CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH & KHẢ NĂNG THANH TOÁN

1 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THANH TOÁN

- Đánh giá khái quát
- Phân tích tình hình thanh toán với người mua
- Phân tích tình hình thanh toán với người bán

ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT

- Nợ phải thu/Nợ phải trả
  - Nếu >1:
  - nếu <1:
  - So sánh với các kỳ trước

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

1. Đánh giá khả năng thu hồi nợ của doanh nghiệp
2. Lập bảng phân tích tuổi nợ

"If an invoice is due in 30 days, we pay it in 60 days. If it's due in 60 days, we pay it in 90 days. If it's due in 90 days, then they probably don't need the money anyway."

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG THU HỒI NỢ

$$\text{Số vòng quay nợ phải thu ở khách hàng} = \frac{\text{Tổng tiền hàng bán chịu}}{\text{Số dư nợ phải thu ở khách hàng bình quân}}$$

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay nợ phải thu ở khách hàng} = \frac{\text{Số dư nợ phải thu ở khách hàng bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Tổng tiền hàng bán chịu}}$$

- Cơ sở số liệu ?
- Ý nghĩa của chỉ tiêu?

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG THU HỒI NỢ

$$\text{Số vòng quay nợ phải thu ở khách hàng} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Số dư nợ phải thu ở khách hàng bình quân}}$$

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay nợ phải thu ở khách hàng} = \frac{\text{Số dư nợ phải thu ở khách hàng bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG THU HỒI NỢ - Ví dụ

- Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011: 800 triệu đồng
- Nợ phải thu ở khách hàng ngày 31/12/2010: 100 triệu
- Nợ phải thu ở khách hàng ngày 31/12/2011: 115 triệu

Có thông tin sau trích từ báo cáo thường niên của Samsung năm 1997

	1997	1996
Doanh thu thuần	91.519	74.641
Phải thu ở khách hàng cuối năm	10.064	6.233
Tỷ giá ngày 31.12	1.695won=1USD	845won=1USD

- Tính theo USD, doanh thu của Samsung có tăng lên không?
- Tính kỳ thu tiền bình quân cho 2 năm 1996 và 1997 (sử dụng số dư nợ phải thu khách hàng cuối năm) và cho nhận xét.
- Có vấn đề gì với số dư nợ phải thu ở khách hàng năm 1997 so với năm 1996 không? Hãy giải thích.

LẬP BẢNG PHÂN TÍCH TUỔI NỢ

Thời hạn nợ	Số tiền	%
0 – 30 ngày	$1,750,000	70%
31 – 60 ngày	$375,000	15%
61 – 90 ngày	$250,000	10%
91 + ngày	$125,000	5%
Tổng	$2,500,000	100%

Khách hàng	Tổng nợ	≤ 30 ngày	31-60 ngày	61-90 ngày	> 90 ngày
A					
B					
C					
Cộng					

Tác dụng của bảng phân tích tuổi nợ:

- Đánh giá tình hình thanh toán, khả năng quản lý nợ phải thu
- Lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THANH TOÁN VỚI NGƯỜI BÁN

1. Đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp
2. Lập bảng phân tích tuổi nợ

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ

$$\text{Số vòng quay nợ phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Số dư nợ phải trả người bán bình quân}}$$

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay nợ phải trả người bán} = \frac{\text{Số dư nợ phải trả người bán bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}$$

- Cơ sở số liệu ?
- Ý nghĩa của chỉ tiêu?

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ

$$\text{Số vòng quay nợ phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng Giá vốn hàng bán}}{\text{Số dư nợ phải trả người bán bình quân}}$$

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay nợ phải trả người bán} = \frac{\text{Số dư nợ phải trả người bán bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Tổng Giá vốn hàng bán}}$$

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ - Ví dụ

- Tổng Giá vốn hàng bán năm 2011: 600 triệu đồng
- Phải trả người bán ngày 31/12/2010: 80 triệu
- Phải trả người bán ngày 31/12/2011: 90 triệu

LẬP BẢNG PHÂN TÍCH TUỔI NỢ

Thời hạn nợ	Số tiền	%
0 – 30 ngày	$1,750,000	70%
31 – 60 ngày	$375,000	15%
61 – 90 ngày	$250,000	10%
91 + ngày	$125,000	5%
Tổng	$2,500,000	100%

Nhà cung cấp	Tổng nợ	≤ 30 ngày	31-60 ngày	61-90 ngày	> 90 ngày
A					
B					
C					
Cộng					

2 PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN

- Đánh giá khái quát
- Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn
- Phân tích khả năng thanh toán dài hạn

ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT KHẢ NĂNG THANH TOÁN

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán chung (tổng quát)} = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

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

PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN

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

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền + Đầu tư ngắn hạn + Phải thu khách hàng}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

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

$$\text{Hệ số dòng tiền/nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

$$\text{Hệ số dòng tiền/nợ vay đến hạn trả} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Nợ vay đến han trả cuối kì}}$$

Công ty nào có khả năng thanh toán ngắn hạn tốt hơn?

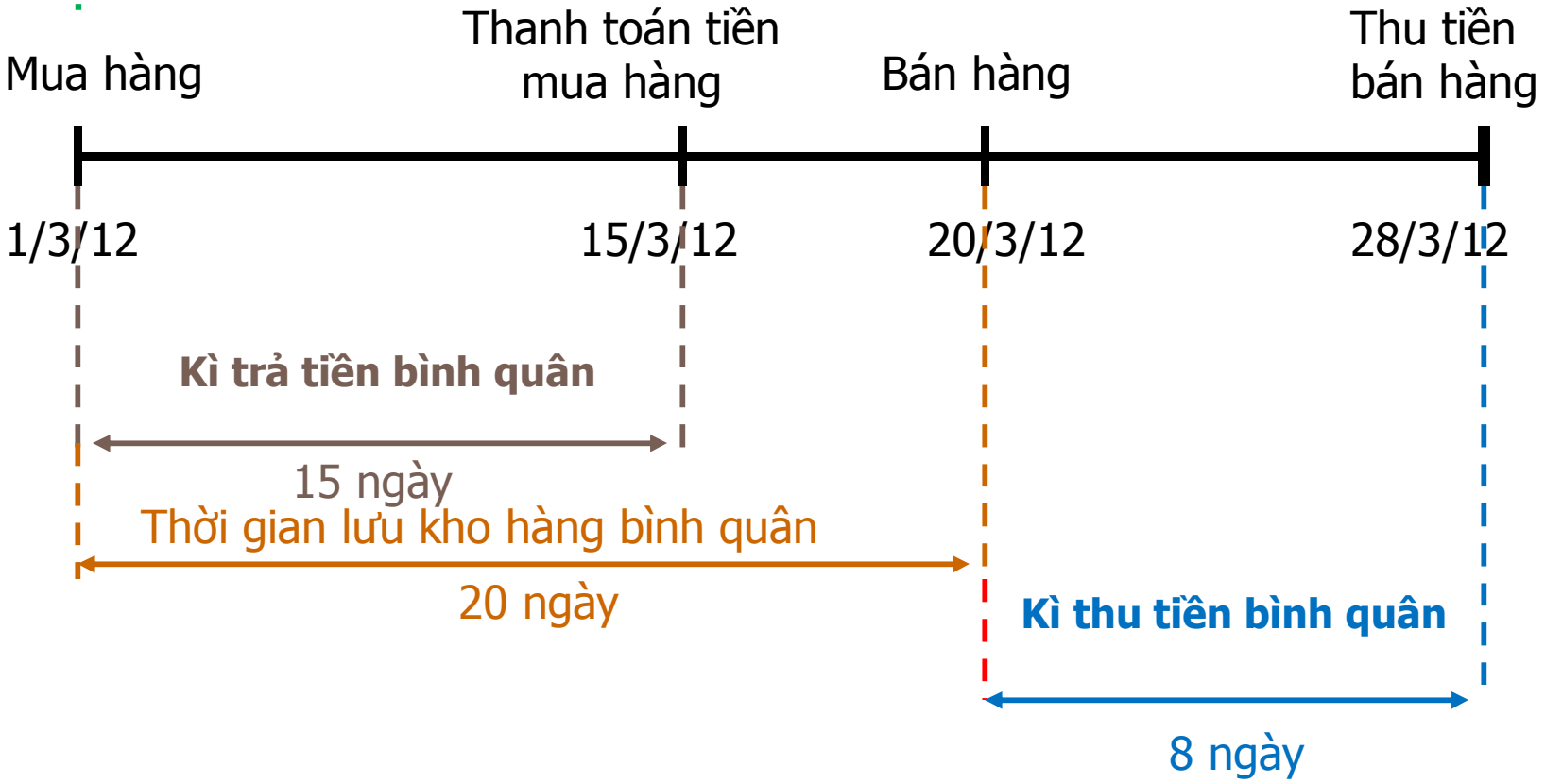
Chỉ tiêu cuối năm 2009	VCS	DAC	DTC	HPS
1. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	1.69	1.71	0.97	2.38
2. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1.22	1.56	0.40	2.27

Công ty nào có khả năng thanh toán ngắn hạn tốt hơn?

Chỉ tiêu năm 2009	VCS	DAC	DTC	HPS
1. Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD (triệu đồng)	72,666	1.71	13,619	(6,362)
2. Nợ ngắn hạn ***bình quân***	273,519	14,154	39,867	8,335
3. Hệ số bù đắp nợ NH bằng tiền	0.26	1.44	0.34	(0.76)

KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN
– Tác động của độ dài chu kì vận động của vốn

Độ dài chu kỳ vận động của vốn là bao nhiêu ngày ?



KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN
– Tác động của độ dài chu kì vận động của vốn

- Độ dài của chu kỳ vận động của vốn
  - Là khoảng thời gian từ lúc thanh toán tiền hàng cho người bán tới lúc thu được tiền ở người mua.

Độ dài chu kỳ vận động của vốn	=	Thời gian lưu kho hàng bình quân	+	Kì thu tiền bình quân	-	Kì trả tiền bình quân

- Cần ngắn hay dài ?

KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN
– Tác động của độ dài chu kì vận động của vốn

$$\text{Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (155, 156, 157)} = \frac{\text{số dư HTK bình quân x 365}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

$$\text{Số ngày 1 vòng quay NVL (151, 152)} = \frac{\text{số dư NVL bình quân x 365}}{\text{Tổng giá trị NVL mua}}$$

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay sản phẩm dở dang (154)} = \frac{\text{Số dư sản phẩm dở dang bình quân} \times \text{mức độ hoàn thành bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Tổng Giá vốn hàng bán}}$$

Quản lý hàng tồn kho
GM & Ford

	GM		Ford	
	2008	2007	2008	2007
Hàng tồn kho cuối năm	13,042	14,939	8,618	10,121
Tổng tài sản cuối năm	91,047	148,883	218,328	279,264
Giá vốn hàng bán	149,311	166,259	127,103	142,587

BẢNG CÂN ĐỐI GIỮA NHU CẦU & KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Khả năng thanh toán	Số tiền	Nhu cầu thanh toán	Số tiền
I. Tài sản có thể huy động ngay 1. Tiền 2. Chứng khoán đầu tư ngắn hạn II. Tài sản có thể huy động khác 1. Phải thu ở khách hàng 2. Hàng tồn kho		I. Các khoản nợ quá hạn 1. Nợ Nhà nước 2. Nợ ngân hàng 3. Nợ CNV 4. Nợ người bán II. Các khoản nợ đến hạn III. Các khoản nợ trong thời gian tới	
Cộng		Cộng	

PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN DÀI HẠN

Sự khác biệt giữa nợ ngắn hạn và nợ dài hạn ?

1

Khả năng thanh toán lãi vay

2

Mức độ rủi ro tài chính

PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN DÀI HẠN

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Hệ số thanh toán TSDH đối với nợ dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

$$\text{Hệ số nợ/tài sản bảo đảm} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng TS – TS vô hình + Quyền sử dụng đất}}$$

Kết thúc chương 4