính phủ nhằm kiểm soát chất lượng của các cơ sở hoạt động khám chữa bệnh tư nhân 3. Câu hỏi đặt ra cho doanh nghiệp là “Làm thế nào để sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư?” 4. Cải tiến máy móc kỹ thuật qua thời gian đã lỗi thời 5. Nhu cầu, tâm lý khách hàng và đối thủ cạnh tranh 6. Nguồn nhân lực dễ bị chi phối 7. Môi trường kinh tế: kinh tế suy thoái, lãi suất vay cao, doanh nghiệp tự đào thải
S (Điểm mạnh) 1. Quy mô hoạt động lớn 2. Vốn đầu tư nước ngoài 3. Có thương hiệu trên thị trường 4. Nguồn nhân lực dồi dào 5. Đối tượng khách hàng đa dạng 6. Thị trường rộng lớn 7. Sản phẩm đa dạng, phù hợp nhiều đối tượng khách hàng, chất lượng tốt 8. Giá cả cạnh tranh 9. Cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại 10. Phòng quản lý chất lượng tách biệt khỏi phòng khám 11. Dịch vụ chất lượng	S - O (Sử dụng thế mạnh nắm bắt cơ hội) - Sản phẩm đa dạng, chất lượng dịch vụ tốt đáp ứng được nhu cầu của các đối tượng khách hàng với mức giá cạnh tranh - Quy mô hoạt động đảm bảo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài - Tận dụng tối đa các nguồn vốn - Điều kiện thuận lợi hiện có mở ra cơ hội cho công ty thu hút nhiều đối tượng khách hàng, mở rộng thị trường hoạt động; nguồn nhân lực chất lượng cao - Ứng dụng hiệu quả công nghệ thông tin hiện đại vào hoạt động kinh doanh - Công ty làm việc tất cả các ngày trong tuần đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh chất lượng cao - Thủ tục hành chính nhanh chóng	S - T (Sử dụng thế mạnh để vượt qua thách thức) - Lợi thế làm nên thương hiệu cho công ty, tương xứng với mức giá - Dựa vào lợi thế quy mô hoạt động lớn cạnh tranh với các đối thủ đang phát triển - Khắc phục tồn tại tại cơ sở, cải tiến chất lượng dịch vụ, nâng cao trình độ quản lý - Chăm sóc khách hàng hiện tại, khách hàng thân thiết; tìm kiếm khách hàng tiềm năng; thu hút khách hàng mới, bao gồm cả khách hàng của đối thủ cạnh tranh - Thường xuyên cập nhật và thay đổi các sản phẩm và cách tiếp cận khách hàng - Giảm 1 phần vay với lãi suất cao, sử dụng vốn có hiệu quả, tạo khả năng sinh lời tối đa dù môi trường

<p>cao</p> <p>12. Cung cấp dịch vụ lấy mẫu tại nhà, trả kết quả nhanh chóng</p> <p>13. Làm việc tất cả các ngày trong tuần (Riêng khám Bảo hiểm y tế làm việc từ thứ 2 đến thứ 7)</p> <p>14. Ứng dụng công nghệ thông tin.</p> <p>15. Phát huy tối đa công suất của hệ thống máy móc và nguồn nhân lực sẵn có</p> <p>16. Thủ tục hành chính đơn giản, nhanh chóng</p>	<p>kết hợp với ứng dụng công nghệ thông tin</p>	<p>có nhiều biến động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tạo điều kiện cho người lao động làm việc hiệu quả, - Tiếp tục cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ máy móc thiết bị
<p>W (Điểm yếu)</p> <p>1. Cơ chế quản lý chưa hiệu quả</p> <p>2. Quy mô quá lớn</p> <p>3. Công tác quảng bá hình ảnh chưa tốt</p> <p>4. Chưa có quá trình sàng lọc nhân sự</p> <p>5. Giá cả cao hơn ở cơ sở khám chữa bệnh do nhà nước quản lý</p> <p>6. Dịch vụ chăm sóc khách hàng sau khám chữa bệnh chưa tốt</p> <p>7. Dịch vụ lấy mẫu tại nhà triển khai chưa hiệu quả</p> <p>8. Thu hồi công nợ chậm</p>	<p>W - O (Vượt qua điểm yếu để tận dụng cơ hội)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Điều chỉnh cơ chế quản lý phù hợp với quy mô hoạt động để đạt hiệu quả cao nhất - Ứng dụng công nghệ thông tin, kỹ thuật hiện đại vào dịch vụ chăm sóc khách hàng sau khám chữa bệnh; phát triển để quảng bá hình ảnh công ty - Kết nối với cộng đồng - Xây dựng dịch vụ chất lượng cao tương xứng với mức giá dịch vụ doanh nghiệp đưa ra - Thường xuyên đánh giá chất lượng nhân sự - Triển khai hiệu quả dịch vụ lấy mẫu tại nhà - Có các chính sách đẩy nhanh tốc độ thu hồi công nợ để quay vòng vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh 	<p>W - T (Tối thiểu hoá điểm yếu để tránh những đe dọa)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cạnh tranh về nguồn lao động chất lượng cao phù hợp với yêu cầu công việc. - Cải tiến máy móc, kỹ thuật - Đẩy nhanh công tác thu hồi công nợ để xoay vòng vốn giảm thiểu rủi ro về lãi suất và tác động của suy thoái kinh tế đến hoạt động kinh doanh của công ty.

(Nguồn: Tổng hợp từ những phân tích, đánh giá của tác giả)

Kết luận:

Qua việc xây dựng ma trận SWOT cho Công ty TNHH Medelab Việt Nam (Phòng khám đa khoa Medelab) cho ta thấy cái nhìn tổng quát về doanh nghiệp bao gồm đặc điểm doanh nghiệp, tình hình bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để đưa ra chiến lược kinh doanh một cách khoa học. Tuy nhiên, kỹ thuật này không phải kỹ thuật quyết định chiến lược cuối cùng nên các nhà quản trị cần kết hợp đan xen với nhiều công cụ khác giúp phân tích, lựa chọn, quyết định chiến lược hoạt động nhanh chóng và hiệu quả cho doanh nghiệp mình.

3.3. Dự báo tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn 2016 - 2018

3.3.1. Dự báo doanh thu của Công ty TNHH Medelab Việt Nam trong giai đoạn 2016 - 2018

Công ty TNHH Medelab Việt Nam có kế hoạch chuyển địa điểm phòng khám đến một địa điểm mới có diện tích nhỏ hơn hiện tại với mục đích cắt giảm chi phí (chi phí hoạt động, chi phí quản lý, giảm tiền thuê nhà), bên cạnh đó công ty còn lên kế hoạch cắt giảm nhân sự (giữ lại những nhân sự làm việc hiệu quả, loại bỏ nhân sự làm việc kém hiệu quả, giữ lại những nhân sự chủ lực, đào tạo lại nhân viên trực tiếp phục vụ khách hàng, tuyển dụng cán bộ quản lý, giảm tải bộ máy hoạt động công kênh hiện đang thiếu hiệu quả)

Bảng 3.24: Xác định tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh thu	25.327,01	26.192,50	44.424,70	105.136,07	91.721,26
Tỷ lệ tăng doanh thu (%)		3,42	69,61	136,66	(12,76)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab)

Doanh thu công ty thời kỳ từ 2011 - 2015 trải qua nhiều giai đoạn, bắt đầu từ doanh thu tăng trưởng tốt năm 2011 đến năm 2014 đạt mức cao nhất và giảm xuống vào năm 2015. Các sự kiện thời kỳ này tác động đến doanh thu của doanh nghiệp như một chu kỳ kinh tế không phải một giai đoạn nhất định nên tốc độ tăng trưởng

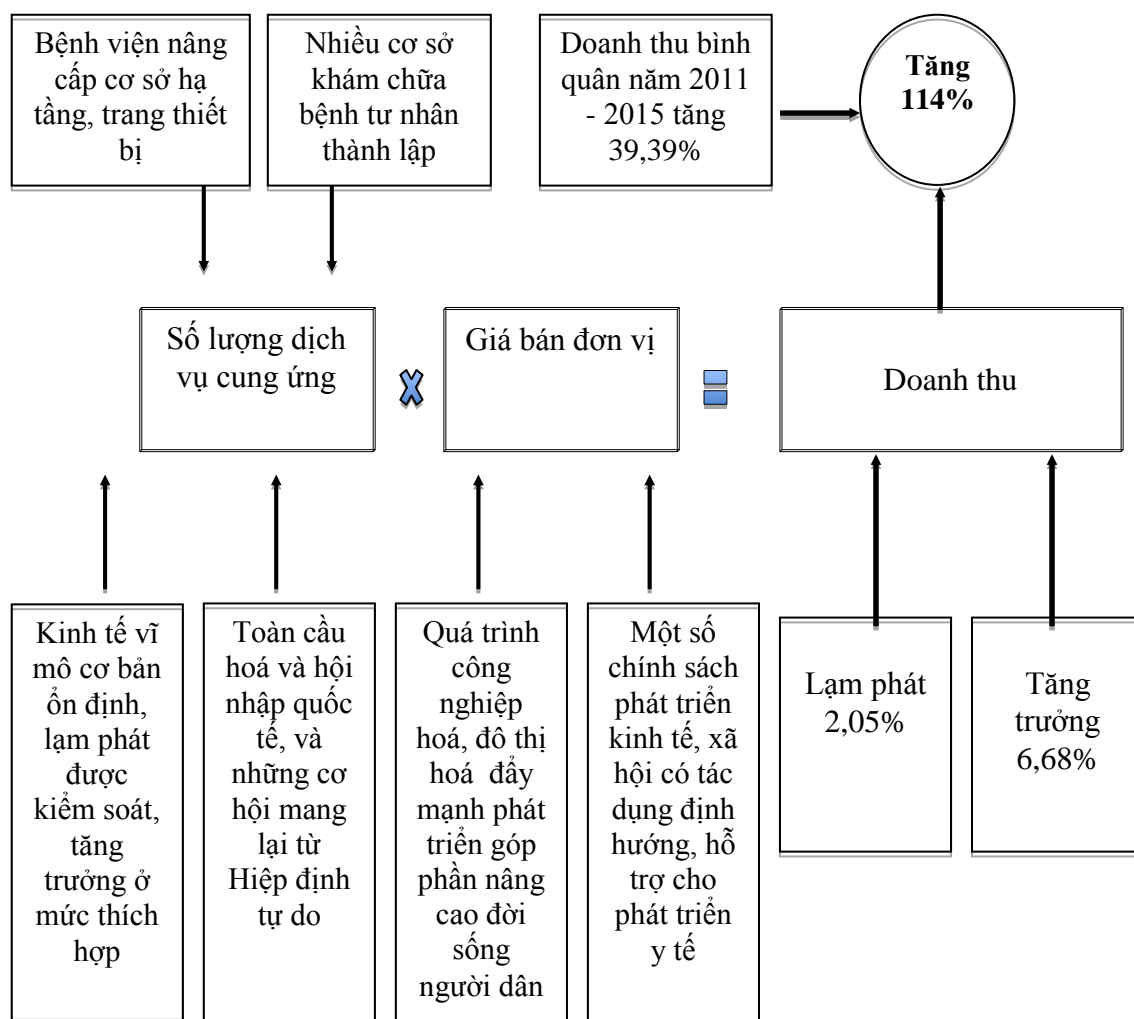
bình quân của doanh nghiệp thời kỳ 5 năm mang nhiều ý nghĩa và có thể sử dụng tương ứng cho thời kỳ sau.

Như vậy, tác giả xác định tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân của giai đoạn 2011 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam là 39,39%.

Hoạt động tài chính doanh nghiệp chịu tác động của nhiều yếu tố đến từ bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Bằng việc phân tích thực trạng tài chính tại công ty kết hợp với phân tích theo mô hình SWOT, tác giả nhận định điểm mạnh, điểm yếu của công ty so với các doanh nghiệp cùng ngành, thuận lợi, thách thức của thị trường nói chung và ngành y tế nói riêng đặt ra đối với doanh nghiệp. Từ đó, xác định xu hướng phát triển của công ty. Trong điều kiện y tế khu vực công được cải thiện, khu vực tư nhân đang được khuyến khích tạo điều kiện phát triển mạnh mẽ, tăng sức cạnh tranh trong ngành. Nhu cầu khám chữa bệnh dịch vụ chất lượng cao ngày càng tăng lên cùng với mức tăng của đời sống người dân, doanh nghiệp được chính phủ tạo điều kiện về mọi mặt tuy nhiên phải cạnh tranh gay gắt với nhiều đối thủ có tiềm năng. Doanh nghiệp không thể cạnh tranh về giá với các doanh nghiệp cùng ngành mà phải dùng chất lượng dịch vụ để gây dựng và giữ vững thương hiệu nhằm thu hút khách hàng.

Tận dụng những ưu điểm, tăng khả năng cạnh tranh và tận dụng những thuận lợi của thị trường, căn cứ vào tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn này của công ty (39,39%), tỷ lệ tăng trưởng doanh thu năm gần nhất (năm 2015 giảm 12,76% so với năm 2014) và xem xét các điều kiện biến động trên thị trường, tác giả sẽ dự báo tỷ lệ tăng trưởng doanh thu giai đoạn 2016 - 2018 cho công ty, kỳ vọng đạt mức tăng 14%.

Như vậy, dự báo doanh thu bình quân giai đoạn 2016 - 2018 của công ty đạt mức $91.721,26 \times 114\% = 104.562,236$ (triệu đồng)



Hình 3.9: Sơ đồ nhân tố tác động đến tăng trưởng doanh thu dự báo

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

3.3.2. Dự báo Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Medelab Việt Nam giai đoạn 2016 - 2018

Bảng 3.25: Báo cáo kết quả kinh doanh dự báo

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ % trên doanh thu						Giá trị dự báo
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Tỷ lệ bình quân năm 2012 - 2015	Tỷ lệ dự báo	
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	100	100	100	100	100	100	104.562,24
2	Giá vốn hàng bán	41,38	60,59	63,72	70,50	59,04	59,04	61.733,55
3	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ							42.828,69
4	Chi phí tài chính	2,71	4,37	2,07	4,68	3,46	3,46	3.617,85
5	Chi phí bán hàng	22,03	12,19	17,09	13,17	16,12	14,65	16.855,12
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26,15	16,03	14,76	10,96	16,97	13,97	14.603,45
7	Lợi nhuận kế toán trước thuế EBIT							7.752,27
8	Chi phí thuế TNDN hiện hành							1.550,45
9	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp							6.201,82

(Nguồn: Tác giả tính toán và dự báo dựa trên Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

3.3.3. Dự báo Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2016 - 2018

Bảng 3.26: Bảng cân đối kế toán dự báo*Đơn vị: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ % trên doanh thu						Giá trị dự báo
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Bình quân năm 2012 - 2015	Tỷ lệ dự báo	
1	DOANH THU	100	100	100	100	100		104.562,24
2	TÀI SẢN							
3	Tài sản ngắn hạn	75,62	55,79	33,01	36,03	50,11		37.309,11
4	<i>Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	50,17	18,50	3,98	2,93	18,89	3,00	3.136,87
5	<i>Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	19,08	25,81	19,12	17,96	20,49		18.436,92
6	Phải thu khách hàng	12,80	21,47	15,74	9,04	14,76	11,90	12.445,82
7	Các khoản phải thu khác	6,28	4,34	3,39	8,92	5,73	5,73	5.991,10
8	<i>Hàng tồn kho</i>	6,37	9,03	6,72	15,14	9,31	12,23	12.786,93
9	<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>							2.948,40
10	Chi phí trả trước ngắn hạn	0	2,27	0,25	0,00	1,26	1,26	1.315,63
11	Tài sản ngắn hạn khác	0,00	0,18	2,94	0,00	1,56	1,56	1.632,77
12	Tài sản dài hạn	49,64	116,20	47,92	63,30	69,27		72.530,88
13	Tài sản cố định	44,72	53,43	22,57	21,28	35,50	28,39	29.686,26
14	Tài sản dài hạn khác	4,93	62,77	25,34	42,02	33,77	40,98	42.844,62
15	TỔNG TÀI SẢN	125,26	171,99	80,92	99,33	119,38		109.839,99
16	NGUỒN VỐN							
17	Nợ phải trả	64,31	129,74	59,65	74,45	82,04		78.360,75
18	<i>Nợ ngắn hạn</i>							27.754,27
19	Vay và nợ ngắn hạn	7,64	0,00	9,49	14,99	10,71	10,71	11.198,62
20	Phải trả người bán	14,10	11,91	4,49	10,04	10,14	9,50	9.933,41
21	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4,49	3,76	1,43	2,14	2,95	2,14	2.237,63
22	Phải trả người lao động	5,70	3,83	1,94	4,41	3,97	3,97	4.154,57
23	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	0,65	7,59	0,64	0,22	2,27	0,22	230,04
24	<i>Nợ dài hạn</i>	31,74	101,12	41,09	42,65	54,15	48,40	50.606,49
25	Vốn chủ sở hữu							26.553,31
26	<i>Vốn chủ sở hữu</i>							26.553,31
27	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	42,57	25,10	10,61	12,16	22,61		11.150,00
28	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	18,38	17,15	10,67	12,73	14,73	14,73	15.403,31
29	Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu							104.914,06
30	Nhu cầu vốn bổ sung							4.925,93
31	TỔNG NGUỒN VỐN	125,26	171,99	80,92	99,33	119,38		109.839,99

(Nguồn: Tác giả tính toán và dự báo dựa trên Báo cáo tài chính năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam)

3.3.4. Kết luận về Kết quả dự báo tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam năm 2016 - 2018

Như vậy trong giai đoạn năm 2016 - 2018, xem xét tốc độ tăng trưởng theo tốc độ tăng trưởng trung bình giai đoạn 2011 - 2015 cùng với thực trạng doanh thu năm 2015 giảm đi so với năm 2014, ta dự báo doanh thu của Công ty giai đoạn 2016 - 2018 tăng lên 14% làm cho các khoản mục vay ngắn hạn và vốn chủ sở hữu tăng lên, trong khi mục tiêu của công ty là kiểm soát mức tăng của hàng tồn kho và các khoản phải thu. Quy mô tài sản của công ty tăng nhanh. Kết quả kinh doanh tốt hơn do quản trị được chi phí nên tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được đảm bảo. Nguyên nhân sâu xa dẫn đến kết quả kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp không tốt là việc quản trị chi phí đã được khắc phục nên khi tính toán các chỉ tiêu khả năng sinh lời và hiệu suất hoạt động nhận thấy hiệu quả kinh doanh tăng lên đáng kể.

Và sang năm 2016, năm với nhiều thách thức đối với doanh nghiệp do tình hình kinh tế nhìn chung gặp nhiều biến động, thị trường y tế ở Việt Nam có nhiều biến đổi theo hướng tích cực vừa tạo cơ hội vừa là thách thức đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Trừ khi có sự đột biến về cơ chế chính sách để đạt được những kết quả như dự báo về kế hoạch phát triển trong năm 2016 - 2018, công ty có thể vạch ra những phương hướng phát triển cụ thể để đạt và vượt mục tiêu đề ra. Vì vậy để đạt được kết quả nêu trên doanh nghiệp cần có biện pháp thích hợp để tăng doanh thu và quản trị tốt các khoản mục chi phí đồng thời duy trì một chính sách huy động vốn có hiệu quả.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Như vậy, trong chương 3 tác giả giới thiệu sơ lược về Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Bằng các phương pháp phân tích và các cơ sở dữ liệu thu thập được, luận văn đã đi sâu vào phân tích các chỉ tiêu, các nhóm chỉ tiêu tài chính để làm rõ thực trạng tình hình tài chính công ty, từ đó tiến hành dự báo tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Các kết quả phân tích đạt được như sau:

Tổng tài sản của công ty tăng lên trong giai đoạn 2012 - 2015 chủ yếu do sự gia tăng của hàng tồn kho và chi phí trả trước dài hạn. Tổng nguồn vốn tăng lên chủ yếu do nợ phải trả tăng lên.

Tổng doanh thu của công ty tăng lên trong giai đoạn 2012 - 2014 và giảm trong năm 2015 chủ yếu do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm.

Tiền của công ty được tạo ra chủ yếu từ hoạt động kinh doanh bằng việc cung cấp dịch vụ. Công ty chủ yếu sử dụng vốn đầu tư từ bên ngoài.

Nhận thấy chi phí của công ty trong 4 năm có gia tăng, tuy nhiên mức tăng này nhỏ hơn so với tỷ lệ tăng doanh thu làm lợi nhuận của công ty tăng trong giai đoạn 2012 - 2014 và giảm vào năm 2015. Về hiệu quả sử dụng chi phí nhìn chung, doanh nghiệp chưa làm tốt việc tiết kiệm các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

Tiếp đến, qua việc xây dựng ma trận SWOT cho công ty cho thấy cái nhìn tổng quát về doanh nghiệp bao gồm đặc điểm doanh nghiệp, tình hình bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để đưa ra chiến lược kinh doanh một cách khoa học.

Cuối cùng, bằng cách sử dụng phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu, tác giả dự báo doanh thu của công ty giai đoạn 2016 - 2018 tăng lên 14% làm cho làm cho quy mô tài sản của công ty tăng nhanh. Việc quản trị chi phí được khắc phục nên hiệu quả kinh doanh tăng lên.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của công ty, phát huy ưu điểm, khắc phục yếu điểm và đạt được những kết quả như dự báo về kế hoạch phát triển trong năm 2016 - 2018, tác giả đưa ra các giải pháp và vạch ra những phương hướng phát triển cụ thể để đạt mục tiêu đề ra. Các giải pháp được trình bày cụ thể ở chương 4.

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

4.1. Định hướng, mục tiêu phát triển của công ty trong giai đoạn 2016 - 2020

4.1.1. Định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016 - 2020

Định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016 - 2020 của công ty là củng cố, hoàn thiện và phát triển, đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân tối thiểu hàng năm là 14%. Chính sách của chính phủ ngày càng khẳng định vai trò quan trọng của lĩnh vực chăm sóc sức khỏe nhân dân đối với thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội, nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Đảng ta đã xác định đầu tư cho sức khỏe là đầu tư trực tiếp cho phát triển bền vững. Hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa tạo động lực cho đổi mới quản lý, nâng cao hiệu suất hoạt động của các cơ sở cung ứng dịch vụ y tế công, đồng thời tạo thuận lợi để phát triển khu vực y tế tư nhân. Công ty có kế hoạch chuyển địa điểm hoạt động sang một địa điểm mới diện tích nhỏ hơn với mục tiêu cắt giảm chi phí bao gồm chi phí thuê mặt bằng, chi phí hoạt động, chi phí quản lý và hao phí về nhân lực, cơ sở vật chất... Việc chuyển địa điểm là một biện pháp hữu hiệu đem lại nhiều lợi ích cho công ty về quy mô và nâng cao năng lực tài chính hiện tại, giảm thiểu chi phí, tận dụng lợi thế thị trường và điều kiện đảng, chính phủ và quốc hội tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tư nhân hoạt động trong ngành.

4.1.2. Mục tiêu phát triển giai đoạn 2016 - 2020

4.1.2.1. Chính sách chất lượng

Công ty TNHH Medelab Việt Nam luôn hướng mục tiêu cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng với tôn chỉ “Tất cả vì bệnh nhân”. Công ty luôn lấy khách hàng tâm điểm, đầu tư cơ sở vật chất và nhân lực chất lượng cao đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Thường xuyên nâng cấp, cải tiến hệ thống quản lý; theo dõi và kiểm soát chất lượng chuyên môn tại công ty.

4.1.2.2. Mục tiêu hoạt động

Công ty TNHH Medelab Việt Nam định hướng trở thành phòng khám đa khoa lớn nhất miền Bắc và tiếp tục giữ vững vị thế và thương hiệu trên thị trường ngành y tế. Tạo tiền đề tiếp tục phát triển sang các vùng miền khác của đất nước. Bên cạnh hoạt động khám sức khoẻ định kỳ cho các tổ chức, công ty đẩy mạnh hiệu quả hoạt động phục vụ khách hàng lẻ, khách bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ và bảo hiểm y tế.

4.1.2.3. Chiến lược đầu tư

Đảm bảo môi trường làm việc tốt cho nhân viên, có chính sách khuyến khích nhân viên, tạo điều kiện nâng cao thu nhập, cơ hội thăng tiến trong công việc giúp cho nhân viên phát huy hết khả năng làm việc, hết mình cống hiến cho sự phát triển lớn mạnh của công ty. Có chiến lược thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, bao gồm lực lượng bác sỹ giỏi, dày dặn kinh nghiệm tạo nên tiếng tăm và khẳng định thương hiệu cho công ty. Cùng cố bộ máy lãnh đạo điều hành hoạt động của công ty một cách hiệu quả, tránh thất thoát cùng với việc không ngừng đổi mới đầu tư thiết bị công nghệ tiên tiến phục vụ sản xuất kinh doanh nâng cao hiệu quả sản xuất, đáp ứng được tốc độ phát triển của đất nước và hội nhập kinh tế quốc tế.

4.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam

4.2.1. Nâng cao khả năng thanh toán

Nhu cầu tăng vốn và biện pháp tạo nguồn vốn là vấn đề trọng yếu đối với bất cứ doanh nghiệp ở bất cứ ngành nghề nào bởi điều này ảnh hưởng trực tiếp và quyết định đến quy mô hoạt động, quá trình hoạt động và hiệu quả kinh doanh. Phân tích tài chính Công ty TNHH Medelab Việt Nam cho thấy cơ cấu vốn công ty chủ yếu là vốn chiếm dụng. Sau đây tác giả đưa ra một số giải pháp đề xuất để tăng cường nguồn vốn cho công ty.

- Thu hút các nhà đầu tư bằng cách phát triển mọi mặt, đổi mới phương thức quản lý, chú trọng việc thanh toán cho nhà cung cấp tăng sự tín nhiệm đối với nhà cung cấp, đối với nhà đầu tư, tạo uy tín cho công ty trên thị trường.

- Gia tăng chiếm dụng vốn một cách hợp lý nhưng vẫn đảm bảo khả năng thanh toán bằng cách: tìm kiếm và thương lượng với nhà cung cấp để được hưởng chính sách trả chậm. Tận dụng tốt nguồn tài trợ này bằng cách mua chịu hàng hoá dụng cụ của các nhà cung cấp lớn, tiềm lực tài chính mạnh bởi họ có đủ khả năng bán chịu trong thời hạn dài cho các doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, cần tránh việc trì hoãn thanh toán các khoản tiền mua hàng trả chậm vượt quá thời hạn phải trả vì việc đó có thể gây ra những tác động tiêu cực làm tổn hại đến uy tín và các mối quan hệ của công ty. Hơn thế nữa, công ty phải gánh chịu chi phí tín dụng cao do chậm trả, thông thường chi phí này còn được quy định trên hợp đồng ngang bằng hoặc cao hơn lãi suất vay ngắn hạn.

- Sử dụng hiệu quả nguồn vốn từ tổ chức tín dụng: Hiện nay doanh nghiệp hoạt động với nguồn vốn đi vay từ các tổ chức tín dụng là chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn. Bên cạnh đó tài sản cố định của công ty chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong cơ cấu tài sản, nguồn vốn hoạt động chủ yếu là vốn chiếm dụng. Để đáp ứng nhu cầu vốn của công ty, công ty đã có phương án kinh doanh và phương án đầu tư có tính khả thi cao. Tuy nhiên, khi sử dụng nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng doanh nghiệp phải đối mặt với hai loại rủi ro chính bao gồm: rủi ro lãi suất và rủi ro mất khả năng thanh toán. Như vậy, để sử dụng hiệu quả nguồn vốn đi vay, công ty cần lựa chọn cơ cấu nguồn vốn hợp lý sao cho vừa đảm bảo được chi phí, cộng thêm lãi suất ngân hàng mà vẫn thu được lãi.

- Các khoản nợ ngắn hạn: phải thanh toán bằng tiền mặt hoặc các tài sản lưu động khác. Các nhà quản lý cần quan tâm đến mối quan hệ đối ứng của các khoản nợ ngắn hạn và tài sản ngắn hạn trên bảng cân đối kế toán, phải dùng tài sản ngắn hạn để đối phó với các khoản nợ ngắn hạn. Trong đó, nên có một cơ chế quản lý tài sản lưu động hợp lý. Cụ thể:

+ Đảm bảo lượng tiền mặt nhất định để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn gần đến hạn

+ Đối với hàng tồn kho có thể giảm bằng cách quản lý chặt chẽ việc nhập kho, xuất kho vật tư, trang thiết bị, hoá chất cho từng đơn hàng.

4.2.2. Nâng cao khả năng quản lý tài sản

4.2.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Qua phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định ngày càng tăng lên thể hiện công ty khai thác tài sản cố định ngày càng hiệu quả. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn cần cải thiện, nâng cao hơn chỉ số này mục đích để vốn của doanh nghiệp quay vòng nhanh. Bằng những phân tích và nhận định, tác giả có đề xuất như sau:

- Công ty cần có kế hoạch đầu tư và sử dụng tài sản cố định hợp lý dựa vào nhu cầu sử dụng, công dụng, thời gian khấu hao của tài sản với mục tiêu khai thác hết khả năng sử dụng của tài sản cố định.

- Đối với tài sản hết khấu hao, hỏng hóc nặng không tiếp tục sử dụng được nữa, hoặc sửa chữa mất nhiều chi phí, không hiệu quả hoặc tài sản còn sử dụng được nhưng không có nhu cầu sử dụng trong thời gian dài thì doanh nghiệp nên tiến hành thanh lý, nhượng bán nhằm thu hồi vốn cố định có hiệu quả

- Tăng cường công tác quản lý và bảo trì bảo dưỡng tài sản cố định hiện có tại doanh nghiệp. Hệ thống lại tài sản tại doanh nghiệp. Áp dụng hình thức tự quản đối với các tài sản của từng bộ phận, phòng ban. Thanh lý tài sản cũ kỹ, lạc hậu, không cần thiết sử dụng. Đầu tư mua mới đối với máy móc thiết bị cần thiết. Áp dụng nhiều phương pháp tính khấu hao cho các loại tài sản khác nhau để mang lại hiệu quả lớn nhất.

4.2.2.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

- Kiểm soát hàng tồn kho: Hàng tồn kho là một bộ phận quan trọng trong tổng tài sản lưu động (tài sản ngắn hạn). Hàng tồn kho của công ty tăng lên trong 4 năm từ năm 2012 - 2015 (chủ yếu gồm có vật tư tiêu hao, hoá chất, dược phẩm). Lượng hàng tồn kho này cần dự trữ để phục vụ cho khách hàng thường xuyên và đã được lên kế hoạch chuẩn bị hàng tháng. Đối với bộ phận chịu trách nhiệm mua hàng hoá, cần nắm kế hoạch đoàn trong từng thời điểm để có kế hoạch dự trữ hàng tồn kho hợp lý. Đối với thủ kho, thường xuyên kiểm tra tình trạng hàng trong kho, chất lượng hàng hoá, theo dõi tránh thất thoát. Thiết lập hệ thống quản lý hàng tồn kho hiệu quả bằng cách lựa chọn phương pháp hạch toán hàng tồn kho phù hợp với

đặc điểm kinh doanh.

- Quản lý khoản phải thu: chỉ tiêu khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn của công ty. Tỷ trọng các khoản phải thu nhìn chung tăng lên trong giai đoạn năm 2012 - 2015 chứng tỏ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều hơn, khả năng thu hồi các khoản phải thu năm sau kém hơn năm trước. Để có chính sách thu nợ hợp lý nhất, có lợi cho cả doanh nghiệp và khách hàng doanh nghiệp cần thường xuyên tiến hành rà soát, phân loại các khoản phải thu đến hạn và quá hạn, các khoản thu khó đòi, báo cáo tình hình thu hồi công nợ để doanh nghiệp có những biện pháp xử lý kịp thời. Để giảm thiểu tình trạng bị chiếm dụng vốn, gia tăng vòng quay khoản phải thu, doanh nghiệp cần tiến hành những biện pháp như sau:

+ Phòng kinh doanh: Theo dõi, phân loại khách hàng. Tìm hiểu khả năng, thói quen của khách hàng mới tiềm năng để có chính sách bán hàng phù hợp

+ Phòng tài chính - kế toán: Theo dõi chặt chẽ công nợ của khách hàng, có kế hoạch rõ ràng để thu hồi các khoản nợ đến hạn theo từng đối tượng.

- Công ty cần có chính sách tín dụng thương mại hợp lý, quy định cụ thể về thời gian trả nợ, chiết khấu khách hàng được hưởng khi thanh toán nợ đúng hạn, tiền phạt đối với khách hàng không thanh toán khi khoản nợ quá hạn. Cần có chính sách phù hợp đối với từng đối tượng khách hàng.

4.2.3. Nâng cao khả năng sinh lời

4.2.3.1. Tăng doanh thu

Doanh thu của công ty chịu tác động của nhiều yếu tố, chẳng hạn khối lượng, chất lượng dịch vụ được nghiệm thu và quyết toán... Để tăng doanh thu, công ty có thể thực hiện những biện pháp sau:

- Nâng cao chất lượng dịch vụ, hoàn thành cung cấp dịch vụ đúng tiến độ hợp đồng, công tác thanh quyết toán nhanh chóng tạo dựng uy tín cho công ty, giúp công ty tìm kiếm được nhiều khách hàng mới tiềm năng

- Mở rộng thị trường ra các tỉnh thành lân cận và trên khắp cả nước, mở rộng địa bàn hoạt động tăng lượng khách hàng, gây dựng thương hiệu mạnh phủ sóng toàn quốc

- Chú trọng vào phục vụ đối tượng khách lẻ, khách hàng bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ và khách hàng khám chữa bệnh bảo hiểm y tế, phát triển mạnh lấy mẫu tại nhà và quản lý hiệu quả các địa điểm hợp tác xét nghiệm tại các tỉnh và trên địa bàn thành phố Hà Nội... tạo thêm doanh thu cho công ty.

4.2.3.2. Giảm chi phí

Quản lý chi phí hợp lý là giảm các chi phí một cách tối thiểu, từ đó làm giảm giá thành dịch vụ, tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty có thể tập trung vào một số vấn đề như sau:

- Quản lý giá vật tư hàng hoá đầu vào và định mức tiêu hao vật tư:

+ Công ty cần quản lý chặt chẽ giá mua vật tư hàng hoá ở các khâu, theo dõi thường xuyên, chi tiết các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến hoạt động thu mua, vận chuyển, nhập kho, xuất kho vật tư hàng hoá. So sánh giữa các nhà cung cấp khác nhau để chọn nhà cung cấp có giá cả và chất lượng hợp lý nhất. Duy trì mối quan hệ với đối tác để được hưởng chính sách đãi ngộ.

+ Công ty cần thiết phải xây dựng, ban hành và tổ chức thực hiện định mức tiêu hao vật tư phù hợp với đặc điểm của từng loại sản phẩm, từng đơn hàng khám sức khỏe, phù hợp với máy móc, trang thiết bị của công ty. Việc thực hiện phải được kiểm tra, giám sát và đánh giá vào cuối kỳ để không ngừng hoàn thiện hệ thống định mức tiêu hao vật tư tại công ty.

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

Tiền lương trong công ty cần đảm bảo phản ánh được giá cả của hàng hoá sức lao động. Quản lý tiền lương xem đã hợp lý chưa, đã phản ánh đúng công sức người lao động bỏ ra hay không, có mang lại hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty hay không. Công ty cần phải xây dựng chính sách tiền lương dựa trên lương thưởng của người lao động phải gắn với hiệu quả kinh doanh, gắn với năng suất lao động và trách nhiệm của mỗi người. Như vậy mới góp phần quản lý tốt chi phí hoạt động, vừa tạo điều kiện khuyến khích người lao động làm việc, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Quản lý các khoản chi phí bằng tiền khác

Trong hoạt động kinh doanh, còn phát sinh nhiều khoản chi phí bằng tiền khác ngoài chi phí vật tư và chi phí nhân công, đó là các khoản chi phí cho việc

quảng cáo, tiếp thị, khuyến mại, chi phí tiếp khách,... Đối với các khoản mục này, công ty cần đưa ra các định mức chi phí hợp lý và xem xét tính hợp lệ của các khoản chi đó, xem liệu nó có gắn với hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị mình hay không, từ đó các bộ phận liên quan có trách nhiệm cân nhắc các khoản chi thích hợp.

Công ty nên thường xuyên tổ chức phân tích chi phí hoạt động để phát hiện ra những khâu yếu kém trong quản lý chi phí, làm tăng chi phí để từ đó có các biện pháp xử lý, khắc phục.

4.2.4. Nâng cao trình độ cán bộ quản lý tài chính tại công ty

Nâng cao năng lực và trình độ cho cán bộ quản lý, nhân viên tài chính kế toán là việc quan trọng và cần thiết ảnh hưởng trực tiếp đến sự sống còn của công ty. Việc này giúp cho ban giám đốc, cán bộ quản lý nắm rõ được tình hình tài chính của doanh nghiệp từ đó nhận định được điểm mạnh, điểm yếu để điều chỉnh cho phù hợp, kiểm soát được ngân sách của công ty và hoạch định kế hoạch trong tương lai.

Để có được phân tích, nhận định chuyên sâu cho từng hoạt động của doanh nghiệp, từng đối tượng khách hàng, từng chỉ tiêu cụ thể... thì điều kiện đầu tiên quan trọng là người phân tích phải nắm được các thông tin chính xác, chi tiết, cập nhật. Để được như vậy, các bộ phận cung cấp thông tin cần cung cấp các thông tin chi tiết. Cụ thể:

- Thông tin kế toán: Việc ghi chép của bộ phận tài chính kế toán phải thật chi tiết. Thông tin yêu cầu phải chi tiết, chính xác, cập nhật do tài chính - kế toán cung cấp là một nhân tố quan trọng đảm bảo chất lượng của công tác báo cáo tài chính.

- Người làm công việc phân tích cần nhận được thông tin chi tiết, xác thực từ các bộ phận mua hàng, bộ phận kinh doanh, cán bộ phụ trách chuyên môn (là người nắm được thông tin chi tiết từ bộ phận trực tiếp phục vụ khách hàng), bộ phận chăm sóc khách hàng... vì những thông tin này không thể thiếu trong việc nhận định, đánh giá các chỉ tiêu, tỷ số. Vì nhiều thông tin thực tế không hoặc chưa được thể hiện trong ghi chép của nhân viên tài chính kế toán.

- Người làm công việc phân tích cũng cần tiếp cận được các thông tin tài

chính của doanh nghiệp cùng ngành. Tuy nhiên yêu cầu này đối với ngành y tế ở Việt Nam giai đoạn hiện nay là điều hết sức khó khăn, vì các số liệu của ngành ít được công bố, con số thống kê chưa được cập nhật, chưa công bố trên sàn giao dịch chứng khoán hoặc không được công bố trên các phương tiện thông tin truyền thông. Đó là hạn chế lớn nhất trong việc tiếp cận thông tin tài chính doanh nghiệp của các đơn vị khác trong ngành của công ty.

Để nâng cao chất lượng của công tác phân tích tài chính thì việc chuyên môn hoá công tác phân tích tài chính là việc làm hết sức cần thiết. Công ty đặt ra mục tiêu cụ thể cho việc phân tích tài chính. Việc phân tích tài chính phải thực sự có ích cho công ty. Báo cáo phân tích phải chi tiết, cụ thể, khẳng định được những khó khăn, thuận lợi đang tồn tại, hoạt động kinh doanh nào đang tăng trưởng tốt, hoạt động nào đang diễn biến theo chiều hướng xấu đi. Cuối cùng, phòng tài chính kế toán đưa ra những nhận định và giải pháp khắc phục để tham mưu cho ban giám đốc.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Xuất phát từ phân tích thực trạng tình hình tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam, từ đó làm cơ sở để tiến hành dự báo tài chính công ty đã thực hiện ở Chương 3, cùng với việc đúc kết những kết quả đạt được trong giai đoạn nghiên cứu lý thuyết và thực tiễn, luận văn đã đưa ra các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của công ty. Những vấn đề được đưa ra bao gồm:

- Định hướng, mục tiêu phát triển của công ty trong giai đoạn 2016 - 2020
- Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam.

KẾT LUẬN

Phân tích tài chính là hoạt động cơ bản, cần được chú ý thường xuyên của tất cả các doanh nghiệp cũng như các đối tượng liên quan. Trên cơ sở lý luận cũng như trình bày thực trạng tài chính của Công ty TNHH Medelab Việt Nam có thể thấy được tầm quan trọng của công tác thực hiện phân tích và dự báo tài chính trong mỗi doanh nghiệp hiện nay. Luận văn với đề tài "Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Medelab Việt Nam" đã đề cập đến một số nội dung sau:

- Thứ nhất, hệ thống hoá cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp. Đưa ra các chỉ tiêu phân tích, nội dung phân tích một cách có hệ thống và một số phương pháp phân tích sử dụng phổ biến. Đồng thời trình bày cơ sở khoa học của việc thực hiện dự báo tài chính theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu.

- Thứ hai, trên cơ sở lý luận, bằng nhiều phương pháp khác nhau, tác giả đã tiến hành tính toán, phân tích và đánh giá tình hình tài chính trong giai đoạn 4 năm từ năm 2012 - 2015 của Công ty TNHH Medelab Việt Nam. Qua đó rút ra được ưu điểm, hạn chế trong tài chính của công ty. Đồng thời thông qua phân tích đánh giá tình hình kinh tế trong hiện tại và tương lai gần của Việt Nam, định hướng của Đảng, Chính phủ và Nhà nước đối với sự phát triển của ngành y tế trong giai đoạn tới, tác giả đã tiến hành dự báo tài chính của công ty trong giai đoạn 2016 - 2018.

- Thứ ba, dựa trên những ưu điểm và tồn tại trong tình hình tài chính của công ty, tác giả có đề cập đến một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính hiện nay của đơn vị. Tác giả hy vọng bài luận văn sẽ là một cơ sở tin cậy cung cấp thông tin cho các đối tượng liên quan đến Công ty TNHH Medelab Việt Nam nói riêng và ngành y tế Việt Nam nói chung trong thời kỳ hội nhập kinh tế với ngày càng nhiều thách thức.

Trong thời gian nghiên cứu, với sự giúp đỡ chỉ dạy nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn Nguyễn Thị Thanh Hải và toàn thể anh chị em trong Công ty TNHH Medelab Việt Nam nói chung cùng nhân viên phòng Tài chính - Kế toán nói riêng đã giúp tôi hoàn thành luận văn này. Do thời gian nghiên cứu có hạn cũng như kiến thức của bản thân còn hạn chế, tác giả chưa thể có được những nhận định sâu sắc và

những đánh giá sắc sảo về những vấn đề đã nêu ra trong luận văn, không tránh khỏi những thiếu sót. Vì thế, tác giả kính mong nhận được sự đánh giá, góp ý và sửa chữa của hội đồng, giúp cho luận văn của tác giả được hoàn thiện và mang tính thực tiễn cao hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- [1] Bộ Y tế Việt Nam, 2015. *Tóm tắt số liệu thống kê Y tế 2009 - 2013*. Hà Nội: Nhà xuất bản Y học
- [2] Bộ Y tế Việt Nam và Nhóm Đối tác y tế (HPG), 2016. *Báo cáo chung tổng quan ngành y tế năm 2015*. Hà Nội: Nhà xuất bản Y học
- [3] Nguyễn Thị Cánh và Nguyễn Thành Cường, 2013. *Tình hình tài chính và hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp ngành chế biến thủy sản Việt Nam*. Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, số 84 (3/2013), trang 19-28.
- [4] Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2015. *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*. Tái bản lần thứ 3. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
- [5] Bạch Đức Hiền. *Chuyên đề Dự báo tài chính của doanh nghiệp*. Học viện Tài chính.
- [6] Nguyễn Thế Hùng, 2012. Về một số tiêu chí đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp. *Tạp chí Công nghiệp*, Kỳ I, tháng 11/2012, trang 26-27.
- [7] Trần Thị Minh Hương, 2008. *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính tại Tổng công ty Hàng không Việt Nam*. Luận văn Thạc sỹ. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [8] Phạm Xuân Kiên, 2011. *Phân tích tài chính trong các doanh nghiệp giao thông đường bộ Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [9] Phạm Thành Long, 2008. *Hoàn thiện kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính với việc tăng cường quản trị tài chính trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [10] Nguyễn Kim Phụng, 2015. *Phân tích và dự báo tài chính Công ty cổ phần đường Biên Hoà*. Luận văn Thạc sỹ. Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
- [11] Nguyễn Năng Phúc, 2013. *Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [12] Nguyễn Ngọc Quang, 2016. *Phân tích báo cáo tài chính*. Tái bản lần thứ 2. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.

[13] Nguyễn Thị Cẩm Thuý, 2015. *Hoàn thiện phân tích tình hình tài chính của các công ty chứng khoán Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ. Đại học Kinh tế Quốc dân.

[14] Phạm Thị Thuỷ và Nguyễn Thị Lan Anh, 2012. *Báo cáo tài chính - Phân tích, dự báo & định giá*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.

[15] Lê Thị Ánh Tuyết, 2012. *Công tác phân tích báo cáo tài chính tại các công ty xây lắp - Công ty cổ phần Đầu tư và Thương mại 319*. Luận văn Thạc sĩ. Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.

[16] Lê Thị Xuân, 2016. *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Lao động.

Website

[17] <http://medelab.vn>

[18] <https://timnguyenmarketing.com>

[19] <http://www.saga.vn>

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1

TRÍCH THÔNG TIN TRÊN BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
TÀI SẢN					
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	9.937.305.265	19.806.552.650	24.783.882.029	34.701.828.875	33.046.136.104
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.042.853.814	13.141.676.525	8.217.171.389	4.179.912.241	2.683.846.613
1. Tiền	1.042.853.814	13.141.676.525	8.217.171.389	4.179.912.241	2.683.846.613
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn					
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.688.909.159	4.997.328.117	11.466.714.351	20.104.887.465	16.472.602.346
1. Phải thu khách hàng	4.415.860.084	3.353.390.179	9.538.971.571	16.545.308.513	8.293.460.694
5. Các khoản phải thu khác	273.049.075	1.643.937.938	1.927.742.780	3.559.578.952	8.179.141.652
IV. Hàng tồn kho	2.839.853.003	1.667.548.008	4.011.371.288	7.064.225.981	13.889.687.145
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.365.689.289		1.088.625.001	3.352.803.188	
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	1.365.689.289		1.008.625.001	258.665.355	
5. Tài sản ngắn hạn khác			80.000.000	3.094.137.833	
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	14.977.485.853	13.002.354.471	51.621.068.923	50.377.941.264	58.063.446.669
I- Các khoản phải thu dài hạn					
II. Tài sản cố định	13.853.085.653	11.712.247.275	23.736.031.981	23.732.220.315	19.519.975.792
1. Tài sản cố định hữu hình	13.746.485.653	11.638.275.241	20.213.060.707	20.462.026.513	16.492.338.964
- Nguyên giá	19.279.384.702	19.432.315.902	30.370.897.472	34.256.410.769	33.703.158.976
- Giá trị hao mòn lũy kế	(5.532.899.049)	(7.794.040.661)	(10.157.836.765)	(13.794.384.256)	(17.210.820.012)
3. Tài sản cố định vô hình	106.600.000	73.972.034	264.332.034	1.139.266.096	896.709.122
- Nguyên giá	266.500.000	322.705.367	637.705.367	1.691.705.367	1.791.705.367
- Giá trị hao mòn lũy kế	(159.900.000)	(248.733.333)	(373.373.333)	(552.439.271)	(894.996.245)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			3.258.639.240	2.130.927.706	2.130.927.706
III. Bất động sản đầu tư					
IV. Các khoản đầu tư tài					

chính dài hạn					
V. Tài sản dài hạn khác	1.124.400.200	1.290.107.196	27.885.036.942	26.645.720.949	38.543.470.877
1. Chi phí trả trước dài hạn	1.124.400.200	1.290.107.196	23.102.876.942	21.863.559.949	32.969.724.239
3. Tài sản dài hạn khác			4.782.160.000	4.782.161.000	5.573.746.638
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	24.914.791.118	32.808.907.121	76.404.950.952	85.079.770.139	91.109.582.773
NGUỒN VỐN					
A - NỢ PHẢI TRẢ	10.473.065.261	16.845.254.540	57.636.704.180	62.711.335.009	68.285.414.313
I. Nợ ngắn hạn	7.583.065.261	8.532.830.315	12.713.365.373	19.509.214.806	29.168.585.163
1. Vay và nợ ngắn hạn	2.000.000.000	2.000.000.000		9.981.515.927	13.744.891.439
2. Phải trả người bán	3.895.238.403	3.692.364.256	5.292.334.364	4.720.224.378	9.213.239.365
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	712.913.984	1.176.222.892	1.669.068.626	1.501.996.403	1.961.678.117
5. Phải trả người lao động	781.622.600	1.494.064.158	1.701.835.965	2.043.962.047	4.048.643.453
6. Chi phí phải trả	113.110.475		679.963.688	585.844.723	
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	80.179.799	170.179.009	3.370.162.730	675.671.328	200.132.789
II. Nợ dài hạn	2.890.000.000	8.312.424.225	44.923.338.807	43.202.120.203	39.116.829.150
4. Vay và nợ dài hạn	2.890.000.000	8.312.424.225	44.923.338.807	43.202.120.203	39.116.829.150
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	14.441.725.857	15.963.652.581	18.768.246.773	22.368.434.130	22.824.168.460
I. Vốn chủ sở hữu	14.441.725.857	15.963.652.581	18.768.246.773	22.368.434.130	22.824.168.460
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	11.150.000.000	11.150.000.000	11.150.000.000	11.150.000.000	11.150.000.000
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3.291.725.857	4.813.652.581	7.618.246.773	11.218.434.130	11.674.168.460
II - Nguồn kinh phí và quỹ khác					
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	24.914.791.118	32.808.907.121	76.404.950.952	85.079.769.139	91.109.582.773

PHỤ LỤC 2
TRÍCH THÔNG TIN TRÊN BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH
DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	25.329.034.830	26.198.264.957	46.329.042.681	107.848.219.388	93.705.524.911
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2.020.000	5.769.100	1.904.344.450	2.712.152.317	1.984.260.410
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	25.327.014.830	26.192.495.857	44.424.698.231	105.136.067.071	91.721.264.501
4. Giá vốn hàng bán	1.501.382.000	10.837.265.253	26.914.917.308	66.993.094.331	64.660.251.078
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	23.825.632.830	15.355.230.604	17.509.780.923	38.142.972.740	27.061.013.423
6. Doanh thu hoạt động tài chính	2.093.399	3.426.402	285.333.778	25.190.458	85.636.345
7. Chi phí tài chính	750.509.404	708.974.503	1.941.337.825	2.176.783.268	4.293.035.142
- Trong đó: Chi phí lãi vay	750.509.404	708.974.503	1.941.337.825	2.139.442.785	2.289.431.287
8. Chi phí bán hàng	12.928.713.350	5.769.602.754	5.413.743.450	17.968.724.971	12.083.231.410
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.564.613.401	6.849.554.296	7.119.683.321	15.521.956.398	10.050.678.652
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.583.890.074	2.030.525.453	3.320.350.105	2.500.698.561	719.704.564
11. Thu nhập khác	89.719.722	134.252.449	624.556.339	2.749.682.489	1.696.894.847
12. Chi phí khác	29.077.661	135.542.270	205.447.522	943.628.517	404.506.166
13. Lợi nhuận khác	60.642.061	(1.289.821)	419.108.817	1.806.053.972	1.292.388.681
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.644.532.135	2.029.235.632	3.739.458.922	4.306.752.533	2.012.093.245
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	411.133.034	507.308.908	934.864.731	947.485.557	442.660.514
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại					
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.233.399.101	1.521.926.724	2.804.594.192	3.359.266.976	1.569.432.731
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)					

PHỤ LỤC 3
TRÍCH THÔNG TIN TRÊN BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ CỦA
CÔNG TY TNHH MEDELAB VIỆT NAM

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	16.781.927.310	42.194.125.940	97.841.882.446	100.453.382.077
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(3.286.618.761)	(49.729.004.232)	(76.156.827.415)	(79.278.864.270)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(5.334.872.264)	(16.499.728.113)	(26.790.828.837)	(17.017.238.767)
4. Tiền lãi vay đã trả	(708.974.503)	(1.941.337.825)	(2.176.783.268)	(4.293.035.142)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(75.025.000)	(1.528.018.997)	(15.230.000)	(163.800.000)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	134.252.449	624.556.339	2.749.682.489	1.696.894.847
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(628.580.580)	(1.687.765.038)	(3.779.129.047)	(2.242.125.177)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	6.882.108.651	(28.567.171.926)	(8.327.233.632)	(844.786.432)
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(209.136.567)	(11.253.581.570)	(3.995.513.297)	(415.000.000)
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	3.426.402	285.333.778	25.190.458	85.636.345
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(205.710.165)	(10.968.247.792)	(3.970.322.839)	(329.363.655)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
3. Tiền thu từ đi vay	8.816.424.225	37.828.664.582	21.995.764.290	54.261.468.889
4. Tiền trả nợ gốc vay	(3.394.000.000)	(3.217.750.000)	(13.735.466.967)	(54.583.384.430)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	5.422.424.225	34.610.914.582	8.260.297.323	(321.915.541)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	12.098.822.711	(4.924.505.136)	(4.037.259.148)	(1.496.065.628)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	1.042.853.814	13.141.676.525	8.217.171.389	4.179.912.241
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ				
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	13.141.676.525	8.217.171.389	4.179.912.241	2.683.846.613

