

LỜI MỞ ĐẦU

Thị trường giao nhận là một trong những thị trường sôi động nhất ngày nay. Trên Thế giới thì thị trường này đã ra đời rất sớm, nhất là khi ngoại thương phát triển mạnh để phục vụ cho nhu cầu buôn bán ngày càng lớn trên thị trường .

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển bền vững cần phải có các hoạt động : nghiên cứu nhu cầu thị trường, phân tích tình hình hiện tại của cả nền kinh tế, của chính doanh nghiệp, từ đó, vạch ra các chiến lược phát triển ngắn hạn và dài hạn, nhằm mục đích cuối cùng là tăng giá trị tài sản cho chủ sở hữu. Một trong những hoạt động quan trọng đó là phân tích tài chính và đánh giá hiệu quả tài chính, thông qua đó tìm các giải pháp nâng cao hiệu quả tài chính, cũng như nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong tương lai của doanh nghiệp.

Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa khi tham gia thị trường giao nhận và vận tải vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn nhất là khi kinh doanh dịch vụ giao nhận vận tải đòi hỏi phải có vốn lớn, trang thiết bị hiện đại và giá thành dịch vụ thường cao, việc mở rộng thị trường còn hạn chế, thường xuyên bị ảnh hưởng bởi tính thời vụ, tình hình tài chính gặp nhiều khó khăn, việc nắm bắt các điều luật quốc tế về giao nhận vận tải vẫn còn yếu ... do đó hiệu quả kinh doanh bị hạn chế . Đây là một thách thức không chỉ đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia thị trường này mà còn là sự quan tâm của các cấp các ngành để làm sao cho thị trường tiềm năng này phát triển có hiệu quả .

Để tìm hiểu những nét thăng trầm trong quá trình hoạt động của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa, em đã chọn đề tài : Phân tích tài chính và 1 số giải pháp nâng cao hiệu quả tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa .

Chuyên đề này bao gồm 4 chương chính :

Chương 1 : Những lý luận cơ bản về tài chính, phân tích tài chính của doanh nghiệp

Chương 2 : Khái quát chung về Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Chương 3 : Phân tích thực trạng tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Chương 4 : Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Trong thời gian nghiên cứu và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa, với sự giúp đỡ của các cô, các chú trong Công ty Trung Hoa kết hợp với những kiến thức đã học tại trường và đặc biệt là sự giúp đỡ tận tình của Thạc sỹ Cao Thị Hồng Hạnh đã giúp em hoàn thành bài luận án này .

Vì thời gian có hạn và với kiến thức còn hạn chế, nên chuyên đề không tránh khỏi những hạn chế thiếu sót. Vậy kính mong được sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến của thầy, cô giáo để luận án tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn .

Em xin chân thành cảm ơn !

CHƯƠNG 1

NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÀI CHÍNH, PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Phân tích tài chính trong doanh nghiệp

1.1.1 Khái niệm

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một khâu cơ bản trong tài chính doanh nghiệp, có quan hệ chặt chẽ với các hoạt động khác của doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính là một tập hợp các công cụ và phương pháp cho phép thu thập, xử lý thông tin kế toán và thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp, đánh giá tình hình hiện tại và trong quá khứ của doanh nghiệp, đánh giá hiệu quả kinh doanh cũng như đánh giá khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp các nhà quản lý đưa ra các quyết định tài chính và quyết định quản lý phù hợp.

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ, và kỹ thuật phân tích, giúp cho việc đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát và xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định tài trợ đầu tư cho phù hợp.

1.1.2 Các bước tiến hành phân tích tài chính

a. Thu thập thông tin

Trong phân tích tài chính, nhà phân tích phải thu thập, sử dụng mọi nguồn thông tin: từ những thông tin nội bộ doanh nghiệp đến những thông tin bên ngoài doanh nghiệp, từ thông tin số lượng đến thông tin giá trị. Những thông tin đó đều giúp nhà phân tích có thể đưa ra được những nhận xét, kết luận tinh tế và thích đáng.

Những thông tin bên ngoài, cần lưu ý thu thập thông tin chung như các thông tin liên quan đến cơ hội kinh doanh nghĩa là tình hình chung về kinh tế tại một thời điểm cho trước. Trang thái kinh tế: sự suy thoái hay tăng trưởng có tác động mạnh mẽ đến kết quả kinh doanh. Khi cơ hội thuận lợi các hoạt động của doanh nghiệp được mở rộng, lợi nhuận của công ty, giá trị của công ty cũng tăng lên và ngược lại. Khi phân tích tài chính doanh nghiệp, điều quan trọng phải nhận

thấy sự xuất hiện mang tính chu kỳ qua thời kỳ tăng trưởng thì sẽ đến thời kỳ suy thoái và ngược lại. Đồng thời thu thập về chính sách thuế, lãi suất, các thông tin về ngành kinh doanh như thông tin liên quan đến vị trí của ngành trong nền kinh tế, cơ cấu ngành, và các sản phẩm của ngành, tình trạng công nghệ, thị phần ... và các thông tin về pháp lý, kinh tế đối với doanh nghiệp: các thông tin mà các doanh nghiệp phải báo cáo cho các cơ quan quản lý như: tình hình quản lý, kiểm toán, kế hoạch sử dụng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ...

Tuy nhiên để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp, có thể sử dụng thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp như là một nguồn thông tin quan trọng bậc nhất. Với những đặc trưng hệ thống, đồng nhất và phong phú, kế toán hoạt động như một nhà cung cấp quan trọng những thông tin đánh giá cho phân tích tài chính. Và các doanh nghiệp có nghĩa vụ cung cấp các thông tin kế toán cho đối tác bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, thông tin kế toán được phản ánh khá đầy đủ trong các báo cáo tài chính. Phân tích tài chính được thực hiện trên cơ sở các báo cáo tài chính được hình thành thông qua việc xử lý các báo cáo kế toán chủ yếu : đó là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ngân quỹ (báo cáo lưu chuyển tiền tệ), thuyết minh báo cáo tài chính .

Trong đó các thông tin kế toán phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy, phân tích tài chính trên thực tế là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp

b. Xử lý thông tin

Giai đoạn tiếp theo của phân tích tài chính là quá trình xử lý thông tin đã thu thập được. Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin ở các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau, có phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra : xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân các kết quả đã đạt được phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định .

c. Dự đoán và quyết định

Thu thập thông tin và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết để người sử dụng thông tin dự đoán nhu cầu và đưa ra quyết định tài chính. Có thể nói, mục tiêu của phân tích tài chính là đưa ra quyết định tài chính. Đối với chủ doanh nghiệp phân tích tài chính nhằm đưa ra các quyết định liên quan

tối mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tối đa hóa giá trị tài sản của doanh nghiệp, tăng trưởng, phát triển, tối đa hóa lợi nhuận. Đối với người cho vay và đầu tư vào xí nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư, đối với nhà quản lý thì đưa ra các quyết định về quản lý doanh nghiệp .

1.2 Tầm quan trọng của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1 Đối với bản thân doanh nghiệp

Hoạt động phân tích tài chính nhằm đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xác định điểm mạnh điểm yếu của doanh nghiệp. Đó là cơ sở để định hướng ra quyết định của ban giám đốc, giám đốc tài chính như quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia cổ tức ... dự thảo tài chính : kế hoạch đầu tư, ngân quỹ, kiểm soát các hoạt động quản lý. Mặt khác, tạo ra thành các chu kỳ đánh giá đều đặn hoạt động kinh doanh trong quá khứ, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán trả nợ, rủi ro tài chính của doanh nghiệp .

1.2.2 Đối với các chủ nợ

Các chủ nợ phân tích tài chính để nhận biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng. Để đưa ra quyết định cho vay, thì một trong những vấn đề mà người cho vay cần xem xét là doanh nghiệp thật sự có nhu cầu vay hay không ? Khả năng trả nợ của doanh nghiệp như thế nào ? Bởi nhiều khi một quyết định cho vay ảnh hưởng nặng nề đến tình hình tài chính của người cho vay, có thể dẫn đến tình trạng phá sản của người cho vay, hay đơn vị cho vay. Phân tích tài chính đối với những khoản nợ dài hạn hay khoản nợ ngắn hạn cũng có sự khác nhau .

Nếu là những khoản nợ ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp. Nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp khi khoản nợ tới hạn trả nợ .

Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp vì việc hoàn trả vốn và lãi phụ thuộc vào khả năng sinh lời này .

Kỹ thuật phân tích thay đổi theo bản chất của khoản vay, nhưng đó là khoản vay dài hạn hay ngắn hạn thì người cho vay đều quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay .

1.2.3 Đối với các nhà đầu tư

Các cổ đông là các cá nhân hoặc doanh nghiệp quan tâm trực tiếp đến tính toán các giá trị của doanh nghiệp vì họ bỏ vốn cho doanh nghiệp thực hiện hoạt động kinh doanh sản xuất và họ có thể chịu rủi ro từ khoản vốn đó. Do vậy, các cổ đông cần biết tình hình thu nhập của mình có tương xứng với mức rủi ro của khoản đầu tư mà họ chịu hay không. Nhà đầu tư phân tích tài chính để nhận biết khả năng sinh lời của doanh nghiệp, đây là một trong những căn cứ giúp nhà đầu tư ra quyết định có bỏ vốn vào doanh nghiệp hay không?

Thu thập của các cổ đông là tiền chia lợi tức cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư. Hai yếu tố này ảnh hưởng đến lợi nhuận kỳ vọng của doanh nghiệp. Các nhà đầu tư thường tiến hành đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp với câu hỏi trọng tâm: lợi nhuận bình quân cổ phiếu của công ty sẽ là bao nhiêu? Dự kiến lợi nhuận sẽ được nghiên cứu đầy đủ trong chính sách phân chia lợi tức cổ phần và trong nghiên cứu rủi ro, hướng các lựa chọn vào những cổ phiếu phù hợp nhất.

1.3 Các phương pháp phân tích tài chính

Phương pháp phân tích tài chính bao gồm một hệ thống các công cụ biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính doanh nghiệp. Về lý thuyết, có nhiều phương pháp phân tích tài chính, nhưng trên thực tế người ta thường sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp phân tích tỷ lệ.

1.3.1 Phương pháp so sánh

Điều kiện để áp dụng phương pháp so sánh là các chỉ tiêu tài chính phải thống nhất về không gian, thời gian, nội dung, tính chất và đơn vị tính toán... và theo mục đích phân tích mà xác định số gốc so sánh. Gốc so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian hoặc không gian, kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch, giá trị so sánh có thể lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân, nội dung so sánh bao gồm:

- So sánh giữa số thực hiện trong kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính doanh nghiệp. Đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để thấy rõ mức độ phân đầu của doanh nghiệp

- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành của các doanh nghiệp khác để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp mình tốt hay xấu, được hay chưa được .

- So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi cả về số lượng tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp .

1.3.2 Phương pháp phân tích tỷ số

Tỷ số là công cụ phân tích tài chính phổ thông nhất, một tỷ số là mối quan hệ tỷ lệ giữa hai dòng hoặc hai nhóm dòng của bảng cân đối tài sản. Phương pháp phân tích tỷ số dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định các ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn và nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo giác độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

Chọn đúng các tỷ số và tiến hành phân tích chúng, chắc chắn ta sẽ phát hiện được tình hình tài chính. Phân tích tỷ số cho phép phân tích đầy đủ khuynh hướng vì một số dấu hiệu có thể được kết luận thông qua quan sát số lớn các hiện tượng nghiên cứu riêng rẽ.

1.3.3 Phương pháp phân tích tài chính Dupont

Công ty Dupont là công ty đầu tiên ở Mỹ sử dụng các mối quan hệ tương hỗ giữa các tỷ lệ tài chính chủ yếu để phân tích các tỷ số tài chính. Vì vậy, nó được gọi là phương pháp Dupont. Với phương pháp này, các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập 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 đối với các tỷ số tổng hợp.

Phương pháp phân tích Dupont có ưu điểm lớn là giúp nhà phân tích phát hiện và tập trung vào các yếu điểm của doanh nghiệp. Nếu doanh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thấp hơn các doanh nghiệp khác trong cùng ngành thì nhà phân tích có thể dựa vào hệ thống các chỉ tiêu theo phương pháp phân tích Dupont để tìm ra nguyên nhân chính xác. Ngoài việc được sử dụng để so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, các chỉ tiêu đó có thể được dùng để xác định xu hướng hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ, từ đó phát hiện ra những khó khăn doanh nghiệp có thể sẽ gặp phải. Nhà phân tích nếu biết kết hợp phương pháp phân tích tỷ lệ và phương pháp phân tích Dupont sẽ góp phần nâng cao hiệu quả phân tích tài chính doanh nghiệp.

Ngoài các phương pháp phân tích chủ yếu trên, người ta còn sử dụng một số phương pháp khác: phương pháp đồ thị, phương pháp biểu đồ, phương pháp toán tài chính,... kể cả phương pháp phân tích các tình huống giả định.

Trong quá trình phân tích tổng thể thì việc áp dụng linh hoạt, xen kẽ các phương pháp sẽ đem lại kết quả cao hơn khi phân tích đơn thuần, vì trong phân tích tài chính kết quả mà mỗi chỉ tiêu đem lại chỉ thực sự có ý nghĩa khi xem xét nó trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác. Do vậy, phương pháp phân tích hữu hiệu cần đi từ tổng quát đánh giá chung cho đến các phần chi tiết, hay nói cách khác là lúc đầu ta nhìn nhận tình hình tài chính trên một bình diện rộng, sau đó đi vào phân tích đánh giá các chỉ số tổng quát về tình hình tài chính và để hiểu rõ hơn ta sẽ phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp, so sánh với những năm trước đó, đồng thời so sánh với tỷ lệ tham chiếu để cho thấy được xu hướng biến

động cũng như khả năng hoạt động của doanh nghiệp so với mức trung bình ngành ra sao.

1.4 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.4.1 Nguồn tài liệu sử dụng

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính thì cần phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau trong đó chủ yếu là báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính rất hữu ích với việc quản trị doanh nghiệp và là nguồn thông tin chủ yếu đối với những người ngoài doanh nghiệp. Các báo cáo tài chính này thường được sắp xếp, phản ánh theo các chuẩn mực nhất định (theo quy định của hệ thống kế toán – tài chính quốc gia) Thông thường bao gồm :

1.4.1.1 Bảng cân đối kế toán (mẫu B01 – DN)

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát toàn bộ tài sản của doanh nghiệp theo hai cách đánh giá: vốn và nguồn hình thành vốn của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo.

Bảng 1.1 : Mẫu Bảng cân đối kế toán

TÀI SẢN	MÃ SỐ	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		
IV. Hàng tồn kho	140		
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210+220+240+250+260)	200		
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		
II. Tài sản cố định	220		
II. Bất động sản đầu tư	240		
III. Các đầu tư tài chính dài hạn	250		
IV. Tài sản dài hạn khác	260		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100+200)	270		

NGUỒN VỐN			
A- NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310+330)	300		
I. Nợ ngắn hạn	310		
II. Nợ dài hạn	330		
B- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400		
I. Vốn chủ sở hữu	410		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (400 = 300+400)	440		

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính mô tả tình trạng tài chính của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định nào đó. Đây là báo cáo tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với mọi đối tượng có quan hệ sở hữu, quan hệ kinh doanh và quan hệ quản lý với doanh nghiệp. Thông thường bảng cân đối kế toán được trình bày dưới dạng bảng cân đối các số dư tài khoản kế toán: một bên phản ánh tài sản, một bên phản ánh nguồn vốn của doanh nghiệp.

Bên tài sản của bảng cân đối kế toán phản ánh giá trị của toàn bộ tài sản hiện có đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp: đó là tài sản lưu động, tài sản cố định. Bên nguồn vốn phản ánh số vốn để hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp đến thời điểm lập báo cáo: đó là vốn chủ và các khoản nợ.

Các khoản mục trên bảng cân đối kế toán được sắp xếp theo khả năng chuyển hoá thành tiền giảm dần từ trên xuống.

Bên tài sản

Tài sản lưu động: tiền chứng khoán ngắn hạn để bán, khoản phải thu, dự trữ. Tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình.

Bên nguồn vốn

Nợ ngắn hạn bao gồm nợ phải trả nhà cung cấp, các khoản phải nộp, phải trả khác nợ ngắn hạn ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác. Nợ dài hạn bao gồm nợ dài hạn vay ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác, vay bằng cách phát hành trái phiếu. Vốn chủ sở hữu bao gồm vốn góp ban đầu, lợi nhuận không chia, phát hành cổ phiếu mới.

Về mặt kinh tế, bên tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản; bên nguồn vốn phản ánh cơ cấu tài trợ, cơ cấu vốn cũng có khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp.

Bên tài sản và bên nguồn vốn của bảng cân đối kế toán đều có các cột chỉ tiêu: số đầu kỳ, số cuối kỳ. Ngoài các khoản mục có trong tài khoản nội bảng còn có một số khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán như: một số tài khoản thuê ngoài, vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công, hàng hoá nhận bán hộ, ngoại tệ các loại...

Dựa vào bảng cân đối kế toán, nhà phân tích có thể nhận biết được loại hình doanh nghiệp, quy mô, mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán là một tư liệu quan trọng bậc nhất giúp các nhà phân tích đánh giá được khả năng cân bằng tài chính, khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn của doanh nghiệp.

Như vậy, bảng cân đối kế toán nhằm mô tả sức mạnh tài chính của doanh nghiệp bằng cách trình bày những thứ mà doanh nghiệp nợ tại một thời điểm. Người ta coi bảng cân đối kế toán như một bức ảnh chụp nhanh, bởi vì nó được lập vào thời điểm cuối kỳ kế toán, phản ánh tổng quát tình hình tài sản, vốn, nguồn vốn, công nợ vào thời điểm lập báo cáo.

**Cân đối tài sản và nguồn vốn*

Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	Nợ dài hạn
	Vốn CSH

Về kết cấu: bảng cân đối kế toán được chia thành hai phần theo nguyên tắc cân đối : phần tài sản bằng phần nguồn vốn, tổng tài sản = tổng nguồn vốn .

**Diễn biến tài sản và nguồn vốn*

Trong phân tích nguồn vốn và sử dụng vốn, người ta thường xem xét sự thay đổi của các nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn của một doanh nghiệp trong một thời kỳ theo số liệu giữa hai thời điểm của BCDKT. Một trong những công cụ

hữu hiệu của nhà quản lý tài chính là biểu kê nguồn vốn và sử dụng vốn (bảng tài trợ).

Bảng kê này giúp cho việc xác định rõ nguồn cung ứng vốn và mục đích sử dụng các nguồn vốn. Để lập được bảng kê này, trước hết phải liệt kê sự thay đổi của các khoản mục trên BCDKT từ đầu kỳ đến cuối kỳ. Mỗi sự thay đổi được phân biệt ở hai cột sử dụng vốn và nguồn vốn theo nguyên tắc:

-Sử dụng vốn: tăng tài sản, giảm nguồn vốn

-Nguồn vốn: giảm tài sản, tăng nguồn vốn

Trong đó nguồn vốn và sử dụng vốn phải cân đối với nhau.

Việc thiết lập bảng kê nguồn vốn và sử dụng vốn là cơ sở để tiến hành phân tích nguồn vốn và sử dụng vốn nhằm chỉ ra những trọng điểm đầu tư vốn và những nguồn vốn chủ yếu được hình thành để tài trợ cho những đầu tư đó. Quá trình phân tích sẽ cho thấy nguồn vốn của một kỳ kinh doanh tăng, giảm bao nhiêu, tình hình sử dụng vốn ra sao, những chỉ tiêu nào ảnh hưởng đến sự tăng giảm nguồn vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Có như vậy, nhà quản lý sẽ có giải pháp khai thác các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần có tài sản bao gồm: TSCĐ và đầu tư dài hạn; TSLĐ và đầu tư ngắn hạn. Để hình thành hai loại tài sản này, phải có các nguồn vốn tài trợ tương ứng, bao gồm nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn.

Nguồn vốn ngắn hạn là nguồn vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong khoảng thời gian dưới 1 năm cho hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm các khoản nợ ngắn hạn, nợ phải trả nhà cung cấp và nợ phải trả ngắn hạn khác.

Nguồn vốn dài hạn là nguồn vốn doanh nghiệp sử dụng lâu dài cho hoạt động kinh doanh bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn vay nợ trung, dài hạn...

Nguồn dài hạn trước hết được đầu tư để hình thành TSCĐ, phần dư của nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư hình thành nên TSLĐ.

Để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đến hạn, các nhà phân tích còn quan tâm đến chỉ tiêu vốn lưu động ròng hay vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cũng là một yếu tố quan trọng và cần thiết

cho việc đánh giá điều kiện cân bằng tài chính của một doanh nghiệp. Nó được xác định là phần chênh lệch giữa tổng tài sản lưu động và tổng nợ ngắn hạn:

Vốn lưu động ròng = TSLĐ - Nợ ngắn hạn

Khả năng đáp ứng nghĩa vụ thanh toán, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và khả năng nắm bắt thời cơ thuận lợi của doanh nghiệp phụ thuộc phần lớn vào vốn lưu động nói chung và vốn lưu động ròng nói riêng. Do vậy, sự phát triển còn được thể hiện ở sự tăng trưởng vốn lưu động ròng.

Mức độ an toàn của tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào mức độ của vốn lưu động thường xuyên. Phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, ta cần phải tính toán và so sánh giữa các nguồn vốn với tài sản:

- Khi nguồn vốn dài hạn < TSCĐ hoặc
TSLĐ < Nguồn vốn ngắn hạn.

Có nghĩa là nguồn vốn thường xuyên < 0. Do đó nguồn vốn dài hạn không đủ đầu tư cho TSCĐ, doanh nghiệp phải đầu tư vào TSCĐ một phần nguồn vốn ngắn hạn, TSLĐ không đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn. Cán cân thanh toán của doanh nghiệp mất cân bằng, doanh nghiệp phải dùng một phần TSCĐ để thanh toán nợ ngắn hạn đến hạn trả.

Trong trường hợp như vậy, giải pháp của doanh nghiệp là tăng cường huy động vốn ngắn hạn hợp pháp hoặc giảm qui mô đầu tư dài hạn hay thực hiện đồng thời cả hai giải pháp đó.

- Khi nguồn vốn dài hạn > TSCĐ hoặc TSLĐ > Nguồn vốn ngắn hạn.

Tức là có vốn lưu động thường xuyên > 0.

Có nghĩa là nguồn vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào TSCĐ, phần thừa đó đầu tư vào TSLĐ. Đồng thời TSLĐ > nguồn vốn ngắn hạn, do vậy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt.

- Khi vốn lưu động thường xuyên = 0 có nghĩa là nguồn vốn dài hạn tài trợ đủ cho TSCĐ và TSLĐ đủ để doanh nghiệp trả các khoản nợ ngắn hạn. Tình hình tài chính như vậy là lành mạnh. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên là lượng vốn ngắn hạn doanh nghiệp cần để tài trợ cho một phần TSLĐ, đó là hàng tồn kho và các khoản phải thu (TSLĐ không phải là tiền).

Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên = Tài kho và các khoản phải thu – Nợ ngắn hạn.

Thực tế có thể xảy ra các trường hợp sau:

+ Nhu cầu VLD thường xuyên > 0 , tức tài kho và các khoản phải thu $>$ nợ ngắn hạn. Tại đây các sử dụng ngắn hạn của doanh nghiệp lớn hơn các nguồn vốn ngắn hạn mà doanh nghiệp có từ ở bên ngoài. Vì vậy doanh nghiệp phải dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ vào phần chênh lệch.

+ Nhu cầu nợ thường xuyên < 0 , có nghĩa là các nguồn vốn ngắn hạn từ bên ngoài đã dư thừa để tài trợ các sử dụng ngắn hạn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không cần nhận vốn ngắn hạn để tài trợ cho chu kỳ kinh doanh.

1.4.1.2 Báo cáo kết quả kinh doanh (mẫu 02 – DN)

Bảng 2.2 : Mẫu báo cáo kết quả kinh doanh

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Số cuối năm	Số đầu năm
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1		
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2		
3. Doanh thu thuần về bán hàng cung cấp dịch vụ (10 = 01- 02)	10		
4. Giá vốn hàng bán	11		
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		
7. Chi phí tài chính	22		
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		
8. Chi phí quản lý kinh doanh	25		
9. Chi phí bán hàng	24		
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20+21-22-24-25)	30		
11. Thu nhập khác	31		
12. Chi phí khác	32		
13. Lợi nhuận khác (40= 31-32)	40		
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		

15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		
16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50-51)	60		

Báo cáo kết quả kinh doanh được coi như thước phim quay chậm, phản ánh một cách tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong một niên độ kế toán. Số liệu trong báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất về phương thức kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ và chỉ ra rằng, các hoạt động kinh doanh đem lại lợi nhuận hay không, đồng thời nó phản ánh tình hình sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh gồm 3 phần :

Phần I : Lãi lỗ

Phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bao gồm hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

Tất cả các chỉ tiêu trong phần này đều trình bày : Tổng số phát sinh trong kỳ báo cáo; số liệu của kỳ trước (để so sánh) Số lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ báo cáo.

Phần II : Tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước

Phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về thuế, phí, lệ phí, và các khoản phải nộp khác

Phần III : Thuế GTGT được khấu trừ, thuế GTGT được hoàn lại, thuế GTGT được giảm, thuế GTGT hàng bán nội địa

1.4.1.3 Thuyết minh báo cáo tài chính (mẫu B09 – DN)

Thuyết minh báo cáo tài chính được lập nhằm cung cấp các thông tin về tình hình sản xuất, kinh doanh chưa có trong hệ thống các báo cáo tài chính, đồng thời giải thích thêm một số chỉ tiêu mà các báo cáo tài chính chưa được trình bày, giải thích một cách rõ ràng và cụ thể.

Thuyết minh báo cáo tài chính bao gồm các nội dung sau:

- Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: Hình thức sở hữu , hoạt động, lĩnh vực kinh doanh, tổng số nhân viên những ảnh hưởng quan trọng đến tình hình tài chính trong năm báo cáo.

- Chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp: Niên độ kế toán, đơn vị tiền tệ trong ghi chép kế toán, nguyên tắc, phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác, hình thức sổ kế toán, phương pháp kế toán tài sản cố định, phương pháp kế toán hàng tồn kho, phương pháp tính toán các khoản dự phòng, tình hình trích lập và hoàn nhập dự phòng.

- Chi tiết một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính: Yếu tố chi phí sản xuất, kinh doanh, tình hình tăng giảm tài sản cố định, tình hình tăng giảm các khoản đầu tư vào doanh nghiệp, lý do tăng, giảm, các khoản phải thu và nợ phải trả.

- Giải thích và thuyết minh một số tình hình và kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh.

- Một số chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình hoạt động của doanh nghiệp.
- Phương hướng sản xuất kinh doanh trong kỳ tới.
- Các kiến nghị.

1.4.2 Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính

Trong phân tích tài chính, thường dùng các nhóm chỉ tiêu đánh giá sau:

- Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.
- Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư
- Nhóm chỉ tiêu về khả năng hoạt động.
- Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời.

1.4.2.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

a. Hệ số thanh toán tổng quát

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả .

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ}}$$

Hệ số này dần tới 0 là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

b..Hệ số thanh toán chung

Hệ số này thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động hiện hành và tổng nợ ngắn hạn hiện hành.

$$\text{Hệ số thanh toán chung (H2)} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản lưu động thông thường bao gồm tiền, các chứng khoán dễ chuyển nhượng, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản lưu động khác. Còn nợ ngắn hạn gồm các khoản vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng, các khoản phải trả người cung cấp, các khoản phải trả khác. Hệ số thanh toán chung đo lường khả năng của các tài sản lưu động có thể chuyển đổi thành tiền để hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này phụ thuộc vào từng ngành kinh doanh và từng thời kỳ kinh doanh, nhưng nguyên tắc cơ bản phát biểu rằng con số tỷ lệ 2:1 là hợp lý. Nhìn chung, một con số tỷ lệ thanh toán chung rất thấp thông thường sẽ trở thành nguyên nhân lo âu, bởi vì các vấn đề rắc rối về dòng tiền mặt chắc chắn sẽ xuất hiện. Trong khi đó một con số tỷ lệ cao quá lại nói lên rằng Công ty đang không quản lý hợp lý được các tài sản có hiện hành của mình.

c. Hệ số thanh toán nhanh

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn đánh giá khắt khe hơn về khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn so với chỉ số thanh toán chung. Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa tài sản có khả năng thanh toán nhanh bằng tiền mặt (tiền mặt, chứng khoán có giá và các khoản phải thu) và tổng nợ ngắn hạn. Hàng dự trữ và các khoản phí trả trước không được coi là các tài sản có khả năng thanh toán nhanh vì chúng khó chuyển đổi bằng tiền mặt và dễ bị lỗ nếu được bán. Hệ số này được tính như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{TSLĐ – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu hệ số thanh toán nhanh ≥ 1 thì tình hình thanh toán tương đối khả quan, còn nếu < 1 thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán.

d. Hệ số thanh toán tức thời

Đây là một tiêu chuẩn đánh giá khả năng thanh toán bằng tiền mặt khắt khe hơn hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng các khoản tiền và chứng khoán có khả năng thanh toán cao chia cho nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời (H4)} = \frac{\text{Tiền mặt + CK thanh khoản cao}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với các bạn hàng mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhanh chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số này $\geq 0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu $< 0,5$ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao lại phản ánh một tình hình không tốt là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng.

d. Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lãi thuần trước thuế. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi vay ở mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay (H5)} = \frac{\text{Lãi thuần TT + Lãi vay phải trả}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

1.4.2.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Các chỉ tiêu này phản ánh mức độ ổn định và tự chủ tài chính cũng như khả năng sử dụng nợ vay của doanh nghiệp. Chúng được dùng để đo lường phần

vốn góp của các chủ sở hữu doanh nghiệp so với phần tài trợ của các chủ nợ đối với doanh nghiệp. Nguồn gốc và sự cấu thành hai loại vốn này xác định khả năng thanh toán dài hạn của doanh nghiệp ở một mức độ đáng chú ý.

a. Hệ số nợ (Hv)

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ}$$

Thông thường các chủ nợ thích hệ số nợ thấp vì như vậy doanh nghiệp có khả năng trả nợ cao hơn. Trong khi chủ doanh nghiệp lại thích tỷ số này cao vì họ có thể sử dụng lượng vốn vay này để gia tăng lợi nhuận. Nhưng nếu hệ số nợ quá cao thì doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ của bình quân ngành.

b. Hệ số vốn chủ (Hc) – (Tỷ suất tự tài trợ)

$$\text{Hệ số vốn chủ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ vay được hoàn trả đầy đủ, đúng hạn.

c. Hệ số đảm bảo nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo.

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

Thông thường hệ số này không nên nhỏ hơn 1

d. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn vào kinh doanh thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào TSDH

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng TS}} = 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSDH càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể. Tỷ suất này được coi là hợp lý ở một số ngành nếu đạt trị số như sau : ngành vận tải : 0,9 – 0,95, ngành công nghiệp chế biến : 0,1 , ngành luyện kim : 0,7 , ngành công nghiệp thăm dò và khai thác dầu mỏ : 0,9 .

Đối với một số doanh nghiệp thuộc ngành thương mại dịch vụ, tỷ suất này thay đổi phụ thuộc vào từng hoạt động kinh doanh cũng như điều kiện kinh doanh cụ thể (đổi mới, thay thế, nâng cấp)

e. Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn

Tỷ suất đầu tư vào TSNH phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu đồng để hình thành tài sản ngắn hạn.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng TS}}$$

f. Cơ cấu tài sản

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng

phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư NH}}{\text{TSCĐ và đầu tư DH}}$$

g. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

Tỷ số này sẽ cung cấp dòng thông tin cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dung trang thiết bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu

$$\text{Tỷ suất tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ \& Đầu tư DH}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay, và đặc biệt là được tài trợ bằng vốn vay ngắn hạn.

1.4.2.3 Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay... thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng ở mức hiệu quả nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nguồn vốn của doanh nghiệp được dùng để đầu tư cho TSCĐ và TSLĐ. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

a. Vòng quay tiền

Chỉ số này được tính bằng cách chia doanh thu tiêu thụ trong năm cho tổng số tiền mặt và các loại chứng khoán ngắn hạn có khả năng thanh toán cao.

Doanh thu thuần

$$\text{Vòng quay tiền} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tiền} + \text{CK ngắn hạn thanh khoản cao}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số vòng quay của tiền trong năm.

b. Kỳ thu tiền trung bình.

Trong quá trình hoạt động, việc phát sinh các khoản phải thu, phải trả là điều tất yếu. Khi các khoản phải thu càng lớn, chứng tỏ vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng càng nhiều (ứ đọng trong khâu thanh toán). Nhanh chóng giải phóng vốn bị ứ đọng trong khâu thanh toán là một bộ phận quan trọng của công tác tài chính. Vì vậy, các nhà phân tích tài chính rất quan tâm tới thời gian thu hồi các khoản phải thu và chỉ tiêu kỳ thu tiền trung bình được sử dụng để đánh giá khả năng thu hồi vốn trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu tiêu thụ bình quân ngày. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Các khoản phải thu} \times 360 \text{ ngày}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Các khoản phải thu bao gồm: Phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán, phải thu nội bộ, các khoản tạm ứng, chi phí trả trước...

Doanh thu bao gồm: Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh (Mã số 01), thu nhập từ hoạt động tài chính (Mã số 31) và thu thập bất thường (Mã số 41) ở báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phần báo cáo lỗ lãi.

Các khoản phải thu lớn hay nhỏ phụ thuộc vào chính sách tín dụng của doanh nghiệp và các khoản phải trả trước kỳ thu tiền trung bình cho biết trung bình số phải thu trong kỳ bằng doanh thu của bao nhiêu ngày. Thông thường 20 ngày là một kỳ thu tiền chấp nhận được. Nếu giá trị của chỉ tiêu này càng cao thì doanh nghiệp đã bị chiếm dụng vốn, gây ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, khả năng thu hồi vốn trong thanh toán chậm. Do đó, doanh nghiệp phải có biện pháp để thu hồi nợ. Tuy nhiên, trong tình hình cạnh tranh gay gắt thì có thể đây là chính sách của doanh nghiệp nhằm phục vụ cho những mục tiêu chiến lược như chính sách mở rộng, thâm nhập thị trường.

c. Vòng quay hàng tồn kho.

Hàng tồn kho là một loại tài sản dự trữ với mục đích nhằm đảm bảo cho sản xuất được tiến hành một cách bình thường, liên tục, và đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Mức độ tồn kho cao hay thấp phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố như: loại hình kinh doanh, chế độ cung cấp mức độ đầu vào, mức độ tiêu thụ sản phẩm, thời vụ trong năm... Để đảm bảo sản xuất được tiến hành liên tục, đồng thời đáp ứng đủ cho nhu cầu của khách hàng, mỗi doanh nghiệp cần có một mức dự trữ tồn kho hợp lý, chỉ tiêu này được xác định bằng tỷ lệ doanh thu tiêu thụ trong năm và hàng tồn kho.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Đây là chỉ số phản ánh trình độ quản lý dự trữ của doanh nghiệp, thể hiện mối quan hệ giữa hàng hoá đã bán và vật tư hàng hoá của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh thường có vòng quay tồn kho hơn rất nhiều so với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này từ 9 trở lên là một dấu hiệu tốt về tình hình tiêu thụ và dự trữ. Hệ số này thấp có thể phản ánh doanh nghiệp bị ứ đọng vật tư hàng hoá, hoặc sản phẩm tiêu thụ chậm và ngược lại.

d. Vòng quay tổng vốn.

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn}}$$

Tổng số vốn ở đây bao gồm toàn bộ số vốn được doanh nghiệp sử dụng trong kỳ, không phân biệt nguồn hình thành. Số liệu được lấy ở phần tổng cộng tài sản, mã số 250 trong Bảng cân đối kế toán.

Chỉ tiêu này làm rõ khả năng tận dụng vốn triệt để vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc cải thiện chỉ số này sẽ làm tăng lợi nhuận đồng thời làm tăng khả năng cạnh tranh, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

e. Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp, nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản phải thu và được xác định :

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều các khoản phải thu. Tuy nhiên số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

f. Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động phản ánh : trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Điều này có ý nghĩa là các đầu tư bình quân 1 đồng vào vốn lưu động trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

g. Hiệu suất sử dụng TSCĐ

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định nhằm đo lường việc sử dụng TS cố định đạt hiệu quả như thế nào

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định}}$$

Điều này có ý nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào TSCĐ thì tham gia tạo bao nhiêu đồng doanh thu

h. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Hiệu suất sử dụng tổng TS là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tổng TS, trong đó nó phản ánh một đồng tổng TS được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TTS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này làm rõ khả năng tận dụng toàn bộ tài sản vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc cải thiện chỉ số này sẽ làm tăng lợi nhuận đồng thời làm tăng khả năng cạnh tranh, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

1.4.2.4 Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Lợi nhuận là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận càng cao, doanh nghiệp càng tự khẳng định vị trí và sự tồn tại của mình trong nền kinh tế thị trường. Nhưng nếu chỉ thông qua số lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trong thời kỳ cao hay thấp để đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh là tốt hay xấu thì có thể đưa chúng ta tới những kết luận sai lầm. Bởi lẽ số lợi nhuận này không tương xứng với lượng chi phí đã bỏ ra, với khối lượng tài sản mà doanh nghiệp đã sử dụng. Để khắc phục nhược điểm này, các nhà phân tích thường bổ xung thêm những chỉ tiêu tương đối bằng cách đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu đạt được trong kỳ với tổng số vốn mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh. Phân tích mức độ sinh lời của hoạt động kinh doanh được thực hiện thông qua tính và phân tích các chỉ tiêu sau:

a. Doanh lợi tiêu thụ.

Để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh thịnh vượng hay suy thoái, ngoài việc xem xét chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ đạt được trong kỳ, các nhà phân tích còn xác định trong 100 đồng doanh thu đó có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế cho doanh thu tiêu thụ.

$$\text{Doanh lợi tiêu thụ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu tiêu thụ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, nó chịu ảnh hưởng của sự thay đổi sản lượng, giá bán, chi phí...

b. Doanh lợi tổng vốn.

Tổng vốn hiện nay doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng chủ yếu được hình thành từ hai nguồn: nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn đi vay. Vì vậy, kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh cũng phải chia làm hai phần. Trước tiên, phải hoàn trả phần lãi vay và phần còn lại sẽ mang lại cho chủ doanh nghiệp một khoản thu nhập nhất định. Mối quan hệ giữa thu nhập của chủ sở hữu và người cho vay từ kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp với tổng tài sản được đưa vào sử dụng gọi là doanh lợi.

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận} + \text{Lãi vay}}{\text{Tổng vốn}}$$

Bằng việc cộng trở lại “Tiền lãi phải trả” vào lợi nhuận, chúng ta sẽ có được kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước khi phân chia cho chủ sở hữu và cho người vay. Sở dĩ phải làm như vậy vì mẫu số bao gồm tài sản được hình thành do cả người cho vay và chủ sở hữu cung cấp cho nên tử số cũng phải bao gồm số hoàn vốn cho cả hai.

Đây là chỉ số tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ số này cho biết 100 đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

c. Hệ số lãi gộp

Hệ số này cho biết 1 đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận

$$\text{Hệ số lãi gộp} = \frac{\text{LN trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

d. Suất sinh lời của TS (ROA)

Chỉ số này cho ta biết khả năng sinh lời của tổng tài sản, 1 đồng bỏ vào tài sản thì thu về được bao nhiêu đồng LN sau thuế

$$\text{Suất sinh lời của TS} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Lợi nhuận sau thuế trong báo cáo kết quả kinh doanh phần lỗ lãi, còn giá trị tổng tài sản là giá trị tài sản trong bảng cân đối kế toán tại các điểm của kỳ phân tích.

e. Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

$$\text{Suất sinh lời vốn CSH} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Điều này có ý nghĩa là : 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn chủ sở hữu lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả .

1.4.3 Bảng thức Dupont

Bảng thức Dupont thứ nhất :

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}}$$

Phương trình này cho thấy Lãi ròng / Tổng TS phục thuộc vào 2 nhân tố : Thu nhập của DN trên 1 đồng doanh thu là bao nhiêu, 1 đồng TS thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu .

Sau khi phân tích, ta sẽ xác định chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp hoặc số lượng hàng hóa bán ra không đủ lớn để tạo lợi nhuận hoặc lợi nhuận thuần trên mấy đồng doanh thu quá thấp .

Có 2 hướng để tăng ROA : tăng ROS hoặc tăng vòng quay tổng tài sản

+Muốn tăng ROS : cần phân đầu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán.

+Muốn tăng vòng quay tổng TS cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng.

Đẳng thức Dupont thứ hai :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

$$= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn, tỷ lệ nợ cao sẽ khuếch trương một hệ quả lợi nhuận là: Nếu doanh nghiệp có lợi nhuận thì lợi nhuận sẽ rất cao và ngược lại, nếu DN thua lỗ thì thua lỗ sẽ rất nặng .

Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS / Vốn CSH

+Muốn tăng ROA làm theo đẳng thức thứ 1

+Muốn tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm Vốn CSH và tăng nợ .

Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao. Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro tăng.

Đẳng thức Dupont tổng hợp :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

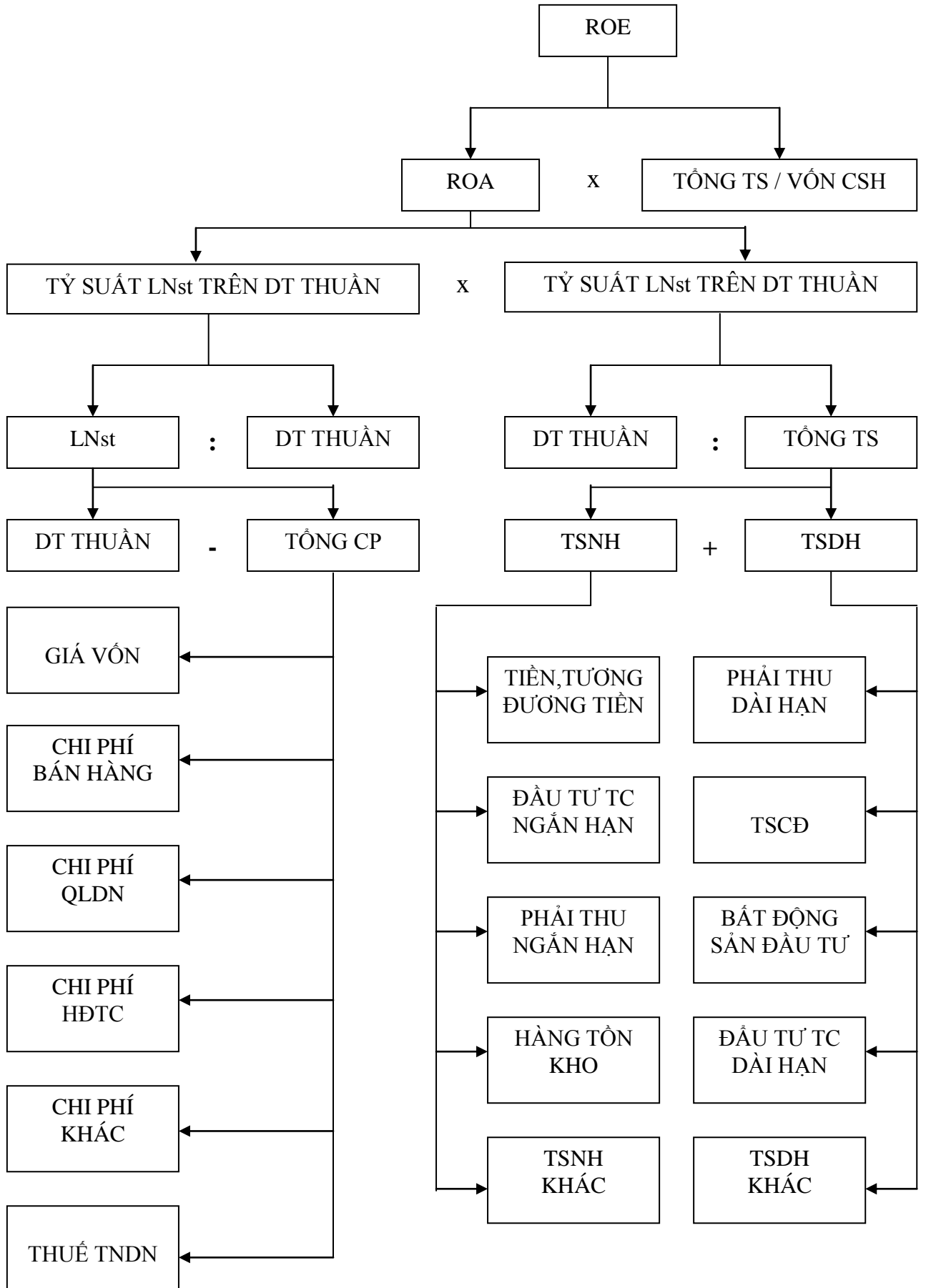
ROE phụ thuộc vào 3 yếu tố ROS, ROA, và tỷ số Tổng TS / Vốn CSH

Các nhân tố này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau đối với ROE. Phân tích đẳng thức Dupont là xác định ảnh hưởng của 3 nhân tố đến ROE của doanh nghiệp để tìm hiểu nguyên nhân làm tăng giảm tỷ số này.

Việc phân tích ảnh hưởng này có thể tiến hành theo phương pháp thay thế liên hoàn .

Từ Đẳng thức 1 và 2 ta có :

Phương trình Dupont



CHƯƠNG 2

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI TRUNG HOA

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

2.1.1 Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của công ty

Tên công ty :

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI TRUNG HOA

Tên giao dịch quốc tế :

***TRUNG HOA TRADING AND TRANSPORT COMPANY
LIMITED***

Tên công ty viết tắt :

TRUNG HOA TRATRANCO

Địa chỉ : 28/150 Lê Thánh Tông - Ngô Quyền – Hải Phòng

Điện thoại : (031) 3827077

Fax : (031) 3835467

Email : TrungHoatratranco@fpt.vn

Mã số thuế : 0200654144

Nền kinh tế Việt Nam sau hơn 15 năm thực hiện đường lối đổi mới do Đảng khởi xướng và lãnh đạo, đất nước ta đã đạt được những thành tựu quan trọng trên lĩnh vực kinh tế, xã hội, đối ngoại, an ninh quốc phòng đặc biệt là đã chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của nhà nước. Từ chỗ các doanh nghiệp nhà nước giữ vị trí độc tôn trong sản xuất kinh doanh, theo mệnh lệnh hành chính, không có cạnh tranh và hạch toán kinh tế chỉ là hình thức, sang phát triển mọi loại hình doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường các doanh nghiệp phải tự hạch toán, phải tự lo mọi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường .

Nhưng nhắc đến hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa chúng ta không thể không nói đến dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa quốc tế vì đây là hai hoạt động không thể tách rời nhau, chúng có tác động qua lại thống nhất với nhau. Quy mô của hoạt động xuất nhập khẩu tăng lên nhanh chóng trong những năm gần đây là nguyên nhân trực tiếp khiến cho giao nhận vận tải nói chung và giao nhận vận tải biển nói riêng phát triển mạnh mẽ về cả chiều rộng lẫn chiều sâu, Bên cạnh đó, với hơn 3000km bờ biển cùng rất nhiều cảng lớn nhỏ rải khắp chiều dài đất nước ,ngành giao nhận vận tải biển Việt Nam thực sự đã có những bước tiến rất đáng kể, chứng minh được tính ưu việt của nó so với các phương thức giao nhận vận tải khác . Khối lượng và giá trị giao nhận qua các cảng biển luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị giao nhận hàng hóa quốc tế của Việt Nam . Điều này có ý nghĩa rất lớn, nó không chỉ nối liền sản xuất với tiêu thụ, giúp đưa hàng hóa Việt Nam đến với bạn bè quốc tế mà còn góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa nước ta trên thị trường thế giới .

Trước xu thế phát triển chung của đất nước và nhu cầu về vận tải hàng hoá của Hải Phòng . Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa đã được thành lập

2.1.2 Đặc điểm của công ty TNHH thương mại và vận tải Trung Hoa

2.1.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của công ty TNHH thương mại và vận tải Trung Hoa

a. Chức năng của công ty

Tổ chức phối hợp với các tổ chức khác trong và ngoại nước để tổ chức chuyên chở, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, hàng ngoại giao, hàng quá cảnh, hàng hội chợ triển lãm, tài liệu, chứng từ

Nhận ủy thác dịch vụ về giao nhận, kho vận, các phương tiện vận tải (tàu biển, ô tô, xà lan, container) bằng các hợp đồng trọn gói và thực hiện các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa nói trên như việc thu gom, chia lẻ hàng hóa, làm thủ tục xuất nhập khẩu, làm thủ tục hải quan, mua bảo hiểm hàng hóa và giao hàng đó cho người chuyên chở để chuyển tiếp tới nơi quy định .

Nhận ủy thác xuất nhập khẩu hoặc kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp hàng hóa .

Hoạt động giao nhận bao gồm các hoạt động .

Giao nhận vận tải là những hoạt động nằm trong khâu lưu thông phân phối, một khâu quan trọng nối liền sản xuất với tiêu thụ, hai khâu chủ yếu của chu trình tái sản xuất xã hội . Giao nhận vận tải thực hiện chức năng đưa sản phẩm từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ, hoàn thành mặt thứ hai của lưu thông phân phối là phân phối vật chất, khi mặt thứ nhất là thủ tục thương mại đã hình thành .

Giao nhận gắn liền với vận tải, nhưng nó không chỉ đơn thuần là vận tải . Giao nhận mang trong nó một ý nghĩa rộng hơn, đó là tổ chức vận tải, lo liệu cho hàng hóa được vận chuyển, rồi bốc xếp, lưu kho, chuyển tải, đóng gói, thủ tục chứng từ với nội hàm rộng như vậy nên rất có nhiều định nghĩa về giao nhận .

Theo quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA) dịch vụ giao nhận được định nghĩa như là “bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa” .

Theo luật Thương Mại Việt Nam thì “dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại. theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục, giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người giao nhận khác”.

Như vậy về cơ bản, giao nhận hàng hóa là tập hợp những công việc có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng) .

Do cũng là một loại hình dịch vụ nên dịch vụ giao nhận vận tải cũng mang những đặc điểm chung của dịch vụ, đó là nó là hàng hóa vô hình nên không có tiêu chuẩn đánh giá chất lượng đồng nhất, không thể cất giữ trong kho, sản xuất và tiêu dùng diễn ra đồng thời, chất lượng của dịch vụ phụ thuộc vào cảm nhận của người phục vụ .

Nhưng do đây là một hoạt động đặc thù nên dịch vụ này cũng có những đặc điểm riêng :

- Dịch vụ giao nhận vận tải không tạo ra sản phẩm vật chất, nó chỉ làm cho đối tượng thay đổi vị trí về mặt không gian chứ không tác động về mặt kỹ thuật làm thay đổi các đối tượng đó . Nhưng giao nhận vận tải lại có tác động tích cực đến sự phát triển của sản xuất và nâng cao đời sống nhân dân .

- Mang tính thụ động : Đó là do dịch vụ này phụ thuộc rất nhiều vào nhu cầu của khách hàng, các quy định của người vận chuyển, các ràng buộc về pháp luật , thể chế của chính phủ (nước xuất khẩu, nước nhập khẩu, nước thứ ba)

- Mang tính thời vụ : Dịch vụ giao nhận là dịch vụ phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu nên nó phụ thuộc rất lớn vào lượng hàng hóa xuất nhập khẩu . Mà thường hoạt động xuất nhập khẩu mang tính chất thời vụ nên hoạt động giao nhận chịu ảnh hưởng của tính thời vụ .

- Ngoài những công việc như làm thủ tục, môi giới, lưu cước, người làm dịch vụ giao nhận còn tiến hành các dịch vụ khác như gom hàng, chia hàng, bốc xếp nên để hoàn thành công việc tốt hay không còn phụ thuộc nhiều vào cơ sở vật chất kỹ thuật và kinh nghiệm của người giao nhận .

b. Nhiệm vụ của công ty :

- Thực hiện các thủ tục cần thiết nhằm giải phóng hàng hóa ra khỏi cảng một cách nhanh nhất .

- Đảm bảo phương tiện vận chuyển hàng hóa an toàn đến nơi sản xuất hoặc theo yêu cầu của khách hàng .

- Dịch vụ giao nhận hàng hóa bao gồm hàng container, hàng rời .

- Xây dựng kế hoạch và thực hiện các dịch vụ kinh doanh của công ty theo quy chế hiện hành nhằm thực hiện mục đích và chức năng đã nêu .

- Đảm bảo việc bảo toàn và bổ sung vốn trên cơ sở tự tạo nguồn vốn, đảm bảo trang trải về tài chính, sử dụng hợp lý, theo đúng chế độ, sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn, làm tròn nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước .

- Mua sắm, xây dựng, bổ sung và thường xuyên cải tiến, hoàn thiện, nâng cấp các phương tiện vật chất kỹ thuật của công ty .

- Thông qua các liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để thực hiện việc giao nhận, chuyên chở hàng hóa bằng các phương thức tiên tiến, hợp lý an toàn

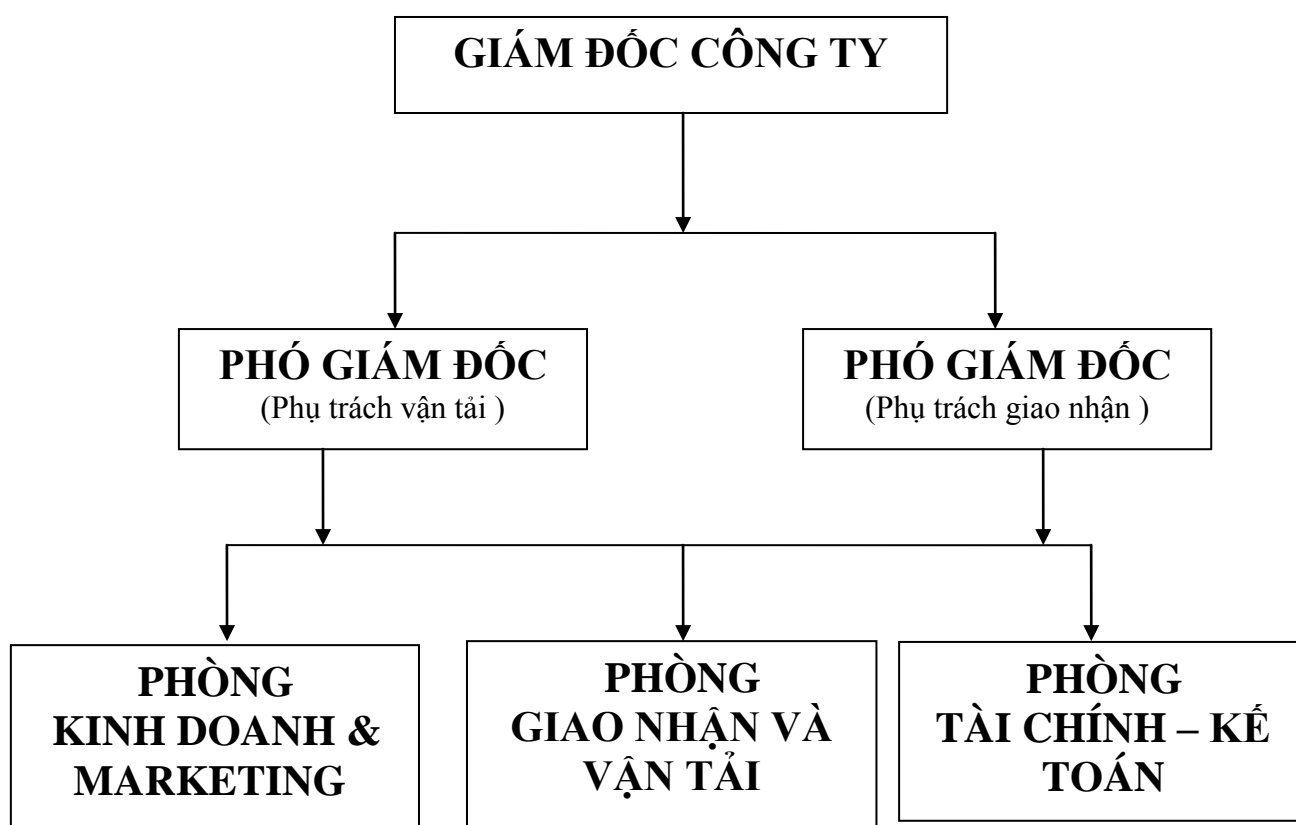
trên các tuyến vận tải, cải tiến việc chuyên chở, chuyên tải, lưu kho, lưu bãi, giao nhận hàng hóa và đảm bảo bảo quản hàng hóa an toàn trong phạm vi trách nhiệm của công ty.

- Nghiên cứu tình hình thị trường dịch vụ giao nhận, kho vận, kiến nghị cải tiến biểu cước, giá cước của các tổ chức vận tải có liên quan theo quy chế hiện hành đề ra các biện pháp thích hợp để bảo đảm quyền lợi giữa các bên khi ký kết hợp đồng nhằm thu hút khách hàng để củng cố và nâng cao uy tín của công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.

2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức

a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Công ty áp dụng cơ cấu tổ chức trực tuyến chức năng, và chế độ một thủ trưởng



b. Cơ cấu tổ chức

Giám đốc : 01 người

Là người điều hành mọi hoạt động của công việc hàng ngày của công ty , là người chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh của công ty trước pháp luật , và nhân viên trong công ty .

Phó giám đốc : 02 người

+ *Phó giám đốc phụ trách vận tải* : 01 người

Là người giúp việc trực tiếp cho giám đốc theo các mảng giám đốc đã phân công (về phần vận tải) . Và chịu trách nhiệm trước pháp luật và giám đốc công ty

+ *Phó giám đốc phụ trách giao nhận* : 01 người

Là người giúp việc trực tiếp cho giám đốc theo các mảng giám đốc đã phân công (về phần giao nhận) , Và chịu trách nhiệm trước pháp luật và giám đốc công ty .

****Phòng Kinh doanh và Marketing***

Chức năng :

Phòng kinh doanh – marketing đảm nhận với chức năng tham mưu cho ban lãnh đạo trong việc xây dựng về triển khai các kế hoạch phát triển đơn vị (kế hoạch dài hạn, trung hạn, ngắn hạn ...) tham mưu trong việc quản lý, điều hành, kinh doanh sản phẩm, dịch vụ ... đảm nhận với chức năng tham mưu Ban lãnh đạo trong việc phát triển mở rộng thị trường, thị phần ; nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới ... giữ gìn và gia tăng giá trị thương hiệu của đơn vị .

Nhiệm vụ :

- Tiếp khách hàng, phân tích thị trường, tìm thị trường, khách hàng cho Công ty, đảm bảo nguồn hàng ổn định cho Công ty . Lên kế hoạch, theo dõi, đánh giá .

- Nhận các đơn hàng, làm hợp đồng kinh tế trình giám đốc ký .

- Làm thủ tục, thực hiện việc xuất nhập khẩu cho toàn bộ các đơn hàng đó ký

- Nhận và giải quyết những thông tin có liên quan .
- Theo dõi, đốc thúc việc thu hồi công nợ đối với khách hàng .
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho giám đốc Công ty .

****Phòng giao nhận và vận tải***

Chức năng :

- Lên kế hoạch làm thủ tục cho từng đơn hàng, bố trí phương tiện vận tải thích hợp, đảm bảo tiến độ thực hiện đối với từng đơn hàng .
- Đảm bảo vận chuyển hàng hóa an toàn chính xác, với chi phí hợp lí nhất .
- Theo dõi quá trình vận chuyển hàng hóa trên các phương tiện của công ty, kịp thời báo cáo tình hình khi có phát sinh công việc .
- Phối hợp với các phòng kinh doanh và kế toán giải quyết các yêu cầu phát sinh của công việc .
- Theo dõi, kiểm tra sửa chữa, bảo dưỡng các phương tiện vận tải, đảm bảo hoạt động một cách tốt nhất .

****Phòng kế toán tài chính***

Chức năng :

- Tham mưu cho lãnh đạo công ty trong lĩnh vực quản lý các hoạt động tài chính kế toán , đánh giá sử dụng tiền vốn theo đúng chế độ quản lý tài chính của Nhà nước .
- Trên cơ sở kế hoạch tài chính và kế hoạch kinh doanh xây dựng kế hoạch tài chính của công ty .
- Tổ chức quản lý kế toán (bao gồm đề xuất tổ chức bộ máy kế toán và hướng dẫn hạch toán kế toán) .
- Định kỳ tập hợp phản ánh cung cấp các thông tin cho lãnh đạo công ty về tình hình biến động của các nguồn vốn, hiệu quả sử dụng tài sản vật tư, tiền vốn của công ty .
- Tham mưu đề xuất việc khai thác, huy động các nguồn vốn phục vụ kịp thời cho hoạt động kinh doanh đúng theo các quy định của Nhà nước

- Kiểm tra hoạt động kế toán tài chính trong công ty .
- Phối hợp các phòng ban chức năng trong công ty nhằm phục vụ tốt công tác kinh doanh của Văn phòng cũng như công tác chỉ đạo quản lý của lãnh đạo công ty .

Nhiệm vụ :

- Ghi chép và hạch toán đúng , đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình kinh doanh của công ty , phù hợp với quy định của Nhà nước , công ty .
- Kiểm tra tính hợp lí , hợp lệ của tất cả các loại chứng từ , hoàn chỉnh thủ tục kế toán trước khi trình Giám đốc phê duyệt .
- Định kỳ đánh giá tình hình sử dụng tài sản của Công ty theo quy chế của công ty .
- Phối hợp với các phòng ban chức năng khác để lập giá mua, giá bán vật tư hàng hóa trước khi trình Giám đốc duyệt .
- Thực hiện thủ tục mua sắm thiết bị, sửa chữa tài sản theo đúng quy định của Nhà nước và Công ty .
- Thực hiện việc kiểm kê định kỳ , xác định tài sản thừa , thiếu đồng thời đề xuất với giám đốc biện pháp xử lý .
- Phân tích các thông tin kế toán theo yêu cầu của lãnh đạo Công ty
- Theo dõi nguồn vốn của Công ty , xác lập nguồn vốn .
- Tiến hành các thủ tục , thanh quyết toán các loại thuế với cơ quan thuế .
- Theo dõi, lập kế hoạch và thu hồi công nợ của khách hàng đầy đủ, nhanh chóng bảo đảm hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty .
- Lập và nộp các báo cáo tài chính đúng và kịp thời cho các cơ quan thẩm quyền theo đúng chế độ quy định của Nhà nước .
- Tổ chức khoa học công tác kế toán phù hợp với điều kiện tổ chức kinh doanh và bộ máy tổ chức của công ty .

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI TRUNG HOA

3.1. Phân tích tài chính tại Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

3.1.1 Thực trạng tình hình tài chính công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Vốn là yếu tố quan trọng trong sản xuất kinh doanh, mỗi doanh nghiệp đều phải quan tâm đến tình hình vốn của mình, xem xét việc sử dụng vốn và kết cấu của nó ra sao. Do đó người ta phân tích vốn và tài sản

Vậy việc phân tích tình hình cơ cấu tài sản là việc so sánh tổng tài sản năm sau với năm trước.

Tài sản của Công ty phản ánh tiềm lực kinh tế tài chính của Công ty. Tài sản của Công ty được đánh giá ở 2 khía cạnh, cơ cấu tài sản và nguồn hình thành tài sản đó.

Để nắm bắt đầy đủ thực trạng tài chính cũng như tình hình sử dụng tài sản của Công ty cần thiết phải đi sâu xem xét các mối quan hệ và tình hình biến động của các khoản mục trong bảng cân đối kế toán.

Phân tích cơ cấu và sự biến động của tài sản, nguồn vốn để đánh giá tình hình tăng giảm tài sản, nguồn vốn, đánh giá việc phân bổ tài sản, nguồn vốn của Công ty đã hợp lý chưa, cơ cấu đó tác động như thế nào đến quá trình kinh doanh đồng thời đánh giá được khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của Công ty

Bảng 3.1 Bảng phân tích cơ cấu tài sản – nguồn vốn*Đơn vị tính : vnd*

TÀI SẢN	MÃ SỐ	NĂM 2008		NĂM 2007		Chênh lệch Năm 2008 so với 2007	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Tuyệt đối + -	Tương đối (%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100	2,749,160,417	11.35	1,912,473,537	8.67	836,686,880	43.75
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	1,578,326,214	6.52	987,235,124	4.47	591,091,090	59.87
1. Tiền mặt	111	1,578,326,214	0.07	987,235,124	4.47	591,091,090	59.87
2. Các khoản tương đương tiền	112						
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120						
1. Đầu tư ngắn hạn	121						
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129						
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	728,119,720	3.01	626,047,530	2.84	102,072,190	16.30
1. Phải thu của khách hàng	131	728,119,720	3.01	626,047,530	2.84	102,072,190	16.30
2. Trả trước cho người bán	132						
3. Phải thu ngắn hạn nội bộ	133						
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD	134						
5. Các khoản phải thu khác	135						
6. Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	139						
IV. Hàng tồn kho	140						

1. Hàng tồn kho	141						
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149						
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	442,714,483	1.83	299,190,883	1.36	143,523,600	47.97
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151						
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	117,235,129	0.48	85,622,142	0.39	31,612,987	36.92
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154						
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	325,479,354	1.34	213,568,741	0.97	111,910,613	52.40
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200 210+220+240+250+260)	200	21,466,322,817	88.65	20,152,919,233	91.33	1,313,403,584	6.52
I. Các khoản phải thu dài hạn	210	926,593,211	3.83	598,731,254	2.71	327,861,957	54.76
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211	926,593,211	3.83	598,731,254	2.71	327,861,957	54.76
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212						
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213						
4. Phải thu dài hạn khác	218						
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219						
II. Tài sản cố định	220	19,750,513,282	81.56	18,744,735,858	84.95	1,005,777,424	5.37
1. Tài sản cố định hữu hình	221	19,501,556,066	80.53	18,186,256,933	82.42	1,315,299,133	7.23
- Nguyên giá	222	22,817,180,663	94.23	20,838,904,828	94.44	1,778,275,835	9.49
- Giá trị hao mòn lũy kế	223	(3,315,624,597)	(13.69)	(2,652,647,895)	(12.02)	(462,976,702)	24.99
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224						
- Nguyên giá	225						

- Giá trị hao mòn lũy kế	226						
3. Tài sản cố định vô hình	227						
- Nguyên giá	228						
- Giá trị hao mòn lũy kế	229						
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	248,957,216	1.03	558,478,925	2.53	(309,521,709)	(55,42%)
II. Bất động sản đầu tư	240						
1. Nguyên giá	241						
2. Giá trị hao mòn lũy kế	242						
III. Các đầu tư tài chính dài hạn	250	789,216,324	3.26	809,452,121	3.67	(20,235,797)	(2.50)
1. Đầu tư vào công ty con	251						
2. Đầu tư vào công ty liên doanh	252						
3. Đầu tư dài hạn khác	258	789,216,324	3.26	809,452,121	3.67	(20,235,797)	(2.50)
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259						
IV. Tài sản dài hạn khác	260						
2. Tài sản dài hạn khác	268						
3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249						
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100+200)	270	24,215,483,234	100	22,065,392,770	100	2,150,090,464	9.74

NGUỒN VỐN	Mã Số	Năm 2008		Năm 2007		Chênh lệch Năm 2008 so với 2007	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối + -	Tương đối (%)
A- NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310+330)	300	8,328,175,562	34.39	6,485,849,093	29.39	1,842,326,469	28.41
I. Nợ ngắn hạn	310	2,828,175,562	11.68	2,485,849,093	11.27	342,326,469	13.77
1. Vay ngắn hạn	311	700,000,000	2.89	680,000,000	3.08	20,000,000	2.94
2. Phải trả cho người bán	312	330,957,214	1.37	240,567,598	1.09	90,389,616	37.57
3. Người mua trả tiền trước	313						
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	314	265,879,541	1.10	230,458,745	1.04	35,420,796	15.37
5. Phải trả người lao động	315	936,526,124	3.87	820,326,547	3.72	116,199,577	14.17
6. Chi phí phải trả	316	94,340,538	0.39	48,598,745	0.22	45,741,793	94.12
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	319	500,472,145	2.07	465,897,458	2.11	34,574,687	7.42
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318						
9. Phải trả nội bộ	317						
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320						
II. Nợ dài hạn	330	5,500,000,000	22.71	4,000,000,000	18.13	1,500,000,000	37.50
1. Phải trả dài hạn người bán	331	1,000,000,000	4.13	1,000,000,000	4.53		-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332						
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	333						
4. Thuế và thu nhập hoãn lại phải trả	335						

5. Vay và nợ dài hạn	334	4,500,000,000	18.58	3,000,000,000	13.60	1,500,000,000	50.00
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336						
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337						
B- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400	15,887,307,672	65.61	15,579,543,677	70.61	307,763,995	1.98
I. Vốn chủ sở hữu	410	15,771,682,202	65.13	15,477,178,199	70.14	294,504,003	1.90
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	15,558,425,724	64.25	15,238,598,741	69.06	319,826,983	2.10
2. Thặng dư vốn cổ phần	412						
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413						
4. Cổ phiếu quỹ	414						
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415						
6. Chênh lệch tỉ giá hối đoái	416						
7. Quỹ đầu tư phát triển	417						
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	213,256,478	0.88	238,579,458	1.08	(25,322,980)	(10.61)
9.. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	419						
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420						
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	115,625,470	0.48	102,365,478	0.46	13,259,992	12.95
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	431	115,625,470	0.48	102,365,478	0.46	13,259,992	12.95
2. Nguồn kinh phí	432						
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433						
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (400 = 300+400)	440	24,215,483,234	100	22,065,392,770	100	2,150,090,464	9.74

Nguồn : Phòng Tài chính – Kế toán

3.1.1.1 Phân tích cơ cấu và sự biến động tài sản

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy tổng tài sản của công ty năm 2007 là 22,065,392,770 vnd, năm 2008 tổng tài sản là 24,215,483,234 vnd tăng 2,150,090,464 vnd so với năm 2007, tương ứng với tỷ lệ tăng là 9,74% . tuy nhiên ta chưa thể kết luận tổng tài sản của Công ty tăng là tốt hay xấu mà ta phải xem xét tài sản của Công ty tăng ở những yếu tố nào, do đâu mà tăng và ảnh hưởng như thế nào tới tình hình tài chính cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty .

Tổng tài sản của Công ty tăng là do TSNH tăng 836,686,880 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 43.75% so với năm 2007, TSDH tăng lớn hơn là 1,313,403,584 vnd, tương ứng với tỷ lệ 6,52% so với năm 2007 .

Trong tổng tài sản của Công ty TSDH chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với TSNH, TSDH ở cả 2 năm của Công ty đều trên 88% , chủ yếu là TSCĐ, các khoản phải thu dài hạn và đầu tư tài chính dài hạn . TSNH ở 2 năm 07 và 08 chỉ chiếm trên 8,6% . Điều này cũng không có gì là bất thường bởi do đặc thù kinh doanh của Công ty là công ty giao nhận và vận tải đường bộ cho nên tài sản của Công ty chủ yếu là các phương tiện vận tải ... Ta có thể thấy TSDH có vai trò rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty .

Tài sản ngắn hạn

Về phần TSNH, năm 2008 TSNH của công ty là 2,749,160,417 vnd chiếm 11,35% trong tổng TS, so với năm 2007 tăng 836,686,880 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 43,75%

Nguyên nhân tăng TSNH là do :

TSNH tăng là do tiền mặt của công ty tăng 591,091,090 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 59,87% . Các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty năm 2008 là 728,119,720 vnd chiếm 3,01% trong tổng TS, tăng 102,072,190 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 16,3% Các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên chủ yếu là do khoản phải thu khách hàng tăng, năm 2008 tăng 72,838,631 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 17,34% , nguyên nhân các khoản phải thu khách hàng cao là do khách hàng thanh toán không hết, còn nợ lại tiền. Năm 2008 chúng ta chứng kiến nền kinh tế thế giới lâm vào khủng hoảng trầm trọng từ trước tới nay kéo theo đời sống nhân dân gặp nhiều khó khăn do đó các khoản phải thu khách hàng tăng lên do khách hàng chưa kịp thời có tiền thanh

toán cho Công ty, Vì vậy, Công ty phải có biện pháp thu hồi để khoản phải thu giảm, tránh tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn lâu làm giảm nguồn vốn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Năm 2007 TSNH khác của Công ty là 299,190,883 vnd, năm 2008 TSNH khác là 442,714,483 vnd tăng 143,523,600 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ là 47,97% . TSNH khác là các khoản mục chờ quyết toán như tạm ứng, chi phí chờ kết chuyển, các khoản thế chấp kỹ cươc do vậy TSNH khác tăng lên là không tốt.

Trong TSNH của Công ty chủ yếu là tiền mặt, các khoản phải thu ngắn hạn và TSNH khác . Trong năm 2007, tiền mặt chiếm 4,47% ,các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 2,84% và TSNH khác chiếm 1,36% trong tổng tài sản, đến năm 2008 tiền mặt của công ty chiếm 6,52% các khoản phải thu chiếm 3,01% và TSNH khác chiếm 1,83% trong tổng tài sản do vậy sự biến động của TSNH chịu ảnh hưởng rất lớn từ sự biến động của các tài sản trên .

Tài sản dài hạn

Về phần TSDH, năm 2007 TSDH là 20,152,919,233 vnd chiếm 91.33% trong tổng TS của Công ty, năm 2008 21,466,322,817 vnd chiếm 88.65% trong tổng TS của Công ty, năm 2008 TSDH của Công ty tăng 1,313,403,584 vnd so với năm 2007, tương ứng với tỷ lệ là 6,52% .

Nguyên nhân tăng TSDH là do :

TSDH tăng là do các khoản phải thu dài hạn, TSCĐ, các khoản đầu tư tài chính dài hạn tăng . Năm 2007 các khoản phải thu dài hạn của Công ty là 598,731,254 vnd chiếm 2,71% tổng TS, năm 2008 là 926,593,211 vnd chiếm 3,83% tăng 327,861,957 vnd so với năm 2007, tương ứng với tỷ lệ tăng là 54,67% , các khoản phải thu DH tăng là do phải thu dài hạn của khách hàng tăng, do năm vừa qua Công ty đã ký được các hợp đồng dài hạn với khách hàng nhưng chưa thu hồi được hết tiền .

Tài sản cố định năm 2007 là 18,744,735,858 vnd chiếm 84.95% tổng TS, năm 2008 là 19,750,513,282 vnd chiếm 81,56% tăng 1,005,777,424 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 5,37% trong đó TSCĐ hữu hình tăng 1,315,299,133 vnd tương ứng với tỷ lệ là 7.23%, Chi phí xây dựng cơ bản năm 2007 là 558,478,925 vnd, đến năm 2008 là 248,957,216 vnd giảm 309,521,709 vnd, do công trình đang xây dựng đang dần hoàn thành để phục vụ cho quá trình

hoạt động kinh doanh của công ty, TSCĐ hữu hình tăng là do năm vừa qua Công ty đã đầu tư, mua sắm thêm các phương tiện vận tải cụ thể là Công ty đã mua thêm các đầu xe container để thuận lợi hơn cho việc kinh doanh của Công ty .

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn giảm, năm 2007 là 809,452,121 vnd , năm 2008 là 789,216,324 vn giảm nhẹ 20,235,797 vnd tương ứng với 2,5% so với năm 2007

Trong TSDH của Công ty, tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn, năm 2007 và 2008 đều trên 81,5% ,điều này cho thấy vai trò vô cùng quan trọng của các tài sản này với hoạt động kinh doanh của Công ty, nó cũng cho thấy sự phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của Công ty .

Nhận xét : Nhìn chung năm 2008 kết cấu tài sản của Công ty thay đổi không nhiều, tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng nhanh hơn tài sản dài hạn ,tài sản ngắn hạn tăng có ảnh hưởng tích cực tới tình hình tài chính của Công ty . Tỷ suất đầu tư vào TSDH vẫn chiếm tỷ lệ lớn nhất, Công ty cần duy trì và nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ hơn nữa .

3.1.1.2 Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn

Mục đích :

+ Đánh giá tình hình cơ cấu nguồn vốn của Công ty, xem xét tỷ trọng các nguồn vốn đã hợp lý và có phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty hay không .

+ Xem xét đánh giá sự biến động của các nguồn vốn và nguyên nhân gây ra biến động đó .

+ Đề ra biện pháp thay đổi tỷ trọng các nguồn vốn để Công ty có cơ cấu nguồn vốn hợp lý nhất .

Nguồn vốn của Công ty được hình thành từ 2 nguồn : vốn chủ sở hữu và nguồn huy động vốn từ bên ngoài (vay chiếm dụng) . Tổng vốn của Công ty năm 2007 là 22,065,392,770 vnd, năm 2008 là 24,215,483,234 vnd tăng 2,150,090,464 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 9,74% so với năm 2007, để tìm hiểu nguyên nhân tăng của nguồn vốn ta xem xét các yếu tố sau :

Nợ phải trả

Đầu tiên ta xét phần nợ phải trả, năm 2007 nợ phải trả của Công ty là 6,485,849,093 vnd chiếm 29,39% trong tổng vốn, năm 2008 là 8,328,175,562 vnd chiếm 34,39% trong tổng vốn, năm 2008 nợ phải trả tăng 1,842,326,469 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 28.41% so với năm 2007

Nguyên nhân tăng nợ phải trả là do :

Do trong năm vừa qua khoản nợ ngắn của Công ty tăng làm cho nợ phải trả của Công ty tăng lên. Ta xét phần Nợ ngắn hạn, năm 2007 nợ ngắn hạn là 2,485,849,093 vnd chiếm 11.27% trong tổng vốn, năm 2008 là 2,828,175,562 vnd chiếm 11.68% trong tổng vốn tăng 342,326,469 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 13.77% so với năm 2007, nợ ngắn hạn tăng là do Công ty đi vay thêm các khoản vay ngắn hạn để phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh. Ngoài nhân tố vay ngắn hạn còn có các khoản như phải trả người bán tăng 90,389,616vnd, thuê và các khoản phải nộp nhà nước tăng 35,420,796 vnd, phải trả người lao động tăng 116,199,577 vnd, chi phí phải trả tăng 45,741,793 vnd, các khoản phải trả ngắn hạn khác (như kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, y tế, DT chưa thực hiện, ký cược ký quỹ ngắn hạn) tăng 34,574,687 vnd . Nợ ngắn hạn tăng cho ta thấy Công ty đứng trước tình trạng : phải trả nợ khi đến hạn, gây áp lực lớn về tài chính cho Công ty, điều này chưa thực sự tốt và sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty vào những năm tới, nhất là khi nền kinh tế thế giới vẫn đang trong tình trạng suy thoái .

Nợ dài hạn năm 2007 là 4,000,000,000 vnd chiếm 18.13% trong tổng vốn của Công ty, năm 2008 là 5,500,000,000 vnd chiếm 22.71% tăng 1,500,000,000 vnd so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 37,5% . Trong phần nợ dài hạn của Công ty chủ yếu là 2 khoản phải trả dài hạn người bán và vay dài hạn, nợ dài hạn của Công ty tăng lên là do khoản vay và nợ dài hạn tăng đúng bằng 1,500,000,000 vnd, còn khoản phải trả dài hạn người bán của Công ty không thay đổi vẫn giữ ở mức là 1,000,000,000 vnd, năm vừa qua Công ty đã đi vay thêm vốn để đầu tư vào các phương tiện vận tải để phục vụ quá trình kinh doanh, làm vừa lòng khách hàng . Nợ dài hạn của Công ty ở 2 năm đều dưới 23% cho ta thấy sự an toàn về tài chính cho Công ty, việc tăng nợ đồng thời nâng cao được nhu cầu về tài chính trước mắt và lâu dài, và xét đến khả năng đảm bảo nợ bằng vốn chủ sở hữu thì Công ty vẫn có thể đi vay thêm vốn để phục vụ quá trình kinh doanh .

Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu năm 2007 của Công ty là 15,579,543,677 vnd chiếm 70,61% tổng vốn, năm 2008 là 15,887,307,672 vnd chiếm 65.61% . Trong tổng nguồn vốn của Công ty vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao nhất, cả 2 năm đều trên 65%, điều này cho thấy mức độ độc lập, tự chủ và khả năng đảm bảo bằng vốn chủ sở hữu của công ty là khá cao, vốn CSH của công ty trong 2 năm thay đổi không đáng kể, năm 2008 so với năm 2007 tăng nhẹ 307,763,995 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng 1,98% .

Nguyên nhân tăng vốn chủ sở hữu là :

Vốn chủ sở hữu của Công ty chủ yếu là 2 khoản mục vốn đầu tư của chủ sở hữu và nguồn kinh phí và quỹ, năm 2007 vốn đầu tư CSH của Công ty là 15,477,178,199 vnd chiếm 70.14%, năm 2008 là 15,771,682,202 vnd chiếm 65.13% trong tổng vốn, năm 2008 tăng 294,504,003 vnd so với năm 2007 là do chủ sở hữu đã trích 1 phần lợi nhuận sau thuế bỏ thêm vào đầu tư cho Công ty. Nguồn kinh phí và quỹ thay đổi không đáng kể tăng nhẹ là 13,259,992 vnd tương ứng với tỷ lệ là 12,95% .

Nhận xét : Năm 2008 nguồn vốn của Công ty tăng không lớn, vốn chủ sở hữu tăng chậm và có xu hướng giảm, vay ngắn hạn và dài hạn có xu hướng tăng dần qua từng năm, trong đó nợ dài hạn tăng với tốc độ lớn nhất để đáp ứng cho nhu cầu về tài chính trước mắt và lâu dài của Công ty .

3.1.1.3 Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn

Bảng 3.2 : Cân đối tài sản và nguồn vốn

Năm 2007

TS ngắn hạn = 1,912,473,537 vnd	Nợ ngắn hạn = 2,485,849,093 vnd
TS dài hạn = 20,152,919,233 vnd	Nợ dài hạn = 4,000,000,000 vnd
	Vốn chủ sở hữu = 15,579,543,677 vnd

Qua bảng 3 ta thấy, Năm 2007 TS dài hạn của công ty chủ yếu được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn, và 1 phần nhỏ nợ ngắn hạn, TS ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản và chủ yếu hình thành từ nợ ngắn hạn .

Năm 2008

TS ngắn hạn = 2,749,160,417 vnd	Nợ ngắn hạn = 2,828,175,562 vnd
TS dài hạn = 21,466,322,817 vnd	Nợ dài hạn = 5,500,000,000 vnd
	Vốn chủ sở hữu = 15,887,307,672 vnd

Năm 2008 TS dài hạn của Công ty vẫn chủ yếu được hình thành từ vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn và 1 phần nhỏ nợ ngắn hạn, TS ngắn hạn lớn hơn so với năm 2007 và vẫn được hình thành từ nợ ngắn hạn .

Qua bảng cân đối tài sản của Công ty ta thấy vốn của Công ty chủ yếu là vốn chủ sở hữu, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao, cả 2 năm Công ty đều phải lấy nợ ngắn hạn để đầu tư vào TSCĐ, đây là điều không tốt vì khi dùng nợ ngắn hạn để đầu tư vào TSDH Công ty sẽ không có khả năng trả nợ khi mà các chủ nợ đòi vì TSDH không có tính thanh khoản cao, Công ty nên có các biện pháp vay các khoản nợ dài hạn từ bên ngoài để nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh .

3.1.1.4 Phân tích tình hình tài chính qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Để kiểm soát các hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần xem xét tình hình biến động của các khoản mục trong báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp .

Bảng 3.3 : Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007 – 2008

Đơn vị tính : vnd

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	NĂM	NĂM	Chênh lệch Năm 2008 so với 2007		% trong tổng DT thuần		
		2007	2008	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1.DT bán hàng và CCDV	1	4,721,285,476	5,261,116,447	539,830,971	11.43	100.00	100.00	-
2.Các khoản giảm trừ DT	2			-		-	-	-
3. DT thuần về bán hàng CCDV (10 = 01- 02)	10	4,721,285,476	5,261,116,447	539,830,971	11.43	100.00	100.00	-
4. Giá vốn hàng bán	11	1,985,014,753	2,304,752,973	319,738,220	16.11	42.04	43.81	1.76
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV(20 = 10-11)	20	2,736,270,723	2,956,363,474	220,092,751	8.04	57.96	56.19	(1.76)
6.DT hoạt động tài chính	21	49,579,324	72,587,139	23,007,815	46.41	1.05	1.38	0.33
7. Chi phí tài chính	22	8,532,129	11,057,354	2,525,225	29.60	0.18	0.21	0.03
Trong đó: Chi phí lãi vay	23			-		-	-	-
8. CP quản lý kinh doanh	25	109,258,674	117,238,457	7,979,783	7.30	2.31	2.23	(0.09)
9. Chi phí bán hàng	24	70,698,257	76,217,985	5,519,728	7.81	1.50	1.45	(0.05)

10. LN thuần từ HDKD (30 = 20+21-22-24-25)	30	2,597,360,987	2,824,436,817	227,075,830	8.74	55.01	53.69	(1.33)
11. Thu nhập khác	31	52,364,127	75,127,635	22,763,508	43.47	1.11	1.43	0.32
12. Chi phí khác	32	38,324,128	32,416,257	(5,907,871)	(15.42)	0.81	0.62	(0.20)
13. Lợi nhuận khác (40= 31-32)	40	14,039,999	42,711,378	28,671,379	204.21	0.30	0.81	0.51
14. Tổng LN kế toán TT (50=30+40)	50	2,611,400,986	2,867,148,195	255,747,209	9.79	55.31	54.50	(0.81)
15. Thuế thu nhập DN	51	731,192,276	802,801,495	71,609,219	9.79	15.49	15.26	(0.23)
16. LN sau thuế thu nhập DN (60 = 50-51)	60	1,880,208,710	2,064,346,700	184,137,990	9.79	39.82	39.24	(0.59)

Doanh thu bán hàng và CCDV năm 2007 của Công ty là 4,721,285,476 vnd, năm 2008 là 5,261,116,447 vnd tăng 539,830,971 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 11.43% ,doanh thu tăng là do năm vừa qua Công ty đã mua thêm các phương tiện vận tải để phục vụ cho quá trình kinh doanh bên cạnh đó Công ty đã đẩy mạnh công tác tiếp thị và ký kết được nhiều hợp đồng hơn. Các khoản giảm trừ không có cho nên DT thuần bằng với DT bán hàng và CCDV. Giá vốn năm 2007 là 1,985,014,753 vnd, năm 2008 là 2,304,752,973 vnd tăng 319,738,220 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 16.11%, tuy giá trị tăng của giá vốn ít hơn so với giá trị tăng của DT thuần nhưng tốc độ tăng của giá vốn lại nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu, điều này có thể do năm vừa qua tình hình giá xăng dầu biến động mạnh làm ảnh hưởng đến giá vốn của Công ty, ngoài ra còn do các nguyên nhân như, xe đã cũ tiêu hao nhiên liệu nhiều hơn ... Năm 2007 giá vốn chiếm 42.04 % trong DT thuần có nghĩa là trong 100 đồng doanh thu thì có tới 42.04 đồng giá vốn và đến năm 2008 thì giá vốn chiếm 43.81% trong tổng DT thuần mức tăng không đáng kể.

Lợi nhuận gộp của Công ty năm 2007 là 2,736,270,723 vnd, năm 2008 là 2,956,363,474 vnd tăng 220,092,751 vnd so với năm 2007 tương ứng với 8.04% . Ở cả 2 năm lợi nhuận gộp chiếm xấp xỉ 58% trong tổng DT thuần ,DT hoạt động TC năm 2007 là 49,579,324 vnd , năm 2008 là 72,587,139 vnd tăng 23,007,815 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 46.41% ,chi phí hoạt động TC năm 2007 là 8,532,129 vnd , năm 2008 là 11,057,354 vnd tăng 2,525,225 vnd tương ứng với tỷ lệ là 29.60%, CP bán hàng năm 2007 là 70,698,257 vnd, năm 2008 là 76,217,985 vnd tăng 5,519,728 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng 7.81%, CP quản lý DN năm 2007 là 109,258,674 vnd, năm 2008 là 117,238,457 vnd tăng 7,979,783 vnd tương ứng với tỷ lệ là 7.30%, Công ty nên có biện pháp tiết kiệm chi phí quản lý kinh doanh nhằm nâng cao lợi nhuận. Năm 2007 lợi nhuận thuần của Công ty là 2,597,360,987 vnd, năm 2008 là 2,824,436,817 vnd tăng 227,075,830 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 8.74 % ,tốc độ tăng của LN thuần nhanh hơn chút ít so với tốc độ tăng của LN gộp. LN thuần của Công ty năm 2007 và 2008 đều chiếm trên 53% so với tổng DT thuần và đang có xu hướng chậm lại nguyên nhân khách quan là do tình hình kinh tế năm 2008 biến động mạnh, và ngày càng có nhiều Công ty khác chen chân vào ngành vận tải cho nên gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty LN khác của Công ty năm 2007 là 14,039,999 vnd, năm 2008 là 42,711,378 vnd tăng 28,671,379 vnd tương ứng với tỷ lệ là 204.21% . Năm 2007 tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là 2,611,400,986 vnd, năm 2008 là 2,867,148,195 vnd tăng

255,747,209 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 9.79%, lợi nhuận sau thuế năm 2007 của Công ty là 1,880,208,710 vnd, năm 2008 là 2,064,346,700 tăng 184,137,990 vnd tương ứng với tỷ lệ tăng là 9,79% . Tỷ trọng của LN sau thuế trong tổng DT thuần ở cả 2 năm đều xấp xỉ 40% cho ta thấy khả năng tiết kiệm chi phí của Công ty là rất tốt, Công ty cần có gắng duy trì và phát huy trong những năm tới, chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế là chỉ tiêu các nhà phân tích quan tâm đến nhất .

3.1.2 Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Để đánh giá chính xác hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp các nhà phân tích tài chính còn sử dụng các chỉ tiêu tài chính đặc trưng để giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính. Do đó các chỉ tiêu tài chính được coi là biểu hiện đặc trưng nhất về tài chính của doanh nghiệp trong từng thời kỳ nhất định .

3.1.2.1 Nhóm khả năng thanh toán

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, để tài trợ cho các tài sản của mình, các doanh nghiệp không thể chỉ dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu mà còn cần đến nguồn tài trợ khác là vay nợ. Việc vay nợ này được thực hiện cho nhiều đối tượng và dưới nhiều hình thức khác nhau. Với bất kỳ một đối tượng nào thì mục tiêu đầu tiên và quan trọng nhất khi cho vay là người cho vay sẽ xem xét xem doanh nghiệp có khả năng hoàn trả khoản vay không tức là khả năng thanh toán của doanh nghiệp ở mức độ nào.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với các khoản phải thanh toán trong kỳ đồng thời thể hiện rõ nét chất lượng công tác tài chính.. Tại một thời điểm nếu doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán đó sẽ là dấu hiệu đầu tiên của khó khăn tài chính, còn nếu nghiêm trọng hơn có thể đưa doanh nghiệp đến phá sản. Vì vậy, khả năng thanh toán là một chỉ tiêu quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp, nó sẽ phản ánh rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó giúp cho doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế mức độ rủi ro của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của một DN thông thường được xem xét trong ngắn hạn .

Bảng 3.4 : Bảng tổng hợp nhóm chỉ tiêu thanh toán

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị		Chênh lệch	
			Năm 2007	Năm 2008	Tuyệt đối + -	Tương đối %
1	Tổng TS (1)	nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
2	Tổng nợ (2)	nghìn	6,485,849	8,328,175	1,842,326	28.41
3	TS ngắn hạn (3)	nghìn	1,912,473	2,749,160	836,686	43.75
4	Nợ ngắn hạn (4)	nghìn	2,485,849	2,828,175	342,326	13.77
5	Hàng tồn kho (5)	nghìn				
6	Tiền mặt (6)	nghìn	987,235	1,578,326	591,091	59.87
7	LN trước thuế (7)	nghìn	2,611,400	2,867,148	255,747	9.79
8	Lãi vay phải trả (8)	nghìn	8,532,	11,057	2,525	29.60
9	(H1)Hệ số thanh toán TQ (1/2)	Lần	3.40	2.91	(0.49)	(14.53)
10	(H2)Hệ số thanh toán chung (3/4)	Lần	0.77	0.97	0.20	26.35
11	(H3)Hệ số thanh toán nhanh (3-5)/(4)	Lần	0.77	0.97	0.20	26.35
12	(H4)Hệ số thanh toán tức thời (6/4)	Lần	0.40	0.56	0.16	40.52
13	(H5)Hệ số thanh toán lãi vay (7+8)/(8)	Lần	307.07	260.30	(46.77)	(15.23)

Nguồn : Phòng Tài chính – Kế toán

Hệ số thanh toán tổng quát (H1) cho biết cứ 1 đồng vay nợ có bao nhiêu đồng giá trị TS hiện Công ty đang quản lý sử dụng để đảm bảo. Qua bảng 2.4 ta thấy H1 của Công ty năm 2008 là 2,91 lần, năm 2007 là 3,40 năm 2008 so với năm 2007 giảm nhẹ là 0,49 , tuy nhiên chỉ số này trong 2 năm vẫn lớn hơn 1 là tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, năm 2007 đi vay 1 đồng thì có 3,4 đồng đảm bảo, năm 2008 đi vay 1 đồng thì có 2,91 đồng đảm bảo . Ta thấy H1 của Công ty khá cao chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty tương đối tốt, tình hình tài chính nhìn chung khá lành mạnh và vững vàng .

Hệ số thanh toán chung (H2) và hệ số thanh toán nhanh (H3) của công ty là giống nhau bởi vì đặc thù là công ty giao nhân vận tải cho nên Công ty không có hàng tồn kho, và hệ số này năm 2007 chỉ đạt 0,77 nhưng đến năm 2008 đã tăng lên 0,97 tăng 0,2 lần so với năm 2007 nguyên nhân là do năm 2008 Công ty đã chú

trọng đầu tư thêm vào TSNH để phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh, tuy nhiên TSNH của Công ty vẫn không đủ để đảm bảo cho nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn và điều này sẽ làm giảm uy tín của Công ty với các chủ nợ. Điều này rất đáng báo động vì đến một lúc nào đó Công ty sẽ buộc phải thanh lý TSDH để thanh toán nợ.

Hệ số thanh toán tức thời (H4) của công ty cũng nhỏ hơn 1 là do tính đặc thù của ngành cho nên hệ số này của Công ty tương đối thấp, năm 2007 là 0,40 lần, năm 2008 là 0.56 lớn hơn so với năm 2007 là 0.16, tuy năm 2008 hệ số thanh toán tức thời của Công ty tăng lên nhưng vẫn nhỏ hơn 1, điều này cho ta thấy nếu như các chủ nợ mà cùng đòi nợ thì công ty không có khả năng thanh toán ngay cho các chủ nợ. Tuy nhiên hệ số này đang dần có xu hướng tăng lên

Hệ số thanh toán lãi vay (H5) của Công ty năm 2007 là 307,07 lần, năm 2008 là 260,3 lần giảm 46,77 so với năm 2007, chỉ số này của Công ty là rất cao, ta có thể thấy Công ty vay nợ từ bên ngoài rất ít và tình hình đảm bảo để trả các khoản lãi do đi vay là rất cao.

3.1.2.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Các chỉ tiêu này phản ánh mức độ ổn định và tự chủ tài chính cũng như khả năng sử dụng nợ vay của doanh nghiệp. Chúng được dùng để đo lường phần vốn góp của các chủ sở hữu doanh nghiệp so với phần tài trợ của các chủ nợ đối với doanh nghiệp. Nguồn gốc và sự cấu thành hai loại vốn này xác định khả năng thanh toán dài hạn của doanh nghiệp ở một mức độ đáng chú ý.

Bảng 3.5 Bảng tổng hợp nhóm chỉ tiêu về cơ cấu TC và tình hình đầu tư

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị		Chênh lệch	
			Năm 2007	Năm 2008	Tuyệt đối + -	Tương đối %
1	Nợ phải trả (1)	nghìn	6,485,849	8,328,175	1,842,326	28.41
2	Vốn chủ sở hữu (2)	nghìn	15,579,543	15,887,307	307,763	1.98
3	Tổng vốn (3)	nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
4	TSNH (4)	nghìn	1,912,473	2,749,160	836,686	43.75
5	TSDH (5)	nghìn	20,152,919	21,466,322	1,313,403	6.52
6	Tổng TS (6)	nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
7	TSCĐ và Đầu tư DH (7)	nghìn	19,554,187	20,539,729	985,541	5.04
8	Hv - Hệ số nợ (1/3)	Lần	0.29	0.34	0.05	17.00
9	Hc - Hệ số vốn chủ (2/3)	Lần	0.71	0.66	(0.05)	(7.08)
10	Hệ số đảm bảo nợ (2/1)	Lần	2.40	1.91	(0.49)	(20.58)
11	Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/6)	Lần	0.91	0.89	(0.03)	(2.94)
12	Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/6)	Lần	0.09	0.11	0.03	30.99
13	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ (2/7)	Lần	0.80	0.77	(0.02)	(2.92)

Nguồn : Phòng tài chính - kế toán

Hệ số nợ (Hv) cho biết trong một đồng vốn kinh doanh của Công ty đang sử dụng có mấy là vay nợ, mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Qua bảng 2.5 ta thấy Hv của Công ty năm 2007 là 0,29 lần, năm 2008 là 0,34 tăng 0,05 tương ứng với tỷ lệ tăng là 17% so với năm 2007, Hệ số nợ của Công ty tương đối thấp chứng tỏ khả năng tự lập về tài chính của Công ty khá cao. Nhưng nó cũng cho thấy Công ty chưa chú ý tới việc sử dụng vốn vay như công cụ để gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên trong năm vừa qua thì Hv của Công ty đang dần tăng lên là do Công ty đã vay đi vay thêm tiền để đầu tư vào các thiết bị, phương tiện vận tải để phục vụ cho quá trình hoạt động kinh doanh.

Hệ số vốn chủ (Hc) (hay còn gọi là tỷ suất tự tài trợ) cho biết bình quân 100 đồng vốn kinh doanh của Công ty năm 2007 có 71 đồng là vốn CSH, năm

2008 có 66 đồng vốn CSH. Ở cả 2 năm Hc của Công ty khá cao chứng tỏ Công ty có nhiều vốn tự có, mức độ tự tài trợ của Công ty với vốn kinh doanh của mình là rất tốt, với mức độ tự tài trợ cao như vậy thì trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay Công ty sẽ đứng vững hơn .

Hệ số đảm bảo nợ năm 2007 của Công ty là 2,4 lần, năm 2008 là 1,91 lần giảm 0,49 lần so với năm 2007 . Hệ số này cho ta biết năm 2007 cứ 1 đồng vốn vay thì có 2,4 đồng vốn chủ đảm bảo, năm 2008 là 1,91 đồng đảm bảo, nguyên nhân làm hệ số đảm bảo nợ giảm là do năm vừa qua Công ty đã đi vay thêm nợ từ bên ngoài . Chỉ số này ở 2 năm đều lớn hơn 1 là điều rất tốt .

Tỷ suất đầu tư vào TSDH cho biết việc bố trí cơ cấu tài sản của Công ty, tỷ suất đầu tư vào TSDH của công ty năm 2007 là 0,91 và năm 2008 là 0,89 .có nghĩa là năm 2007 cứ 100 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì dành ra 91 đồng đầu tư cho TSDH đến năm 2008 giảm nhẹ còn 89 đồng .Tỷ suất đầu tư vào TSDH lớn như vậy chứng tỏ các tài sản này có vai trò vô cùng quan trọng với hoạt động kinh doanh của Công ty, nó cũng cho thấy tình hình trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất của Công ty tốt và có xu hướng phát triển lâu dài ổn định .

Tỷ suất đầu tư vào TSNH năm 2007 trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 9 đồng bỏ vào đầu tư cho TSNH, năm 2008 thì có 11 đồng, so với năm 2007 tăng lên 2 đồng, lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là giao nhận vận tải cho nên tỷ suất đầu tư vào TSNH là rất thấp . Việc đầu tư này là hợp lý với ngành nghề kinh doanh của Công ty .

3.1.2.3 Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay... thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng ở mức hiệu quả nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

Bảng 3.6 Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hoạt động

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					Tuyệt đối + -	Tương đối %
1	Tổng phải thu (1)	Nghìn	1,224,778	1,654,712	429,934	35.10
2	Tổng phải trả (2)	Nghìn	6,485,849	8,328,175	1,842,326	28.41
3	DT thuần (3)	Nghìn	4,721,285	5,261,116	539,830	11.43
4	Các khoản phải thu (4)	Nghìn	1,224,778	1,654,712	429,934	35.10
5	DT tiêu thụ (5)	Nghìn	4,721,285	5,261,116	539,830	11.43
6	Tiền & CK ngắn hạn (6)	Nghìn	987,235	1,578,326	591,091	59.87
7	TS cố định (7)	Nghìn	18,744,735	19,750,513	1,005,777	5.37
8	Tổng TS (8)	Nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
9	1. Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả (1/2)	Lần	0.19	0.20	0.01	5.22
10	2. Vòng quay các khoản phải thu (3/4)	Lần	3.85	3.18	(0.68)	(17.52)
11	3. Vòng quay tiền (5/6)	Lần	4.78	3.33	(1.45)	(30.30)
12	4. Kỳ thu tiền trung bình (4x360 ngày)/(3)	Lần	93.39	113.23	19.84	21.24
13	5. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (3/7)	Lần	0.25	0.27	0.01	5.76
14	6. Hiệu suất sử dụng tổng TS (3/8)	Lần	0.21	0.22	0.00	1.54

Nguồn : Phòng Tài chính – Kế toán

Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả phản ánh nợ phải thu gấp bao nhiêu lần so với nợ phải trả . Năm 2007 nợ phải thu gấp 0,19 lần so với nợ phải trả, năm 2008 thì tăng lên là 0,2 lần, nguyên nhân tăng lên là do các khoản phải thu của Công ty năm 2008 tăng, chủ yếu là do các khoản phải thu khách hàng tăng .

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp, ở đây vòng quay các khoản phải thu của Công ty năm 2007 là 3,85 và năm 2008 là 3,18 như vậy vòng quay các khoản phải thu giảm 0,68 như vậy tốc độ thu hồi các khoản phải thu của Công ty là không được tốt lắm. Công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản phải thu 1 cách hợp lý hơn.

Vòng quay tiền năm 2007 là 4,70 và năm 2008 là 3,33 năm 2008 giảm so với năm 2007 là 1,45 như vậy tốc độ thu tiền của Công ty năm 2008 giảm so với năm 2007, vòng quay các khoản phải thu và các khoản phải trả đều giảm và chưa được lớn, điều này cho thấy khả năng phải thu của Công ty chưa được tốt, cũng có thể do nguyên nhân khách quan, năm vừa qua do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính làm ảnh hưởng tới nền kinh tế nên các khách hàng còn nợ lại tiền của Công ty.

Kỳ thu tiền trung bình của Công ty năm 2007 là 93,39 ngày và năm 2008 tăng lên là 113,23 ngày. Con số này cho ta thấy Công ty đang bị chiếm dụng vốn, thông thường 20 ngày là một kỳ thu tiền chấp nhận được. Do đó, doanh nghiệp phải có biện pháp để thu hồi nợ. Tuy nhiên, trong tình hình cạnh tranh gay gắt thì có thể đây là chính sách của doanh nghiệp nhằm phục vụ cho những mục tiêu chiến lược như chính sách mở rộng, thâm nhập thị trường.

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định phản ánh 1 đồng tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, ta có thể thấy ngay TS của Công ty chủ yếu là TSCĐ. Năm 2007 chỉ số này đạt 0,25 và năm 2008 chỉ số này đạt 0,27. Điều này có ý nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào TSCĐ thì tham gia tạo ra 0,25 đồng doanh thu ở năm 2007 và 0,27 đồng DT ở năm 2008. Con số này có xu hướng tăng là điều tốt, và Công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hơn nữa vì TSCĐ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS của Công ty.

Hiệu suất sử dụng tổng TS là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tổng TS, trong đó nó phản ánh một đồng tổng TS được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu, hiệu suất sử dụng TTS của Công ty năm 2007 là 0,21 và năm 2008 là 0,22 điều này có nghĩa cứ đầu tư trung bình 1 đồng

vào tổng TS thì tham gia tạo ra 0,21 đồng DT ở năm 2007 và 0,22 đồng DT ở năm 2008 .

3.1.2.4 Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời

Lợi nhuận là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận càng cao, doanh nghiệp càng tự khẳng định vị trí và sự tồn tại của mình trong nền kinh tế thị trường. Nhưng nếu chỉ thông qua số lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trong thời kỳ cao hay thấp để đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh là tốt hay xấu thì có thể đưa chúng ta tới những kết luận sai lầm. Bởi lẽ số lợi nhuận này không tương xứng với lượng chi phí đã bỏ ra, với khối lượng tài sản mà doanh nghiệp đã sử dụng. Để khắc phục nhược điểm này, các nhà phân tích thường bổ xung thêm những chỉ tiêu tương đối bằng cách đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu đạt được trong kỳ với tổng số vốn mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh.

Bảng 3.7 : Bảng tổng hợp nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					Tuyệt đối + -	Tương đối %
1	Doanh thu thuần (1)	Nghìn	4,721,285	5,261,116	539,830	11.43
2	LN trước thuế (2)	Nghìn	2,611,400	2,867,148	255,747	9.79
3	LN sau thuế (3)	Nghìn	1,880,208	2,064,346	184,137	9.79
4	Lãi phải trả (4)	Nghìn	8,532	11,057	2,525	29.60
5	Vốn CSH (5)	Nghìn	15,579,543	15,887,307	307,763	1.98
6	Tổng TS (6)	Nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
7	Tổng vốn (7)	Nghìn	22,065,392	24,215,483	2,150,090	9.74
8	1.Hệ số lãi gộp (2/1)	%	55.311	54.497	(0.81)	(1.47)
9	1.Doanh lợi tiêu thụ (3/1)	%	39.824	39.238	(0.59)	(1.47)
10	2.Doanh lợi vốn (3+4)/(7)	%	8.560	8.571	0.01	0.13
11	4. ROA - Suất sinh lời của TS (3/6)	%	8.521	8.525	0.00	0.04

12	5.ROE - Suất sinh lời của vốn CSH (3/5)	%	12.068	12.994	0.93	7.67
----	---	---	--------	--------	------	------

Nguồn : Phòng Tài chính – Kế toán

Hệ số lãi gộp cho biết 1 đồng DT có mấy đồng LN trước thuế, hệ số này của Công ty năm 2007 là 55,31% có nghĩa là 100 đồng DT thì có 55,31 đồng LN trước thuế, và năm 2008 chỉ số này là 54,50% có nghĩa là 100 đồng DT thì có 54,5 đồng LN trước thuế giảm chút ít so với năm 2007 .

Để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh thịnh vượng hay suy thoái, ngoài việc xem xét chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ đạt được trong kỳ, các nhà phân tích còn xác định trong 100 đồng doanh thu đó có bao nhiêu đồng lợi nhuận đó là chỉ tiêu Doanh lợi tiêu thụ, chỉ số này của Công ty năm 2007 và năm 2008 tương ứng là 39,82% và 39,24% chỉ số này cho biết trong 100 đồng DT năm 2007 thì có 39,82 đồng lợi nhuận ST, và năm 2008 là 29,24 đồng .

Doanh lợi vốn của công ty trong 2 năm vừa qua là 8,56% và 8,57% ,Đây là chỉ số tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ số này cho biết 100 đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận, cụ thể ở đây, năm 2007 cứ 100 đồng vốn bỏ ra tạo ra 8,56 đồng lợi nhuận, và năm 2008 là 8,57 đồng.

Suất sinh lợi của TS (ROA) phản ánh 100 đồng bỏ vào đầu tư thì thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2007 và năm 2008 suất sinh lời của tài sản đều là 8,52 % có nghĩa là , 100 đồng đầu tư vào tài sản thì sinh ra được 8,52 đồng lợi nhuận sau thuế .

Suất sinh lợi vốn CSH (ROE) năm 2007 là 12,07% và năm 2008 là 12,99% ,chỉ số này cho biết 100 đồng vốn CSH đầu tư thì sinh ra bao nhiêu đồng LN sau thuế, chỉ số này càng cao thì càng thu hút được các ông chủ bỏ thêm vốn, chỉ số này của Công ty cả 2 năm là tương đối tốt .

3.1.3 Phân tích phương trình Dupont

Phân tích phương trình Dupont sẽ cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE), các

nhân tiis ảnh hưởng tới hai tỷ suất này, trên cơ sở đó có thể đưa ra biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho Công ty .

Đẳng thức Dupont tổng hợp :

Năm 2008

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{2,064,346,700}{5,261,116,447} \times \frac{5,261,116,447}{24,215,483,234} \times \frac{24,215,483,234}{15,887,307,672} \\ &= 0.1299 \end{aligned}$$

Ta thấy bình quân 100 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh năm 2007 tạo ra được 0,1207 đồng lợi nhuận ST, năm 2008 là 0,1299 đồng .

Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/Vốn CSH

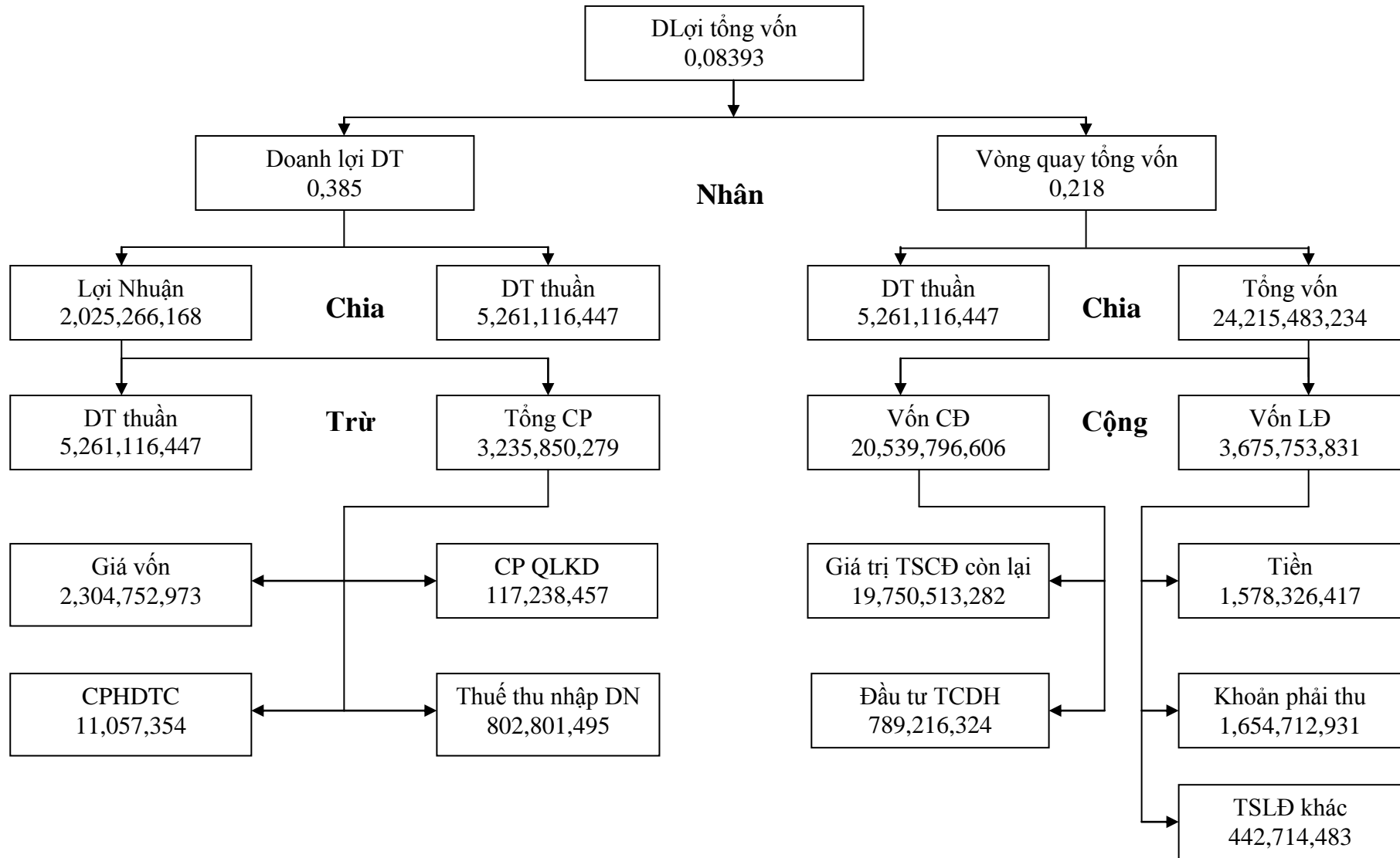
+ Tăng ROA cần phân đầu tăng LNst/DT thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng TS :

- Muốn tăng ROS cần phân đầu tăng LNst bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán (nếu có thể)

- Muốn tăng vòng quay tổng TS cần phân đầu tăng DT bằng cách giảm giá bán hợp lý (nếu có thể) và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng .

+ Tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm vốn CSH và tăng nợ (nếu triển vọng kinh doanh tốt và doanh nghiệp có lãi). Ta thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao (nếu doanh nghiệp có lãi và kinh doanh tốt) .Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ càng tăng lên. Do đó doanh nghiệp phải hết sức thận trọng khi sử dụng nợ .

Phương trình Dupont của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa năm 2008



3.1.4 Nhận xét chung về các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa.

Bảng 3.8 Bảng Tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị	
		Năm 2007	Năm 2008
Nhóm khả năng thanh toán			
1.Hệ số thanh toán TQ	Lần	3.40	2.91
2.Hệ số thanh toán chung	Lần	0.77	0.97
3.Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0.77	0.97
4.Hệ số thanh toán tức thời	Lần	0.40	0.56
5.Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	307.07	260.30
Nhóm chỉ tiêu cơ cấu TC và tình hình đầu tư			
6. Hv - Hệ số nợ	Lần	0.29	0.34
7. Hc - Hệ số vốn chủ	Lần	0.71	0.66
8. Hệ số đảm bảo nợ	Lần	2.40	1.91
9. Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	0.91	0.89
10.Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	0.09	0.11
11.Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Lần	0.80	0.77
Nhóm chỉ tiêu hoạt động			
12.Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả	Lần	0.19	0.20
13.Vòng quay các khoản phải thu	Lần	3.85	3.18
14.Vòng quay tiền	Lần	4.78	3.33
15.Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	93.39	113.23
16.Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	0.25	0.27
17.Hiệu suất sử dụng tổng TS	Lần	0.21	0.22
Nhóm chỉ tiêu sinh lời			
18.Hệ số lãi gộp	%	55.311	54.497
19.Doanh lợi tiêu thụ	%	39.824	39.238
20.Doanh lợi vốn	%	8.560	8.571
21.ROA - Suất sinh lời của TS	%	8.521	8.525
22.ROE - Suất sinh lời của vốn CSH	%	12.068	12.994

Nhìn vào bảng tổng hợp ta thấy :

- Nhóm khả năng thanh toán có 2 chỉ tiêu thanh toán tổng quát và thanh toán lãi vay của Công ty là rất tốt, còn hệ số thanh toán chung, hệ số thanh toán nhanh và thanh toán tức thời của Công ty cần cải thiện hơn nữa .

- Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư ta thấy tình hình tự tài trợ của Công ty là tương đối tốt, tỷ lệ vốn chủ sở hữu chiếm trên 65% ở cả 2 năm, và khả năng tự tài trợ tài sản cố định của Công ty rất tốt . Cơ cấu tài sản của Công ty phù hợp với ngành nghề kinh doanh .

- Nhóm chỉ tiêu hoạt động cho ta thấy vòng quay các khoản phải thu và vòng quay tiền của Công ty tương đối thấp, kỳ thu tiền trung bình còn khá cao, hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty chưa được cao cho lắm, Công ty cần cải thiện các chỉ tiêu này .

- Nhóm chỉ tiêu sinh lời của Công ty nhìn chung là tương đối tốt, suất sinh lời của tài sản ở cả 2 năm đều lớn hơn 8,5, suất sinh lời vốn chủ sở hữu cả 2 năm đều lớn hơn 12, chỉ số này rất tốt .

CHƯƠNG 4

MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI TRUNG HOA

4.1 Đánh giá chung về tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

4.1.1 Thuận lợi

Qua việc phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa qua 2 năm 2007 và 2008 có thể thấy 1 số điểm nổi bật sau đây :

- Doanh thu năm 2008 tăng so với năm 2007 là 539,830,971 vnd do Công ty đã thành công trong việc tìm kiếm và mở rộng thị trường trên địa bàn thành phố Hải Phòng .

- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước và các quy định TC, thuế của Nhà nước .

- Công ty đã thực hiện đúng các quy định, chế độ kế toán do Bộ tài chính quy định, kịp thời sửa đổi, bổ sung theo những thông tư, chuẩn mực và luật kế toán mới .

4.1.2 Tồn tại và những nguyên nhân

Bên cạnh những thuận lợi Công ty còn tồn tại 1 số vấn đề sau

- Qua số liệu phân tích cho ta thấy Công ty đang rơi vào tình trạng thiếu vốn lưu động do việc đầu tư vào tài sản dài hạn và công tác thu nợ chưa thực sự hiệu quả .

- Về trang thiết bị cũng cần chú trọng đầu tư thêm những trang thiết bị phù hợp, đáp ứng nhu cầu kinh doanh hiện tại và lâu dài .

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định tương đối thấp cần nâng cao hơn nữa để kinh doanh hiệu quả hơn .

4.2 Mục tiêu và phương hướng phát triển trong thời gian tới

Theo phương hướng đảm bảo bền vững và lâu dài của Công ty, Công ty đề ra các mục tiêu cơ bản sau :

- Bảo đảm và phát triển nguồn vốn

- Kinh doanh hiệu quả, đem lợi nhuận cao, tăng tích lũy
- Ổn định và phát triển doanh nghiệp
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước và các chính sách xã hội

Một số chỉ tiêu phấn đấu cụ thể trong năm 2009 :

- Phân đấu đạt doanh thu 60 tỷ vnd
- 100% đơn hàng được giao đúng như cam kết

4.3 Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Duy trì và phát huy cao hiệu quả của lĩnh vực giao nhận và vận tải, coi đây là cơ sở để tạo ra những tiền đề cho việc mở rộng những ngành nghề hiện có và phát triển các ngành nghề mới một cách hợp lý

Đầu tư hợp lý để phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng phục vụ, nhằm mở rộng hoạt động vận tải và dịch vụ .

Xây dựng và hoàn thiện các quy chế quản lý, đảm bảo được yêu cầu quản lý phù hợp với pháp luật . Phát huy được tính tự chủ và tính năng động sáng tạo trong sản xuất kinh doanh . Tích cực áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật, tin học và công tác quản lý, điều hành .

Coi trọng công tác marketing, nắm vững thị trường, điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý . Nhạy bén chớp thời cơ để mở rộng các ngành nghề kinh doanh mới một cách hợp lý khi có cơ hội và điều kiện .

4.4 Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa

Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng và cần thiết . Nó sẽ đưa ra cho doanh nghiệp những phương hướng giải quyết nhất định tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể . Trên cơ sở đó, doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng một cách linh hoạt sẽ mang lại hiệu quả kinh doanh cao .

Muốn vậy ta có thể khái quát về khả năng tài chính như sau : “Khả năng tài chính của mỗi doanh nghiệp bao gồm những nhân tố mà doanh nghiệp đó có sẵn

để hoạt động sản xuất kinh doanh . Đó chính là phần năng lực kinh doanh chưa sử dụng vì những nguyên nhân chủ quan, khách quan nào đó trong công tác quản lý kinh doanh của doanh nghiệp và cũng là phần doanh nghiệp có thể tự mình hoàn thành một chu kỳ kinh doanh mà không cần có một sự hỗ trợ, vay mượn từ bên ngoài . Ngoài ra, khả năng tài chính trong kinh doanh của doanh nghiệp bao khả năng về vốn, về vị trí mặt bằng kinh doanh” .

Với mỗi doanh nghiệp thì khả năng tài chính nội tại là rất nhiều, vấn đề đặt ra là đi sâu vào khả năng tài chính nào có tác dụng cụ thể trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những biện pháp cụ thể nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp .

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, em đã nghiên cứu tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa và xin đề xuất một số biện pháp với công ty như sau :

4.4.1 Biện pháp 1 : Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ

a. Cơ sở thực hiện biện pháp

Số dư trong tài khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều, do đó sẽ bất lợi đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp cho Công ty có thêm nguồn vốn đầu tư vào các hoạt động khác. Cụ thể :

- Giảm số vốn bị chiếm dụng sẽ tiết kiệm được vốn lưu động
- Giảm các khoản chi phí lãi vay (chi phí sử dụng vốn)
- Giảm vòng quay vốn lưu động, giảm kỳ thu tiền bình quân .

Trong kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và cho các doanh nghiệp khác thanh toán chậm. Việc này làm phát sinh khoản phải thu của khách hàng và khoản trả trước cho người bán .

Hiện nay các khoản phải thu chủ yếu là phải thu khách hàng của Công ty rất lớn. Cụ thể tổng phải thu khách hàng năm 2007 là 1,224,778,784 vnd chiếm 100% trong tổng phải thu của Công ty, các khoản phải thu khách hàng năm 2008 là 1,654,712,931 vnd chiếm 100% trong tổng phải thu của Công ty .

Ta xét bảng cơ cấu các khoản phải thu của Công ty trong 2 năm 2007 và 2008 :

Bảng 3.1 Cơ cấu các khoản phải thu

Đơn vị tính :vnd

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối + -	Tương đối %
I.Các khoản phải thu ngắn hạn	626,047,530	728,119,720	102,072,190	16.30
1.Phải thu của khách hàng	626,047,530	728,119,720	102,072,190	16.30
2.Trả trước cho người bán				
3.Phải thu ngắn hạn nội bộ				
4.Các khoản phải thu khác				
5.Dự phòng PTNH khó đòi				
II.Các khoản phải thu dài hạn	598,731,254	926,593,211	327,861,957	54.76
1. Phải thu dài hạn của KH	598,731,254	926,593,211	327,861,957	54.76
- Phải thu đến hạn	550,832,754	861,731,686	310,898,933	56.44
- Phải thu quá hạn	47,898,500	64,861,525	16,963,024	35.41
2.VKD ở đơn vị trực thuộc				
3.Phải thu dài hạn nội bộ				
4.Phải thu dài hạn khác				
5.Dự phòng PTDH khó đòi				
Tổng các khoản phải thu (I + II)	1,224,778,784	1,654,712,931	429,934,147	35.10

Nguồn : Phòng tài chính – kế toán

Các khoản phải thu của Công ty 100% là các khoản phải thu khách hàng, và không có dự phòng các khoản phải thu khó đòi .

Công ty chưa có chính sách giảm các khoản phải thu của khách hàng, chứng tỏ Công ty ngày càng bị chiếm dụng vốn, điều này ảnh hưởng xấu đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động dẫn tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty không được cao. Đôi khi Công ty cũng cần có chính sách cấp tín dụng cho khách hàng nhằm duy trì với những khách hàng thường xuyên và lâu dài của mình .

Vì vậy Công ty cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu để giảm bớt phần vốn bị chiếm dụng, tiết kiệm vốn lưu động, giảm các khoản

chi phí lãi vay nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động và hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên biện pháp này cần được thực hiện 1 cách khéo léo và linh hoạt vì nếu không sẽ làm giảm lượng khách hàng do việc thu hồi nợ quá gắt gao .

b. Nội dung thực hiện

Qua bảng cân đối kế toán của Công ty ta có thể thấy :

- Công ty không có các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi .
- Khoản phải thu của Công ty chủ yếu là phải thu khách hàng .
- Khoản phải thu dài hạn khách hàng của Công ty gồm 2 phần :

+ Phải thu đến hạn

+ Phải thu quá hạn

** Một số biện pháp làm giảm các khoản phải thu*

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài công ty, và thường xuyên đôn đốc để thu hồi nợ đúng hạn .

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro không được thanh toán (lựa chọn khách hàng, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần giá trị đơn hàng ...). Công ty cần lập khoản dự phòng phải thu khó đòi để giảm thiểu rủi ro khi khách hàng không thanh toán cho Công ty .

- Có chính sách chịu đúng đắn : trước khi bán cần tìm hiểu khả năng thanh toán và độ tin cậy, từ đó phân loại khách hàng để họ chịu theo hình thức nào, thời hạn chịu là bao lâu .

- Để giảm khoản phải thu chưa đến kỳ thanh toán ta có thể áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền trước thời hạn .

Năm 2008 số dư phải thu khách hàng (phải thu ngắn hạn + phải thu đến hạn) của Công ty là $728,119,720 \text{ vnd} + 861,731,686 \text{ vnd} = 1,589,851,406 \text{ vnd}$, như vậy để giảm khoản phải thu này có thể thực hiện biện pháp sau :

Để nhanh chóng thu hồi được các khoản phải thu khách hàng, Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán trong 45 ngày .

Căn cứ để đưa lãi suất chiết khấu : phải nhỏ hơn lãi suất đi vay ngân hàng, hiện tại lãi suất cho vay của các ngân hàng trung bình là 10,5 %/năm .

Công ty triệu tập khách hàng nợ và đưa ra chính sách chiết khấu thanh toán dự kiến như sau :

Bảng 3.2 Bảng lãi suất chiết khấu dự tính

Thời hạn thanh toán (ngày)	Lãi suất chiết khấu (%/tháng)
Trả ngay	0.85
1 - 15	0.80
16 - 30	0.75
31 - 45	0.70
> 45	0

Bảng 3.3 Kết quả dự tính đạt được

Thời hạn thanh toán (Ngày)	KH đồng ý (%)	Khoản thu được dự tính (vnd)	Chiết khấu (%/tháng)	Số tiền CK (vnd)	Số tiền thực thu (vnd)
Trả ngay	12	190,782,169	0.85	1,621,648	189,160,520
1 - 15	17	270,274,739	0.80	2,162,198	268,112,541
15 - 30	15	238,477,711	0.75	1,788,583	236,689,128
30 - 45	14	222,579,197	0.70	1,558,054	221,021,142
> 45		-	-	-	-
Tổng	58	922,113,816		7,130,484	914,983,332

Số tiền chi phí cho hoạt động khác khi thực hiện chính sách chiết khấu (chi phí triệu tập khách hàng, chi phí đi lại ...) 35 triệu vnd

Như vậy các khoản phải thu giảm 922,113,816 vnd, số tiền thực thu 914,983,332 vnd . Khoản tiền thu được này Công ty có thể dùng để thanh toán bớt nợ ngắn hạn và đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh .

c . Đánh giá kết quả đạt được khi thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán

Ta có số tiền thu được sau khi thực hiện biện pháp là 922,113,816 vnd, số tiền thực thu là 914,983,332 vnd . Chi phí thực hiện biện pháp gồm :

+ Chi phí khác khi thực hiện biện pháp : 35,000,000 vnd

+ Số tiền chiết khấu thanh toán : 7,130,484 vnd

Nếu Công ty đi vay nợ ngắn hạn thì sẽ mất chi phí đi vay là :

Chi phí đi vay = 0.875% x 922,113,816 = 8,068,496 (vnd/tháng)

Bảng 3.4 . Bảng đánh giá kết quả đạt được

Chi tiêu	Đơn vị	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Khoản phải thu khách hàng	Vnd	1,589,851,406	667,737,591	(922,113,816)	(58.00)
Vòng quay khoản phải thu	Lần	3.18	7.88	4.70	147.81
Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	113.23	45.69	(67.54)	(59.65)

Nhận xét :

Nếu Công ty thực hiện thành công chính sách chiết khấu thanh toán thì sẽ :

- Khoản phải thu khách hàng giảm được 922,113,816 vnd, tương ứng giảm 58% so với trước khi thực hiện .

- Vòng quay các khoản phải thu tăng 4.7 tương ứng với 147.81% so với trước khi thực hiện giải pháp .

- Kỳ thu tiền trung bình giảm được 67.54 ngày tương ứng với 59.65% so với trước khi thực hiện .

Lợi nhuận từ biện pháp = 8,068,496 - 7,130,484 = 938,012 (vnd)

Để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau : Khi nguồn vốn thanh toán chưa chắc chắn đề nghị chủ đầu tư có văn bản bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng . Hợp đồng ghi rõ điều khoản tạm ứng, thời hạn thanh toán nếu quá hạn thanh toán chủ đầu tư phải chịu tính thêm lãi suất quá hạn .

Trong và sau quá trình bán hàng cần hoàn thiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thu hồi vốn .

4.4.2 Biện pháp 2 : Thanh lý TSCĐ cũ nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ

a.Cơ sở thực hiện

Trong thời gian từ 2008 đến nay thì tình hình xuất nhập khẩu của chúng ta bị ảnh hưởng mạnh bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, xu thế đó ảnh hưởng tới tình hình hoạt động của Công ty, do hàng hóa nhập khẩu đang có xu hướng giảm

cho nên Công ty gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng, và thời gian xe nằm lại trong kho bãi dài hơn.

Khoảng thời gian cuối năm 2007, đầu năm 2008 Công ty đã đầu tư mua mới thêm đầu kéo container mới nhằm nâng cao chất lượng phục vụ. Hàng năm Công ty mất đi một lượng chi phí lớn cho việc sửa chữa một số xe cũ, và các xe này cũng tiêu hao nhiên liệu ngày càng nhiều đồng thời nó cũng làm ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ của Công ty, qua đó làm sụt giảm uy tín của Công ty với khách hàng

Bảng 3.5 Bảng tài sản cố định hữu hình

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008
Tài sản cố định hữu hình	vnd	19,501,556,066
- Nguyên giá	vnd	22,817,180,663
- Giá trị hao mòn lũy kế	vnd	(3,315,624,597)
Số lượng xe container	Chiếc	10
Khấu hao > 90%	Chiếc	2
Khấu hao > 50%	Chiếc	5
Khấu hao > 30%	Chiếc	3

Nguồn : Công ty Trung Hoa

Nhìn vào bảng 3.5 ta thấy có 2 xe đã khấu hao gần hết, và thuộc vào loại xe đã cũ hoạt động lâu năm, và trong năm vừa qua thì 2 xe này hầu như không tham gia vào quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty, thời gian 2 chiếc xe này nằm lại kho bãi là rất lớn, ngoài việc 2 chiếc xe này không tham gia vào hoạt động kinh doanh của Công ty thì Công ty còn phải mất 1 lượng chi phí để bảo dưỡng, sửa chữa và lưu bãi => Công ty nên thanh lý bớt TSCĐ cũ, cụ thể ở đây Công ty nên thanh lý 2 đầu xe container cũ.

b.Nội dung thực hiện

Việc thực hiện được tiến hành như sau :

- Dự kiến giá bán 2 đầu xe container là 300 triệu đồng
- Chi phí cho hoạt động thanh lý dự tính là 10 triệu đồng

Bảng 3.6 Bảng thanh lý khấu hao tài sản cố định

Chỉ tiêu	Đơn vị	
Đầu xe container	Chiếc	2
Giá trị thanh lý thuần	Triệu đồng	420
Giá trị sổ sách	Triệu đồng	300
Lãi (lỗ) từ hoạt động TL	Triệu đồng	120

Chi phí sửa chữa cho 2 xe cũ là 1,2 triệu/tháng

Chi phí thuê kho bãi là 0,9 triệu/tháng/xe

Lãi từ hoạt động thanh lý là 120 triệu

Bảng 3.7 Bảng đánh giá kết quả đạt được khi thanh lý TSCĐ cũ

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Hiệu suất sử dụng TSCĐ	%	26.638	27.049	0.411	1.542
Hiệu suất sử dụng tổng TS	%	21.726	21.999	0.273	1.254

Nhận xét :

Nếu Công ty thực hiện biện pháp thanh lý TSCĐ thì nâng cao được hiệu quả sử dụng các phương tiện vận tải

- Hiệu suất sử dụng tài sản cố định của Công ty tăng lên 0.411(%) so với trước khi thực hiện.

- Hiệu suất sử dụng tổng TS tăng 0.273(%) so với trước khi thực hiện.

- Thu được khoản lợi nhuận từ hoạt động thanh lý là 390 triệu đồng .

Việc thanh lý này còn rút ngắn được thời gian các xe nằm lại kho bãi, nâng cao được năng suất hoạt động của những xe còn lại không gây lãng phí nguồn lực .

4.5. Một số kiến nghị tạo điều kiện thực hiện các biện pháp một cách thuận lợi và có hiệu quả.

4.5.1. Đối với Nhà nước

Kể từ khi đổi mới mở cửa, hệ thống chính sách và luật kinh doanh đã được Nhà nước cho sửa đổi bổ xung nhiều lần để phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh trong thời kỳ mới. Tuy nhiên trong đó vẫn còn nhiều tồn tại gây khó khăn cản trở cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cần cần nghiên cứu để sửa đổi:

Đề nghị Bộ tài chính nghiên cứu thống nhất thu thuế VAT theo phương pháp khấu trừ, tránh các loại hoá đơn thường khó quản lý. Đồng thời nên thu thuế VAT theo địa bàn kinh doanh đối với các dự án do ngân sách cấp vốn thì thu luôn thuế theo dự toán công trình vừa không thất thoát vừa tiện cho cơ sở sản xuất không phải đăng ký thuế ở các địa phương xa trụ sở làm việc của công ty. Còn thuế đầu vào và phần chênh lệch do cục thuế sở tại nơi đơn vị đặt trụ sở quyết toán.

Thánh toán vốn xây dựng cơ bản kịp thời, tránh nợ đọng lâu.

Nhà nước cần khuyến khích thoả đáng thông qua tái đầu tư đối với các đơn vị làm ăn có lãi, đóng góp nhiều cho ngân sách Nhà nước để các công ty này mở rộng sản xuất và phát triển.

Nhà nước cần coi trọng và khuyến khích sự phát triển của các tổ chức tư vấn đầu tư công nghệ để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các công ty có nhu cầu thi mua được công nghệ mới và phù hợp tránh tình trạng mua phải công nghệ lạc hậu gây thiệt hại cho công ty và cho cả nền kinh tế quốc dân.

Cải cách các thủ tục hành chính, cắt bỏ những thủ tục phiền hà cho Doanh nghiệp xung quanh việc nộp thuế, vay vốn... sao cho tiết kiệm được thời gian và tiền bạc cho các Doanh nghiệp.

Nới lỏng điều kiện vay vốn trung và dài hạn đối với các công ty vừa và nhỏ, tạo điều kiện cho các công ty này phát triển. Hiện nay phần vốn đối ứng mà chủ đầu tư phải có theo qui định của ngân hàng ít nhất là 40%/tổng dự toán của dự án. Trong khi đó các Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước ta phần vốn tự có thường rất nhỏ so với qui mô hoạt động. Vì vậy rất nhiều Doanh nghiệp có phương án sử

dụng vốn khả thi mà hiệu quả song vì thiếu tài sản thế chấp đã bị Ngân hàng từ chối thẳng thừng.

Hoàn thiện hoạt động của thị trường chứng khoán để đó thật sự là nơi các Doanh nghiệp có thể kinh doanh kiếm lời.

Xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngày một cách đầy đủ và tiên tiến nhằm làm cơ sở so sánh với các chỉ tiêu phân tích tài chính để đưa ra được những giải pháp đúng đắn hợp lý.

4.5.2. Đối với doanh nghiệp

Tăng cường đào tạo việc quản lý, nâng cao trình độ công nhân đáp ứng đầy đủ hơn nữa với những nhu cầu đổi mới như ngày nay.

Thực hiện chính sách gắn quyền lợi và trách nhiệm với mỗi bộ phận cá nhân, chính sách thưởng phạt minh bạch, phù hợp

Công tác điều hành sản xuất hàng hóa trong môi trường cạnh tranh khốc liệt

Xem xét, bố trí lại cơ cấu lao động phù hợp, đúng người, đúng việc. Kiên quyết xử lý nghiêm khắc với những cán bộ công nhân viên thiếu ý thức, chuyên môn kém.

Nâng cao năng lực, trình độ thực tiễn của cán bộ quản lý, sản xuất kỹ thuật, tác động trực tiếp đến nếp nghĩ, cách làm của tổ sản xuất, đảm bảo hiệu quả, tiết kiệm, đáp ứng được yêu cầu của nhà quản lý

Thực hiện tốt chính sách về khách hàng, thu hút những khách hàng kém, giữ chân khách hàng mới.

Thực hiện việc phân tích tài chính một cách sâu sắc và thường xuyên hơn thông qua một số chỉ tiêu phù hợp với mục đích phân tích. Việc phân tích tài chính của công ty nên giao cho các cán bộ có năng lực, trình độ và chuyên môn để đánh giá và đưa ra những nhận xét chính xác nhất về tình hình tài chính của công ty và những kiến nghị giúp cho nhà quản trị đưa ra các kiến nghị liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Quy định thời điểm phân tích tài chính thông thường là kết thúc quý.

KẾT LUẬN

Trong xu thế toàn cầu hoá, hội nhập khu vực và thế giới như hiện nay, muốn tồn tại và phát triển được thì các doanh nghiệp phải luôn trong tư thế “sẵn sàng” để có thể đối phó với những biến động liên tục của nền kinh tế thế giới và nền kinh tế trong nước một cách nhanh nhạy nhất. Đó cũng chính là những cơ hội và thách thức khi tham gia hội nhập đối với tất cả các quốc gia nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Hội nhập giúp các doanh nghiệp mở rộng được thị trường, cải tiến được khoa học - kỹ thuật - công nghệ, nâng cao tầm nhìn, tầm hiểu biết,...Nhưng đồng thời cũng mang lại những rủi ro vô cùng lớn, đưa các doanh nghiệp vào môi trường cạnh tranh gay gắt mà nếu không nhạy bén thì có thể bị “nuốt chửng” hoặc “đè bẹp”.

Theo ý chủ quan của mình, em đã nêu ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm tăng cường năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Trung Hoa. Tuy nhiên do thời gian thực tập chưa được bao lâu, trình độ bản thân còn nhiều hạn chế bước đầu làm quen với tình hình thực tế nên em còn có những thiếu sót không thể tránh khỏi. Vì vậy em mong rằng sẽ nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô giáo và các bạn để bài viết hoàn thiện hơn, góp phần nhỏ bé làm cho công ty phát triển vững mạnh hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của Thạc sỹ Cao Thị Hồng Hạnh đã giúp em hoàn thành luận án này .

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình tài chính doanh nghiệp - PTS. Lưu Thị Hương (chủ biên), NXB giáo dục.
2. Phân tích hoạt động kinh doanh – TS. Phạm Văn Dược, Đặng Thị Kim Cương, NXB Thống Kê
3. Phân tích tài chính doanh nghiệp - Ngô Thị Cúc, NXB Thanh niên - 2000
4. Quản trị tài chính doanh nghiệp - Trường ĐH Tài chính- Kế toán. NXB tài chính- 1999.
5. Các bài luận án của anh chị khóa 7, khóa 8 tại Thư viện Trường Đại học Dân lập Hải Phòng .