

BÀN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THANH TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP

Nguyễn Văn Công*

Tình hình thanh toán phản ánh rõ nét chất lượng của toàn bộ hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành (hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính). Nếu các hoạt động tiến hành thuận lợi, có hiệu quả, tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ khả quan và ngược lại, nếu doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động, tình hình thanh toán sẽ bi đát, công nợ sẽ dây dưa, kéo dài. Để đánh giá chính xác tình hình thanh toán, cung cấp thông tin cho các nhà quản trị trong việc điều hành doanh nghiệp cũng như cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm khác, cần phải phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp. Bài viết tập trung chủ yếu vào hai nội dung sau: (1) Sự cần thiết phải nghiên cứu về phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp và (2) Đề xuất nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp.

Từ khóa: Tình hình thanh toán, nợ phải thu, nợ phải trả, tốc độ thanh toán.

1. Giới thiệu

Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp là việc sử dụng các công cụ, các kỹ thuật phân tích nhằm làm rõ tình trạng thanh toán; tình hình biến động về qui mô và tốc độ của từng khoản thanh toán; tốc độ thanh toán nợ phải thu, nợ phải trả của doanh nghiệp; chỉ rõ mức độ chiếm dụng và bị chiếm dụng vốn trong hoạt động; tình trạng các khoản nợ xấu. Cũng qua phân tích tình hình thanh toán, những người sử dụng thông tin có thể đánh giá được chất lượng các hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành, từ đó tìm ra các giải pháp để cải thiện tình hình thanh toán cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình thanh toán đáp ứng nhu cầu nhiều đối tượng khác nhau, bao gồm cả các đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Các nhà quản trị bên trong doanh nghiệp muốn có được những thông tin về tình hình chiếm dụng vốn lẫn nhau, tình trạng công nợ phải thu, công nợ phải trả cũng như tình hình thu hồi hay thanh toán nợ, thời gian thu nợ hay thời gian trả nợ, cơ cấu các khoản nợ (quá hạn, đến hạn; ngắn hạn, dài hạn), phát hiện các nguyên nhân tác động đến tình hình thanh toán, nguyên nhân phát sinh các khoản nợ xấu, nhận diện dấu hiệu rủi ro tài chính; từ đó đề xuất các biện pháp tháo gỡ kịp thời, phù hợp. Đối với các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp (ngân hàng, nhà cung cấp, người đặt hàng, các nhà đầu tư,...), qua phân tích tình hình thanh toán, họ nắm bắt được mức độ chiếm dụng (ít, nhiều), tình hình thanh toán nợ nần (dứt điểm hay dây dưa, trì hoãn), tình hình chấp hành và tôn trọng kỷ luật thanh toán, mức độ tự chủ tài chính,... để từ đó ra các quyết định liên quan đến việc cho vay, bán chịu, đặt tiền trước, đầu tư,... nhằm giảm thiểu rủi ro cũng như bảo đảm độ an toàn cho đồng vốn, giảm thiểu mức độ vốn bị chiếm dụng.

Mặc dù có vai trò không nhỏ trong việc cung cấp thông tin cho quản lý nhưng phân tích tình hình thanh toán chưa được chú trọng đúng mức, đặc biệt là về mặt lý luận. Tính đến tháng 8/2013, trên thế giới cũng như ở Việt Nam, chưa có bất kỳ một nghiên cứu mang tính tổng thể và toàn diện nào về phân tích tình hình thanh toán. Những nghiên cứu đã công bố có liên quan đến phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp chủ yếu được đề cập tới qua một số sách chuyên khảo, sách tham khảo hay giáo trình và rải rác trong các nội dung phân tích khác nhau chứ không mang tính hệ thống. Điều đó có thể nhận thấy qua trong các công trình của các tác giả trong nước như: Nguyễn Tấn Bình (2005); Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ và cộng

sự (2008); Nguyễn Văn Công (2010); Nguyễn Năng Phúc và cộng sự (2011); Nguyễn Ngọc Quang (2011); Võ Thanh Thu và cộng sự (2006); ... hay nước ngoài như: Charles J. Woelfel (1991); Charles H. Gibson (2006); Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel (2001); Perter Walton (2000); K.R. Subramanyam - John J. Wild (2009);...

Trong các công trình đã công bố này, nội dung phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp được trình bày xen kẽ với các nội dung phân tích khác như: phân tích hiệu quả sử dụng vốn (số vòng quay các khoản phải thu, số vòng quay các khoản phải trả, thời gian thu tiền, thời gian trả tiền) hoặc khi phân tích cơ cấu tài chính (tỷ trọng nợ phải thu trên tổng số tài sản, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng số nguồn vốn) hay khi phân tích tình hình biến động về qui mô và cơ cấu tài sản, qui mô và cơ cấu nguồn vốn (phân tích bảng cân đối kế toán) hoặc cụ thể hơn là đề cập đến khi phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả,... Các nghiên cứu này không chỉ tản mạn, rời rạc, thiếu thống nhất mà đôi khi còn mâu thuẫn với nhau, gây không ít khó khăn cho những người làm công tác quản lý, cho cán bộ giảng dạy, cho sinh viên kinh tế cũng như các nhà hoạch định chính sách tài chính, các nhà tư vấn tài chính và các cán bộ tài chính- kế toán.

Tình trạng trên đặt ra nhu cầu cần thiết phải có một nghiên cứu toàn diện, tổng thể về phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp. Điều này không những góp phần khắc phục những nghiên cứu phiến diện, tản mạn trước đây mà giúp các đối tượng liên quan có cơ sở và căn cứ khoa học khi tiến hành công việc của mình.

2. Nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp

2.1. Về nội dung phân tích

Tình hình thanh toán của doanh nghiệp thể hiện trên nhiều mặt khác nhau như: Tình hình thanh toán chung (tình hình và mức độ chiếm dụng hay bị chiếm dụng trong thanh toán), tình hình thanh toán theo thời gian (thanh toán ngắn hạn, thanh toán dài hạn), tình hình phát sinh nợ xấu và tốc độ thanh toán các khoản phải thu, các khoản phải trả. Một doanh nghiệp được xem là có tình hình thanh toán khả quan khi và chỉ khi doanh nghiệp thanh toán kịp thời, đúng hoặc trước hạn các khoản công nợ, không phát sinh nợ xấu. Trên thực tế, có khá nhiều doanh nghiệp tuy ít đi chiếm dụng hay ít bị chiếm dụng vốn trong thanh toán nhưng lại để phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ có vấn đề hay nợ không có khả năng thu hồi hoặc chi trả. Ngược lại, cũng khá nhiều doanh nghiệp tuy không phát sinh các khoản nợ xấu nhưng lại để xảy ra tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau trong thanh toán với qui mô lớn, kéo dài hoặc thường xuyên phải “đào nợ”.

Với những phân tích trên, tác giả cho rằng: Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp phải được xem xét đầy đủ, toàn diện cả trên các mặt khác nhau. Đồng thời, các nhà phân tích cần thiết và phải liên kết tình hình thanh toán trên các mặt khác nhau với nhau để đánh giá, không được sử dụng tình hình thanh toán ở thời gian nay hay với đối tượng này để che lấp hay thay thế cho tình hình thanh toán ở thời gian khác hay với đối tượng khác. Vì thế, phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp phải bao hàm các nội dung sau:

2.1.1. Đánh giá khái quát tình hình thanh toán

Đánh giá khái quát tình hình thanh toán của doanh nghiệp không chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà quản lý biết được về mặt tổng thể trong hoạt động thanh toán, doanh nghiệp bị chiếm dụng hay đi chiếm dụng hay không mà còn cung cấp cho các nhà quản lý thông tin về mức độ biến động, xu hướng biến động và nhịp điệu biến động các khoản công nợ phải thu, công nợ phải trả theo thời gian của doanh nghiệp. Nói cách khác, đánh giá khái quát tình hình thanh toán của doanh nghiệp phải trả lời được các câu hỏi sau:

- Hiện tại, doanh nghiệp đang đi chiếm dụng hay bị chiếm dụng trong hoạt động thanh toán (tổng thể, ngắn hạn, dài hạn)? Tỷ trọng nợ phải thu (hay nợ phải trả) chiếm trong tổng số tài sản (hay tổng số nguồn vốn) là bao nhiêu?

- Mức độ biến động (tăng, giảm) về công nợ phải thu, công nợ phải trả so với kỳ gốc (kỳ trước) hay điểm gốc (bình quân ngành, bình quân khu vực hay so với doanh nghiệp điển hình)?

- Xu hướng biến động (tăng trưởng) công nợ phải thu, công nợ phải trả theo thời gian?
- Nhịp điệu biến động (tăng trưởng) công nợ phải thu, công nợ phải trả theo thời gian?

2.1.2. Phân tích tình hình thanh toán công nợ phải thu, công nợ phải trả

Tình hình thanh toán công nợ phải thu, công nợ phải trả phải được xem xét cả trên tổng thể cũng như theo từng loại (ngắn hạn, dài hạn, nợ xấu) và theo từng khoản, trong đó chú trọng đến các khoản thanh toán chủ yếu của doanh nghiệp (thanh toán với người bán, thanh toán với người mua, thanh toán với ngân sách, ...). Bên cạnh việc xem xét mức độ biến động về mặt qui mô, các nhà phân tích còn xem xét cả mức độ tăng trưởng của công nợ phải thu, công nợ phải trả cả trên tổng số nợ, từng loại và từng khoản; xem xét số nợ đã thu (hay số nợ đã trả) trong kỳ với tổng số nợ phải thu (hay tổng số nợ phải trả) trong kỳ để biết được mức độ thu hồi nợ (hay thanh toán nợ), xem xét số nợ còn lại cuối kỳ với số nợ định khoản và với số nợ phải thu hay phải trả trong kỳ theo từng khoản, từng loại và theo tổng số nợ. Đồng thời, để có căn cứ đánh giá vị trí của từng khoản nợ, các nhà phân tích còn phải xem xét tình hình biến động về tỷ trọng nợ từng loại, từng khoản trong tổng số.

2.1.3. Phân tích tốc độ thanh toán

Tốc độ thanh toán công nợ phải thu, công nợ phải trả phản ánh tình hình thu hồi tiền hàng bán ra hay thanh toán tiền hàng mua vào của doanh nghiệp. Tốc độ thanh toán càng cao, chứng tỏ doanh nghiệp càng ít bị chiếm dụng hay ít đi chiếm dụng vốn trong hoạt động thanh toán. Do vậy, khi phân tích tốc độ thanh toán, cần phải xác định được trong kỳ kinh doanh, số lần thu hồi hay số lần thanh toán nợ của doanh nghiệp là bao nhiêu, tương ứng với thời gian thu tiền hay thời gian trả tiền. Qua đó, xác định thời gian chiếm dụng hay bị chiếm dụng vốn bị kéo dài thêm hay rút ngắn được bao nhiêu ngày cùng các nguyên nhân tác động và tìm ra giải pháp rút ngắn thời gian thu tiền hay trả tiền phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp.

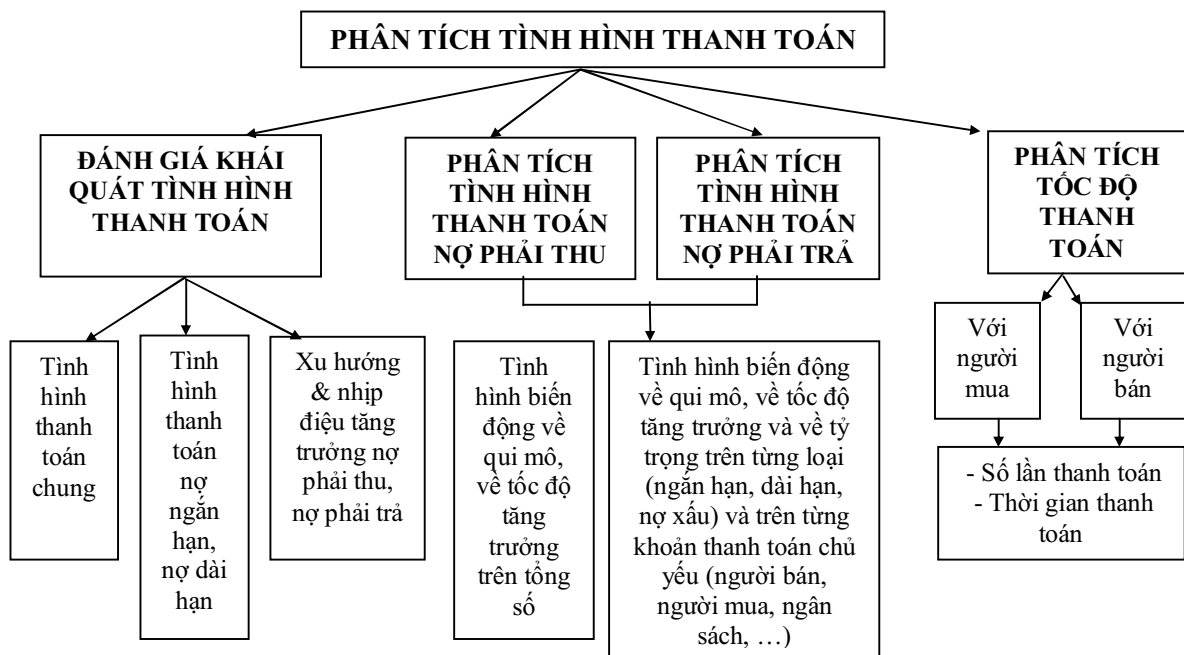
Sơ đồ 1 khái quát nội dung phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

2.2. Về chỉ tiêu phân tích

2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình thanh toán

Đánh giá khái quát tình hình thanh toán có mục đích cung cấp thông tin sơ bộ, ban đầu về tình hình thanh toán (thanh toán chung, thanh toán ngắn hạn, thanh toán dài hạn) cũng như mức độ chiếm dụng hay đi

Sơ đồ 1: Nội dung phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp



(Nguồn: Tác giả đề xuất)

chiếm dụng vốn trong thanh toán của doanh nghiệp, việc đánh giá khái quát tình hình thanh toán còn phải cung cấp thông tin về xu hướng và nhịp điệu tăng trưởng trong thanh toán nợ phải thu và nợ phải trả. Vì thế, khi đánh giá khái quát tình hình thanh toán, các nhà phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ nợ phải thu so với nợ phải trả}}{\text{nợ phải trả}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \times 100 \text{ [2.1]}$$

Chỉ tiêu “Tỷ lệ nợ phải thu so với nợ phải trả” [2.1] cho biết: Cứ 100 đồng nợ doanh nghiệp phải trả (đi chiếm dụng) tương ứng với bao nhiêu đồng nợ phải thu (bị chiếm dụng). Trị số của chỉ tiêu này nếu bằng (=) 100% chứng tỏ mức chiếm dụng và bị chiếm dụng trong thanh toán tương đương nhau. Trường hợp trị số của chỉ tiêu > 100% chứng tỏ mức bị chiếm dụng (phải thu) lớn hơn mức đi chiếm dụng (phải trả) và ngược lại.

Chỉ tiêu này có thể tính cho cả kỳ nghiên cứu (dùng đánh giá chung tình hình bị chiếm dụng hay đi chiếm dụng chung cả kỳ nghiên cứu) hay tính cho từng loại nợ ngắn hạn, nợ dài hạn (dùng đánh giá chung tình hình chiếm dụng hay bị chiếm dụng trong từng giai đoạn) và cũng có thể tính theo công thức nghịch đảo như sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ nợ phải trả so với nợ phải thu}}{\text{nợ phải thu}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng số nợ phải thu}} \times 100 \text{ [2.2]}$$

Cách tính này đem lại ý nghĩa ngược với cách tính trên.

$$\frac{\text{Tỷ trọng nợ phải thu chiếm trong tổng tài sản}}{\text{trong tổng tài sản}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu}}{\text{Tổng số nợ phải thu}} \times 100 \text{ [2.3]}$$

Chỉ tiêu [2.3] cho biết, trong 100 đồng tài sản của doanh nghiệp có mấy đồng nợ phải thu. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, mức độ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong hoạt động thanh toán càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Tỷ trọng nợ phải trả chiếm trong tổng nguồn vốn}}{\text{trong tổng nguồn vốn}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100 \text{ [2.4]}$$

Chỉ tiêu [2.4] cho biết, trong 100 đồng nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp có mấy đồng nợ phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, mức độ doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn trong hoạt động thanh toán càng cao, dẫn đến tính tự chủ tài chính càng thấp và ngược lại.

$$\frac{\text{Tốc độ tăng trưởng định gốc của nợ phải thu (hay nợ phải trả)}}{\text{thu (hay nợ phải trả)}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ } i - \text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ gốc}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ gốc}} \times 100 \text{ [2.5]}$$

Trong đó, $i = 1 - n$.

Chỉ tiêu [2.5] cho biết tốc độ tăng trưởng của nợ phải thu (hay nợ phải trả) của doanh nghiệp so với kỳ gốc. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, tốc độ tăng trưởng nợ càng cao và ngược lại. Bằng việc xem xét một chuỗi trị số của chỉ tiêu [2.5] theo thời gian và sử dụng đồ thị (hoặc biểu đồ) để phản ánh, các nhà quản lý có thể biết được xu hướng tăng trưởng của nợ phải thu (hay nợ phải trả).

$$\frac{\text{Tốc độ tăng trưởng liên hoàn của nợ phải thu (hay nợ phải trả)}}{\text{thu (hay nợ phải trả)}} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ } i - \text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ } (i - 1)}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ } (i - 1)} \times 100 \text{ [2.6]}$$

Chỉ tiêu [2.6] cho biết tốc độ tăng trưởng của nợ phải thu (hay nợ phải trả) của doanh nghiệp so với kỳ liền kề trước đó. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, tốc độ tăng trưởng nợ càng cao và ngược lại. Cũng bằng cách xem xét một chuỗi trị số của chỉ tiêu [2.6] theo thời gian và sử dụng đồ thị (hoặc biểu đồ) để phản ánh, các nhà quản lý có thể biết được nhịp điệu tăng trưởng của nợ phải thu (hay nợ phải trả).

2.2.2. Chỉ tiêu phân tích tình hình thanh toán nợ phải thu, nợ phải trả

Tình hình thanh toán nợ phải thu, nợ phải trả được xem xét cả về mức độ biến động, tốc độ tăng trưởng, cơ cấu nợ. Do vậy, cần phải sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Mức độ biến động tăng (+) hoặc giảm (-) về qui mô} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ phân tích}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ gốc}} \quad [2.7]$$

Chỉ tiêu [2.7] phản ánh qui mô biến động (tăng, giảm) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của nợ phải thu (hay nợ phải trả). Trị số tuyệt đối của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ mức độ biến động về mặt qui mô càng cao và ngược lại. Chỉ tiêu này [2.7] được tính cho tổng số các khoản nợ phải thu, nợ phải trả cũng như từng loại (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, nợ xấu).

$$\text{Tốc độ tăng trưởng của nợ phải thu (hay nợ phải trả)} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ phân tích} - \text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ gốc}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) kỳ gốc}} \times 100 \quad [2.8]$$

Chỉ tiêu [2.8] phản ánh tốc độ tăng trưởng giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của nợ phải thu (hay nợ phải trả). Trị số tuyệt đối của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ tốc độ tăng trưởng càng cao và ngược lại. Cũng như chỉ tiêu [2.7] ở trên, chỉ tiêu [2.8] cũng được tính cho tổng số các khoản nợ phải thu, nợ phải trả cũng như từng loại (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, nợ xấu).

$$\text{Tỷ trọng từng khoản nợ phải thu (hay nợ phải trả) chiếm trong tổng số} = \frac{\text{Trị số từng khoản nợ phải thu (hay nợ phải trả)}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả)}} \times 100 \quad [2.9]$$

Chỉ tiêu [2.9] cho biết tỷ trọng của từng khoản nợ phải thu (hay nợ phải trả) chiếm bao nhiêu trong tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ vị trí quan trọng của khoản nợ trong tổng số nợ của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\text{Tỷ lệ nợ đã thu (hay nợ đã trả) trong kỳ so với tổng số nợ trong kỳ} = \frac{\text{Số nợ đã thu (hay nợ đã trả) trong kỳ}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) trong kỳ}} \times 100 \quad [2.10]$$

Chỉ tiêu [2.10] cho biết số nợ đã thu (hay đã trả) trong kỳ chiếm bao nhiêu trong tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) trong kỳ của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ số nợ đã thu (hay đã trả) trong kỳ của doanh nghiệp càng cao, tình hình thanh toán kịp thời và ngược lại. Tổng số nợ phải thu (hay phải trả) trong kỳ được xác định bằng số nợ còn phải thu (hay phải trả) đầu kỳ cộng (+) với số nợ phải thu (hay phải trả) phát sinh trong kỳ.

$$\text{Tỷ lệ nợ còn phải thu (hay nợ còn phải trả) cuối kỳ so với tổng số nợ trong kỳ} = \frac{\text{Số nợ còn phải thu (hay nợ còn phải trả) cuối kỳ}}{\text{Tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) trong kỳ}} \times 100 \quad [2.11]$$

Chỉ tiêu này [2.11] cho biết số nợ còn phải thu (hay còn phải trả) cuối kỳ chiếm bao nhiêu trong tổng số nợ phải thu (hay nợ phải trả) của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ việc thu hồi hay thanh toán trong kỳ chậm trễ, số nợ đi chiếm dụng hay bị chiếm dụng từ hoạt động thanh toán trong kỳ của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

2.2.3. Chỉ tiêu phân tích tốc độ thanh toán

Tốc độ thanh toán được đo lường thông qua các chỉ tiêu như: số vòng quay các khoản phải thu, số vòng quay các khoản phải trả, thời gian thu hồi tiền hàng, thời gian thanh toán tiền hàng.

- Số vòng quay các khoản phải thu (vòng):

Số vòng quay các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh trong kỳ kinh doanh, các khoản nợ phải thu của doanh nghiệp quay được mấy vòng. Do số nợ phải thu trong các doanh nghiệp chủ yếu phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ (bán chịu) nên số vòng quay các khoản phải thu thường chỉ tính cho số tiền hàng bán chịu.

$$\frac{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng bán chịu}}{\text{Nợ phải thu người mua bình quân}} \quad [2.12]$$

Chỉ tiêu này có thể tính chung cho toàn bộ nợ phải thu hay tính riêng cho nợ phải thu ngắn hạn, nợ phải thu dài hạn. Trường hợp không có số liệu về tổng tiền hàng bán chịu (với các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp), để tính chỉ tiêu “Số vòng quay các khoản phải thu”, tử số trong công thức trên có thể thay bằng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (phản ánh trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh), còn mẫu số là nợ phải thu người mua bình quân trong kỳ (phản ánh trên Bảng cân đối kế toán).

Số vòng quay các khoản phải thu cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu (tổng nợ phải thu, nợ phải thu ngắn hạn, nợ phải thu dài hạn) và hiệu quả của việc thu hồi nợ phải thu. Số vòng quay của các khoản phải thu lớn chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng bán ra kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng quay các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu thụ do phương thức thanh toán quá chặt chẽ (chủ yếu là thanh toán ngay trong thời gian ngắn), gây khó khăn cho khách hàng nên sẽ khó tiêu thụ.

Trong công thức trên, nợ phải thu bình quân (tổng số, ngắn hạn, dài hạn) được tính như sau:

$$\frac{\text{Nợ phải thu bình quân}}{\text{Nợ phải thu bình quân}} = \frac{\text{Tổng nợ phải thu đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \quad [2.13]$$

Ngoài ra, trong một số trường hợp, tùy theo mục đích phân tích, có thể xác định số vòng quay các khoản phải thu cho các đối tượng như: đặt trước cho người bán, phải thu nội bộ,... Mỗi một cách xem xét sẽ cho phép các nhà quản lý đánh giá được tình hình thanh toán theo từng đối tượng cụ thể khác nhau.

- Thời gian thu hồi tiền hàng (ngày):

Thời gian thu hồi tiền hàng (còn gọi là “Thời gian quay vòng các khoản phải thu” hoặc “Kỳ thu tiền bình quân” hay “Thời gian thu tiền bình quân”, hoặc “Thời gian thu tiền”,...) là chỉ tiêu phản ánh thời gian bình quân thu hồi tiền hàng bán ra. Chỉ tiêu này có thể tính chung cho toàn bộ số nợ phải thu người mua hay tính riêng cho từng khoản nợ phải thu ngắn hạn, nợ phải thu dài hạn theo công thức:

$$\frac{\text{Thời gian thu hồi tiền hàng}}{\text{Thời gian thu hồi tiền hàng}} = \frac{\text{Thời gian của kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}} \quad [2.14]$$

Công thức trên có thể biến đổi về dạng sau (bằng cách chia tử số và mẫu số cho “Thời gian kỳ nghiên cứu”):

$$\frac{\text{Thời gian thu hồi tiền hàng}}{=} = \frac{\text{Nợ phải thu bình quân}}{\text{Mức tiền hàng bán chịu bình quân 1 ngày}} \quad [2.15]$$

Thời gian thu hồi tiền hàng bán ra càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian thu hồi tiền hàng bán ra càng dài chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều. Tuy nhiên, thời gian thu hồi tiền hàng ngắn quá sẽ gây khó khăn cho người mua, không khuyến khích người mua nên sẽ ảnh hưởng đến tốc độ bán hàng.

Đối với các doanh nghiệp mà nhịp điệu kinh doanh ổn định, ít bị ảnh hưởng của tính thời vụ và chu kỳ kinh doanh, chỉ tiêu “Thời gian thu hồi tiền hàng” còn có thể tính theo công thức sau:

$$\frac{\text{Thời gian thu hồi tiền hàng}}{=} = \frac{\text{Nợ phải thu người mua cuối năm}}{\text{Mức tiền hàng bán chịu bình quân 1 ngày}} \quad [2.16]$$

Với cách tính này (từ số phản ánh số nợ phải thu người mua cuối năm), các nhà quản lý biết được khoảng thời gian cần thiết để doanh nghiệp có thể thu hồi hết các khoản nợ phải thu người mua hiện tại.

- Số vòng quay các khoản phải trả (vòng):

Số vòng quay các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh trong kỳ kinh doanh, các khoản phải trả quay được bao nhiêu vòng. Cũng tương tự như chỉ tiêu “Số vòng quay các khoản phải thu”, chỉ tiêu này cũng được tính cho số tiền mà doanh nghiệp mua chịu về vật tư, hàng hóa, tài sản, dịch vụ và theo từng loại (tổng số nợ phải trả, nợ phải trả ngắn hạn, nợ phải trả dài hạn) theo công thức:

$$\frac{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}}{=} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng mua chịu}}{\text{Nợ phải trả người bán bình quân}} \quad [2.17]$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải trả người bán và hiệu quả của việc thanh toán nợ. Nếu số vòng quay của các khoản phải trả lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng quay các khoản phải trả nếu quá cao có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp do doanh nghiệp phải huy động mọi nguồn vốn để trả nợ (kể cả vay, bán rẻ hàng hoá, dịch vụ,...).

$$\frac{\text{Nợ phải trả bình quân}}{=} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \quad [2.18]$$

Cũng như chỉ tiêu “Số vòng quay các khoản phải thu”, chỉ tiêu “Số vòng quay các khoản phải trả” trong một số trường hợp, tùy theo mục đích phân tích, có thể xác định cho các đối tượng khác như: đặt trước của người mua, phải trả nội bộ, phải nộp ngân sách,... Mỗi một cách xem xét sẽ cho phép các nhà quản lý đánh giá được tình hình thanh toán theo từng đối tượng cụ thể khác nhau.

- Thời gian thanh toán tiền hàng (ngày):

Thời gian thanh toán tiền hàng (hay “Thời gian thanh toán”, “Thời gian trả tiền”, “Thời gian quay vòng các khoản phải trả”,...) là chỉ tiêu phản ánh thời gian bình quân mà doanh nghiệp thanh toán tiền hàng cho chủ nợ trong kỳ. Chỉ tiêu này được tính chung cho tất cả người bán hay riêng cho người bán ngắn hạn, người bán dài hạn.

$$\frac{\text{Thời gian thanh toán tiền hàng}}{=} = \frac{\text{Thời gian của kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}} \quad [2.19]$$

Bằng cách chia tử số và mẫu số của công thức trên cho “Thời gian kỳ nghiên cứu”, ta được:

$$\frac{\text{Thời gian thanh toán tiền hàng}}{\text{tiền hàng}} = \frac{\text{Nợ phải trả bình quân}}{\text{Mức tiền hàng mua chịu bình quân 1 ngày}} \quad [2.20]$$

Thời gian thanh toán tiền hàng càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian thanh toán tiền hàng càng dài, tốc độ thanh toán tiền càng chậm, số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều.

Cũng như chỉ tiêu “Thời gian thu hồi tiền hàng”, trong các doanh nghiệp mà nhịp điệu kinh doanh ổn định, ít bị ảnh hưởng của tính thời vụ và chu kỳ kinh doanh, chỉ tiêu “Thời gian thanh toán tiền hàng” còn có thể tính theo công thức sau:

$$\frac{\text{Thời gian thanh toán tiền hàng}}{\text{toán tiền hàng}} = \frac{\text{Nợ còn phải trả cuối năm}}{\text{Mức tiền hàng mua chịu bình quân 1 ngày}} \quad [2.21]$$

Với cách tính này (tử số phản ánh số nợ phải trả tại thời điểm phân tích), các nhà quản lý biết được khoảng thời gian cần thiết để doanh nghiệp có thể trả hết các khoản nợ hiện tại.

2.3. Về phương pháp phân tích

Xuyên suốt trong toàn bộ quá trình phân tích tình hình thanh toán là phương pháp so sánh: So sánh trị số của từng chỉ tiêu phản ánh tình hình thanh toán giữa kỳ phân tích với kỳ gốc (so sánh cả số tuyệt đối và số tương đối giản đơn) để đánh giá tình hình thanh toán theo từng nội dung; so sánh trị số các chỉ tiêu phản ánh tốc độ tăng trưởng, tốc độ thanh toán của doanh nghiệp với trị số chỉ tiêu tương ứng bình quân ngành, bình quân khu vực nhằm xác định tình hình thanh toán theo từng nội dung nhằm xác định doanh nghiệp nằm ở mức nào (cao, trung bình, thấp) so với ngành, khu vực.

Dựa vào kết quả so sánh và ý nghĩa cũng như trị số của từng chỉ tiêu, các nhà phân tích sẽ rút ra kết luận về tình hình thanh toán của doanh nghiệp tại thời điểm phân tích và mức độ biến động về tình hình thanh toán theo từng nội dung.

Khi phân tích tốc độ thanh toán tiền hàng, cần tính toán và so sánh với thời gian mua chịu được người bán quy định cho doanh nghiệp. Nếu thời gian thanh toán tiền hàng lớn hơn thời gian chậm trả được qui định thì việc thanh toán tiền là chậm trễ và ngược lại; số ngày qui định mua chịu lớn hơn thời gian thanh toán tiền hàng chứng tỏ việc thanh toán nợ sớm hơn so với kế hoạch về thời gian.

Tương tự, khi phân tích tốc độ thu hồi tiền hàng bán ra, các nhà phân tích cần tính toán và so sánh với thời gian bán chịu quy định cho khách hàng. Thời gian thu hồi tiền hàng lớn hơn thời gian bán chịu qui định cho khách hàng chứng tỏ việc thu hồi tiền hàng bán ra là chậm; ngược lại, số ngày qui định bán chịu cho khách hàng lớn hơn thời gian thu hồi tiền hàng bán ra chứng tỏ việc thu hồi nợ sớm hơn so với kế hoạch về thời gian. □

Tài liệu tham khảo:

Nguyễn Tấn Bình (2005), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, NXB Thống kê.

Charles J. Woelfel (1991), *Phân tích hoạt động tài chính ở các doanh nghiệp*, NXB Khoa học & Kỹ thuật.

Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ và cộng sự (2008), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính.

Nguyễn Văn Công (2010), *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Giáo dục.

Charles H. Gibson (2006), *Financial Reporting Analysis - Using financial Accounting information*, SOUTH - WESTERN COLLEGE PUBLISHING.

Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel (2001), *Managerial Accounting: Tool for Business Decision Making*; JOHN WILEY & SONS, INC.

Perter Walton (2000), *Financial Stetament Analysis*, BUSINESS PRESS.

Nguyễn Năng Phúc và cộng sự (2011), *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.

Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính.

K.R. Subramanyam - John J. Wild (2009), *Financial Statement Analysis*, McGraw - Hill International Edition.

Võ Thanh Thu và cộng sự (2006), *Kinh tế và phân tích hoạt động kinh doanh thương mại*, NXB Lao động - Xã hội.

Discussion on payment situation analysis of enterprise

Abstract:

Payment situation clearly reflects the quality of all operations by enterprise (business, investment, financing). If operations run smoothly, efficiently, the payment situation will be positive and vice versa, if the enterprise faces difficulties, the payment situation will be tragic.

To accurately assess the situation of payment, providing information for managers to run the business as well as provide information for those interested, it is necessary to analyze the situation of payment. The paper focuses on: (1) The need for research on the analysis of the payment situation and (2) Recommendations for criteria and methods of payment situation analysis.

Thông tin tác giả:

* **Nguyễn Văn Công**, giáo sư, tiến sĩ

- **Đơn vị công tác:** Viện Kế toán - Kiểm toán, Đại học Kinh tế Quốc dân

- **Lĩnh vực nghiên cứu chính:** Kế toán - Kiểm toán - Phân tích

- **Một số tạp chí chính mà tác giả đã từng đăng tải công trình nghiên cứu:** Tạp chí Kinh tế và Phát triển; Tạp chí Kiểm toán; Tạp chí Nghiên cứu Khoa học kiểm toán; Tạp chí Kế toán (nay là Tạp chí Kế toán và kiểm toán);

Email: anhcongquan@gmail.com