

PHẦN I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1.1. KHÁI NIỆM, MỤC TIÊU, Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.

1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính:

Phân tích tài chính là một công cụ sàng lọc khi lựa chọn các “ứng viên” đầu tư hay sát nhập, và là công cụ dự báo các điều kiện và hậu quả về tài chính trong tương lai. Phân tích tài chính còn là một công cụ chuẩn đoán bệnh khi đánh giá các hoạt động đầu tư, tài chính và kinh doanh, và là công cụ đánh giá đối với các quyết định quản trị và quyết định kinh doanh khác.

Phân tích tài chính có thể hiểu như là quá trình kiểm tra, xem xét các số liệu tài chính hiện hành và quá khứ, nhằm mục đích đánh giá, dự tính các rủi ro, tiềm năng trong tương lai phục vụ cho các quyết định tài chính và đánh giá doanh nghiệp một cách chính xác.

Nói cách khác, phân tích tài chính là cần làm sao cho các con số trên các báo cáo tài chính “biết nói” để những người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tình hình tài chính của công ty và các mục tiêu, các phương án hoạt động kinh doanh của những nhà quản lý các công ty đó.

1.1.2. Mục tiêu của việc phân tích tình hình tài chính trong công ty.

Cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có nhu cầu nghiên cứu các thông tin này nhưng có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế. Cung cấp thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi.

Cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của một công ty, nghĩa vụ của công ty đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống có thể làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

1.1.3. Ý nghĩa của việc phân tích tài chính trong công ty.

Hoạt động tài chính có mối quan hệ với hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó, tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hay kìm hãm đối với quá trình sản xuất kinh doanh.

Những người phân tích tài chính ở những cương vị khác nhau nhằm các mục tiêu khác nhau:

+ Đối với nhà quản trị doanh nghiệp: phân tích tài chính nhằm đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xác định các điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp. Đó là cơ sở để định hướng các quyết định của Ban Tổng giám đốc, giám đốc tài chính,...

+ Đối với các nhà đầu tư: nhà đầu tư cần biết thu nhập của chủ đầu tư hữu - lợi tức cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư. Họ quan tâm đến phân tích tài chính để nhận biết khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Đó là một trong những căn cứ để họ ra quyết định có bỏ vốn vào doanh nghiệp hay không.

+ Đối với người cho vay: phân tích tài chính để biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng. Chẳng hạn, để quyết định cho vay, một trong những vấn đề mà người cho vay cần xem xét là doanh nghiệp thực sự có nhu cầu vay không, khả năng trả nợ của doanh nghiệp như thế nào.

1.2. Phương pháp phân tích tình hình tài chính.

Phương pháp phân tích tài chính bao gồm một hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp.

Về mặt lý thuyết có rất nhiều phương pháp phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, nhưng trong phạm vi nghiên cứu của đề tài tôi chọn một số phương pháp cơ bản sau: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ số, phương pháp phân tích tài chính DUPONT.

1.2.1. Phương pháp so sánh.

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân

tích hoạt động kinh doanh. Để áp dụng được phương pháp so sánh thì phải đảm bảo điều kiện là các chỉ tiêu được sử dụng phải đồng nhất. Trong thực tế thường điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế cần được quan tâm cả về không gian và thời gian. Về thời gian, các chỉ tiêu được tính toán trong cùng một khoảng thời gian hoạch toán phải thống nhất trên cả ba mặt sau:

Phải cùng phản ánh một nội dung kinh tế phản ánh chỉ tiêu

Phải cùng một phương pháp tính toán chỉ tiêu.

Phải cùng đơn vị tính.

Về mặt không gian: các chỉ tiêu phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Kỹ thuật so sánh:

- So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả giữa phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

- So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

1.2.2. Phương pháp tỷ số.

Phương pháp tỷ số là phương pháp trong đó các tỷ số được sử dụng để phân tích. Đó là các tỷ số đơn được thiết lập bởi chỉ tiêu này so với chỉ tiêu khác. Đây là phương pháp có tính hiện thực cao với các điều kiện áp dụng ngày càng được bổ sung và hoàn thiện. Bởi lẽ, nguồn thông tin kế toán và tài chính được cải tiến và được cung cấp đầy đủ hơn. Đó là cơ sở để hình thành những tỷ lệ tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá một tỷ số của một doanh nghiệp hay một doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và thúc đẩy quá trình tính toán bằng hàng loạt các tỷ số. Phương pháp phân tích này giúp nhà phân tích khai thác có hiệu quả những số liệu và phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ số theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn.

Về nguyên tắc, với phương pháp tỷ số, cần xác định được các ngưỡng, các tỷ số tham chiếu. Để đánh giá tình trạng tài chính của một doanh nghiệp cần so

sánh các tỷ số của doanh nghiệp với các tỷ số tham chiếu.

1.2.3. Phân tích tài chính DUPONT.

Phân tích DUPONT là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng. Kỹ thuật này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào. Kỹ thuật phân tích DUPONT dựa vào hai phương trình căn bản dưới đây, gọi chung là phương trình DUPONT.

Trước hết, chúng ta xem xét mối quan hệ tương tác giữa tỉ số lợi nhuận thuần trên doanh thu (DLDT), tỷ số hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản (HSSDTS) và tỷ số lợi nhuận thuần trên tổng tài sản (ROA)

Công thức:

$$ROA = \frac{EAT}{A} = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{A}$$

$$ROA = \text{DLT} \times \text{HSSDTS}$$

Phương trình này cho thấy DLTS phụ thuộc vào hai yếu tố:

- Thu nhập của doanh nghiệp trên mỗi đồng doanh thu là bao nhiêu(DLDT).
- Một đồng tài sản thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu (HSSDTTS)

Sự phân tích này cho phép xác định chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, hoặc do doanh thu bán hàng không đủ lớn để tạo ra lợi nhuận (Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp không cao), hoặc do lợi nhuận thuần trên mỗi đồng doanh thu quá thấp. Trên cơ sở đó nhà quản trị phải có biện pháp điều chỉnh phù hợp: hoặc đẩy mạnh tiêu thụ để tăng HSSDTTS hoặc tiết kiệm chi phí để tăng DLDT hoặc cả hai.

Thứ hai, chúng ta xem xét tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp được tạo thành bởi các mối quan hệ sau:

$$ROE = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{\bar{A}} \times \frac{\bar{A}}{\bar{E}} = \frac{EAT}{\bar{E}}$$

Ký hiệu: Tổng tài sản là A (Assets), Vốn chủ sở hữu là E (Equity), Tổng nợ là D (Debt). Ta có:

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{A}{E} = \frac{A}{A-D}$$

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{A/A}{A/A-D/TS} = \frac{1}{1-H_N}$$

Chúng ta có thể viết lại phương trình trên như sau:

$$ROE = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{E} \times \frac{A}{E} = \frac{EAT}{E}$$

$$ROE = DLDT \times \text{ĐLHSSTS} \times \frac{1}{1-H_N}$$

Điều này nói lên rằng nhà quản trị có 3 chỉ tiêu để quản lí ROE:

- DLDT phản ánh tỷ trọng lợi nhuận sau thuế trong doanh thu thuần của doanh nghiệp. Khi DLDT tăng lên có nghĩa là doanh nghiệp quản lí doanh thu và quản lí chi phí có hiệu quả.

- Doanh thu tạo được từ mỗi đồng tài sản hay gọi là số vòng quay tài sản.

- $1/(1 - HSN)$ là hệ số nhân vốn chủ sở hữu, nó phản ánh mức độ huy động vốn từ bên ngoài của doanh nghiệp. Nếu hệ số này tăng chứng tỏ doanh nghiệp tăng vốn huy động từ bên ngoài

⇒ ROE của doanh nghiệp có thể phát triển lên bằng cách: sử dụng hiệu quả tài sản hiện có (gia tăng vòng quay tài sản), tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, gia tăng đòn cân nợ.

1.3. Nguồn số liệu để phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp.

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng làm rõ mục tiêu của dự đoán tài chính. Trong đó thông tin kế toán là một nguồn thông tin đặc biệt cần thiết. Thông tin kế toán được phản ánh khá đầy đủ trong các báo cáo kế toán. Phân tích tài chính được hình thành thông qua việc xử lý các báo cáo kế toán: đó là bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập (báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh).

Có thể sử dụng nguồn thông tin từ bên ngoài, nhưng phải lưu ý thu thập những thông tin liên quan đến trạng thái nền kinh tế, cơ hội kinh doanh, chính sách thuế, lãi suất, những thông tin về ngành, các thông tin về pháp lý, kinh tế đối với doanh nghiệp...

1.3.1. Bảng cân đối kế toán.

❖ Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

❖ Bảng cân đối kế toán có ý nghĩa quan trọng trong công tác quản lý doanh nghiệp. Thông thường, Bảng cân đối kế toán được trình bày dưới dạng bảng cân đối số dư các tài khoản kế toán: Một bên phản ánh tài sản và một bên phản ánh nguồn vốn của doanh nghiệp. Số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu tài sản; nguồn vốn và cơ cấu nguồn hình thành của các tài sản đó. Thông qua bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, nghiên cứu và đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ Các thành phần của bảng cân đối kế toán gồm:

- Phần tài sản: Phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp. Căn cứ vào số liệu này có thể đánh giá một cách tổng quát qui mô tài sản và kết cấu các loại vốn của doanh nghiệp hiện có đang tồn tại dưới hình thái vật chất. Xét về mặt pháp lý, số lượng của các chỉ tiêu bên phần tài sản thể hiện số vốn đang thuộc quyền

quản lý và sử dụng của doanh nghiệp.

- Phần nguồn vốn: Phản ánh những nguồn vốn mà doanh nghiệp quản lý và đang sử dụng vào thời điểm lập báo cáo. Về mặt kinh tế, khi xem xét phần nguồn vốn các nhà quản lý có thể thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng. Về mặt pháp lý thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp về tổng số vốn được hình thành từ những nguồn khác nhau.

1.3.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm của doanh nghiệp. Số liệu trên báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất về tình hình và kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý, nó là bức tranh muôn màu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh gồm: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được chia thành hai phần là phần phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và phần phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước của doanh nghiệp.

- Phần I: Phần phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh (Lãi, lỗ): Phản ánh tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Tất cả các chỉ tiêu trong phần này đều trình bày số liệu của kỳ trước (để so sánh), tổng số phát sinh của kỳ báo cáo và số lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ báo cáo.

- Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước. Phần này gồm các chỉ tiêu phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn và các khoản phải nộp khác.

1.4. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính tại doanh nghiệp.

Đánh giá khái quát tình hình tài chính là phân tích đánh giá thực trạng của hoạt động tài chính, vạch rõ những mặt tích cực và tiêu cực của tình hình tài chính, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, từ đó đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của

doanh nghiệp.

Phân tích khái quát tình hình tài chính gồm: phân tích khái quát bảng cân đối kế toán và phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

1.4.1.1. Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán.

Thông qua bảng cân đối kế toán chúng ta phân tích các khoản mục để theo dõi sự biến động của nó.

- Tài sản ngắn hạn: gồm các khoản tiền và tương đương tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

- Tài sản dài hạn: gồm các khoản phải thu dài hạn, tài sản cố định, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn và tài sản dài hạn khác...

1.4.1.2. Phân tích khái quát bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Để tiến hành phân tích các khoản mục trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta phải nghiên cứu từng khoản mục để theo dõi sự biến động của nó. Các khoản mục chủ yếu gồm:

- Doanh thu: đó là thu nhập mà doanh nghiệp nhận được qua hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh thu thuần là doanh thu đã trừ các khoản giảm trừ. Đây là một trong những chỉ tiêu có ý nghĩa nhất đối với tình trạng của một doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

- Giá vốn hàng bán: Đây là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị mua hàng hoá, giá thành sản xuất của sản phẩm, dịch vụ đã bán. Giá trị là yếu tố lớn quyết định khả năng cạnh tranh và mức kết quả của doanh nghiệp. Trong trường hợp doanh nghiệp có vấn đề đối với giá vốn hàng bán, thì ta phải theo dõi và phân tích từng cấu phần của nó: nhân công trực tiếp, nguyên vật liệu trực tiếp, năng lượng...

- Lãi gộp: Là doanh thu trừ giá vốn hàng bán. Chỉ tiêu này tiến triển phụ thuộc vào cách biến đổi của các thành phần của nó. Nếu phân tích rõ những chỉ tiêu trên, doanh nghiệp sẽ hiểu được mức độ và sự biến động của chỉ tiêu này.

- Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

- Chi phí quản lý kinh doanh: là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt

động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp.

- Chi phí tài chính: Đối với những chưa có hoạt động tài chính hoặc có nhưng yếu, thì có thể xem chi phí tài chính là lãi vay.

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh: Chỉ tiêu tổng hợp này là kết quả của tất cả các chỉ tiêu trên. Khi phân tích kỹ các chỉ tiêu trên ta hiểu được sự tiến triển của chỉ tiêu này và rút ra được những kinh nghiệm nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

- Tổng lợi nhuận trước và sau thuế: Là chỉ tiêu tổng hợp, tóm tắt bảng báo cáo kết quả kinh doanh. Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp. Vì lợi nhuận là mục đích của các doanh nghiệp trong kinh tế thị trường, nên chỉ tiêu này được dùng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, của ban lãnh đạo.

1.4.2. Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm tỷ số tài chính.

1.4.2.1. Các tỷ số về khả năng thanh toán (Liquidity Ratios)

Tình hình tài chính được đánh giá là lành mạnh trước hết phải được thể hiện ở khả năng chi trả, vì vậy chúng ta bắt đầu từ việc phân tích khả năng thanh toán.

Đây là chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như người đầu tư, người cho vay, người cung cấp nguyên vật liệu,... Họ luôn đặt câu hỏi hiện doanh nghiệp có đủ khả năng chi trả các món nợ tới hạn không?

a. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

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

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

Nếu hệ số này bằng 1 là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp. Trên thực tế, nếu hệ số này bằng 1 hoặc gần bằng 1 có nghĩa là vốn CSH không có hoặc bỏ mất toàn bộ. Nếu bán toàn bộ tài sản hiện có (Tài sản lưu động và tài sản cố định) sẽ không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

b. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (Khả năng thanh toán hiện hành).

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

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Đó là quan hệ giữa tổng tài sản với tổng nợ sắp đến hạn.

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kì, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lí và sử dụng thì chỉ có tài sản lưu động trong kì là có thể dễ dàng hơn khi chuyển đổi thành tiền.

$$H_{\text{TTHH}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ:

$$H_{\text{TTHH}} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nhận xét:

- HTTHH cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Từ đó đo lường khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

- Tính hợp lí của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ lệ lớn trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

- Nếu tỷ số này giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước về những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra.

- Khi tỷ số này có giá trị cao cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh khoản cao. Tuy nhiên tỷ số này có giá trị quá cao, thì có nghĩa là có thể doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vào ngắn hạn, việc quản trị TSLĐ của doanh nghiệp không hiệu quả bởi có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, có nhiều hàng tồn kho hay có quá nhiều nợ phải đòi...Do đó có thể làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nhược điểm. Trong nhiều trường hợp khả năng thanh toán hiện hành phản ánh không chính xác khả năng thanh khoản. Một doanh nghiệp nếu dự trữ nhiều hàng tồn kho thì sẽ có tỷ số KNTTHH cao. Mà ta biết hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền, nhất là hàng ứ đọng kém phẩm chất.

c. Hệ số thanh toán nhanh.

Các tài sản mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Khả năng thanh toán nhanh được tính toán dựa trên những TSNH có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, bao gồm tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho, vì ta đã biết hàng tồn kho là tài sản khó chuyển đổi thành tiền, nhất là hàng ứ đọng, kém phẩm chất.

Công thức:

$$H_{TTN} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Dự trữ}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nhận xét:

- Hệ số thanh toán nhanh cho biết khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp không phụ thuộc vào việc bán tài sản dự trữ, nó phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp trong ngắn hạn.

- Nhìn chung, hệ số này quá nhỏ thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, vì vào lúc cần doanh nghiệp có thể buộc phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán tài sản với giá thấp để trả nợ. Tuy nhiên, độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán các món nợ phải thu.

d. Khả năng thanh toán lãi vay.

Lãi vay hàng năm là chi phí tài chính cố định và chúng ta muốn biết doanh nghiệp sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Cụ thể hơn chúng ta muốn biết liệu số vốn đi vay có thể sử dụng tốt đến mức độ nào, có thể đem lại khoản lợi nhuận bao nhiêu và bù đắp lãi vay hay không. Tỷ số này dùng để đo mức độ mà 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 tuyên bố phá sản.

Tỷ lệ này cho biết khả năng thanh toán lãi vay bằng thu nhập trước thuế và lãi vay của doanh nghiệp.

Công thức:

$$H_{TTLV} = \frac{\text{Thu nhập trước thuế và trả lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}}$$

Thu nhập trước thuế và trả lãi: phản ánh số tiền mà doanh nghiệp có thể sử dụng để trả lãi vay. Mặt khác tỷ số này cũng thể hiện khả năng sinh lời trên các khoản nợ của doanh nghiệp.

Chi phí trả lãi: bao gồm tiền lãi cho các khoản vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và các hình thức vay mượn khác như trả lãi trái phiếu, kỳ phiếu.

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ.

1.4.2.2. Các tỷ số về khả năng hoạt động (Activity Ratios).

Các tỷ số hoạt động được sử dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của doanh nghiệp. Nó đo lường hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Để nâng cao tỷ số hoạt động, các nhà quản trị phải biết là những tài sản chưa dùng hoặc không dùng không tạo ra thu nhập vì thế doanh nghiệp cần phải biết sử dụng chúng có hiệu quả hoặc loại bỏ chúng đi. Tỷ số hoạt động đôi khi còn gọi là tỷ số hiệu quả hoặc tỷ số luân chuyển.

a. Số vòng quay hàng tồn kho.

Số vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn đánh giá doanh nghiệp sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá bình quân luân chuyển trong kỳ. Đây là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Số VQHTK càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt.

Công thức:

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

Hàng hoá tồn kho bao gồm các loại nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang,

thành phẩm, hàng hoá...

Chú ý:

- Trong trường hợp không có thông tin về giá vốn hàng bán thì có thể thay thế bằng doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi đó thông tin về vòng quay hàng tồn kho sẽ kém chất lượng hơn

- Nếu số vòng quay dự trữ năm nay thấp hơn năm trước và thấp hơn trung bình ngành. Điều này chứng tỏ sự bất hợp lý và kém hiệu quả trong hoạt động quản lý dự trữ của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, khâu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cũng cần được xem xét nhằm đưa ra giải pháp xử lý đúng đắn và kịp thời.

b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho. Phản ánh số ngày trung bình một vòng quay hàng tồn kho.

$$\begin{array}{c} \text{Số ngày} \\ \text{một vòng quay HTK} \end{array} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay HTK trong kỳ}}$$

Số ngày trong một năm thường là 360 ngày.

c. Kỳ thu tiền bình quân.

Kỳ thu tiền bình quân là số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi. Phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu.

$$\text{KTTBQ} = \frac{\text{Số dư BQ các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân một ngày}}$$

Các khoản phải thu: những hóa đơn bán hàng chưa thu tiền có thể là hàng bán trả chậm, hàng bán chịu hay bán mà chưa thu tiền, các khoản tạm ứng mà chưa thanh toán, các khoản trả tiền trước cho khách hàng,...

$$\begin{array}{c} \text{Doanh thu bình} \\ \text{quân 1 ngày} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{360}$$

Doanh thu thuần: ở đây là tổng doanh thu thuần của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính, hoạt động khác.

Nhận xét: Kỳ thu tiền bình quân là thấp chứng tỏ doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, ít có những khoản nợ khó đòi. Ngược lại, nếu tỷ số này cao, doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích chính sách bán hàng để

tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ.

Trong nhiều trường hợp, do doanh nghiệp muốn chiếm lĩnh thị phần thông qua bán hàng trả chậm, hay tài trợ cho các chi nhánh đại lý nên dẫn tới số ngày thu tiền bình quân cao.

- **Tỷ số KTTBQ** có thể được thể hiện dưới dạng khác đó là tỷ số **vòng quay các khoản phải thu**

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 hóa đơn của họ, lúc đó các khoản phải thu quay được một vòng.

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

Khi phân tích tỷ số này, ngoài việc so sánh giữa các năm, so sánh với trung bình ngành, doanh nghiệp cần xem xét kỹ lưỡng từng khoản phải thu để phát hiện những khoản nợ đã quá hạn trả và có biện pháp xử lý.

d. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định.

Tỷ số này nói lên một đồng Nguyên giá TSCĐ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Qua đó đánh giá được hiệu quả sử dụng TSCĐ ở doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Muốn đánh giá việc sử dụng TSCĐ có hiệu quả không phải so sánh với các doanh nghiệp khác cùng ngành hoặc so sánh với các thời kỳ trước.

e. Vòng quay toàn bộ vốn hay vòng quay tổng tài sản

Chỉ tiêu này đo lường một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Vòng quay càng lớn hiệu quả càng cao. Nếu chỉ số này quá cao cho thấy doanh nghiệp đang hoạt động gần hết công suất và rất khó để mở rộng hoạt động

đầu tư thêm vốn.

f. Vòng quay vốn lưu động.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vốn lưu động không ngừng vận động. Nó lần lượt mang nhiều hình thái khác nhau như: tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm và qua tiêu thụ sản phẩm nó lại trở thành hình thái tiền tệ nhằm đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn lưu động chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ và vốn trong thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động}}$$

Công thức:

$$\text{Số ngày một vòng quay} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay vốn lưu động}}$$

Số vòng quay vốn lưu động là một trong những chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chất lượng công tác sản xuất kinh doanh trong từng giai đoạn và trong cả quá trình sản xuất kinh doanh. Số vòng quay vốn lưu động càng lớn hoặc số ngày của một vòng quay càng nhỏ sẽ góp phần tiết kiệm tương đối vốn cho sản xuất.

1.4.2.3. Tỷ số đòn bẩy tài chính và cơ cấu tài sản

a. Tỷ số đòn bẩy tài chính.

Tỷ số đòn bẩy tài chính đánh giá mức độ mà một doanh nghiệp tài trợ cho hoạt động kinh doanh của mình bằng vốn vay. Khi một doanh nghiệp vay tiền, doanh nghiệp luôn thực hiện một chuỗi thanh toán cố định. Vì các cổ đông chỉ nhận được những gì còn lại sau khi chi trả cho chủ nợ, nợ vay được xem như là tạo ra đòn bẩy. Trong thời kỳ khó khăn, các doanh nghiệp có đòn bẩy tài chính cao có khả năng không trả được nợ. Vì thế khi doanh nghiệp muốn vay tiền, ngân hàng sẽ đánh giá xem doanh nghiệp có vay quá nhiều hay không? Ngân hàng cũng xét xem doanh nghiệp có duy trì nợ vay của mình trong hạn mức cho phép không?

Các nhà cung cấp tín dụng căn cứ vào tỷ số đòn bẩy tài chính để ấn định mức lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp. Ở các nước phát triển người ta đánh giá được độ rủi ro này và tính vào lãi suất cho vay. Điều đó có nghĩa là doanh nghiệp càng vay nhiều thì lãi suất càng cao.

Hệ số nợ (H_N) và hệ số vốn chủ sở hữu (H_{CSH}) là hai tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

$$H_N = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$H_{CSH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$H_N = 1 - H_{CSH}$$

- Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu hình thành từ vay nợ bên ngoài. Hệ số vốn chủ sở hữu lại đo lường sự đóng góp của vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện nay của doanh nghiệp, vì vậy còn được gọi là hệ số tự tài trợ.

- Nghiên cứu hai chỉ tiêu này ta thấy mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ hoặc mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc sức ép của các khoản nợ vay.

Chủ nợ nhìn vào tỷ số nợ/vốn để quyết định có nên tiếp tục cho doanh nghiệp vay hay không, các chủ nợ nhìn vào tỷ số này để đánh giá mức độ an toàn của các món nợ. Nếu tỷ số này cao thì rủi ro trong sản xuất kinh doanh do chủ nợ gánh chịu. Mặt khác, bằng cách tăng vốn thông qua vay nợ, các chủ doanh nghiệp vẫn nắm quyền kiểm soát và điều hành doanh nghiệp.

Khi sử dụng nhiều nợ vay tỷ suất lợi nhuận cao hơn tỷ lệ lãi vay thì doanh nghiệp sẽ được lợi và ngược lại. Trong những thời kỳ kinh tế suy thoái, doanh nghiệp nào sử dụng nhiều nợ vay thì có nguy cơ vỡ nợ cao những doanh nghiệp

sử dụng ít nợ vay. Nhưng trong giai đoạn bùng nổ kinh tế, những doanh nghiệp sử dụng nhiều nợ vay sẽ có cơ hội phát triển nhanh hơn.

b. Cơ cấu tài sản

Đây là một danh tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định. Hai tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất tự tài trợ vào} & & \text{Tài sản dài hạn} \\ \text{tài sản dài hạn} & = & \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \\ & & = 1 - \text{TS đầu tư vào tài sản dài hạn} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất tự tài trợ vào} & & \text{Tài sản ngắn hạn} \\ \text{tài sản ngắn hạn} & = & \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \\ & & = 1 - \text{TS đầu tư vào tài sản ngắn hạn} \end{aligned}$$

Thông thường mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

c. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn.

Tỷ suất này sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định và các tài sản dài hạn là bao nhiêu.

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

Tỷ suất này nếu lớn hơn một chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất nhỏ hơn một thì một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay, đặc biệt mạo hiểm khi đó là vốn vay ngắn hạn.

1.4.2.4. Các tỷ số sinh lợi

Lợi nhuận là mục tiêu của các doanh nghiệp và đồng thời cũng là hệ quả của các quyết định quản trị, thể hiện hiệu quả kinh doanh củ doanh nghiệp, là căn cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định trong tương lai.

Nếu như các nhóm tỷ số trên đây phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp thì tỷ số về khả năng sinh lãi phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp.

Những người có liên quan đến doanh nghiệp rất quan tâm đến các tỷ số này để ra quyết định đầu tư, cho thuê hay là cho vay tài sản...

a. Tỷ số lợi nhuận thuần trên doanh thu hay doanh lợi doanh thu(DLDT)

Tỷ số này phản ánh cứ một đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận thuần (lợi nhuận sau thuế). Có thể sử dụng nó so sánh với tỷ số của các năm trước đây hay với doanh nghiệp khác.

Sự biến động của tỷ số này phản ánh sự biến động về hiệu quả hay ảnh hưởng của chiến lược tiêu thụ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

$$DLDT = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100$$

b. Tỷ số sức sinh lợi căn bản.

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

Công thức:

$$BEPR = \frac{EBIT}{\text{Tổng tài sản BQ}} * 100\%$$

Tỷ số này phản ánh khả năng sinh lời trước thuế và lãi của doanh nghiệp cho nên thường được sử dụng để so sánh khả năng sinh lợi trong trường hợp các doanh nghiệp có thể suất thuế thu nhập doanh nghiệp và mức độ sử dụng nợ rất khác nhau.

c. Tỷ số lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu hay doanh lợi vốn chủ sở hữu.

Từ trước đến nay, tiêu chuẩn phổ biến nhất mà người ta thường dùng để đánh giá tình hình hoạt động tài chính của các doanh nghiệp là suất sinh lời của

vốn chủ sở hữu. Nó được định nghĩa như sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu BQ}} * 100\%$$

Tỷ số này đo lường mức lợi nhuận trên mức đầu tư của các chủ sở hữu. Các nhà đầu tư rất quan tâm đến tỷ số này của doanh nghiệp, bởi đây là khả năng thu nhập mà họ có thể nhận được khi đặt vốn vào doanh nghiệp.

Không có gì quá đáng khi nói rằng sự nghiệp của phần lớn các nhà quản trị cao cấp thăng trầm theo sự lên xuống của ROE ở doanh nghiệp họ. ROE được gán cho tầm quan trọng như vậy là do nó đo lường tính hiệu quả của đồng vốn của các chủ sở hữu của doanh nghiệp. **Nó đo lường tiền lời của mỗi đồng vốn bỏ ra.**

d. Tỷ số doanh lợi tài sản.

Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị tài sản BQ}} * 100\%$$

Sự khác nhau giữa ROE và ROA là do doanh nghiệp sử dụng vốn vay. Nếu doanh nghiệp không có vốn vay thì hai tỷ số này sẽ bằng nhau.

1.4.3. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn.

Trong phân tích nguồn vốn và sử dụng vốn người ta thường xem xét sự thay đổi của các nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn của một doanh nghiệp trong kỳ theo số liệu giữa hai thời điểm lập bảng cân đối kế toán.

Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn là một trong những cơ sở và công cụ để các nhà quản trị tài chính hoạch định tài chính cho kỳ tới, bởi lẽ mục đích chính của nó là trả lời cho câu hỏi: vốn hình thành từ đâu và được sử dụng vào việc gì? Thông tin mà bảng kê nguồn vốn và sử dụng vốn cho biết doanh nghiệp đang phát triển tốt hay gặp khó khăn. Thông tin này còn rất hữu ích đối với người cho vay, các nhà đầu tư,.. họ muốn biết doanh nghiệp đã làm gì với số vốn của họ.

Để lập bảng này trước hết phải liệt kê sự thay đổi các khoản mục trên

bảng cân đối kế toán từ đầu đến cuối kỳ. Mỗi sự thay đổi được phân biệt ở hai cột: Sử dụng vốn và diễn biến nguồn vốn theo nguyên tắc:

+ Nếu các khoản mục bên tài sản tăng hoặc các khoản mục bên nguồn tài trợ giảm thì điều đó thể hiện việc sử dụng vốn.

+ Nếu các khoản mục bên tài sản giảm hoặc các khoản mục bên nguồn tài trợ tăng thì điều đó thể hiện việc tạo nguồn được sắp xếp vào cột diễn biến nguồn vốn.

Sử dụng vốn	Diễn biến nguồn vốn (Nguồn thu)
- Tăng bên phần tài sản	- Giảm bên phần tài sản
- Giảm bên phần tài trợ	- Tăng bên phần tài trợ

Phần II

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HOA DƯƠNG

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương

- Tên công ty : Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương
- Địa chỉ trụ sở chính: Thôn Cách Thượng, xã Nam Sơn, huyện An Dương,
Hải Phòng.

- Điện thoại : 0313.850193 Fax: 0313.850848
- Mã số thuế : 0200582348
- Tài khoản : 8716959 – Ngân hàng Á Châu, chi nhánh Quán Toan.
- Số đăng ký kinh doanh: 0202001824
- Đăng ký lần đầu, ngày 08 tháng 04 năm 2004.
- Đăng ký thay đổi lần thứ 2, ngày 24 tháng 09 năm 2009.
- Vốn điều lệ và danh sách thành viên góp vốn:

Bảng 2.1: Vốn điều lệ và danh sách thành viên góp vốn

STT	Tên thành viên	Giá trị vốn góp	Phần vốn góp
1.	Phạm Thị Hoa	1.500.000.000	60%
2.	Vũ Văn Tờ	1.000.000.000	40%

(Trích: Sổ đăng ký kinh doanh)

- Ngành nghề kinh doanh

Bảng 2.2: Các ngành nghề kinh doanh

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	- Kinh doanh hàng điện tử, điện máy, phụ tùng ô tô, xe máy, vật tư, vật liệu xây dựng. - Vận tải và dịch vụ vận tải hàng hóa thủy, bộ - Xây dựng các công trình dân dụng, san lấp mặt bằng. - Trang trí nội thất, gia công cơ khí.	
2	Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô	45200
3	Bảo dưỡng và sửa chữa moto, xe máy	45420
4	Nhà khách, nhà nghỉ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày	55103
5	Nhà trọ, phòng trọ và các cơ sở lưu trú tương tự	55104
6	Nhà hàng, quán ăn, hàng ăn uống	56101

(Trích: Sổ đăng ký kinh doanh)

2.1.1. Quá trình hình thành

Thành phố Hải Phòng là một thành phố có tiềm năng kinh tế, vị trí cảng biển thuận lợi, nguồn lao động dồi dào. Đường Quốc lộ 5A, 5B nối liền Hà Nội, Hải Dương và Hải Phòng, đường 10 nối Hải Phòng đến các tỉnh thành lân cận như Thái Bình, Ninh Bình, Quảng Ninh. Cùng với sự phát triển kinh tế đất nước, đời sống nhân dân Hải Phòng không ngừng cải thiện và nâng cao.

Trước những cơ hội đó, các sáng lập viên bàn bạc và thống nhất thành lập Công ty TNHH TM & VT Hoa Dương, là một công ty có 2 thành viên trở lên tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa X kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 12/06/1999.

Ngày 08 tháng 04 năm 2004, Công ty đăng ký lần đầu và chính thức đi vào hoạt động. Đến năm 2009, Công ty đăng ký thay đổi lần 2 và đi vào hoạt động ngày 24 tháng 09 năm 2009.

Công ty hoạt động theo phương pháp tự quản lý, tự bỏ vốn và chịu trách nhiệm với phần vốn góp của mình, luôn đáp ứng đủ yêu cầu mà Nhà nước đề ra đối với loại hình Công ty TNHH có 2 thành viên trở lên. Từ ngày mới ra đời,

Công ty đã được sự quan tâm giúp đỡ chỉ đạo trực tiếp của các ban ngành liên quan, Công ty đã tiến hành triển khai những chiến lược kinh tế, cán bộ nhân viên có nghiệp vụ vững vàng, có ý thức chấp hành kỷ luật cao, năng động sáng tạo trong công việc, luôn chịu khó học hỏi, tiếp thu khoa học kỹ thuật mới, áp dụng thực tế vào công việc.

2.1.2. Quá trình phát triển

Trong những năm đầu mới thành lập, Công ty phải đương đầu với khó khăn của thời kỳ cơ chế thị trường, có sự cạnh tranh gay gắt của các thành phần kinh tế. Thị trường đầu ra của công ty chưa được mở rộng do hoạt động marketing, hoạt động quản trị nhân sự chưa được chú trọng, bên cạnh đó cơ sở vật chất còn yếu kém nên chưa đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Với những khó khăn sớm nhận được, Ban lãnh đạo công ty đã huy động mọi nguồn lực và năng lực của mình, đề ra các chiến lược kinh doanh, đầu tư đổi mới công nghệ, trang bị thêm nhiều máy móc, phương tiện vận tải, thiết bị hiện đại, cải thiện điều kiện lao động cho công nhân, phát huy tính tự chủ sáng tạo của cán bộ nhân viên, mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng được nhiều hơn những yêu cầu của thị trường.

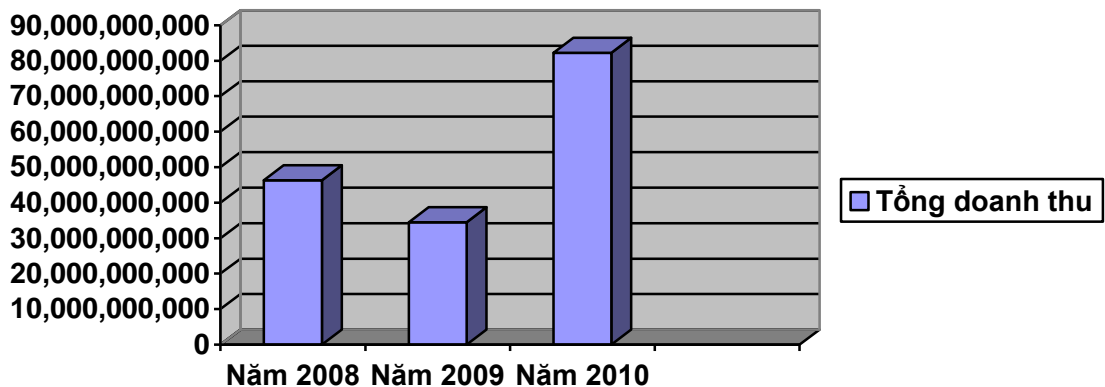
Trải qua những giai đoạn khó khăn, Công ty TNHH TM & VT Hoa Dương luôn có sự vận động để phù hợp với xu hướng phát triển chung. Công ty đã cố gắng nâng cao chất lượng phục vụ, mở rộng thị trường...

Trong những năm qua, tổng giá trị doanh thu, thu nhập trên bình quân của người lao động ngày càng tăng.

Quá trình phát triển của công ty được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.1: Tổng doanh thu của Hoa Dương từ năm 2008- 2010

(ĐVT: đồng)



2.1.3. Lĩnh vực hoạt động, chức năng, nhiệm vụ của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.

a. Lĩnh vực hoạt động

Lĩnh vực hoạt động của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương là kinh doanh vật liệu xây dựng và dịch vụ vận tải.

b. Chức năng nhiệm vụ

Là một Công ty TNHH hai thành viên trở lên, mục tiêu của Hoa Dương là:

- Mang lại cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo nhất.
- Mở rộng quy mô nhà xưởng, bến bãi để chiếm lĩnh thị phần nhiều hơn nữa.
- Hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế đã đặt ra và đóng góp đầy đủ các nghĩa vụ với nhà nước.

Để thực hiện mục tiêu trên, khi mới thành lập Công ty sử dụng 01 xe container để vận chuyển hàng hóa từ nhà máy đến kho bãi công ty; 02 xe trọng tải 2,5 tấn đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa đến các đại lý trong khu vực, người tiêu dùng hoặc đến công trình và 01 nhà xưởng có diện tích gần 1000m². Sau 3 năm hoạt động, nhận thấy nhu cầu vận chuyển ngày càng tăng, công ty đã mạnh dạn đầu tư thêm 02 xe trọng tải 5 tấn; 01 xe container; 01 nhà xưởng có diện tích 1000m² có sức chứa hơn 4000 tấn sắt thép các loại.

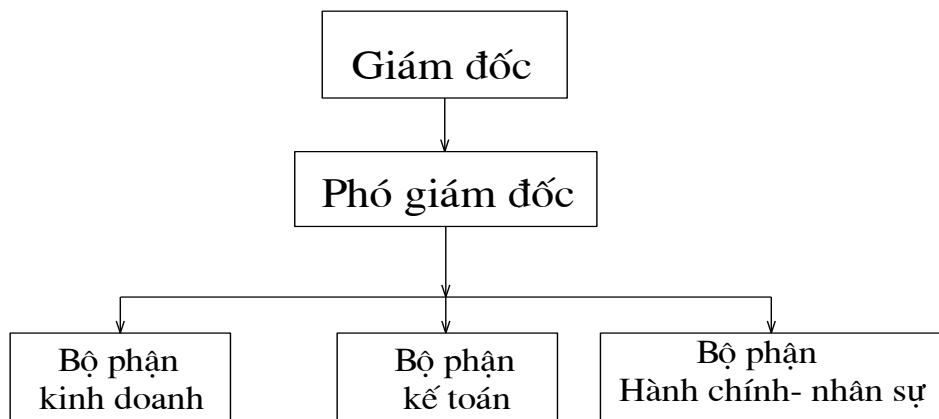
Mặt khác, Công ty không ngừng cải tiến kỹ thuật, mở rộng nhà xưởng, kho bãi. Từ việc 01 kho bãi 1000 m² năm 2004, công nhân bốc vác sắt thép thủ

công. Thì nay Công ty đã có 02 kho bãi tổng 2500 m² có sức chứa 10.000 tấn sắt thép các loại, đồng thời Công ty đã trang bị thêm 02 cầu công nghiệp ở mỗi kho hàng và lắp cầu tự hành ở 02 xe trọng tải 5 tấn. Lượng tiêu thụ hàng hóa tăng lên đáng kể, từ 20 - 40 tấn/ngày lên đến 80 – 120 tấn/ngày. Vào đầu năm 2013 Công ty sẽ tiếp tục đầu tư thêm kho bãi nâng tổng diện tích kho bãi là 5000 m². Có thể nói đây là những cố gắng lớn của Hoa Dương nhằm thực hiện những mục tiêu chiến lược của mình trong thời gian tới.

c. Cơ cấu tổ chức

Là một công ty TNHH thuộc loại hình kinh doanh vừa nên bộ máy của công ty theo kiểu trực tuyến chức năng.

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức



(Nguồn: Bộ phận tài chính nhân sự)

d. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận

- Giám đốc

Trách nhiệm:

Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty, là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo quy định của Luật doanh nghiệp và các văn bản có liên quan.

Giám đốc là chủ tài khoản duy nhất của Công ty, quyết định việc chi tiêu và sử dụng các nguồn tài chính của Công ty, chịu trách nhiệm về việc sử dụng có hiệu quả tài sản, tiết kiệm kinh phí trên cơ sở thực hiện các quy định về tài chính.

Quyền hạn và nghĩa vụ:

Quyết định về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty;

Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty;
Ban hành quy chế quản lý nội bộ Công ty; Tuyển dụng lao động; Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong Công ty;

Quyết định chi trả lương và phụ cấp đối với người lao động trong Công ty;

Ký kết các hợp đồng kinh tế hoặc ủy quyền cho người điều hành và phải chịu trách nhiệm về công việc điều hành của mình. Quản lý sâu về tài chính của Công ty.

- Phó giám đốc

Trách nhiệm

Phó Giám đốc Công ty là người giúp việc cho Giám đốc, trực tiếp phụ trách một số lĩnh vực công tác do Giám đốc Công ty phân công;

Căn cứ kế hoạch công tác của Công ty, Phó Giám đốc chỉ đạo hoạt động thuộc lĩnh vực mình phụ trách. Định kỳ trong cuộc họp giao ban, Phó Giám đốc báo cáo với Giám đốc về việc thực hiện công tác được giao và thống nhất chương trình, thống nhất chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ trong kỳ tiếp theo;

Phó Giám đốc Công ty có trách nhiệm chủ động giải quyết nội dung các công việc trong phạm vi lĩnh vực được Giám đốc Công ty phân công phụ trách; Khi được ủy quyền, Phó giám đốc Công ty là người thay mặt Giám đốc giải quyết các công việc của Công ty khi Giám đốc vắng mặt. Các công việc thực hiện trong thời gian được ủy quyền phải báo cáo đầy đủ với Giám đốc;

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc trong phạm vi, nhiệm vụ được giao và trước Pháp luật về việc thực hiện các nhiệm vụ được phân công;

Quyền hạn và nghĩa vụ:

Phó giám đốc thực hiện chỉ đạo các bộ phận chuyên môn thuộc khối công việc được giao. Khi được phân công đi họp, hội nghị, công tác sau khi xong việc phải báo cáo lại cho Giám đốc biết trong thời gian gần nhất để Giám đốc chỉ đạo thực hiện công việc chung;

Được phép ký kết các Hợp đồng kinh tế, dịch vụ môi giới để tạo điều kiện chủ động với thị trường, nâng cao hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh khi được Giám đốc ủy quyền;

Thay mặt Giám đốc duyệt chi các khoản chi thường xuyên như: công tác phí, vật tư văn phòng phẩm, cước phí công văn, điện thoại, tiền điện, tiền nước, chi tạm ứng các khoản cố định và tạm ứng khác không quá 500.000đ. Trường hợp cần duyệt ứng cao hơn phải báo cáo bằng văn bản cho Giám đốc xem xét;

Báo cáo bằng văn bản kết quả hoạt động kinh doanh theo định kỳ 01 (một) tháng/lần.

- Các bộ phận khác trong Công ty

Bảng 2.4: Các bộ phận khác trong Công ty

Phòng	Bộ phận	Công việc cụ thể
QUẢN LÝ TỔNG HỢP	Bộ phận kinh doanh	<ul style="list-style-type: none">- Lập kế hoạch hoạt động.- Thống kê kết quả hoạt động kinh doanh.- Quản lý hoạt động kinh doanh.- Quản lý kho bãi.- Quản lý thông tin thị trường.
	Nhân sự - Hành chính	<ul style="list-style-type: none">- Tuyển dụng, sa thải.- Bố trí nhân sự- Đánh giá nhân sự- Đào tạo và phát triển nhân sự- Đãi ngộ nhân sự- Chăm công- Tổ chức những cuộc họp quan trọng.- An toàn lao động và vệ sinh môi trường.- Theo dõi quản lý chung tài sản của công ty.- An toàn lao động và vệ sinh môi trường- Quản lý đội xe.
	Kế toán	<ul style="list-style-type: none">- Quản lý thu, chi tiền mặt.- Quản lý việc sử dụng vốn vay.- Nghiệp vụ ngân hàng.- Ghi chép sổ sách kế toán.- Thanh, quyết toán.- Báo cáo tài chính.- kê khai thuế.

2.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Hoa Dương.

Trong các doanh nghiệp thì hoạt động tài chính đóng vai trò rất quan trọng. Tình hình tài chính của công ty có tốt thì công ty đó mới có khả năng phát triển tốt, vì hoạt động tài chính liên quan đến một loạt các vấn đề như: Vốn, tài sản, việc vay nợ, tình hình doanh thu, tốc độ thanh toán, lợi nhuận của công ty... Vì vậy, một doanh nghiệp muốn đi vào hoạt động kinh doanh thì yếu tố trước tiên là cần phải có vốn, khi đó doanh nghiệp có thể thuê đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, lao động và mua nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất sản phẩm. Ngoài ra việc phân tích hoạt động tài chính của doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Phân tích hoạt động tài chính là cơ sở quan trọng giúp cho nhà quản trị xác định được tình hình tài chính của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các chiến lược thích hợp hỗ trợ cho kế hoạch tăng trưởng của doanh nghiệp. Đồng thời nó còn giúp cho các đối tượng khác thấy được tình hình tài chính của doanh nghiệp để từ đó đưa ra quyết định đúng đắn

Bảng 2.5: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN 2008 - 2010

(Đơn vị tính: đồng)

TÀI SẢN	Năm 2008	NĂM 2009	NĂM 2010
A – Tài sản ngắn hạn	920.440.944	3.273.886.384	17.090.902.048
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>540.150.358</i>	<i>493.621.268</i>	<i>521.569.408</i>
<i>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	-	-	-
<i>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	<i>206.410.021</i>	<i>187.885.921</i>	<i>10.361.337.172</i>
1. Phải thu của khách hàng	206.410.021	187.885.921	10.361.337.172
<i>IV. Hàng tồn kho</i>	<i>137.847.155</i>	<i>2.510.450.000</i>	<i>5.547.458.355</i>
1. Hàng tồn kho	137.847.155	2.510.450.000	5.547.458.355
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	-	-
<i>II. Tài sản ngắn hạn khác</i>	<i>36.033.410</i>	<i>81.929.195</i>	<i>660.537.113</i>
1. Thuế GTGT được khấu trừ	36.033.410	81.929.195	381.898.270
3. Tài khoản ngắn hạn khác	-	-	278.638.843
B – TÀI SẢN DÀI HẠN	2.720.483.833	370.675.000	3.242.173.111
<i>I. Tài sản cố định</i>	<i>2.720.483.833</i>	<i>370.675.000</i>	<i>3.242.173.111</i>
1. Nguyên giá	3.206.679.833	444.775.000	4.049.037.094
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(486.196.000)	(74.100.000)	(806.863.983)
<i>II. Bất động sản đầu tư</i>	-	-	-
<i>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	-	-	-
<i>IV. Tài sản dài hạn khác</i>	-	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159
NGUỒN VỐN			
A. NỢ PHẢI TRẢ	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990
<i>I. Nợ ngắn hạn</i>	<i>2.931.950.914</i>	<i>2.979.732.785</i>	<i>17.352.142.990</i>
1. Vay ngắn hạn	900.000.000	1.500.170.000	7.950.000.000
2. Phải trả cho người bán	2.024.392.444	1.434.356.129	9.356.416.394
3. Người mua trả tiền trước	-	-	-
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	7.558.470	45.206.656	45.726.596
<i>II. Nợ dài hạn</i>	-	-	-
B – Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599	2.980.932.169
<i>I. Vốn chủ sở hữu</i>	<i>708.973.863</i>	<i>664.828.599</i>	<i>2.980.932.169</i>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	500.000.000	500.000.000	2.500.000.000
2. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	84.204.451	84.204.451	84.204.451
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	124.769.412	80.624.148	396.727.718
<i>II. Quỹ khen thưởng phúc lợi</i>	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159

(Nguồn: Bộ phận tài chính kế toán)

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

Bảng 2.6: Phân tích khái quát tình hình biến động tài sản của công ty qua các năm 2008 - 2010

KHOẢN MỤC	NĂM 2008		Năm 2009		NĂM 2010		CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Δ	%	Δ	%
TÀI SẢN										
A – TÀI SẢN NGẮN HẠN	920.440.944	25,28	3.273.886.384	89,83	17.090.902.048	84,05	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>540.150.358</i>	<i>14,84</i>	<i>493.621.268</i>	<i>13,54</i>	<i>521.569.408</i>	<i>2,57</i>	<i>(46.529.090)</i>	<i>- 8,61</i>	<i>27.948.140</i>	<i>5,66</i>
<i>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	<i>206.410.021</i>	<i>5,67</i>	<i>187.885.921</i>	<i>5,16</i>	<i>10.361.337.172</i>	<i>50,96</i>	<i>(18.524.100)</i>	<i>-8,97</i>	<i>10.173.451.251</i>	<i>5414,70</i>
1. Phải thu của khách hàng	206.410.021	5,67	187.885.921	5,16	10.361.337.172	50,96	(18.524.100)	-8,97	10.173.451.251	5414,70
<i>IV. Hàng tồn kho</i>	<i>137.847.155</i>	<i>3,79</i>	<i>2.510.450.000</i>	<i>68,88</i>	<i>5.547.458.355</i>	<i>27,28</i>	<i>2.372.602.845</i>	<i>1721,18</i>	<i>3.037.008.355</i>	<i>120,97</i>
1. Hàng tồn kho	137.847.155	3,79	2.510.450.000	68,88	5.547.458.355	27,28	2.372.602.845	1721,18	3.037.008.355	120,97
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>II. Tài sản ngắn hạn khác</i>	<i>36.033.410</i>	<i>0,99</i>	<i>81.929.195</i>	<i>2,25</i>	<i>660.537.113</i>	<i>3,25</i>	<i>45.895.785</i>	<i>127,37</i>	<i>578.607.918</i>	<i>706,23</i>
1. Thuế GTGT được khấu trừ	36.033.410	0,99	81.929.195	2,25	381.898.270	3,25	45.895.785	127,37	299.969.075	366,13
3. Tài khoản ngắn hạn khác		0,00	-	-	278.638.843	1,37				
B – TÀI SẢN DÀI HẠN	2.720.483.833	74,72	370.675.000	10,17	3.242.173.111	15,95	(2.349.808.833)	-86,37	2.871.498.111	774,67
<i>I. Tài sản cố định</i>	<i>2.720.483.833</i>	<i>74,72</i>	<i>370.675.000</i>	<i>10,17</i>	<i>3.242.173.111</i>	<i>15,95</i>	<i>(2.349.808.833)</i>	<i>-86,37</i>	<i>2.871.498.111</i>	<i>774,67</i>
1. Nguyên giá	3.206.679.833	88,07	444.775.000	12,20	4.049.037.094	19,91	(2.761.904.833)	-86,13	3.604.262.094	810,36
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(486.196.000)	-13,35	(74.100.000)	-2,03	(806.863.983)	-3,97	412.096.000	-84,76	(732.763.983)	988,89
<i>II. Bất động sản đầu tư</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>III. Các khoản đầu tư tài chính DH</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>IV. Tài sản dài hạn khác</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.640.924.777	100	3.644.561.384	100	20.333.075.159	100	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90

(Nguồn: Bộ phận kế toán tài chính)

Nhận xét:

Năm Từ bảng cân đối kế toán trên ta thấy cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty năm 2008 so với năm 2009 và năm 2009 so với năm 2010, có những biến đổi sau:

Năm 2009 so với năm 2008, Tổng tài sản tăng lên 3.636.607 VNĐ tương đương với tỷ lệ 0,10 % chứng tỏ quy mô vốn của công ty năm 2009 tăng lên so với năm 2008. Nguyên nhân chủ yếu là do:

Tài sản ngắn hạn (TSNH): TSNH năm 2009 so với năm 2008 tăng lên 2.353.445.440 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 255,69 %. TSNH tăng là do : Hàng tồn kho tăng, các tài sản ngắn hạn khác tăng, cụ thể là:

Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2009 so với năm 2008 giảm 46.529.090 VNĐ tương đương với tỷ lệ là 8,61%

Hàng tồn kho : Năm 2009 so với năm 2008 tăng lên 2.372.602.845 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 1721,18 % .

Các tài sản ngắn hạn khác của năm 2009 tăng so với năm 2008 là 45.895.785 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 127,37 % là do thuế GTGT được khấu trừ năm 2009 tăng so với năm 2008.

Năm 2010 so với năm 2009 có những biến động sau:

Tổng tài sản tăng lên 16.688.513.775 VNĐ tương đương với tỷ lệ 457,9%, chứng tỏ quy mô vốn của công ty năm 2010 tăng lên so với năm 2009. Nguyên nhân chủ yếu là do:

TSNH năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 13.817.015.664 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 422,04%. TSNH tăng là do : các khoản phải thu khách hàng tăng, hàng tồn kho tăng, các tài sản ngắn hạn khác tăng, cụ thể là :

Các khoản phải thu khách hàng : năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 10.173.451.251 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 5414,7%. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ chưa hợp lý, Công ty đang bị chiếm dụng vốn rất nhiều. Trong quá trình kinh doanh, để khuyến khích người mua và gia tăng sự ràng buộc, lòng trung thành của các đại lý, các Công ty thường áp dụng phương thức bán chịu đối với khách hàng. Điều này có thể làm tăng thêm một số chi phí do việc tăng

thêm các khoản nợ phải thu của khách hàng như chi phí quản lý nợ phải thu, chi phí thu hồi nợ, chi phí rủi ro...Đổi lại Công ty cũng có thể tăng thêm được lợi nhuận nhờ mở rộng số lượng sản phẩm tiêu thụ. Công ty cần xem xét đối tượng mà Công ty có thể cho nợ dựa vào những yếu tố sau :

- Khối lượng hàng hóa bán chịu cho khách hàng.
- Đối với Công ty là kinh doanh mặt hàng xây dựng mang tính thời vụ, trong thời kỳ sản phẩm của doanh nghiệp có nhu cầu tiêu thụ lớn, cần khuyến khích tiêu thụ để thu hồi vốn.
- Công ty có ít vốn, sản phẩm có đặc điểm sử dụng lâu bền nên thời hạn bán chịu và chính sách tín dụng của Công ty phụ thuộc vào uy tín của đối tác trên thương trường.

Tiền và các khoản tương đương tiền : năm 2010 so với năm 2009 lại tăng lên 27.948.140 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 5,66% điều đó chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty có tăng nhưng tỷ lệ tăng còn thấp.

Hàng tồn kho : Năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 3.037.008.355 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 120,97 % điều này chứng tỏ hàng tồn kho của doanh nghiệp trong năm 2010 là rất lớn. Hàng tồn kho tăng sẽ làm phát sinh các chi phí như chi phí bảo quản, chi phí lưu trữ kho bãi, hoặc những rủi ro do giảm chất lượng hàng hóa tồn kho, và điều quan trọng hơn cả là Công ty sẽ bị tồn đọng một lượng vốn lớn ở hàng tồn kho mà mất đi chi phí cơ hội của việc sử dụng số vốn đó. Mặt khác, khi lượng hàng tồn kho lớn sẽ làm cho khả năng thanh toán nhanh của Công ty bị giới hạn, gây giảm uy tín của Công ty trên thị trường.

Tài sản dài hạn (TSDH) : TSDH năm 2009 so với năm 2008 giảm xuống 2.349.808.833 VNĐ tương ứng với tỷ lệ giảm 89,37%. TSDH tăng là do tài sản cố định (TSCĐ) giảm 2.349.808.833 VNĐ tương ứng với tỷ lệ giảm 633,93%. Với nguyên giá giảm 2.761.904.833 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 86,37 %. Điều này cho thấy năm 2009 Công ty đã thanh lý bớt một số tài sản cố định đã quá cũ hoặc không còn phù hợp với yêu cầu của quá trình kinh doanh.

TSDH năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 2.871.498.111 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 774,67%. TSDH tăng là do tài sản cố định (TSCĐ) tăng

2.871.498.111 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 774,67%. Với nguyên giá tăng 3.604.262.094 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 810,36%. Điều này cho thấy trong năm 2010 Công ty đã tăng cường đầu tư vào cơ sở vật chất, máy móc thiết bị. Để hiểu rõ hơn chúng ta đi sâu vào phân tích từng khoản mục cụ thể:

Bảng 2.7: Phân tích biến động của TSNH và TSDH của Công ty 2008-2010.

(ĐVT: Đồng)

KHOẢN MỤC	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Δ	%	Δ	%
A. Tài sản ngắn hạn	920.440.944	25,28	3.273.886.384	89,83	17.090.902.048	84,05	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
B. Tài sản dài hạn	2.720.483.833	74,72	370.675.000	10,17	3.242.173.111	15,95	(2.349.808.833)	-86,37	2.871.498.111	774,67
TỔNG TÀI SẢN	3.640.924.777	100	3.644.561.384	100	20.333.075.159	100	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90

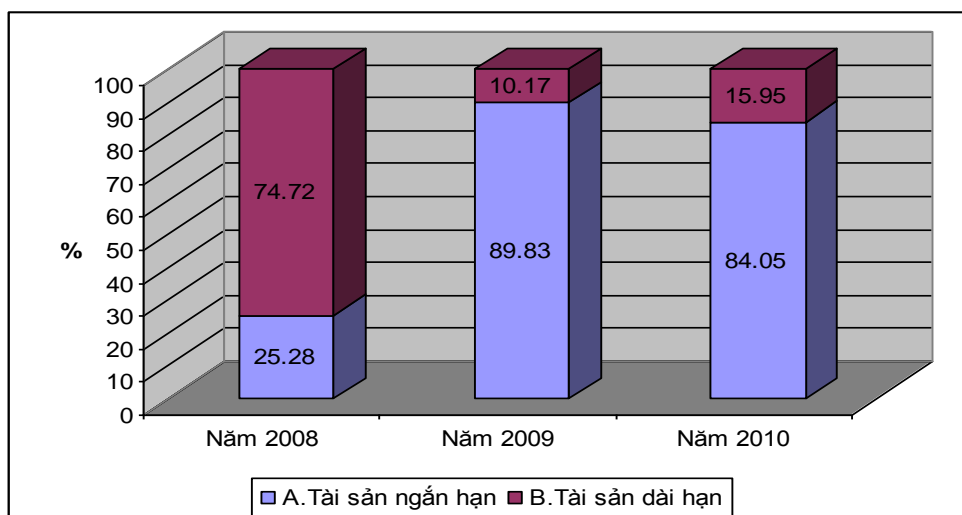
Nhận xét:

Ở công ty TNHH TM & VT Hoa Dương ta thấy tỷ lệ tài sản lưu động và tài sản dài hạn thay đổi qua các năm.

Năm 2008, tỷ lệ tài sản lưu động chỉ chiếm 25,28% tổng tài sản thì đến năm 2009 đã tăng lên là 89,83% tổng tài sản và năm 2010 chỉ chiếm 84,05% tổng tài sản.

Năm 2008, tỷ lệ tài sản dài hạn chiếm 74,72% tổng tài sản thì đến năm 2009 tỷ lệ này đã giảm chỉ còn 10,17% và đến năm 2010 là 15,95% tổng tài sản.

Biểu đồ 2.2: Tỷ trọng giữa TSNH và TSDH



Bảng 2.8: Phân tích sự biến động của các khoản mục TSNH 2008-2010

(ĐVT: Đồng)

KHOẢN MỤC	Năm 2008		NĂM 2009		NĂM 2010		CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Δ	%	Δ	%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	540.150.358	58,68	493.621.268	15,08	521.569.408	3,05	(46.529.090)	-8,61	27.948.140	5,66
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	206.410.021	22,43	187.885.921	5,74	10.361.337.172	60,62	(18.524.100)	-8,97	10.173.451.251	5414,70
IV. Hàng tồn kho	137.847.155	14,98	2.510.450.000	76,68	5.547.458.355	32,46	2.372.602.845	1721,18	3.037.008.355	120,97
II. Tài sản ngắn hạn khác	36.033.410	3,91	81.929.195	2,50	660.537.113	3,86	45.895.785	127,37	578.607.918	706,23
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	920.440.944	100,00	3.273.886.384	100,00	17.090.902.048	100,00	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04

Nhận xét:

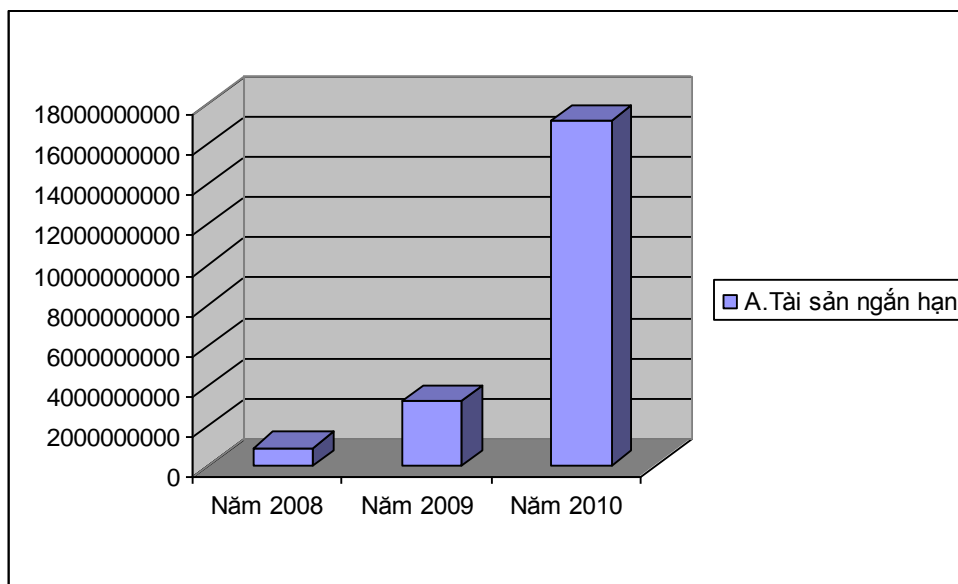
Ta thấy tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2009 tăng so với năm 2008 là 2.353.445.440 vnd tương ứng với tỷ lệ là 255,69% . Nguyên nhân là do hàng tồn kho tăng lên một lượng là 2.372.602.845 vnd tương ứng với tỷ lệ là 1721,18%, các tài sản ngắn hạn khác tăng 45.895.785 vnd tương ứng với tỷ lệ 127,37%.

Năm 2010 so với năm 2009 thì tài sản ngắn hạn lại tăng với một lượng là 13.817.015.664 vnd tương ứng với tỷ lệ 422,04%. Lượng tiền mặt tăng 5,66% , bên

cạnh đó các khoản phải thu ngắn hạn tăng 10.173.451.251%, hàng tồn kho tăng 120,97% , tài sản ngắn hạn khác tăng 706,23% đã làm cho tài sản ngắn hạn tăng.

Ta thấy các khoản phải thu và lượng hàng tồn kho chiếm tỷ lệ lớn trong tổng tài sản lưu động.

Biểu đồ 2.3: Diễn biến tài sản ngắn hạn năm 2008 - 2009



Bảng 2.8: Phân tích tỷ trọng của các khoản bị chiếm dụng

(ĐVT: đồng)

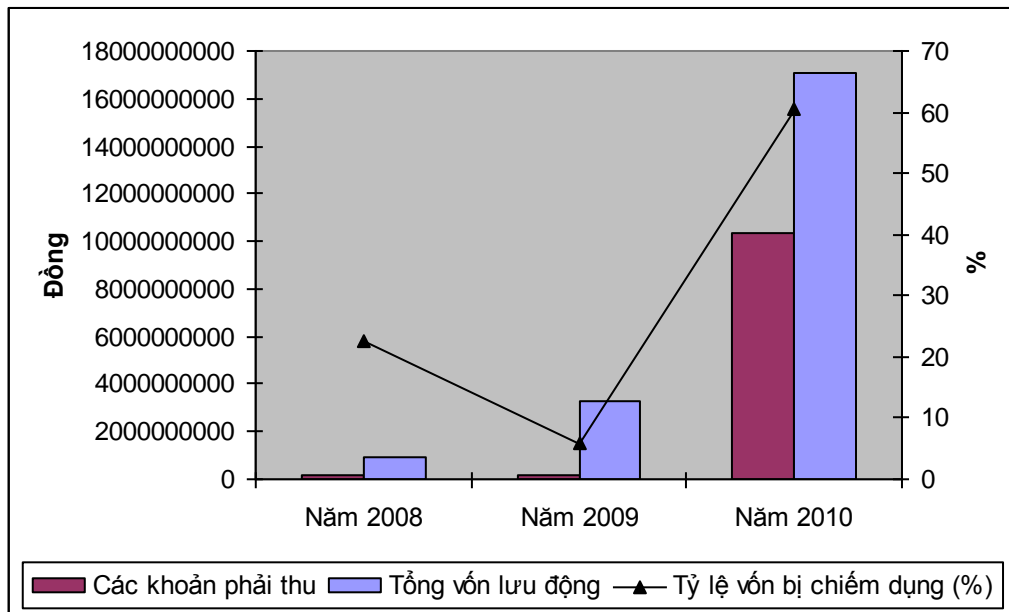
KHOẢN MỤC	Năm 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Δ	%	Δ	%
1. Các khoản phải thu	206.410.021	187.885.921	10.361.337.172	(18.524.100)	-8,97	10.173.451.251	5414,70
2. Tổng vốn lưu động	920.440.944	3.273.886.384	17.090.902.048	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng (%)	22,43	5,74	60,62	-16,69	-74,41	54,89	956,38

Nhận xét:

Qua tính toán cho thấy tỷ lệ vốn bị chiếm dụng của công ty không đều qua các năm, đồng thời tỷ lệ này ở mức cao so với tổng vốn lưu động, và chiếm một tỷ lệ lớn trong tổng tài sản của công ty.

956,38% chiếm đến 60,62% tổng tài sản.

Biểu đồ 2.4: Phân tích tỷ trọng của các khoản bị chiếm dụng



*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

Bảng 2.10: Phân tích khái quát tình hình biến động nguồn vốn của Công ty qua các năm 2008-2010

(ĐVT: đồng)

NGUỒN VỐN	NĂM 2008		NĂM 2009		NĂM 2010		Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Δ	%	Δ	%
A. NỢ PHẢI TRẢ	2.931.950.914	80,53	2.979.732.785	81,76	17.352.142.990	85,34	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
<i>I. Nợ ngắn hạn</i>	<i>2.931.950.914</i>	80,53	<i>2.979.732.785</i>	81,76	<i>17.352.142.990</i>	85,34	<i>47.781.871</i>	1,63	<i>14.372.410.205</i>	482,34
1. Vay ngắn hạn	900.000.000	24,72	1.500.170.000	41,16	7.950.000.000	39,10	600.170.000	66,69	6.449.830.000	429,94
2. Phải trả cho người bán	2.024.392.444	55,60	1.434.356.129	39,36	9.356.416.394	46,02	(590.036.315)	-29,15	7.922.060.265	552,31
3. Người mua trả tiền trước	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	7.558.470	0,21	45.206.656	1,24	45.726.596	0,22	37.648.186	498,09	519.940	1,15
<i>II. Nợ dài hạn</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
B – Vốn chủ sở hữu	708.973.863	19,47	664.828.599	18,24	2.980.932.169	14,66	(44.145.264)	-6,23	2.316.103.570	348,38
<i>I. Vốn chủ sở hữu</i>	<i>708.973.863</i>	19,47	<i>664.828.599</i>	18,24	<i>2.980.932.169</i>	14,66	<i>(44.145.264)</i>	-6,23	<i>2.316.103.570</i>	348,38
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	500.000.000	13,73	500.000.000	13,72	2.500.000.000	12,30	-	0,00	2.000.000.000	400,00
2. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	84.204.451	2,31	84.204.451	2,31	84.204.451	0,41	-	0,00	0	0,00
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	124.769.412	3,43	80.624.148	2,21	396.727.718	1,95	(44.145.264)	-35,38	316.103.570	392,07
<i>II. Quỹ khen thưởng phúc lợi</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.640.924.777	100,00	3.644.561.384	100,00	20.333.075.159	100,00	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90

Nhận xét: Nguồn vốn của công ty được hình thành từ hai nguồn: vốn chủ sở hữu và nợ phải trả

Nguồn vốn của công ty đã tăng từ 3.640.924.777 VNĐ năm 2008 đến 3.644.561.384 VNĐ ở năm 2009, tức là tăng lên 0,1%. Nguyên nhân là do nợ phải trả tăng lên cụ thể: vay ngắn hạn tăng lên từ 900.000.000 VNĐ đến 1.500.170.000 VNĐ chiếm 41,16% trong tổng nguồn vốn, thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng 37.648.186 VNĐ đến 45.206.656 VNĐ.

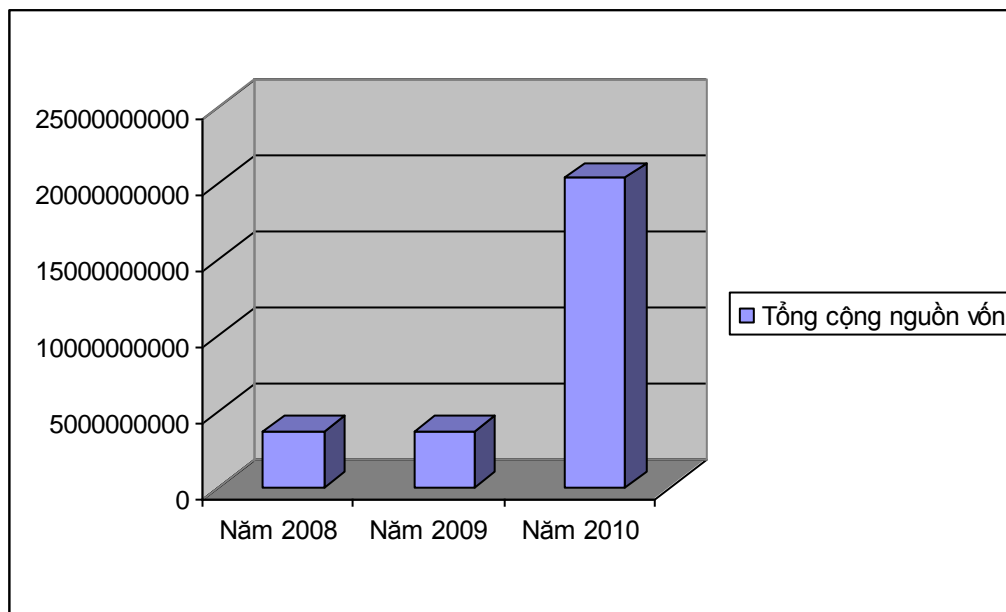
Phần vốn chủ sở hữu năm 2009 so với năm 2008 giảm 44.145.264 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 6,64% tổng nguồn vốn. Là do, khoản lợi nhuận chưa phân phối giảm 44.145.264 VNĐ tương ứng giảm 54,75% so với năm trước.

Năm 2010 so với năm 2009 thì nguồn vốn của công ty đã tăng 16.688.513.775 VNĐ tương ứng với 457,9%. Cụ thể như sau:

Phần Nợ phải trả tăng 14.372.410.205 VNĐ tương ứng với 482,34% so với năm 2009. Nguyên nhân là do Vay ngắn hạn tăng từ 2.979.732.785 VNĐ tương ứng 81,75% tổng nguồn vốn của năm 2009 thì đến năm 2010 là 17.352.142.990 VNĐ tương ứng 85,34% tổng nguồn vốn. Bên cạnh đó, phần vốn đi chiếm dụng năm 2010 tăng 6.449.830.000 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 552,31% mà không phải trả lãi và thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng lên một lượng là 519.940 VNĐ tương ứng 1,15%.

Vốn chủ sở hữu tăng lên 2.316.103.570 VNĐ tương ứng 348,38% chủ yếu là do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng lên 2.000.000.000 VNĐ tương ứng 400% và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2010 tăng so với năm 2009 là 316.103.570 VNĐ tương ứng 392,07%.

Biểu đồ 2.4: Diễn biến nguồn vốn 2008 - 2010



Bảng 2.11: Khoản mục các khoản đi chiếm dụng

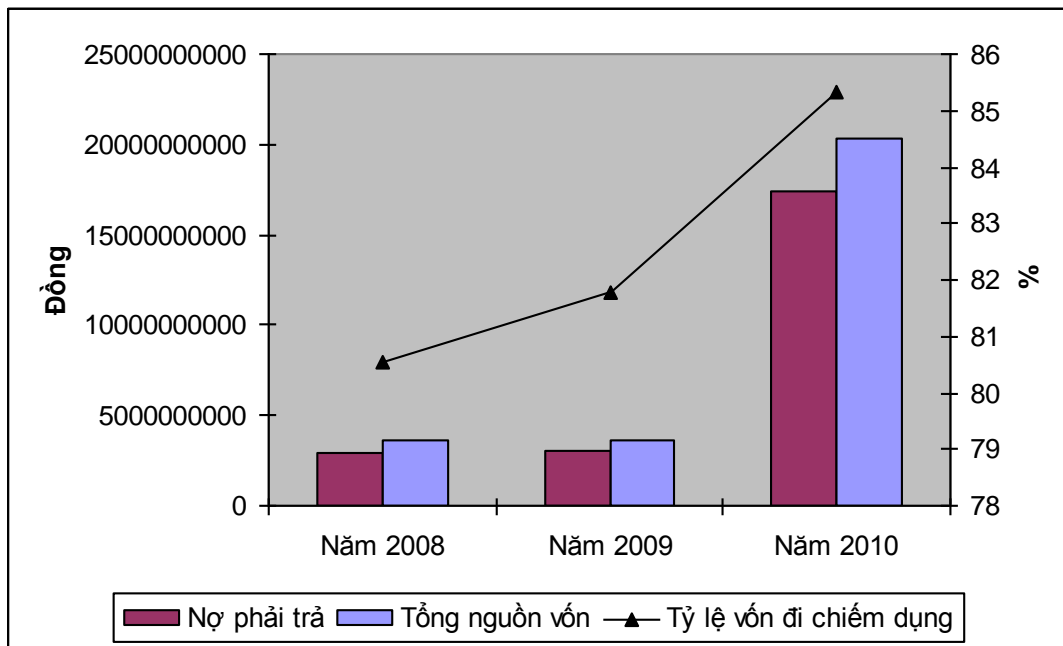
(VNĐ: đồng)

KHOẢN MỤC	Năm 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Δ	%	Δ	%
1. Nợ phải trả	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
2. Tổng nguồn vốn	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90
Tỷ lệ vốn đi chiếm dụng (%)	80,53	81,76	85,34	1,23	1,53	3,58	4,38

Nhận xét:

Qua tính toán ta thấy nguồn vốn đi chiếm dụng của công ty tăng qua các năm. Năm 2008 khoản đi chiếm dụng chiếm 80,53% tổng nguồn vốn của công ty, đến năm 2009 tăng 1,23% chỉ còn chiếm 80,53% tổng nguồn vốn, sang đến năm 2010, nợ phải trả tăng lên 4,38% so với năm 2009 và chiếm 85,34% tổng nguồn vốn. Khoản nợ phải trả của công ty chiếm trên 50% tổng vốn, đây là một con số khá cao, nếu vốn vay không được sử dụng có hiệu quả sẽ làm tăng rủi ro cho doanh nghiệp.

Biểu đồ 2.5: Tỷ lệ vốn đi chiếm dụng



Bảng 2.11: Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng và vốn đi chiếm dụng

(ĐVT: đồng)

Năm	Vốn bị chiếm dụng	Vốn đi chiếm dụng	Chênh lệch	
	Giá trị	Giá trị	Δ	%
2008	206.410.021	2.931.950.914	2.725.540.893	1320,45
2009	187.885.921	2.979.732.785	2.791.846.864	1485,93
2010	10.361.337.172	17.352.142.990	6.990.805.818	67,47

Nhận xét:

So với vốn bị chiếm dụng thì vốn đi chiếm dụng có giá trị cao hơn. Năm 2008 lượng vốn bị chiếm dụng là 206.410.021 VNĐ và lượng vốn đi chiếm dụng là 2.931.950.914 VNĐ chênh lệch là 2.725.540.893 tương đương 1320,45%. Trong năm 2009 lượng vốn đi chiếm dụng nhỏ hơn vốn bị chiếm dụng là 2.791.846.864 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 1485,93%. Đến năm 2010 phần chênh lệch là 67,47%. Như vậy, lượng vốn đi chiếm dụng không ổn định qua 3 năm 2008, 2009, 2010. Tuy nhiên, lượng vốn bị chiếm dụng và vốn đi chiếm dụng luôn chiếm một tỷ lệ cao trong tổng nguồn vốn. Công ty nên có biện pháp để

giảm bớt các khoản phải thu và hạn chế bớt các khoản bị phụ thuộc bên ngoài để chủ động trong nguồn vốn.

2.3. Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.

Nhận xét: Nhìn chung ta thấy doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng dần qua các năm kéo theo lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng dần qua các năm. Ta phân tích cụ thể như sau:

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

Bảng 2.13: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH 2008 – 2010

(Đơn vị tính: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch		CHÊNH LỆCH	
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	-25,52	47.709.618.049	138,28
2. Các khoản giảm trừ DT	-	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	74,48	47.709.618.049	138,28
4. Giá vốn hàng bán	45.528.229.495	32.546.538.687	81.322.169.494	-12.981.690.808	71,49	48.775.630.807	149,86
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	796.319.941	1.955.988.542	889.975.784	1.159.668.601	145,63	-1.066.012.758	-54,50
6. DT hoạt động tài chính	-	-	16.857.424	-	-	-	-
7. Chi phí tài chính	420.273.030	90.814.600	190.314.735	-329.458.430	-78,39	99.500.135	109,56
<i>- Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	<i>420.273.030</i>	<i>90.814.600</i>	<i>190.314.735</i>	<i>-329.458.430</i>	<i>-78,39</i>	<i>99.500.135</i>	<i>109,56</i>
8. CP quản lý kinh doanh	210.025.587	1.730.859.090	386.872.041	1.520.833.503	724,12	-1.343.987.049	-77,65
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	166.021.324	134.314.852	329.646.432	-31.706.472	-19,10	195.331.580	145,43
10. Thu nhập khác	2.358.450	2.546.999	-	188.549	7,99	-	-
11. Chi phí khác	-	-	-	-	-	-	-
12. Lợi nhuận khác	2.358.450	2.546.999	0	188.549	7,99	-	-
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	168.379.774	136.861.851	329.646.432	(31.517.923)	-18,72	192.784.581	140,86
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	47.146.337	38.321.319	57.688.126	(8.825.018)	-18,72	19.366.807	50,54
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	121.233.437	98.540.532	271.958.306	(22.692.905)	-18,72	173.417.774	175,99

(Nguồn: Bộ phận kế toán tài chính)

So sánh năm 2008 – 2009:

Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 đạt được 34.502.527.229 VNĐ, năm 2008 đạt được 46.324.549.436 VNĐ. So với năm 2009 thì năm 2008 giảm 11.822.022.207 VNĐ tương ứng với 25,52%.

Giá vốn hàng bán năm 2009 cũng giảm đi so với năm 2008, lên đến 12.981.690.808 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 71,49%.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 1.159.668.601 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 145,63%.

Chi phí quản lý tài chính giảm là 329.458.430 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 78,39%

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng là 1.520.833.503 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 724,12%.

Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm đi tuy nhiên tỷ lệ giảm thấp hơn tỷ lệ giảm của giá vốn hàng bán nên lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng. Tuy nhiên, công tác quản lý chi phí chưa thực sự hiệu quả nên lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2009 vẫn giảm từ 98.540.532 VNĐ xuống còn 121.233.437 VNĐ tức là giảm 22.692.905 VNĐ tương ứng 23,03%.

So sánh năm 2009 và 2010:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 so với năm 2009 tăng 47.709.618.049 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 138,28%. Nguyên nhân là do Công ty đã dần dần phục hồi và ổn định tổ chức kinh doanh sau cơn bão khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 đem lại.

Lợi nhuận về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 giảm so với năm 2009 là 1.066.012.758 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 54,5%. Tuy nhiên tỷ lệ tăng lợi nhuận nhỏ hơn tỷ lệ tăng doanh thu rất nhiều (83,78%) điều đó cho thấy Công ty kinh doanh chưa thực sự hiệu quả. Một trong những nguyên nhân gây ảnh hưởng tới lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá vốn hàng bán năm 2010 so với năm 2009 tăng 48.775.630.807 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 149,86%. Điều này cho thấy công tác nghiên cứu thị trường của Công ty

chưa hoàn thành nhiệm vụ.

Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty năm 2009 chưa thực hiện nhưng đến năm 2010 Công ty đạt được 16.857.424 VNĐ do lãi tiền gửi của công ty tăng.

Chi phí tài chính năm 2010 so với năm 2009 tăng 99.500.135 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 109,56%.

Chi phí quản lý kinh doanh năm 2010 so với năm 2009 giảm 1.343.987.049 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 77,65%. Năm 2010 Công ty đã chi nhiều cho máy móc thiết bị, vi tính, nhà cửa phục vụ cho công tác quản lý, chứng tỏ công tác tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp năm nay đã được lưu tâm và đã được áp dụng những biện pháp hiệu quả. Công ty cần giảm thiểu các chi phí nhỏ nhất, nhưng lợi nhuận là lớn nhất, để làm được điều này công ty cần bố trí, sử dụng tất cả các nguồn lực của mình sao cho có hiệu quả nhất.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2010 so với năm 2009 tăng 195.331.580 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 145,43%. Tuy nhiên, mức tăng lợi nhuận thuần chỉ xấp xỉ mức tăng tổng chi phí, như vậy doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực chưa thực sự hiệu quả, có thể do công ty sử dụng cơ cấu vốn chưa thật hợp lý...

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 192.784.581 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 140,86%. Các chi phí tăng nhưng doanh thu của công ty tăng nhanh hơn. Chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm vừa qua làm ăn có hiệu quả.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2010 so với năm 2009 tăng 173.417.774 VNĐ tương ứng 175,99 %, do Công ty áp dụng hình thức tính thuế TNDN nên Công ty sẽ phải tính thêm một khoản chi phí.

Chi phí tính thuế TNDN hiện hành năm 2010 so với năm 2009 tăng

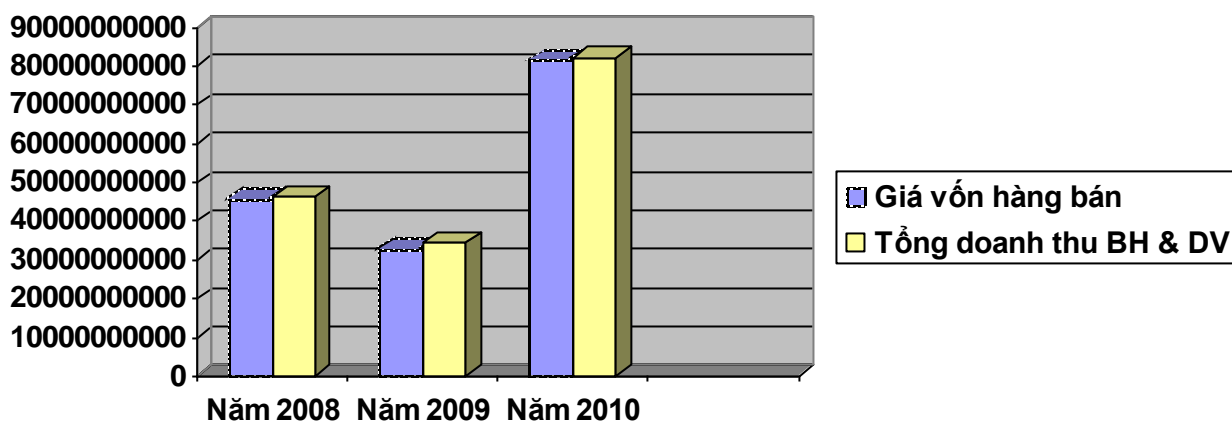
19.366.807 vnd tương ứng với tỷ lệ 50,54%.

Bảng 2.14: Tỷ lệ giữa giá vốn hàng bán và doanh thu

(Đơn vị tính: đồng)

KHOẢN MỤC	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Δ	%	Δ	%
Giá vốn hàng bán	5.528.229.495	32.546.538.687	81.322.169.494	(12.981.690.808)	-28,51	48.775.630.807	149,86
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	-25,52	47.709.618.049	138,28
Tỷ lệ % so với doanh thu	98,28	94,33	98,92	-3,95	-4,02	4,59	4,86

Biểu đồ 2.6: Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng và vốn đi chiếm dụng



Nhận xét:

Ta thấy khoản mục giá vốn hàng bán luôn chiếm một tỷ trọng cao trong doanh thu. Năm 2008, giá vốn hàng bán chiếm 98,28% so với tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ mà công ty thu được. Đến năm 2009 thì khoản mục này chiếm tới 94,33% và năm 2010 chiếm 98,92% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Như vậy, ta thấy trong một đồng doanh thu thu về thì giá vốn hàng bán chiếm tới hơn 80, 90%, điều này không tốt. Công ty cần có biện pháp giảm giá vốn hàng bán để tăng lợi nhuận.

2.3.2 . Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm chỉ số tài chính

a. Các tỷ số và khả năng thanh toán

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

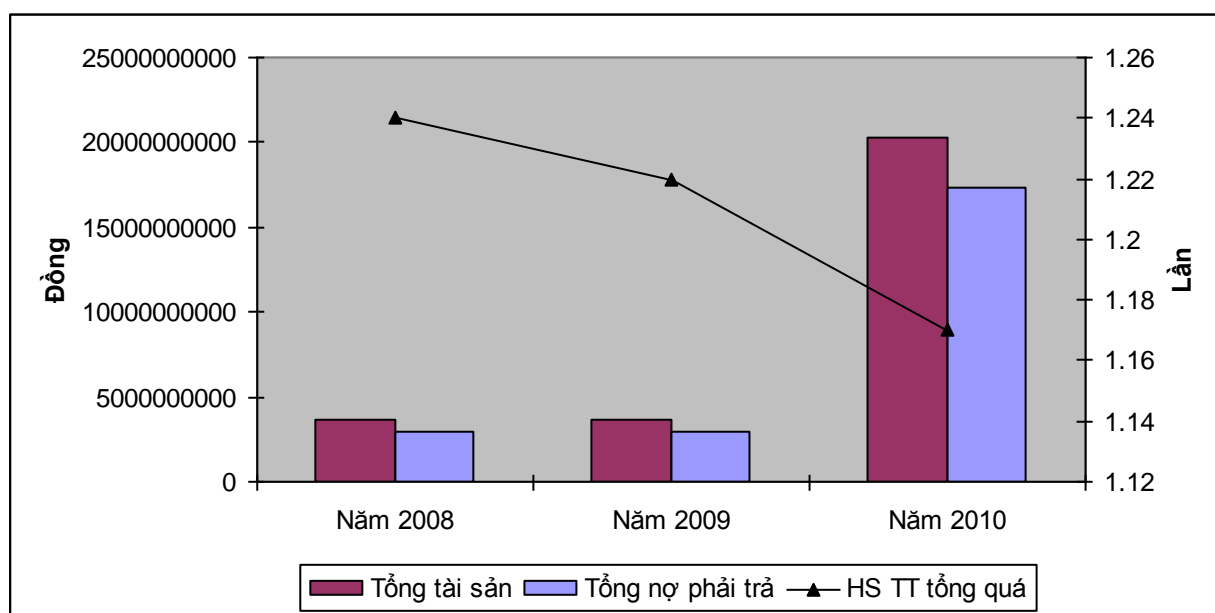
Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn ...).

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

Bảng 2.15: Bảng hệ số khả năng thanh toán tổng quát

	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Tổng tài sản	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90
Tổng nợ phải trả	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
HS TT tổng quát	1,24	1,22	1,17	-0,02	-1,51	-0,05	-4,20

Biểu đồ 2.7: Hệ số thanh toán tổng quát



Nhận xét:

Vào thời điểm cuối năm 2008, hệ số thanh toán tổng quát bằng 1,24 có

nghĩa là một đồng nợ được bảo đảm bằng 1,24 đồng tài sản.

Cuối năm 2009 thì hệ số này giảm một lượng nhỏ thành 1,22 đồng là vì vào thời điểm cuối năm 2009 thì tài sản tăng 3.636.607 VNĐ tương ứng với 0,1% trong khi đó khoản nợ phải trả tăng lên 47.781.871 VNĐ tương ứng 1,63%.

Vào thời điểm cuối năm 2010 thì một đồng nợ được bảo đảm 1,17 đồng tài sản. Vào thời điểm cuối năm 2010 thấp hơn năm 2009 là do công ty đã huy động thêm từ bên ngoài là 14.372.410.205 VNĐ tương ứng tăng 482,34%, trong khi tổng tài sản chỉ tăng 16.688.513.775 VNĐ tương ứng tăng 457,9%.

Hệ số thanh toán tổng quát như thế này ta thấy được mức an toàn là không cao, mặc dù các khoản huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo nhưng hệ số đảm bảo ko cao.

- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (Khả năng thanh toán hiện hành)

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

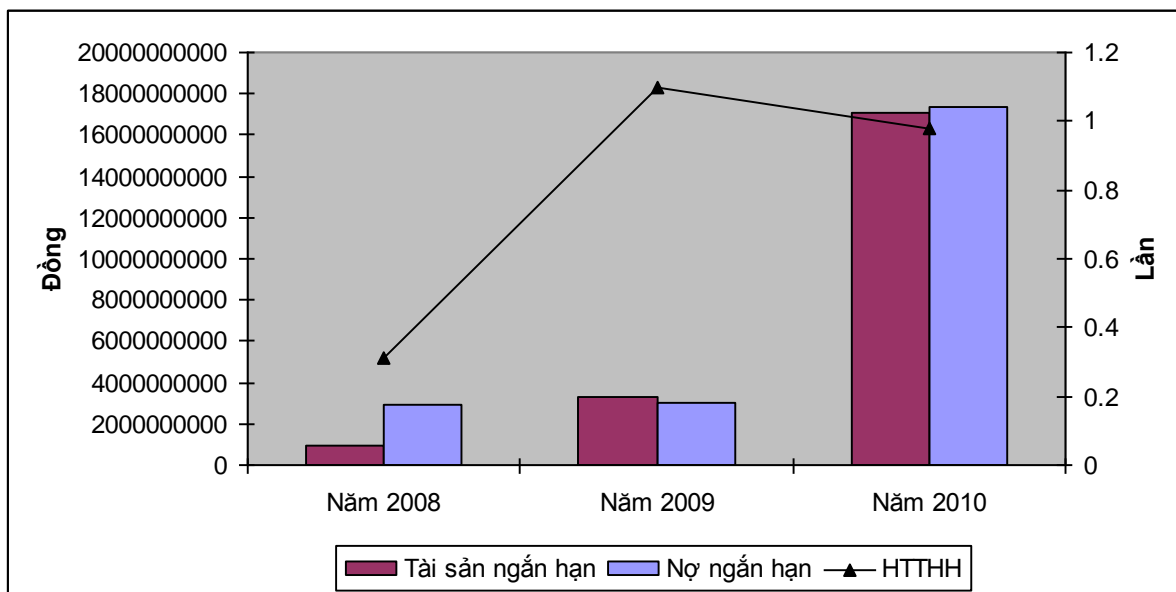
Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Đó là quan hệ giữa tổng tài sản với tổng nợ sắp đến hạn.

$$H_{\text{TTHH}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

**Bảng 2.16: Bảng hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn
(Khả năng thanh toán hiện hành)**

	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Tài sản ngắn hạn	920.440.944	3.273.886.384	17.090.902.048	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
Nợ ngắn hạn	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
H_{TTHH}	0,31	1,10	0,98	0,78	249,98	-0,11	-10,36

Biểu đồ 2.8: Hệ số thanh toán hiện hành



Nhận xét:

Vào cuối năm 2008, cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,31 đồng tài sản ngắn hạn. Cuối năm 2009 thì hệ số này tăng lên đến 1,1 đồng, nguyên nhân là do năm 2009 nợ ngắn hạn tăng lên 47.781.871 đồng tương đương với tỷ lệ là 1,63%, trong khi đó tài sản ngắn hạn tăng lên một lượng là 2.353.445.440 đồng tương đương với tỷ lệ là 255,69%.

Năm 2010 thì cứ một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo 0,98 đồng tài sản ngắn hạn. Vì trong năm này, cả tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn đều tăng, tài sản ngắn hạn tăng 13.817.015.664 vnd tương ứng với tỷ lệ là 422,04 %, nợ ngắn hạn tăng 14.372.410.205 vnd tương ứng với tỷ lệ là 422,04%.

Năm 2009 so với năm 2008 khả năng thanh toán hiện hành có tăng nhưng tăng chậm, đến năm 2010 hệ số này đã thay đổi giảm. Điều này cho thấy những khó khăn về tài chính tiền tệ của công ty năm 2010 chưa được khắc phục.

- Hệ số thanh toán nhanh

Các tài sản mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Khả năng thanh toán nhanh được tính toán dựa trên những TSNH có thu về nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, bao gồm tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho, vì ta đã biết hàng tồn kho là tài sản khó chuyển đổi thành tiền, nhất

là hàng ứ đọng, kém chất lượng.

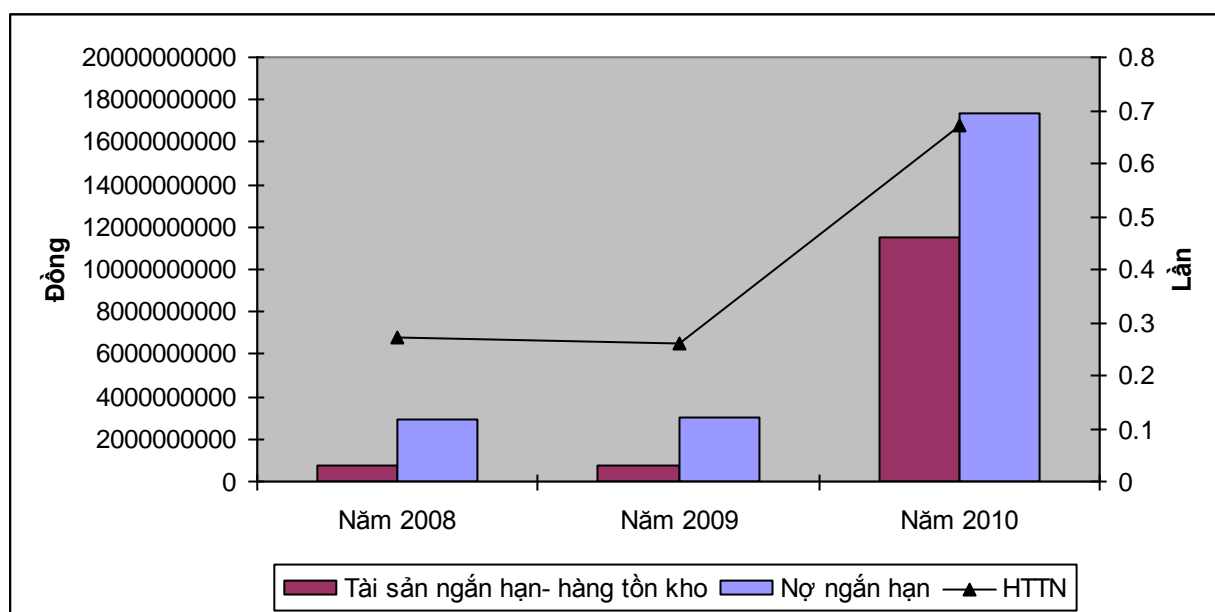
Công thức:

$$H_{TTN} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng 2.17: Bảng hệ số thanh toán nhanh

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Tài sản ngắn hạn - hàng tồn kho	782.593.789	763.436.384	11.543.443.693	- 19.157.405	- 2,45	10.780.007.309	1412,04
Nợ ngắn hạn	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
H_{TTN}	0,27	0,26	0,67	- 0,01	- 4,01	0,41	159,65

Biểu đồ 2.9: Hệ số thanh toán nhanh



Nhận xét:

Vào cuối năm 2008, công ty có 0,27 đồng để sẵn sàng đáp ứng cho một đồng nợ ngắn hạn.

Vào cuối năm 2009, công ty có 0,26 đồng để sẵn sàng đáp ứng cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số này giảm vì tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho giảm 19.157.405 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 2,45%, nợ ngắn hạn tăng 47.781.871 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 1,63%. Do tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho giảm

với tỷ lệ cao hơn tỷ lệ tăng của nợ ngắn hạn nên hệ số thanh toán nhanh năm 2009 giảm so với năm 2008.

Đến năm 2010, Hệ số này tăng vì tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho tăng 10.780.007.309 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 1412,04% , nợ ngắn hạn tăng 14.372.410.205 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 482,34%. Do tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho và nợ ngắn hạn đều tăng so với năm 2009 nên hệ số thanh toán nhanh là 0,67% tăng so với năm 2009 là 0,4%.

- Khả năng thanh toán lãi vay

Công thức:

$$H_{TTLV} = \frac{\text{Thu nhập trước thuế và trả lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}}$$

Bảng 2.18: Bảng khả năng thanh toán lãi vay

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Thu nhập trước thuế và lãi vay	588.652.804	227.676.451	519.961.167	-360.976.353	-61,32	292.284.716	128,38
Chi phí lãi vay	420.273.030	90.814.600	190.314.735	-329.458.430	-78,39	99.500.135	109,56
H_{TTLV}	1,40	2,51	2,73	1,11	78,99	0,23	8,98

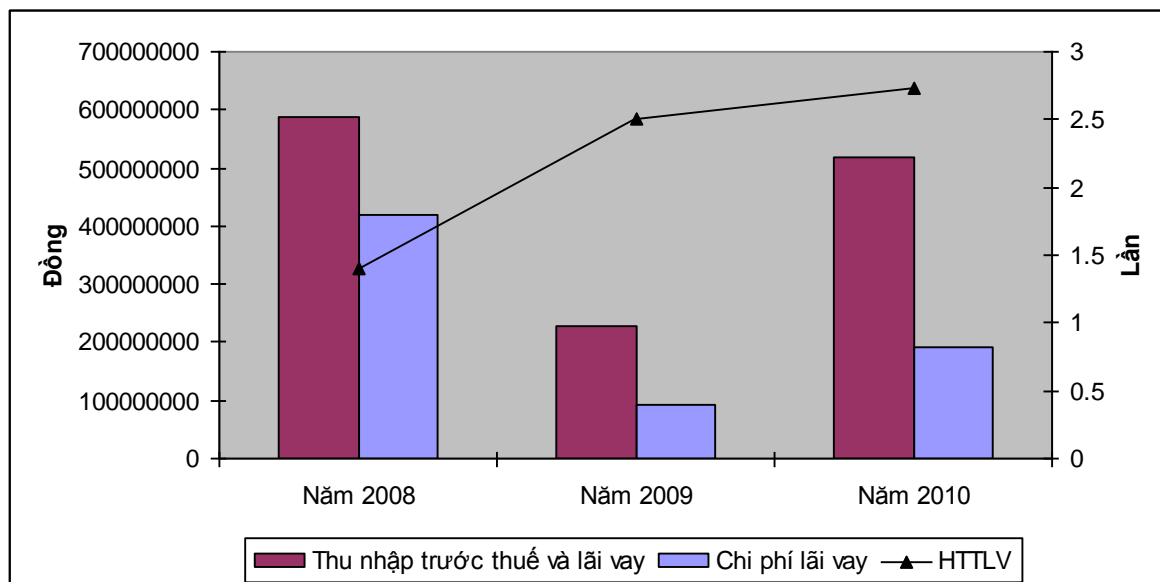
Nhận xét :

Năm 2008, khả năng thanh toán lãi vay là 1,4 đến năm 2009 thì tăng lên đến 2,51. Nguyên nhân là do năm 2009, thu nhập trước thuế và lãi vay giảm 360.976.353 VNĐ tương ứng với 61,32% trong khi Chi phí lãi vay giảm đến 90.814.600 VNĐ tương ứng với 78,39%. Như vậy tỷ lệ giảm của chi phí lãi vay lớn hơn tỷ lệ giảm của thu nhập trước thuế và lãi vay dẫn đến hệ số khả năng thanh toán lãi vay năm 2009 tăng so với năm 2008.

Năm 2010 H_{TTLV} là 2,73 tăng 2,23 so với năm 2009. Là do EBIT tăng một lượng là 292.284.716 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 128,38%, chi phí lãi vay tăng 99.500.135 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 109,56%. Ta thấy EBIT và chi phí lãi vay đều tăng nhưng tỷ lệ tăng của chi phí lãi vay thấp hơn nên H_{TTLV} tăng.

Qua tính toán ta thấy hệ số khả năng thanh toán lãi vay của công ty qua 03 năm là thấp. Điều này cho thấy khả năng độc lập về tài chính của công ty còn kém.

Biểu đồ: 2.10: Khả năng thanh toán lãi vay



b. Các tỷ số về khả năng hoạt động

- Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn đánh giá doanh nghiệp sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào.

Số vòng hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa bình quân luân chuyển trong kỳ. Đây là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Số VQHTK càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá tốt.

Công thức:

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

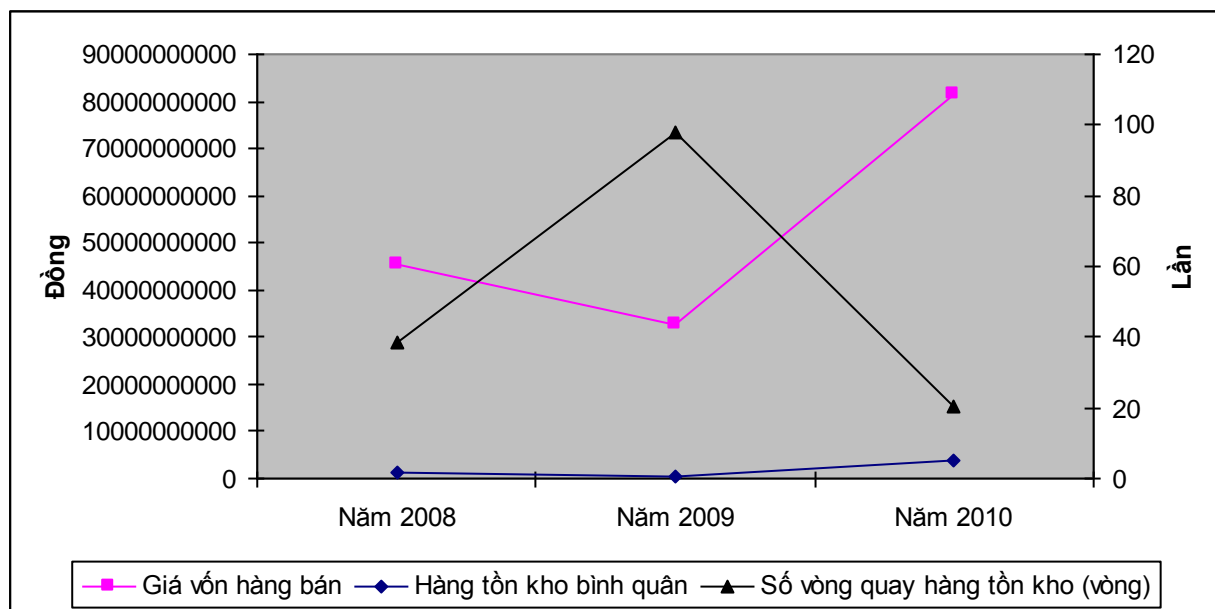
Bảng 2.19: Số vòng quay hàng tồn kho

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Giá vốn hàng bán	45.528.229.495	32.546.538.687	81.322.169.494	(12.981.690.808)	-28,51	48.775.630.807	149,86
Hàng tồn kho BQ	1.186.301.423	331.717.750	4.028.954.178	(854.583.673)	-72,04	3.697.236.428	1114,57

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương

Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	38,38	98,12	20,18	59,74	155,65	-77,93	-79,43
----------------------------------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------

Biểu đồ 2.11: Số vòng quay hàng tồn kho



- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

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

$$\text{Số ngày một vòng quay HTK} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay HTK trong kỳ}}$$

Số ngày trong năm thường là 360 ngày.

Bảng 2.20: Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Số ngày trong kỳ	360	360	360	0	0,00	0	0,00
Số vòng quay hàng tồn kho	38,38	98,12	20,18	59,74	155,65	-77,93	-79,43
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	9,38	3,67	17,84	-5,71	-60,88	14,17	386,09

Nhận xét:

Qua tính toán ta thấy số vòng quay hàng tồn kho, số ngày 1 vòng quay

hàng tồn kho không đồng đều qua các năm.

Năm 2008 số vòng quay hàng tồn kho là 38,38 và bình quân là 9,38 ngày cho một vòng quay. Đến năm 2009 thì số vòng quay đã tăng lên đến 98,12 vòng. Nguyên nhân là lượng hàng tồn kho bình quân năm 2009 giảm so với năm 2008 là 72,04%, trong khi đó giá vốn hàng bán giảm đi nhưng so với hàng tồn kho thì giảm không bằng với tỷ lệ chỉ có 39,89%. Và dẫn đến số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm so với năm 2008 là 60,88% tương ứng với 5,71 ngày.

Đến năm 2010 thì số vòng quay giảm xuống còn 20,18 vòng và số ngày một vòng quay hàng tồn kho là 17,84 ngày tăng so với năm 2009 là 14,17 ngày.

- Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân là số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi. Phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu.

Công thức:

$$\text{KTTBQ} = \frac{\text{Số dư BQ các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân một ngày}}$$

Các khoản phải thu: Những hóa đơn bán hàng chưa thu tiền có thể là hàng bán trả chậm, hàng bán chịu hay bán mà chưa thu tiền mặt, các khoản tạm ứng mà chưa thanh toán, các khoản trả tiền trước cho khách hàng...

$$\text{Doanh thu bình quân 1 ngày} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{360}$$

Doanh thu thuần: ở đây là tổng doanh thu thuần của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính, hoạt động khác.

Bảng 2.21: Bảng kỳ thu tiền bình quân

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Doanh thu thuần	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	-25,52	47.709.618.049	138,28

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

Số dư BQ các khoản phải thu	197.147.971	113.706.114	5.283.873.597	(83.441.857)	-42,32	5.170.167.483	4546,96
Doanh thu BQ một ngày	128.679.304	95.840.353	228.367.070	(32.838.951)	-25,52	132.526.717	138,28
KTTBQ	1,53	1,19	23,14	-0,35	-22,56	21,95	1850,22
Vòng quay các khoản phải thu bình quân	234,97	303,44	15,56	68	29,14	-288	-94,87

Nhận xét:

Kỳ thu tiền bình quân là số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi. Phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu. Ta thấy kỳ thu tiền bình quân của công ty giảm trong năm 2009 nhưng lại tăng cao ở năm 2010, tuy nhiên số ngày thu tiền bình quân vẫn nằm trong vòng kiểm soát.

Năm 2008 bình quân là 1,53 ngày, đến năm 2009 đã giảm xuống chỉ còn 1,19 ngày, nhưng sang đến năm 2010 thì tăng lên đến 23,14 ngày tương ứng với tỷ lệ tăng là 1850,22%. Nguyên nhân là do khoản phải thu bình quân cao tuy đã giảm vào năm 2009 nhưng lại tăng lên vào năm 2010.

- Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Tỷ số này nói lên một đồng Nguyên giá TSCĐ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Qua đó đánh giá được hiệu quả sử dụng TSCĐ ở doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Bảng 2.22: Bảng hiệu suất sử dụng tài sản cố định

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Doanh thu thuần	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	-25,52	47.709.618.049	138,28
Nguyên giá TSCĐ BQ	1.825.727.417	444.775.000	3.627.858.464	(1.380.952.417)	-75,64	3.183.083.464	715,66
Hiệu suất sử dụng TSCĐ	25,37	77,57	22,66	52,20	205,73	-54,91	-70,79

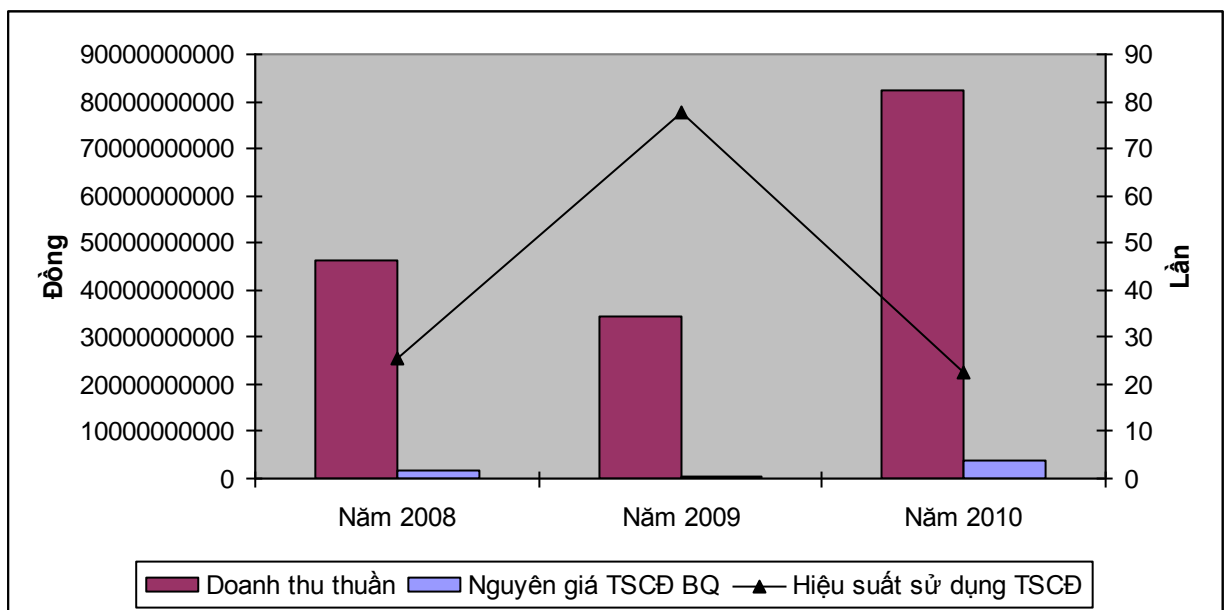
Nhận xét:

Qua tính toán ta thấy hiệu suất sử dụng TSCĐ không đồng đều qua các năm. Năm 2008, hiệu suất sử dụng TSCĐ bằng 25,37 điều này có nghĩa là một đồng nguyên giá TSCĐ tạo ra được 25,37 đồng doanh thu thuần. Năm 2009 thì một đồng nguyên giá TSCĐ tạo ra 77,57 đồng doanh thu thuần và năm 2010 là 22,66 đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng này có sự thay đổi là do tỷ lệ của nguyên giá TSCĐ tăng nhưng tốc độ tăng lớn hơn tốc độ tăng của tỷ lệ của doanh thu thuần, hay tỷ lệ của nguyên giá TSCĐ giảm mạnh hơn tỷ lệ giảm của doanh thu thuần. Cụ thể:

Năm 2009 so với năm 2008, trong khi tỷ lệ giảm của nguyên giá TSCĐ BQ là 205,73% thì doanh thu thuần giảm với tỷ lệ là 25,52% .

Năm 2010 so với năm 2009, tỷ lệ tăng của nguyên giá TSCĐ BQ là 715,66% còn tỷ lệ của doanh thu thuần chỉ tăng 138,28%.

Biểu đồ 2.12: Hiệu suất sử dụng tài sản cố định



- Vòng quay toàn bộ vốn hay vòng quay tổng tài sản

Chỉ tiêu này đo lường một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Bảng 2.23: Bảng hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH		CHÊNH LỆCH	
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Doanh thu thuần	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	- 25,52	47.709.618.049	138,28
Tổng tài sản BQ	3.642.743.081	3.236.538.322	11.986.999.968	(406.204.759)	- 11,15	8.750.461.646	270,36
HS sử dụng toàn bộ TS	12,72	10,66	6,86	- 2,06	- 16,17	- 3,80	- 35,66

Nhận xét:

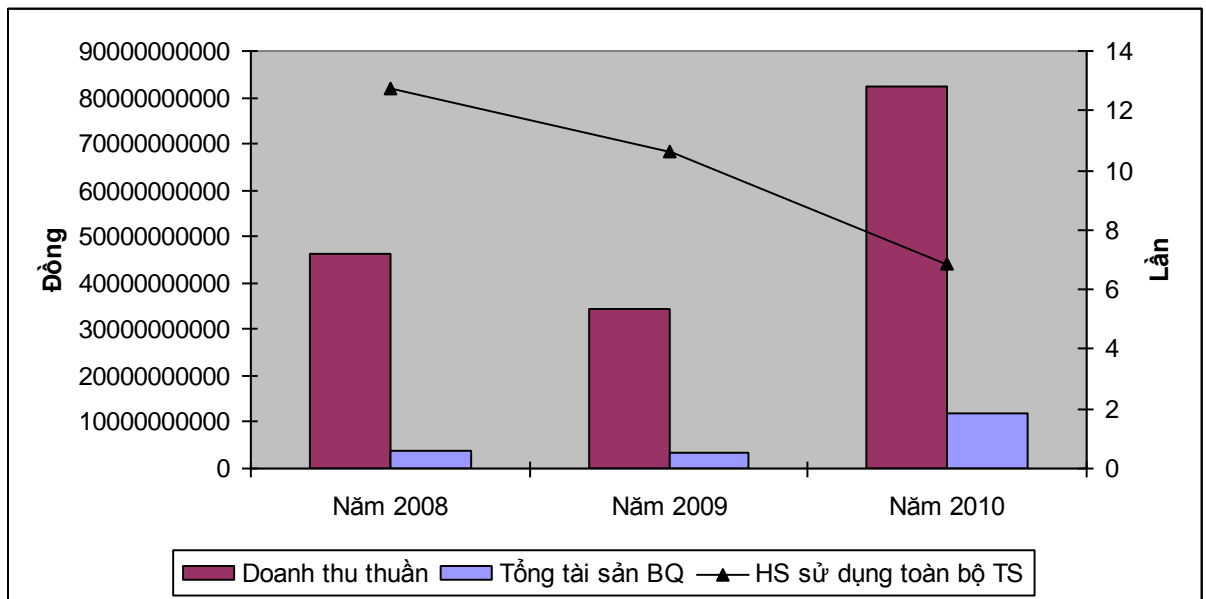
Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản chỉ tiêu này đo lường một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Trong năm 2008 thì một đồng vốn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 12,72 đồng doanh thu thuần, trong năm 2009 thì tạo ra 10,66 đồng doanh thu thuần còn năm 2010 thì tạo ra 6,86 đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng này có sự thay đổi là do có sự thay đổi trong doanh thu thuần và tổng tài sản BQ.

Năm 2009 tỷ lệ của doanh thu thuần tăng 25,52% trong khi tỷ lệ tổng tài sản BQ giảm 11,15% nên hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản giảm.

Năm 2010 tỷ lệ của doanh thu thuần tăng 138,28% trong khi tỷ lệ tổng tài sản BQ tăng 270,36% nên hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản giảm.

Biểu đồ 2.13: Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản



- Vòng quay vốn lưu động

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vốn lưu động không ngừng vận động. Nó luân lượt mang nhiều hình thái khác nhau như: tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm và qua tiêu thụ sản phẩm nó lại trở thành hình thái tiền tệ nhằm đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn lưu động chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ và vốn trong thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động}}$$

Công thức:

$$\text{Số ngày một vòng quay} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay vốn lưu động}}$$

Số vòng quay vốn lưu động là một trong những chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chất lượng công tác sản xuất kinh doanh trong từng giai đoạn và trong cả quá trình sản xuất kinh doanh. Số vòng quay vốn lưu động càng lớn hoặc số ngày của một vòng quay càng nhỏ sẽ góp phần tiết kiệm tương đối vốn cho sản xuất.

Bảng 2.24: Bảng vòng quay vốn lưu động

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Doanh thu thuần	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	-11.822.022.207	-25,52	47.709.618.049	138,28
TS lưu động	920.440.944	3.273.886.384	17.090.902.048	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
Số vòng quay VLD	50,33	10,54	4,81	-39,79	-79,06	-6	-54,36
Số ngày 1 vòng quay	7,15	34,16	74,84	27,01	377,56	41	119,09

Nhận xét:

Năm 2009 số vòng quay VLD giảm so với năm 2008 là 39,79 vòng tương ứng với giảm 79,06 %. Nguyên nhân là do doanh thu thuần giảm 25,52%, còn tài sản lưu động tăng 255,69%. Và điều này dẫn đến số ngày một vòng quay tăng lên từ 7,15 ngày đến 34,16 ngày. Trong năm 2010 thì số vòng quay vốn lưu động giảm còn 4,81 vòng và số ngày một vòng quay vốn lưu động tăng lên tới 74,84 ngày.

c. Tỷ số đòn bẩy tài chính và cơ cấu tài sản

- Tỷ số đòn bẩy tài chính

Hệ số nợ (H_N) và hệ số vốn chủ sở hữu (H_{CSH}) là hai tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

$$H_N = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} ; \quad H_{CSH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}} ; \quad H_N = 1 - H_{CSH}$$

Bảng 2.25: Bảng tỷ số đòn bẩy tài chính

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Nợ phải trả	2.931.950.914	2.979.732.785	17.352.142.990	47.781.871	1,63	14.372.410.205	482,34
Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599	2.980.932.169	(44.145.264)	-6,23	2.316.103.570	348,38
Tổng tài sản	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90
H_N	0,81	0,82	0,85	0,01	1,53	0,04	4,38
H_{VCSH}	0,19	0,18	0,15	-0,01	-6,32	-0,04	-19,63

Nhận xét:

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng được hình thành từ nợ bên ngoài.

Hệ số vốn chủ sở hữu đo lường sự đóng góp của vốn chủ sở hữu trong tổng vốn hiện nay của doanh nghiệp.

Năm 2008 thì một đồng vốn kinh doanh có 0,81 đồng được hình thành từ nợ phải trả và 0,19 đồng được hình thành từ vốn chủ sở hữu.

Năm 2009 thì hệ số này giảm đi trong một đồng vốn kinh doanh thì có 0,82 đồng được hình thành từ nợ phải trả và 0,18 đồng được hình thành từ vốn chủ sở hữu. Trong năm 2009 vốn chủ sở hữu giảm 6,23%, nợ phải trả tăng 1,63%, tổng tài sản tăng 0,1%. Điều này làm cho hệ số nợ tăng lên dẫn đến hệ số vốn chủ sở hữu giảm đi.

Năm 2010 thì một đồng vốn kinh doanh có 0,85 đồng được hình thành từ nợ phải trả và 0,15 đồng được hình thành từ vốn chủ sở hữu. Mặc dù, trong năm 2010 vốn chủ sở hữu tăng 348,38%, nợ phải trả tăng 482,34%, tổng tài sản tăng 457,90%. Điều này làm cho hệ số nợ tăng lên dẫn đến hệ số vốn chủ sở hữu giảm đi.

- Cơ cấu tài sản

Đây là một danh tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định. Hai tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$= 1 - \text{TS đầu tư vào tài sản dài hạn}$$

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$= 1 - \text{TS đầu tư vào tài sản}$$

ngắn hạn

Bảng 2.26: Bảng cơ cấu tài sản

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH		CHÊNH LỆCH	
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Tài sản ngắn hạn	920.440.944	3.273.886.384	17.090.902.048	2.353.445.440	255,69	13.817.015.664	422,04
Tài sản dài hạn	2.720.483.833	370.675.000	3.242.173.111	(2.349.808.833)	-86,37	2.871.498.111	774,67
Tổng tài sản	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159	3.636.607	0,10	16.688.513.775	457,90
Tỷ suất đầu tư vào TSNH	0,25	0,90	0,84	0,65	255,33	-0,06	-6,43
Tỷ suất đầu tư vào TSDH	0,75	0,10	0,16	-0,65	-86,39	0,06	56,78
Cơ cấu tài sản của DN	0,34	8,83	5,27	8,49	2510,48	-3,56	-40,32

Nhận xét: Đây là các chỉ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định.

Như vậy ta thấy trong một đồng vốn kinh doanh thì hầu như doanh nghiệp dành để đầu tư vào tài sản lưu động. Năm 2008 thì có 0,25 đồng hình thành tài sản lưu động, 0,75% đồng hình thành tài sản dài hạn. Năm 2009 thì trong một đồng vốn kinh công ty đã dành 0,9 đồng hình thành tài sản lưu động và chỉ có 0,1 đồng hình thành TSCĐ. năm 2010 thì có 0,84 đồng hình thành tài sản lưu động và chỉ có 0,16 đồng hình thành TSCĐ.

Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp cho biết cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành bao nhiêu đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

Trong năm 2008 trong một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì công ty đã dành 0,34 đồng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2009 là 8,83 đồng được đầu tư vào tài sản ngắn hạn khi chỉ có một đồng được đầu tư vào tài sản dài hạn và năm 2010 có 5,27 đồng được đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

- Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất này sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định và các tài sản dài hạn là bao nhiêu.

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

Bảng 2.27: Tỷ suất tự tài trợ dài hạn

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599	2.980.932.169	(44.145.264)	-6,23	2.316.103.570	348,38
Tài sản dài hạn	2.720.483.833	370.675.000	3.242.173.111	(2.349.808.833)	-86,37	2.871.498.111	774,67
Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn	0,26	1,79	0,92	1,53	588,23	-0,87	-48,74

Nhận xét: Tỷ suất này cho biết số vốn chủ sở hữu của công ty dùng để trang bị tài sản cố định và các tài sản dài hạn là bao nhiêu.

Trong năm 2008 thì tỷ số này là 0,26; năm 2009 là 1,79 còn năm 2010 là 0,92. Điều này chứng tỏ khả năng tài chính của công ty công ty còn yếu.

d. Các tỷ số sinh lời

- Tỷ số lợi nhuận thuần trên doanh thu hay doanh lợi doanh thu (DLDT)

Tỷ số này phản ánh cứ một đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận thuần (lợi nhuận sau thuế). Có thể sử dụng nó so sánh với tỷ số của các năm trước đây hay với doanh nghiệp khác.

Sự biến động của tỷ số này phản ánh sự biến động về hiệu quả hay ảnh hưởng của chiến lược tiêu thụ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

$$\text{DLDT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100$$

Bảng 2.28: Bảng các tỷ số lợi nhuận thuần trên doanh thu

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Lợi nhuận sau thuế	121.233.437	98.540.532	271.958.306	(22.692.905)	-18,72	173.417.774	175,99
Doanh thu thuần	46.324.549.436	34.502.527.229	82.212.145.278	(11.822.022.207)	-25,52	47.709.618.049	138
DLDT	0,26	0,29	0,33	0,02	9,13	0,05	15,83

Nhận xét:

Tỷ số này cho biết cứ một đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận thuần.

Năm 2008 trong một đồng doanh thu thuần thì có 0,26% lợi nhuận thuần. Năm 2009 là 0,29% đồng lợi nhuận thuần. So với năm 2008 thì năm 2009 tăng 0,03% vì trong năm 2009 mặc dù doanh thu giảm nhưng lợi nhuận thu được không bằng với tỷ lệ tăng doanh thu. Và điều này thể hiện trong năm 2009 thì việc quản lý và sử dụng các yếu tố đầu vào của công ty tuy có khá hơn năm 2008 nhưng vẫn chưa hiệu quả.

Năm 2010 thì trong một đồng doanh thu thuần thì có 0,33% đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 so với 2009 thì DLDT tăng 15,83% vì doanh thu tăng và lợi nhuận năm 2010 cũng tăng.

- Tỷ số sinh lời căn bản.

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

Công thức:

$$\text{BEPR} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản BQ}} * 100\%$$

Bảng 2.29: Bảng các tỷ số sinh lời căn bản

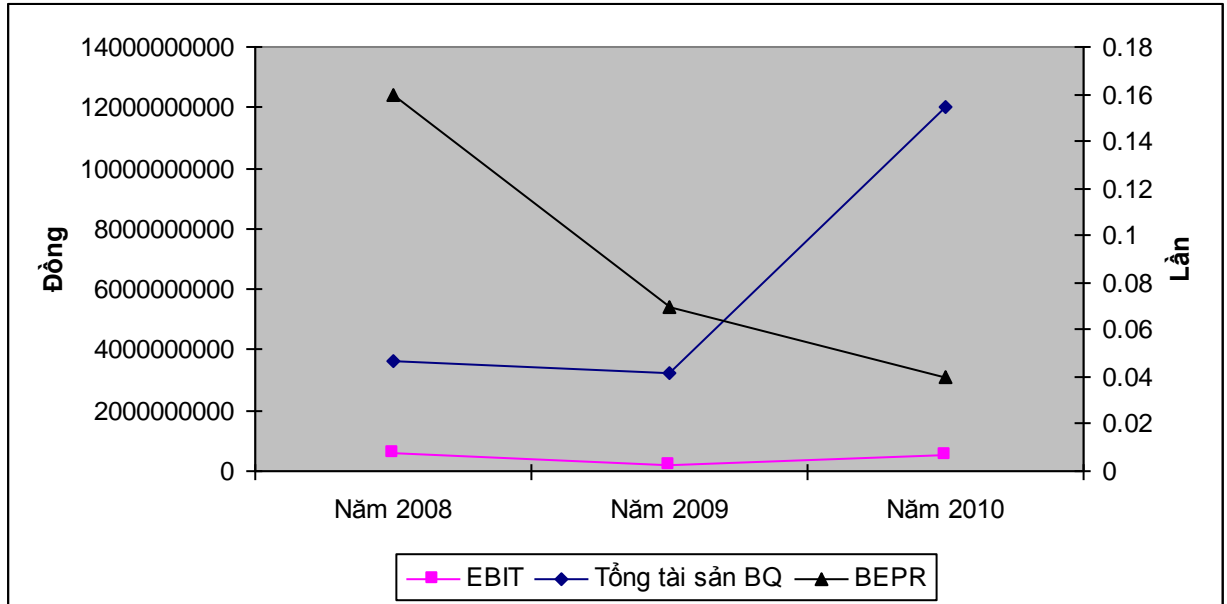
	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÉNH LỆCH 2009/2008		CHÉNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
EBIT	588.652.804	227.676.451	519.961.167	-3.415.066.630	-580,15	292.284.716	128,38
Tổng tài sản BQ	3.642.743.081	3.236.538.322	11.986.999.968	3.236.538.322	88,85	8.750.461.646	270,36
BEPR	0,16	0,07	0,04	0,07	43,53	-0,03	-38,34

Nhận xét:

Ta thấy trong năm 2008 trong một đồng tài sản thì mang về 0,16% lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2009 thì hệ số này là 0,007% giảm 43,53 %

so với năm 2008 nguyên nhân là do EBIT giảm đi rất nhiều tới 580,15%. Còn năm 2010 thì BEPR giảm hơn so với năm 2009 38,34% có nghĩa là trong một đồng tài sản thì đem lại 0,04% EBIT

Biểu đồ 2.14: Các tỷ số sinh lời căn bản



- Tỷ số lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu hay doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE).

Từ trước đến nay, tiêu chuẩn phổ biến nhất mà người ta thường dùng để đánh giá tình hình hoạt động tài chính của các doanh nghiệp là suất sinh lời của vốn chủ sở hữu. Nó được định nghĩa như sau:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu BQ}} * 100\%$$

Bảng 2.30: Bảng tỷ số lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÈNH LỆCH 2009/2008		CHÈNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Lợi nhuận sau thuế	121.233.437	98.540.532	271.958.306	(22.692.905)	-18,72	173.417.774	175,99
Vốn chủ sở hữu BQ	102.696.780	73.706.107	521.497.130	- 28.990.673	-28,23	447.791.023	607,54
ROE	118,05	133,69	52,15	15,64	13,25	-81,54	-60,99

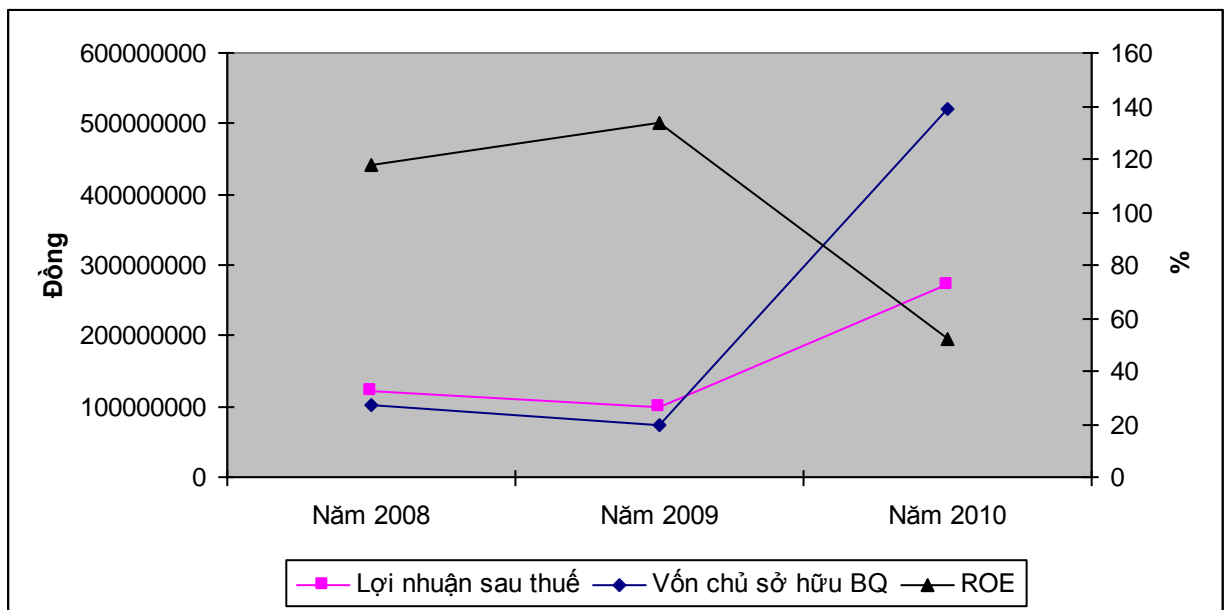
Nhận xét: Hệ số ROE của công ty là rất cao.

Năm 2008 trong một đồng vốn chủ sở hữu đem về cho công ty

118,05% lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 thì ROE là 133,69% cao hơn so với năm 2008 là 15,64%.

Nguyên nhân là do với năm 2010 tỷ lệ giảm của vốn chủ sở hữu BQ là 28,23% trong khi lợi nhuận sau thuế giảm 18,72% . Việc sử dụng vốn chủ năm 2010 ko hiệu quả bằng các năm trước.

Biểu đồ 2.15: tỷ số lợi nhuận thuần trên vốn chủ sở hữu



- Tỷ số doanh lợi tài sản (ROA).

Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị tài sản BQ}} * 100\%$$

Bảng 2.31: Bảng tỷ số doanh lợi tài sản

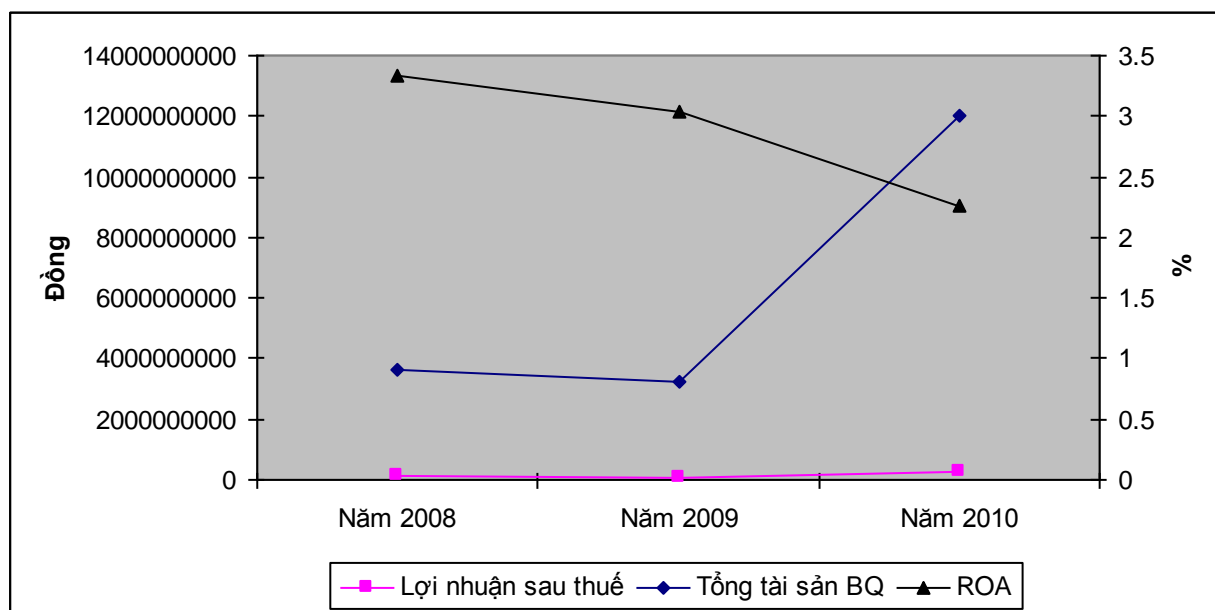
	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH 2009/2008		CHÊNH LỆCH 2010/2009	
				Δ	%	Δ	%
Lợi nhuận sau thuế	121.233.437	98.540.532	271.958.306	- 22.692.905	-18,72	173.417.774	175,99
Tổng tài sản BQ	3.642.743.081	3.236.538.322	11.986.999.968	- 406.204.759	-11,15	8.750.461.646	270,36
ROA	3,33	3,04	2,27	- 0,29	-8,52	- 0,77	-25,48

Nhận xét: Hệ số này đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

Trong năm 2008, trong một đồng tài sản mà công ty bỏ ra thì mang về 3,33% lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 thì trong một đồng tài sản mang về 3,04% đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 tổng tài sản của công ty có giảm 18,72% và lợi nhuận sau thuế của công ty lại giảm 11,15%. Năm 2010 ROA bằng 2,27%.

Lợi nhuận của công ty không ổn định qua 3 năm. Điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc hoạch định chiến lược cho các năm tới.

Biểu đồ 2.16: tỷ số doanh lợi tài sản



2.3.3. Phân tích tài chính DUPONT

Phân tích DUPONT là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng. Kỹ thuật này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào. Kỹ thuật phân tích DUPONT dựa vào hai phương trình căn bản dưới đây, gọi chung là phương trình DUPONT.

Trước hết, chúng ta xem xét mối quan hệ tương tác giữa tỉ số lợi nhuận thuần trên doanh thu (DLDT), tỷ số hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản (HSSDTS) và tỷ số lợi nhuận thuần trên tổng tài sản (ROA)

Công thức:

$$ROA = \frac{EAT}{\bar{A}} = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{\bar{A}}$$

$$ROA = DLDT \times HSSDTS$$

Phương trình này cho thấy DLTS phụ thuộc vào hai yếu tố:

- Thu nhập của doanh nghiệp trên mỗi đồng doanh thu là bao nhiêu(DLDT).

- Một đồng tài sản thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu (HSSDTTS)

Sự phân tích này cho phép xác định chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, hoặc do doanh thu bán hàng không đủ lớn để tạo ra lợi nhuận (Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp không cao), hoặc do lợi nhuận thuần trên mỗi đồng doanh thu quá thấp. Trên cơ sở đó nhà quản trị phải có biện pháp điều chỉnh phù hợp: hoặc đẩy mạnh tiêu thụ để tăng HSSDTTS hoặc tiết kiệm chi phí để tăng DLDT hoặc cả hai.

Thứ hai, chúng ta xem xét tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp được tạo thành bởi các mối quan hệ sau:

$$ROE = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{\bar{A}} \times \frac{\bar{A}}{\bar{E}} = \frac{EAT}{\bar{E}}$$

Ký hiệu: Tổng tài sản là A (Assets), Vốn chủ sở hữu là E (Equity), Tổng nợ là D (Debt).Ta có:

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{A}{E} = \frac{A}{A-D}$$

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{A/A}{A/A-D/TS} = \frac{1}{1-H_N}$$

Chúng ta có thể viết lại phương trình trên như sau:

$$ROE = \frac{EAT}{TR_N} \times \frac{TR_N}{E} \times \frac{A}{E} = \frac{EAT}{E}$$

$$ROE = DLDT \times HSSDTS \times \frac{1}{1-H_N}$$

Điều này nói lên rằng nhà quản trị có 3 chỉ tiêu để quản lý ROE:

- DLDT phản ánh tỷ trọng lợi nhuận sau thuế trong doanh thu thuần của doanh nghiệp. Khi DLDT tăng lên có nghĩa là doanh nghiệp quản lý doanh thu và quản lý chi phí có hiệu quả.

- Doanh thu tạo được từ mỗi đồng tài sản hay gọi là số vòng quay tài sản.

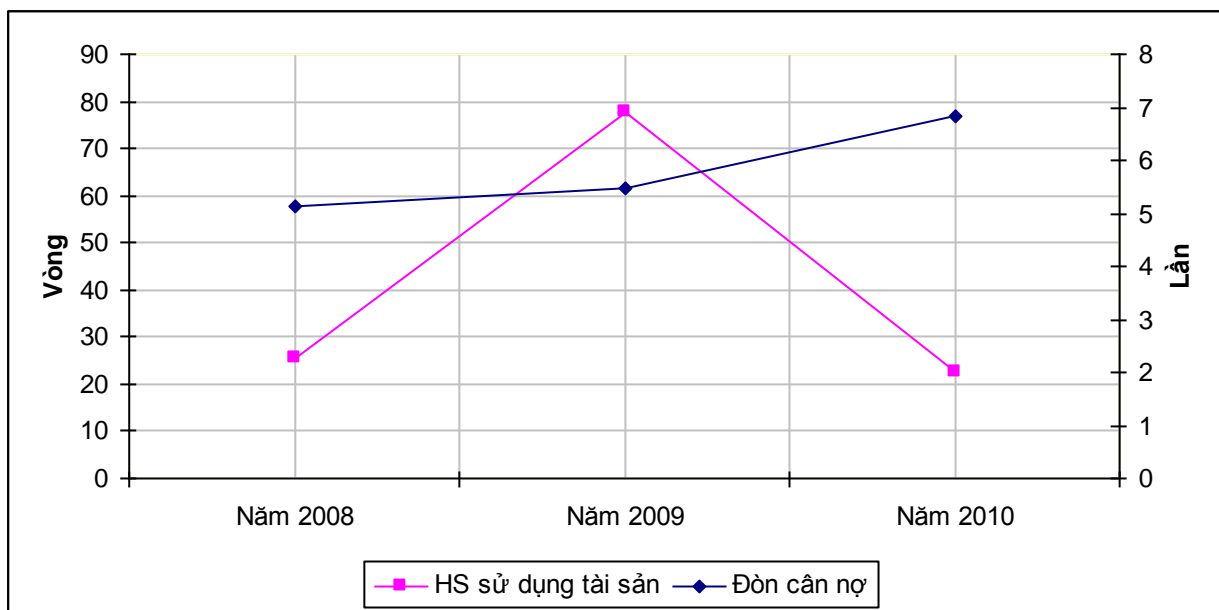
- $1/(1 - HSN)$ là hệ số nhân vốn chủ sở hữu, nó phản ánh mức độ huy động vốn từ bên ngoài của doanh nghiệp. Nếu hệ số này tăng chứng tỏ doanh nghiệp tăng vốn huy động từ bên ngoài

⇒ ROE của doanh nghiệp có thể phát triển lên bằng cách: sử dụng hiệu quả tài sản hiện có (gia tăng vòng quay tài sản), tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, gia tăng đòn cân nợ.

Bảng 2.32: Bảng đòn cân nợ

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH	
				08-09	09-10
Tổng tài sản	3.640.924.777	3.644.561.384	20.333.075.159	3.636.607	16.688.513.775
Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599	2.980.932.169	(44.145.264)	2.316.103.570
Đòn cân nợ (lần)	5,14	5,48	6,82	0,35	1,34

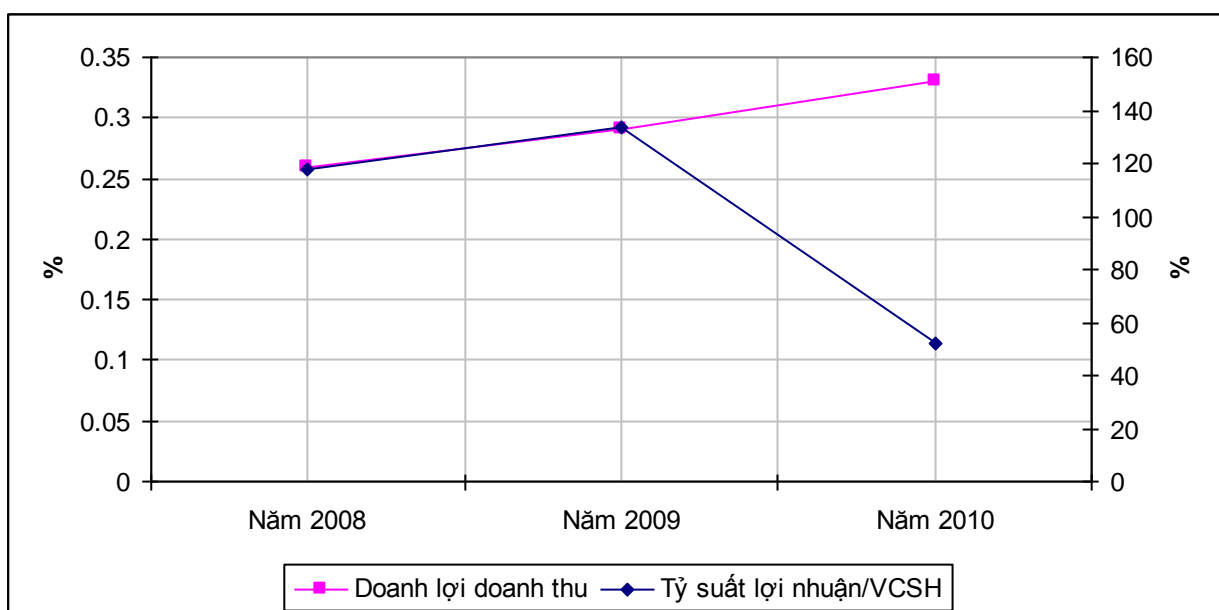
Biểu đồ 2.17: Đòn cân nợ



Bảng 2.33: Bảng tỷ suất lợi nhuận/ VCSH

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CHÊNH LỆCH	
				08-09	09-10
Doanh lợi doanh thu	0,26	0,29	0,33	0,02	0,05
HS sử dụng tài sản	25,37	77,57	22,66	52,20	-54,91
Đòn cân nợ	5,14	5,48	6,82	0,35	1,34
Tỷ suất lợi nhuận/VCSH	118,05	133,69	52,15	15,64	-81,54

Biểu đồ 2.18: Tỷ suất lợi nhuận/VCSH



Tỷ số ROE tăng trong năm 2009 nhưng đến năm 2010 lại giảm xuống.

Năm 2008 cứ trong 100 đồng VCSH tạo ra 118,05 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 là 133,69 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2010 là 52,15 đồng. Đây là một điều không tốt công ty nên tìm hiểu nguyên nhân chính.

Hiệu suất sử dụng tài sản vào năm 2009 tăng trưởng cao, so với năm 2008 đã tăng 52,2 lần. Mặt khác, chỉ tiêu DLDT tăng 0,02% và đòn cân nợ tăng 0,35% vào năm 2009.

DLDT năm 2010 tăng 0,05% so với năm 2009, đòn cân nợ cũng tăng 1,34% nhưng HS sử dụng tài sản lại giảm 54,91%. Điều này làm cho ROE giảm 81,54%.

2.3.4. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn.

Bảng 2.34

**BẢNG KÊ DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN
NĂM 2008 – NĂM 2009**

(ĐVT: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	Diễn biến nguồn vốn	Sử dụng vốn
TÀI SẢN			Giá trị	Giá trị
A – Tài sản ngắn hạn	920.440.944	3.273.886.384		2.353.445.440
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	540.150.358	493.621.268	46.529.090	
<i>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	-	-	-	
<i>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	206.410.021	187.885.921	18.524.100	
1. Phải thu của khách hàng	206.410.021	187.885.921	18.524.100	
<i>IV. Hàng tồn kho</i>	137.847.155	2.510.450.000		2.372.602.845
1. Hàng tồn kho	137.847.155	2.510.450.000		2.372.602.845
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho				
<i>II. Tài sản ngắn hạn khác</i>	36.033.410	81.929.195		45.895.785
1. Thuế GTGT được khấu trừ	36.033.410	81.929.195		45.895.785
3. Tài khoản ngắn hạn khác				
B – Tài sản dài hạn	2.720.483.833	370.675.000	2.349.808.833	
<i>I. Tài sản cố định</i>	2.720.483.833	370.675.000	2.349.808.833	
1. Nguyên giá	3.206.679.833	444.775.000	2.761.904.833	
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(486.196.000)	(74.100.000)		412.096.000
<i>II. Bất động sản đầu tư</i>	-	-		
<i>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	-	-		

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

IV. Tài sản dài hạn khác	-	-		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.640.924.777	3.644.561.384		3.636.607
NGUỒN VỐN				
A - Nợ phải trả	2.931.950.914	2.979.732.785	47.781.871	
I. Nợ ngắn hạn	2.931.950.914	2.979.732.785	47.781.871	
1. Vay ngắn hạn	900.000.000	1.500.170.000	600.170.000	
2. Phải trả cho người bán	2.024.392.444	1.434.356.129		590.036.315
3. Người mua trả tiền trước				
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	7.558.470	45.206.656	37.648.186	
II. Nợ dài hạn	-	-		
B – Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599		44.145.264
I. Vốn chủ sở hữu	708.973.863	664.828.599		44.145.264
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	500.000.000	500.000.000		-
2. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	84.204.451	84.204.451		-
3. LN sau thuế chưa phân phối	124.769.412	80.624.148		44.145.264
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.640.924.777	3.644.561.384	3.464.776.209	3.464.776.209

Bảng 2.35

BẢNG PHÂN TÍCH DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

Năm 2008 – Năm 2009

(ĐVT: đồng)

Diễn biến nguồn vốn	Số tiền	Tỷ trọng	Sử dụng vốn	Số tiền	Tỷ trọng
1. Giảm tiền mặt	46.529.090	1,34	1. Tăng hàng tồn kho	2.372.602.845	68,48
2. Giảm phải thu của khách hàng	18.524.100	0,53	2. Tăng thuế GTGT được khấu trừ	45.895.785	1,32
3. Giảm Nguyên giá	2.761.904.833	79,71	3. Giảm Giá trị hao mòn lũy kế	412.096.000	11,89
4. Tăng vay ngắn hạn	600.170.000	17,32	4. Giảm phải trả cho người bán	590.036.315	17,03
5. Tăng thuế và các khoản phải nộp NN	37.648.186	1,09	5. Giảm LN sau thuế chưa phân phối	44.145.264	0,01
Tổng cộng	3.464.776.209	100	Tổng cộng	3.464.776.209	100,00

Nhận xét:

Qua bảng trên cho thấy năm 2009 công ty tìm nguồn vốn chủ yếu từ các nguồn vốn:

Công ty đã giảm nguyên giá tài sản cố định đến 79,71% so với năm 2008, công ty đã bán bớt phần TSCĐ cũ hay không còn phù hợp với tình hình kinh doanh của công ty.

Đồng thời, công ty tăng cường vay ngắn hạn, tăng đến 17,32% so với năm 2008 ở các tổ chức tín dụng.

Năm 2009 các khoản phải thu khách hàng giảm nhưng với tỷ lệ nhỏ chỉ có 0,53%.

Từ việc huy động vốn trên công ty đã sử dụng vào các việc sau:

Công ty đã bị ứ đọng hàng tồn kho năm 2008, chỉ tiêu này chiếm phần lớn nguồn vốn 68,48%, đồng thời, giảm giá trị hao mòn lũy kế là 11,89% và giảm sử dụng tín dụng của nhà cung cấp 17,03% tức là trả bớt nợ cho các nhà cung cấp. Bên cạnh đó, công ty còn tăng thuế GTGT được khấu trừ là 1,32% và trả bớt từ lợi nhuận chưa phân phối 1,27%.

Bảng 2.36

BẢNG KÊ DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

Năm 2009 – Năm 2010

(ĐVT: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Diễn biến nguồn vốn	Sử dụng vốn
TÀI SẢN			Giá trị	Giá trị
A – Tài sản ngắn hạn	3.273.886.384	17.090.902.048		13.817.015.664
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>493.621.268</i>	<i>521.569.408</i>		27.948.140
<i>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	-	-		-
<i>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	<i>187.885.921</i>	<i>10.361.337.172</i>		10.173.451.251
1. Phải thu của khách hàng	187.885.921	10.361.337.172		10.173.451.251
<i>IV. Hàng tồn kho</i>	<i>2.510.450.000</i>	<i>5.547.458.355</i>		3.037.008.355
1. Hàng tồn kho	2.510.450.000	5.547.458.355		3.037.008.355
<i>II. Tài sản ngắn hạn khác</i>	81.929.195	660.537.113		578.607.918
1. Thuế GTGT được khấu trừ	81.929.195	381.898.270		299.969.075
3. Tài khoản ngắn hạn khác		278.638.843		278.638.843
B – Tài sản dài hạn	370.675.000	3.242.173.111		2.871.498.111
<i>I. Tài sản cố định</i>	370.675.000	3.242.173.111		2.871.498.111
1. Nguyên giá	444.775.000	4.049.037.094		3.604.262.094
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(74.100.000)	(806.863.983)	732.763.983	
<i>II. Bất động sản đầu tư</i>	-	-	-	-
<i>III. Các khoản đầu tư tài chính DH</i>	-	-	-	-
<i>IV. Tài sản dài hạn khác</i>	-	-	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.644.561.384	20.333.075.159		16.688.513.775
NGUỒN VỐN				
A - Nợ phải trả	2.979.732.785	17.352.142.990	14.372.410.205	
<i>I. Nợ ngắn hạn</i>	2.979.732.785	17.352.142.990	14.372.410.205	
1. Vay ngắn hạn	1.500.170.000	7.950.000.000	6.449.830.000	
2. Phải trả cho người bán	1.434.356.129	9.356.416.394	7.922.060.265	
3. Thuế và các khoản phải nộp NN	45.206.656	45.726.596	519.940	
<i>II. Nợ dài hạn</i>	-	-	-	
B – Vốn chủ sở hữu	664.828.599	2.980.932.169	2.316.103.570	
<i>I. Vốn chủ sở hữu</i>	664.828.599	2.980.932.169	2.316.103.570	
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	500.000.000	2.500.000.000	2.000.000.000	
2. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	84.204.451	84.204.451	-	
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	80.624.148	396.727.718	316.103.570	

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

<i>II. Quỹ khen thưởng phúc lợi</i>	-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	.644.561.384	20.333.075.159	17.421.277.758	17.421.277.758

Bảng 2.37
BẢNG PHÂN TÍCH DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN
Năm 2009 – Năm 2010

(ĐVT: đồng)

Diễn biến nguồn vốn	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Sử dụng vốn	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Giá trị hao mòn lũy kế	732.763.983	4,206	7. Tiền	27.948.140	0,16
2. Vay ngắn hạn	6.449.830.000	37,023	8. Phải thu của khách hàng	10.173.451.251	58,40
3. Phải trả cho người bán	7.922.060.265	45,473	9. Hàng tồn kho	3.037.008.355	17,43
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	519.940	0,003	10. Thuế GTGT được khấu trừ	299.969.075	1,72
5. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.000.000.000	11,480	11. Tài khoản ngắn hạn khác	278.638.843	1,60
6. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	316.103.570	1,814	12. Nguyên giá	3.604.262.094	20,69
Tổng cộng	17.421.277.758	100,00	Tổng cộng	17.421.277.758	100,00

Nhận xét:

Qua bảng trên cho thấy năm 2010 công ty tìm nguồn vốn chủ yếu từ các nguồn vốn:

Công ty sử dụng tín dụng của nhà cung cấp tăng thêm là 45,473%, vay ngắn hạn tăng là 37,023% và vốn đầu tư tăng thêm của chủ sở hữu là 11,48%.

Từ việc huy động vốn trên công ty đã sử dụng phần lớn vào các công việc sau:

Quy mô sử dụng vốn của Công ty Hoa Dương trong năm 2010 đã tăng lên 17.421.277.758 VNĐ so với năm 2009. Trong đó, chủ yếu là chi tiêu đầu tư tăng thêm tín dụng cho khách hàng chiếm 58,4%, đồng thời đầu tư tăng thêm

hàng tồn kho chiếm 17,43%, tăng thêm TSCĐ là 20,69% và các tài sản ngắn hạn khác là 1,6%.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HOA DƯƠNG

3.1 . Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.

a. Tổng tài sản

Tổng tài sản tăng năm 2010 so với năm 2009 đã tăng lên 457,9%. Điều này chứng tỏ quy mô vốn của công ty năm 2010 tăng lên so với năm 2009. Cụ thể như sau:

-Các khoản phải thu khách hàng: năm 2010 tăng lên rất nhiều so với năm 2009 là 5414,7%. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ chưa hợp lý, công ty đang bị chiếm dụng vốn rất nhiều.

-Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 5,66%. Điều này chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty đã tăng tuy nhiên, tỷ lệ tăng còn thấp.

-Hàng tồn kho: Năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 120,97%. Hàng tồn kho tăng sẽ làm phát sinh các chi phí như chi phí bảo quản, chi phí lưu trữ kho bãi, hoặc những rủi ro do giảm chất lượng hàng hóa tồn kho, và điều quan trọng hơn cả là Công ty sẽ bị tồn đọng một lượng vốn lớn ở hàng tồn kho mà mất đi chi phí cơ hội của việc sử dụng số vốn đó. Mặt khác, khi lượng hàng tồn kho lớn sẽ làm cho khả năng thanh toán nhanh của Công ty bị giới hạn, gây giảm uy tín của Công ty trên thị trường.

-Tài sản dài hạn năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là 774,67%. Tài sản dài hạn tăng là do tài sản cố định tăng, điều này cho thấy trong năm 2010 Công ty đã tăng cường đầu tư vào cơ sở vật chất, máy móc thiết bị.

b. Nguồn vốn

Nguồn vốn của công ty năm 2010 so với năm 2009 đã tăng lên 457,9% chủ yếu là do:

-Nợ phải trả tăng 482,34% chủ yếu là do vay ngắn hạn tăng 85,34% và vốn đi chiếm dụng tăng 552,31%

-Vốn chủ sở hữu tăng 348,38% chủ yếu là do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng 400% và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2010 tăng so với năm 2009 là 392,07%.

Xuất phát từ những phân tích và đánh giá ở trên em xin đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính và khả năng thanh toán. Mỗi giải pháp tập trung vào một khía cạnh cụ thể và đều có thể phát huy được vai trò tích cực của mình, tuy nhiên nên áp dụng các biện pháp một cách đồng bộ, có hệ thống để cộng hưởng kết quả của chúng.

3.2. Định hướng phát triển của công ty

a. Thuận lợi

-Môi trường kinh tế tại thành phố Hải Phòng rất thuận lợi cho việc phát triển của công ty.

-Mặt khác, trụ sở chính của công ty nằm cách khu công nghiệp cán thép gần 1km bao gồm nhà máy Việt – Úc (Vinausteel), Việt – Hàn (VSC – POSCO), Việt – Nhật (HPS). Đây là những thương hiệu được khách hàng tin dùng và là nhà cung cấp sản phẩm chính của công ty. Thuận lợi cho việc giao dịch mua bán, vận chuyển hàng hóa có chất lượng từ nhà cung cấp chính mà không cần qua trung gian, làm giảm giá thành tăng lợi nhuận. Mặt khác công ty có thể nắm bắt thông tin một cách nhanh chóng, tạo điều kiện tốt cho doanh nghiệp phản ứng nhạy bén với thời cuộc.

-Công ty có trụ sở tại xã Nam Sơn, huyện An Dương, nơi có vị trí chiến lược. Đường quốc lộ 5A, 5B nối liền Hải Phòng với Hải Dương và Hà Nội. Cầu đường 10 là nơi giao thương của Hải Phòng đến Thái Bình, Nam Định, Quảng Ninh. => Thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hóa tới các tỉnh thành lân cận đồng thời mở rộng thị trường cho doanh nghiệp.

-Lượng vốn khá dồi dào do có cơ sở vật chất nhà xưởng lớn dễ vay vốn của các tổ chức tín dụng, từ đó khả năng thanh toán tới các nhà cung cấp

nhanh, không tồn đọng nợ cũ nhiều, tạo được uy tín với các bạn hàng.

- Trong công ty, không khí làm việc vui vẻ, đoàn kết giúp đỡ nhau trong công việc, tạo sự hăng say thi đua trong công ty tạo ra tâm lý thoái mái cho cán bộ công nhân viên, từ đó họ khắc phục khó khăn hoàn thành nhiệm vụ.

- Thị trường của công ty ban đầu chỉ là quận huyện lân cận như : Thủy Nguyên, Tiên Lãng, Vĩnh Bảo... Sau một thời gian tạo được sự uy tín đối với khách hàng, đồng thời công ty đã quan tâm hơn tới việc tìm kiếm khách hàng mới, khai thác thị trường. Chỉ sau 2 năm, thị trường của công ty đã được mở rộng đến Thái Bình, Hải Dương, Quảng Ninh, Hà Nội...

b. Khó khăn

- Với mức lãi suất cho các doanh nghiệp vay hiện nay là 24%/năm, thì việc mở rộng quy mô là không có. Bởi vì nếu vay vốn, doanh nghiệp phải có lợi nhuận là lớn hơn 30%/năm thì mới đủ trả lãi và trang trải chi phí. Nhưng với tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay thì việc kinh doanh để có lãi hơn 30% là điều không phải doanh nghiệp nào cũng làm được. Ngoài ra, chính sách vay vốn chưa thông thoáng, còn rườm rà, chưa tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn một cách nhanh nhất, chưa giúp doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội kinh doanh.

- Công tác thị trường tương đối yếu kém, việc nắm bắt và xử lý thông tin còn chậm và chưa chuẩn xác. Gây ra một số thiệt hại đối với doanh nghiệp.

- Công tác kiểm kê, quản lý hàng tồn kho chưa tối ưu, vẫn xảy ra tình trạng thất thoát.

- Công tác kiểm tra, báo cáo tình hình sử dụng tài sản của công ty chưa kịp thời, chưa đầy đủ. Bên cạnh đó một số phương tiện, thiết bị của công ty đã cũ, xuống cấp, chi phí sửa chữa lớn, khai thác kém hiệu quả, sửa chữa thiết bị mang tính chấp vá chưa được đầu tư chiều sâu hoặc sửa chữa lớn, làm gián đoạn và giảm năng suất lao động.

- Công ty kinh doanh vật liệu xây dựng (sắt thép), công việc nặng, vất vả và mang tính chất thời vụ nên lao động có chất lượng, tay nghề trở nên khan

hiêm.

- Các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều, giành giật từng thị phần đối với doanh nghiệp. Nếu không tạo ra sự khác biệt về giá, phân phối, sản phẩm hay xúc tiến thương mại thì việc thị trường bị thu hẹp là điều không thể tránh khỏi.

- Mặt khác, một số công trình mà Công ty cung cấp thép chậm thanh toán hoặc là những khoản nợ khó đòi trải dài qua nhiều năm đã làm cho tài chính của Công ty bị thâm hụt.

c. Định hướng phát triển.

- Doanh nghiệp nên có những biện pháp để công tác thu hồi nợ có hiệu quả, tránh tình trạng doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều trong khoảng thời gian dài.

- Công tác thị trường cần được quan tâm đầu tư hợp lý, nhằm đẩy mạnh tiêu thụ làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, đồng thời thu thập thông tin một cách nhanh nhất, chính xác nhất, từ đó giúp cho nhà quản trị đưa ra quyết định kịp thời làm tăng lợi nhuận hay giảm rủi ro khi thị trường biến động.

- Bồi dưỡng thêm nghiệp vụ của nhân viên về công tác quản lý hàng tồn kho, tránh được cho doanh nghiệp những chi phí không đáng có như chi phí kho bãi, rủi ro giảm chất lượng hàng hóa do thời tiết, hay rủi ro mất mát do người trông kho bãi thiếu trách nhiệm.

3.3. Giải pháp thứ nhất: Xử lý thu hồi các khoản phải thu.

3.3.1. Cơ sở thực hiện biện pháp

Qua phân tích em nhận thấy tất cả các khách hàng của Công ty đều là khách hàng trong nước và là những khách hàng quen, có uy tín trong việc trả nợ tiền hàng. Tuy nhiên do các nguyên nhân đặc biệt như tình hình tài chính gặp khó khăn nên chưa trả được nợ. Vì vậy Công ty nên tìm cách thu hồi tiền hàng nhanh để giảm các khoản vốn đang bị khách hàng chiếm dụng và tăng khả năng thanh toán.

1. Tổ chức một bộ phận chuyên trách xử lý nợ:

Bộ phận này có thể do giám đốc phụ trách trực tiếp làm trưởng ban, kế toán trưởng làm phó ban trực với 3- 5 nhân viên, bộ phận này phải:

- Có năng lực cần thiết cho việc xử lý nợ như: năng lực về chuyên môn nghiệp vụ, về các vấn đề xã hội và có tinh thần trách nhiệm cao, kiên trì theo đuổi mục tiêu đã định.

- Nghiên cứu, xem xét và phân tích lại các nguyên nhân nợ, đề ra biện pháp giải quyết.

- Tổ chức và thực hiện việc thu hồi nợ.

2. Nghiên cứu và tổ chức việc thu hồi nợ.

2.1. Phân nợ bao gồm hai phần: chủ quan và khách quan.

2.1.1. Nợ do chủ quan là:

- Phân nợ do bên công ty (B) cho bên khách hàng (A) nợ là do:

- + Thể hiện khả năng tài chính để tạo uy tín cho B, với dạng nợ này cần xem xét đến thời gian trả nợ theo hợp đồng. Nếu đã đến hạn thì cần đôn đốc bên A thanh toán, nếu chưa đến hạn thì cần xem xét khả năng bên A và tạo lập quan hệ. Chân thành để có thể bên A thanh toán sớm hơn so với hợp đồng.

- + Thiếu kinh nghiệm trong thi công, nghiệm thu và thanh toán, ví dụ như phần phát sinh chưa được các cấp có thẩm quyền phê duyệt vẫn tiến hành thi công nên khó thanh toán thì cần phải thúc đẩy và kết hợp bên A hoàn thiện thủ tục và các vấn đề cần thiết để nhanh chóng thu hồi vốn.

- Phần thiếu nợ do nội bộ công ty như các đội thi công công nợ công ty khoản tạm ứng chưa hoàn.

- + Nếu do các đội cố tình dây dưa không nộp đủ các khoản cho Công ty cần có biện pháp kiên quyết bắt buộc các đội đó phải thực hiện.

- + Nếu do đội có khó khăn thực sự thì cần bàn bạc tháo gỡ ví dụ có thể giao cho đội một số công trình có lợi nhuận cao, dễ thanh toán...

- + Rà xét lại các khoản chi phí cho các đội, xác định cho các đội các khoản chi phí hợp lý đối với từng công trình, giải quyết dứt điểm phần nợ

trong nội bộ công ty.

2.1.2. Nợ do khách quan;

- Bên A nợ bên B do ngân sách Nhà nước cấp bao gồm ngân sách Trung ương và ngân sách địa phương thì cần phải phối hợp bên A lập đủ cơ sở pháp lý cho việc thanh toán. Trường hợp cần thiết có thể tác động và đề nghị bên A điều chỉnh các nguồn vốn khác sang B.

+ Nếu là vốn tự có của bên A thì cần đề nghị bên A điều chỉnh các nguồn vốn khác sang cho bên B hoặc đề nghị ngân hàng, tổ chức tài chính cho bên A vay để thanh toán.

- Bên A nợ bên B do chủ quan của bên A thì phải:

+ Cần ráo riết đòi nợ, tìm cách cho bên A thấy việc hơn thiệt trong việc nợ nần.

+ Nếu là vốn ngân sách thì cần đề nghị các cơ quan cấp trên cấp vốn cho bên A thanh toán và không cho bên A điều chuyển vốn sang làm công việc khác.

+ Nếu là vốn tự có thì kiến nghị ngân hàng nơi bên A có tài khoản phong tỏa tài khoản để buộc bên A phải trả nợ.

+ Trong trường hợp cần thiết, nếu bên A vẫn cố tình dây dưa cần phải kiến nghị các cơ quan giúp đỡ.

2.1.3 Đẩy mạnh công tác thu hồi các khoản phải thu thông thường của khách hàng.

Bảng 3.1 : Tỷ lệ các khoản phải thu

Chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng (%)
I. Các khoản phải thu	10.743.235.442	100%
1. Phải thu của khách hàng	10.361.337.172	96,45%
2. Thuế GTGT được khấu trừ	381.898.270	3,55%

3.3.2 Mục đích thực hiện biện pháp

Giảm tỷ trọng khoản phải thu của khách hàng.

3.3.3 Nội dung của biện pháp

Qua việc phân tích tình hình tài chính năm 2010 của Công ty em thấy số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết số vốn Công ty bị khách hàng chiếm dụng là 10.361.337.172 đồng, chiếm 50,96% trong tổng số tài sản lưu động của Công ty. Đây là một khoản vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng khá cao trong khi Công ty phải đi vay vốn để kinh doanh.

Trên bảng các khoản phải thu ta thấy chỉ tiêu phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất là 96,45% trong tổng số các khoản phải thu.

Các bước tiến hành

a. Xác định thời hạn chiết khấu

Kỳ thu tiền bình quân trong năm 2010 là 24 ngày do vậy nếu cho khách hàng nợ doanh nghiệp sẽ phải chịu chi phí đầu tư cho khoản phải thu trong vòng 24 ngày. Doanh nghiệp sẽ áp dụng điều khoản chiết khấu cho khách hàng thanh toán trong vòng 24 tháng và sẽ chia làm các thời hạn với tỷ lệ chiết khấu thích hợp. Các thời hạn thanh toán: 0 ngày; 1 - 7 ngày; 8 - 14 ngày; 15 – 24 ngày.

b. Xác định tỷ lệ chiết khấu hợp lý

Việc xác định tỉ lệ chiết khấu dựa vào lợi nhuận và doanh thu năm 2010 mà công ty TNHH thương mại và xây dựng Hoa Dương đạt được. Ta có, tỷ lệ doanh lợi, doanh thu đạt được như sau:

$$\begin{aligned} \text{DLDT}_{2010} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100 \\ \text{DLDT}_{2010} &= \frac{271.958.306}{82.212.145.278} * 100 \\ &= 0,33\% \end{aligned}$$

- Xác định tỷ lệ doanh nghiệp được hưởng khi chiết khấu

Kỳ thu nợ vượt quá 24 ngày nên Công ty phải chịu chi phí cho khoản tiền này. Ta chia kỳ thu tiền bình quân làm các mức: 0 ngày, 1- 7 ngày; 8 – 14 ngày; 15 – 24 ngày.

Doanh nghiệp chấp nhận chiết khấu khi khách hàng thanh toán trong

khoảng kỳ.

Bảng 3.2: Bảng tỷ lệ chiết khấu cho khách hàng thanh toán

Loại	Thời gian thanh toán (ngày)	Tỷ lệ doanh lợi doanh thu (%)	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Chênh lệch (%)
1.	0	0,33	0,15	0,18
2.	$1 < T < 7$	0,33	0,1	0,23
3.	$8 < T < 14$	0,33	0,05	0,28
4.	$15 < T < 24$	0,33	0	0,33
5.	$25 < T$	0,33	0	0,33

Bảng 3.3: Bảng lãi suất của ngân hàng hàng hải hiện nay

Thời hạn	VNĐ (%)
1 – 7 ngày	0,24
8 – 14 ngày	0,49
15 – 24 ngày	0,88
Trung bình (ngày)	0,54

Mục tiêu của doanh nghiệp trong năm tiếp theo là giảm tỷ trọng phải thu khách hàng, vì thế kỳ thu tiền bình quân phải nhỏ hơn 24 ngày. Nếu khách hàng thanh toán dưới 24 ngày doanh nghiệp không áp dụng chiết khấu vì khi đó $i \leq 0$ có nghĩa là chi phí đầu tư cho khoản phải thu có chiết khấu lớn hơn chi phí đầu tư cho khoản phải thu không chiết khấu. Doanh nghiệp không có lợi.

Bảng 3.4: Bảng xác định tỷ lệ doanh nghiệp được hưởng khi chiết khấu

Loại	Thời gian thanh toán (ngày)	Tỷ lệ doanh lợi doanh thu (%)	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Chênh lệch (%)	Tiền phạt vì vi phạm thời gian thanh toán (%)	Doanh nghiệp lợi	
						Vốn vay	Vốn chủ
1.	0	0,33	0,15	0,18	0	0,18	0,18
2.	$1 < T < 7$	0,33	0,1	0,23	0,25	0,23	0,48
3.	$8 < T < 14$	0,33	0,05	0,28	0,5	0,28	0,78
4.	$15 < T < 24$	0,33	0	0,33	0,9	0,33	1,23

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính
của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương*

5.	T < 24	0,33	0	0,33	1,2	0,33	1,53
----	--------	------	---	------	-----	------	------

- Xác định tỷ lệ khách hàng được hưởng khi thanh toán trong hạn mức.

Cơ sở của phương pháp là:

- Lãi mà Doanh nghiệp được hưởng là 0,33%. Doanh nghiệp chiết khấu cho khách hàng là ~ 45% lãi mà doanh nghiệp thu được nếu khách hàng thanh toán ngay tương ứng với 0,15%/ngày, sau đó giảm dần nếu khách hàng thanh toán chậm.

- Doanh nghiệp lựa chọn tỷ lệ phạt vì vi phạm thời gian thanh toán dựa theo lãi suất cho vay của ngân hàng nhưng cao 1 phần vì:

+ Dựa theo lãi suất cho vay của ngân hàng bởi: Nếu khách hàng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp thay vì việc đi vay ngân hàng thì tiền phạt vì trả chậm phải bằng lãi suất cho vay của ngân hàng.

+ Cao hơn lãi suất cho vay ngân hàng vì: Thủ tục vay của ngân hàng rườm rà hơn khi chiếm dụng vốn của doanh nghiệp, nên khách hàng dễ chọn chiếm dụng vốn của doanh nghiệp hơn.

Bảng 3.5: Bảng xác định tỷ lệ khách hàng được hưởng khi thanh toán trong hạn mức

(ĐVT: đồng)

Loại	Thời gian thanh toán (ngày)	Tỷ lệ được chiết khấu (%)	Tiền phạt vì vi phạm thời gian thanh toán (%)	Khách hàng được hưởng (%)
1.	0	0,15	0	0,15
2.	1 < T < 7	0,1	0,25	-0,15
3.	8 < T < 14	0,05	0,5	-0,45
4.	15 < T < 24	0	0,9	-0,9
5.	T < 24	0	1,2	-1,2

Bảng 3.6 : Danh sách khách hàng quá hạn trả nợ

(ĐVT: đồng)

Tên khách hàng	Thời gian (Ngày)	Số lượng	Doanh nghiệp được lợi		Khách hàng được lợi	Chênh lệch	
			DN đi vay	Vốn chủ		Vốn vay	Vốn chủ
Nguyễn Văn A	0	2.236.605.396	402.588.971	402.588.971	335.490.809	(67.098.162)	(67.098.162)
Nguyễn Văn B	(0..7)	2.818.765.948	648.316.168	1.353.007.655	(422.814.892)	(1.071.131.060)	(1.775.822.547)
Nguyễn Văn C	[8..14)	2.206.315.240	617.768.267	1.720.925.887	(992.841.858)	(1.610.610.125)	(2.713.767.745)
Nguyễn Văn D	[15..24)	1.607.325.082	530.417.277	1.977.009.851	(1.446.592.574)	(1.977.009.851)	(3.423.602.425)
Nguyễn Văn E	(24..n)	1.280.211.305	422.469.731	1.958.723.297	(1.536.253.566)	(1.958.723.297)	(3.494.976.863)
Các khách hàng (nhỏ, lẻ)	(0...7)	212.114.201	38.180.556	38.180.556	31.817.130	(6.363.426)	(6.363.426)
Tổng		10.361.337.172	2.659.740.970	7.450.436.217	(4.063.012.081)	(6.722.753.051)	(11.513.448.298)

Khi ban thu hồi nợ phân tích rõ phần lợi nhuận mà khách hàng được hưởng khi thanh toán hàng đúng hạn hay phần thiệt hại mà khách hàng phải chịu khi thanh toán hàng không đúng hạn, từ đó, khách hàng có thể cân đối thời gian thanh toán cho hợp lý.

Dự kiến kết quả thu được là các khoản phải thu của khách hàng trong năm 2010 giảm đi 50% so với năm 2010.

Tuy nhiên, ta cũng phải xét đến khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt kết quả trên. (ĐVT: đồng)

Bảng 3.7: Phần lợi nhuận doanh nghiệp được nhận khi chưa và đã chiết khấu

Tên khách hàng	Thời gian (Ngày)	Số lượng	Doanh lợi doanh thu	Tỷ lệ chiết khấu	Doanh nghiệp được lợi		Chênh lệch
					Khi chưa chiết khấu	Khi đã chiết khấu	
Nguyễn Văn A	0	2.236.605.396	0,33	0,15	738.079.781	402.588.971	335.490.809
Nguyễn Văn B	(0..7)	2.818.765.948	0,33	0,1	930.192.763	648.316.168	281.876.595
Nguyễn Văn C	[8..14)	2.206.315.240	0,33	0,05	728.084.029	617.768.267	110.315.762
Nguyễn Văn D	[15..24)	1.607.325.082	0,33	0	530.417.277	530.417.277	-
Nguyễn Văn E	(24..n)	1.280.211.305	0,33	0	422.469.731	422.469.731	-
Khách hàng khác (nhỏ, lẻ)		212.114.201	0,33	0,15	69.997.686	38.180.556	31.817.130
Tổng		10.361.337.172			3.419.241.267	2.659.740.970	759.500.296

3.3.4. Kết quả biện pháp

Bảng 3.8: Đánh giá kết quả dự kiến của biện pháp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện
Khoản phải thu của khách hàng giảm là	Đồng	5.180.668.586
Chi phí hoạt động tài chính sau khi thực hiện	Đồng	759.500.296
Các khoản phải thu của khách hàng còn lại là	Đồng	5.180.668.586
Kỳ thu nợ là	Ngày	12

3.4 Biện pháp thứ hai: Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và mở rộng thị trường.

3.4.1 Lý do thực hiện biện pháp.

Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng là chủ yếu và chịu ảnh hưởng khá chặt chẽ của những biến động thị trường. Mà bài học về giá thép trên thế giới tăng nhanh trong năm 2003 và đầu năm 2004, đồng thời giảm mạnh mẽ vào cuối năm 2008 do biến động của nền kinh tế thế giới vẫn còn đó. Do đó, nghiên cứu thị trường và thu thập thông tin là nhiệm vụ quan trọng, thường xuyên và liên tục trong quá trình vận hành mạng lưới cửa hàng, bảo đảm chế độ ghi chép sổ sách ở cửa hàng nhằm cung cấp số liệu về hàng hoá bán ra trong từng mảng thời gian cụ thể cho ban lãnh đạo theo dõi và chỉ đạo.

Muốn làm được điều này đòi hỏi nhân viên bán hàng phải tiếp thu ý kiến của khách hàng và nắm bắt những thông tin về thị trường một cách nhanh nhạy. Quá trình này diễn ra một cách liên tục, vì thế nhân viên bán hàng phải thực sự nhạy bén khi thu thập thông tin, phân loại thông tin đôi khi xử lý phân tích thông tin để có được những thông tin chính xác nhất cung cấp cho bộ phận quản lý của Công ty. Bán hàng là xuất phát từ nhu cầu của thị trường nên nghiên cứu thị trường cũng là một trong những biện pháp nhằm đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm thép.

Thực tế hiện nay, Công ty đã quan tâm đến công tác nghiên cứu thị

trường, tuy nhiên vẫn không tránh khỏi những hạn chế, nguyên nhân chủ yếu là do Công ty chưa có bộ phận chuyên trách về nghiên cứu thị trường (Marketing). Những người làm marketing trong Công ty không thể nhầm lẫn họ với những nhân viên bán hàng, mặc dù trong số họ có nhiều người đã từng bán hàng. Về mặt kỹ thuật, nhiệm vụ của người quản lý marketing là phát hiện những cơ hội và soạn thảo các chiến lược và kế hoạch marketing để hướng các sản phẩm và các chương trình đến những cơ hội đó. Các nhân viên bán hàng có trách nhiệm thực hiện những chương trình này. Về cơ bản những người làm marketing và nhân viên bán hàng có những cách nhìn khác nhau như bảng 3.1.

Như vậy, trong tình hình hiện tại của Công ty chưa có sự phân hóa, sự chuyên môn của từng cá nhân trong công tác bán hàng. Nghĩa là chức năng của người làm marketing và nhân viên bán hàng gói gọn trong phòng kinh doanh. Chức năng bán hàng được đặt dưới quyền chỉ đạo của Trưởng phòng kinh doanh, người quản lý lực lượng bán hàng và cũng tham gia bán hàng ở một mức độ nào đó. Khi Công ty cần nghiên cứu marketing hay quảng cáo, thì Trưởng phòng kinh doanh cũng đảm nhiệm luôn những chức năng này.

**Bảng 3.9: Cách nhìn nhận của nhân viên marketing
và nhân viên bán hàng**

Người làm Marketing	Nhân viên bán hàng
Dựa vào nghiên cứu Marketing	Dựa vào kinh nghiệm thực tế
Phát hiện và hiểu các khúc thị trường	Cố gắng để hiểu từng người mua
Dành thời gian cho lập kế hoạch	Dành thời gian cho bán hàng trực diện
Suy nghĩ về lâu dài	Suy nghĩ về trước mắt
Phấn đấu tạo lợi nhuận và thị phần	Phấn đấu để bán được hàng

3.4.2 Nội dung biện pháp

Trong thời gian tới Công ty cần thực hiện tốt một số công việc sau để nâng cao chất lượng công tác nghiên cứu thị trường:

- Công ty nên thành lập nhóm Marketing, nhóm này bao gồm những cán bộ chuyên trách được đào tạo. Nhiệm vụ của nhóm này là thu thập, tổng hợp, phân tích các thông tin. Sau đó sẽ cung cấp cho Ban lãnh đạo cũng như các bộ phận có liên quan để có kế hoạch phối hợp thúc đẩy hoạt động tiêu thụ hàng hoá một cách có hiệu quả nhất.

- Công ty nên thành lập một ngân sách cũng như trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại phục vụ cho hoạt động nghiên cứu nhu cầu thị trường để nhóm Marketing có thể thu thập thông tin ở mọi nơi, mọi thời điểm một cách hiệu quả nhất.

- Khi đã có những thông tin về thị trường Công ty phải tiến hành xử lý, tổng hợp, phân tích những thông tin đó một cách nghiêm túc, khoa học để xác định được nhu cầu về sản phẩm, từ đó có những thông tin chính xác, đảm bảo tính khoa học, làm căn cứ xây dựng các kế hoạch, chính sách kinh doanh phù hợp tình hình thị trường.

Nhiệm vụ nhóm marketing:

Lập kế hoạch Marketing thường niên có tính khả thi cao cho toàn công ty. Nghiên cứu, triển khai thực hiện các chương trình quảng cáo, khuyến mãi, nhằm đảm bảo kế hoạch kinh doanh và chiến lược phát triển thương hiệu của công ty. Phân tích tình hình và xu hướng phát triển của thị trường để tham mưu cho công ty ban hành các chính sách, chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

Phát triển và quản lý dữ liệu Marketing bao gồm nghiên cứu thị trường, khai thác dữ liệu khách hàng để có thông tin về khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng nhằm phục vụ cho việc triển khai các kế hoạch Marketing.

Trưởng nhóm Marketing: Xây dựng bộ máy hoạt động của nhóm Marketing, phân công công việc, hướng dẫn, huấn luyện nghiệp vụ cho nhân viên, quản lý và sử dụng lực lượng, ngân sách hoạt động, tài sản và phương tiện nhằm đảm bảo việc sử dụng hợp lý và phát huy tối đa hiệu quả hoạt động của nhóm.

Như vậy với việc tổ chức một nhóm marketing như trên sẽ nâng cao được

hiệu quả của công tác nghiên cứu và mở rộng thị trường đồng thời tạo ra được sự gắn kết giữa nhóm tiêu thụ và nhóm marketing, làm cho Giám đốc Công ty có cách nhìn cân đối hơn đối với các cơ hội và vấn đề của Công ty. Giả sử mức tiêu thụ đang giảm sút và Giám đốc Công ty yêu cầu Trưởng nhóm tiêu thụ giải quyết. Trưởng nhóm tiêu thụ có thể đề nghị thuê thêm nhân viên bán hàng, tăng tiền thù lao bán hàng, tổ chức thi bán hàng, tổ chức huấn luyện thêm về cách bán hàng, hay cắt giảm giá để dễ bán sản phẩm hơn. Sau đó Giám đốc Công ty hỏi Trưởng nhóm marketing về cách giải quyết. Trưởng nhóm marketing chưa sẵn sàng đưa ra những cách giải quyết ngay về giá và lực lượng bán hàng. Trưởng nhóm marketing này sẽ xem xét thêm vấn đề đó theo quan điểm của khách hàng. Công ty có đang theo đuổi đúng khách hàng không? Các khách hàng mục tiêu nhìn nhận Công ty và sản phẩm của nó như thế nào so với các đối thủ cạnh tranh? Có những thay đổi về nhãn hiệu của sản phẩm, chất lượng, chủng loại, dịch vụ, cách phân phối và các tỷ lệ chiết khấu,... được đảm bảo không? cách giải quyết của nó phải mất công sức nhiều hơn để hiểu rõ vấn đề chứ không phải để cố gắng giải quyết nó bằng cách đẩy mạnh bán hàng thuần túy. Nói chung vấn đề sẽ được xem xét một cách kỹ lưỡng và có thể có được một kết quả hiệu quả tối ưu và đẩy mạnh được tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

1. Thuyết phục các cán bộ quản lý khác về sự cần thiết phải chạy theo khách hàng: Thuyết phục các cán bộ cấp cao của Công ty rằng việc tập trung hơn nữa vào thị trường và lấy khách hàng làm trung tâm.

2. Thay đổi chế độ khen thưởng trong Công ty: Công ty sẽ phải thay đổi chế độ khen thưởng các nhóm, nếu muốn thay đổi hành vi của các nhóm. Khi nhóm hành chính tổng hợp tập trung vào thành tích lợi nhuận trước mắt, thì họ sẽ phản đối những đầu tư lớn cho marketing nhằm làm cho khách hàng hài lòng và trung thành hơn.

3. Tuyển dụng nhân viên giỏi về marketing: Công ty cần xem xét việc tuyển dụng ở bên ngoài những nhân viên có kinh nghiệm lâu năm về marketing.

4. Xây dựng những chương trình huấn luyện marketing tại chức: Công ty cần thiết kế những chương trình huấn luyện marketing khôn khéo cho ban lãnh đạo của Công ty, các nhân viên nhóm marketing và tiêu thụ, bộ phận hành chính nhân sự. Những chương trình này phải cung cấp những kiến thức, kỹ năng và quan điểm marketing cho các cán bộ quản lý và công nhân viên của Công ty.

5. Thiết lập một hệ thống kế hoạch marketing hiện đại: Một cách tốt nhất để bồi dưỡng cho các cán bộ quản lý tư duy marketing là thiết lập một hệ thống lập kế hoạch marketing hiện đại. Các mẫu kế hoạch đòi hỏi những người quản lý phải suy nghĩ về môi trường của thị trường, các cơ hội marketing, xu hướng cạnh tranh và những lực lượng khác ở bên ngoài. Sau đó những người quản lý này sẽ phải hoạch định các chiến lược marketing, dự báo mức tiêu thụ và lợi nhuận đối với những sản phẩm đặc biệt và những khúc thị trường cụ thể, và chịu trách nhiệm về các kết quả.

6. Xây dựng một chương trình khen thưởng thành tích marketing xuất sắc hàng năm: Vào cuối năm khi tổng kết công tác, Công ty dựa vào thành tích mà các nhân viên marketing làm được mà khen thưởng cho hợp lý.

Chi phí thực hiện biện pháp.

Để thực hiện biện pháp đẩy mạnh công tác nghiên cứu và mở rộng thị trường với việc tổ chức một nhóm marketing riêng biệt mang tính chất hữu hiệu, phù hợp với điều kiện quy mô phát triển. Công ty cần xác định một chi phí cụ thể.

Chi phí về nhân sự nhóm marketing:

Nhóm marketing của Công ty được tổ chức cần có 3 người gồm 1 tổ trưởng và 2 người phụ trách 5 mảng như hình 3.2

Hiện tại, bộ phận kinh doanh của Công ty có số lượng là 5 người, trong đó có 2 người tốt nghiệp chuyên ngành về marketing làm công tác bán hàng và một số mảng liên quan tới marketing nhưng không mang tính chất chuyên môn hóa cao về marketing, tuy nhiên do được đào tạo về marketing một cách cơ bản trong trường đại học và đã từng làm marketing tại Công ty nên đã có

kinh nghiệm trong ngành nghề kinh doanh thép xây dựng, nay có thể điều chuyển 1 người sang phòng marketing phụ trưởng nhóm marketing, sở dĩ của việc lấy trưởng nhóm là người của Công ty vì làm như vậy Công ty sẽ không mất thêm chi phí cho việc tuyển dụng một trưởng nhóm mới và cũng loại trừ được khả năng người đứng đầu nhóm marketing bên ngoài có thể am hiểu về chuyên môn marketing nhưng chưa thực sự hiểu một cách sâu sắc về cách làm marketing trong ngành nghề kinh doanh thép xây dựng đồng thời tạo lập môi trường làm việc cạnh tranh vì mục đích chung của công việc.

Như vậy Công ty cần tuyển thêm 2 người và mất thêm chi phí tiền lương cho 2 người mới đồng thời tăng lương cho chức vụ trưởng nhóm

Chi phí cụ thể:

• Lương 2 nhân viên mới: 3.000.000đ/người => Tiền lương cho 2 nhân viên 6.000.000đ/người/tháng.

• Lương tăng thêm của trưởng nhóm: 1.000.000đ/tháng.

=> Chi phí tiền lương: 7.000.000đ/tháng x 13 tháng = 91.000.000đ

(1 tháng lương thưởng Tết)

• Thưởng năng suất lao động: Phát sinh tùy theo mức độ hoàn thành công việc của mỗi nhân viên. Tính trung bình quỹ thưởng của Công ty tăng thêm 10.000.000đ/năm.

=> Tổng lương, thưởng/năm tăng thêm: 101.000.000 đ

Chi phí về đầu tư cơ sở vật chất:

• Văn phòng: Hiện tại Công ty có một phòng cạnh phòng kinh doanh chưa sử dụng nay có thể đặt nhóm marketing tại đây. Như vậy sẽ không mất thêm chi phí văn phòng khi lập thêm nhóm marketing.

• Máy tính, máy in, điện thoại: 8.000.000đ.

• Bàn ghế, tủ tài liệu: Hiện tại phòng này đang có 2 bàn, 2 ghế chưa sử dụng và tủ tài liệu khá lớn còn trống vì thế chỉ cần đầu tư thêm 1 bộ bàn ghế mới: 1.000.000đ.

==> Tổng chi phí đầu tư cơ sở vật chất mới: 9.000.000đ.

Dự kiến khấu hao cơ sở vật chất: 1.800.000đ/năm

Chi phí điện nước:

- Tiền điện thoại: $1.000.000 \text{ đ/tháng} \times 12 \text{ tháng} = 12.000.000 \text{ đ}$.
- Điện nước, giấy tờ: $500.000 \text{ đ/tháng} \times 12 \text{ tháng} = 6.000.000 \text{ đ}$.

==> Tổng chi phí điện nước: 18.000.000đ.

Chi phí khác: 5.000.000đ.

==> Tổng chi phí dự kiến phòng marketing/năm: $101.000.000 \text{ đ} + 1.8000.000 \text{ đ} + 18.000.000 \text{ đ} + 5.000.000 \text{ đ} = 125.800.000 \text{ đ./năm}$

Người phụ trách chỉ đạo.

Để thực hiện biện pháp đẩy mạnh công tác nghiên cứu mở rộng thị trường qua việc thành lập nhóm marketing và để đảm bảo cho công tác thực hiện biện pháp được đầu tư đúng mức, mang lại hiệu quả cao thì người phụ trách trực tiếp chỉ đạo công tác này phải là Giám đốc Công ty hoặc Phó Giám đốc.

Thời gian thực hiện biện pháp.

Trước tình hình thị trường thép xây dựng đang cạnh tranh rất mạnh mẽ thì công tác nghiên cứu mở rộng thị trường cần được tiến hành sớm nhất trong thời gian sắp tới.

3.4.3 Kết quả biện pháp

Sau khi biện pháp được thực hiện có thể mang lại một số kết quả:

- Lập được các kế hoạch marketing thường niên có tính khả thi cao cho Công ty. Nghiên cứu, triển khai thực hiện các chương trình quảng cáo, khuyến mãi, đảm bảo kế hoạch kinh doanh và chiến lược phát triển thương hiệu của Công ty.

- Việc triển khai các kế hoạch marketing được diễn ra hiệu quả qua việc phát triển và quản lý dữ liệu marketing .

- Dự kiến doanh thu sản lượng tiêu thụ sẽ tăng bình quân:

$$200.000 \text{ kg/tháng} \times 17.400 \text{ đ/kg} \times 12 \text{ tháng} = 20.880.000.000 \text{ vnd}$$

- Dự kiến lợi nhuận tăng thêm bình quân:

$$20.880.000.000.000 \times 0,33\% = 1.378.080.000 \text{ vnd}$$

Từ những kết quả đạt được đó sẽ góp phần thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm

thép xây dựng của Công ty.

3.5 Biện pháp thứ ba: Đào tạo nghiệp vụ quản lý hàng tồn kho

3.5.1 Hoàn thiện công tác lập sổ danh điểm vật tư.

Với sự đa dạng, phong phú của sản phẩm kinh doanh của công ty. Việc chưa lập sổ gây khó khăn trong công việc tính toán lượng hàng nhập, xuất và công tác kiểm kê cuối tháng. Để khắc phục mặt hạn chế này, doanh nghiệp nên lập sổ danh điểm sản phẩm để giúp cho việc quản lý vật tư được thuận lợi.

Mỗi nhãn mác sản phẩm sẽ được ghi vào 1 sổ, lần lượt chủng loại sản phẩm theo số lượng tính theo cây và kg.

Bảng 3.10 : Ví dụ sổ danh điểm sản phẩm thép cây D 10 Việt - úc.

stt	Ngày tháng	Nhãn hiện	Nhập		Xuất		Tồn	
			ĐVT (kg)	ĐVT (cây)	ĐVT (kg)	ĐVT (cây)	ĐVT (kg)	ĐVT (cây)
1.	1/6/2011	V-úc					6250	1000
					625	100	5625	900
2.	2/6/2011	V-úc	1250	200				
							6875	1100
3.	3/6/2011	V-úc			3125	500		
							3750	600
4.	4/6/2011	V-úc			1250	200		
							2500	400
5.	5/6/2011	V-úc	625	100				
							3125	500

Vậy đến hết ngày 5/6/2011, khi thủ kho mở sổ kiểm tra lượng hàng D10 V-úc sẽ biết được trong kho còn 500 cây D10 V-úc tương đương với 3125kg.

Sổ danh điểm được sử dụng thống nhất trong phạm vi toàn doanh nghiệp đảm bảo cho các bộ phận trong doanh nghiệp phối hợp chặt chẽ trong công tác quản lý hàng tồn kho được dễ dàng, thuận tiện.

3.5.2 Về công tác quản lý kho

Công tác sắp xếp hàng hóa chưa gọn gàng, khoa học, chủng loại và hàng hóa chưa có chỗ để riêng, còn chồng chéo lên nhau, gây khó khăn cho

việc xuất – nhập – tồn cũng như việc kiểm kê.

Doanh nghiệp nên đề riêng từng chủng loại và nhãn mác đồng thời, cung cấp thêm bạt che đậy, bên cạnh đó, cần thường xuyên kiểm tra, bảo dưỡng chất lượng nhà xưởng nhanh chóng, kịp thời phát hiện những nơi dột tránh tình trạng mưa bão gây ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa.

3.5.3. Phối hợp chặt chẽ với các nhóm khác.

- Nhóm quản lý, kiểm tra kho bãi cần thường xuyên đối chiếu, kiểm kê để tìm ra tính chu kỳ của hàng tồn kho, kết hợp với thông tin mà nhóm thị trường cung cấp sẽ tăng độ chính xác của thông tin từ đó giúp cho cấp quản trị khi ra quyết định.

- Thường xuyên trao đổi tình hình với các nhóm khác, nếu thấy có gì bất thường (mất mát, hư hỏng, vòng quay hàng tồn kho tăng giảm không theo chu kỳ) phải báo ngay cho cấp trên để có hướng giải quyết tối ưu.

Bảng 3.11: Ví dụ về tính chu kỳ của hàng tồn kho

Ghi chú: (+) : tăng; (-) : giảm ; (~) : tăng hoặc giảm hoặc ít biến động

Tháng	Chủng loại						
	D6	D8 tron	D8 xoắn	D10	D12	...	D28
1	+	+	+	+	+		+
2	+	+	+	+	+		+
3	+	+	+	+	+		+
4	+	+	+	-	~		~
5	-	-	-	-	~		~
6	-	-	-	-	-		~
7	-	-	-	~	-		~
8	+	+	+	~	-		~
9	~	~	~	~	~		~
10	~	~	~	+	~		~
11	+	+	+	+	~		~
12	+	+	+	+	+		~

KẾT LUẬN

Hoạt động của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có vai trò to lớn trong nền kinh tế Quốc dân, gắn sản xuất với tiêu dùng, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của đời sống xã hội, thúc đẩy sản xuất và các lĩnh vực khác của nền kinh tế phát triển, góp phần hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý, đẩy nhanh tiến trình hội nhập kinh tế nước ta với các nước trong khu vực và trên thế giới, thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội của Đảng và Nhà nước trong từng giai đoạn.

Để tồn tại và không ngừng phát triển trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh, các doanh nghiệp phải không ngừng phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

Nhận thức một cách sâu sắc vấn đề này, Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương đã và đang rất chú trọng đến công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh, thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm để đưa Hoa Dương có chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Là một công ty TNHH 2 thành viên trở lên, bên cạnh những thuận lợi nhất định, Công ty còn gặp rất nhiều khó khăn trong cơ chế thị trường. Tập thể cán bộ công nhân viên Công ty luôn cố gắng, nỗ lực hết mình để ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, qua đó Công ty ngày thêm thể hiện rõ mục tiêu của mình là vị thế, an toàn và lợi nhuận.

Trong phạm vi bài luận văn của mình, em đã phân tích những tình hình kinh doanh của Công ty và đã mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty. Những ý kiến và phân tích của em có thể còn mang nhiều tính lý thuyết và không tránh khỏi thiếu sót, em mong nhận được sự bổ sung, góp ý của các thầy cô trong Trường, cán bộ công nhân viên để bài luận văn của em có thể hoàn thiện hơn và có thể rút ra được kinh nghiệm thực tế công tác sau này.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn giảng viên thạc sỹ **Bùi Thị Thanh Nhàn**, cùng các cô chú, anh chị trong Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương đã hướng dẫn và tạo điều kiện cho em hoàn thành đề tài.

Hải Phòng, ngày 20 tháng 6 năm 20011.

Sinh viên: Vũ Thị Huyền Ngọc

MỤC LỤC

PHẦN I. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	1
1.1. KHÁI NIỆM, MỤC TIÊU, Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.....	1
1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính:	1
1.1.2. Mục tiêu của việc phân tích tình hình tài chính trong công ty.	1
1.1.3. Ý nghĩa của việc phân tích tài chính trong công ty.	2
1.2. Phương pháp phân tích tình hình tài chính.	2
1.2.1. Phương pháp so sánh.	2
1.2.2. Phương pháp tỷ số.....	3
1.2.3. Phân tích tài chính DUPONT.	4
1.3. Nguồn số liệu để phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp.	6
1.3.1. Bảng cân đối kế toán.....	6
1.3.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.	7
1.4. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp.	7
1.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính tại doanh nghiệp.....	7
1.4.1.1. Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán.	8
1.4.1.2. Phân tích khái quát bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	8
1.4.2. Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm tỷ số tài chính.	9
1.4.2.1. Các tỷ số về khả năng thanh toán (Liquidity Ratios)	9
1.4.2.2. Các tỷ số về khả năng hoạt động (Activity Ratios).	12
1.4.2.3. Tỷ số đòn bẩy tài chính và cơ cấu tài sản	15
1.4.2.4. Các tỷ số sinh lợi.....	18
1.4.3. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn.	19
Phần II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HOA DƯƠNG	21
2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương	21
2.1.1. Quá trình hình thành	22
2.1.2. Quá trình phát triển	23
2.1.3. Lĩnh vực hoạt động, chức năng, nhiệm vụ của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.	24

2.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và vận tải Hoa Dương.....	28
2.3. Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.	41
2.3.2 . Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm chỉ số tài chính	45
2.3.3. Phân tích tài chính DUPONT	65
2.3.4. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn.	70
CHƯƠNG III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HOA DƯƠNG	76
3.1 . Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty TNHH thương mại và vận tải Hoa Dương.	76
3.2. Định hướng phát triển của công ty	77
3.3. Giải pháp thứ nhất: Xử lý thu hồi các khoản phải thu.	79
3.3.1. Cơ sở thực hiện biện pháp	79
3.3.2 Mục đích thực hiện biện pháp.....	81
3.3.3 Nội dung của biện pháp	82
3.3.4. Kết quả biện pháp.....	84
3.4 Biện pháp thứ hai: Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và mở rộng thị trường.....	86
3.4.1 Lý do thực hiện biện pháp.	86
3.4.2 Nội dung biện pháp.....	85
3.4.3 Kết quả biện pháp.....	91
3.5 Biện pháp thứ ba: Đào tạo nghiệp vụ quản lý hàng tồn kho	93
3.5.1 Hoàn thiện công tác lập sổ danh điểm vật tư.....	93
3.5.2 Về công tác quản lý kho.....	93
KẾT LUẬN.....	95