

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế Việt Nam đang dần hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới. Cùng với đó, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp cũng được mở rộng, sự cạnh tranh cũng ngày càng trở nên khốc liệt hơn. Điều này vừa tạo ra cơ hội kinh doanh, đồng thời cũng tiềm ẩn nhiều nguy cơ đe dọa sự phát triển của các doanh nghiệp.

Trong môi trường cạnh tranh đầy khốc liệt, các doanh nghiệp muốn đứng vững đều cần phải nhanh chóng đổi mới. Đổi mới để tồn tại, đổi mới để phát triển, đổi mới trên tất cả mọi lĩnh vực. Hòa chung cùng sự đổi thay ấy, đổi mới về quản lý tài chính vẫn luôn là một trong những vấn đề hàng đầu ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của doanh nghiệp.

Để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả, nhà quản lý cần phải nhanh chóng nắm bắt được nhu cầu thị trường, xác định đúng nhu cầu về vốn, tìm kiếm, huy động vốn, đáp ứng kịp thời, sử dụng hợp lý và đạt hiệu quả cao nguồn vốn đó cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy mà doanh nghiệp cần phải có cấu trúc tài chính phù hợp với chiến lược kinh doanh đã đề ra, tạo được sự nhất quán trong điều hành, quản lý doanh nghiệp. Từ đó mới có thể ra quyết định đúng đắn cho việc đầu tư và các hoạt động liên quan đến doanh nghiệp nhằm nâng cao tình hình tài chính của doanh nghiệp. Điều này chỉ có thể thực hiện trên cơ sở phân tích tài chính 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 tiếp thu trong nhà trường và tài liệu tham khảo thực tế, cùng với sự giúp đỡ hướng dẫn nhiệt tình cô giáo **Th.s Hoàng Thị Hồng Lan**, em đã lựa chọn đề tài “**Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela**” làm chuyên đề khóa luận tốt nghiệp.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Đề tài nghiên cứu gồm 3 phần:

Chương I: Cơ sở lý luận chung về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương II: Phân tích thực trạng tài chính của Khách sạn Camela

Chương III: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Khách sạn Camela

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

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I :

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

I. Một số vấn đề chung về phân tích tài chính doanh nghiệp

1. Khái niệm, ý nghĩa và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp:

Tài chính doanh nghiệp là những quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị gắn trực tiếp với việc tổ chức, huy động, phân phối, sử dụng và quản lý vốn trong quá trình kinh doanh. Là một khâu của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hóa tiền tệ.

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần phải có một lượng vốn tiền tệ tối thiểu nhất định. Quá trình hoạt động kinh doanh từ góc độ tài chính cũng chính là quá trình phân phối để tạo lập, sử dụng các vốn tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu của nguồn tài chính và tạo ra các luồng dịch chuyển giá trị mà biểu hiện của nó là luồng tiền đi vào hoặc đi ra khỏi chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình xem xét, kiểm tra về nội dung, kết cấu, thực trạng các chỉ tiêu tài chính, từ đó so sánh, đối chiếu các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo tài chính với các chỉ tiêu tài chính trong quá khứ, hiện tại, tương lai ở chính doanh nghiệp, ở các doanh nghiệp khác, ở phạm vi ngành, địa phương, lãnh thổ, quốc gia... nhằm xác định thực trạng, đặc điểm, xu hướng, tiềm năng tài chính của doanh nghiệp để cung cấp thông tin tài chính phục vụ việc thiết lập các giải pháp quản trị tài chính thích hợp, hiệu quả. Phân tích tài chính là công việc 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. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp:

Qua phân tích tài chính mới đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp. Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho ra quyết định đúng đắn cho tổ chức quản lý, nhất là chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.

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

1.3. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác khả năng tài chính, khả năng sinh lời 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 nhà quản lý

Nhà quản lý là người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, là người 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 chu kỳ 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.
- Định hướng các quyết định của Ban giám đốc cho 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, là cơ sở cho dự đoán tài chính.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Phân tích tài chính làm nổi bật điều quan trọng của dự đoán tài chính, là nền tảng của hoạt động quản lý, kinh doanh, làm sáng tỏ chính sách tài chính cũng như mọi chính sách khác trong doanh nghiệp.

➤ Phân tích tài chính đối với nhà đầu tư

Nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý. Đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn. Vì vậy các nhà đầu tư phải dựa vào các chuyên gia phân tích tài chính để nghiên cứu các thông tin kinh tế tài chính, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính đối với 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 nhà cung cấp tín dụng

Các nhà cung cấp tín dụng quan tâm đến khả năng hoàn trả các khoản nợ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, mỗi chủ nợ ngắn hạn và dài hạn lại có mối quan tâm khác nhau. Các chủ nợ ngắn hạn thường quan tâm đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp nhằm đáp ứng các yêu cầu chi trả ngắn hạn. Các chủ nợ dài hạn lại quan tâm đến khả năng của doanh nghiệp có đáp ứng được yêu cầu chi trả tiền lãi và trả gốc khi đến hạn không, do đó họ chú trọng đến cả khả năng sinh lãi và sự ổn định lâu dài của doanh nghiệp. Trên cơ sở cung cấp các thông tin về các khía cạnh này, phân tích tài chính giúp cho các chủ nợ đưa ra các quyết định về khoản nợ như: có nên cho vay hay không? thời hạn bao lâu? vay bao nhiêu?

➤ Phân tích tài chính đối với cơ quan Nhà nước

Cơ quan thuế luôn quan tâm đến số thuế mà doanh nghiệp phải nộp. Thông tin tài chính giúp họ nắm được tình hình thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế đối với ngân sách Nhà nước, số phải nộp, đã nộp, còn phải nộp.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

➤ *Phân tích tài chính đối với cơ quan thống kê hay nghiên cứu*

Thông qua phân tích tài chính, các cơ quan này có thể tổng hợp các chỉ tiêu kinh tế của toàn ngành, khu vực hay toàn bộ nền kinh tế để phân tích ở tầm vĩ mô, đưa ra các chiến lược phát triển dài hạn.

➤ *Phân tích tài chính đối với người lao động*

Người lao động quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp nhằm đánh giá triển vọng của nó trong tương lai.

Như vậy có thể thấy, vai trò cơ bản của phân tích tài chính là cung cấp thông tin hữu ích cho tất cả các đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những khía cạnh khác nhau, giúp họ có cơ sở vững chắc để đưa ra quyết định phù hợp với mục đích của mình.

2. Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp

2.1. Thu thập thông tin

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng sử dụng tài chính của doanh nghiệp phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Thông tin đó bao gồm những thông tin kế toán, thông tin quản lý, thông tin về số lượng, giá trị và các thông tin nội bộ cũng như bên ngoài khác. Trong đó, thông tin kế toán phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, là nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy, phân tích tài chính trên thực tế là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp.

2.2. Xử lý thông tin

Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin với mục đích khác nhau sẽ có phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ cho mục tiêu phân tích đã đặt ra. Xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân, kết quả đã đạt được phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

2.3. Dự đoán và quyết định

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





II. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1. Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp

Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm hai nguồn thông tin cơ bản là thông tin từ hệ thống kế toán và thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán.

❖ Thông tin từ hệ thống kế toán:

Chủ yếu bao gồm các báo cáo tài chính và một số tài liệu sổ sách kế toán như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo chi tiết về chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, báo cáo chi tiết về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, báo cáo chi tiết về tình hình tăng, giảm tài sản cố định, tăng giảm vốn chủ sở hữu, các khoản phải thu và nợ phải trả... Báo cáo tài chính gồm 4 loại sau:

-  Bảng cân đối kế toán : mẫu B01 – DN
-  Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: mẫu B02 – DN
-  Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; mẫu B03 – DN
-  Thuyết minh báo cáo tài chính: mẫu B09 – DN

❖ Thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán:

Sử dụng để phân tích nguyên nhân, các yếu tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh cũng như các chính sách của doanh nghiệp tác động đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như thế nào. Nguồn thông tin này giúp các kết luận trong các báo cáo tài chính có tính thuyết phục cao hơn. Các thông tin này chia thành ba nhóm: thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

✚ Thông tin chung về tình hình kinh tế

Các thông tin phản ánh tình hình chung về kinh tế tại một thời kỳ nhất định có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, là những thông tin quan trọng cần xem xét. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động của nhiều yếu tố thuộc môi trường vĩ mô nên phân tích cần đặt trong bối cảnh chung của kinh tế trong nước và khu vực. Những thông tin cần quan tâm bao gồm:

- + Thông tin về tăng trưởng hay suy thoái kinh tế, đặc biệt với phạm vi trong nước và khu vực.

- + Các chính sách kinh tế lớn của nhà nước, chính sách chính trị, ngoại giao, pháp luật, chế độ tài chính, kế toán có liên quan...

- + Thông tin về tỷ lệ lạm phát

- + Thông tin về lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái

✚ Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp

Trong phạm vi ngành, cần xem xét sự phát triển của doanh nghiệp trong mối liên hệ với các hoạt động và đặc điểm chung của ngành kinh doanh. Những thông tin liên quan đến ngành cần quan tâm thường bao gồm:

- + Nhịp độ và xu hướng vận động của ngành

- + Mức độ yêu cầu công nghệ của ngành

- + Quy mô thị trường và triển vọng phát triển

- + Tính chất cạnh tranh của thị trường, mối quan hệ giữa nhà cung cấp và khách hàng

- + Nguy cơ xuất hiện những đối thủ cạnh tranh tiềm tàng

Các vấn đề trên sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp như: khả năng sinh lời, tốc độ luân chuyển vốn, cơ cấu nguồn vốn... Do vậy, thông tin về ngành kinh doanh là rất quan trọng.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp có một đặc điểm riêng trong chiến lược kinh doanh và tổ chức hoạt động nên để đánh giá chính xác tình hình tài chính, người phân tích cần nghiên cứu các đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp, chủ yếu bao gồm các khía cạnh sau:

- + Mục tiêu và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp
- + Chính sách tài chính, tín dụng của doanh nghiệp
- + Đặc điểm công nghệ và chính sách đầu tư của doanh nghiệp
- + Đặc điểm luân chuyển vốn trong quá trình kinh doanh
- + Tính thời vụ, tính chu kỳ trong hoạt động kinh doanh
- + Mối quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng, nhà cung cấp, khách hàng và với các đối tác khác

2. Các phương pháp phân tích

2.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp được sử dụng rộng rãi trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng nhằm xác định vị trí, xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích. Nội dung của phương pháp so sánh bao gồm:

2.1.1. Tiêu chuẩn so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở nên, các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được.

2.1.2. Điều kiện so sánh

- So sánh theo thời gian: Điều kiện so sánh là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.
- So sánh theo không gian: Là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định. Vì vậy các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh.

2.1.3. Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng được mục tiêu sử dụng của những chủ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới 3 kỹ thuật so sánh dưới đây:

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

- So sánh số tuyệt đối: Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với trị số của kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.

- So sánh số tương đối: Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích với trị số của kỳ gốc so với các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

- So sánh số bình quân: Biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Từ các kỹ thuật so sánh cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, 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 thời gian khác nhau, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

2.1.4. Nội dung so sánh

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể được thực hiện theo 2 hình thức sau:

- So sánh theo chiều dọc: Là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành.

- So sánh theo chiều ngang: Là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau.

2.1.5. Tài liệu sử dụng và nội dung phân tích

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính theo phương pháp so sánh, các nhà phân tích phải sử dụng chủ yếu là thông tin từ hệ thống kế toán. Bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Trong đó, các báo tài chính chủ yếu được sử dụng để phân tích là: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

a) Phân tích khái quát tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính, trước hết cần tiến hành so sánh tổng số nguồn vốn giữa cuối kỳ với đầu năm. Bằng cách này sẽ thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán gồm 2 phần: phần Tài sản và phần Nguồn vốn.

➤ Về phần tài sản

Tài sản được phân chia thành 2 loại:

A: Tài sản ngắn hạn

B: Tài sản dài hạn

Hai phần của bảng cân đối kế toán là Tài sản và Nguồn vốn có tổng giá trị luôn bằng nhau.

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. Khi tiến hành đánh giá cần đạt được những yêu cầu sau:

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

Mục đích của việc phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp là xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh đã phù hợp chưa. Từ đó có được những đánh giá khách quan về tình hình sử dụng tài sản và nguồn vốn trong thời gian qua và định hướng cho các chiến lược trong thời gian tới.

✚ *Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ*

Mục đích của việc phân tích này là nhằm 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. Tuy nhiên việc phân tích này phải kết

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
hợp đồng thời với việc so sánh lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng được thể hiện qua khoản phải thu cuối năm.

➤ **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, đặc biệt lưu ý đến nợ ngắn hạn và tỷ lệ tăng, giảm các nguồn vốn: vốn kinh doanh, vốn bổ sung các quỹ.

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

❖ **Phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn**

Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Theo nguyên tắc cân đối giữa tài sản và nguồn vốn 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.

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tổng tài sản} - \text{Nợ phải trả}$$

Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu là nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp. Trong quá trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư tài sản cố định bằng nguồn vốn dài hạn. Bởi vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài nên doanh nghiệp có thể chủ động hơn trong việc thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ.

Doanh nghiệp thường sử dụng vốn lưu động ròng để mua nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, Trong đó, vốn lưu động ròng được xác định bằng công thức:

$$\text{VLĐ ròng} = \text{TS ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} = \text{Vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

b) Phân tích khái quát tình hình tài chính qua 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 của doanh nghiệp, bao gồm các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác. Khi phân tích, sử dụng số liệu của báo cáo kết quả kinh doanh để phân tích tài chính cần lưu ý những vấn đề:

- Giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận có mối liên hệ ràng buộc nhau. Khi tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí dẫn đến lợi nhuận tăng và ngược lại.
- Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại tăng thể hiện chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp không đảm bảo yêu cầu của khách hàng.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho thấy được mức lời mà doanh nghiệp có được cũng như khoản nộp vào ngân sách Nhà nước trong kỳ qua. Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm, vật tư hàng hóa tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

❖ Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thông qua phân tích, xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa kỳ này với kỳ trước, năm này với năm trước. Dựa vào việc so sánh số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu để phân tích, đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của từng thời kỳ. Từ đó có chiến lược kinh doanh hiệu quả cho thời gian tới.

❖ **Phân tích kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh**

Phân tích kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh là cách phân tích mà các chỉ tiêu trong bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đều được so sánh với doanh thu thuần để xác định mối quan hệ tỷ lệ kết cấu của từng khoản mục trong tổng số. Từ đó, có thể đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu so với quy mô chung.

c) Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- Cung cấp thông tin để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền, các khoản tương đương tiền và nhu cầu của doanh nghiệp trong việc sử dụng các khoản tiền.
- Đánh giá, phân tích thời gian cũng như mức độ chắc chắn của việc tạo ra các khoản tiền.
- Đánh giá ảnh hưởng của hoạt động kinh doanh, đầu tư và tài chính của doanh nghiệp đối với tình hình tài chính.
- Cung cấp thông tin để đánh giá khả năng thanh toán và xác định nhu cầu về tiền của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động tiếp theo.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là 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 kỳ nhất định. Thực chất đây là bảng cân đối thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ thường được tiến hành trên các nội dung sau:

1. Phân tích khả năng tạo tiền

Việc phân tích khả năng tạo tiền được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động trong tổng dòng thu trong kỳ của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động} = \frac{\text{Tổng tiền thu vào của từng hoạt động}}{\text{Tổng tiền thu trong kỳ}}$$

Tỷ trọng này thể hiện mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp hay nói cách khác là khả năng tạo tiền của từng hoạt động.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

- Nếu tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh cao, thể hiện tiền được tạo ra chủ yếu từ hoạt động kinh doanh bằng việc bán hàng được nhiều, tiền thu từ khách hàng lớn, giảm các khoản phải thu tránh rủi ro.
- Nếu tỷ trọng tiền thu từ hoạt động đầu tư cao, chứng tỏ doanh nghiệp đã thu hồi được các khoản đầu tư, nhượng bán tài sản cố định... Trường hợp nhượng bán tài sản cố định thì phạm vi ảnh hưởng của doanh nghiệp bị thu hồi và năng lực sản xuất kinh doanh sẽ bị giảm sút.
- Nếu tiền thu được chủ yếu là từ hoạt động tài chính thông qua việc phát hành cổ phiếu hoặc đi vay chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng vốn từ bên ngoài nhiều hơn...

2. Phân tích khả năng chi trả thực tế

$$\text{Hệ số trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lượng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho thấy doanh nghiệp có đủ khả năng trả nợ hay không từ lượng tiền thu được của hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ số này càng lớn thì khả năng trả nợ càng cao.

$$\text{Hệ số trả lãi vay} = \frac{\text{Lượng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Các khoản lãi đã trả}}$$

Hệ số này cho thấy tình hình thực tế doanh nghiệp có khả năng trả lãi vay hay không. Nếu vốn vay của doanh nghiệp lớn thì hệ số này có giá trị thấp và ngược lại.

2.2. Phương pháp phân tích chỉ số

Nguồn thông tin kinh tế tài chính đã và đang được cải tiến cung cấp đầy đủ hơn. Đó là cơ sở hình thành các chỉ tiêu tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và đẩy nhanh quá trình tính toán. Phương pháp phân tích này giúp cho việc khai thác,

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

Phương pháp phân tích chỉ số dựa trên ý nghĩa, chuẩn mực các tỷ lệ và đại cương tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này đòi hỏi phải xác định được các ngưỡng, các định mức để từ đó nhận xét và đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các chỉ tiêu và tỷ lệ tài chính của doanh nghiệp với các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm chỉ tiêu đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo mục tiêu phân tích của doanh nghiệp. Nhìn chung có 4 nhóm sau:

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

2.2.1. Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán

Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán là nhóm chỉ tiêu có được nhiều sự quan tâm của các đối tượng như: các nhà đầu tư, nhà cung ứng, chủ nợ... Họ quan tâm đến nhóm chỉ tiêu này để nhận biết khả năng thanh toán các khoản nợ, tình hình tài chính của hiện nay của doanh nghiệp. Đối với nhà quản lý, chủ doanh nghiệp, phân tích khả năng thanh toán giúp họ thấy được các khoản nợ tới hạn cũng như khả năng chi trả của doanh nghiệp để chủ động nguồn thanh toán.

2.2.1.1. Khả năng thanh toán tổng quát (H_1)

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh. Chỉ tiêu khả năng thanh toán tổng quát cho biết, một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng vốn đảm bảo.

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát } (H_1) = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

2.2.1.2. Khả năng thanh toán hiện hành (H_2)

Khả năng thanh toán hiện hành là một trong những thước đo khả năng thanh toán của doanh nghiệp được sử dụng rộng rãi.

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành } (H_2) = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

- Tài sản ngắn hạn: bao gồm các khoản vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.
- Tổng nợ ngắn hạn: là các khoản nợ phải trả trong năm, bao gồm vay ngắn hạn, vay dài hạn đến hạn trả và các khoản phải trả khác.

Chỉ tiêu này cho thấy, doanh nghiệp hiện có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo cho thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ suất này theo tiêu chuẩn ngành. Ngành nghề mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại. Nếu chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện hành thấp, cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong thời điểm hiện tại là giảm. Đây là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Nếu chỉ tiêu này cao, cho thấy doanh nghiệp luôn sẵn sàng chủ động thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu chỉ số khả năng thanh toán hiện hành quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động. Bởi doanh nghiệp đã quá chú trọng đầu tư vào tài sản ngắn hạn hay nói cách khác, việc quản lý tài sản ngắn hạn không hiệu quả, quá nhiều tiền mặt nằm rỗi trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, khoản nợ phải đòi lớn, hàng tồn kho ứ đọng nhiều... Vì vậy, trong nhiều trường hợp, chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện hành không phản ánh chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

2.2.1.3. Khả năng thanh toán nhanh (H_3)

Tài sản ngắn hạn khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản ngắn hạn hiện có thì vật tư hàng tồn kho bao gồm các loại vật tư, công cụ dụng cụ, thành phẩm tồn kho chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền. Do đó, nó

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, hệ số khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hóa. Tùy theo mức độ của việc thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được tính như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh } (H_3) = \frac{\text{TS ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định bằng tiền cộng các khoản tương đương tiền. Các khoản tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi nhanh bất cứ lúc nào thành một lượng tiền biết trước như các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn... có tính thanh khoản cao. Vì vậy, hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{Các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

Hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán của món nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

- Khả năng thanh toán tức thời lớn hơn 0.5, chứng tỏ tình hình thanh toán của doanh nghiệp khá khả quan.
- Khả năng thanh toán tức thời nhỏ hơn 0.5, chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ, có thể bán hàng hóa, tài sản để trả nợ vì không đủ tiền mặt để thanh toán.

2.2.1.4. Khả năng thanh toán lãi vay (H_4)

Lãi vay hàng năm là chi phí tài chính cố định. Hệ số này dùng để đo mức độ lợi nhuận phát sinh do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay hàng năm như thế nào. Nếu doanh nghiệp quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể đi đến kiện tụng và doanh nghiệp sẽ dễ dàng phải tuyên bố phá sản.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay (H}_4\text{)} = \frac{\text{Lãi vay phải trả}}{\text{EBIT}}$$

▪ EBIT phản ánh số tiền mà doanh nghiệp có thể sử dụng để trả lãi vay trong năm. Khi tính toán chỉ tiêu này phải lấy tổng lợi nhuận trước thuế và lãi vay vì lãi vay được tính vào tổng chi phí của doanh nghiệp bỏ ra trong kỳ trước khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

▪ Lãi vay phải trả bao gồm tiền lãi cho các khoản vay ngắn hạn và dài hạn, kể cả lãi do phát hành trái phiếu.

2.2.2. Nhóm các chỉ số về khả năng hoạt động

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

2.2.2.1. Vòng quay hàng tồn kho

Để đánh giá hiệu quả quản lý hàng tồn kho chúng ta có thể sử dụng tỷ số vòng quay hàng tồn kho. Tỷ số này có thể đo lường bằng chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho trong một năm hoặc số ngày tồn kho.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\frac{\text{Hàng tồn kho bình quân}}{360 \text{ ngày}}}$$
$$\text{Số ngày tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn hoặc số ngày tồn kho càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh, hàng tồn kho tham gia vào luân chuyển nhiều và ngược lại. Hàng tồn kho luân chuyển càng nhanh sẽ giúp doanh nghiệp giảm bớt được lượng vốn dự trữ, đảm bảo đủ vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.2.2. Vòng quay khoản phải thu

Các khoản phải thu là những hóa đơn bán hàng chưa thu được tiền do doanh nghiệp thực hiện chính sách bán chịu, các khoản tạm ứng chưa thanh toán, khoản trả trước cho người bán... Số vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc thanh toán các khoản phải thu. Khi khách hàng thanh toán tất cả các khoản theo hóa đơn thì lúc đó các khoản phải thu quay được một vòng.

Doanh thu thuần

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}} \times 360 \text{ ngày}$$

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

Số vòng quay các khoản phải thu càng lớn và kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển các khoản nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ cao, doanh nghiệp hạn chế được số vốn bị chiếm dụng để đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh và thuận lợi về nguồn tiền trong thanh toán. Ngược lại, số vòng quay các khoản phải thu nhỏ và kỳ thu tiền bình quân lớn thì tốc độ luân chuyển nợ phải thu chậm, khả năng thu hồi vốn kém. Điều đó gây khó khăn trong quá trình đầu tư vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như việc thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp.

2.2.2.3. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu này cho biết, một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hay nói cách khác, chỉ tiêu này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản cố định như: máy móc, thiết bị, nhà xưởng... trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Doanh thu thuần

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản cố định}}$$

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Hiệu suất này cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả tốt. Ngược lại, hiệu suất này thấp chứng tỏ kế hoạch sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp trong thời gian qua chưa hiệu quả.

Khi phân tích tỷ số này cần lưu ý, mẫu số sử dụng giá trị tài sản ròng, nghĩa là giá trị tài sản sau khi đã trừ khấu hao. Do đó, phương pháp tính khấu hao có ảnh hưởng quan trọng đến mức độ chính xác của việc tính toán chỉ tiêu này.

2.2.2.4. Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản

Tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản nói chung mà không phân biệt đó là tài sản lưu động hay tài sản cố định.

$$\text{Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tổng tài sản}}$$

Hiệu suất này về nguyên tắc càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

2.2.3. Nhóm các chỉ số về cơ cấu tài chính

Nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

2.2.3.1. Hệ số nợ (H_v)

Hệ số nợ phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay, hay chính là phản ánh mức độ phụ thuộc tài chính doanh nghiệp.

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

Trên thực tế, các chủ nợ rất ưa thích hệ số nợ vừa phải. Bởi hệ số nợ càng thấp thì món nợ của họ càng được đảm bảo thanh toán trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Khi hệ số nợ cao có nghĩa là chủ doanh nghiệp chỉ góp một phần vốn nhỏ trong tổng số vốn thì rủi ro trong kinh doanh chủ yếu là do chủ nợ gánh chịu.

2.2.3.2. Hệ số tự tài trợ (H_c)

Hệ số tự tài trợ là chỉ tiêu tài chính đo lường số vốn góp chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

Vốn chủ sở hữu

$$\text{Hệ số tự tài trợ tài sản cố định} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản cố định và đầu tư dài hạn}} \times 100$$

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, độc lập cao với chủ nợ. Do đó, họ không bị ràng buộc bởi sức ép từ các khoản nợ vay.

2.2.3.3. Tỷ suất đầu tư

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa tài sản cố định (giá trị còn lại) với tổng tài sản của doanh nghiệp.

Giá trị còn lại của tài sản dài hạn

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ suất này càng cao càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, tình hình 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 trên thị trường của doanh nghiệp.

2.2.3.4. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho thấy, trong tổng số tài sản dài hạn của doanh nghiệp có bao nhiêu phần được trang bị bởi vốn chủ sở hữu.

Vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}} \times 100$$

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng doanh nghiệp có thể dùng nguồn vốn chủ sở hữu tự trang trải tài sản dài hạn cho mình. Nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 chứng tỏ một bộ phận tài sản dài hạn của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay, đặc biệt là vốn vay ngắn hạn.

2.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời

Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời luôn 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 thời kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

2.2.4.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

Tỷ suất này cho biết, trong một trăm đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này nói chung càng cao càng tốt. Tuy nhiên, còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

2.2.4.2. Tỷ suất sinh lợi của tài sản(ROA)

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này là thước đo cho biết tài sản được sử dụng hiệu quả như thế nào, đồng thời cho biết việc thực hiện chức năng của ban quản lý trong việc sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập.

2.2.4.3. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận cho chủ sở hữu của doanh nghiệp đó. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó. Nghĩa là cho biết, một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

Lợi nhuận sau thuế

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Sau khi tính toán các chỉ tiêu trên, doanh nghiệp tiến hành so sánh các chỉ số của các năm với nhau và so sánh qua nhiều năm để thấy được xu hướng chung.

2.2.4.4. Tỷ suất sinh lời căn bản

Tỷ suất này phản ánh khả năng sinh lời căn bản của doanh nghiệp, nghĩa là chưa kể đến ảnh hưởng của thuế và đòn bẩy tài chính.

$$\text{Tỷ suất sinh lời căn bản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

3. Phương pháp phân tích phương trình 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 tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lời của doanh nghiệp như: thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có quan hệ nhân quả với nhau. Từ đó phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với tỷ số tổng hợp.

Trước hết, doanh nghiệp cần xem xét mối quan hệ giữa tỷ số lợi nhuận trên doanh thu và tỷ số vòng quay tổng tài sản thông qua tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn ROA.

$$ROA = \frac{LN_{st}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{LN_{st}}{\text{Doanh thu}} * \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Đẳng thức trên cho thấy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản phụ thuộc vào 2 yếu tố: tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay tổng tài sản. Phân tích đẳng

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
 thức này cho phép doanh nghiệp xác định được chính xác nguồn gốc tăng, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Để tăng ROA có thể tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu hoặc tăng vòng quay tổng tài sản hoặc tăng cả hai. Trong đó, để tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu ta có thể dựa vào việc tăng tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế nhiều hơn tốc độ tăng doanh thu.

Để tăng vòng quay vốn có thể dựa vào tăng doanh thu và giữ nguyên tài sản. Tuy nhiên, khi tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ để tăng ROE ta lại phải tăng tổng tài sản. Vì vậy, ta có thể đảm bảo tăng tỷ số này bằng cách tăng doanh thu nhiều hơn tăng tổng tài sản.

Để đánh giá tình hình tài chính, doanh nghiệp cần phải tính được tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).

$$ROE = ROA * \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = ROA * \frac{1}{1 - H_v}$$

Hay

$$ROE = \text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu} * \text{Vòng quay tổng vốn} * \frac{1}{1 - \text{Hệ số nợ}}$$

Để tăng ROE có thể dựa vào tăng ROA hoặc tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu hoặc tăng cả hai. Trong đó, để tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ có thể hoặc tăng tổng tài sản, hoặc giảm vốn chủ sở hữu, hoặc vừa kết hợp cả hai.

Kết luận:

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một bộ phận quan trọng trong nội dung phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích tài chính không những là mối quan tâm của nhà quản lý doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm của nhiều đối tượng khác có liên quan tới lợi ích kinh tế hiện tại và tương lai của doanh nghiệp. Mỗi một đối tượng phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp lại

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

phục vụ cho mỗi quyết định kinh tế khác nhau. Khi phân tích tình hình tài chính, các đối tượng thường chú ý đến dấu hiệu tài chính hiện tại và tương lai của doanh nghiệp thông qua các thông tin: Tình hình tài sản, nguồn vốn, tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn, chi phí, thu nhập, lợi nhuận, cơ cấu nợ, khả năng thanh toán, khả năng luân chuyển vốn, khả năng sinh lời... Cũng chính nhận thức này giúp củng cố thêm cơ sở tài chính cho việc phân tích thực trạng tài chính của Khách sạn Camela ở chương II khóa luận.

CHƯƠNG II:

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI KHÁCH SẠN CAMELA

I. Một số nét khái quát về Khách sạn Camela

1. Giới thiệu chung về Khách sạn Camela

*Khách sạn Quốc tế Camela ******

Địa chỉ : Số 515 Km6 - Phường Hùng Vương - Quận Hồng Bàng - Hải Phòng -
Việt Nam

Tel : (84-31) 3538888-3538222-3239888.

Fax : (84-31) 538666.

Website : <http://camelahotel.com>

Camela là một trong những khách sạn tư nhân lớn ở Hải Phòng hiện nay. Khách sạn được thành lập theo quyết định số 325 ngày 19/10/2004 của Tổng cục Du lịch Việt Nam và được Ủy ban Kế hoạch thành phố Hải Phòng cấp giấy phép đăng ký kinh doanh ngày 8/12/2004.

Đây là một trong những khách sạn có vị trí đẹp nhất Hải Phòng, nằm bên dòng sông Cấm gần với cầu Bính tráng lệ, nối liền vịnh Hạ Long, gần kề là trung tâm hành chính Hồng Bàng, gần khu công nghiệp và đóng tàu lớn nhất Hải Phòng. Các sân bay Nội Bài 120 phút ô tô, cách sân bay Cát Bi 20 phút, khu công nghiệp Nomura 5 phút, khu công nghiệp Đình Vũ 20 phút, đây là một lợi thế to lớn giúp khách sạn có thể đón và phục vụ các đối tượng khách khác nhau: khách hội nghị, khách du lịch và cả những khách đến đây tìm kiếm cơ hội làm ăn và buôn bán.

Năm 2004, Việt Nam và khu vực đứng trước những khó khăn và thách thức to lớn: dịch Sars và dịch cúm gia cầm làm ảnh hưởng không nhỏ đến dòng đầu tư trong và ngoài nước, hoạt động sản xuất kinh doanh của rất nhiều các doanh nghiệp bị lâm vào thoái trào. Ngành kinh doanh khách sạn cũng không phải là ngoại lệ. Ra đời trong bối cảnh như vậy, Camela đã xác định rõ được hướng đi của mình, chấp nhận đối đầu thách thức và với hướng đi đúng đắn đã dần khẳng định được vị trí của mình, quy mô

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
khách sạn không ngừng được mở rộng, chất lượng cơ sở vật chất kỹ thuật không ngừng được nâng cao.

Tháng 10/2004, khách sạn hoàn thành sau một năm thi công và được đưa vào sử dụng. Ban đầu chỉ 7/11 tầng của khách sạn được đưa vào khai thác nhưng đến nay khách sạn đã đưa vào khai thác 100% cơ sở vật chất kỹ thuật của mình. Bao gồm:

Tầng 1: Sảnh đón tiếp và quầy Bar

Tầng 2: Nhà hàng Âu

Tầng 3: Nhà hàng Á

Tầng 4-9: Khu phòng ngủ

Tầng 10: Phòng Hội nghị

Tầng 11: Phòng massage

Đến tháng 8/2005, hệ thống bể bơi và các trang thiết bị hỗ trợ và phục vụ tổ chức hội nghị chất lượng cao được hoàn thiện và đưa vào sử dụng đánh dấu bước tiến mới trong quá trình hoạt động của khách sạn.

Năm 2006, Khách sạn mở rộng quy mô kinh doanh với Nhà hàng Sen và Nhà hàng Pacific. Với thị trường khách mục tiêu là khách nước ngoài và khách nội địa có thu nhập cao, vì vậy Camela luôn chú trọng kết giữa yếu tố văn hóa dân tộc với văn hóa thế giới sao cho phù hợp với thói quen và phong tục tập quán của các địa phương.

Năm 2008, Khách sạn tiến hành xây dựng khu liên hiệp thể thao và đưa vào sử dụng phục vụ nhu cầu của khách. Khu liên hiệp thể thao được xây dựng hoàn toàn theo tiêu chuẩn quốc tế đảm bảo tính an toàn, tiện nghi và hiện đại.

Trong suốt quá trình kinh doanh của mình, Camela liên tục đầu tư trang thiết bị hiện đại cũng như xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

1.3. Chức năng, nhiệm vụ

1.3.1. Mục tiêu hoạt động

Công ty được thành lập để huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các ngành nghề đăng ký và các lĩnh vực khác mà pháp

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

luật không cấm nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, đóng góp cho Ngân sách Nhà nước và phát triển công ty ngày càng lớn mạnh trong các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

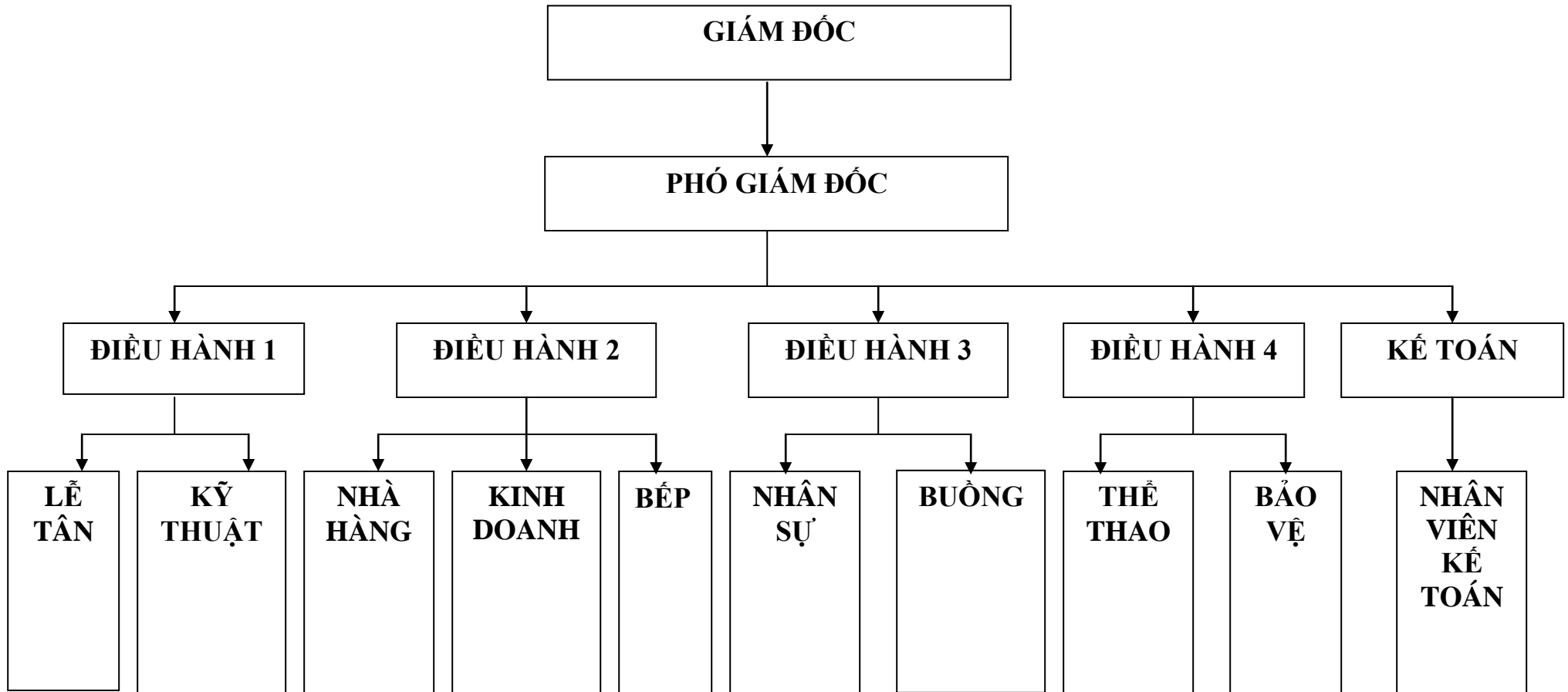
1.3.3. Lĩnh vực kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh của Khách sạn Camela là dịch vụ, du lịch và lữ hành.

1.3. Cơ cấu tổ chức

Khách sạn có cơ cấu tổ chức kết hợp giữa hai mô hình: mô hình quản lý trực tuyến và mô hình quản lý chức năng. Giám đốc trực tiếp điều hành quản lý kinh doanh tất cả các lĩnh vực trên cơ sở phát huy tính chủ động sáng tạo của các phòng ban, khối đơn vị trực thuộc. Cơ cấu này hoạt động theo nguyên tắc: các bộ phận cấp thấp chỉ có một người trực tiếp lãnh đạo. Cơ cấu này tạo ra được hiệu quả cao và thể hiện tính hợp lý của mô hình văn hóa kinh doanh. Nó vừa tạo ra sự phân công và chuyên môn hóa trong lao động và quản lý. Người lãnh đạo mỗi bộ phận được xác định rõ thẩm quyền, nhiệm vụ, trách nhiệm cũng như quyền lợi của bản thân cũng như của bộ phận mình. Bộ máy tổ chức quản lý của khách sạn được phân cấp như sau:

SƠ ĐỒ BỘ MÁY TỔ CHỨC



1. GIÁM ĐỐC

Giám đốc là người đại diện pháp nhân của công ty, chịu trước pháp luật và tập thể cán bộ CNV toàn công ty về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và nghĩa vụ đối với Nhà nước theo luật định. Là người phê duyệt, lập kế hoạch và quyết định mọi chiến lược sản xuất kinh doanh của công ty.

2. PHÓ GIÁM ĐỐC

Có trách nhiệm xử lý hàng ngày các hoạt động của Khách sạn, xử lý các tình huống khẩn cấp, những lời phàn nàn của khách, các sự kiện đặc biệt và chịu trách nhiệm với các vấn đề phúc lợi và an toàn nhân viên của khách sạn và khách, chịu trách nhiệm với giám đốc về nhiệm vụ của mình.

3. ĐIỀU HÀNH

Là người trực tiếp điều hành hoạt động của các bộ phận, chịu trách nhiệm về chức năng và nhiệm vụ của bộ phận mình.

4. LỄ TÂN

Bộ phận Lễ tân trong khách sạn có chức năng tiếp nhận các thông tin về yêu cầu đặt phòng của khách hàng, khai báo thông tin đặt phòng cho khách, Check in, Khai báo hủy đặt phòng, In các hóa đơn thanh toán cho khách khi khách Check out,...

Các tính năng của bộ phận lễ tân bao gồm:

- ✓ Quản lý Tour
 - Phân loại khách hàng
 - Khai báo khách Agent/Company
 - Khai báo thông tin chi tiết Tour
- ✓ Đặt phòng
 - Check in
 - Check out
 - In hóa đơn tổng (tiền phòng + dịch vụ)
 - In hóa đơn riêng tiền phòng
 - In hóa đơn riêng tiền dịch vụ

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

- In hóa đơn tổng cho cả Đoàn, nhóm khách
- Danh sách đặt phòng
- Danh sách khách check in
- Danh sách khách check out
- Danh sách hủy đặt phòng
- Sơ đồ phòng
- Tình hình sử dụng phòng
- Hóa đơn minibar
- Hóa đơn giặt là
- Danh sách khách ở khách sạn
- Quản lý thẻ VIP
- Quản lý tổng đài
- Báo cáo lễ tân

5. KỸ THUẬT

Có trách nhiệm sửa chữa và bảo dưỡng toà nhà khách sạn và các phương tiện bên trong, cũng như thực hiện các chương trình bảo dưỡng định kỳ. Chương trình này được thiết lập để đánh giá các ảnh hưởng có thể phát sinh đối với trang thiết bị để bảo đảm rằng chúng không bị hư hỏng, bằng cách duy trì chúng ở trạng thái hoạt động tốt.

Bộ phận kỹ thuật bao gồm cả phòng IT. IT phụ trách hệ thống mạng internet, thiết kế website, đồ họa...trong toàn khách sạn.

6. NHÀ HÀNG

Nhà hàng là một bộ phận không thể thiếu trong các khách sạn. Doanh thu từ nhà hàng cũng chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng doanh thu của toàn khách sạn. Camela hotels & resort cho phép quản lý, kết nối dữ liệu từ nhà hàng sang bộ phận lễ tân, bộ phận kế toán và lên các báo cáo phù hợp với yêu cầu của Ban lãnh đạo khách sạn.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Với những yêu cầu cần quản lý ở trên, phần mềm dành cho bộ phận nhà hàng bao gồm các tính năng sau: Quản lý vật tư, hàng hóa sử dụng tại nhà hàng; Quản lý trang thiết bị sử dụng tại nhà hàng; Khai báo các thông tin về việc thanh toán của khách (khách thanh toán trực tiếp, khách ký phòng, khách nợ,...); khai báo danh mục Bar; khai báo danh mục bàn trong Bar; Khai báo thông tin Đặt bàn, đặt tiệc của khách; Khai báo Check In, Check Out bàn cho khách; Hủy thông tin đặt bàn, đặt tiệc của khách; In hóa đơn thanh toán cho khách (nhập các thông tin về phí dịch vụ, thuế VAT nếu có, các thông tin về giảm giá, khuyến mại...). Lên các báo cáo doanh thu bán hàng (phân nhóm theo doanh thu thanh toán trực tiếp, doanh thu ký phòng, doanh thu về khách nợ,...)

7. KINH DOANH

Bộ phận kinh doanh trong khách sạn tiếp nhận và đảm nhiệm các công việc liên quan trực tiếp đến khách hàng (các đơn vị, tổ chức, đoàn thể, đại lý du lịch) có nhu cầu đặt phòng và sử dụng dịch vụ tại khách sạn. Phòng kinh doanh có chức năng:

- ✓ Quản lý khách nhóm, Tour
- ✓ Phân loại khách hàng
- ✓ Khai báo khách hàng
- ✓ Khai báo nhóm, Tour
- ✓ Sơ đồ phòng
- ✓ Đặt phòng
- ✓ Danh sách đặt phòng
- ✓ Danh sách Check in
- ✓ Danh sách Check out
- ✓ Danh sách hủy đặt phòng
- ✓ Tình hình sử dụng phòng
- ✓ Báo cáo kinh doanh

8. BẾP

Thực hiện các chức năng quản lý, ra thực đơn, sản xuất, chế biến các món ăn theo yêu cầu của khách, chịu trách nhiệm về vệ sinh an toàn thực phẩm. Thực hiện chức năng giao, nhận và kiểm tra hàng hoá.

9. NHÂN SỰ

Bộ phận nhân sự được chia thành ba bộ phận chức năng nhỏ hơn: khâu tuyển mộ nhân viên, khâu đào tạo và khâu quản lý phúc lợi. Giám đốc nhân sự được xem như chuyên gia về luật lao động của Nhà nước, có thể làm công tác cố vấn cho giám đốc các bộ phận khác về vấn đề này. Mặc dù ba đơn vị chức năng nhỏ trên có mối liên hệ với nhau, nhưng không có vấn đề nan giải trong các hình thái phụ thuộc dây chuyền. Khó khăn của bộ phận nhân sự nảy sinh khi nó tác động vào các bộ phận khác trong khách sạn.

10. BUỒNG PHÒNG

Bộ phận phòng thực hiện chức năng cho thuê phòng của khách sạn. Khách đăng ký phòng phải được tiếp nhận, tình hình phòng trống, phòng có khách phải được cập nhật hằng ngày. Khách phải được trả lời ngay qua thư từ hoặc qua điện thoại. Khi khách ở khách sạn, vệ sinh sạch sẽ các khu vực công cộng cũng như khu vực tiền sảnh phải được bảo đảm. Nếu khách có thắc mắc gì, phải được giải quyết ngay. Để thực hiện, bộ phận phòng được chia thành một công việc chuyên sâu hơn. Các đơn vị nhỏ này cũng được xem như các bộ phận phòng ban:

- *Bộ phận giặt ủi (Laundry)*: Chịu trách nhiệm giặt sạch và ủi tất cả quần áo của khách, khăn màn của khách sạn và đồng phục của nhân viên. Chức năng của nó rất chuyên sâu nên ít khi những người có kiến thức về kỹ năng trong hoạt động giặt ủi lại chuyển sang các lĩnh vực hoạt động khác của khách sạn.

- *Bộ phận tiền sảnh (Front-office)*: Tiếp đón khách khi khách đến khách sạn để làm thủ tục đăng ký và trả phòng. Các điện thoại viên của khách sạn và các chức năng thông tin liên lạc phục vụ khách đều nằm ở bộ phận Front-office. Nhân viên phụ trách hành lý của khách cũng thuộc bộ phận này.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

- ***Tổ đặt phòng (Reservations)***: Tiếp nhận khách và theo dõi chặt chẽ các phòng được đăng ký trước ở khách sạn.
- ***Bộ phận tăng phòng***: Chịu trách nhiệm lau dọn phòng ở của khách sạn và các nơi công cộng trong khách sạn.

11. THỂ THAO

Chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát, lên kế hoạch cho mọi hoạt động tại khu liên hiệp thể thao, đáp ứng nhu cầu của khách. Bộ phận này phụ trách các hoạt động tại: Sân tập Golf Camela, Sân Tennis, Câu lạc bộ Billiard, Hệ thống ba hồ sinh thái, Bể bơi, Phòng Karaoke.

12. BẢO VỆ

Có trách nhiệm chính trong việc bảo vệ an toàn cho khách ở trong Khách sạn, khách đến thăm khách sạn, nhân viên và toàn bộ tài sản. Bộ phận này bao gồm cả việc tuần tra xung quanh Khách sạn, điều khiển các thiết bị giám sát và chất xếp hành lý. Tổ trưởng bảo vệ là người chịu trách nhiệm về các hoạt động của bộ phận với ban Giám đốc.

13. KẾ TOÁN

Quản lý kế toán là một hệ thống được thiết kế theo đặc thù của Khách sạn, có đầy đủ các tính năng của một hệ thống tài chính theo chuẩn. Các chức năng chính dành cho bộ phận kế toán bao gồm:

- Kế toán tổng hợp
- Kế toán phải thu
- Kế toán phải trả
- Mua hàng
- Hàng tồn kho
- Tài sản cố định, tài sản lưu động
- Phân bổ chi phí

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Để đảm bảo công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ thông tin, hệ thống còn cung cấp riêng cho Kế toán toàn bộ các báo cáo từ các bộ phận (Doanh thu, Công nợ) giúp nhân viên kế toán dễ dàng kiểm soát và đối chiếu khi cần thiết.

- Báo cáo doanh thu bộ phận lễ tân
- Báo cáo doanh thu tiền phòng
- Báo cáo doanh thu bộ phận nhà hàng
- Báo cáo doanh thu bộ phận Karaoke
- Báo cáo doanh thu bộ phận Sauna Massage
- Báo cáo doanh thu bộ phận bể bơi
- Báo cáo doanh thu bộ phận Tennis
- Báo cáo tổng hợp khách sạn
- Báo cáo công nợ
- Báo cáo khách ở khách sạn
- Báo cáo TTB mất, hư hỏng
- Báo cáo tổng hợp nhập, xuất tồn kho
- Thẻ kho

2. Hoạt động sản xuất kinh doanh

2.1. Sản phẩm dịch vụ của công ty

Khách sạn Camela kinh doanh các dịch vụ: phòng nghỉ, căn hộ, nhà hàng và bar, tennis, golf, karaoke, dịch vụ Massage & Sauna, câu lạc bộ Billiard...

2.1.1. Phòng nghỉ

Phòng Deluxe



Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Tổng diện tích : 34m²

Giá phòng : 129 USD

Phòng Executive



Tổng diện tích: 45m²

Giá phòng: Từ 159 USD trở lên

Camela Suite



Tổng diện tích: 60m²

Giá phòng: 199 USD

Khách hàng sẽ có cảm giác ấm cúng như trong ngôi nhà mình khi đến nghỉ tại phòng thượng hạng sang trọng của Khách sạn Camela với không gian tách biệt để làm việc và thư giãn. Phòng thượng hạng có không gian đẹp, cửa sổ rộng, phòng có giường ngủ lớn, bàn làm việc tiện nghi, tủ lạnh và két an toàn.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

2.1.2. Căn hộ

Khu căn hộ cho thuê



Khu căn hộ cao cấp có tất cả 15 căn hộ. Các căn hộ đều được trang bị đầy đủ tiện nghi. Có phòng khách, phòng làm việc, bếp riêng, phòng ăn riêng, phòng tắm được trang bị bồn tắm và vòi hoa sen. Có 03 loại căn hộ: Deluxe, King, Royal.

Deluxe



Tổng diện tích: 70m²

Giá phòng: US \$ 1750/tháng

Căn hộ được thiết kế 01 phòng ngủ, 01 phòng khách, 01 bếp và phòng ăn, 01 phòng tắm, 01 ban công, an ninh được đảm bảo 24/24.

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela King



Tổng diện tích: 82m²

Giá phòng: US \$ 2000/tháng

Căn hộ được thiết kế 01 phòng ngủ, 01 phòng khách, 01 bếp và phòng ăn, 01 phòng tắm, 01 ban công.

An ninh được đảm bảo 24/24

Royal



Tổng diện tích: 125m²

Giá phòng: US \$ 3000/tháng

Căn hộ được thiết kế 03 phòng ngủ, 01 phòng khách, 01 bếp và phòng ăn, 03 phòng tắm, 01 ban công.

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

2.1.3. Nhà hàng và Bar

Camela Bar



Camela Bar là nơi nghỉ ngơi thư giãn dành cho khách, tại đây khách có thể thưởng thức hơn 100 loại cocktail nước ngoài cũng như lựa chọn các loại rượu được du nhập từ hơn 100 nước trên thế giới, khách hàng sẽ cảm thấy thực sự thư giãn với bia nguyên chất của Camela Bar. Đây cũng là nơi thích hợp cho những cuộc hẹn hoặc gặp gỡ đối tác kinh doanh.

CityView Bar



City View Bar mang đến cho khách một không gian thơ mộng để ngồi chơi và ngắm cảnh thành phố về đêm với đồ uống hảo hạng, đồ ăn nhẹ, phục vụ nhạc sống và chỗ ngồi dễ chịu, tiện nghi.

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
Nhà hàng Sen*



Trong một không gian thiên nhiên yên tĩnh, Nhà hàng Sen với 350 chỗ ngồi là nơi phục vụ khách các món ăn đặc sắc phong phú của Việt Nam. Nơi đây rất thích hợp cho để tổ chức tiệc cưới hỏi với các dịch vụ phong phú như hệ thống âm thanh, máy chiếu phim, xe đưa đón cô dâu, phòng ngủ miễn phí cho cô dâu chú rể, sâm panh, bánh cưới,... đem đến cho khách hàng sự hài lòng đối với mọi yêu cầu của khách.

Nhà hàng Pacific



Nhà hàng Pacific được bố trí tại tầng 2, là nhà hàng hiện đại, không gian rộng với 120 chỗ ngồi, phục vụ các món ăn theo phong cách Châu Âu gồm bữa sáng, bữa trưa và bữa tối. Nhà hàng là nơi lý tưởng để khách thư giãn và tận hưởng những giây

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
phút thoải mái trong không gian âm nhạc sau thời gian làm việc vất vả.

2.1.4.. Hội thảo - sự kiện



Khách sạn Quốc tế Camela có hệ thống phòng hội thảo có thể phục vụ từ 20 đến 350 khách. Phòng được được trang bị công nghệ dành cho cho hội nghị, hội thảo mới nhất phục vụ khách tổ chức các cuộc hội thảo kinh doanh quan trọng hay tiệc liên hoan gia đình.

2.1.5. Trung tâm thương mại

Đối với khách hàng là thương nhân, Khách sạn có các dịch vụ phong phú như thư ký, dịch vụ chuyển phát, truy cập Internet và thư điện tử, photocopy, fax... Trung tâm thương mại ngay trong Khách sạn mang đến nhiều tiện ích đối với khách hàng. Đây là điểm nội trội của Camela so với các khách sạn khác trong khu vực. Vì vậy, Camela luôn được coi là một trong những lựa chọn hàng đầu khi du khách đến Hải Phòng.



2.1.6. Khu liên hiệp thể thao

1. Sân tập Golf Camela



Sân tập Golf Camela với 24 đường đánh, sân cỏ tự nhiên, khách có thể thực hành mọi thao tác tập Golf từ việc ngồi yên lặng cảm nhận hay chỉ đơn giản là có những cú phát bóng xua đi căng thẳng mệt mỏi.



2. Sân Tennis



Trong khuôn viên khu Resort của Camela có 2 sân Tennis. Sân Tennis áp dụng công nghệ mới nhất của Hoa Kỳ: Sơn cao su giảm chấn đạt tiêu chuẩn quốc tế mà các sân thi đấu cao cấp trên thế giới áp dụng.

3. Câu lạc bộ Billiard



Hệ thống bàn bóng chất lượng cao. Không gian yên tĩnh và thư thái. Phòng chơi rộng, thiết kế độc đáo. Quán bar tiện nghi với các loại đồ uống.

4. Bể bơi



Bể bơi thông minh sử dụng công nghệ tiên tiến của Hàn Quốc đã giúp Camela thu hút một khối lượng khách lớn đến với Khách sạn, bao gồm cả khách đến lưu trú và khách trong địa bàn thành phố có nhu cầu sử dụng dịch vụ bể bơi tại Khách sạn. Doanh thu từ bể bơi chiếm một phần lớn trong tổng doanh thu hàng năm của Khách sạn.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

5. Dịch vụ Massage & Sauna



Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, Camela đã đầu tư hệ thống máy massage tự động nhập khẩu từ Hàn Quốc. Đây là một trong những điểm nổi bật trong dịch vụ của Khách sạn so với các khách sạn cùng hạng tại Hải Phòng.



6. Phòng Karaoke



Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Phòng Karaoke với hệ thống âm thanh Hi-end bao gồm hệ thống máy tính và hệ thống âm thanh chất lượng cao, phòng Karaoke riêng biệt được thiết kế theo phong cách hiện đại, thích hợp đối với từng nhóm khách khác nhau.



7. Khu sinh thái



Hệ thống ba hồ sinh thái trong khuôn viên Khách sạn Camela đem đến không gian để thư giãn và cảm nhận sự trong lành của thiên nhiên. Hiện nay Khách sạn đã đưa vào hoạt động dịch vụ câu cá giúp khách cùng với gia đình và bạn bè của mình có những khoảng thời gian tụ họp, giải trí và thư giãn đáng nhớ. Khách sạn cũng giúp khách chế biến các món ăn từ cá câu được tại đây.

2.2. Công nghệ kỹ thuật

Với mong muốn được khẳng định vai trò và vị thế của mình, Khách sạn Camela đã đầu tư xây dựng hệ thống các tranh thiết bị hiện đại, nhằm mục tiêu hướng tới thị trường khách du lịch quốc tế, đảm bảo các yếu tố của văn hóa thẩm mỹ, hài hòa với kiến trúc khách quan.

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

2.3. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của Khách sạn

BẢNG SO SÁNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm thực hiện			Chênh lệch			
	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008	2010/2009		2009/2008	
				±	%	±	%
Doanh thu	26,364,185,502	25,781,989,743	29,496,910,082	582,195,759	2.26	(3,714,920,339)	(12.59)
Chi phí	15,446,704,170	15,844,651,834	19,218,760,003	(397,947,664)	(2.51)	(3,374,108,169)	(17.56)
LNTT	10,917,481,332	9,937,337,909	10,278,150,079	980,143,423	9.86	(340,812,170)	(3.32)
Thuế TNDN	2,597,095,608	1,736,158,324	2,593,300,891	860,937,284	49.59	(857,142,567)	(33.05)
LNST	8,320,385,724	8,201,179,585	7,684,849,188	119,206,139	1.45	516,330,397	6.72

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2008, 2009, 2010)

Qua số liệu trên ta có thể rút ra một số đánh giá tổng quát như sau:

Năm 2009, doanh thu của Khách sạn là 25,781,989,743 đồng, giảm 3,714,920,339 đồng, tương đương 12.59% so với năm 2008. Tổng chi phí kinh doanh năm 2009 là 15,844,651,830 đồng, giảm so với năm trước 3,374,108,169 đồng, tương đương 17.56%. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2009 là 9,937,337,909 đồng, giảm 340,812,170 đồng, tương đương 3.32% so với năm 2008. Cho thấy hoạt động kinh doanh của Khách sạn trong năm 2009 kém hiệu quả hơn so với năm 2008. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế lại tăng 516,330,397 đồng, tương đương 6.72% so với năm 2008. Nguyên nhân là do chi phí thuế thu nhập năm 2009 thấp hơn so với năm 2008 là 857,142,567 đồng, tương đương 33.05%. Theo Thông tư số 03/2009/TTBTC ngày 13/01/2009 của Bộ Tài Chính ban hành, các công ty là doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa được giảm 30% thuế thu nhập trong năm 2009. Khách sạn là một trong số những đối tượng được áp dụng thông tư này. Đây chính là nguyên nhân làm cho chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2009 giảm so với năm 2008 và lợi nhuận sau thuế năm 2009 tăng so với năm 2008.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Năm 2010, doanh thu của Khách sạn là 26,364,185,502 đồng, tăng 582,195,759 đồng, tương đương 2.26% so với năm 2009. Tổng chi phí kinh doanh là 15,446,704,170 đồng, giảm 397,947,664 đồng, tương đương 2.51% so với năm 2009. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là 10,917,481,332 đồng, tăng 980,143,423 đồng, tương đương 9.86% so với năm trước. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp là 2,597,095,608 đồng, tăng 860,937,284 đồng, tương ứng 49.59% so với năm 2009. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp là 8,320,385,724 đồng, tăng 119,206,139 đồng, tương đương 1.45% so với năm 2009. Để thấy rõ hơn tình hình hoạt động kinh doanh của Khách sạn trong thời gian qua, ta đi vào phân tích sâu hơn thực trạng tài chính qua các năm 2008, 2009 và 2010.

II. Phân tích thực trạng tài chính tại Khách sạn Camela

1. Đánh giá chung về tình hình tài chính của Khách sạn Camela qua bảng cân đối kế toán

1.1. Phân tích biến động tài sản

Phân tích tài sản của Camela vào cuối các năm 2008, 2009 và 2010, ta thấy được sự biến động như sau:

Tổng tài sản năm 2009 là 36,870,428,458 đồng, tăng 7,062,431,090 đồng, tương ứng với 23.69 % so với năm 2008. Năm 2010, tổng tài sản của Khách sạn là 39,111,995,920 đồng, tăng so với năm 2009 là 2,241,567,462 đồng, tương ứng 6.08%. Cho thấy quy mô kinh doanh của Khách sạn ngày càng được mở rộng. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, để có thể duy trì và mở rộng thị trường, đồng thời cạnh tranh với các Khách sạn khác cùng ngành thì việc mở rộng quy mô vốn kinh doanh là điều hợp lý và tất nhiên.

Tuy nhiên, để đánh giá thực trạng tài chính của Khách sạn, ta không chỉ dừng lại ở quy mô vốn kinh doanh mà cần thấy được sự biến động của tài sản và các yếu tố tác động đến sự biến đổi này.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

BẢNG PHÂN TÍCH TÀI SẢN

ĐVT: đồng

TÀI SẢN	Năm 2010		Năm 2009		Năm 2008		So sánh				Chênh lệch cơ cấu (%)	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	2010/2009		2009/2008		2010/2009	2009/2008
							Giá trị	%	Giá trị	%		
<u>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</u>	<u>24,781,986,816</u>	<u>63.36</u>	<u>20,455,601,405</u>	<u>55.48</u>	<u>11,927,851,989</u>	<u>40.02</u>	<u>4,326,385,411</u>	<u>21.15</u>	<u>8,527,749,416</u>	<u>71.49</u>	<u>7.88</u>	<u>15.46</u>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	10,521,835,994	26.90	7,639,987,209	20.72	8,841,674,928	29.66	2,881,848,785	37.72	(1,201,687,719)	(13.59)	6.18	(8.94)
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	10,506,504,810	26.86	9,496,184,264	25.76	62,203,483	0.21	1,010,320,546	10.64	9,433,980,781	15,166.32	1.11	25.55
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,453,639,450	8.83	3,182,855,053	8.63	2,882,046,123	9.67	270,784,397	8.51	300,808,930	10.44	0.20	(1.04)
IV. Hàng tồn kho	230,006,562	0.59	136,574,879	0.37	141,927,455	0.48	93,431,683	68.41	(5,352,576)	(3.77)	0.22	(0.11)
V. Tài sản ngắn hạn khác	70,000,000	0.18	-	-	-	-	70,000,000	-	-	-	-	-
<u>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</u>	<u>14,330,009,104</u>	<u>36.64</u>	<u>16,414,827,053</u>	<u>44.52</u>	<u>17,880,145,379</u>	<u>59.98</u>	<u>(2,084,817,949)</u>	<u>(12.70)</u>	<u>(1,465,318,326)</u>	<u>(8.20)</u>	<u>(7.88)</u>	<u>(15.46)</u>
I- Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	9,634,319,049	24.63	11,216,463,061	30.42	13,488,594,864	45.25	(1,582,144,012)	(14.11)	(2,272,131,803)	(16.84)	(5.79)	(14.83)
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	4,154,900,000	10.62	4,154,900,000	11.27	2,935,000,000	9.85	-	-	1,219,900,000	41.56	(0.65)	1.42
V. Tài sản dài hạn khác	540,790,055	1.38	1,043,463,992	2.83	1,456,550,515	4.89	(502,673,937)	(48.17)	(413,086,523)	(28.36)	(1.45)	(2.06)
<u>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</u>	<u>39,111,995,920</u>	<u>100</u>	<u>36,870,428,458</u>	<u>100</u>	<u>29,807,997,368</u>	<u>100</u>	<u>2,241,567,462</u>	<u>6.08</u>	<u>7,062,431,090</u>	<u>23.69</u>	-	-

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Sự biến động của tổng tài sản qua các năm là do sự ảnh hưởng của những biến động trong tổng tài sản ngắn hạn và tổng tài sản dài hạn.

Tài sản ngắn hạn:

Tổng tài sản ngắn hạn cuối năm 2009 là 20,455,601,405 đồng, tăng 8,527,749,416 đồng, tương ứng 71.49% so với năm 2008. Năm 2010, tổng tài sản ngắn hạn của Khách sạn là 24,781,986,816 đồng, tăng 4,326,385,411 đồng so với năm 2009, tương đương 21.15%. Năm 2008, Khách sạn đầu tư 40.02 % tổng tài sản vào tài sản lưu động, trong khi đó, tài sản dài hạn là 59.98%. Năm 2009, tỷ trọng tương ứng là 55.48 % và 44.52 %. Năm 2010, tỷ trọng là 63.36% và 36.64%. Cho thấy đã có sự thay đổi rõ rệt trong cơ cấu tài sản của Khách sạn trong các năm qua. Đối với loại hình kinh doanh khách sạn, nhà hàng như Camela thì tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn so với tài sản cố định là điều hợp lý. Bởi lẽ, chu kỳ sản xuất kinh doanh ngắn, số vòng quay lớn, do đó cần nhiều tài sản lưu động. Việc đầu tư vào tài sản lưu động sẽ tạo vốn cho hoạt động kinh doanh, đồng thời giải quyết nhanh khâu thanh toán cũng như các khoản nợ vay. So với các doanh nghiệp và tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ thì tỷ trọng tài sản lưu động chiếm trong tổng tài sản đạt 90% thì mới được coi là hợp lý. Như vậy, so với mức cơ cấu hợp lý của ngành thì cơ cấu tài sản của Khách sạn chưa được coi là hợp lý. Chênh lệch cơ cấu năm 2009 so với năm 2008 là 15.46%, năm 2010 so với năm 2009 là 7.88%. Điều này cho thấy, Khách sạn đã chú trọng đầu tư vào tài sản lưu động, tuy nhiên việc điều chỉnh này đang có xu hướng giảm. Trong thời gian tới, Khách sạn cần có biện pháp điều chỉnh cơ cấu này hơn nữa nhằm tạo hiệu quả kinh doanh cao hơn trong các năm tiếp theo.

Năm 2009, tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn tăng lên rất nhanh. Năm 2008, chỉ tiêu này là 62,203,483 đồng, chiếm 0.21% tỷ trọng tổng tài sản. Sang đến năm 2009, chỉ tiêu này tăng 9,433,980,781 đồng về số tuyệt đối, tăng 15,166.32% về số tương đối và chiếm 25.76% tỷ trọng tổng tài sản. Đến năm 2010, chỉ tiêu này tiếp tục tăng 1,010,320,546 đồng về số tuyệt đối, tương ứng 10.64% về số tương đối so với năm 2009, chiếm 26.86% tỷ trọng tổng tài sản. Trong 3 năm qua đã có sự biến

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
 động tương đối lớn về chỉ tiêu này làm tăng đáng kể tỷ trọng tài sản lưu động trong tổng tài sản của Khách sạn. Cụ thể:

BẢNG: CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH NGẮN HẠN

ĐVT: đồng

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch			
				2010/2009		2009/2008	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Chứng khoán đầu tư ngắn hạn	136,595,000	136,595,000	136,075,000	-	-	520,000	0.35
Tiền gửi có kỳ hạn	10,430,919,810	9,392,645,664	4,337,483	1,038,274,146	11.05	9,388,308,181	216,446
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(61,010,000)	(33,056,400)	(78,209,000)	(27,953,600)	84.56	45,152,600	(57.73)
Cộng	10,506,504,810	9,496,184,264	62,203,483	1,010,320,546	10.64	9,433,980,781	15166.32

(Nguồn: Thuyết minh báo cáo tài chính)

Chứng khoán đầu tư ngắn hạn năm 2009 tăng 520,000 đồng về số tuyệt đối, tăng 0.35% về số tương đối so với năm 2009. Khoản đầu tư này bao gồm đầu tư chứng khoán tại Công ty cổ phần Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Hải Phòng. Đây là khoản đầu tư chiến lược của Khách sạn trong quá trình kinh doanh. Sang đến năm 2010, khoản đầu tư này vẫn giữ nguyên ở con số đó. Thị trường chứng khoán hiện nay đang có nhiều biến động xấu, do vậy, trong năm 2010, Khách sạn đã không đầu tư thêm vào khoản tài chính này. Thay vào đó là đầu tư cho khoản tiền gửi có kỳ hạn. Khoản tiền gửi có kỳ hạn năm 2009 là 9,392,645,664 đồng, tăng 9,388,308,181 đồng so với năm 2009, tương đương 216,446%. Năm 2010, tiếp tục tăng 1,038,274,146 đồng, tương đương 11.05% so với năm 2009. Nguyên nhân làm cho khoản đầu tư này tăng thêm là do trong các năm qua, hoạt động kinh doanh của Khách sạn có hiệu quả, lợi nhuận sau thuế tăng lên, Khách sạn có thêm vốn đầu tư cho các lĩnh vực này. Tuy nhiên có thể thấy, lĩnh vực đầu tư này chưa thực sự là tối ưu. Bởi khoản tiền gửi có kỳ hạn của Khách sạn tại các ngân hàng thương mại hiện nay là tương đối lớn trong khi

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

đó lại có sức sinh lời không cao. Thay vì gửi tiền tại các ngân hàng, Khách sạn có thể đem số tiền đó đầu tư vào một lĩnh vực khác đem lại lợi nhuận cao hơn nhiều so với số lãi được hưởng hiện nay. Vì vậy, trong thời gian tới, Khách sạn cần có chính sách đầu tư có hiệu quả hơn nữa cho các khoản đầu tư tài chính này.

Xét về chênh lệch cơ cấu trong tổng tài sản thì năm 2010, mức tăng tỷ trọng trong tổng tài sản của các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn giảm so với năm 2009. Cụ thể, năm 2009, tỷ trọng các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn trong tổng tài sản tăng 25.55% so với năm trước. Trong khi đó, năm 2010, tỷ trọng này tăng có 1.11% so với năm trước. Tốc độ tăng của các khoản đầu tư này đang có xu hướng giảm xuống. Đối với nhiều doanh nghiệp nói chung và các khách sạn hiện nay nói riêng, khoản đầu tư ngắn hạn mang lại một khoản lợi nhuận tương đối lớn. Chính vì vậy mà tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn trong tổng tài sản của họ chiếm một tỷ lệ tương đối cao. Do đó, Khách sạn nên cân nhắc và có chính sách điều chỉnh cơ cấu này cho thích hợp để mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất có thể trong thời gian tới.

Trong khi tốc độ tăng lên về cơ cấu của các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn năm 2010 giảm xuống so với năm trước thì tốc độ tăng của tiền và các khoản tương đương tiền lại tăng lên. Cụ thể, năm 2010, tiền và các khoản tương đương tiền tăng so với năm 2009 là 2,881,848,785 đồng về số tuyệt đối, tương ứng 37.72% về số tương đối. Trong khi năm 2009, khoản mục này giảm 1,201,687,719 đồng, tương ứng 13.59% so với năm 2008. Xét về chênh lệch cơ cấu, năm 2009, tỷ trọng của khoản mục này trong tổng tài sản giảm 8.94% so với năm 2008. Năm 2010, tỷ trọng khoản mục này trong tổng tài sản tăng 6.18%. Trong khi tỷ trọng tài sản ngắn hạn trong cơ cấu tài sản năm 2010 của Khách sạn là 63.36% thì tiền và các khoản tương đương tiền chiếm 26.90%, tức là chiếm gần một nửa trong tổng tài sản ngắn hạn. Nhìn vào cơ cấu này ta có thể thấy, lượng tiền mặt nằm tại quỹ của Khách sạn hiện nay là tương đối lớn. Đây cũng là đặc trưng của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ nói chung và nhà hàng, khách sạn nói riêng. Bởi lượng tiền mặt nằm tại quỹ nhiều có thể chủ động cho số vốn kinh doanh cũng như khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Xét

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
trong cơ cấu tổng tài sản ngắn thì tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền chiếm khoảng 50% tỷ trọng như vậy là tương đối hợp lý. Bởi đây là một khoản mục quan trọng trong tổng tài sản ngắn hạn.

Các khoản phải thu năm 2009 giảm so với năm 2008, tuy nhiên năm 2010 lại có xu hướng tăng lên. Tổng các khoản phải thu năm 2010 là 3,453,639,450 đồng, chiếm 8.83% tỷ trọng trong tổng tài sản. Số phải thu của năm 2009 có thấp hơn nhưng không đáng kể. Số phải thu năm 2009 là 3,182,855,053 đồng, năm 2008 là 2,882,046,123 đồng. Như vậy, trong 3 năm gần đây, các khoản phải thu đều xấp xỉ bằng nhau. Cho thấy, công tác thu hồi các khoản nợ của Khách sạn vẫn chưa thực sự có hiệu quả.

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng tương đối thấp trong cơ cấu tài sản của Khách sạn. Tỷ trọng hàng tồn kho năm 2008 là 0.48%, năm 2009 là 0.37%, năm 2010 là 0.59%. Tỷ trọng này là phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của Khách sạn.

Như vậy, sự biến động trong cơ cấu và giá trị của tài sản ngắn hạn chịu ảnh hưởng của 3 nhân tố chính là tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn và các khoản phải thu ngắn hạn. Nhìn chung, sự biến động này là tương đối tốt song Khách sạn cần phải quan tâm nhiều hơn nữa trong việc giảm các khoản phải thu. Vì xét trong một quá trình lâu dài thì khoản này có tác động mạnh mẽ đến tài sản lưu động, đồng thời cũng thể hiện hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Khách sạn.

➤ ***Tài sản dài hạn:***

Trong cơ cấu tài sản của Khách sạn thì tài sản dài hạn chiếm một tỷ trọng tương đối lớn. Năm 2008 là 59.98%, năm 2009 là 44.52% và năm 2010 là 36.64%. Trong đó, chủ yếu vẫn là tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn, 45.25% tỷ trọng năm 2008, 30.42% năm 2009 và 36.64% năm 2010. Cho thấy, tỷ trọng tài sản cố định trong tổng tài sản đang có xu hướng giảm đi. Sự điều chỉnh về cơ cấu này là dấu hiệu tốt cho quá trình hoạt động kinh doanh của Khách sạn trong thời gian tới. Bởi hiện tại, Khách sạn đã có một hệ thống cơ sở vật chất khá hoàn thiện, đảm bảo tính hiện đại và tiện nghi theo theo tiêu chuẩn quốc tế. Thay vì tiếp tục đầu tư lớn vào tài sản cố định là chú trọng đầu tư cho tài sản lưu động. Cùng với sự tăng lên về tổng tài sản là sự tăng lên

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela về tỷ trọng tài sản lưu động. Điều này sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh của Khách sạn diễn ra thuận lợi và hiệu quả hơn.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn năm 2009 tăng 1,219,900,000 đồng so với năm 2008, tương ứng với 41.56%. Năm 2010, Khách sạn không đầu tư thêm cho khoản mục này, số đầu tư vẫn giữ nguyên như năm 2009 là 4,154,900,000 đồng. Cụ thể:

BẢNG DANH MỤC ĐẦU TƯ DÀI HẠN

DVT: đồng

Đầu tư dài hạn khác	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch			
				2010/2009		2009/2008	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Salon ô tô Vĩnh Hoàng	2,794,900,000	2,794,900,000	1,575,000,000	-	-	1,219,900,000	43.64
Khách sạn Trà My	1,360,000,000	1,360,000,000	1,360,000,000	-	-	-	-
Cộng	4,154,900,000	4,154,900,000	2,935,000,000	-	-	1,219,900,000	43.64

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Xét về chênh lệch cơ cấu thì trong 3 năm qua, tỷ trọng các khoản đầu tư này trong tổng tài sản không có sự thay đổi lớn. Tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính dài hạn năm 2008 là 9.85%, năm 2009 là 11.27%, năm 2010 là 10.62%.

Như vậy, sự biến động của tài sản dài hạn chủ yếu là do ảnh hưởng bởi sự biến động của tài sản cố định cả về mặt giá trị và tỷ trọng. Trong các năm qua, tỷ trọng tài sản cố định trong cơ cấu tổng tài sản có xu hướng giảm dần làm cho tỷ trọng tài sản dài hạn cũng giảm theo. Nhìn chung, sự chuyển dịch cơ cấu này là tương đối hợp lý so với lĩnh vực kinh doanh của Khách sạn.

1.1. Phân tích biến động nguồn vốn

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

BẢNG PHÂN TÍCH NGUỒN VỐN

ĐVT: đồng

NGUỒN VỐN	Năm 2010		Năm 2009		Năm 2008		So sánh				Chênh lệch cơ cấu (%)	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	2010/2009		2009/2008		2010/2009	2009/2008
							Giá trị	%	Giá trị	%		
A - NỢ PHẢI TRẢ	2,641,374,259	6.75	3,474,388,152	9.42	1,910,792,798	6.41	(833,013,893)	(23.98)	1,563,595,354	81.83	(2.67)	3.01
I. Nợ ngắn hạn	2,227,477,240	5.70	2,832,653,133	7.68	1,172,025,268	3.93	(605,175,893)	(21.36)	1,660,627,865	141.69	(1.99)	3.75
II. Nợ dài hạn	413,897,019	1.06	641,735,019	1.74	738,767,530	2.48	(227,838,000)	(35.50)	(97,032,511)	(13.13)	(0.68)	(0.74)
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	36,470,621,661	93.25	33,396,040,306	90.58	27,897,204,570	93.59	3,074,581,355	9.21	5,498,835,736	19.71	2.67	(3.01)
I. Vốn chủ sở hữu	36,470,621,661	93.25	33,396,040,306	90.58	26,794,982,134	89.89	3,074,581,355	9.21	6,601,058,172	24.64	2.67	0.68
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-	-	-	1,102,222,436	3.70	-	-	(1,102,222,436)	(100)	-	(3.70)
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	39,111,995,920	100	36,870,428,458	100	29,807,997,368	100	2,241,567,462	6.08	7,062,431,090	23.69	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Qua việc phân tích nguồn vốn giúp ta thấy, để có vốn cho sản xuất kinh doanh, Khách sạn đã huy động từ nguồn nào và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới sự biến động của nguồn vốn. Qua đó thấy được mức độ độc lập về tài chính và trách nhiệm pháp lý đối với các khoản nợ của Khách sạn.

Từ số liệu bảng trên ta thấy, năm 2009 so với năm 2008, tổng nguồn vốn tăng 7,062,431,090 đồng, với mức tăng tương đối là 23.69%. Đến năm 2010, tổng nguồn vốn tiếp tục tăng 2,241,567,462 đồng, tăng 6.08% về số tương đối. Sự tăng giảm nguồn vốn chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố là nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu. Nếu như nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ lệ 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 chủ nợ là rất cao. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính là rất thấp.

Qua bảng số liệu trên cho thấy, tỷ trọng nợ phải trả và tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong 3 kỳ kế toán liên tiếp có sự biến động nhưng không đáng kể. Năm 2008, tổng nợ phải trả của Khách sạn là 1,910,792,798 đồng. Năm 2009, số nợ phải trả của Khách sạn tăng 1,563,595,354 đồng, tương ứng 81.83%. Năm 2010, số nợ phải trả giảm xuống 833,013,893 đồng, tương ứng giảm 23.98% về số tương đối. Trong khi đó, tỷ trọng nợ phải trả năm 2008 là 6.41%, năm 2009 là 9.42%, năm 2010 là 6.75%. Về mặt giá trị, số nợ phải trả có sự thay đổi tương đối rõ nhưng về mặt tỷ trọng lại không có sự thay đổi đáng kể. Tỷ trọng nợ phải trả trong tổng vốn của Khách sạn tương đối thấp chứng tỏ khả năng đảm bảo về mặt tài chính của Khách sạn là tương đối cao.

Sự thay đổi trong nợ phải trả chủ yếu là do ảnh hưởng của khoản nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn năm 2008 là 1,172,025,268 đồng, năm 2009 là 2,832,653,133 đồng, tăng 1,660,627,865 đồng về số tuyệt đối, tăng 141.69% về số tương đối. Năm 2010, nợ ngắn hạn là 2,227,477,240 đồng, giảm so với năm 2009 là 605,175,893 đồng, giảm tương ứng 21.36% về số tương đối. Nợ dài hạn có sự thay đổi về giá trị và tỷ trọng, song sự thay đổi này không đáng kể. Nợ dài hạn trong 3 năm vừa qua đều chiếm tỷ

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
trọng nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn. Năm 2008 chiếm 2.48%, năm 2009 chiếm 1.74%, năm 2010 chiếm 1.06%. Đây có thể coi là ưu điểm của Khách sạn trong việc tự chủ nguồn vốn kinh doanh, hoạt động kinh doanh không lệ thuộc vào nguồn vốn đi vay. Do đó, giảm được rủi ro về mặt tài chính khi Khách sạn không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Qua bảng số liệu trên ta thấy, nguồn vốn chủ sở hữu trong các năm qua đều chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Năm 2008, tổng vốn chủ sở hữu của Khách sạn là 27,897,204,570 đồng, chiếm 89.89% tỷ trọng tổng nguồn vốn. Năm 2009, vốn chủ sở hữu là 33,396,040,306 đồng, chiếm 90.58%. Năm 2010, vốn chủ sở hữu là 36,470,621,661 đồng, chiếm 93.25% tỷ trọng trong tổng vốn. Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu đang có xu hướng tăng lên. Đây là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp đã tăng được nguồn vốn chủ sở hữu để bù đắp cho nhu cầu tài sản. Vốn chủ sở hữu được hình thành từ vốn đầu tư của chủ sở hữu, vốn khác của chủ sở hữu và các quỹ bao gồm quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ khen thưởng phúc lợi và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Trong đó, vốn đầu tư của chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối chiếm tỷ trọng lớn và ngày càng tăng. Việc tăng tỷ trọng các khoản mục này nhằm mở rộng quy mô kinh doanh trong thời gian tới.

Qua phân tích ở trên ta thấy, cơ cấu nguồn vốn của Khách sạn trong 3 năm liên tiếp không có sự thay đổi lớn. Trong đó, nguồn vốn chủ sở hữu năm sau có xu hướng tăng so với các năm trước. Nợ phải trả của Khách sạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn và có xu hướng giảm. Đây là dấu hiệu tốt cho hoạt động kinh doanh của Khách sạn trong thời gian sắp tới.

Kết luận:

Qua phân tích bảng CĐKT cho thấy, Tài sản và Nguồn vốn của Khách sạn Camela năm 2010 tăng so với năm 2009 và 2008. Điều này thể hiện ở việc quy mô của Tài sản tăng lên và nguồn vốn sử dụng trong quá trình kinh doanh tăng so với năm trước. Đây là một tiền đề vững chắc để Khách sạn không ngừng mở rộng hoạt động kinh doanh trong các năm tới.

Sinh viên: Vũ Thị Hồng Nhung – Lớp QT1101N

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

BẢNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2009		Năm 2008		So sánh				Chênh lệch cơ cấu (%)	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	2010/2009		2009/2008		2010/2009	2009/2008
							Giá trị	%	Giá trị	%		
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	26,364,185,502	100	26,299,879,328	100	29,838,765,875	100	64,306,174	0.24	(3,538,886,547)	(11.86)	-	-
Các khoản giảm trừ doanh thu	405,944,795	1.54	517,889,585	1.97	341,855,793	1.15	(111,944,790)	(21.62)	176,033,792	51.49	(0.43)	0.82
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	25,958,240,707	98.46	25,781,989,743	98.03	29,496,910,082	98.85	176,250,964	0.68	(3,714,920,339)	(12.59)	0.43	(0.82)
Giá vốn hàng bán	14,348,464,104	54.42	10,919,938,677	41.52	12,140,510,829	40.69	3,428,525,427	31.40	(1,220,572,152)	(10.05)	12.90	0.83
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11,609,776,603	44.04	14,862,051,066	56.51	17,356,399,253	58.17	(3,252,274,463)	-21.88	(2,494,348,187)	(14.37)	(12.47)	(1.66)
Doanh thu hoạt động tài chính	2,367,192,038	8.98	1,866,008,423	7.10	763,143,743	2.56	501,183,615	26.86	1,102,864,680	144.52	1.88	4.54
Chi phí tài chính	28,828,235	0.11	109,833	-	108,744,869	0.36	28,718,402	26,147.33	(108,635,036)	(99.90)	0.11	(0.36)
Chi phí bán hàng	-	-	4,184,826,490	15.91	4,453,671,465	14.93	(4,184,826,490)	(100.00)	(268,844,975)	(6.04)	(15.91)	0.99
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,061,313,795	11.61	2,735,220,443	10.40	2,685,497,639	9.00	326,093,352	11.92	49,722,804	1.85	1.21	1.40
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10,886,826,611	41.29	9,807,902,723	37.29	10,871,629,023	36.43	1,078,923,888	11.00	(1,063,726,300)	(9.78)	4.00	0.86
Thu nhập khác	262,108,969	0.99	129,435,186	0.49	55,450,991	0.19	132,673,783	102.50	73,984,195	133.42	0.50	0.31
Chi phí khác	231,454,248	0.88	-	-	648,929,935	2.17	231,454,248	-	(648,929,935)	(100.00)	0.88	(2.17)
Lợi nhuận khác	30,654,721	0.12	129,435,186	0.49	(593,478,944)	(1.99)	(98,780,465)	(76.32)	722,914,130	(121.81)	(0.38)	2.48
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	10,917,481,332	41.41	9,937,337,909	37.78	10,278,150,079	34.45	980,143,423	9.86	(340,812,170)	(3.32)	3.63	3.34
Chi phí thuế TNDN hiện hành	2,597,095,608	9.85	1,736,158,324	6.60	2,593,300,891	8.69	860,937,284	49.59	(857,142,567)	(33.05)	3.25	(2.09)
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	8,320,385,724	31.56	8,201,179,585	31.18	7,684,849,188	25.75	119,206,139	1.45	516,330,397	6.72	0.38	5.43

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Qua bảng cân đối kế toán có thể đánh giá tình hình cơ cấu vốn, cơ cấu nguồn vốn và sự đảm bảo các nguồn vốn huy động cũng như khả năng tài chính của Khách sạn biến động ra sao. Song để hiểu được sự biến động đó tác động như thế nào đến kết quả hoạt động kinh doanh thì ta cần đi sâu phân tích sự biến động của các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh của Khách sạn qua các kỳ kế toán liên tiếp.

Các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Khách sạn là căn cứ để kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự tính chi phí kinh doanh, giá vốn, doanh thu sản phẩm, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Đồng thời cũng tạo điều kiện kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của Khách sạn đối với Nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của Khách sạn qua các kỳ kế toán.

Qua số liệu bảng trên cho thấy, lợi nhuận trước thuế của Khách sạn năm 2010 tăng so với 2 năm trước. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2010 là 10,917,481,332 đồng, tăng so với năm 2009 là 980,143,423 đồng về số tuyệt đối, tăng tương ứng 9.86% về số tương đối. Lợi nhuận trước thuế tăng kéo theo tổng lợi nhuận sau thuế cũng tăng theo. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2010 là 8,320,385,724 đồng, tăng 19,206,139 đồng, tương ứng 1.45% so với năm trước. Xét về tỷ trọng, lợi nhuận trước thuế năm 2010 chiếm 41.41% tổng doanh thu cả năm của Khách sạn, tăng 3.63% so với năm 2009. Trong đó, tỷ trọng lợi nhuận trước thuế của năm 2009 tăng 3.34% so với năm 2008. Cho thấy, tỷ trọng lợi nhuận trước thuế chiếm tỷ lệ ngày càng cao trong tổng doanh thu của kỳ kế toán. Điều đó cũng có nghĩa, sức sinh lời của đồng doanh thu đang có xu hướng tăng.

Tuy nhiên, nếu chỉ nhìn vào sự biến động của tổng lợi nhuận không thể giúp chúng ta đánh giá chính xác tình hình biến động đó là tốt hay chưa tốt, vì mức lợi nhuận Khách sạn thu được cuối cùng là tổng hợp lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động khác. Lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 là

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

10,886,826,611 đồng, giảm so với năm 2008 và năm 2009. Tỷ trọng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng giảm so với 2 năm trước. Tỷ trọng lợi nhuận gộp năm 2008 là 58.17%, năm 2009 là 56.51%, năm 2010 là 44.04%. Có thể thấy, lợi nhuận gộp đang có chiều hướng giảm qua các năm cả về giá trị và tỷ trọng. Sự biến động theo chiều hướng này là một điểm bất lợi cho Khách sạn. Chỉ tiêu này chịu tác động của nhiều nhân tố như tổng doanh thu, các khoản giảm trừ, giá vốn hàng bán. Vì vậy, ta cần phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của lợi nhuận này.

Cụ thể, tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 là 29,838,765,875 đồng, năm 2009 là 26,299,879,328 đồng, năm 2010 là 26,364,185,502 đồng. Doanh thu năm 2009 giảm xuống nguyên nhân là do ảnh hưởng của nền kinh tế vĩ mô. Năm 2009, nền kinh tế Việt Nam rơi vào thời kỳ khó khăn, Nhà nước phải áp dụng chính sách giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để ổn định tình hình kinh tế trong nước. Vì vậy mà tổng doanh thu năm 2009 thấp hơn so với năm 2008 và năm 2010. Năm 2010, cùng với nền kinh tế cả nước, Khách sạn đã khắc phục được một số khó khăn làm cho tổng doanh thu tăng lên 64,306,174 đồng, tương ứng 0.24% so với năm 2009. Doanh thu tăng lên nhưng lợi nhuận gộp vẫn giảm xuống có nghĩa doanh thu không phải là nguyên nhân gây lên sự giảm sút của chỉ tiêu lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Các khoản giảm trừ tuy có biến động nhưng chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng doanh thu. Khoản giảm trừ năm 2008 là 1.15% tỷ trọng tổng doanh thu, năm 2009 là 1.97%, năm 2010 là 1.54%. Khoản giảm trừ doanh thu của Khách sạn là khoản thuế tiêu thụ đặc biệt Khách sạn phải nộp trong các năm. Sự biến động của chỉ tiêu này không là nguyên nhân đáng kể dẫn đến sự biến động giảm của lợi nhuận.

Về giá vốn hàng bán, năm 2010 tăng so với năm 2009 là 3,428,525,427 đồng, tăng tương ứng 31.40% so với năm 2009. Sự tăng lên về giá vốn hàng bán là do 2 nguyên nhân. Thứ nhất là do tăng lên về số lượng sản phẩm dịch vụ tiêu thụ, thứ hai là do tăng lên của giá bán sản phẩm. Về cơ cấu, tỷ trọng giá vốn hàng bán năm 2010

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

là 54.42%, tăng 12.90% so với năm 2009. Trong khi đó, tỷ trọng giá vốn hàng bán năm 2009 là 41.52%, tăng so với năm 2008 là 0.83%. Sự tăng lên về giá vốn hàng bán năm 2010 là nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận gộp giảm đi so với các năm trước. Đối với doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ nói chung và nhà hàng, khách sạn nói riêng thì giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng một tỷ trọng tương đối lớn. Việc giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu sẽ là cho lợi nhuận sản xuất kinh doanh giảm xuống. Vì vậy, trong thời gian tới, Khách sạn cần phải có chính sách kiểm soát giá vốn hàng bán, giảm tỷ trọng giá vốn hàng bán trong tổng doanh thu để thu được lợi nhuận cao hơn.

Cùng với sự tăng lên về doanh thu bán hàng là sự tăng lên của doanh thu hoạt động tài chính. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2009 là 763,143,743 đồng, tăng so với năm 2008 là 1,102,864,680 đồng, tương ứng với 144.52%. Năm 2010, doanh thu hoạt động tài chính là 2,367,192,038 đồng, tăng 501,183,615 đồng về số tuyệt đối, tăng 26.86% về số tương đối so với năm 2008. Doanh thu hoạt động tài chính tăng kéo theo làm tăng tổng lợi nhuận kinh doanh trong kỳ của Khách sạn.

Để xác định được lợi nhuận kinh doanh, ngoài lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động tài chính thì ta cần phải xem xét đến các yếu tố chi phí như chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm qua, chi phí bán hàng giảm 100% so với năm trước. Trong khi đó, chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng 326,093,352 đồng, tương ứng 11.92%. Nhìn chung, sự giảm đi về chi phí bán hàng vẫn lớn hơn sự tăng lên của chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy vẫn làm cho lợi nhuận kinh doanh tăng lên. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2010 là 10,886,826,611 đồng, tăng 1,078,923,888 đồng, tương đương 11.00% so với năm 2009. Về tỷ trọng, năm 2010, chỉ tiêu này chiếm 41.29% tỷ trọng tổng doanh thu, tăng 4.00% so với năm 2009. Đây được coi là ưu điểm của Khách sạn trong hoạt động kinh doanh năm vừa qua.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Lợi nhuận khác của Khách sạn năm 2010 giảm so với năm 2009 cả về giá trị và tỷ trọng. Tuy nhiên, sự thay đổi này ảnh hưởng không lớn đến tổng lợi nhuận kế toán trước thuế. Bởi tỷ trọng của chỉ tiêu này chỉ chiếm 0.12% tổng doanh thu năm 2010.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tăng lên làm cho thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cũng tăng theo. Năm 2010, tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của Khách sạn là 2,597,095,608 đồng, tăng so với năm trước là 860,937,284 đồng.

Sau khi bù trừ mức độ ảnh hưởng của các yếu tố vẫn làm cho lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng 516,330,397 đồng, tương ứng 6.72%. Đây có thể coi là thành công của Khách sạn trong quá trình kinh doanh năm vừa qua, trong thời gian tới cần phát huy hơn nữa.

Kết luận:

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của Khách sạn năm 2010 diễn ra tương đối tốt. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng so với năm trước. Doanh thu từ hoạt động tài chính tăng. Lợi nhuận trước và sau thuế đều tăng. Chi phí bán hàng cũng giảm nhiều so với các năm trước. Bên cạnh đó vẫn còn một số điểm hạn chế. Giá vốn hàng bán vẫn tăng lên qua các năm làm giảm một khoản đáng kể trong tổng doanh thu. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mặc dù khoản tăng này không đáng kể nhưng vẫn cần phải được kiểm soát. Vì vậy, cùng với việc phát huy những thành tựu đã đạt được, trong thời gian tới Khách sạn cũng cần có những biện pháp hợp lý khắc phục những nhược điểm trên để cho hoạt động kinh doanh của Khách sạn có hiệu quả hơn.

3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Qua phân tích bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 3 năm liên tiếp 2008, 2009 và 2010 đã giúp ta có cách nhìn tổng quát về thực trạng tài chính của Khách sạn. Nhưng để có những kết luận sát thực tạo điều kiện ra quyết định một cách cụ thể hơn thì chúng ta cần phải đi sâu nghiên cứu các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của Khách sạn.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

3.1. Phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Tình hình tài chính được đánh giá là lành mạnh trước hết phải được thể hiện ở khả năng chi trả. Hay nói cách khác, nó được thể hiện qua việc phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Đây là nhóm chỉ tiêu được nhiều đối tượng quan tâm, nhất là các nhà đầu tư và tổng cục thuế.

BẢNG : PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

CHỈ TIÊU	Cách xác định	Đ.vị	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
1.Tổng Tài sản		đ	39,111,995,920	36,870,428,458	29,807,997,368
2.Tổng nợ ngắn hạn		đ	2,227,477,240	2,832,653,133	1,172,025,268
3.TSLĐ & ĐTNH		đ	24,781,986,816	20,455,601,405	11,927,851,989
4.Tổng nợ phải trả		đ	2,641,374,259	3,474,388,152	1,910,792,798
5.Tiền và các khoản tương đương tiền		đ	10,521,835,994	7,639,987,209	8,841,674,928
6.Lợi nhuận trước thuế		đ	10,917,481,332	9,937,337,909	10,278,150,079
7.Lãi vay phải trả		đ	4,612,517	17,573	17,399,179
8.Hệ số thanh toán tổng quát	= TTS / Tổng nợ phải trả.	Lần	14.80	10.61	15.60
9.Hệ số thanh toán hiện hành	=TSLĐ&ĐTNH / Nợ ngắn hạn	Lần	11.12	7.61	10.18
10.Hệ số thanh toán nhanh	= Tiền và khoản tương đương / Nợ ngắn hạn	Lần	4.72	6.38	7.60

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Về khả năng thanh toán tổng quát, chỉ tiêu này cho biết, một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng vốn đảm bảo. Chỉ tiêu này tương đối lớn cho thấy tổng giá trị tài sản của Khách sạn có thể đảm bảo an toàn cho các khoản vay hiện tại. Cụ thể, năm 2008, cứ đi vay 1 đồng thì có 10.61 đồng tài sản đảm bảo, năm 2009 cứ vay 1 đồng thì có 15.60 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2009, chỉ tiêu này đã giảm xuống còn 10.61.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Năm 2010, chỉ tiêu này là 14.80. Như vậy, trong 3 năm vừa qua đã có sự biến động về số vốn đảm bảo cho khoản nợ đi vay. Năm 2009, hoạt động kinh doanh của Khách sạn gặp nhiều khó khăn đã làm cho chỉ tiêu này giảm xuống rõ rệt. Đến năm 2010, Khách sạn đã khắc phục được phần nào những khó khăn của năm trước những chỉ tiêu này vẫn thấp hơn so với năm 2008. Chỉ tiêu này càng cao sẽ càng tạo được niềm tin cho các chủ nợ. Như vậy việc huy động và sử dụng vốn vay của Khách sạn mới có hiệu quả. Vì vậy, Camela vẫn phải quan tâm đến mức độ ảnh hưởng của chỉ tiêu này đối với việc tổ chức kinh doanh trong thời gian tới.

Chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện hành cho thấy, doanh nghiệp hiện có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo cho thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Năm 2008, cứ đi vay 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 10.18 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo. Năm 2009, đi vay 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 7.61 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo. Năm 2010, 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 11.12 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo. Khả năng thanh toán hiện hành của Khách sạn qua 3 năm tương đối cao và đang có xu hướng tăng chứng tỏ các khoản nợ ngắn hạn của Khách sạn giảm trong năm 2010. Khách sạn duy trì chỉ tiêu này ở mức cao sẽ thuận lợi trong việc huy động vốn kinh doanh trong thời gian tới.

Về khả năng thanh toán nhanh, đây là chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của Khách sạn. Các tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền mà trong đó tài sản lưu động vì hàng tồn kho chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn mà không phải dựa vào việc bán hàng tồn kho. Chỉ tiêu này đang có xu hướng tăng lên trong 3 kỳ kế toán liên tiếp. Đây được coi là dấu hiệu tốt cho những thuận lợi về tài chính của Khách sạn.

Kết luận:

Năm 2010, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Khách sạn Camela hầu hết đều tăng so với năm 2008 và năm 2009. Cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ của Khách sạn trong thời gian gần đây tương đối tốt, tình hình tài chính khá lành

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela mạnh. Vì vậy, Camela có thể tạo dựng niềm tin vững chắc cho các nhà đầu tư và các chủ nợ trong quá trình huy động vốn cho hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

3.2. Phân tích các chỉ tiêu về cơ cấu Tài sản và tình hình đầu tư

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ

CHỈ TIÊU	Cách xác định	Đ.vị	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
1. Tổng Nguồn vốn		đ	39,111,995,920	36,870,428,458	29,807,997,368
2. Nguồn vốn chủ sở hữu		đ	36,470,621,661	33,396,040,306	27,897,204,570
3. Tổng nợ phải trả		đ	2,641,374,259	3,474,388,152	1,910,792,798
4. Tổng tài sản		đ	39,111,995,920	36,870,428,458	29,807,997,368
5. TSCĐ & ĐTDH		đ	14,330,009,104	16,414,827,053	17,880,145,379
6. Tài sản cố định		đ	9,634,319,049	11,216,463,061	13,488,594,864
7. Hệ số nợ	= Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	Lần	0.0675	0.0942	0.0641
8. Hệ số tự tài trợ	= Vốn CSH / Tổng nguồn vốn	Lần	0.9324	0.9359	0.9058
9. Hệ số đầu tư vào TSDH	= TSCĐ & ĐTDH / Tổng tài sản	Lần	0.3663	0.4452	0.5998
10. Hệ số tự tài trợ TSDH	= Vốn CSH / TSCĐ & ĐTDH	Lần	2.5450	2.0345	1.5602

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Hệ số nợ cho biết, trong một đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ nguồn vốn vay bên ngoài, còn tỷ suất tự tài trợ đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số nguồn vốn hiện nay của Khách sạn. Tỷ suất nợ của Khách sạn tương đối thấp, nợ phải trả trong 3 năm chiếm 6% - 9% tổng nguồn vốn kinh doanh. Cho thấy khả năng tự chủ về nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của Khách sạn tương đối cao, Khách sạn kinh doanh chủ yếu dựa trên vốn chủ. Điều này giúp cho Khách sạn không bị ràng buộc bởi sức ép của các khoản nợ. Tuy nhiên, chỉ tiêu này quá thấp

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

cũng không hẳn là tốt. Bởi như vậy có nghĩa Khách sạn đã không tận dụng được các nguồn huy động vốn từ bên ngoài cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy, việc cân đối chỉ tiêu này trong cơ cấu vốn vẫn luôn là vấn đề cần được chú trọng trong suốt quá trình kinh doanh.

Khi hệ số đầu tư vào tài sản ngắn hạn tăng thì hệ số đầu tư vào tài sản dài hạn lại giảm. Năm 2008, cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0.5998 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2009, cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0.4452 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2010, 1 đồng vốn kinh doanh có 0.3663 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Qua đó cho thấy, Khách sạn đã giảm dần đầu tư cho hoạt động mua sắm tài sản cố định, thay vào đó là đầu tư cho tài sản ngắn hạn. Nguyên nhân chủ yếu là do hiện tại Camela đã có được hệ thống trang thiết bị và cơ sở vật chất khá hoàn thiện. Trong những năm gần đây, Camela đã rất chú trọng trong việc đầu tư hệ thống trang thiết bị cũng như cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Hướng đầu tư này là nhằm mở rộng quy mô kinh doanh cho thời gian tới.

Hệ số tự tài trợ TSDH có xu hướng tăng lên. Hệ số này cho biết: trong năm 2008, cứ 1 đồng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn thì có 1.5602 đồng từ vốn chủ sở hữu. Năm 2009, hệ số này tăng lên 2.0345. Đến năm 2010, hệ số này là 2.5450. Có thể thấy, đầu tư cho tài sản dài hạn của Khách sạn đang có xu hướng giảm dần nhưng khoản vốn tự có cho đầu tư này lại tăng lên. Chính sách đầu tư này có thể thấy là tương đối hợp lý bởi số vốn đi vay nên dùng để đầu tư cho tài sản ngắn hạn hơn là tài sản dài hạn. Vì như vậy Khách sạn sẽ giảm được khoản chi phí lãi vay phải trả cho số tiền đi vay để đầu tư. Hơn nữa, xét trong dài hạn thì lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh ngày càng tiến gần với điểm hòa vốn. Do đó, nếu sử dụng vốn vay cho hoạt động đầu tư dài hạn sẽ không mang lại lợi nhuận cao nhất cho quá trình kinh doanh.

Kết luận:

Từ phân tích kết quả 3 năm cho thấy, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Camela trong 3 năm không có sự thay đổi lớn. Trong đó, hoạt động kinh doanh của Khách sạn sử dụng vốn chủ nhiều hơn vốn vay. Từ việc phân tích hệ số tự tài trợ ta thấy khả

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela năng tự chủ về mặt tài chính của Khách sạn khá lớn. Bên cạnh đó, việc sử dụng vốn vay cũng giảm so với năm trước. Khách sạn giảm đầu tư vào tài sản dài hạn so với năm trước nhưng lại tăng tỷ trọng vốn tự có cho khoản đầu tư này. Nhìn chung, cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Khách sạn như vậy là tương đối hợp lý so với đặc thù kinh doanh của ngành.

3.3. Phân tích các hệ số về hoạt động

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

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

BẢNG PHÂN TÍCH CHỈ SỐ HOẠT ĐỘNG

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đ.vị	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
1. Doanh thu thuần		đ	25,958,240,707	25,781,989,743	29,496,910,082
2. Giá vốn hàng bán		đ	14,348,464,104	10,919,938,677	12,140,510,829
3. Số dư hàng tồn kho đầu năm			136,574,879	141,927,455	141,963,669
4. Số dư hàng tồn kho cuối năm			230,006,562	136,574,879	141,927,455
5. Số dư bình quân HTK		đ	183,290,720	139,251,167	141,945,562
6. Số dư khoản phải thu đầu năm			3,182,855,053	2,882,046,123	2,621,161,671
7. Số dư khoản phải thu cuối năm			3,453,639,450	3,182,855,053	2,882,046,123
8. Số dư khoản phải thu bình quân		đ	3,318,247,252	3,032,450,588	2,751,603,897
9. Vốn lưu động		đ	24,781,986,816	20,455,601,405	11,927,851,989
10. Tổng doanh thu		đ	26,364,185,502	26,299,879,328	29,838,765,875
11. Vốn sản xuất đầu năm			36,870,428,458	29,807,997,368	26,239,032,774
12. Vốn sản xuất cuối năm			39,111,995,920	36,870,428,458	29,807,997,368
13. Vốn sản xuất bình quân		đ	37,991,212,190	33,339,212,910	28,023,515,070
14. Vòng quay hàng tồn kho	= GVHB/ HTK bình quân	Vòng	78.28	78.42	85.52
15. Số ngày 01 vòng quay HTK	= 360/ vòng quay HTK	Ngày	4.60	4.58	4.20
16. Vòng quay khoản phải thu	= DT thuần/ khoản phải thu bq	Vòng	7.82	8.50	10.71
17. Số ngày 01 vòng quay phải thu	= 360/ vòng quay khoản phải thu	Ngày	46.01	42.35	33.58
18. Vòng quay vốn lưu động	= DT thuần/ VLD	Vòng	1.05	1.26	2.47
19. Số ngày 01 vòng quay VLD	= 360/ vòng quay VLD	Ngày	342.85	285.71	145.58
20. Kỳ thu tiền bình quân	= [Các khoản phải thu bq/ Tổng doanh thu] * 360	Ngày	45.31	27.57	33.19
21. Vòng quay toàn bộ vốn	= DT thuần/ Vốn sx bq	Vòng	0.68	0.77	1.06

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Qua bảng phân tích trên ta thấy, vòng quay hàng tồn kho năm 2008 là 85.52 vòng, năm 2009 là 78.42 vòng, năm 2010 là 78.28 vòng. Nhận thấy, vòng quay hàng tồn kho của Khách sạn tương đối lớn. Giá trị vòng quay hàng tồn kho càng lớn cho biết doanh nghiệp sử dụng vốn càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh. Nhìn chung, vòng quay hàng tồn kho lớn cũng là đặc điểm chung của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ. Tuy nhiên, số vòng quay hàng tồn kho của Khách sạn đang có xu hướng giảm xuống qua các năm. Nếu số vòng quay của hàng tồn kho trong năm càng giảm cho thấy vốn bị ứ đọng trong quá trình kinh doanh ngày càng tăng lên. Vì vậy, điều chỉnh tăng số vòng quay hàng tồn kho cũng là biện pháp làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho Khách sạn.

Số ngày trung bình hàng tồn kho quay 1 vòng của năm 2008 là 4.20 ngày, năm 2009 là 4.58 ngày, năm 2010 là 4.60 ngày. Số ngày hàng tồn kho của Khách sạn tương đối nhỏ, giao động từ 4 đến 5 ngày. Đây cũng chính là nguyên nhân làm cho tỷ trọng hàng tồn kho trong tổng tài sản hàng năm của Khách sạn tương đối nhỏ, chỉ chiếm 0.3% đến 0.5% tổng giá trị tài sản. Đối với lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, khách sạn thì cơ cấu này luôn được coi là hợp lý.

Số vòng quay các khoản phải thu trong năm 2008 là 10.71 vòng, năm 2009 là 8.50 vòng, năm 2010 là 7.82 vòng. Vòng quay của các khoản phải thu năm 2010 giảm so với năm 2008 và năm 2009. Nguyên nhân là do năm 2010, số dư các khoản phải thu bình quân tăng lên so với 2 năm trước. Số ngày của doanh thu chưa thực hiện năm 2008 là 33.58 ngày, năm 2009 là 42.35 ngày, năm 2010 là 46.01 ngày. Có thể thấy, số ngày một vòng quay phải thu của Khách sạn là tương đối lớn. Đây là mặt yếu của Khách sạn trong công tác thu hồi các khoản nợ, số tiền phải thu từ hoạt động kinh doanh đã bị doanh nghiệp khác chiếm dụng. Vì vậy, trong thời gian tới Khách sạn cần phải có biện pháp thu hồi các khoản nợ chặt chẽ hơn nữa.

Vòng quay vốn lưu động năm 2008 là 2.47 vòng/năm, năm 2009 giảm còn 1.26 vòng/năm, năm 2010 còn 1.05 vòng/năm. Vòng quay vốn lưu động của các năm đều lớn hơn 1 cho thấy tỷ lệ tăng của vốn lưu động lớn hơn tỷ lệ tăng của doanh thu. Điều

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

này là không tốt vì như vậy sẽ làm cho tốc độ thu hồi vốn giảm xuống, vốn bị ứ đọng trong quá trình kinh doanh tăng lên kéo theo lợi nhuận giảm. Số vòng quay vốn lưu động là do số ngày 1 vòng quay vốn lưu động tăng lên. Năm 2008 là 145.58 ngày, năm 2009 là 285.71 ngày, năm 2010 là 342.85 ngày. Trong thời gian tới, Camela cần có biện pháp rút ngắn con số này để đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn tốt hơn.

Kỳ thu tiền bình quân năm 2010 tăng so với 2 năm trước. Kỳ thu tiền bình quân năm 2008 là 33.19 ngày, năm 2009 là 27,57 ngày, năm 2010 là 45.31 ngày. Kỳ thu tiền bình quân càng lớn thì vòng quay của các khoản phải thu càng chậm, cho biết hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Khách sạn càng thấp. Trong thời gian tới, Khách sạn cũng cần có biện pháp tích cực hơn nữa nhằm rút ngắn kỳ thu tiền bình quân, từ đó làm tăng tốc độ thu hồi các khoản nợ.

Vòng quay toàn bộ vốn năm sau giảm so với năm trước. Vòng quay vốn năm 2008 là 1.60 vòng/năm, năm 2009 là 0.77 vòng/năm, năm 2010 là 0.68 vòng/năm. Với vòng quay vốn như vậy cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh chưa tốt, vốn luân chuyển ngày càng chậm hơn, tính chủ động trong kinh doanh giảm sút. Camela cần có biện pháp hợp lý hơn trong thời gian tới.

Kết luận chung

Qua kết quả phân tích trong 3 năm cho thấy, vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu, vòng quay vốn lưu động đều giảm dần. Đây là dấu hiệu cho thấy hiệu quả kinh doanh giảm sút. Trong thời gian tới Khách sạn cần phải có kế hoạch kinh doanh cụ thể và sâu sát hơn nữa.

3.4. Phân tích các chỉ số về khả năng sinh lời

Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời luôn 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 thời kỳ nhất định, là căn cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI

CHỈ TIÊU	Cách xác định	Đ.vị	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
1.Lợi nhuận sau thuế		đ	8,320,385,724	8,201,179,585	7,684,849,188
2.Doanh thu thuần		đ	25,958,240,707	25,781,989,743	29,496,910,082
3.Tổng tài sản		đ	39,111,995,920	36,870,428,458	29,807,997,368
4.Nguồn vốn chủ sở hữu		đ	36,470,621,661	33,396,040,306	27,897,204,570
5.Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS)	= LNST / DT thuần	%	32.05%	31.81%	26.05%
6.Tỷ suất doanh lợi tổng tài sản (ROA)	= LNST / Tổng TS	%	21.27%	22.24%	25.78%
7.Tỷ suất doanh lợi vốn chủ (ROE)	= LNST / VCSH	%	22.81%	24.56%	27.54%

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Tỷ suất doanh lợi doanh thu phản ánh tính hiệu quả của quá trình hoạt động kinh doanh và lợi nhuận do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại. Tỷ suất doanh lợi doanh thu năm 2008 là 26.05%, năm 2009 là 31.81%, năm 2010 là 32.05%. Như vậy, năm 2008, cứ 100 đồng doanh thu của Khách sạn tạo ra 26.05 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 31.81 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 32.05 đồng lợi nhuận sau thuế. Lợi nhuận thu được trên một đồng doanh thu năm sau tăng so với năm trước. Do tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế tăng cao hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều đó cho thấy đã có sự điều tiết vào nhiệm vụ kinh doanh của Khách sạn, thể hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận.

Bên cạnh đó, doanh lợi tổng tài sản lại giảm dần trong 3 năm qua. Năm 2008, cứ đưa bình quân một đồng giá trị tài sản vào sử dụng làm ra 25.78 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ đưa một đồng giá trị tài sản vào sử dụng làm ra 22.24 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang đến năm 2010, đưa một đồng giá trị tài sản vào sử dụng làm ra được còn

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
22.27 đồng lợi nhuận sau thuế. Điều này chứng tỏ, việc sử dụng tài sản năm sau kém hiệu quả hơn năm trước.

Về chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi vốn chủ, một đồng vốn chủ sở hữu mà Khách sạn bỏ vào kinh doanh đem lại 27.54 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2008, 24.56 đồng năm 2009, 22.81 đồng năm 2010. Cho thấy, vốn chủ sở hữu được sử dụng năm sau không hiệu quả bằng năm trước.

Kết luận chung

Qua bảng phân tích các hệ số khả năng sinh lời của 3 năm 2008, 2009 và 2010 ta thấy các hệ số này đều có sự thay đổi rõ rệt. Trong đó, tỷ suất doanh lợi doanh thu năm sau đều tăng so với năm trước, tỷ suất doanh lợi tổng tài sản và doanh lợi vốn chủ giảm. Cho thấy, sức sinh lời trên một đồng doanh thu hàng năm đều tăng, chi phí cho hoạt động kinh doanh có sự kiểm soát so với năm, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng. Bên cạnh đó, hiệu quả sử dụng tài sản và vốn chủ sở hữu lại giảm xuống. Khách sạn chưa tận dụng hết các lợi thế sẵn có cho hoạt động kinh doanh. Vì vậy, trong thời gian tới, cùng với việc tăng tỷ suất lợi nhuận doanh thu, Khách sạn cần có những biện pháp tích cực hơn nữa trong việc sử dụng tài sản và nguồn vốn kinh doanh.

4. Phương pháp tổng hợp tài chính bằng phương trình Dupont

Phân tích phương trình Dupont cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên tổng vốn chủ sở hữu (ROE), các nhân tố ảnh hưởng đến hai tỷ suất này. Trên cơ sở đó, đưa ra biện pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

+ Phân tích ROE

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{VonCSH}} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanhthu}} \times \frac{\text{Doanhthu}}{\text{TongTS}} \times \frac{\text{TongTS}}{\text{VCSH}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{TongTS}}{\text{VonCSH}} \end{aligned}$$

Để phân tích được ROE, trước hết ta đi vào phân tích tỷ suất ROA như sau:

✚ Phân tích ROA

$$ROA = \frac{LNST}{TongTS} = \frac{LNST}{DTThuan} \times \frac{DTThuan}{TongTS}$$

$$ROA (2008) = 0.2605 \times \frac{29496910082}{29807997368} = 0.2605 \times 0.9896 = 0.2576$$

$$ROA (2009) = 0.3181 \times \frac{25781989743}{36870428458} = 0.2742 \times 0.6992 = 0.1917$$

$$ROA (2010) = 0.3205 \times \frac{25958240707}{39111995920} = 0.3205 \times 0.6636 = 0.2127$$

Như vậy, năm 2008, cứ 01 đồng tài sản đưa vào sử dụng đem về cho Khách sạn 0.2576 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ 01 đồng tài sản sử dụng đem về cho Khách sạn 0,1917 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010, cứ 01 đồng tài sản sử dụng đem về cho Khách sạn 0.2127 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này năm 2010 tăng so với năm 2009 nhưng giảm so với năm 2008. Điều đó cho thấy:

+ Sử dụng 1 đồng giá trị tài sản vào kinh doanh năm 2008 tạo ra 0.9896 đồng doanh thu thuần, năm 2009 tạo ra 0.6692 đồng doanh thu thuần, năm 2010 tạo ra 0.6636 đồng doanh thu thuần.

+ Trong 1 đồng doanh thu thuần thực hiện được năm 2008 có 0.2605 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 có 0.2742 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2010 có 0.3205 đồng lợi nhuận sau thuế.

Có 2 hướng để tăng ROA đó là: tăng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản.

- Muốn tăng ROS cần phải tăng lợi nhuận sau thuế, đồng thời tiết kiệm chi phí hạ giá thành nếu có thể.

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phải tăng doanh thu trong kỳ hơn nữa.

Từ những kết quả trên ta có thể phân tích tỷ suất ROE như sau:

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

$$\text{ROE (2008)} = 0.2576 \times \frac{29807997368}{27897204579} = 0.2576 \times 1.068 = 0.2752$$

$$\text{ROE (2009)} = 0.1917 \times \frac{36870428458}{33396040306} = 0.1917 \times 1.104 = 0.2116$$

$$\text{ROE (2010)} = 0.2127 \times \frac{39111995920}{36470621661} = 0.2127 \times 1.0724 = 0.2281$$

Như vậy, năm 2008, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh thu lại 0.2752 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0.2116 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010, 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0.2281 đồng lợi nhuận sau thuế chp Khách sạn. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ năm 2010 tăng so với năm 2009 nhưng giảm so với năm 2008. Năm 2010, 1 đồng vốn chủ sở hữu mang về cho Khách sạn khoản lợi nhuận sau thuế nhiều hơn so với năm 2009 nhưng ít hơn so với năm 2008. Qua đó có thể thấy, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu đang giảm đi, Khách sạn cần có những biện pháp nhằm cải thiện hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

Nhận xét chung:

Qua phân tích hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Khách sạn trong 3 năm 2008, 2009 và 2010 em rút ra được một số nhận xét sau:

Trong thời gian qua, Camela đang tiến hành cải tổ bộ máy quản lý, gặp không ít khó khăn trong việc bố trí nhân sự cũng như triển khai các kế hoạch kinh doanh. Trước tình hình khó khăn đó, Khách sạn luôn đạt được kết quả cao về tổng doanh thu, tổng lợi nhuận, thu nhập bình quân và các khoản nộp ngân sách Nhà nước. Tuy nhiên, tình hình tài chính của Khách sạn vẫn còn một vài điểm hạn chế. Nguyên nhân của việc chưa thực hiện được việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là do ngoài những thuận lợi và nỗ lực bản thân thì Khách sạn còn có nhiều khó khăn hạn chế từ môi trường bên trong cũng như bên ngoài đã tác động không nhỏ đến mục tiêu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Qua quá trình thực tế nghiên cứu tại Khách sạn Camela, em đã rút ra được những nhận xét chung như sau:

- + Khách sạn luôn hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận. Lợi nhuận sau thuế năm sau tăng so với năm trước.
- + Sức sinh lời trên một đồng doanh thu năm sau tăng so với năm trước.
- + Đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng được cải thiện do thu nhập tăng.
- + Khách sạn không ngừng đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất hạ tầng, tiện nghi phục vụ yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- + Không ngừng tuyển chọn nhân lực, thu hút nhân tài, đào tạo trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ, nhân viên trong toàn khách sạn.
- + Khách sạn hàng năm đã đóng góp một phần không nhỏ cho ngân sách Nhà nước, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế đất nước, tạo công ăn việc làm cho người lao động cùng với sự phát triển công nghệ mới trong quá trình tạo nên một bước mới trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Bên cạnh những thành công đã đạt được, Camela vẫn còn một số hạn chế cần khắc phục sau:

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

+ Doanh thu của Khách sạn trong 3 năm qua hầu như không có sự thay đổi và chưa đạt được mức tăng trưởng như dự kiến.

+ Các khoản phải thu của Khách sạn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản của Khách sạn. Năm 2008, tỷ trọng các khoản phải thu trong tổng tài sản là 9.67%, năm 2009 là 8.63%, năm 2010 là 8.83%.

+ Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản nhưng chủ yếu là khoản tiền gửi có kỳ hạn 6 tháng. Hình thức đầu tư này có thể đảm bảo an toàn số vốn của Khách sạn, giúp Camela chủ động trong việc thanh toán các khoản nợ trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, cách đầu tư này không mang lại lợi nhuận cao cho Khách sạn. Bởi khả năng sinh lời của khoản tiền gửi ngân hàng không cao. Vì vậy phương hướng đầu tư tài chính này của Camela chưa phải là hướng đầu tư tối ưu.

+ Cơ cấu vốn của Khách sạn chủ yếu là vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng khá lớn. Năm 2008, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng vốn kinh doanh là 93.59%. Năm 2009, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng vốn là 90.58%. Năm 2010, tỷ trọng vốn chủ sở hữu là 93.25%. Cho thấy, Camela tiến hành hoạt động kinh doanh chủ yếu dựa trên phần lớn là vốn chủ. Tỷ trọng vốn vay trong tổng vốn thấp. Mặt hạn chế là số vốn chủ sở hữu là có hạn, nếu như có nhiều chiến lược đòi hỏi số vốn lớn cùng một lúc sẽ là vấn đề khó khăn đối với Khách sạn. Mặt khác, tỷ trọng nợ vay thấp khiến cho Khách sạn chưa tận dụng được những lợi thế của đòn bẩy tài chính để đem lại hiệu quả kinh tế cao.

+ Mặc dù tổng tài sản và vốn chủ của Khách sạn năm sau tăng so với năm trước nhưng hiệu quả sử dụng lại giảm so với năm trước. Khách sạn chưa tận dụng được hết lợi thế cũng như tiềm năng sẵn có của mình cho hoạt động kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tài sản.

Trên cơ sở những thành tựu đã đạt được và những mặt còn hạn chế, trong thời gian tới, Khách sạn cần có những kế hoạch kinh doanh và những biện pháp tối ưu nhằm duy trì những thành công đã đạt được và khắc phục những nhược điểm của mình hơn nữa.

CHƯƠNG III:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI KHÁCH SẠN CAMELA

I. Phương hướng phát triển của Khách sạn Camela trong thời gian tới.

Trong kinh doanh, việc hoạch định chiến lược và phương hướng phát triển có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Nó đóng vai trò là kim chỉ nam đối với mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Hiện nay, việc cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt, vì vậy, việc hoạch định chiến lược đúng đắn sẽ giúp cho doanh nghiệp có những bước đi phù hợp và hiệu quả.

Phương hướng chiến lược của Khách sạn Camela được xây dựng dựa trên xu thế phát triển của thành phố Hải Phòng, cũng như dựa trên vị thế và khả năng cạnh tranh của Khách sạn trên thị trường Hải Phòng và khu vực phía Bắc.

Phương hướng phát triển của Khách sạn Camela trong 3 năm tới bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- + Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ trong Khách sạn, đặc biệt là các dịch vụ bổ sung và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ.
- + Luôn tạo ra các sản phẩm khác biệt so với khách sạn khác.
- + Duy trì khách hàng truyền thống, tập trung vào hai loại khách hàng là khách du lịch quốc tế và khách thương mại.
- + Kiện toàn bộ máy tổ chức, thực hiện tốt công tác quản lý.
- + Nâng cao chất lượng đội ngũ nguồn lao động, bao gồm cả trình độ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ.
- + Đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật.
- + Nâng cao năng suất buồng phòng.
- + Tạo lập mối quan hệ với các đại lý du lịch.
- + Đảm bảo doanh thu tăng 15%- 18% /năm.
- + Xúc tiến quảng bá mạnh mẽ.

II. Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela.

1. Giải pháp

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

Với mỗi một doanh nghiệp thì khả năng tài chính là khác nhau, vấn đề đặt ra là đi sâu phát huy khả năng tài chính nào sẽ có tác dụng cụ thể và đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh phù hợp với điều kiện vốn có của doanh nghiệp. Từ đó có những giải pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này kết hợp với việc tìm hiểu thực tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Khách sạn nói chung và tình hình tài chính của Khách sạn Camela nói riêng, với vốn kiến thức và thời gian còn hạn chế, em xin mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela như sau:

- + Giải pháp tăng doanh thu bằng các biện pháp marketing
- + Biện pháp giảm các khoản phải thu
- + Biện pháp tăng hệ số nợ nhằm sử dụng đòn bẩy tài chính

1.1. Giải pháp tăng doanh thu bằng các biện pháp marketing

Trong 3 năm gần đây, doanh thu của Khách sạn dường như không có sự biến động lớn và chưa đạt được mức tăng trưởng như dự kiến. Do vậy, Khách sạn nên có những giải pháp thu hút khách mạnh mẽ hơn nữa nhằm tăng doanh thu của Khách sạn trong thời gian tới. Sau đây, em xin trình bày một số biện pháp Khách sạn có thể áp dụng trong chiến lược thu hút khách hàng trong thời gian tới.

1. Giải pháp về chính sách sản phẩm

Do đặc thù của ngành kinh doanh nên sản phẩm của Khách sạn phần lớn là những dịch vụ vô hình. Việc đánh giá chất lượng dịch vụ dựa trên yếu tố chủ quan

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

của khách hàng là chủ yếu. Vì vậy, muốn thu hút được nhiều khách hàng hơn thì bên cạnh việc không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm thì Khách sạn cũng cần phải đa dạng hóa các sản phẩm của mình hơn nữa. Hiện nay, bên cạnh dịch vụ lưu trú và nhà hàng là hai loại dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của toàn Khách sạn thì Khách sạn cũng cần có những chiến lược mở rộng và tạo dựng thêm nhiều dịch vụ bổ sung mới. Khi các dịch vụ này phát triển, đồng nghĩa với việc nó sẽ mang lại lợi nhuận không nhỏ cho Khách sạn. Vì khi các dịch vụ bổ sung đa dạng thì vô hình nó sẽ trở thành nguyên nhân kéo dài thời gian lưu trú của khách tại Khách sạn.

Để đáp ứng được nhu cầu của các đối tượng khách, thì hiện nay bên cạnh các dịch vụ bổ sung mà Khách sạn đang có như: bể bơi, phòng tập, massager, xông hơi, làm đẹp..., Khách sạn cũng nên mở rộng thêm hoạt động lữ hành. Hoạt động này có thể tiến hành bằng hai phương án. Thứ nhất, Khách sạn có thể tự xây dựng một số tour du lịch ngắn ngày như đi Cát Bà, Hạ Long... Thứ hai, Khách sạn có thể liên kết với một số hãng du lịch hoặc công ty lữ hành trong việc tổ chức tour và gửi khách đi theo các chương trình du lịch. Với hoạt động này, Khách sạn có thể thu hút được một lượng khách đi du lịch đến lưu trú tại Khách sạn.

Bên cạnh việc đưa ra các loại hình dịch vụ bổ sung mới thì Khách sạn cần tập trung hơn nữa vào việc đầu tư nâng cao chất lượng của các dịch vụ bổ sung mà Khách sạn hiện đang khai thác.

+ Tăng một số lợi ích phòng ở của khách như: có hoa tươi, hoa quả trong phòng khi khách chuẩn bị đến Khách sạn.

+ Đối với khách công vụ thì Khách sạn cần bổ sung những dịch vụ hỗ trợ kinh doanh của khách hàng như: nâng cao đường truyền Internet tốc độ cao, giảm giá dịch vụ điện thoại, đặt vé máy bay...

+ Đối với các dịch vụ bổ sung như: bể bơi, phòng tập thể dục, các dịch vụ massager... phải thường xuyên nâng cấp và đổi mới nhằm thu hút khách.

Làm tốt điều này không những khách sạn có thể giữ được những khách hàng quen mà còn thu hút được một lượng không nhỏ những khách hàng tiềm năng đến lưu

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

trú và sử dụng các dịch vụ của Khách sạn. Có thể nói, chất lượng dịch vụ luôn là yếu tố hàng đầu quyết định vấn đề kinh doanh có thành công hay không của một khách sạn. Vì vậy, đòi hỏi Khách sạn phải luôn đưa ra những chính sách kinh doanh phù hợp để không ngừng hoàn thiện các sản phẩm của mình nhằm mang đến cho khách hàng những dịch vụ hoàn hảo nhất mang đặc trưng riêng của Khách sạn.

2. Giải pháp về chính sách giá

Giá cả luôn là vấn đề nhạy cảm đối với cả người bán và người mua, đặc biệt là trong nền kinh tế thị trường hiện nay, thì sự biến động của giá cả có thể gây ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của doanh nghiệp. Để bán được nhiều sản phẩm và có sức cạnh tranh trên thị trường thì việc định giá cho các sản phẩm của mỗi doanh nghiệp là một việc làm cần thiết.

Tại Khách sạn Camela, mức giá mà Khách sạn đưa ra hiện nay được xem là tương đối ổn định. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, Khách sạn cũng cần đưa ra chương trình giảm giá, khuyến mãi cho khách hàng.

+ Vào những thời điểm trái vụ, giá bán phòng nên thấp hơn thời điểm chính vụ. Có thể điều chỉnh theo tình hình thực tế.

+ Trong thời điểm chính vụ, số lượng khách đến với Khách sạn rất đông. Vì vậy, Khách sạn nên giữ mức giá ổn định, không nên thay đổi quá nhiều. Đối với khách lưu trú dài hạn nên có chính sách giá hợp lý để nâng cao công suất sử dụng buồng phòng và các dịch vụ bổ sung.

Ngoài ra hiện nay, bên cạnh những thị trường khách chính thì Khách sạn cũng cần quan tâm hơn nữa đến các thị trường khách khác, đồng thời có kế hoạch mức giá phù hợp với các đối tượng khách khác nhau. Điều này giúp thu hút được một lượng khách đến với Khách sạn có sự ổn định và lâu dài hơn.

3. Giải pháp về xúc tiến - quảng cáo

Để có thể đạt được mục tiêu kinh doanh đề ra thì cần phải đảm bảo cho người tiêu dùng có thể tiếp cận được với hàng hóa dịch vụ ấy một cách nhanh nhất và thuận

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
tiện nhất. Đặc biệt, thời gian từ khi tiếp cận thông tin đến khi tiếp xúc trực tiếp với hàng hóa càng được rút ngắn bao nhiêu thì cơ hội thành công càng lớn bấy nhiêu.

Trong kinh doanh khách sạn, mục tiêu của hoạt động marketing cũng không nằm ngoài mục tiêu đó. Và để thực hiện được nhiệm vụ này thì Camela cũng cần đảm bảo công tác tuyên truyền, quảng cáo có hiệu quả. Điều này được thực hiện thông qua việc đa dạng hóa nội dung và cá loại hình quảng cáo cho các sản phẩm mà Khách sạn muốn giới thiệu đến khách hàng.

Khách sạn Camela có thể áp dụng một số chính sách sau nhằm đạt hiệu quả cao trong kinh doanh.

Xúc tiến bán

- Có thêm dịch vụ miễn phí và tặng hoa, quà cho khách trong mùa quảng cáo.
- Cung cấp dịch vụ dùng thử như: nghỉ miễn phí một đêm tại Khách sạn, khuyến khích tiêu dùng đối với khách hàng mới của Khách sạn.
- Tham gia vào các chương trình quảng cáo, triển lãm, hội chợ về du lịch, các hội nghị, hội thảo về du lịch – khách sạn.
- Thường xuyên tham gia vào các hoạt động quảng cáo chung của ngành. Điều này sẽ giúp Khách sạn hòa nhập vào môi trường kinh doanh chung, tranh thủ sự hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau giữa các khách sạn.

Trong khách sạn, lễ tân có vai trò đặc biệt quan trọng trong hoạt động quảng cáo bên trong khách sạn. Vì vậy, hoạt động marketing nên có sự phối hợp chặt chẽ với bộ phận lễ tân. Thông qua sự kết hợp này, lễ tân sẽ nắm được mức giá, các chương trình quảng cáo, thị trường mục tiêu mà bộ phận marketing đưa ra. Đồng thời, bộ phận marketing cũng thu thập được các thông tin về khách hàng, nhu cầu, mong muốn cũng như đánh giá góp ý mà khách hàng truyền đạt thông qua bộ phận lễ tân. Từ đó có thể đưa ra được các chiến lược kinh doanh một cách hiệu quả.

Quảng cáo

Để đạt được những kết quả nhất định trong hoạt động quảng cáo, Khách sạn có thể sử dụng một số biện pháp sau:

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

- Thiết kế thông điệp quảng cáo ấn tượng. Để làm được điều này, Khách sạn nên thuê một công ty quảng cáo chuyên nghiệp. Thông điệp quảng cáo phải phù hợp với thị hiếu của khách hàng, đặc biệt là khách hàng nước ngoài.
- Gọi điện hoặc gửi thư cảm ơn khách hàng đã đặt phòng, có quà nhân ngày lễ, thiệp chúc mừng sinh nhật khách hoặc những cặp đôi đang đi hưởng tuần trăng mật...
- Đối với khách hàng thường xuyên ở Khách sạn có thể được hưởng một chuyến du lịch ngắn ngày miễn phí hay tiệc chiêu đãi.
- Tổ chức sinh nhật và tặng quà nhân ngày lễ lớn khách hàng có mặt tại Khách sạn như ngày Tết, ngày Quốc Khánh của nước Việt Nam và nước họ, tiệc chúc mừng nhân ngày lễ.
- Thực hiện quảng cáo qua mạng internet phổ biến và hiệu quả hơn nữa. Khách hàng cần cập nhật thông tin chi tiết hơn nữa trên website của Khách sạn. Quảng cáo trên mạng mang lại lợi ích bền vững và lâu dài, bởi nó được xem như một kênh quảng cáo có chi phí thấp nhưng lại mang lại hiệu quả cao.

Bên cạnh những hoạt động marketing trên, để thu hút ngày càng nhiều khách hàng thì Khách sạn cũng cần có các chính sách liên doanh liên kết với các công ty, các doanh nghiệp khác như liên kết với một số hãng hàng không giá rẻ nhằm đưa ra các sản phẩm có sức cạnh tranh so với các đối thủ trong nước và khu vực để mở rộng thị trường. Bên cạnh đó, Khách sạn có thể mở rộng thêm những mối quan hệ với các hãng vận tải chở khách hay một số hãng taxi trên địa bàn thành phố để có thể thu hút thêm một lượng khách đến với Khách sạn. Trong mối quan hệ này phải đảm bảo lợi ích của cả hai bên. Có như vậy mới duy trì được mối quan hệ hợp tác lâu dài. Đồng thời, Khách sạn phải thường xuyên bám sát thị trường cung ứng để lựa chọn những bạn hàng có uy tín nhằm có được hàng hóa có chất lượng đảm bảo, đáp ứng được các yêu cầu của nhiều đối tượng khách khác nhau và giữ được uy tín của Khách sạn với các bạn hàng cũng như đối với khách du lịch đến với Khách sạn.

Ngoài ra, để mở rộng nguồn khách hơn nữa, Khách sạn cần tạo lập và phát triển mối quan hệ rộng với các công ty, các hãng lữ hành và các tổ chức du lịch. Khi đã có

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
được những mối liên hệ này, Khách sạn sẽ có nhiều cơ hội trong việc thu hút được một lượng khách đi theo đoàn với số lượng lớn, cùng với đó là việc tạo dựng mối liên hệ giữa Khách sạn và khách hàng, giữa Khách sạn với bạn hàng. Để duy trì, cải thiện tốt hơn nữa hoạt động phân phối, Khách sạn cần:

+ Tạo mối quan hệ với các văn phòng đại diện của các hãng lữ hành để thu hút khách du lịch đến với Khách sạn.

+ Có quan hệ tốt với các khách sạn trong khu vực để họ giới thiệu khách cho Khách sạn khi khách sạn của họ kín phòng.

Trong thời kỳ hiện nay, khi mà công nghệ thông tin đã trở nên thông dụng trong hầu hết dân cư thì việc tiếp cận với các thông tin cũng trở nên dễ dàng hơn. Trước thuận lợi này, Khách sạn nên tăng cường các kênh phân phối thông qua hệ thống Internet, xây dựng hệ thống đặt phòng từ xa và phân phối qua mạng nhằm hướng đến khách hàng ở xa, đặc biệt là khách quốc tế. Mở rộng kênh thông tin theo hình thức này sẽ giúp cho Khách sạn tiết kiệm được một khoản chi phí không nhỏ cho hoạt động quảng cáo mà lợi ích mang lại có thể vượt qua sức mong đợi.

Trên đây là những giải pháp vừa ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của Khách sạn. Mỗi giải pháp có thể là điều kiện thúc đẩy việc thực hiện tốt giải pháp kia, hay có cùng một mục tiêu chung nào đó. Vì vậy, việc kết hợp khéo léo linh hoạt giữa các giải pháp với nhau sẽ giúp Khách sạn nâng cao hiệu quả kinh doanh, khẳng định vị trí của mình trên thị trường, đồng thời qua đó giúp Ban lãnh đạo Khách sạn đánh giá đúng thực trạng tài chính của mình, một mặt phát huy những lợi thế sẵn có, mặt khác đưa ra những chính sách khắc phục hạn chế để ngày càng nâng cao khả năng tài chính của mình, tạo ra mức sinh lời cao, thu hút sự quan tâm giúp đỡ của các cấp các ngành quản lý chức năng và đối tác làm ăn, tạo điều kiện cho Khách sạn ngày càng phát triển.

1.2. Một số biện pháp giảm các khoản phải thu

a) Cơ sở của biện pháp

Trong quá trình kinh doanh, số dư các khoản phải thu càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn ngày càng nhiều. Do đó, sẽ bất lợi đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp Khách sạn có thêm nguồn vốn đầu tư vào các hoạt động khác. Thực trạng công nợ của Camela được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG CƠ CẤU CÁC KHOẢN PHẢI THU NĂM 2010

DVT: đồng

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ trọng (%)
<u>Các khoản phải thu ngắn hạn</u>	3,453,639,450	3,182,855,053	270,784,397	8.51
1. Phải thu khách hàng	2,570,786,068	2,413,137,011	157,649,057	6.53
2. Trả trước cho người bán	1,294,827,872	720,229,693	574,598,179	79.78
3. Các khoản phải thu khác	293,413,997	698,418,284	(405,004,287)	(57.98)
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(705,388,487)	(648,929,935)	(56,458,552)	(8.70)

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm)

Trong năm 2010 vừa qua, các khoản phải thu của Khách sạn là 3,453,639,450 đồng, tăng 270,784,397 đồng so với năm trước. Các khoản phải thu chiếm 8.83% tỷ trọng trong tổng tài sản. Tỷ trọng các khoản phải thu năm sau tăng so với năm trước và chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản. Các khoản phải thu này bao gồm các khoản nợ do khách hàng đặt tiệc nhưng chậm chuyển khoản, khoản nợ do khách nghỉ phòng nhưng chậm thanh toán, khoản nợ này chủ yếu là của các công ty du lịch đến đặt phòng tại Khách sạn với số lượng lớn. Các khoản nợ này hầu hết đều là của những khách hàng quen. Cho thấy số vốn lưu động của Khách sạn đang bị chiếm dụng tương đối lớn. Trong khi đó, kỳ thu tiền bình quân của Khách sạn năm

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

2010 là 45.31 ngày, tăng lên so nhiều so với 2 năm trước. Điều này cho thấy, Khách sạn chưa có nhiều biện pháp tích cực trong công tác thu hồi công nợ, số vốn bị chiếm dụng còn nhiều. Điều đó gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Khách sạn, dẫn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm đi. Vì vậy, Khách sạn cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản nợ để giảm bớt phần vốn bị chiếm dụng, huy động một phần vốn vào đầu tư kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Khách sạn.

b) Mục đích của biện pháp

Mục đích của biện pháp này là nhằm thu hồi lượng vốn mà Khách sạn bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng, tăng thêm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm chi phí do Khách sạn thiếu vốn phải chiếm dụng của các tổ chức và cá nhân khác. Lượng vốn mà Khách sạn thu hồi được sẽ được đầu tư vào kinh doanh làm tăng hiệu quả kinh doanh.

c) Nội dung biện pháp:

Khoản phải thu là số tiền khách hàng nợ Khách sạn do mua chịu hàng hóa, dịch vụ. Có thể nói, hầu hết các doanh nghiệp đều phát sinh khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau, từ mức không đáng kể cho đến mức không thể kiểm soát nổi.

Kiểm soát các khoản phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Nếu không bán chịu hàng hóa thì sẽ mất đi cơ hội bán hàng, vì đó mà mất đi lợi nhuận. Ngược lại, nếu bán chịu hàng hóa, dịch vụ quá nhiều thì chi phí cho khoản phải thu tăng, Khách sạn có nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi, rủi ro không thu hồi được nợ tăng. Vì vậy, Khách sạn cần có chính sách bán chịu cho phù hợp.

Khoản phải thu của Khách sạn phát sinh nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình kinh tế, giá cả sản phẩm, chất lượng sản phẩm và chính sách bán chịu của mình. Trong các yếu tố này, chính sách bán chịu ảnh hưởng lớn nhất đến khoản phải thu và sự kiểm soát của chính Camela nói riêng cũng như của các doanh nghiệp khác nói chung. Camela có thể thay đổi mức độ bán chịu để kiểm soát khoản phải thu sao cho phù hợp với sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela có thể kích thích được nhu cầu dẫn tới gia tăng doanh thu và lợi nhuận. Nhưng vì bán chịu sẽ làm phát sinh khoản phải thu nên cần xem xét kỹ lưỡng sự đánh đổi này. Liên quan đến chính sách bán chịu, chúng ta xem xét một số vấn đề sau:

❖ Chiết khấu thanh toán

Khách sạn cần có chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán sớm hoặc hợp tác với khách hàng trong việc giải quyết các khoản phải thu. Khách sạn có thể đưa ra một tỷ lệ lãi chiết khấu phù hợp đối với khách hàng thanh toán trước thời hạn hay mua với số lượng lớn. Việc tăng tỷ lệ chiết khấu sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh và thu hút thêm khách hàng mới, từ đó làm tăng doanh số bán hàng và giảm được chi phí thu hồi nợ. Tuy nhiên, việc sử dụng chính sách chiết khấu thanh toán sẽ làm cho tỷ lệ số tiền thực thu trên doanh số xuất ra của công ty sẽ bị giảm. Vì thế, đòi hỏi Khách sạn phải cân nhắc trong việc xác định tỷ lệ chiết khấu sao cho hợp lý. Nếu thực hiện được điều này chắc chắn công tác thu hồi nợ của Khách sạn sẽ nhanh chóng hơn, hạn chế được tình trạng thanh toán chậm, dây dưa khó đòi.

Hiện nay, lãi suất cho vay trung bình là 2%/ tháng, lãi suất tiền gửi ngân hàng là 1.16%/ tháng. Kỳ thu tiền bình quân của Khách sạn là 27.58 ngày, ta có thể áp dụng mức lãi suất chiết khấu như sau:

- + Nếu trả ngay khách hàng sẽ được hưởng chiết khấu là 1.8%/ tháng.
- + Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 20 ngày sau khi đưa ra chính sách thì sẽ được hưởng chiết khấu là 1.65%/ tháng.

BẢNG DỰ KIẾN KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

ĐVT: đồng

Thời hạn thanh toán	Số khách đồng ý	Khoản thu được dự tính	Tỷ lệ chiết khấu	Số tiền chiết khấu	Khoản thực thu
Trả ngay	60%	2,072,183,670	1.8%	37,299,306	2,034,884,364
Trong vòng 20 ngày	20%	690,727,890	1.65%	11,397,010	679,330,880
Tổng cộng	80%	2,762,911,560		48,696,316	2,714,215,244

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Như vậy khoản phải thu khách hàng sẽ giảm đi so với ban đầu 2,714,215,244 đồng, số nợ phải thu còn lại là 739,424,206 đồng.

Dự tính kết quả đạt được

BẢNG DỰ TÍNH KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC VÀ SO SÁNH VỚI KHI CHƯA THỰC HIỆN

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Giá trị	%
Khoản phải thu	Đồng	3,453,639,450	739,424,206	(2,714,215,244)	(78.59)
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	7.82	13.23	5.41	69.18
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	45.31	26.78	(18.53)	(40.89)

Khoản phải thu khách hàng dự kiến giảm được 80% so với thực tế, tương đương với số tiền là 2,714,215,244 đồng. Vòng quay khoản phải thu tăng 5.41 vòng, tương đương 69.18%. Kỳ thu tiền bình quân giảm xuống còn 26.78 ngày, giảm tương đương với 40.89%.

Nhờ sử dụng biện pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu từ khách hàng, Khách sạn đã giảm được số ngày thu tiền. Điều này giúp cho Khách sạn hạn chế được tình trạng ứ đọng vốn, có thêm tiền mặt để chi tiêu hay thanh toán các khoản nợ tới hạn.

Bên cạnh đó, để giúp Khách sạn nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu, hạn chế các chi phí không cần thiết và rủi ro, Khách sạn có thể áp dụng các biện pháp sau:

+ Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ phải thu trong và ngoài Khách sạn, thường xuyên đôn đốc thu hồi nợ đúng hạn.

+ Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro không được thanh toán như giới hạn giá trị tín dụng, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần giá trị đơn hàng. Có nghĩa

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

đối với mỗi khoản phải thu của khách hàng, Khách sạn đều yêu cầu phía khách hàng phải thể chấp bằng một chứng chỉ có giá trị tín phiếu, trái phiếu hay giấy bảo lãnh của ngân hàng.

+ Khi ký kết hợp đồng phải đề cập đến vấn đề các khoản thanh toán vượt quá thời hạn thanh toán. Trong trường hợp đó, Khách sạn phải được hưởng lãi suất khoản phải thu tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng. Sự ràng buộc này sẽ thúc đẩy khách hàng phải thanh toán nợ cho Khách sạn.

+ Trong trường hợp có các khoản nợ quá hạn, Khách sạn nên tìm hiểu nguyên nhân của từng khoản nợ, xem nguyên nhân đó là khách quan hay chủ quan để có biện pháp xử lý nợ cho khách hàng.

+ Ngoài ra, khi nền kinh tế ở nước ta ngày càng phát triển, Khách sạn có thể nghiên cứu xem xét các chính sách thay thế tín dụng bằng bán nợ (Factoring). Thực chất của chính sách này là việc Khách sạn giảm thiểu các khoản nợ phải thu, khoản trả trong cân đối tài chính nhằm tạo ra bức tranh tài chính thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh thông qua một loại công ty tài chính trung gian là Factoring. Các khoản phải thu, phải trả xuất hiện khi Khách sạn có việc mua chịu và bán chịu. Khi đó, công ty Factoring sẽ đứng ra làm trung gian thanh toán các khoản này với một tỷ lệ chiết khấu thỏa thuận, thông thường là cao hơn lãi suất vay tín dụng ngắn hạn.

Công tác thu hồi nợ được thực hiện đều đặn, có hiệu quả sẽ tạo ra khả năng quay vòng vốn nhanh, không chỉ nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn tạo ta cho Khách sạn khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả một cách chủ động. Qua đó, củng cố phát triển sản xuất, tăng hiệu quả kinh doanh cho Khách sạn, tăng đáng kể sức sinh lợi của tài sản lưu động, từ đó làm tăng hiệu quả sử dụng vốn.

1.3. Biện pháp tăng tỷ lệ vốn vay nhằm sử dụng đòn bẩy tài chính

a) Cơ sở của biện pháp

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp có thể sử dụng nhiều nguồn vốn khác nhau để đáp ứng nhu cầu về vốn cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, điều quan

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
trọng là doanh nghiệp cần phối hợp sử dụng các nguồn vốn để tạo ra một cơ cấu nguồn vốn hợp lý đưa lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp.

Cơ cấu nguồn vốn là thể hiện tỷ trọng của các nguồn vốn trong tổng giá nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động, sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

Quyết định về cơ cấu nguồn vốn là vấn đề hết sức quan trọng của doanh nghiệp bởi lẽ:

+ Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là một trong các yếu tố quyết định đến chi phí sử dụng vốn bình quân của doanh nghiệp.

+ Cơ cấu nguồn vốn ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên một cổ phần và rủi ro tài chính của một doanh nghiệp hay công ty cổ phần.

Khi xem xét đến vấn đề nguồn vốn của doanh nghiệp, người ta chú trọng đến mối quan hệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu trong nguồn vốn của doanh nghiệp. Điểm mấu chốt trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là hệ số nợ. Đối với các doanh nghiệp nói chung ngoài nguồn vốn sẵn có để đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục và ngày càng mở rộng quy mô, đầu tư mua sắm và đầu tư vào những hoạt động khác, doanh nghiệp cần phải huy động nguồn vốn từ bên ngoài. Những khoản này gọi là những khoản nợ.

Qua phân tích thực trạng tài chính của Khách sạn ta thấy, Khách sạn tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh dựa trên vốn chủ là chủ yếu. Cụ thể: Năm 2008, cơ cấu nguồn vốn của Khách sạn là 93.59% vốn chủ, 6.41% nợ vay. Năm 2009, cơ cấu này là 90.58% vốn chủ, 9.42% nợ vay. Năm 2010, cơ cấu này là 93.25% vốn chủ, 6.75% vốn vay. Tỷ lệ nợ vay của Khách sạn thấp. Theo đánh giá của các nhà kinh tế, hệ số nợ của các doanh nghiệp thương mại dịch vụ hiện nay chiếm đến trên 50% tổng vốn kinh doanh. Theo nhận định của các chuyên gia, đây mới được coi là cấu trúc vốn tối ưu cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ hiện nay.

Trên thực tế, việc sử dụng nợ có một ưu điểm rất lớn là doanh nghiệp tận dụng được lợi thế của lá chắn thuế từ nợ vay. Bản chất của vấn đề này là lãi suất mà doanh nghiệp trả cho nợ được miễn thuế (thuế được đánh sau lãi vay). Một cách đơn giản ta

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

có thể hình dung là giá trị của doanh nghiệp khi vay nợ sẽ bằng giá trị của doanh nghiệp không vay nợ cộng với hiện giá của lá chắn thuế từ nợ. Nhìn vào đó ta thấy, biện pháp điều chỉnh tăng hệ số nợ vay đối với Khách sạn hiện nay là việc làm tương đối cần thiết để gia tăng lợi nhuận và sức sinh lời của đồng vốn kinh doanh.

Khi doanh nghiệp sử dụng vốn vay tức là đã sử dụng đòn bẩy tài chính, lãi tiền vay phải trả được coi là một khoản chi phí hợp lý và được khấu trừ vào thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp. Nếu sử dụng phù hợp, Khách sạn có thể dùng các nguồn vốn có chi phí cố định bằng cách đi vay từ ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng khác để tạo ra lợi nhuận cao nhất. Điều này sẽ được thể hiện rõ nét nhất khi phân tích mối quan hệ giữa đòn bẩy tài chính và tỷ suất sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Hay nói các khác, đó chính là sự tác động của đòn bẩy tài chính lên mức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Để thể hiện cho mức sinh lời mà nhà đầu tư nhận được bỏ vốn trong tài chính được phản ánh rõ nét bằng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (gọi tắt là ROE). ROE phản ánh cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Mark Lowenstein, một chuyên gia chứng khoán của Wall Street Journal, cho rằng: “ROE chính là thước đo tốt nhất về năng lực của một công ty trong việc tối đa hóa lợi nhuận từ mỗi đồng tiền vốn đầu tư của mình. Lý giải rõ ràng nhất là: một công ty đạt được chỉ số ROE càng cao thì khả năng cạnh tranh càng mạnh”. ROE của một công ty càng cao càng chứng tỏ công ty này sử dụng đồng vốn có hiệu quả, khả năng thu hồi vốn của các cổ đông cao, và tất nhiên, giá cổ phiếu của công ty này trên sàn giao dịch chứng khoán càng cao. ROE suy giảm là một bằng chứng cho thấy việc đầu tư của công ty đã đem lại ROE thấp hơn so với thời gian trước đây. Việc sử dụng đòn bẩy tài chính đối với Khách sạn có nhiều thuận lợi bởi:

+ Khách sạn có doanh thu tương đối ổn định. Năm 2008, doanh thu của Khách sạn là 29,838,765,875 đồng. Năm 2009, doanh thu là 26,299,879,328 đồng. Năm 2010 là 26,364,185,502 đồng. Doanh nghiệp có doanh thu ổn định thì có thể sử dụng nợ vay nhiều hơn. Bởi sự ổn định về doanh thu cho thấy sự ổn định trong hoạt động

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela
kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ổn định về mặt tài chính. Điều đó tạo được niềm tin cơ bản đối với chủ nợ.

+ Do đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành: Đối với những doanh nghiệp thuộc ngành kinh doanh có vòng quay vốn nhanh, tốc độ luân chuyển tài sản lớn thì thường sử dụng nhiều nợ vay hơn.

+ Khả năng thanh toán và khả năng sinh lời của Khách sạn tương đối tốt. Điều này có nhiều thuận lợi cho việc vay nợ của Khách sạn.

b) Mục đích của biện pháp

Mục đích của biện pháp này là tăng nguồn vốn kinh doanh để tài trợ cho tài sản. Nói cách khác là đầu tư tài sản bằng nợ vay, sử dụng đòn bẩy tài chính nhằm mục đích gia tăng lợi nhuận, tiết kiệm chi phí thuế, giảm chi phí sử dụng vốn bình quân của Khách sạn.

c) Nội dung biện pháp

Hệ số nợ trên tổng vốn của các doanh nghiệp trong ngành thương mại và dịch vụ hiện nay chiếm đến trên 50% tổng nguồn vốn. Trong khi đó, hệ số nợ của Khách sạn chỉ là 6% - 9%. Theo cơ cấu chung của ngành, Khách sạn nên điều chỉnh tăng thêm 40% hệ số nợ phải trả để tăng hiệu quả sử dụng đòn bẩy tài chính, giảm chi phí sử dụng vốn bình quân, tiết kiệm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp từ đó tăng lợi nhuận kinh doanh.

Để có được khoản nợ vay như vậy, Khách sạn có thể huy động vốn vay theo hình thức: vay trong nội bộ Khách sạn hoặc vay từ các nguồn vay bên ngoài như: vay người thân, vay ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính khác. Đối với vay trong nội bộ, đây là hình thức vay từ cán bộ công nhân viên trong Khách sạn, bao gồm khoản tiền lương, thưởng, trợ cấp hoặc các khoản vay khác. Với hình thức vay này, Khách sạn cần đưa ra mức lãi suất hấp dẫn khiến cho các chủ nợ thấy được việc cho vay đem lại hiệu quả cao hơn khi họ dùng số tiền đó đầu tư vào lĩnh vực khác hay đem gửi ngân hàng. Mức lãi suất này vừa đảm bảo hấp dẫn các chủ nợ, mặt khác phải thấp hơn mức lãi suất cho vay của ngân hàng nhằm đảm bảo thu lại lợi nhuận cao nhất

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

cho khoản tiền đi vay. Hiện nay, lãi suất tiền gửi tại các ngân hàng thương mại là 14%/năm. Trong khi đó, lãi suất cho vay đối với các doanh nghiệp là 24%/năm. Trên cơ sở đó, ta có thể đưa ra mức lãi suất đối với khoản tiền vay trong nội bộ Khách sạn là 24%/năm, tức là 2%/tháng. Nếu chỉ nhìn vào mức lãi suất thấy rằng, với mức lãi suất huy động này không mang lại lợi nhuận cho Khách sạn. Nhưng trên thực tế, khi vay tiền tại các ngân hàng thương mại, ngoài mức lãi phải trả hàng tháng, Khách sạn còn mất rất nhiều chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đi vay. Như vậy, với mức lãi suất này, Khách sạn vẫn đảm bảo thu được lãi trên số tiền đi vay nếu số vốn vay sử dụng có hiệu quả. Mặt khác, mức lãi suất này hoàn toàn có thể hấp dẫn các chủ nợ so với việc họ dùng số tiền đó đi gửi tại các ngân hàng.

Ta có thể dự tính kết quả đạt được khi tăng hệ số nợ thêm 40% như sau:

BẢNG DỰ TÍNH KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước	Sau	Chênh lệch
Hệ số nợ	Lần	0.067	0.467	0.4
Tổng vốn	Đồng	39,111,995,920	39,111,995,920	-
Tổng nợ	Đồng	2,641,374,259	18,265,302,090	15,623,927,830
Lãi vay phải trả	Đồng	-	4,383,672,503	4,383,672,503
ROA	%	21.27	21.27	-
ROE	%	22.81	39.90	17.1

Như vậy ta thấy, ROE sau khi tăng hệ số nợ lên 40% là 39.90%, tăng 17.1% so với trước. Có nghĩa, một đồng vốn chủ sở hữu mà Khách sạn bỏ vào kinh doanh đem lại 39.90 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng lên 17.1 đồng so với trước. Đồng thời khoản lãi vay cũng được khấu trừ vào thu nhập chịu thuế, làm cho thuế thu nhập doanh nghiệp giảm xuống.

Với hình thức vay vốn này, Khách sạn không phải trả lãi nhiều như lãi vay ngân hàng, đồng thời nguồn vốn huy động từ cán bộ công nhân viên không đi kèm với những điều kiện khắt khe, giúp Khách sạn có điều kiện để củng cố tài chính, tăng hiệu quả sử dụng vốn. Ngoài ra, hình thức vay vốn này còn làm cho người lao động có trách nhiệm hơn, nỗ lực hơn trong việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, vì

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela

Khách sạn hoạt động có hiệu quả thì người lao động sẽ có thu nhập cao hơn, họ hiểu rằng, trong số vốn kinh doanh của Khách sạn có đồng vốn của họ ở trong đó.

Nếu như số vốn huy động từ nội bộ Khách sạn không đáp ứng được số vốn mà Khách sạn dự kiến vay thì Khách sạn có thể áp dụng hình thức vay vốn từ các ngân hàng thương mại. Lãi suất cho vay đối với các doanh nghiệp hiện nay là 24%. Tuy nhiên, theo hình thức này, Khách sạn sẽ phải trả khoản chi phí lãi vay lớn hơn so với hình thức vay vốn trong nội bộ. Bởi ngoài khoản chi phí lãi vay phải, Khách sạn mất thêm những chi phí khác liên quan trực tiếp đến khoản vay nợ. Đặc biệt đối với hình thức vay nợ ngân hàng là Khách sạn phải có tài sản thế chấp đảm bảo cho khoản nợ vay.

Như vậy, việc tăng hệ số nợ trong tổng vốn sẽ đem lại nhiều thuận lợi cho Khách sạn. Sử dụng đòn bẩy tài chính là một công cụ tài chính không thể thiếu đối với mỗi doanh nghiệp và bản thân nhà đầu tư. Nó có thể đem lại siêu lợi nhuận cho người sử dụng nó.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt quyết liệt, muốn tồn tại và phát triển, mỗi doanh nghiệp đều cần có những nguồn lực nhất định. Tài chính là một nguồn lực không thể thiếu đối với bất cứ doanh nghiệp nào. Song để nguồn lực đó trở thành vũ khí sắc bén - thế mạnh riêng của doanh nghiệp mình thì không phải là đơn giản. Phân tích tài chính là một nghệ thuật phiên dịch các số liệu từ các báo cáo tài chính thành những thông tin hữu ích cho việc ra quyết định có cơ sở thông tin. Thực hiện tốt công tác trên sẽ giúp các nhà quản trị có được lợi thế trong cạnh tranh. Qua phân tích tài chính giúp ta có được những thông tin hữu hiệu cho hoạt động quản trị, giúp cho nhà quản trị thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ, giúp các nhà đầu tư có những thông tin cơ sở cho các quyết định đầu tư của mình... Phân tích tài chính có một vai trò hết sức quan trọng trong việc hoạch định các chiến lược phát triển của doanh nghiệp trong tương lai.

Đứng trước thách thức đó, sau một thời gian thực tập và nghiên cứu tình hình tài chính của Khách sạn Camela, cùng sự hướng dẫn của giáo viên **Th.s Hoàng Thị Hồng Lan** và các cô, chú, anh chị trong Khách sạn, em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: ***“Phân tích tài chính và một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Khách sạn Camela”***.

Vấn đề tài chính trong sản xuất kinh doanh là một vấn đề rộng và khó cả về lý luận và thực tiễn. Do vậy, trong phạm vi khóa luận này, em chỉ đề cập tổng thể thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Khách sạn đồng thời đi sâu vào nghiên cứu vấn đề tài chính, rút ra nhận xét và mạnh dạn đưa ra một số giải pháp. Do thời gian nghiên cứu và kiến thức bản thân còn hạn chế nên đề tài của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự góp ý giúp đỡ của thầy cô để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!