

Lời Mở Đầu

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường, môi trường cạnh tranh ở nước ta hiện nay ngày càng trở nên gay gắt. Mặt khác hoà chung vào sự phát triển của nền kinh tế thế giới, Việt Nam đang thực hiện chính sách mở cửa, giao lưu hợp tác kinh tế với các nước, do đó tính cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt hơn và vượt ra khỏi phạm vi quốc gia. Để đứng vững và giành ưu thế đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước phải không ngừng đầu tư đổi mới và cải tiến công nghệ, đó chính là yếu tố quan trọng quyết định đến giá thành và chất lượng sản phẩm và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được. Vì thế việc phân tích tài chính ngày càng trở lên quan trọng và cần thiết không chỉ với các nhà quản lý doanh nghiệp mà còn thu hút sự quan tâm chú ý của nhiều đối tượng khác. Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các nhà quản trị thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh trong kì của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, thông tin có thể đánh giá tiềm năng hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp, giúp lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính đối với sự phát triển của doanh nghiệp, kết hợp với kiến thức lý luận được tiếp thu ở nhà trường và tài liệu tham khảo thực tế, em đã mạnh dạn chọn đề tài “ **Phân tích tài chính và một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội Thất 190**”

NỘI DUNG KHÓA LUẬN GỒM CÁC PHẦN SAU:

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

Chương 2: Phân tích thực trạng tài chính tại công ty công ty cổ phần Nội Thất 190.

Chương 3: Đề xuất giải pháp cải thiện tình hình tài chính công ty cổ phần Nội Thất 190.

Bài khóa luận này của em được hoàn thành là nhờ sự giúp đỡ, tạo điều kiện của Ban lãnh đạo cũng như các cô, chú, anh, chị trong Công ty, đặc biệt là sự chỉ bảo tận tình của Cô giáo Đỗ Thị Bích Ngọc và bằng những kiến thức đã học, những kinh nghiệm thực tế em đã có những đánh giá ở một số mặt của công ty.

Tuy nhiên do còn hạn chế về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô giáo và góp ý của các bạn để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày tháng năm 2011

Sinh viên

Nguyễn Văn Tuấn

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Tài Chính Doanh Nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là một khâu của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hóa tiền tệ.

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất kì một doanh nghiệp nào cũng cần phải có 1 lượng vốn tiền tệ nhất định. Quá trình hoạt động kinh doanh từ góc độ tài chính cũng chính là quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu của hoạt động kinh doanh. Trong quá trình đó luôn diễn ra sự vận động và chuyển hóa liên tục của các nguồn tài chính (các quỹ tiền tệ), tạo ra các luồng chuyển dịch giá trị mà biểu hiện của nó là các luồng tiền tệ đi vào hoặc đi ra khỏi chu kì kinh doanh của doanh nghiệp.

Gắn liền với quá trình phân phối dưới hình thức giá trị để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp là các mối quan hệ tài chính phản ánh bản chất của tài chính doanh nghiệp

Trong các doanh nghiệp, có những quan hệ tài chính sau:

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước, được thể hiện qua việc Nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp hoạt động (đối với các doanh nghiệp nhà nước) và các doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước như nộp các khoản thuế và lệ phí... vào ngân sách Nhà nước.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể kinh tế khác như quan hệ về việc thanh toán trong việc vay hoặc cho vay vốn, đầu tư vốn, mua hoặc bán tài sản, vật tư, hàng hóa và các dịch vụ khác.

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp, được thể hiện trong việc doanh nghiệp thanh toán tiền lương và các khoản khác cho công nhân viên; quan hệ thanh toán giữa các bộ phận trong doanh nghiệp (phân phối lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp, việc thành lập các quỹ...)

Từ những vấn đề cơ bản nêu trên, có thể rút ra những kết luận sau đây:

- Tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình SXKD. Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hóa của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

- Các mối quan hệ kinh tế gắn liền với việc phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ trong doanh nghiệp hợp thành quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

1.2. Khái niệm và ý nghĩa của việc phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp:

Phân tích tình hình tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong hiện tại và quá khứ, tài chính của doanh nghiệp với những chỉ tiêu trung bình của ngành. Thông qua đó các nhà phân tích có thể thấy được thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp nắm vững tiềm năng, xác định được hiệu quả kinh doanh cũng như các rủi ro trong tương lai và triển vọng của doanh nghiệp .

Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp thuộc loại hình sở hữu khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật trong kinh doanh. Bởi vậy, nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, mỗi đối tượng quan tâm ở những góc độ khác nhau. Chẳng hạn, đối với các nhà quản trị mục đích phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là xác định điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, mỗi quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Đối với nhà đầu tư họ quan tâm tới khả năng sinh lời, thời gian hoàn vốn và sự rủi ro để đưa ra được quyết định đầu tư đúng đắn. Còn đối với người cho vay thì phân tích tình hình tài chính để nhận biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng.

1.2.2. Ý nghĩa của việc phân tích tài chính doanh nghiệp:

Các báo cáo tài chính phản ánh một cách tổng hợp toàn diện tình hình tài sản, nguồn vốn, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một niên độ

kế toán.

Những thông tin ở các báo cáo kế toán, báo cáo tài chính chưa thể hiện được nhiều ý nghĩa và chưa thể hiện hết các yêu cầu, nội dung mà người sử dụng thông tin quan tâm. Do đó, họ thường dùng các phương pháp cơ bản để phân tích tài chính doanh nghiệp, để thuyết minh các mối quan hệ chủ yếu trong báo cáo tài chính nhằm nghiên cứu tình hình tài chính hiện tại, từ đó đưa ra những quyết định tài chính trong tương lai.

Qua việc phân tích tài chính mới đánh giá được đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn cũng như vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó có các biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho doanh nghiệp.

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

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

1.3. Vai trò, mục đích của việc phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Vai trò của việc phân tích tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các mối quan hệ kinh tế gắn liền việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ tại doanh nghiệp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Vì vậy, việc phân tích tình hình tài chính cho phép các doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn khả năng, sức mạnh cũng như hạn chế của doanh nghiệp.

Thông qua quá trình phân tích tài chính có thể đánh giá được sự thành công của doanh nghiệp đó. Bằng các chỉ tiêu như lợi nhuận, doanh thu, năng suất lao động của thời kỳ phân tích các nhà quản trị thấy được tốc độ phát triển và tính chất bền vững ổn định của các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp trong thời gian qua.

Phân tích tài chính là công cụ để đánh giá lại chiến lược kinh doanh của mình và đề ra chiến lược kinh doanh mới. Một chiến lược kinh doanh được hoạch định có thể là hoàn toàn đúng đắn, có thể vẫn còn nhiều sự thiếu sót. Qua việc phân tích tài chính công ty sẽ xem xét chiến lược kinh doanh của mình đề ra có đúng đắn, phù hợp với nền kinh tế không, có điểm nào sai, thiếu sót cần điều chỉnh lại không.

Bất cứ doanh nghiệp nào để định hướng cho hoạt động kinh doanh của mình thì doanh nghiệp đó cũng phải chủ động đề ra lĩnh vực kinh doanh chủ yếu cho mình, các mục tiêu dài hạn, ngắn hạn mà mình cần đạt trong kỳ nhất định. Và sau một quá trình hoạt động các doanh nghiệp đều phải kiểm tra chứng thực xem mình đã thực hiện mục tiêu đó đến đâu và vì sao lại hoàn thành hay chưa hoàn thành mục tiêu đó.

Qua phân tích tài chính, chúng ta có thể đánh giá được khả năng quản trị của công ty, trình độ cán bộ công nhân viên, mức độ hiện đại của cơ sở vật chất và công nghệ, nó có thích hợp cho sự phát triển của công ty hay không, những mặt nào phát huy tác dụng, mặt nào đang cấp bách.

Qua phân tích chi tiết các chỉ tiêu tài chính bằng phương pháp hiện đại có thể rút ra được những bài học kinh nghiệm từ hoạt động thực tiễn, có những sách lược, chiến lược phát huy mặt mạnh, hạn chế hoặc xóa bỏ những mặt yếu kém của công ty.

Phân tích tài chính là công cụ kiểm soát sự đúng đắn của các hoạt động kế toán. Các chỉ tiêu tài chính, các số liệu thể hiện ở Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ... Qua việc phân tích tình hình tài chính có thể phát hiện ra việc hạch toán của nhân viên kế toán có chính xác hay không, có trung thực hay không?

Phân tích tài chính vạch ra được thực trạng về tình hình tài chính của công ty hiện tại mạnh hay yếu? Có đạt tỷ lệ sinh lời hay không, đảm bảo khả năng thanh toán hay không, có vi phạm pháp luật hay không, có gây hậu quả gì xấu cho tương lai hay không?

1.3.2. Mục đích của việc phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính phải cung cấp những thông tin quan trọng cho chủ doanh nghiệp về tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn, khả năng sinh lợi và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp nhận thấy được điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi, khó khăn để có biện pháp khắc phục và phát huy những thành tích đã đạt được.

Đánh giá khả năng xảy ra rủi ro, phá sản tác động tới doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, cũng như khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Nhìn nhận vị thế hiện thời của doanh nghiệp trong mối tương quan với đối thủ cạnh tranh.

Vì vậy, có thể nói mục đích quan trọng nhất của phân tích tài chính doanh nghiệp là giúp các nhà quản trị đưa ra quyết định lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả và đánh giá được thực trạng tiềm năng của doanh nghiệp mình.

1.4. Tài liệu phân tích và phương pháp phân tích

1.4.1. Tài liệu sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp

Sử dụng đúng, đầy đủ tài liệu trong quá trình phân tích tài chính không những cho phép chủ doanh nghiệp đánh giá đúng đắn về tình hình tài chính của mình mà còn giúp cho chủ doanh nghiệp đưa ra được những quyết định sáng suốt cho sự phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Khi tiến hành phân tích tài chính, tài liệu người ta thường sử dụng chủ yếu để phân tích là báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính là báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Theo quy định hiện hành, báo cáo tài chính của doanh nghiệp gồm 4 mẫu sau:

- Mẫu B01 – DN: Bảng cân đối kế toán(bắt buộc)
- Mẫu B02 – DN: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh(bắt buộc)
- Mẫu B03 -- DN : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Mẫu B09 – DN:Bảng thuyết minh báo cáo tài chính.

1.4.2. Phương pháp phân tích

1.4.2.1.Phương pháp phân tích liên hệ cân đối

Mọi quá trình sản xuất kinh doanh đều có quan hệ mật thiết với nhau giữa

các mặt bộ phận. Để lượng hóa các mối quan hệ đó xác định trình độ chặt chẽ giữa các nguyên nhân và kết quả hay để tìm được nguyên nhân chủ yếu của sự phát triển biến động chỉ tiêu phân tích các nhà phân tích thường sử dụng phương pháp liên hệ cân đối.

Cơ sở của phương pháp này là sự cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh như : giữa tổng tài sản và tổng nguồn vốn, nguồn thu huy động và tình hình sử dụng các quỹ, nhu cầu và khả năng thanh toán, nguồn cung cấp vật tư và tình hình sử dụng vật tư, giữa thu và chi... Sự cân đối về lượng giữa các yếu tố dẫn đến sự cân bằng về mức biến động về lượng giữa chúng.

1.4.2.2. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp chủ yếu được dùng khi phân tích tình hình tài chính. Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu gốc. Khi sử dụng phương pháp so sánh phải tôn trọng 3 nguyên tắc sau:

a) Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh: Tiêu chuẩn so sánh là các chỉ tiêu được chọn làm căn cứ so sánh, được gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp, gốc so sánh có thể là:

- Tài liệu năm trước (kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.

- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.

- Các chỉ tiêu trung bình của ngành nhằm đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp so với các đơn vị khác trong ngành.

Các chỉ tiêu của kỳ được so sánh với kỳ gốc (gốc so sánh) được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và là kết quả doanh nghiệp đạt được.

b) Điều kiện so sánh được:

- Các chỉ tiêu kinh tế phải được hình thành trong cùng một khoảng thời gian như nhau.

- Các chỉ tiêu kinh tế phải thống nhất về nội dung và phương pháp tính toán.

- Các chỉ tiêu kinh tế phải cùng đơn vị đo lường.

c) Kỹ thuật so sánh:

So sánh bằng số tuyệt đối: Phản ánh tổng hợp số lượng, quy mô của các chỉ tiêu kinh tế, là căn cứ để tính các số khác.

$$Y = Y1 - Y0$$

Y1: trị số phân tích

Y0: trị số gốc

Y: trị số so sánh

So sánh bằng số tương đối: là trị số nói lên kết cấu mối quan hệ tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của các chỉ tiêu kinh tế. Số tương đối có nhiều loại tùy thuộc vào nội dung phân tích mà sử dụng cho thích hợp.

- Số tương đối kế hoạch: phản ánh bằng tỷ lệ %, là chỉ tiêu mức độ mà doanh nghiệp phải thực hiện.

- Số tương đối phản ánh tình hình thực hiện kế hoạch: Có hai cách tính:

Tính tỷ lệ phần trăm hoàn thành kế hoạch, được xác định bằng:

$$= \frac{\text{Chỉ tiêu thực hiện}}{\text{Chỉ tiêu kế hoạch}} \times 100\%$$

Tính theo hệ số tính chuyên:

Số tăng (+), giảm (-) tương đối = chỉ tiêu thực tế - (chỉ tiêu kế hoạch x hệ số tính chuyên)

So sánh bằng số bình quân: Số bình quân là biểu hiện đặc trưng chung về mặt số lượng, san bằng mọi chênh lệch giữa các chỉ số của đơn vị để phản ánh đặc điểm tình hình của bộ phận hay tổng thể hiện có cùng tính chất, qua so sánh số bình quân, đánh giá tình hình biến động chung về mặt số lượng, chất lượng, phương hướng phát triển và vị trí giữa các doanh nghiệp. Khi sử dụng so sánh bằng số bình quân phải chú ý đến tính chặt chẽ của số.

1.4.2.3. Phương pháp Dupont

Công ty Dupont là công ty đầu tiên ở Mỹ sử dụng các mối quan hệ tương hỗ giữa các tỷ lệ tài chính chủ yếu để phân tích các tỷ số tài chính. Vì vậy nó được gọi là phương pháp Dupont.

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 sau cùng. Với phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt xấu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và ra quyết định cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào.

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

1.5. Phân tích các báo cáo tài chính

1.5.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp theo giá trị sổ sách của tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm cuối năm.

Bảng cân đối kế toán gồm 2 phần: phần tài sản và phần nguồn vốn. Phần tài sản phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Các chỉ tiêu trong phần nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp. Căn cứ vào Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Việc phân tích Bảng cân đối kế toán là rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh nên khi tiến hành cần đạt được những yêu cầu sau:

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa.

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

*** Phân tích cơ cấu tài sản**

Bất kỳ một doanh nghiệp nào đều cần phải có tài sản, bao gồm tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn. Việc đảm bảo và phân bổ tài sản cho đầy đủ và hợp lý là điều cốt yếu tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh một cách liên tục và có hiệu quả. Do vậy, doanh nghiệp phải tiến hành phát triển cơ cấu tài sản bằng cách so sánh tổng số tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ và tính ra tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ.

Để tiến hành phân tích cơ cấu tài sản, cần lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.1: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số Tiền	Tỷ trọng(%)	Số Tiền	Tỷ trọng(%)	Số Tiền	Tỷ trọng(%)
A. Tài sản ngắn hạn						
I. Tiền và các khoản tương đương tiền						
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
III. Các khoản phải thu ngắn hạn						
IV. Hàng tồn kho						
V. Tài sản ngắn hạn khác						
B. TÀI SẢN DÀI HẠN						
I. Các khoản phải thu dài hạn						
II. Tài sản cố định						
III. Chi phí xây dựng dở dang						
IV. Ký quỹ, ký cược dài hạn						
V. Tài sản dài hạn khác						
TỔNG TÀI SẢN						

Từ bảng phân tích cơ cấu tài sản, ta có thể nhận thấy sự biến động tăng hay giảm của tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối. Đối với tài sản ngắn hạn ta có thể nhận xét một cách tổng quát nhất về tình hình biến động của khoản tiền mặt tại quỹ, phương thức thanh toán tiền hàng, nguồn cung

cấp và dự trữ vật tư của doanh nghiệp và các khoản vốn ngắn hạn khác...Đối với tài sản dài hạn, thông qua bảng phân tích này có thể đánh giá về hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty và tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật như máy móc, thiết bị cho doanh nghiệp...

Bảng phân tích cơ cấu tài sản còn cho biết tỷ lệ từng khoản vốn chiếm trong tổng tài sản và việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp như thế nào.

*** Phân tích cơ cấu nguồn vốn**

Ngoài việc xem xét tình hình phân bổ vốn, các chủ doanh nghiệp, các chủ đầu tư và các đối tượng quan tâm khác cần phân tích cơ cấu nguồn vốn nhằm đánh giá được khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Điều đó được thể hiện qua việc xác định tỷ suất tự tài trợ, tỷ suất này càng cao càng thể hiện khả năng độc lập cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp càng tốt.

Tỷ suất tự tài trợ được xác định:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

Để phân tích cơ cấu nguồn vốn ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Số đầu kỳ</i>		<i>Số cuối kỳ</i>		<i>Chênh lệch</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
A: Nợ phải trả						
1: Nợ ngắn hạn						
2: Nợ dài hạn						
3: Nợ khác						
B: Nguồn vốn chủ sở hữu						
1: Nguồn vốn- quỹ						
2: Nguồn kinh phí						

Nguồn vốn chủ sở hữu do chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh, do đó nguồn vốn chủ sở hữu không phải là một

khoản nợ. Các doanh nghiệp có quyền chủ động sử dụng các loại nguồn vốn và các quỹ hiện có theo chế độ hiện hành. Qua phân tích kết cấu nguồn vốn ngoài việc phản ánh tỷ lệ vốn theo từng đối tượng góp vốn, còn có ý nghĩa phản ánh tỷ lệ rủi ro mà chủ nợ phải chịu nếu doanh nghiệp thất bại. Tuy nhiên, việc phân tích trên mới chỉ dừng lại ở mức độ đánh giá khái quát, để kết luận chính xác cần phải đi sâu phân tích một số chỉ tiêu chủ yếu liên quan đến tình hình tài chính.

***Phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn**

Phân tích tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn là xét mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn nhằm đánh giá khái quát tình hình phân bổ, huy động, sử dụng vốn và nguồn vốn đảm bảo cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Ta có mối quan hệ cân đối sau:

TỔNG TÀI SẢN = NỢ PHẢI TRẢ + NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU

NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU = TỔNG TÀI SẢN – NỢ PHẢI TRẢ

$B \text{ nguồn vốn} = (I + II + IV + V + VI) A \text{ tài sản} + (I + II + III) B \text{ tài sản}$ cân đối trên chỉ mang tính lý thuyết. Tuy nhiên, thực tế trong quá trình sản xuất kinh doanh thường có mối quan hệ kinh tế qua lại với nhau kéo theo những mối quan hệ về thanh toán nên việc chiếm dụng vốn lẫn nhau là phổ biến.

Trường hợp 1: Nếu $B \text{ nguồn vốn} > (I + II + IV + V + VI) A \text{ tài sản} + (I + II + III) B \text{ tài sản}$

Trong trường hợp này, nguồn vốn chủ sở hữu không sử dụng hết nên bị các đơn vị khác chiếm dụng, nguồn vốn của doanh nghiệp không được đưa vào sử dụng hết trong quá trình sản xuất kinh doanh. Thông qua bảng phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn ta thấy được tình hình đầu tư, sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp.

Trường hợp 2: $B \text{ nguồn vốn} < (I + II + IV + V + VI) A \text{ tài sản} + (I + II + III) B \text{ tài sản}$

Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không đủ trang trải cho những hoạt động chủ yếu nên tất yếu doanh nghiệp phải vay vốn hoặc đi chiếm dụng vốn của đơn vị khác. Để đánh giá chính xác cần xem xét số vốn đi chiếm dụng có hợp lý không? Vốn vay có quá hạn không?

1.5.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

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

Bảng 1.4: Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm N	Năm N+1	Chênh lệch	
			Số tiền	Tỷ lệ (%)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1. Doanh thu BH & CCDV				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV				
4. Giá vốn hàng bán				
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV				
6. Doanh thu hoạt động tài chính				
7. Chi phí hoạt động tài chính				
Trong đó: Chi phí lãi vay				
8. Chi phí bán hàng				
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp				
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD				
11. Thu nhập khác				
12. Chi phí khác				
13. Lợi nhuận khác				
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế				
15. Chi phí thuế TNDN				
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN				

* Phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Việc phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận sẽ cung cấp cho các đối tượng sử dụng thông tin về tình hình tỷ lệ từng chi phí trên doanh thu các loại hoạt động, cũng như tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu hoạt động.

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp không chỉ tiến hành một loại hoạt động sản xuất mà còn tham gia vào nhiều loại hình hoạt động đa dạng nhằm mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, lợi nhuận từ các hoạt động thu về khi tổng hợp thành lợi nhuận của doanh nghiệp cần phải được tiến hành phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả trong mối quan hệ chung trong tổng số các mặt hoạt động.

Căn cứ vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ta có thể lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.5: Bảng phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Chỉ tiêu	Tổng doanh thu		Chênh lệch
	Năm N	Năm N+1	
Tổng doanh thu			
Các khoản giảm trừ			
1.Doanh thu thuần			
2.Giá vốn hàng bán			
3.Lợi nhuận gộp			
4.Chi phí bán hàng			
5.Chi phí quản lý doanh nghiệp			
6.Lợi nhuận thuần từ HĐKD			
7.Thu nhập hoạt động tài chính			
8.Thuế thu nhập doanh nghiệp			
9.Lợi nhuận sau thuế TNDN			

Tỷ lệ qua các năm được tính bằng phần trăm các khoản trên tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Qua bảng phân tích trên ta có thể rút ra nhận xét về tình hình doanh thu do các hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại tương ứng với chi phí bỏ ra. Từ đó cho thấy tỷ trọng kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số hoạt động mà doanh nghiệp tham gia.

1.6: Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

1.6.1: Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán

Nhóm các chỉ tiêu này rất được nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, Người cho vay, nhà cung cấp... Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp là xem xét tình hình thanh toán giúp các nhà phân tích đánh giá được chất lượng hoạt động tài chính cũng như việc chấp hành kỷ luật.

1.6.1.1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H1)

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý, sử dụng với tổng nợ phải trả của doanh nghiệp có bằng đồng giá trị tài sản để đảm bảo

$$H1 = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu $H1 > 1$ chứng tỏ khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp tốt. Song nếu $H1 > 1$ quá nhiều thì không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội chiếm dụng

$H1 = 1$ là hợp lý nhất. Điều này thể hiện cứ một đồng doanh nghiệp đi vay lại có 1 đồng tài sản của doanh nghiệp đảm bảo. Doanh nghiệp có khả năng thanh toán nợ mà lại không bị ứ đọng vốn.

$H1 < 1$ và tiến dần đến 0 báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp. Vốn chủ của doanh nghiệp đang giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp (TSCĐ+TSLĐ) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

1.6.1.2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H2)

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tổng tài sản ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một số bộ phận thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản lưu động là trong kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó, hệ số khả năng thanh toán tạm thời được xác định theo công thức:

$$H2 = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H2 = 2$ là hợp lý nhất vì nếu như thế thì doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

$H2 > 2$ thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp dư thừa.

$H2 > 2$ quá nhiều thì chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp bị ứ đọng, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa tốt.

$H2 < 2$ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp chưa cao.

$H2 < 2$ quá nhiều thì doanh nghiệp không thể thanh toán hết được các khoản nợ ngắn hạn trả. Đồng thời uy tín của doanh nghiệp với các chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ.

$H2$ ở mức độ cao hay thấp là phụ thuộc vào lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và kỳ hạn thanh toán các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ. Do đó tốt nhất là duy trì theo tiêu chuẩn ngành. Ngành nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại. Tuy nhiên đây chỉ là chỉ tiêu phản ánh một cách khái quát khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và mang tính hình thức. Vì đôi khi tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp lớn hơn nợ ngắn hạn thì chưa chắc đã đủ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn nếu những tài sản này luân chuyển chậm như việc ứ đọng hàng tồn kho, các khoản phải thu không thu được tiền. Do đó biện pháp cơ bản nhằm cải thiện chỉ tiêu này phải nhằm vào việc gia tăng nguồn vốn ổn định (vốn chủ sở hữu và nợ ngắn hạn) và phải xem xét hệ số khả năng thanh toán nhanh.

1.6.1.3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)

Hệ số khả năng thanh toán nhanh là tỷ số giữa các tài sản quay vòng nhanh với nợ ngắn hạn. Tài sản quay vòng nhanh ở đây là các tài sản có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền bao gồm: tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, chứng khoán ngắn hạn.

Trong số các tài sản của doanh nghiệp thì hàng tồn kho khó chuyển đổi thành tiền và dễ bị lỗ. Do đó hệ số thanh toán nhanh cho biết khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp không dựa vào việc bán vật tư hàng tồn kho.

$$H3 = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H3 = 1$ được coi là hợp lý nhất vì như vậy doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán vừa không bị mất cơ hội do khả năng thanh toán nợ mang lại.

$H3 < 1$: doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

$H3 > 1$: phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Độ lớn của hệ số thanh toán nhanh phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và chu kỳ kinh thanh toán các khoản nợ phải thu và phải trả trong kỳ.

1.6.1.4. Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn (H4)

Nợ dài hạn là các khoản nợ có thời gian đáo hạn trên 1 năm doanh nghiệp đi để đầu tư tài sản cố định. Nguồn để trả nợ dài hạn là giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng nợ vay. Do đó hệ số này được tính như sau:

$$H4 = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành bằng nợ vay}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

$H4 > 1$ hoặc $H4 = 1$ là được coi là tốt vì khi đó các khoản nợ dài hạn của doanh nghiệp luôn được đảm bảo bằng tài sản cố định.

$H4 < 1$ phản ánh tình trạng không tốt về khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp.

1.6.1.5. Hệ số thanh toán lãi vay (H5)

Lãi vay phải trả (gồm cả lãi vay dài hạn và ngắn hạn) là một khoản chi phí cố định. Nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận trước thuế chưa trừ đi lãi vay. So sánh nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả cho biết khả năng trả tiền lãi vay của doanh nghiệp.

$$H5 = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay}}$$

Trong đó lãi vay bao gồm lãi vay ngắn hạn và lãi vay dài hạn. Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp cao hay thấp phụ thuộc vào khả năng sinh lời và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp hoạt động tốt có $H5 = 8$ trở lên.

1.6.2: Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý (kết cấu tối ưu). Nhưng kết cấu này luôn bị phá vỡ do tình hình đầu tư vì vậy nghiên cứu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ xuất tự tài trợ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp

1.6.2.1. Hệ số nợ (Hv)

Hệ số trong một đồng vốn kinh doanh hiện doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Hệ số này cũng cho biết mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ.

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

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

1.6.2.2. Hệ số vốn chủ (Hc)

Hệ số vốn chủ phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh hiện doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Hệ số này cho biết mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với đồng vốn kinh doanh của mình.

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

Tỷ xuất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản nợ vay.

Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ được hoàn trả đầy đủ đúng hạn.

1.6.2.3. Hệ số đảm bảo nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ

sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ thì có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo. Thông thường hệ số này không nhỏ hơn 1.

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

1.6.2.4. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \text{tỷ suất đầu tư vào TSNH}$$

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

Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể. Tỷ suất này được coi là hợp lý ở một số ngành nếu đạt trị số như sau :

$$\text{Ngành vận tải} = 0.9 - 0.95$$

$$\text{Ngành công nghiệp chế biến} = 0.1$$

$$\text{Ngành luyện kim} = 0.7$$

1.6.2.5. Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn

Tỷ suất này phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì bỏ ra bao nhiêu đồng để hình thành tài sản ngắn hạn.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

1.6.3. Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào

kinh doanh dưới các tài sản khác nhau. Nhóm các chỉ tiêu này cho biết các tài sản được báo cáo trên bảng cân đối tài sản có hợp lý không hay là quá cao hoặc quá thấp so với doanh thu. Nếu như công ty đầu tư quá ít vào tài sản khiến cho không đủ tài sản hoạt động sẽ làm tổn hại đến khả năng sinh lời. Ngược lại doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản dẫn đến dư thừa tài sản và vốn hoạt động cũng tác động xấu đến hiệu quả sử dụng vốn.

Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động được tính trên cơ sở so sánh giá trị tài sản sử dụng số liệu mang tính thời điểm từ bảng cân đối kế toán với doanh thu sử dụng số liệu mang tính thời điểm từ báo cáo kết quả kinh doanh. Do đó việc sử dụng số bình quân giá trị tài sản sẽ hợp lý hơn nhất là khi số đầu kỳ và cuối kỳ biến động lớn.

1.6.3.1. Vòng quay hàng tồn kho tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá là càng tốt bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao.

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

Trong đó:

$$\text{Giá vốn hàng bán} = \text{Giá vốn hàng mua vào} + \text{Chênh lệch hàng tồn kho}$$

$$\text{Chênh lệch hàng tồn kho} = \text{Hàng hoá tồn đầu kỳ} - \text{Hàng hoá tồn cuối kỳ}$$

$$\text{Hàng tồn kho bình quân} = \frac{\text{Số dư HTK đầu kỳ} + \text{Số dư HTK cuối kỳ}}{2}$$

1.6.3.2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Phản ánh số ngày để hàng tồn kho quay được một vòng. Việc giữ nhiều hàng tồn kho sẽ làm cho số ngày để hàng tồn kho quay được một vòng cao.

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ kinh doanh}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

1.6.3.3. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả

Chỉ tiêu này cho biết các khoản phải thu biến động có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$= \frac{\text{Tổng số khoản phải thu}}{\text{Tổng nợ phải trả}} \times 100\%$$

Nếu tỷ lệ này > 100% chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn nhiều làm giảm vòng quay các khoản phải thu.

1.6.3.4. Vòng quay các khoản phải thu

Phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản nợ. Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

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

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Nếu các khoản thu được thu hồi nhanh thì số vòng luân chuyển các khoản phải thu sẽ cao là tốt và doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên số vốn luân chuyển các khoản phải thu quá cao sẽ là không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

1.6.3.5. Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu (số ngày của một vòng quay các khoản phải thu) vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ và ngược lại. Kỳ thu tiền bình quân xác định bởi công thức sau:

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

Nếu số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu càng lớn hơn thời gian

quy định cho khách bao nhiêu thì việc thu hồi khoản phải thu càng đạt trước kế hoạch và ngược lại số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này tài sẽ có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi công nợ chậm.

Tuy nhiên, kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của doanh nghiệp. Mặt khác, chỉ tiêu này có thể được đánh giá là khả quan nhưng doanh nghiệp cũng cần phải phân tích kỹ hơn vì tầm quan trọng của nó và kỹ thuật tính toán đã che dấu đi các khuyết tật trong việc quản trị các khoản phải thu.

1.6.3.6. Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng hay trong kỳ doanh nghiệp có mấy lần thu hồi được vốn lưu động. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn tăng và ngược lại.

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

Trong đó, vốn lưu động bình quân được tính bằng cách cộng TSLĐ và ĐTNH đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được mấy đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được như vậy thì cần phải rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá...

1.6.3.7. Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ chứng tỏ tốc độ luân chuyển càng lớn.

$$= \frac{360 \text{ Ngày}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

1.6.3.8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường hiệu quả sử dụng vốn cố định khi tham gia quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này doanh nghiệp cần có biện pháp thúc đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ để tăng doanh thu.

Hiệu suất này cũng có thể cao trong trường hợp doanh nghiệp không quan tâm đến việc gia tăng đầu tư vào TSCĐ (giá trị còn lại của TSCĐ giảm)

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

Trong đó, vốn cố định bình quân được xác định bằng cách cộng TSCĐ và ĐTDH đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

1.6.3.9. Vòng quay tổng vốn

Phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay được mấy vòng qua đó đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{doanh thu thuần}}{\text{vốn kinh doanh bình quân}}$$

Trong đó, vốn sản xuất bình quân được tính bằng cách cộng tổng nguồn vốn đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

1.6.4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh là đáp số sau cùng của quá trình kinh doanh nó phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu quả quản lý doanh nghiệp. Tỷ số này được các nhà đầu tư rất quan tâm là cơ sở để các nhà quản trị hoạch định chính sách tài chính trong tương lai.

1.6.4.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu nó cho biết một đồng

doanh thu mà doanh nghiệp làm được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Có hai chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:

$$= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} \times 100\%}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất này cho biết trong một đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ có mấy đồng là lợi nhuận sau thuế.

$$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100\%}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Các nhà phân tích thường sử dụng tỷ suất này hơn vì nó cho biết trong một đồng doanh thu thuần doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế số lợi nhuận này thuộc về doanh nghiệp. Nhìn chung chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

1.6.4.2. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

Tỷ suất này đo lường hoạt động của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận không phân biệt là tài sản này được hình thành từ vốn vay hay vốn chủ sở hữu.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

ROA phản ánh cứ đưa bình quân một đồng giá trị tài sản vào sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.6.4.3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

ROE phản ánh mức sinh lợi của một đồng vốn chủ sở hữu mức tăng giá trị tài sản cho các chủ sở hữu nghĩa là cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh thì mang lại mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100\%}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

1.6.5. Phương trình Dupont

Các tỷ số tài chính được trình bày ở trên đều ở dạng một phân số. Điều đó có nghĩa là tỷ số tài chính sẽ tăng hay giảm tùy thuộc vào hai nhân tố: là mẫu số và tử số

của phân số đó. Mặt khác các tỷ số tài chính cũng ảnh hưởng lẫn nhau. Hay nói cách khác một tỷ số tài chính lúc này được trình bày bằng tích một vài tỷ số khác.

Phương pháp phân tích Dupont giúp các nhà phân tích nhận biết được mối liên hệ tương hỗ giữa các chỉ số hoạt động trên phương diện chi phí và các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn giúp các nhà phân tích đánh giá được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Từ đó có thể đưa ra phương pháp quản lý tối ưu nguồn lực tài chính của doanh nghiệp mình.

1.6.5.1. Đẳng thức thứ nhất

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$
$$= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản}$$

Từ đẳng thức trên ta thấy ROA được tạo ra phụ thuộc vào hai yếu tố:

- Sử dụng bình quân một đồng giá trị tài sản trong kỳ tạo ra mấy đồng doanh thu thuần.

- Trong một đồng doanh thu thuần thực hiện được trong kỳ thì có bao nhiêu lợi nhuận sau thuế.

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

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

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phấn đấu tăng doanh thu bằng cách tăng giá và tăng cường hoạt động xúc tiến bán hàng.

Nếu tài sản của doanh nghiệp chỉ được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu thì tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản và tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu sẽ bằng nhau khi tổng tài sản bằng vốn chủ sở hữu.

$$\text{ROA} = \frac{\text{lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} = \frac{\text{lợi nhuận sau thuế}}{\text{vốn chủ sở hữu}} = \text{ROF}$$

1.6.5.2. Đẳng thức Dupont thứ 2

Nếu doanh nghiệp có sử dụng tài trợ cho các tài sản của mình thì ta có mối liên hệ giữa ROA và ROE như sau được thể hiện qua đẳng thức dupont thứ hai:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNst}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}} = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản bq}} \times \frac{\text{Tổng tài sản bq}}{\text{vốn chủ sở hữu}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{1}{1 - H_v} \end{aligned}$$

Với

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

Phương trình trên phương thể hiện sự phụ thuộc của tỷ suất sinh lợi trên vốn CSH vào tỷ xuất sinh lời trên tổng tài sản và hệ số nợ. Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn. Từ đây ta thấy sử dụng nợ có tác dụng khuếch đại doanh lợi vốn chủ sở hữu nếu doanh nghiệp đang bị lỗ thì sử dụng nợ càng tăng số lỗ.

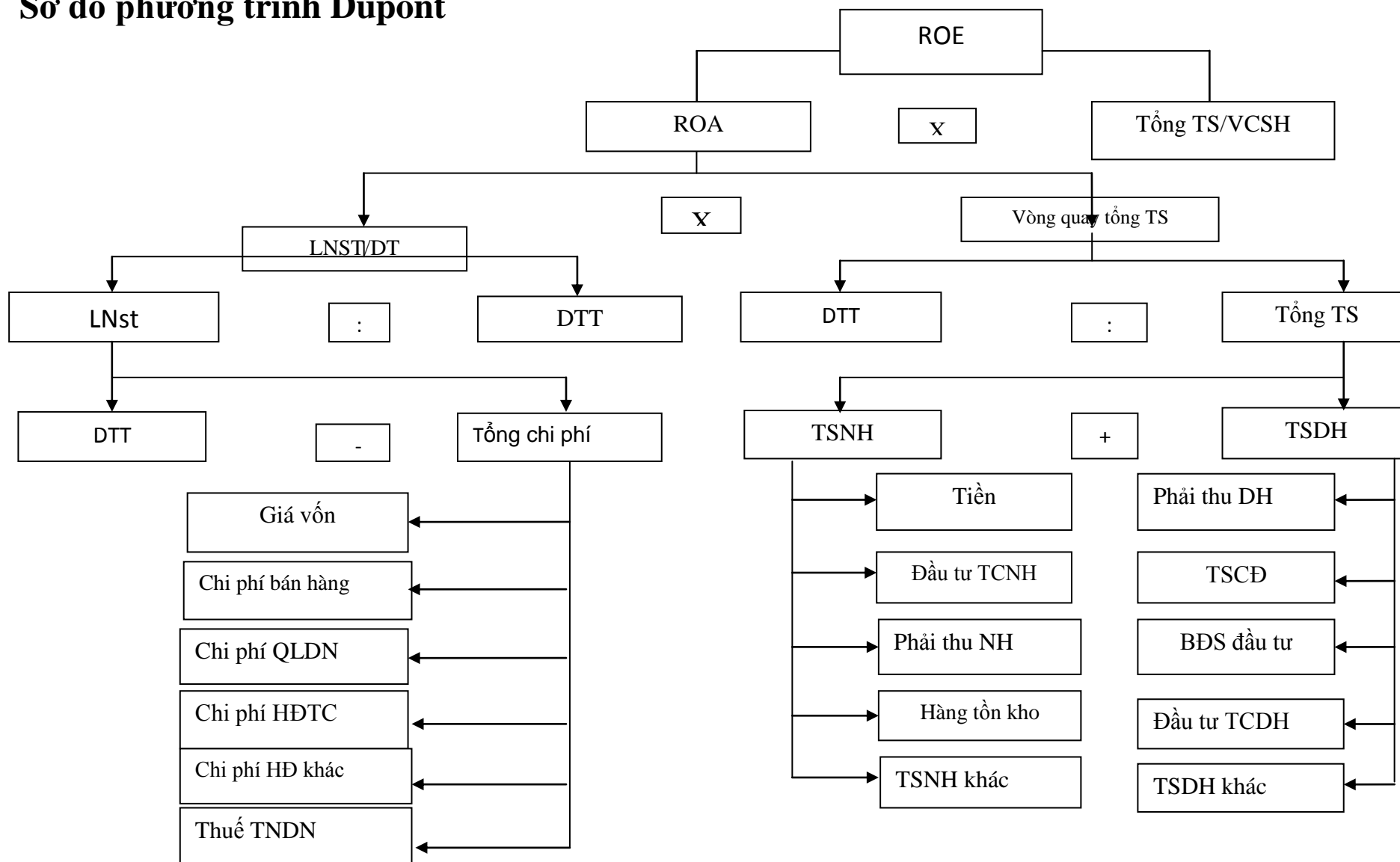
Có 2 hướng để tăng ROE như tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/Vốn CSH

-Tăng ROA làm theo đẳng thức dupont thứ nhất.

-Tăng tỷ số Tổng TS / vốn CSH cần phân đầu giảm vốn chủ SH và tăng nợ (nếu có triển vọng kinh doanh tốt và làm ăn có lãi).

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

Sơ đồ phương trình Dupont



CHƯƠNG II

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190

2.1. Giới thiệu chung về công ty Cổ Phần Nội thất 190

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty Cổ Phần Nội thất 190

Công Ty Cổ Phần Nội Thất 190

Trụ sở chính : **Km89-thôn Mỹ Tranh- Nam Sơn- An Dương- Hải Phòng.**

Tên giao dịch quốc tế: 190 FURNITURRE JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: 190FUNITURE -JSC

Điện thoại: 031.3798 113

Fax: 031.3798 111

Tài khoản VNĐ: 033.100.022858.2 tại NHNT Hải Phòng.

Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị: Ngô Hữu Hoà.

Giấy phép đăng kí kinh doanh số 0202003164 do sở kế Hoạch –Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp.



Logo:

Công ty Cổ Phần Nội Thất 190 tiền thân là “công ty TNHH Nội thất 190” thành lập năm 2006 hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm nội thất văn phòng và gia đình. Công ty cổ phần nội thất 190 mới đi vào hoạt động một vài năm trôi lại đây nhưng công ty đang và đã từng bước chiếm lĩnh thị trường trong nước và hướng tới xuất khẩu hàng hoá ra nước ngoài.

Trong những năm gần đây, nước ta càng ngày càng phát triển ,đời sống người dân được cải thiện do vậy nhu cầu sản phẩm nội thất càng cao, nắm bắt được thời cơ đó ông Ngô Hữu Hoà cùng người bạn thân thiết của mình là Nguyễn văn Sơn thành thành lập quyết định thành lập công ty TNHH nội thất 190. Công ty chính thức đi vào hoạt động từ ngày 05/01/2006. Giấy chứng nhận đăng ký kinh

doanh do sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng cấp. Đến tháng 5/2010 công ty TNHH nội thất 190 đã đổi tên thành công ty cổ phần nội thất 190 với sự tham gia góp vốn của 2 thành viên nữa là ông Đặng Phúc Thắng và Ông Nguyễn Tuấn Thanh để huy động vốn góp đồng thời mở rộng đầu tư sản xuất .

Công ty là một doanh nghiệp có đầy đủ tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập, có con dấu riêng, thực hiện trách nhiệm đóng góp cho ngân sách Nhà nước đầy đủ.

➤ Cơ cấu vốn điều lệ:

Vốn điều lệ của công ty: 150.000.000.000 đồng

- Danh sách thành viên góp vốn:

Số TT	Tên thành viên	Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú đối với cá nhân hoặc địa chỉ trụ sở chính đối với tổ chức	Giá trị góp vốn (đồng)	Phần góp vốn (%)
1	Ngô Hữu Hoà	Số 13A4-số 2 Giảng Võ, quận Đống Đa, Hà Nội	75.000.000.000	50
2	Đặng Phúc Thắng	Số 104 Tô Hiến Thành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	15.000.000.000	10
3	Nguyễn Văn Sơn	Số 2A/262 Trần Nguyên Hãn Quận Lê Chân ,Hải Phòng	35.000.000.000	23.3
4	Nguyễn Tuấn Thanh	Thôn Lạc ốc, xã Long Hưng Huyện Văn Giang, Hưng Yên	25.000.000.000	16.7

Người đại pháp lý cho công ty là Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc ông Ngô Hữu Hoà.

2.1.1.1. Vị trí địa lý:

-Giao thông vận tải: Công ty Cổ phần Nội Thất 190 nằm trên trục đường Hà nội -Hải Phòng, thuộc quốc lộ 5. Đây là một tuyến đường hiện đại, là tuyến đường cao tốc nối liền hải phòng với các thành phố Hải Dương, Hưng Yên, Hà Nội rất thuận lợi cho giao thông vận tải. Công ty Cách trung tâm thành phố 7Km, cách trung tâm thủ đô Hà Nội 93km.

- Phía Bắc và phía Nam giáp khu dân cư phường An Dương.
- Phía Đông giáp Công ty ống thép Đồng Đạt.
- Phía Tây là đường quốc lộ số 5.

Công ty có vị trí địa lý rất thuận lợi cho việc vận chuyển nguyên vật liệu và hàng hóa được nhanh chóng, dễ dàng.

-Dân cư và khí hậu : Hải Phòng là một trong những thành phố hiện đại và có mật độ dân cư lớn. Lực lượng nằm trong độ tuổi lao động cao do đó đã cung cấp một số lượng lao động dồi dào cho công ty. Khí hậu chia 4 mùa rõ rệt rất thuận lợi cho quá trình sản xuất kinh doanh của công ty. Thành phố Hải Phòng có 1.837.000 người, mật độ dân cư trung bình là 1.207 người/km² ; Hải Phòng có nguồn lao động dồi dào, số người trong độ tuổi lao động chiếm trên 60% tổng dân số.

Thành Phố Hải Phòng còn có hệ thống hạ tầng kỹ thuật cung cấp dịch vụ tương đối hoàn chỉnh. Trên địa bàn Thành Phố có nhiều cơ quan, doanh nghiệp, các trường Đại học, Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp, dạy nghề của Trung ương, của thành phố Hải Phòng.

Đây là điều kiện thuận lợi để công ty có được nguồn tuyển dụng lao động dồi dào, đảm bảo yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh.

-Nguồn tiêu thụ sản phẩm: Công ty cổ phần Nội thất 190 có địa bàn tiêu thụ khá rộng. Mặt khác Hải Phòng lại là một thành phố công nghiệp tập chung rất nhiều các khu công nghiệp hiện đại, do đó thu hút rất nhiều các nhà đầu tư trong và ngoài nước làm cho nguồn tiêu thụ sản phẩm nội thất của công ty khá phong phú.

2.1.1.2. Quá trình phát triển của công ty Cổ Phần Nội thất 190

Cùng với sự phát triển của đất nước ,hoà nhập công cuộc đổi mới từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần với sự quản lý của nhà nước , công ty mở rộng nâng cấp cả về chất lượng lẫn số lượng. Công ty đã có những thiết bị chuyên dùng, hiện đại có đủ khả năng đáp ứng được nhu cầu sử dụng của khách hàng.

Công ty đã tăng cường quản lý đặc biệt là quản lý lao động , vật tư, tiền vốn, chất lượng sản phẩm ,cải tiến quy trình sản xuất, tìm mọi cách phấn đấu hạ giá thành sản phẩm nhưng vẫn đảm bảo chất lượng góp phần nâng cao uy tín của công

ty trên thị trường. Đây chính là những nhân tố quan trọng giúp công ty phát triển bền vững trên thị trường hiện nay.

Hiện nay công ty có 8 dây chuyền sản xuất. Mặt hàng kinh doanh chính là : sản xuất ống thép , mặt hàng nội thất, kinh doanh vật tư, dịch vụ vận tải, XNK vật tư máy móc thiết bị phục vụ đóng tàu. Cùng với đó là số lượng công nhân viên công ty luôn tăng đều hàng năm tính đến năm 2010 toàn công ty có 587 người . Doanh thu năm 2010 đạt 449 tỷ đồng , Nộp thuế hàng nhập khẩu và thuế GTGT hàng nhập khẩu 13,313 tỷ đồng, thuế thu nhập doanh nghiệp 1,997 tỷ đồng, lãi 6,983 tỷ đồng, mức lương bình quân của công nhân lao động là 1,8 triệu đồng /tháng .

Thị trường tiêu thụ của công ty đã trải rộng khắp toàn miền bắc ,miền trung, miền nam.

Một số thành tích mà công ty đã đạt được:

- Một số Cúp và bằng khen của Bộ Công nghiệp.
- Cúp và bằng khen “Doanh nghiệp xuất sắc” của Hải Phòng.

2.1.1.3. Ngành nghề kinh doanh và các sản phẩm của công ty Cổ Phần Nội Thất 190

Phương châm hoạt động của công ty là “Quản lý hoàn thiện, nhân viên lành nghề, giải pháp công nghệ đồng bộ và hiện đại” đã, đang và sẽ giúp công ty thực hiện được mục tiêu “đáp ứng ngày càng đầy đủ những yêu cầu ngày càng cao của khách hàng”

Công ty sử dụng dây chuyền đồng bộ từ các nhà cung cấp hàng đầu Đài Loan được sản xuất theo các tiêu chuẩn ISO 9001-2008, các chi tiết chính của dây chuyền có xuất xứ từ các hàng sản xuất danh tiếng trên thế giới.

Công ty Nội Thất 190 là một doanh nghiệp hạch toán độc lập, có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu và được mở tài khoản tại ngân hàng. Được nhà nước công nhận sự tồn tại lâu dài và tính sinh lợi hợp pháp của việc kinh doanh .Và mọi hoạt động của công ty tuân thủ theo các quy định của pháp luật, công ty có quyền lợi hợp pháp khác .

Nghề kinh doanh chủ yếu mà công ty lựa chọn là kinh doanh và sản xuất

hàng trang trí nội thất. Ngoài ra còn kinh doanh thêm các ngành nghề :

- Kinh doanh máy móc thiết bị ,vật tư kim khí, vật liệu xây dựng ,phế liệu, phế thải.
- Kinh doanh, sản xuất ống thép các loại
- Kinh doanh phá dỡ tàu cũ .
- Gia công cơ khí .
- Đóng mới và sửa chữa phương tiện vận tải thuỷ bộ.
- Kinh doanh vật tư , dịch vụ vận tải,dịch vụ bến bãi .
- XNK vật tư máy móc thiết bị phục vụ đóng tàu.

Với những ngành nghề kinh doanh được đăng kí như vậy, nhưng công ty Cổ phần Nội thất 190 chủ yếu là sản xuất nội thất và ống thép (sản xuất ống thép có doanh thu chiếm 50%, sản xuất nội thất có doanh thu chiếm 40%, còn lại là sản xuất các mặt hàng khác) có chất lượng cao ,có các đại lý rộng khắp cả nước nhằm phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

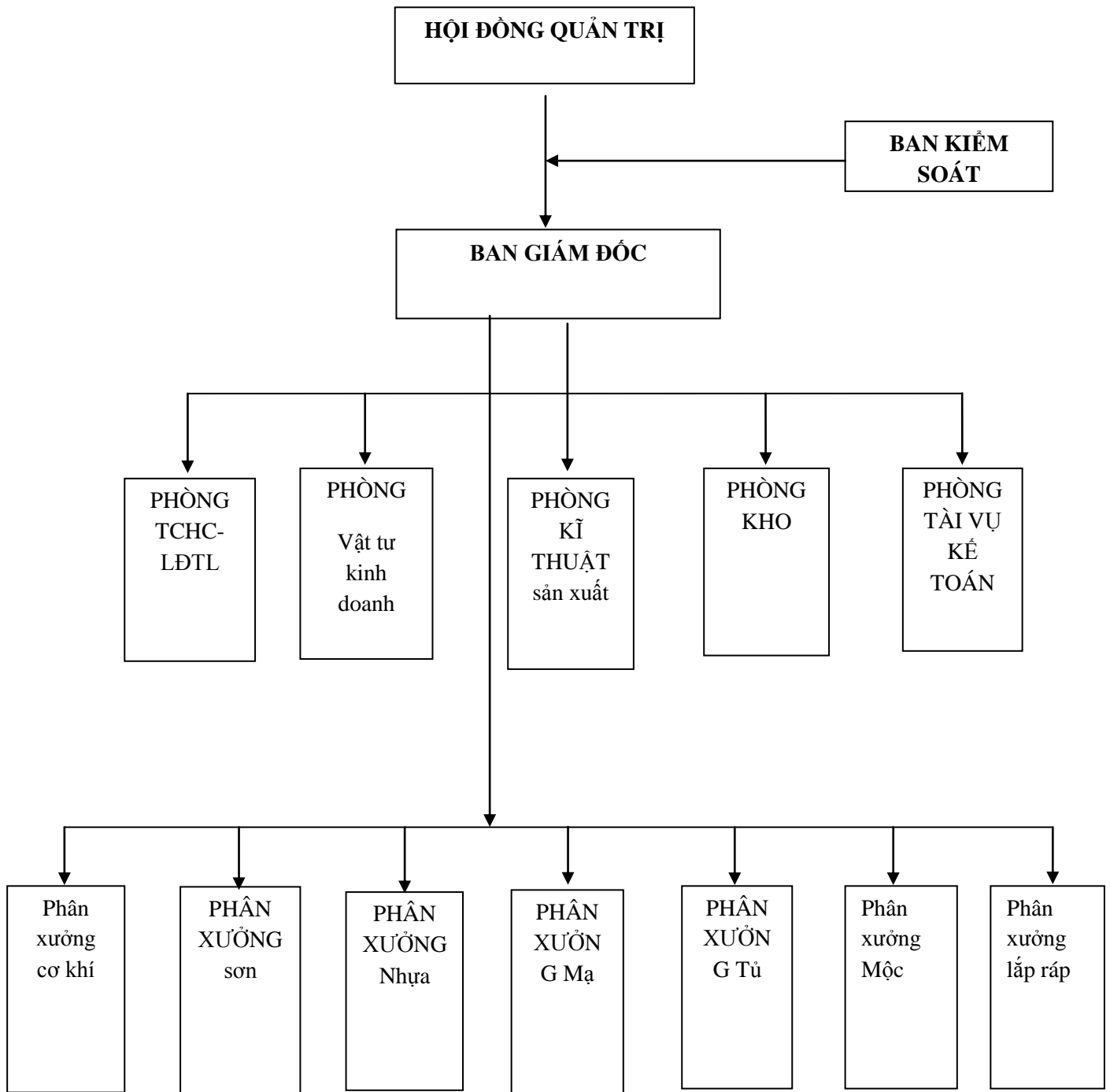
2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy công ty

2.2.1 Sơ đồ tổ chức

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý công ty Cổ phần Nội Thất 190 theo cơ cấu trực tuyến - chức năng để tránh chồng chéo, quá tải, bộ máy quản lý được phân công phù hợp cho các bộ phận. Bao gồm: Ban Giám đốc, các phòng nghiệp vụ chuyên môn, bộ phận quản lý trực tiếp các phân xưởng. Ban Giám đốc công ty trực tiếp chỉ đạo mọi hoạt động của toàn công ty, các phòng ban nghiệp vụ giúp Giám đốc điều hành, quản lý công ty.

SƠ ĐỒ BỘ MÁY TỔ CHỨC QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI

THẤT 190



2.2.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến – chức năng.

Ưu điểm: giúp cho công ty đảm bảo được tính thống nhất trong quản lý đồng thời chuyên môn hóa được chức năng, hiệu quả tác nghiệp cao, đơn giản hóa việc đào tạo chuyên gia quản lý, phát huy đầy đủ hơn những lợi thế do hoạt động

chuyên môn hóa, các nhà quản trị viên tự kiểm soát nhiều hơn các hoạt động thực hiện chiến lược, chú trọng tiêu chuẩn nghề nghiệp và tư cách cá nhân, việc quản lý và kiểm soát sẽ chặt chẽ hơn.

Nhược điểm: mô hình này có thể sẽ dẫn đến việc các phòng ban được tổ chức theo chức năng đa dạng dễ dẫn tới sự chòng chẹo chức năng, nhiệm vụ, sự phối hợp giữa các phòng ban có thể bị hạn chế bởi tính chất cục bộ. Do vậy, Công ty cần có sự phân công và hợp tác lao động rõ ràng cụ thể và minh bạch.

➤ **Hội đồng quản trị:**

- Quyết định chiến lược phát triển của công ty và phương án đầu tư của công ty.

- Kiến nghị loại cổ phần và số cổ phần từng loại được quyền chào bán.

- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc, Phó giám đốc, kế toán trưởng của công ty.

- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn mua cổ phần của doanh nghiệp khác.

➤ **Chủ tịch Hội đồng quản trị.**

- Lập chương trình kế hoạch hoạt động của Hội đồng quản trị.

- Chuẩn bị chương trình, nội dung tài liệu phục vụ cho cuộc họp, triệu tập và chủ tọa cuộc họp Hội đồng quản trị.

- Theo dõi quá trình tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị.

➤ **Ban kiểm soát:**

- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của công ty.

- Thường xuyên thông báo với Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Kiến nghị biện pháp bổ sung, sửa đổi cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

➤ **Giám đốc Công ty:**

Giám đốc Công ty là người đứng đầu về công tác điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trước Tổng giám đốc công ty cổ phần nội thất 190 và trước pháp luật.

Giám đốc phụ trách chung mọi hoạt động của Công ty và trực tiếp chỉ đạo lĩnh vực công tác sau:

- Công tác tổ chức cán bộ, công tác lao động tiền lương, công tác kế hoạch, công tác thanh tra, công tác hợp đồng kinh tế, công tác tài chính, công tác đầu tư và công tác đổi mới doanh nghiệp.

- Nghiên cứu chiến lược phát triển của Công ty và các ứng dụng tiên bộ khoa học kỹ thuật vào công tác quản lý của Công ty.

Trực tiếp chỉ đạo các phòng:

- Phòng TCHC: Công tác tổ chức, nhân sự, thanh tra, tiền lương.

- Phòng VT-KD: Công tác lập dự toán, quyết toán các sản phẩm tiêu thụ, hợp đồng tiêu thụ. Công tác kế hoạch, giá thành, đầu tư. Hợp đồng mua bán vật tư phụ tùng.

- Phòng tài vụ kế toán: Lĩnh vực tài chính kế toán.

- Phòng kho: Công tác xuất, nhập, lưu kho, bảo quản vật tư hành hóa, quản lý hệ thống chất lượng.

➤ **Giám đốc kinh doanh:**

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty về lĩnh vực công tác sau: quản lý kinh doanh, mua bán vật tư hàng hóa, lên kế hoạch sản xuất. Có trách nhiệm tìm thị trường tiêu thụ, tìm bạn hàng, nắm bắt thông tin khách hàng.

- Trực tiếp chỉ đạo các phòng:

+ Phòng TCHC: Công tác định mức lao động; chế độ chính sách; công tác BHLĐ, hồ sơ CBCNVC, bảo vệ, quân sự, công tác PCCC, công tác đào tạo. Công tác y tế và đời sống

+ Phòng vật tư kinh doanh: Công tác khách hàng, thị trường. Thực hiện bảo hành.

+ Phòng tài vụ kế toán : Lĩnh vực tài chính kế toán

➤ **Giám đốc kỹ thuật:**

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty về các công việc có liên quan thuộc phạm vi khoa học kỹ thuật. Nắm chắc tình hình kỹ thuật của các phương tiện máy móc sản xuất, quản lý bộ phận sản xuất. Có trách nhiệm báo cáo tình hình sản xuất, đầu tư sửa chữa thiết bị máy móc, dây chuyền sản xuất lên giám đốc.

- Trực tiếp chỉ đạo các phòng, phân xưởng:

+ Phòng kỹ thuật sản xuất: theo dõi kỹ thuật, quản lý chất lượng, tình hình nguyên vật liệu, thiết kế mẫu, đơn đặt hàng.

+ Phòng kho: công tác xuất, nhập, lưu kho, bảo quản vật tư hành hóa, quản lý hệ thống chất lượng.

+ Các phân xưởng: chỉ đạo thực hiện kế hoạch tháng Giám đốc đã giao.

Các phòng chức năng: là đơn vị tổ chức chịu sự lãnh đạo của Ban lãnh đạo công ty, có chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty và pháp luật Nhà nước trong các lĩnh vực công tác.

➤ **Chức năng, nhiệm vụ của Phòng Tổ chức hành chính- lao động tiền lương:**

✓ **Chức năng:**

- Tham mưu cho Giám đốc trong việc đổi mới, kiện toàn cơ cấu tổ chức, quản lý kinh doanh của công ty.

✓ **Nhiệm vụ:**

- Chịu trách nhiệm về công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần nâng cao năng lực hoạt động và hiệu quả tổ chức của công ty.

- Thiết lập các chính sách về nguồn lực dựa trên quyết định sản xuất kinh doanh của công ty như: Tổ chức tuyển dụng đội ngũ CBCNV, soạn thảo hợp đồng tuyển dụng, phân tích, đánh giá đội ngũ lao động toàn công ty, phối hợp và ra các quy chế về tiền lương, thưởng, phụ cấp...

➤ **Phòng tài vụ - kế toán:**

✓ **Chức năng:**

- Công tác tài chính, kế toán, thống kê và sự gắn kết ba bộ phận công tác

không thể tách rời, tham mưu đảm bảo hoạt động SXKD của nhà máy thực hiện đúng quy định và tuân thủ nghiêm ngặt về các quy định và các chính sách kinh tế trong doanh nghiệp nhà nước.

Là bộ phận tham mưu quan trọng giúp Giám đốc nắm rõ thực lực tài chính của công ty trong quá khứ, hiện tại và tương lai và là nơi cung cấp kịp thời, đầy đủ cơ sở dữ liệu về tài chính giúp Giám đốc ra các quyết định về tài chính.

✓ **Nhiệm vụ:**

* **Công tác tài chính:**

- Lập kế hoạch chỉ tiêu tài chính
- Soạn thảo các qui định về chỉ tiêu tài chính trong lĩnh vực quản lý tiền vốn của doanh nghiệp.

* **Công tác kế toán:**

- Mở sổ sách kế toán thu thập chứng từ ghi chép cập nhật mọi hoạt động kinh tế phát sinh trong quá trình SXKD của nhà máy, tổ chức hạch toán và phản ánh chính xác các khoản chi tiêu tài chính đã thực hiện, tổng hợp tính giá thành và phí lưu thông và nhằm xác định kết quả SXKD của nhà máy hàng tháng, quý, năm và lập báo cáo quyết toán tài chính theo các niên độ và mẫu biểu quy định hiện hành của nhà nước và cấp trên.

- Trên cơ sở các số liệu kế toán tiến hành phân tích hoạt động kinh tế nhằm giúp Giám đốc nhà máy khắc phục những nhược điểm còn tồn tại về quản lý để nhà máy phấn đấu nâng cao hiệu quả SXKD.

- Kiểm kê, kiểm tra, kiểm soát các chỉ tiêu tài chính, các khoản tiền vốn của nhà máy ở các khâu về vốn bằng tiền, vật tư tài sản trong kho, đang sử dụng, đang trên dây chuyền sản xuất nhằm quản lý và giúp Giám đốc khai thác tiềm năng kinh tế hiện có của nhà máy và khắc phục những khâu yếu trong quá trình SXKD, chấp hành các chính sách kinh tế của nhà nước, chế độ đối với người lao động.

* **Công tác thống kê:**

Thống kê các kết quả hoạt động sản xuất, tiêu thụ và tồn kho các sản phẩm của nhà máy làm ra, lập báo cáo thống kê định kỳ, báo cáo thống kê đột xuất nhằm phục vụ yêu cầu quản lý của nhà máy và của Công ty.

➤ **Phòng kho:**

✓ **Chức năng:**

- Quản lý tình hình xuất, nhập, lưu kho, bảo quản vật tư, hàng hóa công ty
- Quản lý duy trì hệ thống chất lượng

✓ **Nhiệm vụ:**

- Lập tiến độ sản xuất phù hợp với yêu cầu của đơn hàng, trên cơ sở năng lực sản xuất thực tế của công ty.
- Kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện tiến độ đã đề ra.
- Nghiên cứu yêu cầu của đơn hàng như: Thời gian giao hàng, độ phức tạp của sản phẩm để xác định năng suất lao động bình quân 1 giờ làm việc của công ty có thể sản xuất được.
- Thu thập thông tin về số lượng phế phẩm kịp thời để cho phòng kỹ thuật xem xét và điều chỉnh một cách hợp lý.
- Kiểm tra thực hiện đúng quy trình bảo quản, lưu trữ đảm bảo chất lượng sản phẩm.

➤ **Phòng vật tư kinh doanh:**

✓ **Chức năng:**

- Quản lý vật tư, phụ tùng của toàn bộ Nhà máy.
- Quản lý các chi phí, định mức giao khoán vật tư, phụ tùng cho các sản phẩm của Nhà máy.

➤ **Nhiệm vụ:**

- Lập kế hoạch sản xuất, kế hoạch giá thành, kế hoạch nhập, xuất nguyên vật liệu và trực tiếp điều hành các phân xưởng sản xuất chính.
- Xử lý các tài liệu liên quan đến xuất nhập khẩu, giúp Giám đốc giải quyết kịp thời, chính xác các vấn đề phát sinh trong hoạt động xuất nhập khẩu của công ty.
- Tổ chức thực hiện quản lý hệ thống kho của nhà máy đúng qui định. Quản lý hệ thống hồ sơ phụ tùng vật tư từ khâu mua - nhập cho đến xuất cho các đơn vị thực hiện đúng qui định.
- Quyết toán vật tư, phụ tùng cấp phát cho các phân xưởng và báo cáo quyết

toán với cấp trên. Thực hiện đúng chế độ báo cáo sử dụng vật tư phụ tùng theo qui định, hoặc đột xuất theo yêu cầu của cấp trên.

- Căn cứ vào kế hoạch sản xuất hàng quý lập kế hoạch cung ứng vật tư, phụ tùng trong quý để cấp phát kịp thời cho sản xuất.

- Tổ chức đàm phán ký kết và thực hiện các loại hợp đồng mua sắm vật tư, phụ tùng, thiết bị cho Nhà máy.

- Thực hiện các thủ tục hành chính, kinh tế, pháp lý liên quan tới hoạt động xuất nhập khẩu của công ty cho đối tác và khách hàng nước ngoài.

➤ **Phòng kỹ thuật sản xuất :**

✓ **Chức năng:**

Tham mưu giúp giám đốc công ty lĩnh vực quản lý:

- Quản lý chất lượng sản phẩm từ khâu đầu đến khâu cuối của quy trình công nghệ để có hướng xem xét, thiết kế mẫu cho phù hợp với yêu cầu của đơn đặt hàng.

- Xây dựng các quy chế, quy định thuộc lĩnh vực KHKT và công nghệ, quan hệ với các cơ quan cấp trên, ngành, nhà nước và địa phương về công tác KHKT và công nghệ.

✓ **Nhiệm vụ:**

- Xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm từng thời kỳ.

- Soạn thảo các quy chế, quy định thuộc lĩnh vực khoa học – kỹ thuật – công nghệ của Công ty phù hợp với từng giai đoạn của sản phẩm.

- Thiết kế các sản phẩm nội thất và sản phẩm khác.

- Thực hiện công tác thống kê chất lượng, phân tích, diễn biến chất lượng nguyên vật liệu, vật tư được đưa vào sản xuất.

- Xác định nguyên nhân ảnh hưởng tới chất lượng, đề xuất với Giám đốc và các đơn vị liên quan các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Thực hiện nhiệm vụ khác khi được Giám đốc công ty giao.

2.3. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

2.3.1. Thuận lợi:

Tuy 2009– 2010 là một giai đoạn mà việc sản xuất kinh doanh của công ty

gặp khá nhiều khó khăn do ảnh hưởng biến động tình hình kinh tế thế giới, lạm phát trong nước liên tục biến động theo chiều hướng ngày càng tăng. Nhưng với truyền thống đoàn kết, bản lĩnh lãnh đạo của Ban giám đốc, công ty đã tận dụng những thuận lợi vượt qua khó khăn để hoàn thành nhiệm vụ và đạt được những thành quả như sau:

- Cải tiến dây chuyền sản xuất tử mua thêm máy móc trang thiết bị như 1 máy sản thép, 2 máy ép nhựa,... để tăng sản lượng sản xuất đồng thời giữ ổn định chất lượng sản phẩm.

- Công ty tìm được các đối tác cung ứng trực tiếp vật tư, nguyên liệu đầu vào có chất lượng tốt, ổn định giá cả mang lại hiệu quả cao.

- Công ty cổ phần nội thất 190 có nguồn cung cấp nguyên vật liệu ống thép ổn định do bên cạnh nhà máy nội thất công ty còn có nhà máy ống thép chuyên sản xuất các loại ống thép vừa phục vụ cho nhà máy nội thất vừa cung ứng ra thị trường bên ngoài .

- Công ty có vị trí địa lý thuận lợi nằm trên trục đường Hà nội -Hải Phòng, thuộc quốc lộ 5. Đây là một tuyến đường hiện đại, là tuyến đường cao tốc nối liền Hải Phòng với các thành phố Hải Dương, Hưng Yên, Hà Nội rất thuận lợi cho giao thông vận tải. Công ty cách trung tâm thành phố 7Km, cách trung tâm thủ đô Hà Nội 93km tạo điều kiện cho việc vận chuyển nguyên vật liệu và hàng hóa được dễ dàng và nhanh chóng giúp cho việc liên kết với khách hàng và mở rộng thêm thị trường.

- Xây dựng quy trình kỹ thuật sản xuất và các định mức kinh tế kỹ thuật. Có nhiều cải tiến kỹ thuật làm tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.

- Bộ máy công ty gọn nhẹ chặt chẽ phù hợp với quy mô và địa bàn hoạt động, từ đó tạo điều kiện nắm vững thị trường về nhu cầu mua bán, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của con người và xã hội.

- Trình độ nghiệp vụ, trình độ văn hoá của Cán Bộ Công nhân viên ngày càng được nâng cao phù hợp với quy mô sản xuất kinh doanh của công ty cũng như những đòi hỏi hiện nay của xã hội.

- Mới chỉ tham gia thị trường nội thất năm 2006 nhưng công ty đã có được

thương hiệu và chiếm được niềm tin của khách hàng , công ty đã xây dựng được các mối quan hệ với hơn 500 bạn hàng trên toàn quốc và ký rất nhiều hợp đồng kinh tế có giá trị.

2.3.2. Khó khăn

- Trong năm 2010 tình hình lạm phát có chiều hướng tăng đặc biệt là những tháng cuối năm, làm cho giá cả một số vật tư nhập khẩu có giá tăng cao như: giá sắt thép, giá gỗ, nhựa, các loại nguyên vật liệu phụ cũng đều tăng theo....vào 5/2010 giá sắt thép tăng tới 26,7% so với cùng kỳ năm 2009 trong khi đó nguyên vật liệu gỗ của công ty giá tăng từ 3-7%. Bên cạnh đó nguyên vật liệu nhựa một trong ba nguyên vật liệu chính để sản xuất nội thất cũng tăng khá mạnh tăng tới 20%. Điều đó đã nói lên những khó khăn của công ty cần có những chiến lược hợp lý để tiếp kiệm chi phí tăng sức cạnh tranh cho công ty đối với các đối thủ cạnh tranh.

- Trong năm 2010, do phải cắt giảm công suất sử dụng điện đã làm ảnh hưởng không nhỏ tới tiến độ và hiệu quả SXKD của công ty.

- Một số bộ phận sản xuất người công nhân chưa nhận thức được tầm quan trọng của cơ chế mới, những thử thách thuận lợi và khó khăn của Công ty, nên trong công việc sản xuất chưa ý thức được tầm quan trọng và tiến độ đề ra, dẫn đến năng suất lao động thấp. Một số công nhân trẻ chưa thật nghiêm túc trong chấp hành các quy trình quy phạm trong sản xuất dẫn đến chất lượng sản phẩm làm ra chưa đạt được yêu cầu của khách hàng.

- Công tác tổ chức, điều hành sản xuất những tháng đầu năm đôi lúc còn chưa đạt do lãnh đạo phải kiêm nhiệm nhiều công việc.

-Việc bố trí, sắp xếp lao động đôi lúc còn chưa hợp lý, lên chưa khai thác được hết khả năng của người lao động.

- Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các đối thủ cạnh tranh trong ngành nội thất.

2.4. Giới thiệu sản phẩm và quy trình công nghệ

2.4.1. Sản phẩm của công ty Cổ Phần Nội Thất 190.

Công ty Cổ Phần Nội Thất 190 chuyên sản xuất sản phẩm chủ yếu là nội thất

văn phòng, gia đình và bàn ghế cho học sinh, sinh viên .

- Một số sản phẩm chủ yếu của công ty:

- Nội thất văn phòng: bàn làm việc, bàn họp ,bàn vi tính, tủ tài liệu, ghế các loại.....

- Nội thất gia đình: giường, tủ, kệ, bàn, ghế các loại,....

Ngoài ra công ty còn nhận sản xuất, thiết kế theo đơn đặt hàng của khách hàng.

- Cơ cấu sản phẩm của công ty:

- Sản phẩm về nội thất văn phòng của công ty chiếm 60%.

- Sản phẩm về gia đình của công ty chiếm 30% .

- Các sản phẩm khác chiếm 10%.

Một số mặt hàng sản phẩm công ty Cổ Phần Nội Thất 190 đã và đang sản xuất (đến năm 2010)

Tên vthh	Đvt	Đơn giá
Chân bàn BA01-S	CAI	101910.57
Bàn ăn ba mảnh (BA-02S)	CAI	224972.2
Bàn chân sắt BCS12 – LG	CAI	616318.5
Bàn chân sắt BCS12 – LV	CAI	616127.72
Bàn chân sắt BCS12 – MG	CAI	595282.56
Bàn chân sắt BCS12 – MV	CAI	613775
Bàn chân sắt BCS14 – LV	CHIEC	740804.5
Bàn chân sắt BCS14 – MG	CAI	741970.45
Bàn BCS14MV	CAI	743015.5
Bàn gỗ BG01 (1200x600x750)	CAI	339774
Bàn gỗ BG02 (1400x700x750)	CAI	418795.66
Bàn vi tính BG03 (1200x600x750)	CAI	472434.69
Bàn gỗ học liền BG04 (1380x750x750)	CAI	538955.09
Bàn gỗ BG05	CHIEC	467542.42
Bàn vi tính học liền - BG06	CHIEC	621708.61
Bàn vi tính - BG07	CHIEC	702787.27
Bàn học sinh 01	CAI	785121.41
Bàn học sinh 01 nhỏ	CAI	732855.13
Bàn học sinh 02	CAI	1042207.34
Bàn sắt BS12H – LG	CAI	1426200.15
Bàn sắt BS12H – MG	CAI	1206717.58
Bàn chân sắt BS12H MV	CAI	1221998
Bàn sắt BS12 – MG	CAI	554049
Bàn sắt BS14H – LV	CAI	2255494.6
Bàn sắt BS14 – LV	CAI	827246.4
Bàn sắt BS14 – MG	CAI	542290.67
Bàn sắt BS14 – MV	CAI	535304.7
Ghế chun xoay 01 (đẹt, tròn)	CAI	337593.89
Chun xoay lưng cao CX02 (đẹt, tròn)	CAI	321741.67
Ghế chun xoay 03 - (đẹt, tròn)	CAI	357030.3
Đôn mặt nhựa số 1	CAI	50630.68

2.4.2. Công nghệ sản xuất.

Quy trình sản xuất của công ty Cổ phần Nội Thất 190. Công ty có quy trình công nghệ sản xuất nội thất phức tạp, liên tục, trải qua nhiều giai đoạn. Công ty tổ chức sản xuất theo mô hình sản xuất khép kín, khoa học, gồm 7 phân xưởng sản xuất chính: phân xưởng cơ khí, phân xưởng sơn, phân xưởng nhựa, phân xưởng Mạ, phân xưởng Tủ, phân xưởng mộc, phân xưởng lắp ráp. Mỗi phân xưởng có nhiệm vụ riêng, giữa các phân xưởng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau.

- Phân xưởng cơ khí: chuyên cắt ống thép, hàn, gò dập, định hình, làm sạch các mối hàn các chi tiết của ghế.

- Phân xưởng sơn: quy trình sơn tĩnh điện hiện đại .

- Phân xưởng nhựa: có nhiệm vụ tạo ra những chi tiết bằng nhựa trước khi lắp ráp.

- Phân xưởng mạ: Mạ ống .

- Phân xưởng tủ: máy công nghiệp gò, dập, hàn, định hình, tự động hoá.

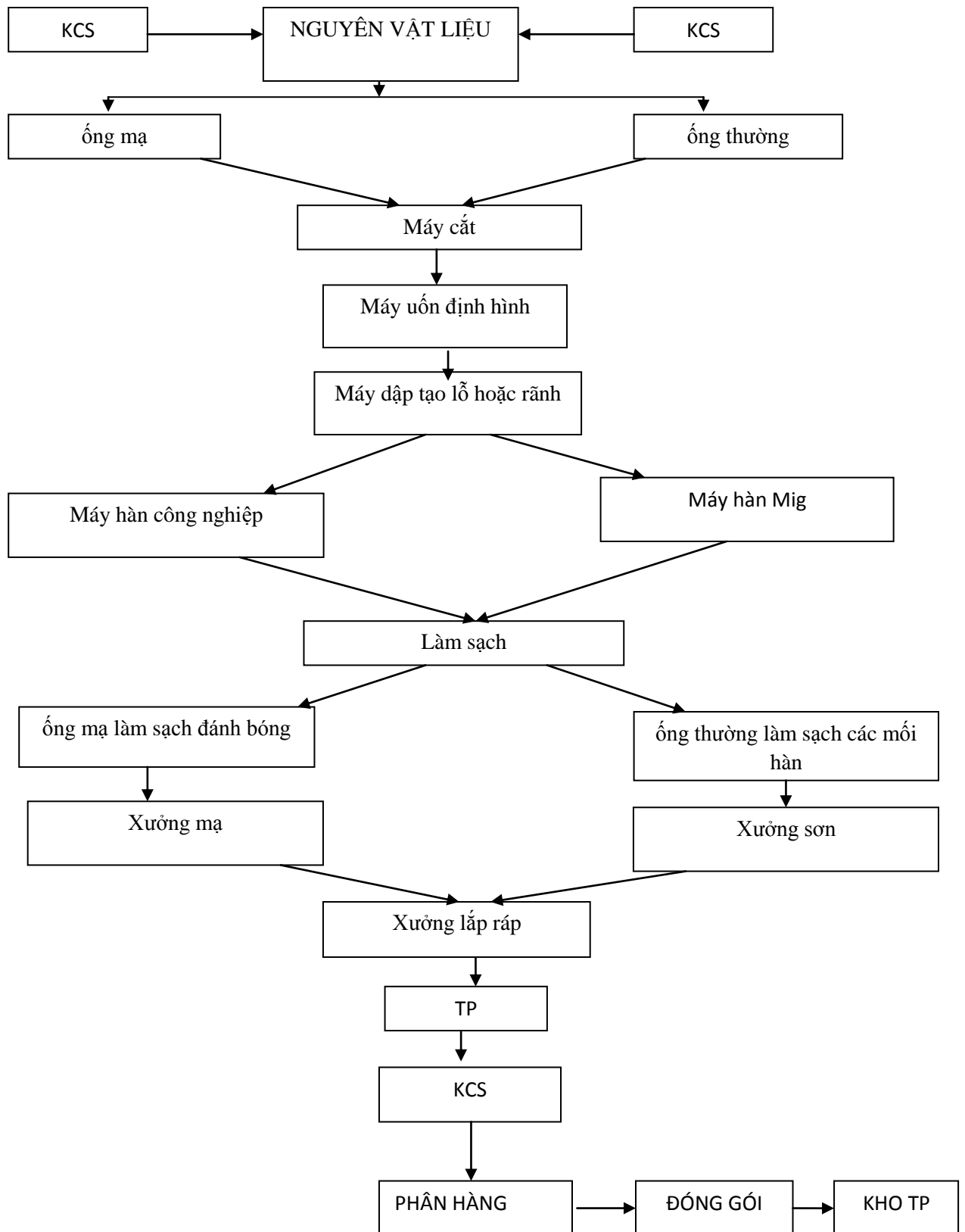
- Phân xưởng gỗ: cắt, phân loại gỗ, dập, nén, cắt ghép thành khuôn.

- Phân xưởng thành hình: chuyên tán đinh thành khung, cắt , may, dán keo, bọc đệm tựa, bắt vít để hoàn thiện sản phẩm, phân loại và đóng gói sản phẩm.

Sau khi sản phẩm được hoàn thành sẽ được chuyển đến phân xưởng đóng thùng, sản phẩm được kiểm tra nếu đạt tiêu chuẩn chất lượng sẽ nhập kho và được xuất bán.

Ngoài ra công ty còn có các bộ phận như: kho nguyên vật liệu chính, các kho bán thành phẩm, bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm và một số bộ phận khác phục cho hoạt động sản xuất.

**SƠ ĐỒ QUY TRÌNH CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN NỘI THẤT 190**



2.5. Hoạt động Marketing

2.5.1. Thị trường , khách hàng

2.5.1.1. Thị trường của công ty:

Thị trường nội thất có thể nói là một thị trường đầy tiềm năng và ngày càng được phát triển mạnh mẽ nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển cao và thu nhập người dân ngày càng được cải thiện như hiện nay. Hầu hết là các lĩnh vực nội thất về văn phòng , gia đình ,các công sở..... đều sử dụng sản phẩm nội thất nhưng nhu cầu và mức độ sử dụng khác nhau. Song điều dễ nhận biết và cần được quan tâm là thị trường luôn biến động và chịu sự tác động của sự phát triển các ngành kinh tế và đời sống xã hội. Nhận biết được điều đó công ty đã đi sâu vào nghiên cứu quy mô thị trường, cơ cấu thị trường và sự vận động của thị trường để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm.

Hiện nay thị trường tiêu thụ của Công ty có thị trường rộng khắp cả nước: Hà Nội, Nghệ An, Thanh Hóa, Hải Phòng, Hòa Bình, Hà Tĩnh, Bắc Giang, Hưng Yên, Quảng Ninh, Hải Dương, Sơn La, Vĩnh Phúc, Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh.

- Miền Bắc chiếm 50% sản lượng tiêu thụ, doanh thu đạt 224.546.499.034 đồng.
- Miền trung chiếm 20% sản lượng tiêu thụ, doanh thu đạt 89.818.599.614 đồng.
- Miền nam chiếm 30% sản lượng tiêu thụ, doanh thu đạt 134.727.899.420 đồng.

Trong thời gian tới công sẽ quan tâm hơn đến việc thâm nhập thị trường ở các vùng miền khác thông qua các đại lý của công ty để mở rộng thị trường ở miền Trung và miền Nam.

2.5.1.2. Khách hàng.

Cùng với công tác quản lý chất lượng công ty cổ phần nội thất 190 cũng hết sức quan tâm đến hoạt động Marketing để chăm sóc khách hàng cũ, tiếp cận và thu hút khách hàng mới, khách hàng tiềm năng bằng uy tín chất lượng dịch vụ của công ty. Công ty luôn coi khách hàng là một bộ phận quan trọng, không thể tách rời khỏi môi trường kinh doanh của công ty, là đối tượng phục vụ chính và là yếu tố quan

trọng nhất quyết định tới sự sống còn của công ty. Do vậy Công ty luôn hướng mọi sự nỗ lực của mình vào khách hàng, hiểu được khách hàng cần gì muốn gì để có phương thức phục vụ tốt nhất. Sự trung thành và tín nhiệm của khách hàng là tài sản vô giá trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Sự trung thành và tín nhiệm đạt được là do Công ty biết thỏa mãn tốt hơn những nhu cầu và nguyện vọng của họ so với các đối thủ cạnh tranh khác. Vấn đề này không chỉ có các lãnh đạo công ty và các phòng ban chức năng hay các đơn vị trực tiếp có thể làm được mà yêu cầu các tổ chức Công đoàn, thanh niên phải cùng tham gia để giáo dục, động viên CBCNV công ty để thống nhất tư tưởng, yêu cầu làm đúng chức năng, nhiệm vụ của mình mới tạo ra chất lượng dịch vụ tốt cho khách hàng.

Đối tượng khách hàng của Công ty cũng có nhiều loại nhưng chủ yếu là các doanh nghiệp ,các hộ gia đình, các công sở, các trường học,các nơi sử dụng đồ nội thất .

Khách hàng của Công ty có thể chia làm hai loại: khách hàng truyền thống và khách hàng mới.

✦ Khách hàng truyền thống của Công ty bao gồm những công ty, chi nhánh, các xí nghiệp,...kinh doanh với Công ty ngay từ những buổi đầu công ty mới thành lập.

Ví dụ :Công ty TNHH MTV Nội Thất Bắc Việt, Công ty CP thương mại và Vận Tải 6464 Tô Hiệu, Công Ty TNHH Thương Mại và SX Toàn Phúc....

✦ Khách hàng mới: Ngoài những khách hàng truyền thống, Công ty đang thu hút được rất nhiều khách hàng mới trên khắp các thị trường các tỉnh thành lân cận khác. Công ty sẽ mở rộng thị trường ở Miền Trung, Miền Nam .

2.6. Phân tích tình hình tài chính thông qua bảng cân đối kế toán.

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty trong năm, ta phân tích các số liệu phản ánh về vốn, nguồn vốn của công ty trong bảng cân đối kế toán trên cơ sở xác định những biến động về qui mô, kết cấu vốn và nguồn vốn của công ty.

2.6.1. Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang.

2.6.1.1. Phân tích khái quát sự biến động về tài sản.

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2009	SO SÁNH	
			Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100)=110+120+130+140+150	111,559,732,657	145,110,057,430	(33,550,324,773)	-23.12
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,504,799,118	1,155,178,313	1,349,620,805	116.83
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	11,570,000,000	(11,570,000,000)	-100
III. Các khoản phải thu Ngắn hạn	32,864,749,063	53,676,364,980	(20,811,615,917)	-38.77
IV. Hàng tồn kho	68,732,960,109	61,165,697,943	7,567,262,166	12.37
V. Tài sản ngắn hạn khác	7,457,224,367	17,542,816,194	(10,085,591,827)	-57.49
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)	205,450,695,087	161,681,894,876	43,768,800,211	27.07
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	132,466,294,483	142,282,536,467	(9,816,241,984)	-6.90
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	70,750,000,000	17,039,657,500	53,710,342,500	315.21
V. Tài sản dài hạn khác	2,234,400,604	2,359,700,909	(125,300,305)	-5.31
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	317,010,427,744	306,791,952,306	10,218,475,438	3.33

Trích bảng cân đối kế toán - phần tài sản

(Nguồn: phòng kế toán)

Từ bảng CĐKT ta thấy:

❖ **Phân tài sản:**

Qua bảng cân đối kế toán năm 2010, giá trị tổng tài sản của Công ty cổ phần Nội thất 190 năm 2010 tăng, cụ thể : Tổng tài sản năm 2010 so với năm 2009 tăng 10,218,475,438 đồng tương đương với tỉ lệ tăng là 3.33%.

Về Tài sản ngắn hạn :

Tổng tài sản ngắn hạn cuối năm 2010 giảm 23.1% so với cuối năm 2009 tương ứng với số tiền 33,550,324,773 đồng. Trong đó:

Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 1,349,620,805 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 116.8 %. Tỉ lệ tăng rất lớn cho thấy doanh nghiệp luôn đảm bảo khả năng thanh toán nhưng lượng tồn quỹ tiền và các khoản tương đương tiền quá lớn

sẽ làm cho doanh nghiệp ứ đọng vốn dẫn đến việc quản trị tiền mặt chưa hợp lý.

Hàng tồn kho cuối năm 2010 tăng mạnh tăng 7,567,262,166 đồng tăng tương ứng 12,37% so với cuối năm 2009. Lượng hàng tồn kho ngày càng tăng chiếm tỷ trọng ngày càng ở mức cao trong tổng tài sản ngắn hạn, chứng tỏ khâu tiêu thụ của công ty chưa tốt. Tỷ trọng hàng tồn kho lớn gây ứ đọng vốn trong sản xuất, gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy trong thời gian tới, công ty cần có những chính sách làm giảm tỷ trọng lượng hàng tồn kho tạo ra một cơ cấu tài sản hợp lý.

Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2010 giảm mạnh so với năm 2009 là : 20,811,615,917 đồng tương đương với tỉ lệ giảm 38.77%. Các khoản phải thu ngắn hạn giảm là do các khoản phải trả trước cho người bán cuối năm 2010 giảm 2,077,318,487 đồng tương đương giảm 62.09 % so với năm 2009. Trong khi đó Phải thu của khách hàng cuối năm 2010 cũng giảm mạnh 18.734.297.403 đồng giảm tương đương 37.22%. Điều đó chứng tỏ công ty ngày càng thực hiện tốt trong công tác thu hồi các khoản phải thu giúp cho công ty ít bị chiếm dụng vốn hơn ,số lượng khách hàng mua chịu đã giảm đi một cách đáng kể. Doanh nghiệp cần phải phát huy hơn nữa để giảm tỷ trọng công nợ khách hàng trong tổng tài sản giúp cho công ty hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Tài sản ngắn hạn khác: trong năm 2010 công ty giảm đầu tư vào tài sản ngắn hạn khác cụ thể là năm 2010 giảm so với năm 2009 là 10,085,591,827 đồng tương đương với tỉ lệ giảm là 57.5%.

Về Tài sản dài hạn:

Về tài sản dài hạn năm 2010 cũng tăng một lượng đáng kể là 43,768,800,211 đồng tăng tương đương 27.1% so với năm 2009. Nguyên nhân của sự gia tăng này là công ty đã tiến hành mua thêm máy móc trang bị cho sản xuất và đầu tư tài chính dài hạn tăng lên khá mạnh.

Năm 2010 đầu tư tài chính dài hạn tăng khá mạnh 53,710,342,500 đồng tăng tương đương 315.2 % so với năm 2009 (công ty đầu tư vốn liên doanh liên kết với tổng vốn 100.750.000.000 đồng qua 3 giai đoạn: 2 giai đoạn đầu thực hiện vào năm 2010 với số vốn là 70.750.000.000 đồng trong năm 2011 sẽ đầu tư tiếp cho giai đoạn 3 với số vốn là 30 tỷ đồng) qua đó có thể thấy Công ty đã chú trọng hơn vào việc đầu tư tài chính dài hạn, đây là khoản đầu tư có khả năng tạo ra nguồn lợi tức

lâu dài cho Công ty. Tuy tài sản cố định hữu hình có giảm 9,816,241,984 đồng giảm tương đương 6.9% trong năm 2010 nhưng nhìn chung tài sản dài hạn vẫn tăng lên một cách đáng kể.

2.6.1.2. Phân tích khái quát về nguồn vốn

Qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, sẽ giúp cho chúng ta nắm được cơ cấu vốn huy động, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các nhà cho vay, nhà cung ứng, người lao động, ngân sách,... về số tài sản tài trợ bằng nguồn vốn của họ. Cũng qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, chúng ta cũng nắm được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động. Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn chúng ta cũng tiến hành tương tự như phân tích cơ cấu tài sản.

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
NGUỒN VỐN	-	-	-	-
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320 + 330)	96,981,384,208	146,744,010,291	-49,762,626,083	-33.90%
I. Nợ ngắn hạn	83,402,167,786	103,924,454,530	-20,522,286,744	-19.70%
II. Nợ dài hạn	13,579,216,422	42,819,555,761	-29,240,339,339	-68.30%
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 420)	220,029,043,536	160,047,942,015	59,981,101,521	37.50%
I. Vốn chủ sở hữu	220,029,043,536	160,047,942,015	59,981,101,521	37.50%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (430 = 300 + 400)	317,010,427,744	306,791,952,306	10,218,475,438	3.30%

(Nguồn: phòng kế toán)

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy tỷ trọng nguồn vốn của công ty cũng thay đổi một cách đáng kể:

Năm 2010 vốn chủ sở hữu tăng 37.5% so với năm 2009 chiếm tỷ trọng 69,41% trên tổng nguồn vốn. Điều đó cho thấy công ty hết sức chủ động về mặt tài chính. Trong khi đó lượng vốn vay giảm 33.9% so với năm 2009, điều đó cho thấy công ty đã chủ động về tài chính vì với tình hình như hiện nay chính sách tiền tệ thắt chặt tiền tệ lãi suất vay vốn rất cao công ty đã chủ động huy động thêm vốn

chủ sở hữu bổ sung vào sản xuất kinh doanh đó là một chính sách đúng đắn trong thời điểm hiện nay. Chính vì có các quyết định đúng đắn, chính xác, nhạy bén đã làm cho tình hình kinh doanh qua các năm đều khá tốt do đó tạo động lực cho các các nhà đầu tư tin tưởng đều tăng cường thêm vốn vào công ty làm cho lượng vốn chủ sở hữu tăng lên.

Phân tích kết cấu và biến động của nguồn vốn là đánh giá sự biến động các loại nguồn vốn của doanh nghiệp nhằm thấy được tình hình huy động, tình hình sử dụng các loại nguồn vốn đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh, mặt khác thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Nợ phải trả: Qua bảng phân tích ta thấy nợ phải trả năm 2010 giảm 33.9% so với năm 2009. Có sự biến động đó là do:

Nợ ngắn hạn: Trong năm 2010 Công ty huy động các nguồn vốn vay giảm mạnh so với năm 2009. Cụ thể lượng này giảm 19.7% so với năm 2009. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty đã huy động vốn để trả nợ để giảm các khoản vay ngắn hạn thực tế đã làm cho chi phí trả lãi vay của công ty tăng lên khá mạnh 37.49%. Thông qua bảng trên ta thấy vay và nợ ngắn hạn giảm 34.1%, phải trả người bán bán hầu như không thay đổi, người mua trả tiền trước tăng 8,750,773,114 đồng tăng tương đương 9870.0% điều đó cho thấy công ty đã có chính sách tốt trong việc tận dụng nguồn tiền trả trước của khách hàng để đầu tư thêm và sản xuất kinh doanh nhưng do chỉ chiếm tỉ trọng 10.59% trên tổng nợ ngắn hạn, do đó nợ ngắn hạn vẫn giảm. Tuy nhiên Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước năm 2010 giảm 3,131,504,734 đồng so với năm 2009 tỷ lệ giảm tương ứng hơn 68.9%. Điều này cho thấy công ty đã làm tốt nghĩa vụ nộp ngân sách đối với nhà nước.

Bên cạnh đó nợ dài hạn cũng giảm mạnh từ 42,819,555,761 đồng năm 2009 xuống còn 13,579,216,422 đồng năm 2010 tức là giảm 29,240,339,339 đồng tương ứng với tỷ lệ 68.3%. Điều đó chứng tỏ rằng công ty đã thanh toán được các khoản nợ dài hạn phải trả.

Nguồn vốn chủ sở hữu:

Qua bảng phân tích ta thấy lượng vốn chủ sở hữu tăng 37.5% tăng tương đương 59.981.101.521 đồng. Năm 2010 nguồn vốn chủ sở hữu tăng so với năm

2009 chủ yếu là do nguồn vốn kinh doanh tăng lên cho thấy tích lũy từ nội bộ của công ty tăng lên. Tuy nhiên, để đánh giá sự biến động của nguồn vốn chủ sở hữu ta xem xét sự biến động của chỉ tiêu tỷ suất tài trợ. Chỉ tiêu tỷ suất tài trợ phản ánh khả năng tự chủ về mặt tài chính từ đó cho thấy khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong hoạt động của mình. Tóm lại, qua 2 năm nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tăng lên về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng chứng tỏ công ty sản xuất kinh doanh ngày càng hiệu quả, tình hình tài chính tương đối ổn định, khả năng độc lập tài chính tương đối cao, nâng cao niềm tin cho các chủ nợ. Tuy nhiên, do vốn chủ sở hữu chiếm tỉ trọng lớn trên tổng nguồn vốn 69.41% sẽ dẫn đến chi phí sử dụng vốn lớn, sức sinh lời sẽ giảm.

Nhận xét: Nhìn chung, năm 2009 và năm 2010 ta thấy tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty đều tăng. Điều này chứng tỏ công ty đã cố gắng mở rộng hoạt động kinh doanh, công ty đã đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật, huy động bằng vốn vay ngân hàng và vốn vay khác.

2.6.2. Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc.

Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc nghĩa là mọi chỉ tiêu đều được so sánh với tổng tài sản hoặc tổng nguồn vốn, để xác định mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu từng khoản mục trong tổng số. Qua đó ta có thể đánh giá biến động so với quy mô chung, giữa năm sau so với năm trước.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

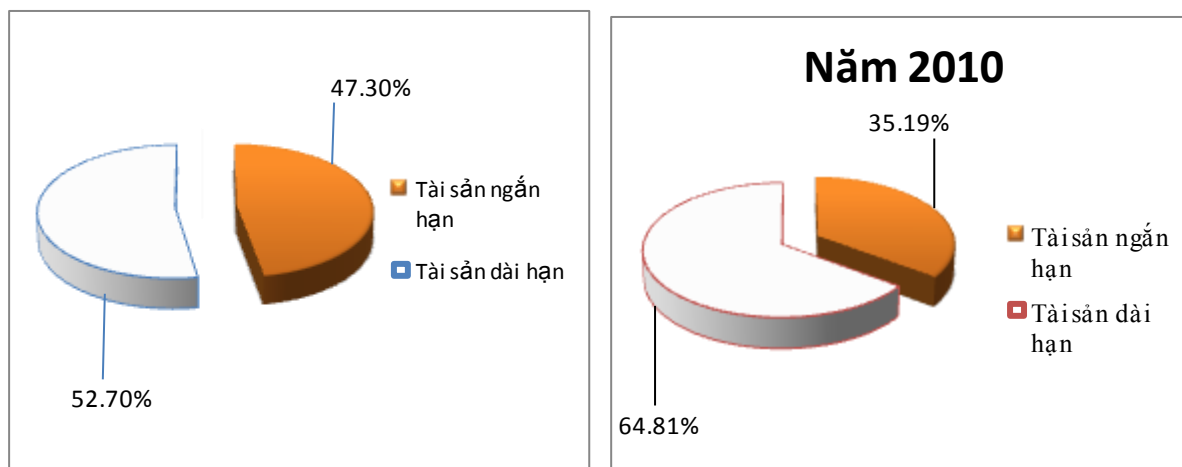
Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2009	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100)=110+120+130+140+150	111,559,732,657	35.19	145,110,057,430	47.30
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,504,799,118	0.79	1,155,178,313	0.38
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	11,570,000,000	3.77
III. Các khoản phải thu	32,864,749,063	10.37	53,676,364,980	17.50
IV. Hàng tồn kho	68,732,960,109	21.68	61,165,697,943	19.94
V. Tài sản ngắn hạn khác	7,457,224,367	2.35	17,542,816,194	5.72
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)	205,450,695,087	64.81	161,681,894,876	52.70
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	132,466,294,483	41.79	142,282,536,467	46.38
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	70,750,000,000	22.32	17,039,657,500	5.55
V. Tài sản dài hạn khác	2,234,400,604	0.70	2,359,700,909	0.77
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	317,010,427,744	100	306,791,952,306	100
NGUỒN VỐN	-		-	
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320 + 330)	96,981,384,208	30.59	146,744,010,291	47.83
I. Nợ ngắn hạn	83,402,167,786	26.31	103,924,454,530	33.87
II. Nợ dài hạn	13,579,216,422	4.28	42,819,555,761	13.96
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 420)	220,029,043,536	69.41	160,047,942,015	52.17
I. Vốn chủ sở hữu	220,029,043,536	69.41	160,047,942,015	52
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-		-	
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (430 = 300 + 400)	317,010,427,744	100	306,791,952,306	100

(Nguồn: phòng kế toán)

2.6.2.1. Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản.

Biểu đồ cơ cấu tài sản năm 2009-2010



Qua biểu đồ trên ta thấy tình hình cơ cấu tài sản của công ty qua 2 năm thay đổi khá rõ rệt:

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm đi chiếm tỷ trọng 47.30% giảm xuống còn 35.19% trong tổng tài sản. Có sự xuống đáng kể này là do tỷ trọng các loại tài sản ngắn hạn thay đổi: tiền và các khoản tương đương tiền có tăng tỷ trọng từ 0.38% lên 0.79% trong tài sản ngắn hạn, với khoản mục tiền tăng chứng tỏ khả năng đảm bảo về mặt thanh toán của doanh nghiệp.

Khoản phải thu chiếm tỷ trọng tương đối lớn cuối năm 2009 chiếm tỷ trọng 17.50% nhưng đến cuối năm 2010 tỷ trọng khoản phải thu giảm xuống chiếm 10.37% trong tài sản ngắn hạn. Tỷ trọng này giảm chứng tỏ doanh nghiệp đã có biện pháp thu hồi nợ hiệu quả. Công tác thu hồi công nợ hiệu quả sẽ làm người vốn công ty ít bị ứ đọng, vòng quay luân chuyển vốn nhanh hơn dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cũng sẽ tăng lên.

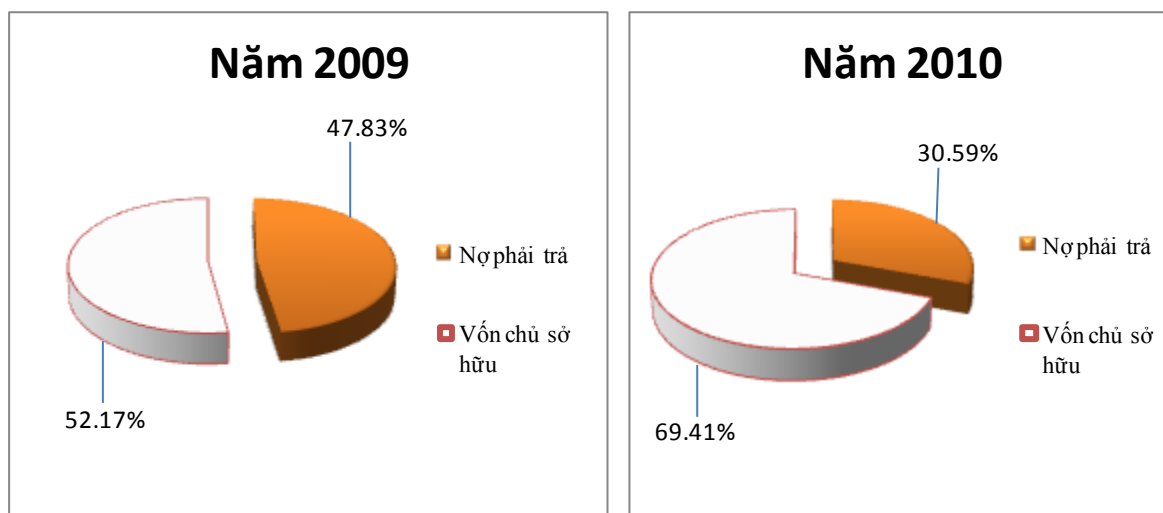
Hàng tồn kho của công ty cuối năm 2009 chiếm 19.94% trong tổng số tài sản, cuối năm 2010 chiếm 21.68% cao hơn so với cuối năm 2009. Chứng tỏ công ty đã chưa làm tốt công tác bán hàng, tính toán chưa hợp lý quá trình thu mua nguyên vật liệu.

Cuối năm 2010 so với cuối năm 2009 tỷ trọng tài sản dài hạn tăng lên từ chiếm 52.70% lên 64.81% trong tổng tài sản. Điều này hoàn toàn hợp lý năm 2010 công ty đã đầu tư mua thêm máy móc trang thiết bị kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu

quả sản xuất kinh doanh như: đầu tư mua thêm 1 máy gấp tủ, 2 máy ép nhựa, 1 máy sản thép.... Và trong năm 2010 công ty đầu tư cho các khoản đầu tư tài chính dài hạn cũng tăng mạnh cụ thể là đầu tư vào công ty liên doanh liên kết tăng 315.2% so với năm 2009. Điều đó đã góp phần làm cho tài sản dài hạn của công ty tăng lên .

2.6.2.2. Tình hình thay đổi cơ cấu nguồn vốn

Biểu đồ thay đổi cơ cấu nguồn vốn năm 2009-2010



Qua biểu đồ so sánh ta thấy cơ cấu nguồn vốn cũng thay đổi khá nhiều. Năm 2009 nợ phải trả chiếm 47.83% trong tổng nguồn vốn thì năm 2010 khoản này giảm xuống còn 30.59%, còn phần vốn chủ sở hữu tăng từ 52.17% lên đến 69.41% trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Có sự thay đổi này là do công ty đã trả một số khoản nợ dài hạn làm phần nợ phải trả giảm đi. Điều đó cho thấy công ty ngày càng tự chủ về mặt tài chính, trong hoàn cảnh kinh tế gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của tình hình lạm phát đang leo thang thì việc công ty tự chủ hơn về tài chính cũng làm giảm áp lực về các khoản nợ, đảm bảo công ty sản xuất kinh doanh ổn định.

2.7. Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh

2.7.1. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang

Phân tích BCKQKD theo chiều ngang giúp ta biết được xu hướng tăng giảm của chỉ tiêu giữa các thời điểm khác nhau, qua đó giúp các nhà quản trị xác định chỉ tiêu nào cần phải tăng, còn khả năng tăng được bao nhiêu, chỉ tiêu nào cần

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

giảm và giảm đến mức nào.

Bảng báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	So Sánh năm 2010/2009	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	449,092,998,068	409,391,711,211	39,701,286,857	9.70
2. Các khoản giảm trừ (04+05+06+07)	-	928,078,582	(928,078,582)	-100
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	449,092,998,068	408,463,632,629	40,629,365,439	9.95
4. Giá vốn hàng bán	400,396,124,870	366,295,988,524	34,100,136,346	9.31
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh (20 = 10 - 11)	48,696,873,198	42,167,644,105	6,529,229,093	15.48
6. Doanh thu hoạt động tài chính	287,504,551	446,364,388	(158,859,837)	-35.59
7. Chi phí hoạt động tài chính	13,581,286,311	9,672,677,207	3,908,609,104	40.41
- Trong đó : chi phí lãi vay	13,074,943,398	9,509,460,458	3,565,482,940	37.49
8. Chi phí bán hàng	17,638,254,887	12,728,277,798	4,909,977,089	38.58
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	9,783,476,103	8,534,177,525	1,249,298,578	14.64
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30=20+(21-22)-(24+25)}	7,981,360,448	11,678,875,963	(3,697,515,515)	-31.66
11. Thu nhập khác	-	10,000,000	(10,000,000)	-100
12. Chi phí khác	-	-	-	
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	-	10,000,000	(10,000,000)	-100
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)	7,981,360,448	11,688,875,963	(3,707,515,515)	-31.72
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	997,670,056	1,461,109,495	(463,439,439)	-31.72
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	6,983,690,392	10,227,766,468	(3,244,076,076)	-31.72
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	-	-	-	

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng cụ thể: năm 2009 doanh thu của công ty đạt 409,391,711,211 đồng đến năm 2010 doanh thu đạt 449,092,998,068 đồng tăng 9,69%. Nguyên nhân của việc doanh thu tăng cao là do giá bán tăng. Đơn giá trung bình của 2 năm 2009–2010 của một số mặt hàng tại công ty tăng lên chủ yếu tập trung vào các mặt hàng nội thất văn phòng như :bàn gỗ học liền giá 538,955.09 đồng tăng 15.18%, bàn vi tính BG03 giá 472,434.69 đồng tăng 23.63%, ghế gấp GG06 giá 143,477.93 đồng tăng 16.37%, ghế xoay VP lưng trung giá 292,434.29 đồng tăng 16.85%, tủ sắt TS03(cánh kính) giá 1,366,318.26 đồng tăng 16.13% so với năm 2009 nguyên nhân là do trong năm 2010 tình hình lạm phát có chiều hướng tăng làm cho giá cả một số vật tư nhập khẩu có giá tăng cao như: giá sắt thép, giá gỗ, nhựa,các loại nguyên vật liệu phụ cũng đều tăng theo vào 5/2010 giá sắt thép tăng tới 26,7% so với cùng kỳ năm 2009 trong khi đó nguyên vật liệu gỗ của công ty giá tăng từ 3-7%. Bên cạnh đó nguyên vật liệu nhựa một trong ba nguyên vật liệu chính để sản xuất nội thất cũng tăng khá mạnh tăng tới 20% .Ngoài ra còn nguyên nhân nữa làm cho giá các sản phẩm trên tăng là do các sản phẩm trên của công ty mẫu mã đẹp, chất lượng tốt, dựa vào y học để thiết kế sản phẩm cho người sử dụng có cảm giác tự thể làm việc thoải mái nhất ,hiệu quả công việc tốt nhất điều đó đã được khách hàng đánh giá cao và tin dùng chính vì có những sáng tạo trong thiết kế đã làm cho sản phẩm có giá cao hơn... Không những vậy sản lượng hàng bán được năm 2010 cũng tăng nhiều so với năm 2009. Năm 2009 sản lượng đạt 481.176 sản phẩm thì năm 2010 sản lượng tiêu thụ 561.547 sản phẩm tăng 16.7% tương đương với 80.371 sản phẩm .Tuy nhiên không phải tất cả các mặt hàng của công ty đều tăng, mà lượng tăng này chủ yếu tập trung vào nội Thất văn phòng và bàn ghế học sinh sinh viên. Doanh nghiệp cần phát huy và nâng cao hơn nữa để doanh nghiệp có thể tối đa hoá lợi nhuận.

Giá vốn hàng bán năm 2010 tăng lên so với năm 2009 tăng 9.31% tương ứng số tiền là 34,100,136,346 đồng. Nguyên nhân làm cho giá vốn của năm 2010 tăng lên so với năm 2009 do giá nguyên vật liệu tăng lên làm cho giá vốn hàng bán cũng tăng lên. Có thể thấy tốc độ tăng của giá vốn hàng bán chậm hơn tốc độ tăng

của doanh thu điều đó cho thấy Công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý chi phí sản xuất, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Doanh thu tài chính so với năm 2009 doanh thu tài chính năm 2010 giảm 158,859,837 đồng tương đương giảm 35,59%. Do đã huy động vốn vào quá trình kinh doanh lên công ty công ty không còn nhiều lượng tiền nhàn rỗi để gửi vào ngân hàng và cho vay lên lợi nhuận thu được từ khoản lãi ngân hàng, lãi vay đều giảm .

Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng so với năm 2009 đều tăng khá mạnh. Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2010 tăng 1,240,298,578 đồng tương ứng với mức tăng 14.52%. Chi phí bán hàng năm 2010 tăng 4,909,977,089 đồng tương đương với mức tăng 38.58 %. Cả hai đều lớn hơn tốc độ tăng doanh thu 9.69%. Xét tỉ số tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp so với tốc độ tăng doanh thu và chi phí bán hàng so với tốc độ tăng doanh thu đều lớn hơn 1. Điều đó cho thấy công ty chưa quản lý tốt chi phí bán hàng , chi phí quản lý doanh nghiệp. Công ty cần có biện pháp để cải thiện tình hình sử dụng khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cần phải giảm hơn nữa các chi phí để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Lợi nhuận trước thuế và lãi vay: mặc dù doanh thu tăng nhưng không cao trong khi đó các khoản chi phí đều tăng khá nhanh(chi phí hoạt động tài chính tăng 40.41%, chi phí bán hàng tăng 38.58%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 14.64%) nguyên nhân chủ yếu là do tình hình lạm phát và biến động tỷ giá làm cho lãi suất ngân hàng tăng ,chính vì thế mà chi phí hoạt động tài chính tăng lên khá mạnh. Song song với việc tăng chi phí tài chính việc mở rộng thị trường, xúc tiến bán hàng cũng là cho chi phí bán hàng tăng lên khá nhanh do đó mà lợi nhuận của công ty là khá thấp so với doanh thu. Năm 2009 lợi nhuận trước thuế đạt 11,688,875,963 đồng, và năm 2010 giảm xuống 7,981,360,448 đồng. Tuy phần trăm so với doanh thu còn nhỏ và giảm so với năm 2009 nhưng phần lợi nhuận này vẫn tăng qua các năm cho thấy công ty làm ăn đã có tiến triển.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2010 so với năm 2009 giảm 3,244,076,076 đồng tương ứng giảm 31.72%. Điều này cho thấy tốc độ tăng của

chi phí lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu đã là cho lợi nhuận giảm. Công ty cần xem xét lại để tìm ra các biện pháp thích hợp để giảm chi phí một cách hợp lý nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

2.8.2. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc

Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc, giúp cho ta thấy để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng giá vốn, bao nhiêu đồng chi phí, có được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

Bảng phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	So với doanh thu thuần(%)	
			Năm 2010	Năm 2009
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	449,092,998,068	409,391,711,211		
2. Các khoản giảm trừ (04+05+06+07)	-	928,078,582		
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	449,092,998,068	408,463,632,629	100	100
4. Giá vốn hàng bán	400,396,124,870	366,295,988,524	89.16	89.68
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh (20 = 10 - 11)	48,696,873,198	42,167,644,105	10.84	10.32
6. Doanh thu hoạt động tài chính	287,504,551	446,364,388	0.06	0.11
7. Chi phí hoạt động tài chính	13,581,286,311	9,672,677,207	3.02	2.37
- Trong đó : chi phí lãi vay	13,074,943,398	9,509,460,458	2.91	2.33
8. Chi phí bán hàng	17,638,254,887	12,728,277,798	3.93	3.12
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	9,783,476,103	8,534,177,525	2.18	2.09
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30=20+(21-22)-(24+25)}	7,981,360,448	11,678,875,963	1.78	2.86
11. Thu nhập khác	-	10,000,000	-	0.002
12. Chi phí khác	-	-	-	-
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	-	10,000,000	-	0.002
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)	7,981,360,448	11,688,875,963	1.78	2.86
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	997,670,056	1,461,109,495	0.22	0.36
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	6,983,690,392	10,227,766,468	1.56	2.50
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	-	-	-	-

Theo thông tin trên bảng báo cáo kết quả kinh doanh ta nhận thấy để có 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì trong năm 2009 công ty bỏ ra 89.68 đồng giá vốn hàng bán, 2.09 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2010 doanh nghiệp phải bỏ ra 89.16 đồng giá vốn hàng bán, 2.18 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Như vậy để cùng đạt được 100 đồng tổng doanh thu trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán có xu hướng giảm xuống còn chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng lên qua 2 năm 2009 và 2010.

Năm 2009 cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 10.32 đồng lợi nhuận gộp và đến năm 2010 tăng lên 10.84 đồng lợi nhuận gộp. Lợi nhuận gộp tăng nhưng không đáng kể là do năm 2010 giá vốn hàng bán đã tăng 0.52%, doanh thu tăng 9.95% so với năm 2009. Điều này chứng tỏ sức sinh lời trên một đồng doanh thu năm 2010 tăng so với năm 2009.

Để có 100 đồng doanh thu thuần thì trong năm 2009 công ty bỏ ra 2.33 đồng chi phí lãi vay đến năm 2010 chi phí lãi vay mà công ty bỏ ra đã tăng lên 2.91 đồng. Nhìn qua bảng thì thấy chi phí lãi vay đã tăng lên nhưng thực tế là công ty trong năm 2010 các khoản vay vốn ngắn hạn và dài hạn đều giảm (Nợ ngắn hạn giảm 19.70%, Nợ dài hạn giảm 68.30%) đó nói lên công ty đã chủ động trả nợ các khoản nợ dài hạn nhằm củng cố niềm tin của khách hàng về khả năng tài chính của doanh nghiệp nhất là trong thời kỳ chính sách tiền tệ ngày càng thắt chặt như hiện nay; đồng thời khuyến khích các nhà đầu tư cũng như khách hàng tin tưởng và tiếp tục đầu tư và công ty hơn nữa. Và cũng chính chính sách trả nợ của công ty đã làm cho chi phí lãi vay của công ty tăng lên.

Năm 2009 cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 2.50 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2010 giảm xuống còn 1.56 đồng lợi nhuận sau thuế. Ta thấy lợi nhuận sau thuế của công ty đã giảm xuống cả về tỷ trọng trong doanh thu lẫn số tuyệt đối. Lợi nhuận sau thuế /vốn chủ sở hữu bình quân năm 2009 là 5.38%, năm 2010 giảm xuống còn 3,67%. Như vậy tỷ trọng lợi nhuận sau thuế /vốn chủ sở hữu bình quân của công ty đã giảm đi so với năm 2009, hoạt động kinh doanh đem lại hiệu quả cho Công ty không cao so với năm 2009. Năm 2010 Công ty gặp nhiều khó khăn nên lợi nhuận giảm so với năm 2009. Khoản giá vốn hàng bán cũng tăng

lên làm cho lợi nhuận gộp giảm 0.52%. Công ty cần xem xét lại để điều chỉnh một cách hiệu quả hơn nhằm tối ưu hoá lợi nhuận.

2.8. Phân tích các chỉ số tài chính cơ bản

2.8.1. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Tình hình công nợ thể hiện quan hệ chiếm dụng trong thanh toán, khi nguồn bù đắp cho tài sản dự trữ thiếu doanh nghiệp đi chiếm dụng, ngược lại khi nguồn bù đắp cho tài sản thừa doanh nghiệp bị chiếm dụng. Nếu vốn bị chiếm dụng quá nhiều sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì thế ta cần phải phân tích tình hình thanh toán để thấy rõ hơn hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Nhóm các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2009	So Sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Tổng tài sản	đồng	317,010,427,744	306,791,952,306	10,218,475,438	3.33
2. Tổng nợ phải trả	đồng	96,981,384,208	146,744,010,291	(49,762,626,083)	(33.91)
3. Các khoản phải thu	đồng	32,864,749,063	53,676,364,980	(20,811,615,917)	(38.77)
4. Tài sản ngắn hạn	đồng	111,559,732,657	145,110,057,430	(33,550,324,773)	(23.12)
5. Tổng nợ ngắn hạn	đồng	83,402,167,786	103,924,454,530	(20,522,286,744)	(19.75)
6. Hàng tồn kho	đồng	68,732,960,109	61,165,697,943	7,567,262,166	12.37
7. Lợi nhuận trước thuế	đồng	7,981,360,448	11,688,875,963	(3,707,515,515)	(31.72)
8. Lãi vay phải trả trong kỳ	đồng	13,074,943,398	9,509,460,458	3,565,482,940	37.49
9. Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	lần	3.27	2.09	1.18	56.35
10. Hệ số thanh toán hiện thời (4/5)	lần	1.34	1.40	(0.06)	(4.20)
11. Hệ số thanh toán nhanh $\{(4-6)/5\}$	lần	0.51	0.81	(0.29)	(36.43)
12. Hệ số thanh toán lãi vay $[(7+8)/8]$	lần	1.61	2.23	(0.62)	(27.76)
13. Hệ số khoản phải thu so với khoản phải trả (3/2)	lần	0.34	0.37	(0.03)	(7.36)

(Nguồn: báo cáo tài chính công ty cổ phần nội thất 190)

Qua bảng trên ta thấy

-Hệ số thanh toán tổng quát của Công ty cả 2 năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ tất cả các khoản huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Năm 2009, Công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 2.09 đồng đảm bảo. Năm 2010, tăng lên Công ty cứ đi

vay 1 đồng thì có 3.27 đồng đảm bảo. Hệ số nay tăng cho thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp rất tốt. Hệ số này ở năm 2010 tăng cao hơn so với năm 2009 là do tổng tài sản của công ty tăng lên 3.33% trong khi đó nợ phải trả năm 2010 lại giảm so với năm 2009 là 3.91% đã làm cho khả năng thanh toán tổng quát của công ty tăng lên.

-Hệ số thanh toán hiện thời của công ty cổ phần nội thất 190, hệ số này thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Năm 2009, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.40 đồng tài sản lưu động. Năm 2010, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.34 đồng nợ ngắn hạn. Chỉ số này giảm chứng tỏ việc quay vòng vốn của Công ty có hiệu quả. So với năm 2009 thì khả năng thanh toán hiện thời của công ty đã giảm 4.2%. Có thể thấy mặc dù cả tài sản lưu động và nợ ngắn hạn đều giảm xuống nhưng tốc độ giảm của tài sản lưu động 23.12% giảm nhanh hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn 19.75%.

-Hệ số thanh toán nhanh của Công ty năm 2009 cứ 1 đồng nợ phải trả được đảm bảo bằng 0.81 đồng tài sản ngắn hạn đã trừ đi hàng tồn kho đến năm 2010 là 0.51 đồng. Điều này cho thấy tình hình thanh toán nhanh của công ty có xu hướng giảm, nguyên nhân chủ yếu là do hàng tồn kho có xu hướng tăng do công ty đầu tư thêm máy móc thiết bị, ý thức của người lao động tăng lên làm cho năng suất lao động tăng. Cho thấy khả năng thanh toán của công ty trong năm 2010 trong tình trạng chưa tốt.

-Hệ số thanh toán lãi vay: năm 2010 hệ số thanh toán lãi vay của doanh nghiệp giảm xuống so với năm 2009. Cụ thể, năm 2009 cứ 1 đồng lãi vay tạo ra 2.23 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi năm 2010, 1 đồng lãi vay chỉ tạo ra được 1.61 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (giảm 0.62 đồng). Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp năm 2010 thấp hơn năm 2009, doanh nghiệp cần xem xét lại để sử dụng các khoản lãi vay một cách hiệu quả hơn.

- Hệ số khoản phải thu so với khoản phải trả của Công ty cả 2 năm đều nhỏ hơn 1, chứng tỏ công ty đi chiếm dụng vốn nhiều hơn là bị chiếm dụng vốn. Những khoản chiếm dụng này trong cả 2 năm là khá lớn gây ảnh hưởng xấu đến tình hình tài chính của Công ty, đòi hỏi Công ty phải cân đối lại tỷ trọng này. Tuy vậy, Công ty cần phát huy hiệu quả nguồn vốn chiếm dụng. Có biện pháp giảm các

khoản chiếm dụng và thu hồi các khoản bị chiếm dụng.

Qua việc phân tích các chỉ tiêu thanh toán, ta có thể thấy : khả năng thanh toán tổng quát, khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán lãi vay của công ty tương đối tốt, đều ở trên mức 1 tức là công ty có thể trả được các khoản nợ khi chủ nợ yêu cầu thanh toán nhanh. Tuy nhiên ta thấy khả năng thanh toán nhanh ở cả 2 năm tương đối thấp (đều nhỏ hơn 1) và so với hệ số thanh toán hiện thời mỗi đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.34 đồng tài sản lưu động (năm 2010) thì đối với hệ số thanh toán nhanh chỉ bằng 0.51 đồng, phần chênh lệch này chứng tỏ rằng vẫn còn nhiều tài sản lưu động ở dạng hàng tồn kho và công ty có thể gặp khó khăn. Do đó cần có biện pháp giảm lượng hàng tồn kho để đảm bảo khả năng thanh toán.

2.8.2. Nhóm các chỉ số về hiệu quả hoạt động

Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2009	So sánh 2010- 2009	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Giá vốn hàng bán	Đồng	400,396,124,870	366,295,988,524	34,100,136,346	9.31
2. Doanh thu thuần	Đồng	449,092,998,068	408,463,632,629	40,629,365,439	9.95
3. Hàng tồn kho bình quân	Đồng	64,949,329,026	54,091,460,488	10,857,868,538	20.07
4. Các khoản phải thu bình quân	Đồng	43,270,557,022	39,440,443,789	3,830,113,233	9.71
5. Vốn lưu động bình quân	Đồng	128,334,895,044	115,497,544,592	12,837,350,452	11.11
6. Vốn cố định bình quân	Đồng	183,566,294,982	157,106,559,204	26,459,735,778	16.84
7. Tổng tài sản bình quân	Đồng	344,901,190,025	272,604,103,796	72,297,086,229	26.52
8. Số ngày trong kỳ kinh doanh	Ngày	360	360		-
9. Số vòng quay hàng tồn kho (1/3)	vòng	6.16	6.77	(0.61)	(8.96)
10. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (8/9)	Ngày	58.40	53.16	5.23	9.85
11. Vòng quay các khoản phải thu (2/4)	vòng	10.38	10.36	0.02	0.21
12. Kỳ thu tiền bình quân (8/11)	Ngày	34.69	34.76	(0.07)	(0.21)
13. Vòng quay vốn lưu động (2/5)	vòng	3.50	3.54	(0.04)	(1.05)
14. Số ngày một vòng quay vốn lưu động(8/13)	Ngày	102.88	101.79	1.08	1.06
15. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (2/7)	lần	1.30	1.50	(0.20)	(13.10)

Bảng phân tích trên cho ta thấy được tình hình hoạt động nói chung của công ty.

-Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho:
Số vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng trong việc đánh giá tình hình sử dụng các yếu tố đầu vào để sản xuất cho đến khi tiêu thụ sản phẩm. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ, chỉ tiêu này cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán. Qua bảng trên ta thấy, số vòng quay hàng tồn kho năm 2010 là 6.16 vòng giảm 0.61 vòng so với năm 2009. Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của công ty tăng lên (năm 2010 tăng 10,857,868,538 đồng tương ứng với 20.07%) trong khi đó giá vốn hàng bán năm 2010 tăng so với năm 2009 là 34,100,136,346 đồng tương ứng là 9.31%. Số vòng quay hàng tồn kho năm 2010 giảm xuống làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng từ 53.16 ngày lên 58.40 ngày giảm 5.23 ngày so với năm 2009. Như vậy khả năng giải quyết hàng tồn kho không được tốt cho thấy tình hình bán hàng của công ty chưa được hiệu quả do đó hàng hoá của công ty bị ứ đọng nhiều.

-Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân: Trong quá trình kinh doanh việc phát sinh các khoản phải thu, phải trả là tất yếu. Vì vậy các nhà quản trị doanh nghiệp rất quan tâm tới thời gian thu hồi các khoản phải thu và chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân ra đời với mục đích thông tin về khả năng thu hồi vốn trong thanh toán . Nếu như năm 2009 vòng quay các khoản phải thu của công ty là 10.36 vòng thì năm 2010 con số này đã tăng, vòng quay các khoản phải thu là 10.38 vòng. Vòng quay các khoản phải thu tăng lên là do trong kỳ doanh thu thuần tăng 9.95% tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của các khoản phải thu bình quân là 9.71%. Như vậy đã làm cho vòng quay các khoản phải thu giảm xuống 0.21%. Vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, vòng quay các khoản phải thu năm 2010 tăng lên so với năm 2009 do các khoản phải thu bình quân đã giảm xuống điều này là một dấu hiệu tốt .

Do vòng quay các khoản phải thu của công ty tăng đã làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty giảm xuống. Năm 2009 kỳ thu tiền bình quân là 34.76 ngày, Năm 2010 kỳ thu tiền bình quân là 34.69(tăng 0.07 ngày so với năm 2009). Đây là

dấu hiệu khả quan về công tác thu hồi công nợ của công ty, do đó công ty cần có duy trì và phát huy hơn nữa biện pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ trong những năm tới. Thực tế cũng cho thấy các khoản phải thu của công ty chủ yếu là từ các đơn hàng nhỏ chưa thanh toán và một số khách hàng đơn lẻ.

-Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động: Qua so sánh năm 2010 với năm 2009, ta thấy vòng quay vốn lưu động có xu hướng giảm. Cụ thể, năm 2009 số vòng quay vốn lưu động là 3.54 vòng tức là cứ 1 đồng vốn lưu động bỏ ra đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 3.54 đồng doanh thu thuần ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 101.79 ngày. Sang năm 2010 cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động thì thu được 3.50 đồng doanh thu thuần làm cho số ngày một vòng quay lưu động tăng 102.88 tăng lên 1.08 ngày so với năm 2009. Trong tổng tài sản của Công ty ta thấy tài sản lưu động chiếm một tỷ trọng lớn, hơn nữa nó thời gian quay vòng ngắn, thu hồi vốn nhanh hơn tài sản cố định nên có ảnh hưởng trực tiếp và rất lớn đến hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Do vậy, Công ty cần có biện pháp đổi mới, cải tiến trong sản xuất kinh doanh để sử dụng vốn hiệu quả hơn.

-Hiệu suất sử dụng tổng tài sản(vòng quay toàn bộ vốn): vòng quay toàn bộ vốn cho chúng ta biết rằng một đồng vốn sản xuất bình quân thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu, nó là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn trong kỳ. Vòng quay tổng vốn năm 2010 giảm 0.20 vòng so với năm 2009, có nghĩa là năm 2009 cứ 1 đồng vốn bình quân đưa vào đầu tư kinh doanh thì tạo ra 1.50 đồng doanh thu. Sang năm 2010 cứ 1 đồng vốn bình quân thì chỉ tạo được 1.30 đồng doanh thu là do tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh .

Nhận xét: Qua việc phân tích các chỉ tiêu về khả năng hoạt động ta thấy hầu hết các chỉ tiêu đều thấp và có xu hướng giảm xuống chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2010 không tốt bằng năm 2009. Do đó Công ty cần có biện pháp để cải thiện các chỉ tiêu này.

2.8.3. Nhóm các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Bảng phân tích các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2009	So sánh 2010-2009	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Tổng nguồn vốn	đồng	317,010,427,744	306,791,952,306	10,218,475,438	3.33
2. Tổng tài sản	đồng	317,010,427,744	306,791,952,306	10,218,475,438	3.33
3. Vốn chủ sở hữu	đồng	220,029,043,536	160,047,942,015	59,981,101,521	37.48
4. Nợ phải trả	đồng	96,981,384,208	146,744,010,291	(49,762,626,083)	(33.91)
5. Tài sản dài hạn	đồng	205,450,695,087	161,681,894,876	43,768,800,211	27.07
6. Tài sản ngắn hạn	đồng	111,559,732,657	145,110,057,430	(33,550,324,773)	(23.12)
7. Hệ số nợ (4/1)	%	30.59	47.83	(17.24)	
8. Hệ số vốn chủ (3/1)	%	69.41	52.17	17.24	
9. Hệ số đảm bảo nợ(3/4)	%	226.88	109.07	117.81	
10. Tỷ xuất đầu tư vào TSNH(6/2)	%	35.19	47.30	(12.11)	
11. Tỷ xuất đầu tư vào TSDH(5/2)	%	64.81	52.70	12.11	

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

Hệ số nợ : năm 2009 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng kinh doanh thì có 47.83 đồng là đi vay bên ngoài, đến năm 2010 hệ số này giảm xuống còn 35.19 đồng. Nguyên nhân của sự thay đổi này là do tốc độ tăng của lượng vốn đi vay nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng nguồn vốn, cụ thể là tổng nguồn vốn năm 2010 tăng 3.33 % so với năm 2009 còn lượng vốn vay năm 2010 đã giảm so với năm 2009 là 33,91%. Điều đó cho thấy công ty không bị lệ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay, đó là tín hiệu tốt về tình hình tài chính của công ty.

Hệ số vốn chủ: là một chỉ tiêu đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của Công ty. Do tỷ số nợ phải trả trên tổng nguồn vốn giảm đồng nghĩa với việc tỷ số nguồn vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn tăng. Nếu

năm 2009 cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 52,17 đồng vốn chủ sở hữu thì sang năm 2010 tăng lên là 69.41 đồng. Hệ số vốn chủ ngày càng tăng trong 2 năm 2009-2010 chứng tỏ công ty có nhiều vốn tự có, có tình độc lập cao với các chủ nợ. Mức độ tự tài trợ của công ty với vốn kinh doanh của mình rất tốt. Do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép nhiều từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường rất chú ý đến hệ số vốn chủ với mức độ tự tài trợ như vậy thì trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay thì công ty sẽ đứng vững hơn, cũng dễ vay nợ hơn.

Hệ số đảm bảo nợ : Do hệ số nợ giảm mà hệ số vốn chủ lại tăng lên đã làm cho hệ số đảm bảo nợ của công ty tăng lên. Năm 2009 cứ 100 đồng vốn đi vay thì được đảm bảo bằng 109.07 đồng vốn chủ sở hữu, đến năm 2010 hệ số này tăng lên 226.88 đồng điều đó tạo rất nhiều điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh của công ty.

Tỷ xuất đầu tư vào tài sản ngắn hạn và dài hạn: Do đặc thù của ngành sản xuất nội thất là một ngành công nghiệp có quy trình công nghệ phức tạp lên cần rất nhiều chủng loại máy móc để đáp ứng công tác sản xuất hàng trăm chủng loại sản phẩm có mẫu mã khác nhau điều đó đã làm cho tỷ xuất đầu tư vào tài sản cố định bao giờ cũng chiếm phần lớn trong tổng đầu tư của toàn công ty. Năm 2010 tỷ xuất đầu tư vào tài sản cố định chiếm 64.81% trong tổng đầu tư vào tài sản của công ty, còn tài sản ngắn hạn chỉ chiếm 35.19%. Tỷ xuất đầu tư vào tài sản dài hạn cao chứng tỏ các tài sản này có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nó cũng cho thấy tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty năng lực sản xuất của công ty là rất lớn và có xu hướng phát triển lâu dài ổn định....Nhìn chung tỷ xuất đầu tư vào tài sản dài hạn cao lên đi đôi với việc hiệu quả sử dụng của nó cũng cao.

2.8.4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2009	So sánh 2010 – 2009	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	đồng	449,092,998,068	408,463,632,629	40,629,365,439	9.95
2. Lợi nhuận sau thuế	đồng	6,983,690,392	10,227,766,468	(3,244,076,076)	(31.72)
3. Tổng tài sản bình quân	đồng	311,901,190,025	272,604,103,796	39,297,086,229	14.42
4. Vốn chủ sở hữu bình quân	đồng	190,038,492,776	156,080,503,690	33,957,989,086	21.76
5. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) (2/1)	%	1.56	2.50	(0.95)	
6. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)(2/3)	%	2.24	3.75	(1.51)	
7. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) (2/4)	%	3.67	6.55	(2.88)	

Qua bảng phân tích ta thấy:

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của Công ty năm 2009 là 2.50% có nghĩa cứ 100 đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu được thì có 2.50 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2010 tỷ suất này giảm xuống còn 1.56% có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu được có 1.56 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân là do doanh thu thuần năm 2010 tăng so với năm 2009 là 9.95%, mặt khác tuy giá vốn hàng bán tăng nhưng tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu thuần lại giảm đi rõ rệt, năm 2009 giá vốn hàng bán chiếm 89.68% doanh thu thuần nhưng đến năm 2009 giá vốn hàng bán chiếm 89.16% đây là sự cố gắng của công ty trong việc hạ giá thành sản phẩm mà vẫn giữ uy tín chất lượng sản phẩm. Song bên cạnh đó tỷ trọng các khoản tài chính lại tăng như chi phí hoạt động tài chính tăng 0.65% (chi phí lãi vay tăng do trả chi phí lãi vay cho các khoản vay dài hạn), chi phí bán hàng tăng 0.81% (các hoạt động marketing tuy đã được triển khai nhưng vẫn còn yếu chưa thực sự mang lại hiệu quả), chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 0.09% (một số chức vụ trong công ty vẫn được kiêm nhiệm dẫn đến sai sót trong công tác quản lý) tất cả đã làm cho lợi nhuận sau thuế giảm. Điều này chứng tỏ trong năm công ty đã thực hiện chưa tốt công tác quản lý chi phí làm cho tốc độ giảm xuống của lợi nhuận 31.72% nhanh, dẫn tới tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

của công ty giảm.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của công ty có xu hướng giảm xuống. Năm 2009 tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản là 3.75% nghĩa là cứ bỏ ra 100 đồng đầu tư vào tài sản thì thu được 3.75 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 tỷ số sinh lời trên tổng tài sản là 2.24% nghĩa là cứ đầu tư 100 đồng vào tài sản thì thu được 2.24 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 1.51 đồng so với năm 2009. Nguyên nhân là do tổng tài sản bình quân năm 2010 tăng 14.42% so với năm 2009 do đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị kỹ thuật. Trong khi đó lợi nhuận năm 2010 so với năm 2009 lại giảm 31.72%, điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động đầu tư của công ty chưa cao. Công ty cần xem xét lại để đầu tư vào tài sản có hiệu quả hơn.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: đây là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và người đầu tư. Trong năm 2009, 2010 chỉ tiêu này có xu hướng giảm. Năm 2009, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là 6.55% nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 6.55 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu là 3.67% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 3.67 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 2.88 đồng so với năm 2009. Nguyên nhân là do doanh nghiệp đã trả bớt lãi vay các khoản vay dài hạn và các khoản vay mới lên làm cho chi phí lãi vay tăng lên đã làm cho lợi nhuận sau thuế giảm, đồng thời công ty vừa tham gia cổ phần hoá để huy động vốn góp đầu tư vào sản xuất kinh doanh làm cho vốn chủ sở hữu tăng lên. Điều đó đã làm cho tỷ suất sinh lời trên vốn chủ giảm, tuy giảm do trả lãi nhiều làm cho lợi nhuận sau thuế giảm nhưng đó cũng là chính sách của công ty để tạo niềm tin hơn cho các chủ nợ và các nhà đầu tư cụ thể là vốn chủ sở hữu của công ty ngày càng tăng lên qua các năm. Cũng qua đó công ty cần xem xét lại việc trả lãi xem bố trí việc trả lãi sao cho hợp lý hơn, nhất là trong thời gian hiện nay các ngân hàng đang có các chính sách thắt chặt tiền tệ, lạm phát ngày càng có xu hướng tăng.

Qua phân tích các chỉ tiêu sinh lời ta thấy tất cả các chỉ tiêu đều có xu hướng giảm vào năm 2010. Điều này chứng tỏ Công ty đã không thực hiện tốt công tác quản lý chi phí. Đó là do các loại chi phí như quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng còn quá cao. Công ty cần tìm biện pháp để giảm các loại chi phí xuống và

tăng doanh thu lên.

2.9. Phương trình Dupont

2.9.1. Đăng thức thứ nhất

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản}$$

$$\frac{10,227,766,468}{272,604,103,796} = \frac{10,227,766,468}{408,463,632,629} \times \frac{408,463,632,629}{272,604,103,796}$$

$$\text{ROA}_{2009} = \frac{10,227,766,468}{272,604,103,796} = \frac{10,227,766,468}{408,463,632,629} \times \frac{408,463,632,629}{272,604,103,796}$$
$$= 3.75$$

$$\text{ROA}_{2010} = \frac{6,983,690,392}{311,901,190,025} = \frac{6,983,690,392}{449,092,998,068} \times \frac{449,092,998,068}{311,901,190,025}$$
$$= 2.24$$

Từ đăng thức trên thấy được ROA phụ thuộc vào 2 yếu tố:

- Trung bình trong năm 2009 cứ một đồng giá trị tài sản tạo ra 3.75 đồng doanh thu thuần, còn năm 2010 thu được 2.24 đồng doanh thu thuần.

- Trong một đồng doanh thu thuần năm 2009 có 3.75 đồng là lợi nhuận sau thuế.

Doanh lợi tổng tài sản năm 2010 nhỏ hơn năm 2009 chứng tỏ công ty chưa sử dụng tài sản hiện có của mình. Nguyên nhân là lợi nhuận kế toán cả 2 năm chưa cao và có xu hướng giảm.

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

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

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách tăng giá và tăng cường hoạt động xúc tiến bán hàng.

2.9.2. Bảng thức thứ hai

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNst}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}} = \frac{\text{LNst}}{\text{tổng tài sản bq}} \times \frac{\text{Tổng tài sản bq}}{\text{vốn chủ sở hữu bq}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{1}{1 - H_v} \end{aligned}$$

Với

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

$$\begin{aligned} \text{ROE}_{2009} &= \frac{10,227,766,468}{156,080,503,690} = \frac{10,227,766,468}{272,604,103,796} \times \frac{272,604,103,796}{156,080,503,690} \\ &= 6.55 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROE}_{2010} &= \frac{6,983,690,392}{190,038,492,776} = \frac{6,983,690,392}{311,901,190,025} \times \frac{311,901,190,025}{190,038,492,776} \\ &= 3.67 \end{aligned}$$

Phương trình trên thể hiện sự phụ thuộc của tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu vào tỷ xuất sinh lời trên tổng tài sản và hệ số nợ. Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn. Từ đây ta thấy sử dụng nợ có tác dụng khuếch đại doanh lợi vốn chủ sở hữu nếu doanh nghiệp đang bị lỗ thì sử dụng nợ càng tăng số lỗ.

Có 2 hướng để tăng ROE như tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/VốnCSH:

- Tăng ROA làm theo bảng thức dupont thứ nhất.
- Tăng tỷ số Tổng TS / vốn CSH cần phải đầu giảm vốn chủ SH và tăng nợ (nếu có triển vọng kinh doanh tốt và làm ăn có lãi).

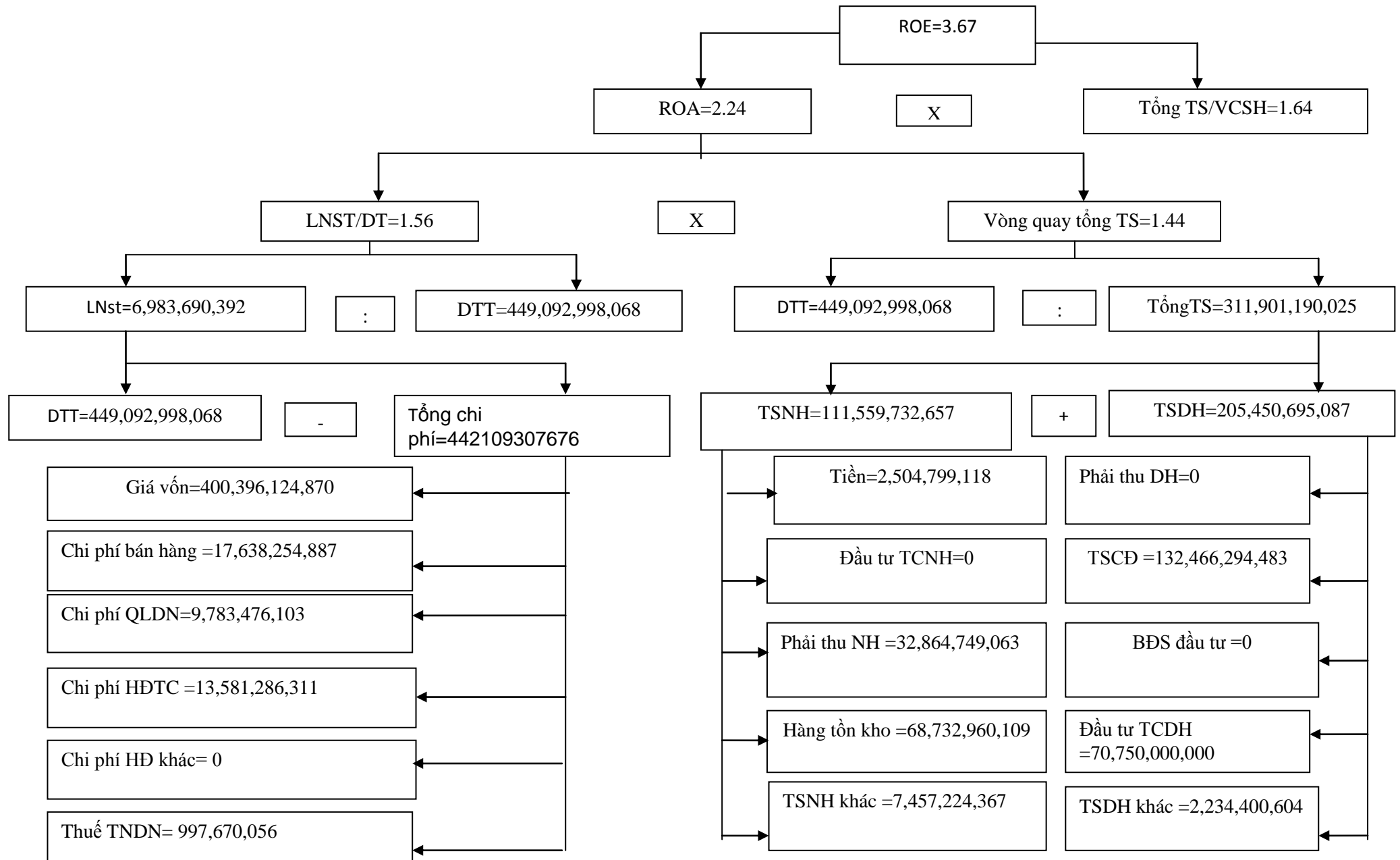
Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao.

Phương trình dupont tổng hợp

Sơ đồ phương trình dupont

(đơn vị: nghìn đồng)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190



2.10. Nhận xét chung về tình hình tài chính công ty Cổ Phần Nội thất 190

❖ Thứ nhất là về cơ cấu tài chính

✓ Về tài sản: năm 2010 tăng 3,3% so với năm 2009. Chủ yếu công ty tiến hành đầu tư thêm vào công ty liên kết liên doanh để tăng sản lượng sản xuất, mở rộng thị trường tiêu thụ. Nhờ đó mà lượng hàng sản xuất ra ngày càng nhiều, tiêu thụ nhanh làm cho số vòng quay hàng tồn kho tăng đáng kể doanh thu do bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng.

✓ Về nguồn vốn: lượng vốn chủ sở hữu vẫn chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh của công ty. Không những thế mà tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn còn tăng lên thành 69,41% so với năm 2009 chỉ chiếm 52,17%. Điều đó cho thấy công ty ngày càng chủ động hơn về tài chính. Điều đó rất có lợi cho tình hình kinh doanh của công ty trong thời kỳ kinh tế khó khăn như hiện nay. Nhìn chung hai năm từ năm 2009 đến năm 2010 quy mô của công ty ngày càng được mở rộng. Tình hình tài chính có biến động nhiều so với năm 2009 nhưng là biến động theo chiều hướng tích cực.

❖ Thứ hai là về tình hình thanh toán:

Hầu như các chỉ số thanh toán của công ty năm 2010 đều có xu hướng giảm so với năm 2009, tuy nhiên so với trung bình ngành thì các chỉ số đó đều ở mức chung. Điều đó cho thấy tình hình kinh doanh của công ty là chưa được tốt. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty là không được tốt năm 2010 giảm so với năm 2009 là 27,76%. Khả năng thanh toán nhanh của công ty giảm mạnh giảm tới 36.43% so với năm 2009 do hàng tồn kho của công ty còn ứ đọng nhiều. Nhìn chung tài sản ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng ít hơn nhiều so với tài sản dài hạn, (tài sản ngắn hạn chỉ chiếm từ 35.19% -> 47.30% tổng tài sản), còn nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng nhiều hơn so với nợ dài hạn (nợ ngắn hạn chiếm từ 26.31% -> 33.87% tổng nguồn vốn).

Đó là một trong những mặt mà trong thời gian tới công ty cần tìm biện pháp khắc phục.

❖ Thứ ba là về hiệu quả sử dụng vốn.

Lượng vốn công ty bỏ vào kinh doanh ngày càng cao, và công ty đã biết sử

dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả. Thể hiện cụ thể là vòng quay hàng tồn kho, vòng quay vốn lưu động, hiệu xuất sử dụng tài sản... đều tăng lên và so với trung bình ngành đều ở mức cao.

❖ **Thứ tư các khoản phải thu của công ty:**

Năm 2010 các khoản phải thu là giảm xuống so với năm 2009, từ 17.50% trong tổng tài sản xuống còn 10.37% trong tổng tài sản. Các khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản lưu động mà công ty hiện có nhất là khoản phải thu của khách hàng. Các khoản phải thu giảm điều này là rất tốt nói lên công ty sẽ bớt bị chiếm dụng vốn. Công ty cần cố gắng hơn nữa để đôn đốc khách hàng trả nợ.

❖ **Thứ năm là về hoạt động kinh doanh:**

Tình hình kinh tế trong nước và thế giới biến động bất lợi đã tác động xấu đến tình hình kinh doanh của công ty. Tuy doanh thu năm sau luôn cao hơn năm trước nhưng lợi nhuận năm 2010 lại bị sút giảm so với năm 2009. Năm 2010 tuy doanh thu cũng tăng 9.70% nhưng lợi nhuận lại giảm mất 31.72%. Doanh thu có tăng lên nhưng giá vốn và các loại chi phí đều chiếm phần lớn trong tổng doanh thu trong đó chủ yếu là chi phí hoạt động tài chính tăng 40.41%, chi phí bán hàng tăng 38.58%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 14.64% đó chính là những nguyên nhân làm giảm lợi nhuận điều đó cũng nói lên công ty chưa thực hiện tốt công tác quản lý chi phí. Do đó làm cho lợi nhuận của công ty so với doanh thu chỉ chiếm một phần quá nhỏ thêm vào đó do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, nhu cầu xuất nhập khẩu giảm mạnh, lại thêm giá dầu biến động phức tạp, mà chủ yếu là tăng giá rất nhanh, khiến cho các doanh nghiệp vận tải rơi vào khó khăn chồng chất. Trong thời gian tới công ty cần có biện pháp để giảm tối đa các loại chi phí xuống để cải thiện lợi nhuận cho công ty. Trên cơ sở những nhận xét trên cùng với diễn biến tình hình tài chính của công ty, chúng ta có thể đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian sắp tới.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190

3.1. Mục tiêu và Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nội Thất năm 2010

Nội thất là một thị trường đầy tiềm năng và cũng nhiều thách thức. Bên cạnh đó có những vấn đề thuộc về những nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường nội thất gặp phải: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh doanh ngày càng khó khăn, chính sách chế độ của Nhà nước trong các lĩnh vực, những thay đổi trong quan điểm của người tiêu dùng ... Những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển để thích nghi và khắc phục, chính những điều đó sẽ giúp gạt bỏ những doanh nghiệp có khả năng thích nghi thì tồn tại, nếu không sẽ bị phá sản. Để tồn tại đã khó, để đứng vững càng khó khăn hơn. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này là cản trở trên con đường phát triển của doanh nghiệp. Ý thức được vấn đề đó, công ty luôn đặt ra cho mình phương hướng phát triển, hội nhập theo xu hướng chung của thị trường. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tiếp theo như sau:

-Huy động đảm bảo đầy đủ và kịp thời nguồn vốn của hoạt động sản xuất kinh doanh. Lựa chọn các phương pháp và hình thức huy động vốn tối ưu từ bên trong và bên ngoài sao cho chi phí sử dụng vốn ở mức thấp nhất.

-Tổ chức sử dụng vốn tiếp kiệm và hiệu quả hơn. Giảm bớt và tránh sự ứ đọng vốn.

-Giám sát kiểm tra chặt chẽ tình hình tài chính thông qua tình hình thu chi và thực hiện các chỉ tiêu tài chính cơ bản. Đặc biệt là chỉ tiêu sử dụng tài sản cố định, tài sản lưu động, chỉ tiêu sinh lời vốn.

-Tổ chức sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của công ty đặc biệt là nguồn lực con người.

-Hoàn thiện bộ máy cơ cấu tổ chức, hệ thống kế toán tài chính.

3.2. Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Nội Thất 190

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

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

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này kết hợp với việc tìm hiểu thực tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và tình hình tài chính của doanh nghiệp nói riêng, với vốn kiến thức và thời gian còn hạn chế em xin mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ Phần Nội Thất 190 như sau:

-Biện pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho.

-Biện pháp 2: Giải pháp rút vốn liên doanh liên kết .

3.1.2. Biện pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho

3.1.2.1. Cơ sở thực hiện biện pháp

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy lượng hàng tồn kho của công ty năm 2010 so với năm 2009 ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản. Nếu như năm 2009 hàng tồn kho chiếm 19.94% trong tổng tài sản tương đương với hơn 61.165.697.943 đồng đến năm 2010 lượng hàng tồn kho tăng lên 21.68% trong tổng tài sản tương đương với hơn 68.732.960.109 đồng. Xem xét ta thấy hàng tồn kho tồn đọng chủ yếu là ở các thành phẩm mặt hàng nội thất gia đình. Nguyên nhân khách quan là do tình hình kinh tế biến động (giá cả một số vật tư nhập khẩu có giá tăng cao như: giá sắt thép, giá gỗ, nhựa, các loại nguyên vật liệu phụ cũng đều tăng theo.....vào 5/2010 giá sắt thép tăng tới 26,7% so với cùng kỳ năm 2009 trong khi đó nguyên vật liệu gỗ của công ty giá tăng từ 3-7%. Bên cạnh đó nguyên vật liệu nhựa một trong ba nguyên vật liệu chính để sản xuất nội thất

cũng tăng khá mạnh tăng tới 20%) nên hoạt động kinh doanh cũng bị ảnh hưởng khá nhiều do đó mà lượng hàng tồn kho còn lại nhiều như vậy. Bên cạnh đó cũng một phần là do mẫu mã sản phẩm nội thất gia đình của công ty còn ít màu sắc chưa phong phú, giá cả chưa hợp lý (ghế tựa GT06 có giá bán 440.000 đồng trong khi công ty nội thất hoà phát bán với giá 376.000 đồng , bàn ăn ít chủng loại mẫu mã màu sắc trong khi đó công ty nội thất hoà phát có rất nhiều chủng loại mẫu mã màu sắc có giá từ 1.457.500 đến 13.066.000 đồng....), công tác thu mua chưa được chú trọng, các nhân viên phụ trách việc đàm phán với khách hàng chưa có nhiều kinh nghiệm. Đó chính là những nguyên nhân khiến cho công ty còn lượng hàng tồn khá nhiều.Theo như số liệu thống kê của phòng kho công ty cho thấy trong tổng số lượng hàng tồn kho : bán thành phẩm chiếm 30% , thành phẩm chiếm 50%, nguyên vật liệu 20%.

Bảng tỷ trọng hàng tồn kho của công ty Cổ Phần Nội Thất 190

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Thành phẩm		Bán thành phẩm		Nguyên vật liệu	
	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị
Sản phẩm về nội thất văn phòng	17,2%	11,822,069,139	20,3%	13,952,790,902	10.6 %	7,285,693,772
Sản phẩm về nội thất gia đình	30%.	20,619,888,033	8.5%	5,842,301,609	9.3%	6,392,165,290
Các loại sản phẩm khác	2.8%	1,924,522,883	1.2%	824,795,521	0.1%	68,732,960
Tổng	30%	34,366,480,055	50%	20,619,888,032	20%	13,746,592,022

(Nguồn phòng kinh doanh)

Mục tiêu của giải pháp:

-Giảm 30% lượng hàng thành phẩm tồn kho để tăng vòng quay hàng tồn kho.

-Giảm hàng tồn kho là giảm được chi phí lưu giữ hàng tồn kho, giảm giá vốn từ đó cải thiện các chỉ số hoạt động và các chỉ số sinh lời của doanh nghiệp.

3.1.2.2. Biện pháp thực hiện

➤ Đầu vào

-Nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra phải được tiêu chuẩn hoá để tạo thuận lợi cho công tác kiểm tra. Công ty cần tìm được các đối tác cung ứng trực tiếp vật tư, nguyên vật liệu đầu vào có chất lượng tốt, ổn định và giá cả hợp lý để từ đó sản xuất ra sản phẩm chất lượng cao, giá thành hợp lý đáp ứng yêu cầu của người tiêu dùng.

- Công ty phải xây dựng một đội ngũ marketing có trình độ và nghiệp vụ cao để tìm hiểu thị trường, chú ý đến thị hiếu của khách hàng.

➤ Đầu ra

Cử nhân viên bán hàng tới tận các công ty khách hàng để tìm hiểu yêu cầu của họ, và để giới thiệu sản phẩm của công ty. Ưu đãi những khách hàng lâu năm, khách hàng mua với số lượng lớn. Giảm giá đối với những hàng tồn kho còn lại khó tiêu thụ để thu về tiền mặt để tiếp tục có vốn để đem vào quay vòng.

Bảng giảm giá các SP hàng tồn kho

Đơn vị: đồng

Tên sản phẩm	Tỷ trọng SP tồn kho	Giá cũ	Giá mới
Ghế tựa GT06	6.63%	439.956	416.814
Ghế quỳ 02 son	4.27%	436.364	413.411
Bàn cafe	5.56%	364.986	345.788
Bàn ba mảnhBA-02S	3.23%	224.972	213.138
Bàn gỗ BG01	4.66%	339.774	321.902
Bàn chân sắt BS12HMOV	2.34%	554.049	524.906
.....		

(Nguồn phòng kinh doanh)

Để thực hiện tiêu thụ các sản phẩm nội thất gia đình còn chậm công ty lên xem xét lại đánh giá các cửa hàng đại lý tiêu thụ ở các khu vực khác nhau cần có chính sách khuyến khích các cửa hàng đại lý của mình bán hàng với số lượng lớn sẽ được chiết khấu cao. Công ty cũng lên định mức số lượng bán chủng loại cho

các loại sản phẩm để có các mức chiết khấu hợp lý kích thích tiêu thụ các hàng tồn kho . Tổ chức các đợt khuyến mại để kích thích sự hưởng ứng của khách hàng đối với các sản phẩm của công ty .Đối với các mặt hàng bán chậm khuyến khích các cửa hàng đại lý của công ty bằng cách chiết khấu lớn có thể mua hàng theo phương thức trả chậm, trả góp .

3.1.2.3. Dự kiến kết quả và chi phí phát sinh.

Bảng kết quả dự tính khi giảm hàng tồn kho

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	So Sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Hàng tồn kho	68,732,960,109	48,113,072,076	(20,619,888,033)	(30)
Tài sản ngắn hạn	111,559,732,657	90,939,844,624	(20,619,888,033)	(18.48)
Giá vốn hàng bán	400,396,124,870	400,396,124,870	-	-
Doanh thu thuần	449,092,998,068	469,712,886,101	20,619,888,033	4.59
Vòng quay hàng tồn kho	6.16	7.33	1.17	18.99
Vòng quay vốn lưu động	4.03	5.17	1.14	28.29

Khi giảm được 30% lượng hàng tồn kho xuống ta thấy tài sản ngắn hạn giảm hơn 18.48% làm cho vòng quay hàng tồn kho tăng lên từ 6.16 vòng thành 7.33 vòng một năm, theo đó vòng quay vốn lưu động cũng được tăng 1.14 vòng /năm. Biện pháp giảm hàng tồn kho có vai trò rất quan trọng trong việc cải thiện tình hình tài chính cho công ty.

3.2. Biện pháp 2: Giải pháp rút vốn liên doanh liên kết .

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.

Từ bảng cân đối kế toán tình hình nguồn vốn của công ty cổ phần nội thất 190 có xu hướng tăng đặc biệt là vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng 69,41% trên tổng nguồn vốn. Do đó mà Năm 2010 công ty cổ phần Nội đã quyết định đầu tư góp vốn liên doanh liên kết để khai thác mở rộng thị trường tiêu thụ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng sản phẩm nội thất ngày càng cao là một quyết định chính xác và hợp lý. Theo như thông tin thu thập được từ phòng kinh doanh thì công ty đầu tư vào dự án với vốn liên doanh liên kết là 100 tỷ đồng cùng với 2 công ty nữa là công ty

TNHH thương mại ông thép Thú Thương và công ty TNHH đóng tàu Hoàng Dương được chia làm 3 giai đoạn :

-Giai đoạn 1: được thực hiện trong 6 tháng đầu của năm 2010 đầu tư 45.000.000.000 đồng vào xây dựng dây chuyền sản xuất tự động TS08, TS05, TS04 và ghế GX09, GG09 sản phẩm tiêu thụ tốt của công ty, bàn ghế cho hội nghị.

-Giai đoạn 2: được thực hiện trong 6 tháng cuối năm của năm 2010 đầu tư 25.750.000.000 đồng vào xây dựng dây chuyền sản xuất ghế cho học sinh sinh viên junior2 tiện lợi , GHS01 với các thiết kế kiểu dáng đa dạng.

Trong năm 2010 công ty đã hoàn thành tốt giai đoạn 1 và giai đoạn 2 Chính sách đầu tư của công ty là rất tốt, hiệu quả kinh doanh đã tăng lên và cũng được các đối tác đầu tư đánh giá rất cao tính khả thi của dự án.

-Giai đoạn 3: được thực hiện bắt đầu vào năm 2011 với 29.250.000.000đ vào dây chuyền sản xuất các sản phẩm bàn ăn công nghiệp, module làm việc, vách ngăn làm việc, vách ngăn văn phòng thì được đánh giá là không hiệu quả do khi xác định đầu tư vào dự án liên doanh liên kết cuối năm 2009 thì dự án có tính khả thi nhưng đến năm 2010 các mặt hàng trên được các công ty khác như hòa phát và fami tung ra thị trường khá rầm rộ với các chủng loại mẫu mã khá đa dạng tạo được niềm tin đối với khách hàng sự cạnh tranh giữa các công ty là rất gay gắt, thêm vào đó các hàng nhập khẩu cũng rất đa dạng về chủng loại. Do vậy năm 2011 công ty không lên thực hiện đầu tư vốn liên doanh liên kết trong giai đoạn 3 → công ty lên rút vốn liên doanh liên kết đầu tư trong giai đoạn 3 để đạt hiệu quả sản xuất cao hơn, đây cũng là quan điểm của các đối tác đầu tư qua phân tích thị trường và ý kiến của các chuyên gia. Qua đó các đối tác cũng luôn vui vẻ trong việc đồng ý thúc đẩy hợp tác giữa các bên cùng có lợi.

Mục tiêu của giải pháp:

-Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn liên doanh liên kết.

3.2.2.2. Nội dung giải pháp .

- Xem xét tình hình kinh tế trong nước và thế giới trong năm 2010 tình hình lạm phát tăng cao và chính sách thắt chặt tiền tệ của nhà nước lên việc vay vốn ngân hàng (với lãi suất cao) cũng như việc kinh doanh là khá khó khăn, việc rút

vốn kinh doanh của giai đoạn 3 được thực hiện trong năm 2011 có hai hướng để sử dụng :

- Trả tiền lãi vay điều này sẽ giúp giảm được chi phí lãi vay ngân hàng tăng thêm lợi nhuận và trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay rất cần thiết để tăng tính tự chủ về tài chính cho công ty cũng như giảm áp lực về nợ.

- Sử dụng vốn góp liên doanh thu về từ dự án của giai đoạn 3 sử dụng tiếp tục vào sản xuất kinh doanh để tăng doanh thu tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

➤ Hướng thứ nhất: trả tiền lãi vay.

Vốn góp liên doanh liên kết dự kiến sẽ thu hồi được là 29.250.000.000 đồng. Với việc thu hồi này thì giảm chi phí đi vay. Như vậy với khoản vốn mà Công ty rút về 29.250.000.000 đồng thì tổng số tiền vốn góp liên doanh liên kết của Công ty đã giảm xuống và chỉ còn 70.750.000.000 đồng chứ không phải là 100 tỷ đồng theo như dự kiến. Khi đã thu về công ty có thể sử dụng lượng tiền mặt này theo hướng công ty đem tiền đi trả nợ. Khi đem đi trả nợ công ty sẽ giảm được hệ số nợ xuống, giảm được chi phí lãi vay từ đó làm tăng lợi nhuận trước thuế lên. Nhờ đó mà các chỉ số ROA, ROE sẽ được cải thiện.

$$\begin{aligned} \text{Dự tính chi phí trả lãi vay sẽ giảm được} &= 29.250.000.000 \times 21\% \\ &= 6.142.500.000 \text{ đồng} \end{aligned}$$

(Dự tính chi phí lãi vay trong dài hạn mà công ty phải chịu và các chi phí khác để vay được vốn công ty phải vay với lãi suất là 21%.)

Bảng dự tính kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp rút vốn liên doanh liên kết

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	ĐV tính	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Vốn góp liên doanh liên kết	đồng	100,000,000,000	70,750,000,000		
Chi phí lãi vay	đồng	13,074,943,398	6,932,443,398	(6,142,500,000)	(46.98)
Lợi nhuận trước thuế	đồng	7,981,360,448	14,123,860,448	6,142,500,000	76.96
Lợi nhuận sau thuế	đồng	6,983,690,392	12,358,377,892	5,374,687,500	76.96
Tổng tài sản bình quân	đồng	311,901,190,025	311,901,190,025	-	-
Vốn chủ sở hữu bình quân	đồng	190,038,492,776	190,038,492,776	-	-
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản	%	2.24	3.96	1.72	
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	%	3.67	6.50	2.83	

Sau khi thực hiện biện pháp công ty đã rút 29.250.000.000 đồng vốn liên doanh liên kết làm vốn liên doanh liên kết giảm xuống còn 70.750.000.000 đồng làm lợi nhuận sau thuế tăng lên 76.9%. Lợi nhuận sau thuế tăng đã làm cho ROA,ROE tăng lên rõ rệt. Cụ thể ROA tăng 1.72%, ROE tăng 2.83% so với trước khi thực hiện giải pháp cho thấy công ty đã nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn. Nhờ sử dụng phương pháp này giúp Công ty sử dụng vốn hiệu quả hơn.

➤ Hướng thứ 2 : công ty sử dụng số tiền rút vốn từ hoạt động liên doanh liên kết không hiệu quả đầu tư mua thêm máy móc thiết bị cải tiến nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên giúp tăng năng suất lao động.

Theo như dự kiến của ban lãnh đạo và phòng kinh doanh với số tiền 30 tỷ đồng nếu đầu tư và sản xuất kinh doanh thì sẽ làm tăng doanh thu 10%.

Doanh thu tăng thêm là: $449.092.998.068 \times 10\% = 44.909.299.807$ đồng.

- Giá vốn hàng bán tăng thêm:

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

$$\begin{aligned}
 &= 89,16\% \times \text{doanh thu tăng thêm} \\
 &= 89,16\% \times (449,092,998,068 - 494,002,297,875) \\
 &= 40,039,612,487(\text{đồng})
 \end{aligned}$$

+Dự kiến các khoản chi phí:

STT	Nội dung	Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Giá vốn hàng bán	40,039,612,487	10
2	Chi phí hoạt động tài chính tăng	679,064,316	5
3	Chi phí bán hàng tăng	1,763,825,489	10
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng	489,173,805	5
5	Thuế thu nhập doanh nghiệp tăng	99,767,006	10
6	Tổng chi phí thực hiện	43,071,443,102	

Bảng dự toán kết quả khi rút vốn liên doanh đầu tư vào SXKD để làm cho doanh thu tăng

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp	So sánh trước và sau giải pháp	
			Δ	%
1. Doanh thu thuần	449,092,998,068	494,002,297,875	44,909,299,807	10
2. Tổng chi phí	442,396,812,227	485,468,255,329	43,071,443,102	9.74
3. Lợi nhuận trước thuế	7,981,360,448	8,633,809,552	652,449,104	8.17
3. Lợi nhuận sau thuế	6,983,690,392	8,534,042,546	1,550,352,154.00	22.20
4. TS doanh lợi doanh thu(%)	1.56	1.73	0.17	
5. TS doanh lợi tổng vốn(%)ROA	2.02	2.47	0.45	
6. TS doanh lợi vốn chủ(%) ROE	3.67	4.49	0.82	

Biện pháp này đã giúp cho các chỉ tiêu tài chính của Công ty tăng lên, cụ thể: doanh thu thuần tăng 10% , lợi nhuận sau thuế tăng 22.20% đã làm cho tỷ suất doanh lợi doanh thu tăng 0.17%, tỷ suất doanh lợi tổng vốn tăng 0,45%, tỷ suất doanh lợi vốn chủ tăng 0.82%. Làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty càng ngày càng hiệu quả hơn.

3.4. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tài chính tại Công ty

3.3.1. Hoàn thiện về tổ chức công tác phân tích tài chính doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Nội Thất 190.

3.3.1.1 Hoàn thiện quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp

Hiện nay, Công ty cổ phần Nội Thất 190 đã chú ý đến hoạt động phân tích tài chính nhưng công tác này mới chỉ được thực hiện một cách đơn giản, chưa đầy đủ và hệ thống. Việc thực hiện phân tích tài chính chủ yếu được trình bày thông qua thuyết minh báo cáo tài chính với việc tính toán một số chỉ tiêu đặc trưng, quy trình phân tích còn hết sức đơn giản. Do vậy, trong thời gian tới, muốn hoàn thiện phân tích tài chính, Công ty có thể thực hiện phân tích tài chính theo quy trình sau:

Bước 1 : Chuẩn bị cho công tác phân tích tài chính:

Đây là giai đoạn rất quan trọng quyết định phương hướng cũng như mục tiêu và hiệu quả của quá trình phân tích. Nhiệm vụ chủ yếu của giai đoạn này là xác định mục tiêu và phương hướng phân tích để từ đó có kế hoạch chuẩn bị cho công tác phân tích. Các bước chuẩn bị trong giai đoạn này bao gồm:

- Xác định mục tiêu của hoạt động phân tích tài chính doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Nội Thất 190, gồm 2 mục tiêu chính:

✓ Đánh giá thực trạng tài chính của Công ty từ đó đề ra các kế hoạch tài chính mới cho năm tiếp theo.

- Lập kế hoạch phân tích sau khi đã xác định được mục tiêu phân tích. Kế hoạch phân tích bao gồm:

✓ Nội dung phân tích, gồm có:

-Phân tích khái quát tình hình tài chính của Công ty.

-Phân tích cơ cấu tài chính.

-Phân tích diễn biến và sử dụng tài sản, nguồn vốn.

-Phân tích các chỉ tiêu tài chính.

✓ Lựa chọn nhân sự cho công tác phân tích tài chính, bố trí và phân công nhiệm vụ của từng người.

✓ Ấn định thời gian tiến hành phân tích

✓ Thu thập và chuẩn bị thông tin: Chất lượng của nguồn thông tin quyết

định đến kết quả của công tác phân tích tài chính, vì vậy việc thu thập và chuẩn bị thông tin là một khâu quan trọng trong quá trình phân tích. Các thông tin được sử dụng được thu thập từ hai nguồn:

➤ Nguồn thông tin bên trong doanh nghiệp: đây là nguồn thông tin có sẵn và đóng vai trò quan trọng trong phân tích tài chính tại mọi doanh nghiệp. Đây là nguồn thông tin có độ chính xác cao và dễ dàng thu thập được qua công tác kế toán. Tài liệu quan trọng bậc nhất là báo cáo tài chính.

➤ Nguồn thông tin bên ngoài: Bao gồm các thông tin về môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý, về ngành nghề lĩnh vực hoạt động. Các thông tin này góp phần không nhỏ trong việc nâng cao tính chính xác của kết quả phân tích và góp phần nâng cao hiệu quả của công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

Trong quá trình thu thập và quản lý thông tin cần lưu ý đến tính chính xác của thông tin. Vì vậy các cán bộ phân tích cần phải chú ý kiểm tra độ tin cậy của các thông tin thu được.

Bước 2 : Tiến hành phân tích

Dựa vào những thông tin thu được, các nhân viên được giao nhiệm vụ tiến hành phân tích tài chính.

+Sắp xếp số liệu, xây dựng bảng biểu, chỉ tiêu phục vụ cho nội dung phân tích sao cho phù hợp với tình hình và mục tiêu phân tích của Công ty.

+Thực hiện tính toán các chỉ tiêu đã đề ra .

Bước 3: Tổng hợp kết quả phân tích và lập kế hoạch tài chính

+Từ những tính toán thu được, cán bộ phân tích tiến hành tổng hợp các kết quả phân tích đó. Đồng thời phải đưa ra các nhận xét, đánh giá về tình hình tài chính cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

+Từ đó, đề ra các biện pháp phát huy những kết quả đã đạt được và khắc phục khó khăn, hạn chế còn tồn tại.

+Lập kế hoạch tài chính cho năm tiếp theo và đưa ra các dự báo tài chính chi tiết.

3.3.1.2 Hoàn thiện chất lượng nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp

Thông tin đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với công tác phân tích tài chính tại doanh nghiệp. Để có được nguồn thông tin đầy đủ, chính xác phục vụ cho hoạt động phân tích tài chính, phòng tài chính kế toán phải lập được đầy đủ các báo cáo tài chính với các thông tin trung thực, chính xác. Điều này đòi hỏi Công ty phải tổ chức tốt công tác kế toán. Công tác hạch toán kế toán có vai trò tích cực đối với việc quản lý vốn, tài sản và phân tích các hoạt động tài chính doanh nghiệp. Vì vậy trong những năm tới Công ty cần từng bước hoàn thiện đổi mới việc tổ chức công tác kế toán tài chính để thích nghi với yêu cầu và nội dung của việc đổi mới cơ chế quản lý tài chính doanh nghiệp và phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty.

Một thực tế cho thấy tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là không muốn tiết lộ công khai thông tin tài chính về doanh nghiệp mình, có khi công khai thì báo cáo tài chính đó đã được chỉnh sửa nhiều lần, làm giảm tính trung thực của báo cáo tài chính. Điều này đã gây khó khăn cho công tác phân tích tài chính, dẫn đến các quyết định tài chính thiếu chính xác. Do vậy, để đảm bảo nguồn thông tin "sạch", Công ty cũng cần phải thực hiện tốt công tác kiểm soát nội bộ, hàng năm các báo cáo tài chính cần phải được kiểm soát của các cơ quan kiểm toán độc lập và kiểm toán Nhà nước.

3.3.1.3 Tổ chức nhân sự cho công tác phân tích tài chính doanh nghiệp

Nhân sự thực hiện phân tích tài chính sẽ tác động trực tiếp đến kết quả phân tích tài chính doanh nghiệp. Do vậy, nếu công tác tổ chức nhân sự được thực hiện tốt sẽ giúp Công ty nâng cao hiệu quả phân tích tài chính. Hiện tại Công ty cổ phần Nội Thất 190 chỉ có 1 phòng Tài chính - Kế toán vừa thực hiện công tác kế toán, vừa làm nhiệm vụ phân tích tài chính. Cán bộ thực hiện phân tích tài chính chỉ có chuyên môn về kế toán nên kết quả phân tích còn nhiều hạn chế, còn mang nhiều tính chủ quan. Do vậy, Công ty cần thực hiện tổ chức nhân sự cho công tác phân tích tài chính. Cụ thể:

✦ Phân công cán bộ chỉ chuyên thực hiện công tác phân tích tài chính. Như

đã trình bày ở trên, do hiện nay cán bộ thực hiện phân tích tài chính làm cả nhiệm vụ kế toán nên bị chồng chéo, gây khó khăn cho việc phân tích. Do vậy Công ty cần bố trí riêng cán bộ thực hiện nhiệm vụ phân tích để công tác phân tích thực sự có hiệu quả chứ không phải là đối phó.

✦ Tổ chức các khoá bồi dưỡng nghiệp vụ cho các cán bộ kế toán để nâng cao trình độ chuyên môn cho các kế toán, giúp phần hoàn thiện công tác kế toán tại Công ty. Hiện tại, cần bồi dưỡng chuyên môn cho các kế toán thực hiện nhiệm vụ phân tích tài chính để nâng cao chất lượng phân tích tài chính tại doanh nghiệp. Công ty nên mời các chuyên gia về phân tích tài chính về để tổ chức bồi dưỡng, đào tạo ngay tại Công ty. Về dài hạn, Công ty cần tuyển bổ sung các cán bộ chuyên trách được đào tạo chuyên sâu về tài chính doanh nghiệp, thành thạo ngoại ngữ và vi tính. Biện pháp này có tác dụng thúc đẩy sự chuyên môn hoá và nâng cao trình độ cán bộ về công tác phân tích tài chính của phòng Tài chính - kế toán, đồng thời giảm bớt chi phí đào tạo.

✦ Tổ chức hướng dẫn cụ thể cho các cán bộ nói chung và các cán bộ công tác phân tích tài chính nói riêng về việc áp dụng các văn bản pháp luật có liên quan đến lĩnh vực và ngành nghề sản xuất kinh doanh của Công ty được ban hành.

3.3.2. Hoàn thiện về chất lượng tình hình tài chính doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Nội Thất 190.

3.3.2.1. Về tình hình huy động vốn

Dựa vào kết quả phân tích ta nhận thấy hiện nay Công ty cổ phần Nội Thất 190 đang sử dụng một cơ cấu vốn với nguồn tự tài trợ là chủ yếu cho thấy mức độ độc lập về mặt tài chính của Công ty là cao. Đây chính là thế mạnh của doanh nghiệp cho thấy được khả năng tài chính rồi rào, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và khách hàng của công ty nhất là trong giai đoạn hiện nay tình hình lạm phát biến động không ngừng có xu hướng tăng, cùng với đó là chính sách thắt chặt tiền tệ thì việc công ty có sẵn nguồn vốn sẽ chủ động hơn trong đầu tư sản xuất kinh doanh.

3.3.2.2. Về tình hình thanh toán và khả năng thanh toán

Công ty cần cải thiện hơn nữa tình hình thanh toán và khả năng thanh toán,

đặc biệt là khả năng thanh toán bằng tiền. Để thực hiện được điều đó công ty cần phải quản trị tốt tiền mặt và các khoản phải thu. Việc quản trị tốt các khoản mục này một mặt giúp công ty giảm lượng vốn bị ứ đọng, vốn bị chiếm dụng, mặt khác có thể tận dụng các khoản vốn này một cách hiệu quả hơn vào sản xuất hoặc dụng để đáp ứng một cách kịp thời việc thanh toán tránh tình trạng thanh toán chậm trễ.

✦ **Quản trị khoản phải thu**

Để quản trị tốt các khoản phải thu thì công ty phải có chính sách tín dụng tốt, chính sách tín dụng liên quan đến mức độ, chất lượng và rủi ro của doanh thu. Chính sách tín dụng bao gồm những yếu tố: tiêu chuẩn bán chịu, thời hạn bán chịu, thời hạn chiết khấu, tỷ lệ chiết khấu. Việc hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu hoặc mở rộng thời hạn bán chịu, hay tăng tỷ lệ chiết khấu đều có thể làm cho doanh thu và lợi nhuận tăng, đồng thời kéo theo các khoản phải thu, cùng với những chi phí đi kèm các khoản phải thu này cũng tăng và có nguy cơ phát sinh nợ khó đòi. Do đó khi công ty quyết định thay đổi một yếu tố nào cũng cần cân nhắc, so sánh giữa lợi nhuận mà doanh nghiệp có thể có được với mức rủi ro do gia tăng nợ không thể thu hồi mà doanh nghiệp phải đối mặt để có thể đưa ra chính sách tín dụng phù hợp.

Ngoài ra, công ty cũng cần chú ý đến việc phân tích uy tín của khách hàng trước khi quyết định có nên bán chịu cho khách hàng đó hay không.

Công ty nên theo dõi các khoản thu thường xuyên để xác định đúng thực trạng của chúng và đánh giá tính hữu hiệu của các chính sách thu tiền. Nhận diện những khoản tín dụng có vấn đề và thu thập những tín hiệu để quản lý những khoản hao hụt.

Công ty phải có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng bán hàng.

✦ **Quản trị tiền mặt**

- Công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu đối với những khoản thanh toán trước hay đúng hạn vì nợ được thanh toán tốt thì tiền đưa vào càng nhanh.

- Lập lịch trình luân chuyển tiền mặt để luân chuyển tiền mặt hiệu quả giữa doanh nghiệp và ngân hàng. Hoạch định ngân sách tiền mặt, thiết lập mức tồn quỹ tiền mặt.

-Đầu tư các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi bằng cách mua chứng khoán ngắn hạn cho tới khi tiền được đầu tư vào kinh doanh.

3.3.2.3. Về khả năng sinh lời

Nâng cao khả năng sinh lời của công ty cụ thể là nâng cao doanh thu, lợi nhuận và nâng cao khả năng sinh lời trên vốn sản xuất kinh doanh.

Công ty cần có các phòng ban, bộ phận quản lý riêng biệt theo từng lĩnh vực hoạt động để thuận tiện trong việc quản lý, dễ dàng phát hiện những sai sót và có những giải pháp thích hợp cũng như hoạch định những chiến lược cụ thể hơn, giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

Công ty cần có đội ngũ nghiên cứu thị trường để có thể nắm bắt kịp thời, chính xác những thông tin về nguyên liệu, về thị trường tiêu thụ nhằm tránh những thiệt hại do sự biến động về giá cả trên thị trường gây ra và giúp doanh nghiệp mở rộng thêm các mối quan hệ kinh tế.

KẾT LUẬN

Tài chính là một lĩnh vực rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Việc hoạch định và phân tích tài chính tốt giúp cho các chủ Doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc hơn về tình hình tài chính của Công ty. Qua đó các chủ Doanh nghiệp có thể biết được những điểm mạnh, điểm yếu của Doanh nghiệp mình hay những tiềm lực chưa được khai thác, để từ đó đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn nhằm mang lại lợi nhuận cho Doanh nghiệp, nâng cao khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp trên thị trường.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác phân tích tài chính doanh nghiệp, với những kiến thức đã trang bị cùng với hoạt động thực tiễn của Công ty cổ phần Nội Thất 190 em đã hoàn thành khoá luận với đề tài : ***“Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội Thất 190”***. Được sự hướng dẫn tận tình của Cô Đỗ Thị Bích Ngọc, giảng viên khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học Dân lập Hải Phòng và sự nhiệt tình chỉ bảo của các cô chú, anh chị trong Công ty đã giúp đỡ em hoàn thành khoá luận tốt nghiệp này.

Qua thời gian thực tập tại Công ty đã giúp cho em hiểu hơn, nhận thức một cách rõ rệt hơn về thực trạng tình hình sản xuất kinh doanh đặc biệt tình hình tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay. Qua bài học kinh nghiệm này sẽ giúp cho em có những quyết định đúng đắn hơn trên con đường lựa chọn công việc cũng như sự nghiệp kinh doanh sau này của mình.

Do có những hạn chế về thời gian và trình độ nên bài báo cáo này của em không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự tham gia, góp ý của các thầy, cô giáo và các bạn để bài báo cáo của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình "Tài chính doanh nghiệp ". Chủ biên: PGS.TS Lưu Thị Hương - NXB Thống kê- 2005.
2. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp”. Đồng chủ biên PGS.TS Nguyễn Đình Kiệt, TS Nguyễn Đăng Nam - NXB Tài chính - 2001.
3. "Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra phân tích báo cáo tài chính”. Chủ biên TS Nguyễn Văn Công- NXB Tài chính- 10/2005.
4. Giáo trình " Quản trị doanh nghiệp". Chủ biên: PGS.TS. Lê Văn Tâm - Chủ nhiệm bộ môn Quản trị kinh doanh - NXB Thống kê Hà Nội - 2000.
5. Giáo trình “ Tài chính doanh nghiệp hiện đại ”- Chủ biên PGS.TS Trần Ngọc Thơ - Trường Đại học kinh tế TP HCM – NXB Thống kê 2005.
6. Báo cáo tài chính, các số liệu của Công ty cổ phần Tự động hóa Trường Phúc và các bài khóa luận của sinh viên khóa 9,10 trường ĐHDL Hải Phòng

**CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT
190**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Cả năm 2010

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Thuyết minh	SỐ CUỐI KỲ	SỐ ĐẦU NĂM
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100)=110+120+130+140+150	100		111,559,732,657	145,110,057,430
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		2,504,799,118	1,155,178,313
1. Tiền	111	V.01	2,504,799,118	1,155,178,313
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	-	11,570,000,000
1. Đầu tư ngắn hạn	121		-	11,570,000,000
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		-	-
III. Các khoản phải thu	130		32,864,749,063	53,676,364,980
1. Phải thu của khách hàng	131		31,596,543,921	50,330,841,351
2. Trả trước cho người bán	132		1,268,205,142	3,345,523,629
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	-	-
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		68,732,960,109	61,165,697,943
1. Hàng tồn kho	141		68,732,960,109	61,165,697,943
2. Dự phòng giảm giá tồn kho (*)	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		7,457,224,367	17,542,816,194
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		6,799,475,708	5,081,912,258
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		190,041,159	803,042,386
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà Nước	154		-	-
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		467,707,500	11,657,861,550
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200)=210+220+240+250+260	200		205,450,695,087	161,681,894,876
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06	-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07	-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		132,466,294,483	142,282,536,467
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	132,466,294,483	142,020,680,752
- Nguyên giá	222		168,005,332,736	163,434,362,284
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(35,539,038,253)	(21,413,681,532)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế(*)	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	-	213,494,369
- Nguyên giá	228		667,483,121	667,483,121
- Giá trị hao mòn lũy kế(*)	229		(667,483,121)	(453,988,752)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	-	48,361,346
III. Bất động sản đầu tư	240	V.12	-	-
- Nguyên giá	241		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	11	70,750,000,000	17,039,657,500
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		70,750,000,000	17,039,657,500
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	-	-
4. Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán dài hạn (*)	259		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		2,234,400,604	2,359,700,909
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	2,234,400,604	2,359,700,909
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	270		317,010,427,744	306,791,952,306
NGUỒN VỐN	290		-	-
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320 + 330)	300		96,981,384,208	146,744,010,291
I. Nợ ngắn hạn	310		83,402,167,786	103,924,454,530
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	50,629,639,788	76,849,885,456
2. Phải trả người bán	312		22,358,818,563	22,358,925,099
3. Người mua trả tiền trước	313		8,839,433,841	88,660,727
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	314	V.16	1,416,315,842	4,547,820,576
5. Phải trả người lao động	315		-	-
6. Chi phí phải trả	316	V.17	-	-
7. Phải trả nội bộ	317		-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	V.18	157,959,752	79,162,672
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II. Nợ dài hạn	330		13,579,216,422	42,819,555,761
1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19	-	-
3. Phải trả dài hạn khác	333		-	-
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	13,579,216,422	42,819,555,761
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21	-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		-	-
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 420)	400		220,029,043,536	160,047,942,015
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.22	220,029,043,536	160,047,942,015
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		213,000,000,000	150,000,000,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-

*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ
phần Nội thất 190*

4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		-	-
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		7,029,043,536	10,047,942,015
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	431		-	-
2. Nguồn kinh phí	432	V.23	-	-
3. Nguồn KP đã hình thành TSCĐ	433		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (430 = 300 + 400)	434		317,010,427,744	306,791,952,306
-----	440		-	-
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	500		-	-
1. Tài sản thuê ngoài	501		-	-
2. Vật tư , hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	502		-	-
3. Hàng hoá nhận bán hộ, nhân ký gửi	503		-	-
4. Nợ khó đòi	504		-	-
5. Ngoại tệ các loại	505		-	-
6. Dự toán chi hoạt động	506		-	-

**CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI
THẤT NỘI THẤT 190**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Cả năm 2009

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Thuyết minh	SỐ CUỐI KỲ	SỐ ĐẦU NĂM
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100)=110+120+130+140+150	100		145,110,057,430	85,885,031,753
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		1,155,178,313	1,430,654,150
1. Tiền	111	V.01	1,155,178,313	1,430,654,150
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	11,570,000,000	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121		11,570,000,000	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		-	-
III. Các khoản phải thu	130		53,676,364,980	25,204,522,597
1. Phải thu của khách hàng	131		50,330,841,351	24,770,547,269
2. Trả trước cho người bán	132		3,345,523,629	433,975,328
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	-	-
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		61,165,697,943	47,017,223,032
1. Hàng tồn kho	141		61,165,697,943	47,017,223,032
2. Dự phòng giảm giá tồn kho (*)	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		17,542,816,194	12,232,631,974
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		5,081,912,258	7,482,925,391
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		803,042,386	1,496,263,493
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà Nước	154		-	29,500,000
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		11,657,861,550	3,223,943,090
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200)=210+220+240+250+260	200		161,681,894,876	152,531,223,532
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06	-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07	-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		142,282,536,467	145,781,223,532
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	142,020,680,752	144,811,377,644
- Nguyên giá	222		163,434,362,284	153,026,467,208
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(21,413,681,532)	(8,215,089,564)

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế(*)	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	213,494,369	426,988,745
- Nguyên giá	228		667,483,121	667,483,121
- Giá trị hao mòn lũy kế(*)	229		(453,988,752)	(240,494,376)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	48,361,346	542,857,143
III. Bất động sản đầu tư	240	V.12	-	-
- Nguyên giá	241		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	11	17,039,657,500	6,750,000,000
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		17,039,657,500	6,750,000,000
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	-	-
4. Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán dài hạn (*)	259		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		2,359,700,909	-
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	2,359,700,909	-
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	270		306,791,952,306	238,416,255,285
NGUỒN VỐN	290		-	-
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320 + 330)	300		146,744,010,291	86,303,189,921
I. Nợ ngắn hạn	310		103,924,454,530	82,120,076,628
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	76,849,885,456	46,363,101,157
2. Phải trả người bán	312		22,358,925,099	34,131,652,170
3. Người mua trả tiền trước	313		88,660,727	373,832,926
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	314	V.16	4,547,820,576	1,232,641,375
5. Phải trả người lao động	315		-	-
6. Chi phí phải trả	316	V.17	-	-
7. Phải trả nội bộ	317		-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	V.18	79,162,672	18,849,000
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II. Nợ dài hạn	330		42,819,555,761	4,183,113,293
1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19	-	-
3. Phải trả dài hạn khác	333		-	-
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	42,819,555,761	4,183,113,293
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21	-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		-	-
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 420)	400		160,047,942,015	152,113,065,364
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.22	160,047,942,015	152,113,065,364
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		150,000,000,000	150,000,000,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-

Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nội thất 190

3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		-	-
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		10,047,942,015	2,113,065,364
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	431		-	-
2. Nguồn kinh phí	432	V.23	-	-
3. Nguồn KP đã hình thành TSCĐ	433		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (430 = 300 + 400)	434		306,791,952,306	238,416,255,285
-----	440		-	-
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	500		-	-
1. Tài sản thuê ngoài	501		-	-
2. Vật tư , hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	502		-	-
3. Hàng hoá nhận bán hộ, nhân ký gửi	503		-	-
4. Nợ khó đòi	504		-	-
5. Ngoại tệ các loại	505		-	-
6. Dự toán chi hoạt động	506		-	-

Công Ty Cổ Phần Nội Thất 190

Bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Cả năm 2010

Chỉ tiêu	Mã số	TM	Năm 2010
	01	VI.25	
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	02		449,092,998,068
2. Các khoản giảm trừ (04+05+06+07)	10		-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11	VI.27	449,092,998,068
4. Giá vốn hàng bán	20		400,396,124,870
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh (20 = 10 - 11)	21	VI.26	48,696,873,198
6. Doanh thu hoạt động tài chính	22	VI.28	287,504,551
7. Chi phí hoạt động tài chính	23		13,581,286,311
- Trong đó : chi phí lãi vay	24		13,074,943,398
8. Chi phí bán hàng	25		17,638,254,887
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	30		9,783,476,103
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30=20+(21-22)-(24+25)}	31		7,981,360,448
11. Thu nhập khác	32		-
12. Chi phí khác	40		-
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	50		-
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)	51	VI.30	7,981,360,448
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	52	VI.30	997,670,056
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	60		-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	70		6,983,690,392
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu			-

MỤC LỤC

Lời Mở Đầu	1
CHƯƠNG I. LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	3
1.1. Tài Chính Doanh Nghiệp.	3
1.2. Khái niệm và ý nghĩa của việc phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp:.....	4
1.2.2. Ý nghĩa của việc phân tích tài chính doanh nghiệp:	4
1.3. Vai trò, mục đích của việc phân tích tài chính doanh nghiệp	5
1.3.1. Vai trò của việc phân tích tài chính doanh nghiệp.....	5
1.3.2. Mục đích của việc phân tích tài chính doanh nghiệp.....	7
1.4. Tài liệu phân tích và phương pháp phân tích.....	7
1.4.1. Tài liệu sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp	7
1.4.2. Phương pháp phân tích.....	7
1.4.2.1. Phương pháp phân tích liên hệ cân đối	7
1.4.2.2. Phương pháp so sánh.....	8
1.4.2.3. Phương pháp Dupont	9
1.5. Phân tích các báo cáo tài chính	10
1.5.1. Phân tích bảng cân đối kế toán.....	10
1.5.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	14
1.6: Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng	16
1.6.1: Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán.....	16
1.6.1.1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H1)	16
1.6.1.2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H2).....	16
1.6.1.3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3).....	17
1.6.1.4. Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn (H4).....	18
1.6.2: Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	19
1.6.2.3. Hệ số đảm bảo nợ.....	19
1.6.2.4. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn	20
1.6.2.5. Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn	20

1.6.3. Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động.....	20
1.6.3.1. Vòng quay hàng tồn kho.....	21
1.6.3.2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho.....	21
1.6.3.3. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả.....	22
1.6.3.4. Vòng quay các khoản phải thu.....	22
1.6.3.5. Kỳ thu tiền bình quân.....	22
1.6.3.6. Vòng quay vốn lưu động.....	23
1.6.3.7. Số ngày một vòng quay vốn lưu động.....	23
1.6.3.8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định.....	24
1.6.3.9. Vòng quay tổng vốn.....	24
1.6.4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời.....	24
1.6.4.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.....	24
1.6.4.2. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA).....	25
1.6.4.3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	25
1.6.5. Phương trình Dupont.....	25
1.6.5.1. Bảng thức thứ nhất.....	26
1.6.5.2. Bảng thức Dupont thứ 2.....	26
CHƯƠNG II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190	29
2.1. Giới thiệu chung về công ty Cổ Phần Nội thất 190.....	29
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty Cổ Phần Nội thất 190.....	29
2.1.1.1. Vị trí địa lý:.....	30
2.1.1.2. Quá trình phát triển của công ty Cổ Phần Nội thất 190.....	31
2.1.1.3. Ngành nghề kinh doanh và các sản phẩm của công ty Cổ Phần Nội.....	32
2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy công ty.....	33
2.2.1 Sơ đồ tổ chức.....	33
2.2.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:.....	34
2.3. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.....	40
2.3.1. Thuận lợi:.....	40
2.3.2. Khó khăn.....	42

2.4. Giới thiệu sản phẩm và quy trình công nghệ	42
2.4.1. Sản phẩm của công ty Cổ Phần Nội Thất 190.	42
2.4.2. Công nghệ sản xuất.	45
2.5. Hoạt động Marketing	47
2.5.1. Thị trường , khách hàng	47
2.5.1.1. Thị trường của công ty:.....	47
2.5.1.2. Khách hàng.	47
2.6. Phân tích tình hình tài chính thông qua bảng cân đối kế toán.	48
2.6.1. Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang.	49
2.6.1.1. Phân tích khái quát sự biến động về tài sản.	49
2.6.1.2. Phân tích khái quát về nguồn vốn	51
2.6.2. Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc.	53
2.6.2.1. Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản.	55
2.6.2.2. Tình hình thay đổi cơ cấu nguồn vốn.....	56
2.7. Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh.....	56
2.7.1. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang	56
2.8.2. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc	60
2.8. Phân tích các chỉ số tài chính cơ bản	63
2.8.1. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	63
2.8.3. Nhóm các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	68
2.8.4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời.....	70
2.9. Phương trình Dupont.....	72
2.9.1. Đăng thức thứ nhất.....	72
2.9.2. Đăng thức thứ hai.....	73
2.10. Nhận xét chung về tình hình tài chính công ty Cổ Phần Nội thất 190.....	75
CHƯƠNG III. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT 190	77
3.1. Mục tiêu và Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nội Thất năm 2010.....	77
3.2. Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Nội	

Thất 190.....	78
3.1.2. Biện pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho	78
3.1.2.1. Cơ sở thực hiện biện pháp	78
3.1.2.2. Biện pháp thực hiện.....	80
3.1.2.3. Dự kiến kết quả và chi phí phát sinh.....	81
3.2. Biện pháp 2: Giải pháp rút vốn liên doanh liên kết	81
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.....	81
3.2.2.2. Nội dung giải pháp	82
3.4. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tài chính tại Công ty	86
3.3.1. Hoàn thiện về tổ chức công tác phân tích tài chính doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Nội Thất 190.....	86
3.3.1.1 Hoàn thiện quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp.....	86
3.3.1.2 Hoàn thiện chất lượng nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp	88
3.3.1.3 Tổ chức nhân sự cho công tác phân tích tài chính doanh nghiệp	88
3.3.2. Hoàn thiện về chất lượng tình hình tài chính doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Nội Thất 190.....	89
3.3.2.1. Về tình hình huy động vốn.....	89
3.3.2.2. Về tình hình thanh toán và khả năng thanh toán.....	89
3.3.2.3. Về khả năng sinh lời.....	91
KẾT LUẬN	92
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	93