

**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 : Phạm Thị Nhàn**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2013**

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

---

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN**  
**TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY**  
**TNHH THƯƠNG MẠI DƯƠNG HÙNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Phạm Thị Nhân**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2013**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Phạm Thị Nhân

Mã SV: 1354020066

Lớp: QT1301N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty

TNHH Thương mại Dương Hưng

# 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.

.....

.....

.....

**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 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2013***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

## MỤC LỤC

<i>Lời nói đầu</i> .....	1
<b>CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP</b> .....	3
1.1 Khái niệm chung về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp .....	3
1.1.1 Tài chính doanh nghiệp.....	3
1.1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp .....	3
1.1.1.2. Bản chất tài chính doanh nghiệp .....	3
1.1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp.....	3
1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.3 Mục đích, ý nghĩa, yêu cầu của phân tích tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.3.1 Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.3.2 Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp .....	4
1.2 Phương pháp phân tích và các bước tiến hành phân tích.....	5
1.2.1 Tài liệu phục vụ cho phân tích tài chính doanh nghiệp .....	5
1.2.2 Phương pháp phân tích.....	6
1.2.2.1 Phương pháp so sánh.....	6
1.2.2.2 Phương pháp phân tích tỷ lệ.....	8
1.3 Nội dung phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp .....	8
1.3.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.....	8
1.3.1.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán.....	9
1.3.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	14
1.3.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp .....	17
1.3.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán.....	18
1.3.2.2 Nhóm các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư .....	21
1.3.2.3 Nhóm các chỉ số về hoạt động .....	23
1.3.2.4 Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời .....	26

<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DƯƠNG HUNG .....</b>	<b>28</b>
2.1 Tổng quan về công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.....	28
2.1.1 Giới thiệu chung về công ty .....	28
2.1.1.1 Quá trình hình thành phát triển .....	28
2.1.1.2. Chức năng nhiệm vụ của công ty .....	30
2.1.1.3 Những thuận lợi và khó khăn của công ty .....	31
2.1.2 Cơ cấu tổ chức và quản lý nhân sự .....	32
2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức.....	32
2.1.2.2 Quản lý nhân sự .....	35
2.1.3 Các hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty .....	38
2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.....	39
2.2.1.1 Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán .....	39
2.2.1.1.1 Phân tích cơ cấu và diễn biến tài sản .....	39
2.2.1.1.2 Phân tích cơ cấu và diễn biến nguồn vốn.....	43
2.2.1.2 Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	47
2.2.1.2.1 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang	47
2.2.1.2.2 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều dọc ....	50
2.2.2 Phân tích tình hình tài chính của Công ty thông qua các chỉ số tài chính .....	52
2.2.2.1 Các chỉ số về khả năng thanh toán.....	52
2.2.2.2 Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	57
2.2.2.3. Các chỉ số về hoạt động .....	60
2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời.....	67
2.2.2.5 Đánh giá chung về hoạt động tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.....	69

## **CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DƯƠNG HƯNG..... 74**

3.1 Phương hướng hoạt động của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng .....	74
3.1.1 Mục tiêu tổng quát .....	74
3.1.2 Mục tiêu và phương hướng hoạt động trước mắt .....	74
3.2 Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.....	75
3.2.1 Biện pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho .....	76
3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp .....	76
3.2.1.2 Thực hiện biện pháp.....	77
3.2.1.3 Kết quả dự kiến .....	83
3.2.2 Biện pháp 2: Đổi mới chính sách tín dụng.....	85
3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp .....	85
3.2.2.2 Thực hiện biện pháp.....	86
3.2.2.3 Kết quả dự kiến .....	88
3.2.3 Biện pháp 3: Giảm vốn vay.....	91
3.2.3.1 Cơ sở của biện pháp .....	91
3.2.3.2 Thực hiện biện pháp.....	92
3.2.3.3 Kết quả dự kiến .....	95
3.3 Kiến nghị.....	96
<b>Kết luận</b> .....	97

*Danh mục tài liệu tham khảo*



## ***Danh mục bảng, sơ đồ và biểu đồ có trong khoá luận***

Bảng 1.1 : Các khoản vụ chính trong phần TS của Bảng cân đối kế toán.....	10
Bảng 1.2 : Các khoản vụ chính trong phần NV của Bảng cân đối kế toán.....	11
Bảng 1.3 : Bảng phân tích cơ cấu tài sản .....	12
Bảng 1.4 : Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn .....	13
Bảng 1.5 : Các khoản mục của Báo cáo kết quả hd sản xuất kinh doanh.....	15
Bảng 1.6 : Phân tích về kết cấu chi phí doanh thu và lợi nhuận .....	16
Bảng 1.7 : Bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	17
Sơ đồ 1 : Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.....	32
Bảng 2.1 : Số lao động của Công ty qua các năm.....	36
Bảng 2.2 : Cơ cấu lao động của Công ty.....	36
Bảng 2.3 : Phân tích cơ cấu và diễn biến tài sản.....	40
Biểu đồ 1 : Cơ cấu hàng tồn kho trong Tài sản ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2010-2012.....	41
Bảng 2.4 : Phân tích cơ cấu và diễn biến nguồn vốn .....	44
Biểu đồ 2 : Diễn biến nguồn vốn của công ty giai đoạn 2010-2012.....	45
Bảng 2.5 : Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo chiều ngang .....	48
Biểu đồ 3 : Giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần của công ty giai đoạn 2010-2012.....	49
Biểu đồ 4 : Lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của công ty giai đoạn 2010-2012.....	49
Bảng 2.6 : Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo chiều dọc .....	51
Bảng 2.7 : Các chỉ số về khả năng thanh toán .....	54
Bảng 2.8 : Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	58
Bảng 2.9 : Các chỉ số về hoạt động.....	62
Bảng 2.10 : Các chỉ số về hoạt động.....	64

Bảng 2.11 : Các chỉ số về hoạt động.....	66
Bảng 2.12 : Các chỉ số về khả năng sinh lời.....	68
Bảng 2.13 : Bảng tổng hợp các chỉ số tài chính.....	69
Bảng 3.1 : Bảng giá ưu đãi dự kiến với mặt hàng thép tấm và thép ống.....	78
Bảng 3.2 : Bảng mức chiết khấu dự kiến cho khách hàng mua số lượng lớn .....	79
Bảng 3.3 : Bảng chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp chiết khấu khi khách hàng mua số lượng lớn.....	79
Bảng 3.4 : Bảng báo giá dự kiến của công ty.....	82
Bảng 3.5 : Bảng chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp tăng sản lượng hàng bán.....	82
Bảng 3.6 : Bảng đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho.....	83
Bảng 3.7 : Dự kiến các chỉ tiêu hiệu quả sau khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho.....	84
Bảng 3.8 : Danh sách những khách hàng còn nợ chủ yếu của công ty.....	86
Bảng 3.9 : Chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng.....	89
Bảng 3.10 : Đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng.....	89
Bảng 3.11 : Dự kiến các chỉ tiêu hiệu quả sau khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng.....	90
Bảng 3.12 : Chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp giảm vốn vay.....	95
Bảng 3.13 : Đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp giảm vốn vay.....	95

## ***Danh mục từ viết tắt có trong khoá luận***

1. DN : doanh nghiệp
2. TS : tài sản
3. NV : nguồn vốn
4. TSNH : tài sản ngắn hạn
5. TSDH : tài sản dài hạn
6. Nợ NH : nợ ngắn hạn
7. Nợ DH : nợ dài hạn
8. Vốn CSH : vốn chủ sở hữu
9. Vốn LĐ ròng : vốn lưu động ròng
10. HĐKD : hoạt động kinh doanh
11. Thuế TN DN : thuế thu nhập doanh nghiệp
12. LNTT : lợi nhuận trước thuế.
13. LNST : lợi nhuận sau thuế
14. TSCĐ : tài sản cố định
15. TSLĐ : tài sản lưu động

## ***Lời nói đầu***

Trong tình hình hiện nay, khi nền kinh tế nước ta vận hành theo cơ chế thị trường thì việc đạt được mục tiêu cuối cùng là sự tồn tại lâu dài, phát triển và kinh doanh có lãi là mục tiêu hàng đầu của bất kỳ tổ chức, đơn vị kinh tế trong cũng như ngoài quốc doanh. Chính vì vậy, bất kỳ tổ chức, đơn vị nào dù thuộc lĩnh vực sản xuất hay dịch vụ đều phải có một lượng tài sản và nguồn vốn nhất định bao gồm: máy móc, thiết bị, hàng hóa, nhà xưởng... Do đó mà mỗi doanh nghiệp đều phải tổ chức, huy động và sử dụng vốn sao cho có hiệu quả nhất trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tài chính tín dụng cũng như chấp hành đúng pháp luật. Vì vậy, doanh nghiệp muốn kinh doanh có hiệu quả, hạn chế rủi ro, doanh nghiệp phải phân tích hoạt động kinh doanh của mình đồng thời định hướng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới để đưa ra những chiến lược phù hợp. Chính vì thế, việc doanh nghiệp thường xuyên tiến hành phân tích tài chính sẽ giúp cho doanh nghiệp thấy được tình hình tài chính hiện tại, xác định đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân cũng như mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính của doanh nghiệp mình. Từ đó có giải pháp cụ thể để ổn định và tăng cường tình hình tài chính.

Là sinh viên trường đại học Dân lập Hải Phòng chuẩn bị bước vào môi trường kinh doanh, em nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại Công ty TNHH thương mại Dương Hưng em đã mạnh dạn nghiên cứu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “ **Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH thương mại Dương Hưng**”.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài này là: tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng. Mục đích nghiên cứu: nhằm tìm hiểu, phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty và đưa ra các giải pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty. Phương pháp nghiên cứu là phương pháp thu thập xử lý số liệu, phương pháp so sánh, phân tích, phân tích tỷ lệ.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Nội dung nghiên cứu khóa luận gồm 3 phần:

**Chương I: Cơ sở lý luận về quản trị tài chính doanh nghiệp.**

**Chương II: Thực trạng hoạt động tài chính của Công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng.**

**Chương III: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty  
TNHH Thương mại Dương Hưng.**

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn, chỉ bảo nhiệt tình của Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền, Ban lãnh đạo công ty cùng các cô chú anh chị phòng Kinh doanh Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng đã giúp em hoàn thành đề tài này.

Tuy nhiên, với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên đề tài không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo cùng toàn thể độc giả để khóa luận của em được hoàn thiện hơn, góp phần nào đó vào việc nâng cao năng lực tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.

**Em xin chân thành cảm ơn!!!**

Sinh viên

PHẠM THỊ NHÀN

## **CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

### **1.1 Khái niệm chung về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp**

#### **1.1.1 Tài chính doanh nghiệp**

##### **1.1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp**

Tài chính doanh nghiệp là quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp nhằm góp phần đạt tới các mục tiêu của doanh nghiệp.

##### **1.1.1.2. Bản chất tài chính doanh nghiệp**

Về bản chất tài chính doanh nghiệp 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 hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp.

Vì vậy các hoạt động gắn liền với việc phân phối, tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

##### **1.1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp**

Các quan hệ tài chính: là sự hợp thành từ các quan hệ kinh tế phát sinh gắn liền với việc tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp. Bao gồm:

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước: đây là mối quan hệ phát sinh khi doanh nghiệp được nhà nước cấp vốn hoạt động và doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ tài chính với nhà nước như nộp các khoản thuế, lệ phí ...

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

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp: được thể hiện thông qua việc doanh nghiệp thanh toán tiền lương, thực hiện các khoản tiền thưởng, tiền phạt với công nhân viên, quan hệ thanh toán giữa các bộ phận trong doanh nghiệp, việc phân chia lợi tức, việc hình thành các quỹ của doanh nghiệp.

### **1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp**

Khái niệm: Phân tích tài chính doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho những đối tượng có liên quan có dự đoán chính xác về tình hình tài chính của doanh nghiệp, qua đó có những quyết định phù hợp với lợi ích của họ.

### **1.1.3 Mục đích, ý nghĩa, yêu cầu của phân tích tài chính doanh nghiệp**

#### **1.1.3.1 Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp**

Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp là giúp nhà phân tích đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi, tiềm năng, hiệu quả hoạt động kinh doanh, đánh giá những triển vọng cũng như những rủi ro trong tương lai của doanh nghiệp để từ đó đưa ra quyết định cho phù hợp.

#### **1.1.3.2 Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp**

Phân tích tài chính doanh nghiệp với vị trí là công cụ của nhận thức các vấn đề liên quan đến tài chính doanh nghiệp, trong quá trình tiến hành, phân tích sẽ thực hiện chức năng: đánh giá, dự đoán và điều chỉnh tài chính doanh nghiệp.

Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế tài chính của doanh nghiệp như các nhà quản lý, nhà đầu tư tài chính, các ngân hàng, người lao động... để có nhận thức đúng đắn và đầy đủ, các đối tượng tùy mục tiêu quan tâm mà lựa chọn những nội dung phân tích phù hợp. Cụ thể là:

- Đối với nhà quản lý: phân tích tài chính nhằm đáp ứng các mục tiêu cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp như: tìm kiếm lợi nhuận, đảm bảo khả năng thanh toán nợ, tăng sức cạnh tranh trên thị trường... Ngoài ra, nhờ hoạt động phân tích tài chính mà các nhà quản lý doanh nghiệp có thể

## ***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

đánh giá chính xác, kịp thời các thông tin kinh tế, thấy được thực trạng tài chính cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đối với các nhà đầu tư, người cho vay: phân tích hoạt động tài chính đối với họ để đánh giá khả năng sinh lời, mức độ rủi ro, khả năng hoàn trả... của công ty từ đó quyết định có nên đầu tư hay cho doanh nghiệp vay vốn không?

- Đối với cơ quan nhà nước: phân tích tài chính giúp nhà nước nắm được tình hình tài chính của doanh nghiệp để từ đó đề ra các chính sách vĩ mô đúng đắn (chính sách thuế, lãi suất đầu tư...) nhằm tạo hành lang pháp lý cho doanh nghiệp hoạt động.

- Đối với người lao động: phân tích tài chính giúp họ định hướng việc làm của mình, trên cơ sở đó yên tâm dốc sức vào hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, tùy thuộc vào công việc được phân công, đảm nhiệm.

- Đối với công ty kiểm toán: phân tích tài chính doanh nghiệp sẽ giúp công ty kiểm toán kiểm tra được tính hợp lý trung thực của các số liệu, phát hiện được những sai sót và gian lận của doanh nghiệp về mặt tài chính.

### **1.2 Phương pháp phân tích và các bước tiến hành phân tích**

#### **1.2.1 Tài liệu phục vụ cho phân tích tài chính doanh nghiệp**

Khi tiến hành phân tích hoạt động tài chính, nhà phân tích cần thu thập và sử dụng rất nhiều nguồn thông tin từ trong và ngoài doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp có thể sử dụng thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp. Thông tin kế toán được phản ánh đầy đủ trong các 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.

Báo cáo tài chính cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để:

- Đánh giá tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp kỳ hoạt động đã qua.



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

- Giúp cho việc kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở đó, người sử dụng thông tin ra được các quyết định kinh tế phù hợp và kịp thời.

Báo cáo tài chính có hai loại là báo cáo bắt buộc và báo cáo không bắt buộc

- Báo cáo tài chính bắt buộc là những báo cáo mà mọi doanh nghiệp đều phải lập, gửi đi theo quy định, không phân biệt hình thức sở hữu, quy mô. Báo cáo tài chính bắt buộc gồm có: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính.

- Báo cáo tài chính không bắt buộc là báo cáo không nhất thiết phải lập mà các doanh nghiệp tùy vào điều kiện đặc điểm riêng của mình có thể lập hoặc không lập như Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

- Báo cáo tài chính gồm 4 loại sau:

+ Bảng cân đối kế toán: mẫu B01 - DN

+ Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: mẫu B02 - DN

+ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: mẫu B03 - DN

+ Thuyết minh báo cáo tài chính: mẫu B09 - DN

### **1.2.2 Phương pháp phân tích**

Phương pháp phân tích tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của công ty ở quá khứ, hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai. Từ đó giúp các đối tượng đưa ra quyết định kinh tế phù hợp với mục tiêu mong muốn của từng đối tượng. Để đáp ứng mục tiêu của phân tích tài chính có nhiều phương pháp, thông thường người ta hay sử dụng các phương pháp sau:

#### **1.2.2.1 Phương pháp so sánh**

Đây là phương pháp phân tích được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, xác định vị trí và xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

##### **❖ Tiêu chuẩn so sánh**

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh.

Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được.

❖ **Điều kiện so sánh**

- So sánh theo thời gian 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.

- So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

❖ **Kỹ thuật so sánh**

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

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

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

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

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

❖ **Hình thức so sánh**

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

## ***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

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

- So sánh theo chiều ngang: là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau. (cần chú ý trong điều kiện có lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá )

### **1.2.2.2 Phương pháp phân tích tỷ lệ**

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

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

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

## **1.3 Nội dung phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp**

### **1.3.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp**

### **1.3.1.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán**

#### **❖ Bảng cân đối kế toán**

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

Thông qua Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua việc phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn, tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng cân đối kế toán gồm 2 phần:

- Phần tài sản
- Phần nguồn vốn

- **Phần tài sản:** phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Phần tài sản được chia thành:

- Tài sản ngắn hạn: phản ánh toàn bộ giá trị thuần của tất cả các tài sản ngắn hạn hiện có của doanh nghiệp. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn, thường là dưới hoặc bằng 1 năm hoặc 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- Tài sản dài hạn: phản ánh giá trị thuần của toàn bộ tài sản có thời gian thu hồi trên 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo.

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 1.1: Các khoản vụ chính trong phần TS của Bảng cân đối kế toán**

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>		
I. Tiền và các khoản tđ tiền		
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		
III. Các khoản phải thu		
IV. Hàng tồn kho		
V. Tài sản ngắn hạn khác		
<b>B. Tài sản dài hạn</b>		
I. Các khoản phải thu dài hạn		
II. Tài sản cố định		
III. Bất động sản đầu tư		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
V. Tài sản dài hạn khác		
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>		

Xét về mặt kinh tế các chỉ tiêu ở phần Tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản dưới hình thái vật chất.

Xét về mặt pháp lý số liệu của các chỉ tiêu ở phần Tài sản thể hiện toàn bộ số tài sản thuộc quyền quản lý và quyền sử dụng của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo.

- **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.

Nguồn vốn được chia thành:

- Nợ phải trả: phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm lập báo cáo.

Chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các chủ nợ ( nợ

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

ngân sách, nợ ngân hàng, nợ người bán ... ) về các khoản phải nộp phải trả hay các khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng khác.

- **Vốn chủ sở hữu:** là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình hoạt động kinh doanh. Số vốn chủ sở hữu doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán, vì vậy vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ.

***Bảng 1.2: Các khoản vụ chính trong phần NV của Bảng cân đối kế toán***

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
A. Nợ phải trả		
I. Nợ ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		
B. Nguồn vốn chủ sở hữu		
I. Vốn chủ sở hữu		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>		

Xét về mặt kinh tế: số liệu trong phần nguồn vốn thể hiện quy mô, kết cấu các nguồn vốn đã được doanh nghiệp đầu tư và huy động vào sản xuất kinh doanh.

Xét về mặt pháp lý: số liệu của các chỉ tiêu phần Nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp về số tài sản đang quản lý, sử dụng đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp ( Nhà nước, các tổ chức tín dụng ... )

***❖ Phân tích Bảng cân đối kế toán***

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:

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

- 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.

***Bảng 1.3: Bảng phân tích cơ cấu tài sản***

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>						
I. Tiền và các khoản tđ tiền						
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu						
IV. Hàng tồn kho						
V. Tài sản ngắn hạn khác						
<b>B. Tài sản dài hạn</b>						
I. Các khoản phải thu dài hạn						
II. Tài sản cố định						
III. Bất động sản đầu tư						
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
V. Tài sản dài hạn khác						

Đối với nguồn hình thành tài sản, cần xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của chúng. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính, mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao. Nhưng thế cũng có nghĩa là

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

doanh nghiệp không có lợi lắm vì nếu nguồn vốn vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp sử dụng được một lượng tài sản lớn mà chỉ phải đầu tư một lượng nhỏ.

***Bảng 1.4: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn***

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A. Nợ phải trả</b>						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
<b>B. Nguồn vốn chủ sở hữu</b>						
I. Vốn chủ sở hữu						
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác						
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>						

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

Phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp. Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Theo nguyên tắc cân đối giữa tài sản và nguồn vốn thì tài sản lưu động nên được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn, tài sản cố định nên được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn để hạn chế chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong kinh doanh.



**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

---

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
TÀI SẢN NGẮN HẠN	VỐN LƯU ĐỘNG RÒNG	NỢ NGẮN HẠN	NỢ DÀI HẠN
TÀI SẢN DÀI HẠN		VỐN CHỦ SỞ HỮU	

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu động ròng} &= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn} \\ &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} \end{aligned}$$

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

**❖ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

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

Báo cáo kết quả kinh doanh nhằm mục tiêu phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho một thời kỳ nhất định. Đánh giá hiệu quả hoạt động và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Báo cáo kết quả kinh doanh còn kết hợp phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với ngân sách nhà nước về thuế và các khoản khác.

Nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

***Bảng 1.5: Các khoản mục của Báo cáo kết quả hữ sản xuất kinh doanh***

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đầu năm</b>	<b>Cuối năm</b>
1.DT bán hàng và cung cấp dịch vụ		
2.Các khoản giảm trừ		
3.DT thuần		
4.Giá vốn hàng bán		
5.Lợi nhuận gộp		
6.Doanh thu hoạt động tài chính		
7.Chi phí hoạt động tài chính		
Chi phí lãi vay		
8.Chi phí bán hàng		
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp		
10.Lợi nhuận thuần từ HĐ KD		
11.Thu nhập khác		
12.Chi phí khác		
13.Lợi nhuận khác		
14.Lợi nhuận trước thuế		
15.Thuế TN DN phải nộp		
16.Lợi nhuận sau thuế		

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

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

- Phân tích kết quả các hoạt động

Lợi nhuận từ các loại hoạt động của doanh nghiệp cần được phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả của từng loại hoạt động. Từ đó có nhận xét về tình hình doanh thu của từng loại hoạt động tương

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

---

ứng với chi phí bỏ ra nhằm xác định kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số các hoạt động của toàn doanh nghiệp.

**Bảng 1.6: Phân tích về kết cấu chi phí doanh thu và lợi nhuận**

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

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

Kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động do chức năng kinh

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

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 1.7: Bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Đầu năm (%)	Cuối năm (%)
DT bán hàng và cung cấp dịch vụ						
Các khoản giảm trừ						
Doanh thu thuần						
Giá vốn hàng bán						
Lợi nhuận gộp						
Doanh thu hoạt động tài chính						
Chi phí tài chính						
Chi phí bán hàng						
Chi phí quản lý DN						
Lợi nhuận từ HĐ kinh doanh						
Thu nhập khác						
Chi phí khác						
Lợi nhuận khác						
Tổng lợi nhuận trước thuế						
Thuế thu nhập DN						
Lợi nhuận sau thuế						

### 1.3.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp

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 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.

### **1.3.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán**

Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán là nhóm chỉ tiêu có được nhiều sự quan tâm của các đối tượng như các nhà đầu tư, các nhà cung ứng, các chủ nợ... họ quan tâm xem liệu doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ hay không?

Tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp như thế nào?

Còn đối với các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp, phân tích khả năng thanh toán giúp cho các nhà quản lý thấy được các khoản nợ tới hạn cũng như khả năng chi trả của doanh nghiệp để chuẩn bị sẵn nguồn thanh toán cho chúng.

#### ***❖ Khả năng thanh toán tổng quát (H1)***

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

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

- Nếu  $H1 > 1$ : chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán 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  $H1 < 1$ : báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

#### ***❖ Khả năng thanh toán hiện thời (H2)***

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH với nợ ngắn hạn.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi thành tiền, trong thời gian 1 năm, do đó hệ số khả năng thanh toán hiện thời còn được xác định theo công thức sau:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện thời (H2)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ suất này theo tiêu chuẩn của ngành. Ngành nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

***❖ Khả năng thanh toán nhanh (H3)***

Các tài sản ngắn hạn khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản ngắn hạn hiện có thì vật tư hàng hoá tồn kho (các loại vật tư, công cụ dụng cụ, thành phẩm tồn kho) chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá. Tùy theo mức độ của việc thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định như sau:

- Khả năng thanh toán nhanh:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu  $H2=1$  tức là doanh nghiệp đang duy trì được khả năng thanh toán nhanh

Nếu  $H2 < 1$  tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Nếu  $H2 > 1$  tức là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: tiền cộng các khoản tương đương tiền. Được gọi là tương đương tiền là vì đó là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành 1 lượng tiền biết trước, ví dụ như các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn ... có khả năng thanh khoản cao. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau:

❖ **Khả năng thanh toán lãi vay (H4)**

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

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức nào, đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không?

❖ **Vốn lưu động ròng (NWC)**

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
TÀI SẢN NGẮN HẠN	VỐN LƯU ĐỘNG RÒNG	NỢ NGẮN HẠN	NỢ DÀI HẠN
TÀI SẢN DÀI HẠN		VỐN CHỦ SỞ HỮU	

Vốn lưu động ròng (NWC) = Nguồn vốn dài hạn - Tài sản dài hạn  
= Tài sản ngắn hạn - Nợ ngắn hạn

Nguồn vốn ngắn hạn được dùng để đầu tư tài sản lưu động, còn nguồn vốn dài hạn được dùng đầu tư tài sản cố định. Nếu vốn dài hạn mà được dùng đầu tư vào tài sản ngắn hạn thì sẽ tạo ra khe hở kỳ hạn, chính là phần vốn lưu động ròng NWC, khe hở kỳ hạn càng lớn thì rủi ro của doanh nghiệp càng cao, khe hở kỳ hạn càng bé thì rủi ro của doanh nghiệp càng thấp.

❖ **Hệ số khoản phải thu trên phải trả**

$$\text{Hệ số các khoản phải thu trên phải trả} = \frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Khoản phải trả}}$$

Hệ số này càng gần đến 1 càng tốt, vì nếu các khoản phải thu mà lớn thì doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều, còn hệ số các khoản phải trả nhiều thì doanh nghiệp đi chiếm dụng chiếm dụng nhiều, sẽ bị sức ép từ những khoản phải trả này.

**1.3.2.2 Nhóm các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư**

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

❖ **Hệ số nợ (Hv)**

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

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



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

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

❖ **Hệ số vốn chủ (Hc)**

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

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

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

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

❖ **Hệ số đảm bảo nợ**

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ thì có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo. Thông thường hệ số này không nhỏ hơn 1

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

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn**

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH}$$

***❖ Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn***

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH}$$

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

Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể.

**1.3.2.3 Nhóm 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.

***❖ Số vòng quay hàng tồn kho***

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

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

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

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.

❖ ***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.

$$\text{Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

❖ ***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

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu BQ}}$$

Số vòng quay 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.

❖ ***Kỳ thu tiền trung bình***

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại.

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

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 doanh nghiệp.

❖ ***Vòng quay vốn lưu động***

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Vòng quay vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được điều này cần rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá.

❖ **Số ngày một vòng quay vốn lưu động**

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động hết bao nhiêu ngày.

$$\text{Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

❖ **Hiệu suất sử dụng vốn cố định**

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Hiệu suất càng cao thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định càng hiệu quả.

❖ **Vòng quay toàn bộ vốn**

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong 1 kỳ quay được bao nhiêu vòng.

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

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

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

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

**1.3.2.4 Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời**

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. Ngoài ra 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.

❖ **Tỷ suất doanh lợi doanh thu**

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu nó cho biết một đồng doanh thu mà doanh nghiệp làm được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Có hai chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} \\ \text{( trước hoặc sau thuế )} \end{array} = \frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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

❖ **Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)**

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

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

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

❖ **Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)**

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

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

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

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DƯƠNG HƯNG**

### **2.1 Tổng quan về công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

#### **2.1.1 Giới thiệu chung về công ty**

Tên công ty: Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng

Tên giao dịch: DUONG HUNG TRADE Company Limited

Tên công ty viết tắt : DUONG HUNG TRADE CO

Địa chỉ trụ sở chính: Km 92 – An Trì - Hùng Vương – Hồng Bàng – Hải Phòng.

Điện thoại: 0312.606.019

E-mail: thepduonghung@gmail.com

Mã số thuế: 0200743732

#### **2.1.1.1 Quá trình hình thành phát triển**

Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng là Công ty TNHH có 2 thành viên trở lên được thành lập và hoạt động theo giấy chứng nhận Đăng kí kinh doanh số 0200743732 vào ngày 05/06/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp.

Công ty TNHH thương mại Dương Hưng tiền thân là cửa hàng kinh doanh kim khí số 2B – Đường Hà Nội – Hồng Bàng – Hải Phòng. Được thành lập từ năm 2004 đến năm 2007 chuyển thành Công ty TNHH thương mại Dương Hưng. Là một Công ty tư nhân chuyên về kinh doanh các loại mặt hàng thép như: thép hộp, thép xoắn, thép lá, thép hình L, V, C, tôn mạ màu.v.v.. Từ ngày thành lập Công ty không ngừng mở rộng thị phần trên thị trường kinh doanh sắt thép trong nước, lấy chữ “tín” làm ưu thế cạnh tranh lành mạnh với các Công ty chuyên doanh trong cùng lĩnh vực không ngừng thay đổi và phát triển ngày càng vững mạnh vươn lên tự khẳng định mình trên thương trường. Quá trình thành lập và phát triển của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng được thể hiện qua các giai đoạn sau:

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Năm 2007: Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng là Công ty TNHH có 2 thành viên trở lên được thành lập và hoạt động theo giấy chứng nhận Đăng kí kinh doanh số 0200743732 vào ngày 05/06/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp với vốn điều lệ 5.000.000.000 đồng và đi vào hoạt động từng bước tiếp cận thị trường thép trong nước với loại hình kinh doanh chính là thương mại.

Năm 2009: Công ty không ngừng mở rộng thị phần trên thị trường kinh doanh sắt thép trong nước, lấy chữ “tín” làm ưu thế cạnh tranh lành mạnh với các Công ty chuyên doanh trong cùng lĩnh vực, trở thành nhà cung cấp chính của các Công ty đóng tàu tại thành phố Hải Phòng như nhà máy đóng tàu Sông Cấm cũng như là nhà cung cấp chính của các Công ty điện lực, các Công ty xây lắp và chế tạo...

Năm 2010: Bên cạnh việc giữ vững mối quan hệ với các khách hàng cũ, Công ty liên tục tìm kiếm các khách hàng mới và lập tức trở thành nhà cung cấp chính của các công trình nhiệt điện tại Quảng Ninh, Ninh Bình...

Mặc dù năm 2010 là năm mà kinh tế toàn cầu lâm vào tình trạng khủng hoảng, nhưng Công ty TNHH Dương Hưng vẫn vượt qua khủng hoảng, thu được lợi nhuận.

Năm 2011 đến nay: Để đáp ứng nhu cầu thị trường Công ty không ngừng mong muốn mở rộng quy mô kinh doanh và quyết định tăng số vốn điều lệ Công ty lên 10.000.000.000 đồng. Tiếp tục tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị phần phân phối thép, phát triển các mặt hàng mới như thép cuộn cán nóng, thép cuộn cán nguội, thép tấm và thép lá Công ty từng bước tiến tới mục tiêu phát triển bền vững. Tuy gặp phải một số vấn đề khó khăn trong kinh doanh ảnh hưởng tới lợi nhuận trong vài năm gần đây nhưng Công ty TNHH thương mại Dương Hưng vẫn cố gắng khắc phục và tìm một chỗ đứng vững chắc trong thị trường.



### **2.1.1.2. Chức năng nhiệm vụ của công ty**

#### **❖ Chức năng của Công ty**

Hiện nay chức năng chủ yếu của Công ty là buôn bán và là nhà phân phối các loại thép ống, thép hộp, thép tròn, thép tấm.v.v. Thị trường mà Công ty cung cấp chủ yếu cho Hải Phòng và các tỉnh lân cận. Mặt khác Công ty cũng không ngừng nghiên cứu nắm bắt kịp thời các nhu cầu mới nảy sinh trên thị trường và tìm các thỏa mãn tốt nhất các nhu cầu đó.

Chức năng này được thể hiện như sau:

- Phát hiện nhu cầu về hàng hóa, dịch vụ trên thị trường và tìm mọi cách đáp ứng nhu cầu đó.
- Không ngừng nâng cao trình độ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Giải quyết tốt các mối quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp và quan hệ giữa doanh nghiệp với bên ngoài.

#### **❖ Nhiệm vụ của Công ty**

Nhiệm vụ của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng đã được khẳng định trong lĩnh vực thương mại.

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh theo đúng ngành nghề được ghi trong giấy chứng nhận kinh doanh.
- Xây dựng các phương án kinh doanh, phát triển kế hoạch và mục tiêu chiến lược của Công ty.
- Tổ chức nghiên cứu sản xuất, nâng cao năng suất lao động áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng cho phù hợp với thị trường.
- Thực hiện chăm lo và không ngừng cải thiện điều kiện làm việc, đời sống vật chất tinh thần, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho người lao động
- Đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm theo đúng quy định của nhà nước.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

- Tuân thủ các quy định của nhà nước về bảo vệ Công ty, bảo vệ môi trường, bảo vệ di tích lịch sử văn hoá, danh lam thắng cảnh của đất nước và trật tự an toàn xã hội.

- Mở sổ sách kế toán, ghi chép sổ sách theo quy định của pháp lệnh thống kê về kế toán chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế tài chính.

- Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

### **2.1.1.3 Những thuận lợi và khó khăn của công ty**

#### ***❖ Thuận lợi:***

• Về mặt cơ cấu tổ chức: Vào lúc mới thành lập Công ty chỉ có 2 phòng ban với chức năng và nhiệm vụ đơn giản, đến nay Công ty đã từng bước hoàn thiện cơ cấu mở rộng thêm các cửa hàng và kho hàng, hệ thống cơ sở vật chất được quan tâm đầu tư và cải tiến.

• Cơ cấu sản phẩm của Công ty ngày càng phong phú với mục tiêu thích ứng với thị trường và với nhu cầu của người lao động phát huy được tiềm lực của Công ty.

• Công ty đã tạo được mối quan hệ khá chặt chẽ với bạn hàng truyền thống và luôn chủ động tìm kiếm kỳ hợp đồng tiêu thụ hàng hóa với những bạn hàng mới và có nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

• Hoạt động mua bán của Công ty luôn tạo điều kiện tốt nhất cho khách hàng, thủ tục vào kho nhanh chóng và thuận tiện, hàng hóa được bảo quản tốt và luôn đúng chất lượng, chủng loại hàng giao cho khách.

#### ***❖ Khó khăn:***

• Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng có quy mô nhỏ với nguồn vốn và nhân lực hạn chế nên chịu ảnh hưởng rất nhiều trước biến động của thị trường thép thế giới cũng như trong nước. Điều này còn ảnh hưởng đến việc mở rộng quy mô hoạt động cũng như đa dạng hoá kinh doanh và công tác tổ chức quản lý và triển khai các hoạt động nghiệp vụ.

• Doanh thu qua các năm của Công ty đều tăng nhưng chưa đều một phần do biến động trong giá cả mặt hàng kinh doanh, phần khác do lượng bán ra phụ thuộc vào lượng hợp đồng kí kết với khách hàng.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Công ty chưa xây dựng được một chiến lược kinh doanh dài hạn, khả năng cạnh tranh của Công ty so với các đối thủ chưa cao do Công ty mới chỉ đáp ứng được một số nhu cầu về một số dịch vụ như: Hướng dẫn lựa chọn, vận chuyển xếp dỡ, phá, cắt theo yêu cầu khách hàng...

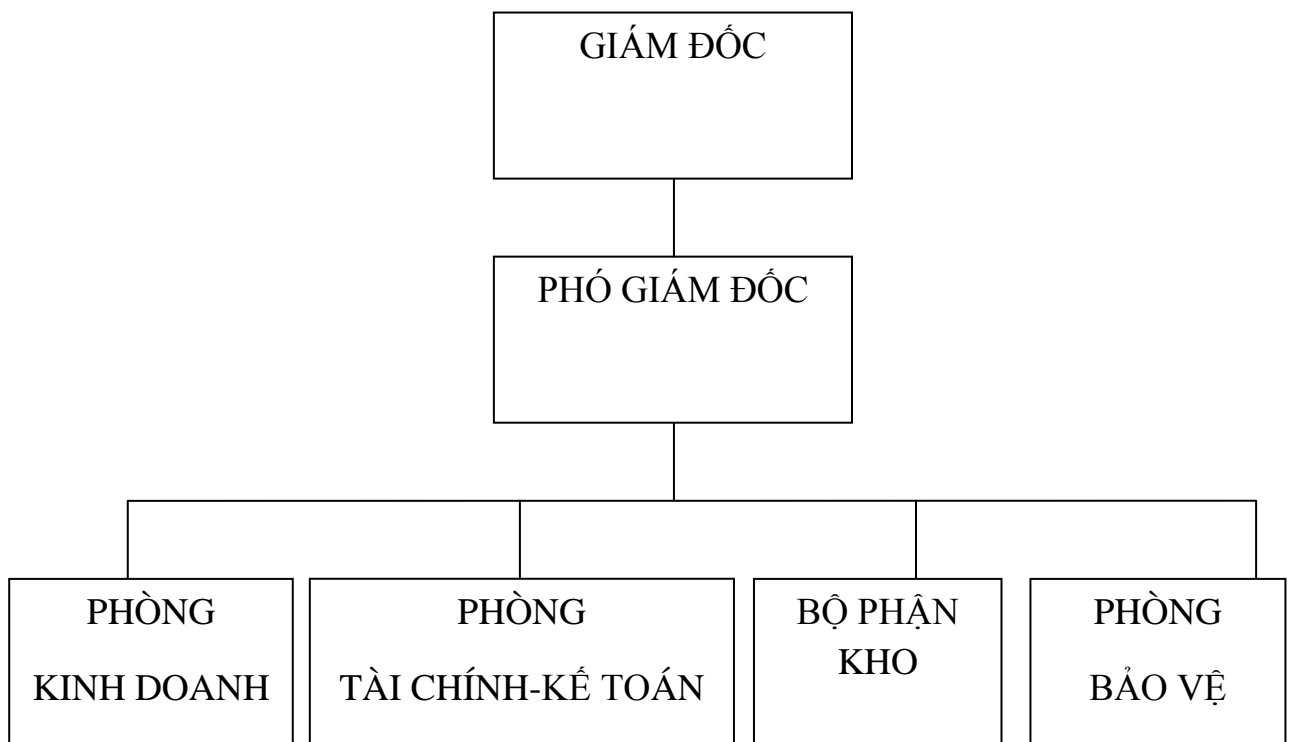
### **2.1.2 Cơ cấu tổ chức và quản lý nhân sự**

#### **2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức**

Công ty TNHH thương mại Dương Hưng là một Công ty có quy mô vừa do đó việc tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty cũng đơn giản.

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

Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng được biểu diễn qua sơ đồ sau: ( Sơ đồ 1)



*Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng*

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

❖ **Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận**

• **Giám đốc**

- Điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và chịu trách nhiệm trước các sáng lập viên về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao.

- Là chủ tài khoản của Công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc chấp hành các quy định của Công ty.

- Thay mặt Công ty để ký kết hợp đồng kinh tế và văn bản giao dịch theo phương hướng và kế hoạch của Công ty, đồng thời tổ chức thực hiện các văn bản đó.

- Tổ chức thu thập, xử lý thông tin giúp Công ty trong việc xây dựng kế hoạch hàng năm.

- Đảm bảo an toàn trật tự và toàn lao động trong toàn Công ty cũng như việc đưa cán bộ công nhân viên đi phục vụ bên ngoài.

- Giám đốc được quyền tuyển dụng hoặc cho việc người làm công không đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh v.v.

• **Phó giám đốc**: Giúp việc cho giám đốc có phó giám đốc, được giám đốc phân công phụ trách trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Khi giám đốc vắng mặt uỷ quyền cho phó giám đốc điều hành công việc, trực tiếp ký các chứng từ, hoá đơn liên quan đến các lĩnh vực được phân công sau khi giám đốc phê duyệt v.v.

• **Phòng Kinh doanh**:

- Thăm dò thị trường, nắm bắt thông tin, phân tích đánh giá, tư vấn cho lãnh đạo Công ty về phương hướng hoạt động kinh doanh. Lập kế hoạch kinh doanh tiêu thụ, theo dõi quá trình thực hiện và lập báo cáo định kỳ gửi lên ban lãnh đạo.

- Thực hiện các công việc kinh doanh hàng hoá của Công ty theo chiến lược phát triển của ban Giám đốc đề ra theo mảng cơ bản là kinh doanh thương mại.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

- Soạn thảo các hợp đồng kinh tế các tài liệu văn bản, theo dõi tiến độ thực hiện giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- Khai thác lập danh sách các nhà cung ứng tốt trên thị trường, tìm kiếm và phát triển các nhà cung ứng mới.
- Tiếp thị, giới thiệu hàng hoá của Công ty kinh doanh đến khách hàng.
- Thực hiện chào giá cạnh tranh, thiết lập mối quan hệ với khách hàng nhằm bán hàng hoá của Công ty.
- Phòng Tài chính kế toán:
  - Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán.
  - Theo dõi, phản ánh sự vận động vốn kinh doanh của Công ty dưới mọi hình thái, cố vấn cho Ban lãnh đạo các vấn đề liên quan.
  - Tham mưu cho Ban lãnh đạo về chế độ kế toán và những thay đổi của chế độ qua từng thời kỳ trong hoạt động kinh doanh. Tham mưu về công tác tài chính kế toán.
  - Thu thập và xử lý thông tin có liên quan đến nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong Công ty.
  - Giữ bí mật về số liệu kế toán – tài chính và bí mật kinh doanh của Công ty.
  - Quản lý công tác tổ chức bộ máy tài chính kế toán trong toàn hệ thống và theo từng giai đoạn phát triển của Công ty.
  - Thực hiện một số chức năng khác khi được Ban lãnh đạo giao.
- Bộ phận kho:
  - Tiếp nhận hàng hóa đầy đủ về số lượng, chất lượng và kịp thời vào kho theo đúng các thủ tục đã được Công ty quy định. Để đảm bảo cho công việc bán hàng được diễn ra liên tục không bị ngắt quãng, đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng giúp cho lưu thông hàng hóa được thông suốt cũng như có thực hiện thời gian để đề phòng hàng đến chậm.

## ***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Cập nhật đầy đủ số liệu, chứng từ, cung cấp số liệu cần thiết cho các phòng ban chức năng Công ty về tình hình nhập, xuất hàng hóa. Tình hình về chất lượng vật tư kỹ thuật, về tiêu thụ sản phẩm phục vụ cho công tác hạch toán, quyết toán của Công ty.
- Sử dụng hợp lý diện tích và dung tích kho. Quản lý, sử dụng có hiệu quả các thiết bị bảo quản, vận chuyển, xếp dỡ, cân đo, thiết bị cứu hoả...
- Thu hồi các loại phế liệu thanh lý, phế liệu trong sửa chữa thay thế máy móc thiết bị.
- Báo cáo mọi trường hợp sai lệch để xử lý và đảm bảo công tác nghiệp vụ.
- Phòng bảo vệ: Tổ chức công tác tuần tra canh gác và thường xuyên xem xét nghiên cứu đề xuất các biện pháp nhằm bảo vệ an ninh trật tự trong mặt bằng Công ty; làm công tác nhân sự địa phương tại doanh nghiệp; tham mưu cho Tổng Giám đốc tình hình an ninh chính trị, trật tự an toàn, bảo vệ tài sản của Công ty và của khách hàng.

### **2.1.2.2 Quản lý nhân sự**

Đối với tất cả các Công ty, nguồn lao động luôn là nhân tố then chốt tạo lên sức mạnh và là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của Công ty đó. Cùng với sự mở rộng quy mô kinh doanh, Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng chú trọng tới công tác tuyển dụng và đào tạo công nhân viên. Vì vậy, đi đôi với việc tăng số lượng lao động thì chất lượng nguồn lao động của Công ty cũng được nâng cao.

Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng đã thiết lập ra chế độ lao động và tiền lương cho người lao động theo quy định của Công ty đúng với luật pháp của Nhà nước. Bên cạnh đó Công ty còn xây dựng kế hoạch đào tạo, tuyển dụng hợp lý nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển về lâu dài của Công ty.

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

---

**❖ Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp**

Tình hình lao động tại Công ty được thể hiện một cách tổng quát qua 2 bảng sau: Bảng số lao động của Công ty qua các năm và bảng cơ cấu lao động của Công ty.

**Bảng 2.1: Số lao động của Công ty qua các năm**

*Đơn vị tính: Người*

<b>Số lao động</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2012</b>
Hợp đồng dài hạn	12	15	21
Hợp đồng ngắn hạn	6	8	9
Tổng số	18	23	30

*(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)*

Nhìn vào bảng trên ta thấy tổng số lao động của Công ty các năm qua có sự thay đổi về nhân lực rõ rệt. Với xuất phát điểm 12 cán bộ công nhân viên vào lúc mới thành lập. Năm 2011 tổng số lao động của Công ty là 18 người thì đến năm 2012 đã tăng lên 30 người, trong đó chiếm phần lớn trong tổng số lao động của Công ty là hợp đồng dài hạn. Năm 2011 số lao động có hợp đồng dài hạn là 12 người và đến năm 2012 đã tăng lên 21 người.

Số lao động của Công ty tăng lên qua các năm là phản ánh hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả tốt và quy mô mở rộng thị trường của Công ty ngày càng lớn. Do đó Công ty cũng góp phần vào việc giải quyết việc làm cho lao động đổi mới đất nước.

**Bảng 2.2: Cơ cấu lao động của Công ty**

*Đơn vị: %*

<b>Trình độ lao động</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2012</b>
Có bằng CĐ, ĐH	23,33	27,77	30,77
Có bằng TH	46,67	45,45	41,03
Lao động khác	30	27,28	28,2
Tổng số	100	100	100

*(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)*

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng trên ta thấy cơ cấu lao động của Công ty có sự chuyển biến qua từng năm. Cụ thể: số lượng lao động có bằng Cao đẳng, Đại học có xu hướng gia tăng: Năm 2011 chỉ đạt 23,33% tổng số lao động, tới năm 2012 đạt 27,77% tổng số lao động và năm 2013 đạt 30,77%. Tuy nhiên, tỷ lệ trên vẫn đang còn thấp, số lao động có bằng Trung học và lao động phổ thông chiếm tỷ lệ khá cao trong Công ty. Điều đó được giải thích bởi quy mô Công ty, đặc điểm mặt hàng kinh doanh và chính sách trả lương của Công ty chưa thu hút được nhiều lao động có trình độ cao. Trong thời gian tới, Công ty tiếp tục hoàn thiện tổ chức bộ máy và thu hút thêm lao động đã qua đào tạo và làm tốt công tác đào tạo lại.

❖ **Sử dụng và quản lý lao động trong doanh nghiệp**

Việc quản lý sử dụng lao động kết hợp với sự phân công lao động hợp lý sẽ làm cho năng suất lao động của công nhân tăng lên, làm cho lợi nhuận của Công ty tăng lên.

Công ty TNHH thương mại Dương Hưng lấy việc sử dụng hợp lý nguồn nhân lực là công cụ hữu hiệu và quan trọng để nâng cao hiệu suất hoạt động của Công ty, Công ty luôn hoàn thiện công tác tổ chức lao động của mình. Tình hình sử dụng lao động của Công ty TNHH thương mại Dương Hưng đã làm được những mặt sau:

- Công ty đã có chính sách khen thưởng và khuyến khích cho người lao động.
- Người lao động đều được làm việc trong một điều kiện vật chất đầy đủ, có nơi nghỉ ngơi, sinh hoạt vệ sinh cá nhân... có khu nhà bếp riêng gồm bếp ga, tủ lạnh, đồ dung... để phục vụ việc ăn uống của công nhân.
- Hằng năm Công ty đều trích tiền đóng bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội theo đúng quy định của nhà nước cho người lao động.
- Vào những ngày lễ như 2/9, Tết dương lịch... người lao động đều được nhận tiền thưởng nghỉ lễ.
- Quá trình phân công lao động được thực hiện một cách rõ ràng, hợp lý.



## ***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Trong quá trình lao động, Công ty có chế độ kỷ luật khen thưởng rõ ràng, đồng thời tổ chức thi đua lao động giữa các cá nhân để nâng cao năng suất lao động của họ.

### **2.1.3 Các hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty**

Đối với nền kinh tế thị trường cạnh tranh hết sức gay gắt. Để tạo chỗ đứng cho mình và hình ảnh của mình thích hợp và vững chắc cũng như đảm bảo sự tồn tại và phát triển trong môi trường này thì bắt buộc các Công ty phải vạch cho mình một định hướng chiến lược cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ở Công ty thương mại để quá trình kinh doanh đạt hiệu quả cao phải có nguồn ổn định và độ tin cậy cao đáp ứng nhu cầu thị trường một cách ổn định tốt nhất. Khi đã có nguồn hàng ổn định và tin cậy cùng với chiến lược thì bán hàng lại là khâu quyết định phản ánh quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty TNHH thương mại Dương Hưng là một Công ty chuyên cung cấp và kinh doanh các sản phẩm sắt thép đa chủng loại, mẫu mã sản phẩm phong phú và đa dạng đạt tiêu chuẩn về chất lượng. Nhằm đáp ứng yêu cầu thị trường và kinh doanh ngày càng mở rộng của Công ty luôn phải tự bổ sung và hoàn thiện mình để quá trình kinh doanh diễn ra một cách tốt nhất.

#### ***❖ Sản phẩm của doanh nghiệp***

Sản phẩm ảnh hưởng lớn đến khả năng tiêu thụ và khai thác cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp kinh doanh thép. Hiện nay, Công ty TNHH thương mại Dương Hưng chuyên kinh doanh các sản phẩm thép nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Sản phẩm chính mà Công ty đang tiến hành buôn bán bao gồm: Thép ống tròn đường kính Ø12 đến Ø144, thép chữ nhật, thép hộp vuông kích thước từ 12x12 đến 100x100, ống con tiện, xà gồ, thép tròn, thép hình U, V, I, C... Các sản phẩm này chiếm tỷ lệ trên 90% doanh thu của Công ty.

Ngoài ra Công ty còn kinh doanh: Tôn tấm, tôn mạ kẽm, hàng ống mạ kẽm...

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Sản phẩm của Công ty được phân phối cho các khách hàng: là người tiêu thụ trực tiếp, các đại lý, các nhà máy xí nghiệp, các công trình giao thông, công trình xây dựng hay các xí nghiệp chuyên sản xuất ô tô, bàn ghế, các Công ty đóng tàu, các cơ sở khoan nhồi cọc bê tông cốt thép, uốn sắt nghệ thuật, sản xuất phụ tùng xe đạp, xe máy, ...

## **2.2 Phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản thuộc hoạt động kinh doanh của bất kỳ một Công ty nào nhằm giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình kinh doanh được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính hiện hành với quá khứ. Qua đó, người sử dụng thông tin có thể đánh giá đúng thực trạng tài chính của Công ty, nắm vững tiềm năng, xác định chính xác hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai và triển vọng của Công ty.

Thông tin về tình hình tài chính rất hữu ích đối với việc quản trị Công ty và cũng là nguồn thông tin quan trọng đối với những người ngoài Công ty. Đối với phân tích tình hình tài chính không những cho biết tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm báo cáo mà còn cho thấy những kết quả hoạt động của Công ty đạt được trong hoàn cảnh đó.

Mục đích của phân tích tình hình tài chính là giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của Công ty. Bởi vậy, phân tích tình hình tài chính của Công ty là mối quan tâm của ban giám đốc, hội đồng quản trị, các nhà đầu tư, các cổ đông, các khách hàng, chủ nợ....

### **2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

#### **2.2.1.1 Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán**

##### **2.2.1.1.1 Phân tích cơ cấu và diễn biến tài sản**

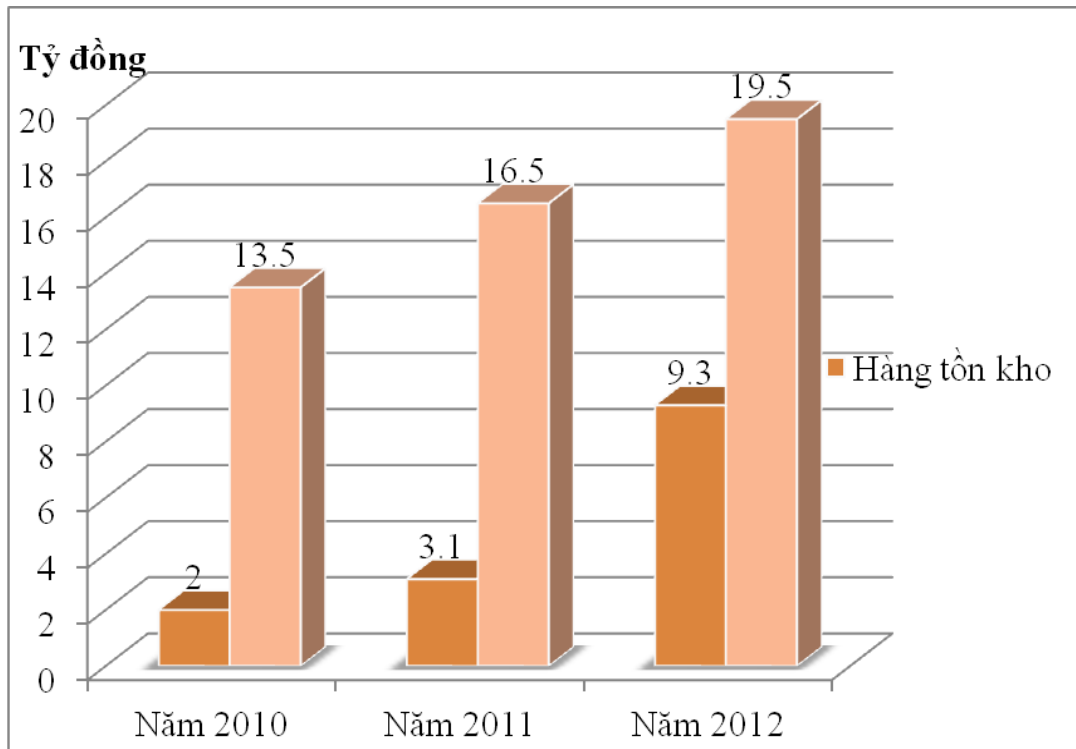
***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

***Bảng 2.3: Phân tích cơ cấu và diễn biến tài sản***

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Theo quy mô chung %			Năm 2011 so với năm 2010		Năm 2012 so với năm 2011	
				Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Số tiền	%	Số tiền	%
<b><u>A.TÀI SẢN NGẮN HẠN</u></b>	<b>13.535.023.940</b>	<b>16.534.802.809</b>	<b>19.384.763.654</b>	<b>96,92</b>	<b>97,86</b>	<b>98,52</b>	<b>2.999.778.869</b>	<b>22,16</b>	<b>2.849.960.845</b>	<b>17,24</b>
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	1.671.884.714	2.738.957.712	395.326.551	11,97	16,21	2,01	1.067.072.998	63,82	(2.343.631.161)	-85,57
II.Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	1.198.240.000	1.198.240.000		7,09	6,09				0,00
III.Các khoản phải thu ngắn hạn	9.640.149.850	9.321.283.610	7.880.180.485	69,0	55,17	40,05	(318.866.240)	-3,31	(1.441.103.125)	-15,46
IV.Hàng tồn kho	2.041.811.868	3.100.801.716	9.304.032.804	14,62	18,35	47,29	1.058.989.848	51,87	6.203.231.088	200,05
V.Tài sản ngắn hạn khác	181.177.508	175.519.771	606.983.814	1,30	1,04	47,29	(5.657.737)	-3,12	431.464.043	245,82
<b><u>B.TÀI SẢN DÀI HẠN</u></b>	<b>429.706.589</b>	<b>362.198.976</b>	<b>290.468.367</b>	<b>3,08</b>	<b>2,14%</b>	<b>1,48</b>	<b>(67.507.613)</b>	<b>-15,71</b>	<b>(71.730.609)</b>	<b>-19,80</b>
I.Tài sản cố định	351.893.181	310.084.089	268.274.997	2,52	1,84	1,36	(41.809.092)	-11,88	(41.809.092)	-13,48
II.Bất động sản đầu tư	-	-	-							
III.Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-							
IV.Tài sản dài hạn khác	<b>77.813.408</b>	<b>52.114.887</b>	<b>22.193.370</b>	<b>0,56</b>	<b>0,31</b>	<b>0,11</b>	<b>(25.698.521)</b>	<b>-33,03</b>	<b>(29.921.517)</b>	<b>-57,41</b>
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>13.964.730.529</b>	<b>16.897.001.785</b>	<b>19.675.232.021</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>2.932.271.256</b>	<b>21,00</b>	<b>2.778.230.236</b>	<b>16,44</b>

*( Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng - TLTK 6 trang 94)*

**Biểu đồ 1: Cơ cấu hàng tồn kho trong Tài sản ngắn hạn của Công ty  
Giai đoạn 2010-2012**



(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng)

Qua bảng trên, ta thấy tổng tài sản của công ty năm 2011 là 16.897.001.785 đồng, tăng 2.932.271.256 đồng ( tương ứng 21,00%) so với năm 2010. Năm 2012 tổng tài sản của công ty là 19.675.232.021 đồng, tăng 2.778.230.236 đồng (tương ứng 16,44%) so với năm 2011. Nhìn chung qua 3 năm tổng tài sản của công ty đã tăng từ 13.964.730.529 đồng lên 19.675.232.021 đồng. Tổng tài sản của công ty tăng lên chủ yếu do tài sản ngắn hạn tăng.

Trong tổng tài sản cả 3 năm, tài sản ngắn hạn chiếm 1 tỷ trọng rất lớn, tài sản ngắn hạn chiếm từ 96% -> 98%. Năm 2010 tổng tài sản ngắn của công ty là 13.535.023.940 đồng, năm 2011 là 16.534.802.809 đồng, tăng 2.999.778.869 đồng ( tương ứng 22,16%) so với năm 2010. Năm 2012, tổng tài sản ngắn hạn của công ty là 19.384.763.654 đồng, tăng 2.849.960.845 đồng ( tương ứng 17,24% ) so với năm 2011.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Trong tài sản ngắn hạn, tiền mặt chiếm từ 2% -> 16%, và giảm dần qua 3 năm, năm 2010 tiền mặt chiếm 11,97% trong tổng tài sản, đến năm 2012 tỷ trọng này chỉ còn 2,01%, do công ty đã huy động thêm tiền vào kinh doanh trong kỳ.

Các khoản phải thu ngắn hạn là chỉ tiêu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn của công ty năm 2010, tuy nhiên chỉ tiêu này đến năm 2012 lại giảm xuống rất nhiều và thấp hơn tỷ trọng của hàng tồn kho. Cụ thể, năm 2010, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 69% tổng tài sản, nhưng đến năm 2011 chỉ chiếm 55.17% và đến năm 2012 chiếm 40.05% tổng tài sản của công ty. Điều này tương đối tốt vì công ty không bị chiếm dụng nhiều vốn, các khoản phải thu này giảm chủ yếu là do các khoản nợ của khách hàng đã được thu hồi nhanh.

Tài sản ngắn hạn tăng chủ yếu là do sự tăng của hàng tồn kho. Cụ thể năm 2010 hàng tồn kho là 2.041.811.868 đồng chiếm 14.62% tổng tài sản, đến năm 2011, hàng tồn kho là 3.100.801.716 đồng chiếm 18.35% tổng tài sản, tăng 1.058.989.848 đồng (tương đương 51.87%) so với năm 2010. Đến năm 2012, hàng tồn kho là 9.304.032.804 đồng chiếm 47.29% tổng tài sản, tăng 6.203.231.088 đồng ( tương đương 200.05%) so với năm 2011. Việc hàng tồn kho tăng là do sự suy thoái kinh tế chung. Hàng tồn kho tăng sẽ gây lên tình trạng ứ đọng vốn, làm cho vòng quay vốn chậm lại, làm tăng các khoản chi phí bảo quản lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng tăng càng trầm trọng thêm các khó khăn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên tìm ra các biện pháp giải quyết tình trạng hàng tồn kho để thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn.

Tài sản dài hạn của công ty năm 2011 là 362.198.976 đồng, giảm 67.507.613 đồng ( tương ứng -15,71%) so với năm 2010. Năm 2012 tài sản dài hạn của công ty là 290.468.367 đồng, giảm 71.730.609 đồng ( tương ứng -19,80%) so với năm 2011.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Năm 2010 tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty là 3,08%, năm 2011 giảm xuống là 2,14%, và đến năm 2012 tỷ trọng của tài sản dài hạn giảm xuống còn 1,48%, nhìn chung qua 3 năm, tỷ trọng tài sản dài hạn trong tổng tài sản đã giảm xuống. Tài sản dài hạn giảm, chủ yếu do sự giảm của tài sản cố định.

**2.2.1.1.2 Phân tích cơ cấu và diễn biến nguồn vốn**

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

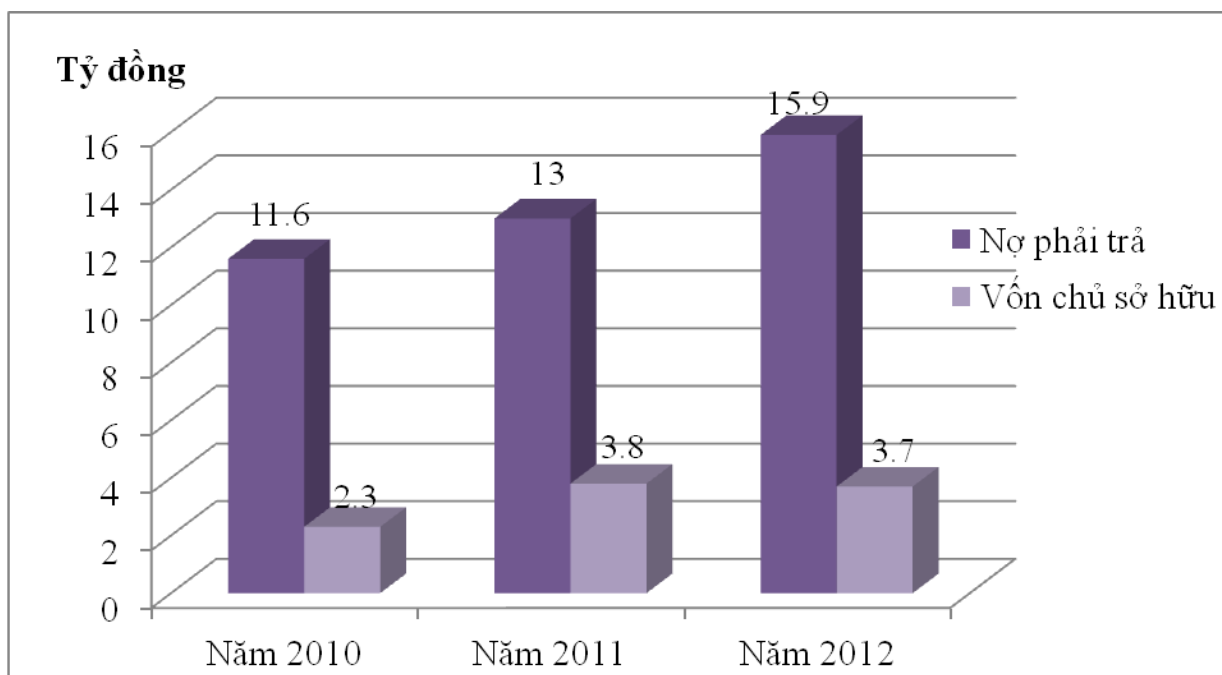
**Bảng 2.4: Phân tích cơ cấu và diễn biến nguồn vốn**

NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Theo quy mô chung %			Năm 2011 so với năm 2010		Năm 2012 so với năm 2011	
				Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Số tiền	%	Số tiền	%
<b><u>A.NỢ PHẢI TRẢ</u></b>	<b>11.622.499.570</b>	<b>13.070.817.274</b>	<b>15.932.962.030</b>	<b>83,23</b>	<b>77,36</b>	<b>80,98</b>	<b>1.448.317.704</b>	<b>12,46</b>	<b>2.862.144.756</b>	<b>21,90</b>
<b>I.Nợ ngắn hạn</b>	<b>7.377.150.322</b>	<b>9.055.552.419</b>	<b>12.276.744.585</b>	<b>52,83</b>	<b>53,59</b>	<b>62,40</b>	<b>1.678.402.097</b>	<b>22,75</b>	<b>3.221.192.166</b>	<b>35,57</b>
1. Vay ngắn hạn	1.380.000.000	1.800.000.000	2.020.111.240	9,88	10,65	10,27	420.000.000	30,43	220.111.240	12,23
2. Phải trả cho người bán	6.036.750.322	7.319.152.419	10.376.741.680	43,23	43,32	52,74	1.282.402.097	21,24	3.057.589.261	41,78
3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	(39.600.000)	(63.600.000)	(120.108.335)	-0,28	-0,38	-0,61	(24.000.000)	60,61	(56.508.335)	88,85
<b>II.Nợ dài hạn</b>	<b>4.245.349.248</b>	<b>4.015.264.855</b>	<b>3.656.217.445</b>	<b>30,40</b>	<b>23,76</b>	<b>18,58</b>	<b>(230.084.393)</b>	<b>-5,42</b>	<b>(359.047.410)</b>	<b>-8,94</b>
1.Vay và nợ dài hạn	4.245.349.248	4.015.264.855	3.656.217.445	30,40	23,76	18,58	(230.084.393)	-5,42	(359.047.410)	-8,94
<b><u>B.VỐN CHỦ SỞ HỮU</u></b>	<b>2.342.230.959</b>	<b>3.826.184.511</b>	<b>3.742.269.991</b>	<b>16,77</b>	<b>22,64</b>	<b>19,02</b>	<b>1.483.953.552</b>	<b>63,36</b>	<b>(83.914.520)</b>	<b>-2,19</b>
<b>I.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>2.342.230.959</b>	<b>3.826.184.511</b>	<b>3.742.269.991</b>	<b>16,77</b>	<b>22,64</b>	<b>19,02</b>	<b>1.483.953.552</b>	<b>63,36</b>	<b>(83.914.520)</b>	<b>-2,19</b>
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	3.000.000.000	4.500.000.000	5.000.000.000	21,48	26,63	25,41	1.500.000.000	50,00	500.000.000	11,11
2.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(657.769.041)	(673.815.489)	(1.257.730.00)	-4,71	-3,99	-6,39	(16.046.448)	2,44	(583.914.520)	86,66
<b>II.Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>							
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>13.964.730.529</b>	<b>16.897.001.785</b>	<b>19.675.232.021</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>2.932.271.256</b>	<b>21,00</b>	<b>2.778.230.236</b>	<b>16,44</b>

( Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng - TLTK 6 trang 94)

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Biểu đồ 2: Diễn biến nguồn vốn của công ty giai đoạn 2010-2012**



(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng)

Tổng nguồn vốn của công ty sau 3 năm đã tăng lên, năm 2010 công ty chỉ có 13.964.730.529 đồng vốn, đến năm 2011 đã tăng lên thành 16.897.001.785 đồng, tăng 2.932.271.256 đồng ( tương ứng 21%) so với năm 2010. Đến năm 2012, tổng nguồn vốn của công ty là 19.675.232.021 đồng, tăng 2.778.230.236 đồng (tương ứng 16,44% ) so với năm 2011. Sau 3 năm, tổng nguồn vốn của công ty đã tăng hơn 1,4 lần. Tổng nguồn vốn của công ty tăng chủ yếu là do nợ phải trả tăng.

Trong tổng nguồn vốn của công ty thì vốn vay chiếm tỷ trọng nhiều hơn vốn chủ. Giai đoạn năm 2010 – 2012, vốn vay chiếm tỷ trọng từ 77% -> 84%. Cụ thể năm 2010, nợ phải trả chiếm 83,23% tổng nguồn vốn, năm 2011 chiếm 77,36%, và năm 2012 chiếm 80,98%. Qua 3 năm, nợ phải trả của công ty tuy giảm 2,25% trong tổng nguồn vốn nhưng lại tăng qua các năm. Cụ thể năm 2011, nợ phải trả của công ty là 13.070.817.274 đồng, tăng 1.448.317.704 đồng ( tương ứng 12,46%)so với năm 2010. Năm 2012, nợ phải trả của công



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

ty là 15.932.962.030 đồng tăng 2.862.144.756 đồng (tương ứng 21.9%) so với năm 2011.

Điều này thể hiện công ty đã đi vay nhiều hơn để phục vụ việc sản xuất kinh doanh. Việc đi vay vốn về để kinh doanh là có lợi cho doanh nghiệp, tuy nhiên nếu vay nhiều quá doanh nghiệp không tránh khỏi các rủi ro. Đây là nhược điểm của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng mà công ty nên tìm ra các biện pháp để khắc phục.

Trong nợ phải trả có nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, và trong cơ cấu nguồn vốn, tỷ trọng của nợ dài hạn và nợ ngắn hạn chênh lệch nhau khá nhiều (cụ thể là nợ ngắn hạn chiếm từ 52% -> 63% tổng nguồn vốn, thì nợ dài hạn chỉ chiếm từ 18% -> 31% tổng nguồn vốn). Thay đổi của nợ phải trả chủ yếu phụ thuộc vào sự thay đổi của nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn của công ty năm 2010 là 7.377.150.322 đồng, năm 2011 là 9.055.552.419 đồng, tăng 1.678.402.097 đồng (tương ứng 22,75%) so với năm 2010, năm 2012, nợ ngắn hạn của công ty là 12.276.744.585 đồng, tăng 3.221.192.166 đồng (tương ứng 35,87%) so với năm 2011. Trong nợ ngắn hạn thì chiếm chủ yếu là phải trả người bán. Khoản phải trả người bán sau 3 năm tăng từ 6.036.750.322 đồng (năm 2010) lên 10.376.741.680 đồng (năm 2012) và tỷ trọng tăng từ 43,23% (năm 2010) lên 52,74% (năm 2012) trong tổng nguồn vốn. Vậy là doanh nghiệp đã chiếm dụng được nhiều vốn hơn từ nguồn phải trả người bán.

Nợ dài hạn của công ty giảm đều qua 3 năm, năm 2010 là 4.245.349.248 đồng. Năm 2011 là 4.015.264.855 đồng, giảm 230.084.393 đồng (tương ứng -5,42%) so với năm 2010. Năm 2012 là 3.656.217.445 đồng giảm 359.047.410 đồng (tương ứng -8,94%) so với năm 2011.

Trong vốn chủ sở hữu thì vốn chủ sở hữu chiếm đến 100%, không có nguồn kinh phí và quỹ khác. Tuy có biến động tăng giảm nhưng sau 3 năm vốn chủ cũng tăng lên gần 1,6 lần. Cụ thể năm 2011, tổng vốn chủ sở hữu là 3.826.184.511 đồng, tăng 1.483.953.552 đồng (tương ứng 63,36%) so với

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

năm 2010. Năm 2012, tổng vốn chủ sở hữu là 3.742.269.991 đồng, giảm 83.914.520 đồng ( tương ứng -2.19%) so với năm 2011. Tuy năm 2012 vốn chủ sở hữu có giảm, nhưng nhìn chung trong 3 năm vốn chủ sở hữu của 3 năm là tăng. Doanh nghiệp nên có những biện pháp để tăng vốn chủ và giảm vốn vay. Vì vốn vay quá cao doanh nghiệp sẽ gặp phải những rủi ro tài chính, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

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

**2.2.1.2.1 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang**

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

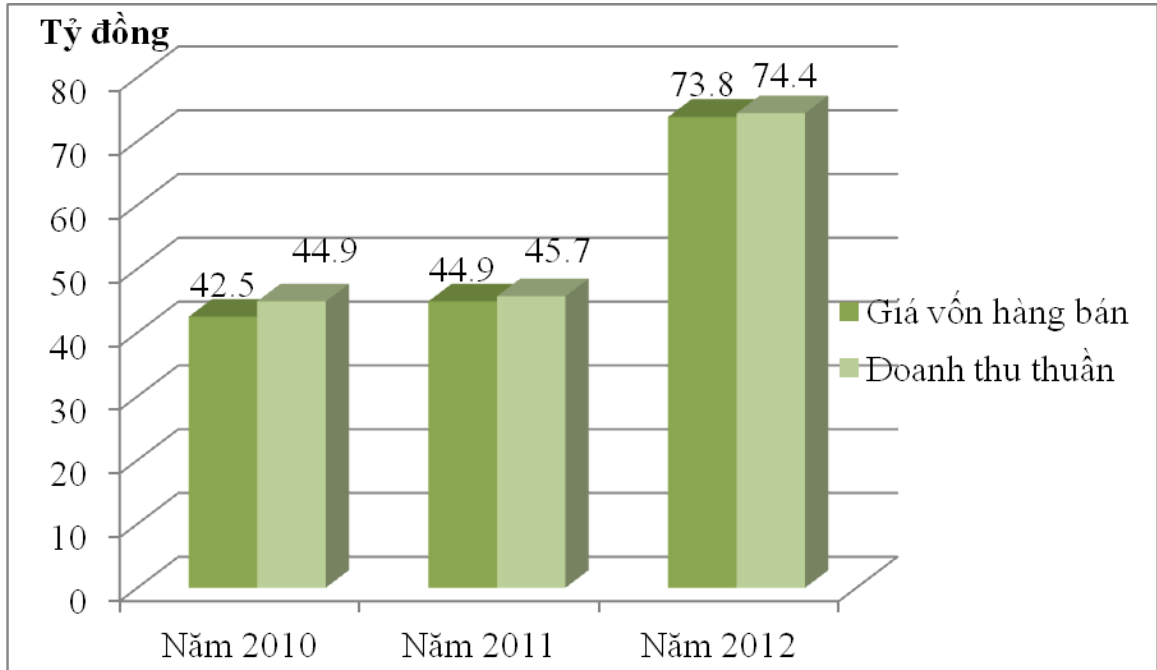
***Bảng 2.5: Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo chiều ngang***

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011 so với năm 2010		Năm 2012 so với năm 2011	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	827.566.918	1,84	28.629.975.943	62,52
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-				
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	827.566.918	1,84	28.629.975.943	62,52
4. Giá vốn hàng bán	42.519.255.736	44.916.376.148	73.853.107.496	2.397.120.412	5,64	28.936.731.348	64,42
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.445.228.825	875.675.331	568.919.926	(1.569.553.494)	-64,19	(306.755.405)	-35,03
6. Doanh thu hoạt động tài chính	5.828.916	7.313.677	6.191.060	1.484.761	25,47	(1.122.617)	-15,35
7. Chi phí tài chính	127.113.065	383.563.323	551.008.270	256.450.258	201,75	167.444.947	43,66
Trong đó : chi phí lãi vay	110.400.000	208.152.777	537.804.414	97.752.777	88,54	329.651.637	158,37
8. Chi phí quản lý kinh doanh	549.337.777	515.472.133	608.017.236	(33.865.644)	-6,16	92.545.103	17,95
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.774.606.899	(16.046.448)	(583.914.520)	(1.790.653.347)	-100,90	(567.868.072)	3538,89
10. Thu nhập khác	-	-	-				
11. Chi phí khác	-	-	-				
12. Lợi nhuận khác	-	-	-				
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.774.606.899	(16.046.448)	(583.914.520)	(1.790.653.347)	-100,90	(567.868.072)	3538,89
14. Thuế thu nhập doanh nghiệp	443.651.725	-	-				
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.330.955.174	(16.046.448)	(583.914.520)	(1.347.001.622)	-101,21	(567.868.072)	3538,89

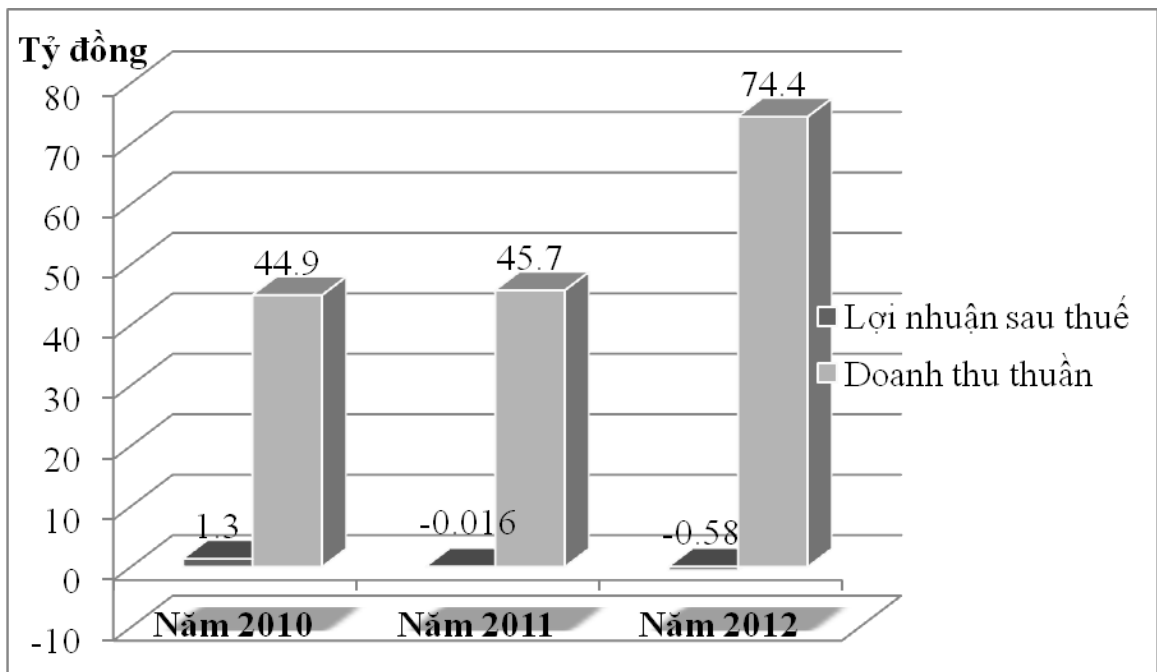
*( Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng - TLTK 6 trang 94)*

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Biểu đồ 3: Giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần của công ty  
Giai đoạn 2010-2012**



**Biểu đồ 4: Lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của công ty  
Giai đoạn 2010-2012**



(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng)

Doanh thu thuần của doanh nghiệp đều tăng qua 3 năm. Năm 2011 doanh thu thuần của doanh nghiệp là 45.792.051.479 đồng, tăng 827.566.918 đồng

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

(tương ứng 1,84%) so với năm 2010. Nhưng đến năm 2012 doanh thu thuần của doanh nghiệp tăng vượt trội so với các năm trước. Năm 2012 doanh thu thuần của công ty là 74.422.027.422 đồng, tăng 28.629.975.943 đồng (tương ứng 62,52%) so với năm 2011. Nhưng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp lại không tăng, thậm chí đến năm 2011 và năm 2012 doanh nghiệp còn bị lỗ. Năm 2011 lợi nhuận sau thuế là -16.046.448 đồng, giảm 1.347.001.622 đồng (tương ứng -101,21%) so với năm 2010. Nguyên nhân chính dẫn đến sự giảm mạnh của lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp là giá vốn hàng bán tăng vọt, do sự biến động giá cả của thị trường. Năm 2012, lợi nhuận sau thuế của công ty là -583.914.520 đồng, giảm 567.868.072 đồng, tương ứng -3538,89% so với năm 2011. Năm 2012, những tháng cuối năm, kinh tế thế giới suy thoái, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguyên nhân chủ yếu của việc năm 2011 và năm 2012 lợi nhuận của công ty giảm mạnh dẫn tới tình trạng kinh doanh bị thua lỗ như vậy, trong khi doanh thu lại tăng cao là do phần trăm tăng doanh thu thấp hơn hẳn phần trăm tăng giá vốn ( giá vốn của công ty chiếm từ 94 -> 99 % doanh thu của công ty). Cụ thể, năm 2011 doanh thu chỉ tăng 1,84%, thì giá vốn tăng 5,64%. Năm 2012 doanh thu tăng 62,52%, thì giá vốn tăng những 64,42%.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty qua 3 năm cũng có sự chuyển biến tăng giảm nhưng không đáng kể. Trong khi đó chi phí hoạt động tài chính của công ty lại tăng lên rất nhiều.. Đây là nhược điểm mà doanh nghiệp cần tìm ra biện pháp khắc phục để giảm chi phí kinh doanh, kinh doanh có lãi.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty cũng tăng sau 3 năm. Năm 2011, chi phí này giảm 33.856.644 đồng tương ứng 6,16% so với năm 2010. Thì đến năm 2012, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng những 92.545.103 đồng tương đương 17,95% so với năm 2011. Nhìn chung qua 3 năm, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của công ty tăng.

**2.2.1.2.2 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều dọc**

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

***Bảng 2.6: Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo chiều dọc***

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So với doanh thu thuần (%)		
				Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	100,00	100,00	100,00
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	100,00	100,00	100,00
4. Giá vốn hàng bán	42.519.255.736	44.916.376.148	73.853.107.496	94,56	98,09	99,24
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.445.228.825	875.675.331	568.919.926	5,44	1,91	0,76
6. Doanh thu hoạt động tài chính	5.828.916	7.313.677	6.191.060	0,01	0,02	0,01
7. Chi phí tài chính	127.113.065	383.563.323	551.008.270	0,28	0,84	0,74
Trong đó : chi phí lãi vay	110.400.000	208.152.777	537.804.414	0,19	0,45	0,72
8. Chi phí quản lý kinh doanh	549.337.777	515.472.133	608.017.236	1,22	1,13	0,82
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.774.606.899	(16.046.448)	(583.914.520)	3,95	-0,04	-0,78
10. Thu nhập khác	-	-	-			
11. Chi phí khác	-	-	-			
12. Lợi nhuận khác	-	-	-			
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.774.606.899	(16.046.448)	(583.914.520)	3,95	-0,04	-0,78
14. Thuế thu nhập doanh nghiệp	443.651.725	-	-	0,99		
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.330.955.174	(16.046.448)	(583.914.520)	2,96	-0,04	-0,78

( Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng - TLTK 6 trang 94)

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Năm 2010, để có 100 đồng doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 94,56 đồng giá vốn hàng bán và 1,22 đồng chi phí kinh doanh. Năm 2011, để có 100 đồng doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 98,09 đồng giá vốn hàng bán và 1,13 đồng chi phí quản lý kinh doanh. Năm 2012, để có 100 đồng doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 99,24 đồng giá vốn hàng bán và 0,82 đồng chi phí quản lý kinh doanh.

Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 5,44 đồng lợi nhuận gộp. Năm 2011, cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 1,91 đồng lợi nhuận gộp. Năm 2012, cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 0,76 đồng lợi nhuận gộp.

Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 3,95 đồng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2011, cứ 100 đồng doanh thu thuần thì đem lại 0,04 đồng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2012, cứ 100 đồng doanh thu thuần thì đem lại -0,78 đồng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại 2,96 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại -0,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012 cứ 100 đồng doanh thu thuần đem lại -0,78 đồng lợi nhuận sau thuế.

## **2.2.2 Phân tích tình hình tài chính của Công ty thông qua các chỉ số tài chính**

### **2.2.2.1 Các chỉ số về khả năng thanh toán**

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

Các chỉ số về khả năng thanh toán được xem xét là:

- Khả năng thanh toán tổng quát

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

- Khả năng thanh toán hiện thời
- Khả năng thanh toán nhanh
- Khả năng thanh toán lãi vay
- Vốn lưu động ròng
- Hệ số các khoản phải thu trên phải trả



**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.7 : Các chỉ số về khả năng thanh toán**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011-2010		So sánh 2012-2011	
					Δ	%	Δ	%
Khả năng thanh toán tổng quát(lần)	$\frac{\text{Tổng TS}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	1,2	1,29	1,23	0,09	7,59	-0,06	-4,48
Khả năng thanh toán hiện thời (lần)	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ NH}}$	1,835	1,826	1,58	-0,009	-0,48	-0,247	-13,52
Khả năng thanh toán nhanch (lần)	$\frac{\text{TSNH - Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ NH}}$	1,558	1,484	0,821	-0,074	-4,78	-0,662	-44,65
Khả năng thanh toán lãi vay (lần)	$\frac{\text{LNNTT và lãi vay(EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$	17,07	0,92	-0,09	-16,15	-94,61	-1,01	-109,78
Vốn lưu động ròng (NWC) (tỷ)	Tài sản ngắn hạn - Nợ ngắn hạn	6,16	7,48	7,11	1,32	21,46	-0,37	-4,96
Hệ số các khoản phải thu/phải trả (lần)	$\frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Khoản phải trả}}$	1,6	1,27	0,76	-0,32	-0,51	-20,25	-40,37

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng trên ta thấy:

❖ **Khả năng thanh toán tổng quát**

Khả năng thanh toán tổng quát của công ty 3 năm đều lớn hơn 1. Chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Năm 2010, doanh nghiệp cứ đi vay 1 đồng thì có 1,2 đồng đảm bảo. Năm 2011 tăng lên, doanh nghiệp cứ đi vay 1 đồng thì có 1,29 đồng đảm bảo và năm 2012 giảm xuống, doanh nghiệp cứ đi vay 1 đồng thì chỉ có 1,23 đồng đảm bảo.

Nhưng nhìn chung khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp qua 3 năm là tăng. Cụ thể năm 2012 chỉ số này bằng 1,23 lần, tăng 0,03 lần so với năm 2010. Chỉ số này tăng lên là do cả tổng tài sản và tổng nợ phải trả đều tăng lên, nhưng tốc độ tăng của tổng tài sản cao hơn tốc độ tăng của tổng nợ phải trả. Năm 2011, tổng tài sản tăng 21%, thì tổng nợ phải trả chỉ tăng 12,46% ( theo bảng phân tích diễn biến tài sản, và bảng phân tích diễn biến nguồn vốn ). Điều này cho thấy khả năng thanh toán của công ty ngày càng tốt.

❖ **Khả năng thanh toán hiện thời**

Khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp giảm dần, năm 2011 chỉ số này là 1,826 lần ,giảm 0,009 lần ( tương ứng 0,48%) so với năm 2010. Năm 2012 chỉ số này là 1,58 giảm 0,247 lần ( tương ứng 13,52%) so với năm 2011. Hệ số này thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn.

Năm 2010, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 1,835 đồng tài sản lưu động. Năm 2011, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1,826 đồng tài sản lưu động. Năm 2012, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 1,58 đồng nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán hiện thời của công ty không cao dễ dẫn tới không thể thanh toán được hết các khoản nợ ngắn hạn đến hạn. Đồng thời mất uy tín với các chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ kinh doanh.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

***❖ Khả năng thanh toán nhanh***

Khả năng thanh toán nhanh của công ty hai năm 2010 và 2011 là lớn hơn 1, năm 2010 là 1,558 và năm 2011 là 1,484. Chỉ tiêu này đã giảm đi qua năm 2011, năm 2011 giảm 0,074 lần (tương đương -4,78%) so với năm 2010. Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của công ty một cách thận trọng hơn bởi vì nó loại trừ hàng tồn kho ra vì hàng tồn kho là tài sản có tính thanh khoản thấp.

Tuy nhiên, trong 2 năm 2010 và 2011 khả năng thanh toán nhanh của công ty cao hơn 1 khá nhiều, cho thấy tình hình thanh toán nợ của công ty không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Nhưng cho đến năm 2012, khả năng thanh toán nhanh của công ty giảm xuống đáng kể và nhỏ hơn 1. Cụ thể, khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2012 là 0,821 lần, đã giảm 0,662 lần (tương đương -44,65%) so với năm 2011. Nguyên nhân là do khoản tiền và các khoản tương đương tiền đã giảm đáng kể so với năm 2011.

***❖ Khả năng thanh toán lãi vay***

Khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp năm 2011 là 0,92 lần, giảm 16,15 lần ( tương ứng -94,61%) so với năm 2010. Năm 2012 là -0,09 lần, giảm 1,01 lần (tương ứng -109,78%) so với năm 2011.

Chỉ số này năm 2010 cao hơn hẳn năm 2011 và năm 2012, chứng tỏ việc sử dụng vốn vay năm 2010 đã hiệu quả hơn năm 2011 và 2012. Khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay cũng cao hơn. Chỉ số này năm 2010 có sự khác biệt so với năm 2011, 2012 là vì năm 2010 công ty có lợi nhuận trước thuế. Đến năm 2011 và 2012 việc kinh doanh bị lỗ. Cùng với đó chi phí lãi vay năm 2010 cũng ít nhất.. Điều này cho thấy, việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp ngày càng kém hiệu quả và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay ngày càng thấp. Mất khả năng thanh toán lãi vay, sẽ làm giảm uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, tăng rủi ro và nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

❖ **Vốn lưu động ròng (NWC)**

Vốn lưu động ròng của doanh nghiệp tăng lên sau 3 năm. Năm 2010 vốn lưu động ròng của doanh nghiệp là 6.157.873.618 đồng. Năm 2011 vốn lưu động ròng của doanh nghiệp là 7.479.250.390 đồng, tăng 21,46% so với năm 2010. Năm 2012 vốn lưu động ròng của doanh nghiệp là 7.108.019.069 đồng giảm 4,96% so với năm 2011. Vốn lưu động ròng của doanh nghiệp tăng lên sau 3 năm là 1 điểm không tốt, vì vốn lưu động ròng càng lớn tức là khe hở kỳ hạn càng lớn..

❖ **Hệ số các khoản phải thu trên phải trả**

Trong giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2012, hệ số các khoản phải thu trên phải trả của công ty có xu hướng giảm. Năm 2010, hệ số này là 1,6 lần, đến năm 2011 còn 1,27 lần, giảm 0,32 lần (tương đương -20,25%) so với năm 2010. Năm 2012, hệ số các khoản phải thu so với các khoản trên phải trả là 0,76 lần, giảm 0,51 lần (tương đương -40,37%) so với năm 2011. Điều đó cho thấy nguồn vốn đơn vị bị chiếm dụng trong 3 năm 2010 - 2012 có chiều hướng giảm xuống. Tuy nhiên, ở năm 2010 và 2011, hệ số này lớn hơn 1 chứng tỏ số vốn công ty bị chiếm dụng nhiều hơn là số vốn công ty đi chiếm dụng. Nhưng đến năm 2012, hệ số này giảm và nhỏ hơn 1, điều này cho thấy công ty đã có các biện pháp thu hồi công nợ của khách hàng và đi chiếm dụng vốn nhiều hơn là bị chiếm dụng. Tuy vậy, hệ số này vẫn rất là cao và công ty nên tích cực thực hiện các biện pháp nhằm thu hồi vốn bị chiếm dụng để tăng vốn lưu động phục vụ quá trình kinh doanh.

**2.2.2.2 Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư**

Các chỉ số về hoạt động được xem xét là :

- Hệ số nợ
- Hệ số vốn chủ
- Hệ số đảm bảo nợ
- Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn
- Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn.

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.8: Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011-2010		So sánh 2012-2011	
					Δ	%	Δ	%
Hệ số nợ (lần)	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,832	0,774	0,81	-0,059	-7,05	0,036	4,68
Hệ số vốn chủ (lần)	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,168	0,226	0,19	0,059	35,01	-0,036	-16
Hệ số đảm bảo nợ (lần)	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$	0,202	0,293	0,235	0,091	45,26	-0,58	-19,76
Tỷ suất đầu tư vào TSNH (lần)	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,969	0,979	0,985	0,01	1,03	0,006	0,61
Tỷ suất đầu tư vào TSDH (lần)	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,031	0,021	0,015	-0,01	-32,26	-0,006	-28,57

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng trên ta thấy:

❖ **Hệ số nợ**

Hệ số nợ của công ty năm 2011 là 0,774 lần thấp hơn năm 2010 là 0.059 lần (tương ứng -7,05%). Năm 2012 hệ số nợ là 0,81 lần tăng lên 0,036 lần (tương ứng 4,68%) so với năm 2011.

Năm 2010, trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,832 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Năm 2011 giảm xuống, trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,774 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Năm 2012, trong 1 đồng vốn kinh doanh có 0,81 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài.

Hệ số nợ của năm 2011 giảm đi 7,05% so với năm 2010 vì tuy cả nợ phải trả và tổng vốn đều tăng, nhưng nợ phải trả tăng ít hơn nguồn vốn. Nợ phải trả năm 2011 tăng 12,46% so với năm 2010, trong khi nguồn vốn tăng những 21% so với năm 2010. Hệ số nợ năm 2012 tăng 4,68% so với năm 2011 vì tuy cả nợ phải trả và tổng vốn đều tăng, nhưng nợ phải trả tăng lớn hơn nguồn vốn. Năm 2012 nợ phải trả tăng 21,9% so với năm 2011, nhưng tổng vốn chỉ tăng 16,44% so với năm 2011.

❖ **Hệ số vốn chủ**

Hệ số vốn chủ của công ty trong giai đoạn 2010- 2012 dao động trong mức 0,16 -> 0,23 lần. Năm 2011 hệ số vốn chủ của công ty là 0,226 lần, tăng 0,059 lần (tương ứng 35,01%) so với năm 2010. Năm 2012 hệ số vốn chủ của công ty là 0,19 lần, giảm 0,036 lần (tương ứng -16%) so với năm 2011. Năm 2010, cứ 1 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 0,168 đồng vốn chủ. Năm 2011 tăng lên, cứ 1 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 0,226 đồng vốn chủ. Năm 2012 giảm xuống, cứ 1 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 0,19 đồng vốn chủ.

Hệ số vốn chủ của công ty khá thấp, điều này chứng tỏ công ty có ít vốn tự có, tính độc lập với các chủ nợ thấp. Mức độ tự tài trợ của công ty với vốn kinh doanh của mình là thấp. Do đó sẽ có nhiều sức ép từ các khoản nợ vay,

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

và trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay thì công ty càng gặp nhiều khó khăn.

❖ **Hệ số đảm bảo nợ**

Năm 2010 cứ một đồng vốn đi vay thì được đảm bảo bằng 0,202 đồng vốn chủ sở hữu. Năm 2011 cứ một đồng vốn đi vay thì được đảm bảo bằng 0,293 đồng vốn chủ sở hữu, hệ số này tăng lên 0,091 lần (tương đương 45,26%) so với năm 2010. Đến năm 2012 hệ số này lại giảm đi, cứ một đồng vốn đi vay thì được đảm bảo bằng 0,235 đồng vốn chủ sở hữu, giảm đi 0,58 lần (tương đương -19,76%) so với năm 2011.

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn và dài hạn**

Do công ty TNHH Thương mại Dương Hưng là công ty chỉ chuyên kinh doanh, không sản xuất nên tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn chiếm ít ( chỉ từ 1 -> 4%), trong khi đó tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn chiếm phần lớn ( từ 96 -> 99%).

Trong 3 năm, tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng dẫn tới đầu tư vào tài sản dài hạn giảm. Năm 2010 cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,969 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn và 0,031 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2011 cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,979 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn và 0,021 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2012 cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,985 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn và 0,015 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn.

Vì công ty chuyên kinh doanh nên chủ yếu đầu tư vào tài sản ngắn hạn để phục vụ ngày càng cao trong quá trình giao dịch với đối tác. Tuy nhiên công ty cũng nên đầu tư vào tài sản dài hạn như văn phòng, thiết bị, kho bãi .... để có cơ sở kinh doanh ổn định, lâu dài phục vụ cho phát triển bền vững.

**2.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động**

Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động được tính trên cơ sở so sánh giá trị tài sản sử dụng số liệu mang tính thời điểm từ bảng cân đối kế toán với doanh thu sử dụng số liệu mang tính thời điểm từ báo cáo kết quả kinh doanh. Do đó

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

việc sử dụng số bình quân giá trị tài sản sẽ hợp lý hơn nhất là khi số đầu kỳ và cuối kỳ biến động lớn.

Các chỉ số về hoạt động được xem xét là :

- Số vòng quay HTK
- Số ngày 1 vòng quay HTK
- Vòng quay các khoản phải thu
- Kỳ thu tiền trung bình
- Vòng quay vốn lưu động
- Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động
- Vòng quay toàn bộ vốn
- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

❖ **Số vòng quay hàng tồn kho và Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho**



**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.9: Các chỉ số về hoạt động**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011-2010		So sánh 2012-2011	
					Δ	%	Δ	%
1. Giá vốn		42.519.255.736	44.916.376.148	73.853.107.496	2.397.120.412	5,64	28.936.731.348	64,42
2. Hàng tồn kho								
- Số đầu năm		1.899.521.326	2.041.811.868	3.100.801.716	142.290.542	7,49	1.058.989.848	51,87
- Số cuối năm		2.041.811.868	3.100.801.716	9.304.032.804	1.058.989.848	51,87	6.203.231.088	200,05
- Số bình quân		1.970.666.597	2.571.306.792	6.202.417.260	600.640.195	30,48	3.631.110.468	141,22
3. Số vòng quay HTK (vòng)	Giá vốn	21,58	17,47	11,91	-4,11	-19,04	-5,56	-31,84
	Hàng tồn kho BQ							
4. Số ngày 1 vòng quay HTK (ngày)	360 ngày	17	21	31	4	23,53	10	47,62
	Số vòng quay HTK							

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Số vòng quay hàng tồn kho của công ty sau 3 năm giảm đi. Cụ thể, năm 2010 công ty có 21,58 vòng quay hàng tồn kho nhưng năm 2011 giảm xuống còn 17,47 vòng, đã giảm 4,11 vòng (tương đương -19,04%) so với năm 2010. Đến năm 2012, số vòng quay hàng tồn kho chỉ còn 11,91 vòng, giảm 5,56 vòng (tương đương -31,84%) so với năm 2011. Sở dĩ số vòng quay hàng tồn kho của công ty bị giảm đi là do hàng tồn kho bình quân tăng nhanh hơn giá vốn hàng bán, hàng tồn kho bình quân năm 2011 tăng 30,48% so với năm 2010 trong khi đó giá vốn hàng bán năm 2011 chỉ tăng 5,64% so với năm 2010. Năm 2012, hàng tồn kho bình quân tăng những 141,22% so với năm 2011 thì giá vốn hàng bán chỉ tăng 64,42% so với năm 2011. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng lên, năm 2010 số ngày một vòng quay hàng tồn kho là 17 ngày thì năm 2011 đã tăng lên là 21 ngày và năm 2012 là 31 ngày. Đây là một biểu hiện không tốt chứng tỏ khả năng giải quyết hàng tồn kho của công ty bị chậm đi. Hàng tồn kho bị ứ đọng dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và tài sản kém, doanh nghiệp mất thêm các chi phí lưu kho bãi, chi phí bảo quản... Vì vậy doanh nghiệp nên sớm tìm ra các biện pháp để khắc phục tình trạng ứ đọng hàng tồn kho, tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

❖ **Số vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền trung bình**

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.10: Các chỉ số về hoạt động**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011-2010		So sánh 2012-2011	
					Δ	%	Δ	%
1. Doanh thu thuần		44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	827.566.918	1,84	28.629.975.943	62,52
2. Các khoản phải thu								
- Số đầu năm		5.171.463.959	9.640.149.850	9.321.283.610	4.468.685.891	86,41	(318.866.240)	-3,31
- Số cuối năm		9.640.149.850	9.321.283.610	7.880.180.485	(318.866.240)	-3,31	(1.441.103.12)	-15,46
- Số bình quân		7.405.806.905	9.480.716.730	8.600.732.048	2.074.909.826	28,02	-879.984.683	-9,28
11. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	Doanh thu thuần	6,07	4,83	8,65	-1,24	-20,45	3,82	79,15
	Các KPT BQ							
12. Kỳ thu tiền trung bình (ngày)	360 ngày	60	75	42	15	25	-33	-44
	Vòng quay các KPT							

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng trên ta thấy:

Năm 2010, doanh nghiệp có 6,07 lần thu được các khoản nợ thương mại. Năm 2011, giảm đi, doanh nghiệp còn 4,83 lần thu được các khoản nợ thương mại. Năm 2012 con số này tăng lên là 8,65 lần.

Năm 2011, vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp bị giảm đi so với năm 2010. Tuy nhiên đến năm 2012 thì lại tăng lên. Điều này là rất tốt. Vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh. Doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cấp tín dụng cho khách )

- Kỳ thu tiền trung bình

Năm 2010, công ty cần 60 ngày thì mới thực hiện được 1 lần thu tiền. Năm 2011 tăng lên thành 75 ngày. Đến năm 2012 giảm xuống chỉ còn 42 ngày.

Khi vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ.

❖ **Vòng quay vốn lưu động, vòng quay toàn bộ vốn và hiệu suất sử dụng vốn cố định**

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.11: Các chỉ số về hoạt động**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011-2010		So sánh 2012-2011	
					Δ	%	Δ	%
1. Doanh thu thuần		44.964.484.561	45.792.051.479	74.422.027.422	827.566.918	1,84	28.629.975.943	62,52
5. Vốn lưu động								
- Số đầu năm		10.815.197.085	13.535.023.940	16.534.802.809	2.719.826.855	25,15	2.999.778.869	22,16
- Số cuối năm		13.535.023.940	16.534.802.809	19.384.763.654	2.999.778.869	22,16	2.849.960.845	17,24
- Số bình quân		12.175.110.513	15.034.913.375	17.959.783.232	2.859.802.862	23,49	2.924.869.857	19,45
6. Vốn cố định								
- Số đầu năm		394.175.606	429.706.589	362.198.976	35.530.983	9,01	(67.507.613)	-15,71
- Số cuối năm		429.706.589	362.198.976	290.468.367	(67.507.613)	-15,71	(71.730.609)	-19,80
- Số bình quân		411.941.098	395.952.783	326.333.672	-15.988.315	-3,88	-69.619.111	-17,58
7. Vốn kinh doanh		13.964.730.529	16.897.001.785	19.675.232.021	2.932.271.256	21	2.778.230.236	16,44
13. Vòng quay vốn lưu động (vòng)	Doanh thu thuần	3,69	3,05	4,14	-0,65	-17,53	1,1	36,05
	Vốn lưu động BQ							
14. Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động (ngày)	360 ngày	98	119	87	21	21,43	-32	-26,89
	Vòng quay VLD							
15. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)	Doanh thu thuần	3,22	2,71	3,78	-0,51	-15,83	1,07	39,57
	Vốn kinh doanh							
16. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (lần)	Doanh thu thuần	109,15	115,65	228,06	6,5	5,95	112,4	97,19
	Vốn cố định BQ							

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Qua bảng trên ta thấy:

➤ Vòng quay vốn lưu động bình quân và số ngày 1 vòng quay vốn lưu động: Năm 2010, vốn lưu động của doanh nghiệp quay được 3,69 vòng, tức bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thu về 3,69 đồng doanh thu thuần ứng với số ngày 1 vòng quay mất 98 ngày. Năm 2011 cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động thì thu được 3,05 đồng doanh thu thuần làm cho số ngày 1 vòng quay lên đến 119 ngày. Năm 2012 số vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp tăng lên 4,14 vòng, làm cho số ngày 1 vòng quay vốn lưu động giảm được còn 87 ngày.

➤ Vòng quay toàn bộ vốn: Tổng vốn của doanh nghiệp quay được 3,22 vòng trong năm 2010. Năm 2011 giảm xuống, tổng vốn đem vào sản xuất kinh doanh chỉ quay được 2,71 vòng, giảm 0,51 vòng so với năm 2010 là vì tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng vốn. Doanh thu thuần tăng 1,84% so với năm 2010, trong khi tổng vốn tăng những 21% so với năm 2010.

Năm 2012 tổng vốn của doanh nghiệp quay được 3,78 vòng, tăng 1,07 vòng so với năm 2011, vì tốc độ tăng của doanh thu thuần lại cao hơn tốc độ tăng của tổng vốn. Doanh thu thuần tăng những 62,52% so với năm 2011 thì tổng vốn chỉ tăng những 16,44% so với năm 2011.

➤ Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Năm 2011, cứ đầu tư 1 đồng vốn cố định tạo ra 115,65 đồng doanh thu thuần, tăng lên 6,5 đồng so với năm 2010. Năm 2012 tăng lên, 1 đồng vốn cố định tạo ra 228,06 đồng doanh thu thuần, tăng 112,4 đồng so với năm 2011.

#### **2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời**

Các chỉ số về khả năng sinh lời được xem xét:

- Tỷ suất doanh lợi doanh thu
- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)
- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.12: Các chỉ số về khả năng sinh lời**

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ suất doanh lợi doanh thu	$\frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$	0,03	DN lỗ	DN lỗ
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ( ROA)	$\frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản BQ}}$	0,095	DN lỗ	DN lỗ
Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	$\frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH}}$	0,568	DN lỗ	DN lỗ

Từ bảng trên ta thấy:

- Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2010 là 0,03. Điều này có nghĩa là trong 1 đồng doanh thu thuần mà công ty thực hiện được trong năm 2010 có 0,03 đồng LNST. Tỷ suất này năm 2011 và 2012 không đạt được vì không có lợi nhuận.

- ROA đo lường việc sử dụng tài sản của công ty để tạo ra lợi nhuận không phân biệt tài sản này được hình thành bằng vốn vay hay vốn CSH.

Năm 2010 cứ đưa bình quân 1 đồng giá trị tài sản vào sử dụng tạo ra được 0,095 đồng LNST . Năm 2011 và 2012 doanh nghiệp lỗ mặc dù tổng tài sản tăng trong khi đó LNST lại giảm. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản năm 2011 và 2012 kém hơn so với năm 2010 mặc dù mức đầu tư cho tài sản của năm 2011 và 2012 cao hơn 2010.

- ROE phản ánh mức sinh lợi của một đồng vốn CSH.

Từ bảng trên ta thấy bình quân 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh năm 2010 tạo ra được 0,568 đồng LNST nhưng đến năm 2011 và 2012 doanh nghiệp lỗ. Vốn CSH bình quân sử dụng năm 2011 tăng 1.483.953.552 đồng (tương đương 63,36%) so với năm 2010. Trong khi đó, LNST năm 2011 tái

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

cấu trúc vốn nhằm phù hợp với chiến lược kinh doanh tại công ty giảm mạnh. Tình hình đó vẫn tiếp tục sang năm 2012.

Mức độ ảnh hưởng giảm của LNST làm ROE giảm. Từ đó cho thấy nếu công ty tăng được LNST thì ROE sẽ tăng lên. Ta thấy ở năm 2010, ROE lớn hơn ROA. Điều này cho thấy việc sử dụng vốn vay có hiệu quả nhưng chưa cao trong việc gia tăng lợi nhuận trên 1 đồng vốn CSH. Công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn nữa.

**2.2.2.5 Đánh giá chung về hoạt động tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 2.13: Bảng tổng hợp các chỉ số tài chính**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
<b>Cơ cấu tài sản và nguồn vốn</b>				
Tỷ trọng tài sản ngắn hạn	%	96,92	97,86	98,52
Tỷ trọng tài sản dài hạn	%	3,08	2,14	1,48
Tỷ trọng nợ phải trả	%	83,23	77,36	80,98
Tỷ trọng vốn chủ sở hữu	%	16,77	22,64	19,02
<b>Khả năng thanh toán</b>				
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	1,2	1,29	1,23
Khả năng thanh toán hiện thời	Lần	1,835	1,826	1,58
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	1,558	1,484	0,821
Khả năng thanh toán lãi vay	Lần	17,07	0,92	-0,09
Vốn lưu động ròng (NWC)	Tỷ	6,16	7,48	7,11
Hệ số các khoản phải thu/ phải trả	Lần	1,6	1,27	0,76
<b>Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư</b>				
Hệ số nợ	Lần	0,832	0,774	0,81
Hệ số vốn chủ	Lần	0,168	0,226	0,19
Hệ số đảm bảo nợ	Lần	0,202	0,293	0,235



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	0,969	0,979	0,985
Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	0,031	0,021	0,015
<b>Tỷ số hoạt động</b>				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	21,58	17,47	11,91
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	Ngày	17	21	31
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	6,07	4,83	8,65
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	60	75	42
Vòng quay vốn lưu động	Vòng	3,69	3,05	4,14
Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động	Ngày	98	119	87
Vòng quay toàn bộ vốn	Vòng	3,22	2,71	3,78
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Vòng	109,15	115,65	228,06
<b>Khả năng sinh lợi</b>				
Tỷ suất doanh lợi doanh thu	Lần	0,03	DN lỗ	DN lỗ
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)	Lần	0,095	DN lỗ	DN lỗ
Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)	Lần	0,568	DN lỗ	DN lỗ

***❖ Ưu điểm***

Qua việc phân tích tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng giai đoạn 2010- 2012, em xin có một số nhận xét như sau:

- Tổng tài sản của công ty không ngừng tăng trong 3 năm trong đó tăng chủ yếu là do tài sản ngắn hạn tăng. Tài sản ngắn hạn của công ty chiếm 1 tỷ trọng rất lớn, điều này được cho là khá tốt vì công ty TNHH Thương mại Dương Hưng là công ty kinh doanh trong lĩnh vực sắt thép, không sản xuất nên việc chủ yếu đầu tư vào tài sản ngắn hạn để phục vụ công việc kinh doanh ngày càng cao.

- Mặc dù thị trường sắt thép luôn bị biến động không ngừng nhưng doanh thu của công ty năm sau vẫn cao hơn năm trước. Năm 2011 tăng 1,84% so với năm 2010, năm 2012 tăng 62,52% so với năm 2011.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn và dài hạn: Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn của công ty chiếm ít ( chỉ từ 1 -> 4%), trong khi đó tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn chiếm phần lớn ( từ 96 -> 99%). Vì công ty chuyên kinh doanh nên chủ yếu đầu tư vào tài sản ngắn hạn để phục vụ ngày càng cao trong quá trình giao dịch với đối tác. Tuy nhiên công ty cũng nên đầu tư vào tài sản dài hạn như văn phòng, thiết bị, kho bãi ... để có cơ sở kinh doanh ổn định, lâu dài phục vụ cho phát triển bền vững.

- Vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp tăng lên dần theo kì thu tiền bình quân giảm đi. Điều này rất tốt cho doanh nghiệp, vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh. Doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cấp tín dụng cho khách ).

- Vòng quay vốn lưu động và vòng quay toàn bộ vốn của công ty qua 3 năm cũng tăng lên, số ngày 1 vòng quay vốn lưu động giảm đi, cho thấy công ty đã sử dụng vốn lưu động và toàn bộ vốn một cách có hiệu quả hơn.

❖ **Tồn tại và nguyên nhân**

- Trong cơ cấu nguồn vốn của công ty, nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhiều hơn ( nợ phải trả chiếm từ 77 -> 84%) so với vốn chủ ( vốn chủ chiếm từ 16% -> 23%). Sau 3 năm, tổng nguồn vốn của công ty tăng chủ yếu là do nợ phải trả tăng. Vốn chủ sở hữu cũng có biến động tăng nhưng chỉ tăng nhẹ. Điều này cho thấy công ty có khả năng chiếm dụng vốn tốt và nguồn vốn tài trợ cho tài sản của công ty ngày càng tăng nhanh đặc biệt là nguồn vốn vay. Tuy nhiên nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn sẽ ảnh hưởng tới khả năng huy động vốn cho những kì tiếp theo gặp khó khăn. Nợ phải trả nhiều làm cho lãi vay tăng nhanh, giảm lợi nhuận, ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Và nợ phải trả chiếm tỷ trọng càng cao thì việc gặp rủi ro trong kinh doanh càng lớn.

- Tuy doanh thu năm sau tăng lên so với năm trước nhưng lợi nhuận lại giảm. Năm 2011 và năm 2012 công ty bị lỗ. Nguyên nhân chính của tình

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

trạng này là do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, giá thép bị biến động mạnh, dẫn đến giá vốn tăng cao.

- Khả năng thanh toán của công ty có xu hướng giảm, thể hiện năng lực chi trả các khoản nợ vay của công ty đang yếu dần đi. Tuy hiện tại các khả năng thanh toán tổng quát, khả năng thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán nhanh của công ty lớn hơn 1, tức là doanh nghiệp vẫn đảm bảo cho khả năng chi trả hiện tại nhưng nó đang có xu hướng giảm. Đặc biệt là khả năng thanh toán lãi vay, chỉ số này năm 2011 và 2012 giảm hẳn so với năm 2010. Điều này cho thấy, việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp ngày càng kém hiệu quả và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay ngày càng thấp. Mất khả năng thanh toán lãi vay, sẽ làm giảm uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, tăng rủi ro và nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Vậy công ty nên quan tâm nhiều hơn nữa đến các chỉ tiêu này để đảm bảo tính ổn định cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai.

- Hệ số các khoản phải thu trên phải trả: Trong giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2012, hệ số các khoản phải thu trên phải trả giảm. Tuy nhiên, ở năm 2010 và 2011, hệ số này lớn hơn 1 chứng tỏ số vốn công ty bị chiếm dụng nhiều hơn là số vốn công ty đi chiếm dụng. Nhưng đến năm 2012, hệ số này giảm và nhỏ hơn 1, điều này cho thấy công ty đã có các biện pháp thu hồi công nợ của khách hàng và đi chiếm dụng vốn nhiều hơn là bị chiếm dụng. Tuy vậy, hệ số này vẫn rất là cao và công ty nên tích cực thực hiện các biện pháp nhằm thu hồi vốn bị chiếm dụng để tăng vốn lưu động phục vụ quá trình kinh doanh.

- Hệ số nợ của công ty cao hơn nhiều so với hệ số vốn chủ, chứng tỏ công ty có ít vốn tự có, tính độc lập với các chủ nợ thấp. Mức độ tự tài trợ của công ty với vốn kinh doanh của mình là thấp. Do đó sẽ có nhiều sức ép từ các khoản nợ vay, và trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay thì công ty càng gặp nhiều khó khăn. Đòi hỏi công ty phải nỗ lực nhiều hơn trong việc

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

gia tăng lợi nhuận để bù đắp những khoản lãi vay. Nhưng quan trọng hơn là cần phải tăng nguồn vốn chủ sở hữu để tăng cường tính tự chủ cho công ty.

- Số vòng quay hàng tồn kho của công ty qua 3 năm giảm đi đáng kể cùng với đó là số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên. Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của công ty tăng nhanh hơn giá vốn, do sự suy thoái kinh tế chung dẫn tới sự mất kiểm soát về giá cả. Đây là biểu hiện không tốt, việc hàng tồn kho tăng sẽ gây lên tình trạng ứ đọng vốn, làm cho vòng quay vốn chậm lại, làm tăng các khoản chi phí bảo quản lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng tăng càng trầm trọng thêm các khó khăn của doanh nghiệp.

- Năm 2010, ROE lớn hơn ROA, cho thấy việc sử dụng vốn vay của công ty có hiệu quả nhưng chưa cao, để đến sang năm 2011 và 2012 doanh nghiệp bị lỗ. Do đó công ty cần có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong những kỳ tiếp theo.

## **CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DƯƠNG HƯNG**

### **3.1 Phương hướng hoạt động của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

Đối với nền kinh tế thị trường cạnh tranh hết sức gay gắt. Để tạo chỗ đứng và hình ảnh của công ty thích hợp và vững chắc cũng như đảm bảo sự tồn tại và phát triển trong môi trường này thì bắt buộc các Công ty phải vạch cho mình một định hướng chiến lược cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ở Công ty thương mại để quá trình kinh doanh đạt hiệu quả cao phải có nguồn ổn định và độ tin cậy cao đáp ứng nhu cầu thị trường một cách ổn định tốt nhất. Khi đã có nguồn hàng ổn định và tin cậy cùng với chiến lược thì bán hàng lại là khâu quyết định phản ánh quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty TNHH thương mại Dương Hưng là một Công ty chuyên cung cấp và kinh doanh các sản phẩm sắt thép đa chủng loại, mẫu mã sản phẩm phong phú và đa dạng đạt tiêu chuẩn về chất lượng. Nhằm nâng cao hơn nữa tốc độ tăng trưởng và phát triển trong những năm tới, tạo chỗ đứng riêng trên thương trường, công ty TNHH Thương mại Dương Hưng đã đề ra một số mục tiêu và phương hướng hoạt động trong những năm tiếp theo như sau:

#### **3.1.1 Mục tiêu tổng quát**

- Nâng cao tốc độ tăng doanh thu
- Tăng tổng lợi nhuận của công ty
- Mở rộng quy mô của doanh nghiệp.

#### **3.1.2 Mục tiêu và phương hướng hoạt động trước mắt**

- Tăng cường nguồn vốn, mở rộng thêm quy mô của công ty. Mở thêm các đại lí của công ty trong địa bàn thành phố và các tỉnh lân cận. Phát triển

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

hoạt động kinh doanh của công ty theo cả chiều rộng và chiều sâu; đầu tư mới và mua sắm thêm tài sản cố định.

- Giữ vững thị trường mà công ty đang chiếm lĩnh và có uy tín. Tăng cường đầu tư chiều sâu của hoạt động tìm kiếm thị trường, tìm hiểu nhu cầu thị trường, khách hàng.

- Chấn chỉnh hoạt động của các khâu cho đồng bộ hơn từ lúc dự đoán nhu cầu, lập kế hoạch mua hàng, giao nhận và bán hàng, đối chiếu các khoản phải thu, tiết kiệm tối đa các khoản chi phí. Đây là một khâu rất quan trọng trong công tác tổ chức hoạt động kinh doanh.

- Hoàn thiện công tác tổ chức quản lý nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên công ty.

- Thực hiện các biện pháp nhằm thúc đẩy bán hàng, tăng doanh thu và tăng sản lượng hàng bán.

- Kế hoạch hóa việc sử dụng vốn nhằm nâng cao số vòng quay của vốn để nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh.

**3.2 Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

Trên đây, em đã phân tích mọi vấn đề về tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng. Qua đó, phần nào thấy được những mặt đã đạt được và những mặt hạn chế còn tồn tại. Đối với những mặt đã đạt được, doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy hơn nữa, còn những mặt hạn chế doanh nghiệp nên phân đầu tìm biện pháp khắc phục.

Trong những mặt hạn chế tại doanh nghiệp, có những vấn đề thuộc nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường hiện nay đều đang gặp phải như: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh doanh ngày càng khó khăn, khủng hoảng kinh tế,...những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển thích nghi để khắc phục.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Đề tài này đã khó, đề đứng vững càng khó khăn hơn rất nhiều. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan tồn tại trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này là bước cản trở doanh nghiệp trên con đường phát triển.

Từ những nhận định đó, cộng thêm với sự tìm hiểu về tình hình thực tế tại doanh nghiệp và một chút hiểu biết của bản thân, em mạnh dạn xin đưa ra một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng với mong muốn đóng góp một phần nào đó nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.

### **3.2.1 Biện pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho**

#### **3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp**

Các doanh nghiệp bao giờ cũng phải có một lượng hàng tồn trữ nhất định trong kho để cho quá trình kinh doanh được thông suốt, liên tục. Song nếu hàng tồn kho lớn sẽ làm ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và sử dụng tài sản kém. Ngoài ra doanh nghiệp lại mất các khoản chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng. Điều này sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực hiện tốt công tác giảm hàng tồn kho sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng sản lượng sản phẩm tiêu thụ, tăng doanh thu, giảm lượng hàng tồn kho, giảm chi phí kho bãi. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy năm 2010 hàng tồn kho của công ty là 2.041.811.868 đồng chiếm 14.62% tổng tài sản, đến năm 2011, hàng tồn kho là 3.100.801.716 đồng chiếm 18.35% tổng tài sản, tăng 1.058.989.848 đồng (tương đương 51.87%) so với năm 2010. Đến năm 2012, hàng tồn kho là 9.304.032.804 đồng chiếm 47.29% tổng tài sản, tăng 6.203.231.088 đồng (tương đương 200.05%) so với năm 2011. Trong 3 năm qua, tốc độ tăng của hàng tồn kho rất nhanh mà chủ yếu là ở hai loại thép tấm và thép ống, làm ảnh hưởng không nhỏ tới tình hình kinh doanh của công ty. Việc tăng lên của hàng tồn kho là do những nguyên nhân sau:

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Do tình hình kinh tế biến động chung nên ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của công ty.

- Tốc độ hàng bán ra tuy có tăng so với năm trước nhưng tốc độ tăng lại nhỏ hơn tốc độ tăng của lượng hàng hóa nhập về, do đó lượng hàng tồn kho tăng lên.

- Do công tác nhập hàng chưa được chú trọng. Nhập hàng nhiều theo số lượng để giảm chiết khấu mà không theo nhu cầu của thị trường dẫn tới việc ứ đọng một số mặt hàng.

**3.2.1.2 Thực hiện biện pháp**

Để giảm lượng hàng tồn kho hay tăng lượng hàng hóa tiêu thụ, doanh nghiệp nên thực hiện các biện pháp sau:

❖ Doanh nghiệp nên cải tiến các khâu nhập hàng hóa. Thường xuyên theo dõi thị trường, điều tra nhu cầu của thị trường. Nhập về những chủng loại hàng hợp lí.

❖ Công ty cần theo dõi sát sao tình hình giá cả, tìm được các nhà cung ứng hàng hóa có chất lượng tốt và giá cả hợp lí để từ đó có thể đáp ứng được yêu cầu của khách hàng tốt nhất. Có kế hoạch dự phòng các nguồn cung ứng thay thế, phục vụ tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh trong mọi trường hợp.

❖ Do mặt hàng kinh doanh của công ty là sắt thép. Kho bãi ngoài trời, không có mái che nên không thể tránh khỏi tình trạng hàng hóa trong kho bị han rỉ, vàng ố do thời tiết. Những mặt hàng này thường rất khó bán, mặt khác lại dễ mất diện tích kho. Vì vậy doanh nghiệp nên kiểm kê lại kho bãi và thanh lý sắt vụn những mặt hàng để quá lâu bị han rỉ khó tiêu thụ. Nhằm dễ dàng hơn trong việc quản lí hàng tồn kho, không mất diện tích kho, thu hồi được phần nào vốn để phục vụ việc kinh doanh.

Ước tính số hàng tồn kho giảm được khi thực hiện biện pháp kiểm kê lại kho là 1% hàng tồn kho.

Ước tính chi phí chịu lỗ của doanh nghiệp khi thanh lý hàng tồn kho là: 30.000.000 đồng



**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

---

❖ Đối với thép tấm và ống vẫn còn mới nhưng do nhu cầu thị trường thấp nên khó bán. Công ty có thể áp dụng các biện pháp để giảm lượng hàng này như:

- Đặt vấn đề với nhà cung cấp để đổi lại lấy những mặt hàng có sự lưu thông nhanh hơn. Doanh nghiệp có thể để lại với giá thấp hơn giá khi mua vào.

- Tăng cường giới thiệu sản phẩm đến khách hàng cùng với các chính sách ưu đãi như:

+ Giảm giá đối với các sản phẩm thép tấm và thép ống. Bảng giá giảm như sau

**Bảng 3.1: Bảng giá ưu đãi dự kiến với mặt hàng thép tấm và thép ống**

**Đơn vị: đồng/kg**

<b>Tên sản phẩm</b>		<b>Giá cũ</b>	<b>Giá mới</b>
Thép tấm	Thép tấm 0,5 - 0,7 ly	15.800	15.100
	Thép tấm 0,8 - 1 ly	15.200	14.500
	Thép tấm 1,1 - 1,5 ly	14.900	14.000
	Thép tấm 1,6 - 2 ly	15.500	15.000
	Thép tấm 2,1 - 2,5 ly	16.200	15.200
	...	...	...
Thép ống	Thép ống Ø12 - Ø60	19.600	19.000
	Thép ống Ø65 - Ø100	19.500	18.800
	Thép ống Ø102 - Ø142,2	18.800	18.000
	Thép ống Ø146 - Ø196	19.800	19.000
	Thép ống Ø200 - Ø320	20.200	19.800
	...	...	...

+ Cho phép thanh toán chậm hơn. Với các hợp đồng mua bán bình thường thì công ty sẽ cho khách hàng từ 10 đến 15 ngày để thanh toán tiền hàng. Nhưng với chính sách này, doanh nghiệp có thể gia hạn dài hơn cho khách

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

---

hàng lên 20 đến 45 ngày. Để tạo điều kiện cho khách hàng không có nhu cầu tài chính ngay lấy hàng. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng nên nắm bắt tình hình tài chính của khách hàng để đảm bảo rằng họ có khả năng thanh toán tiền hàng cho công ty.

+ Chiết khấu khi mua với số lượng lớn: Khi khách hàng mua hàng với số lượng lớn, công ty nên chiết khấu giảm giá cho khách hàng đó. Tùy vào giá trị lô hàng mà mức chiết khấu là khác nhau. Doanh nghiệp chấp nhận bán bằng giá vốn để có thể nhanh chóng thu về tiền mặt để đầu tư vào kinh doanh. Mức chiết khấu dự kiến:

**Bảng 3.2: Bảng mức chiết khấu dự kiến cho khách hàng mua số lượng lớn**

Giá trị lô hàng	Mức chiết khấu áp dụng
100.000.000 -> 400.000.000 đồng	5%
500.000.000 -> 1.000.000.000 đồng	10%
Lớn hơn 1.000.000.000 đồng	20%

Dự kiến doanh nghiệp giảm được khoảng 6% hàng tồn kho khi thực hiện các biện pháp với các mặt hàng tồn kho là thép tấm và thép ống.

Để thực hiện các biện pháp trên, công ty cần bỏ ra một số khoản chi phí sau:

**Bảng 3.3: Bảng chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp chiết khấu khi khách hàng mua số lượng lớn**

Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1. Số tiền chiết khấu cho khách hàng hoặc chịu lỗ khi đổi lại cho nhà cung ứng	50.000.000
2. Chi phí khác	5.000.000
3. Tổng	55.000.000

❖ Tăng lượng hàng hóa bán ra: Để thực hiện được biện pháp này, doanh nghiệp nên tăng cường công tác marketing.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

Hiện nay công ty chưa có bộ phận chuyên biệt để vạch ra các chính sách áp dụng marketing vào trong kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy công ty nên đầu tư vào hoạt động này để phục vụ quá trình kinh doanh hiệu quả hơn.

Bước đầu công ty phải hoạch định chương trình marketing: Hoạch định về ngân quỹ cho các hoạt động marketing. Khi hoạch định chương trình marketing cần tiến hành lập ngân sách chung cho tất cả các hoạt động sau đó phân phối chi tiết từng hoạt động marketing. Cụ thể những hoạt động là: phân phối, khuyến mãi, hoạt động nghiên cứu phát triển....

- Công ty cần có một khẩu hiệu, một sứ mạng làm kim chỉ nam cho mọi hoạt động của công ty, chuyển hóa thành các biện pháp và chiến lược kinh doanh. Nhờ vậy, công ty thiết lập được mối quan hệ giữa công ty với khách hàng, tạo hình ảnh của mình trên thị trường.

- Xây dựng cung cách phục vụ bán hàng chuyên nghiệp cho đội ngũ bán hàng và giao dịch. Giao hàng đúng số lượng và thời hạn.

- Ưu đãi những khách hàng lâu năm, khách hàng mua với số lượng lớn....

- Công ty phải có quy trình quản lý chặt chẽ từ khâu giao nhận, vận chuyển, lưu kho đến khi hàng đến tay khách hàng và chú ý đến khâu hậu mãi đối với khách hàng thì mới tạo được lòng tin.

- Thường xuyên theo dõi thị trường, điều tra nhu cầu và mong muốn của khách hàng để đáp ứng kịp thời.

- Mở rộng thị trường: công ty nên chú trọng nhiều đến việc mở rộng thị trường để tăng thị phần. Không nên chỉ tập trung khai thác nguồn hàng từ các khách hàng thường xuyên và truyền thống. Thị trường của công ty là thị trường mở rộng và đầy tiềm năng. Trong thành phố Hải Phòng có nhiều công ty đóng tàu lớn, nếu bắt được quan hệ với những công ty này thì công ty sẽ có những đơn hàng với số lượng lớn và thường xuyên. Ngoài ra ở một số tỉnh lân cận như Quảng Ninh, Ninh Bình, Thái Bình... có những dự án lớn như nhà máy nhiệt điện, nhà máy hóa chất, nhà máy dầu khí...đây thực sự là một thị

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

trường tiềm năng mà nếu công ty có thể khai thác được thì doanh thu sẽ tăng rất nhiều.

- Công ty cần mở rộng các đại lý, chi nhánh cung cấp hàng tại nhiều địa điểm khác nhau trên thành phố để thuận tiện cho việc bán lẻ và tiếp xúc với các khách hàng mới.

- Chú trọng công tác quảng bá hình ảnh công ty. Công ty nên in logo lên bì a kẹp, hồ sơ, giấy tờ....khi khách hàng tới giao dịch. Nhưng đặc biệt khách hàng có thể mang về nếu muốn, vì nó chưa thông tin tương đối đầy đủ như tên công ty, các mặt hàng kinh doanh, dịch vụ, địa chỉ, số điện thoại, số fax...

- Nhập đa dạng các chủng loại và mẫu mã hàng hóa để có sự cung cấp hàng đầy đủ, nâng cao vị thế cạnh tranh của công ty so với các đối thủ cạnh tranh. Đây chính là lợi thế cạnh tranh vốn có của công ty và công ty nên chú trọng phát huy hơn nữa lợi thế của mình. Mặt lợi thế của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng trên thị trường là sự đa dạng hóa sản phẩm. Nếu các công ty khác tự sản xuất sản phẩm và giá cả là ưu thế của họ, thì công ty TNHH Thương mại Dương Hưng lại có đa dạng các chủng loại hàng hóa để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng tốt hơn.

- Đối với các công ty cùng phương thức kinh doanh là không sản xuất, chỉ nhập hàng từ các nhà máy về bán. Thì công ty nên chú trọng đến giá và giá chính là công cụ cạnh tranh chính của công ty với họ. Với một số mặt hàng, công ty nên bán với giá rẻ hơn đối thủ cạnh tranh vài trăm đồng để thu hút khách hàng về phía mình.

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng**

**Bảng 3.4: Bảng báo giá dự kiến của công ty**

Đơn vị: đồng/kg

Mặt hàng	Giá của công ty	Giá của đối thủ cạnh tranh	Chênh lệch
1. Thép Góc L30x3- L60x6	15.500	15.700	200
2. Thép góc L75x7- L110x8	14.800	15.200	400
3. Thép tròn Ø8 – Ø30	15.300	15.600	300
4. Thép tròn Ø32 – Ø60	15.600	16.000	400
5. Thép tròn Ø65 – Ø90	15.800	16.000	200
6. Thép U các loại	16.800	17.300	500
7. Thép I các loại	16.000	16.500	500
...	...	...	...

Dự kiến doanh nghiệp giảm được 7% hàng tồn kho khi thực hiện các biện pháp thúc đẩy bán hàng, tăng sản lượng tiêu thụ và tăng doanh thu.

Chi phí dự kiến khi doanh nghiệp thực hiện biện pháp tăng sản lượng hàng bán như sau:

**Bảng 3.5: Bảng chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp  
tăng sản lượng hàng bán**

Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1. Chi phí hoạt động marketing	30.000.000
2. Chi phí in logo	5.000.000
3. Chi phí khác	5.000.000
4. Tổng	40.000.000

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

---

**3.2.1.3 Kết quả dự kiến**

- Dự kiến đạt được và tổng chi phí dự kiến

Như vậy, ước tính khi thực hiện các biện pháp trên, tổng hàng tồn kho của công ty sẽ giảm được 15%. Trong đó 1% là do kiểm kê kho bãi, 6% là do chính sách giảm giá các mặt hàng tồn kho và 8% là do tăng số lượng hàng bán từ các biện pháp marketing.

Lượng giảm hàng tồn kho =  $9.304.032.804 \text{ đồng} \times 15\% = 1.395.604.921 \text{ đồng}$

Tổng chi phí ước tính khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho là:

Tổng chi phí =  $30.000.000 + 55.000.000 + 40.000.000 = 125.000.000 \text{ đồng}$

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho, số tiền dự kiến thu được = Tổng thu - Tổng chi =  $1.395.604.921 - 125.000.000 = 1.270.604.921 \text{ đồng}$

- Đánh giá kết quả đạt được của biện pháp:

Việc thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho góp phần nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty

**Bảng 3.6: Bảng đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm dự kiến	So sánh năm 2012 và năm dự kiến	
				Δ	%
1.Hàng tồn kho					
- Số đầu năm	Đồng	3.100.801.716	3.100.801.716	0	0
- Số cuối năm	Đồng	9.304.032.804	8.033.427.883	-1.270.604.921	-13,66
- Số bình quân	Đồng	6.202.417.260	5.567.114.800	-635.302.460	-10,24

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

2. Giá vốn	Đồng	73.853.107.496	73.853.107.496	0	0
3. Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	11,91	13,27	1,36	11,41
4. Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	Ngày	31	28	-3	-9,68

**Bảng 3.7: Dự kiến các chỉ tiêu hiệu quả sau khi thực hiện biện pháp giảm lượng hàng tồn kho**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm dự kiến	So sánh năm 2012 và năm dự kiến	
				Δ	%
1. Hàng tồn kho	Đồng	9.304.032.804	8.033.427.883	-1.270.604.921	13,66
2. VLD					
- Số đầu năm	Đồng	16.534.802.809	16.534.802.809	0	0
- Số cuối năm	Đồng	19.384.763.654	18.114.158.733	-1.270.604.921	-6,55
- Số bình quân	Đồng	17.959.783.232	17.324.480.772	-635.302.460	-3,54
1. Doanh thu thuần	Đồng	74.422.027.422	74.422.027.422	0	0
3. Vòng quay VLD	Vòng	4,14	4,3	0,15	3,67
4. Số ngày 1 vòng quay VLD	Ngày	87	84	-3	-3,45

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp này, công ty đã tiết kiệm được 1.270.604.921 đồng, làm cho hàng tồn kho bình quân từ 6.202.417.260 đồng giảm xuống còn 5.567.114.800 đồng. Nhờ đó vòng quay hàng tồn kho của công ty cũng tăng lên đạt 13,27 vòng ( tăng 1,36 vòng, tương đương 11,41%), số ngày một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm đi còn 28 ngày. Và hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng được nâng cao, số vòng quay vốn lưu động tăng lên đạt 4,3 vòng ( tăng 0,15 vòng, tương đương 3,67%), số ngày một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm đi còn 84 ngày.

Doanh nghiệp nên gắng giảm lượng hàng tồn kho bằng cách thúc đẩy nhanh việc bán hàng. Cân đối giữa giảm lượng hàng tồn kho mà không làm tăng các khoản phải thu là mong muốn của mọi doanh nghiệp.

### **3.2.2 Biện pháp 2: Đổi mới chính sách tín dụng**

Số dư trong khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều do đó sẽ bất lợi đến hiệu quả sử dụng vốn cũng như hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi nợ sẽ giúp cho công ty hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn nhằm cải thiện hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng và hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung của công ty.

#### **3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp**

Công tác quản lí các khoản phải thu của công ty chưa được chặt chẽ. Khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của công ty (từ 40% -> 69%) . Năm 2010 các khoản phải thu của công ty là 9.640.149.850 đồng, đến năm 2011 là 9.321.283.610 đồng và năm 2012 là 7.880.180.485 đồng. Sau 3 năm, các khoản phải thu của công ty tuy có giảm nhưng vẫn là rất cao. Và số vòng quay các khoản phải thu vẫn còn thấp. Số vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 6,07 vòng, năm 2011 là 4,83 vòng và năm 2012 là 8,65 vòng. Tuy số vòng quay các khoản phải thu của công ty năm 2012 tăng lên, chứng tỏ công ty cũng đang nỗ lực trong việc thu hồi các khoản phải thu, hạn chế vốn bị chiếm dụng. Nhưng việc thu hồi nợ vẫn chưa thực sự hiệu



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

quả nhất. Trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay thì việc thu hồi vốn để đưa vào quay vòng là rất cần thiết. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng là:

- Công ty chưa thực sự chặt chẽ trong việc theo dõi công nợ, đơn đốc khách hàng trả tiền theo đúng kì hạn.

- Trong các hợp đồng mua bán với khách hàng của công ty vẫn chưa có những quy định rõ ràng, điều kiện ràng buộc chặt chẽ về mặt thanh toán.

- Công ty chưa làm tốt công tác thẩm định tình hình tài chính của khách hàng. Việc tăng cường công tác thẩm định tình hình tài chính của khách hàng trước khi quyết định bán chịu là việc làm cần thiết: Đánh giá khả năng tài chính của khách hàng thông qua các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, qua các ngân hàng có quan hệ với khách hàng hay các bạn hàng đã từng có quan hệ làm ăn với khách hàng hoặc bất kì nguồn thông tin đáng tin cậy nào khác.

***Bảng 3.8: Danh sách những khách hàng còn nợ chủ yếu của công ty***

<b>Tên khách hàng</b>	<b>Số tiền nợ ( đồng)</b>	<b>% trong Tổng nợ</b>
1.Công ty vật tư 189	2.347.852.612	29,79%
2.Công ty chế tạo thiết bị Hồng An	1.586.734.944	20,14%
3.Công ty CPTM Hoa Mai	1.460.100.632	18,53%
4.Công ty TNHH Đình Đô	1.123.450.200	14,26%
5.Công ty xuất nhập khẩu Tân Tiến	966.742.381	12,27%
...	...	...

### **3.2.2.2 Thực hiện biện pháp**

Qua phân tích thực trạng ở phần 2, ta thấy tỷ trọng các khoản phải thu của công ty khá cao. Vì vậy công ty cần sử dụng các biện pháp để giảm tỷ trọng của khoản mục này nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

❖ Công ty đặt ra một mức ưu đãi phù hợp với từng khách hàng: khách hàng truyền thống sẽ được nợ lại với một hạn mức tín dụng hợp lý duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Vì vậy công ty nên đề ra các chính sách ưu đãi rõ ràng và thích hợp đối với từng loại khách hàng đảm bảo tính công bằng giúp cho việc thu hồi các khoản phải thu của khách hàng dễ dàng và nhanh chóng. Vì vậy việc xác định từng loại khách hàng có thể dựa vào các chỉ tiêu như:

- Khách hàng quen thuộc hay mới
- Khả năng tài chính của khách hàng
- Uy tín của khách hàng
- Khối lượng hàng hóa mà khách hàng đã mua bán với công ty trong quá khứ.

❖ Công ty nên áp dụng các biện pháp sau:

- Mở sổ theo dõi chi tiết từng khoản phải thu, thường xuyên kiểm tra đơn đốc để thu hồi đúng hạn.

- Trong hợp đồng cần quy định rõ ràng, chặt chẽ về thời hạn và phương thức thanh toán, nếu vượt quá thời hạn thanh toán theo hợp đồng thì công ty được thu lãi tương ứng với lãi suất quá hạn ngân hàng.

- Phân loại các khoản nợ quá hạn, tìm nguyên nhân của những khoản nợ đó để có biện pháp xử lý thích hợp như: gia hạn nợ, thỏa ước xử lý nợ, xóa một phần nợ cho khách hàng....

- Để thúc đẩy công tác thu hồi nợ nhanh, công ty lập cho mình một hệ thống theo dõi quản lý về thời gian các khoản nợ, xem xét khoản nào đã đến hạn và khoản nào chưa đến hạn thanh toán để từ đó lập kế hoạch thu hồi nợ. Hết thời hạn thanh toán mà khách hàng chưa trả tiền thì doanh nghiệp có thể tiến hành quy trình thu hồi như sau:

- + Gọi điện, gửi thư nhắc nợ đối với khách hàng.
- + Cử người trực tiếp đến gặp khách hàng để đòi nợ

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

+ Cuối cùng biện pháp trên không thành công thì phải ủy quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lí

Như vậy cả doanh nghiệp lẫn người mua hàng đều có lợi trong kinh doanh.

❖ **Áp dụng biện pháp: chiết khấu thương mại**

Doanh nghiệp có thể áp dụng tỷ lệ chiết khấu, khuyến khích khách hàng trả tiền hàng nhanh chóng như sau:

- Nếu khách hàng thanh toán ngay khi mua hàng, doanh nghiệp có thể sử dụng mức chiết khấu cho khách hàng là 0,3% giá trị hàng hóa.

- Nếu khách hàng thanh toán chậm trong vòng 15 ngày thì doanh nghiệp chiết khấu cho khách hàng 0,2% giá trị hàng hóa.

- Nếu khách hàng thanh toán chậm trong vòng 25 ngày thì doanh nghiệp chiết khấu cho khách hàng 0,2% giá trị hàng hóa.

- Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 30 -> 45 ngày, doanh nghiệp sẽ phải chịu toàn bộ lãi suất khi vay vốn ngân hàng. Do đó doanh nghiệp sẽ không chiết khấu cho khách hàng.

- Nếu quá hạn thanh toán 45 ngày, khách hàng sẽ phải trả lãi suất tháng cho doanh nghiệp theo đúng quy định của chính sách tín dụng thương mại hiện tại.

Khoản phải thu là yếu tố ảnh hưởng đến tỷ số thanh toán nhanh của công ty. Điều nên chú ý đối với công ty lúc này là phải thực hiện chính sách ưu đãi đối với khách hàng một cách công bằng. Như vậy, vừa có thể giữ chân khách hàng quen thuộc, thu hút thêm những khách hàng lớn. Từ đó Công ty có thể tăng doanh thu và giải quyết được các vấn đề khó khăn khác.

### **3.2.2.3 Kết quả dự kiến**

- Dự kiến với một số biện pháp trên công ty sẽ thu hồi được 20% số nợ tương đương:  $7.880.180.485 \text{ đồng} \times 20\% = 1.576.036.097 \text{ đồng}$ .

- Để thực hiện một loạt các biện pháp trên, công ty cần bỏ ra các chi phí sau:

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

---

**Bảng 3.9: Chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng**

Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1. Số tiền chiết khấu cho khách hàng	20.000.000
2. Chi phí khác	5.000.000
3. Tổng	25.000.000

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp số tiền dự kiến thu được là:

Số tiền thu được = Tổng thu – Tổng chi = 1.551.036.097 đồng

**Bảng 3.10: Đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Dự kiến	So sánh năm 2012 và dự kiến	
				Δ	%
1. Khoản phải thu					
- Số đầu năm	Đồng	9.321.283.610	9.321.283.610	0	0
- Số cuối năm	Đồng	7.880.180.485	6.329.144.388	-1.551.036.097	-19,68
- Số bình quân	Đồng	8.600.732.048	7.825.213.999	-775.518.049	-9,02
2. Doanh thu thuần	Đồng	74.422.027.422	74.422.027.422	0	0
3. Vòng quay khoản phải thu	Vòng	8,65	9,51	0,86	9,91
4. Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	42	38	-4	-9,52

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

***Bảng 3.11: Dự kiến các chỉ tiêu hiệu quả sau khi thực hiện biện pháp đổi mới chính sách tín dụng***

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm dự kiến	So sánh năm 2012 và năm dự kiến	
				Δ	%
1. Khoản phải thu	Đồng	7.880.180.485	6.329.144.388	-1.551.036.097	-19,68
2. VLD					
- Số đầu năm	Đồng	16.534.802.809	16.534.802.809	0	0
- Số cuối năm	Đồng	19.384.763.654	17.833.727.557	-1.551.036.097	-8
- Số bình quân	Đồng	17.959.783.232	17.184.265.184	-775.518.048	-4,32
1. Doanh thu thuần	Đồng	74.422.027.422	74.422.027.422	0	0
3. Vòng quay VLD	Vòng	4,14	4,33	0,19	4,51
4. Số ngày 1 vòng quay VLD	Ngày	87	84	-3	-3,45

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp này, công ty đã giảm được 1.551.036.097 đồng khoản phải thu, làm cho hàng khoản phải thu bình quân từ 8.600.732.048 đồng giảm xuống còn 7.825.213.999 đồng. Nhờ đó vòng quay các khoản phải thu của công ty cũng tăng lên đạt 9,51 vòng ( tăng 0,86 vòng, tương đương 9,91%), số ngày một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm đi còn 38 ngày. Và hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng được nâng cao, số

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

vòng quay vốn lưu động tăng lên đạt 4,33 vòng ( tăng 0,19 vòng, tương đương 4,51%), số ngày một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm đi còn 84 ngày.

Doanh nghiệp nên cố gắng tiếp tục thực hiện các biện pháp để giảm các khoản phải thu. Thu hồi vốn để đưa vào vòng quay, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của công ty.

### **3.2.3 Biện pháp 3: Giảm vốn vay**

#### **3.2.3.1 Cơ sở của biện pháp**

Từ bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp ta thấy: Trong tổng nguồn vốn của công ty thì vốn vay chiếm tỷ trọng nhiều hơn vốn chủ, vốn vay chiếm tỷ trọng từ 77% -> 84%. Cụ thể năm 2010, nợ phải trả chiếm 83,23% tổng nguồn vốn, năm 2011 chiếm 77,36%, và năm 2012 chiếm 80,98%. Qua 3 năm, tỷ trọng của nợ phải trả có giảm 2,25% nhưng lại tăng qua các năm. Cụ thể năm 2011, nợ phải trả của công ty là 13.070.817.274 đồng, tăng 1.448.317.704 đồng ( tương ứng 12,46%)so với năm 2010. Năm 2012, nợ phải trả của công ty là 15.932.962.030 đồng tăng 2.862.144.756 đồng (tương ứng 21.9%) so với năm 2011. Điều này thể hiện công ty đã đi vay nhiều hơn để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

Khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp năm 2011 và 2012 cũng giảm hẳn so với năm 2010. Khả năng thanh toán lãi vay của công ty năm 2010 là 17,07 lần, đến năm 2011 giảm xuống còn 0,92 lần và năm 2012 là - 0,09 lần. Điều này cho thấy, việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp ngày càng kém hiệu quả và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay ngày càng thấp. Cùng với đó, chi phí lãi vay trong 2 năm 2011 và 2012 cũng tăng lên đáng kể do lượng vốn vay tăng mạnh. Năm 2011, chi phí lãi vay là 208.152.777 đồng, tăng 97.752.777 đồng (tương đương 88,54%) so với năm 2010. Năm 2012 chi phí lãi vay tăng 329.651.637 đồng (tương đương 158,37%) so với năm 2011.

## ***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

Việc đi vay vốn về để kinh doanh là có lợi cho doanh nghiệp, tuy nhiên nếu vay nhiều quá doanh nghiệp không tránh khỏi các rủi ro, chịu chi phí tài chính lớn, mất khả năng thanh toán lãi vay, sẽ làm giảm uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, tăng nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Đây là một trong những nhược điểm của công ty khiến cho quá trình hoạt động kinh doanh của công ty gặp khó khăn. Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng nên tìm ra các biện pháp để khắc phục thực trạng này.

Nguyên nhân cơ bản dẫn tới tình trạng trên có thể là:

- Doanh nghiệp chưa tích cực trong việc thu hồi các khoản nợ của khách hàng. Để nguồn vốn của công ty bị chiếm dụng.
- Mua hàng với số lượng lớn để được chiết khấu, hàng nhập về chưa bán được, ứ đọng vốn ở hàng tồn kho dẫn tới thiếu vốn kinh doanh phải đi vay.
- Thanh toán chậm trễ các hóa đơn. Việc thanh toán chậm trễ hóa đơn sẽ dẫn tới nhiều bất lợi, không chỉ làm phát sinh các khoản nợ mà khoản nợ sẽ ngày một lớn hơn theo con số lãi suất trả chậm.
- Công ty chưa thực sự chặt chẽ trong việc theo dõi công nợ, đôn đốc khách hàng trả tiền theo đúng kì hạn. Dẫn tới tình trạng vốn của doanh nghiệp bị các đơn vị khác chiếm dụng.

### **3.2.3.2 Thực hiện biện pháp**

Sử dụng vốn vay nhiều sẽ bị gánh nặng về lãi vay và rủi ro tài chính sẽ rất cao. Nếu tăng vốn chủ sở hữu thì sẽ giúp công ty tự chủ hơn về mặt tài chính, tạo động lực lớn trong việc tăng khả năng chiếm dụng vốn của các công ty khác. Như vậy, công ty nên thay đổi cấu trúc nguồn vốn bằng cách bổ sung thêm vốn chủ sở hữu, các khoản vốn vay tìm kiếm những nguồn vốn dài hạn để ko chịu áp lực về nợ ngắn hạn. Một số biện pháp giảm vốn vay công ty có thể áp dụng đó là:

- Thu hồi các khoản nợ ngắn hạn về trả nợ. Hạn chế việc chiếm dụng vốn từ các đơn vị khác quá nhiều.

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Công ty phải giải quyết tốt công tác thu hồi nợ từ các đơn vị khác. Về tình hình thanh toán công nợ công ty cần sử dụng các biện pháp sao cho có thể thu hồi các khoản nợ một cách nhanh nhất. Công ty nên áp dụng các biện pháp sau:

- Mở sổ theo dõi chi tiết từng khoản phải thu, thường xuyên kiểm tra đơn đốc để thu hồi đúng hạn.

- Trong hợp đồng cần quy định rõ ràng, chặt chẽ về thời hạn và phương thức thanh toán, nếu vượt quá thời hạn thanh toán theo hợp đồng thì công ty được thu lãi tương ứng với lãi suất quá hạn ngân hàng.

- Để thúc đẩy công tác thu hồi nợ nhanh, công ty lập cho mình một hệ thống theo dõi quản lý về thời gian các khoản nợ, xem xét khoản nào đã đến hạn và khoản nào chưa đến hạn thanh toán để từ đó lập kế hoạch thu hồi nợ. Hết thời hạn thanh toán mà khách hàng chưa trả tiền thì doanh nghiệp có thể tiến hành quy trình thu hồi như sau:

- + Gọi điện, gửi thư nhắc nợ đối với khách hàng.

- + Cử người trực tiếp đến gặp khách hàng để đòi nợ

- + Cuối cùng biện pháp trên không thành công thì phải ủy quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lí

- Doanh nghiệp có thể áp dụng tỷ lệ chiết khấu, khuyến khích khách hàng trả tiền hàng nhanh chóng.

- Giải phóng hàng tồn kho: Một số mặt hàng tồn kho do lấy với số lượng nhiều và không đáp ứng nhu cầu thị trường nên khó bán, làm cho doanh nghiệp bị ứ đọng vốn. Thực hiện tốt công tác giảm lượng hàng tồn kho sẽ giúp cho doanh nghiệp thu hồi được vốn bị ứ đọng của mình. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Việc bán hàng tồn kho, thu được tiền mặt, doanh nghiệp có thể dùng để trả một phần nợ cho người bán, làm giảm lượng vốn vay của mình. Để giảm lượng hàng tồn kho, công ty có thể thực hiện một số biện pháp sau:



***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng***

---

- Thanh lí sắt vụn những mặt hàng để quá lâu trong kho, bị han rỉ vàng ố. Do mặt hàng kinh doanh của công ty là sắt thép, kho bãi ngoài trời nên không tránh khỏi việc một số mặt hàng tồn kho để quá lâu dẫn đến tình trạng bị han rỉ, vàng ố. Những mặt hàng này rất khó tiêu thụ, vậy công ty nên bán thanh lý để thu hồi phần nào vốn của mình.

- Đối với thép tấm và ống vẫn còn mới nhưng do nhu cầu thị trường thấp nên khó bán. Công ty có thể áp dụng các biện pháp để giảm lượng hàng này như: Tăng cường giới thiệu sản phẩm đến khách hàng cùng với các chính sách ưu đãi: Giảm giá đối với các sản phẩm thép tấm và thép ống, chiết khấu khi mua với số lượng lớn,...

➤ Huy động những khoản vay ưu đãi và có mức lãi suất thấp từ các tổ chức, đơn vị kinh tế khác. Công ty nên hợp tác tốt với các ngân hàng lớn, quỹ hỗ trợ đầu tư phát triển để tìm được những khoản vay ưu đãi của họ. Những khoản vay dài hạn sẽ giúp doanh nghiệp tránh khỏi tình trạng chịu áp lực từ những khoản nợ vay và giảm được chi phí lãi vay cho doanh nghiệp.

➤ Chú ý đầu tư chiều sâu, đầu tư vào những mặt hàng có khả năng đem lại hiệu quả và thu hồi vốn nhanh. Việc tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động có tác dụng làm giảm nhu cầu về vốn

➤ Ngoài sử dụng vốn có hiệu quả công ty cần phải biết tiết kiệm chi tiêu chống lãng phí trong chi phí hành chính tập trung vốn có trọng điểm.

➤ Công ty cần phải tăng nhanh nguồn vốn chủ sở hữu của mình lên bằng cách hàng năm trích một phần lợi nhuận vào vốn chủ sở hữu, để giảm vốn vay tiết kiệm chi phí trả lãi, làm tăng lợi nhuận.

Tóm lại, với điều kiện hiện nay để huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn thì công ty cần phải có các biện pháp huy động vốn, tăng nhanh vòng quay của vốn bằng cách giảm các chi phí không cần thiết, tránh thời hạn ứ đọng vốn.

**Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng**

---

**3.2.3.3 Kết quả dự kiến**

- Dự kiến với một số biện pháp trên công ty sẽ giảm được 20% nợ phải trả tương đương:  $15.932.962.030 \text{ đồng} \times 20\% = 3.186.592.406 \text{ đồng}$ .

- Để thực hiện một loạt các biện pháp trên, công ty cần bỏ ra các chi phí sau:

**Bảng 3.12 :Chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp giảm vốn vay**

Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1. Chi phí từ hoạt động thu nợ	20.000.000
2. Chi phí từ hoạt động giảm hàng tồn kho	50.000.000
3. Chi phí khác	5.000.000
4. Tổng chi phí	75.000.000

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp số nợ phải trả công ty giảm được là:

Số tiền thu được= Tổng thu – Tổng chi =3.111.592.406 đồng

**Bảng 3.13: Đánh giá kết quả sau khi thực hiện biện pháp giảm vốn vay**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm dự kiến	So sánh năm 2012 và năm dự kiến	
				Δ	%
1.Nợ phải trả	Đồng	15.932.962.030	12.821.369.624	3.111.592.406	19,53
2.Tổng nguồn vốn	Đồng	19.675.232.021	16.563.639.615	3.111.592.406	15,81
3.Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	1,23	1,29	0,06	4,62
4.Hệ số nợ	Lần	0,81	0,77	-0,04	-4,41

Như vậy sau khi thực hiện các biện pháp giảm vốn vay, doanh nghiệp giảm được 3.111.592.406 đồng vốn vay, tương đương 19,53%. Làm cho nợ

***Đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH  
Thương mại Dương Hưng***

---

phải trả từ 15.932.962.030 đồng giảm xuống còn 12.821.369.624 đồng. Cùng với đó, tổng nguồn vốn của công ty cũng giảm 15,81%.

Khả năng thanh toán tổng quát của công ty đã từ 1,23 lần tăng lên 1,29 lần (tăng 0,06 lần, tương đương 4,62%). Điều này nói lên là khả năng thanh toán nợ của công ty tốt lên, cứ 1 đồng đi vay thì có 1,29 đồng đảm bảo.

Hệ số nợ của công ty từ 0,81 lần giảm đi còn 0,77 lần (giảm 0,04 lần, tương đương -4,41%). Hệ số này cho biết trong một đồng tài sản có bao nhiêu vốn nợ. Hệ số này giảm đi, làm doanh nghiệp giảm bớt được các rủi ro tài chính.

Công ty nên cố gắng giảm vốn vay của mình, không nên để con số này quá cao. Cải thiện được tình hình vốn vay, sẽ giúp doanh nghiệp tăng khả năng kiểm soát nợ, tăng uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ.

### **3.3 Kiến nghị**

Sau khi tìm hiểu tình hình tài chính tại công ty TNHH Thương mại Dương Hưng, em xin có một số kiến nghị sau:

- Công ty nên tập trung thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình trên địa bàn Hải Phòng và một số tỉnh lân cận, vì thị trường Hải Phòng còn rất tiềm năng với lợi thế các công ty đóng tàu, các công trình xây dựng lớn....

- Không ngừng tìm kiếm các nhà cung cấp nhằm tìm được nguồn cung cấp có chất lượng tốt và giá cạnh tranh.

- Tiếp tục quan tâm, chăm lo đời sống và tinh thần cho đội ngũ lao động. Thực hiện tốt chính sách tiền lương và các chế độ đãi ngộ theo đúng quy định của nhà nước đối với người lao động để người lao động yên tâm hoàn thành tốt công việc. Nếu có thể công ty nên tổ chức các hoạt động dã ngoại, tham quan du lịch cho công nhân viên, sẽ kích thích tinh thần làm việc tốt hơn, gắn bó với công ty hơn.

- Xây dựng cung cách phục vụ bán hàng chuyên nghiệp cho đội ngũ bán hàng và giao dịch.

- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường và có những biện pháp marketing thúc đẩy cho công tác bán hàng, nâng cao doanh số hàng bán.

### ***Kết luận***

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp là một trong những hoạt động quan trọng của công tác quản lý của mỗi doanh nghiệp. Nó ảnh hưởng lớn tới quyết định trong quản lý và đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác phân tích tài chính trong doanh nghiệp, với những kiến thức đã được trang bị cùng với hoạt động thực tiễn của Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng, được sự hướng dẫn tận tình của cô giáo ThS. Phan Thị Thu Huyền và sự chỉ bảo của các cô chú trong công ty, em đã hoàn thành khoá luận tốt nghiệp với đề tài : “ Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Thương mại Dương Hưng ”.

Do thời gian học tập tìm hiểu thực tế tại công ty ngắn và kiến thức hiểu biết của em có hạn nên khoá luận của em khó tránh khỏi những khiếm khuyết và thiếu sót. Em rất mong sự góp ý, phê bình của các thầy cô giáo, các cô chú trong công ty TNHH Thương mại Dương Hưng và của các bạn để khoá luận của em được hoàn chỉnh hơn .

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các thầy cô giáo trong trường, trong khoa đã giúp đỡ em trong quá trình làm khoá luận tốt nghiệp.

Đặc biệt em gửi lời cảm ơn tới cô giáo ThS. Phan Thị Thu Huyền. Cô đã chỉ bảo và hướng dẫn tận tình cho em những kiến thức lý thuyết, cũng như các kỹ năng trong lập trình, cách giải quyết vấn đề, đặt câu hỏi ... Cô luôn là người truyền động lực, giúp em hoàn thành tốt khoá luận của mình.

Cho phép em gửi lời cảm ơn sâu sắc đến ban lãnh đạo và phòng tài chính kế toán Công ty TNHH thương mại Dương Hưng đã tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp em hoàn thành khoá luận này.

**Em xin chân thành cảm ơn !!!**

*Hải phòng, ngày 15 tháng 6 năm 2013.*

Sinh viên thực hiện

**PHẠM THỊ NHÀN**

## ***Danh mục tài liệu tham khảo***

1. TS Nguyễn Văn Công, 2005 – “ Chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra phân tích báo cáo tài chính” – NXB Tài chính.
2. PGS.TS Lưu Thị Hương , 2005 - Giáo trình “ Tài chính doanh nghiệp” - NXB Thống kê.
3. PGS. TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Nguyễn Đăng Nam, 2011 – Giáo trình “ Quản trị doanh nghiệp” – NXB Tài chính.
4. PGS. TS Lê Văn Tâm, 2000 – Giáo trình “ Quản trị doanh nghiệp” – NXB Thống kê Hà Nội.
5. Báo cáo tài chính năm 2010, 2011, 2012 của công ty TNHH Thương mại Dương Hưng.
6. Luận văn tốt nghiệp của các khoá trước.
7. Các thông tin tìm hiểu từ internet.