

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---



ISO 9001:2015

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH : TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Bảo Chung**

**Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG – 2020**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

-----

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ MỘT SỐ  
BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI  
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Bảo Chung  
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG – 2020**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---

## NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

**Sinh viên:** Nguyễn Thị Bảo Chung    **Mã SV:** 1612404003

**Lớp**        : QT2001T

**Ngành**     : Tài chính Ngân hàng

**Tên đề tài** : Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện  
tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO

# **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

## **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

- Tìm hiểu những vấn đề lý luận cơ bản về cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp.
- Tìm hiểu thực trạng cải thiện tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO
- Đánh giá ưu nhược điểm trong thực trạng tình hình cải thiện tình hình tài chính trên cơ sở đó đưa ra giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO

## **2. Các tài liệu, số liệu cần thiết**

- Sưu tầm lựa chọn số liệu, tài liệu phục vụ giải pháp cải thiện tình hình tài chính năm 2019 tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu Vận

## **3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp**

Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

**Họ và tên** : Nguyễn Thị Tình

**Học hàm, học vị** : Thạc sĩ

**Cơ quan công tác** : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

**Nội dung hướng dẫn:** Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày ..... tháng ..... năm 2020

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng ..... năm 2020

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Giảng viên hướng dẫn*

Nguyễn Thị Bảo Chung

Nguyễn Thị Tình

*Hải Phòng, ngày ..... tháng ..... năm 2020*

**XÁC NHẬN CỦA KHOA**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP**

Họ và tên giảng viên: Thạc sỹ Nguyễn Thị Tinh  
Đơn vị công tác: Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng  
Họ và tên sinh viên: Nguyễn Thị Bảo Chung Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng  
Đề tài tốt nghiệp: Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu Vipco.  
Nội dung hướng dẫn: Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu Vipco

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

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

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

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

**3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp**

Được bảo vệ  Không được bảo vệ  Điểm hướng dẫn

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2020*  
**Giảng viên hướng dẫn**  
*(Ký và ghi rõ họ tên)*

# MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU .....	1
PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP .....	4
1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp.....	4
1.1.1. Khái niệm về tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.2. Bản chất tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp .....	4
1.1.4. Các chức năng của tài chính doanh nghiệp .....	5
1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp.....	7
1.2.1. Khái niệm về quản trị tài chính doanh nghiệp.....	7
1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp .....	8
1.2.3. Các nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp .....	8
1.3. Phân tích tài chính doanh nghiệp .....	9
1.3.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp .....	9
1.3.2. Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp .....	9
1.4. Nguồn tài liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp .....	10
1.4.1. Hệ thống báo cáo tài chính.....	10
1.4.2. Phương pháp phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	11
1.4.2.1. Phương pháp so sánh.....	11
1.5. Nội dung phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp .....	13
1.5.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	13
1.5.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán.....	13
1.5.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp.....	17
1.5.2.1. Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán .....	17
1.5.2.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư .....	19
1.5.2.3. Chỉ số về hoạt động .....	21
1.5.2.4. Các chỉ tiêu sinh lời.....	23
1.5.3. Phân tích phương trình Dupont .....	23

PHẦN 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO .....	26
2.1. Khái quát chung về Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco.....	26
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco .....	26
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty .....	27
2.1.2.1. Ngành nghề kinh doanh .....	27
2.1.2.2. Nhiệm vụ .....	27
2.1.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý của công ty .....	28
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty .....	30
2.1.4.1. Thuận lợi .....	30
2.1.4.2. Khó khăn .....	31
2.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO giai đoạn 2017-2019.....	31
2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua sự biến động về tài sản .....	31
2.2.2. Phân tích tình hình tài chính công ty thông qua sự biến động về nguồn vốn .....	36
2.2.3. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	40
2.2.4. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua các chỉ số tài chính .	43
2.2.4.1. Các tỷ số về khả năng thanh toán.....	43
2.2.4.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư .....	45
2.2.4.3. Nhóm các chỉ số hoạt động .....	47
2.2.4.4. Phân tích nhóm các chỉ số sinh lời.....	51
2.2.4.5. Phân tích các tỷ số tài chính qua sơ đồ Dupont .....	52
PHẦN 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO .....	54
3.1. Đánh giá chung tình hình tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco .....	54



3.1.1. Ưu điểm.....	54
3.1.2. Nhược điểm.....	54
3.1.3. Nguyên nhân dẫn đến tình hình tài chính như vậy .....	54
3.2. Phương hướng nâng cao hiệu quả tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco .....	55
3.2.1. Tiếp tục phát triển cơ sở hạ tầng, đầu tư máy móc mới, thiết bị hiện đại. 55	
3.2.2. Tăng cường năng lực tài chính công ty.....	55
3.2.3. Bảo vệ lợi ích và quyền lợi cho các thành viên nhà đầu tư .....	56
3.3. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco.....	56
3.3.1. Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu đồng thời xác định chính sách tín dụng thương mại hợp lý .....	56
3.3.2. Thúc đẩy gia tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn nhằm nâng cao lợi nhuận .....	60
3.3.3. Đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, giải phóng hàng tồn kho.....	61
3.3.4. Xây dựng thương hiệu và phát triển bền vững.....	62
3.4. Một số kiến nghị về tài chính Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco ....	63
KẾT LUẬN .....	64
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	65

## DANH MỤC SƠ ĐỒ BẢNG

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco .....	28
Bảng 2.1: Tình hình tài sản qua ba năm 2017-2019 .....	32
Bảng 2.2: Tình hình nguồn vốn qua ba năm 2017-2019.....	36
Bảng 2.3: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2017 .....	38
Bảng 2.4: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2018 .....	38
Bảng 2.5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2019 .....	38
Bảng 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh qua ba năm 2017-2019 .....	40
Bảng 2.7: Bảng tính các chỉ số khả năng thanh toán .....	43
Bảng 2.8: Bảng tính chỉ số cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư .....	45
Bảng 2.9: Bảng các chỉ số về hoạt động .....	47
Bảng 2.10: Bảng hiệu suất sử dụng tài sản .....	49
Bảng 2.11: Bảng các chỉ số sinh lời .....	51

## PHỤ LỤC NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

DTT	Doanh thu thuần
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
CSH	Chủ sở hữu
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
DV	Dịch vụ
CBCNV	Cán bộ công nhân viên

# LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế của Việt Nam trong những năm gần đây đang từng bước phát triển và hội nhập với nền kinh tế thế giới. Trước những cơ hội và thách thức mới các doanh nghiệp Việt Nam đang tìm cách khẳng định mình trên thị trường trong nước cũng như thị trường nước ngoài. Với mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận và làm sao để tối ưu hóa lợi nhuận thu được, nâng cao khả năng cạnh tranh, giúp doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển bền vững.

Hầu hết các doanh nghiệp tài chính và phân tích hoạt động tài chính chiếm một vị trí quan trọng trong hoạt động quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Vì hoạt động tài chính là một trong những hoạt động tài chính cơ bản của các doanh nghiệp và có quan hệ mật thiết với hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu việc cung ứng, sản xuất, tiêu thụ sản phẩm... được tiến hành bình thường, đúng tiến độ và đạt hiệu quả sẽ là tiền đề để đảm bảo cho hoạt động tài chính bình thường và có hiệu quả, việc đảm bảo thanh toán cho cán bộ công nhân viên, thanh toán với khách hàng, với ngân sách Nhà nước... Ngược lại, việc đảm bảo bình thường các hoạt động tài chính, việc tổ chức và huy động các nguồn vốn, việc quản lý phân phối và sử dụng các nguồn vốn sẽ đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục. Vậy muốn tiến hành sản xuất kinh doanh thì cần phải có một khối lượng vốn tiền tệ nhất định và vốn lưu động để duy trì và phát triển doanh nghiệp.

Mặt khác, việc quản lý, phân phối, sử dụng lượng vốn đó như thế nào sẽ ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực, có tác dụng thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường mục tiêu của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh là hướng tới lợi nhuận tối đa và chi phí thấp nhất, những sự cạnh tranh giữa các thành phần kinh tế luôn diễn ra quyết liệt. Do đó các doanh nghiệp phải chủ động về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, trong đó phải chủ động về hoạt động tài chính, giữ vững giá trị thực tế của các nguồn vốn mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng, không phân biệt nguồn gốc hình thành, đảm bảo đủ vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng

thời phải đảm bảo tính hợp lý, tiết kiệm, hiệu quả và hợp pháp trong việc phát triển vốn của doanh nghiệp.

Từ đó ta thấy được quản trị tài chính là bộ phận quan trọng của quản trị doanh nghiệp, ngược lại tình hình tài chính tốt hay xấu lại có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm quá trình kinh doanh. Do đó, để phục vụ cho công tác quản lý hoạt động kinh doanh có hiệu quả các nhà quản trị cần phải thường xuyên tổ chức phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp cho tương lai. Bởi vì thông qua việc tính toán, phân tích tài chính cho ta thấy được những điểm mạnh và điểm yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như những tiềm năng cần phát huy và những nhược điểm cần khắc phục. Qua đó, các nhà quản lý tài chính có thể xác định được nguyên nhân gây ra và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị mình trong thời gian tới.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác phân tích tài chính doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco, em quyết định chọn đề tài. **“Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco”**. Nội dung của đề tài tập trung nghiên cứu các báo cáo tài chính qua 3 năm để thấy được điểm mạnh, điểm yếu, khó khăn, thuận lợi và tìm hiểu nguyên nhân, đề xuất biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty. Kết cấu của khóa luận gồm 3 phần, cụ thể:

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

***Phần 2: Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco.***

***Phần 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco.***

Do giới hạn về thời gian và khả năng thực tế còn hạn chế nên bài khóa luận tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót vì vậy em rất mong nhận

được sự góp ý sửa chữa của các thầy cô cho bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Qua đây em cũng xin trân thành cảm ơn Giáo viên hướng dẫn Thạc sĩ Nguyễn Thị Tình và Ban giám đốc, phòng Kế toán – Tài chính Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO đã tận tình hướng dẫn giúp đỡ em trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thành bài khóa luận này.

# **PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

## **1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp**

### **1.1.1. Khái niệm về tài chính doanh nghiệp**

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều mối quan hệ kinh tế. Song song với những quan hệ kinh tế thể hiện một cách trực tiếp là các quan hệ kinh tế thông qua tuần hoàn luân chuyển vốn, gắn với việc hình thành và sử dụng vốn tiền tệ. Các quan hệ kinh tế này phụ thuộc phạm trù tài chính và trở thành công cụ quản lý sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế phát sinh trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh gắn liền với việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ ở các doanh nghiệp để phục vụ và giám đốc quá trình sản xuất kinh doanh.

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

Có thể nói tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với sự tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hóa của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

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

Căn cứ vào hoạt động của doanh nghiệp trong môi trường kinh tế xã hội có thể thấy quan hệ tài chính của doanh nghiệp hết sức phong phú và đa dạng.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp và Nhà nước:

Đây là mối quan hệ phát sinh khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước như nộp các khoản thuế, lệ phí,...vào ngân sách Nhà nước. Hay quan hệ này còn được biểu hiện thông qua việc Nhà nước cấp vốn cho

doanh nghiệp hoạt động, hỗ trợ doanh nghiệp về kỹ thuật, cơ sở vật chất, đào tạo con người.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính

Quan hệ này được thể hiện thông qua việc doanh nghiệp tìm kiếm các nguồn tài trợ. Trên thị trường tài chính, doanh nghiệp có thể vay ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn, có thể phát hành cổ phiếu, trái phiếu để đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Ngược lại, doanh nghiệp phải trả lãi vay và vốn vay, trả lãi cổ phần cho các nhà tài trợ. Doanh nghiệp cũng có thể gửi tiền vào ngân hàng, đầu tư chứng khoán bằng số tiền tạm thời chưa sử dụng đến.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường khác

Trong nền kinh tế, doanh nghiệp có quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trên thị trường hàng hóa, dịch vụ, thị trường sức lao động. Đây là thị trường mà tại đó các doanh nghiệp tiến hành mua sắm máy móc, thiết bị, nhà xưởng, tìm kiếm lao động... Điều quan trọng là thông qua thị trường doanh nghiệp có thể xác định được nhu cầu hàng hóa, dịch vụ, cần thiết cung ứng. Trên cơ sở đó doanh nghiệp hoạch định ngân sách đầu tư, kế hoạch sản xuất, tiếp thị nhằm thỏa mãn nhu cầu thị trường.

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp

Đây là quan hệ các bộ phận sản xuất – kinh doanh, giữa các cổ đông và người quản lý, giữa cổ đông và chủ nợ, giữa quyền sử dụng vốn và quyền sở hữu vốn. Các mối quan hệ này được thể hiện thông qua hàng loạt các chính sách của doanh nghiệp như: chính sách cổ tức, chính sách đầu tư, chính sách về cơ cấu vốn, chi phí...

#### **1.1.4. Các chức năng của tài chính doanh nghiệp**

Bản chất tài chính quyết định các chức năng tài chính. Chức năng tài chính là những thuộc tính khách quan, là khả năng bên trong của phạm trù tài chính.

- Tổ chức vốn và luân chuyển vốn

Một trong những điều kiện đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động thường xuyên, liên tục là phải có đầy đủ vốn để thỏa mãn các nhu cầu chi tiết cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh. Song do sự vận động của vật tư, hàng hóa và



tiền tệ thường không khớp nhau về thời gian nên giữa nhu cầu và khả năng về vốn tiền tệ không cân đối. Vì vậy, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh là vấn đề quan trọng, đòi hỏi phải tổ chức vốn.

Thực hiện tốt chức năng tổ chức của tài chính doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng đối với việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tức là dùng một số vốn ít nhằm đạt được hiệu quả cao nhất.

- Phân phối thu nhập bằng tiền

Sau một thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp có được thu nhập bằng tiền. Để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục cần phải phân phối số thu nhập này.

Thực chất đó là quá trình hình thành các khoản thu nhập bằng tiền, bù đắp chi phí phân phối tích lũy tiền tệ đạt được thông qua sự vận động và sử dụng các quỹ tiền tệ ở doanh nghiệp. Việc thực hiện tốt chức năng này có ý nghĩa quan trọng:

- Đảm bảo bù đắp những hao phí về lao động sống và lao động vật hóa đã tiêu hao trong quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo nguồn vốn cho quá trình kinh doanh được liên tục.
- Phát huy được vai trò của đòn bẩy tài chính doanh nghiệp. Kết hợp đúng đắn giữa lợi ích Nhà nước, doanh nghiệp và cán bộ công nhân viên, thúc đẩy doanh nghiệp và công nhân viên quan tâm đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Giám đốc (kiểm tra)

Tổ chức vốn, phân phối thu nhập và tích lũy tiền tệ đòi hỏi phải có sự giám đốc kiểm tra.

Giám đốc của tài chính doanh nghiệp là loại giám đốc toàn diện, thường xuyên và có hiệu quả cao, không những giúp doanh nghiệp thấy rõ tiến trình hoạt động của doanh nghiệp mà còn giúp thấy rõ hiệu quả kinh tế do những hoạt động đó mang lại. Bởi vì hầu hết các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều được thể hiện qua các chỉ tiêu tiền tệ. Từ đó, thông qua tình hình quản lý và sử dụng vốn, chi phí dịch vụ, các loại quỹ, các khoản tiền thu, thanh toán với cán

bộ công nhân, với các đơn vị kinh tế khác, với Nhà nước....Mà phát hiện chỗ mạnh, chỗ yếu từ đó có biện pháp tác động thúc đẩy doanh nghiệp cải tiến các hoạt động tổ chức quản lý kinh doanh sản xuất nhằm đạt hiệu quả cao nhất.

Ba chức năng của tài chính doanh nghiệp có mối quan hệ hữu cơ, không thể tách rời nhau. Thực hiện chức năng quản lý vốn và chức năng phân phối tiến hành đồng thời với chức năng giám đốc. Quá trình giám đốc, kiểm tra tiến hành tốt thì quá trình tổ chức phân phối vốn mới thực hiện được tốt. Ngược lại, việc tổ chức vốn và phân phối tốt sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện các chức năng giám đốc.

## **1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp**

### **1.2.1. Khái niệm về quản trị tài chính doanh nghiệp**

Quản trị tài chính doanh nghiệp là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, đó là tối ưu hóa lợi nhuận, không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Quản trị tài chính có mối quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp. Hầu hết mọi quyết định quản trị khác đều dựa trên những kết luận rút ra từ những đánh giá về mặt tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp.

Các quyết định tài chính chủ yếu của công ty:

- Quyết định đầu tư: là loại quyết định liên quan đến tổng giá trị tài sản, giá trị từng bộ phận tài sản cần có và mối quan hệ cân đối giữa các bộ phận tài sản trong doanh nghiệp. Quyết định đầu tư gắn liền với phía bên trái bảng cân đối tài sản. Cụ thể có thể liệt kê một số loại quyết định đầu tư như: quyết định đầu tư tài sản lưu động, quyết định đầu tư tài sản cố định, quyết định quan hệ cơ cấu giữa đầu tư tài sản lưu động và đầu tư tài sản cố định.

- Quyết định nguồn vốn: nếu quyết định đầu tư liên quan đến bên trái thì quyết định nguồn vốn liên quan đến bên phải bảng cân đối tài sản. Nó gắn liền với việc quyết định nên lựa chọn loại nguồn vốn nào cung cấp việc mua sắm tài sản. Ngoài ra quyết định nguồn vốn còn xem xét mối quan hệ giữa lợi nhuận để

tái đầu tư và lợi nhuận được phân chia cho cổ đông dưới hình thức cổ tức. Một số quyết định về nguồn vốn: quyết định huy động nguồn vốn ngắn hạn, quyết định huy động nguồn vốn dài hạn, quyết định quan hệ cơ cấu giữa nợ và vốn chủ sở hữu (đòn bẩy tài chính), quyết định vay để mua hay thuê tài sản.

- Quyết định phân chia cổ tức (hay chính sách cổ tức của công ty). Trong loại quyết định này giám đốc tài chính sẽ phải lựa chọn giữa việc sử dụng lợi nhuận sau thuế để chia cổ tức hay giữ lại để đầu tư. Ngoài ra, giám đốc tài chính còn phải quyết định xem công ty nên theo đuổi một chính sách cổ tức như thế nào và liệu chính sách đó có tác động gì đến giá trị công ty hay giá cổ phiếu trên thị trường hay không.

- Các quyết định khác: ngoài ba quyết định chủ yếu trong tài chính công ty vừa nêu, còn có rất nhiều loại quyết định khác liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty như: quyết định hình thức chuyển tiền, quyết định phòng ngừa rủi ro tỷ giá trong hoạt động, quyết định tiền lương hiệu quả....

### **1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp**

Quản trị tài chính doanh nghiệp có vai trò to lớn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong hoạt động kinh doanh, tài chính doanh nghiệp giữ vai trò chủ yếu sau:

- Huy động và đảm bảo đầy đủ kịp thời vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tổ chức sử dụng vốn kinh doanh tiết kiệm hiệu quả

- Giám sát, kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

### **1.2.3. Các nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp**

Quản trị tài chính doanh nghiệp bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

- Tham gia đánh giá, lựa chọn các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh.

- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng cho hoạt động doanh nghiệp.

- Tổ chức sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản thu, chi, đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Thực hiện việc phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.

- Đảm bảo kiểm tra, kiểm soát thường xuyên đối với hoạt động của doanh nghiệp, thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Thực hiện việc dự báo và kế hoạch hóa tài chính doanh nghiệp.

### **1.3. Phân tích tài chính doanh nghiệp**

#### **1.3.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp**

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh các số liệu về tài chính hiện hành với quá khứ. Thông qua việc phân tích tình hình tài chính, người ta sử dụng thông tin để đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai và triển vọng của doanh nghiệp.

Bởi vậy việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm người khác nhau như Ban Giám Đốc, Hội Đồng Quản Trị, các nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ và các nhà cho vay tín dụng.

#### **1.3.2. Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp**

Kết quả của việc phân tích tài chính doanh nghiệp không chỉ được các nhà quản trị tài chính quan tâm mà còn là mối quan tâm của nhiều đối tượng khác liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp: đó là những đối tác kinh doanh, Nhà nước, người cho vay, cán bộ công nhân viên. Việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp sẽ giúp cho các đối tượng quan tâm có những thông tin cần thiết cho việc ra quyết định của mình trong mối quan hệ với doanh nghiệp.

- Đối với bản thân doanh nghiệp: nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp giai đoạn đã qua từ đó đưa ra các dự báo tài chính một cách phù hợp, mặt khác giúp cho người quản lý có thể kiểm soát kịp thời các mặt hoạt động của doanh nghiệp và đề ra các biện pháp để khai thác tiềm năng, khắc phục các tồn tại và khó khăn của doanh nghiệp

- Đối với nhà đầu tư: đánh giá khả năng thanh toán và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu nhà đầu tư biết được đồng vốn mình bỏ ra có sinh lời hay không, doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn đó như thế nào, khả

năng rủi ro khi đầu tư có cao không, từ đó nhà đầu tư có quyết định thích hợp về việc cho vay vốn, thu hồi nợ và đầu tư vào doanh nghiệp.

- Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước: đây là kênh thông tin cơ bản nhất giúp các cơ quan quản lý Nhà nước nắm được tình hình hoạt động của doanh nghiệp, đưa ra các chính sách kinh tế phù hợp nhất.

Phân tích tài chính mà trọng tâm là phân tích báo cáo tài chính, các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ phân tích giúp người sử dụng có thể xem xét từ những góc độ khác nhau, vừa có thể đánh giá toàn diện, tổng hợp khái quát lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp để từ đó nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định đầu tư phù hợp nhất.

## **1.4. Nguồn tài liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp**

### **1.4.1. Hệ thống báo cáo tài chính**

Có thể nói hệ thống báo cáo tài chính được lập theo khuôn mẫu chế độ hiện hành là tài liệu quan trọng nhất.

Báo cáo tài chính là sản phẩm của kế toán tài chính, trình bày hết sức tổng quát, phản ánh một cách tổng hợp và toàn diện về tình hình tài sản và nguồn vốn của một doanh nghiệp tại một thời điểm, tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình và kết quả lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán nhất định.

Mục đích của báo cáo tài chính là cung cấp những thông tin về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và các luồng tiền của một doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, cơ quan Nhà nước và nhu cầu hữu ích của những người sử dụng trong việc đưa ra các quyết định kinh tế.

Hệ thống báo cáo tài chính bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán (mẫu số B01 – DN)

Là một bảng báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp theo giá trị tài sản và nguồn hình thành tài sản ở một thời điểm nhất định. Như vậy, bảng cân đối kế toán phản ánh mối quan hệ cân đối tổng thể giữa tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp.

- Báo cáo kết quả kinh doanh (mẫu số B02 – DN)

Là một báo cáo kế toán tài chính phản ánh tổng hợp doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, báo cáo này còn phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước cũng như tình hình thuế GTGT được khấu trừ, được hoàn lại, được miễn giảm trong một kỳ kế toán.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu số B03 – DN)

Là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp, thông tin về việc lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp cung cấp cho người sử dụng thông tin có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền và việc sử dụng những khoản tiền đã tạo ra đó hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Thuyết minh báo cáo tài chính (mẫu số 09 – DN)

Là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp, được lập để giải thích và bổ sung thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà báo cáo tài chính không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

Ngoài hệ thống báo cáo tài chính ra còn bổ sung thêm một số tài liệu liên quan khác.

#### **1.4.2. Phương pháp phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp**

Phương pháp phân tích tình hình tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của công ty ở quá khứ, hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai. Từ đó đưa ra các quyết định kinh tế phù hợp. Để đáp ứng mục tiêu phân tích tài chính, về lý thuyết có rất nhiều nhưng trên thực tế người ta thường sử dụng phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ.

##### **1.4.2.1. Phương pháp so sánh**

- Đây là phương pháp sử dụng phổ biến nhất trong phân tích để đánh giá kết quả, xác định vị trí và xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích. Vì vậy, để áp dụng phương pháp so sánh phải đảm bảo các điều kiện so sánh và kỹ thuật so sánh.

- Điều kiện so sánh: phải có ít nhất 2 đại lượng hoặc 2 chỉ tiêu và các đại lượng phải thống nhất với nhau về nội dung, phương pháp tính toán, thời gian và đơn vị đo lường.

- Tiêu thức so sánh: tùy thuộc vào mục đích phân tích người ta có thể chọn một trong các tiêu thức sau:

+ So sánh giữa số liệu thực tế kỳ này với số kế hoạch để thấy rõ mức độ phân đầu của doanh nghiệp.

+ So sánh số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi cũng như tốc độ phát triển của doanh nghiệp cải thiện hay xấu đi như thế nào để có biện pháp khắc phục trong kỳ tới.

+ So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành hoặc số liệu trung bình của ngành ở một thời điểm để thấy được tình hình của doanh nghiệp đang ở trong tình trạng tốt hay xấu, được hay chưa được so với các doanh nghiệp cùng ngành.

- Kỹ thuật so sánh

+ So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu. Phân tích so sánh tuyệt đối cho thấy độ lớn của các chỉ tiêu. Hạn chế của so sánh tuyệt đối là không thấy được mối liên hệ giữa chỉ các chỉ tiêu.

+ So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu. Phân tích so sánh tương đối cho ta thấy sự thay đổi cả về độ lớn của từng chỉ tiêu, khoản mục đồng thời cho phép liên kết các chỉ tiêu khoản mục đó lại với nhau để nhận định tổng quát về diễn biến tài chính, sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

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

- So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể.

- So sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi về cả số tương đối và số tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

#### **1.4.2.2. Phương pháp tỷ lệ**

Ngày nay phương pháp tỷ lệ được sử dụng nhiều nhằm giúp cho việc khai thác và sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức để từ đó nhận xét và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp với các tỷ lệ tham chiếu.

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

- Chỉ tiêu về khả năng thanh toán
- Chỉ tiêu về phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn
- Chỉ tiêu về các chỉ số hoạt động
- Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

### **1.5. Nội dung phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp**

#### **1.5.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp**

##### **1.5.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán**

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

- Vai trò: Đây là báo cáo có ý nghĩa quan trọng với mọi đối tượng có quan hệ sở hữu, quan hệ kinh doanh và quan hệ quản lý với doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu của tài sản, nguồn vốn và cơ cấu vốn hình thành các tài sản đó.



- Nội dung của bảng cân đối kế toán thể hiện qua hệ thống các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài sản và nguồn vốn hình thành tài sản. Các chỉ tiêu được phân loại, sắp xếp thành từng loại, mục và chỉ tiêu cụ thể. Các chỉ tiêu mã hóa để thuận tiện hơn cho việc kiểm tra đối chiếu và được phản ánh theo số đầu kỳ và số cuối kỳ.

- Kết cấu: Bảng cân đối kế toán được chia làm hai phần theo nguyên tắc cân đối

### **TỔNG TÀI SẢN = TỔNG NGUỒN VỐN**

- Phần tài sản: phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp đến cuối kỳ kế toán đang tồn tại dưới các dạng hình thái và trong tất cả các giai đoạn, các khâu của quá trình kinh doanh.

+ Xét về mặt kinh tế: các chỉ tiêu thuộc phần tài sản phản ánh dưới hình thái giá trị, quy mô, kết cấu các loại tài sản như tài sản bằng tiền, tài sản tồn kho, các khoản phải thu, tài sản cố định....mà doanh nghiệp hiện có.

+ Xét về mặt pháp lý: số liệu ở phần tài sản phản ánh số tài sản đang thuộc quyền quản lý sử dụng của doanh nghiệp.

- Phần nguồn vốn: phản ánh nguồn hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp đến cuối kỳ hạch toán. Các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn được sắp xếp theo nguồn hình thành tài sản của đơn vị (nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn đi vay, vốn chiếm dụng ...) tỷ lệ và kết cấu của từng nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn hiện có phản ánh tính chất hoạt động, thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

+ Xét về mặt kinh tế: các chỉ tiêu ở nguồn vốn phản ánh quy mô, kết cấu và đặc điểm sở hữu của các nguồn vốn đã được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh.

+ Xét về mặt pháp lý: đây là các chỉ tiêu thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của doanh nghiệp đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp (cổ đông, ngân hàng, nhà cung cấp...)

Việc tiến hành phân tích bảng cân đối kế toán được tiến hành như sau:

- Xem xét cơ cấu và sự biến động của tổng tài sản cũng như từng loại tài sản thông qua việc tính toán tỷ trọng của từng loại, so sánh giữa số cuối

năm và số đầu năm về số tuyệt đối và tương đối. Qua đó thấy được sự biến động về quy mô tài sản và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp. Mã khác cần tập trung vào một số loại tài sản quan trọng cụ thể:

Sự biến động tài sản tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn ảnh hưởng đến khả năng ứng phó đối với các khoản nợ đến hạn.

- Sự biến động của hàng tồn kho chịu ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất kinh doanh từ khâu dự trữ sản xuất đến khâu bán hàng.
- Sự biến động của khoản phải thu chịu ảnh hưởng của công việc thanh toán và chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng. Điều đó ảnh hưởng đến việc quản lý sử dụng vốn.
- Sự biến động của tài sản cố định cho thấy quy mô và năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp
  - Xem xét phần nguồn vốn, tính toán tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn, so sánh số tuyệt đối và số tương đối giữa cuối năm và đầu năm. Từ đó phân tích cơ cấu vốn đã hợp lý chưa, sự biến động có phù hợp với xu hướng phát triển của doanh nghiệp không hay có gây hậu quả gì, tiềm ẩn gì không tốt đối với tình hình tài chính của doanh nghiệp hay không? Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao. Ngược lại, nếu công ty nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

Khi phân tích phần này cần kết hợp với phân tài sản để thấy mối quan hệ với các chỉ tiêu, khoản mục nhằm phân tích sát hơn.

- Xem xét mối quan hệ cân đối giữa các chỉ tiêu, các khoản mục trên bảng cân đối kế toán, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh đã phù hợp chưa?
- Xem xét trong công ty có các khoản đầu tư nào, làm thế nào công ty mua sắm được tài sản, công ty đang gặp khó khăn hay phát triển thông qua việc phân tích nguồn vốn, các chỉ số tư tài trợ vốn.

- Phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn

Phân tích tình hình phân bổ tài sản của doanh nghiệp cho ta thấy cái nhìn tổng quát về mối quan hệ và tình hình biến động của cơ chế tài chính, để xem xét nội dung bên trong của nó mạnh hay yếu, cần phân tích cơ cấu nguồn vốn để đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ trong kinh doanh của doanh nghiệp hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Điều đó được phản ánh qua việc xác định tỉ suất tài trợ càng cao thể hiện khả năng độc lập càng cao về mặt tài chính của doanh nghiệp.

Như vậy việc phân tích bảng cân đối kế toán cung cấp cho ta khá nhiều thông tin về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp ta cần phải phân tích thêm các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán mà chỉ có ở các báo cáo khác.

#### **1.5.1.2. Phân tích Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

- Khái niệm: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp, chi tiết theo hoạt động kinh doanh chính và các hoạt động khác, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác.

- Nội dung và kết cấu:

+ Phần I; Lãi, lỗ

Phản ánh tình hình, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác. Tất cả các chỉ tiêu trong phần này đều được trình bày số liệu của kỳ trước (để so sánh) và số lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ báo cáo.

+ Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước

Phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước theo luật định như các khoản thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn và các khoản phải nộp khác.

+ Phần III: Thuế GTGT được khấu trừ, thuế GTGT được hoãn lại, thuế GTGT được giảm, thuế GTGT hàng bán nội địa.

Phản ánh số thuế GTGT được khấu trừ, đã khấu trừ, còn lại được khấu trừ, thuế GTGT được hoàn lại, đã hoàn, còn được hoàn, thuế GTGT được giảm, đã giảm, còn được giả cuối kỳ, thuế GTGT hàng bán nội địa đã nộp vào Ngân sách Nhà nước và còn phải nộp cuối kỳ.

Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể thông qua việc phân tích hai nội dung cơ bản sau:

- Phân tích kết quả các hoạt động kinh doanh

Lợi nhuận từ các loại hoạt động của doanh nghiệp cần được phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí, kết quả của từng loại hoạt động. Từ đó, có nhận xét về tình hình doanh thu của từng loại hoạt động tương ứng với chi phí bỏ ra nhằm xác định kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số các hoạt động của toàn doanh nghiệp.

- Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh

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

### **1.5.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp**

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính.

#### **1.5.2.1. Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán**

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

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

➤ Hệ số thanh toán tổng quát ( $H_1$ )

Phản ánh mối quan hệ giữa tổng tài sản hiện nay mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng với tổng số nợ. Cho biết năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kinh doanh, cho biết 1 đồng đi vay có mấy đồng đảm bảo.

$$H_1 = \text{Tổng tài sản} / \text{Tổng nợ phải trả}$$

Nếu  $H_1 > 1$  chứng tỏ tổng tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải tài sản nào hiện có cũng sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay.

Nếu  $H_1 < 1$  báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ trả nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

➤ Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn ( $H_2$ )

Phản ánh mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi 1 bộ phận tài sản thành tiền. Hệ số này được xác định như sau:

$$H_2 = \text{Tổng tài sản ngắn hạn} / \text{Tổng nợ ngắn hạn}$$

Tùy vào ngành nghề kinh doanh mà hệ số này có giá trị khác nhau. Ngành nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại. Tuy nhiên, khi hệ số này có giá trị quá cao thì có nghĩa là doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động hay đơn giản là việc quản trị tài sản lưu động của doanh nghiệp không hiệu quả bởi có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi hay có quá nhiều nợ phải đòi...Do đó có thể làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

➤ Khả năng thanh toán nhanh ( $H_3$ )

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

$$H_3 = (\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}) / \text{Tổng nợ phải trả}$$

Ngoài ra tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là tiền và các khoản tương đương tiền. Các khoản tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành 1 lượng tiền biết trước (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 (gần như tức thời) các khoản nợ được xác định như sau:

$$H_3 = \text{Tiền và các khoản tương đương tiền} / \text{Tổng nợ ngắn hạn}$$

➤ Hệ số thanh toán lãi vay ( $H_4$ )

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay và lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta thấy doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền đi vay đến mức độ nào... Hệ số này được xác định như sau:

$$H_4 = \text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay} / \text{Lãi vay phải trả trong kỳ}$$

Hệ số này cho biết số vốn mà doanh nghiệp đi vay được sử dụng như thế nào, đem lại 1 khoản lợi nhuận là bao nhiêu và có đủ bù đắp tiền lãi vay hay không.

### **1.5.2.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư**

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý (kết cấu tối ưu). Nhưng kết cấu này luôn bị phá vỡ do tình hình đầu tư, Vì vậy nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho

các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

➤ Hệ số nợ

$$\text{Hệ số nợ} = \text{Nợ phải trả} / \text{Tổng tài sản}$$

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng kém.

➤ Tỷ suất tự tài trợ

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

Tỷ suất tự tài là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng vốn hiện có của doanh nghiệp. Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có tính độc lập cao với chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép từ các khoản nợ này.

➤ Tỷ suất đầu tư

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ tài sản cố định (giá trị còn lại) với tổng tài sản của doanh nghiệp. Công thức của tỷ suất đầu tư được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \text{Giá trị còn lại của tài sản} / \text{Tổng tài sản}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong một thời gian cụ thể.

➤ Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

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

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

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng dùng vốn chủ sở hữu tự trang bị tài sản dài hạn cho doanh nghiệp mình. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

### **1.5.2.3. Chỉ số về hoạt động**

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

#### ➤ Số vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho là quan hệ tỷ lệ giữa doanh thu bán hàng thuần (hoặc giá vốn hàng bán) với trị giá bình quân hàng tồn kho trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân lưu chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho được tính theo công thức sau:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Trị giá hàng tồn kho bình quân}}$$

Số quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

Từ việc xác định số vòng quay hàng tồn kho ta có thể tính được số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = 365 / \text{Số vòng quay hàng tồn kho}$$

#### ➤ Vòng quay các khoản phải thu

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

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

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

#### ➤ Kỳ thu tiền bình quân



Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu (số ngày của 1 vòng quay các khoản phải thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ và ngược lại.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = 360 / \text{Vòng quay các khoản phải thu}$$

Vòng quay các khoản phải thu nói lên khả năng thu hồi vốn nhanh hay chậm trong quá trình thanh toán. Hệ số này trên nguyên tắc càng thấp càng tốt. Tuy nhiên, còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng....

➤ Vòng quay vốn lưu động

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

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

➤ Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của tài sản cố định, vì thế hiệu quả sử dụng vốn cố định sẽ được thể hiện qua việc đánh giá tình hình sử dụng tài sản cố định.

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định hiệu quả.

➤ Vòng quay tổng tài sản

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \text{Doanh thu thuần} / \text{Tổng tài sản bình quân}$$

Tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản nói chung mà không phân biệt đó là tài sản cố định hay tài sản lưu động. Chỉ tiêu này phản ánh tổng tài sản của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này là có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp, doanh thu thuần

được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đầu tư là bao nhiêu. Nói chung vòng quay càng lớn thì hiệu quả sử dụng càng cao.

#### **1.5.2.4. Các chỉ tiêu sinh lời**

Các chỉ tiêu sinh lời được các nhà quản trị tài chính quan tâm bởi vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, đây là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra quyết định tài chính trong tương lai

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

$$\text{ROS} = \text{LNNTT} / \text{Doanh thu thuần}$$

- Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

Chỉ số này cho ta biết khả năng sinh lời của tổng tài sản, 1 đồng bỏ vào tài sản thì thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{ROA} = \text{LNST} / \text{Tổng tài sản}$$

Lợi nhuận sau thuế trong báo cáo kết quả kinh doanh phần lỗ lãi, còn giá trị tổng tài sản là giá trị tài sản trong bảng cân đối kế toán tại các điểm của kỳ phân tích.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

$$\text{ROE} = \text{LNST} / \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Điều này có ý nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn chủ sở hữu lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả.

#### **1.5.3. Phân tích phương trình Dupont**

Với phương pháp này, các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ

sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đối với các tỷ số tổng hợp.

Phương pháp phân tích phương trình Dupont có ưu điểm lớn là giúp nhà phân tích phát hiện và tập trung vào các yếu điểm của doanh nghiệp. Nếu doanh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thấp hơn các doanh nghiệp khác cùng ngành thì nhà phân tích có thể dựa vào hệ thống các chỉ tiêu theo phương pháp phân tích Dupont để tìm ra nguyên nhân chính xác. Ngoài việc được sử dụng để so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, các chỉ tiêu đó có thể được dùng để xác định xu hướng hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ, từ đó phát hiện ra những khó khăn doanh nghiệp có thể sẽ gặp phải. Nhà phân tích nếu biết kết hợp phương pháp phân tích tỷ lệ và phương pháp phân tích Dupont sẽ góp phần nâng cao hiệu quả phân tích tài chính doanh nghiệp.

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

Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

- Trước hết doanh nghiệp cần xem xét mối quan hệ giữa tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu và tỷ số vòng quay tổng tài sản thông qua ROA

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

+ Đẳng thức trên cho thấy tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản phụ thuộc vào hai yếu tố là tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay tổng tài sản.

Phân tích đẳng thức này cho phép doanh nghiệp xác định được chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

+ Để tăng ROA có thể dựa vào tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu, tăng vòng quay tổng tài sản hoặc tăng cả hai.

Để tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu ta có thể dựa vào việc tăng lợi nhuận sau thuế nhiều hơn tăng doanh thu.

Để tăng vòng quay tổng vốn ta có thể dựa vào tăng doanh thu và giữ nguyên tổng tài sản nhưng khi tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ để tăng ROE lại phải tăng tổng tài sản, nên ta có thể đảm bảo việc tăng tỷ số này bằng cách tăng doanh thu nhiều hơn tăng tổng tài sản.

- Doanh nghiệp cũng cần tính tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

$$ROE = ROA \times (\text{Tổng tài sản} / \text{Vốn chủ sở hữu})$$

$$ROE = ROA \times (1 / 1 - \text{Hệ số nợ})$$

$$ROE = \text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} \times \text{Vòng quay tổng vốn} \times 1 / 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Để tăng ROE có thể dựa vào tăng ROA, tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu hoặc tăng cả hai. Để tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ ta có thể tăng tổng tài sản hoặc giảm vốn chủ sở hữu hoặc vừa tăng tổng tài sản vừa giảm vốn chủ sở hữu.

## **PHẦN 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO**

### **2.1. Khái quát chung về Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

Tên đầy đủ: Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO.

Tên giao dịch quốc tế: Vietnam Petroleum Transport Joint Stock Company.

Tên viết tắt: VIPCO

Địa chỉ: 37 Phan Bội Châu, Hồng Bàng, Hải Phòng.

Địa chỉ giao dịch: 43 Quang Trung, Hồng Bàng, Hải Phòng.

Điện thoại: 0225.383-8680/383-8881

Fax: 0225.383-8033/383-9944

Email: vipco.hp@vnn.vn

Webside: [www.vipco.com.vn](http://www.vipco.com.vn)

Mã số thuế: 0200113152

Tài khoản số: 2087040013168 tại Ngân hàng TMCP xăng dầu Petrolimex – Chi nhánh Hải Phòng.

Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO tiền thân là Công ty Vận tải Xăng dầu Đường thủy I, trực thuộc Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam. Ngày 22/07/1980, Công ty Vận tải Xăng dầu Đường thủy I được thành lập với sứ mệnh và nhiệm vụ vận tải xăng dầu trong nước và quốc tế theo kế hoạch của Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam.

Ngày 02/12/2005, Đại hội đồng cổ đông thành lập Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO được tổ chức. Ngày 26/12/2005 Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO chính thức được thành lập. Ngày 1/1/2006 Công ty chính thức hoạt động với số vốn điều lệ là 351 tỷ đồng, trong đó Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam nắm giữ 51%. Ngày 21/12/2006, Công ty đã chính thức niêm yết cổ phần trên Sở giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, với mã chứng khoán VIP, vốn điều lệ hiện tại là 684.709.410.000 đồng.

## **2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty**

### **2.1.2.1. Ngành nghề kinh doanh**

- Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương.
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan. (Chi tiết: xăng, dầu, ga, hóa lỏng, các sản phẩm hóa dầu).
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. (Chi tiết: dịch vụ đại lý tàu biển, môi giới thuê tàu biển, dịch vụ kê khai hải quan, dịch vụ giao nhận hàng).
- Dịch vụ quản lý tàu vận tải ven biển và viễn dương.
- Bốc xếp hàng hóa.
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất.
- Xây dựng công trình: dân dụng, công nghiệp, giao thông, kỹ thuật hạ tầng khu đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao.
- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan.
- Cung ứng và quản lý nguồn lao động.
- Hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.
- Dịch vụ lưu trữ ngắn ngày.

### **2.1.2.2. Nhiệm vụ**

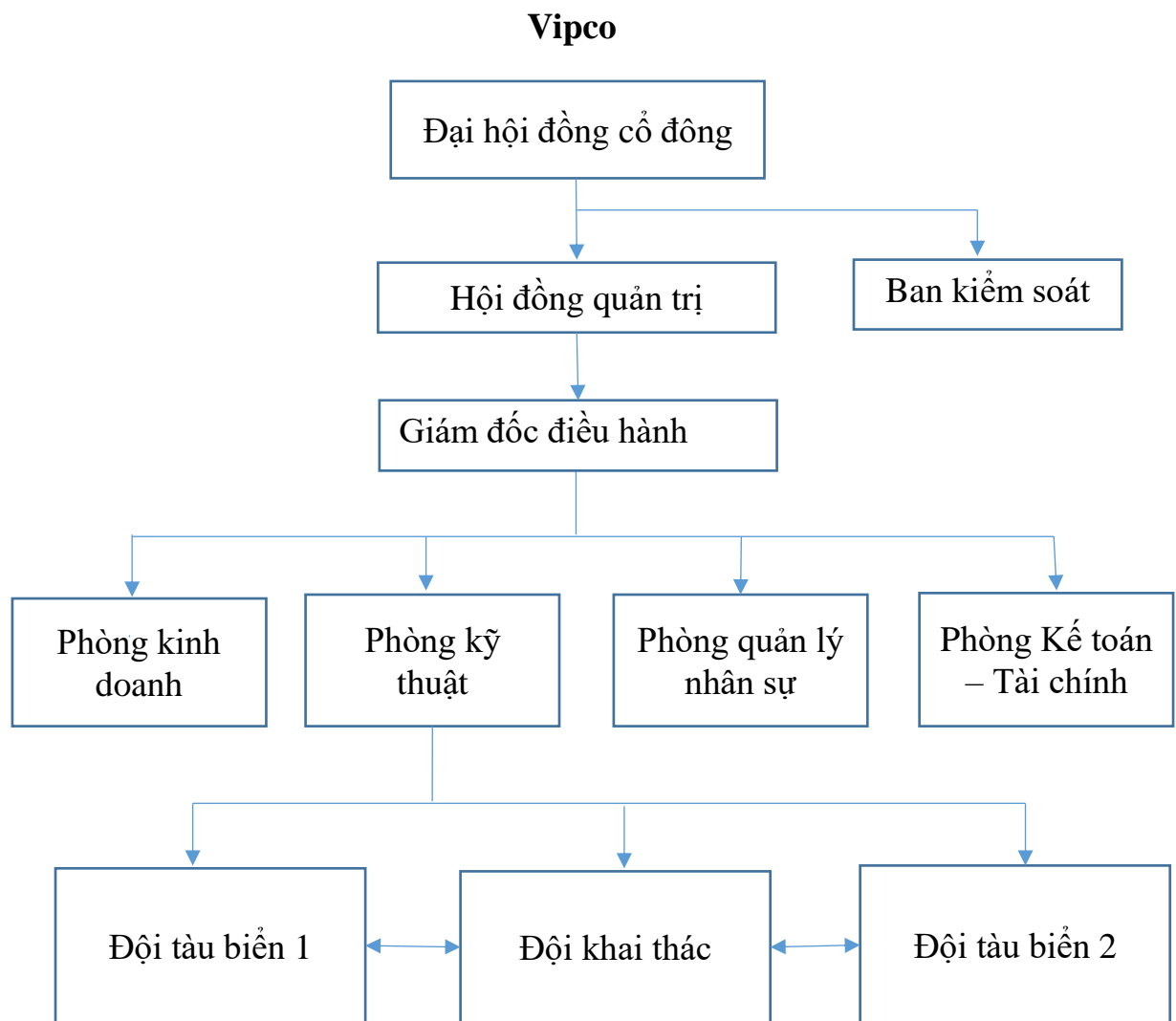
- Xây dựng, tổ chức và thực hiện các mục tiêu kế hoạch đề ra, sản xuất kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký, đúng mục đích thành lập doanh nghiệp.
- Tuân thủ chính sách, chế độ pháp luật của Nhà nước về quản lý quá trình thực hiện sản xuất và tuân thủ những quy định trong các hợp đồng kinh doanh với các bạn hàng trong và ngoài nước.
- Thực hiện việc nghiên cứu phát triển nhằm nâng cao năng suất lao động cũng như thu nhập của người lao động, nâng cao sức cạnh tranh của công ty trên thị trường trong và ngoài nước.

- Chịu sự kiểm tra và thanh tra của các cơ quan Nhà nước, tổ chức có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

- Thực hiện những quy định của Nhà nước về bảo vệ quyền lợi của người lao động, vệ sinh và an toàn lao động, bảo vệ môi trường sinh thái, đảm bảo phát triển bền vững, thực hiện đúng những tiêu chuẩn kỹ thuật mà công ty áp dụng cũng như những quy định có liên quan tới hoạt động của công ty.

### 2.1.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý của công ty

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu



(Nguồn: Phòng quản lý nhân sự)

#### \* Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

- Đại hội đồng cổ đông: Là cơ quan quyền lực cao nhất của công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết.

Đại hội đồng cổ đông có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của công ty và có nhiệm vụ: Thông qua điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh của công ty, Bầu, bãi, miễn nhiệm Hội đồng quản trị, Các điều lệ khác do điều lệ công ty quy định.

- Hội đồng quản trị: Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của công ty có nhiệm vụ:

+ Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông tình hình kinh doanh của công ty. Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động và quỹ lương của công ty.

+ Bổ nhiệm, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Ban giám đốc.

+ Kiến nghị sửa đổi và bổ sung Điều lệ công ty.

+ Quy định triệu tập Đại hội cổ đông

- Giám đốc điều hành: Là người có thẩm quyền cao nhất của công ty. Điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, là người đại diện cho toàn bộ nhân viên, đại diện pháp nhân của Công ty trước pháp luật, đồng thời cùng kế toán trưởng chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo kế hoạch.

- Ban kiểm soát: Được Đại hội đồng cổ đông bầu ra, thực hiện nhiệm vụ thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, hoạt động quản trị và điều hành công ty.

- Phòng kinh doanh: Là bộ phận tham mưu, giúp việc cho Giám đốc về công tác bán các sản phẩm dịch vụ của Công ty; công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm, phát triển thị trường, công tác xây dựng và phát triển mối quan hệ với khách hàng. Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các hoạt động, nhiệm vụ được giao. Khai thác khách hàng và kí kết hợp đồng kinh tế, phụ trách việc hoàn thiện các thủ tục thanh toán công nợ, nghiệm thu các phương án kinh doanh, 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 kỹ thuật: Là đơn vị chịu trách nhiệm chính về mặt kỹ thuật đối với các 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. 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 đã ký kết.

- Phòng quản lý nhân sự: Là người hoạch định nguồn nhân lực, tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới, đánh giá thành tích của cán bộ công nhân viên, tham mưu cho Giám đốc về chiến lược phát triển nguồn nhân lực.

- Phòng kế toán – hành chính: Quản lý công ty trong lĩnh vực tài chính kế toán nhằm phục vụ và đánh giá đúng, trung thực về khả năng tài chính của công ty, nhằm đánh giá về vấn đề quản lý, kinh doanh cho Ban giám đốc. Quản lý, kiểm tra hướng dẫn và thực hiện chế độ kế toán thống kê; Quản lý tài chính, tài sản theo Pháp lệnh của Nhà nước, Điều lệ và chế tài của công ty; Đáp ứng nhu cầu về tài chính cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo kế hoạch.

- Đội vận chuyển, Đội khai thác: 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 yêu cầu để đưa ra biện pháp khắc phục. Chịu trách nhiệm quản lý, vận chuyển sản phẩm cho khách.

#### **2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty**

##### **2.1.4.1. Thuận lợi**

- Công ty nằm trong thành phố cảng bởi Hải Phòng có nhiều sông rạch và cảng biển lớn. Do đó, doanh nghiệp đã khai thác được thế mạnh về vận chuyển hàng hóa bằng đường thủy của mình.

- Doanh nghiệp có đội ngũ cán bộ trẻ, nhiệt tình và năng động trong công việc cũng như điều hành sáng suốt, nhạy bén của ban giám đốc công ty. Vì có nguồn lực nhiệt huyết như vậy nên công ty ngày càng phát triển và dần dần mở rộng quy mô sản xuất của mình.

#### **2.1.4.2. Khó khăn**

- Công ty hiện còn một số tàu chở hàng hóa cũ nên khấu hao máy móc lớn, công suất kém, thường xuyên phải thay đổi, lắp thêm các vật tư làm ảnh hưởng không nhỏ tới doanh thu.

- Vì là công ty chuyên vận chuyển hàng hóa bằng đường thủy và đường bộ nên khi gặp phải thời tiết giông bão, mưa to khiến đường trơn trượt rất nguy hiểm, sóng thì cản các tàu hoạt động, các phương tiện đều phải ngừng hoạt động. Điều này gây ra tổn thất không nhỏ về doanh thu của công ty.

### **2.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO giai đoạn 2017-2019**

#### **2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua sự biến động về tài sản**

**Bảng 2.1: Tình hình tài sản qua ba năm 2017-2019**

ĐVT: trđ

CHỈ TIÊU	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>197.275</b>	<b>65,46</b>	<b>209.634</b>	<b>66,11</b>	<b>227.546</b>	<b>67,50</b>	<b>12.359</b>	<b>6,26</b>	<b>17.912</b>	<b>8,54</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	80.654	40,88	58.999	28,14	50.877	22,36	-21.655	-26,85	-8.122	-13,77
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn			30.000	14,31	40.000	17,58	30.000	0	10.000	33,33
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	28.484	14,44	35.175	16,78	52.811	23,21	6.691	23,49	17.636	50,14
IV. Hàng tồn kho	86.312	43,75	83.871	40,01	82.058	36,06	-2.441	-2,83	-1.813	-2,16
1. Hàng tồn kho	86.312	43,75	83.871	40,01	82.058	36,06	-2.441	-2,83	-1.813	-2,16
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.825	0,93	1.589	0,76	1.800	0,79	-236	-12,93	211	13,28
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>104.108</b>	<b>34,54</b>	<b>107.465</b>	<b>33,89</b>	<b>109.556</b>	<b>32,50</b>	<b>3.357</b>	<b>3,22</b>	<b>2.091</b>	<b>1,95</b>
I. Tài sản cố định	42.189	40,52	48.366	45,01	52.155	47,61	6.177	14,64	3.789	7,83
1. Tài sản cố định hữu hình	42.189	40,52	48.366	45,01	52.155	47,61	6.177	14,64	3.789	7,83
II. Đầu tư tài chính dài hạn										
III. Tài sản dài hạn khác	61.919	59,48	59.089	54,98	57.401	52,9	-2.830	-4,57	-1.698	-2,87
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>301.383</b>	<b>100</b>	<b>317.099</b>	<b>100</b>	<b>337.102</b>	<b>100</b>	<b>15.716</b>	<b>5,21</b>	<b>20.003</b>	<b>6,31</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Qua bảng số liệu phân tích ta thấy tổng tài sản của công ty tăng biến động qua 3 năm. Năm 2018 tổng tài sản là 317.099 triệu đồng tăng hơn 15.716 triệu đồng so với năm 2017 với tốc độ tăng là 5,21%. Năm 2019 tổng tài sản của công ty là hơn 337.102 triệu đồng tăng 20.003 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 6,31%. Nguyên nhân tổng tài sản tăng là do sự biến động của các khoản tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Đi sâu vào phân tích từng chỉ tiêu ta thấy:

Trong tổng số vốn của doanh nghiệp thì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn tài sản dài hạn, cụ thể năm 2017 tài sản ngắn hạn là 197.275 triệu đồng chiếm 65,46% tổng tài sản, năm 2018 tổng tài sản ngắn hạn là 209.634 triệu đồng 66,11% tổng vốn kinh doanh tăng 12.359 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng tăng 6,26%. Năm 2019 tài sản ngắn hạn tăng lên 227.546 triệu đồng chiếm 67,50% trong tổng số vốn tăng 17.912 triệu đồng tương ứng với 8,54% so với năm 2018. Nguyên nhân làm tài sản ngắn hạn biến động trong 3 năm là do sự tác động của các khoản mục sau:

- Tiền và các khoản tương đương tiền có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2017-2019. Năm 2017 tiền và các khoản tương đương tiền của công ty là 80.654 triệu đồng chiếm 40,88% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2018 vốn bằng tiền giảm xuống còn 58.999 triệu đồng chiếm 28,14% tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2019 tiền và các khoản tương đương tiền tiếp tục giảm xuống còn 50.877 triệu đồng chiếm 22,36%. Lý giải cho điều này là do trong năm 2017, Công ty đã có các khoản tương đương tiền có giá trị 46 tỷ đồng đến từ các khoản đầu tư ngắn hạn, nhưng trong năm 2018-2019 do công ty đã ký hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn 1 năm với Ngân hàng nên mục tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh. Có thể thấy, do đầu tư vào các khoản đầu tư ngắn hạn có hiệu quả thấp hơn so với việc ký hợp đồng với ngân hàng nên công ty đã ký hợp đồng tiền gửi này. Việc công ty duy trì lượng tiền mặt lớn có ưu điểm là khả năng thanh toán của công ty luôn được đảm bảo. Công ty luôn có một lượng tài sản có tính thanh khoản cao là tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo cho các khoản nợ đến hạn. Tuy nhiên việc dự trữ nhiều tiền mặt như vậy cũng khiến cho công ty mất đi những cơ hội kinh doanh khi luôn duy trì lượng lớn tiền mặt tại quỹ.

- Các khoản phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp luôn chiếm trên 80% trong tổng tài sản ngắn hạn. Các khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng tăng trong ba năm. Năm 2017 trị giá các khoản phải thu là 28.484 triệu đồng chiếm 14,44% tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2018 trị giá các khoản phải thu tăng lên là 35.175 triệu đồng tỷ trọng cũng tăng lên 16,78% tổng tài sản ngắn hạn. So với năm 2017 ta thấy trị giá các khoản phải thu năm 2018 tăng 6.691 triệu đồng tương ứng với 23,49%. Năm 2019 trị giá các khoản phải thu là 52.811 triệu đồng chiếm 23,21%. Như vậy giá trị các khoản phải thu ngắn hạn của năm 2019 đã tăng rất nhiều so với năm 2018 tăng 17.636 triệu đồng tương ứng tăng 50,14%. Ta thấy, việc tăng nói trên là do chính sách kinh doanh của công ty trong nội bộ cũng như là công ty chấp nhận cho khách hàng nợ tiền. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ của công ty chưa thực sự có hiệu quả (nếu chưa đến hạn thanh toán là bình thường).

- Hàng tồn kho của công ty, năm 2017 là 86.312 triệu đồng chiếm 43,75%. Sang đến năm 2018, hàng tồn kho giảm 2.441 triệu đồng tương ứng với giảm 2,83% so với 2017. Năm 2019 hàng tồn kho giảm 1.813 triệu đồng tương ứng 2,16% so với năm 2018. Điều này cho thấy công ty chưa làm tốt trong việc giải phóng hàng tồn kho qua các năm, đây là một tín hiệu không tốt công ty cần phải có giải pháp khắc phục. Giá trị hàng tồn kho chủ yếu là xăng, dầu, và khí gas, lượng tồn kho cũng nhằm đảm bảo cho nhu cầu dự trữ tiêu thụ trong kế hoạch của công ty.

- Tài sản ngắn hạn khác luôn chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty. Năm 2018 giảm 236 triệu đồng tương ứng giảm 12,93% so với năm 2017, năm 2019 tăng từ 1.589 triệu đồng lên 1.800 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 13,28% so với năm 2018.

Sau khi phân tích cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty trong 3 năm ta thấy hàng tồn kho, tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất. Tuy nhiên, các khoản phải thu khách hàng có dấu hiệu tăng và năm 2019 chiếm tỷ trọng lớn chỉ sau hàng tồn kho. Mặc dù có lượng tài sản có tính thanh khoản cao là tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo

hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục. Nhưng nếu trong tương lai công ty không có những chính sách nhằm giảm bớt phải thu khách hàng thì sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty.

Qua bảng số liệu trên ta thấy tài sản dài hạn của công ty chiếm tỷ trọng thấp hơn tài sản ngắn hạn. Điều này là chưa hợp lý vì công ty hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực vận tải nên cần đầu tư giá trị dài hạn cao. Mặc dù vậy nhưng tài sản dài hạn của doanh nghiệp đang có xu hướng tăng dần qua các năm làm cho tỷ trọng cũng dần cao hơn.

- Tài sản dài hạn của công ty có xu hướng tăng dần trong ba năm. Năm 2018 đã tăng lên từ 104.108 triệu đồng (năm 2017) lên 107.465 triệu đồng (năm 2018), tăng 3.357 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 3,22%. Năm 2019 tăng lên, từ 107.465 triệu đồng năm 2018 lên 109.556 triệu đồng vào năm 2019, tăng 2.091 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 1,95%. Tài sản dài hạn tăng là do sự biến đổi của tài sản cố định và tài sản dài hạn khác. Tài sản cố định năm 2018 tăng so với năm 2017 là 6.177 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 14,64%; năm 2019 tăng so với năm 2018 là 3.789 triệu đồng chiếm 7,83%, việc tăng nói trên thể hiện trong năm cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty được tăng cường đổi mới. Tài sản dài hạn khác năm 2018 giảm so với năm 2017 là 2.830 triệu đồng tương ứng 4,57%; năm 2019 giảm so với năm 2018 là 1.698 triệu đồng tương ứng với 2,87%. Điều này cho thấy công ty luôn quan tâm cho đầu tư tài sản cố định trong việc mua sắm mới và bảo dưỡng máy móc thiết bị. Việc tăng tổng tài sản của công ty thể hiện quy mô sản xuất của doanh nghiệp được mở rộng đồng thời giúp công ty tăng năng suất, tăng năng lực sản xuất kinh doanh và giảm các loại tài sản không cần thiết nhằm sử dụng tài sản có hiệu quả.

## 2.2.2. Phân tích tình hình tài chính công ty thông qua sự biến động về nguồn vốn

**Bảng 2.2: Tình hình nguồn vốn qua ba năm 2017-2019**

ĐVT: trđ

CHỈ TIÊU	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>116.537</b>	<b>38,67</b>	<b>120.584</b>	<b>38,03</b>	<b>127.718</b>	<b>37,89</b>	<b>4.047</b>	<b>3,47</b>	<b>7.134</b>	<b>5,92</b>
I. Nợ ngắn hạn	116.245	99,75	120.291	99,76	127.302	99,67	4.046	3,48	7.011	5,83
1. Vay và nợ ngắn hạn	10.696	9,20	11.319	9,41	12.422	9,76	623	5,82	1.103	9,74
2. Phải trả cho người bán	63.183	54,35	71.229	59,26	73.320	57,60	8.046	12,73	2.091	2,93
3. Người mua trả tiền trước	1.076	0,93	2.700	2,24	720	0,57	1.624	150,93	-1.980	73,33
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	9.121	7,85	7.757	6,45	7.316	5,75	-1.364	-14,95	-441	-5,69
5. Phải trả người lao động	20.336	17,49	19.769	16,43	25.778	20,25	-567	-2,79	6.009	30,40
6. Các khoản phải trả khác	11.833	10,18	7.517	6,25	7.726	6,07	-4.316	-36,47	209	2,78
II. Nợ dài hạn	293	0,25	293	0,24	416	0,33	0	0	123	41,98
1. Vay và nợ dài hạn	293	0,25	293	0,24	416	0,33	0	0	123	41,98
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>184.845</b>	<b>61,33</b>	<b>196.514</b>	<b>61,97</b>	<b>209.384</b>	<b>62,11</b>	<b>11.669</b>	<b>6,31</b>	<b>12.870</b>	<b>6,55</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	184.845	61,33	196.514	61,97	209.384	62,11	11.669	6,31	12.870	6,55
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>301.383</b>	<b>100</b>	<b>317.099</b>	<b>100</b>	<b>337.102</b>	<b>100</b>	<b>15.716</b>	<b>5,21</b>	<b>20.003</b>	<b>6,31</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng số liệu phân tích trên ta thấy tổng nguồn của công ty tăng biến động qua 3 năm cho thấy quy mô hoạt động của công ty không ổn định. Năm 2018 tổng nguồn vốn là 317.099 triệu đồng tăng hơn 15.716 triệu đồng so với năm 2017 với tốc độ tăng là 5,21%. Năm 2019 tổng nguồn vốn của công ty là hơn 337.102 triệu đồng tăng 20.003 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 6,31%. Nguyên nhân tổng nguồn vốn tăng là do sự biến động của các khoản nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu biến động. Xét riêng từng khoản mục ta thấy:

Nợ phải trả: Tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao, cho thấy nguồn vốn của doanh nghiệp chủ yếu là các khoản chiếm dụng. Nợ phải trả có xu hướng tăng dần trong ba năm. Cụ thể là nợ phải trả tăng từ 116.537 triệu đồng năm 2017 lên 120.584 triệu đồng năm 2018 và sang đến năm 2019 lại tăng đột biến lên 127.718 triệu đồng. So sánh giữa năm 2018 và năm 2017 nợ phải trả tăng 4.047 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 3,47%. Năm 2019 thì tăng 7.134 triệu đồng tương ứng tăng 5,92% so với năm 2018. Nợ phải trả biến động qua các năm là do chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau:

- Nợ ngắn hạn: Là nguồn tài trợ nhanh nhất cho doanh nghiệp khi nguồn vốn không xoay vòng kịp tuy nhiên khi sử dụng nợ ngắn hạn nhiều sẽ dẫn đến mất an toàn cho hoạt động của đơn vị khi các khoản nợ này đến hạn mà đơn vị không thanh toán được. Trong ba năm qua nợ ngắn hạn có xu hướng tăng. Nợ ngắn hạn năm 2017 là 116.245 triệu đồng tăng 120.291 triệu đồng năm 2018 và tăng 127.302 triệu đồng vào năm 2019. So sánh giữa năm 2018 với năm 2017 thì nợ ngắn hạn tăng 4.046 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 3,47%. Năm 2019 thì tăng 7.011 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 5,83% so với năm 2018. Mục đích của các khoản vay này nhằm đảm bảo các chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn, nhằm tăng mức đảm bảo của nợ ngắn hạn dẫn đến giảm mức rủi ro trong thanh toán và thu hút được nhà đầu tư và nhà cung cấp. Để thấy rõ hơn ta đi vào phân tích từng khoản mục trong nợ ngắn hạn:

+ Phải trả cho người bán tăng đều qua các năm từ 63.183 triệu đồng năm 2017 chiếm 54,35% trong nợ ngắn hạn tăng lên 71.229 triệu đồng chiếm 59,26% vào năm 2018. Năm 2018 với tốc độ tăng là 12,73% so với năm 2017 cho thấy năm 2018 công ty chưa giải quyết được một phần nợ của mình. Đến năm 2019 thì khoản mục phải trả cho người bán vẫn tiếp tục tăng 2.091 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ tăng 2,93%.

+ Người mua trả tiền trước có xu hướng tăng giảm thất thường trong giai đoạn 2017-2019. Năm 2017 là 1.076 triệu đồng chiếm 0,93%, năm 2018 tăng 1.624 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 150,93%, nhưng có xu hướng giảm xuống còn 720 triệu đồng chiếm 0,57% trong năm 2019. Nguyên nhân là do khả năng chiếm dụng vốn khách hàng của công ty còn hạn chế. Thay vì nhận được khoản tiền thanh toán ngay của khách hàng thì phải chờ một khoảng thời gian để đến ngày khách hàng thanh toán. Điều đó cho thấy công ty chưa chiếm dụng được nguồn vốn này của khách hàng.



+ Bên cạnh các chỉ tiêu có số dư tăng thì các khoản phải trả người lao động, thuế và các khoản phải nộp nhà nước giảm. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước năm 2018 giảm so với năm 2017 là 1.364 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 14,95%; đến năm 2019 tiếp tục giảm xuống còn 441 triệu đồng tương ứng 5,69%. Phải trả người lao động năm 2018 so với năm 2017 giảm 567 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 2,79% nhưng đến năm 2019 so với năm 2018 tăng 6.009 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 30,40%. Nếu không có khoản nào quá thời hạn thanh toán chứng tỏ công ty đã chấp hành tốt kỷ luật nộp thuế.

- Nợ dài hạn tăng là do vay và nợ dài hạn tăng và công ty đã trích lập quỹ dự phòng, trợ cấp mất việc làm, vay và nợ dài hạn tăng là do giá trị tài sản của công ty tăng.

Vốn chủ sở hữu của công ty tăng dần trong ba năm. Năm 2018 tăng so với năm 2017 là 11.699 triệu đồng tương ứng 6,31%; năm 2019 tăng so với năm 2018 là 12.870 triệu đồng tương ứng 6,55%. Vốn chủ sở hữu của công ty tăng là do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của công ty tăng, điều này cho thấy công ty làm ăn có lãi hiệu quả kinh doanh cao, công ty có nhiều lợi nhuận trong việc huy động vốn chủ sở hữu.

**\*Phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn**

**Bảng 2.3: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2017**

ĐVT: trđ

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN		Vốn lưu động ròng
Tài sản ngắn hạn	197.275	Nợ ngắn hạn	116.245	= TSNH – Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	104.108	Nợ dài hạn	293	= 81.030

**Bảng 2.4: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2018**

ĐVT: trđ

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN		Vốn lưu động ròng
Tài sản ngắn hạn	209.634	Nợ ngắn hạn	120.291	= TSNH – Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	107.645	Nợ dài hạn	293	= 89.343

**Bảng 2.5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2019**

ĐVT: trđ

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN		Vốn lưu động ròng
Tài sản ngắn hạn	227.546	Nợ ngắn hạn	127.302	= TSNH – Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	109.556	Nợ dài hạn	416	= 100.244

**Nhận xét:**

Có thể thấy trong 3 năm 2017-2019 chỉ tiêu vốn lưu động ròng có xu hướng tăng và có giá trị dương. Điều này phản ánh Công ty đã sử dụng nguồn

vốn ngắn hạn và một phần nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Điều này làm giảm rủi ro thanh toán và có thể thấy điều này có lợi cho công ty. Tuy nhiên, công ty cũng cần phải chú ý vì vốn lưu động rỗng quá cao sẽ làm giảm khả năng sinh lời vì chi phí tài chính mà công ty bỏ ra cao. Trong tương lai công ty cần phải có những biện pháp để giảm chỉ tiêu vốn lưu động rỗng này xuống nhưng vẫn phải giữ chỉ tiêu này dương.

### 2.2.3. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh qua ba năm 2017-2019**

ĐVT: trđ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	681.225	742.432	780.461	61.207	8,98	38.029	5,12
2. Giảm trừ doanh thu	4.427	4.857	5.214	430	9,71	357	7,35
3. Doanh thu thuần	676.798	737.575	775.247	60.777	8,98	37.672	5,11
4. Giá vốn hàng bán	573.562	602.642	641.740	28.080	5,07	39.098	6,49
5. Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh	103.237	134.933	133.507	31.696	30,70	-1.426	-1,06
6. Doanh thu hoạt động tài chính	81	60	140	-21	-25,93	80	133,33
7. Chi phí hoạt động tài chính	4.499	3.729	5.100	-770	-17,11	1.371	36,77
Trong đó: chi phí lãi vay	20	19	16	-1	-5	-3	-15,79
8. Chi phí bán hàng	46.433	64.758	57.782	18.325	39,47	-6.976	-10,77
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	37.397	44.008	48.910	6.611	17,68	4.902	11,14
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	14.989	22.498	21.855	7.509	50,10	-643	-2,86
11. Thu nhập khác	6.907	3.134	5.012	-3.773	-54,63	1.878	59,92
12. Chi phí khác	1.549	1.239	2.763	-310	-20,01	1.524	123,00
13. Lợi nhuận khác	5.358	1.895	2.249	-3.463	-64,63	354	18,68
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	29.182	31.731	34.024	2.549	8,73	2.293	7,23
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	5.836	6.345	6.805	510	8,74	459	7,23
16. Lợi nhuận sau thuế	23.346	25.385	27.219	2.039	8,73	1.834	7,22

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2018 so với năm 2017 tăng 61.207 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 8,98%, đến năm 2019 tăng lên 38.029 triệu đồng tương ứng 5,12% so với năm 2018. Điều này cho ta thấy trong các năm vừa qua công ty kinh doanh đạt hiệu quả. Nó phản ánh được sự thành công và phát triển của công ty trong những năm vừa qua.

Doanh thu thuần có biến động tương ứng với doanh thu. Vì công ty đã phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu (giảm trừ doanh thu năm 2018 tăng 430 triệu đồng tương ứng 9,71% so với năm 2017 và năm 2019 tăng 357 triệu đồng tương ứng 7,35% so với năm 2018) theo đó mà doanh thu thuần của công ty cũng biến động giống với doanh thu bán hàng. Khoản giảm trừ doanh thu này đến từ những khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại do lỗi kỹ thuật,...

Giá vốn hàng bán năm 2018 tăng 28.080 triệu đồng tương ứng với 5,07% so với năm 2017, năm 2019 giá vốn hàng bán tăng 39.098 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 6,49% so với năm 2018. %. Giá vốn hàng bán tăng lên là do giá vốn dịch vụ đã cung cấp tăng, điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả và tiến hành mở rộng thị trường hơn và thu hút nhiều khách hàng hơn.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty giảm từ năm 2017-2018 và tăng vào năm 2018-2019. Năm 2018 giảm 770 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 25,93% so với năm 2017, đến năm 2019 tăng 133,33% so với năm 2018. Chi phí hoạt động tài chính của công ty giảm từ năm 2017-2018 và tăng vào năm 2018-2019. Cụ thể là vào năm 2018 giảm 770 triệu đồng tương ứng giảm 17,11% so với năm 2017, đến năm 2019 tăng 36,77% so với năm 2018.. Đến năm 2019 công ty đã chủ động thực hiện các chính sách chiết khấu thanh toán cho khách hàng nhằm tăng lượng hàng bán ra khiến chi phí này tăng trong năm 2019.

Chi phí bán hàng và Chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng qua 3 năm. Cụ thể, chi phí bán hàng năm 2018 tăng 18.325 triệu đồng tương ứng 39,47% so với năm 2017 năm 2019 chi phí bán hàng giảm 6.976 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 10,77% so với năm 2018. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2018 tăng 6.611 triệu đồng tương ứng với 17,68% so với năm 2017 và đến năm 2019 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 11,14% so với năm 2018.

Bên cạnh đó thì lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh vẫn tăng ổn định. Cụ thể là vào năm 2018 tăng lên 31.696 triệu đồng tương ứng 30,70% so với năm 2017, việc tăng nói trên là do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán. Năm 2019 giảm nhẹ xuống còn 1.426 triệu đồng tương ứng 1,06% so với năm 2018, nguyên nhân là do chi phí giá vốn hàng bán tăng do chi phí nguyên vật liệu tăng.

Lợi nhuận trước thuế tăng đều qua các năm. Trong năm 2018 lợi nhuận trước thuế tăng so với năm 2017 là 2.549 triệu đồng tương ứng 8,73% và trong

năm 2019 lợi nhuận trước thuế tăng so với năm 2018 là 2.239 triệu đồng tương ứng 7,23%. Đây là một tín hiệu tốt cho hoạt động kinh doanh của công ty.

Sau khi trừ các khoản chi phí phát sinh và thực hiện nghĩa vụ đóng thuế cho Nhà nước đầy đủ thì lợi nhuận sau thuế của công ty trong 3 năm khá ổn định. Cụ thể năm 2018 là 25.385 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 8,73% so với năm 2017, năm 2019 là 27.219 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 7,22% so với năm 2018. Có thể thấy tốc độ tăng trưởng qua 3 năm đều ổn định ở mức lớn hơn 5% trên 1 năm.

**Kết luận:**

Như vậy, trong giai đoạn 2017-2019 kết quả kinh doanh của công ty đạt được rất khả quan. Kết quả kinh doanh của công ty cho thấy khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh, tận dụng các nguồn tài nguyên và chính sách lãnh đạo tốt đã mang lại một năm tài chính thành công. Những kết quả về doanh thu và lợi nhuận cho thấy tốc độ tăng trưởng của công ty là tốt, đáp ứng được kỳ vọng của ban lãnh đạo và cần tiếp tục cố gắng hơn nữa trong tương lai.

## 2.2.4. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua các chỉ số tài chính

### 2.2.4.1. Các tỷ số về khả năng thanh toán

**Bảng 2.7: Bảng tính các chỉ số khả năng thanh toán**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
					Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng tài sản	Trđ	301.383	317.099	337.102	15.716	5,21	20.003	6,31
2. Nợ phải trả	Trđ	116.537	120.584	127.728	4.047	3,47	7.134	5,92
3. Tài sản ngắn hạn	Trđ	197.275	209.634	227.546	12.359	6,26	17.912	8,54
4. Nợ ngắn hạn	Trđ	116.245	120.291	127.302	4.046	3,48	7.011	5,83
5. Tiền và tương đương tiền	Trđ	80.654	58.999	50.877	-21.655	-26,85	-8.122	-13,77
6. Hàng tồn kho	Trđ	86.312	83.871	82.058	-2.441	-2,83	-1.813	-2,16
6. Hệ số nợ = (2)/(1)	Lần	0,39	0,38	0,38	-0,01		0	
7. Hệ số thanh toán tổng quát = (1)/(2)	Lần	2,59	2,63	2,64	0,04		0,01	
8. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn = (3)/(4)	Lần	1,70	1,74	1,79	0,04		0,05	
9. Hệ số thanh toán nhanh = (3)-(5)/(4)	Lần	0,95	1,05	1,14	0,1		0,09	
10. Hệ số thanh toán tức thời = (5)/(4)	Lần	0,69	0,49	0,40	-0,2		-0,09	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

- Hệ số nợ

Hệ số nợ của công ty năm 2017 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,39 đồng vay nợ, năm 2018 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,38 đồng vay nợ, năm 2019 cũng như năm 2018. Điều này cho thấy các khoản nợ phải trả tập trung ở các khoản phải trả người bán. Hệ số này luôn duy trì ở mức thấp cho thấy công ty được tài trợ bởi các khoản nợ ngày càng có xu hướng giảm.

- Hệ số thanh toán tổng quát

Khả năng thanh toán tổng quát của công ty 3 năm đều lớn hơn 1. Chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp và tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Cụ thể, năm 2017 cứ vay 1 đồng thì có 2,59 đồng tài sản đảm bảo; năm 2018 cứ vay 1 đồng thì có 2,63 đồng tài sản đảm bảo; năm 2019 cứ vay 1 đồng thì có 2,64 đồng tài sản đảm bảo. Ta thấy tốc độ khả năng thanh toán tổng quát của công ty qua ba năm rất cao, thể hiện khả năng thanh toán của công ty là rất tốt nhưng đồng thời nó cũng cho thấy công ty chưa tận dụng được hết cơ hội chiếm dụng vốn.

- Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty tăng dần qua các năm. Cụ thể, năm 2017 cứ vay 1 đồng thì có 1,70 đồng tài sản đảm bảo; năm 2018 cứ vay 1 đồng thì có 1,74 đồng tài sản đảm bảo; năm 2019 cứ vay 1 đồng thì có 1,79 đồng tài sản đảm bảo. Như vậy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2018 tăng 0,04 lần so với năm 2017; năm 2019 tăng 0,05 lần so với năm 2018. Có thể thấy, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty ở mức ổn định, công ty hoàn toàn có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn.

- Hệ số thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán nhanh tăng qua các năm như vậy công ty có đủ khả năng thanh toán nhanh được toàn bộ nợ ngắn hạn. Mặc dù vậy đến năm 2017 khả năng thanh toán tức thời của công ty là 0,69 lần; năm 2018 là 0,49 lần và năm 2019 là 0,40 lần. Năm 2018 khả năng thanh toán tức thời của công ty giảm 0,2 lần so với năm 2017, năm 2019 khả năng thanh toán tức thời của công ty giảm 0,09 lần so với năm 2018, nhưng công ty vẫn đủ khả năng thanh toán được các khoản nợ khi đến hạn. Công ty vẫn tồn tại các khoản nợ quá hạn chứng tỏ công ty chưa chấp hành nghiêm chỉnh kỷ luật đối với các đơn vị tín dụng do đó ảnh hưởng đến uy tín của công ty trên thị trường

Qua các hệ số trên ta thấy rằng khả năng thanh toán của công ty là khá tốt qua các năm, công ty vẫn có khả năng thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn nhất là đến hạn, khả năng thanh toán của công ty đảm bảo. Tuy nhiên khả năng thanh toán hiện thời của công ty chưa tốt do các khoản phải thu chiếm nhiều trong tài sản ngắn hạn, vì vậy công ty cần xem xét lại chính sách nợ của mình.

### 2.2.4.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

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

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
					Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng tài sản	Trđ	301.383	317.099	337.102	15.716	5,21	20.003	6,31
2. Tổng nguồn vốn	Trđ	301.383	317.099	337.102	15.716	5,21	20.003	6,31
3. Nợ phải trả	Trđ	116.537	120.584	127.718	4.047	3,47	7.134	5,92
4. Vốn chủ sở hữu	Trđ	184.845	196.514	209.384	11.669	6,31	12.870	6,55
5. Tài sản ngắn hạn	Trđ	197.275	209.634	227.546	12.359	6,26	17.912	8,54
6. Tài sản dài hạn	Trđ	104.108	107.465	109.556	3.357	3,22	2.091	1,95
7. Tỷ suất tự tài trợ = (4)/(2)	Lần	0,61	0,62	0,62	0,01		0	
8. Tỷ suất đầu tư TSNH = (5)/(1)	Lần	0,65	0,66	0,67	0,01		0,01	
9. Tỷ suất đầu tư TSDH = (6)/(1)	Lần	0,34	0,34	0,32	0		-0,02	
10. Tỷ suất tự tài trợ TSDH = (4)/(6)	Lần	1,77	1,83	1,91	0,06		0,08	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)



Qua bảng phân tích số liệu trên ta thấy:

- Tỷ suất tự tài trợ năm 2017 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,61 đồng là vốn chủ sở hữu, năm 2018 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,62 đồng là vốn chủ sở hữu, năm 2019 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,62 đồng là vốn chủ sở hữu.

- Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng, năm 2017 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,65 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2018 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,66 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2019 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,67 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Như vậy mức độ quan trọng của tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản mà công ty đang sử dụng ngày càng tăng. Khi tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn tăng thì tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn giảm. Việc giảm tỷ suất đầu tư dài hạn là do năm vừa qua công ty không mua sắm thêm tài sản cố định mới mà chỉ bảo dưỡng và sửa chữa máy móc, trang thiết bị và phương tiện vận tải cũ để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

- Tỷ suất tự tài trợ dài hạn của công ty có xu hướng tăng, tỷ suất này cho biết năm 2017 cứ 1 đồng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn thì có 1,77 đồng là vốn chủ sở hữu, năm 2018 cứ 1 đồng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn thì có 1,83 đồng là vốn chủ sở hữu, năm 2019 cứ 1 đồng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn thì có 1,91 đồng là vốn chủ sở hữu. Điều đó cho thấy phần lớn tài sản của công ty đều được đầu tư từ vốn tự có của công ty

Nhìn chung cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty là hợp lý vì công ty đang hoạt động trong lĩnh vực vận tải. Vì vậy tài sản dài hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và được đầu tư phần lớn từ vốn chủ sở hữu. Còn tài sản ngắn hạn để phục vụ trong quá trình giao dịch với khách hàng.

### 2.2.4.3. Nhóm các chỉ số hoạt động

**Bảng 2.9: Bảng các chỉ số về hoạt động**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2019/2018	
				Số tiền	%
1. Khoản phải thu bình quân	Trđ	31.830	43.933	12.103	38,02
- Số đầu năm	Trđ	28.484	35.175	6.691	23,49
- Số cuối năm	Trđ	35.175	52.811	17.636	50,14
2. Doanh thu thuần	Trđ	737.575	775.247	37.672	5,11
3. Hàng tồn kho bình quân	Trđ	85.092	82.965	-1.813	-2,16
- Số đầu năm	Trđ	86.312	83.871	-2.441	-2,83
- Số cuối năm	Trđ	83.871	82.058	-1.813	-2,16
4. Vòng quay các khoản phải thu = (2)/(1)	Lần	23,17	17,65	-5,52	
5. Kỳ thu tiền bình quân = 360/(3)	Ngày	15,53	20,40	4,87	
6. Vòng quay hàng tồn kho = (2)/(3)	Lần	8,67	9,34	0,67	
7. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho = 365/(6)	Ngày	42,10	39,08	-3,02	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng phân tích về các chỉ số hoạt động ta thấy:

Vòng quay các khoản phải thu giảm dần qua các năm, việc giảm vòng quay các khoản phải thu nói trên là do tốc độ tăng doanh thu thuần chậm hơn tốc độ tăng của khoản phải thu khách hàng. Việc vòng quay các khoản phải thu có xu hướng giảm dần cho thấy khách hàng đang chiếm dụng vốn của công ty với thời gian dài, điều này gây ảnh hưởng xấu tới khả năng quay vòng vốn trong kinh doanh của công ty.

Kỳ thu tiền bình quân tăng qua các năm nhưng cũng không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty luôn dự trữ một số tài sản có tính thanh khoản cao nên hoàn toàn có thể đảm bảo cho việc khách hàng thanh toán chậm ở thời điểm hiện tại.

Vòng quay hàng tồn kho các năm 2018,2019 số vòng có dấu hiệu tăng lên. Cụ thể năm 2019 chỉ tiêu này tăng 0,67 vòng so với năm 2018. Có thể thấy chỉ tiêu này tăng là do giá vốn hàng bán có xu hướng tăng, còn hàng tồn kho của công ty có xu hướng giảm điều này dẫn đến vòng quay hàng tồn kho tăng. Đây là việc khách hàng của công ty có thể chiếm dụng vốn lâu hơn qua đó thu hút thêm các khách hàng mới khiến lượng hàng hóa tiêu thụ của công ty tăng.

Có thể thấy thời gian vòng quay hàng tồn kho giảm, điều này cho thấy tình hình bán hàng của công ty nhanh hơn những năm trước đó là kết quả của chính sách nới rộng thanh toán, chấp nhận để khách hàng trả tiền lâu hơn, qua đó thời gian vòng quay hàng tồn kho giảm xuống qua ba năm, tránh tình trạng ứ đọng hàng hóa.

**Bảng 2.10: Bảng hiệu suất sử dụng tài sản**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
					Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu thuần	Trđ	676.798	737.575	775.247	60.777	8,98	37.672	5,11
2. Tài sản ngắn hạn	Trđ	197.275	209.634	227.546	12.359	6,26	17.912	8,54
3. Tài sản dài hạn	Trđ	104.108	107.465	109.556	3.357	3,22	2.091	1,95
4. Tổng tài sản	Trđ	301.383	317.099	337.102	15.716	5,21	20.003	6,31
5. Hiệu suất sử dụng TSNH = (1)/(2)	Vòng	3,43	1,78	3,41	-1,65		1,63	
6. Hiệu suất sử dụng TSDH = (1)/(3)	Vòng	6,50	3,48	7,08	-3,02		3,6	
7. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản = (1)/(4)	Vòng	2,25	1,18	2,30	-1,07		1,12	
8. Vốn lưu động bình quân	Trđ		85.187	94.794			-9.607	-11,28
- Số đầu năm	Trđ		81.030	89.343			-8.313	-10,26
- Số cuối năm	Trđ		89.343	100.244			10.901	12,20
9. Vòng quay vốn lưu động = (1)/(8)	Vòng		8,66	8,18			-0,48	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giai đoạn 2017 – 2019 có xu hướng tăng giảm không đều. Năm 2017 là 3,43 vòng; năm 2018 là 1,78 vòng; năm 2019 là 3,41 vòng. Cụ thể là vào năm 2018 hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giảm 1,65 vòng so với năm 2017 nhưng đến năm 2019 thì hiệu suất này tăng 1,63 vòng so với năm 2018. Điều này cho thấy năm 2019 công ty đã quản lý tài sản ngắn hạn một cách hiệu quả.

- Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn năm 2017 là 6,50 vòng; năm 2018 là 3,48 vòng; năm 2019 là 7,08 vòng. Đến năm 2019 hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn tăng 3,6 vòng so với năm 2018. Cho ta thấy được công ty đang quản lý tài sản dài hạn có hiệu quả vào năm 2019.

- Ta thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty năm 2017 là 2,25 vòng và năm 2018 là 1,18 vòng giảm 1,07 vòng so với năm 2017. Nhưng đến năm 2019 thì hiệu suất sử dụng tổng tài sản là 2,30 vòng tăng 1,12 vòng so với năm 2018. Điều này cho thấy công ty đang từng bước sử dụng hiệu quả tài sản.

Qua phân tích các chỉ số hoạt động cho thấy công ty sử dụng vốn vào hoạt động kinh doanh năm sau tốt hơn năm trước. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản liên tục tăng cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của công ty ngày càng cao. Tuy vậy, công ty vẫn cần phải luôn luôn cải thiện các chỉ số hoạt động, tìm kiếm nhiều khách hàng hơn nữa, tăng cường đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nhằm tăng doanh thu... có như thế mới tạo cơ sở vững chắc cho công ty thực hiện các chủ trương đường lối về mở rộng thị trường.

#### 2.2.4.4. Phân tích nhóm các chỉ số sinh lời

**Bảng 2.11: Bảng các chỉ số sinh lời**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 2018/2017		So sánh 2019/2018	
					Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu thuần	Trđ	676.798	737.575	775.247	60.777	8,98	37.672	5,11
2. Lợi nhuận sau thuế	Trđ	23.346	25.385	27.219	2.039	8,73	1.834	7,22
3. Vốn chủ sở hữu	Trđ	184.845	196.514	209.384	11.669	6,31	12.870	6,55
4. Tổng tài sản	Trđ	301.383	317.099	337.102	15.716	5,21	20,003	6,31
5. ROS = (2/1)	%	3,45	3,41	3,51	0,18		0,01	
6. ROA = (2/4)	%	7,75	8,01	8,07	0,26		0,06	
7. ROE = (2/3)	%	12,63	12,92	12,01	0,29		-0,91	

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu: Năm 2017 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 3,45 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2018 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 3,41 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2019 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 3,51 đồng lợi nhuận sau thuế. Có thể thấy trong ba năm tỷ suất sinh lời trên doanh thu đều có xu hướng tăng. Tuy nhiên tỷ lệ tạo ra lợi nhuận sau thuế từ doanh thu thuần vẫn còn chưa cao, do giá vốn hàng bán và các loại chi phí chiếm tỷ trọng lớn, khiến lợi nhuận sau thuế chiếm tỷ trọng nhỏ trong doanh thu thuần.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản: Năm 2018 cứ 100 đồng tài sản tạo ra 8,01 đồng lợi nhuận ròng, tỷ trọng này tăng 0,26 % so với năm 2017. Nhìn vào bảng cân đối kế toán ta thấy Tổng tài sản của công ty tăng với tỷ trọng là 5,21% trong khi đó lợi nhuận sau thuế tăng với tỷ lệ là 15,04%, điều này dẫn đến việc tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản năm 2018 tăng mạnh so với năm 2017. Đến năm 2019 cứ 100 đồng tài sản tạo ra 8,07 đồng lợi nhuận ròng, tỷ trọng này tăng 0,06% so với năm 2018. Có thể thấy năm 2019 hiệu suất sử dụng tài sản của công ty ở mức cao cho thấy công ty đã sử dụng tài sản để một cách hợp lý.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu: Năm 2017 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 12,63 đồng lợi nhuận, năm 2018 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 12,92 đồng lợi nhuận, năm 2019 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra 12,01 đồng lợi nhuận. Năm 2018 tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu tăng 0,29% so với năm 2017, nguyên nhân của sự tăng này là do trong năm 2018 tỷ lệ tăng trưởng của vốn chủ sở hữu thấp hơn tỷ lệ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2019 tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu so với năm 2018 giảm 0,91%. Mặc dù có giảm nhẹ nhưng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của công ty vẫn ở mức cao cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty đang ở mức tốt.

#### 2.2.4.5. Phân tích các tỷ số tài chính qua sơ đồ Dupont

##### \* Phân tích ROA

$$ROA = \frac{LNST}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{LNST}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$ROA \text{ năm 2017} = 3,45\% \times 2,25 = 7,76\%$$

$$ROA \text{ năm 2018} = 3,41\% \times 1,18 = 7,94\%$$

$$ROA \text{ năm 2019} = 3,51\% \times 2,30 = 8,07\%$$

Doanh lợi tài sản tăng lên, cụ thể: cứ 1 đồng vốn đầu tư vào tổng tài sản sẽ tạo ra lợi nhuận sau thuế của năm 2017 là 0,0776 đồng; năm 2018 là 0,0794 đồng và đến năm 2019 là 0,0807 đồng. Như vậy công ty đã sử dụng hiệu quả tổng tài sản hiện có của mình vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Năm 2017 cứ 1 đồng vốn đầu tư vào tài sản công ty sẽ thu được 0,0776 đồng lợi nhuận sau thuế do hai nhân tố ảnh hưởng:

- 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 3,45 đồng lợi nhuận sau thuế.

- 1 đồng vốn kinh doanh đưa vào sản xuất kinh doanh tạo ra 2,25 đồng doanh thu thuần.

Năm 2018 cứ 1 đồng vốn đầu tư vào tài sản công ty sẽ thu được 0,0794 đồng lợi nhuận sau thuế, do hai nhân tố ảnh hưởng:

- 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 3,41 đồng lợi nhuận sau thuế.

- 1 đồng vốn kinh doanh đưa vào sản xuất kinh doanh tạo ra 1,18 đồng doanh thu thuần.

Năm 2019 cứ 1 đồng vốn đầu tư vào tài sản công ty sẽ thu được 0,0787 đồng lợi nhuận sau thuế, do hai nhân tố ảnh hưởng:

- 1 đồng doanh thu thuần tạo ra 3,51 đồng lợi nhuận sau thuế.

- 1 đồng vốn kinh doanh đưa vào sản xuất kinh doanh tạo ra 2,30 đồng doanh thu thuần.

Như vậy, có hai hướng để tăng ROA là tăng tỷ suất LNST trên doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay vốn kinh doanh.

+ Tăng ROS bằng cách tiết kiệm chi phí

+ Tăng vòng quay vốn kinh doanh bằng cách tăng doanh thu và giảm giá bán và tăng cường hoạt động xúc tiến bán hàng

#### **\* Phân tích ROE**

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$ROE \text{ năm 2017} = 7,76\% \times 1,63 = 12,65\%$$

$$ROE \text{ năm 2018} = 7,94\% \times 1,61 = 12,81\%$$

$$ROE \text{ năm 2019} = 8,07\% \times 1,61 = 12,99\%$$

Ta thấy năm 2017 cứ 1 đồng vốn chủ đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,1265 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2018 là 0,1281 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2019 là 0,1299 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, doanh lợi vốn chủ tăng qua các năm, do ảnh hưởng bởi hai yếu tố là tỷ suất sinh lời trên doanh thu và hệ số sử dụng vốn chủ sở hữu.

Có hai hướng để tăng ROE: tăng ROA hoặc tăng tỷ số tổng tài sản/vốn chủ sở hữu.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.

- Tăng tỷ số tổng tài sản/ vốn chủ sở hữu bằng cách giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ. Ta thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của vốn chủ sở hữu càng cao. Tuy nhiên, khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ càng tăng lên, do đó do nghiệp sẽ phải hết sức thận trọng khi sử dụng nợ.



## **PHẦN 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO**

### **3.1. Đánh giá chung tình hình tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

#### **3.1.1. Ưu điểm**

Sau khi phân tích các chỉ tiêu ở phần trước ta có thể thấy được tình hình tài chính của công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco như sau:

- Doanh thu của công ty tăng lên rõ rệt qua các năm với tốc độ tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của giá vốn hàng bán nên đã làm cho lợi nhuận tăng lên rất nhiều. Đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ công tác quản lý chi phí sản xuất của công ty có hiệu quả.

- Công ty đã mua sắm thêm nhiều máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, phục vụ cho hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

- Công ty đã thực hiện đúng chế độ kế toán do Bộ tài chính quy định, kịp thời bổ sung, bổ sung theo những thông tư và luật kế toán mới.

- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách và các quy định tài chính, thuế của Nhà nước.

#### **3.1.2. Nhược điểm**

Nhưng bên cạnh đó công ty cũng gặp phải nhiều khó khăn chung do tác động từ môi trường vĩ mô và các yếu tố khác của ngành. Những nhược điểm mà công ty gặp phải là:

- Các khoản phải thu ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của công ty. Điều này ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như cơ hội đầu tư của công ty.

- Khoản phải trả người bán luôn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng lên qua ba năm.

- Tình hình đầu tư chưa hiệu quả máy móc thiết bị chưa đáp ứng được hết các đơn đặt hàng, nhu cầu mới.

#### **3.1.3. Nguyên nhân dẫn đến tình hình tài chính như vậy**

Khách hàng thường xuyên chậm thanh toán, giấy tờ trong thanh toán chậm. Do đó quản lý công nợ của công ty còn chứa đựng nhiều rủi ro. Các khoản phải thu đôi khi phải huy động nhiều nhân viên đi đòi nợ làm mất thời gian. Việc công ty chấp nhận có những điều khoản ưu đãi với khách hàng năm 2019 đã làm tăng các khoản phải thu.

Công ty cũng không thu hồi được vốn từ phải thu khách hàng dẫn đến không có đủ khả năng thanh toán cho nhà cung cấp, điều đó dẫn đến việc các khoản phải trả người bán tiếp tục tăng cao.

Khả năng quản lý chi phí của công ty chưa thực sự hiệu quả. Doanh thu thuần của công ty lớn nhưng lợi nhuận sau thuế lại ở mức thấp là do các khoản chi phí như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp quá lớn khiến lợi nhuận sau thuế của công ty thấp. Công ty chưa có biện pháp để giảm giá vốn hàng bán cũng như những chi phí khác liên quan đến công ty.

Trình độ năng lực của cán bộ công nhân viên tuy đã được đào tạo nhưng vẫn còn bộc lộ những hạn chế về trình độ chuyên môn nghiệp vụ và đặc biệt là khả năng làm việc độc lập. Khả năng tiếp cận khách hàng, tiếp cận thị trường để có những khách hàng, thị trường ổn định cho công ty còn hạn chế.

### **3.2. Phương hướng nâng cao hiệu quả tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

#### **3.2.1. Tiếp tục phát triển cơ sở hạ tầng, đầu tư máy móc mới, thiết bị hiện đại**

Chủ động xây dựng kế hoạch huy động vốn, tiếp tục ưu tiên đầu tư cơ sở hạ tầng kho bãi, phương tiện giao hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### **3.2.2. Tăng cường năng lực tài chính công ty**

Kinh doanh vận tải biển và đầu tư cơ sở hạ tầng để khai thác các dịch vụ hàng hải là lĩnh vực đòi hỏi vốn đầu tư lớn. Để quản lý chặt chẽ mọi nguồn vốn đầu tư, vốn vay, đảm bảo sử dụng vốn vào hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Công ty cần có những giải pháp linh hoạt để tận dụng những khoản thu nhập từ

vốn trong thời gian nhàn rỗi, góp phần gia tăng các khoản thu nhập từ hoạt động tài chính.

Lựa chọn cơ cấu tài chính để có sự phối hợp chặt chẽ giữa vốn tự có và vay nợ, còn xem xét khả năng thu lợi nhuận và mức độ rủi ro có thể gặp phải, chú ý tới mục tiêu phát triển của công ty, ổn định doanh thu.

Dựa vào tình hình phát triển của công ty có doanh thu và lợi nhuận tương đối ổn định thì việc sử dụng vốn vay có lợi nhiều hơn cho công ty. Vì khi hệ số nợ cao, nếu tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay cao hơn lãi vay thì sẽ cho công ty mức doanh lợi vốn chủ sở hữu ở mức cao.

Để giảm nhu cầu vốn cho công ty, cần khuyến khích và đẩy nhanh công tác quản lý hàng tồn kho, chính sách thương mại, có những biện pháp tích cực để thu hồi nhanh các khoản phải thu từ khách hàng.

Công ty nên cố gắng tìm kiếm những nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài như vay các nhà cung cấp, yêu cầu khách hàng mua ứng tiền trước hay có chính sách huy động từ các nguồn dư thừa trong công ty, huy động nội lực để giảm chi phí lãi vay, trả bớt nợ vay.

### **3.2.3. Bảo vệ lợi ích và quyền lợi cho các thành viên nhà đầu tư**

Ưu tiên các hoạt động kinh doanh là nhiệm vụ sống còn của Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco. Tuy nhiên công ty cũng cần nhận thức sâu sắc, đánh giá cao sự tin tưởng và hỗ trợ của các thành viên và nhà đầu tư vào tiềm năng phát triển của công ty. Thể hiện trách nhiệm bảo vệ lợi ích của các thành viên và nhà đầu tư, công ty cần thực hiện nghiêm chỉnh việc công bố thông tin đảm bảo tính minh bạch trong hoạt động và quản lý. Bên cạnh đó, công ty cũng cần thường xuyên theo dõi, giám sát quá trình đầu tư và sử dụng vốn, từ đó đánh giá và đưa ra các giải pháp kịp thời để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất.

## **3.3. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

### **3.3.1. Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu đồng thời xác định chính sách tín dụng thương mại hợp lý**

*\* Cơ sở thực tiễn:*

Các khoản phải thu của doanh nghiệp càng tăng cao cho thấy doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn nhiều. Vì vậy, nâng cao hiệu quả giảm các khoản phải thu là công việc cần thiết.

Khoản phải thu phát sinh nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình nền kinh tế, chính sách bán hàng của công ty. Trong các yếu tố này chính sách bán hàng chịu ảnh hưởng mạnh nhất đến khoản phải thu. Chính vì vậy để giảm thiểu khoản phải thu trong năm tới công ty có thể thu hẹp chính sách bán chịu bằng cách tăng tiêu chuẩn bán chịu. Tuy nhiên, công ty cũng cần cân nhắc đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận với chi phí và rủi ro để đưa ra chính sách bán chịu phù hợp.

*\* Nội dung:*

Để quản lý tốt các khoản phải thu Công ty cần áp dụng những hoạt động sau:

- Công ty cần phải tăng cường công tác thẩm định năng lực tài chính của khách hàng trước khi đi đến quyết định cung cấp tín dụng thương mại (năng lực tài chính, khả năng trả nợ). Công ty cần có những chính sách hợp lý để khuyến khích khách hàng thanh toán như: thực hiện chiết khấu, giảm giá, có những ưu đãi đối với khách hàng trả tiền ngay.

- Đối với những khách hàng nhỏ lẻ, công ty tiếp tục thực hiện chính sách mua đứt bán đoạn, không để nợ hoặc cung cấp chiết khấu ở mức thấp với những khách hàng nhỏ nhưng thường xuyên.

- Đối với khách hàng lớn và uy tín công ty có thể chấp nhận thanh toán chậm nhưng vẫn có những chính sách tín dụng khuyến khích trả sớm.

- Đối với khách hàng mà công ty chưa nắm bắt được về khả năng thanh toán, uy tín và mức độ tin cậy, thì công ty cần tiến hành phương thức thanh toán ngay, hoặc tạo những đơn hàng vận chuyển vừa phải để tạo mối quan hệ với đối tác. Đồng thời công ty cần có những biện pháp phòng ngừa rủi ro như yêu cầu đặt cọc, trả trước một phần giá trị cước vận chuyển, giới hạn giá trị tín dụng, hợp đồng luôn phải có quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi vi phạm hợp đồng .

- Đối với những khách hàng nợ không có khả năng thanh toán công ty có thể từ chối nhằm tránh rủi ro về khả năng thanh toán của khách hàng.

- Trong năm 2019, mặc dù đã thu được một số khoản nợ đọng song vốn lưu động của công ty còn bị chiếm dụng khá lớn, hàng hóa tồn kho còn nhiều. Điều đó cho thấy công tác bán hàng, thanh toán tiền hàng, thu hồi công nợ cần phải chặt chẽ hơn nữa. Công ty chưa đề ra các biện pháp khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn, thanh toán ngay từ đầu hoặc thanh toán nhanh. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng vốn bị chiếm dụng và ứ đọng là do: Trong các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm của công ty kí kết với khách hàng chưa có các điều kiện ràng buộc chặt chẽ về mặt thanh toán, về số tiền ứng trước, công ty chưa có các hình thức khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng sớm và ngay khi giao hàng

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu theo tuổi. Như vậy công ty sẽ biết được một cách dễ dàng khoản nào sắp đến hạn để có thể có các biện pháp hối thúc khách hàng trả tiền. Định kỳ công ty cần tổng kết công tác tiêu thụ, kiểm tra các khách hàng đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán, tránh tình trạng để các khoản phải thu rơi vào tình trạng nợ khó đòi.

*\* Đưa ra chính sách bán hàng hợp lý:*

- Nếu khách hàng thanh toán chậm thì công ty cần xem xét cụ thể để đưa ra các chính sách phù hợp như: thời gian gia hạn nợ, giảm nợ nhằm giữ gìn mối quan hệ sẵn có và chỉ nhờ quan chức năng can thiệp nếu áp dụng các biện pháp trên không mang lại kết quả.

- Để thúc đẩy việc khách hàng thanh toán tiền hàng công ty có thể áp dụng chiết khấu thanh toán để khuyến khích việc thanh toán sớm hơn cho công ty nhằm rút ngắn thời gian thu hồi nợ phải thu. Nếu xét về hình thức tín dụng thương mại thì khách hàng không phải trả chi phí vì chỉ phải trả toàn bộ giá trị của đơn hàng, trên thực tế thì lãi suất của tín dụng thương mại đã được tính vào giá cước. Việc cung cấp tín dụng thương mại cho khách hàng cũng là nhu cầu vốn lưu động, công ty cần phải tìm nguồn tài trợ cho nhu cầu này và phải trả

một khoản chi phí cho việc sử dụng. Do vậy, để có lợi các công ty sẽ sử dụng lãi suất tín dụng thương mại lớn hơn lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại.

Lãi suất tín dụng mà doanh nghiệp dành cho khách hàng:

$$i = \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu}}{1 - \text{Tỷ lệ chiết khấu}} \times \frac{\text{Số ngày trong năm}}{\text{Số ngày mua chịu} - \text{Số ngày được hưởng}}$$

Lãi suất vay ngắn hạn của các ngân hàng thương mại hiện nay là khoảng 6,5%/năm, công ty có thể áp dụng chính sách chiết khấu như sau:

Công ty sẽ chiết khấu 2,5% trên giá trị hợp đồng nếu người mua đồng ý trả tiền trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày tiến hành ký hợp đồng. Ngoài thời hạn 15 ngày, tức là ngày thứ 16 đến ngày thứ 60 (thời hạn cho khách hàng chịu) thì người mua phải trả đủ 100% giá trị hợp đồng mà không được hưởng chiết khấu.

Lãi suất tín dụng của doanh nghiệp dành cho khách hàng:

$$i = \frac{2,5\%}{1 - 2,5\%} \times \frac{360}{60 - 15} = 20,51\%/năm$$

Trong hợp đồng công ty cần ghi rõ thời hạn thanh toán, kỷ luật thanh toán và yêu cầu các bên thực hiện đầy đủ, nghiêm túc các khoản đã quy định trong hợp đồng phù hợp với chế độ chính sách tài chính quy định. Như việc nếu thanh toán chậm so với thời gian quy định sẽ phải chịu phạt vi phạm hợp đồng, phạt nợ quá hạn hoặc chịu lãi suất quá hạn giống như ngân hàng.

- Ngoài ra công ty nên chủ động liên hệ với khách hàng sớm để làm việc về các khoản phải thu thay vì chờ đến ngày hóa đơn hết hạn thanh toán. Điều này không chỉ giúp công ty quản lý tốt các khoản phải thu mà còn duy trì được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.

Một số biện pháp cụ thể như:

- Chủ động thông báo thanh toán khi gần đến ngày thanh toán  
- Gọi điện nhắc khách hàng và giục nợ những khách hàng đến hạn hoặc quá hạn mà chưa trả với kỳ vọng thu về 50% vốn bỏ ra.

- Với những khách hàng không đủ khả năng thanh toán có thể áp dụng cho khách trả định kỳ, chia nhỏ các khoản ra trả dần với kỳ vọng thu về 20%.

→ Với kỳ vọng thu về 70% các khoản phải thu tương đương với 36.968 triệu đồng, như vậy vòng quay các khoản phải thu sẽ giảm 17,42 vòng với kỳ thu tiền bình quân là 20,67 ngày. Số vòng quay khoản phải thu càng thấp thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu kém, chính sách tín dụng không tốt và khả năng thu hồi nợ chậm. Tỷ số vòng quay khoản phải thu cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Qua đó cho thấy vòng quay các khoản phải thu giảm trong khi đó kỳ thu tiền bình quân tăng. Từ đó ta thấy tốc độ luân chuyển nợ phải thu chưa có sự cải thiện rõ rệt.

### **3.3.2. Thúc đẩy gia tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn nhằm nâng cao lợi nhuận**

#### *\* Căn cứ đưa ra giải pháp*

Qua số liệu phân tích trên ta thấy, doanh thu năm 2019 có tăng so với năm 2018. Trong thời gian qua, công ty chỉ tập trung vào khai thác nguồn khách hàng từ những bạn hàng thường xuyên, truyền thống, chưa chú trọng đến việc mở rộng thị trường để phát triển thị phần.

#### *\* Nội dung thực hiện*

Để đẩy nhanh tốc độ tăng doanh thu, từ đó tăng lợi nhuận, công ty cần tăng cường công tác nghiên cứu thị trường. Công ty nên tìm cách mở rộng thị trường, tìm kiếm bạn hàng mới, đặc biệt khu công nghiệp, khu vực cảng biển...

Muốn mở rộng thị trường, công ty cần có kế hoạch phát triển riêng cho mình. Bên cạnh việc duy trì mối quan hệ thân thiết với các khách hàng thân quen, công ty cần chủ động gửi thư bảng báo giá, kèm theo lời đề nghị hưởng một ưu đãi (giá thấp, chiết khấu, khuyến mại,...) đến những khách hàng tiềm năng. Đây cũng là một cách tiếp thị rất có hiệu quả.

Để thực hiện được biện pháp này, công ty phải tiến hành công tác nghiên cứu thị trường, thực hiện các chương trình quảng cáo, marketing để giới thiệu cho khách hàng về công ty và những lợi ích mà họ có được khi ký kết hợp đồng với công ty. Đồng thời công ty phải áp dụng những phương thức kinh doanh linh hoạt, nhằm phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng, cải thiện trình độ quản lý doanh nghiệp nhằm mang đến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất.

*\* Dự kiến kết quả*

Xét tình hình thực tế kết quả công ty đã đạt được trong những năm qua, dự kiến kết quả doanh thu của công ty sau khi thực hiện biện pháp này sẽ tăng 15% tức là sẽ đạt 891.534 triệu đồng.

Các khoản chi phí dự kiến sẽ chiếm tỷ lệ như sau:

- Giá vốn hàng bán tăng 15%:  $641.740 \times (1+15\%) = 738.001$  trđ
- Chi phí QLDN tăng 10%:  $48.910 \times (1+10\%) = 53.801$  trđ
- Chi phí khác: 5.000 trđ
- Tổng chi phí =  $738.001+53.801+5.000 = 796.802$  trđ
- Lợi nhuận trước thuế =  $891.534 - 796.802 = 94.732$  trđ
- Lợi nhuận sau thuế =  $94.732 - (94.732 \times 20\%) = 75.786$  trđ
- Lợi nhuận sau thuế tăng so với năm 2019 (27.219 trđ) là:  
 $75.786 - 27.219 = 48.567$  trđ

Như vậy, sau khi dự kiến doanh thu của công ty tăng lên 15% so với khi chưa thực hiện, yếu tố giá vốn cũng thay đổi, các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng, thu nhập khác và chi phí khác giữ nguyên, kết quả nhận được là lợi nhuận trước thuế tăng 94.732 triệu đồng, làm cho lợi nhuận sau thuế cũng tăng 48.567 triệu đồng.

Với biện pháp tăng doanh thu bằng cách thu hút thêm khách hàng cũng như mở rộng thị trường, công ty có thể nâng cao lợi nhuận, mở rộng quy mô kinh doanh.

### **3.3.3. Đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, giải phóng hàng tồn kho**

Giá trị hàng tồn kho của công ty chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng vốn lưu động. Trong đó hàng hóa tồn kho luôn chiếm tỷ lệ cao. Khối lượng hàng tồn kho bao giờ cũng tỷ lệ thuận với chi phí tồn kho, vấn đề đặt ra cho công ty là phải làm sao để giảm bớt chi phí tồn kho. Công ty lại chưa tính toán và tách riêng chi phí tồn kho cho từng nhóm hàng, để khắc phục hạn chế này công ty cần:

- Tính toán lập kế hoạch xác định khối lượng hàng hóa tồn kho tối ưu để đảm bảo cho việc kinh doanh không bị gián đoạn mà vẫn giảm được chi phí tồn kho.



- Tồn kho hàng hóa càng nhiều thì vốn của công ty bị ứ đọng và chậm luân chuyển. Để giải quyết tốt vấn đề này công ty luôn tổ chức hoạt động kinh doanh sao cho phù hợp với thời gian đã ký kết hợp đồng với khách hàng, tính toán thời gian giao hàng hợp lý giữa các đơn đặt hàng khi được ký kết hợp đồng mới, đồng thời hỗ trợ các biện pháp hỗ trợ tiêu thụ khác như: Thông qua quảng cáo, tuyên truyền để khách hàng nắm rõ hơn về hoạt động kinh doanh và sản phẩm của công ty.

Một số biện pháp cụ thể như:

- Đẩy mạnh marketing hàng hóa nhất là với hàng tồn kho.
- Đưa ra các chính sách khuyến mại hay ưu đãi với lô hàng tồn kho.
- Ưu tiên thúc đẩy bán hàng tồn kho còn nhiều trước.
- Cần sắp xếp thời gian giao hàng cũng như sản xuất giữ các lô hàng tránh tình trạng tồn kho.

→ Với kỳ vọng bán được 65% hàng tồn kho tương đương với 53.338 triệu đồng, như vậy số vòng quay hàng tồn kho sẽ tăng thành 11,55 vòng; số ngày vòng quay hàng tồn kho giảm 31,60 ngày chứng tỏ công ty đã và đang giải quyết vấn đề hàng tồn kho một cách hiệu quả.

### **3.3.4. 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 Công ty cần phải có nhận thức đúng và đầy đủ về thương hiệu từ cấp lãnh đạo cao nhất đến 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 kỹ 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 lý 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 lý đưa thương hiệu và sản phẩm của công ty đến khách hàng. Khi tạo được thương hiệu doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ, đảm bảo uy tín và hình ảnh của công ty không ngừng được nâng cao.

### **3.4. Một số kiến nghị về tài chính Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu Vipco**

Trên cơ sở phân tích thực trạng, ngoài những biện pháp đưa ra luận văn xin được nêu lên một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tài chính của Công ty ở những nội dung chủ yếu sau:

- Xây dựng và hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính của Công ty phù hợp với điều kiện mới của nền kinh tế.

- Đầu tư cơ sở vật chất, xây dựng đội ngũ cán bộ phụ trách công tác phân tích tài chính và coi đó là hoạt động không thể thiếu trong quản lý doanh nghiệp.

- Phát huy tính hữu dụng của các thông tin trên báo cáo tài chính, là cơ sở cho việc kiểm soát tình hình tài chính cũng như việc đưa ra các quyết định đầu tư, phân chia cổ tức và nhận dạng các khả năng rủi ro của doanh nghiệp trong tương lai.

- Tăng cường công tác quản lý, định kỳ kiểm tra kiểm soát tình hình thu chi và các chỉ tiêu tài chính cơ bản.

- Nâng cấp, sửa sang lại hệ thống kho những chỗ xuống cấp để nâng cao hiệu quả cho việc bảo quản hàng hóa.

- Công ty nên đầu tư vào nghiên cứu khoa học, nhằm sản xuất và chế tạo được sản xuất các chi tiết phụ tùng mới, nâng cao khả năng vận chuyển và 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 hoạt động kinh doanh của Công ty.

## KẾT LUẬN

Cùng với sự chuyển đổi của nền kinh tế và xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, hiệu quả hoạt động kinh doanh ngày càng trở thành mục tiêu lâu dài cần đạt được của các doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp thì hiệu quả hoạt động kinh doanh thể hiện ở nhiều mặt, phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó vấn đề tài chính là một trong những yếu tố hết sức quan trọng. Việc phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho nhà quản lý có cái nhìn toàn diện về tình hình tài chính của doanh nghiệp, chuẩn đoán một cách đúng đắn những mặt còn tồn tại cần giải quyết trong công tác tài chính. Việc phân tích không chỉ có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp mà còn rất quan trọng với các nhà đầu tư và chủ nợ trong quyết định của họ, ý nghĩa với những người lao động trong doanh nghiệp, Ngân hàng và Nhà nước.

Trong giai đoạn 2017 – 2019 Công ty Cổ phần Vân tải Xăng dầu Vipco đã đạt được nhiều thành tích nhất định như: Doanh thu đạt được của công ty là tương đối cao, quy mô sản xuất được mở rộng. Nhưng bên cạnh đó công ty cũng gặp phải không ít khó khăn khi các chi phí tăng cao khiến lợi nhuận giảm mạnh, hàng tồn kho cao và các khoản phải thu cao ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty.

Trong giai đoạn tới công ty cần phải cố gắng nỗ lực hơn nữa để giải quyết một số vấn đề gặp khó khăn đang gặp phải bằng cách: Giảm các khoản phải thu; Giảm thiểu các chi phí; Giảm hàng tồn kho.

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. PGS.TS. Vũ Công Ty – TS. Bùi Văn Vần, năm 2008, Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB Tài chính.
2. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc, năm 2011, Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân.
3. PGS.TS. Phạm Văn Dược, năm 2006, “Kế toán quản trị”, NXB Thống Kê.
4. TS. Trương Đông Lộc, ThS. Nguyễn Văn Ngân. Nguyễn Thị Lương, Trương Thị Bích Liên, năm 2007, Bài giảng Quản trị tài chính I, khoa Kinh tế - QTKD trường Đại học Cần Thơ.
5. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc, năm 2004, “Phân tích tài chính trong các công ty cổ phần”.
6. Báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO