

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ TÀI CHÍNH
HỌC VIỆN TÀI CHÍNH



NGUYỄN VĂN HẬU

**HOÀN THIỆN HỆ THỐNG CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH
TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG
MẠI PHỤC VỤ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 62.34.30.01

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI-2009

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI
HỌC VIỆN TÀI CHÍNH**

Người hướng dẫn khoa học:

1. GS.TS Ngô Thế Chi
2. TS Nguyễn Tuấn Phương

Phản biện 1: PGS.TS Nguyễn Năng Phúc

Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Phản biện 2: PGS.TS Đặng Văn Thanh

Hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam

Phản biện 3: PGS.TS Đoàn Xuân Tiên

Kiểm toán Nhà nước

Luận án sẽ được bảo vệ trước hội đồng chấm luận án cấp
Nhà nước tại Học viện Tài chính.
vào hồi 14 giờ ngày 28 tháng 5 năm 2009

Có thể tìm hiểu luận án tại:

- Thư viện Quốc gia
- Thư viện Học viện Tài chính

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng muốn phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường thì nhất thiết phải làm tốt công tác quản trị kinh doanh, nhưng bằng cách nào và thực hiện ra sao?

Phân tích hoạt động kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng là một trong những công cụ hữu hiệu đối với công tác quản trị kinh doanh của các doanh nghiệp;

Thực tiễn cho thấy có rất nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính sẽ là cầu nối thông tin về tình hình tài chính doanh nghiệp tới những đối tượng cần quan tâm;

Hơn nữa, phân tích tài chính là một công đoạn không thể thiếu của quá trình hạch toán. Nó góp phần nâng cao tính hữu ích của kế toán và không chỉ có tác dụng trong việc đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp để nhằm rút ra các bài học kinh nghiệm về những công việc đã làm mà còn phát hiện rõ tiềm năng cũng như dự báo triển vọng tương lai của doanh nghiệp;

Phân tích tài chính chỉ đạt được hiệu quả trên cơ sở lượng hoá các đối tượng phân tích bằng một hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính;

Tuy nhiên về lý luận cũng như trên thực tế hiện nay cho thấy hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập chẳng hạn như: tên gọi, cách xác định, ý nghĩa, phương pháp sử dụng đối với các chỉ tiêu phân tích tài chính ...

Đặc biệt, trong một loại hình đơn vị đặc thù như doanh nghiệp thương mại thì hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh vẫn còn bị bỏ ngỏ và cần phải được giải quyết;

Chính vì vậy đề tài: “Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh” đã được lựa chọn và triển khai nghiên cứu.

2. Mục đích nghiên cứu đề tài

Làm rõ về cơ sở lý luận và thực tiễn đối với hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính để nhằm hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh đạt được hiệu quả cao nhất.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Cơ sở lý luận về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

- Thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam;

- Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh.

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

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận chung về quản trị kinh doanh và hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

- Phân tích và đánh giá thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam;

- Đề xuất yêu cầu, nguyên tắc, nội dung và điều kiện thực hiện đối với việc hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh.

5. Kết cấu luận án:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục, bảng biểu, sơ đồ, danh mục công trình đã công bố liên quan đến luận án, tài liệu tham khảo và phụ lục, luận án được kết cấu thành 3 chương gồm 141 trang:

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỆ THỐNG CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI PHỤC VỤ QUẢN TRỊ KINH DOANH

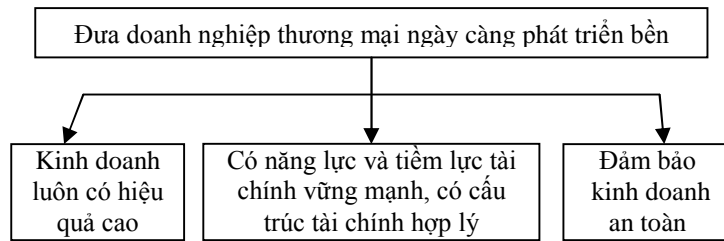
1.1. Thông tin tài chính với yêu cầu phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

1.1.1. Những loại hình doanh nghiệp thương mại và hoạt động kinh doanh thương mại

Trong nội dung này, luận án đã làm rõ: các loại hình doanh nghiệp thương mại, các loại hình kinh doanh thương mại, các hoạt động của doanh nghiệp thương mại và nội dung hoạt động kinh doanh thương mại. Trên cơ sở xem xét các loại hình doanh nghiệp thương mại và hoạt động kinh doanh thương mại cho thấy việc nghiên cứu mục tiêu và nội dung quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại là hoàn toàn cần thiết.

1.1.2. Mục tiêu và nội dung quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Mục tiêu quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại có thể khái quát qua Sơ đồ 1.1:



Sơ đồ 1.1: Mục tiêu quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Trên cơ sở mục tiêu quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại đã dẫn đến cần phải giải quyết tốt những nội dung quản trị kinh doanh, gồm: quản trị kinh doanh theo chức năng, quản trị kinh doanh theo nghiệp vụ kinh doanh, quản trị kinh doanh theo tình huống.

Như vậy, nội dung quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại khá rộng, rất tổng hợp và được xem xét trên nhiều góc độ khác nhau.

Mặt khác, quan sát hoạt động của doanh nghiệp thương mại cũng dễ thấy hoạt động kinh doanh thương mại luôn gắn liền với hoạt động tài chính. Vì thế trong quá trình xây dựng mục tiêu và nội dung quản trị kinh doanh, các doanh nghiệp thương mại đều phải suy nghĩ: kinh doanh mặt hàng gì và cần bao nhiêu vốn, kinh doanh như thế nào và vốn lấy từ đâu, vốn được sử dụng như thế nào và hiệu quả sử dụng vốn ra sao?...

Để giải quyết được những câu hỏi đó, trước hết cần phải làm rõ mục tiêu và nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh.

1.1.3. Mục tiêu và nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Một là: Đánh giá đúng về hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại trong từng lĩnh vực kinh doanh cũng như từng khâu kinh doanh, đánh giá về khả năng sinh lời, thanh toán, thanh khoản, tăng trưởng, rủi ro tài chính ...

Hai là: Hướng các quyết định của hội đồng quản trị, ban giám đốc và các nhà quản trị kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp trong việc quyết định về đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận ...

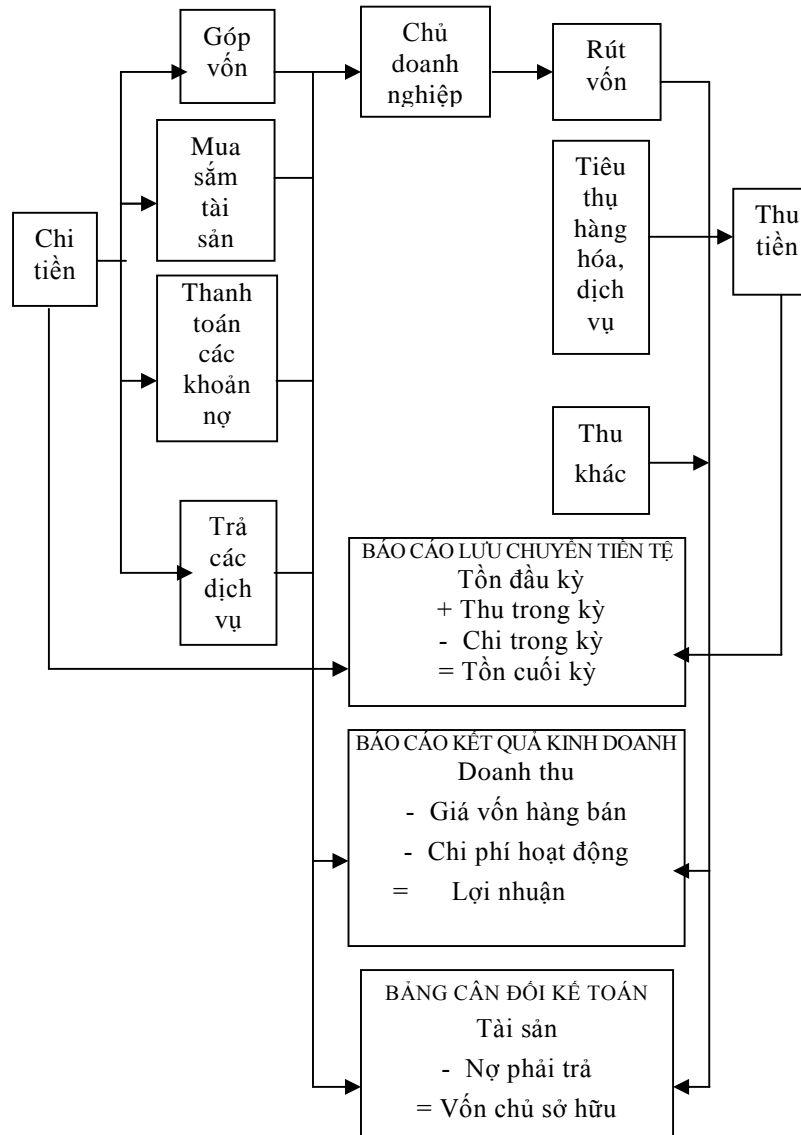
Ba là: Kiểm tra, kiểm soát về tài sản - nguồn hình thành tài sản, quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

Để thực hiện những mục tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh thì cần phải giải quyết tốt những nội dung phân tích tài chính, gồm: phân tích chính sách tài chính, phân tích tình hình sử dụng vốn, phân tích tiềm lực tài chính, phân tích tốc độ tăng trưởng và phân tích rủi ro tài chính.

Có thể nói, mục tiêu và nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh là vấn đề cơ bản và rất cần thiết đối với công tác quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. Tuy nhiên, để thực hiện tốt những mục tiêu và nội dung phân tích tài chính đó thì cần phải có nguồn thông tin tài chính đáng tin cậy.

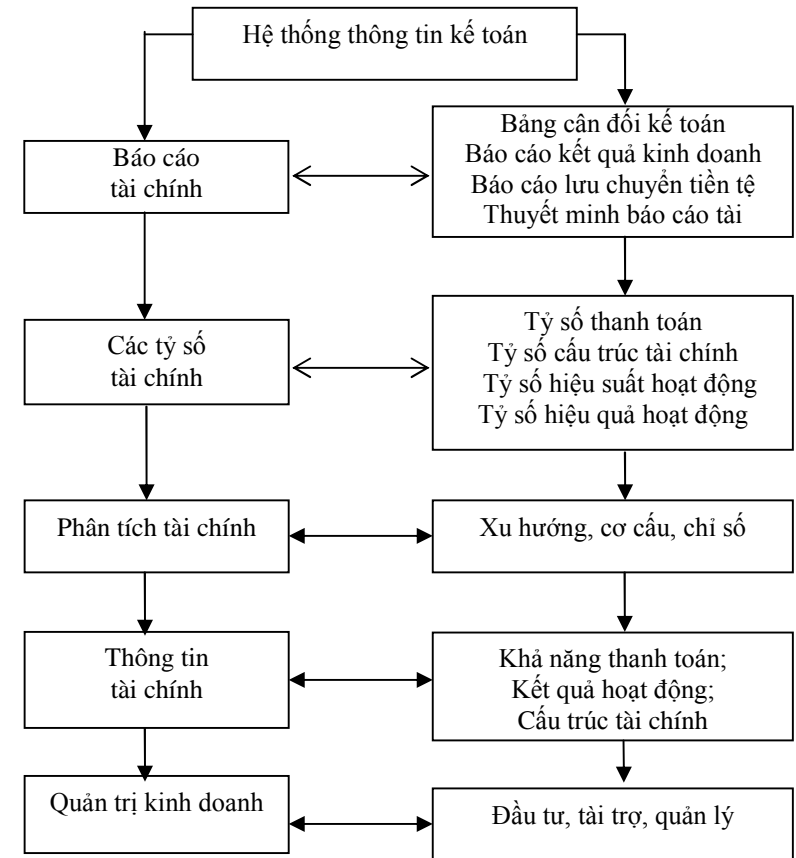
1.1.4. Thông tin tài chính với yêu cầu phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Để quản trị kinh doanh thì cần phải có thông tin hữu ích, thông tin trong doanh nghiệp thương mại có nhiều loại và được sử dụng cho nhiều mục đích không giống nhau, gồm: thông tin tài chính và thông tin phi tài chính. Thông tin tài chính là thông tin về lượng giá trị phản ánh toàn bộ hoạt động tài chính trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thương mại và được thu thập chủ yếu từ bộ phận kế toán doanh nghiệp. Quy trình thu thập thông tin tài chính trong doanh nghiệp thương mại được mô tả qua Sơ đồ 1.3:



Sơ đồ 1.3: Quy trình thu thập thông tin tài chính

Qua sơ đồ trên cho thấy, bất cứ một nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh nào liên quan đến việc thu tiền hoặc chi tiền cũng được kế toán ghi nhận vào sổ kế toán. Vào tại thời điểm cuối kỳ, kế toán sẽ phản ánh chúng trên các báo cáo tài chính; từ đó tạo thông tin tài chính phục vụ quản trị kinh doanh như Sơ đồ 1.4:



Sơ đồ 1.4: Quy trình tạo thông tin tài chính phục vụ quản trị kinh

Sử dụng thông tin tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại muốn đạt được hiệu quả cao thì thông tin tài chính cung cấp phải đảm bảo có chất lượng và đáng tin cậy; do đó, cần phải đáp ứng tốt các yêu cầu:

Một là: Ghi chép phản ánh đúng thực tế khách quan toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại để nhằm giúp các nhà quản trị kinh doanh nắm chắc thực trạng về hoạt động kinh doanh;

Hai là: Phải hệ thống hoá toàn bộ hoạt động kinh doanh theo các chỉ tiêu tài chính (tổng hợp, chi tiết), phản ánh tài sản, sự vận động của tài sản trong quá trình kinh doanh.

Ba là: Quá trình hệ thống hoá thông tin tài chính phải đảm bảo đúng nội dung của từng chỉ tiêu tài chính để nhằm tổng hợp số liệu của từng chỉ tiêu tài chính cũng như so sánh được các chỉ tiêu tài chính cùng loại khi sử dụng thông tin tài chính phục vụ quản trị kinh doanh;

Bốn là: Thông tin tài chính phải đảm bảo tính hợp lý, tính logic và có căn cứ rõ ràng;

Năm là: Quá trình hệ thống hoá thông tin tài chính từ các tài liệu phải đảm bảo chính xác và không được phép sai số;

Sáu là: Quá trình thu thập - hệ thống hoá thông tin tài chính phải được tiến hành kịp thời để đáp ứng yêu cầu quản trị kinh doanh đạt hiệu quả;

Trên cơ sở nhận biết thông tin tài chính với yêu cầu phục vụ quản trị kinh doanh, mục tiêu và nội dung quản trị kinh doanh, mục tiêu và nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh cho thấy sự cần thiết phải có hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh.

1.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại ở Việt nam

1.2.1. Vai trò của hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh có vai trò quan trọng nhất, quyết định nhất, tổng hợp, trung tâm và cầu nối trung gian;

Xuất phát từ vai trò của hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trên các góc độ khác nhau đã dẫn đến việc phân loại hệ thống chỉ tiêu phân tích tài

chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh là hoàn toàn cần thiết.

1.2.2. Phân loại hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Thứ nhất, theo mục đích và công dụng của chỉ tiêu phân tích tài chính;

Thứ hai, theo quyết định ngắn hạn và dài hạn;

Thứ ba, theo nội dung phân tích khái quát tình hình tài chính và phân tích chi tiết tình hình tài chính;

Thứ tư, theo tính chất của chỉ tiêu phân tích tài chính;

Thứ năm, theo cách thức biểu hiện;

Thứ sáu, theo mối quan hệ tương quan;

Thứ bảy, theo phương pháp tập hợp số liệu.

1.2.3. Sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

1.3.2.1. Các nguyên tắc cần quán triệt khi sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Một là, nguyên tắc biện chứng;

Hai là, nguyên tắc khách quan và lịch sử;

Ba là, nguyên tắc mâu thuẫn.

1.3.2.2. Sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh bằng các phương pháp và kỹ thuật phân tích tài chính

Sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh bằng các phương pháp phân tích tài chính, gồm: phương pháp chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích, phương pháp phân tích tác nghiệp, phương pháp phân tích so sánh, phương pháp phân tích liên hệ, phương pháp phân tích loại trừ, phương pháp phân tích đồ thị, phương pháp phân tích dự đoán;

Các kỹ thuật phân tích cơ bản được sử dụng trong phân tích tài chính, gồm: kỹ thuật phân tích dọc, kỹ thuật phân tích ngang, kỹ thuật phân tích qua hệ số, kỹ thuật phân tích độ nhạy, kỹ thuật chiết khấu dòng tiền.

1.3.2.3. Sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh bằng phân tích khuynh hướng

Một là, so sánh số liệu tính toán được với số liệu bình quân của ngành;

Hai là, đánh giá khuynh hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích tài chính;

Ba là, xem xét những đặc điểm riêng (đặc thù) đối với từng doanh nghiệp thương mại cụ thể.

1.3. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở một số nước trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

1.3.1. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở một số nước trên thế giới

1.3.1.1. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở Trung Quốc

Trên cơ sở nghiên cứu thực tế về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính đối với doanh nghiệp thương mại nhà nước ở Trung Quốc có thể rút ra một số nhận xét:

Một là, hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phân chia theo các giai đoạn của quá trình kinh doanh và sử dụng để đánh giá: cơ cấu tài sản và nguồn vốn, hiệu suất hoạt động kinh doanh, tốc độ tăng trưởng ...

Hai là, sử dụng các chỉ tiêu phân tích tài chính phản ánh mối quan hệ giữa khoản thuế với tổng vốn, vốn lưu động và vốn cố định để đánh giá gián tiếp hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng vốn nhà nước ...

1.3.1.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở Singapore

Trên cơ sở khảo sát thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở Singapore có thể dễ nhận thấy hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh được kết cấu thành:

Nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính được sử dụng vào mục đích đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh gồm các chỉ tiêu: lợi nhuận trên vốn tự có, lợi nhuận trên tài sản, lợi nhuận hoạt động trên vốn hoạt động, lợi nhuận hoạt động trên doanh thu.

Nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính sử dụng vào đánh giá hiệu suất hoạt động kinh doanh gồm các chỉ tiêu: số vòng quay vốn, giá trị gia tăng trên doanh thu, giá trị gia tăng trên vốn hoạt động;

Nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính dùng vào đánh giá cấu trúc tài chính và khả năng thanh toán gồm các chỉ tiêu: nợ trên tổng vốn, tỷ lệ nợ trên vốn tự có, hệ số khả năng thanh toán hiện hành.

1.3.1.3. Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở Anh và Pháp

Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại ở Anh được phân loại:

Một là, các chỉ tiêu phân tích tài chính dùng để đánh giá khả năng thanh toán, gồm: tỷ số thanh toán hiện hành, tỷ lệ thanh toán nhanh, hệ số vòng quay khoản phải thu, hệ số vòng quay hàng hoá;

Hai là, các chỉ tiêu phân tích tài chính sử dụng vào đánh giá rủi ro dài hạn và cơ cấu vốn, gồm: tỷ số nợ, tỷ số vốn chủ, tỷ số giữa tài sản cố định thế chấp và nợ có thế chấp, số lần tạo ra tiền lãi cố định;

Ba là, các chỉ tiêu phân tích tài chính dùng vào đánh giá tính hiệu quả và khả năng sinh lợi của hoạt động kinh doanh, gồm: tỷ suất số dư lợi nhuận, hệ số vòng quay tài sản, tỷ suất thu nhập trên tổng tài sản sử dụng, tỷ suất thu nhập trên vốn cố định thường, tỷ suất thu nhập so với giá cả, lãi suất cổ phần.

Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại ở Pháp được phân loại, gồm:

Một là, các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá tính hiệu năng, gồm: tỷ suất sinh lợi của nguồn vốn đầu tư, tỷ suất sinh lợi trên doanh thu, năng suất, khả năng sinh lợi kinh tế của tài sản, tính hiệu quả;

Hai là, các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá khả năng thanh toán, gồm: tỷ số thanh toán ngắn hạn, tỷ số thanh toán chung, tỷ số thanh toán hạn hẹp, tỷ số thanh toán ngay;

Ba là, các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá khả năng sinh lời, gồm: tỷ số sinh lời của doanh thu, tỷ số sinh lời của nguồn vốn đầu tư.

Qua nghiên cứu thực tế về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính ở Anh và Pháp đã cho thấy hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại ở các nước này đã đánh giá được khá toàn diện về tình hình tài chính, cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại.

1.3.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Một là, số lượng các chỉ tiêu phân tích tài chính không nhiều, khá đơn giản và được phân loại cụ thể, như: nhóm chỉ tiêu phân tích đánh giá cấu trúc tài chính, nhóm chỉ tiêu phân tích đánh giá khả năng thanh toán, nhóm chỉ tiêu phân tích đánh giá khả năng sinh lời, nhóm chỉ tiêu phân tích đánh giá hiệu suất hoạt động kinh doanh, nhóm chỉ tiêu phân tích đánh giá hiệu quả kinh doanh ... mặc dù một số chỉ tiêu còn chưa thống nhất về tên gọi;

Hai là, các chỉ tiêu phân tích tài chính đều có cơ sở số liệu từ báo cáo kế toán (báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị), rất thuận tiện cho việc tính toán;

Ba là, phương pháp phân tích các chỉ tiêu tài chính được thực hiện theo hai phương pháp:

- Phương pháp phân tích xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích tài chính quá các kỳ kinh doanh để đánh giá và dự báo về tình hình tài chính, tình hình và kết quả kinh doanh trong các kỳ tiếp theo;
- Phương pháp phân tích mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích tài chính bằng mô hình Dupont.

Bốn là, ở các nước này đều có các hiệp hội, các tổ chức nghề nghiệp và hàng năm đều công bố số liệu tham khảo về các chỉ tiêu phân tích tài chính của doanh nghiệp tiêu biểu, của ngành ... từ đó cung cấp nguồn thông tin hữu ích để giúp các doanh nghiệp có được các quyết định quản trị kinh doanh đúng đắn.

Năm là, số lượng các chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong mỗi loại hình doanh nghiệp có thể không giống nhau; tùy theo đặc điểm của từng loại hình doanh nghiệp thương mại cũng như tùy thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh và từng mặt hàng kinh doanh cụ thể ...

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ HỆ THỐNG CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI PHỤC VỤ QUẢN TRỊ KINH DOANH

2.1. Tổng quan về doanh nghiệp thương mại Việt Nam

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển doanh nghiệp thương mại Việt Nam

Lịch sử hình thành và phát triển doanh nghiệp thương mại Việt Nam gắn liền với công cuộc xây dựng và bảo vệ đất nước. Số lượng các doanh nghiệp thương mại và dịch vụ của Việt Nam ngày càng gia tăng về số lượng, đa dạng hoá về lĩnh vực kinh doanh; góp phần to lớn vào thành tựu trong lĩnh vực thương mại dịch vụ của nước ta như trong báo cáo của Ban chấp hành Trung ương Đảng khoá X đã chỉ rõ những thành tựu nổi bật về lĩnh vực thương mại dịch vụ giai đoạn 2001 - 2005: Tổng mức lưu chuyển hàng hoá bán lẻ của nước ta tăng 14,4%/năm (kế hoạch 11-12%); dịch vụ phát triển cả về quy mô, ngành nghề, thị trường và có sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế.

2.1.2. Ảnh hưởng của cơ chế quản lý kinh tế tài chính đến hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Thứ nhất: Cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước có nghĩa là vẫn có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước trong việc xác định cơ cấu doanh

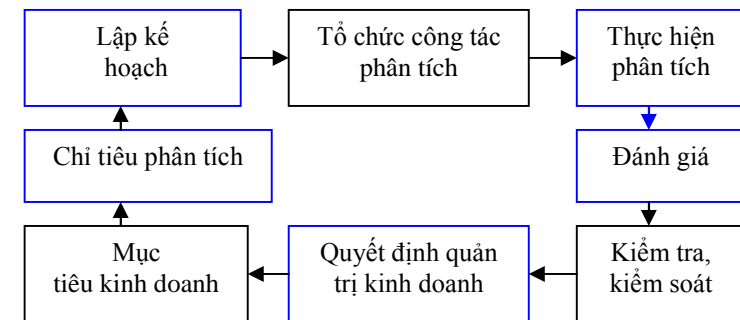
ngiệp, xác định nội dung, phạm vi, định mức các chỉ tiêu của doanh nghiệp thông qua các chính sách, chế độ quản lý kinh tế, tài chính hiện hành.

Thứ hai: Các luật về Thuế, luật Kế toán, luật Doanh nghiệp, luật Thống kê, luật Thương mại, luật Kiểm toán nhà nước và nhiều luật khác đã được Quốc hội khoá IX, khoá X, khoá XI và các kỳ họp gần đây thông qua, trong đó đáng chú ý nhất là luật Kế toán, chuẩn mực Kế toán được ban hành có qui định thống nhất những vấn đề về kế toán thể hiện bằng những chỉ tiêu tài chính bắt buộc mọi doanh nghiệp phải tuân theo.

2.2. Thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt nam

2.2.1. Tổ chức công tác phân tích tài chính trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam

Qua khảo sát thực tế tại các doanh nghiệp thương mại trên địa bàn thành phố Hà Nội trong thời gian gần đây đã cho thấy việc tổ chức công tác phân tích tài chính ở phần lớn những doanh nghiệp thương mại này đều phụ thuộc vào công tác tổ chức kinh doanh, đặc điểm loại hình kinh doanh và mục tiêu kinh doanh đối với từng doanh nghiệp thương mại. Ví dụ như quá trình tổ chức công tác phân tích tài chính được thực hiện ở công ty Thiết bị theo trình tự như Sơ đồ 2.2:



Sơ đồ 2.2: Quy trình tổ chức công tác phân tích tài chính ở công ty cổ phần Thiết Bị

2.2.2. Phân tích đánh giá khái quát tình hình tài chính phục vụ quản trị kinh doanh

Công việc phân tích đánh giá khái quát tình hình tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam đã được

triển khai áp dụng thông qua phân tích bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh ...

Ví dụ như tại công ty cổ phần Thiết Bị đã phân tích nguồn tài trợ năm 2007 và tại công ty Xăng dầu Hà Sơn Bình đã phân tích báo cáo kết quả kinh doanh ...

2.2.3. Sử dụng các chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại Việt Nam

2.3.3.1. Sử dụng nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn

Qua khảo sát thực tế tại một số doanh nghiệp thương mại trên địa bàn thành phố Hà Nội đã cho thấy các chỉ tiêu phân tích tài chính được sử dụng để đánh giá cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn gồm: tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn, tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn ... như ở công ty cổ phần thương mại xuất nhập khẩu 3T.

2.3.3.2. Sử dụng nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá tình hình thanh toán và hiệu suất hoạt động kinh doanh

Qua nghiên cứu thực tế tại một số doanh nghiệp thương mại cho thấy đã sử dụng chỉ tiêu hệ số thanh toán, ví dụ như ở công ty Điện máy xe đạp xe máy, công ty dịch vụ thương mại Tràng Thi.

Tuy nhiên, nhiều chỉ tiêu phân tích tài chính khác lại chưa được công ty đề cập như: các chỉ tiêu phân tích đánh giá về khả năng sinh lời, hệ số nợ ... lại chưa được đề cập.

2.3.3.3. Sử dụng nhóm chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Một số doanh nghiệp thương mại đã sử dụng nhóm chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh gồm các chỉ tiêu: số vòng quay toàn bộ vốn, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản, tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu ví dụ như ở Tổng công ty thương mại Hà Nội, công ty Intimex.

Qua khảo sát thực tế hơn 30 công ty cổ phần có hoạt động kinh doanh thương mại và đã niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Hà Nội (HaSTC), kết quả đã cho thấy tại những công ty cổ phần này đều công bố các chỉ tiêu tài chính như sau: tài sản, nguồn vốn chủ sở hữu, lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần; thu nhập bình quân của một cổ phiếu; tỷ suất lợi nhuận

sau thuế trên vốn chủ sở hữu; tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tài sản; thị giá cổ phiếu, cổ tức.

Tuy nhiên, các chỉ tiêu phân tích tài chính của các công ty cổ phần đó chỉ công bố mang tính bắt buộc về mặt pháp lý khi niêm yết trên thị trường chứng khoán; trên thực tế những chỉ tiêu tài chính đó vẫn chưa phục vụ công tác quản trị kinh doanh và các chỉ tiêu phân tích tài chính khác cũng chưa được các công ty đề cập đến.

2.3. Đánh giá thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt nam

Trên cơ sở khảo sát thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam, đã cho thấy:

Một là: Công tác tổ chức phân tích tài chính, cũng như phân tích khái quát tình hình tài chính phục vụ quản trị kinh doanh đã được triển khai thành công bước đầu;

Hai là: Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh là khá rộng, đề cập nhiều mặt hoạt động kinh doanh thương mại;

Ba là: Nhiều chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh được xác định có cơ sở khoa học, phù hợp với thông lệ của khu vực và quốc tế, như: hệ số nợ, hệ số tài trợ ...

Bốn là: Một số chỉ tiêu được các doanh nghiệp thương mại vận dụng khá tốt trong điều kiện thực tiễn hoạt động kinh doanh thương mại ở Việt Nam và cách lấy số liệu tính toán khá đơn giản nhưng lại có ý nghĩa trong phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh như chỉ tiêu phân tích tài chính ở Tổng công ty Thương mại Hà Nội.

Bên cạnh những thành công trên đây về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam thì còn tồn tại những hạn chế sau:

Một là, việc triển khai tổ chức công tác phân tích tài chính doanh nghiệp vẫn chưa được coi trọng; thực tế cũng cho thấy nhiều doanh nghiệp thương mại chỉ thực hiện một cách hình thức, chưa đi vào nền nếp và mới chỉ dừng ở quy trình phân tích tài chính chung chung;

Hai là, công tác phân tích đánh giá khái quát tình hình tài chính phục vụ quản trị kinh doanh tuy đã thành công bước đầu, nhưng còn rất khiêm tốn;

nhiều doanh nghiệp thương mại chỉ dừng lại ở việc phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn thông qua phân tích bảng cân đối kế toán, sử dụng kỹ thuật phân tích ngang để phân tích báo cáo kết quả kinh doanh, phương pháp phân tích được sử dụng đơn điệu (phương pháp so sánh);

Ba là, một số chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh còn chưa chuẩn xác;

Bốn là, một số chỉ tiêu phân tích tài chính còn thiếu và vận dụng chưa linh hoạt;

Năm là, việc lựa chọn hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại vẫn chưa có hoặc đã có nhưng còn chưa đồng bộ và chưa có căn cứ khoa học. Do đó, rất cần thiết phải lựa chọn hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh.

Sáu là, vận dụng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu phục vụ quản trị kinh doanh cho từng mặt hàng kinh doanh vẫn chưa được triển khai trong các doanh nghiệp thương mại, vấn đề này cần phải được quan tâm đúng mức.

Bảy là, vận dụng phép biện chứng duy vật cũng như phương pháp phân tích theo sơ đồ đối với các chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh vẫn chưa được các doanh nghiệp thương mại biết đến.

NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG TỒN TẠI:

Một là: Việc tổ chức công tác phân tích tài chính doanh nghiệp phục vụ quản trị kinh doanh mới được quan tâm trong thời gian gần đây; trong khi đó trình độ cán bộ của doanh nghiệp còn yếu và số lượng cán bộ cũng còn thiếu.

Hai là: Nguồn tài liệu phục vụ phân tích tài chính chưa thật sự đáng tin cậy và còn rất hạn chế, số liệu tham khảo về các chỉ tiêu phân tích tài chính của doanh nghiệp thương mại tiêu biểu, của ngành, của khu vực và thế giới vẫn chưa có hoặc đã có nhưng còn ở mức rất khiêm tốn;

Ba là: Việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh vẫn còn chưa tương xứng; quá trình phân tích tài chính trong doanh nghiệp mới dừng lại ở hình thức, chưa đi vào nền nếp và chưa có quy định bắt buộc.

Chương 3

HOÀN THIỆN HỆ THỐNG CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI PHỤC VỤ QUẢN TRỊ KINH DOANH

3.1. Định hướng hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Định hướng hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh là phải đảm bảo những yêu cầu và nguyên tắc:

3.1.1. Yêu cầu hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Một là, đảm bảo cung cấp trung thực, đầy đủ, chính xác những thông tin tài chính cần thiết đáp ứng yêu cầu phục vụ quản trị kinh doanh đối với các doanh nghiệp thương mại và phù hợp với yêu cầu quản lý vĩ mô của nhà nước;

Hai là, phù hợp với đặc điểm kinh doanh thương mại, tương xứng với trình độ phân tích tài chính và quản trị kinh doanh của các nhà quản lý; thích ứng với cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp thương mại hiện có;

Ba là, đánh giá đúng được trình độ công tác quản trị kinh doanh cũng như thực hiện tốt các mục tiêu và nội dung quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại;

Bốn là, thực hiện đồng bộ và có hệ thống;

Năm là, đơn giản, dễ hiểu, đảm bảo tính khoa học và độ chính xác trong so sánh; số lượng các chỉ tiêu phân tích tài chính trong hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính không nhiều, nhưng lại chứa đựng được lượng thông tin lớn nhất phục vụ tốt công tác quản trị kinh doanh;

Sáu là, hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh được hoàn thiện sao cho có thể vận dụng được vào tất cả các loại hình doanh nghiệp thương mại (trừ các đơn vị thuộc lĩnh vực tài chính, ngân hàng) cũng như sử dụng rộng rãi trong mọi lĩnh vực công tác quản lý.

3.1.2. Nguyên tắc hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Một là, nguyên tắc tuân thủ pháp luật;

Hai là, nguyên tắc hiệu quả;

Ba là, nguyên tắc khả thi;

Bốn là, nguyên tắc bền vững;

Quá trình hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh phải xuất phát từ quan điểm phát triển doanh nghiệp thương mại bền vững và thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng;

Chỉ có thể dựa trên nguyên tắc này thì việc hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính mới vừa có ý nghĩa khoa học và vừa có ý nghĩa thực tiễn.

3.2. Nội dung hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

3.2.1. Hoàn thiện nội dung phân tích khái quát tình hình tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

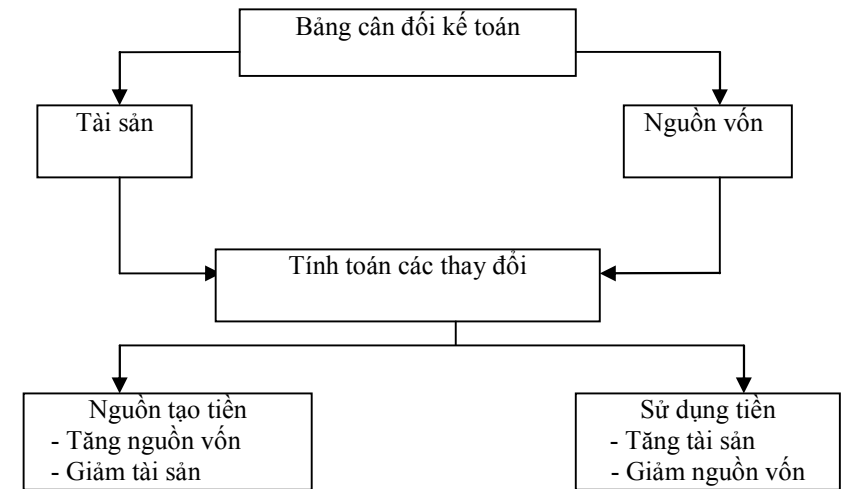
Qua phân tích bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ;

Đáng chú ý khi là việc phân tích diễn biến nguồn tạo tiền và sử dụng tiền nhằm mục đích nhận biết lượng tiền tạo ra từ đâu và sử dụng như thế nào?

Phân tích diễn biến nguồn tạo tiền và sử dụng tiền để nhằm mục đích nhận biết lượng tiền tạo ra từ đâu và sử dụng như thế nào?

Doanh nghiệp thương mại có thể căn cứ vào bảng cân đối kế toán của hai kỳ liền kề nhau (kỳ kế toán có thể là một năm hoặc nửa năm hoặc một quý hoặc một tháng hoặc nửa tháng hoặc một tuần hoặc một ngày) đặt bên cạnh nhau và sắp xếp các chỉ tiêu tài chính thay đổi thành hai phần:

Một phần gồm các chỉ tiêu tài chính liên quan đến việc tạo tiền cho doanh nghiệp, phần còn lại gồm các chỉ tiêu tài chính liên quan đến việc sử dụng tiền của doanh nghiệp; từ đó sẽ thu được báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền. Doanh nghiệp tạo ra tiền bằng cách giảm tài sản hoặc tăng nguồn vốn ví dụ như thanh lý tài sản cố định, bán hàng hoá, giảm các khoản phải thu, giảm tài sản khác; hoặc tăng khoản vay, bán cổ phiếu thường ... cũng lại tạo ra tiền cho doanh nghiệp thương mại; doanh nghiệp sử dụng tiền bằng cách tăng tài sản và giảm nguồn vốn ví dụ như tăng hàng hoá tồn kho, tăng khoản phải thu ... tất cả các nghiệp vụ này đều làm doanh nghiệp thương mại phải sử dụng tiền; hoặc sử dụng tiền bằng cách chi trả khoản nợ ngân hàng và thanh toán các khoản nợ phải trả người bán ... các nghiệp vụ này cũng làm doanh nghiệp thương mại phải sử dụng tiền; do không thể sử dụng đồng tiền mà doanh nghiệp không có; cho nên tổng các khoản tiền đã sử dụng trong kỳ phải cân bằng với tổng nguồn tạo ra tiền cho doanh nghiệp thương mại. Quy trình lập báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền được thể hiện qua Sơ đồ 3.1:



Sơ đồ 3.1: Quy trình lập báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền

Việc lập, phân tích báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền được minh họa qua Bảng 3.3 (số liệu giả định):

Bảng 3.3: Bảng cân đối kế toán của công ty H

Ngày 31/12/200N

Đơn vị tính: 1000.000đ

Tài sản	Số đầu năm	Số cuối năm
A. Tài sản ngắn hạn	600.000	750.000
I. Tiền	150	130
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	20	205
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	100	3.410
IV. Hàng tồn kho	3.320	5
V. Tài sản ngắn hạn khác	10	1.750
B. Tài sản dài hạn	1.500	0
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	1.520
II. Tài sản cố định	1.240	1.350
1. Tài sản cố định hữu hình	930	1.830
- Nguyên giá	1.350	480
- Giá trị hao mòn lũy kế	(420)	(170)
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	310	0
III. Bất động sản đầu tư	0	0
- Nguyên giá	0	150
- Giá trị hao mòn lũy kế	0	80
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	120	0
V. Tài sản dài hạn khác	140	0
Tổng cộng tài sản	5.100	5.500
Nguồn vốn		
A. Nợ phải trả	700	930
I. Nợ ngắn hạn	400	510
1. Vay ngắn hạn	30	70
2. Phải trả người bán	200	320
3. Thuế phải nộp nhà nước	50	40
4. Phải trả người lao động	120	80
II. Nợ dài hạn	300	420
B. Vốn chủ sở hữu	4.400	4.570
I. Vốn chủ sở hữu	4.300	4.340
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	3.720	3.720
2. Quỹ đầu tư phát triển	370	450
3. Lợi nhuận chưa phân phối	70	10
4. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	140	160
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	100	230
Tổng cộng nguồn vốn	5.100	5.500

Thực hiện phân tích diễn biến nguồn tạo tiền và sử dụng tiền theo trình tự:

Bước 1, tổng hợp sự thay đổi các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán;

Bước 2, đưa kết quả tổng hợp vào bảng phân tích diễn biến nguồn tạo tiền và sử dụng tiền;

Bước 3, phân tích, đánh giá tổng quát và trả lời hai câu hỏi: tiền tạo ra từ đâu và sử dụng tiền vào việc gì?

Phát hiện nguồn tạo tiền và sử dụng tiền bất hợp lý để điều chỉnh kịp thời có thể phục vụ hữu ích công tác quản trị kinh doanh cho doanh nghiệp thương mại;

Việc lập, phân tích báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền được minh họa qua Bảng 3.3 (số liệu giả định):

Căn cứ vào số liệu từ bảng cân đối kế toán của công ty H trên đây có thể lập báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền của công ty H như Bảng 3.4:

Bảng 3.4: Báo cáo nguồn tạo tiền và sử dụng tiền của công ty H

Ngày 31/12/200N

Đơn vị tính: 1000.000 đồng Việt Nam

Nguồn tạo tiền	Số tiền	%	Sử dụng tiền	Số tiền	%
1. Rút vốn bằng tiền	20	2,45	1. Bán chịu hàng	105	12,88
2. Bán chứng khoán ngắn hạn	20	2,45	2. Dự trữ hàng hoá	90	11,04
3. Giảm tài sản ngắn hạn khác	5	0,61	3. TSCĐ hữu hình	480	58,89
4. Trích khấu hao TSCĐ hữu hình	60	7,36	4. Đầu tư tài chính	30	3,88
5. Giảm chi phí xây dựng dở dang	140	17,17	5. Trả bớt tiền thuế	10	1,26
6. Thu hồi tài sản dài hạn khác	60	7,36	6. Trả nợ lương	40	4,90
7. Vay thêm ngắn hạn ngân hàng	40	4,90	7. Giảm lợi nhuận chưa phân phối	60	7,35
8. Người bán cho trả chậm	120	14,72			
9. Vay thêm dài hạn	120	14,72			
10. Trích lập quỹ đầu tư phát triển	80	9,81			
11. Tăng vốn đầu tư xây dựng	20	2,45			
12. Tăng nguồn kinh phí	130	16,00			
Tổng cộng	815	100	Tổng cộng	815	100

Qua Bảng 3.4 cho thấy trong năm 200N công ty chủ yếu tìm nguồn tạo tiền thông qua quỹ đầu tư phát triển tăng 9,81%, giảm bớt khối lượng xây dựng cơ bản dở dang 17,17%, vay dài hạn thêm 14,72%, chiếm dụng của nhà

cung cấp 14,72%; ngoài ra còn huy động từ trích khấu hao, vay ngắn hạn thêm, bán chứng khoán ngắn hạn và giải phóng một số tài sản ngắn hạn khác ...

Kết quả tổng nguồn tiền được tạo ra là 815.000.000 đồng;

Sau đó, công ty H đã dùng 480.000.000 đồng để đầu tư mua sắm tài sản cố định hữu hình chiếm 58,89%; ngoài ra công ty H còn sử dụng tiền vào dự trữ hàng tồn kho 11,04%, cung cấp tín dụng cho khách 12,88%, trả bớt nợ thuế nhà nước, thanh toán tiền lương nợ người lao động ...

Thông qua phân tích diễn biến nguồn tạo tiền và sử dụng tiền đã giúp các nhà quản trị kinh doanh có một cái nhìn tổng hợp về sự thay đổi nguồn tạo tiền và sử dụng tiền trong một kỳ kế toán; từ đó giúp doanh nghiệp thương mại quản lý được vốn theo các mục tiêu đã đề ra; đồng thời cung cấp thông tin nhanh và kịp thời cho các cuộc họp giao ban để rút kinh nghiệm về việc quản lý vốn và sử dụng tài sản sao cho đạt được hiệu quả cao nhất.

3.2.2. Hoàn thiện các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá khả năng thanh toán, gồm:

Hệ số thanh toán tổng quát, hệ số thanh toán nhanh;

3.2.3. Hoàn thiện các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá hiệu suất hoạt động kinh doanh thương mại, gồm:

Số vòng quay hàng tồn kho; số vòng quay khoản phải thu; hệ số giá trị gia tăng của hàng hóa, dịch vụ; số vòng quay vốn ngắn hạn.

3.2.4. Hoàn thiện các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh thương mại, gồm:

Tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (CCDV), tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần bán hàng và CCDV, tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần bán hàng và CCDV, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân; tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh bình quân; mức độ bảo toàn vốn chủ sở hữu.

3.2.5. Lựa chọn các chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Khi lựa chọn các chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh cần phải đảm bảo:

Thứ nhất, có chất lượng, phản ánh đầy đủ và toàn diện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại;

Thứ hai, thể hiện rõ tính đặc thù của hoạt động kinh doanh thương mại;

Thứ ba, tính kế thừa;

3.2.6. Vận dụng phép biện chứng duy vật vào phân tích các chỉ tiêu tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Thứ nhất, theo nguyên lý về sự phát triển của phép biện chứng cho thấy tất cả mọi sự vật hiện tượng luôn vận động biến đổi không ngừng;

Thứ hai, không có một sự vật và hiện tượng kinh tế nào lại tồn tại một cách cô lập mà chúng luôn có mối quan hệ mật thiết với các sự vật và hiện tượng kinh tế khác;

Thứ ba, tất cả mọi hiện tượng kinh tế tài chính đều có quá trình phát sinh và phát triển;

Thứ tư, trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại luôn luôn tồn tại các cặp mâu thuẫn.

3.2.7. Vận dụng phương pháp phân tích theo sơ đồ đối với các chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Phương pháp phân tích theo sơ đồ được hiểu là đứng trước các vấn đề, xu hướng, sự kiện hoặc tình trạng xuất hiện và hình thành như một tổng thể hài hòa; các nhà quản trị kinh doanh sẽ mổ xẻ chúng thành những bộ phận và sau đó tập hợp chúng lại để tìm cách cực đại hoá lợi thế của doanh nghiệp.

3.2.8. Vận dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu phục vụ quản trị kinh doanh đối với từng mặt hàng kinh doanh

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) được xác định:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCSH bình quân}} \\ &= \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{VCSH bình quân}} \\ &= \text{Vòng quay vốn} \times \text{Doanh lợi doanh thu} \times \frac{1}{1-\text{Hệ số nợ}} \end{aligned}$$

Trong đó:

$$\text{Vòng quay vốn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

$$\text{Doanh lợi doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$

$$\text{Hệ số nợ} = \text{Nợ phải trả/Nguồn vốn}$$

Từ công thức tổng quát và triển khai cụ thể có thể dễ thấy ROE có mối liên hệ mật thiết với chỉ tiêu vòng quay vốn, doanh lợi doanh thu và hệ số nợ.

Do đó có thể tăng ROE theo các hướng:

Thứ nhất, tăng vòng quay vốn:

Một là, tăng doanh thu:

Doanh thu = Khối lượng hàng bán x Giá bán;

Muốn tăng doanh thu có thể thực hiện theo bốn cách:

Cách thứ 1: Tăng khối lượng bán và giữ giá bán không đổi;

Cách thứ 2: Tăng giá bán và khối lượng bán không đổi;

Cách thứ 3: Tăng khối lượng bán và tăng giá bán;

Cách thứ 4: Tăng khối lượng bán, giảm giá bán nhưng tốc độ tăng khối lượng bán phải nhanh hơn tốc độ giảm giá bán;

Cách 5: Giảm khối lượng bán, tăng giá bán nhưng với tốc độ nhanh hơn khối lượng bán;

Cả năm cách nêu trên đều được vận dụng kết hợp với việc nâng cao chất lượng hàng bán và chất lượng phục vụ đối với từng đối tượng khách hàng cụ thể.

Hai là, giảm tài sản:

Muốn giảm tài sản doanh nghiệp chỉ có thể giảm tài sản cố định hữu hình và tăng tài sản cố định vô hình; thay vì mua sắm tài sản cố định bằng việc doanh nghiệp đi thuê tài sản cố định cũng là biện pháp hữu ích.

Thứ hai, tăng doanh lợi doanh thu:

$$\begin{aligned} \text{Doanh lợi doanh thu} &= \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \\ &= \frac{\text{Doanh thu} - \text{Chi phí}}{\text{Doanh thu}} = 1 - \frac{\text{Chi phí}}{\text{Doanh thu}} \\ &= 1 - \frac{\text{Giá mua} \times \text{Khối lượng mua}}{\text{Giá bán} \times \text{Khối lượng bán}} \\ &= 1 - \frac{\text{Giá mua}}{\text{Giá bán}} \times \frac{\text{Khối lượng mua}}{\text{Khối lượng bán}} \end{aligned}$$

Từ phương trình trên cho thấy muốn tăng doanh lợi doanh thu có thể thực hiện theo:

Phương án 1: Tăng giá bán; giá mua, khối lượng mua và bán không đổi;

Phương án 2: Tăng khối lượng bán; giá mua, giá bán và khối lượng mua không đổi;

Phương án 3: Giảm giá mua; giá bán, khối lượng mua và khối lượng bán không đổi;

Phương án 4: Tăng khối lượng bán, giảm giá bán nhưng với tốc độ chậm hơn khối lượng bán; khối lượng mua và giá mua không đổi;

Phương án 5: Tăng giá bán, giảm khối lượng bán nhưng với tốc độ chậm hơn; giá mua và khối lượng mua không đổi.

Thứ ba, thay đổi hệ số nợ:

Trường hợp kinh doanh có lãi doanh nghiệp càng vay nhiều sẽ càng làm cho ROE tăng nhanh; nhưng trường hợp kinh doanh bị thua lỗ doanh nghiệp

nên hạn chế vay nợ vì càng vay nhiều sẽ làm vốn chủ sở hữu càng bị mất nhiều;

3.2.9. Nhận biết mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

Hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp hiện hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ - BTC ngày 20/3/2006 có rất nhiều chỉ tiêu tài chính. Tuy nhiên nếu nhìn nhận hoặc nghiên cứu chúng một cách độc lập thì khó có thể phục vụ quản trị kinh doanh có hiệu quả; các mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính được nhận biết thành:

Nhóm các chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa từng loại tài sản cũng như từng khoản chi phí với chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế;

Nhóm các chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ với các khoản phải thu được thể hiện bằng chỉ tiêu số vòng quay khoản phải thu;

Nhóm chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đối với hàng tồn kho;

Nhóm các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời và suất hao phí cho một đơn vị kết quả kinh doanh;

Mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính còn có thể được nhận biết theo các hướng:

Một là, so sánh các chỉ tiêu phản ánh kết quả với nhau;

Hai là, so sánh các chỉ tiêu chi phí với nhau, từ đó cũng nhận thấy mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính;

Ba là, các chỉ tiêu tài sản có thể chi tiết theo nhiều tiêu thức khác nhau thành các tài sản cụ thể hơn;

Bốn là, một số chỉ tiêu tài chính nếu tổng hợp lại cũng thể hiện rõ mối quan hệ.

3.3. Những Điều kiện để thực hiện nội dung hoàn thiện về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh

3.3.1. Về phía Nhà nước

Thứ nhất, ổn định tiền tệ, chống lạm phát và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường chứng khoán

Thứ hai, tiếp tục hoàn thiện một số chỉ tiêu trên báo cáo tài chính để nâng cao chất lượng thông tin phục vụ phân tích tài chính đáp ứng yêu cầu quản trị kinh doanh;

Thứ ba, ban hành đồng bộ hệ thống các văn bản pháp luật về tài chính, kế toán, kiểm toán và kinh doanh thương mại:

Thứ tư, Nhà nước cần quy định về chương trình đào tạo chuẩn đối với các học viện, các trường đại học, các viện nghiên cứu, các trung tâm nghiên cứu ...

3.3.2. Về phía doanh nghiệp thương mại

Một là, không ngừng bồi dưỡng, nâng cao trình chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ quản lý, cán bộ phân tích tài chính và quản trị kinh doanh;

Hai là, số liệu trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp thương mại trước khi sử dụng cần phải được kiểm toán xác nhận về mức độ trung thực hợp lý;

Ba là, xây dựng và công bố những chỉ tiêu tài chính chuẩn của ngành, của quốc gia, của khu vực và quốc tế;

Bốn là, chuẩn bị cơ sở vật chất và trang thiết bị;

KẾT LUẬN

Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh là một trong những vấn đề có ý nghĩa thiết thực trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới;

Mặc dù đã có nhiều hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính được biết đến nhưng từ góc độ phục vụ quản trị kinh doanh luận án với đề tài: “Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh” đã phân tích và giải quyết những vấn đề cơ bản:

Một là: Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

Hai là: Tổng kết và đánh giá thực trạng về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính phục vụ quản trị kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam;

Ba là: Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

Đáng chú ý nhất và cũng là những điểm mới của luận án:

Thứ nhất, thông tin tài chính với yêu cầu phục vụ quản trị kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại;

Thứ hai, phân loại và sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

Thứ ba, hoàn thiện nội dung phân tích đánh giá khái quát tình hình tài chính phục vụ quản trị kinh doanh;

Thứ tư, hoàn thiện các chỉ tiêu phân tích tài chính đánh giá về khả năng thanh toán, hiệu suất và hiệu quả hoạt động kinh doanh thương mại;

Thứ năm, lựa chọn hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

Thứ sáu, vận dụng phép biện chứng duy vật vào phân tích các chỉ tiêu tài chính phục vụ quản trị kinh doanh;

Thứ bảy, vận dụng phương pháp phân tích các chỉ tiêu tài chính theo sơ đồ phục vụ quản trị kinh doanh;

Thứ tám, vận dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu phục vụ quản trị kinh doanh cho từng mặt hàng kinh doanh;

Trên đây là toàn bộ nội dung của luận án, những nội dung này vừa mang tính khái quát lý luận vừa góp phần giải quyết những đòi hỏi của thực tiễn về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh;

Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng sẽ tiếp tục được hoàn thiện để phục vụ quản trị kinh doanh ngày càng có hiệu quả hơn.

**CÁC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ
CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Nguyễn Văn Hậu (2003), “Kế toán chi tiết hàng tồn kho trong kinh doanh thương mại”, (44), *Kế toán*, tr.32-33.
2. Nguyễn Văn Hậu (2003), “ Một số suy nghĩ về những tồn tại và hướng hoàn thiện hệ thống kế toán Việt Nam trong giai đoạn hiện nay”, *Kinh tế và Phát triển*, (77), tr.51-53.
3. Nguyễn Văn Hậu (2004), “Phương pháp tính giá và nguyên tắc xử lý thông tin kế toán phục vụ quản trị kinh doanh”, *Nghiên cứu Tài chính Kế toán*, (10), tr. 24 - 25.
4. Nguyễn Văn Hậu (2004), “Hoàn thiện kế toán chi tiết hàng tồn kho ở các doanh nghiệp hiện nay ”, *Nghiên cứu Tài chính Kế toán*, (2), tr. 31-33.
5. Nguyễn Văn Hậu (2005), “Suy nghĩ về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh”, *Nghiên cứu Tài chính Kế toán*, (7), tr. 23 - 25.
6. Nguyễn Văn Hậu (2008), “Vận dụng ROE trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh”, *Kinh tế và Phát triển*, (135), tr. 23 - 26.
7. Nguyễn Văn Hậu (2008), “Ảnh hưởng của việc lựa chọn phương pháp tính trị giá hàng xuất kho đến các chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh”, *Kinh tế và Phát triển*, (137), tr. 19 - 23.
8. Nguyễn Văn Hậu (2008), “Báo cáo tài chính và xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp thương mại phục vụ quản trị kinh doanh ”, (75), *Kế toán*, tr.15 - 17.