

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH : TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Sinh viên : Bùi Hương Thảo

Giảng viên hướng dẫn : Ths. Nguyễn Thị Ngọc Anh

HẢI PHÒNG – 2019

**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 VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
QUANG DOANH**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Bùi Hương Thảo
Giảng viên hướng dẫn : Ths. Nguyễn Thị Ngọc Anh**

HẢI PHÒNG – 2019

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Hương Thảo

Mã SV: 1412404045

Lớp: QT1801T

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Anh

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh

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 tháng năm

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2019

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1... NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP	3
1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	3
1.1.1. Khái niệm và mục tiêu của cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp ...	3
1.1.1.1. Khái niệm cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp	3
1.1.1.2. Mục tiêu cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp.....	3
1.1.2. Thông tin sử dụng để phân tích đánh giá cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp	4
1.1.2.1. Hệ thống báo cáo tài chính Báo cáo tài chính.....	4
1.1.2.2. Cơ sở dữ liệu khác	5
1.1.3. Các nhóm chỉ tiêu đánh giá cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp...	6
1.1.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá chung	6
1.1.3.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá cụ thể	11
1.2. SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP.....	19
1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI VIỆC CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	20
1.3.1. Nhân tố khách quan.....	20
1.3.2. Nhân tố chủ quan.....	20
1.4. KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	21
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH	22
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.....	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh	22
2.1.2. Đặc điểm ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh	22
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý	23
2.1.3.1. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận	24
2.2. THỰC TRẠNG CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH	26
2.2.1. Nhóm chỉ tiêu chung của Công ty	26

2.2.1.1. Cải thiện tình hình tài sản và nguồn vốn	26
2.2.2. Nhóm chỉ tiêu cụ thể	36
2.2.2.1 Các chỉ số khả năng sinh lời	36
2.2.2.2 Các chỉ số khả năng quản lý tài sản	38
2.2.2.3 Chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty.....	41
2.2.2.4 Các chỉ số khả năng quản lý vốn vay.....	42
2.2.2.5 Các đòn bẩy	43
2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH CẢI THIẾN TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.	45
2.3.1. Những kết quả đạt được	45
2.3.2. 2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân.....	46
CHƯƠNG 3. BIỆN PHÁP CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.48	
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.	48
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CỤ THỂ NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.	48
3.2.1. Giải pháp tiết kiệm chi phí	48
3.2.2. Giải pháp tăng doanh thu.....	52
3.2.3. Giải pháp về nguồn nhân lực	54
3.2.4. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty	55
3.2.5. Xây dựng thương hiệu và phát triển bền vững	55
3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP KHÁC	56
3.3.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	56
3.3.2. Quản lý tốt hàng tồn kho	58
3.3.3. Nâng cao khả năng thanh toán.....	58
3.3.4. Quản lý tiền mặt	59
3.3.5. Tạo mối quan hệ với nhà cung cấp.....	59
KẾT LUẬN	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO	62

MỤC LỤC BẢNG

Bảng 2.1 Sự biến động tài sản giai đoạn 2015 – 2017 tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.....	27
Bảng 2.2 Tình hình nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2015-2017	30
Bảng 2.3 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh giai đoạn 2015-2017	33
Bảng 2.4 Tỷ suất doanh lợi doanh thu	36
Bảng 2.5 Sức sinh lời cơ sở (BEP)	37
Bảng 2.6 Tỷ suất thu hồi tổng tài sản	37
Bảng 2.7 Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu	38
Bảng 2.8 Vòng quay hàng tồn kho	38
Bảng 2.9 Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu nợ bán chịu	39
Bảng 2.10 Vòng quay tài sản lưu động.....	39
Bảng 2.11 Vòng quay tài sản cố định	40
Bảng 2.12 Vòng quay tổng tài sản.....	40
Bảng 2.13 Hệ số thanh toán hiện hành của Công ty các năm 2015-2017	41
Bảng 2.14 Hệ số thanh toán nhanh	41
Bảng 2.15 Hệ số thanh toán tức thời	42
Bảng 2.16 Hệ số nợ	42
Bảng 2.17 Khả năng thanh toán lãi vay	43
Bảng 2.18 Đòn bẩy tác nghiệp.....	43
Bảng 2.19 Đòn bẩy tài trợ	44
Bảng 2.20 Đòn bẩy tổng hợp	45
Bảng 3.1 So sánh doanh thu và chi phí năm 2016-2017	49
Bảng 3.2 Dự phí chi tính	50
Bảng 3.3 Kết quả sau khi thực hiện biện pháp	51
Bảng 3.4 Một số chỉ tiêu tài chính	52
Bảng 3.5 Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2020	54

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CSH	chủ sở hữu
HĐKD	hoạt động kinh doanh
TSLĐ	Tài sản lưu động
HTK	Hàng tồn kho
DTT	Doanh thu thuần
VCSH	Vốn chủ sở hữu
CSH BQ	Chủ sở hữu bình quân
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
SXKD	Sản xuất kinh doanh
CNVC	Công nhân viên chức
TNHH TM	Trách nhiệm hữu hạn thương mại
ROS	Tỷ suất doanh lợi doanh thu
BEP	Sức sinh lời cơ sở
ROA	Tỷ suất thu hồi tổng tài sản
ROE	Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu
DOL	Hệ số đòn bẩy tác nghiệp
EBIT	Lợi nhuận trước thuế và lãi
DN	Doanh nghiệp
LNST	Lợi nhuận sau thuế
LN	Lợi nhuận

LỜI MỞ ĐẦU**1. Sự cần thiết của đề tài**

Để có thể tồn tại và phát triển trong các điều kiện khắc nghiệt của nền kinh tế toàn cầu, các chủ doanh nghiệp cần hiểu rằng, họ cần quản lý doanh nghiệp theo cách chuyên nghiệp. Quản trị tài chính doanh nghiệp là một yêu cầu cấp thiết của doanh nghiệp nhằm đánh giá thực trạng tài chính hiện tại, khả năng sinh lời, tiềm lực phát triển của doanh nghiệp trong tương lai, từ đó có các biện pháp phù hợp tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa quan tâm thích đáng đến công cụ hữu ích này.

Nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng trên là do hoạt động quản lý hiện nay tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ đều dựa trên kinh nghiệm. Do các doanh nghiệp vừa và nhỏ có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của đất nước, chiếm hơn 95% số doanh nghiệp cả nước và đóng góp hơn 40% GDP, nên hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế. Vì vậy, việc tìm kiếm các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này là cần thiết và trọng yếu nhất là các biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại doanh nghiệp. Nhận thức vấn đề này, em đã quyết định lựa chọn đề tài: **“Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Làm sáng tỏ lý luận về cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp và các nội dung của cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng để đánh giá những kết quả đạt được, chỉ ra tồn tại và nguyên nhân về cải thiện tình hình tài chính của Biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh

- Đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu báo cáo tài chính và các hệ số tài chính, bao gồm: hiệu suất hoạt động, khả năng thanh toán, khả

năng sinh lời của doanh nghiệp gắn liền với thực tế tại Công ty Ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.

- Phạm vi nghiên cứu: Tình hình Tài chính của Công ty Ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh trong 3 năm 2015,2016,2017.

4. Phương pháp nghiên cứu

Qua quá trình nghiên cứu thông tin số liệu từ bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh...Em sử dụng các phương pháp thống kê, phân tích, so sánh, tỷ lệ suy luận.

5 Kết cấu của khóa luận

Chương I: Những vấn đề lý luận cơ bản về cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

Chương II: Thực trạng cải thiện tình hình tài chính của Công ty Ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.

Chương III: Biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty Ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.

Vì thời gian, sự hiểu biết và trình độ nghiệp vụ còn hạn chế nên bài viết của em còn nhiều thiếu sót.Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo và các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

Sinh viên

Bùi Hương Thảo

CHƯƠNG 1. NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm và mục tiêu của cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

Cải thiện tình hình tài chính là một hệ thống hành động của nhà quản lý tài chính doanh nghiệp với mục tiêu phục vụ cho hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp có hiệu quả. Bao gồm: sử dụng các công cụ cho phép thu thập và xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đưa ra các quyết định về hoạt động tài chính của doanh nghiệp nhằm cải thiện năng lực tài chính phù hợp với kế hoạch tài chính của doanh nghiệp. Mỗi quan tâm hàng đầu của các nhà quản lý tài chính, các đối tác kinh doanh là đánh giá rủi ro phá sản tác động tới các doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, đánh giá khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các nhà quản lý tài chính tiếp tục nghiên cứu và đưa ra những dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Trên cơ sở đó quyết định mức đầu tư, quan hệ kinh doanh với doanh nghiệp. Vì vậy, chú trọng đến các biện pháp cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp là điều thiết yếu của mỗi doanh nghiệp.

1.1.1.2. Mục tiêu cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

Mục tiêu hoạt động chính của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, an toàn vốn và tăng trưởng bền vững. Do đó, mục tiêu của cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp chính là cải thiện tình hình nguồn vốn, sử dụng vốn một cách có hiệu quả nhất nhằm đạt được mục tiêu nói trên. Cụ thể như sau:

Phải đảm bảo đủ vốn kinh doanh với chi phí hợp lý: Các doanh nghiệp muốn tiến hành kinh doanh thì trước hết phải có đủ vốn, hay đủ tiềm lực tài chính để duy trì và phát triển. Quy mô vốn sẽ quyết định quy mô hoạt động kinh doanh, năng lực thanh toán, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Cải thiện tình hình tài chính phải hướng đến việc xác định chính xác nhu cầu vốn cần thiết

cho hoạt động kinh doanh, phát triển được hình thức huy động vốn phong phú, phù hợp để có thể tập trung vốn kịp thời, đủ thỏa mãn nhu cầu kinh doanh hiệu quả

Phải sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp hợp lý, hiệu quả và an toàn: Sử dụng vốn có hiệu quả tức là phải tạo ra lợi nhuận cao, doanh nghiệp phải tăng thu nhập, tiết giảm chi phí, do đó:

+ Cải thiện tình hình tài chính phải hướng đến giảm thấp chi phí sử dụng vốn cho doanh nghiệp, sử dụng được các nguồn có chi phí thấp, tiết kiệm các chi phí ngoài lãi, chi phí quản lý..

+ Cải thiện tình hình tài chính bao gồm các biện pháp tăng doanh thu, từ đó tăng lợi nhuận, bởi nếu thu xếp được nguồn vốn hợp lý nhưng không đưa được vốn vào kinh doanh, tạo ra doanh thu thì không tạo ra được lợi nhuận.

+ Cải thiện tình hình tài chính nhằm phòng ngừa và hạn chế khả năng xuất hiện các rủi ro, các khoản nợ khó đòi, tình trạng mất khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

+ An toàn vốn là vốn kinh doanh của doanh nghiệp được bảo toàn và ngày càng tăng trưởng. Vốn giúp doanh nghiệp chống đỡ rủi ro, đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh. Vốn lớn sẽ tạo được uy tín lớn cho doanh nghiệp trên thị trường, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và phát triển thị trường. Vì vậy, Cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp phải đặt vấn đề an toàn vốn là mục tiêu hàng đầu. Doanh nghiệp phải thực hiện các biện pháp để phòng ngừa, hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro, tổn thất.

1.1.2.Thông tin sử dụng để phân tích đánh giá cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

Để cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp hiệu quả, xác thực và có tính khả thi cao thì cần phải phân tích được hiện trạng, dự đoán xu hướng phát triển, nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu yêu cầu phải có một cơ sở dữ liệu cần thiết, cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời và phù hợp.

1.1.2.1. Hệ thống báo cáo tài chính Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu và công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ và khả năng sinh lời trong kỳ của doanh nghiệp.

Báo cáo tài chính được sử dụng như nguồn dữ liệu chính khi phân tích tình hình tài chính Theo Chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành (Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính), hệ thống Báo cáo tài chính áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước ở Việt Nam bao gồm 4 biểu mẫu báo cáo sau:

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01 - DN);
- Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02 - DN);
- Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03 - DN);
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B09 - DN)

1.1.2.2. Cơ sở dữ liệu khác

Cơ sở dữ liệu khác được sử dụng để phân tích nguyên nhân, các yếu tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh cũng như các chính sách của doanh nghiệp tác động đến các biện pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp như thế nào. Nguồn thông tin này giúp cho các kết luận trong việc cải thiện tình hình tài chính có tính thuyết phục cao. Các thông tin này được chia thành ba nhóm: Thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

- *Thông tin chung về tình hình kinh tế*

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động bởi nhiều yếu tố thuộc môi trường vĩ mô nên cải thiện tình hình tài chính cần đặt trong bối cảnh chung của kinh tế trong nước và khu vực. Trên cơ sở kết hợp những thông tin này sẽ tạo điều kiện đánh giá đầy đủ hơn tình hình tài chính và đồng thời có thể dự báo những nguy cơ, cơ hội đối với hoạt động của doanh nghiệp. Những thông tin cần quan tâm thường bao gồm:

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

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

+ Thông tin về tỷ lệ lạm phát.

+ Thông tin về lãi suất ngân hàng, tỷ giá ngoại tệ.

- *Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp.*

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

- + Nhịp độ và xu hướng vận động của ngành.
- + Mức độ và yêu cầu công nghệ của ngành.
- + Quy mô của thị trường và triển vọng phát triển.
- + Tính chất cạnh tranh của thị trường, mối quan hệ với nhà cung cấp, khách hàng.
- + Nguy cơ xuất hiện những đối thủ cạnh tranh tiềm tàng.

- Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

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

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

1.1.3. Các nhóm chỉ tiêu đánh giá cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp

1.1.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá chung

Cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp bao gồm các nội dung: Cải thiện tình hình tài sản; cải thiện nguồn vốn; cải thiện tình hình doanh thu và lợi nhuận; cải thiện khả năng tạo tiền.

Cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp phải cân nhắc giữa rủi ro và sinh lợi, thường xuyên phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp để thấy được thực trạng để từ đó đưa ra những biện pháp khắc phục kịp thời và đúng đắn.

Cải thiện tình hình tài sản và nguồn vốn

- Cải thiện tình hình tài sản

Để cải thiện tình hình tài sản phù hợp thì việc đầu tiên phải làm là phân tích tình hình thực tế của tài sản, trên cơ sở đó đánh giá điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra các biện pháp.

Phân tích khái quát tình hình tài sản là đánh giá tình hình tăng (giảm) và biến động kết cấu của tài sản của doanh nghiệp. Qua phân tích khái quát tình hình tài sản sẽ cho thấy tài sản của doanh nghiệp nói chung và của từng khoản mục tài sản thay đổi như thế nào giữa các năm? Doanh nghiệp có đang đầu tư mở rộng sản xuất hay không? Tình trạng thiết bị của doanh nghiệp như thế nào? Doanh nghiệp có ứ đọng tiền, hàng tồn kho hay không ?..

Khi phân tích tình hình tài sản, doanh nghiệp thực hiện phân tích biến động theo thời gian và biến động kết cấu của từng khoản mục tài sản.

Phân tích tài sản ngắn hạn gồm các khoản mục:

- Tiền và các khoản tương đương tiền
- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn
- Các khoản phải thu ngắn hạn
- Hàng tồn kho
- Tài sản ngắn hạn khác

Phân tích tài sản dài hạn gồm các khoản mục:

- Các khoản phải thu dài hạn
- Tài sản cố định
- Tài sản dài hạn khác

- Cải thiện tình hình nguồn vốn

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải xác định nhu cầu đầu tư, tiến hành tạo lập, tìm kiếm, tổ chức và huy động vốn. Doanh nghiệp có thể huy động vốn cho nhu cầu kinh doanh từ nhiều nguồn khác nhau; trong đó, có thể qui về hai nguồn chính là vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

Vốn CSH là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư đóng góp ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh (vốn đầu tư của CSH).

Ngoài ra, thuộc vốn chủ sở hữu còn bao gồm một số khoản khác phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh như: chênh lệch tỷ giá hối đoái, chênh lệch đánh giá lại tài sản, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, các quỹ doanh nghiệp...

Nợ phải trả phản ánh số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh; do vậy, doanh nghiệp phải cam kết thanh toán và có trách nhiệm thanh toán. Thuộc nợ phải trả cũng bao gồm nhiều loại khác nhau, được phân theo nhiều cách khác nhau; trong đó, phân theo thời hạn thanh toán được áp dụng phổ biến.

Theo cách này, toàn bộ nợ phải trả của doanh nghiệp được chia thành nợ phải trả ngắn hạn (là các khoản nợ mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh) và nợ phải trả dài hạn (là các khoản nợ mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán ngoài một năm hay sau một chu kỳ kinh doanh).

Qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý nắm được cơ cấu vốn huy động, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các nhà cho vay, nhà cung cấp, người lao động, ngân sách... về số tài sản tài trợ bằng nguồn vốn của họ. Cũng qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý cũng nắm được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Khi cải thiện tình hình nguồn vốn, doanh nghiệp cần thực hiện phân tích biến động theo thời gian và biến động kết cấu của từng khoản mục nguồn vốn và của tổng nguồn vốn.

Phân tích nợ phải trả gồm các khoản mục:

- Nợ ngắn hạn: gồm các khoản vay, nợ ngắn hạn, phải trả người bán...
- Nợ dài hạn: gồm vay dài hạn, nợ dài hạn...

Phân tích vốn chủ sở hữu gồm các khoản mục:

- Nguồn vốn quỹ: gồm nguồn vốn, lợi nhuận chưa phân phối....
- Nguồn kinh phí, quỹ khác

Cải thiện tình hình doanh thu và lợi nhuận

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong một kì kế toán.

Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí và lợi nhuận của Công ty sau một kì kế toán.

- Cải thiện tình hình doanh thu

Doanh thu là một chỉ tiêu tài chính quan trọng của doanh nghiệp; qua chỉ tiêu doanh thu, người phân tích sẽ thấy được kết quả các hoạt động diễn ra trong kỳ của doanh nghiệp; so sánh với số liệu doanh thu của các kỳ trước đó hoặc với kế hoạch đặt ra sẽ giúp người phân tích biết được sự tăng trưởng của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh ra sao? Bên cạnh đó, bằng cách xác định tỷ trọng của từng loại doanh thu đạt được trong tổng doanh thu của doanh nghiệp sẽ giúp người phân tích thấy rõ sự đóng góp doanh thu của từng hoạt động vào tổng doanh thu của doanh nghiệp; trên cơ sở đó đề ra các biện pháp nhằm tăng tổng doanh thu.

Khi cải thiện tình hình doanh thu thường tác động theo hai hướng vào hai loại doanh thu cơ bản:

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ là tiền bán sản phẩm, hàng hoá sau khi đã trừ các khoản tiền chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (có chứng từ hợp lệ); thu từ phân nợ giá của Nhà nước, nếu doanh nghiệp có cung cấp hàng hoá, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

- Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác là doanh thu từ hoạt động mua bán trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, cho thuê tài sản, góp vốn liên doanh, thu lãi tiền gửi, lãi cho vay,...

- Cải thiện tình hình lợi nhuận

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh; là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế các hoạt động của doanh nghiệp. Qua chỉ tiêu này, người phân tích sẽ nhận thấy rõ về mặt số lượng và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, thấy rõ kết quả sử dụng các yếu tố sản xuất về tiền vốn, vật tư, lao động... vào quá trình sản xuất.

Để cải thiện tình hình lợi nhuận trong các doanh nghiệp, thông thường người ta phải tiến hành thực hiện các công việc sau:

- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận của từng bộ phận và của toàn doanh nghiệp.

- Phân tích những nguyên nhân, xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến tình hình biến động lợi nhuận.

- Đề ra các biện pháp khai thác các khả năng tiềm tàng để không ngừng nâng cao lợi nhuận.

Cải thiện khả năng tạo tiền

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thực chất là một báo cáo cung cấp thông tin về những sự kiện và nghiệp vụ kinh tế có ảnh hưởng đến tình hình tiền tệ của một Công ty trong kì báo cáo. Qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, các đối tượng quan tâm sẽ biết được doanh nghiệp đã tạo tiền bằng cách nào, hoạt động nào là hoạt động chủ yếu tạo ra tiền, doanh nghiệp đã sử dụng tiền vào mục đích gì và việc sử dụng đó có hợp lý hay không?

Để cải thiện khả năng tạo tiền cần tiến hành đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, ta tiến hành như sau:

Trước hết tiến hành so sánh lưu chuyển tiền thuần (là chênh lệch giữa số tiền thu vào và chi ra) từ HĐKD với các hoạt động khác, đồng thời so sánh từng khoản tiền thu vào và chi ra của các hoạt động để thấy được: tiền tạo ra chủ yếu từ hoạt động nào, hoạt động nào thu được nhiều tiền nhất, hoạt động nào sử dụng tiền tệ ít nhất. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá khả năng tạo tiền cũng như sức mạnh tài chính của Công ty.

Sức mạnh tài chính của Công ty thể hiện ở khả năng tạo tiền từ hoạt động kinh doanh chứ không phải tiền tạo từ hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Bởi vì:

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư dương (thu > chi) thể hiện quy mô đầu tư của doanh nghiệp bị thu hẹp, vì đây là kết quả của số tiền thu do bán tài sản cố định nhiều hơn số tiền chi ra để mở rộng đầu tư (mua sắm tài sản cố định và tăng đầu tư tài chính).

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính dương thể hiện lượng vốn cung ứng từ bên ngoài tăng, điều đó cho thấy: tiền tạo ra từ hoạt động tài chính là do sự tài trợ từ bên ngoài và như vậy Công ty có thể bị phụ thuộc vào người cung ứng tiền ở bên ngoài.

Sau đó, tiến hành so sánh (cả số tuyệt đối và tương đối) giữa kì này với kì trước (năm nay với năm trước) của từng khoản mục, từng chỉ tiêu trên báo cáo

lưu chuyển tiền tệ để thấy sự biến động về khả năng tạo tiền của từng hoạt động, sự biến động của từng khoản thu, chi. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định xu hướng tạo tiền của các hoạt động trong doanh nghiệp làm tiền đề cho việc dự đoán khả năng tạo tiền của doanh nghiệp trong tương lai.

1.1.3.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá cụ thể

- Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp

Nhóm chỉ tiêu này được sử dụng để đo lường hiệu quả cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp trong mục tiêu tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Phân tích khả năng hoạt động của doanh nghiệp là việc phân tích quá trình sử dụng tài sản, quá trình huy động và sử dụng các nguồn vốn của doanh nghiệp; đánh giá ưu nhược điểm của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; trên cơ sở đó đề ra biện pháp khắc phục những nhược điểm và phát huy những ưu điểm trong kỳ kế hoạch. Có rất nhiều cách khác nhau để xác định, nhưng thường được sử dụng nhất là so sánh giữa kết quả hoạt động với các loại vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

(1) Số vòng quay hàng tồn kho (Vòng quay của vốn vật tư hàng hóa)

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Nó được xác định theo công thức sau:

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

Số vòng quay hàng tồn kho cao hơn so với doanh nghiệp trong ngành chỉ ra rằng: Việc tổ chức và quản lý dự trữ của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp có thể rút ngắn được chu kỳ kinh doanh và giảm được lượng vốn bỏ vào hàng tồn kho.

Nếu số vòng quay hàng tồn kho thấp thường gọi lên cho doanh nghiệp có thể dự trữ vật tư quá mức dẫn đến tình trạng ứ đọng hoặc sản phẩm được tiêu thụ chậm. Nhưng nếu số vòng quay hàng tồn kho lại trở nên quá cao thì nó báo hiệu việc doanh nghiệp không dự trữ đủ vật tư hàng hoá theo định mức cho kỳ sau hoặc không đảm bảo dự trữ đủ hàng tồn kho để bán.

(2) *Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (kỳ luân chuyển HTK)*

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

(3) *Vòng quay các khoản phải thu*

Đó là quan hệ tỷ lệ giữa doanh thu với số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng trong kỳ.

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

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính bằng phương pháp bình quân các khoản phải thu trên bảng cân đối kế toán. Nó còn bao gồm các khoản trả trước cho người bán, các khoản phải thu nội bộ và các khoản phải thu khác.

Vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là nhanh. Đây là biểu hiện tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không cấp tín dụng cho khách hàng). Tuy nhiên vòng quay các khoản phải thu thấp thì chưa chắc đã là biểu hiện xấu. Bởi vì, nó còn liên quan đến chính sách bán hàng của doanh nghiệp, tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

(4) *Kỳ thu tiền bình quân*

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

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

Kỳ thu tiền bình quân thấp chứng tỏ doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, không gặp phải những khoản nợ “khó đòi”. Ngược lại, nếu hệ số này cao, doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích chính sách bán hàng để tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ.

Trong nhiều trường hợp, do doanh nghiệp muốn chiếm lĩnh thị trường thông qua bán hàng trả chậm, tài trợ cho các chi nhánh đại lý nên dẫn tới kỳ thu tiền bình quân cao. Khi phân tích chỉ tiêu này, kết quả được phân tích có thể được đánh giá là tốt, nhưng do kỹ thuật tính toán có thể che lấp đi những khuyết điểm trong việc quản trị các khoản phải thu. Nên cần có sự phân tích định kỳ các khoản phải thu để sớm phát hiện những khoản nợ “khó đòi” và các biện pháp xử lý kịp thời.

(5) Vòng quay vốn lưu động

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

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

Chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá chất lượng công tác sử dụng vốn lưu động trong từng giai đoạn và trong cả quá trình sản xuất kinh doanh; tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm phản ánh tình hình tổ chức công tác cung ứng vật tư, sản xuất, tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp có hợp lý hay không, các khoản vật tư được sử dụng trong từng khâu của quá trình sản xuất tốt hay không tốt.

(6) Số ngày một vòng quay vốn lưu động

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

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

(7) *Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào?

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

Chỉ tiêu này càng cao thể hiện vốn cố định được sử dụng một cách có hiệu quả vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ, sản phẩm được tạo ra nhiều, đồng thời phản ánh một bộ phận của vốn cố định đã dịch chuyển nhanh vào giá trị sản phẩm và sớm hoàn thành kỳ luân chuyển của vốn. Chỉ tiêu này thấp phản ánh có thể doanh nghiệp đã đầu tư vốn cố định đáp ứng nhu cầu trang bị máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất kinh doanh nhưng đầu tư không cân đối khối lượng sản xuất ra chưa nhiều; hoặc là hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị chưa cao; ngoài ra chỉ số thấp còn có thể là do doanh thu trong kỳ thấp làm cho đồng vốn bị ứ đọng. Số vòng quay vốn cố định càng cao càng tốt

(8) *Vòng quay vốn kinh doanh*

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của doanh nghiệp trong 1 kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả sử dụng toàn bộ các loại tài sản của doanh nghiệp hoặc thể hiện bình quân một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp đã đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Nói chung vòng quay càng lớn thì hiệu quả càng cao. Số vòng quay toàn bộ vốn tùy thuộc vào cơ cấu tài sản kinh doanh sản phẩm, chu kỳ kinh doanh, chu kỳ

kinh tế, chu kỳ sống của sản phẩm, các điều kiện môi trường sản xuất kinh doanh.

- Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Để thấy rõ hiệu quả của việc cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp hiện tại và tương lai, cần xác định các chỉ tiêu phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được biểu hiện bằng số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng để trang trải các khoản công nợ.

(1) Tỷ số khả năng thanh toán hiện thời

Tỷ số này phản ánh mối quan hệ tỷ lệ giữa tổng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn so với các khoản nợ ngắn hạn.

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

Tỷ số khả năng thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn. Các khoản nợ ngắn hạn là những khoản nợ phải trả trong một khoảng thời gian ngắn (thường lớn hoặc bằng 1 năm).

Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng thì chỉ có TSLĐ trong kỳ là có khả năng chuyển đổi thành tiền một cách dễ dàng hơn. Tỷ số này phản ánh một đồng nợ ngắn hạn được che chở bởi bao nhiêu đồng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn. Tỷ số này càng lớn thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Tỷ số này thể hiện tính tự chủ của doanh nghiệp trong việc trang trải các khoản nợ ngắn hạn vì chúng ảnh hưởng đến cân đối tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp.

(2) Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Hệ số này cho biết khả năng thanh khoản thực sự của doanh nghiệp và được tính toán dựa trên các tài sản lưu động có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để đáp ứng những yêu cầu thanh toán cần thiết. Tùy theo mức độ kịp thời của việc

thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo 2 công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ trong một khoảng thời gian ngắn. Vì vậy, các loại hàng hoá tồn kho có tính thanh khoản thấp bởi việc biến chúng thành tiền có thể mất khá nhiều thời gian nên không được tính vào hệ số này.

Cũng cần thấy rằng tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là tiền cộng với tương đương tiền. Tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành một lượng tiền biết trước (các loại chứng khoán ngắn hạn, thương phiếu, nợ phải thu ngắn hạn ... có khả năng thanh khoản cao). Vì vậy, hệ số khả năng thanh toán nhanh còn được xác định như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (tức thời)} = \frac{\text{Tiền} + \text{Tương đương tiền}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

(3) Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí tương đối ổn định và có thể tính toán trước. Nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận kinh doanh (lợi nhuận trước thuế và lãi vay). So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp sẵn sàng trả tiền đi vay tới mức độ nào, hay nói khác nó cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi hàng năm như thế nào?

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Các khoản phải trả}}$$

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.

(4) Phân tích các khoản phải thu và các khoản phải trả

Để đánh giá mối quan hệ giữa các khoản phải thu và các khoản phải trả, cần xem xét tổng số tiền phải thu so với số tiền phải trả.

$$\text{Hệ số công nợ} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Các khoản phải trả}}$$

Nếu các khoản phải thu lớn hơn các khoản phải trả có nghĩa doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn, nếu ngược lại, thì có nghĩa là doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn của người khác. Hiện tượng chiếm dụng và bị chiếm dụng vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh là điều bình thường, tuy nhiên cần phải xem xét tính hợp lý để có biện pháp quản lý công nợ.

- Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp

Các chỉ tiêu sinh lời đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận ròng đối với doanh thu thuần, giá trị tài sản bình quân và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, là luận cứ để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai nói chung. Và để đánh giá tình hình cải thiện tài chính doanh nghiệp áp dụng trong kỳ nói riêng.

(1) Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (Doanh lợi doanh thu)

Tỷ suất này phản ánh cứ tạo ra một đồng doanh thu (hoặc DTT) thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế có thể cao hay thấp là do giá bán sản phẩm có thể cao hoặc doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí. Về lợi nhuận có hai chỉ tiêu mà nhà quản trị tài chính doanh nghiệp rất quan tâm là lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế. Do vậy, tương ứng cũng có hai chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trước thuế và sau thuế trên doanh thu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế (sau thuế) trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước (sau) thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

(2) Tỷ suất sinh lời của tài sản

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh có khả năng tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận; tỷ số này được các chủ thể có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như Nhà nước, các cổ đông, chủ nợ...quan tâm. Chỉ tiêu này càng cao, hiệu suất sử dụng vốn của Công ty ngày càng lớn. Để nâng cao chỉ tiêu này, một mặt phải nâng cao quy mô về kết quả đầu ra, mặt khác phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu tài sản.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

(3) Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (doanh lợi tổng vốn)

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là chỉ tiêu đo lường mức sinh lợi của đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tỷ suất này được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế) vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Chỉ tiêu này khi phân tích cần được so sánh với số liệu bình quân của ngành để thấy được hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp như thế nào? Nếu mức doanh lợi tổng vốn kinh doanh của doanh nghiệp đạt thấp hơn so với mức trung bình của ngành thì cần xem xét lại việc tổ chức sử dụng vốn của doanh nghiệp.

(4) Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VCSH (Doanh lợi VCSH)

Tính được bằng cách lấy lợi nhuận ròng chia cho nguồn vốn CSH BQ

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng sinh lời và mức thu nhập của các chủ sở hữu. Trong kỳ cứ đầu tư 1 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tăng doanh lợi vốn chủ sở hữu là một mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này càng cao thì sẽ thu hút được các nhà đầu tư và duy trì được mức giá cao về các loại cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như cho phép doanh nghiệp mở rộng vốn và đảm bảo lợi ích cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp.

1.2. SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Cải thiện tình hình tài chính là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu trong hoạt động quản trị tài chính của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt, tăng trưởng và phát triển bền vững khi doanh nghiệp đó được quản trị tốt về mặt tài chính, cải thiện tình hình tài chính tối ưu. Chất lượng của cải thiện tình hình tài chính có tính chất quyết định rất lớn đối với sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp, bởi vì:

- Biện pháp cải thiện tình hình tài chính sẽ giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động, tăng thu nhập, chi phí hợp lý, sử dụng an toàn và hiệu quả các nguồn vốn, từ đó là tăng lợi nhuận.
- Môi trường kinh doanh không ngừng thay đổi, cạnh tranh ngày càng gay gắt nên để tồn tại, đứng vững và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên đổi mới các biện pháp cải thiện tình hình tài chính, tìm mọi biện pháp nâng cao hiệu quả cải thiện tình hình tài chính để tăng cường tiềm lực tài chính, mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh trên thương trường.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI VIỆC CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Cải thiện tình hình tài chính là một hệ thống các hoạt động trong những điều kiện cụ thể nhằm đạt được những mục tiêu nhất định, nó chịu tác động của những nhân tố khách quan và nhân tố chủ quan khác nhau.

1.3.1. Nhân tố khách quan

Nhân tố khách quan như môi trường kinh tế - xã hội; môi trường pháp lý, cơ chế chính sách của Đảng và Nhà Nước; tâm lý, tập quán sử dụng hàng hóa của dân cư,...luôn ảnh hưởng đến hiệu quả cải thiện tình hình tài chính tại doanh nghiệp.

- Tình hình kinh tế xã hội: khi điều kiện nền kinh tế tăng trưởng, xã hội ổn định sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, các cá nhân, các thành phần kinh tế hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, nhu cầu về sản phẩm của nền kinh tế cao, đồng thời tăng trưởng kinh tế đi liền với hiệu quả sẽ tạo ra doanh thu cao, thuận lợi cho việc phát triển sản xuất, kinh doanh. Ngược lại, khi tình hình xã hội không ổn định, kinh tế khủng hoảng, suy thoái thì các doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả, doanh thu giảm sút ảnh hưởng xấu đến việc phát triển sản xuất kinh doanh, cũng như rất khó khăn trong việc phát huy hiệu quả cải thiện tài chính doanh nghiệp.

- Cơ chế chính sách của Đảng và Nhà nước cùng với môi trường pháp lý đầy đủ, đồng bộ, phù hợp sẽ kích thích sản xuất, kinh doanh phát triển, mở rộng đầu tư tạo điều kiện thuận lợi nâng cao hiệu quả hoạt động của các thành phần kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng.

- Tâm lý, tập quán sử dụng hàng hóa của dân cư là yếu tố ảnh hưởng không nhỏ đến các biện pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp

1.3.2. Nhân tố chủ quan

Cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp không thể tách rời các đặc điểm, điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của doanh nghiệp, như nhân sự, trình độ năng lực quản lý, trình độ hiểu biết và cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp, kỹ năng và khả năng đánh giá hiệu quả cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp, vai trò người lãnh đạo; mạng lưới; cơ sở vật chất; công nghệ; chính sách khách hàng; uy tín, thương hiệu.

- Người lãnh đạo nếu nhận thức được vai trò và đủ năng lực để đánh giá hiệu quả của các biện pháp cải thiện tình hình tài chính đem lại thì sẽ thường xuyên quan tâm, đào tạo, bố trí nhân lực, chỉ đạo bộ phận chuyên môn thực hiện tốt việc tìm ra các biện pháp cải thiện tài chính phù hợp tại từng thời kỳ, đánh giá hiệu quả của các biện pháp cải thiện, đồng thời dựa trên cơ sở đó đưa ra các quyết định quản lý phù hợp làm tăng lợi nhuận.

- Ngược lại, người lãnh đạo không có hiểu biết hoặc trình độ quản trị tài chính không tốt thì sẽ không có các quyết định quản lý đúng đắn dẫn đến hiệu quả các biện pháp cải thiện tình hình tài chính bị hạn chế.

- Đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, có tinh thần trách nhiệm, đoàn kết và được bố trí công việc phù hợp với năng lực luôn luôn là nền tảng của mọi sự thành công. Khách hàng đều mong muốn giao dịch kinh doanh với những nhà cung cấp có uy tín với các nhân viên hiểu biết, tôn trọng khách hàng, thấu cảm, thân thiện trong giao tiếp.

- Công nghệ, cơ sở vật chất, mạng lưới là những yếu tố quyết định sự đa dạng của danh mục sản phẩm và các kênh phân phối sản phẩm đến khách hàng. Chính sách bán hàng, chính sách sau bán hàng, uy tín, thương hiệu, chất lượng hàng hóa, dịch vụ là những yếu tố quyết định lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường. Tất cả các nhân tố đó đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến việc sử dụng và hiệu quả của các biện pháp cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp.

1.4. KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 bài khóa luận đã nghiên cứu những vấn đề lý luận về cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp, nội dung của cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp, các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp, tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến biện pháp cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp. Đồng thời còn đưa ra nhân tố ảnh hưởng tới việc cải thiện tình hình tài chính của các doanh nghiệp. Từ kết quả nghiên cứu chương 1 là cơ sở để tiến hành nghiên cứu chương 2.

**CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
QUANG DOANH**

**2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VẬN
TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH**

***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ
thương mại Quang Doanh***

Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh là một doanh nghiệp tư nhân, được tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu riêng, được phép mở tài khoản tại Ngân hàng, có quyền quyết định các vấn đề trong quá trình kinh doanh của Công ty theo khuôn khổ Việt Nam.

-Tên tiếng Việt: Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh.

-Tên viết tắt tiếng Việt: Công ty Quang Doanh.

-Tên tiếng anh: QUANG DOANH TRADING SERVICE AND
TRANSPORT COMPANY LIMITED

-Tên viết tắt tiếng anh: QUANG DOANH TRASERCO

-Thành lập: ngày 14 tháng 02 năm 2014.

-Trụ sở chính: Xóm 6 (nhà ông Đỗ Văn Phong), xã Ngũ Lão, huyện Thủy Nguyên, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

-Giám đốc: Đỗ Văn Phong.

-Số điện thoại: 0225.3836.228 Fax: 0225.3836.228

-Email: quangdoanhtraserco@gmail.com

-Giấy phép kinh doanh/Mã số thuế: 0201778634

-Công ty có vốn điều lệ: 20.000.000.000đồng.

***2.1.2. Đặc điểm ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ
thương mại Quang Doanh***

Với 4 năm đi vào hoạt động Quang Doanh cũng như mọi Công ty kinh doanh thương mại khác, chức năng chính là cung cấp dịch vụ vận chuyển từ nhà cung cấp hoặc kho của Công ty tới tay khách hàng (Công ty xây dựng, Công ty thương mại khác...).

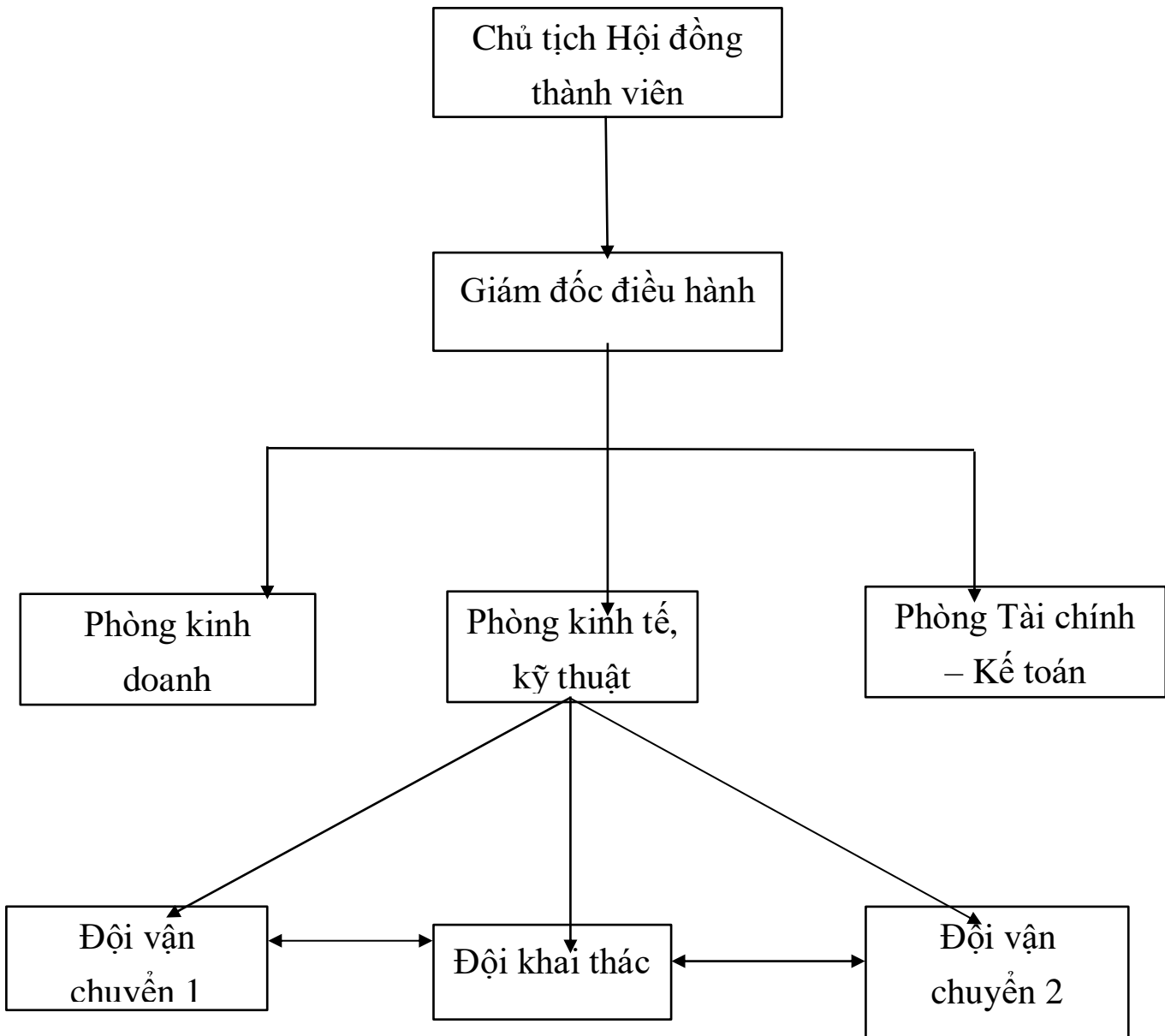
Quang Doanh đóng vai trò là cầu nối giữa khách hàng với nhà sản xuất, thực hiện chức năng lưu thông trung chuyển hàng hóa. Đồng thời Quang Doanh đóng vai trò là nhà đầu tư tư vấn sáng suốt cho khách hàng khi có nhu cầu mua hàng cũng như quá trình luân chuyển của Công ty.

Các hàng hóa dịch vụ hiện tại Công ty

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ (chi tiết: Vận tải hàng hóa bằng ô tô, xe container)
- Khai thác và thu gom than cứng (chi tiết: Khai thác, thu gom, chế biến than)
- Bốc xếp hàng hóa
- Đóng tàu và cầu kiện nổi
- Sửa chữa và bảo dưỡng phương tiện vận tải (trừ ô tô, xe máy và xe có động cơ khác)
- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)
- Vận tải hành khách đường thủy nội địa
- Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa

2.1.3.Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh



2.1.3.1. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

Chủ tịch hội đồng thành viên: Hội đồng thành viên bầu một thành viên làm Chủ tịch. Chủ tịch Hội đồng thành viên có thể kiêm Giám đốc hoặc Tổng giám đốc Công ty. Là người chuẩn bị chương trình, kế hoạch hoạt động của Hội đồng thành viên; Chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu họp Hội đồng thành viên hoặc để lấy ý kiến các thành viên; Triệu tập và chủ trì cuộc họp Hội đồng thành viên hoặc tổ chức việc lấy ý kiến các thành viên; Giám sát hoặc tổ chức giám

sát việc thực hiện các nghị quyết của Hội đồng thành viên; Thay mặt Hội đồng thành viên ký các nghị quyết của Hội đồng thành viên; Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật này và Điều lệ Công ty.

Giám đốc Công ty: là người chịu trách nhiệm trước Nhà nước và tập thể những người lao động về kết quả hoạt động SXKD của toàn Công ty. Điều hành hoạt động của Công ty theo kế hoạch đề ra. Chịu trách nhiệm trước Nhà nước và CNVC về quản lý toàn bộ tài sản, lao động vật tư tiền vốn, bảo đảm an ninh trật tự an toàn lao động cho toàn Công ty, làm tốt công tác đối nội, đối ngoại, không ngừng chăm lo đến đời sống của người lao động.

Phòng tài chính-kế toán: Quản lý Công ty trong lĩnh vực tài chính, kế toán nhằm phục vụ và đánh giá đúng, trung thực nhất năng lực về tài chính của Công ty, nhằm đánh giá, tham mưu trong vấn đề quản lý, kinh doanh cho Ban giám đốc.

Phòng kinh doanh: Khai thác khách hàng, tìm việc và kí kết hợp đồng kinh tế, phụ trách việc hoàn thiện các thủ tục thanh toán công nợ, cũng như các tài liệu công nợ, nghiệm thu phương án kinh doanh, bàn giao tài liệu... đồng thời phối hợp với phòng kế toán để xác định chính xác số công nợ của khách hàng, có kế hoạch thu nợ và khai thác khách hàng.

Phòng kinh tế, kỹ thuật: Có chức năng tham mưu cho Chủ tịch Hội đồng thành viên và Giám đốc về công tác kỹ thuật, công nghệ, định mức và chất lượng sản phẩm. Thiết kế, triển khai giám sát về kỹ thuật các sản phẩm làm cơ sở để hạch toán, đấu thầu và ký kết các hợp đồng kinh tế. Kiểm tra chất lượng, số lượng hàng hóa, vật tư khi mua vào hoặc xuất ra. Kiểm tra, giám sát, nghiệm thu chất lượng sản phẩm. Thiết kế, triển khai thi công sản phẩm ở các khâu sản xuất. Hướng dẫn các đơn vị thực hiện các mặt hàng, sản phẩm theo đúng mẫu mã, quy trình kỹ thuật, nhiệm vụ thiết kế theo hợp đồng kinh tế đã ký kết. Là đơn vị chịu trách nhiệm chính về mặt kỹ thuật đối với các sản phẩm xuất xưởng.

Đội vận chuyển 1, đội khai thác, đội vận chuyển 2: Tổ chức nghiên cứu, áp dụng quy trình về hệ thống đo lường chất lượng, thực hiện quy trình sản xuất chế tạo. Theo dõi tình hình sản xuất của Công ty bảo đảm yêu cầu kỹ thuật đề ra. Tìm ra

những nguyên nhân không đạt để đưa ra biện pháp khắc phục. Chịu trách nhiệm quản lý, vận chuyển sản phẩm cho khách hàng.

Nhiệm vụ chính của Ban thị trường Công ty: Định hướng thị trường, tìm hiểu các hoạt động thị trường trên các phương tiện thông tin đại chúng (quảng cáo trên báo đài, TV,...website); Xúc tiến việc tiếp cận và khai thác thị trường các sản phẩm dịch vụ vận chuyển, xuất nhập khẩu bằng phương tiện đường thủy nội địa và các dịch vụ khác để phục vụ kinh doanh của các đơn vị trong Công ty; Các thuyền thủ: thực hiện lái tàu theo nhiệm vụ được giao, với tinh thần làm việc có trách nhiệm cao.

2.2. THỰC TRẠNG CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH

2.2.1. Nhóm chỉ tiêu chung của Công ty

2.2.1.1. Cải thiện tình hình tài sản và nguồn vốn

- Thực trạng cải thiện tình hình tài sản

Bảng 2.1 Sự biến động tài sản giai đoạn 2015 – 2017 tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh*(Đơn vị tính: Triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	So sánh (2015/2016)		So sánh(2016/2017)	
				Giá trị	%	Giá trị	%
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	19.248,2	22.194,7	24.611,9	2.946,5	15%	2.417,2	10,9%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	10.214,8	9.248,1	10.801,6	(966,7)	-9%	1.553,5	16,8%
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	31,2	63,2	125,1	32,0	102%	61,9	98,0%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.723,0	6.336,1	7.523,8	1.613,1	34%	1.187,7	18,7%
IV. Hàng tồn kho	4.272,1	6.387,5	6.003,5	2.115,4	50%	(384,0)	-6,0%
V. Tài sản ngắn hạn khác	7,1	159,8	158,0	152,7	2163%	(1,8)	-1,1%
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	15.438,7	18.442,9	22.897,0	3.004,3	19%	4.454,1	24,2%
I. Tài sản cố định	14.487,4	17.577,5	22.143,0	3.090,1	21%	4.565,5	26,0%
1. Nguyên giá TSCĐ	15.989,5	19.519,0	24.379,0	3.529,5	22%	4.860,0	24,9%
2. Khấu hao lũy kế	1.502,1	1.941,5	2.236,0	439,3	29%	294,5	15,2%
II. Tài sản dài hạn khác	951,2	865,4	754,0	(85,8)	-9%	(111,4)	-12,9%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	34.686,8	40.637,6	47.508,9	5.950,8	17%	6.871,3	16,9%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty đoạn 2015-2017)

Qua bảng phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta có thể chỉ ra rằng: Tổng tài sản năm 2016 cao hơn so với năm 2015, tăng 5.950,8 triệu đồng tương ứng với mức tăng 17%. Tổng tài sản năm 2017 tăng 4.871,3 triệu đồng so với năm 2016, tương ứng với mức tăng 16,9%. Để biết được sự thay đổi của tổng tài sản qua các năm, ta nghiên cứu đến sự thay đổi của từng chỉ tiêu như sau:

Tài sản ngắn hạn: Qua bảng 2.1 ta thấy tài sản ngắn hạn của Công ty có nhiều biến động. Năm 2016 Tài sản ngắn hạn của Công ty chỉ còn 22.194,7 triệu đồng tăng 2.946,5 triệu đồng tương ứng với mức tăng 15% so với năm 2015. Nguyên nhân chính là do khoản trả trước cho người bán tăng. Đến năm 2017 tình hình tổng tài sản ngắn hạn đạt 24.611,9 triệu đồng, tăng 2.417,2 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 10,9% so với năm 2016. Nguyên nhân chính là do tiền và các khoản tương đương tiền tăng.

+ Tiền và các khoản tương đương tiền: tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 giảm 966,7 triệu đồng, tương ứng giảm 9 % so với năm 2015. Điều này là do trong năm 2016 việc huy động vốn đơn giản hơn nên Công ty đã nói lỏng tiền tệ, các ngân hàng đã có nhiều chính sách ưu đãi cho việc huy động vốn hơn nữa nên làm cho lượng tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 thu về giảm hơn so với năm 2015. Năm 2017 tình hình kinh tế khó khăn nên Công ty đã sửa dụng chính sách thắt chặt các khoản phải thu khách hàng nên đã có nhiều chuyển biến tích cực, nguồn tiền mặt và các khoản tương đương tiền tăng 10.801,6 triệu đồng, tăng 1.553,5 triệu đồng so với năm 2016 tương ứng với mức tăng 16,8%.

+ Đầu tư tài chính ngắn hạn: Năm 2016 các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của Công ty tăng 32 triệu đồng tương ứng với mức tăng 102%, đến năm 2017 các khoản đầu tư ngắn hạn tiếp tục tăng đạt 61,9 triệu đồng, tăng 98 % so với năm 2016.

+ Các khoản phải thu ngắn hạn: Do tình hình kinh tế có nhiều chuyển biến tích cực nên Công ty áp dụng chính sách nói lỏng tiền tệ để có thể nhận được nhiều hợp đồng vận chuyển hơn nên năm 2016 các khoản phải thu nên các khoản phải thu ngắn hạn tăng 1.613,1 triệu đồng tương đương với tăng 34% so với năm 2015. Do đó đến năm 2017 Công ty đã thực hiện chính sách thu hồi nợ hợp lý, lựa chọn đối tác phù hợp, tuy nhiên các khoản phải thu ngắn hạn vẫn tăng 1.187,7 triệu đồng tương ứng với mức tăng 18,7% so với 2016 nhưng đã giảm hơn so với giai đoạn trước.

+ Hàng tồn kho: Năm 2016 hàng tồn kho của Công ty tăng 2.115,4 triệu đồng tương ứng tăng 50% so với năm 2015. Hàng tồn kho của Công ty trong năm 2016 tăng là do trong năm Công ty dự đoán giá các sản phẩm phục vụ cho bộ phận kỹ thuật sẽ tăng nên trong năm Công ty có mua thêm để dự trữ. Năm 2017 hàng tồn kho giảm 384 triệu đồng tương ứng với mức giảm 6% so với năm 2016. Điều này là do trong năm 2017 Công ty đã không mua thêm rất nhiều sản phẩm để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó năm 2017 giá của các sản phẩm trên giảm, kéo theo giá trị hàng tồn kho giảm mạnh.

Tài sản dài hạn: Năm 2016 tài sản dài hạn của Công ty tăng 3.004,3 triệu đồng tương ứng với mức tăng 19% so với năm 2015. Nguyên nhân chính là do tài sản cố định của Công ty tăng. Đến năm 2017 thì tài sản dài hạn của Công ty tiếp tục tăng 4.454,1 triệu đồng, tương ứng với mức 24,2% so với năm 2016.

+ Tài sản cố định: Năm 2016 tài sản cố định của Công ty tăng 3,090,1 triệu đồng tương ứng với mức tăng 21%. Nguyên nhân chính là do trong năm 2016 Công ty đã đầu tư xây dựng và sửa chữa lại hệ thống phương tiện vận chuyển để phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Việc đầu tư đã làm cho nguyên giá tài sản cố định tăng, trong khi khấu hao tài sản cố định thì không thay đổi nhiều. Năm 2017 tài sản cố định tăng 4.565,5 triệu đồng tương ứng tăng 26% so với năm 2016.

+ Tài sản dài hạn khác: Năm 2016 tài sản dài hạn của Công ty giảm 85,8 triệu đồng so với năm 2015, tương ứng giảm 9% . Tài sản dài hạn khác của Công ty là khoản “Chi phí trả trước dài hạn”. Năm 2017 khoản mục này giảm 111,4 triệu đồng, tương ứng giảm 12,9% so với năm 2016.

- Thực trạng cải thiện tình hình nguồn vốn

Bảng 2.2 Tình hình nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2015-2017*(Đơn vị tính: Triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	So sánh (2015/2016)		So sánh(2016/2017)	
				Giá trị	%	Giá trị	%
NGUỒN VỐN	-	-	-	-		-	
A. NỢ PHẢI TRẢ	14.150,4	16.257,7	20.096,3	2.107,3	15%	3.838,7	23,6%
I. Nợ ngắn hạn	5.199,0	6.604,2	10.445,8	1.405,1	27%	3.841,6	58,2%
1. Vay ngắn hạn	-	-	2.055,9	-		2.055,9	
2. Phải trả cho người bán	3.993,0	5.624,0	7.212,0	1.631,0	41%	1.588,0	28,2%
3. Người mua trả tiền trước	-	-	-	-		-	
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	102,8	123,1	453,9	20,4	20%	330,8	268,6%
5. Phải trả người lao động	1.103,3	857,0	724,0	(246,2)	-22%	(133,0)	-15,5%
II. Nợ dài hạn	8.951,3	9.653,5	9.650,5	702,2	8%	(3,0)	0,0%
1. Vay và nợ dài hạn	8.951,3	9.653,5	9.650,5	702,2	8%	(3,0)	0,0%
B-VỐN CHỦ SỞ HỮU	20.536,5	24.380,0	27.412,6	3.843,5	19%	3.032,6	12,4%
I. Vốn chủ sở hữu	20.536,5	24.380,0	27.412,6	3.843,5	19%	3.032,6	12,4%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	19.000,0	22.000,0	24.500,0	3.000,0	16%	2.500,0	11,4%
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1.536,5	2.380,0	2.912,6	843,5	55%	532,6	22,4%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	34.686,8	40.637,6	47.508,9	5.950,8	17%	6.871,3	16,9%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty đoạn 2015-2017)

Về VCSH: VCSH của Công ty, thông qua bảng số liệu 2.2 có thể thấy nguồn vốn chủ sở hữu liên tục tăng qua các năm. Năm 2016 nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên 24.380 triệu đồng, tăng 3.843,5 triệu đồng so với năm 2015. Nguyên nhân là do năm 2016 vốn đầu tư của chủ sở hữu của Công ty tăng 3.000 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16%. Năm 2017 Vốn chủ sở hữu tiếp tục tăng lên 27.412,6 triệu đồng, tăng 3.032,6 triệu đồng tương ứng tăng 12,4% so với năm 2016. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 532,6 triệu đồng tương ứng với mức tăng 22,4%.

+ Nợ phải trả: Nợ phải trả của Công ty qua 3 năm có xu hướng tăng

. Cụ thể là: năm 2016 tăng 2.107,3 triệu đồng tương ứng với mức tăng 15% so với năm 2015. Đến năm 2017 nợ phải trả lại tiếp tục tăng 3.338,7 triệu đồng tương ứng giảm 23,6% so với năm 2016. Sở dĩ năm 2017 có mức tăng đột biến như vậy do chủ trương của Công ty đã huy động thêm nguồn vốn vay để đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh.

+ Nợ ngắn hạn: Năm 2016 tăng 1.405,1 triệu đồng tương ứng tăng 27% so với năm 2015. Đến năm 2017 tăng 3.841,6 triệu đồng tương ứng tăng 58,2% so với năm 2016. Sở dĩ có mức tăng đột biến như vậy do Công ty mạnh dạn huy động thêm nguồn vốn vay để mở rộng quy mô kinh doanh. Đây có thể coi là dấu hiệu tiêu cực do Công ty không chiếm dụng được các nguồn vốn khác và phải đi vay ngắn hạn là tăng chi phí tài chính.

+ Phải trả cho người bán: năm 2016 phải trả người bán tăng 1.631,0 triệu đồng tương ứng tăng 41 % so với năm 2015. Đến năm 2017 các khoản phải trả người bán tăng 1.588 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 28,2% so với năm 2016.

+ Người mua trả tiền trước: do Công ty hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực vận tải nên khoản này không có.

+ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước: năm 2016 tăng lên 20,4 triệu đồng, tương ứng tăng 20% so với năm 2015 vì trong năm 2016 hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn nên lượng hàng bán ra giảm xuống, giảm thuế đầu ra

của Công ty. Đến năm 2017, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước tăng 330,8 tương ứng với mức tăng 268,8%.

+ Nợ dài hạn: Năm 2016 tăng 702,2 triệu đồng tương ứng tăng 8% so với năm 2015. Đến năm 2017 giảm 3,0 triệu đồng so với năm 2016. Nguyên nhân chính do tăng vay và nợ dài hạn.

Nhận xét: Quy mô tổng tài sản và tổng nguồn vốn của Công ty trong năm 2016 tăng 5.950,8 triệu đồng, tương ứng tăng 17% so với năm 2015. Năm 2017 tăng 6.871,3 triệu đồng, tương ứng tăng 16,9% so với năm 2016. Điều này là do trong năm 2016 Công ty có những cố gắng đầu tư cho quản lý kinh doanh, đầu tư cho thiết bị quản lý và các chiến lược marketing phục vụ bán hàng, khoản đầu tư này làm cho quy mô tài sản và nguồn vốn tăng lên nhưng hiệu quả kinh doanh thực sự chưa đạt được như Công ty mong muốn. Cải thiện tình hình doanh thu và lợi nhuận

- Thực trạng cải thiện tình hình doanh thu

Bảng 2.3 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh giai đoạn 2015-2017

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	So sánh (2015/2016)		So sánh(2016/2017)	
				Giá trị	%	Giá trị	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	747.359,9	798.666,0	819.350,6	51.306,1	6,9%	20.684,6	2,6%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	356,0	564,3	1.065,4	208,3	58,5%	501,2	88,8%
3. Doanh thu thuần	747.003,9	798.101,7	818.285,1	51.097,8	6,8%	20.183,4	2,5%
4. Giá vốn hàng bán	729.877,1	776.680,9	796.037,4	46.803,8	6,4%	19.356,6	2,5%
5. Lợi nhuận gộp	17.126,8	21.420,9	22.247,7	4.294,1	25,1%	826,8	3,9%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	227,9	513,5	405,4	285,6	125,4%	(108,1)	-21,0%
7. Chi phí tài chính	633,0	880,0	1.116,1	247,0	39,0%	236,1	26,8%
8.- Trong đó: Chi phí lãi vay	548,0	815,0	1.021,1	267,0	48,7%	206,1	25,3%
9. Chi phí quản lý kinh doanh	5.568,1	8.131,2	8.221,4	2.563,1	46,0%	90,2	1,1%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	11.153,6	12.923,2	13.315,6	1.769,6	15,9%	392,4	3,0%
11. Thu nhập khác	25,0	265,0	254,2	240,0	960,0%	(10,8)	-4,1%
12. Chi phí khác	65,0	745,8	264,7	680,8	1047,4%	(481,1)	-64,5%
13. Lợi nhuận khác	(40,0)	(480,8)	(10,5)	(440,8)	1102,0%	470,3	-97,8%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	11.113,6	12.442,4	13.305,1	1.328,8	12,0%	862,7	6,9%
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	2.222,7	2.488,5	2.661,0	265,8	12,0%	172,5	6,9%
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	8.890,9	9.953,9	10.644,1	1.063,0	12,0%	690,2	6,9%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty giai đoạn 2015-2017)

Qua số liệu ở bảng 2.3 trên ta thấy:

-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: của Công ty đều tăng nhưng tốc độ tăng không đều. Năm 2016 tăng 51.306,1 triệu đồng tương đương tăng 6,9% so với năm 2015. Phát huy được thế mạnh của năm 2016 năm 2017 doanh thu bán hàng của Công ty tiếp tục tăng 20.684,6 triệu đồng tương ứng với mức tăng 2,6% so với năm 2016. Trong năm 2016 và 2017 Công ty cũng có những chính sách chăm sóc để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới..

Bên cạnh đó để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong năm 2016 và 2017 Công ty đã mở liên kết, tìm kiếm thêm rất nhiều Công ty cùng trong lĩnh vực trên địa bàn cả nước, ngoài ra Công ty còn có một số đối tác mới tại Hạ Long- Quảng Ninh, Hội An, Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó Công ty còn liên kết với các Công ty du lịch khác như Công ty TNHH Du Kim Sơn, Công ty TNHH TM dịch vụ Đức Thuận... sẵn sàng đáp ứng được khối lượng hàng hóa cần vận chuyển lớn.

-Doanh thu từ hoạt động tài chính: Năm 2016 tăng 285,6 triệu đồng tương ứng tăng 125,4% so với năm 2015. Điều này là do trong năm 2016, các Công ty đối tác cũng cần lấy lại vốn nhanh để kinh doanh nên Công ty thanh toán sớm tiền hàng cho đối tác để nhận được khoản chiết khấu thanh toán. Đến năm 2017 thì doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 108,1 triệu đồng tương ứng giảm 21% so với năm 2016.

-Đối với thu nhập khác ta thấy, thu nhập năm 2016 tăng 240 triệu đồng, tuy nhiên thu nhập khác năm 2017 dự toán giảm so với năm 2016 là 10,8 triệu đồng.

Nhìn chung trong các chỉ tiêu phản ánh về doanh thu của doanh nghiệp thì doanh thu bán hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu.

- Thực trạng cải thiện tình hình lợi nhuận của Công ty

Cũng qua số liệu ở bảng 2.3 trên ta thấy:

-Giá vốn hàng bán: Doanh thu tăng kéo theo giá vốn hàng bán tăng mạnh. Trong năm 2016 và 2017 giá vốn hàng bán liên tục tăng triệu đồng 46.803,8 triệu đồng tương ứng tăng 6,4% so với năm 2015 và tăng 19.356,6 triệu đồng tương ứng tăng 2,5% so với năm 2016. Điều này là do số lượng khách hàng có

nhu cầu vận chuyển hàng hóa từ nước ngoài càng tăng trong khi đó số lượng nhà cung cấp các sản phẩm cho Công ty bị giảm sút, một số nhà cung cấp cũ đã chấm dứt hợp đồng với Công ty chính vì thế đã đẩy giá vốn hàng bán tăng cao.

-Chi phí quản lý kinh doanh: Năm 2016 và 2017 chi phí quản lý kinh doanh tăng lần lượt 2.563,1 triệu đồng tương ứng tăng 46 % so với năm 2015 và tăng 90,2 triệu đồng tương ứng với mức tăng 1,1% so với năm 2016. Điều này là do trong năm 2016 và 2017 Công ty mua thêm phương tiện vận tải, máy móc, camera, máy photo phục vụ quản lý làm tăng chi phí khấu hao tài sản phục vụ quản lý. Thêm vào đó trong năm 2016 và 2017 Công ty có mở thêm rất nhiều Công ty nhỏ và vừa liên kết trên toàn quốc kéo theo đó Công ty cần mua sắm thêm rất nhiều trang thiết bị phục vụ cho hoạt động quản lý

- Chi phí khác năm 2016 tăng 680,8 triệu đồng tương ứng với mức tăng 1047,4% so với năm 2015, năm 2017 giảm 481,1 triệu đồng tương ứng giảm 64,5% so năm 2016.

-Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ: lợi nhuận gộp của Công ty năm 2016 và 2017 tăng 4.294,1 triệu đồng, tương ứng tăng 25,1% so với năm 2015 và tăng 826,8 triệu đồng tương ứng tăng 3,9% so với năm 2016. Điều này là do tốc độ tăng của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (tăng 6,9% năm 2016 và 2,6% năm 2017) lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán làm tăng lợi nhuận gộp của Công ty. Điều này cho thấy Công ty cũng đã có những chính sách hợp lý trong việc nhập nguyên liệu đầu vào

-Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: Năm 2016 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 1.769,6 triệu đồng tương ứng với mức tăng 15,9% so với năm 2015. Đến năm 2017 lợi nhuận thuần vẫn tiếp tục tăng 392,4 triệu đồng tương ứng với mức tăng 3,0% so với năm 2016. Nguyên nhân chính là do tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng các khoản chi phí.

-Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế: Năm 2015 tổng lợi nhuận trước thuế là

11.113,6 triệu đồng đến năm 2016 con số này tăng lên 12.442,4 triệu đồng, tăng 1.328,8 triệu đồng tương ứng với mức tăng 12%. Điều này là do lợi

nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận khác của Công ty đều tăng trong năm 2016 làm cho tổng lợi nhuận kế toán trước thuế của Công ty tăng lên. Cũng giống như năm 2016 thì năm 2017 lợi nhuận trước thuế của Công ty tăng 862,7 triệu đồng tương ứng tăng 6,9%.

-Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp: Năm 2016 và năm 2017 chi phí thu nhập doanh nghiệp tăng lần lượt 265,8 triệu và 172,5 triệu đồng. Nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế trong hai năm đều tăng mạnh.

-Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp: Năm 2016 tăng 1063 triệu đồng, tương ứng tăng 12%. Đến năm 2017 do tốc độ tăng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp nhỏ hơn nên làm cho lợi nhuận sau thuế tăng 690,2 triệu đồng tương ứng tăng 6,9% so với năm 2016 ít hơn so với giai đoạn trước.

2.2.2. Nhóm chỉ tiêu cụ thể

2.2.2.1 Các chỉ số khả năng sinh lời

- Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS)

Bảng 2.4 Tỷ suất doanh lợi doanh thu

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Lợi nhuận sau thuế	9.954	10.644	690	6,9%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	2,5%
ROS (%)	1,247%	1,301%	0,054%	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Chỉ số ROS cho biết năm 2016 trong 100 nghìn đồng doanh thu của Công ty có 1,247 nghìn đồng tiền lãi, đến năm 2017 lãi đã tăng lên là 1,301 nghìn đồng trên 100 nghìn đồng doanh thu bán hàng. Chỉ số ROS của Công ty có xu hướng tăng cho thấy Công ty đã có xu hướng tiết kiệm chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất và bán hàng

- Sức sinh lời cơ sở (BEP)

Bảng 2.5 Sức sinh lời cơ sở (BEP)

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
EBIT	13.738	14.337	599	4,4%
Tổng Tài sản bq	37.662	44.073	6.411	17,0%
BEP (%)	36,48%	32,53%	-3,95%	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Chỉ số BEP được xác định dựa trên mối quan hệ giữa lợi nhuận trước thuế và lãi vay so với tổng tài sản bình quân. Chỉ số này cho biết 100 nghìn đồng vốn đầu tư của Công ty sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lãi cho toàn xã hội. Năm 2016 Công ty đạt chỉ số BEP là 36,48% đến năm 2017 giảm 32,53%, ta thấy giảm 3,95%. Chỉ số này cho thấy hoạt động của Công ty đã chưa sự thay đổi tích cực và có hiệu quả.

-Tỷ suất thu hồi tổng tài sản (ROA)**Bảng 2.6 Tỷ suất thu hồi tổng tài sản**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Lợi nhuận sau thuế	9.954	10.644	690	6,9%
Tổng Tài sản bq	37.662	44.073	6.411	17,0%
ROA (%)	26,43%	24,15%	-2,28%	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Qua tính toán ta thấy năm 2016 cứ 100 nghìn đồng tài sản bình quân Công ty sử dụng đem lại 26,43 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2017 cứ 100 nghìn đồng tài sản bình quân sử dụng mang lại 24,15 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 2,28 đồng so với năm 2016. Nguyên nhân là do tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế chậm hơn tốc độ tăng của tổng tài sản. Chứng tỏ năm 2017 Công ty sử dụng tài sản có chưa hiệu quả hơn năm 2016.

- Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu (ROE)

Bảng 2.7 Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Lợi nhuận sau thuế	9.954	10.644	690	6,93%
Vốn chủ sở hữu bq	22.458	25.896	3.438	15,31%
ROE (%)	44,32%	41,10%	-3,22%	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Nhìn vào bảng tính toán ta thấy tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu của Công ty giảm nhanh qua hai năm. Cụ thể: năm 2016 cứ sử dụng 100 nghìn đồng vốn chủ sở hữu bình quân sẽ thu được 44,32 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2017 sử dụng 100 nghìn đồng vốn chủ sở hữu bình quân sẽ thu được 41,10 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 3,22 đồng so với năm 2016. Nguyên nhân là do nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty có tốc độ tăng nhanh hơn nhiều so với tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ vốn chủ sở hữu của Công ty hoạt động ngày càng kém quả hơn.

2.2.2.2 Các chỉ số khả năng quản lý tài sản

- Vòng quay hàng tồn kho

Bảng 2.8 Vòng quay hàng tồn kho

(đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	0,02529
Hàng tồn kho bình quân	5.330	6.195	866	0,16242
Vòng quay HTK (vòng)	149,74	132,08	-17,67	
Số ngày HTK bq (ngày)	2	3	0	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Bảng tính toán trên cho ta thấy, cuối năm 2016 hàng tồn kho luân chuyển 149,74 vòng, đến cuối năm 2017 hàng tồn kho luân chuyển 132,08 vòng, giảm 17,67 vòng so với năm 2016. Chứng tỏ tốc độ tăng hàng tồn kho nhỏ hơn tốc độ doanh tăng doanh thu thuần.

- **Kỳ thu tiền bình quân****Bảng 2.9 Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu nợ bán chịu**

(đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	2,5%
Các khoản phải thu bq	4.132	5.430	1.298	31,4%
Vòng quay các KPT (vòng)	193,16	150,70	-42,46	
Kỳ thu tiền bq (ngày)	2	2	1	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Qua tính toán ta thấy số vòng luân chuyển các khoản phải thu năm 2017 là 150,70 vòng (tương ứng với kỳ thu tiền bình quân là 2 ngày), chậm hơn năm 2016 là 42,46 vòng. Điều đó chứng tỏ công tác thu hồi nợ của Công ty ngày càng chậm hơn, do vậy thời gian thu hồi vốn ngày càng tăng , vốn của Công ty bị chiếm dụng ngày một lâu hơn, khả năng sinh lợi ngắn hạn thấp hơn. Chứng tỏ tình hình công nợ của Công ty có xu hướng chưa tốt tốt, tác động tiêu cực đến hoạt động tài chính của Công ty

- **Vòng quay tài sản lưu động****Bảng 2.10 Vòng quay tài sản lưu động**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	2,5%
Tài sản ngắn hạn bình quân	20.721	23.403	2.682	12,9%
Vòng quay TSNH (vòng)	38,516	34,964	-3,551	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Cuối năm 2016 vòng quay tài sản ngắn hạn là 38,516 vòng, đến cuối năm 2017 là 34,964 vòng, giảm 3,551 vòng so với năm 2016. Chứng tỏ chất lượng tài sản ngắn hạn có tốc độ tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần. Điều này có nghĩa là tài sản ngắn hạn của công ty cuối năm 2017 sử dụng chưa hiệu quả hơn so với cuối năm 2016.

- **Vòng quay tài sản cố định****Bảng 2.11 Vòng quay tài sản cố định**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	2,5%
Tài sản cố định bình quân	16.941	20.670	3.729	22,0%
Vòng quay TSCĐ (vòng)	47,11	39,59	-7,52	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Bảng tính toán cho ta thấy vòng quay tài sản cố định của công ty cuối năm 2017 là 39,59 vòng, giảm 7,52 vòng so với cuối năm 2016 và hai năm qua tài sản cố định đều thực hiện được ít hơn 1 vòng quay. Điều này cho thấy tài sản cố định của công ty hoạt động chưa hiệu quả. Nguyên nhân là do trong số tài sản cố định của công ty tăng 22% trong khi đó doanh thu thuần mới tăng có 2,5%.

- **Vòng quay tổng tài sản****Bảng 2.12 Vòng quay tổng tài sản**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Doanh thu thuần	798.102	818.285	20.183	2,5%
Tổng TS bình quân	37.662	44.073	6.411	17,0%
Vòng quay Tổng TS (vòng)	21,19	18,57	-2,62	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Vòng quay tổng tài sản của công ty những năm gần đây đã giảm xuống và thấp hơn mức trung bình của ngành. Cụ thể: cuối năm 2016 công ty đầu tư 1 nghìn đồng vào tài sản thì thu về 21,19 nghìn đồng doanh thu thuần, sang cuối năm 2017 thu được 18,57 nghìn đồng doanh thu thuần. Như vậy, hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty chưa tốt.

2.2.2.3 *Chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty***Hệ số thanh toán hiện hành****Bảng 2.13 Hệ số thanh toán hiện hành của Công ty các năm 2015-2017**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Tài sản lưu động	22.195	24.612	2.417	10,9%
Tổng nợ ngắn hạn	5.199	6.604	1.405	27,0%
Hệ số TT hiện hành (lần)	4,27	3,73	-0,54	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Bảng tính toán cho ta thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của Công ty đều lớn hơn 4. Cụ thể: hệ số thanh toán hiện hành của Công ty cuối năm 2016 là 4,27 lần, đến cuối năm 2017 là 3,73 lần giảm so với năm 2016 là 0,54. Điều đó có ý nghĩa là giá trị tài sản ngắn hạn của Công ty lớn hơn giá trị nợ ngắn hạn, hay nói cách khác là tài sản ngắn hạn của Công ty đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn.

- Hệ số thanh toán nhanh**Bảng 2.14 Hệ số thanh toán nhanh**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
TS ngắn hạn - Hàng tồn kho	15.807	18.608	2.801	17,7%
Tổng nợ ngắn hạn	5.199	6.604	1.405	27,0%
Hệ số TT nhanh (lần)	3,04	2,82	-0,22	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy cuối năm 2016 một đồng nợ ngắn hạn của Công ty được đảm bảo thanh toán bằng 3,04 đồng tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển đổi thành tiền. Đến cuối năm 2017 chỉ tiêu này giảm xuống lên 2,82 nhỏ hơn cuối năm 2016 là 0,22 lần. Như vậy, cả 2 năm vừa qua hệ số thanh toán

nhỏ của Công ty đều lớn hơn 2 nên Công ty vẫn có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

- **Hệ số thanh toán tức thời**

Bảng 2.15 Hệ số thanh toán tức thời

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Vốn bằng tiền	9.248	10.802	1.553	0,16798
Tổng nợ ngắn hạn	5.199	6.604	1.405	0,27027
Hệ số TT tức thời (lần)	1,78	1,64	-0,14	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Hai năm vừa qua hệ số thanh toán tức thời đều nhỏ hơn 2. Cụ thể: cuối năm 2016 Công ty chỉ còn có 1,78 đồng vốn bằng tiền dùng để trang trải cho một đồng nợ ngắn hạn. Đến cuối năm 2017 có 1,64 đồng vốn bằng tiền dùng để trang trải cho một đồng nợ ngắn hạn, giảm 0,14 đồng so với năm 2016. Điều này cho thấy cả 2 năm vừa qua khả năng thanh toán tức thời đều ở mức cao.

2.2.2.4 Các chỉ số khả năng quản lý vốn vay

- **Hệ số nợ**

Bảng 2.16 Hệ số nợ

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
Nợ phải trả	16.258	20.096	3.839	23,61%
Tổng nguồn vốn	40.638	47.509	6.871	16,91%
Hệ số nợ (%)	40,0%	42,3%	2,3%	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Qua tính toán ta thấy cuối năm 2016 trong 100 nghìn đồng vốn có 40 % đồng nợ phải trả. Đến cuối năm 2017 trong 100 nghìn đồng vốn có 42,3% đồng nợ phải trả, tăng 2,3% so với năm 2016. Nguyên nhân là do tốc độ tăng nợ phải trả cao hơn tốc độ tăng tổng nguồn vốn.

- **Khả năng thanh toán lãi vay****Bảng 2.17 Khả năng thanh toán lãi vay**

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
			Giá trị	%
EBIT	13.738	14.337	599	4,4%
Lãi vay	815	1.021	206	25,3%
KN TT lãi vay	16,857	14,040	-2,817	

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Chỉ số này cho biết năm 2016 cứ 1 nghìn đồng lãi vay đến hạn phải trả được đảm bảo bằng 16,857 nghìn đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Đến năm 2017 cứ 1 nghìn đồng lãi vay đến hạn được đảm bảo bằng 14,040 nghìn đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Chỉ số này cho thấy công ty đã đảm bảo uy tín trong thanh toán lãi vay, năm 2017 giảm 2,817 nghìn đồng so với năm 2016,

Các đòn bẩy- **Đòn bẩy tác nghiệp**

Hệ số đòn bẩy tác nghiệp DOL là mức thay đổi tính bằng tỷ lệ phần trăm của EBIT ứng với mức thay đổi tính bằng tỷ lệ phần trăm của doanh thu.

$DFL = \text{Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ \% của EBIT} / \text{Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ \% của doanh thu}$

$$DFL = \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn} / \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn} - \text{Chi phí cố định}$$

Bảng 2.18 Đòn bẩy tác nghiệp

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017
Doanh thu thuần	798.102	818.285
Giá vốn	776.681	796.037
Chi phí cố định	9.011	9.338
Đòn bẩy tác nghiệp	1,726	1,723

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Hệ số đòn bẩy DOL cho biết khi chi phí cố định càng cao thì DOL càng lớn, tức là một sự thay đổi của doanh thu có thể dẫn tới một sự thay đổi càng lớn

của EBIT. Năm 2016 hệ số DOL là 1,726, cho biết khi doanh thu thuần tăng thêm 1% thì lợi nhuận trước thuế và lãi vay sẽ tăng 1,726%. Đến năm 2017 mức tăng này đạt 1,723% thấp hơn năm 2016 là 0,003%. Điều này cho thấy chưa có sự cải thiện đáng kể trong tổ chức sản xuất và công nghệ của công ty nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Đòn bẩy tài trợ

Đòn bẩy tài trợ DFL là một khái niệm phản ánh mức độ doanh nghiệp sử dụng các khoản nợ trong cơ cấu vốn của mình, tức là sử dụng các nguồn vốn có chi phí vốn là cố định không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh. Công thức xác định:

DFL = Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ % của EPS/ Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ % của EBIT

$$DFL = \text{EBIT} / (\text{EBIT} - \text{Lãi vay})$$

Bảng 2.19 Đòn bẩy tài trợ

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017
Lợi nhuận trước thuế	12.442	13.305
Lãi vay	815	1.021
EBIT	13.738	14.337
Đòn bẩy tài trợ	1,063	1,077

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Từ bảng phân tích trên cho thấy, năm 2016 khi EBIT tăng thêm 1% thì lợi nhuận sau thuế của công ty sẽ tăng 1,063%. Đến năm 2017 mức tăng này ổn định và đạt 1,077% cho thấy sự ổn định trong hiệu quả sử dụng vốn vay của công ty

- Đòn bẩy tổng hợp

Đòn bẩy tổng phản ánh tác động của một sự thay đổi về doanh thu đến lợi nhuận trên cổ phần EPS. Đòn bẩy này cho biết với trình độ tổ chức sản xuất, công nghệ hiện nay, với cơ cấu vốn nợ hiện nay thì khi doanh số tăng lên hoặc giảm đi thì EPS của cổ đông sẽ thay đổi như thế nào. Công thức xác định:

DTL = Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ % của EPS/ Mức thay đổi tính bằng tỷ lệ % của doanh số

DTL = Đòn bẩy tác nghiệp x Đòn bẩy tài trợ

Bảng 2.20 Đòn bẩy tổng hợp

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017
Đòn bẩy tác nghiệp	1,726	1,723
Đòn bẩy tài trợ	1,063	1,077
Đòn bẩy tổng	1,835	1,855

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Bảng phân tích cho thấy, năm 2016 khi doanh thu thay đổi 1% thì lợi nhuận sau thuế của công ty sẽ biến động 1,835%. Năm 2017 khi doanh thu thay đổi 1% thì mức thay đổi của lợi nhuận sau thuế sẽ là 1,855%. Xu hướng của đòn bẩy tổng năm 2017 giảm 0,020% so với năm 2016. Khả năng khuếch đại lợi nhuận ròng của công ty là tương đối ổn định và gần bằng với mức bình quân của ngành.

2.3.ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH CẢI THIỆN TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MAI QUANG DOANH.

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm từ năm 2015 đến năm 2017, tình hình kinh tế khó khăn đã ảnh hưởng lớn đến HĐKD của Công ty. Nhưng với sự cố gắng của ban lãnh đạo Công ty đã hoàn thành tốt những kế hoạch được giao. Doanh thu năm 2017 tăng 818.285,1 triệu đồng Trong khi nền kinh tế vẫn còn nhiều bất lợi, việc tăng được doanh thu thuần của doanh nghiệp có thể nói là một thành tích. Ngoài ra số lượt khách hàng đến với Công ty cũng ngày càng tăng. Có được kết quả như vậy là do doanh nghiệp đã chủ động hơn trong vấn đề tìm kiếm khách hàng và ký kết hợp đồng.

Về mặt chỉ tiêu xã hội, trong những năm qua, mặc dù gặp rất nhiều khó khăn trong HĐKD do tình hình kinh tế thế giới nói chung cũng như Việt Nam nói riêng vẫn còn nhiều bất ổn, Công ty vẫn đảm bảo được việc làm cho người lao

động. Đây là một kết quả đáng ghi nhận của Công ty. Ngoài ra, bằng sự cố gắng của mình, Công ty đã nâng được chỉ tiêu về các khoản nộp Ngân sách trong năm 2017, điều này có ý nghĩa rất lớn đối với uy tín của Công ty cũng như tác động tốt đến xã hội.

2.3.2.2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân

Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được, Công ty còn rất nhiều tồn tại, làm ảnh hưởng đến kết quả HĐKD:

Thứ nhất, công tác quản lý chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh của DN còn nhiều hạn chế.

Thứ hai, nhân viên văn phòng chưa có trình độ chuyên môn cao, chưa chuyên nghiệp trong công việc. Đây chính là nguyên nhân chính gây ra những lỗ hổng về quản lý tài chính của Công ty.

Thứ ba, do Công ty mới tham gia vào thị trường chưa lâu nên bộ máy quản lý chưa ổn định nên việc định hướng lâu dài, quản trị toàn bộ DN còn gặp nhiều khó khăn.

Thứ tư, Công ty quá phụ thuộc vào các nhà cung cấp nguyên liệu, sản phẩm đầu vào nên khi các đối tác hủy bỏ hợp đồng làm cho giá vốn hàng bán tăng mạnh, ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Nguyên nhân

Nguyên nhân khách quan

- Trong điều kiện tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, thu nhập giảm sút, làm cho lượng khách của Công ty cũng bị giảm sút theo.

Nguyên nhân chủ quan

- Thứ nhất, Chi phí lãi vay và chi phí quản lý kinh doanh có xu hướng tăng làm giảm lợi nhuận, Công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và có phương hướng giải quyết.

- Thứ hai, Các thiết bị máy móc còn đơn giản, năng suất hoạt động yếu, gây ảnh hưởng đến thời gian hoàn thành công việc.

- Thứ ba, đội ngũ nhân viên Công ty được đánh giá khá cao nhưng chưa thực sự chuyên nghiệp, phản ứng trước những tình huống còn chậm, chưa có kinh nghiệm trong việc điều hành.

- Thứ tư, Các chính sách khuyến mại, quảng cáo của Công ty chưa thực sự hợp lý, chưa hấp dẫn được khách hàng đến với Công ty nhiều.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.**3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.**

Định hướng thị trường: tiếp tục củng cố thị trường sẵn có và tăng trưởng thị phần trong từng khu vực, mở rộng thị trường trong nước đặc biệt là của cán bộ kinh doanh, cán bộ thị trường, đáp ứng sự phát triển của Công ty và xu thế hội nhập quốc tế. Đào tạo phát triển nguồn nhân lực, nâng cao trình độ.

Định hướng kinh doanh: trong 3 năm tiếp theo Công ty vẫn đẩy mạnh đầu tư vào vận chuyển, nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng khai thác thị trường khắp cả nước. Đồng thời tăng cường hoạt động kinh doanh khai thác than, sửa chữa và bảo dưỡng phương tiện vận tải nhằm mục tiêu tăng nguồn thu nhập cho Công ty

Định hướng về hợp tác đầu tư: duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống, hợp tác với các đối tác trong nước, nước ngoài, thực hiện thu hút đầu tư. Tăng cường hợp tác trao đổi kinh nghiệm về các mặt quản lý, công nghệ, thông tin tạo ra những khả năng mới, mở rộng và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. tăng cường hợp tác với các đối đầu tư nước ngoài.

Định hướng về khoa học công nghệ: đầu tư thiết bị công nghệ phục vụ cho việc quản lý, giảm bớt khối lượng công việc.

3.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP CỤ THỂ NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI QUANG DOANH.**3.2.1. Biện pháp tiết kiệm chi phí**

Chi phí là một yếu tố quan trọng trong DN, đó là các khoản chi thực tế phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN. Trong giai đoạn 2015 – 2017

Tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao lợi nhuận cho Công ty. Do đó công tác quản lý chi phí là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác này thì Công ty chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả đạt được sẽ cao hơn và ngược lại.

Bảng 3.1 So sánh doanh thu và chi phí năm 2016-2017*(Đơn vị tính : triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Doanh Thu	798.666,0	819.350,6	20.684,6	2,6%
Chi phí quản lý kinh doanh	8.131,2	8.221,4	90,2	1,1%

(Nguồn: phòng Tài chính- Kế toán)

Qua số liệu của bảng ta thấy, cả doanh thu và chi phí đều có xu hướng tăng. Nhưng chi phí quản lý kinh doanh thấp hơn so với doanh thu(doanh thu tăng 2,6%, chi phí tăng 1,1%). Vì vậy, vẫn cần có biện pháp làm giảm chi phí quản lý kinh doanh, để mang về lợi nhuận cao hơn cho doanh nghiệp

- Mục đích của biện pháp:
 - + Tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận.
 - + Nâng cao trình độ tổ chức quản lý doanh nghiệp.
- Nội dung của biện pháp

Chi phí quản lý kinh doanh gồm: chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Để tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp Công ty cần thực hiện các biện pháp sau :

+ Thường xuyên tìm kiếm, khai thác trên thị trường các nhà cung ứng có uy tín và cung cấp sản phẩm với giá cả không quá đắt để đảm bảo chi phí ở mức thấp nhất mà chất lượng vẫn đạt yêu cầu.

+ Công ty cần phải xây dựng một định mức sử dụng hợp lý đối với các thiết bị, phương tiện vận chuyển phục vụ công tác quản lý bằng cách xác định rõ nội dung, phạm vi sử dụng từng loại chi phí.

+ Công ty cũng nên tổ chức các buổi tập huấn nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm cho từng cán bộ nhân viên để họ cho rằng tiết kiệm chi phí cũng chính là đem lại nhiều lợi nhuận cho Công ty hơn.

+ Ngoài ra chi phí tiền lương nhân viên quản lý cũng là yếu tố khiến chi phí quản lý tăng lên. Do đó Công ty cần xác định nhu cầu nhân viên quản lý phù

hợp và thường xuyên kiểm tra, giám sát chặt chẽ làm thời gian làm việc của nhân viên có chế độ thưởng phạt rõ ràng và hợp lý.

Vậy sau khi thực hiện công tác trên doanh nghiệp có thể tiết kiệm 9,5% chi phí quản lý kinh doanh tương đương $9,5\% * 8.221.367.071 = 781.029.872$ đồng

- Dự tính chi phí để thực hiện biện pháp

Bảng 3.2 Dự phí chi tính

Chỉ tiêu	Số tiền
Chi phí tìm nhà cung ứng	20.000.000
Chi phí xây dựng định mức	10.000.000
Chi phí khác	5.000.000
Tổng chi phí	35.000.000

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp sau Công ty sẽ tiết kiệm được:

$$781.029.872 - 35.000.000 = 746.029.872 \text{ đồng}$$

- So sánh trước và sau khi thực hiện biện pháp

Bảng 3.3 Kết quả sau khi thực hiện biện pháp*(Đơn vị tính : đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2017	Dự kiến	Tăng giảm	
			Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	819.350.570.455	819.350.570.455		
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	1.065.425.800	1.065.425.800		
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	818.285.144.655	818.285.144.655		
4. Giá vốn hàng bán	796.037.434.718	796.037.434.718		
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	22.247.709.937	22.247.709.937		
6. Doanh thu hoạt động tài chính	405.414.790	405.414.790		
7. Chi phí tài chính	1.116.140.000	1.116.140.000		
8.- Trong đó: Chi phí lãi vay	1.021.140.000	1.021.140.000		
9. Chi phí quản lý kinh doanh	8.221.367.071	7.475.337.199	-746.029.872	-9,1%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh(30 = 20 + 21 - 22 - 24)	13.315.617.656	14.061.647.528	746.029.872	5,6%
11. Thu nhập khác	254.175.600	254.175.600		
12. Chi phí khác	264.712.000	264.712.000		
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	-10.536.400	-10.536.400		
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	13.305.081.256	14.051.111.128	746.029.872	105,6%
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	2.661.016.251	2.810.222.226		
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	10.644.065.005	11.240.888.902	746.029.872	7,0%

- Ảnh hưởng của biện pháp tới một số chỉ tiêu tài chính

Bảng 3.4 Một số chỉ tiêu tài chính*(Đơn vị tính : triệu đồng)*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Dự kiến	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	818.285,1	818.285,1		
2	Tổng tài sản	47.508,9	47.508,9		
3	Vốn CSH	27.412,6	27.412,6		7,0%
4	LNST	10.644,1	11.240,9	746	
5	LN sau thuế/doanh thu(ROS)	0,01	0,01	0,00	0,06
6	LN sau thuế/ tổng tài sản	0,22	0,24	0,01	0,06
7	LN sau thuế/ vốn CSH	0,39	0,41	0,02	0,06

Vậy sau khi thực hiện biện pháp trên, dự kiến chi phí quản lý kinh doanh của doanh nghiệp giảm từ 8.221.367.071 đồng xuống còn 7.475.337.199 (Giảm 746.029.872 đồng tương ứng với giảm 9,1%), doanh thu và các chi phí khác vẫn giữ nguyên kết quả thì nhận được lợi nhuận sau thuế đạt 11.240.888.872 tăng 7%. Từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn CSH, Tổng vốn điều lệ tăng với mức 7% so với trước khi thực hiện biện pháp

3.2.2. Biện pháp tăng doanh thu

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm nói chung thường phụ thuộc vào hai yếu tố đó là sản lượng và giá bán. Tăng sản lượng và giá bán sẽ làm cho doanh thu tăng, tuy nhiên trong hai yếu tố này người ta nhận thấy:

- Nếu tăng giá bán thì cũng chỉ tăng đến một giới hạn nào đó vì nếu giá bán quá cao sẽ không phù hợp, không lôi kéo được khách hàng từ đó sẽ làm cho sản lượng bán giảm, dẫn tới giảm doanh thu.

- Tăng sản lượng sản phẩm sản xuất bằng cách tận dụng tối đa công suất máy móc, thiết bị nâng cao năng suất lao động, đây là biện pháp mang tính khả thi cao. Vậy doanh thu tăng phụ thuộc chủ yếu vào khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ.

Việc tăng doanh thu của Công ty cũng đồng nghĩa với việc Công ty vẫn dự dụng một số vốn lưu động nhất định nhờ sử dụng vốn có hiệu quả, tăng vòng quay của vốn nên khối lượng sản phẩm, công việc hoàn thành nhiều hơn; hoặc là Công ty nên tăng cường bổ sung thêm vốn lưu động nhưng tốc độ gia tăng vốn lưu động nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu; điều này cũng chứng tỏ rằng Công ty đã tiết kiệm được vốn lưu động, sử dụng vốn một cách có hiệu quả. Để có thể tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm, Công ty có thể sử dụng một số biện pháp sau đây:

- Tăng cường việc liên doanh liên kết với các Công ty khác đặc biệt là các đối tác nước ngoài là những nhà cung cấp thường xuyên của Công ty, mặt khác tăng cường duy trì các khách hàng cũ và mở rộng các khách hàng mới. Phòng kế hoạch của Công ty cần nỗ lực khảo sát nghiên cứu thị trường để kịp thời tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty, đề xuất ý kiến, giải pháp chính xác cho từng thời điểm cụ thể.

- Để có thể chiếm lĩnh thị trường. Công ty cần chú trọng đến công tác chăm sóc khách hàng như thực hiện tốt việc chiết khấu thương mại đối với khách hàng thanh toán nhanh và đầy đủ, đúng hạn; trên cơ sở đó giảm bớt các khoản phải thu khách hàng hay giảm lượng vốn lưu động bị chiếm dụng, tăng vòng quay vốn lưu động. Phân bổ vốn hợp lý, đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty ổn định, hoàn thành đúng kế hoạch đề ra.

- Một trong những điều kiện tiên quyết để có thể thu hút khách hàng là Công ty cần hết sức chú trọng tới việc nâng cao chất lượng sản phẩm. Những sản phẩm nào do Công ty cung cấp thì cần đảm bảo tốt chất lượng công tác kiểm tra và bảo quản hàng hóa. Làm tốt công tác này sẽ không ngừng củng cố và nâng cao uy tín của Công ty.

Ngoài ra Công ty nên đầu tư vào nghiên cứu khoa học, nhằm sản xuất và chế tạo được các chi tiết phụ tùng mới, nâng cao khả năng vận chuyển cả các dịch vụ để đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng, giúp nâng cao sức cạnh tranh làm cơ sở tăng doanh thu và lợi nhuận cũng như HQKD của Công ty.

Ban lãnh đạo Công ty đưa ra dự kiến phương án sản xuất kinh doanh trong năm 2020 thông qua việc căn cứ những dự báo về thị trường năm 2017 để đưa ra phương hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bảng 3.5 Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2020

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2020
1 Doanh số mua vào	11.845,3
2 Doanh số bán ra	27.014,3
3 Lợi nhuận trước thuế	15.169,0
4 Nộp ngân sách Nhà nước	3.033,8
5 Thu nhập bình quân(Trđ/người/tháng)	8.000

3.2.3. Biện pháp về nguồn nhân lực

Qua quá trình phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty, ta thấy đội ngũ cán bộ của Công ty tương đối trẻ, năng động ưa mạo hiểm và ưa hoạt động thị trường. Tuy vậy kinh nghiệm công tác, trình độ nghiệp vụ và khả năng ứng xử các tình huống còn có hạn chế, chính mặt hạn chế này ảnh hưởng khá nhiều đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đối với các phòng: phòng điều hành, phòng kinh doanh là phòng quan trọng nhất của Công ty. Các nhân viên ở phòng này ngoài nghiệp vụ vững vàng còn cần phải có nhiều kinh nghiệm, phản xạ nhanh, xử lý tình huống bất ngờ. Khai thác khách hàng ,tìm việc và kí kết hợp đồngkinh tế,phụ trách việc hoàn thiện các thủ tục thanh toán công nợ,cũng như các tài liệu công nợ,nghiệm thu phương án kinh doanh,bàn giao tài liệu...đồng thời phối hợp với phòng kế toán để xác định chính xác số công nợ của khách hàng, có kế hoạch thu nợ và khai thác khách hàng. Công ty cần có đội ngũ nhân viên hướng dẫn riêng vì trong thực tế đội ngũ cộng tác viên của Công ty có trình độ chuyên môn còn yếu, kinh nghiệm thực tiễn chưa nhiều (người kinh nghiệm nhất chỉ 3 năm). Do những hướng dẫn kinh nghiệm khác họ đã sang Công ty khác làm vì họ cần một chỗ làm ổn định, và nhận được mức công tác phí cao hơn. Đào tạo chuyên môn

nghiệp vụ cho những người có đóng góp lâu dài với Công ty và cải thiện môi trường làm việc, phải làm cho nhân viên thấy được Công ty là nơi tốt nhất để phát huy hết khả năng....

3.2.4. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty

Bất cứ một tổ chức kinh doanh nào muốn hoạt động có hiệu quả thì phải có bộ máy tổ chức hợp lí, có đội ngũ cán bộ công nhân viên nhiệt tình, năng động và trung thành. Trên cơ sở đó phát huy được sức mạnh tổng hợp về năng lực trí tuệ của toàn thể nhân viên trong Công ty. Hiện nay cơ cấu tổ chức của Công ty khá gọn nhẹ. Các bộ phận quan trọng nhất của Công ty là: phòng kinh tế kỹ thuật và phòng kinh doanh. Hiện tại nhân viên các phòng làm việc vẫn còn độc lập với nhau, chưa có sự hỗ trợ cần thiết cho nhau vì vậy không mang lại hiệu quả cao nhất cho công việc vì vậy việc gắn kết các bộ phận phòng ban, thống nhất toàn Công ty mới đem lại hiệu quả kinh tế cao.

3.2.5. Xây dựng thương hiệu và phát triển bền vững

Trong tình hình kinh tế hiện nay, các Công ty vận tải ở Việt Nam đang có từng bước phát triển mạnh mẽ. Vì vậy cần phải xây dựng, phát triển, quảng bá và bảo vệ được thương hiệu mới có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước và ngoài nước. Để xây dựng thương hiệu có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, tôi nghĩ: Công ty cần phải có nhận thức đúng và đầy đủ về thương hiệu từ cấp lãnh đạo cao nhất đến các nhân viên kể cả đội ngũ cộng tác viên của Công ty. Chiến lược xây dựng thương hiệu phải nằm trong một chiến lược marketing tổng thể, xuất phát từ nghiên cứu thị trường, kĩ lưỡng xác định đối tượng khách hàng là mục tiêu, kết hợp với các chiến lược phát triển sản phẩm, quảng bá, chính sách giá, chính sách phân phối hợp lí, nhằm tạo ra sản phẩm của Công ty có hình ảnh riêng, khác biệt, độc đáo tác động đến tâm lý và nhận thức của khách hàng với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và phát triển mạng lưới đại lí đưa thương hiệu và sản phẩm của Công ty đến khách hàng. Khi tạo được thương hiệu doanh nghiệp cần quản lí chặt chẽ, đảm bảo uy tín và hình ảnh của Công ty không ngừng được nâng cao. Trên đây là những giải pháp nhằm

nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty ngoài ra còn có một số giải pháp khác.

3.3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP KHÁC

3.3.1. *Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động*

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động có thể nói sẽ góp phần giảm thiểu chi phí, hạ giá thành sản phẩm và tăng được lợi nhuận. Vì vậy, Công ty phải xây dựng cho mình những biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Giải pháp về vốn lưu động là một giải pháp nhằm xác định nhu cầu lưu động thường xuyên tối thiểu cần thiết, đáp ứng kịp thời cho yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty nên xem xét tìm kiếm và huy động các nguồn tài trợ một cách hợp lý để sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết tối thiểu là số vốn tính ra phải đủ để đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách liên tục. Đồng thời phải thực hiện chế độ tiết kiệm một cách hợp lý.

Trong điều kiện hiện nay, mọi nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp đều phải tự tay trả nợ. Do đó, việc xác định hướng đúng đắn và hợp lý nhu cầu vốn lưu động thường xuyên càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì:

- Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết được xác định đúng đắn và hợp lý là cơ sở để tổ chức các nguồn tài trợ.
- Đáp ứng kịp thời đầy đủ vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành bình thường và liên tục. Nếu nhu cầu vốn lưu động xác định quá thấp sẽ gây nhiều khó khăn cho công tác tổ chức đảm bảo vốn, làm gián đoạn quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp. Mặt khác còn có thể gây ra những tổn thất như sản xuất bị đình trệ, không có đủ vốn thực hiện các hợp đồng kinh tế đã ký kết, không có khả năng trả nợ người lao động và trả nợ nhà cung cấp khi đến hạn thanh toán, làm giảm và mất uy tín với đối tác kinh doanh.

Những khó khăn về tài chính chỉ có thể giải quyết bằng vay đột xuất với lãi cao. Điều này làm tăng rủi ro tài chính và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu nhu cầu vốn quá cao dẫn đến tình trạng thừa vốn gây ứ đọng vật tư, hàng hóa, sử dụng vốn lãng phí, vốn chậm luân chuyển và phát sinh nhiều chi phí không hợp lý, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Việc xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên có thể thực hiện theo hai phương pháp là phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp.

- Phương pháp trực tiếp xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp.

Nội dung cơ bản của phương pháp này là: Căn cứ vào các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến lượng vốn lưu động doanh nghiệp phải ứng ra để xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên. Việc xác định nhu cầu vốn lưu động theo phương pháp này có thể thực hiện theo trình tự sau:

+ Xác định nhu cầu vốn để dự trữ hàng tồn kho cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Xác định chính sách tiêu thụ sản phẩm và khoản tín dụng cung cấp cho khách hàng.

+ Xác định các khoản nợ phải trả cho nhà cung cấp.

+ Tổng hợp xác định nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

- Phương pháp gián tiếp xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp

Phương pháp này dựa vào thống kê kinh nghiệm để xác định nhu cầu vốn

+ Trường hợp 1: Dựa vào kinh nghiệm thực tế của các doanh nghiệp cùng loại trong ngành để xác định nhu cầu vốn cho Công ty.

+ Trường hợp 2: Dựa vào tình hình thực tế sử dụng vốn lưu động ở kỳ vừa qua của Công ty để xác định nhu cầu về vốn lưu động cho kỳ sau.

Nội dung chủ yếu của phương pháp này là dựa vào các mối quan hệ giữa các yếu tố hợp thành nhu cầu vốn lưu động bao gồm: Hàng tồn kho, nợ phải trả từ khách hàng, nợ phải trả (số nợ phải trả phát sinh có tính chất chu kỳ) với doanh thu thuần của kỳ vừa qua để xác định tỷ lệ chuẩn nhu cầu vốn lưu động tính theo

doanh thu và sử dụng tỷ lệ này để xác định nhu cầu vốn lưu động cho các kỳ tiếp theo.

3.3.2. Quản lý tốt hàng tồn kho

Để đảm bảo tốt hàng tồn kho Công ty cần thực hiện tốt một số biện pháp sau:

- Xác định đúng số lượng hàng hóa cần mua trong kỳ và lượng tồn kho dự trữ hợp lý.
- Xác định và lựa chọn nhà cung cấp xe ô tô thích hợp để đạt được mục tiêu: Giá cả mua vào thấp, các điều khoản thương lượng có lợi cho doanh nghiệp và tất cả gắn liền với chất lượng hàng hóa, hàng hóa phải đảm bảo chất lượng.
- Lựa chọn các phương tiện vận chuyển phù hợp để tối ưu hóa chi phí vận chuyển, bốc dỡ
- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường hàng hóa. Dự đoán xu thế biến động trong kỳ tới để có quyết định điều chỉnh kịp thời việc mua sắm hàng hóa có lợi cho doanh nghiệp trước sự biến động của thị trường.
- Thường xuyên kiểm tra, nắm vững tình hình dự trữ, phát hiện kịp thời tình trạng hàng hóa bị tồn đọng, để có biện pháp thu hồi vốn nhanh.
- Thực hiện tốt việc mua bảo hiểm đối với hàng hóa, lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Biện pháp này giúp cho doanh nghiệp chủ động thực hiện bảo toàn vốn lưu động.

3.3.3. Nâng cao khả năng thanh toán

- Quản lý các khoản phải thu

Muốn quản lý tốt các khoản phải thu, Công ty phải có chính sách tín dụng tốt, chính sách tín dụng này bao gồm các yếu tố như: Tiêu chuẩn bán chịu, thời gian bán chịu hoặc mở rộng thời hạn bán chịu hay tăng tỷ lệ chiết khấu đều có thể làm cho doanh thu và lợi nhuận tăng, đồng thời kéo theo các khoản phải thu cùng với chi phí đi kèm các khoản này cũng tăng và có nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi. Vì thế, khi Công ty quyết định thay đổi một yếu tố nào cũng cần cân nhắc giữa lợi nhuận mà Công ty có thể thu được với mức rủi ro gia tăng

nợ không thể thu hồi mà doanh nghiệp phải đổi mặt để có thể đưa ra chính sách tín dụng phù hợp.

Ngoài ra, Công ty cần chú ý đến các mối quan hệ với khách hàng và nhà cung cấp, cần quan tâm đến việc phân tích uy tín của khách hàng trước khi quyết định có nên bán chịu cho khách hàng hay không. Công ty cũng cần thực hiện tốt việc phân loại khách hàng để với mỗi nhóm khách hàng khác nhau sẽ được hưởng những chính sách tín dụng thương mại khác nhau.

Để có thể giám sát các khoản phải thu, Công ty có thể áp dụng một số biện pháp như sau: Khi ký kết hợp đồng với khách hàng, Công ty nên đưa ra một số ràng buộc trong điều kiện thanh toán hoặc một số ưu đãi nếu khách hàng trả tiền sớm. Như vậy vừa giúp khách hàng sớm thanh toán nợ cho Công ty vừa là hình thức khuyến mãi giúp giữ chân khách hàng với Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty phải thực hiện các biện pháp kiên quyết trong thu hồi các khoản phải thu như gửi giấy báo nợ hoặc sử dụng các biện pháp giải quyết tại tòa án theo luật định.

Việc theo dõi các khoản phải thu thường xuyên sẽ xác định được đúng thực trạng của chúng và đánh giá chính xác được tính hữu hiệu của các chính sách tài chính. Từ đó nhận diện được các khoản tín dụng có vấn đề và thu nhập được những tín hiệu để quản lý những hao hụt.

3.3.4. Quản lý tiền mặt

Công ty cần đẩy mạnh tốc độ thu hồi tiền mặt bằng cách mang lại cho khách hàng những khoản lợi để khuyến khích họ trả nợ. Bên cạnh đó, áp dụng những chính sách chiết khấu đối với những khoản thanh toán trước hạn vì nợ thanh toán tốt thì tiền đưa vào quá trình kinh doanh càng nhanh.

Công ty cũng cần hoạch định ngân sách tiền mặt, thiết lập mức quỹ tồn tiền mặt hợp lý. Công ty có thể đầu tư các khoản tiền tạm thời nhàn dỗi bằng cách mua chứng khoán ngắn hạn cho tới khi tiền được huy động vào kinh doanh.

3.3.5. Tạo mối quan hệ với nhà cung cấp

Kinh doanh là một ngành kinh doanh tổng hợp, nó liên quan đến rất nhiều lĩnh vực kinh tế khác: vận chuyển, khách sạn nhà hàng, bưu chính viễn thông,

Công ty bảo hiểm...Do vậy Công ty cần có mối quan hệ tốt với các nhà cung ứng dịch vụ trong và ngoài nước khi đó uy tín của Công ty sẽ được nâng lên rất nhiều. Chính điều này giảm rất nhiều chi phí, đặc biệt là chi phí khuếch trương - quảng cáo vì khi có chi phí này tốn rất nhiều và hiệu quả không cao hơn là mấy. Còn đối với các nhà cung cấp dịch vụ du lịch nếu Công ty có mối quan hệ tốt thì có rất nhiều thuận lợi: phục vụ nhiệt tình chất lượng tốt, giá cả ưu đãi, trách nhiệm cao...Thậm chí còn xử lý tốt nhiều tình huống bất ngờ xảy ra tránh thiệt hại cho Công ty.

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây cùng với sự phát triển không ngừng của đất nước, Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh đã có những biến đổi không nhỏ trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần vào công cuộc phát triển kinh tế đất nước nói chung và của toàn ngành nói riêng. Công tác quản lý tài chính kế toán của Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh cũng có những chuyển biến rõ rệt, tuy nhiên công tác cải thiện tình hình tài chính còn đang đi từng bước chậm. Trên cơ sở lý luận về cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp nói chung, đề tài **“Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh”** đã phân tích kết quả sản xuất kinh doanh đạt được, những mặt hạn chế, nguyên nhân và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty. Với các giải pháp đã được đề cập ở trên sẽ tạo điều kiện cho Công ty có khả năng huy động tốt các nguồn lực và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, trên cơ sở đó giữ vững uy tín và giành được lợi thế trong cạnh tranh.

Trong quá trình học tập và nghiên cứu hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp em đã nhận được sự quan tâm, giúp đỡ nhiệt tình của các thầy cô giáo. Một lần nữa, em xin gửi lời biết ơn chân thành và sâu sắc nhất đến giảng viên hướng dẫn – Ths Nguyễn Thị Ngọc Anh , ban lãnh đạo và phòng kế toán Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh đã giúp em rất nhiều để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này. Mặc dù đã cố gắng với hết khả năng của mình, nhưng do kiến thức lý luận và thực tế hiểu biết chưa nhiều nên bài viết không thể tránh khỏi những thiếu sót và hạn chế. Em rất mong được tiếp thu và xin chân thành cảm ơn những ý kiến đóng góp và chỉ bảo của các thầy cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn

Em xin chân thành cảm ơn !

Hải Phòng, ngày tháng năm

Sinh viên

Bùi Hương Thảo

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các trang web: tailieu.vn, luanvan.net
2. Chủ biên PGS.TS.Phạm Quang Trung – Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp- Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân năm 2014.
3. Công ty TNHH vận tải và dịch vụ thương mại Quang Doanh(2017), Sổ sách kế toán Công ty.
4. Đồng chủ biên PGS.TS.Nguyễn Trọng Cơ, PGS.TS.Nguyễn Thị Thà- Giáo trình “Phân tích tài chính doanh nghiệp” – Nhà xuất bản tài chính năm 2014.
5. Tài liệu tham khảo khác tại thư viện.