

LỜI MỞ ĐẦU

Cùng với sự phát triển mở của hội nhập của nền kinh tế, sự phong phú đa dạng của các loại hình doanh nghiệp. Phân tích tài chính ngày càng trở lên quan trọng và cần thiết không chỉ với các nhà quản lý doanh nghiệp mà còn thu hút sự quan tâm chú ý của nhiều đối tượng khác. Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các nhà quản trị thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh trong kì của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, thông tin có thể đánh giá tiềm năng hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp, giúp lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính đối với sự phát triển của doanh nghiệp, kết hợp với kiến thức lý luận được tiếp thu ở nhà trường và tài liệu tham khảo thực tế cùng với sự giúp đỡ hướng dẫn nhiệt tình của thầy Nguyễn Ngọc Điện, cùng toàn thể các cô chú, anh chị trong công ty, em đã mạnh dạn chọn đề tài “ **Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh**”.

Đề tài nhằm nghiên cứu tìm hiểu, phân tích và đánh giá các báo cáo tài chính, vì nó phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình công nợ, nguồn vốn, tài sản, các chỉ tiêu về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu của chuyên đề ngoài phần lời mở đầu và kết luận gồm 3 phần chính:

Phần 1: Cơ sở lý luận về tài chính và phân tích tài chính doanh nghiệp.

Phần 2: Phân tích thực trạng tình hình tài chính tại công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.

Phần 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.

CHƯƠNG I
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH
VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Một số khái niệm về tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Tài chính doanh nghiệp:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều mối quan hệ kinh tế. Song song với những quan hệ kinh tế thể hiện một cách trực tiếp là các quan hệ kinh tế thông qua tuần hoàn luân chuyển vốn, gắn với việc hình thành và sử dụng vốn tiền tệ. Các quan hệ kinh tế này phụ thuộc phạm trù tài chính và trở thành công cụ quản lý sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế phát sinh trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh gắn liền với việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ ở các doanh nghiệp để phục vụ và giám đốc quá trình sản xuất kinh doanh.

1.1.2. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, đó là tối đa hoá lợi nhuận không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Quản trị tài chính có mối quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp. Hầu hết mọi quyết định quản trị khác đều dựa trên những kết luận rút ra từ những đánh giá về mặt tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp.

Quản trị tài chính doanh nghiệp là một bộ phận của quản trị doanh nghiệp, nó thực hiện những nội dung cơ bản của quản trị tài chính đối với các quan hệ tài chính nảy sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm thực hiện tốt nhất các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

Để quyết định tài chính về mặt chiến lược hoặc chiến thuật mang tính khả thi và hiệu quả cao đòi hỏi phải được lựa chọn trên cơ sở phân tích, đánh giá cân nhắc kỹ về mặt tài chính.

1.1.3. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính ở doanh nghiệp được phản ánh trên các báo cáo tài chính đồng thời đánh giá những gì đã làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra trên cơ sở đó kiến nghị những biện pháp để tận dụng triệt để những điểm mạnh và khắc phục những điểm yếu.

Phân tích tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu, và so sánh số liệu về tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là công việc làm thường xuyên không thể thiếu trong quản lý tài chính doanh nghiệp, nó có ý nghĩa thực tiễn và là chiến lược lâu dài

1.2. Các đối tượng và thông tin của phân tích tài chính

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng.

➤ Phân tích tài chính đối với các nhà quản lý: Họ là người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, nhà quản lý hiểu rõ nhất tài chính doanh nghiệp, do đó họ có nhiều thông tin phục vụ cho phân tích. Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với nhà quản lý nhằm đáp ứng những mục tiêu sau:

- Tạo ra những chu kì đều đặn để đánh giá hoạt động quản lý trong giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính trong doanh nghiệp...

- Hướng các quyết định của Ban giám đốc theo chiều hướng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như quyết định đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận...

- Phân tích tài chính là công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động, quản lý trong doanh nghiệp và là cơ sở cho những dự đoán tài chính.

Phân tích tài chính làm nổi bật điều quan trọng của dự đoán tài chính, mà dự đoán là nền tảng của hoạt động quản lý, làm sáng tỏ không chỉ chính sách tài chính mà còn làm rõ các chính sách chung trong doanh nghiệp.

➤ Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư: Các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý và như vậy có thể có những rủi ro. Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn.

Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư là để đánh giá doanh nghiệp và ước đoán giá trị cổ phiếu, dựa vào việc nghiên cứu các báo cáo tài chính, khả năng sinh lời, phân tích rủi ro trong kinh doanh...

➤ Phân tích tài chính đối với người cho vay: Mỗi quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Do đó họ cần phải chú ý đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để đánh giá đơn vị có khả năng trả nợ được hay không khi quyết định cho vay, bán chịu sản phẩm cho đơn vị.

➤ Ngoài ra, còn nhiều nhóm người khác quan tâm tới thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan tài chính, thuế, các nhà phân tích tài chính, những người lao động... bởi vì nó liên quan tới quyền lợi và trách nhiệm của họ.

Từ những vấn đề đã nêu ở trên cho thấy: phân tích tài chính doanh nghiệp là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá các mặt mạnh, các mặt yếu của một doanh nghiệp, tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan, giúp cho từng đối tượng lựa chọn và đưa ra những quyết định phù hợp với mục đích mà họ quan tâm.

1.3. Ý nghĩa, mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Hoạt động tài chính có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động SXKD của một doanh nghiệp và có quyết định trong việc hình thành, tồn tại, phát triển của doanh nghiệp. Do đó tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh đều có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình sản xuất kinh doanh. Vì thế cần phải thường xuyên, kịp thời đánh giá, kiểm tra tình hình tài chính của doanh nghiệp trong đó công tác hoạt động phân tích tài chính giữ vai trò quan trọng và có ý nghĩa sau:

Qua phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp mà đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối và sử dụng vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giúp doanh nghiệp củng cố tốt hơn hoạt động tài chính của mình

Phân tích tình hình tài chính là công cụ không thể thiếu phục vụ cho công tác quản lý của cơ quan cấp trên, của ngân hàng để đánh giá tình hình thực hiện các chế độ chính sách về tài chính của nhà nước, xem xét việc cho vay vốn...

1.3.2. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng.

❖ Đối với nhà quản trị, phân tích tài chính nhằm mục đích:

Tạo thành các chu kì đánh giá đều đặn về các 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

Định hướng các quyết định của ban giám đốc như quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi nhuận cổ tức ... Là cơ sở cho các dự báo tài chính kế hoạch đầu tư phân ngân sách tiền mặt... Là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý
Đối với các đơn vị chủ sở hữu:

Họ cũng quan tâm đến lợi nhuận và khả năng trả nợ, sự an toàn của tiền vốn bỏ ra, thông qua phân tích tình hình tài chính giúp họ đánh giá hiệu quả của quá trình SXKD, khả năng điều hành hoạt động của nhà quản trị để quyết định sử dụng hoặc bãi miễn nhà quản lý, cũng như việc phân phối kết quả kinh doanh.

❖ Đối với các chủ nợ (ngân hàng, các nhà cho vay, nhà cung cấp)

Mối quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Do đó họ cần phải chú ý đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để đánh giá đơn vị có khả năng trả nợ được hay không khi quyết định cho vay, bán chịu sản phẩm cho đơn vị.

❖ Đối với các nhà đầu tư trong tương lai:

Điều mà họ quan tâm đến đầu tiên là sự an toàn của lượng vốn đầu tư, kế đó là mức độ sinh lời, thời gian hoàn vốn. Vì vậy họ cần những thông tin tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh, tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp.

1.4.Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1.4.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp chủ yếu được dùng trong phân tích báo cáo tài chính. Phương pháp so sánh thường được dùng để phân tích xu hướng phát triển và mức độ biến động của các chỉ tiêu kinh tế, để tiến hành so sánh được cần phải giải quyết các vấn đề sau:

Các tiêu chuẩn để so sánh: đó là các chỉ tiêu được chọn làm căn cứ so sánh (kì gốc để so sánh). Tùy theo yêu cầu của phân tích mà chọn căn cứ hoặc kì gốc phù hợp.

Điều kiện để so sánh: Cần phải quan tâm cả về thời gian lẫn không gian, những chỉ tiêu được hình thành trong cùng một thời gian cần chú ý những điều kiện sau:

- Phản ánh cùng một nội dung kinh tế
- Có cùng phương pháp tính toán
- Có cùng đơn vị tính toán

Ngoài ra, các chỉ tiêu đó phải được quy đổi cùng một quy mô hoạt động với các điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Mục tiêu so sánh: đáp ứng những mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quy trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thực hiện dưới 3 hình thái:

Số tuyệt đối: Là so sánh giữa các kì phân tích được thực hiện bằng phép trừ giữa các mức độ của chỉ tiêu đang xem xét ở các kì khác nhau. So sánh bằng số tuyệt đối phản ánh biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.

Số tương đối: Là kết quả so sánh giữa các kì phân tích được thực hiện bằng phép chia giữa các mức độ chỉ tiêu đang xem xét ở các kì khác nhau. So sánh bằng số tương đối phản ánh mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các kì.

Số bình quân: Là chỉ tiêu biểu hiện tình phổ biến của các chỉ tiêu phân tích, có phân tích theo chiều dọc, hoặc theo chiều ngang.

- So sánh theo “chiều dọc” để thấy được tỷ trọng của từng loại trong tổng số ở mỗi bản báo cáo. Từng khoản mục trên báo cáo được thể hiện bằng một tỷ lệ kết cấu so với một khoản mục được chọn làm gốc có tỷ lệ là 100%. Sử dụng phương pháp so sánh số tương đối kết cấu (chỉ tiêu bộ phận trên chỉ tiêu tổng thể) phân tích theo chiều dọc giúp chúng ta đưa về một điều kiện so sánh, dễ dàng thấy được kết cấu của từng chỉ tiêu bộ phận so với chỉ tiêu tổng thể tăng giảm như thế nào. Từ đó khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- So sánh theo “chiều ngang” để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và số tuyệt đối của một khoản mục nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp. Phân tích theo thời gian giúp đánh giá khái quát tình hình biến động của các chỉ tiêu tài chính. Đánh giá đi từ tổng quát đến chi tiết, sau khi đánh giá ta liên kết

các thông tin để đánh giá khả năng tiềm tàng và rủi ro, nhận ra những khoản mục nào có biến động cần tập trung phân tích xác định nguyên nhân .

- So sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính của doanh nghiệp, để thấy được tình hình tài chính được cải thiện hay xấu đi như thế nào để có biện pháp khắc phục trong kì tới.

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

1.4.2. Phương pháp phân tích theo tỷ lệ

Hiện nay phương pháp thường được sử dụng trong phân tích BCTC là phương pháp tỷ lệ. Việc sử dụng các tỷ lệ cho phép ta đưa ra một tập hợp các con số thống kê để vạch rõ những đặc điểm chủ yếu về tài chính của một số tổ chức đang được xem xét. Trong phần lớn các trường hợp, các tỷ lệ được sử dụng theo hai phương pháp tính

Các tỷ lệ tài chính then chốt được nhóm lại thành bốn loại chính, tùy theo các khía cạnh cụ thể về tình hình tài chính của công ty mà các tỷ lệ này muốn làm rõ:

Khả năng sinh lợi: các tỷ lệ “ ở hàng cuối cùng” được thiết kế để đo lường năng lực có lãi và mức sinh lợi của công ty.

Khả năng thanh toán: Các tỷ lệ được thiết kế ra để đo lường khả năng của một công ty trong việc thanh toán nợ ngắn hạn khi đến hạn.

Hiệu quả hoạt động: Đo lường hiệu quả trong việc sử dụng các nguồn lực của công ty.

Cơ cấu vốn (đòn bẩy nợ / vốn) đo lường phạm vi theo đó việc trang trải tài chính cho các khoản vay nợ của công ty được công ty thực hiện bằng cách vay nợ hoặc bán thêm cổ phần

Ngoài ra người ta còn sử dụng một số phương pháp tương quan, phương pháp ngoại suy...

1.4.3. Phương pháp phân tích Dupont

Theo phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn tới hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của

phương pháp này là tách một tỉ 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 tỉ số có quan hệ nhân quả với nhau. Từ đó phân tích ảnh hưởng của các tỉ số đó với tỉ số tổng hợp.

1.4.4. Tài liệu sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính thì cần phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau trong đó chủ yếu sử dụng 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 các quy định của hệ thống kế toán – tài chính quốc gia). Thông thường bao gồm:

1.4.4.1. Bảng cân đối kế toán

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 lập báo cáo. Như vậy, bảng cân đối kế toán mô tả sức mạnh tài chính của doanh nghiệp bằng cách trình bày những thứ mà doanh nghiệp nợ tại một thời điểm.

○ *Về kết cấu:*

Bảng cân đối kế toán được chia thành hai phần: Tài sản và nguồn vốn, theo nguyên tắc cân đối: phần tài sản bằng phần nguồn vốn. Do đó họ thường phân tích báo cáo tài chính của đơn vị qua các thời kì để quyết định đầu tư vào đơn vị hay không, đầu tư dưới hình thức nào, đầu tư trong lĩnh vực nào.

○ *Phần tài sản:*

Phần tài sản gồm các chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Trị giá tài sản hiện có của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ tài sản thuộc quyền sở hữu và coi như thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Trong đó, tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp là những tài sản doanh nghiệp đi thuê, được quyền sử dụng lâu dài như thuê tài chính. Phần tài sản chia làm 2 loại A và B:

- Loại A: Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn
- Loại B: Tài sản cố định và đầu tư dài hạn
- o *Phần nguồn vốn:*

Phần nguồn vốn gồm các chỉ tiêu phản ánh nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Toàn bộ nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp được chia thành 2 loại A và B

- Loại A : Nợ phải trả
- Loại B: Nguồn vốn chủ sở hữu

Trong mỗi loại gồm các mục, khoản, các chỉ tiêu này phản ánh trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp.

Ngoài ra bảng cân đối kế toán còn thêm các phần phụ, phản ánh các chỉ tiêu dài hạn không độc quyền sở hữu của doanh nghiệp (ngoại tệ các loại, vốn khấu hao, tài sản thuê ngoài, hàng hoá nhận gia công...).

Bảng cân đối kế toán tuy là bảng báo cáo quan trọng nhất trong các báo cáo tài chính nhưng nó chỉ phản ánh một cách tổng quát tình hình tài sản doanh nghiệp và nó không cho biết kết quả hoạt động kinh doanh trong kì như các chỉ tiêu: doanh thu, chi phí, lợi nhuận... Như vậy, để biết thêm các chỉ tiêu đó cần phải xem xét trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

1.4.4.2. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh

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:

- o *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.*

1.4.4.3. Bảng thuyết minh báo cáo tài chính

Thuyết minh báo cáo tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp, được lập để giải thích và bổ sung thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà các báo cáo tài chính không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

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 ghi sổ kế toán, phương pháp kế toán TSCĐ, phương pháp kế toán hàng tồn kho, phương pháp kế 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

1.5. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.5.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính

Đánh giá khái quát tình hình tài chính là việc xem xét, nhận định về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Công việc này sẽ cung cấp cho người sử dụng thông tin biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan.

1.5.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua bảng CĐKT

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính, trước hết, cần tiến hành so sánh tổng số nguồn vốn giữa cuối kì với đầu năm. Bằng cách này sẽ thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kì cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

Về phần tài sản: Tài sản được phân chia:

A: Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

B: Tài sản cố định và đầu tư dài hạn.

Hai phần của bảng cân đối kế toán là tài sản và nguồn vốn có tổng số luôn bằng nhau. Cụ thể như:

Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn

Vốn chủ sở hữu = Tổng tài sản - Nợ phải trả

Phân tích qua bảng cân đối kế toán là việc rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kì kinh doanh khi tiến hành cần đạt được các yêu cầu sau:

Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Xem xét và bố trí tài sản và nguồn vốn trong kì kinh doanh xem đã phù hợp chưa

Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kì và cuối kì.

Bảng 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN

Tài sản	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Số tương đối	Số tuyệt đối
A – Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn					
1. Tiền					
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn					
3. Hàng tồn kho					
4. Tài sản lưu động khác					
B – Tài sản lưu động khác và đầu tư dài hạn					
1. Tài sản cố định					
Nguyên giá					
Giá trị hao mòn lũy kế					
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn					
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang					
4. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn					

Xem xét hoạt động tài sản của doanh nghiệp tăng lên hay giảm đi, phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng vốn như thế nào trong việc đầu tư TSCĐ, dự trữ hàng tồn kho nhưng đồng thời phải so sánh lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng thể hiện qua khoản phải thu cuối năm.

Bên cạnh việc huy động và sử dụng vốn, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, cần phải tính ra và so sánh chỉ tiêu “ hệ số tự tài trợ”

Tổng nguồn vốn chủ sở hữu

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Tổng nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số tài trợ càng cao, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao, tức là hầu hết tài sản mà doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình và ngược lại, nếu hệ số tự tài trợ càng thấp, chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng thấp, hầu hết tài sản của doanh nghiệp đều được tài trợ bằng số vốn đi chiếm dụng.

Về phân nguồn vốn:

Đối với nguồn hình thành tài sản, ta cần phải xem xét tỷ trọng của từng loại vốn chiếm trong tổng số vốn kinh doanh cũng như xu hướng biến động của chúng, phải đặc biệt lưu ý đến nợ ngắn hạn, và tỉ lệ tăng giảm của các nguồn vốn: vốn kinh doanh, vốn bổ sung các quỹ.

Bảng 2: PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN

Nguồn vốn	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Số tương đối	Số tuyệt đối
A - Nợ phải trả					
I. Nợ ngắn hạn					
1. Vay ngắn hạn					
2. Vay dài hạn					
3. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước					
4. Phải trả người lao động					
II. Nợ dài hạn					
B - Nguồn vốn chủ sở hữu					
I. Nguồn vốn quỹ					
1. Nguồn vốn kinh doanh					
2. Quỹ đầu tư phát triển					
3. Lợi nhuận chưa phân phối					
4. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản					
II/ Nguồn kinh phí và quỹ khác					

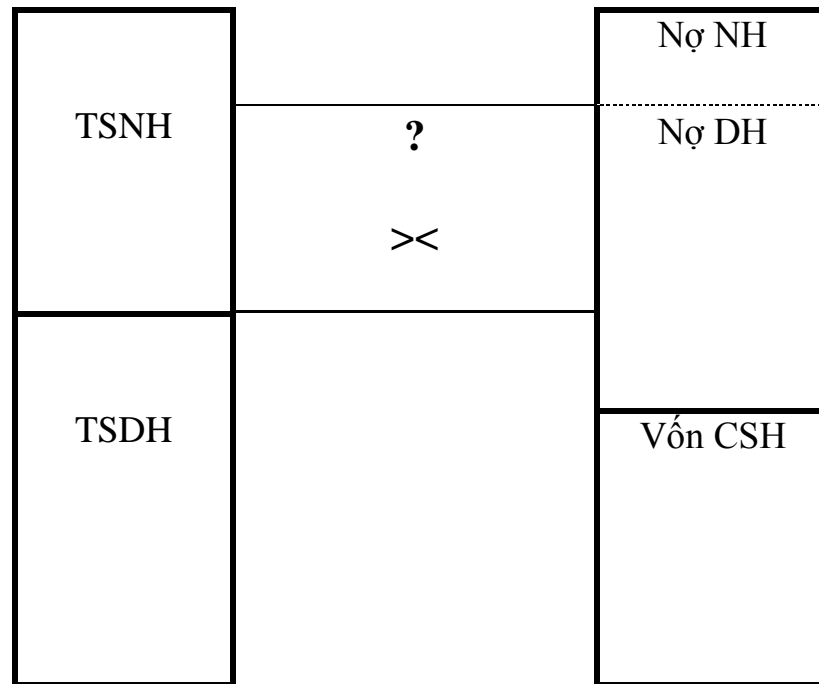
Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao, ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm nhiều trong tổng nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

1.5.1.2. Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn.

Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp; nó cho biết sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Theo nguyên tắc cân đối thì tài sản lưu động nên được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn, tài sản cố định nên được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn để hạn chế chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong kinh doanh.

Bảng 3: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN



Theo quan điểm luân chuyển vốn thì toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bao gồm tài sản lưu động (TSLĐ) và tài sản cố định (TSCĐ) được hình thành chủ yếu từ nguồn vốn chủ sở hữu (VCSH) của doanh nghiệp. Quan hệ cân đối sẽ là:

$$\text{TSLĐ} + \text{TSCĐ} = \text{VCSH}$$

Nhưng quan hệ này chỉ mang tính lí thuyết, nguồn vốn chủ sở hữu không thể có đầy đủ để trang trải cho các tài sản cần thiết phục vụ cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, mà doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác.

Trong trường hợp doanh nghiệp bị thiếu vốn để trang trải tài sản và để quá trình kinh doanh không bị bế tắc, doanh nghiệp phải huy động thêm vốn từ các khoản vay hoặc đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác dưới hình thức mua trả chậm, thanh toán chậm hơn so với thời hạn phải thanh toán. Do đó mối quan hệ này sẽ là:

$$\text{TSLĐ} + \text{TSCĐ} > \text{VCSH}$$

Trong trường hợp nguồn vốn chủ sở hữu dư thừa để bù đắp cho tài sản, nên thường bị các doanh nghiệp hoặc đối tượng khác chiếm dụng vốn dưới hình

thức bán chịu cho bên mua hoặc ứng trước tiền cho bên bán, tài sản sử dụng để thế chấp, kí cược, kí quỹ... cho nên mối quan hệ sẽ là:

$$TSLĐ + TSCĐ < VCSH$$

Do tính chất cân đối của bảng cân đối kế toán là tổng số tiền phần tài sản luôn luôn bằng tổng số tiền phần nguồn vốn. Nên quan hệ cân đối được viết một cách đầy đủ là:

$$TTS = NPT + VCSH$$

Nếu giả định tổng tài sản tăng lên, về khái quát ta hiểu rằng phần nguồn vốn phải tăng lên một khoản tương ứng, đó có thể là một khoản nợ đã tăng hoặc một khoản tăng trong vốn chủ sở hữu.

Phân tích tình hình phân bổ tài sản của doanh nghiệp cho ta thấy cái nhìn tổng quát về mối quan hệ và tình hình biến động của cơ chế tài chính, để xem xét nội dung bên trong của nó mạnh hay yếu, cần phân tích cơ cấu nguồn vốn để đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Điều đó được phản ánh qua việc xác định tỉ suất tài trợ càng cao thể hiện khả năng độc lập càng cao về mặt tài chính của doanh nghiệp.

1.5.1.3. Phân tích tài chính qua bảng báo cáo KQKD

** Khái niệm Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được chi tiết theo hoạt động sản xuất kinh doanh chính, phụ và các hoạt động kinh doanh khác, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước về các khoản thuế và các khoản phải nộp.

** Nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

○ 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 kì 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.

** Phân tích tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Quá trình đánh giá khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể thông qua việc phân tích 2 nội dung sau :

- Phân tích kết quả các hoạt động

Lợi nhuận từ các loại hoạt động của doanh nghiệp cần được phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả của từng loại hoạt động. Từ đó có nhận xét về tình hình doanh thu của từng loại hoạt động tương ứng với chi phí bỏ ra nhằm xác định kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số các hoạt động của toàn doanh nghiệp.

Bảng 4: PHÂN TÍCH KẾT CẤU CHI PHÍ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

Chỉ tiêu	Thu nhập		Chi phí		Lợi nhuận	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Hoạt động sản xuất kinh doanh						
Các hoạt động khác						
TỔNG SỐ						

- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính

Báo cáo kết quả kinh doanh 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 5: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Chỉ tiêu	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kì
1. Tổng doanh thu			
2. Các khoản giảm trừ			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Lợi nhuận gộp			
6. Chi phí bán hàng			
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp			
8. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh			
9. Chi phí hoạt động tài chính			
10. Thu nhập hoạt động tài chính			
11. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính			
12. Chi phí khác			
13. Thu nhập khác			
14. Lợi nhuận khác			
15. Lợi nhuận trước thuế			
16. Thuế TNDN phải nộp			
17. Lợi nhuận sau thuế			

Kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động do chức năng kinh doanh đem lại, trong từng thời kỳ hạch toán của doanh nghiệp, là cơ sở chủ yếu để đánh giá, phân tích hiệu quả các mặt, các lĩnh vực hoạt động, phân tích nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nguyên nhân cơ bản đến kết quả chung của doanh nghiệp. Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đúng đắn và chính xác sẽ là số liệu quan trọng để tính và kiểm tra số thuế doanh thu, thuế lợi tức mà doanh nghiệp phải nộp và sự kiểm tra đánh giá của các cơ quan quản lý về chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

1.5.1.4. Phân tích tình hình tài chính qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

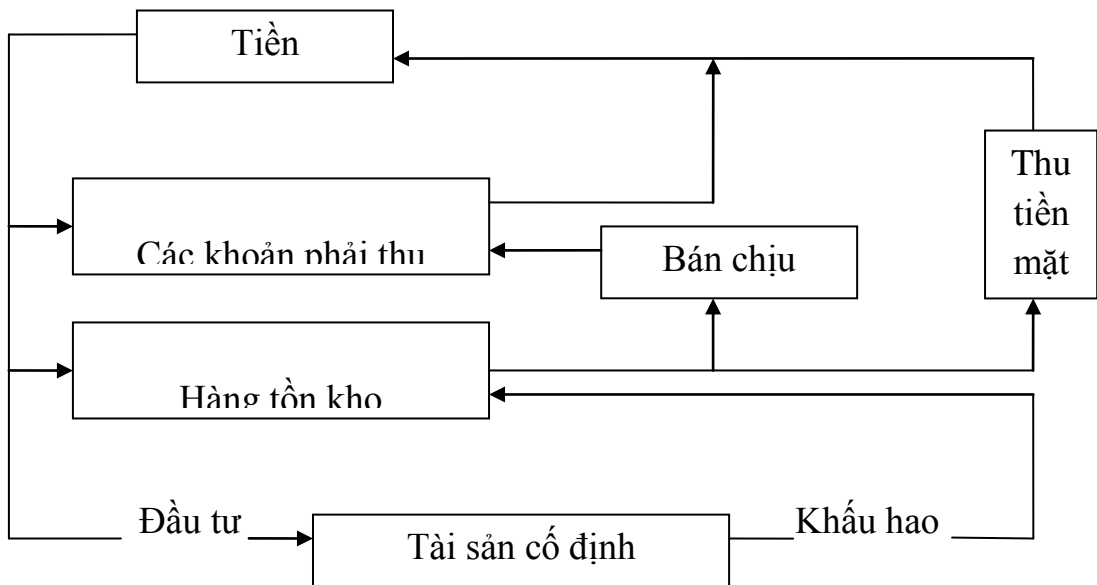
Thực chất báo cáo lưu chuyển tiền tệ là loại báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi thanh toán về hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, hoạt động tài chính

trong một thời kì nhất định. Thực chất đây là bảng cân đối về thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Phương trình cân đối của quá trình lưu chuyển tiền tệ là:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tiền tồn} & & \text{Tiền thu} & & \text{Tiền chi} & & \text{Tiền tồn} \\ \text{đầu kỳ} & + & \text{trong kỳ} & = & \text{trong kỳ} & + & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Vòng lưu chuyển tiền tệ ở doanh nghiệp có thể biểu diễn đơn giản qua sơ đồ:



Sơ đồ 1: SƠ ĐỒ LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

1.5.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn sử dụng các hệ số tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính. Mỗi một doanh nghiệp khác nhau, có các hệ số tài chính là khác nhau thậm chí một doanh nghiệp ở những thời điểm khác nhau cũng có các hệ số tài chính không giống nhau. Do đó, người ta coi các hệ số tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kì nhất định.

1.5.2.1. Phân tích chỉ tiêu thanh toán

a/ Hệ số khả năng 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.

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

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 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Tình hình tài chính của doanh nghiệp lại được thể hiện rõ nét qua khả năng thanh toán. Nếu khả năng thanh toán cao thì tình hình tài chính sẽ khả quan và ngược lại. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được đo bằng “ hệ số thanh toán nợ ngắn hạn”

$$\text{Hệ số thanh toán} \quad \text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} \\ \text{nợ ngắn hạn(hiện} = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} \\ \text{thời)} \quad \text{Tổng nợ ngắn hạn}$$

Đây là chỉ tiêu cho biết, với tổng giá trị thuần của TSLĐ và đầu tư ngắn hạn hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu tính ra càng lớn, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

c/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh

TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hoá chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém. Vì vậy, hệ số thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá và được xác định theo công thức:

$$\text{Khả năng} \quad = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{_____}} \\ \text{thanh toán nhanh} \quad \text{Tổng số nợ ngắn hạn}$$

Hệ số này lớn chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tương

đôi khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ

d/ Hệ số thanh toán tức thời

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Để đánh giá sát sao nhất khả năng thanh toán của công ty người ta tổ chức sử dụng chỉ số đó. Độ lớn của chỉ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kì hạn thanh toán của món nợ phải thu phải trả trong kì.

Nếu chỉ số này $> 0,5$ thì chứng tỏ tình hình thanh toán của công ty là tương đối khả quan

Nếu chỉ số này $< 0,5$ thì chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán trả nợ, có thể bán hàng hoá, tài sản để trả nợ vì không đủ tiền mặt để thanh toán.

Tuy nhiên, chỉ số này lại phản ánh một tình hình không tốt vì vốn bằng tiền lớn, vòng quay tiền chậm dẫn đến làm giảm hiệu quả sử dụng vốn .

e/ Hệ số thanh toán nợ dài hạn

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên một năm, Doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư hình thành TSCĐ. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị TSCĐ được hình thành bằng vốn vay chưa thu hồi.

Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ vốn vay hoặc nợ dài hạn

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ vốn vay hoặc nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

f/ Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả

Bất kì một doanh nghiệp nào cũng có khoản vốn bị khách hàng chiếm dụng và lại chiếm dụng của doanh nghiệp khác. So sánh phần đi chiếm dụng và phần bị chiếm dụng sẽ cho biết thêm về tình hình công nợ của doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{Hệ số nợ phải trả} &= \frac{\text{Phần vốn đi chiếm dụng}}{\text{Phần vốn bị chiếm dụng}} \\ \text{nợ phải thu} & \\ g/ \text{Hệ số thanh toán lãi vay} & \\ \text{Hệ số} &= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}} \\ \text{thanh toán lãi vay} & \end{aligned}$$

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 đến mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

1.5.2.2. Hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Phân tích cơ cấu nguồn vốn là việc xem xét tỷ trọng từng loại vốn chiếm trong tổng nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của từng nguồn vốn cụ thể. Qua đó, đánh giá khả năng tự đảm bảo tài chính cũng như mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

a/ Cơ cấu nguồn vốn:

Cơ cấu nguồn vốn phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, có mấy đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu là hai tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nguồn vốn chủ sở hữu}$$

$$\text{Hệ số nguồn vốn} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nợ}$$

chủ sở hữu

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ hữu lại đo lường sự góp mặt của

vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp. Vì hệ số nguồn vốn chủ sở hữu còn gọi là hệ số tự tài trợ.

Phân tích hai chỉ tiêu này phản ánh mức độ độc lập hay phụ thuộc tài chính của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ 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 hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay. Khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi, vì được sử dụng một lượng lớn tài sản mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ, các nhà tài chính thường sử dụng chỉ tiêu này như một biện pháp cải thiện lợi nhuận của doanh nghiệp.

b/ Cơ cấu tài sản

Đây là một dạng tỷ số, phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất đầu tư} \\ \text{vào tài sản dài hạn} \end{array} = \frac{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất đầu tư} \\ \text{vào tài sản ngắn hạn} \end{array} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

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 trang 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

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

c/ Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

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

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}} \times 100$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn là 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.

1.5.2.3. Các chỉ số về hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các tài sản khác nhau.

a/ Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kì. Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh đánh giá là càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao. Số vòng quay hàng tồn kho được xác định theo công thức:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Trong trường hợp, nếu không có thông tin về giá vốn hàng bán thì có thể thay thế bằng doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

b/ Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày của một Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kì}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

c/ 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 và được xác định.

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}$$

Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều các khoản phải thu

d/ Vòng quay vốn lưu động.

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kì 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 kì trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

e/ Số vòng một vòng quay vốn lưu động

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay hết bao nhiêu ngày

$$\text{Số ngày một vòng quay vốn lưu động} = \frac{360 \text{ (ngày)}}{\text{số vòng quay vốn lưu động}}$$

Như vậy bình quân bao nhiêu ngày thì vốn lưu động quay được một vòng.

f/ Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào.

$$\text{Hiệu số sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

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

g/ Vòng quay vốn toàn bộ vốn

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của doanh nghiệp trong 1 kì quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu Vòng quay vốn toàn bộ vốn ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp, doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

$$\text{Vòng quay} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Vòng quay càng lớn, hiệu quả kinh doanh càng cao.

1.5.2.4. Các chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ số sinh lời luôn được các nhà quản trị tài chính quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kì nhất định, là kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, và còn là luận cứ quan trọng để các nhà quản trị để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định trong tương lai.

a/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

Về lợi nhuận có 2 chỉ tiêu mà nhà quản trị rất quan tâm là lợi nhuận trước thuế và sau thuế. Do vậy, tương ứng cũng sẽ có 2 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{doanh thu thuần}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{doanh thu thuần}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kì có mấy đồng lợi nhuận.

b/ Tỷ suất sinh lời của tài sản

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay} \\ \text{Tỷ suất sinh lời} = \frac{\text{Giá trị tài sản bình quân}}{\text{của tài sản}} \times 100 \end{array}$$

Lợi nhuận trước thuế trong báo cáo kết quả kinh doanh phần lãi lỗ, lãi vay phải trả lấy ở sổ kế toán chi tiết, còn giá trị tài sản bình quân số dư giá trị tài sản trong bảng cân đối kế toán tại các điểm của kì phân tích.

c/ Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là chỉ tiêu đo lường mức sinh lợi của đồng vốn

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận trước thuế} \\ \text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}{\text{trước thuế vốn kinh doanh}} \times 100 \\ \text{Lợi nhuận sau thuế} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}{\text{sau thuế vốn kinh doanh}} \times 100 \end{array}$$

Trong hai chỉ tiêu: Tỷ suất lợi nhuận trước thuế vốn kinh doanh và Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh thì Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh được các nhà quản trị tài chính sử dụng nhiều hơn, bởi lẽ nó phản ánh số lợi nhuận còn lại (sau khi đã trả lãi vay ngân hàng và làm nghĩa với nhà nước) được sinh ra do sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh.

d/ Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

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.

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}{\text{vốn chủ sở hữu}} \times 100 \end{array}$$

Điều này có ý nghĩa là: một đồng vốn chủ sở hữu 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.

Bảng 6: BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
I.Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1.Hệ số thanh toán tổng quát			
2.Hệ số thanh toán hiện thời			
3.Hệ số thanh toán nhanh			
II.Chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và đầu tư			
1.Hệ số nợ			
2.Tỷ suất tự tài trợ			
3.Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn			
4.Tỷ suất đầu tư tài sản cố định			
III.Chỉ tiêu hoạt động			
1.Số vòng quay hàng tồn kho			
2.Vòng quay các khoản phải thu			
3.Kỳ thu tiền bình quân			
4.Vòng quay vốn lưu động			
5.Hiệu suất sử dụng vốn cố định			
6.Vòng quay tổng tài sản			
IV.Khả năng sinh lời			
1.Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu(ROS)			
2.Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản(ROA)			
3.Tỷ suất lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu(ROE)			

1.5.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

1.5.3.1.Đẳng thức Dupont thứ nhất

$$\begin{aligned}
 ROA &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \\
 &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng TS}
 \end{aligned}$$

Phương trình này cho thấy Lãi ròng / Tổng TS phụ thuộc vào 2 nhân tố: Thu nhập của doanh nghiệp trên một đồng doanh thu là bao nhiêu (tức là hiệu quả sử dụng TSCĐ), 1 đồng tài sản thì tạo ra mấy 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 hoá bán ra không đủ lớn để tạo ra lợi nhuận hoặc lợi nhuận thuần trên mỗi 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.

1.5.3.2.Đẳng thức Dupont 2

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - H_v} \end{aligned}$$

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 LN 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 như đẳng thức Dupont 1

+ Muốn tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm VCSH 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 càng tăng.

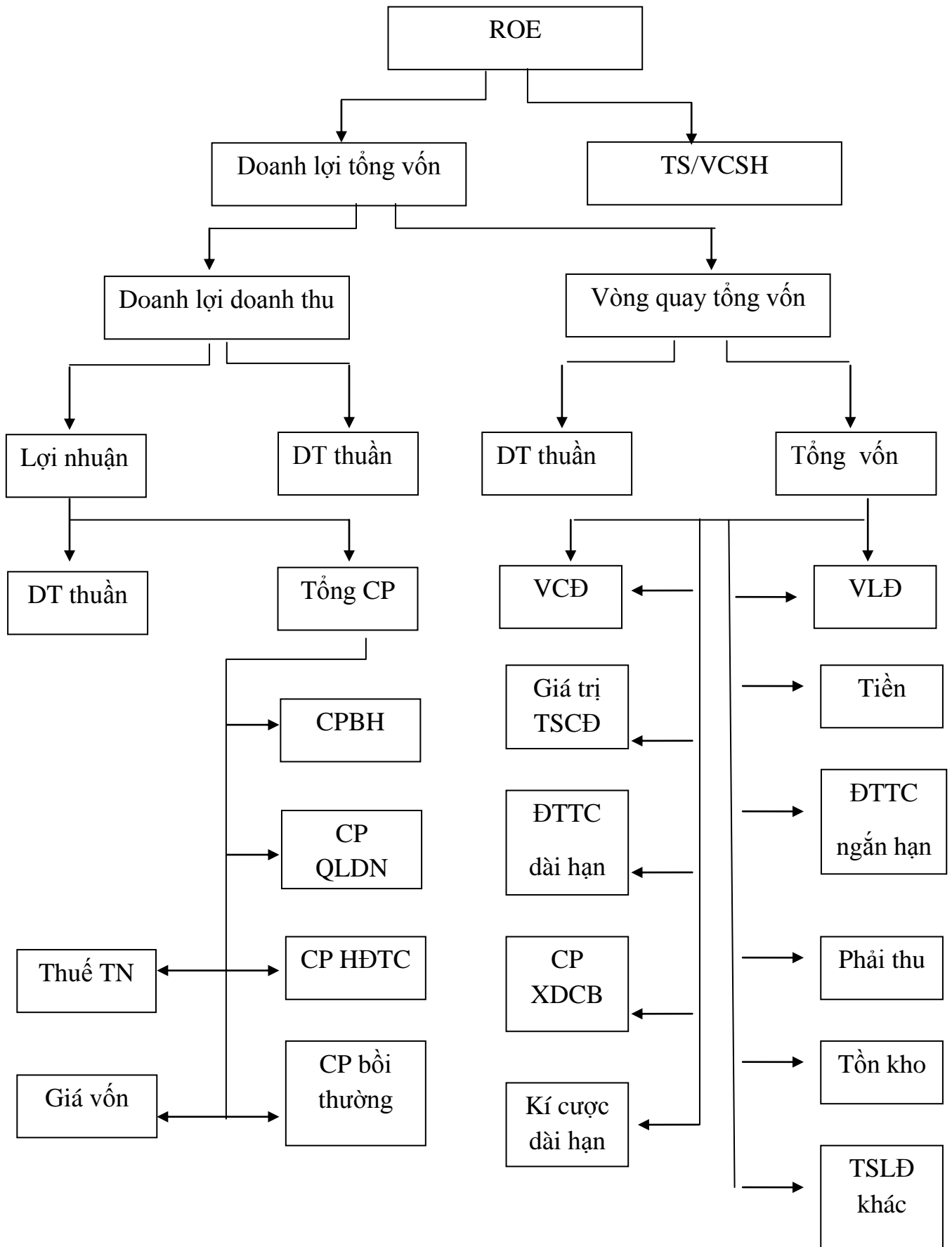
1.5.3.3.Đẳng thức Dupont tổng hợp

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng TS} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} \end{aligned}$$

ROE phụ thuộc vào 3 yếu tố ROS, ROA và tỉ 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 này 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.

Sơ đồ 2: PHƯƠNG TRÌNH DUPONT TỔNG HỢP



CHƯƠNG II:

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH – CÔNG TY XĂNG DẦU B12

2.1. Khái quát về xí nghiệp

2.1.1. Giới thiệu chung về xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh

Tên tiếng việt	: Xí Nghiệp Xăng Dầu Quảng Ninh.
Tên giao dịch quốc tế	: Quang Ninh petrorleum enterprise.
Địa chỉ	: P.Hà Khẩu - TP.Hạ Long - T.Quảng Ninh.
Tel	: 0333.846514-846511.
Fax	: 0333.845049.
Hình thức sở hữu vốn	: Doanh nghiệp nhà nước.

Ngành nghề kinh doanh : kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm hóa dầu.

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh

- ngày 27/02/1992, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là một đơn vị trực thuộc Công ty xăng dầu B12, được hình thành trên cơ sở nâng cấp kho xăng dầu K130 theo quyết định số 46/XD - QĐ của Tổng Giám đốc Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam.

- Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh có trụ sở đóng tại Phường Hà Khẩu - TP Hạ Long - tỉnh Quảng Ninh. Xí nghiệp có nhiệm vụ quản lý các cửa hàng xăng dầu trải dài từ Đông Triều đến Móng Cái... cho các đơn vị trong Công ty và trong ngành theo yêu cầu của Công ty xăng dầu B12, ngoài ra Xí nghiệp còn kinh doanh các sản phẩm hoá dầu.

- Từ ngày 01 tháng 04 năm 1992, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh bắt đầu hoạt động theo chế độ hoạch toán kế toán trong tổng hoạch toán của Công ty xăng dầu B12.

- Từ khi thành lập đến nay, Xí nghiệp không ngừng phát triển và đi lên từ mọi mặt. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là xí nghiệp đầu mối trực thuộc Công ty xăng dầu B12, thay mặt Công ty tổ chức tiếp nhận, bảo quản, dự trữ, vận tải xăng dầu bằng đường ống tạo nguồn, đảm bảo nguồn hàng cho phần lớn các đơn vị trong ngành và nội bộ Công ty. Ngoài ra, Xí nghiệp còn được trực tiếp kinh

doanh xăng dầu, các sản phẩm hoá dầu (dầu mỡ nhờn - DMN) và khí dầu mỏ hoá lỏng LPG (Gas) - các phụ kiện Gas nhằm mục đích phục vụ phát triển Kinh tế - Văn hoá - Xã hội, an ninh quốc phòng và tiêu dùng trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh.

- Hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp ngày càng được mở rộng với hệ thống 35 cửa hàng, sắp tới Xí Nghiệp sẽ có thêm cửa hàng xăng dầu mới, 01 trung tâm kinh doanh DMN thuộc phòng Kinh doanh với trên 400 cán bộ công nhân viên, hàng năm Xí nghiệp luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao ở mức cao.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ

Chức năng

- Phát triển mạng lưới và tổ chức các hoạt động kinh doanh xăng dầu trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh bao gồm bán buôn trực tiếp, bán tổng đại lý, bán lẻ xăng dầu đường bộ và đường thuỷ, tổ chức kinh doanh các sản phẩm hoá dầu trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, vận tải xăng dầu bằng đường bộ và đường thuỷ theo kế hoạch của công ty giao.

- Tổ chức khai thác và quản lý có hiệu quả mọi tiềm năng con người, công nghệ, trang thiết bị, tiền vốn, lao động theo quy định của pháp luật đồng thời chịu sự kiểm tra, kiểm soát của các cơ quan chức năng, Tổng công ty xăng dầu Việt Nam và của Công ty.

Nhiệm vụ

- Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ nhằm cung cấp đủ nhu cầu cho người tiêu dùng.

- Bảo toàn và phát triển vốn.

- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao, tăng tích lũy.

- Góp phần giải quyết việc làm, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân.

- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ ngân sách với nhà nước.

- Góp phần thúc đẩy nền kinh tế thị trường phát triển.

- Quản lý, sử dụng và khai thác có hiệu quả toàn bộ tài sản cố định, tài sản lưu động.

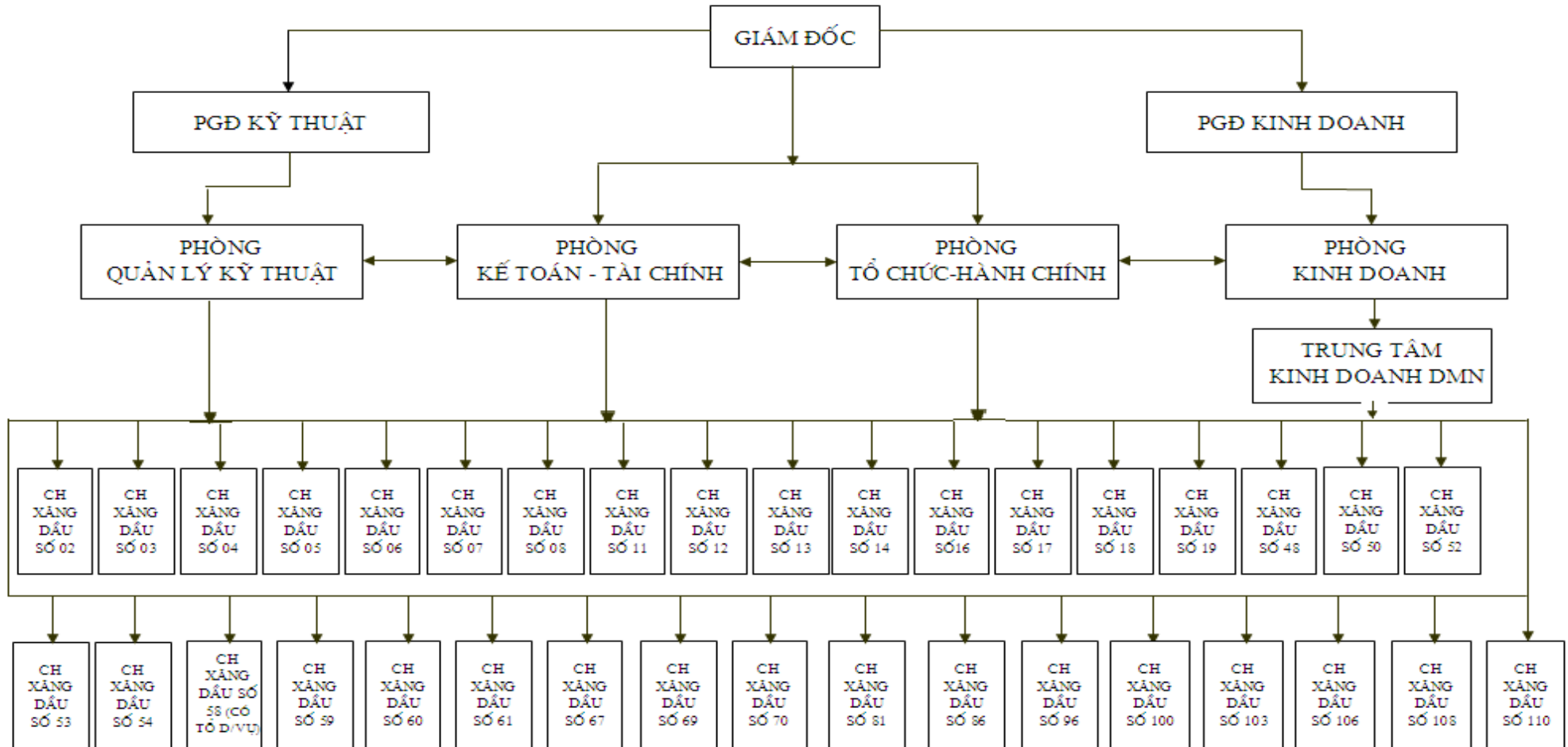
- Thực hiện nghiêm chỉnh đường lối chính sách của Đảng, Pháp luật, của Nhà nước, các chỉ thị, quy định của Đảng, Pháp luật của Nhà nước, và các chỉ thị, quy định của cấp trên và địa phương.

Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức của xí nghiệp được tổ chức theo mô hình cơ cấu tổ chức trực tuyến chức năng. Cơ cấu tổ chức theo ba cấp, cấp xí nghiệp, cấp kho và cấp tổ - đội sản xuất. Các phòng chức năng (nghiệp vụ) có vai trò tham mưu cho Ban Giám đốc xí nghiệp về phần công việc được giao. Dưới đây là mô hình cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Xí nghiệp (trang bên). Trực tuyến được thể hiện trên sơ đồ cơ cấu tổ chức, giữa các phòng ban và các bộ phận khác có mối quan hệ qua lại nhằm đảm bảo nguyên tắc theo hệ thống thông tin hai chiều (có thông tin tới và có thông tin phản hồi), giúp cho cơ cấu tổ chức của xí nghiệp được chặt chẽ và đem lại hiệu quả làm việc cao, nhờ đó mà Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trong nhiều năm qua đã hoàn thành tốt kế hoạch của Công ty giao và góp phần không nhỏ trong việc làm tăng lợi nhuận của ngành xăng dầu.

Sơ đồ 3: (nguồn: phòng tổ chức hành chính)

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH



2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh

- Quan hệ hàng hóa: Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là một đơn vị trực thuộc Công Ty xăng dầu B12, thuộc tổng Công Ty xăng dầu Việt Nam; là đơn vị được phân công tổ chức quản lý hoạt động trên địa bàn Quảng Ninh với nguồn hàng duy nhất là nguồn hàng nhập khẩu của tổng Công Ty về cảng dầu B12. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh thực hiện với nhiều phương thức bán hàng như: bán buôn, bán lẻ, bán đại lý. Mặt khác xí nghiệp còn có nhiệm vụ xuất bán nội bộ trong ngành thông qua hệ thống bơm chuyển các đường ống theo cơ chế giá, địa bàn phân công do Công Ty quy định và được hưởng chiết khấu bán hàng.

- Ngay từ khi mới thành lập, Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh đã là đơn vị cung cấp xăng dầu cho toàn tỉnh Quảng Ninh, cho tới nay thì mặt hàng chủ yếu của Xí nghiệp vẫn là xăng dầu. Toàn bộ mặt hàng đều được Công ty xăng dầu B12 nhập 100% từ nước ngoài, đa phần từ các nước OPEC Và Singapore.

- Chính sách bán hàng: xí nghiệp luôn tăng cường quan hệ gắn bó ổn định chính sách ưu đãi đối với khách hàng. Chính sách bán hàng qua các đại lý được áp dụng theo hình thức đại lý bao tiêu, thù lao đại lý được hưởng là chênh lệch giữa giá bán ra của đại lý và giá bán ra của xí nghiệp giao cho đại lý.

Bảng 7: DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

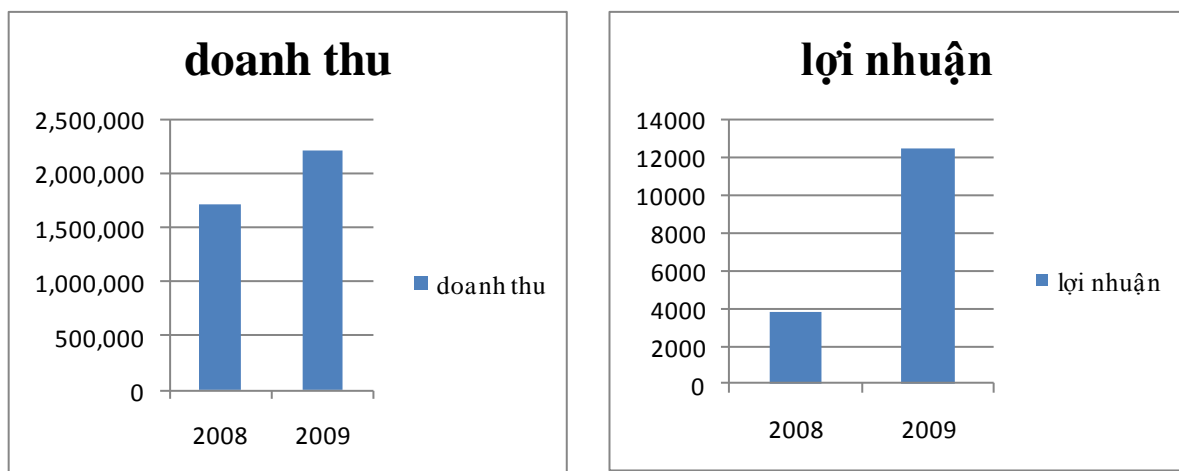
Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	năm 2008	năm 2009	chênh lệch	
			+/-	%
Doanh thu	1,718,610,069,310	2,215,154,205,545	496,544,136,235	28.89%
xăng dầu	1,700,510,919,703	2,192,220,676,529	491,709,756,826	28.92%
hóa dầu	17,491,230,877	22,163,496,429	4,672,265,552	26.71%
gas	111,519,149	0	-111,519,149	0.00%
dịch vụ khác	496,399,581	770,032,587	273,633,006	55.12%
Lợi nhuận	3,748,617,256	12,494,610,494	8,745,993,238	233.31%
xăng dầu	3,005,506,343	10,785,339,611	7,779,833,268	258.85%
hóa dầu	624,858,110	1,617,229,588	992,371,478	158.82%
gas	-5,461,877	0	5,461,877	0.00%
dịch vụ khác	123,714,680	92,041,295	-31,673,385	-25.60%

(nguồn: báo cáo chi tiết kết quả hoạt động kinh doanh)

Hoạt động SXKD đạt kết quả tốt, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch DT năm 2009 tăng 28.89%, LNST tăng 233.31% do công ty mẹ là công ty B12 đã chi trả toàn bộ chi phí quản lý doanh nghiệp nên xí nghiệp bảo toàn vốn và tài sản, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách cho nhà nước, đảm bảo ổn định và cải thiện đời sống cho người lao động.

Đơn vị: Triệu đồng



Biểu đồ 1: DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

Những thuận lợi và khó khăn của DN:

Thuận lợi

- Xí nghiệp đã nhận được sự quan tâm tạo điều kiện giúp đỡ của Ủy ban nhân dân thành phố, các sở, ban, ngành thành phố và đặc biệt là Tổng công ty xăng dầu Việt Nam.

- Sự kế thừa các thành tựu đã đạt được, những truyền thống lao động, bề dày kinh nghiệm và sự nhất quán, đoàn kết nội bộ trong sản xuất - kinh doanh. Xí nghiệp là đơn vị thành viên của Công ty Xăng dầu B12 nên được tạo điều kiện giúp đỡ trong việc đầu tư kỹ thuật, vật chất và con người.

- Quảng Ninh có đặc thù địa lý nhiều đồi núi dọc theo chiều dài của tỉnh, với ngành công nghiệp khai thác nguồn tài nguyên khoáng sản than là tiềm năng thể mạnh, hoạt động khai thác than trong những năm gần đây ngày càng diễn ra mạnh mẽ và đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế của tỉnh. Bên cạnh đó, các hoạt động công nghiệp khác như: Xi măng, khai thác đá, xây dựng cơ sở

hạ tầng... có xu hướng ngày càng gia tăng tạo tiền đề cho sự phát triển kinh tế vùng của một tỉnh công nghiệp trẻ. Nhu cầu và tiềm năng tiêu thụ lớn về xăng dầu do gắn với hoạt động khai thác than và có ảnh hưởng rõ rệt tới sản lượng tiêu thụ của Công ty nói chung cũng như Xí nghiệp nói riêng. Các hoạt động công nghiệp và tiêu dùng khác sử dụng tới nguồn nhiên liệu thiết yếu này ngày càng phát triển theo nhịp độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh.

- Việc hình thành cơ chế giá bán, chi trả thù lao, chiết khấu cho khách hàng trong thời gian gần đây liên tục thay đổi, phù hợp với tình hình thị trường và điều kiện sản xuất kinh doanh tại đơn vị đã ít nhiều tạo tâm lý tích cực với hệ thống khách hàng. Đây có thể nói là một động thái quan trọng để giữ vững hệ thống khách hàng, tạo tiền đề cho công tác đàm phán, kí kết hợp đồng năm 2010.

- Uy tín ngành hàng, nguồn hàng luôn ổn định trong mọi giai đoạn, đặc biệt vào những thời điểm nguồn cung của các đối thủ cạnh tranh khác khan hiếm đã minh chứng được vị thế của Petrolimex trên thị trường.

- Công tác văn minh thương mại và dịch vụ sau bán hàng góp phần không nhỏ trong công tác kinh doanh đã tạo mối quan hệ gắn bó với bạn hàng.

Khó khăn

- Bước vào năm 2009, công tác kinh doanh Xí nghiệp khởi đầu với nhiều khó khăn do tiếp tục chịu ảnh hưởng của sự suy thoái nền kinh tế từ nửa cuối năm 2008. Đặc biệt, các hoạt động khai thác than ngày càng bị thắt chặt, dự báo từ nhiều nguồn thông tin đại chúng sẽ chưa có sự phục hồi của nền kinh tế, tác động mạnh tới sản lượng xuất bán của Xí nghiệp phục vụ cho các nhu cầu tiêu dùng xã hội trên địa bàn. Bên cạnh đó, sức cạnh tranh trên thị trường ngày càng ảnh hưởng rõ rệt, thị trường bị phân chia, các đối thủ cạnh tranh ào ạt lợi dụng sự quản lý đô lúc chưa chặt chẽ của các cơ quan chức năng Nhà nước, tăng thù lao, chiết khấu bán hàng, thậm chí còn sử dụng những nguồn hàng không rõ nguồn gốc xuất xứ để giảm giá bán, tạo làn sóng cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường tạo chiều hướng bất lợi cho hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp.

- Xăng dầu là mặt hàng năng lượng chiến lược, dự báo có rất nhiều biến động khó lường. Với nhiệm vụ được Công ty giao phó trong công tác chuyên doanh, quản lý hệ thống cửa hàng trải dài từ Đông Triều tới Móng Cái, đan xen là hệ thống các Đlý/TĐlý, Xí nghiệp phải nỗ lực hết sức để giữ vững hệ thống khách hàng, tăng cường công tác thị trường để phát triển sản lượng chiếm lĩnh thị phần trong bối cảnh sức cạnh tranh ngày một gia tăng, ảnh hưởng rõ rệt trên thị trường, tạo tâm lý dao động đối với khách hàng.

2.2. Phân tích tình hình tài chính của Xí nghiệp

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính Xí nghiệp

2.2.1.1. Phân tích qua bảng CĐKT

2.2.1.1.1. Theo chiều ngang

2.2.1.1.1.1. Tài sản

Bảng 8a: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN – phần tài sản

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	chênh lệch	tăng giảm
A. Tài sản ngắn hạn	58,683,188,216	31,231,433,279	-27,451,754,937	-47%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	225,565,227	626,727,939	401,162,712	178%
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn				
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	45,993,200,828	25,675,607,857	-20,317,592,971	-44%
IV. Hàng tồn kho	12,383,290,280	4,762,779,598	-7,620,510,682	-62%
V. Tài sản ngắn hạn khác	81,131,881	166,317,885	85,186,004	105%
B. Tài sản dài hạn	36,904,592,533	36,533,202,329	-371,390,204	-1%
I. Phải thu dài hạn				
II. tài sản cố định	36,904,592,533	36,251,632,805	-652,959,728	-2%
III. Bất động sản đầu tư				
IV. Đầu tư tài chính dài hạn				
V. tài sản dài hạn khác		281,569,524	281,569,524	
Tổng tài sản	95,587,780,749	67,764,635,608	-27,823,145,141	-29%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tổng tài sản năm 2009 giảm 29% so với năm 2008, tương ứng 27,823,145,141đ.

Nhìn vào bảng trên ta thấy, cơ cấu tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn trong năm 2009 so với năm 2008 đã có sự thay đổi. Cụ thể:

- Tài sản ngắn hạn chiếm 46.1% trên tổng tài sản, giảm 15.3% so với năm 2008.

- Tài sản dài hạn chiếm 53.9% trên tổng tài sản và tăng 15.3% so với năm 2008.

Chúng tôi trong kỳ doanh nghiệp đã chú trọng phát triển doanh nghiệp theo hướng phát triển sâu tức là tập trung đầu tư vào tài sản cố định.

a. Tài sản ngắn hạn:

Trong kỳ, tài sản ngắn hạn giảm so với kỳ trước nguyên nhân chủ yếu là do công ty thu hẹp hoạt động kinh doanh. Thể hiện:

- Hàng tồn kho trong kỳ giảm 62%, tương ứng giảm 7,620,510,682đ, giảm cả về mặt tỷ trọng so với năm 2008 từ 21.1% xuống còn 15.25% là do năm 2009 tốc độ quay của hàng tồn kho lớn, lượng hàng ra vào kho nhiều, thời gian lưu kho ngắn so với năm 2008.

- Các khoản phải thu ngắn hạn giảm 44%, tương ứng với mức chênh lệch là 20,317,592,971đ. Chủ yếu là khoản phải thu khách hàng giảm 19,468,051,005đ.

b. Tài sản dài hạn:

Tài sản dài hạn cuối kỳ giảm so với đầu kỳ là 1%, nhưng về mặt tỷ trọng lại tăng 15%.

Nguyên nhân chủ yếu là do:

- Đầu tư mua sắm tài sản cố định giảm 2%, tương ứng với 652,959,728đ.

Xét về mặt tỷ trọng thì giảm đi 1%.

- Chi phí trả trước dài hạn phát sinh 281,569,524đ làm cho khoản bị chiếm dụng vốn tăng lên.

Nhận xét:

Nhìn vào những tình hình trên, ta thấy trong kỳ công ty đã tập trung vào đầu tư tài chính cả về ngắn hạn và dài hạn. Do đó, hoạt động kinh doanh thì bị thu hẹp, tuy nhiên công ty đã chú trọng phát triển hoạt động kinh doanh theo hướng phát triển sâu. Điều này, dẫn tới hiệu quả kinh doanh về lâu dài.

2.2.1.1.1.2.Nguồn vốn

Bảng 8b: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN – phần nguồn vốn

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	chênh lệch	tăng giảm
A.Nợ phải trả	66,486,392,766	38,243,210,493	-28,243,182,273	-42%
I.Nợ ngắn hạn	66,486,392,766	38,243,210,493	-28,243,182,273	-42%
II.Nợ dài hạn				
B.Vốn chủ sở hữu	29,101,387,983	29,521,425,115	420,037,132	1%
I.Vốn chủ sở hữu	28,528,004,818	28,528,004,818	0	0%
II.Kinh phí, quỹ	573,383,165	993,420,297	420,037,132	73%
Tổng nguồn vốn	95,587,780,749	67,764,635,608	-27,823,145,141	-29%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Xét về cơ cấu Nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, trong kỳ cũng đã có sự thay đổi nhiều so với kỳ trước. Cụ thể:

- Tỷ trọng nợ phải trả giảm từ 69.6% xuống còn 56.4%
 - Tỷ trọng về nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên từ 30.4% lên 43.6 %
- ⇒ Điều này cho thấy tình hình tài chính của công ty là rất mạnh, công ty luôn tự chủ về vốn.

a.Nợ phải trả:

Nợ phải trả trong kỳ giảm 42%, tương ứng giảm 28,243,182,273đ. Nguyên nhân chủ yếu là do:

- Nợ ngắn hạn giảm 42%, tương ứng mức chênh lệch là 28,243,182,273đ.

⇒ Điều này thể hiện, trong kỳ công ty đã trả được rất nhiều nợ, chủ

yêu là trả khoản nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn giảm là do:

- Phải trả người bán giảm 2,161,184,503đ.
- Phải trả người lao động giảm 140,449,679đ.

⇒ khoản chiếm dụng vốn từ khách hàng, người lao động trong kỳ giảm đi khá lớn.

b. Nguồn vốn chủ sở hữu:

Với sự hậu thuẫn của Công ty xăng dầu B12 và Tổng công ty xăng dầu Việt Nam nên vốn chủ sở hữu của công ty khá lớn, hầu hết là vốn đầu tư của chủ sở hữu lên đến 28,528,004,818đ. Còn lại là Quỹ khen thưởng phúc lợi.

NHẬN XÉT:

- TSCĐ và đầu tư dài hạn > Nguồn vốn chủ sở hữu + Vay dài hạn
(36,533,202,329 > 29,521,425,115)

⇒ Việc tài trợ ở doanh nghiệp từ các nguồn vốn không được tốt lắm, nguồn vốn dài hạn không đủ để tài trợ cho tài sản cố định và đầu tư dài hạn.

- Nợ ngắn hạn > tài sản ngắn hạn (38,150,210,493 > 31,231,433,279)

⇒ Điều này cho thấy khả năng thanh toán của công ty là chưa được cao.

2.2.1.1.2. Theo chiều dọc

Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc nghĩa là mỗi chỉ tiêu đều được so sánh với tổng tài sản hoặc tổng nguồn vốn, để xác định mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng loại khoản mục trong tổng số. Qua đó đánh giá biến động chung so với quy mô chung, so với năm sau với năm trước.

Bảng 9: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (chiều dọc)

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Giá trị	%	Giá trị	%	+/-	%
A.Tài sản ngắn hạn	58,683,188,216	61.40%	31,231,433,279	46.10%	-15.30%	-24.9%
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	225,565,227	0.20%	626,727,939	0.90%	0.70%	350%
II.Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III.Các khoản phải thu ngắn hạn	45,993,200,828	48.10%	25,675,607,857	37.90%	-10.20%	-21.2%
IV.Hàng tồn kho	12,383,290,280	13.00%	4,762,779,598	7.00%	-6.00%	-46.2%
V.Tài sản ngắn hạn khác	81,131,881	0.10%	166,317,885	0.20%	0.10%	100%
B.Tài sản dài hạn	36,904,592,533	38.60%	36,533,202,329	53.90%	15.30%	39.6%
I.Phải thu dài hạn						
II.tài sản cố định	36,904,592,533	38.60%	36,251,632,805	53.50%	14.90%	38.6%
III.Bất động sản đầu tư						
IV.Đầu tư tài chính dài hạn						
V.tài sản dài hạn khác			281,569,524	0.40%	0.40%	
TỔNG TÀI SẢN	95,587,780,749	100%	67,764,635,608	100%		
A.Nợ phải trả	66,486,392,766	69.60%	38,243,210,493	56.40%	-13.20%	-19%
I.Nợ Ngắn hạn	66,486,392,766	69.60%	38,243,210,493	56.40%	-13.20%	-19%
II.Nợ dài hạn						
B.Vốn chủ sở hữu	29,101,387,983	30.40%	29,521,425,115	43.60%	13.20%	43.4%
I.Vốn chủ sở hữu	28,528,004,818	29.80%	28,528,004,818	42.10%	12.30%	41.3%
II.Kinh phí, quỹ	573,383,165	0.60%	993,420,297	1.50%	0.90%	150%
TỔNG NGUỒN VỐN	95,587,780,749	100%	67,764,635,608	100%		

(Nguồn: Phòng kế toán)

Phần tài sản

Trong tổng tài sản của Xí nghiệp trong 2 năm 2008 và 2009 TSDH và TSNH có sự thay đổi rõ rệt. Năm 2008 TSDH chiếm 38.6% trong tổng tài sản, năm 2009 chiếm 53.9% trong tổng tài sản. TSNH năm 2008 chiếm tỷ trọng lớn hơn là 61.4%, còn năm 2009 giảm còn 46.1% trong tổng tài sản. Có sự thay đổi như vậy là do xí nghiệp đã đầu tư hơn vào TSCĐ, các khoản phải thu và hàng tồn kho giảm. Qua đó ta có thể nhận thấy tình hình kinh doanh của Xí nghiệp là khá tốt.

Các khoản phải thu chiếm 48.1% trong tổng tài sản năm 2008, và năm 2009 là 37.9%(tương đương với 25,675,607,857 trđ) trong tổng tài sản. Ta nhận thấy rằng, các khoản phải thu chiếm một tỷ trọng không nhỏ trong tổng tài sản, nó phản ánh việc doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn khá lớn.

Phần nguồn vốn

Trong phần nguồn vốn thì chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của Xí nghiệp là nguồn vốn chủ ở hữu và nợ ngắn hạn, nguồn vốn chủ sở hữu năm 2009 chiếm 42.1% tổng nguồn vốn, năm 2008 chiếm 29.8% trên tổng nguồn vốn. Nợ ngắn hạn trong năm 2009 là 56.4%, và năm 2008 là 69.6%. Điều này cho thấy rằng doanh nghiệp vẫn chưa độc lập về mặt tài chính và vẫn phải chịu sức ép từ các khoản nợ vay. Bên cạnh đó, tỷ số này cũng cho thấy rằng khả năng chiếm dụng vốn của Xí nghiệp là chưa cao.

2.2.1.1.3. Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn

Việc phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn nhằm đánh giá kết quả tình hình phân bổ, huy động, sử dụng các loại vốn, nguồn đảm bảo cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, đồng thời nó còn dùng để đánh giá xem nguồn vốn doanh nghiệp huy động với việc sử dụng chúng trong đầu tư mua sắm dự trữ sử dụng có hợp lý, hiệu quả hay không.

Bảng 10a: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN NĂM 2008

Tài sản ngắn hạn: 58,683,188,216 đ(61.39%)	Nợ ngắn hạn: 66,486,392,766 đ(69.55%)
Tài sản dài hạn: 36,904,592,533 đ(38.61%)	Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu: 29,101,387,983 đ(30.45%)

Bảng 10b: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN NĂM 2009

Tài sản ngắn hạn: 31,231,433,279 đ(46.09%)	Nợ ngắn hạn: 38,243,210,493 đ(56.44%)
Tài sản dài hạn: 36,533,202,329 đ(53.91%)	Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu: 29,521,425,115 đ(43.56%)

- Cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn:

Năm 2008: 58,683,188,216 < 66,486,392,766

Năm 2009: 31,231,433,279 < 38,243,210,493

Cả 2 năm 2008 và 2009 tài sản ngắn hạn đều nhỏ hơn nợ ngắn hạn, điều này cho thấy doanh nghiệp chưa giữ vững được quan hệ cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn, sử dụng chưa đúng mục đích nợ ngắn hạn. Đồng thời nó cũng chỉ ra vấn đề chưa được hợp lý trong chu chuyển tài sản ngắn hạn và kỳ thanh toán nợ ngắn hạn. Doanh nghiệp chưa có khả năng đáp ứng nhu cầu hoàn trả nợ ngắn hạn.

- Cân đối giữa tài sản dài hạn với nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu

Năm 2008: 36,904,592,533 > 29,101,387,983

Năm 2009: 36,533,202,329 > 29,521,425,115

Cả 2 năm 2008 và 2009 tài sản dài hạn đều lớn hơn nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu. Vậy nợ dài hạn chỉ đầu tư cho tài sản dài hạn mà không đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Điều này không đảm bảo tính an toàn về mặt tài chính nhưng đảm bảo về mặt hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không gây ra sự lãng phí trong kinh doanh. Khi sử dụng nguồn vốn vay dài hạn sẽ không được an toàn nhưng tốn ít chi phí hơn so với nguồn vốn vay ngắn hạn.

2.2.1.2. Phân tích qua báo cáo KQHĐKD

2.2.1.2.1. Theo chiều ngang

Bảng 11: BẢNG BÁO CÁO KQHĐSXKD (theo chiều ngang)

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	2008	2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,740,299,452,578	2,240,743,531,464	500,444,078,886	29%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		200,388,760	200,388,760	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,740,299,452,578	2,240,543,142,704	500,243,690,126	29%
4. Giá vốn hàng bán	1,715,548,429,431	2,196,709,557,059	481,161,127,628	28%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,751,023,147	43,833,585,645	19,082,562,498	77%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	4,866,300	5,583,933	717,633	15%
7. Chi phí tài chính				
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>				
8. Chi phí bán hàng	24,635,750,396	30,736,580,640	6,100,830,244	25%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp				
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	120,139,051	131,025,888	12,982,449,887	10806%
11. Thu nhập khác	71,136,158	207,212,000	136,075,842	191%
12. Chi phí khác	32,385,124	140,181,459	107,796,335	333%
13. Lợi nhuận khác	38,751,034	67,030,541	28,279,507	73%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	158,890,085	13,169,619,479	13,010,729,394	8189%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành				
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	158,890,085	13,169,619,479	13,010,729,394	8189%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 29% tương ứng 500,444,078,886đ. Nguyên nhân:

+ Sản lượng tiêu thụ không tăng nhưng do giá cả xăng dầu trên thế giới biến động không ngừng, mặt hàng bị phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu từ bên ngoài nên giá xăng dầu cũng tăng đột biến.

+ Năm 2008, do sự khủng hoảng chung của nền kinh tế, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu nên doanh thu thấp là điều tất yếu. Năm 2009 là năm phục hồi của nền kinh tế chung.

+ Dưới sự chỉ đạo chung của Công ty Xăng dầu B12, Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh đã tiến hành nhiều đổi mới trong công tác xúc tiến bán hàng và hoạt động Marketing.

- Giá vốn hàng bán năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 28% tương ứng với 481,161,127,628đ. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng với tốc độ khá lớn, tăng 77% tương ứng với số tiền 19,082,562,498đ. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã quản lý và sử dụng chi phí tốt, đạt hiệu quả cao.

- Lợi nhuận khác cũng tăng mạnh cụ thể năm 2009 tăng 73% tương ứng với số tiền 28,279,507đ.

- Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2009 tăng so với năm 2008 tăng 8189% tương ứng 13,010,729,394đ. Nguyên nhân do tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của giá vốn nên làm cho tổng lợi nhuận trước thuế tăng.

- Lợi nhuận sau thuế năm 2009 là 13,169,619,479 đồng tăng mạnh so với năm 2008 là 158,890,085 đồng. Điều đó chứng tỏ Xí nghiệp đã phát triển tốt hoạt động sản xuất kinh doanh và đã vượt được qua khủng hoảng. Đặc biệt sự đầu tư mạnh cho chi phí bán hàng đã đem lại một khoản tăng trưởng doanh thu không nhỏ.

Tóm lại, thông qua việc đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp qua bảng Báo cáo kết quả kinh doanh cho ta thấy hoạt động kinh doanh đã có sự thay đổi vượt bậc mang lại hiệu quả cao, vượt qua được khủng hoảng kinh tế.

2.2.1.2.2.Theo chiều dọc(đơn vị: VNĐ) - Nguồn: Phòng kế toán

Bảng 12: BẢNG BÁO CÁO KQHĐSXKD (theo chiều dọc)

Chỉ tiêu	2008		2009		Chênh lệch	
	giá trị	%	giá trị	%	+/-	%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,740,299,452,578	100%	2,240,743,531,464	100%		
2.Các khoản giảm trừ doanh thu			200,388,760	0.01%	0.01	
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,740,299,452,578	100%	2,240,543,142,704	99.99%	-0.01	-0.01%
4.Giá vốn hàng bán	1,715,548,429,431	98.58%	2,196,709,557,059	98.04%	-0.54	-0.55%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,751,023,147	1.42%	43,833,585,645	1.95%	0.53	37.3%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	4,866,300	0.0003%	5,583,933	0.0002%	-0.0001	-35.8%
7.Chi phí tài chính						
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>						
8.Chi phí bán hàng	24,635,750,396	1.42%	30,736,580,640	1.37%	-0.05	-3.5%
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp						
10.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	120,139,051	0.007%	131,025,888	0.006%	-0.001	-14.5%
11.Thu nhập khác	71,136,158	0.004%	207,212,000	0.009%	0.005	122%
12.Chi phí khác	32,385,124	0.002%	140,181,459	0.006%	0.004	215%
13.Lợi nhuận khác	38,751,034	0.002%	67,030,541	0.003%	0.001	44.9%
14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	158,890,085	0.009%	13,169,619,479	0.59%	0.581	6364%
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành						
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại						
17.Lợi nhuận sau thuế TNDN	158,890,085	0.009%	13,169,619,479	0.59%	0.581	6364%

Dựa vào báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở trên có thể thấy, để đạt được 100đ doanh thu thuần thì phải bỏ ra:

- 98.04 đ giá vốn hàng bán năm 2009 - giảm 0.55% so với năm 2008.
- Chi phí bán hàng năm 2008 là 1.42đ, năm 2009 là 1.37đ (giảm 3.5%)

Như vậy, tỷ trọng các chi phí sản xuất của công ty năm 2009 đều giảm so với năm 2008. Điều này là rất tốt đối với công ty.

Năm 2008, cứ 100đ doanh thu thì thu được 0,009đ lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2009 thì thu được 0.59đ lợi nhuận sau thuế - tăng rất nhiều so với năm 2008. Có sự tăng mạnh như vậy là do tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của Xí nghiệp

Các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa thể hiện được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các chỉ tiêu về tài chính để giải thích thêm về các quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong thời kì nhất định. Việc phân tích tình hình tài chính của công ty để nhận biết một cách khái quát nhất, chung nhất về tình hình tài chính hiện tại của doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan.

2.2.2.1. Chỉ tiêu thanh toán

a/ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số thanh toán tổng quát} &= \frac{95,587,780,749}{66,486,392,766} \\ &= 1.44 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số thanh toán tổng quát} &= \frac{67,764,635,608}{38,243,210,493} \\ &= 1.47 \end{aligned}$$

b/ Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn(hiện thời)

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số thanh toán} & & & 58,683,188,216 \\ \text{nợ ngắn hạn(hiện} & = & & \underline{\hspace{2cm}} \\ \text{thời)} & & & 66,486,392,766 \\ & = & & 0.88 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số thanh toán} & & & 31,231,433,279 \\ \text{nợ ngắn hạn(hiện} & = & & \underline{\hspace{2cm}} \\ \text{thời)} & & & 38,243,210,493 \\ & = & & 0.82 \end{aligned}$$

c/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Năm 2008:

$$\begin{aligned} & & & 58,683,188,216 - 12,383,290,280 \\ \text{Khả năng} & = & & \underline{\hspace{2cm}} \\ \text{thanh toán nhanh} & & & 66,486,392,766 \\ & = & & 0.7 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} & & & 31,231,433,279 - 4,762,779,598 \\ \text{Khả năng} & = & & \underline{\hspace{2cm}} \\ \text{thanh toán nhanh} & & & 38,243,210,493 \\ & = & & 0.69 \end{aligned}$$

Bảng 13: CÁC CHỈ TIÊU THANH TOÁN

STT	Chỉ tiêu	ĐV	Số tiền		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tài sản ngắn hạn	VND	58,683,188,216	31,231,433,279	-27,451,754,937	-47%
2	Tiền và các khoản tương đương tiền	VND	225,565,227	626,727,939	401,162,712	178%
3	Hàng tồn kho	VND	12,383,290,280	4,762,779,598	-7,620,510,682	-62%
4	Nợ phải trả	VND	66,486,392,766	38,243,210,493	-28,243,182,273	-42%
5	Nợ ngắn hạn	VND	66,486,392,766	38,243,210,493	-28,243,182,273	-42%
6	Tổng tài sản	VND	95,587,780,749	67,764,635,608	-27,823,145,141	-29%
7	Lợi nhuận trước thuế	VND	158,890,085	13,169,619,479	13,010,729,394	8189%
8	Hệ số thanh toán tổng quát(6/4)	Lần	1.44	1.77	0.33	23%
9	Hệ số thanh toán hiện thời(1/5)	Lần	0.88	0.82	-0.06	-6.8%
10	Hệ số thanh toán nhanh(1-3/4)	Lần	0.7	0.69	-0.01	-1.4%

Theo bảng trên cho thấy:

Hệ số thanh toán tổng quát cho biết năng lực thanh toán tổng thể của Công ty, cho biết 1 đồng đi vay thì có bao nhiêu đồng đảm bảo. Hệ số thanh toán

tổng quát năm 2009 là 1,77 tăng 23% so với năm 2008. Tuy nhiên, cả hai năm thì hệ số này đều lớn hơn 1, chứng tỏ tất cả các khoản mà doanh nghiệp huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất ổn định.

Hệ số thanh toán hiện thời là chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thời trong năm 2008 và năm 2009 đều nhỏ hơn 1, chứng tỏ tình hình thanh toán nợ ngắn hạn của Xí nghiệp chưa được khả quan.

Hệ số thanh toán nhanh là tỷ số giữa các khoản tiền có thể sử dụng để thanh toán ngay với số tiền cần phải thanh toán. Với Công ty hệ số này cả hai năm đều nhỏ hơn 1 nhiều và năm 2009 giảm so với năm 2008 1.4%, cho thấy Công ty khó có thể thanh toán được ngay các khoản nợ đến hạn.

Qua phân tích các chỉ tiêu thanh toán đã phân nào thể hiện khả năng thanh toán của công ty: Tuy hệ số thanh toán nhanh ở cả hai năm đều thấp hơn 1 và năm 2009 còn thấp hơn năm 2008 nhưng khả năng thanh toán tổng quát lớn hơn 1 đồng thời, hệ số thanh toán hiện thời năm 2009 là 0.82 chứng tỏ rằng hàng tồn kho của Xí nghiệp không bị ứ đọng nhiều mà được luân chuyển thường xuyên. Do đó, công ty vẫn có thể đảm bảo khả năng thanh toán.

2.2.2.2. Chỉ tiêu cơ cấu

a/ Cơ cấu nguồn vốn:

Năm 2008:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{66,486,392,766}{95,587,780,749} = 0.7$$

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{9,101,387,983}{95,587,780,749} = 0.3$$

Năm 2009:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{38,243,210,493}{67,764,635,608} = 0.6$$

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{29,521,425,115}{67,764,635,608} = 0.4$$

b/ Cơ cấu tài sản:

Năm 2008:

$$\begin{aligned} & 29,101,387,983 \\ \text{Tỷ suất tài trợ} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.79 \\ \text{TS dài hạn} & \quad \quad \quad 36,904,592,533 \\ & \quad \quad \quad 36,904,592,533 \\ \text{Tỷ suất đầu tư} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.39 \\ \text{TSCĐ} & \quad \quad \quad 95,587,780,749 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} & 29,521,425,115 \\ \text{Tỷ suất tài trợ} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.81 \\ \text{TS dài hạn} & \quad \quad \quad 36,533,202,329 \\ & \quad \quad \quad 36,251,632,805 \\ \text{Tỷ suất đầu tư} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.53 \\ \text{TSCĐ} & \quad \quad \quad 67,764,635,608 \end{aligned}$$

Bảng 14: CÁC CHỈ TIÊU CƠ CẤU

STT	Chỉ tiêu	ĐV	Số tiền		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tài sản dài hạn	VND	36,904,592,533	36,533,202,329	-371,390,204	-1%
2	Tài sản cố định	VND	36,904,592,533	36,251,632,805	-652,959,728	-2%
3	Nợ phải trả	VND	66,486,392,766	38,243,210,493	-28,243,182,273	-42%
4	Vốn chủ sở hữu	VND	29,101,387,983	29,521,425,115	420,037,132	1%
5	Tổng nguồn vốn	VND	95,587,780,749	67,764,635,608	-27,823,145,141	-29%
6	Hệ số nợ(3/5)	Lần	0.7	0.6	-0.1	-14.2%
7	Tỷ suất tự tài trợ(4/5)	%	0.3	0.4	0.1	33%
8	Tỷ suất tài trợ TS dài hạn(4/1)	%	0.79	0.81	0.02	2.5%
9	Tỷ suất đầu tư tài sản cố định(2/5)	%	0.39	0.53	0.14	36%

Chỉ tiêu hệ số nợ phản ánh cứ 100đ nguồn vốn của doanh nghiệp thì có 0,7đ năm 2008 và 0,6đ năm 2009 nợ phải trả. Đây là chỉ tiêu phản ánh tổng quát nhất tình hình công nợ của công ty. Nợ phải trả năm 2009, cả về số tương đối và số tuyệt đối đều giảm so với năm 2008. Điều này thể hiện công ty đã có nhiều cố

gắng trong việc thanh toán các khoản phải trả, giảm bớt khoản tiền đi chiếm dụng, rủi ro về tài chính của công ty cũng giảm.

Tỷ suất tự tài trợ của công ty là thấp. Tuy nhiên, năm 2009 tỷ số này đã tăng lên (33%), cho biết khả năng tự tài trợ về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng lớn.

Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn biểu hiện mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với tài sản dài hạn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này chứng tỏ khả năng tự bù đắp cho việc đầu tư tài sản dài hạn của công ty ngày càng lớn.

Tỷ suất đầu tư tài sản cố định là chỉ tiêu phản ánh cứ 100đ tổng tài sản của doanh nghiệp thì có: năm 2008 là 0,39đ; năm 2009 là 0,53đ tài sản cố định. Hệ số này đã tăng lên trong năm 2009, chứng tỏ việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng phát triển, năng lực sản xuất của công ty ngày càng cao.

2.2.2.3. Chỉ tiêu hoạt động

a/ Số vòng quay hàng tồn kho

Năm 2008:

$$\begin{array}{rcl} \text{Số vòng quay} & = & \frac{1,740,299,452,578}{11,039,433,387} \\ \text{hàng tồn kho} & = & 157.6 \end{array}$$

Năm 2009:

$$\begin{array}{rcl} \text{Số vòng quay} & = & \frac{2,240,543,142,704}{8,573,034,939} \\ \text{hàng tồn kho} & = & 261.3 \end{array}$$

b/ Vòng quay các khoản phải thu

Năm 2008:

$$\begin{array}{rcl} \text{Vòng quay} & = & \frac{1,740,299,452,578}{44,168,945,932} \\ \text{các khoản phải thu} & = & 39.4 \end{array}$$

Đồ án tốt nghiệp

Năm 2009:

2,240,543,142,704

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} \\ \text{các khoản phải thu} &= \frac{35,834,404,343}{62.52} \end{aligned}$$

c/ Kỳ thu tiền bình quân

Năm 2008:

360

$$\begin{aligned} \text{Kỳ thu tiền bình quân} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} = 9.14 \\ &= 39.4 \end{aligned}$$

Năm 2009:

360

$$\begin{aligned} \text{Kỳ thu tiền bình quân} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} = 5.76 \\ &= 62.52 \end{aligned}$$

d/ Vòng quay vốn lưu động

Năm 2008:

1,740,299,452,578

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay vốn lưu động} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} \\ &= \frac{56,192,812,174}{31} \end{aligned}$$

Năm 2009:

2,240,543,142,704

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay vốn lưu động} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} \\ &= \frac{4,957,310,748}{49.8} \end{aligned}$$

e/ Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Năm 2008:

1,740,299,452,578

$$\begin{aligned} \text{Hiệu số sử dụng} &= \frac{\text{---}}{\text{---}} \\ \text{vốn cố định} &= \frac{37,447,810,962}{46.47} \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{Hiệu số sử dụng} &= \frac{2,240,543,142,704}{\text{vốn cố định}} \\ &= \frac{2,240,543,142,704}{36,718,897,431} \\ &= 61.02 \end{aligned}$$

f/ Vòng quay tổng tài sản

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay} &= \frac{1,740,299,452,578}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= \frac{1,740,299,452,578}{93,640,623,135} \\ &= 18.6 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay} &= \frac{2,240,543,142,704}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= \frac{2,240,543,142,704}{81,676,208,179} \\ &= 27.4 \end{aligned}$$

Bảng 15: CÁC CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG

STT	Chỉ tiêu	ĐV	Số tiền		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Khoản phải thu bình quân	VND	44,168,945,932	35,834,404,343	-8,334,541,589	-19%
2	Hàng tồn kho bình quân	VND	11,039,433,387	8,573,034,939	-2,466,398,448	-22%
3	Vốn lưu động bình quân	VND	56,192,812,174	44,957,310,748	-11,235,501,426	-20%
4	Vốn cố định bình quân	VND	37,447,810,962	36,718,897,431	-728,913,531	-2%
5	Tổng tài sản bình quân	VND	93,640,623,135	81,676,208,179	-11,964,414,957	-13%
6	Doanh thu thuần	VND	1,740,299,452,578	2,240,543,142,704	500,243,690,126	29%
7	Số vòng quay hàng tồn kho(6/2)	Vòng	157.6	261.3	104	66%
8	Vòng quay các khoản phải thu(6/1)	Vòng	39.40	62.52	23	59%
9	Kỳ thu tiền bình quân(360ngày/8)	Ngày	9.14	5.76	-3	-37%
10	Vòng quay vốn lưu động(6/3)	Vòng	31.0	49.8	19	61%
11	Hiệu suất sử dụng vốn cố định(6/4)	%	46.47	61.02	15	31%
12	Vòng quay tổng tài sản(6/5)	Vòng	18.6	27.4	9	48%

Số vòng quay hàng tồn kho phản ánh nếu doanh nghiệp rút ngắn được chu kỳ sản xuất kinh doanh, sản xuất đến đâu bán hết đến đó, hàng tồn kho giảm. Năm 2009, số vòng quay hàng tồn kho tăng khá nhiều 66% so với năm 2008, nghĩa là lượng hàng tồn kho giảm nhiều, làm cho rủi ro về tài chính của công ty giảm đi, giảm cả các chi phí liên quan, tăng hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu vòng quay các khoản phải thu cho biết tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Vòng quay các khoản phải thu năm 2009 tăng 59% so với năm 2008, quá trình thu hồi nợ của công ty có chuyển biến tốt lên và tốc độ thu hồi nợ nhanh.

Vòng quay các khoản phải thu tăng nên kỳ thu tiền bình quân giảm từ 9 ngày năm 2008 xuống còn 6 ngày năm 2009. Đây là dấu hiệu tốt, công ty đã dần giảm được sự ứ đọng vốn ở khâu thanh toán.

Vòng quay vốn lưu động phản ánh 1đ vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh đem lại 31đ năm 2008 và năm 2009 là 49.8đ doanh thu thuần. Chỉ tiêu này tăng trong năm 2009, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty tăng. Tốc độ tăng của tài sản lưu động nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần nên làm cho chỉ tiêu này tăng.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định phản ánh 1đ tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ số này tăng 31% trong năm 2009, cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản cố định ngày càng tăng, công ty cần duy trì sự tăng trưởng này.

Vòng quay tổng tài sản đo lường hiệu quả sử dụng tài sản nói chung mà không phân biệt đó là tài sản cố định hay tài sản lưu động. Doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đầu tư tăng thêm 9đ vào năm 2009.

2.2.2.4. Chỉ tiêu sinh lời

a/ Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (ROS)

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{ROS} &= \frac{158,890,085}{1,740,299,452,578} \times 100 \\ &= 0.009 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{ROS} &= \frac{13,169,619,479}{2,240,543,142,704} \times 100 \\ &= 0.588 \end{aligned}$$

b/ Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng TS (ROA)

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{158,890,085}{93,640,623,135} \times 100 \\ &= 0.17 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{13,169,619,479}{81,676,208,179} \times 100 \\ &= 16.12 \end{aligned}$$

d/ Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Năm 2008:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{158,890,085}{28,120,377,305} \times 100 \\ &= 0.6 \end{aligned}$$

Năm 2009:

$$\text{ROE} = \frac{13,169,619,479}{29,311,406,549} \times 100 = 44.9$$

Bảng 16: CÁC CHỈ TIÊU SINH LỜI

STT	Chỉ tiêu	ĐV	Số tiền		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tổng tài sản bình quân	VNĐ	93,640,623,135	81,676,208,179	-11,964,414,957	-13%
2	Vốn chủ sở hữu bình quân	VNĐ	28,120,377,305	29,311,406,549	1,191,029,244	4%
3	Doanh thu thuần	VNĐ	1,740,299,452,578	2,240,543,142,704	500,243,690,126	29%
4	Lợi nhuận sau thuế	VNĐ	158,890,085	13,169,619,479	13,010,729,394	8189%
5	Tỷ suất LN ròng trên doanh thu(ROS) (4/3*100)	%	0.009	0.588	0.58	6444%
6	Tỷ suất LN ròng trên tổng tài sản(ROA) (4/1*100)	%	0.17	16.12	15.95	9382%
7	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn CSH(ROE) (4/2*100)	%	0.6	44.9	44.3	7383%

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu cho biết cứ 100đ doanh thu thì thu được 0.009đ lợi nhuận năm 2008 và 0.588đ lợi nhuận năm 2009.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản năm 2009 gấp 15.95 lần so với năm 2008.

Trong năm 2008, tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) là 0.6; năm 2009 là 44.9 - lớn hơn nhiều so với năm 2008. Chỉ tiêu này cao như vậy là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế lớn hơn nhiều so với tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu.

Tỷ suất ROA, ROS, ROE năm 2009 tăng lên rất nhiều là do lợi nhuận của công ty trong năm nay tăng.

2.2.2.5. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính của công ty

Bảng 17: BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	ĐV	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
I. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	1.44	1.77	0.33
2. Hệ số thanh toán hiện thời	Lần	0.88	0.82	-0.06
3. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0.7	0.69	-0.01
II. Chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và đầu tư				
1. Hệ số nợ	Lần	0.7	0.6	-0.1
2. Tỷ suất tự tài trợ	%	0.3	0.4	0.1
3. Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn	%	0.79	0.81	0.02
4. Tỷ suất đầu tư tài sản cố định	%	0.39	0.53	0.14
III. Chỉ tiêu hoạt động				
1. Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	157.6	261.3	104
2. Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	39.4	62.52	23
3. Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	9.14	5.76	-3
4. Vòng quay vốn lưu động	Vòng	31	49.8	19
5. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	%	46.47	61.02	15
6. Vòng quay tổng tài sản	Vòng	18.6	27.4	9
IV. Khả năng sinh lời				
1. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (ROS)	%	0.009	0.588	0.58
2. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản (ROA)	%	0.17	16.12	15.95
3. Tỷ suất lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu (ROE)	%	0.6	44.9	44.3

➤ Khả năng thanh toán của công ty có xu hướng tăng, thể hiện năng lực chi trả các khoản nợ vay của công ty đang dần được cải thiện. Tuy nhiên, hệ số thanh toán nhanh giảm đi, vì vậy công ty nên quan tâm nhiều hơn nữa đến chỉ tiêu này để đảm bảo tính ổn định cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai.

➤ Nhóm chỉ tiêu về tình hình đầu tư và cơ cấu tài chính cho biết công ty đã giảm được các khoản nợ, khả năng tự tài trợ tăng và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

➤ Tỷ số về hoạt động của công ty năm 2009 có sự biến đổi không đáng kể. Hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng mạnh, công ty cần phát huy.

➤ Tỷ suất sinh lợi của công ty tăng nhanh ở năm 2009, tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu.

2.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

Đẳng thức Dupont thứ nhất:

$$ROA = \frac{LNst}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{LNst}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$ROA_{2009} = \frac{13,169,619,479}{2,240,743,531,464} \times \frac{2,240,743,531,464}{67,764,635,608}$$

$$ROA_{2009} = 0.005877 \times 33.06656 = 0.194344$$

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ đưa 1 đồng giá trị tài sản vào sử dụng trong năm 2009 tạo ra được 0,194344 đồng lợi nhuận sau thuế là do :

- Sử dụng 1 đồng giá trị tài sản vào kinh doanh năm 2009 tạo ra được 33.06656 đồng doanh thu thuần.

- Trong 1 đồng doanh thu thuần thực hiện được năm 2009 có 0,05877 đồng lợi nhuận sau thuế.

Như vậy có 2 hướng để tăng ROA đó là: tăng tỷ suất LNST/doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản :

- Muốn tăng ROS cần phấn đấu tăng LNST bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán (nếu có thể).

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán hợp lý (nếu có thể) và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng...

Đẳng thức Dupont thứ hai:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNst}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} \\ \text{ROE}_{2009} &= 0.194344 \times \frac{67,764,635,608}{29,521,425,115} \\ \text{ROE}_{2009} &= 0.194344 \times 2.295439 = 0.446104 \end{aligned}$$

Ta thấy 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh năm 2009 tạo ra được 0,446104 đồng lợi nhuận sau thuế là do :

- Sử dụng 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2009 tạo ra được 2,295439 đồng tổng tài sản.

- Trong 1 đồng tổng giá trị tài sản thực hiện được trong năm 2009 có 0,194344 đồng lợi nhuận sau thuế.

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

- Tăng ROA làm như phân tích trên.

- 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.

Đẳng thức Dupont tổng hợp:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNst}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} \\ \text{ROE}_{2009} &= 0.005877 \times 33.06656 \times 2.295439 = 0.446104 \end{aligned}$$

Ta thấy 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh năm 2009 tạo ra được 0,446104 đồng lợi nhuận sau thuế là do :

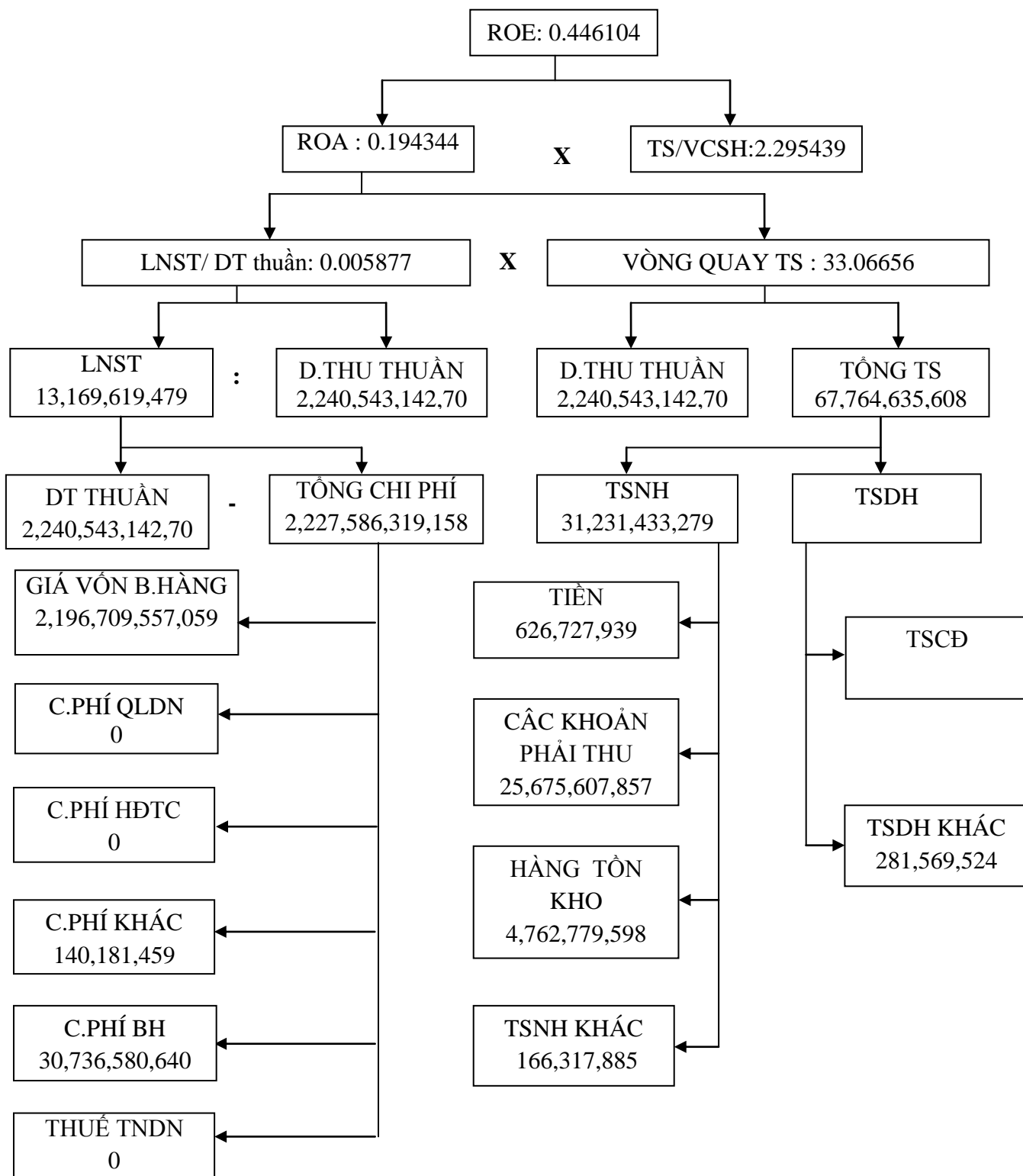
- Trong 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2009 có 2,295439 đồng tổng giá trị tài sản.

- Sử dụng 1 đồng giá trị tài sản năm 2009 tạo ra được 233.06656 đồng doanh thu thuần.

- Trong 1 đồng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2009 có 0,005877 đồng lợi nhuận sau thuế.

Từ đẳng thức thứ nhất và thứ hai, ta có:

Sơ đồ 4: PHƯƠNG TRÌNH DUPONT NĂM 2009



2.4. Đánh giá chung về hoạt động tài chính của Xí nghiệp

Qua phân tích thực trạng tài chính tại Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh năm 2008 - 2009, có thể rút ra một số nhận xét sau:

2.4.1. Ưu điểm

- Báo cáo tài chính đã được kiểm toán, minh bạch, rõ ràng.
- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp Ngân sách Nhà nước và các quy định tài chính, 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.
- Cơ cấu tài sản và nguồn vốn hợp lý.
- Các khoản phải thu ngắn hạn giảm khá lớn. Điều này là rất tốt, công ty sẽ bớt bị chiếm dụng vốn.
- Nợ phải trả giảm nên sức ép từ các chủ nợ đối với công ty cũng giảm xuống. Công ty cần tiếp tục phát huy.
- Khả năng thanh toán tốt, rủi ro thanh toán giảm dần.
- Độ tự chủ về tài chính của công ty ngày càng cao.
- Hoạt động kinh doanh có hiệu quả, khả năng sinh lời ngày càng tăng.

2.4.2. Nhược điểm

Bên cạnh những mặt doanh nghiệp đạt được doanh nghiệp vẫn còn những mặt còn hạn chế như sau:

- Cơ cấu nguồn vốn:

Đây là giai đoạn công ty đang mở rộng, tăng trưởng nên tỷ số nợ của công ty cao hơn năm trước để phân lợi nhuận tăng nhanh đồng thời giảm nguồn vốn CSH. Doanh nghiệp đang sử dụng một phần vốn vay ngắn hạn để đầu tư cho TSDH, đây là một điểm có thể dẫn đến những áp lực trong thanh toán của doanh nghiệp.

- Khả năng thanh toán:

Nhìn chung, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty trong năm 2009 đều thấp hơn năm trước, công ty cần phải đề ra giải pháp nhằm nâng

cao, cải thiện tình hình tài chính của công ty.

- **Chỉ tiêu sinh lợi:**

Công ty đã đạt được nhiều thành tựu về hiệu quả đầu tư nhưng vẫn chưa khai thác hết hiệu quả sử dụng của các tài sản, nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp.

- **Chỉ tiêu hoạt động:**

Công ty sử dụng VLD tuy cao hơn năm trước nhưng vẫn còn thấp và doanh nghiệp vẫn đang bị chiếm dụng vốn lớn, ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải nâng cao khả năng thu hồi nợ, nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng VLD. Bên cạnh đó, hiệu quả sử dụng VCD và hiệu quả sử dụng tổng tài sản là chưa cao, chứng tỏ là diện tích kho bãi mở rộng hay các tài sản mới mà doanh nghiệp đầu tư mới khai thác sử dụng chưa nhiều và chưa hiệu quả. Doanh nghiệp cần có giải pháp để nhanh chóng đưa các tài sản này vào khai thác để tăng doanh thu và lợi nhuận hơn nữa cho doanh nghiệp.

CHƯƠNG III:
MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH

3.1. Giải pháp 1: Thúc đẩy tăng tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu và lợi nhuận

3.1.1. Cơ sở của biện pháp:

Thông qua việc phân tích tình hình tài chính của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã cho thấy doanh thu của công ty năm 2009 so với năm 2008 tăng nhưng chưa cao. Nguyên nhân của tình hình trên là:

- Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn: lượng đơn đặt hàng giảm, giá dầu thế giới có sự biến động mạnh,...
- Công ty chưa chú trọng nhiều đến việc mở rộng thị trường để tăng thị phần, mà chỉ tập trung khai thác nguồn hàng từ các khách hàng thường xuyên và truyền thống. Khách hàng đến với công ty chủ yếu thông qua truyền miệng, do các mối quan hệ thân quen và bạn hàng cũ.

3.1.2. Mục tiêu:

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Và việc tăng doanh thu này còn có ý nghĩa hơn khi doanh thu và lợi nhuận tăng lên mà chi phí không tăng vì như thế sẽ tiết kiệm được chi phí góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.1.3. Nội dung thực hiện:

Công ty cần thực hiện các biện pháp sau để cải thiện tình hình: Công ty cần làm cho tốc độ bán hàng và cung cấp dịch tăng lên để tăng doanh thu và từ đó nâng cao lợi nhuận. Để có thể đẩy nhanh tốc độ bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty có thể sử dụng các biện pháp sau:

Hiện tại Công ty đang có trụ sở chính tại phường Hà Khẩu, TP.Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh. Ngoài ra, Công ty còn có chi nhánh tại Đông Triều, Móng Cái,

Cầm Phả... Tuy nhiên để tăng được doanh thu nhằm tăng lợi nhuận Công ty cần mở rộng thêm đại lý tại Hải Phòng. Khuyến khích các chi nhánh bằng cách cho các chi nhánh hưởng hoa hồng theo doanh thu, khen thưởng cho các chi nhánh có doanh thu vượt chỉ tiêu trong các quý và trong năm. Ta có thể mở thêm đại lý tại huyện Thủy Nguyên do:

- + Những năm qua, kinh tế trên địa bàn Hải Phòng phát triển toàn diện, tăng trưởng cao và ổn định do Cảng Hải Phòng ngày càng đổi mới, đặc biệt mới mở thêm Cảng Đình Vũ có diện tích rộng cộng thêm nhánh sông rộng và sâu thích hợp cho việc phát triển nghề vận tải.
- + Ngoài ra, nhiều dự án phát triển công nghiệp lớn của Trung Ương và thành phố được đầu tư xây dựng mới, đầu tư mở rộng sản xuất.
- + Thủy Nguyên là đầu mối giao thông, nằm giữa ngã ba của vùng tam giác kinh tế miền Bắc (Hải Phòng - Quảng Ninh - Hà Nội).

Muốn mở rộng thị trường hơn nữa công ty cần phải thường xuyên tiến hành tiếp xúc với khách hàng trên mọi phương tiện, tiến hành tìm kiếm những vùng đất tiềm năng về xăng dầu, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ. Hiện tại khách hàng của Công ty chủ yếu là khách hàng lâu năm mà chưa chú trọng tìm kiếm các khách hàng mới, vì vậy công ty cần nỗ lực hơn trong việc tìm kiếm các khách hàng mới, khách hàng tiềm năng. Thường xuyên tham gia các hoạt động ngành nghề tại địa bàn thành phố, trong nước cũng như nước ngoài nhằm giao lưu, học hỏi thêm kinh nghiệm trong nghề, cũng như thông qua đó quảng bá hình ảnh công ty và tìm kiếm các khách hàng mới.

Hàng năm công ty có thể tổ chức hội nghị khách hàng, thông qua hội nghị này công ty có thể lắng nghe tiếp thu những ý kiến nhận xét của khách hàng về mình, chỗ nào tốt, chỗ nào chưa tốt. Từ đó phát huy những điểm tốt và khắc phục những điểm còn hạn chế nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn.

3.1.4. Tính toán chi phí dự kiến

Chi phí dự kiến mở đại lý tại Thủy Nguyên:

-Chi phí nghiên cứu thị trường (tìm hiểu địa bàn, tiềm năng khách hàng, đối thủ cạnh tranh,...) : 50,000,000 đồng

-Chi phí mặt bằng :

+Mua đất (mặt đường thị trấn Núi Đèo) :

$$850 \text{ m}^2 \times 5,000,000 \text{ đồng} = 4,250,000,000 \text{ đồng}$$

+ Xây dựng : 800,000,000 đồng

+ Mua sắm trang thiết bị :

4 cột bơm xăng dầu x 130,000,000 đồng/cột = 520,000,000 đồng

3 téc xăng dầu x 60,000,000 đồng/téc = 180,000,000 đồng

=> tổng chi phí mặt bằng: 5,750,000,000 đồng

-Chi phí nhân sự : 12 người:

+ Chi phí tuyển dụng: 12.000.000 đồng

+ Lương : - 1 nhân viên kế toán: 3,500,000 đồng

- 1 cửa hàng trưởng: 4,200,000 đồng

- 8 nhân viên bán hàng: 8 x 2,500,000 = 20,000,000 đồng

- 2 nhân viên bốc xếp: 2 x 1,900,000 = 3,800,000 đồng

=> tổng lương cả năm:

$(3,500,000+4,200,000+20,000,000+3,600,000) \times 12 \text{ tháng} = 373,800,000 \text{ đồng}$

-Chi phí Marketing : 55,000,000 đồng

-Chi phí quản lý (điện, nước,...) : 30,000,000 đồng được công ty mẹ là công ty Xăng dầu B12 chi trả.

-Chi phí khác : 60,000,000 đồng

-Giá vốn hàng bán : 63,000,000,000 đồng

Bảng 18: Chi phí dự kiến mở đại lý

Đơn vị tính : đồng

STT	Chỉ tiêu	Chi phí dự kiến
1	Giá vốn hàng bán	144,854,659,491
2	Nghiên cứu thị trường	50,000,000
3	Mặt bằng	5,750,000,000
4	Nhân sự	385,800,000
5	Marketing	55,000,000
6	Chi phí quản lý	0
7	Chi phí khác	67,480,000
Tổng chi phí		151,162,939,491

3.1.5. Kết quả dự kiến:

Dự kiến kết quả đạt được: Theo nghiên cứu thị trường, xét tình hình thực tế kết quả công ty đã đạt được trong những năm qua, sau khi thực hiện biện pháp trên thì dự kiến doanh thu của công ty sẽ tăng khoảng 10%.

Doanh thu dự kiến = Doanh thu 2009 * (1+10%)

$$= 2,240,743,531,464 * (1+10\%) = 2,464,817,884,610 \text{ đ}$$

Số tiền thu được sau khi = doanh thu dự kiến – chi phí dự kiến

thực hiện biện pháp

$$= 2,464,817,884,610$$

$$(151,162,939,491+2,227,586,319,158)$$

$$= 2,464,817,884,610 - 2,378,749,258,649$$

$$= 86,068,625,961 \text{ đ}$$

Kết quả dự kiến và so sánh với các giá trị khi chưa thực hiện biện pháp:

Bảng 19: KẾT QUẢ DỰ KIẾN

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2,240,543,142,704	2,464,817,884,610	224,274,741,906	10%
4. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	43,833,585,645	86,068,625,961	42,235,040,316	96%
5. Doanh thu hoạt động tài chính	5,583,933	5,583,933	0	
6. Chi phí bán hàng	30,736,580,640	30,736,580,640	0	
7. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	13,102,588,938	55,337,629,254	42,235,040,316	322%
8. Thu nhập khác	207,212,000	207,212,000	0	
8. Chi phí khác	140,181,459	140,181,459	0	
9. Lợi nhuận khác	67,030,541	67,030,541	0	
10. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	13,169,619,479	55,404,659,795	42,235,040,316	321%
11. Chi phí thuế TNDN hiện hành				
12. Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
13. Lợi nhuận sau thuế TNDN	13,169,619,479	55,404,659,795	42,235,040,316	321%

Bảng 20: ĐÁNH GIÁ LẠI HỆ SỐ HOẠT ĐỘNG SAU KHI DÙNG GIẢI PHÁP 1

STT	Chỉ tiêu	ĐV	Số tiền		Chênh lệch	
			Năm 2009	sau giải pháp	+/-	%
1	Tổng tài sản bình quân	VND	81,676,208,179	81,676,208,179	0	0%
2	Vốn chủ sở hữu bình quân	VND	29,311,406,549	29,311,406,549	0	0%
3	Doanh thu thuần	VND	2,240,543,142,704	2,464,817,884,610	224,274,741,906	10%
4	Lợi nhuận sau thuế	VND	13,169,619,479	55,404,659,795	42,235,040,316	321%
5	ROS	%	0.588	2.248	2	282%
6	ROA	%	16.12	67.835	52	321%
7	ROE	%	44.9	189.02	144	321%

Việc thực hiện giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn VLD của công ty, ROA, ROS, ROE cũng đều tăng hơn so với trước khi thực hiện giải pháp. Cụ thể, ROS tăng 282%, ROA và ROE đều tăng 321% so với trước biện pháp.

Tổng chi phí khi thực hiện biện pháp bao gồm chi phí giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí Marketing và các chi phí khác ước tính là 151,162,939,491 đồng.

Sau khi thực hiện biện pháp thúc đẩy doanh thu này thì doanh thu của công ty sẽ đạt mức 2,464,817,884,610 đồng. Sau khi trừ đi các khoản chi phí cần thiết thì lợi nhuận sau thuế của công ty đạt mức 55,404,659,795 đồng.

Như vậy, sau khi dự kiến doanh thu của công ty tăng lên 10% so với khi chưa thực hiện, yếu tố giá vốn cũng thay đổi, các khoản chi phí đều tăng, kết quả nhận được là lợi nhuận sau thuế cũng tăng 42,235,040,316 đồng.

Với biện pháp tăng doanh thu bằng cách thu hút thêm bạn hàng cũng như mở rộng thị trường đã góp phần làm tăng lợi nhuận, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

3.2. Giải pháp 2: Giải pháp giảm các khoản phải thu

3.2.1. Căn cứ đưa ra giải pháp

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta nhận thấy:

các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS và TSNH: năm 2009, tổng các khoản phải thu là: 25,675,607,857đ chiếm 38 % trong tổng TS và 82% trong tổng TSNH.

Năm 2008, tổng các khoản phải thu của công ty là 45,993,200,828đ, chiếm 48% trong tổng TS và chiếm tới 78% trong TSNH, chứng tỏ rằng doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn lớn. Trong đó, phải thu khách hàng năm 2008 là 44,707,847,413đ, năm 2009 là 25,239,796,408đ và các khoản phải thu khác năm 2008 là 172,745,909đ, năm 2009 là 95,433,973đ.

Nhận thấy tốc độ tăng các khoản phải thu lớn hơn so với tốc độ tăng của doanh thu, chứng tỏ rằng tuy doanh thu có tăng lên nhưng thực thu vẫn chưa cao. Hơn nữa, VLD được đầu tư nhiều, nhưng hiệu quả vẫn chưa cao. Chính vì vậy việc giảm các khoản phải thu, đặc biệt là biện pháp giảm các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác là một yêu cầu cấp thiết với ban lãnh đạo.

3.2.2. Mục tiêu

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
- Tăng vòng quay VLD và giảm số ngày doanh thu thực hiện
- Tăng nguồn vốn tự tài trợ cho TSCĐ

3.2.3. Nội dung thực hiện

Qua bảng CĐKT và BCKQKD ta thấy tổng các khoản phải thu nợ ngắn hạn của công ty qua hai năm đều cao, đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSNH. Khoản phải thu khách hàng và phải thu khác tăng lên làm cho tổng các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng theo. Do đó mà doanh nghiệp cần phải tìm ra giải pháp nhằm thu hồi nợ tốt.

Để thực hiện việc thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

- Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, phải phân biệt rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.
- Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, chiết khấu thanh toán...
- Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kì hạn và khả năng tài chính của doanh nghiệp. Mở sổ theo dõi chi tiết tình hình công nợ của các bạn hàng, phân loại các khoản nợ để có chính sách cho phù hợp.
- Có những ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về các điều kiện thanh toán nhất là thời gian thanh toán

Doanh nghiệp vừa thực hiện các biện pháp trên đồng thời kết hợp với biện pháp chiết khấu cho khách hàng. Do đặc điểm của ngành là xăng dầu, Xí nghiệp thường cung cấp nội bộ và một số công ty tư nhân, sau đó ấn định thời gian hoàn trả nợ cho họ. Do xăng dầu là mặt hàng nhạy cảm nên Xí nghiệp phải thường xuyên chấp nhận việc trả chậm của khách hàng, nhưng vẫn phải xây dựng 1 mức chiết khấu hợp lý có thể khuyến khích khách hàng trả nhanh hơn.

* Xác định nhóm khách hàng:

Bảng 21: XÁC ĐỊNH NHÓM KHÁCH HÀNG

Loại	Thời gian trả chậm (tháng)	Tỷ trọng (%)
1	1	11
2	2	21
3	>2	68

Việc phân tích đánh giá mức chiết khấu được đưa ra để quyết định có thể chấp nhận hay không dựa vào việc tính giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kỳ n (PV) và tính giá trị tương lai sau n kỳ của dòng tiền đơn (FV)

Ta có công thức sau:

$$FV_n = PV \times (1 + nR)$$

$$PV_n = \frac{FV}{1 + nR}$$

Trong đó:

FV : Giá trị tương lai sau n kỳ của 1 dòng tiền đơn

PV : Giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kỳ thứ n

R : Lãi suất

Công ty chỉ áp dụng hình thức chiết khấu cho các khoản tiền thanh toán dưới 2 tháng, lớn hơn 2 tháng sẽ không được hưởng chiết khấu. Vì lượng hàng ra vào liên tục và phụ thuộc vào giá dầu thế giới.

Tỷ lệ chiết khấu cao nhất mà công ty chấp nhận được:

$$PV = A(1 - i\%) - \frac{A}{1 + nR} \geq 0$$

Trong đó:

A : Khoản tiền hàng công ty cần thanh toán khi chưa có chiết khấu

i% : tỷ lệ chiết khấu mà công ty dành cho khách hàng

T : Khoảng thời gian thanh toán từ khi khách hàng nhận được hàng

A(1 - i%) : Khoản tiền thanh toán của khách hàng khi đã trừ chiết khấu

R : Lãi suất ngân hàng (12% / năm)

Ngân hàng yêu cầu công ty trả lãi 1 tháng 1 lần.

Trường hợp 1: Khách hàng thanh toán trong vòng 1 tháng ($0 < T \leq 1$)

$$1 - i\% \geq \frac{1}{1 + 12 \times (12\% \times 1/12)}$$

$$\Rightarrow i\% \leq 10\%$$

Trường hợp 2: Khách hàng thanh toán từ 1– 2 tháng ($1 < T < 2$)

$$1 - i\% \geq \frac{1}{1 + 6 \times (12\% \times 1/12)}$$

$$\Rightarrow i\% \leq 5.6\%$$

Trường hợp 3: Khách hàng thanh toán sau 2 tháng kể từ ngày nợ Xí nghiệp thì không được hưởng chiết khấu.

Bảng 22: KÊ CHIẾT KHẤU ĐỀ XUẤT

Loại	Thời gian thanh toán T (tháng)	Tỷ lệ chiết khấu đề xuất (%)
1	0 – 1	7
2	1 – 2	3
3	>2	0

Sau khi có sự thoả thuận về hưởng chiết khấu bán hàng với khách hàng, Công ty hi vọng với bảng kê chiết khấu đề xuất ở trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn.

3.2.4. Dự kiến kết quả

Giảm các khoản phải thu vừa có thể tăng doanh thu thực vừa có thể cải thiện chính sách tín dụng của mình. Với chính sách tín dụng mới sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp đạt được doanh thu như dự kiến của mình.

Ước tính có 11% khách hàng thanh toán trước thời hạn trong khoản thời gian trước 1 tháng và được hưởng chiết khấu 7%, có 21% khách hàng thanh toán trong khoản thời gian từ 1 đến 2 tháng và được hưởng chiết khấu 3%, còn lại 68% khách hàng không thanh toán trước hạn.

Khoản phải thu:

$$\begin{aligned} \text{Khoản tiền thu} &= 25,335,230,381 * 42\% = 10,640,796,760 (\text{đ}) \\ &= 10,640,796,760 - (25,335,230,381 * 11\% * 7\% + \\ \text{Khoản tiền thực thu} &25,335,230,381 * 21\% * 3\%) \\ &= 10,286,103,535 (\text{đ}) \\ \text{Chi phí chiết khấu} &= 10,640,796,760 - 10,286,103,535 \\ &= 354,693,225 (\text{đ}) \end{aligned}$$

Như vậy các khoản phải thu giảm 10,640,796,760 đồng, số tiền thực thu 10,286,103,535 đồng. 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.

Với phương pháp chiết khấu như trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm giảm các khoản phải thu. Đồng thời, việc thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, doanh nghiệp không chỉ thu hồi được các khoản nợ, mà còn tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ tốt với khách hàng.

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

Bảng 23: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC SAU GIẢI PHÁP 2

Chi tiêu	Đơn vị	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Các khoản phải thu	Vnd	25,675,607,857	15,034,811,097	10,640,796,760	41%
Vòng quay khoản phải thu	Lần	62.52	119.1	-56.58	-90.5%
Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	5.76	3	2.76	48%

Nhận xét:

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

- Khoản phải thu khách hàng giảm được 10,640,796,760 đồng, tương ứng giảm 41% so với trước khi thực hiện.

- Vòng quay các khoản phải thu tăng 56.58 tương ứng với 0.5% so với trước khi thực hiện giải pháp.

- Kỳ thu tiền trung bình giảm được 2.76 ngày tương ứng với 48% so với trước khi thực hiện.

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 .

KẾT LUẬN

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động cơ bản, quan trọng nhất của quá trình sản xuất kinh doanh từ huy động vốn cho tới khi phân phối lợi nhuận. Hơn thế nữa thông qua đó người ta có thể giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh cũng như đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập tại công ty kết hợp với những kiến thức đã học ở trường, em mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty, em hy vọng nó sẽ đóng góp phần nhỏ vào công tác quản lý tài chính của công ty trong thời gian tới.

Tuy nhiên tài chính là một đề tài rất rộng lớn. Hơn nữa, do những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô, ban lãnh đạo công ty và những ý kiến đóng góp của bạn đọc để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn các cô chú, anh chị trong Công ty đã giúp đỡ em rất nhiều trong quá trình thực tập. Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của nhà trường, các thầy cô trong khoa quản trị kinh doanh. Đặc biệt là thầy Nguyễn Ngọc Điện đã nhiệt tình hướng dẫn và chỉ bảo để giúp em hoàn thành luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!