

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Thu Hằng
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI
THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ
PHẦN DU LỊCH ĐỒ SƠN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Nguyễn Thu Hằng
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên:Nguyễn Thu Hằng.....Mã SV:.....120237.....

Lớp:QT1201N.....Ngành:.....Quản trị doanh nghiệp.....

Tên đề tài: Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế Việt Nam đang trong tiến trình hội nhập hóa, toàn cầu hóa với nền kinh tế thế giới. Đặc biệt, trong thời gian vừa qua, thế giới đang chịu cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, cuộc khủng hoảng nợ công tại nhiều nước Châu Âu. Điều đó đã thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước không những phải phát triển không ngừng và mở rộng sản xuất kinh doanh mà còn phải có những biện pháp quản lý chặt chẽ tình hình tài chính, sản xuất trong điều kiện thị trường cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ.

Vì vậy, muốn tồn tại và phát triển, các nhà quản trị doanh nghiệp phải nắm vững đầy đủ và toàn diện về diễn biến hoạt động sản xuất kinh doanh. Để phục vụ tốt cho công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả các nhà quản trị cần phải thường xuyên tổ chức phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp. Thông qua việc tính toán, phân tích cho ta đánh giá được thực trạng hoạt động tài chính, xác định những nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, từ đó đưa ra những biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tài chính trên thực tế và những kiến thức được học cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh, em đã chọn viết khóa luận với đề tài “*Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn*”. Nội dung bài khóa luận của em gồm 3 chương:

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

Chương 2: Phân tích thực trạng tài chính tại Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.

Chương 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.

Vì thời gian nghiên cứu làm khóa luận có hạn, cùng với kiến thức còn hạn chế nên chuyên đề của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em kính

mong nhận được sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến của thầy, cô giáo để khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1 Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.1 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 hoá tiền tệ.

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất cứ doanh nghiệp nào cũng cần có một lượng vốn tiền tệ nhất định, đó là tiền đề cần thiết. Quá trình hoạt động của doanh nghiệp chính là quá trình hình thành, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp. Trong quá trình đó đã phát sinh các luồng tiền tệ gắn với hoạt động đầu tư và các hoạt động kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp, tạo thành sự vận động của các luồng tài chính của doanh nghiệp.

Gắn với quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị tức là các quan hệ tài chính trong doanh nghiệp:

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước, được thể hiện qua việc Nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp hoạt động và 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 mặt thanh toán trong việc vay hoặc cho vay vốn, đầu tư vốn, mua hoặc bán tài sản, vật tư, hàng hoá và các dịch vụ khác.

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp, được thể hiện trong việc doanh nghiệp thanh toán tiền lương, tiền công và thực hiện các khoản tiền thưởng, tiền phạt với công nhân viên của doanh nghiệp, quan hệ thanh toán giữa các bộ phận trong doanh nghiệp, trong việc phân phối lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp; việc chia lợi tức cho các cổ đông; việc hình thành các quỹ của doanh nghiệp...

Từ vấn đề nêu trên, có thể rút ra những kết luận cơ bản 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 kinh doanh. Xét về hình thức tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hoá 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 của doanh nghiệp hợp thành các 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.

1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.2.1 Khái niệm, mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Khái niệm

Phân tích tài chính là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có thể quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ.

b. Mục tiêu

Việc phân tích tài chính doanh nghiệp đối với mỗi đối tượng khác nhau sẽ đáp ứng những vấn đề chuyên môn khác nhau:

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

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

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

- Phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở chp những dự đoán tài chính.

- Phân tích tài chính doanh nghiệp là một công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động, quản lý trong doanh nghiệp.

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

+ Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư: các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý và như vậy có thể có những rủi ro. Đó là những cổ đông, các cá nhân hoặc các đơn vị, doanh nghiệp khác. Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn. Hai yếu tố này phần lớn chịu ảnh hưởng của lợi nhuận thu được của doanh nghiệp. Trong thực tế, các nhà đầu tư tiến hành đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Câu hỏi chủ yếu đòi hỏi phải làm rõ là: tiền lời bình quân cổ phiếu của doanh nghiệp sẽ là bao nhiêu? Cũng cần thấy rằng: các nhà đầu tư không hài lòng trước món lời tính toán kế toán cho rằng món lời này có quan hệ rất xa so với tiền lời thực sự. Tính trước các khoản lời sẽ được nghiên cứu đầy đủ trong chính sách phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp và trong nghiên cứu rủi ro, hướng các lựa chọn vào những tín hiệu phù hợp nhất.

Các nhà đầu tư phải dựa vào những nhà chuyên môn trung gian (chuyên gia phân tích tài chính) nghiên cứu các thông tin kinh tế tài chính, có những cuộc tiếp xúc trực tiếp với ban quản lý doanh nghiệp, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp và đánh giá các cổ phiếu trên thị trường tài chính.

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

+ Phân tích tài chính đối với người cho vay: Đây là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đảm bảo nhu cầu sản xuất – kinh doanh. Khi cho vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ là lãi suất tiền vay. Do đó, phân tích tài chính đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên, phân tích với những khoản cho vay dài hạn và những khoản cho vay ngắn hạn có những nét khác nhau.

+ Đối với những khoản cho vay ngắn hạn: người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán ngay của doanh nghiệp. Nói khác đi là khả năng ứng phó của doanh nghiệp khi nợ vay đến hạn trả.

+ Đối với các khoản cho vay dài hạn: người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi lại tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

+ Phân tích tài chính đối với những người hưởng lương trong doanh nghiệp: Đây là những người có nguồn thu nhập duy nhất là tiền lương được trả. Tuy nhiên, cũng có những doanh nghiệp, người hưởng lương có một số cổ phần nhất định trong doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp này, người hưởng lương có thu nhập từ tiền lương được trả và tiền lãi được chia. Cả hai khoản thu nhập này phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy, phân tích tài chính giúp họ định hướng việc làm ổn định của mình, trên cơ sở đó yên tâm dốc sức vào hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp tùy theo công việc được phân công, đảm nhiệm.

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

1.1.2.2 Phương pháp và tài liệu phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

Để phân tích tài chính doanh nghiệp, người ta có thể sử dụng một hay tổng hợp các phương pháp khác nhau trong hệ thống các phương pháp phân tích

tài chính doanh nghiệp. Những phương pháp phân tích tài chính sử dụng phổ biến là: phương pháp so sánh, phương pháp liên hệ đối chiếu, phương pháp phân tích nhân tố, phương pháp đồ thị, phương pháp biểu đồ, phương pháp toán tài chính... kể cả phương pháp phân tích các tình huống giả định. Thông thường người ta sử dụng một số phương pháp cơ bản sau:

*** Phương pháp so sánh**

Đây là phương pháp sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung, phân tích tài chính nói riêng. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý những vấn đề sau:

- Một là, điều kiện so sánh:
 - + Phải tồn tại ít nhất 2 chỉ tiêu
 - + Các chỉ tiêu phải đảm bảo tính chất so sánh được. Đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.
- Hai là, xác định gốc để so sánh:
 - + Khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích thì gốc so sánh được xác định là trị số của chỉ tiêu phân tích ở một thời điểm trước, một kỳ trước hoặc hàng loạt kỳ trước. Lúc này sẽ so sánh chỉ tiêu ở thời điểm này với thời điểm trước, giữa kỳ này với kỳ trước, năm nay với năm trước hoặc hàng loạt kỳ trước.
 - + Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra thì gốc so sánh là trị số kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi đó, tiến hành so sánh giữa thực tế với kế hoạch của chỉ tiêu.
 - + Khi xác định vị trí của doanh nghiệp thì gốc so sánh được xác định là giá trị trung bình của ngành hay chỉ tiêu phân tích của đối thủ cạnh tranh.
- Ba là, kỹ thuật so sánh:
 - + So sánh bằng số tuyệt đối để thấy sự biến động về số tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích.
 - + So sánh bằng số tương đối để thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng hay giảm bao nhiêu %.

*** Phương pháp phân tích tỷ số tài chính**

Nguồn thông tin kinh tế tài chính đã và đang được cải tiến cung cấp đầy đủ hơn, đó là cơ sở hình thành các chỉ tiêu tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và đẩy nhanh quá trình tính toán. Phương pháp phân tích này giúp cho việc khai thác, sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

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

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

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

*** Phương pháp phân tích tài chính Dupont**

Phương pháp phân tích tài chính Dupont là phương pháp phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Chính nhờ sự phân tích mối liên kết giữa các chỉ tiêu mà các nhà quản trị doanh nghiệp có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic chặt chẽ. Cụ thể về nội dung của phương pháp này sẽ được giới thiệu ở phần sau.

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

Trong quá trình phân tích các doanh nghiệp tùy vào điều kiện đặc điểm riêng của mình mà có thể lập hoặc không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

1.2 Nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1 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. Trên cơ sở đó có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn vào sản xuất kinh doanh 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 kì 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 lí 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 lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN							
I. Tiền & 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 số tài sản và việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp như thế nào.

* Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Đối với nguồn vốn, cần xem xét tỷ trọng từng loại chiếm trong tổng số cũng như xu hướng biến động của chúng. Nếu NVCSH chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao. Ngược lại nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn (cả về số tuyệt đối và tương đối) thì khả năng bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

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

Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A. Nợ phải trả							
I. Nợ ngắn hạn							
II. Nợ dài hạn							
III. Nợ khác							
B. Nguồn vốn chủ sở hữu							
I. Vốn chủ sở hữu							
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác							
TỔNG NGUỒN VỐN							

1.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn

Qua phần giới thiệu kết cấu của bảng cân đối kế toán, ta đã biết hai phần của bảng cân đối kế toán là tài sản và nguồn vốn có tổng số luôn bằng nhau, cụ thể như sau:

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

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

Bảng 1.3: Bảng phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn

Tài sản	Nguồn vốn
Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
	Nợ dài hạn
Tài sản dài hạn	Nguồn vốn chủ sở hữu

Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu chính là nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp. Trong quá trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư tài sản cố định bằng nguồn vốn dài hạn, bởi vì nguồn vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài, giúp doanh nghiệp có thể chủ động trong việc chuẩn bị thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ, bị động khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán đột xuất.

- *Cân đối giữa tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn.*
 - Nếu tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn: Nợ ngắn hạn không đủ lớn để đầu tư cho tài sản ngắn hạn phải huy động thêm nguồn tài trợ cho tài sản ngắn hạn từ nguồn vốn nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu. Điều này đảm bảo tính ổn định, an toàn về mặt tài chính, toàn bộ nợ ngắn hạn đều đầu tư cho tài sản ngắn hạn. Mặt khác nó thể hiện doanh nghiệp có khả năng đáp ứng nhu cầu hoàn trả nợ cho ngắn hạn
 - Nếu tài sản ngắn hạn nhỏ hơn nợ ngắn hạn thì phần nợ ngắn hạn được đầu tư cho tài sản dài hạn.
- *Cân đối giữa tài sản dài hạn với nguồn vốn thường xuyên (nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu)*

- Nếu tài sản dài hạn lớn hơn nguồn vốn nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu thì một phần tài sản dài hạn được đầu tư bởi nợ ngắn hạn.
- Nếu tài sản dài hạn nhỏ hơn nguồn vốn nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu. Nợ dài hạn và một phần nguồn vốn chủ sở hữu đã được đầu tư cho tài sản ngắn hạn.

Điều này đảm bảo tính an toàn về tài chính nhưng không đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, gây ra sự lãng phí trong kinh doanh, vì sử dụng vốn dài hạn phải trả chi phí cao hơn sử dụng vốn ngắn hạn.

Thông qua phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn ta thấy được tình hình đầu tư, sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp.

1.2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho một năm kế toán nhất định, bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh (hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính) và hoạt động khác.

Quá trình đánh giá khái quát tình hình tài chính thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện qua việc phân tích các nội dung cơ bản sau:

*** Phân tích bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh**

Kết quả hoạt động sản xuất 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 (%)
1	2	3	4	5
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 loại hoạt động thu về khi tổng hợp lại 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

Đvt: %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh với doanh thu thuần (%)		Chênh lệch
			Năm 2010	Năm 2011	
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 hiện hành					
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN					

Tỷ lệ qua các năm được tính bằng phân 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 tỉ trọng kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số hoạt động mà doanh nghiệp tham gia.

1.2.2 Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm hệ số tài chính đặc trưng

Các số liệu trên báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các chỉ tiêu tài chính để giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Các nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng bao gồm:

- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho khả năng thanh toán
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho cơ cấu nguồn vốn – tài sản và tình hình đầu tư
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho các chỉ số hoạt động của doanh nghiệp
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho khả năng sinh lời

1.2.2.1 Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

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

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

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

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

Hệ số này cho biết một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng đảm bảo. Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán một cách tổng quát các khoản nợ nần của doanh nghiệp.

Nếu $H1 > 1$: Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp thừa để thanh toán hết các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải tài sản nào hiện có cũng sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay. Nếu $H1 > 1$ quá nhiều thì cũng không tốt vì điều đó hạn chế khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

Nếu $H1 < 1$: Chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn về mặt tài chính. Tổng tài sản hiện có (TSNH+TSDH) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

b. Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (H2)

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm), do đó doanh nghiệp phải dùng các tài sản có thể chuyển đổi thành tiền trong thời gian ngắn (thường là dưới 1 năm). Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản ngắn hạn là trong kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó, hệ số khả năng thanh toán hiện thời được xác định theo công thức

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H2 = 1$: Chứng tỏ tài sản ngắn hạn vừa đủ để thanh toán nợ ngắn hạn. Điều này có thể có lợi bởi doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

Nếu $H2 > 1$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp thừa khả năng để trả các khoản nợ ngắn hạn. Nhưng nếu $H2 > 1$ quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện tượng ứ đọng vốn lưu động.

Nếu $H2 < 1$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp còn thấp, và nếu $H2 < 1$ quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán được nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

Vì vậy, biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ suất này theo tiêu chuẩn của ngành. Ngành nghề nào mà tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

c. Hệ số khả năng thanh toán tức thời (H3)

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng từ 1 đến 3 tháng, phản ánh năng lực thanh toán nhanh chóng của doanh nghiệp, không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hoá. Do đó đối tượng thanh toán tức thời trong chỉ tiêu này chỉ là những tài sản tương đương tiền.

Hệ số này được tính theo công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H3=0,5$ chứng tỏ tổng số tiền hiện có và tài sản có thể chuyển đổi ngay thành tiền vừa đủ để thanh toán nợ ngắn hạn

Nếu $H3>0,5$ chứng tỏ tổng số tiền hiện có và tài sản có thể chuyển đổi ngay thành tiền thừa để thanh toán nợ ngắn hạn. Hệ số này $> 0,5$ quá nhiều lại phản ánh một tình hình không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Nếu $H3<0,5$ tình hình thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể đang gặp khó khăn.

d. Hệ số thanh toán lãi vay (H4)

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý kinh doanh và chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LN trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kì}}$$

Trong đó lãi vay bao gồm lãi vay ngắn hạn và lãi vay dài hạn

$H4=1$ chứng tỏ lợi nhuận trước thuế bằng không, doanh nghiệp không có khoản lợi nhuận nào để thanh toán lãi vay phải trả.

$H4 > 1$ chứng tỏ lợi nhuận do sử dụng tiền vay đủ để bù đắp lãi vay phải trả. Doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có lãi và mang lại hiệu quả cao.

$H4 < 1$ chứng tỏ lợi nhuận do sử dụng tiền vay là không hiệu quả, doanh nghiệp bị thua lỗ. Doanh nghiệp cần có biện pháp thúc đẩy doanh thu để tăng lợi nhuận.

e. Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn (H5)

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên 1 năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư vào tài sản cố định. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là tổng giá trị tài sản cố định của doanh nghiệp.

Nếu $H5 > 1$ hoặc $= 1$ thì được coi là tốt vì khi đó các khoản nợ dài hạn của doanh nghiệp luôn được đảm bảo bằng tài sản cố định của doanh nghiệp

Nếu $H5 < 1$ phản ánh tình trạng không tốt về khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được xác định theo công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng nợ dài hạn}}$$

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

a. Hệ số nợ

Hệ số nợ là một chỉ tiêu tài chính phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ càng cao thì tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Nhưng hệ số nợ mà cao thì doanh nghiệp lại có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ. Nếu chất lượng kinh doanh của doanh nghiệp đang tăng lên thì hệ số nợ càng cao sẽ làm cho doanh lợi chủ sở hữu càng cao.

b. Hệ số vốn chủ sở hữu

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

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

Hệ số vốn chủ sở hữu cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng có của mình. Hệ số vốn chủ sở hữu càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.

c. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa tài sản dài hạn với tổng tài sản của doanh nghiệp. Công thức của tỷ suất đầu tư được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản dài hạn trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong một thời gian cụ thể. Ví dụ như ngành công nghiệp nhẹ mức độ hợp lý của tỷ suất này được duy trì trong khoảng 10% - 30%, ngành công nghiệp nặng khai thác dầu khí tỷ suất này lên tới 90% mới được coi là hợp lý, trong khi đó cũng là công nghiệp nặng nhưng ngành cơ khí luyện kim thì mức độ hợp lý lại là 70%.

d. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản dài hạn là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản dài hạn.

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

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp dùng nhiều nguồn vốn chủ sở hữu để đầu tư cho việc mua sắm tài sản dài hạn thì sẽ bất lợi vì tài sản dài hạn luân chuyển chậm, thời gian thu hồi vốn lâu, tính rủi ro lại cao.

1.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động

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

a. Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá thị trường tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

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

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

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

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng 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. Việc kinh doanh được đánh giá tốt bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp mà vẫn đạt được doanh số cao. Ở nước ta, lượng hàng tồn kho trong các doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao làm ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh và khả năng thanh toán. Do đó, đối với các doanh nghiệp việc giải phóng hàng tồn kho có thể dùng các biện pháp sau:

- Dùng chính sách hạ giá hàng tồn kho
- Tăng cường biện pháp Marketing

- Dùng các hình thức tín dụng thương mại
- Dùng các biện pháp kinh tế để kích thích các đại lý nhập hàng của doanh nghiệp.

b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho. Công thức xác định là:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

c. Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm và được xác định theo công thức:

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

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính bằng cách cộng số phải thu đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Số vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn).

d. Kỳ thu tiền trung bình

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

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

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

nh 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.

e. Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Công thức xác định như sau:

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

Trong đó, vốn lưu động được tính bằng cách lấy tài sản ngắn hạn – các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, và vốn lưu động bình quân được tính bằng cách cộng vốn lưu động 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 ...

f. Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn phản ánh trung bình một vòng quay tài sản ngắn hạn hết bao nhiêu ngày. Công thức xác định như sau:

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

g. Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt được hiệu quả như thế nào. Công thức xác định:

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

Trong đó, vốn cố định bình quân được xác định bằng cách cộng giá trị tài sản cố định đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được mấy 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.

h. Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Công thức xác định như sau:

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}}$$

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.

1.2.2.4 Các chỉ số sinh lời

a. Tỷ suất doanh lợi doanh thu(ROS)

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận và được xác định theo công thức:

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

Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt bởi vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động ngày càng có hiệu quả và đem lại lợi nhuận cao.

b. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn(ROA)

Tỷ suất này là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của đồng vốn. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận. Công thức xác định:

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}}$$

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

Chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn còn được đánh giá thông qua chỉ tiêu vòng quay vốn và doanh lợi doanh thu.

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}}$$

c. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Tỷ suất doanh lợi chủ sở hữu là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó.

$$\text{Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần.

Các chỉ số sinh lời rất được các nhà quản trị tài chính quan tâm bởi vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ nhất định. Hơn thế các chỉ số này còn là cơ sở quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

1.2.3 Phân tích Dupont các tỷ số tài chính

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 cũn 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.

Đẳng thức Dupont thứ nhất

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS bq}} = \frac{\text{LNST}}{\text{DT thuần}} \times \frac{\text{DT thuần}}{\text{Tổng TS bq}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \end{aligned}$$

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 có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Có hai hướng để tăng ROA đó là: tăng ROS hoặc tăng vòng quay tổng tài sản.

- Muốn tăng ROS (tỷ suất LNST/ doanh thu thuần) cần phải 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 giảm giá bán (nếu có thể) và tăng cường các 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 lợi trên vốn CSH sẽ bằng nhau vì khi đó Tổng Tài sản = Vốn CSH.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} = \frac{\text{LNst}}{\text{Vốn CSH bq}} = \text{ROE}$$

Nếu doanh nghiệp có sự dụng nợ để tài trợ cho các tài sản của mình thì ta có mối liên hệ giữa ROA và ROE được thể hiện qua đẳng thức Dupont thứ hai

Đẳng thức Dupont thứ hai:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH bình quân}} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản bq}} \times \frac{\text{Tổng TS bq}}{\text{Vốn CSH bq}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{1}{1 - H_v} \end{aligned}$$

Với $H_v = \text{Nợ phải trả} / \text{tổng tài sản}$ (là hệ số nợ) và phương trình trên thể hiện sự phụ thuộc của Tỷ suất sinh lợi trên Vốn CSH vào tỷ suất sinh lợi 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 sự dụng nợ có tác dụng khuếch đại doanh lợi vốn chủ sở hữu nếu doanh nghiệp góp lợi nhuận trong kì, hệ số nợ càng lớn thì lợi nhuận càng cao và ngược lại, nếu doanh nghiệp đng bị lỗ thì sử dụng nợ càng tăng số lỗ.

Có 2 hướng để tăng ROE:

- Tăng ROA theo như đẳng thức Dupont thứ nhất.

– Tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phần đầu giảm Vốn CSH và tăng nợ

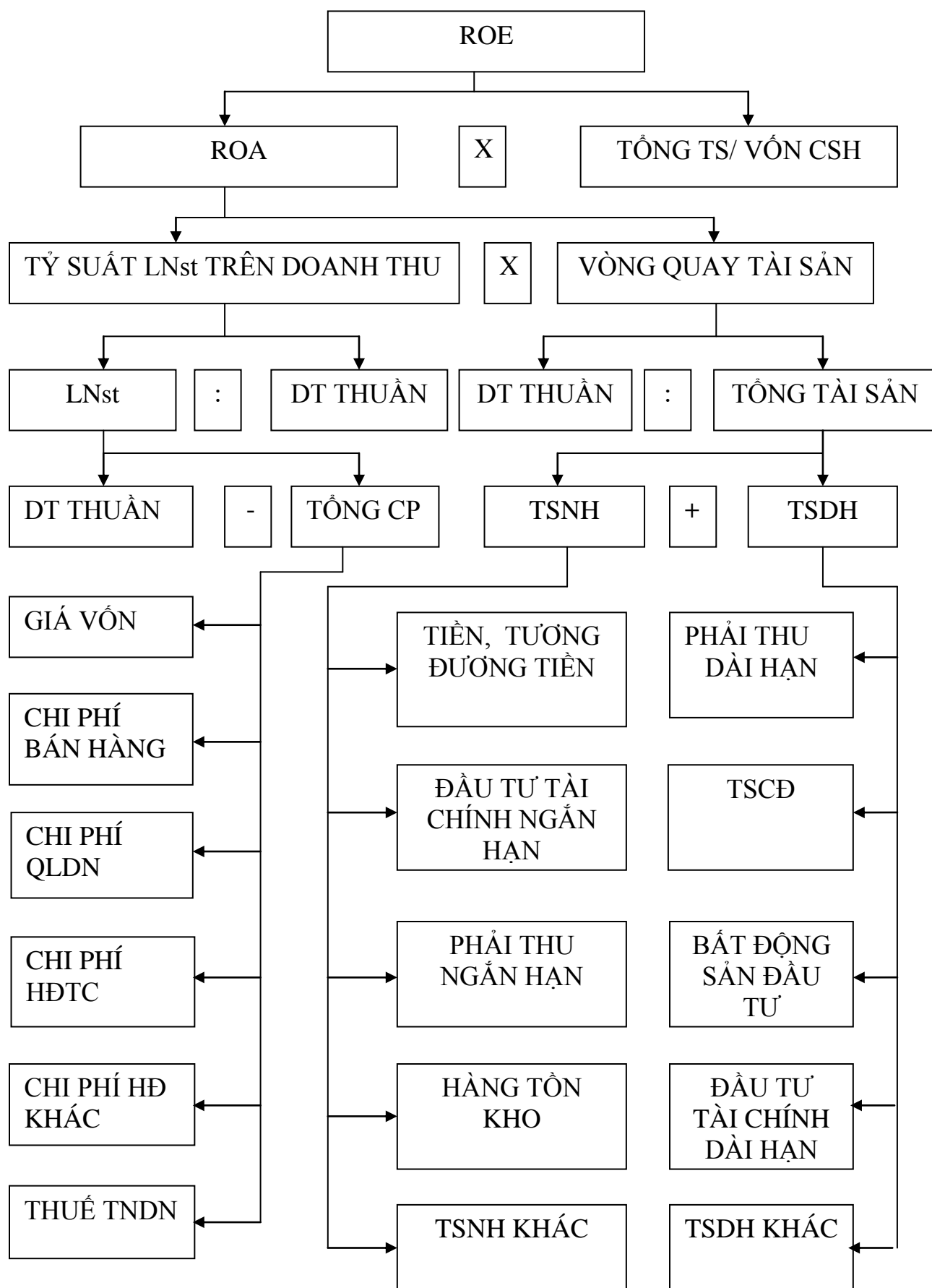
Đẳng thứ này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì Lợi nhuận của CSH càng cao.

Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ càng tăng lên. Do đó doanh nghiệp phải hết sức cẩn trọng khi sử dụng nợ. Kết hợp đẳng thức Dupont thứ nhất và thứ 2 ta có

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNst}}{\text{Doanh thu Thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TS bq}} \times \frac{1}{1 - \text{Hv}}$$

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.

BẢNG: BẢNG DUPONT



1.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính doanh nghiệp

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. Do đó, tình hình tài chính tốt hay xấu luôn chịu tác động của nhiều nhân tố như nhân tố chủ quan, nhân tố khách quan.

1.3.1 Nhân tố chủ quan

Chính sách sử dụng tài sản của doanh nghiệp: Tổng tài sản của doanh nghiệp bao gồm 2 loại : tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tài sản tăng hay giảm, phân bổ cho từng khâu, từng giai đoạn hợp lý hay không sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Chính sách sử dụng tài sản phản ánh việc phân bổ tài sản như thế nào cho hợp lý đối với từng loại hình doanh nghiệp. Vì vậy, để quản lý tài chính tốt thì cần phải xác định cơ cấu tài sản cho phù hợp.

Chính sách huy động vốn đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp: Để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải có một số lượng vốn đầu tư nhất định, sự tăng trưởng sản xuất kinh doanh đòi hỏi doanh nghiệp phải bổ sung vốn đầu tư. Đối với một doanh nghiệp, vốn đầu tư được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau: nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay. Từ việc xác định nguồn vốn chủ sở hữu hoặc nguồn vốn vay tăng hay giảm sẽ cho biết về mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

1.3.2 Nhân tố khách quan

- Môi trường kinh tế

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn diễn ra trong một bối cảnh kinh tế cụ thể như tốc độ tăng trưởng hay suy thoái của nền kinh tế, mức độ ổn định của đồng tiền, tỉ giá hối đoái, lãi suất vay vốn... Mỗi sự thay đổi của các yếu tố đó đều có tác động tích cực hoặc tiêu cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh và theo đó là tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- Môi trường pháp lí

Môi trường pháp lí là tổng hòa các quy định luật pháp liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh doanh nghiệp vừa chịu sự chi phối, điều chỉnh của các quy chế luật pháp chung cho mọi doanh nghiệp, lại vừa chịu sự chi phối, điều chỉnh của các quy chế, luật pháp riêng cho từng thành phần kinh tế hoặc từng ngành. Nếu có một môi trường pháp lí bình đẳng và đồng bộ thì doanh nghiệp sẽ có nhiều thuận lợi trong hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như quản trị tài chính. Ngược lại doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong mọi hoạt động của mình.

- Môi trường kĩ thuật công nghệ, môi trường thông tin

Ngày nay khoa học kĩ thuật đã và đang trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp đối với doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào nắm bắt và ứng dụng kịp thời các thành tựu của khoa học kĩ thuật sẽ tạo ra được lợi thế cạnh tranh cho mình. Để đầu tư vào kĩ thuật công nghệ phải có một lượng vốn lớn, điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có các phương thức huy động vốn đầu tư phù hợp.

Hoạt động trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải nhạy bén, tiếp cận và xử lí thông tin một cách chính xác và kịp thời. Nếu làm tốt được việc này doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều thuận lợi trong các hoạt động của mình trong đó có hoạt động tài chính.

- Môi trường hợp tác, hội nhập kinh tế quốc tế

Hiện nay, xu thế hợp tác, hội nhập kinh tế là xu thế của toàn thế giới. Vì vậy hội nhập kinh tế vừa là thời cơ vừa là thách thức của các doanh nghiệp. Việc các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước liên doanh với các nhà đầu tư nước ngoài hoặc đầu tư ra nước ngoài đã làm thay đổi và đa dạng hóa các quan hệ tài chính của các doanh nghiệp. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có một hệ thống quản lí tài chính phù hợp và hiệu quả.

- Các môi trường đặc thù

Khác với các loại môi trường có tính chất tổng quát ở trên môi trường đặc thù thường bao gồm các yếu tố tác động đến các hoạt động của doanh nghiệp trong đó có hoạt động tài chính một cách trực tiếp và rõ rệt hơn. Đối với các yếu tố này doanh nghiệp có thể tác động hoặc kiểm soát chúng ở một mức độ nhất

định. Môi trường đặc thù bao gồm các yếu tố như khách hàng, nhà cung cấp, các đối thủ cạnh tranh...

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CPDL ĐỒ SƠN

1. Khái quát chung về Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại**1.1 Khái quát chung về Công ty CPDL Đồ Sơn.****1.1.1 Giới thiệu về công ty cổ phần Du lịch Đồ Sơn.**

- Tên gọi: **Công ty cổ phần du lịch Đồ Sơn**
- Tên giao dịch bằng tiếng anh: **DOSON TOURISM JOINTSTOCK COMPANY.**
- Địa chỉ: Khu II – Vạn Hương – Đồ Sơn – Hải Phòng.
- Tel: (84-31). 3861330
- Fax: (84-31). 3861186
- E-mail: congtycpdlidoson@gmail.com.vn
- Website: <http://dosontourism.com>
- Vốn điều lệ: 8.098.000.000 VNĐ
- Mã số thuế: 0200113875

1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển.

Sau ngày giải phóng Hải Phòng ngày 13/5/1955 và giải phóng Đồ Sơn ngày 15/5/1955, toàn bộ khu nghỉ dưỡng Đồ Sơn (gồm 3 khu) được giao cho quân đội quản lý và sau đó là Ban giao tế Thành ủy Hải Phòng. Ngày 9/7/1960, Hội đồng Chính Phủ ban hành nghị định 26/CP về việc thành lập Công ty Du lịch Việt Nam trực thuộc Bộ Ngoại Thương. Ngày 9/7/1960 cũng là ngày thành lập Công ty Du lịch Hải Phòng trực thuộc công ty Du lịch Việt Nam. Do vậy, ngày 9/7 được lấy làm ngày thành lập Du lịch Việt Nam cũng là ngày thành lập ngành Du lịch Hải Phòng. Trải qua 50 năm xây dựng và trưởng thành, với những nhiệm vụ chức năng khác nhau qua từng thời kỳ, “ Trung tâm Du lịch Đồ Sơn” từ một bộ phận của công ty Du lịch Hải Phòng nay đã trở thành một công ty độc lập, trực thuộc Bộ Văn Hóa, Thể Thao và Du lịch với tên gọi là Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.

Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn được chuyển đổi từ doanh nghiệp 100% vốn nhà nước sang công ty cổ phần theo quyết định số 2145/QĐ – BVHTTDL, ngày 12/6/2009 của Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch, với vốn nhà nước chi phối

là 55,63%. Ngày 19/6/2009, Sở Kế Hoạch Đầu tư Hải Phòng đã cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số 0203005434 cho Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn với 15 ngành nghề kinh doanh chính.

Sau gần 4 năm bán cổ phần, đến ngày 04/6/2009, công ty mới tổ chức Hội đồng Cổ đông lần thứ nhất. Qua 6 tháng 11 ngày khởi động (năm đầu tiên của công ty cổ phần đã được kiểm toán) doanh thu và hiệu quả của công ty cổ phần Du lịch Đồ Sơn tăng cao, lợi nhuận tăng gấp 200% so với giai đoạn hoạt động của Công ty Khách Sạn Du lịch Đồ Sơn. Được chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang công ty cổ phần và đi vào hoạt động theo cơ chế mới đã mở ra cơ hội khai thác, phát huy những tiềm năng trong kinh doanh du lịch và dịch vụ du lịch của con người và lợi thế của “ Mảnh đất vàng” Đồ Sơn này, đồng thời cũng là một thách thức đối với công ty trong quá trình ổn định và phát triển.

1.2 Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của công ty CPDL Đồ Sơn.

1.2.1 Lĩnh vực kinh doanh

- Kinh doanh dịch vụ du lịch, khách sạn, vận tải

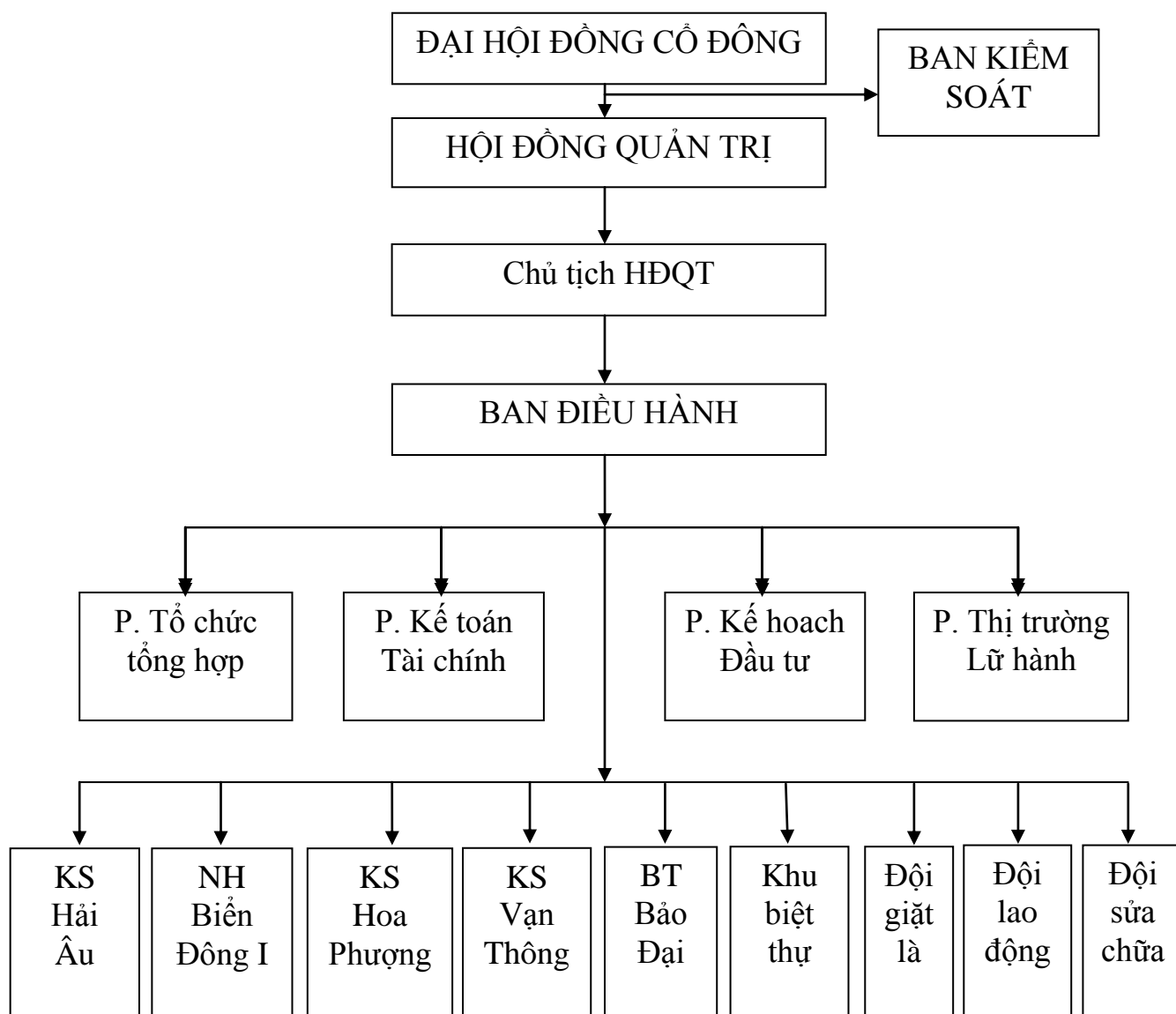
1.2.2 Ngành nghề kinh doanh

- Khách sạn.
- Nhà hàng, nhà nghỉ kinh doanh lưu trú ngắn ngày.
- Nhà hàng, quán bar, nhà hàng ăn uống.
- Vận tải hành khách bằng xe nội tỉnh, liên tỉnh.
- Hoạt động của đại lý du lịch, kinh doanh tour du lịch và các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức các tour du lịch.
- Tổ chức giới thiệu xúc tiến thương mại.
- Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề.
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ.
- Vận tải hàng hóa bằng đường thủy nội địa.
- Dịch vụ môi giới vận tải.
- Xây dựng các loại nhà.
- Bán buôn gạo, thực phẩm, đồ uống và thuốc lá.
- Đại lý dịch vụ viễn thông.

1.3 Cơ cấu tổ chức

1.3.1 Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý.

(Nguồn: Phòng Tổ chức – Tổng hợp)



Trong mỗi thời kì kinh doanh, khách sạn đều có một mô hình quản lý phù hợp với điều kiện, nhu cầu công việc cụ thể. Được chuyển đổi sang mô hình công ty Cổ Phần từ 6 tháng cuối năm 2009, công ty đã có sự thay đổi về mô hình quản lý mới phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh hiện tại.

Theo mô hình này Ban Điều hành (Tổng giám đốc và Phó tổng giám đốc) với sự chỉ đạo của Đại hội đồng Cổ đông và Hội đồng quản trị, sẽ là người quản lý chung toàn bộ hoạt động kinh doanh và quản lý trực tiếp 4 phòng ban (phòng Tổ chức tổng hợp, phòng Kế toán tài chính, phòng Kế hoạch đầu tư, phòng Thị

trường Lữ hành), 6 đơn vị cơ sở (Khách sạn Hải Âu, Biệt thự Bảo Đại, Nhà hàng Biển Đông I, Khách sạn Vạn Thông, Khách sạn Hoa Phượng, khu Biệt thự) và 3 bộ phận sản xuất (Đội sửa chữa, Đội Lao động, Đội giặt là). Qua mô hình trên ta thấy rõ cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn theo kiểu trực tuyến chức năng. Theo mô hình này, công ty có thể quản lý từ trên xuống dưới, giúp cho việc ra mệnh lệnh trực tiếp một cách đúng đắn. Bên cạnh đó, những người đứng đầu doanh nghiệp sẽ có được sự đóng góp, tham mưu từ các bộ phận chức năng phía dưới giúp phát huy được sức mạnh và khả năng của đội ngũ cán bộ công nhân viên tại mỗi bộ phận.

1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận đơn vị

- **Đại hội đồng cổ đông**

Là cơ quan cao nhất của công ty cổ phần, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên trong vòng 4 tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Các quyết định thuộc thẩm quyền được thông qua bằng hình thức biểu quyết tại cuộc họp hoặc lấy ý kiến bằng văn bản. Việc biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông được thực hiện một cách công khai trực tiếp.

- **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền quyết định mọi vấn đề liên quan tới lợi ích của công ty, chịu trách nhiệm về sự phát triển của công ty theo nhiệm vụ của Nhà nước giao, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị (HĐQT) gồm có 5 thành viên, hoạt động theo nhiệm kỳ là 5 năm, trong đó: 1 thành viên là Chủ tịch HĐQT, 1 thành viên là Tổng Giám đốc, 1 thành viên là Phó tổng Giám đốc, 1 thành viên là trưởng ban kiểm soát, 1 thành viên là chuyên gia về quản trị kinh doanh, về du lịch, về tài chính, hiểu biết về pháp luật có thể hoạt động chuyên trách hoặc bán chuyên trách theo sự phân công của HĐQT.

- **Ban kiểm soát**

Là tổ chức thực hiện việc giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong quá trình quản lý điều hành công ty ; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông

trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao. Ban kiểm soát gồm có 5 thành viên, trong đó có: 1 thành viên trong HĐQT làm trưởng ban, 1 thành viên là chuyên viên tài chính kế toán, 1 thành viên do đại hội công nhân viên chức công ty giới thiệu, 1 thành viên do công ty giới thiệu, 1 thành viên do phòng kinh doanh của doanh nghiệp giới thiệu.

- **Ban Điều hành**

Ban điều hành bao gồm Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám Đốc là đại diện pháp nhân của công ty, là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty trên cơ sở quyền hạn và nhiệm vụ được quy định tại điều lệ của công ty, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị, và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện quyền và nhiệm vụ được giao.

Ban Điều hành Công ty có quyền quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hằng ngày của công ty mà không cần phải có quyết định của Hội đồng quản trị, có quyền và nghĩa vụ tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị, các kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty, các chính sách tuyển dụng, sa thải nhân viên...

- **Phòng Tổ chức tổng hợp**

Thực hiện việc tuyển dụng, duy trì, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đáp ứng yêu cầu nâng cao không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần tăng năng lực hoạt động và hiệu quả của công ty. Thiết lập các chính sách về nguồn lực, căn cứ trên cơ sở quyết định sản xuất kinh doanh và định hướng của công ty như: trách nhiệm, quy chế hoạt động của các phòng ban; quy chế tuyển dụng, thời gian tập sự và bổ nhiệm; các chính sách về chế độ tiền lương, phụ cấp, khen thưởng; các chính sách về đào tạo, huấn luyện, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên.

Tổ chức thu thập số liệu thống kê về tình hình sản xuất và sử dụng lao động để tham mưu cho BGD xem xét các khả năng hợp lý hóa quá trình sản xuất kinh doanh, tối ưu hóa việc sử dụng nguồn nhân lực, năng lượng, máy móc, thiết bị.

Tổ chức đội ngũ nhân viên bảo vệ công ty, đảm bảo an toàn cho sản xuất, bảo đảm an ninh. Tiến hành tổ chức công tác huấn luyện an toàn lao động và trang

cấp bảo hộ lao động; chăm sóc sức khỏe, bảo vệ cảnh quan môi trường trong phạm vi công ty.

- ***Phòng Kế toán – Tài chính***

Theo dõi và tập hợp các số liệu về kết quả sản xuất, kinh doanh bằng nghiệp vụ kế toán; tham gia phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của công ty theo từng kỳ tài chính. Xác lập tính hiệu quả của hệ thống tài chính công ty, theo dõi và lập sổ kế toán, phát hiện các khoản chi phí không hợp lý, chi phí giải quyết các khiếu nại của khách hàng.

Theo dõi và đề xuất các biện pháp kế toán trong các nghiệp vụ có liên quan đến giá cả hàng hóa, sản phẩm, nguyên vật liệu, nhiên liệu trong các hợp đồng mua bán dịch vụ của công ty. Tính toán, trích gộp đúng quy định các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà . Theo dõi công nợ và thanh toán đúng quy định các khoản tiền trong nội bộ công ty cũng như với các đối tác kinh doanh bên ngoài.

Theo dõi, trích lập các quỹ tài chính sử dụng trong công ty theo đúng quy định tài chính hiện hành và nghị quyết của hội đồng quản trị công ty hàng năm. Lập và gửi báo cáo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng chế độ hiện hành cho cơ quan quản lý Nhà nước và HĐQT Công ty. Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu, hồ sơ kế toán theo đúng chế độ Kế toán do Nhà nước ban hành. Đảm bảo bí mật tuyệt đối các tài liệu, hồ sơ và số liệu kế toán.

- ***Phòng Kế Hoạch đầu tư.***

Có nhiệm vụ nghiên cứu, phân tích những dữ liệu thông tin về thị trường, nhu cầu khách hàng, tình hình hoạt động của công ty năm trước để xây dựng các kế hoạch ngắn, trung và dài hạn.

Tham gia tư vấn tham mưu định hướng chiến lược phát triển, đầu tư cho Ban giám đốc theo đúng quy định của pháp luật và công ty, đề xuất biện pháp thực hiện kế hoạch đã xây dựng.

- ***Phòng Thị trường – Lữ hành***

Giới thiệu tới khách hàng sản phẩm, dịch vụ, báo giá sản phẩm, dịch vụ và thực hiện xúc tiến kí kết hợp đồng mua bán, cung cấp dịch vụ. Triển khai và thực

hiện chương trình Marketing, nghiên cứu thu thập, tổng hợp thông tin, chính sách, văn bản pháp quy trong và ngoài nước để tạo dựng các mối quan hệ kinh doanh trước mắt và lâu dài gắn liền với chiến lược phát triển công ty.

Lập và theo dõi, giải quyết vướng mắc, hướng dẫn khách hàng làm thủ tục khi thực hiện hợp đồng.

- **Các đơn vị kinh doanh trực tiếp**

Gồm các khách sạn nhà hàng, biệt thự, tại mỗi đơn vị cơ sở lại có một giám đốc và một phó giám đốc trực tiếp phụ trách quản lý các hoạt động kinh doanh, tổ chức hoạt động của các bộ phận thực hiện các nhiệm vụ rõ ràng, riêng biệt. Tại mỗi đơn vị đều có các tổ Lễ tân, tổ bàn, buồng, tổ bảo vệ.... Đây là những đơn vị trực tiếp triển khai các nội dung của chiến lược kinh doanh, và là đơn vị tạo ra nguồn doanh thu chính cho công ty.

1.4 Hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.

Bảng 1.1: Một số kết quả HĐKD của công ty CPDL Đồ Sơn (2010 – 2011)

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2011/2010	
					tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	Tổng Doanh thu	1000đ	23.003.487	29.085.254	6.081.767	26,44
2	Tổng chi phí	1000đ	18.553.284	23.024.660	4.471.376	24,1
3	Lợi nhuận TT	1000đ	4.450.203	6.060.594	1.610.391	36,19
-	Lợi nhuận từ HĐKD	1000đ	4.336.073	6.024.881	1.688.808	38,95
-	Lợi nhuận khác	1000đ	114.130	35.713	-78.417	-68,71
4	Nộp ngân sách	1000đ	1.681.095	2.958.400	1.277.305	75,98
5	Tổng số lao động	Người	121	134	13	10,74
6	Tổng quỹ lương	1000đ	3.839.106	5.063.227	1.224.121	31,89
7	Tiền lương bình quân	1000đ	2.644	3.149	505	19,1

Nhân xét: Thông qua bảng chỉ tiêu kinh tế cơ bản về lợi nhuận và doanh thu của Công ty trong giai đoạn 2010 – 2011, ta thấy tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm sau cao hơn năm trước. Điều đó chứng tỏ thành tích trong hoạt động và sự phát triển đi lên của doanh nghiệp. Cụ thể như sau:

- Năm 2011 tăng hơn so với năm 2010 là 6.081.767.000 đ. Tương ứng tăng 26,44% so với năm 2010.
- Lợi nhuận năm 2011 tăng 1.610.391.000đ so với năm 2010, tương ứng tăng 36,19%. Trong đó doanh thu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chiếm phần lớn tỉ trọng trong tổng doanh thu của từng năm (99%).
- Nộp Ngân sách nhà nước tăng do sự tăng lên của doanh thu và lợi nhuận và sự phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Phân tích tài chính tại Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.

2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.

Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp sẽ cung cấp một cách tổng quát nhất tình hình tài chính trong kỳ kinh doanh là khả quan hay không khả quan. Điều đó cho phép chủ doanh nghiệp thấy rõ thực chất của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và dự báo trước khả năng phát triển hay chiều hướng suy thoái của doanh nghiệp, trên cơ sở đó có những giải pháp hữu hiệu.

Khi tiến hành phân tích thực trạng tài chính tại công ty Cổ Phần Du Lịch Đồ Sơn cần đánh giá khái quát tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài chính mà chủ yếu là Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Những báo cáo này do kế toán soạn thảo vào cuối kỳ kế toán theo đúng quy định và hướng dẫn của Bộ Tài chính.

2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán (CĐKT).**2.1.1.1 Phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang****Bảng 2.1: BẢNG PHÂN TÍCH BẢNG CĐKT THEO CHIỀU NGANG – PHẦN TÀI SẢN***Dvt : đồng*

TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
A. Tài sản ngắn hạn	6.172.953.584	3.995.002.453	-2.177.951.131	-35,28
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5.129.403.178	1.408.989.858	-3.720.413.320	-72,53
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	738.960.740	1.129.731.173	390.770.433	52,88
IV. Hàng tồn kho	255.913.069	476.438.719	220.525.650	86,17
V. Tài sản ngắn hạn khác	48.676.597	979.842.703	931.166.106	1912,96
B. Tài sản dài hạn	16.717.066.229	20.413.273.274	3.696.207.045	22,11
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0	0
II. Tài sản cố định	14.707.164.767	18.307.701.496	3.600.536.729	24,48
1. TSCĐ hữu hình	14.253.176.983	18.031.870.658	3.778.693.675	26,51
Nguyên giá	39.978.045.370	45.128.879.311	5.150.833.941	12,88
giá trị hao mòn lũy kế	-25.724.868.387	-27.097.008.653	-1.372.140.266	5,33
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	453.987.784	275.920.838	-178.066.946	-39,22
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	2.009.901.462	2.105.481.778	95.580.316	4,76
1. Chi phí trả trước dài hạn	2.009.901.462	2.105.481.778	95.580.316	4,76
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	22.890.019.813	24.408.275.727	1.518.255.914	6,63

(Nguồn : Phòng Kế toán – Tài chính)

- Tình hình biến động phân tài sản

Qua bảng phân tích trên cho thấy, giá trị tài sản của công ty Cổ Phần Du Lịch Đồ Sơn đã có sự tăng lên từ năm 2010 tới 2011. Giá trị tài sản cuối năm 2011 so với năm 2010 tăng 1.518.255.914 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 6,63%. Trong đó tài sản ngắn hạn giảm 2.177.951.131 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 35,28% và tài sản dài hạn tăng 3.696.207.045 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 22,11%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp đã có sự gia tăng về quy mô và thay đổi về cơ cấu giữa 2 năm 2010 và 2011. Đi vào xem xét từng loại tài sản ta thấy:

Về tài sản ngắn hạn

✓ Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2011 so với năm 2010 giảm 3.720.413.320 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 72,53%. Có sự sụt giảm này là do năm 2011 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng giảm 84,31%

✓ Các khoản phải thu năm 2011 so với năm 2010 tăng 390.770.433 đồng, tương ứng tăng 52,88%. Nguyên nhân của sự tăng lên này chủ yếu là do khoản phải thu khách hàng tăng lên 33,33%.

✓ Mặt khác hàng tồn kho công ty năm 2011 so với năm 2010 cũng tăng lên là 220.525.650 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 86,17%. Hàng tồn kho tăng lên nhiều như vậy là do năm 2011, công ty mở rộng hơn nữa phục vụ kinh doanh, nên việc dự trữ về nguyên, nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ cũng tăng lên.

✓ Tài sản ngắn hạn khác năm 2011 so với năm 2010 tăng lên 931.166.106 đồng, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng lên.

Về tài sản dài hạn

✓ Tài sản dài hạn năm 2011 so với năm 2010 tăng 3.696.207.045 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 22,11% chủ yếu là do sự tăng lên của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2011 tăng so với năm 2010 là 3.600.536.792 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 24,48%. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Hải Âu, 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hoa Phượng, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại nhà hàng Biển Đông I

và biệt thự Bảo Đại, bên cạnh đó là việc mua sắm bổ sung nhiều tài sản cố định nhằm nâng cao cơ sở vật chất phục vụ hoạt động kinh doanh.

✓ Tài sản dài hạn khác năm 2011 cũng có tăng so với năm 2010 nhưng không đáng kể, cụ thể, năm 2010, tài sản dài hạn khác của công ty là 2.009.901.462 đồng, năm 2011, con số này là 2.105.481.778 đồng, tăng lên 95.580.316 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 4,76%. Việc tăng này nguyên nhân là do tăng của chi phí trả trước dài hạn của doanh nghiệp.

Bảng 2.2: BẢNG PHÂN TÍCH BẢNG CĐKT THEO CHIỀU NGANG – PHẦN NGUỒN VỐN

Đvt : đồng

NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Tỷ trọng (%)	
			Năm 2010	Năm 2011
A. Nợ phải trả	10.958.921.872	10.056.902.309	-902.019.563	-8,23
I. Nợ ngắn hạn	10.924.941.361	9.981.161.881	-943.779.480	-8,64
1. Vay và nợ ngắn hạn	0	0	0	0
2. Phải trả người bán	1.628.104.804	1.573.181.162	-54.923.642	-3,37
3. Người mua trả tiền trước	2.192.006.996	2.001.113.645	-190.893.351	-8,71
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	1.681.094.937	2.958.399.901	1.277.304.964	75,98
5. Phải trả người lao động	861.100.297	1.690.505.647	829.405.350	96,32
6. Chi phí phải trả	92.065.449	60.000.000	-32.065.449	-34,83
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	4.429.939.038	1.292.897.294	-3.137.041.744	-70,81
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	40.629.840	405.064.232	364.434.392	896,96
II. Nợ dài hạn	33.980.511	75.740.428	41.759.917	122,89
B. Vốn chủ sở hữu	11.931.097.941	14.351.373.418	2.420.275.477	20,29
I. Vốn chủ sở hữu	11.931.097.941	14.351.373.418	2.420.275.477	20,29
1. Vốn đầu tư của CSH	8.098.000.000	8.098.000.000	0	0
7. Quỹ đầu tư phát triển	416.146.012	1.461.744.960	1.045.598.948	251,26
8. Quỹ dự phòng tài chính	79.300.000	246.182.596	166.882.596	210,44
10. Lợi nhuận ST chưa phân phối	3.337.651.929	4.545.445.862	1.207.793.933	36,19
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	22.890.019.813	24.408.275.727	1.518.255.914	6,63

(Nguồn : Phòng Kế toán – Tài chính)

– Tình hình biến động phần nguồn vốn

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, tổng nguồn vốn năm 2011 đã tăng so với năm 2010 là 1.518.255.914 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 6,63%. Trong đó chủ yếu là vốn chủ sở hữu tăng 2.420.275.477 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 20,29% so với năm 2010. Đi xem xét từng loại nguồn vốn ta thấy:

Về Nợ phải trả

✓ Nợ ngắn hạn năm 2011 so với năm 2010 giảm 943.779.480 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 8,64% chủ yếu do các khoản phải nộp, phải trả khác của công ty năm 2011 giảm 3.137.041.744 đồng tương ứng giảm 70,81% so với năm 2010. Mặc dù khoản thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng 75,98% nhưng vẫn nợ ngắn hạn vẫn giảm 8,64%.

✓ Nợ dài hạn năm 2011 so với năm 2010 tăng 41.759.917 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 122,89%. Sự tăng lên này là do trong năm công ty đã tăng nguồn dự phòng trợ cấp mất việc làm thêm 41.759.917 đồng so với năm 2010.

Về nguồn vốn chủ sở hữu

✓ Vốn chủ sở hữu năm 2011 so với năm 2010 tăng 2.420.275.277 đồng tương ứng tăng 20,29%. Nguyên nhân của sự tăng lên này là do sự tăng lên của các loại quỹ: quỹ Đầu tư phát triển từ 416.146.012 đồng năm 2010 và năm 2011 là 1.461.744.960 đồng, tăng 1.045.598.948 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 251,26%; Quỹ Dự phòng tài chính tăng 166.882.596 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 67,79%.

➤ ***Qua những phân tích trên, ta thấy Tài sản và Nguồn vốn của Công ty Cổ phần Du Lịch Đồ Sơn từ năm 2010 và năm 2011 đã có sự tăng lên, điều này thể hiện Công ty đã sử dụng rất tốt đồng vốn mà mình bỏ ra để mang về lợi nhuận, ban lãnh đạo cần tiếp tục phát huy và duy trì.***

Từ số liệu tại bảng phân tích bảng cân đối kế toán trên cho ta thấy tổng số tài sản bằng tổng số nguồn vốn. Điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp.

2.1.1.2 Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc

Nhìn vào bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều ngang, ta chỉ có thể thấy tình hình biến động tăng lên hay giảm xuống giữa các khoản mục của năm sau so với năm trước mà không nhận thấy được mối quan hệ giữa các khoản mục trong tổng tài sản (tổng nguồn vốn). Do đó, ta tiến hành phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc, nghĩa là tất cả các khoản mục (chỉ tiêu) đều được so với tổng số tài sản hoặc tổng nguồn vốn, để xác định mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của 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.

Bảng 2.3: Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc

Đvt : đồng

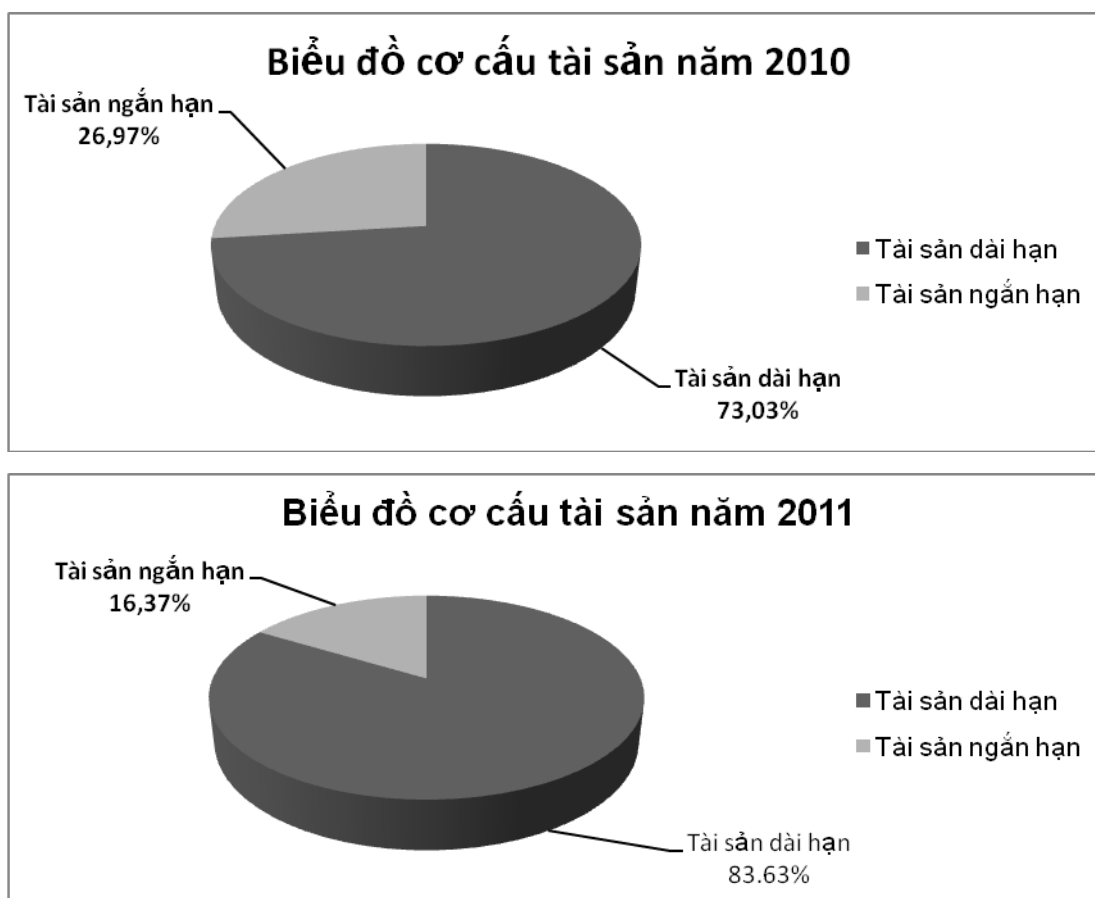
TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Tỷ trọng (%)	
			Năm 2010	Năm 2011
A. Tài sản ngắn hạn	6.172.953.584	3.995.002.453	26,97	16,37
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5.129.403.178	1.408.989.858	83,09	35,27
II. Các khoản đầu tư tài chính NH	0	0	0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	738.960.740	1.129.731.173	11,97	28,28
IV. Hàng tồn kho	255.913.069	476.438.719	4,15	11,93
V. Tài sản ngắn hạn khác	48.676.597	979.842.703	0,79	24,53
B. Tài sản dài hạn	16.717.066.229	20.413.273.274	73,03	83,63
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0	0
II. Tài sản cố định	14.707.164.767	18.307.701.496	87,98	89,69
1. TSCĐ hữu hình	14.253.176.983	18.031.870.658	96,91	98,49
-Nguyên giá	39.978.045.370	45.128.879.311	-	-
-Giá trị hao mòn lũy kế	(25.724.868.387)	(27.097.008.653)	-	-
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	453.987.784	275.920.838	3,09	1,51
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	2.009.901.462	2.105.481.778	12,02	10,31
1. Chi phí trả trước dài hạn	2.009.901.462	2.105.481.778	100	100
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	22.890.019.813	24.408.275.727	100	100

NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Tỷ trọng (%)	
			Năm 2010	Năm 2011
A. Nợ phải trả	10.958.921.872	10.056.902.309	47,88	41,2
I. Nợ ngắn hạn	10.924.941.361	9.981.161.881	99,69	99,25
1. Vay và nợ ngắn hạn	0	0	0	0
2. Phải trả người bán	1.628.104.804	1.573.181.162	14,9	15,76
3. Người mua trả tiền trước	2.192.006.996	2.001.113.645	20,06	20,05
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	1.681.094.937	2.958.399.901	15,39	29,64
5. Phải trả người lao động	861.100.297	1.690.505.647	7,88	16,94
6. Chi phí phải trả	92.065.449	60.000.000	0,84	0,6
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	4.429.939.038	1.292.897.294	40,55	12,95
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	40.629.840	405.064.232	0,38	4,06
II. Nợ dài hạn	33.980.511	75.740.428	0,31	0,75
B. Vốn chủ sở hữu	11.931.097.941	14.351.373.418	52,12	58,8
I. Vốn chủ sở hữu	11.931.097.941	14.351.373.418	52,12	58,8
1. Vốn đầu tư của CSH	8.098.000.000	8.098.000.000	67,87	56,43
7. Quỹ đầu tư phát triển	416.146.012	1.461.744.960	3,49	10,19
8. Quỹ dự phòng tài chính	79.300.000	246.182.596	0,66	1,72
10. Lợi nhuận ST chưa phân phối	3.337.651.929	4.545.445.862	27,97	31,67
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	22.890.019.813	24.408.275.727	100.00	100.00

(Nguồn : Phòng Kế toán – Tài chính)

Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản

Biểu đồ 1: Cơ cấu tài sản năm 2010, 2011



Qua biểu đồ trên ta thấy được sự thay đổi về cơ cấu tài sản trong 2 năm 2010 và 2011: tỷ trọng tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm xuống từ năm 2010 là 26,97%, đến năm 2011 là 16,37%. Tỷ trọng tài sản dài hạn tăng từ 73,03% vào năm 2010, năm 2011, tỷ trọng tài sản dài hạn là 83,63%. Điều này cho thấy công ty đã và đang chú trọng tới việc đầu tư vào tài sản dài hạn.

Cụ thể từ bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều dọc ta thấy

Về tài sản ngắn hạn:

Tài sản ngắn hạn năm 2010 chiếm tỉ trọng là 26,97% và năm 2011 có sự giảm sút về tỉ trọng này trong tổng tài sản còn 16,37%. Điều đó chứng tỏ năm 2011 công ty đã chủ trương giảm bớt lượng tiền mặt để tăng đầu tư.

Trong đó:

✓ Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 cũng chiếm tỷ trọng rất cao: 83,09% trong tài sản ngắn hạn. Nhưng đến năm 2011 lượng tiền và các

khoản tương đương tiền giảm xuống còn 35,27% trong tổng tài sản ngắn hạn. Điều đó chứng tỏ Công ty đã tận dụng đồng vốn một cách triệt để vì tài sản cố định và trang thiết bị phụ tùng đã được chú trọng đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất hạ tầng.

✓ Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2010 là 11,97%, năm 2011 tăng lên tới tỷ trọng 28,28% trong tài sản ngắn hạn.

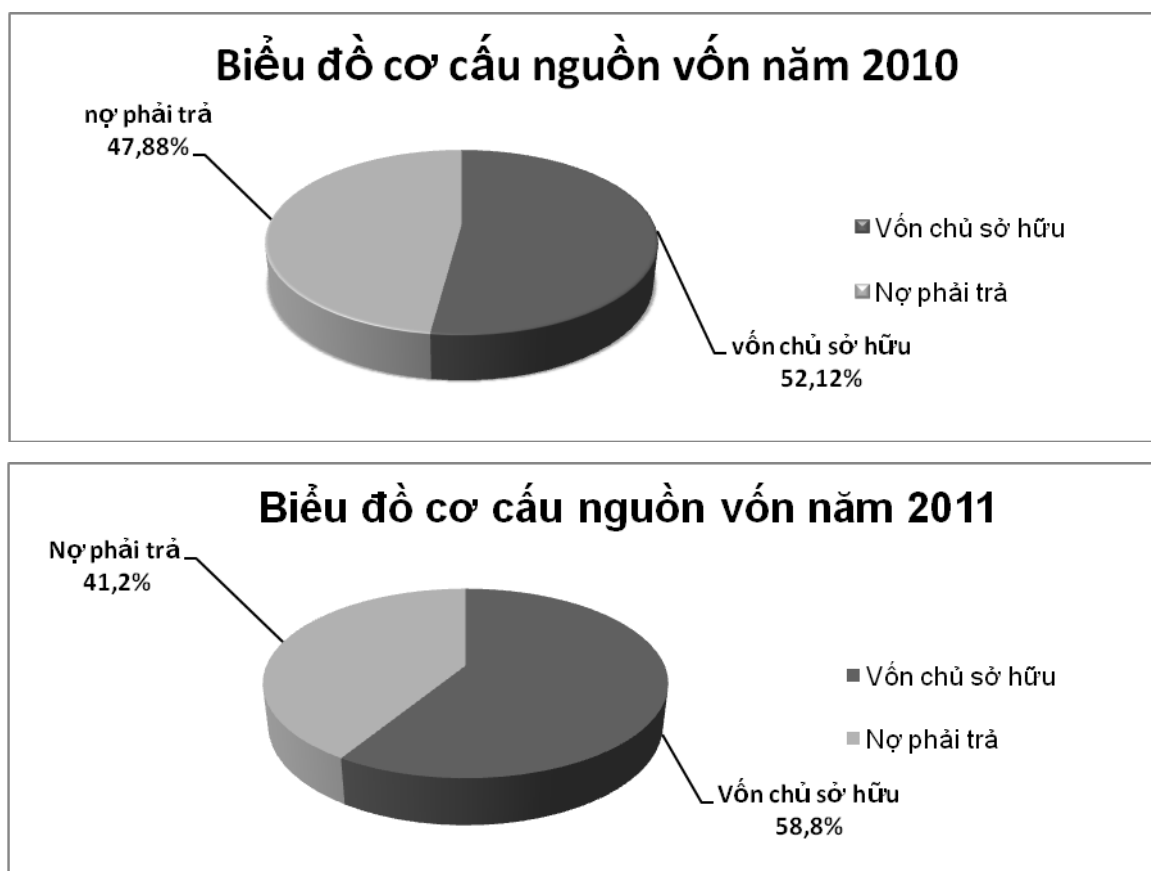
✓ Lượng hàng tồn kho chiếm 4,15% trong tổng tài sản ngắn hạn năm 2010, năm 2011 chiếm 11,93% trong tài sản ngắn hạn, như vậy đã có sự tăng lên trong hàng tồn kho. Đây là 1 trong những hạn chế mà công ty nên quan tâm để khắc phục, giảm thiểu lượng hàng tồn kho tăng lên.

Về tài sản dài hạn:

Tài sản dài hạn có sự tăng lên từ năm 2010 cho tới năm 2011 từ 73,03% năm 2010 lên đến 83,63% năm 2011. Sự thay đổi cơ cấu tài sản này cho thấy, công ty đã tăng cường mua sắm, đầu tư thêm vào tài sản dài hạn. Trong đó:

✓ Tài sản cố định được đặc biệt chú trọng, năm 2010 chiếm 87,98% trong tổng tài sản dài hạn, đến năm 2011 tỷ trọng này tăng lên là 89,69%. Chủ yếu là khoản tài sản cố định hữu hình tăng lên. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Hải Âu, 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hoa Phượng, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại nhà hàng Biển Đông I và biệt thự Bảo Đại, bên cạnh đó là việc mua sắm bổ sung nhiều tài sản cố định nhằm nâng cao cơ sở vật chất phục vụ hoạt động kinh doanh.

✓ Tài sản dài hạn khác năm 2010 chỉ chiếm 0,79% trong tổng tài sản dài hạn, nhưng năm 2008 tỷ lệ này đã tăng lên chiếm 24,53% trong tài sản dài hạn, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước dài hạn của Công ty tăng cao.

Tình hình thay đổi cơ cấu nguồn vốn**Biểu đồ 2: Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn năm 2010, 2011**

Nhìn từ biểu đồ ta thấy, cơ cấu nguồn vốn của công ty đã có sự thay đổi.

✓ Chiếm tỉ trọng lớn trong cơ cấu nguồn vốn cả 2 năm 2010 và 2011 vẫn là vốn chủ sở hữu. Năm 2010, vốn chủ sở hữu chiếm 52,12%, năm 2011 vốn chủ sở hữu tăng lên là 58,8% trong tổng nguồn vốn. Đây là một điểm khá thuận lợi với công ty trong việc thanh toán trang trải các khoản nợ với khách hàng, nhất là các khoản nợ ngắn hạn. Hơn nữa khi có được một lượng vốn chủ sở hữu là khá ổn định thì doanh nghiệp sẽ chủ động trong việc đầu tư, mở rộng kinh doanh.

✓ Nợ phải trả giảm. Năm 2010, nợ phải trả chiếm 47,88%, năm 2011, con số này là 41,2% trong tổng nguồn vốn. Nguyên nhân giảm là do, năm 2011, khoản phải trả người bán và người mua trả tiền trước giảm.

2.1.2 Phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn.

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

Để hiểu rõ tình hình thực tế tài chính doanh nghiệp xem sự sắp xếp, phân bố tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp đã hợp lý hay chưa, cân đối chưa, ta tiến hành lập bảng sau:

Bảng 2.4: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2010

Năm 2010	
Tài sản	Nguồn vốn
TSNH	Nợ ngắn hạn
6.172.953.584	10.924.941.361
26,97%	47,73%
TSDH	Nợ DH và Vốn CSH
16.717.066.584	11.965.078.452
73,03%	52,27%

Bảng 2.5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2011

Năm 2011	
Tài sản	Nguồn vốn
TSNH	Nợ ngắn hạn
3.995.002.453	10.056.902.309
16,37%	41,2%
TSDH	Nợ DH và Vốn CSH
20.413.273.274	14.351.373.418
83,63%	58,8%

Cân đối giữa tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn:

- Năm 2010: $6.172.953.584 < 10.924.941.361$ (đơn vị: đồng)
 - Năm 2011: $3.995.002.453 < 10.056.902.309$ (đơn vị: đồng)
- TSNH < Nợ Ngắn Hạn trong cả 2 năm 2010 và 2011

Cân đối giữa TSDH với nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu

- Năm 2010: $16.717.066.584 > 11.965.078.452$ (đơn vị: đồng)
 - Năm 2011: $20.413.273.274 > 14.351.373.418$ (đơn vị: đồng)
- TSDH > Nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu

Năm 2010 và 2011, Tài sản ngắn hạn được tài trợ bằng toàn bộ nợ ngắn hạn. Tài sản dài hạn được tài trợ bằng toàn bộ nguồn vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn cùng với phần còn lại của nợ ngắn hạn sau khi đã tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Điều này cho thấy, khả năng thanh toán, hoàn trả nợ ngắn hạn của công ty còn kém. Mặt khác công ty còn lấy một phần trong nợ ngắn hạn để đầu tư vào TSDH. Công ty đã sử dụng sai nguồn vốn, điều này sẽ khiến cho công ty gặp khó khăn khi thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

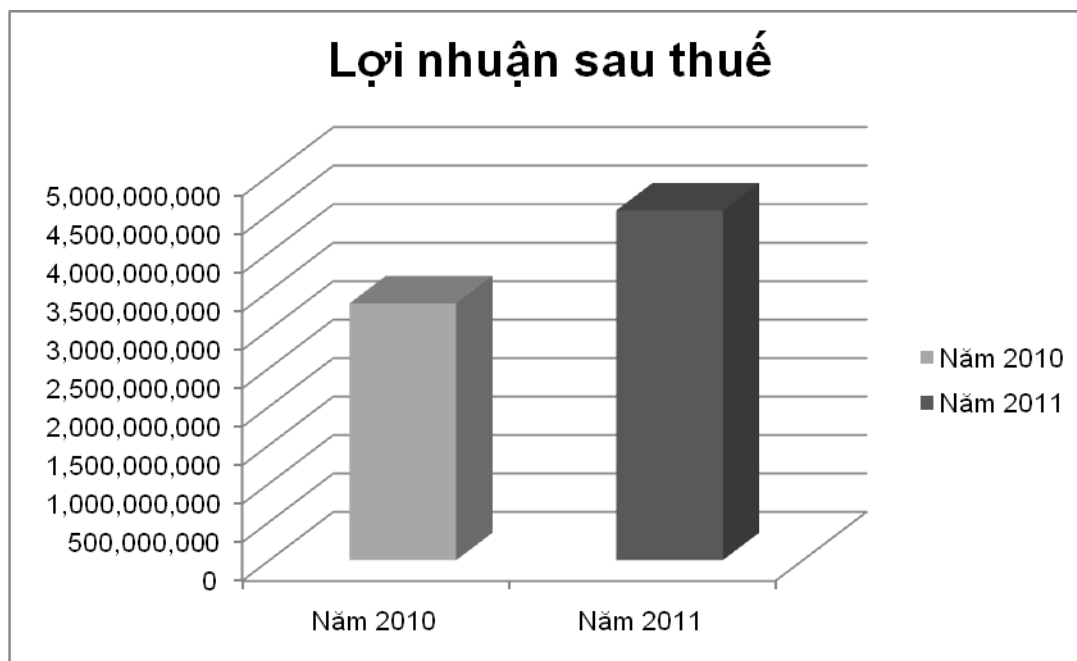
2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh**2.1.3.1 Phân tích báo cáo KQHĐSXKD theo chiều ngang*****Bảng 2.6: Bảng phân tích kết quả kinh doanh theo chiều ngang****Dvt: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2011/2010	
			Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1. Doanh thu BH & CCDV	22.582.978.240	27.219.539.529	4.636.561.289	20,53
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV	22.582.978.240	27.219.539.529	4.636.561.289	20,53
4. Giá vốn hàng bán	13.926.975.022	15.612.375.238	1.685.400.216	12,1
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV	8.656.003.218	11.607.164.291	2.951.161.073	34,09
6. Doanh thu hoạt động tài chính	278.797.298	422.022.220	143.224.922	51,37
7. Chi phí hoạt động tài chính	4.136.100	356.419.988	352.283.888	8517,3
Trong đó: Chi phí lãi vay	4.136.100	356.419.988	352.283.888	8517,3
8. Chi phí bán hàng	0	0	0	0
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.594.591.606	5.647.885.335	1.053.293.729	22,92
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	4.336.072.810	6.024.881.188	1.688.808.378	38,95
11. Thu nhập khác	141.711.901	1.443.692.870	1.301.980.969	918,75
12. Chi phí khác	27.582.138	1.407.979.575	1.380.397.437	5004,68
13. Lợi nhuận khác	114.129.763	35.713.295	-78.416.468	-68,71
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	4.450.202.573	6.060.594.483	1.610.391.910	36,19
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.112.550.643	1.515.148.621	402.597.978	36,19
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	3.337.651.930	4.545.445.862	1.207.793.933	36,19

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Bảng phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang cho ta thấy, lợi nhuận sau thuế năm 2011 so với năm 2010 tăng 1.207.793.933 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 36,19%, cho thấy kết quả kinh doanh của công ty năm 2011 tốt hơn so với năm 2010. Đồng thời cho thấy sự phát triển của công ty trong quá trình kinh doanh.

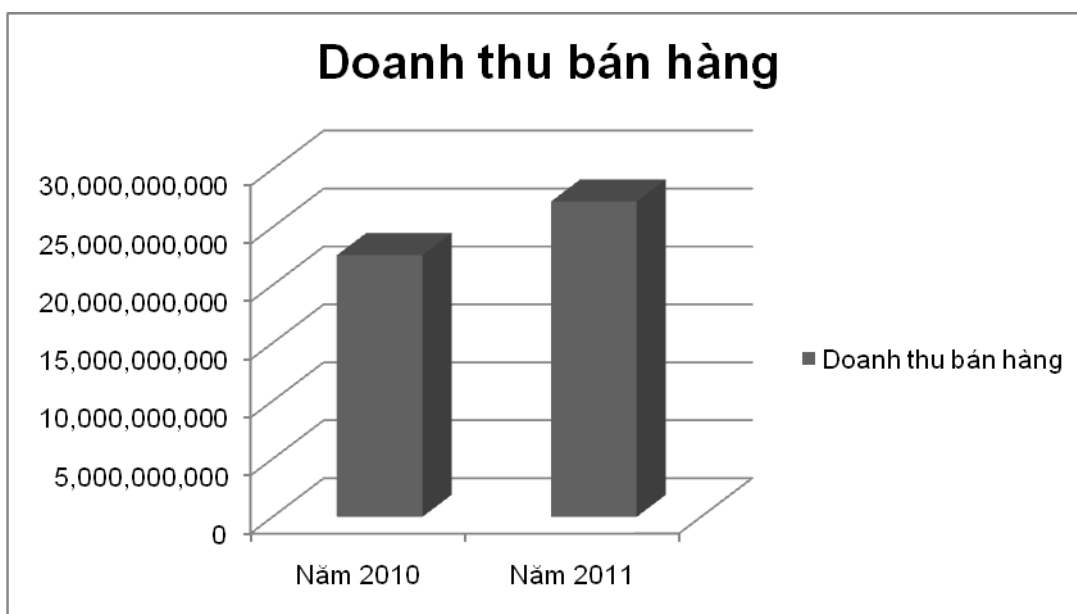
Biểu 3: LỢI NHUẬN SAU THUẾ CỦA CÔNG TY NĂM 2010 VÀ 2011



Xem xét các chỉ tiêu phản ảnh doanh thu và chi phí ta thấy.

– Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 so với năm 2010 tăng 4.636.561.289 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 20,53%. Có được điều này là do năm 2011, công ty đã thu hút được số lượt khách, ngày khách và doanh thu từ việc cho thuê điểm kinh doanh tăng lên.

Biểu 4: DOANH THU BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CP DU LỊCH ĐỒ SƠN



– Doanh thu thuần năm 2011 tăng 20,53%. Trong kì, công ty không có giảm giá hàng bán.

– Trong năm 2011, giá vốn hàng tăng 1.685.400.216 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 12,1%. Giá vốn tăng là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2010. Do giá cả sinh hoạt năm 2011 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng. Tuy nhiên vẫn làm cho lợi nhuận gộp tăng lên 2.951.161.073 đồng, tương ứng tăng 34,09%. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh ngày một hiệu quả.

– Doanh thu hoạt động tài chính năm 2011 so với năm 2010 tăng 143.224.922 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 51,37% là do doanh thu phát sinh từ tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

– Chi phí từ hoạt động tài chính năm 2011 so với năm 2010 tăng đột biến là 352.283.888 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 8517,3%. Toàn bộ chi phí tài chính là chi phí lãi vay. Từ hoạt động tài chính đã làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 209.058.966 đồng. Điều đó cho thấy doanh nghiệp dùng nhiều vốn vay cao hơn kì trước, và hoạt động tài chính chưa thực sự mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng cao.

– Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 so với năm 2010 tăng 1.053.293.729 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 22,92%. Tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều này cho thấy công ty chưa thực sự làm tốt công tác quản lý, quản lý chưa thực sự hiệu quả. Đây được xem là một trong những khuyết điểm mà doanh nghiệp cần xem xét. Do đó ban lãnh đạo công ty cần phối hợp với các phòng ban và các cán bộ công nhân viên đưa ra các biện pháp cần thiết để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp, góp phần tăng lợi nhuận.

– Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 so với năm 2010 tăng 1.688.808.378 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 38,95%. Là do doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp năm 2011 cao hơn nhiều so với năm 2010. Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 đã đi vào hoạt động nhịp nhàng hơn năm 2010.

2.1.3.2 Phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận***Bảng 2.7: Bảng phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận****Dvt: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh với doanh thu thuần (%)		Chênh lệch
			Năm 2010	Năm 2011	
1. Doanh thu BH & CCDV	22.582.978.240	27.219.539.529	100	100	0
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0	0
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV	22.582.978.240	27.219.539.529	100	100	0
4. Giá vốn hàng bán	13.926.975.022	15.612.375.238	61,67	57,36	-4,31
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV	8.656.003.218	11.607.164.291	38,33	42,64	4,31
6. Doanh thu hoạt động tài chính	278.797.298	422.022.220	1,23	1,55	0,32
7. Chi phí hoạt động tài chính	4.136.100	356.419.988	0,02	1,31	1,29
Trong đó: Chi phí lãi vay	4.136.100	356.419.988	0,02	1,31	1,29
8. Chi phí bán hàng	0	0	0	0	0
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.594.591.606	5.647.885.335	20,35	20,75	0,4
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	4.336.072.810	6.024.881.188	19,2	22,13	2,93
11. Thu nhập khác	141.711.901	1.443.692.870	0,63	5,3	4,67
12. Chi phí khác	27.582.138	1.407.979.575	0,12	5,17	5,05
13. Lợi nhuận khác	114.129.763	35.713.295	0,51	0,13	-0,38
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	4.450.202.573	6.060.594.483	19,71	22,27	2,56
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1112550643	1515148621	4,93	5,57	0,64
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	3.337.651.930	4.545.445.862	14,78	16,7	1,92

(Nguồn: Phòng Kế toán – tài chính)

Để có 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì trong năm 2010, công ty bỏ ra 61,67 đồng giá vốn hàng bán và 20,35 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2011 doanh nghiệp phải bỏ ra 57,36 đồng giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp là 20,75 đồng. Như vậy để cùng đạt được 100 đồng tổng doanh thu trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán dao động trong khoảng từ 55 – 65% chi phí bỏ ra và có xu hướng giảm trong năm 2011. Trong khi đó chi phí doanh nghiệp lại tăng.

Năm 2010 cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đem lại 38,33 đồng lợi nhuận gộp và đến năm 2011 thì tăng lên là 42,64 đồng. Chứng tỏ sức sinh lời trên 1 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 tăng 4,31 đồng so với năm 2010.

Trong 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 so với năm 2011 từ 19,2 đồng tăng lên đến là 22,13 đồng, tức là đã tăng 2,93 đồng.

Trong năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì đem lại 14,78 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 đem lại 16,7 đồng, tăng 1.92 đồng. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là tốt.

Nhìn chung, năm 2011, hoạt động kinh doanh sản xuất của công ty đạt hiệu quả cao hơn so với năm 2010, mang lại lợi nhuận cao. Tốc độ tăng doanh thu nhanh. Tuy nhiên cần chú ý đến chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty vẫn cao, năm 2011 tăng 0,4 đồng trên 100 đồng doanh thu. Đây chính là yếu điểm của công ty trong công tác quản lý doanh nghiệp. Để tìm hiểu kỹ hơn, sâu sắc hơn nữa tình hình tài chính cũng như mối quan hệ tài chính của Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn ta cần phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty.

2.2 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của công ty

2.2.1 Các hệ số về khả năng thanh toán

Tình hình và khả năng thanh toán của công ty phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính. Nếu hoạt động tài chính là tốt thì công ty sẽ ít bị công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít bị chiếm dụng vốn cũng như ít đi chiếm dụng vốn.

Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém thì dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, không đảm bảo thanh toán các khoản nợ.

Việc phân tích các hệ số về khả năng thanh toán sẽ là những thông tin rất hữu ích để đánh giá công ty chuẩn bị nguồn vốn như thế nào để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Ta có thể lập bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán như sau:

Bảng 2.8 BẢNG PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ THANH TOÁN

Đvt: lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			(+/-)	%
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	2,089	2,427	0,338	16,18
2. Hệ số thanh toán Tức thời	0,565	0,397	-0,168	-29,73
3. Hệ số thanh toán nhanh	0,4595	0,141	-0,3185	-69,31
4. Hệ số thanh toán lãi vay (lần)	1076,94	18,004	-1058,94	-98,33
5. Hệ số thanh toán nợ dài hạn (lần)	491,96	269,52	-222,44	-45,22

Qua bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán ta thấy:

- Khả năng thanh toán tổng quát trong hai năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ doanh nghiệp luôn có đủ khả năng thanh toán. Cụ thể trong năm 2010, cứ đi vay một đồng thì có 2,089 đồng đảm bảo và đến năm 2011, cứ đi vay 1 đồng thì có 2.427 đồng đảm bảo, tức là khả năng thanh toán tổng quát của công ty đã tăng lên là 0.338 đồng đảm bảo cho 1 đồng đi vay, tương ứng tỷ lệ tăng là 16,18% so với năm 2010. Song nhìn chung khả năng thanh toán này vẫn chưa cao, tức là vẫn chưa an toàn cho hoạt động của công ty.

- Khả năng thanh toán tức thời, ta thấy năm 2010, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì chỉ có 0,565 đồng vốn Lưu động và ĐTNH đảm bảo. Trong năm 2011, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì chỉ được đảm bảo bằng 0,397 đồng vốn Lưu động và ĐTNH. Cho thấy khả năng thanh toán tức thời năm 2011 đã bị giảm sút là 0,168 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 29,73% so với năm 2010. Đó là vì còn bị ứ đọng do nợ phải thu

của khách hàng và hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn. Vì vậy, công ty cần có những biện pháp thích hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, góp phần tăng khả năng thanh toán tức thời.

- Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty còn kém. Cụ thể trong năm 2010, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0,4595 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2011, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,141 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2010, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2011 đã giảm đi 3,26 lần tương đương giảm 0,3185 đồng. Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

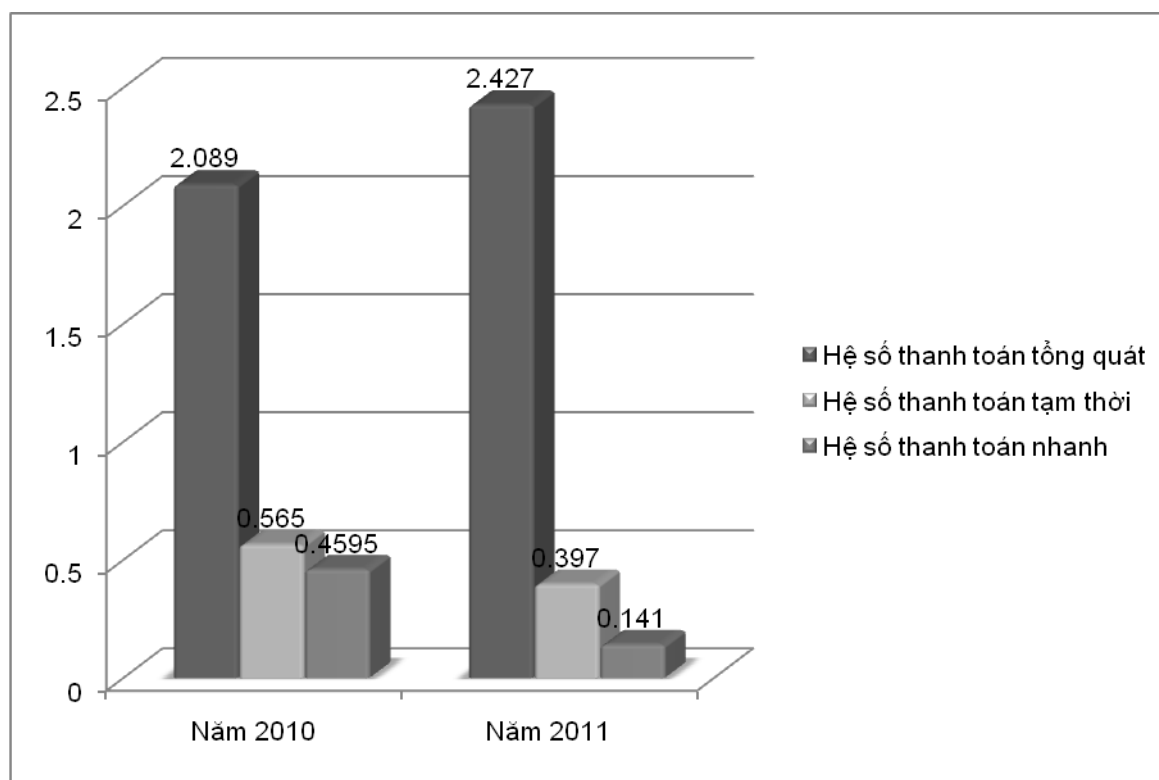
- Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2010 và 2011 đều ở mức cao. Năm 2010, hệ số thanh toán lãi vay là 1076,94 lần và tới năm 2011 con số này chỉ còn là 18 giảm 98,33% so với năm 2010. Tuy nhiên hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là cao, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp là bền vững.

- Về khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp qua bảng trên ta thấy, trong năm 2010 cứ 1 đồng nợ dài hạn thì được đảm bảo bởi 491,96 đồng tài sản dài hạn. Năm 2011, cứ 1 đồng nợ dài hạn được đảm bảo bởi 269,52 đồng tài sản dài hạn. Ta thấy năm 2011, khả năng thanh toán nợ dài hạn của Công ty giảm so với năm 2010 là 45,22%. Tuy hệ số này đã có sự sụt giảm gần một nửa vào năm 2011, nhưng hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn của công ty vẫn được đánh giá là tốt. Công ty cần duy trì mức ổn định của hệ số thanh toán này.

Tóm lại khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2011 là kém và có sự giảm sút so với năm 2010. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không

đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

Để nhìn rõ hơn về tình hình thực hiện khả năng thanh toán, ta xem biểu đồ sau:



2.2.2 Các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

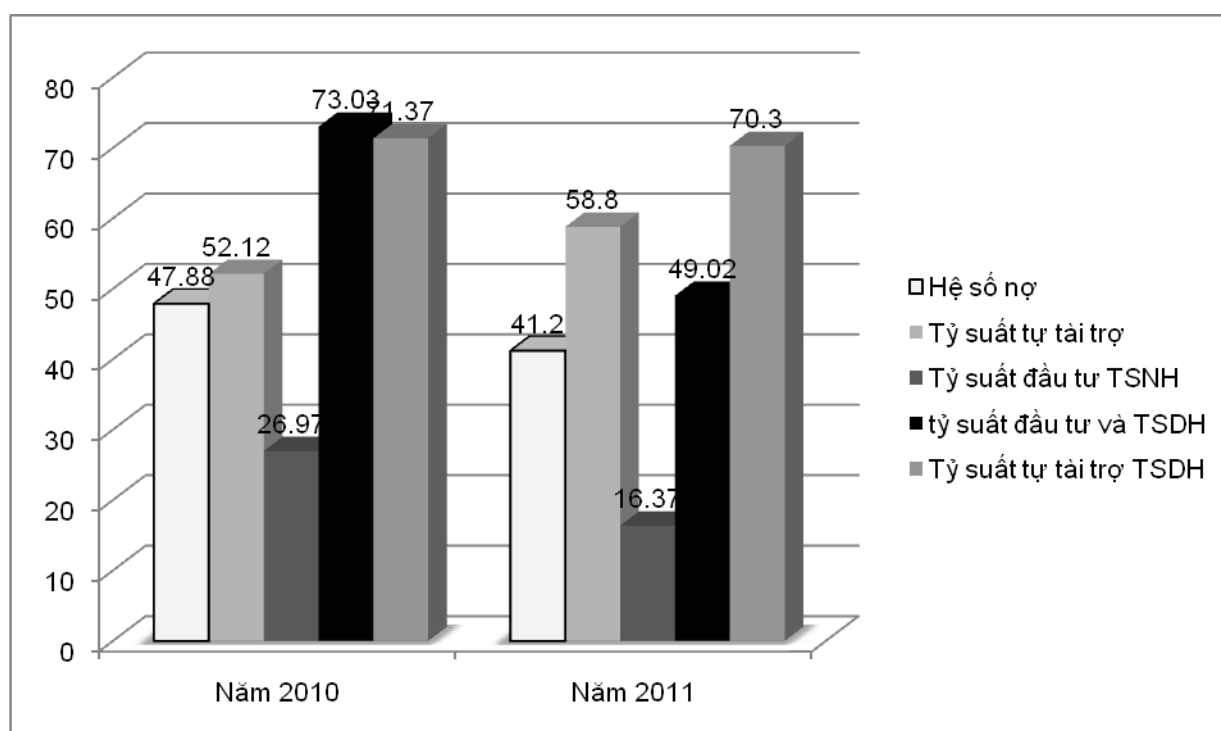
Các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến việc phân tích tài sản và nguồn vốn mà họ còn quan tâm đến mức độ độc lập hay phụ thuộc của Công ty với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của công ty đối với vốn kinh doanh của mình. Vì thế mà các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư sẽ tạo điều kiện cho việc hoạch định các chiến lược tài chính trong tương lai.

Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc phân tích cấu tạo tài chính trong Công ty và đánh giá mức độ đầu tư của công ty trong kỳ kinh doanh và xem xét tính bất thường của hoạt động đầu tư. Qua đó, các nhà đầu tư và những người quan tâm có thể đánh giá được những khó khăn về tài chính mà Công ty phải đương đầu và rút ra được hoạt động kinh doanh của công ty có liên tục không?

Bảng 2.9: BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	Chênh lệch	
			(+/-)	%
1. Hệ số nợ (lần)	47,88	41,2	-6,68	-13,95
2. Tỷ suất tự tài trợ (%)	52,12	58,8	6,68	12,82
3. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (%)	26,97	16,37	10,6	-39,3
4. Tỷ suất đầu tư vào TSDH	73,03	49,02	-24,01	-32,88
5. Tỷ suất tự tài trợ TSDH	71,37	70,30	-1,07	-1,5

Để nhìn rõ hơn về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư, ta xem sơ đồ sau:



– Hệ số nợ năm 2011 giảm so với năm 2010 là 6,68%, cụ thể hệ số nợ năm 2010 là 47,88% giảm 6,68% và xuống còn 41,2%, tức là năm 2010 cứ 100đ vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 47,88 đồng vay nợ, còn trong năm 2011, cứ 100đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 41,2 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của

công ty là khá cao, trên 40% trong 2 năm 2010 và 2011. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do Nợ Ngắn hạn của công ty quá lớn. Đặc biệt là khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Tuy nhiên không đáng lo ngại vì công ty hầu như không có khoản vay ngắn hạn hay vay nợ dài hạn, điều đó giúp công ty giảm bớt áp lực về vay nợ. Song công ty cũng nên chú trọng tới hệ số nợ khi con số này là khá cao.

– Do hệ số nợ giảm dẫn tới Tỷ suất tự tài trợ tăng trong năm 2011. Cụ thể, năm 2010, Tỷ suất tự tài trợ là 52,12%, đến năm 2011, Tỷ suất tự tài trợ là 58,8%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2010, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 52,12 đồng vốn chủ sở hữu, còn trong năm 2011, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 58,8 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 2 năm hệ số vốn chủ đều lớn hơn 50% chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là cao. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh doanh lợi vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

– Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty năm 2010 là 26,97 % có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 26,97 đồng là TSNH, và cho tới năm 2011, tỷ suất này là 16,39%, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 16,39 đồng TSNH. Như vậy tỉ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là thấp và có xu hướng giảm. Điều này là do sự sụt giảm đáng kể của lượng tiền mặt tồn quỹ của doanh nghiệp.

– Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2010 là 73,03%, đến năm 2011 chỉ còn 49,2%, tức là giảm 23,83% so với năm 2010. Tỷ suất đầu tư giảm phản ánh năm lực sản xuất của công ty có xu hướng giảm. Rõ ràng, khả năng tự đầu tư của doanh nghiệp đã yếu đi. Trong những năm tiếp theo, công ty phải chú trọng hơn tới việc đầu tư mua sắm mới TSCĐ mở rộng hoạt động kinh doanh du lịch.

– Số liệu về tỷ suất tự tài trợ TSDH cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng cho trang bị TSCĐ là bao nhiêu. Ta thấy, tỷ suất tự tài trợ TSDH năm 2010 là 71,37% và đến năm 2011, tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 70,3%, Tuy

năm 2011, tỷ số này đã bị giảm đi nhưng con số này là không đáng kể. Cả 2 năm tỷ số tự tài trợ TSDH đều nhỏ hơn 1, chứng tỏ tài chính của công ty vẫn chưa thực sự vững mạnh. Một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay. Điều này làm cho khả năng chủ động tài chính của công ty có xu hướng giảm.

2.2.3 Nhóm chỉ số về hoạt động

Trong kỳ, công ty kinh doanh có hiệu quả cao thì công ty đó được gọi là hoạt động có năng lực và ngược lại. Chính vì vậy, đánh giá về năng lực hoạt động của công ty thực chất là phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua phân tích hiệu quả sử dụng các loại vốn của công ty.

BẢNG 2.10: BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ SỐ HOẠT ĐỘNG

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	Chênh lệch	
			(+/-)	%
1. Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	68,17	42,64	-25,53	-37,45
2. Số ngày một vòng quay HTK (ngày)	5,28	8,44	3,16	59,85
3. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	25,04	29,13	4,09	16,33
4. Kỳ thu tiền trung bình (ngày)	14,38	12,36	-2,02	-14,05
5. Vòng quay vốn lưu động (vòng)	5,23	5,35	0,12	2,29
6. Số ngày 1 vòng quay vốn Lưu động (ngày)	68,83	67,67	-1,16	-1,69
7. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)	1,15	1,14	-0,01	-0,87
8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	1,48	1,47	-0,01	-0,68

– Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

So sánh trong 2 năm 2010 và 2011, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã bị giảm xuống. Cụ thể năm 2010, số vòng quay hàng tồn kho là 68,17 vòng, đến năm 2011, số vòng quay hàng tồn kho là 42,64 vòng. Như vậy năm 2011, số vòng quay hàng tồn kho giảm 25,53 vòng, tương ứng giảm là 37,45% so với năm 2010. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải

phóng nhanh. Hàng tồn kho lớn và không được lưu thông nhanh chóng sẽ làm ảnh hưởng tới chất lượng, làm tổn thất về chi phí bảo quản, lưu kho. Do đó công ty cần xem xét để có những giải pháp đẩy nhanh số vòng quay hàng tồn kho, rút ngắn số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho.

– **Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu**

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 25,04 vòng và năm 2011 là 29,13 vòng. Đã có sự tăng lên về số vòng quay các khoản phải thu là 4,09 vòng tương ứng tăng là 16,33%. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2011, kỳ thu tiền trung bình giảm 2 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty.

– **Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động.**

Số vòng quay vốn lưu động năm 2010 là 5,23 vòng , tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 5,23 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 68,83 ngày. Trong năm 2011, số vòng quay vốn lưu động là 5,35 vòng, tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 5,35 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 67,67 ngày. So với năm 2010, số vòng quay vốn lưu động năm 2011 có tăng nhưng không đáng kể (0,12 vòng, tương ứng tỷ lệ là 2,29%. Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

– **Hiệu suất sử dụng vốn cố định**

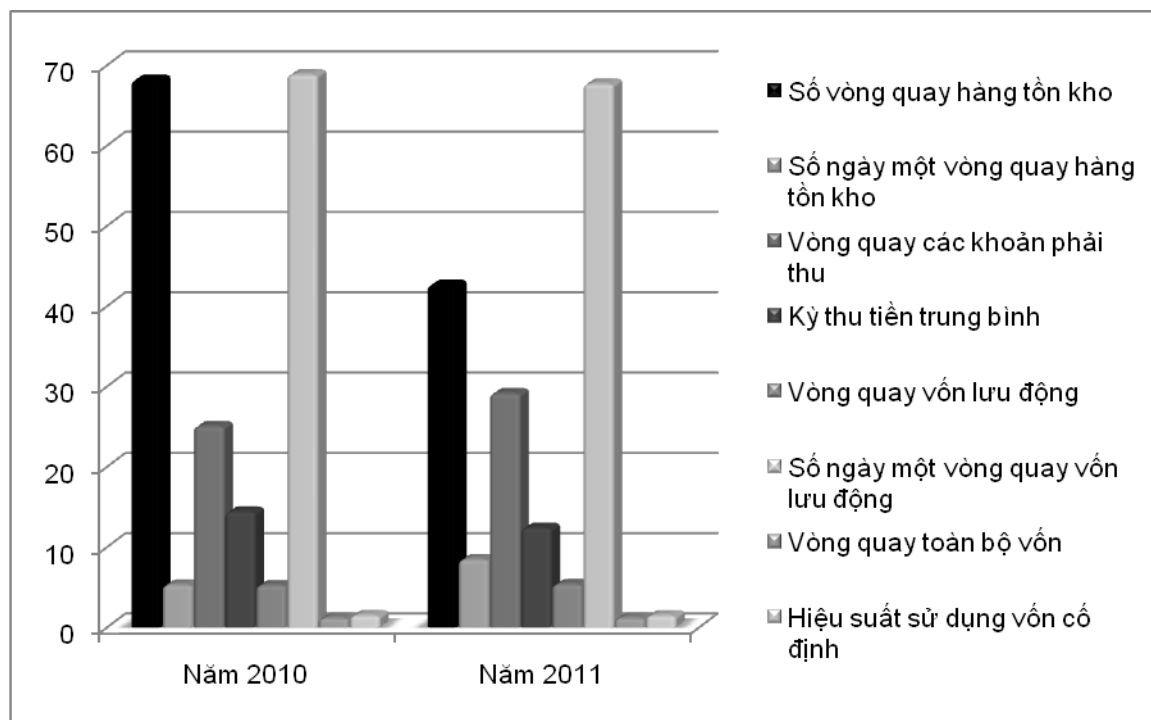
Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 là 1,48 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 1,48 đồng doanh thu thuần. Năm 2011 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 1,47 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định giảm năm sau so với năm trước, tuy không đáng kể 0,01 vòng tương ứng giảm 0,68% và số đồng doanh thu thuần mang lại là thấp. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố

định của doanh nghiệp là chưa thực sự tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh chưa được sử dụng hết công suất.

– **Vòng quay toàn bộ vốn**

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2010 là 1,15 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,14 đồng doanh thu thuần. Năm 2011 số vòng quay toàn bộ ít có sự thay đổi. Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là không có biến động. Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

Qua biểu đồ ta sẽ nhìn thấy rõ nét hơn về các chỉ số hoạt động:



2.2.4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời

Bên cạnh việc xem xét hiệu quả kinh doanh của vốn dưới góc độ sử dụng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, người phân tích cũng cần phải xem xét cả hiệu quả sử dụng dưới góc độ sinh lời. Đây là một trong những nội dung phân tích được các nhà đầu tư, nhà tín dụng quan tâm đặc biệt vì nó gắn liền với lợi ích của họ cả về hiện tại và tương lai.

BẢNG 2.11: BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU SINH LỜI

Đơn vị tính: %

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	Chênh lệch	
			(+/-)	%
1. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	19,71	22,27	2,56	12,99
2. Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS)	14,8	16,7	1,9	12,84
3. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng vốn	22,72	25,63	2,91	12,81
4. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn (ROA)	17	19,2	2,2	12,94
5. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn CSH	41,18	46,12	4,94	12
6. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)	30,9	34,6	3,7	11,97

– **Tỷ suất lợi nhuận trước và sau thuế trên doanh thu.**

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu năm 2011 so với năm 2010 tăng 2,56%. Tức là cứ trong 100 đồng doanh thu thuần năm 2010 thì có 19,71 đồng lợi nhuận trước thuế, trong năm 2011, con số này là 22,27 đồng lợi nhuận trước thuế, tăng lên là 2,56 đồng trên 100 đồng doanh thu thuần tương ứng tỷ lệ tăng là 12,99%.

Tỷ suất doanh lợi doanh thu năm 2011 tăng so với năm 2010. Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 14,8 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhưng năm 2011 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 16,7 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã tăng lên 1,9 đồng lợi nhuận so với năm 2010 tương ứng tỷ lệ tăng là 12,84%. Ta thấy tỷ suất doanh lợi doanh thu của công ty là khá cao, lợi nhuận có được từ doanh thu là cao và tương đối ổn định, năm sau cao hơn năm trước. Trong những năm tới, công ty cần phát huy hơn nữa.

– **Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn**

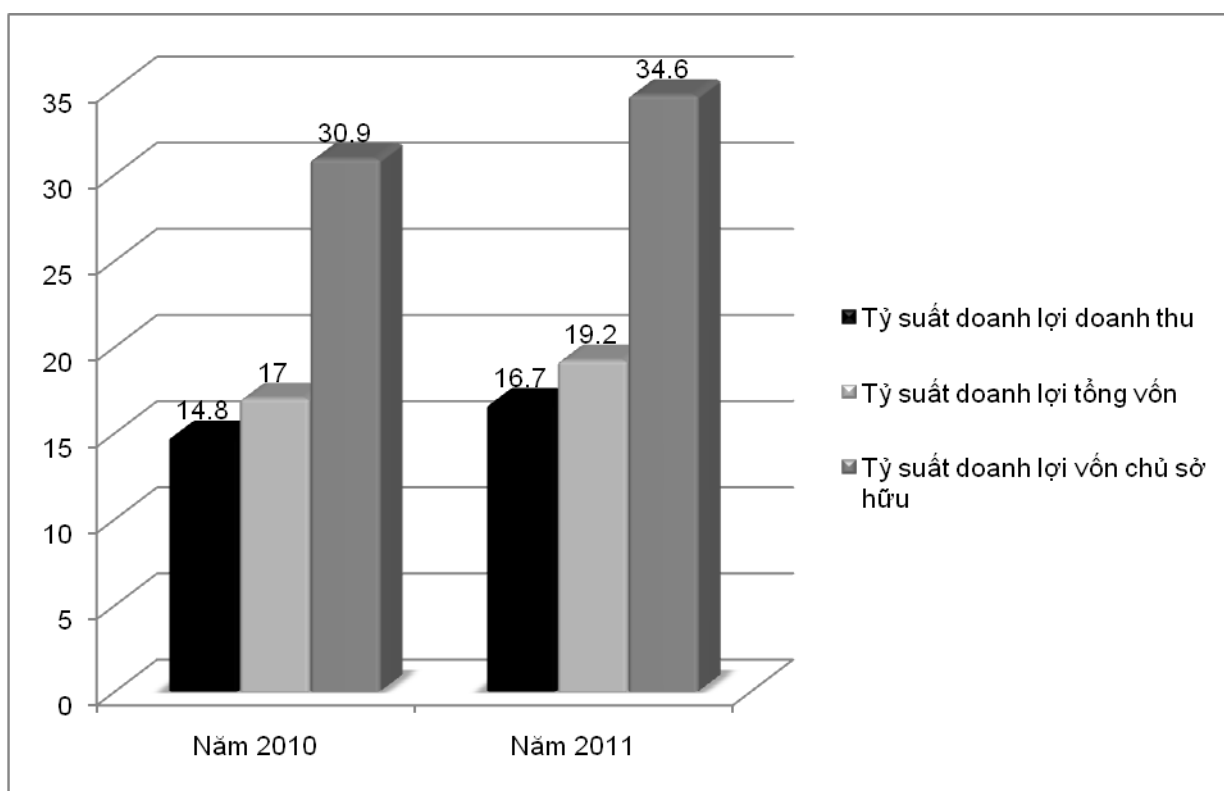
Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn trong năm 2010 là 17% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 17 đồng lợi

nhuận sau thuế. Năm 2011, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 19,2 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã tăng lên 2,2 đồng lợi nhuận so với năm 2010 tương ứng tỷ lệ tăng là 12,94%. Như vậy chất lượng kinh doanh năm 2011 có tăng lên so với năm 2010 là 2,2 đồng. Điều đó chứng tỏ năm 2011 công ty đã có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý, mang lại hiệu quả hơn so với năm trước.

– Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

Năm 2010 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 30,9 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang về 34,6 đồng lợi nhuận sau thuế, đã tăng lên so với năm 2010 là 3,7 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu, tương ứng tỷ lệ tăng là 11,97%, cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu là vẫn cao so với năm trước. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều lớn hơn doanh lợi tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả.

Nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời của Công ty vẫn duy trì ở mức tương đối cao, có xu hướng tăng trưởng mạnh. Các chỉ tiêu sinh lời qua 2 năm 2010 và 2011 được thể hiện qua biểu đồ sau:



2.3 Phân tích phương trình Dupont

a) **Đẳng thức sinh lợi tài sản:** Ta xem xét tính sinh lợi của tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{LNST}{\text{Tổng TS bq}} = \frac{LNST}{DT\ \text{thuần}} \times \frac{DT\ \text{thuần}}{\text{Tổng TS bq}}$$

$$ROA(2010) = \frac{3.337.651.930}{19.588.361.880} = \frac{3.337.651.930}{22.582.978.240} \times \frac{22.582.978.240}{19.588.361.880}$$

$$ROA(2010) = 0,1478 \times 1,1529 = 0,1704$$

$$ROA(2011) = \frac{4.545.445.862}{23.649.147.770} = \frac{4.545.445.862}{27.219.539.529} \times \frac{27.219.539.529}{23.649.147.770}$$

$$ROA(2011) = 0,167 \times 1,15097 = 0,1922$$

Như vậy, ta thấy năm 2010 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0,1704 đồng lợi nhuận sau thuế, có được điều đó là do 2 nhân tố ảnh hưởng: sử dụng bình quân 1 đồng giá trị tài sản tạo ra 0,1529 đồng doanh thu thuần; và trong 1 đồng doanh thu thuần có 0,1478 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0,1922 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này năm 2011 tăng lên so với năm 2010, điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tăng lên; nguyên nhân là do tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần tăng.

b) **Đẳng thức sinh lợi của vốn chủ sở hữu**

Ta có công thức sau:

$$ROE = \frac{LNST}{\text{Vốn CSH bình quân}} = \frac{LNST}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS bq}} \times \frac{\text{Tổng TS bq}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

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

Đây là chỉ tiêu phổ biến nhất đánh giá tình hình hoạt động tài chính của các nhà đầu tư và các nhà quản lý. ROE đo lường được hiệu quả của đồng vốn của chủ sở hữu của công ty. Nó xem xét lợi nhuận trên mỗi đồng tiền của vốn chủ sở hữu mang đi đầu tư hay nói cách khác đó là phần trăm lợi nhuận thu được của vốn chủ sở hữu trên vốn đầu tư của mình.

$$\text{ROE (2010)} = 0,1478 \times 1,1529 \times 1,812 = 0,309$$

$$\text{ROE (2011)} = 0,167 \times 1,15097 \times 1,7996 = 0,3459$$

Tỷ suất doanh lợi vốn chủ năm 2011 tăng so với năm 2010. Điều này chứng tỏ năm 2011, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại 0,3459 đồng lợi nhuận sau thuế là do: sử dụng 1 đồng giá trị tài sản bình quân tạo ra 1,15079 đồng doanh thu; trong 1 đồng doanh thu có 0,167 đồng lợi nhuận sau thuế.

3. Đánh giá chung về thực trạng tài chính tại Công ty Cổ phần du lịch Đồ Sơn.

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính của công ty Cổ phần Du Lịch Đồ Sơn, ta có bảng chỉ tiêu sau:

BẢNG 2.12: MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐỒ SƠN.

stt	Các chỉ tiêu	2010	2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
I	Khả năng thanh toán				
1	Khả năng thanh toán tổng quát (lần)	2,089	2,427	0,338	16,18
2	Khả năng thanh toán hiện thời (lần)	0,57	0,397	-0,168	-29,73
3	khả năng thanh toán nhanh (lần)	0,47	0,141	-0,329	-70
4	Khả năng thanh toán lãi vay (lần)	1075,942	17,004	-1058,938	-98,42
II	Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư				
1	VLD ròng (nghìn đồng)	-4.751.988	-5.986.159	-1.234.171	25,97
2	Hệ số KPThu / KPTrả (lần)	0,067	0,112	0,045	67,16
3	Hệ số nợ (%)	47,88	41,2	-6,68	-13,95
4	Tỷ suất tự tài trợ (%)	52,12	58,8	6,68	12,82
5	Tỷ suất đầu tư (%)	73,03	49,02	-24,01	-32,88
6	Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định (%)	71,37	119,94	48,57	68,05
III	Hiệu quả hoạt động				
1	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	68,17	42,64	-25,53	-37,45
2	Số ngày một vòng quay HTK (ngày)	5,28	8,44	3,16	59,85
3	Vòng quay các khoản phải thu	25,04	29,13	4,09	16,33

4	Kỳ thu tiền trung bình	14,38	12,36	-2,02	-14,05
5	Vòng quay vốn lưu động	5,23	5,35	0,12	2,29
6	Số ngày một vòng quay VLD	68,83	67,29	-1,54	-2,24
7	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	1,48	1,47	-0,01	-0,68
8	Vòng quay toàn bộ vốn	1,15	1,138	0,012	1,04
IV	Khả năng sinh lợi				
1	Tỷ suất doanh lợi doanh thu	0,148	0,167	0,019	12,84
2	Tỷ suất doanh lợi tổng vốn (ROA)	0,17	0,192	0,022	12,94
3	Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)	0,309	0,346	0,037	11,97

Đánh giá:

Dựa vào bảng số liệu trên về tình hình tài chính công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn ta thấy tình hình tài chính của công ty có một số điểm đáng lưu ý sau đây:

– Khả năng thanh toán tức thời và khả năng thanh toán nhanh của công ty là khá thấp, nguyên nhân là do tiền mặt tồn quỹ của công ty thấp là giảm khả năng thanh toán tức thời và khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp. Điều này sẽ gây khó khăn rất lớn cho khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

– Hệ số nợ của công ty rất cao, khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty còn kém, công ty không tự chủ được về tài chính.

– Vòng quay vốn lưu động của công ty thấp, dẫn đến số ngày 1 vòng quay vốn lưu động lớn. Cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty là chưa cao.

– Hàng tồn kho của công ty vẫn cao, dẫn đến số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho là cao. Gây ra hiện tượng ứ đọng, tồn kho, hỏng hóc, giảm chất lượng có thể xảy ra với hàng hóa.

Qua các số liệu và phân tích về tài chính của Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn, ta thấy nhìn chung các kết quả kinh doanh mà công ty đạt được trong năm 2011 so với năm 2010 đều tăng. Hoạt động tài chính nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung đều ổn định và có các dấu hiệu phát triển bền vững. Trong bối cảnh tình hình kinh tế và giá cả thị trường đang biến động mạnh, khủng hoảng kinh tế diễn ra ở nhiều

nơi, tình hình nợ công phức tạp tại châu Âu, thì việc duy trì được sự bình ổn trong lĩnh vực tài chính có tầm quan trọng vô cùng lớn lao đối với bất kỳ một công ty nào.

Thị trường du lịch của nước ta trong năm 2011 và đầu năm 2012 đã chứng kiến những bước đánh dấu quan trọng. Cuối năm 2011, du lịch Việt Nam đã đón lượt khách thứ 6 triệu bước chân tới Việt Nam. Số lượng khách du lịch tới nước ta có xu hướng tăng lên. Đó là cơ hội lớn cho du lịch nước nhà cũng như du lịch Hải Phòng (du lịch Đồ Sơn) cần phải biết tận dụng và phát huy. Tuy nhiên nền kinh tế của nhiều nước rơi vào cuộc khủng hoảng nghiêm trọng, buộc người dân phải tiết kiệm chi tiêu, giá cả ngày càng tăng cao, tình trạng lạm phát leo thang ở quy mô toàn cầu. Trong bối cảnh thị trường như vậy, công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn vẫn tiếp tục duy trì nhịp độ tăng trưởng khá ấn tượng, cố gắng vượt qua khó khăn, bất ổn và biến động của nền kinh tế trong nước và khu vực.

3.1 Thành công và hạn chế.

a) Thành công

- Mô hình hoạt động của công ty Cổ phần đã đi vào ổn định.
- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.
- Cơ sở vật chất về cơ bản đã được cải tạo, nâng cấp đáp ứng được nhu cầu thực tế của du khách. Cụ thể năm 2011 công ty đã tiến hành đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Hải Âu. Đầu tư nâng cấp đồng bộ 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hoa Phượng, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại nhà hàng Biển Đông I và biệt thự Bảo Đại. Bước sang năm 2012 công ty tiếp tục đầu tư nâng cấp khu biệt thự , nhà 9 Khách sạn Hoa Phượng và một số hạng mục tại các cơ sở. Nhằm đáp ứng nhu cầu nhiệm vụ đề ra.
- Hệ thống sân vườn đã được công ty chú trọng đầu tư, nên đã tạo được tính đồng bộ và cảnh quan xanh sạch đẹp, đảm bảo mỹ quan môi trường xung quanh các cơ sở kinh doanh trong toàn công ty.
- Tổ chức một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các cuộc họp, hội nghị, hội thảo lớn đối với những khách hàng trong nước và quốc tế. Đặc biệt công ty đã thành lập ra bộ phận tổ chức sự kiện, do vậy đã tổ

chức tốt và tạo ra uy tín trong việc tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo của tổ chức và công ty với quy mô lớn.

- Mỗi quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.
- Tình hình tài chính khả qua hơn và đi đến ổn định, hàng năm kinh doanh đều có lãi, không nợ đọng tiền nộp ngân sách và các khoản nghĩa vụ đối với cả nước

b) Hạn chế.

- Mặc dù tình hình suy thoái, khủng hoảng kinh tế và cơn bão tài chính tạm thời đã qua, nhưng tình hình nợ công của một số nước Khu vực Đồng tiền chung Châu Âu, thị trường chứng khoán, bất động sản có sự đóng băng và sụt giảm, tỉ lệ thất nghiệp cao, việc người dân chi tiêu cho cuộc sống ngày càng được thắt chặt, nên sẽ làm ảnh hưởng lớn đến kinh doanh du lịch của công ty nói riêng và các ngành kinh doanh và dịch vụ nói chung.
- Tỉ trọng chi phí tiền lương trong tổng chi phí vẫn còn cao.
- Các yếu tố chi phí đầu vào đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.
- Hoạt động kinh doanh ngoài khách sạn của công ty tuy đã tạm thời ổn định, song vẫn khó khăn, do cơ chế chính sách của các cơ quan quản lý nhà nước thiếu sự đồng bộ và thống nhất.
- Hoạt động quảng bá - xúc tiến du lịch chưa có hệ thống và sâu rộng. Chất lượng thấp, hình thức quảng bá chưa phong phú...
- Công ty kinh doanh ở địa bàn có tính mùa vụ cao, khách chỉ tập trung vào các tháng mùa hè, những tháng còn lại khách ít, doanh thu thấp.
- Công ty đã đầu tư nâng cấp về cơ bản đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách nhưng vẫn còn thiếu đồng bộ, tài sản nhiều nơi đã xuống cấp.
- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo còn hạn chế về trình độ quản lý kinh tế, lực lượng lao động kỹ thuật chuyên môn chưa đồng đều, lao động chất lượng cao còn ít.
- Lao động quản lý, lao động tại cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch, hướng dẫn viên và nhất là thuyết minh viên điểm chưa đáp ứng yêu cầu về số

lượng và chất lượng đối với phát triển du lịch trong tình hình mới và hội nhập.

Trong địa bàn nhiều cơ sở kinh doanh du lịch tư nhân phát triển, dịch vụ đa dạng, giá cả thiếu sự thống nhất, môi trường không đảm bảo, ảnh hưởng lớn tới khách du lịch tới Đồ Sơn tham quan, du lịch.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐỒ SƠN

1. Mục tiêu và phương hướng phát triển kinh doanh của Công ty Cổ Phần du lịch Đồ Sơn

1.1. Mục tiêu phát triển kinh doanh của Công ty

Theo chủ trương của nhà nước về cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn được chuyển đổi từ Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước sang công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn theo quyết định số 2145/QĐ – BVHTTDL, ngày 12/6/2009 của Bộ Văn hóa thể thao và du lịch, với vốn nhà nước chi phối là 55,63%.

Ngày 19/6/2009, Sở Kế hoạch Đầu tư Hải Phòng đã cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số 0203005434 cho Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn với 15 ngành nghề kinh doanh chính. Có thể nói đây là một bước ngoặt quan trọng để doanh nghiệp phát triển theo định hướng của Đảng, được nhà nước khuyến khích, tạo điều kiện và động lực phát triển. Mục đích của cổ phần hóa là việc huy động vốn từ các thành phần kinh tế nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cổ phần hóa nhằm tạo điều kiện để người góp vốn chính là người lao động, nâng cao vai trò là chủ thực sự, từ đó tạo động lực thúc đẩy tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả hoạt động của công ty.

Từ chủ trương trên và các điều kiện cũng như thách thức: triển vọng của ngành du lịch Việt Nam nói chung và du lịch Hải Phòng nói riêng, cùng với những điều kiện về cơ sở vật chất ngày càng được nâng cao, thách thức cũng như cơ hội đối với công ty trong thực trạng tình hình kinh tế thế giới ngày càng phức tạp, công ty đã đề ra những quan điểm, mục tiêu phát triển trong giai đoạn tiếp theo như sau:

- Bảo toàn và phát triển vốn cổ đông
- Xây dựng nền tảng tài chính của Công ty lành mạnh, có mức độ tự chủ và độc lập cao.

- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Lợi nhuận năm sau phải cao hơn lợi nhuận năm trước, tăng tích lũy để mở rộng kinh doanh và tăng cường đầu tư.
- Đảm bảo việc làm, nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động
- Ổn định và phát triển doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước và vận động tích cực tham gia các hoạt động xã hội.
- Xây dựng công ty trở thành công ty có tầm vóc, có chỗ đứng vững chắc trong ngành du lịch Việt Nam nói chung cũng như du lịch Hải Phòng nói riêng.

1.2 Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty.

- Thứ nhất là phát huy sự phấn đấu không mệt mỏi của toàn Ngành Du lịch Việt Nam trong 50 năm trưởng thành và phát triển để ngày càng khẳng định Việt Nam nói chung, Hải Phòng nói riêng là một điểm đến hấp dẫn đối với khách du lịch trong và ngoài nước.
- Thứ hai kiện toàn và hoàn thiện việc sắp xếp bộ máy tổ chức hiệu quả và phù hợp với tình hình hiện nay
- Thứ ba là đầu tư hợp lý nhằm phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật, cơ sở hạ tầng, nhà hàng, khách sạn, đầu tư nâng cấp các khu biệt thự nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu ăn, uống, nghỉ dưỡng của khách du lịch.
- Thứ tư, tiếp tục quan tâm làm tốt công tác quản lý doanh nghiệp theo đúng các định mức đã đưa ra. Tích cực áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tin học vào công tác quản lý và điều hành.
- Thứ 5, hoàn thiện chương trình quản lý lao động, làm tốt công tác quản lý, có kế hoạch đào tạo bổ sung và nâng cao chất lượng lao động và đội ngũ quản lý đáp ứng yêu cầu công việc. Nhanh chóng hoàn tất cơ chế tuyển dụng lao động tại doanh nghiệp, sớm đưa vào áp dụng.
- Thứ sáu là việc nhận thức rõ và coi trọng công tác tiếp thị, quảng cáo, marketing, theo dõi, phân tích thị trường, tìm kiếm khách hàng, mở rộng kinh doanh du lịch hướng tới nhóm đối tượng là khách du lịch nước ngoài.

2 Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.

2.1 Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.

Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp hay là nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng và cấp thiết với bất kì doanh nghiệp nào. Vì nhờ đó mà có thể đưa ra hướng giải quyết nhất định tùy vào từng trường hợp cụ thể. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng linh hoạt sẽ đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh.

Với mỗi doanh nghiệp khác nhau thì khả năng hay tình hình tài chính là khác nhau, song vấn đề đặt ra là chúng ta cần đi sâu vào phân tích vào khả năng tài chính nào có tác dụng cụ thể trong quá trình kinh doanh. 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, em xin nghiên cứu phân tích tình hình tài chính của công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn và trên cơ sở mục đích, phương hướng phát triển của công ty, em xin đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty như sau:

2.1.1 Thứ nhất là giải pháp về giảm các khoản phải thu

Cơ sở biện pháp:

Khoản phải thu là một phần của doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn, nếu bị chiếm dụng vốn thường xuyên sẽ làm cho tình hình tài chính gặp nhiều khó khăn. Qua phân tích tình hình tài chính trên ta thấy các khoản phải thu qua hai năm có xu hướng tăng lên (tỷ lệ tăng lên là 52,88% tương ứng là 390.770.433 đồng). Tỷ trọng khoản phải thu trong tổng tài sản của công ty năm 2010 là 11,97%, năm 2011, tỷ trọng là 28,28%. Số lần thu hồi khoản phải thu năm sau thấp hơn năm trước, vì thế số ngày cần thiết để thu được tăng lên ở năm sau.

Việc các khoản phải thu chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản của công ty là không tốt, làm giảm vòng quay vốn và hiệu quả sử dụng vốn thấp, công ty sẽ bị thiếu vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong khi hệ số nợ tăng lên khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là kém nên việc tăng các khoản phải thu như vậy càng làm ảnh

hưởng xấu và nghiêm trọng tới tình hình thanh toán nợ ngắn hạn. Hơn nữa hiện nay công ty chưa có chính sách để giảm khoản phải thu của khách hàng. Vì vậy rất cần thiết thu hồi các khoản nợ phải thu này, bên cạnh đó công ty phải có chính sách linh động hơn trong khâu thanh toán, cho phép khách hàng nợ một phần, khuyến khích thanh toán ngay.

Mục tiêu của giải pháp:

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế như hiện nay thì việc thu hồi nợ này sẽ giúp công ty giảm tỷ trọng khoản phải thu, cải thiện tốt hơn khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, nợ tức thời, giải phóng vốn chết đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm bớt chi phí vay vốn ngân hàng từ đó nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn.

Nội dung thực hiện:

- Yêu cầu chi tiết các đơn vị cơ sở thực hiện thu hồi nợ
- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài Công ty, thường xuyên theo dõi, đôn đốc để thu hồi đúng hạn.
- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro khi khách hàng không thanh toán được nợ (yêu cầu đặt cọc, tạm ứng, trả trước một phần giá trị hợp đồng....)
- Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng.
- Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng bán hàng, nếu vượt quá thời hạn thanh toán trong hợp đồng thì doanh nghiệp được thu lãi suất tương ứng với lãi suất kì hạn của ngân hàng.
- Áp dụng mức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm trước thời hạn. Dưới đây là bảng dự tính chiết khấu thanh toán theo thời hạn thanh toán của khách hàng được đề xuất theo mức lãi suất lớn hơn lãi suất gửi ngân hàng bằng VND (khoảng 11%/năm)

BẢNG 3.1: DỰ TÍNH LÃI SUẤT CHIẾT KHẤU

Thời hạn thanh toán (ngày)	Lãi suất chiết khấu (%)
Trả ngay	1,3
1 – 15 ngày	1
16 – 30 ngày	0,8
31 – 45 ngày	0,6
>45 ngày	0

- **Dự kiến thời gian và chi phí phát sinh**

Khoản phải thu khách hàng sẽ giảm đi 75% tương đương với số tiền thu hồi về là:
 $1.129.731.173 \times 0,75 = 847.298.380$ đồng.

Chi phí thực hiện cho biện pháp là: 8.360.011 đồng.

Như vậy số tiền thực thu thực tế từ các khoản phải thu là :

$847.298.380 - 8.360.011 = 838.938.369$ đồng.

BẢNG 3.2: DỰ KIẾN KẾT QUẢ THỰC HIỆN BIỆN PHÁP

Thời hạn thanh toán (ngày)	Khách hàng đồng ý (%)	Khoản thu được dự tính (đồng)	Tỉ lệ CK	Số tiền chiết khấu (đồng)	Số tiền thực thu được (đồng)
Trả ngay	20%	225.946.235	1,3	2.937.301	223.008.934
1 – 15	30%	338.919.352	1	3.389.194	335.530.158
16 – 30	15%	169.459.676	0,8	1.355.677	168.103.999
31 – 45	10%	112.973.117	0,6	677.839	112.295.278
Tổng	75%	847.298.380		8.360.011	838.938.369

Dự kiến kết quả đạt được:

Số tiền thu hồi được là 838.938.369 đồng đưa vào kinh doanh sẽ giúp công ty trang trải được khoản chi phí lãi vay là: $838.938.369 \text{ đồng} \times 12\% = 100.672.604,3$ đồng.

Chi phí chiết khấu được tính vào chi phí khác. Do đó chi phí khác tăng 8.360.011 đồng.

→ LN trước thuế tăng: $100.672.604,3 - 8.360.011 = 92.312.593,3$ đồng.

→ Chi phí thuế TNDN tăng: $92.312.593,3 \times 25\% = 23.078.148,32$ đồng.

→ LNst tăng: $92.312.593,3 - 23.078.148,32 = 69.234.445$ đồng.

BẢNG 3.3:
BẢNG ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN BIỆN PHÁP

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				- +	%
Khoản phải thu	đ	1.129.731.173	282.432.793,20	- 847.298.379,80	-75
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	29,13	53,3	24,17	82,9
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	12,36	6,75	-5,61	- 0,45
LNST	đ	4.545.445.862	4.614.680.307	69.234.445	1,52
ROS	%	16,7	16,95	0,25	1,5
ROA	%	19,22	19,87	0,65	3,38
ROE	%	34,59	35,21	0,62	1,79

Ta thấy sau khi thực hiện biện pháp, số tiền thu hồi được lớn, vòng quay khoản phải thu tăng lên, số ngày cần thiết để thu được khoản phải thu giảm đáng kể, tiết kiệm được chi phí lãi vay là 100.672.604,3 đồng, lợi nhuận sau thuế tăng hơn lợi nhuận sau thuế cũ là 69.234.445 đồng, các chỉ số sinh lời đều tăng cho thấy tính khả thi nếu Công ty thực hiện thành công biện pháp.

2.1.2 Biện pháp 2: Phát triển loại hình du lịch tâm linh nhằm nâng cao doanh thu, góp phần nâng cao hệ số sinh lời.

Cơ sở thực hiện biện pháp

Một trong những bất lợi của ngành du lịch mà bất cứ Doanh nghiệp kinh doanh du lịch cũng quan tâm, đó chính là tính mùa vụ. Đa phần doanh thu, lợi nhuận của các doanh nghiệp tập trung vào các tháng chính vụ, mùa cao điểm. Tại công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn, tháng chính vụ thường kéo dài từ đầu tháng 5 và kết thúc vào cuối tháng 9. Các tháng còn lại doanh thu chỉ từ việc tổ chức hội nghị, hội thảo và một số tour du lịch lẻ hành.

Phát triển loại hình tour du lịch tâm linh, sẽ góp phần làm giảm tính bất lợi của thời vụ. Tour du lịch tâm linh là tour du lịch theo đoàn đến thăm các chùa chiền lớn, đền thờ các vị tướng, vị mẫu. Đây cũng là một trong những cách nhằm hạn chế tính mùa vụ của ngành du lịch. Du lịch Tâm linh thường được tổ chức vào đầu xuân, nhằm phục vụ khách du lịch tìm hiểu về lịch sử, về phong tục của dân ta. Phát triển các tour du lịch tâm linh sẽ góp phần nâng cao doanh thu, làm tăng các hệ số sinh lời của doanh nghiệp đồng thời quảng bá hình ảnh của Công ty ngày một xa hơn, đẹp hơn.

Mục đích của biện pháp

- Thu hút thêm khách du lịch, đặc biệt là khách du lịch đi thăm quan vào đầu xuân mới
- Nâng cao doanh thu, tăng lợi nhuận, góp phần làm tăng các hệ số sinh lời, nâng cao hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

Nội dung biện pháp

Tour du lịch tâm linh mà công ty có thể thiết lập:

- Tour địa phương
Tháp Tường Long – Đền Bà Đẻ - Đình Ngọc – chùa Hàng – Đảo Dấu
(đi về trong ngày, ăn uống buổi trưa tại công ty CPDL Đồ Sơn)
- Tour Hải Phòng – Bái Đính – Tràng An - Đền Trần – Hải Phòng
(đi về trong ngày, xuất phát lúc 4h00 tại Hải Phòng, kết thúc chuyến đi, có mặt tại Hải Phòng vào 20h00 cùng ngày)

Hướng dẫn viên dẫn đoàn là hướng dẫn viên của công ty.

Giá 1 suất cho khách lẻ là (bao gồm chi phí đi lại + chi phí ăn trưa (không bao gồm đồ uống + hướng dẫn viên + bảo hiểm trọn gói):

- Tour Địa phương: 300.000 đồng/ khách
 - Tour Bái Đính – Tràng An - Đền Trần: 650.000/khách
- (giá trên được áp dụng cho đoàn từ 20 người trở lên)

Tùy theo số lượng khách của đoàn càng giảm thì giá sẽ được điều chỉnh tăng.

Để có thể đạt được mục tiêu kinh doanh đề ra thì cần phải đảm bảo cho người tiêu dùng có thể tiếp cận được với hàng hóa dịch vụ ấy một cách nhanh nhất và thuận tiện nhất. Đặc biệt, thời gian từ khi tiếp cận thông tin đến khi tiếp xúc trực tiếp với hàng hóa càng được rút ngắn bao nhiêu thì cơ hội thành công càng lớn bấy nhiêu. Trong kinh doanh khách sạn, mục tiêu của hoạt động marketing cũng không nằm ngoài mục tiêu đó. Và để thực hiện được nhiệm vụ này thì công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn cũng cần đảm bảo công tác tuyên truyền, quảng cáo có hiệu quả. Khi thực hiện biện pháp này công ty có thể kết hợp với các chiến lược marketing sau:

- Gửi đơn chào hàng, thư chào hàng mời sử dụng dịch vụ tới các trường học, tổ chức đoàn thể, khối câu lạc bộ người cao tuổi, hội Cựu chiến binh....
- Đối với các khách hàng quen thuộc, thường xuyên sử dụng dịch vụ tại Công ty, công ty sẽ áp dụng chính sách ưu đãi về giá, giảm giá từ 5% - 10%.
- Giới thiệu các tour du lịch mới lên website công ty và quảng cáo trên các website quảng bá, giới thiệu du lịch, lễ hành khác. Thực hiện quảng cáo qua mạng internet phổ biến và hiệu quả. Khách hàng cần cập nhật thông tin chi tiết hơn nữa trên website của Khách sạn. Quảng cáo trên mạng mang lại lợi ích bền vững và lâu dài, bởi nó được xem như một kênh quảng cáo có chi phí thấp nhưng lại mang lại hiệu quả cao.
- Tham gia vào các chương trình quảng cáo, triển lãm, hội chợ về du lịch, các hội nghị, hội thảo về du lịch – khách sạn.
- Thường xuyên tham gia vào các hoạt động quảng cáo chung của ngành.

Dự kiến kết quả đạt được

- Doanh thu dự kiến tăng lên 3% so với trước khi thực hiện:

$$\text{Doanh thu tăng} = 27.219.539.529 \times 3\% = 816.586.186 \text{ đồng.}$$

- Chi phí thực hiện 1 chuyến đi = 60% doanh thu đạt được

$$\text{Chi phí tổ chức} = 816.586.186 \text{ đồng.} \times 60\% = 489.951.711,5 \text{ đồng}$$

$$\text{Chi phí marketing ước tính: } 10.000.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Tổng chi phí} = 489.951.711,5 + 10.000.000 = 499.951.711,5 \text{ đồng}$$

→ Lợi nhuận trước thuế tăng = $816.586.186 - 499.951.711,5 = 316.634.474,3$ đồng.

$$\text{Chi phí thuế TNDN tăng} = 316.634.474,3 \text{ đồng} \times 25\% = 79.158.618,59 \text{ đồng.}$$

$$\text{Lợi nhuận sau thuế tăng} = 316.634.474,3 - 79.158.618,59 = \mathbf{237.475.856} \text{ đồng.}$$

BẢNG 3.4:**DỰ KIẾN KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP**

Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
			(+/-)	%
Doanh thu	27.219.539.529	28.036.125.715	816.586.185,9	3,00
Lợi nhuận trước thuế	6.060.594.483	6.377.228.957	316.634.474,3	5,22
Thuế TNDN	1.515.148.621	1.594.307.239	79.158.618,59	5,22
LNst	4.545.445.862	4.782.921.718	237.475.855,8	5,22
ROS (%)	16,7	17,06	0,36	2,16
ROA (%)	19,2	20,09	0,89	4,64
ROE (%)	34,6	36,07	1,47	4,25

Thông qua bảng trên, sau khi thực hiện biện pháp đã giúp cho công ty tăng khoản lợi nhuận sau thuế là 244.975.855,8 đồng. Các chỉ số sinh lời tăng cao. Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS) tăng 0,39%, tỷ suất doanh lợi trên tổng vốn (ROA) tăng 0,92%, tỷ suất doanh lợi trên vốn chủ sở hữu tăng 1,52% so với trước khi thực hiện biện pháp. Biện pháp này giúp công ty khắc phục phần nào

tính mùa vụ ảnh hưởng đến doanh nghiệp. Bên cạnh đó còn giúp quảng bá hình ảnh công ty một cách rộng rãi hơn tới du khách.

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp, lợi nhuận sau thuế tăng lên 527.408.649 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 11,6% so với trước khi thực hiện biện pháp. Kỳ thu tiền bình quân giảm, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được cải thiện, việc mở rộng loại hình kinh doanh góp phần làm tăng doanh thu, làm tăng các chỉ số sinh lời. Qua đó thấy được tính khả thi của các biện pháp.

3 Một số đề xuất và kiến nghị

3.1 Kiến nghị Nhà Nước.

– Quan tâm đầu tư, chỉ đạo hơn nữa đến ngành kinh tế du lịch Hải Phòng nói chung và Đồ Sơn nói riêng; tăng cường công tác tuyên truyền quảng bá, xúc tiến du lịch với các Tỉnh, Thành Phố trong cả nước và Du lịch Quốc tế (nhất là thị trường ASEAN và Trung Quốc).

– Đầu tư cơ sở hạ tầng chất lượng cao cho khu du lịch Đồ Sơn, một trong những trọng điểm du lịch của Thành Phố để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách.

– Tạo cơ chế chính sách thông thoáng thu hút sự đầu tư vào du lịch ở Đồ Sơn. Đầu tư cơ sở hạ tầng có chất lượng cao ở Đồ Sơn tạo điểm nhấn để thu hút khách du lịch khi đến với Hải Phòng nói chung cũng như khi đến với Đồ Sơn nói riêng.

– Nên có quy định và quy chế rõ ràng trong việc xây dựng một khung giá dịch vụ nhằm hạn chế việc niêm yết giá sai quy định gây mất hình ảnh của du lịch Đồ Sơn và gây ảnh hưởng tới các đơn vị kinh doanh khác.

– Tăng cường phối hợp với địa phương trong công tác quản lý, đào tạo nguồn nhân lực, xúc tiến, quảng bá du lịch; hướng dẫn các đơn vị doanh nghiệp kinh doanh thực hiện tốt các quy định của pháp luật trong hoạt động kinh doanh, dịch vụ du lịch.

– Cần quan tâm hơn nữa đến công tác tuyên truyền, quảng cáo về du lịch Đồ Sơn. Phối hợp với các cơ quan báo chí, đài phát thanh và truyền hình...để xây dựng những bộ phim, tư liệu có hình ảnh đẹp, những chương trình giới thiệu về Du Lịch Đồ Sơn. Công tác tuyên truyền, quảng bá phải được tiến hành thường xuyên, liên tục và có phạm vi rộng.

3.2 Kiến nghị với Công ty

- Tiếp tục phát huy những thế mạnh, ưu điểm trên cơ sở các kết quả đã đạt được trong năm 2011.
- Quan tâm tới công tác quản lý Doanh nghiệp, Công ty cùng toàn thể nhân viên tích cực tham gia việc sử dụng tích cực, tránh lãng phí.
- Khai thác hơn nữa tiềm năng du lịch địa phương, tìm kiếm những hình thức, loại hình dịch vụ mới mẻ, thú vị để thu hút khách du lịch ngày càng mạnh mẽ hơn.
- Quan tâm đời sống nhân viên, người lao động, khuyến khích tinh thần làm việc thông qua lương, thưởng cho những cá nhân, tập thể xuất sắc.
- Nâng cao trình độ, tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên, đặc biệt là đội ngũ lễ tân, hướng dẫn viên.
- Liên kết hợp tác với các công ty du lịch và lữ hành, phối hợp và tranh thủ sự ủng hộ từ phía chính quyền địa phương.

KẾT LUẬN

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

Đứng trước thách thức đó, sau một thời gian thực tập và nghiên cứu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn, cùng sự hướng dẫn nhiệt tình của giảng viên ***Th.s Cao Thị Hồng Hạnh*** và các cô, chú, anh chị trong công ty, em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: ***“Phân tích tài chính và một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Du lịch Đồ Sơn”***.

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Nguyễn Thu Hằng

DANH MỤC
CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO SỬ DỤNG TRONG BÀI KHÓA LUẬN

1. Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp
Học viện tài chính
GS.TS Ngô Thế Chi
PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ
2. Giáo trình: Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp
PGS. TS Ngô Thế Chi
TS Vũ Công Ty
Nhà Xuất bản Thống Kê Hà Nội
3. Giáo trình: Quản trị tài chính Doanh nghiệp
PGS. PTS Nguyễn Đình Kiệm
PTS. Nguyễn Đăng Nam
Nhà xuất bản tài chính
5. Luận văn tốt nghiệp của các khóa IX, X, XI của trường Đại học Dân lập Hải Phòng
6. Website công ty Cổ Phần du lịch Đồ Sơn: <http://www.dosontourism.com>
7. Website các công ty du lịch và lữ hành khác

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Tên viết tắt	: Giải thích
CĐKT	: Cân đối kế toán
BCKQKD	: Báo cáo kết quả kinh doanh
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSNH	: Tài sản ngắn hạn
TSDH	: Tài sản dài hạn
HTK	: Hàng tồn kho
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
HĐKD	: Hoạt động kinh doanh
CPDL	: Cổ phần du lịch

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	9
1.1 Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp ..	9
1.1.1 Tài chính doanh nghiệp.....	9
1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.2 Nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp.....	15
1.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.....	15
1.2.2 Phân tích tình hình tài chính thông qua các nhóm hệ số tài chính đặc trưng.	22
1.2.3 Phân tích Dupont các tỷ số tài chính	31
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính doanh nghiệp	35
1.3.1 Nhân tố chủ quan.....	35
1.3.2 Nhân tố khách quan.....	35
CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CPDL ĐỒ SƠN	38
1. Khái quát chung về Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại.....	38
1.1 Khái quát chung về Công ty CPDL Đồ Sơn.	38
1.1.1 Giới thiệu về công ty cổ phần Du lịch Đồ Sơn.	38
1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển.....	38
1.2 Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của công ty CPDL Đồ Sơn.	39
1.2.1 Lĩnh vực kinh doanh	39
1.2.2 Ngành nghề kinh doanh	39
1.3 Cơ cấu tổ chức.....	40
1.3.1 Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý.	40
1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận đơn vị.....	41
1.4 Hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.	44
2. Phân tích tài chính tại Công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.	45
2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.	45
2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán (CĐKT).....	46

2.1.2 Phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn.....	56
2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh.....	58
2.2 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của công ty.....	62
2.2.1 Các hệ số về khả năng thanh toán.....	62
2.2.2 Các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	65
2.2.3 Nhóm chỉ số về hoạt động.....	68
2.3 Phân tích phương trình Dupont.....	73
3. Đánh giá chung về thực trạng tài chính tại Công ty Cổ phần du lịch Đồ Sơn. ...	76
3.1 Thành công và hạn chế.....	78
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐỒ SƠN.....	81
1. Mục tiêu và phương hướng phát triển kinh doanh của Công ty Cổ Phần du lịch Đồ Sơn.....	81
1.1. Mục tiêu phát triển kinh doanh của Công ty.....	81
1.2 Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty.....	82
2. Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ Phần Du lịch Đồ Sơn.....	83
2.1 Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty Cổ phần Du lịch Đồ Sơn.....	83
2.1.1 Thứ nhất là giải pháp về giảm các khoản phải thu.....	83
2.1.2 Biện pháp 2: Phát triển loại hình du lịch tâm linh nhằm nâng cao doanh thu, góp phần nâng cao hệ số sinh lời.....	87
3 Một số đề xuất và kiến nghị.....	90
3.1 Kiến nghị Nhà Nước.....	90
3.2 Kiến nghị với Công ty.....	85
Kết luận.....	86
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	87