LỜI MỞ ĐẦU

Vốn kinh doanh trong các doanh nghiệp là yếu tố quan trọng, quyết định sự sống còn của doanh nghiệp đó. Bởi vậy bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải quan tâm hàng đầu đến vấn đề tạo lập, sử dụng và quản lý vốn sao cho mang lại lợi nhuận cao nhất.

Sự phát triển kinh doanh với quy mô ngày càng cao của các doanh nghiệp đòi hỏi một l- ợng vốn ngày càng nhiều. Mặt khác,trong xu thế cạnh tranh mạnh mẽ nh- hiện nay thì nhu cầu về vốn đòi hỏi các doanh nghiệp phải huy động không những nguồn vốn bên trong mà cả nguồn vốn bên ngoài. Đối với các doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH Anh Hoàng nói riêng thì hiệu quả sử dụng vốn vẫn đ- ợc đánh giá là ch- a cao. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực vận tải xăng dầu và kinh doanh xăng dầu, vấn đề hiệu quả sử dụng vốn đ- ợc đặt ra nh- một trong những vấn đề quan trọng hàng đầu đối với Công ty TNHH Anh Hoàng.

Sau quá trình thực tập tại Công ty TNHH Anh Hoàng, phân tích và xem xét một số vấn đề về thực trạng sử dụng vốn tại công ty, em đã chọn và đi vào nghiên cứu đề tài ***"Một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty TNHH Anh Hoàng***" cho khoá luận tốt nghiệp của mình.

Từ việc vận dụng lý thuyết Tài chính doanh nghiệp vào tình hình thực tế của công ty, em tiến hành phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty trong giai đoạn 2007 - 2008. Sau đó em có đề xuất một số giải pháp và kiến nghị góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty TNHH Anh Hoàng trong thời gian tới.

Khoá luận ngoài phần mở đầu và kết luận đ- ợc bố cục thành ba ch- ơng:

Chương I: Những vấn đề cơ bản về vốn của doanh nghiệp

Chương II: Thực trạng sử dụng vốn tại công ty TNHH Anh Hoàng

Chương III: Một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ở công ty TNHH Anh Hoàng

CH□ƠNG I

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Tổng quan về vốn của doanh nghiệp

1.1.1 **Vốn sản xuất kinh doanh và phân loại vốn trong doanh nghiệp** :

1.1.1.1 Khái niệm vốn kinh doanh

Doanh nghiệp là chủ thể kinh tế độc lập, có t- cách pháp nhân, thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị tr- ờng nhằm mục đích tối đa hóa giá trị doanh nghiệp.

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải có t- liệu lao động, đối t- ợng lao động và sức lao động. Quá trình sản xuất kinh doanh là quá trình kết hợp các yếu tố này để tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Trong nền kinh tế hàng hoá - tiền tệ, để có đ- ợc các yếu tố cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một l- ợng tiền vốn nhất định. Chỉ khi nào có đ- ợc tiền vốn, doanh nghiệp mới có thể đầu t- mua sắm các tài sản cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng nh- để trả l- ơng cho ng- ời lao động .

Nh- vậy, ta có thể thấy rằng các t- liệu lao động và đối t- ợng lao động mà doanh nghiệp phải đầu t- mua sắm cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính là hình thái hiện vật của vốn sản xuất kinh doanh và vốn chính là tiến đề cần thiết cho sự ra đời và là cơ sở để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Vốn là toàn bộ giá trị tài sản của doanh nghiệp ứng ra ban đầu và trong các giai đoạn tiếp theo trong quá trình sản xuất kinh doanh nhằm mục đích tăng giá trị tối đa cho chủ sở hữu của doanh nghiệp.

(Nguồn: Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp _NXB Thống kê)

1.1.1.1 Các đặc điểm của vốn sản xuất kinh doanh:

- Vốn biểu hiện giá trị của toàn bộ tài sản thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Vốn đ- ợc thể hiện bằng giá trị của những tài sản có thực, dù là tài sản hữu hình hay tài sản vô hình.

- Vốn phải đ- ợc vận động sinh lời. Tiền tệ là hình thái vốn ban đầu của doanh nghiệp. Nh- ng ch- a hẳn có tiền là có vốn. Để biến thành vốn tiền phải đ- ợc đ- a vào quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời vốn phải không ngừng đ- ợc bảo tồn, bổ sung và phát triển sau mỗi quá trình vận động để thực hiện việc tái sản xuất và mở rộng của doanh nghiệp.

- Vốn đ- ợc tích tụ và tập trung đến một khối l- ợng nhất định mới có thể phát huy đ- ợc tác dụng

- Vốn phải gắn liền với một chủ sở hữu nhất định, vì ở đâu có nguồn vốn vô chủ, ở đó có sự chi tiêu lãng phí, thất thoát, kém hiệu quả.

- Doanh nghiệp phải xem xét đến yếu tố thời gian của đồng vốn do sự thay đổi của các yếu tố nh- : lạm phát, tiến bộ khoa học kĩ thuật. Trong nền kinh tế thị tr- ờng, vốn phải đ- ợc xem nh- một loại hàng hoá đặc biệt. Khác với hàng hoá thông thường, vốn khi "bán ra" sẽ bị mất quyền sử dụng, ng- ời mua đ- ợc quyền sử dụng vốn trong một khoảng thời gian nhất định.

1.1.1.2 Phân loại vốn trong doanh nghiệp

a Căn cứ vào vai trò và đặc điểm chu chuyển vốn khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh, vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc chia thành hai bộ phận:

*** Vốn cố định**

Vốn cố định của doanh nghiệp là một bộ phận của vốn sản xuất kinh doanh ứng ra để hình thành nên tài sản cố định của doanh nghiệp. Tài sản cố định là những t- liệu lao động chủ yếu, có đặc điểm là tham gia nhiều chu kỳ sản xuất và có giá trị lớn, giá trị của nó đ- ợc dịch chuyển dần vào giá trị của sản phẩm .

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, sự vận động của vốn cố định đ- ợc gắn liền với hình thái biểu hiện vật chất của nó là tài sản cố định. Vì thế quy mô của vốn cố định sẽ quyết định quy mô của tài sản cố định. Song đặc điểm của tài sản cố định lại quyết định đặc điểm tuần hoàn và chu chuyển giá trị của vốn cố định – tạo nên đặc thù của vốn cố định :

- Là hình thái biểu hiện bằng tiền của tài sản cố định, vốn cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất.

- Giá trị của vốn đ- ợc luân chuyển dần dần từng phần vào giá trị của sản phẩm.

Tài sản cố định khi tham gia vào quá trình sản xuất không bị thay đổi hình thái hiện vật ban đầu nh- ng tính năng và công suất bị giảm dần, tức là nó bị hao mòn và cùng với giá trị sử dụng giảm dần thì giá trị của nó cũng giảm đi. Bởi vậy vốn cố định đ ợc tách làm hai phần :

- Một phần ứng với giá trị hao mòn đ ợc chuyển vào giá trị của sản phẩm d- ới hình thức khấu hao và sau khi sản phẩm đ- ợc tiêu thụ thì số tiền khấu hao đ- ợc tích luỹ lại thành quỹ khấu hao, dùng để tái sản xuất tài sản cố định, duy trì năng lực sản xuất của doanh nghiệp .

- Phần giá trị còn lại của vốn cố định vẫn được "tồn tại" lại trong hình thái của tài sản cố định.

*** Vốn l- u động :**

- Vốn l- u động của doanh nghiệp là một bộ phận vốn sản xuất kinh doanh ứng ra để mua sắm và hình thành tài sản l- u động nhằm phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách th- ờng xuyên, liên tục .

- Tài sản l- u động của doanh nghiệp gồm có : tài sản l- u động trong quá trình sản xuất nh- các loại vật t- dự trữ cho sản xuất, sản phẩm đang chế tạo, bán thành phẩm...Các loại tài sản l- u động trong quá trình l- u thông nh- : thành phẩm hàng hoá vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán. Tài sản l- u động nằm trong quá trình

sản xuất và tài sản l- u động nằm trong quá trình l- u thông vận chuyển không ngừng nhằm làm cho quá trình sản xuất diễn ra th- ờng xuyên liên tục.

- Trong quá trình sản xuất, khác với tài sản cố định, tài sản l- u động của doanh nghiệp luôn thay đổi hình thái biểu hiện. Vì vậy, giá trị của nó cũng đ- ợc dịch chuyển một lần vào giá trị của sản phẩm. Đặc điểm này quyết định sự vận động của vốn l- u động, tức hình thái giá trị của tài sản l- u động là: Khởi đầu vòng tuần hoàn vốn, vốn l- u động từ hình thái tiền tệ sang hình thái vật t- hàng hoá dự trữ. Qua giai đoạn sản xuất vật t- đ- ợc đ- a vào chế tạo bán thành phẩm và thành phẩm. Kết thúc vòng tuần hoàn sau khi hàng hoá đ- ợc tiêu thụ, vốn l- u động lại trở về hình thái tiền tệ nh- điểm xuất phát ban đầu của nó.

- Các giai đoạn vận động của vốn đ- ợc đan xen vào các chu kỳ sản xuất đ- ợc lặp đi lặp lại. Vốn l- u động hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ sản xuất.

b Căn cứ vào nguồn hình thành:

Vốn của doanh nghiệp có thể đ- ợc hình thành từ các nguồn khác nhau nh- sau:

- Vốn chủ sở hữu hay vốn tự có của doanh nghiệp.
- Nợ, bao gồm vay của ngân hàng và các khoản công nợ khác.

Vốn chủ sở hữu có thể đ- ợc hình thành từ nhiều nguồn khác nhau tùy theo từng loại hình doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp t- nhân, vốn chủ sở hữu là do chủ doanh nghiệp tự tích lũy, trong khi đối với công ty TNHH một thành viên thì do Nhà n- ớc cấp. Đối với doanh nghiệp liên doanh thì vốn chủ sở hữu sẽ do các bên tham gia liên doanh đóng góp. Đối với các công ty cổ phần thì vốn chủ sở hữu là do các cổ đông đóng góp thông qua việc mua cổ phần. Vốn chủ sở hữu là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp đ- ợc cấp giấy phép, với số vốn chủ sở hữu lớn sẽ tạo điều kiện để doanh nghiệp hoạt động một cách chủ động và độc lập. Đồng thời vốn chủ sở hữu còn là điều kiện để doanh nghiệp tham gia các hoạt động đầu t- , tăng c- ờng khả

năng cạnh tranh và thu đ- ợc các nguồn lợi khác làm cho hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu cao. Chính vì vậy mà doanh nghiệp luôn cố gắng bổ sung để không ngừng nâng cao l- ợng vốn chủ sở hữu.

Ngoài vốn chủ sở hữu, trong những tr- ờng hợp cần thiết doanh nghiệp vẫn phải đi vay vốn của ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng khác d- ới nhiều hình thức vay khác nhau. Vay vốn một mặt giải quyết nhu cầu về vốn, đảm bảo cho sự ổn định, liên tục của quá trình sản xuất kinh doanh, mặt khác cũng là ph- ơng pháp sử dụng hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế, bởi lẽ vốn đi vay sẽ hợp lý hóa các nhu cầu tạm thời về vốn phát sinh .

Một phần vốn vay còn có thể bao gồm cả vốn của mà doanh nghiệp tạm thời chiếm dụng lẫn nhau. Tuy việc chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác là một tất yếu nh- ng chỉ đ- ợc chấp nhận trong một giới hạn nhất định nào đó, về cơ bản loại vốn này không đ- ợc khuyến khích vì nó gây ra những vấn đề thiếu lành mạnh trong quan hệ tài chính giữa các doanh nghiệp nếu v- ợt quá giới hạn cho phép.

c Căn cứ theo phạm vi huy động:

- ***Huy động vốn từ bên trong:***

+ Từ nguồn vốn chủ sở hữu : huy động từ số vốn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

+Từ quỹ khấu hao: để bù đắp giá trị TSCĐ bị hao mòn trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải chuyển dần phần giá trị hao mòn đó vào giá trị sản phẩm sản xuất trong kỳ gọi là khấu hao TSCĐ. Bộ phận giá trị hao mòn đ- ợc dịch chuyển vào giá trị sản phẩm đ- ợc coi là một yếu tố chi phí sản xuất sản phẩm, biểu hiện d- ới hình thức tiền tệ gọi là tiền khấu hao TSCĐ. Sau khi sản phẩm hàng hoá đ- ợc tiêu thụ, số tiền khấu hao đ- ợc tích luỹ hình thành quỹ khấu hao TSCĐ của doanh nghiệp.

+Từ lợi nhuận để tái đầu t- : Khi một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì phần lợi nhuận thu đ- ợc có thể đ- ợc trích ra một phần để tái đầu t- nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh.

- ***Huy động vốn từ bên ngoài :***

+ Từ hoạt động liên doanh liên kết : Nguồn vốn liên kết là những nguồn đóng theo tỷ lệ của các chủ đầu t- để nhằm thực hiện một hợp đồng kinh doanh ngắn hạn hoặc đầu t- dài hạn do doanh nghiệp thực hiện và cùng chia lợi nhuận. Việc góp vốn liên kết có thể đ- ợc hình thành từ nhiều nguồn khác nhau tuỳ theo từng loại hình của doanh nghiệp .

+Từ nguồn tín dụng : là các khoản vốn mà doanh nghiệp có thể vay ngắn hạn hoặc dài hạn của các Ngân hàng th- ơng mại, công ty tài chính, công ty bảo hiểm, cá nhân hoặc các tổ chức tài chính trung gian khác.

+Từ phát hành trái phiếu : doanh nghiệp có thể huy động vốn cho hoạt động kinh doanh thông qua việc phát hành trái phiếu công ty. Hình thức này giúp cho doanh nghiệp thực hiện vay vốn trung và dài hạn với một khối l- ợng lớn.

1.1.2 **Vai trò của vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp** :

a Vốn là điều kiện tiền đề của mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Chúng ta có thể thấy ngay vai trò tiền để của mọi quá trình sản xuất kinh doanh của vốn thông qua một hàm sản xuất thông dụng:

$$P = f(K,L,T)$$

Trong đó: K: vốn

L: lao động

T: công nghệ

Vốn (K), bản thân nó đã là một trong ba yếu tố tiền đề của bất kỳ một quá trình sản xuất của bất kỳ một loại hình sản xuất kinh doanh nào.

Trong nền kinh tế thị tr- ờng, vốn là điều kiện tiên quyết, là yếu tố không thể thiếu đối với mọi loại hình sản xuất kinh doanh.

b Vốn góp phần vào sự phát triển của doanh nghiệp:

Trong nền kinh tế thị tr- ờng, các doanh nghiệp luôn phải đ- ơng đầu với những áp lực cạnh tranh gay gắt. Lúc này, một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát

triển đ- ợc phải chiến thắng trong những cuộc cạnh tranh đó. Muốn vậy, sản phẩm của họ phải thu hút đ- ợc khách hàng, phải tạo đ ợc niềm tin đối với khách hàng, sản phẩm của họ phải có chất l- ợng tốt, hình thức nổi trội và giá bán rẻ... Để đạt đ- ợc những yêu cầu đó doanh nghiệp phải không ngừng đầu t- cho công nghệ mới, hiện đại hơn để tăng năng suất, tăng chất l- ợng sản phẩm, phải có cách quản lý tối - u và còn phải có chiến l- ợc nghiên cứu thị tr- ờng, tìm hiểu thị tr- ờng để có h- ớng đi đúng đắn nhất.Và tất cả những điều này muốn thực hiện đ- ợc thì yêu cầu tất yếu là doanh nghiệp phải có đủ vốn, có chiến l- ợc thu hút vốn cũng nh- sử dụng vốn có hiệu quả cao nhất. Vốn đóng vai trò thiết yếu cho sự phát triển của doanh nghiệp.

c Vốn là yếu tố quan trọng góp phần đảm bảo sự ổn định, liên tục trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong mỗi quá trình sản xuất kinh doanh sẽ gồm nhiều giai đoạn khác nhau tùy theo từng loại hình doanh nghiệp và nó cũng tạo ra tính phức tạp trong sự vận động của vốn. Mỗi giai đoạn khác nhau sẽ có nhu cầu về vốn khác nhau, và trong mỗi giai đoạn luôn có thể có những chi phí phát sinh ngoài dự kiến ban đầu. Vì vậy, trong quá trình sản xuất kinh doanh để đảm bảo đ- ợc tính liên tục và sự ổn định doanh nghiệp vẫn cần phải có những nguồn vốn l- u động bổ sung.

Trong nền kinh tế thị tr- ờng, các doanh nghiệp là các chủ thể độc lập, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều gặp phải những thời điểm thừa hoặc thiếu vốn tạm thời. Trong những thời điểm mà doanh nghiệp gặp phải tình trạng thiếu vốn tạm thời do hàng hóa ch- a tiêu thụ đ- ợc hoặc bán đ- ợc hàng rồi nh- ng ch- a thu đ- ợc tiền hàng..., lúc này, nếu không tìm đ- ợc nguồn vốn bổ sung kịp thời thì doanh nghiệp sẽ gặp phải nhiều khó khăn nh- sản xuất kinh doanh bị ng- ng trệ, đứt quãng và kéo theo nhiều tác hại khác nh- mất uy tín, mất khách hàng...và nghiêm trọng hơn nữa có thể gây ra những cú sốc về cung cầu hàng hóa một loại hàng hóa nào đó trên thị tr- ờng. Vì vậy vấn đề nghiên cứu và đ- a ra những dự đoán cho chiến l- ợc sử dụng vốn cũng nh- các kế hoạch dự phòng vốn là quan trọng và cần thiết đối với mọi doanh nghiệp để đảm bảo cho sự ổn định và liên tục của hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2 Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp:

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ khai thác, sử dụng vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm mục tiêu sinh lợi tối đa với chi phí vốn nhỏ nhất.

Tùy theo cách tiếp cận và mục đích nghiên cứu khác nhau mà ng- ời ta có các quan niệm khác nhau về hiệu quả sử dụng vốn. Có thể khái quát một số quan niệm về hiệu quả sử dụng vốn nh- sau:

- *Quan niệm cho rằng sản l□ợng sản phẩm sản xuất ra nhiều, doanh thu cao tức là doanh nghiệp có hiệu quả kinh tế cao và sử dụng vốn có hiệu quả*. Xét trên một khía cạnh nào đó, sản l- ợng và doanh thu cũng phần nào phản ánh những kết quả và sự cố gắng nhất định của một doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể tiêu thụ đ- ợc nhiều sản phẩm tức là thực hiện đ- ợc giá trị sản l- ợng cao, cũng có nghĩa là doanh nghiệp có khả năng thích ứng với thị tr- ờng. Sản phẩm của doanh nghiệp và giá cả phù hợp và đ- ợc ng- ời mua chấp nhận. Song sản l- ợng hay doanh thu vốn dĩ mới chỉ là các chỉ tiêu tổng hợp về quy mô chứ ch- a phải là các chỉ tiêu chất l- ợng. Sự gia tăng của doanh thu có thể là do doanh nghiệp mở rộng quy mô, sử dụng thêm vốn, lao động và các yếu tố đầu vào khác hoặc đơn giản là do sự tăng của giá cả do các nguyên nhân khác nhau. Vì vậy, không thể chỉ căn cứ vào các chỉ tiêu đó mà kết luận đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- *Hiệu quả sử dụng vốn có thể đ□ợc đánh giá thông qua tốc độ quay vòng vốn*. Trên góc độ này, ta thấy vốn của doanh nghiệp đ- ợc quay vòng càng nhanh thì doanh nghiệp có thể coi nh- đạt hiệu quả sử dụng vốn cao. Tuy vậy cũng phải thấy rằng tốc độ vòng quay của vốn còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nh- : cơ cấu vốn hay đặc thù ngành của doanh nghiệp, giá bán hàng, tốc độ tiêu thụ sản phẩm.

- *Hiệu quả sử dụng vốn cũng có thể đ□ợc đánh giá thông qua tỷ suất lợi nhuận*. Hiệu quả sử dụng vốn đ- ợc coi là cao khi doanh nghiệp đạt đ- ợc tỷ suất lợi

nhuận cao và ng- ợc lại. Trong nền kinh tế thị tr- ờng, lợi nhuận thực sự là một chỉ tiêu chất l- ợng tổng hợp quan trọng đối với một số doanh nghiệp. Lợi nhuận là mục tiêu cao nhất quyết định sự sống còn và phát triển của doanh nghiệp. Có thể thấy quan điểm doanh nghiệp đạt hiệu quả sử dụng vốn cao khi có tỷ suất lợi nhuân cao là hoàn toàn có cơ sở. Tuy nhiên trong thực tế, để có tỷ suất lợi nhuận cao thì doanh nghiệp phải đạt đ- ợc hiệu quả cao trong hàng loạt các hoạt động của quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

- *Còn có thể đánh giá hiệu quả sử dụng vốn qua lợi ích kinh tế xã hội*. Đánh giá về chất l- ợng hoạt động của doanh nghiệp ta không thể chỉ quan tâm đến lợi nhuận mà còn phải chú trọng đến các vấn đề về lợi ích kinh tế xã hội. Đối với một số loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp sản xuất và cung cấp hàng hóa công cộng, sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp này không thể trông vào lợi nhuận mà là các lợi ích xã hội do họ cung cấp, vì vậy các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội phải đ- ợc đặt lên hàng đầu. Ngoài ra, hiệu quả sử dụng vốn còn phải tính đến các chi phí phát sinh để ngăn ngừa và giải quyết các hậu quả về môi tr- ờng sinh thái cũng nh- tất cả các ảnh h- ởng ngoại ứng tiêu cực xảy ra cùng với quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một quá trình liên tục, có quan hệ hữa cơ với nhau. Do vậy việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp muốn chuẩn xác và khách quan đòi hỏi phải sử dụng kết hợp một hệ thống các chỉ tiêu phản ánh việc sử dụng vốn ở tất cả các khâu, các giai đoạn của quá trình sản xuất và kinh doanh, phải phân tích những kết quả cuối cùng của toàn bộ quá trình đó. D- ới đây xin đ- a ra nh- ng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đứng trên ph- ơng diện tài chính doanh nghiệp.

1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

Để đạt đ- ợc hiệu quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp phải khai thác triệt để mọi nguồn lực sẵn có tức là việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là yêu cầu bắt buộc đối với các doanh nghiệp. Để đạt đ- ợc mục tiêu đó, các doanh

nghiệp cần có một hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, bảo đảm phản ánh và đánh giá đ- ợc hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. D- ới đây sẽ trình bày hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp theo các hình thái khác nhau của vốn doanh nghiệp, gồm các chỉ tiêu sử dụng vốn chung, vốn l- u động và hiệu quả sử dụng vốn cố định.

1.2.2.1 ***Các chỉ tiêu chung***:

- Hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn:

$$\text{Hiệu suất toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số vốn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trung bình một đồng vốn doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh mang lại mấy đồng doanh thu.

- $$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng doanh thu}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cho biết một đồng doanh thu thu đ- ợc bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- $$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng vốn}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn phản ánh một đồng vốn thu đ- ợc bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp. Đây là một trong những chỉ tiêu phân tích đ- ợc các nhà tín dụng đặc biệt quan tâm.

1.2.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là toàn bộ máy móc, dây chuyền công nghệ, nhà x- ởng, mặt bằng sản xuất hay nói cách khác đó là tài sản cố định của doanh nghiệp. Vì vậy, khi nghiên cứu các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định cũng chính là nghiên cứu hiệu quả sử dụng tài sản cố định (TSCĐ).

Để đạt đ- ợc các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng TSCĐ, tr- ớc hết doanh nghiệp phải xác định quy mô và chủng loại tài sản cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh. Đây là vấn đề thuộc về hoạt động đầu t- xây dựng cơ bản, đòi hỏi các doanh nghiệp phải cân nhắc kỹ càng các quyết định đầu t- dựa trên cơ sở các nguyên tắc và quy trình phát triển dự án đầu t- .

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết sức sản xuất của TSCĐ của doanh nghiệp, chỉ tiêu phản ánh một đơn vị vốn cố định đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần.

- Hệ số sử dụng công suất TSCĐ:

$$\text{Hệ số sử dụng công suất TSCĐ} = \frac{\text{Công suất thực tế}}{\text{Công suất thiết kế}}$$

Có hai cách để xác định hệ số sử dụng công suất TSCĐ, đó là tính tỷ lệ giữa công suất thực tế đạt đ- ợc và công suất thiết kế, hoặc tính theo tỷ lệ thời gian sử dụng máy thực tế và thời gian của một ca máy.

Về bản chất, chỉ tiêu hệ số sử dụng công suất TSCĐ cho biết khả năng khai thác tính năng kinh tế kỹ thuật của máy móc thiết bị và khả năng bố trí lực l- ợng lao động.

- $\text{Hệ số sinh lời của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCĐ bình quân}}$

Trong đó:

$$\text{Vốn cố định bình quân} = \frac{\text{Giá trị còn lại đầu kỳ} + \text{Giá trị còn lại cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Giá trị của chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn cố định càng cao.

Ngoài các chỉ tiêu trên, đối với quản lý sử dụng TSCĐ doanh nghiệp còn phải quan tâm đến vấn đề khấu hao TSCĐ. Doanh nghiệp cần xây dựng và thực hiện các ph- ơng án khấu hao hợp lý để doanh nghiệp có thể đ- a ra mức giá thành sản phẩm hợp lý, có điều kiện để bù đắp, sửa chữa và sớm đổi mới máy móc thiết bị, hạn chế hao mòn và sớm củng cố phát triển năng lực sản xuất cũng nh- uy tín của doanh nghiệp.

1.2.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động:

- Hệ số sinh lời của vốn l- u động:

$$\text{Hệ số sinh lời của VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn l- u động khi tham gia vào quá trình sản xuất mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần. Giá trị của chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

- Vòng quay vốn l- u động:

$$\text{Tốc độ luân chuyển của VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá tốc độ luân chuyển VLĐ và cho biết trong một kỳ VLĐ quay đ- ợc mấy vòng. Số vòng quay càng nhiều chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLĐ càng cao và ng- ợc lại.

Đi kèm với đánh giá tốc độ luân chuyển của VLĐ ng- ời ta còn sử dụng chỉ tiêu thời gian một vòng luân chuyển để tính số ngày cần thiết để VLĐ quay đ- ợc

một vòng. Thời gian một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn càng lớn.

$$\text{Thời gian một vòng luân chuyển} = \frac{360}{\text{Số vòng luân chuyển VLĐ}}$$

Để tăng tốc độ vòng quay của VLĐ cũng nh- giảm thời gian luân chuyển thì doanh nghiệp phải rút ngắn thời gian trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất và tiêu thụ nhanh sản phẩm. Điều này phụ thuộc vào việc hợp lý hóa dây chuyền công nghệ, tăng năng suất lao động, nghiên cứu thị tr- ờng cũng nh- có các ph- ơng án tiêu thụ sản phẩm một cách hiệu quả.

- $$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn l- u động} = \frac{\text{VLĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng VLĐ.

Ngoài ra, còn có thể sử dụng chỉ tiêu mức độ tiết kiệm vốn l- u động để đánh giá hiệu quả sử dụng VLĐ.

Mức độ tiết kiệm vốn l- u động thể hiện việc sử dụng vốn l- u động năm sau có tốt hơn năm tr- ớc không. Mức tiết kiệm vốn l- u động đ- ợc tính theo công thức sau :

$$\text{Mức tiết kiệm VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu kỳ báo cáo}}{360} \times \text{số ngày một vòng chu chuyển VLĐ kỳ báo cáo} - \text{số ngày một vòng chu chuyển VLĐ kỳ tr- ớc}$$

1.2.3 Những nhân tố ảnh h- ởng tới hiệu quả sử dụng vốn

Vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luân chuyển không ngừng từ hình thái này sang hình thái khác. Tại một thời điểm vốn tồn tại d- ới nhiều hình thức khác nhau. Trong quá trình đó có rất nhiều nhân tố ảnh h- ởng tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, cụ thể:

1.2.3.1 Nhân tố bên ngoài:

a Các chính sách vĩ mô:

Trên cơ sở pháp luật, tất cả những chính sách kinh tế đều tạo môi tr- ờng cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Bất kỳ một sự thay đổi nào cũng tác động đến doanh nghiệp. Đối với hiệu quả sử dụng vốn thì các quy định nh- thuế vốn, thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp đều có thể làm tăng hoặc giảm hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

b Biến động về thị tr- ờng đầu vào, đầu ra

Biến động về thị tr- ờng đầu vào là các biến động về t- liệu lao động, máy móc, công nghệ. Những biến động về thị tr- ờng đầu ra có thể ảnh h- ởng trực tiếp đến doanh nghiệp. Nếu nhu cầu về sản phẩm tăng, doanh nghiệp có cơ hội tăng doanh thu và lợi nhuận, qua đó tăng hiệu quả sử dụng vốn và ng- ợc lại, những biến động bất lợi nh- giảm nhu cầu đột ngột hay khủng hoảng sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

1.2.3.2 Nhân tố bên trong:

a Chu kỳ sản xuất kinh doanh

Chu kỳ sản xuất kinh doanh có hai bộ phận hợp thành, bộ phận thứ nhất là khoảng thời gian doanh nghiệp nhập kho hàng hoá, nguyên vật liệu cho đến khi giao hàng cho ng- ời mua. Bộ phận thứ hai là khoảng thời gian kể từ khi doanh nghiệp giao hàng cho ng- ời mua đến khi doanh nghiệp thu tiền về. Nếu chu kỳ kinh doanh ngắn, doanh nghiệp sẽ thu hồi vốn nhanh để tái đầu t- mở rộng sản xuất kinh doanh. Ng- ợc lại, nếu chu kỳ kinh doanh dài, doanh nghiệp sẽ bị ứ đọng vốn và phải trả lãi cho các khoản vay.

b Kỹ thuật sản xuất

Các đặc điểm về kỹ thuật tác động tới một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả sử dụng TSCĐ nh- hệ số sử dụng thời gian, công suất. Nếu kỹ thuật công nghệ lạc hậu, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc nâng cao chất l- ợng sản phẩm, hạ giá thành để cạnh tranh với các doanh nghiệp khác, từ đó làm cho việc bảo toàn và phát triển vốn gặp khó khăn. Ng- ợc lại, nếu kỹ thuật công nghệ hiện đại doanh nghiệp sẽ có cơ hội nâng cao chất l- ợng sản phẩm, hạ giá thành, giảm hao phí năng l- ợng, hao phí sửa chữa, tăng năng suất lao động, khi đó doanh nghiệp sẽ có cơ hội chiếm lĩnh thị tr- ờng.

c Đặc điểm về sản phẩm

Đặc điểm về sản phẩm có ảnh h- ởng tới việc tiêu thụ sản phẩm, từ đó tác động tới lợi nhuận của doanh nghiệp, vòng quay của vốn. Nếu sản phẩm là t- liệu tiêu dùng, nhất là sản phẩm công nghệ sẽ có vòng đời ngắn, thu hồi vốn nhanh. Ng- ợc lại, nếu sản phẩm có vòng đời dài thì sẽ thu hồi vốn chậm.

d Trình độ quản lý, hạch toán nội bộ

Trình độ quản lý của doanh nghiệp có ảnh h- ởng đến kết quả, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản lý tốt, đảm bảo cho qúa trình thông suốt đều đặn, nhịp nhàng giữa các khâu, các bộ phận đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp, từ đó hạn chế tình trạng ngừng làm việc của máy móc thiết bị, tiết kiệm các yếu tố sản xuất, tăng tốc độ luân chuyển vốn. Mặt khác, tính toán các chi phí phát sinh, đo l- ờng hiệu quả sử dụng vốn, từ đó phát hiện những tồn tại trong quá trình sử dụng vốn và đề xuất biện pháp giải quyết.

e Trình độ của ng- ời lao động trong doanh nghiệp

Trình độ của ng- ời lao động trong doanh ngiệp đ- ợc thể hiện qua tay nghề, khả năng tiếp thu công nghệ mới, khả năng sáng tạo, ý thức giữ gìn tài sản. Nếu lao động có trình độ tay nghề cao, máy móc thiết bị đ- ợc sử dụng hợp lý, năng suất lao động tăng, sẽ làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên để phát huy tiềm năng lao động, doanh nghiệp phải có biện pháp khuyến khích lợi ích vật chất cũng nh- trách nhiệm một cách công bằng.

g Cơ cấu vốn

Cơ cấu vốn là tỷ trọng các nguồn vốn trong công ty. Cơ cấu vốn liên quan đến việc xác định chi phí vốn bình quân gia quyền. Cơ cấu vốn của công ty tối ưu thì chi phí vốn của công ty là thấp nhất.

Một công ty khi đi vào hoạt động, đầu tư vào các dự án thường huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, một phần sử dụng vốn chủ, một phần là nợ vay. Điều đó giúp cho doanh nghiệp giảm được rủi ro, đáp ứng nhu cầu về vốn kịp thời, giảm chi phí vốn.

Vì vậy công ty phải xác định được cho mình một cơ cấu vốn, tỷ trọng giữa các nguồn hợp lý.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH ANH HOÀNG

2.1. Giới thiệu chung về công ty

2.1.1 Giới thiệu chung về công ty

Công ty TNHH Anh Hoàng được thành lập vào năm 2006, theo quyết định số 1705/2000/QĐ-BTM ngày 5/2/2006 của Bộ thương mại, và được Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ nhất số 0203000353 ngày 7/3/2006, đăng ký thay đổi lần một vào ngày 12/1/2007.

*Một số thông tin chính về công ty

Tên công ty: Công ty TNHH Anh Hoàng

Địa chỉ trụ sở: 338 Trần Thành Ngọ – Kiến An – HP

Điện thoại: 0313.878931

2.1.1.1 Quá trình thành lập và phát triển của công ty

Công ty TNHH Anh hoàng là một công ty còn non trẻ, được thành lập chính thức vào ngày 1/4/2006.

Ngành nghề kinh doanh chủ yếu:

- Kinh doanh xăng, dầu, mỡ, nhờn bôi trơn, chất đốt
- Vận tải xăng dầu
- Vận tải hàng hoá

Từ khi thành lập, công ty đã quyết định đầu tư trang thiết bị phục vụ cho sản xuất kinh doanh, phát triển thêm ngành nghề kinh doanh, tạo ra những hàng hoá, dịch vụ có chất lượng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng được nâng cao.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay, cùng với việc cạnh tranh khốc liệt với những hàng hoá, dịch vụ cùng loại, dưới sự lãnh đạo sáng suốt của ban giám đốc, công ty đã dần khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường.

2.1.1.2. Lĩnh vực hoạt động

Công ty TNHH Anh Hoàng có ba lĩnh vực hoạt động chính là: Kinh doanh xăng dầu, mỡ, nhờn…, vận tải xăng dầu, vận tải hàng hoá. Cụ thể công ty kinh doanh các mảng nghề sau:

Ngành nghề kinh doanh là:

+ Đại lý mua bán vật t- máy móc, thiết bị, phụ tùng, ph- ơng tiện vận tải thuỷ bộ, xăng dầu, mỡ bôi trơn, chất đốt, vật liệu xây dựng, văn phòng phẩm, hoá mỹ phẩm.

+ Dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hoá.

+ Vận tải và dịch vụ vận tải hàng hoá thuỷ bộ.

+ Vận tải xăng dầu.

+ Kinh doanh và dịch vụ môi giới nhà đất.

+ Sản xuất kinh doanh hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu.

+ Đại lý môi giới hàng hải.

+ Cung ứng tàu biển.

+ Dịch vụ vệ sinh môi tr- ờng cảng, tàu thuỷ.

+ Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thuỷ lợi, công trình hạ tầng và san lấp mặt bằng.

2.1.1.3 Nhiệm vụ của công ty

- Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng hàng hoá, chất lượng dịch vụ nhằm cung cấp đầy đủ và kịp thời cho khách hàng.

- Bảo toàn và phát triển vốn.

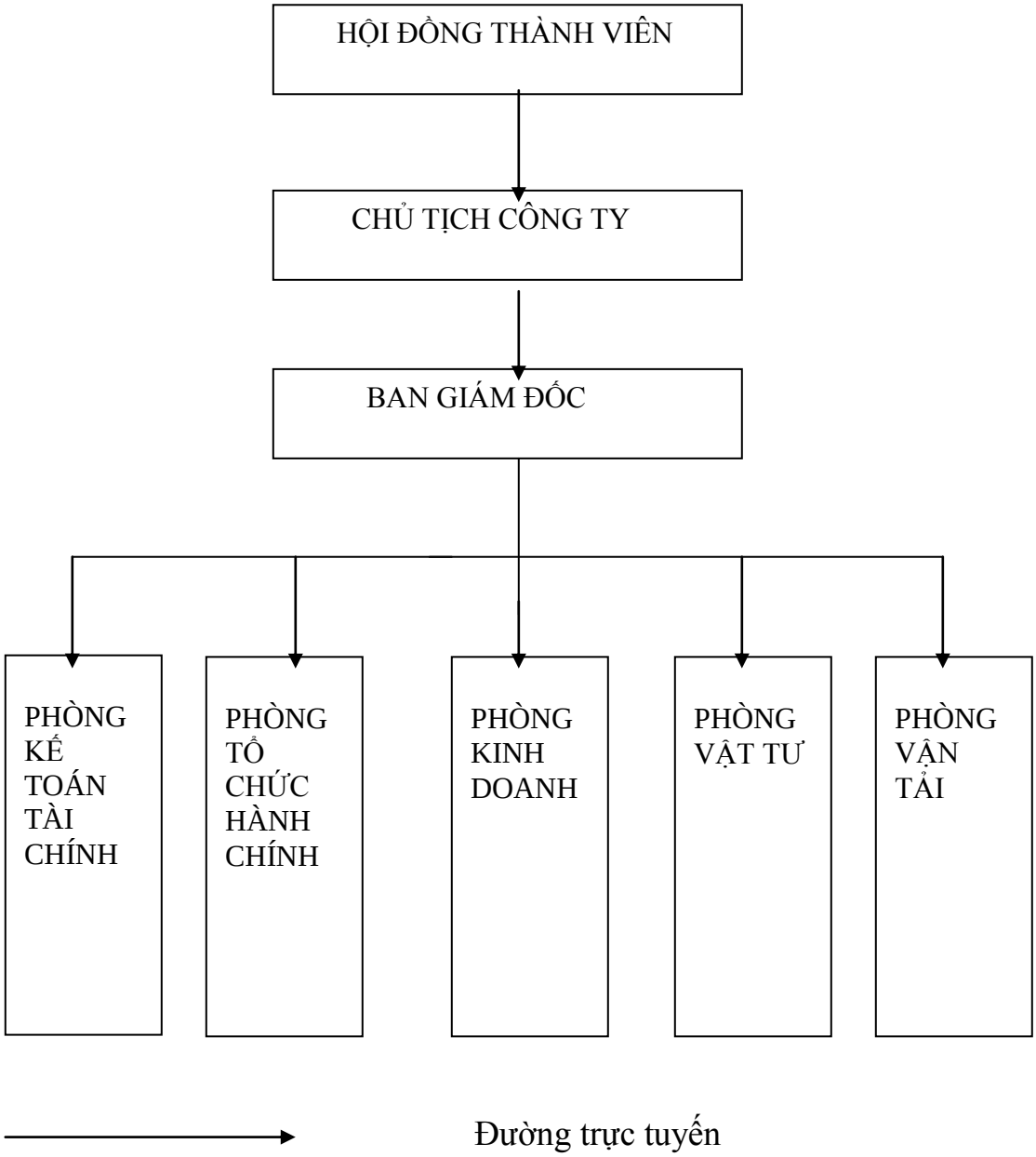
- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao, tăng tích luỹ vốn.

- Góp phần giải quyết việc làm, nâng cao đời sống cho cán bộ công nhận viên.

- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

2.1.2 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty

* Sơ đồ cơ cấu tổ chức-bộ máy quản lý của công ty



* Bộ máy lãnh đạo của công ty gồm những bộ phận sau:

- ***Ban giám đốc***: bao gồm giám đốc và phó giám đốc giúp việc cho giám đốc. Giám đốc công ty là người điều hành quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, và là người chịu trách nhiệm trước pháp luật trong mọi hoạt động giao dịch của công ty.

- ***Phòng kinh doanh***: tham mưu và giúp việc cho giám đốc về việc xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, tổ chức và khai thác việc kinh doanh các mặt hàng, trên cơ sở tận dụng tất cả cơ sở vật chất, thị trường hiện có. Tạo nguồn hàng, điều chỉnh các khâu xuất nhập khẩu hàng hoá,vận chuyển hàng hoá đến cho khách hàng. Tổ chức các hoạt động marketing để duy trì và mở rộng thị trường, đa dạng hoá các hình thức dịch vụ.

- ***Phòng tổ chức hành chính***: tham mưu giúp việc cho giám đốc về công tác qui hoạch cán bộ, sắp xếp bố trí cán bộ công nhân viên đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh đề ra. Xây dựng cơ chế trả lương hợp lý cho cán bộ công nhân viên. Có kế hoạnh đào tạo để nâng cao chất lượng đội ngũ lao động, chăm sóc sức khoẻ và an toàn cho người lao động.

- ***Phòng vật tư***: tham mưu và giúp cho giám đốc trong việc xây dựng các kế hoạch khoa học kĩ thuật và môi trường, xây dựng và quản lý vật tư, quản lý tốt cơ sở trang thiết bị. Duy trì chất lượng sản phẩm hàng hoá ổn định, đề xuất với giám đốc về việc triển khai kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản, nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá.

- ***Phòng kế toán tài chính***: thực hiện nhiệm vụ hạch toán, tham mưu, giúp việc cho giám đốc để thực hiện nghiêm túc các quy định về kế toán tài chính hiện hành, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, lập kế hoạch về vốn và tạo vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- ***Phòng vận tải***: tổ chức vận chuyển hàng hoá cho khách hàng theo kế hoạch đã đề ra, khai thác có hiệu quả cơ sở vật chất kĩ thuật hiện có, nguồn nhân lực được giao để vận chuyển hành hoá, xăng dầu theo đúng tiến độ mà công ty đã đề ra.

2.1.3 Đặc điểm về cơ sở vật chất kĩ thuật và lao động của công ty

2.1.3.1 Đặc điểm về cơ sở vật chất và trang thiết bị

**** Bảng 1: Bảng giá trị tài sản cố định tại 31/12/2008***

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu|	*Nguyên giá*	*Khấu hao*	*Giá trị còn lại*	*GTCL/NG(%)*
1.Máy móc thiết bị	401,593,333	110,438,164	291,155,169	72,51 %
2.Phương tiện vận tải	574,297,909	67,001,424	507,296,485	88,33 %
Tổng	975,891,242	177,439,588	798,451,654	81,22 %

(Nguồn: phòng kế toán tài chính công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 1 ta thấy so với một nguồn vốn nhỏ, phải đi vay mượn khá nhiều thì phần giá trị tài sản cố định của công ty là lớn. Công ty lại mới thành lập nên việc mua sắm mới là tất yếu, rất tốn kém, tuy nhiên máy móc thiết bị, phương tiện vận tải của công ty còn rất mới, không phải sửa chữa nhiều, và được vận hành với công suất tối đa.

2.1.3.2 Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp

Công ty đã bố trí nhân sự hợp lý để kịp thời đáp ứng yêu cầu kinh doanh. Về số lượng đủ để hoàn thành nhiệm vụ. Về chất lượng, đối với lao động làm chuyên môn nghiệp vụ đều trẻ và có trình độ đại học, đây là điều kiện thuận lợi để có thể tiếp

cận với phương pháp làm việc hiện đại. Tuy nhiên trình độ tin học còn yếu, công ty cần có kế hoạch đào tạo bổ sung kiến thức cho họ.

**** Bảng 2: Bảng cơ cấu lao động tại công ty năm 2008 phân chia theo trình độ***

	Năm 2007	*Năm 2008*	*Chênh lệch*	
Trình độ	Số lượng (người)	Số lượng (người)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Trên đại học	0	0	0	0
Đại học	3	4	1	33
Cao đẳng	1	1	0	0
Trung cấp	1	1	0	0
LĐ phổ thông	4	6	2	50
Tổng cộng	9	12	3	33

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính công ty TNHH Anh Hoàng)

**** Tình hình thu nhập của cán bộ công nhân viên trong công ty***

Qua bảng 3 ta thấy tổng quỹ l- ơng của công ty năm 2008 là 245,500,000 đồng, tăng 92,600,000 đồng t- ơng ứng 60,56 % so với năm 2007 là 152,900,000 đồng. Tiền l- ơng bình quân và thu nhập bình quân của ng- ời lao động cũng tăng từ năm 2007 là 1,777,907 đồng đến năm 2008 là 2,045,879 đồng, tăng 15,07%. Điều này chứng tỏ sang năm 2008 công ty đã nâng mức l- ơng và thu nhập cho cán bộ công nhân viên trong công ty để đảm bảo cuộc sống cho ng- ời lao động. Sang năm 2009, công ty nên tăng mức l- ơng ký trong hợp đồng, đồng thời trích lập quỹ khen th- ởng cho ng- ời lao động làm tốt công việc để khuyến khích ng- ời lao động làm việc nhiệt tình hơn nữa.

**** Bảng 3: Tình hình thu nhập của công nhân viên***

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2007*	*Năm 2008*	*Chênh lệch*	*%*
1. Tổng quỹ l- ơng	152,900,000	245,500,000	21,600,000	60,56
2. Tổng thu nhập	152,900,000	245,500,000	21,600,000	60,56
3. Tiền l- ơng bình quân	1,777,907	2,045,879	267,972	15,07
4.Thu nhập bình quân	1,777,907	2,045,879	267,972	15,07

(Nguồn: phòng tổ chức hành chính công ty TNHH Anh Hoàng)

*** Thuận lợi, khó khăn**

+Thuận lợi:

- Các cán bộ công nhân viên là những ng- ời năng nổ, nhiệt tình trong công việc, không ngại khó ngại khổ nên có thể giải quyết các công việc nhanh gọn, nhân sự đ- ợc bố trí hợp lý.
- Công ty tiết kiệm chi phí quản lý, chi phí tiếp khách… tiết kệm chi phí tới mức tối đa để tăng lợi nhuận.
- Công ty đang dần tìm đ- ợc chỗ đứng trên thị tr- ờng, doanh thu đã tăng theo từng năm.
- Công ty có những mối quan hệ tốt nên huy động đ- ợc vốn vay cá nhân lớn.

+ Khó khăn

- Là một doanh nghiệp nhỏ, mới thành lập nên khách hàng ch- a biết tới nhiều. Các khách hàng trên địa bàn thành phố đều đang lấy hàng ở những nhà cung

ứng quen thuộc. Việc Maketing để khách hàng tin t- ởng và mua hàng của công ty là rất khó khăn.

- Việc cạnh tranh với các công ty khác có tiềm lực lớn để thu hút các khách hàng là hết sức khó khăn, công ty đã phải giảm giá bán để thu hút khách hàng nên tỷ suất lợi nhuận/doanh thu thấp.

- Số vốn điều lệ cũng nh- vốn l- u động thấp, không có nhiều tài sản để thế chấp ngân hàng vay vốn. Mặt khác là đơn vị cung cấp dịch vụ khi mua hàng phải trả tiền ngay còn khi cung cấp hàng cho khách lại phải cho chịu một thời gian nên nhiều khi không thể đáp ứng đ- ợc nhu cầu của khách hàng. Chính vì thế nên sản l- ợng ch- a cao, doanh thu thấp, lợi nhuận ít.

- Giá cả xăng dầu th- ờng xuyên biến động. Khi giá nhiên liệu tăng sẽ dẫn đến nhu cầu về vốn l- u động tăng, do đó số tiền lãi vay tăng nên làm giảm lợi nhuận. Mặt khác giá nhiên liệu tăng thì chi phí vận tải cũng tăng nh- ng giá c- ớc lại không tăng nên lợi nhuận thấp.

- Số xe vận chuyển của công ty ít nên không thể phục vụ những khách hàng có nhu cầu cung ứng số l- ợng hàng lớn trong 1 ngày.

- Không có tàu dầu nên không thể cấp hàng cho những tàu neo làm hàng tại các cảng biển.

- Giai đoạn 2007 - 2008 là năm khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên công ty cũng không tránh khỏi những khó khăn chung.

- Lãi suất cho vay vốn của các ngân hàng năm 2008 tăng cao làm chi phí của công ty cao nên lợi nhuận thấp.

2.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

2.2.1 Sản lượng và doanh thu:

**** Bảng 4: Sản lượng và doanh thu giai đoạn 2007- 2008***

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	***Năm 2007***	***Năm 2008***	***Chênh lệch***	
Lĩnh vực kinh doanh			***Giá trị***	***%***
Xăng	5.779.805.380	5.758.666.641	-21.138.739	-0.36
Dầu	19.647.312.845	31.606.627.810	11.959.314.965	60.86
Dầu nhờn	3.118.483.067	5.210.679.019	2.092.195.952	67.09
Vận tải	88.560.385	124.246.940	35.686.555	40.29
Tổng	28.634.161.677	42.700.220.410	14.066.058.733	49.12

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng

Qua số liệu bảng 4, ta thấy sản lượng tiêu thụ và doanh thu bán hàng của năm 2008 tăng vượt bậc so với năm 2007. Tổng doanh thu năm 2008 là 42.7 tỷ đồng, tăng 1,5 lần so với doanh thu năm 2007 là 28,5 tỷ đồng, cụ thể là tăng 49,12%, tương ứng tăng trên 14 tỷ đồng. Doanh thu của dầu tăng mạnh là phần đóng góp lớn nhất vào việc tăng tổng doanh thu, năm 2007 doanh thu của dầu là 19.6 tỷ đồng, năm 2008 tăng lên 31.6 tỷ đồng, tăng thêm 11.9 tỷ đồng tương ứng 60,86%. Doanh thu của dầu nhờn cũng tăng đáng kể, năm 2007 là khoảng trên 3 tỷ đồng, đến 2008 là trên 5 tỷ đồng, tăng 67,09%. Doanh thu của vận tải cũng tăng, nhưng doanh thu của xăng lại giảm nhẹ. Vì vậy công ty cần phát huy lĩnh vực kinh doanh dầu, nhưng cũng phải đẩy mạnh phát triển kinh doanh các mặt hàng khác như xăng, dầu nhờn, vận tải…, nhằm tận dụng được thị trường lớn.

Doanh thu năm 2008 tăng một phần là do công ty đã tiêu thụ được một lượng hàng hoá lớn hơn năm 2007, nhưng chủ yếu vẫn là do giá xăng dầu năm

2008 biến động tăng rất lớn. Công ty nên có những biện pháp đề phòng biến động của giá cả.

2.2.2 Tài chính doanh nghiệp

2.2.2.1 Phân tích tình hình hoạt động tài chính ở công ty TNHH Anh Hoàng thông qua bảng Cân đối kế toán

**** Bảng 5: Bảng cân đối kế toán của công ty TNHH Anh Hoàng***

Đơn vị tính : Đồng

TÀI SẢN	*Năm 2007*	*Năm2008*	*Chênh lệch*	
			Số tiền	*%*
A.TS Ngắn hạn	2.026.060.640	1.447.565.869	-578.494.771	28.55
1.Tiền và các khoản tương tiền	42.408.581	36.682.839	-5.725.742	13.5
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.140.463.976	968.262.970	-172.201.006	15.09
3. Hàng tồn kho	843.188.083	442.620.060	-400.568.023	47.5
B. TS Dài hạn	896.040.778	941.308.796	45.268.018	5.05
1.TSCĐ	896.040.778	941.308.796	45.268.018	5.05
Tổng tài sản	2.922.101.418	2.338.874.665	-583.226.753	19.95
NGUỒN VỐN				
A.Nợ phải trả	1.970.345.292	1.298.265.380	-672.079.912	34.1
1.Nợ ngắn hạn	1.624.745.292	1.039.065.380	-585.679.912	36.04
2.Nợ dài hạn	345.600.000	259.200.000	-86.400.000	25
B.Nguồn vốn chủ sở hữu	951.756.126	1.090.609.285	138.853.159	14.58
1.Nguồn vốn, quỹ	951.756.126	1.090.609.285	138.853.159	14.58
Tổng nguồn vốn	2.922.101.418	2.338.874.665	-583.226.753	19.95

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 5 ta thấy giá trị tổng tài sản của công ty năm 2008 giảm so với năm 2007, cụ thể là giảm 583 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 19.95%. Kết quả này cho thấy quy mô tài sản của công ty không tăng lên mà còn giảm đi.

Về tài sản ngắn hạn (TSNH), năm 2007 TSNH là trên 2 tỷ đồng, năm 2008 là khoảng gần 1,5 t ỷ đồng, tức là giảm đi 28.55% (khoảng 578 triệu đồng). TSNH năm 2008 giảm là do trong kỳ, tiền mặt và các khoản tương đương tiền giảm đi 13,5%, khoản phải thu ngắn hạn giảm 172 triệu đồng, tương ứng 15,09%, hàng tồn kho cũng giảm đáng kể là 400 triệu đồng, tương ứng giảm 47,5%. Chính điều này đã làm cho TSNH của công ty giảm đi nhiều, điều này là không tốt, vì TSNH là những tài sản có tính thanh khoản cao, có thể quy đổi ra tiền mặt giúp công ty trang trải những khoản nợ hiện tại. Nhất là lượng tiền mặt quá thấp làm công ty khó ứng phó kịp với những món nợ đến hạn. Công ty nên tăng lượng tiền mặt tại quỹ nếu muốn kinh doanh linh hoạt hơn.

Về tài sản dài hạn (TSDH) năm 2008 là 941 triệu đồng, tăng nhẹ so với năm 2007 với tỷ lệ là 5,05%. Có sự tăng nhẹ này là do tài sản cố định của công ty tăng, trong kỳ công ty không có những hoạt động đầu tư tài chính hay bất động sản. Công ty mới thành lập nên chưa có điều kiện để mua sắm đầu tư thêm trang thiết bị có giá trị lớn.

Khoản mục nợ phải trả của công ty trong năm 2007 là gần 2 tỷ đồng, của năm 2008 là 1,2 tỷ đồng, tức là đã giảm đi khá nhiều, tỷ lệ giảm là 34,1% (giảm 672 triệu đồng), nguyên nhân là do các khoản nợ ngắn hạn của công ty giảm 36,04%, còn nợ dài hạn cũng giảm tương ứng 25%. Khoản mục nợ phải trả là do công ty mua chịu hàng hoá dịch vụ của nhà cung cấp, tức là công ty chiếm dụng được của nhà cung ứng một khoản vốn, khoản này giảm tức là vốn chiếm dụng được của công ty giảm. Công ty nên tăng khoản chiếm dụng này nhưng cũng phải xem xét khả năng trả nợ.

Về nguồn vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng 14,58% so với năm 2007, nguyên nhân là do nguồn vốn, quỹ của công ty có phần tăng tương ứng. Công ty đã bổ sung thêm nguồn vốn để phục vụ cho quá trình hoạt động kinh doanh.

Tuy năm 2008 khoản mục nguồn vốn chủ sở hữu có tăng so với năm 2007, nhưng phần tăng này không bù đắp được phần giảm của nợ phải trả, vì vậy tổng nguồn vốn của công ty giảm. Công ty nên đưa ra các giải pháp để điều chỉnh, tăng nguồn vốn kinh doanh để có thể tận dụng được nhiều cơ hội đầu tư.

2.2.2.2 Phân tích tình hình tài chính của công ty qua Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 6: Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Anh Hoàng

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2007*	*Năm 2008*	*Chênh lệch*	
			Số tiền	*%*
1,DT BH và cung cấp DV	28,634,162,177	42,650,220,416	14,016,058,239	48.94
2,DT thuần về BH,CCDV	28,634,162,177	42,650,220,416	14,016,058,239	48.94
3,Giá vốn hàng bán	27,297,986,520	40,996,654,665	13,698 ,946,191	49,99
4, DT hoạt động tài chính	613,056	694,373	81,317	13.26
5, Chi phí tài chính	130,991,206	266,112,560	135,121,354	103.15
6, Chi phí bán hàng	283,730,067	327,995,686	44,265,619	15.6
7,Chi phí QLDN	209,825,500	201,381,680	-8,443,820	-4.02
8,LN thuần từ hđ KD	712,241,940	858,770,198	146,528,258	20.57
9, Thu nhập khác	1,022,656,645	1,177,015,601	154,358,956	15.09
10, Chi phí khác	1,011,652,105	1,138,138,635	126,486,530	12.5
11, Lợi nhuận khác	11,004,540	38,876,966	27,872,426	253.28
12,LN tr- ớc thuế TNDN	723,246,480	897,647,164	174,400,684	24.11
13,Thuế TNDN	202,509,014	251,341,205	48,832,192	24.11
14, LN sau thuế TNDN	520,737,466	646,305,958	125,568,492	24.11

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 6 ta thấy: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2008 tăng so với năm 2007, cụ thể như sau:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2007 là 28,6 tỷ đồng, năm 2008 là 42,6 tỷ đồng, tức là tăng khoảng 14 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 48,94%. Giá vốn hàng bán năm 2008 tăng 49,99% so với năm 2007 tức là

khoảng 13,6 tỷ đồng. Điều này là tất yếu, tốc độ tăng của giá vốn t- ơng ứng với tỷ lệ tăng doanh thu. Có sự gia tăng này là do năm 2008 công ty đã tìm đ- ợc những khách hàng mới, tăng l- ợng hàng tiêu thụ lên, cộng với việc giá xăng dầu năm 2008 có sự biến động tăng rất lớn, kéo theo doanh thu và giá vốn của công ty đều tăng. Công ty nên tích cực phát huy, tìm những khách hàng mới, ký kết những hợp đồng lớn để tăng doanh thu.

Chi phí tài chính năm 2008 tăng 103,15%. so với năm 2007. Chi phí bán hàng cũng tăng tương ứng 15,6% từ năm 2007 là 283 triệu đồng, đến năm 2008 là 327 triệu đồng, chí phí bán hàng tăng là do công ty đã áp dụng các biện pháp marketing, xúc tiến bán hàng để mở rộng thị phần, tìm kiếm những khách hàng mới. Nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp từ năm 2007 đến năm 2008 giảm 4,02%, tuy không nhiều, nhưng cũng đã tiết kiệm được cho công ty một khoản chi phí. Công ty nên chú trọng giảm các khoản chi phí tới mức tối đa để tăng lợi nhuận.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2008 là 858 triệu đồng, so với năm 2007 là 712 triệu đồng đã tăng 20,57%. Doanh thu thuần tăng đã làm cho lợi nhuận thuần tăng. Nhưng doanh thu tăng rất lớn, tăng 14 tỷ đồng tương ứng 48% , lợi nhuận thuần chỉ tăng khoảng 125 triệu đồng tương ứng 20%, công ty nên có những biện pháp thúc đẩy lợi nhuận tăng.

Thu nhập khác năm 2008 là 1,177 tỷ đồng, tăng 15.09% so với năm 2007. Chi phí khác năm 2008 là 1,138 tỷ đồng so cới năm 2007 tăng 12.5%. Cả thu nhập khác và chi phí khác đều tăng làm lợi nhuận khác năm 2008 tăng lên, lợi nhuận khác tăng làm tăng lợi nhuận trước thuế. Có khoản lợi nhuận khác và chi phí khác đều là do đặc thù ngành thương mại xăng dầu, đây là những khoản lệ phí xăng dầu, hàng khuyến mại đi kèm công ty nhận được khi mua hàng, khi cung cấp sản phẩm dịch vụ cho khách công ty sẽ chuyển những khoản này đến cho khách hàng.

Lợi nhuận trước thuế năm 2008 tăng 24,11% so với năm 2007, làm cho lợi nhuận sau thuế năm 2008 cũng tương ứng 24,11% so với năm 2007. Điều này chứng tỏ công ty kinh doanh đã có hiệu quả hơn.

Qua những nhận xét trên ta thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2008 là có tăng so với năm 2007, trong đó doanh thu tăng mạnh làm lợi nhuận tăng. Tuy nhiên công ty mới thành lập nên chưa có kinh nghiệm trong việc quản lý chi phí, vì vậy nên chú ý vào công tác quản lý doanh nghiệp và bán hàng.

2.3 Thực trạng sử dụng vốn tại công ty TNHH Anh Hoàng

2.3.1 Tình hình biến động tài sản và nguồn vốn giai đoạn 2007-2008

2.3.1.1 Bảng biến động tài sản – nguồn vốn giai đoạn 2007-2008

Bảng 7: Bảng biến động tài sản – nguồn vốn giai đoạn 2007-2008

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm*		*So sánh*	
	2007	*2008*	*Chênh lệch*	*Tỷ lệ %*
ATổng tài sản	2.922.101.418	2.338.874.665	-583.226.753	-19.95
1 Tài sản l- u động	2.026.060.640	1.447.565.869	-578.494.771	-28.55
2 Tài sản cố định	896.040.778	941.308.796	45.268.018	5.05
B Tổng nguồn vốn	2.922.101.418	2.338.874.665	-583.226.753	-19.95
1 Nợ phải trả	1.970.345.292	1.298.265.380	-672.079.912	-34.1
2 Nguồn vốn CSH	951.756.126	1.090.609.285	138.853.159	14.58

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua số liệu bảng 7, ta thấy kết quả về tình hình tài chính của công ty TNHH Anh Hoàng trong giai đoạn 2007 - 2008:

- Quy mô tổng tài sản cũng nh- tổng nguồn vốn đang có xu h- ớng giảm dần qua các năm. Cụ thể là năm 2008 so với năm 2007 giảm 19,95%, trong đó tài sản l- u động cũng giảm theo từng năm, năm 2008 giảm 28,55% so với năm 2007. Tài sản cố định tăng ít, năm 2008 tăng 5,05% so với năm 2007. Nguồn vốn giảm làm giảm khả năng cạnh tranh, đầu t- mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của công

ty. Nếu muốn phát triển hơn nữa, công ty nên tăng c- ờng bổ sung nguồn vốn và tài sản.

- Nợ phải trả cũng giảm theo từng năm, trong khi vốn chủ sở hữu lại có xu h- ớng tăng, nợ phải trả năm 2008 giảm 34.1% so với năm 2007. Vốn chủ sở hữu tăng từ năm 2008 là tăng 14.58% so với năm 2007. Có sự gia tăng này là do công ty đã bổ sung, nâng cao l- ợng vốn chủ sở hữu để tăng c- ờng khả năng cạnh tranh, tham gia các hoạt động đầu t- . Công ty nên tăng l- ợng vốn chủ sở hữu để có thể kinh doanh một cách tự chủ và độc lập hơn

- Sự biến động về tài sản và nguồn vốn ảnh h- ởng rất lớn đến việc sử dụng vốn của công ty. Giai đoạn 2007 – 2008 cả tài sản và nguồn vốn của công ty đều có xu h- ớng giảm. Việc này là do giai đoạn 2007 – 2008, thị tr- ờng nói chung và thị tr- ờng xăng dầu nói riêng có nhiều biến động, công ty lại mới thành lập, quy mô còn nhỏ và ch- a có nhiều kinh nghiệm, vì vậy còn rất rụt rè trong việc đầu t- mua sắm tài sản cố định, ch- a bổ sung nhiều cho nguồn vốn kinh doanh.

2.3.1.2Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản

Bảng 8: Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Chỉ tiêu	*Cách xác định*	*Năm 2007*	*Năm 2008*
1. Hệ số nợ	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn BQ	0,65	0,55
2. Tỷ suất tự tài trợ	Nguồn vốn CSH / Tổng nguồn vốn BQ	0,35	0,45
3. Tỷ suất đầu tư TSNH	Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	0,67	0,6
4. Tỷ suất đầu tư TSDH	Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	0,33	0,4

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 8 ta thấy hệ số nợ của công ty năm 2008 đã giảm xuống còn 0,55 so với năm 2007 là 0,65. Số liệu này cho thấy vào đầu năm 2007 thì cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,65 đồng là đi vay, còn năm 2008 thì cứ 1 đồng vốn công ty dùng có 0,55 đồng là đi vay. Hệ số này tuy đã giảm đi nhưng vẫn ở mức cao, chứng tỏ sự phụ thuộc của công ty vào chủ nợ là khá lớn nhưng đã được cải thiện. Công ty không nên để phụ thuộc quá nhiều vào các khoản vay như vậy, rất dễ rơi vào tình trạng phá sản vì không trả được các khoản nợ.

Tỷ suất tự tài trợ của công ty năm 2007 là 0,35 và năm 2008 đã tăng lên là 0,45. Số liệu này cho biết, năm 2007 cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,35 đồng vốn chủ sở hữu, còn năm 2008 thì cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,45 đồng vốn chủ sở hữu. Tỷ số này năm 2008 tăng so với năm 2007 nhưng vẫn ở mức thấp, công ty vẫn chịu sức ép lớn về các khoản nợ vay.

Công ty đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2007 với tỷ suất 0,67 và sang năm 2008 giảm xuống còn 0,6. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2007 là 0,29, nhưng sang năm 2008 lại tăng lên 0,4. Chứng tỏ việc đầu tư vào tài sản ngắn hạn trong năm 2008 của công ty đã giảm xuống, công ty chú trọng đầu tư vào tài sản cố định hơn, mua sắm trang thiết bị mới, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

2.3.2 Phân tích cơ cấu tài sản- nguồn vốn giai đoạn 2007- 2008

2.3.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản của công ty TNHH Anh Hoàng

Bảng 9: Cơ cấu tài sản của công ty TNHH Anh Hoàng giai đoạn 2007 – 2008

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2007*		*Năm 2008*		*So sánh*	
	Số tiền	*%*	*Số tiền*	*%*	*Số tiền*	*%*
A TSLĐ và ĐTNH	**2.026.060.640**	**69.33**	**1.447.565.869**	**61.89**	**-578.494.771**	**28.55**
1 Tiền	**42.408.581**	**1.45**	**36.682.839**	**1.56**	**-5.725.742**	**13.5**
2 Các khoản ĐTNH	_	_	_	_	_	_
3 Các khoản phải thu	**1.140.463.976**	**39.02**	**968.262.970**	**41.39**	**-172.201.006**	**15.09**
4 Hàng tồn kho	**843.188.083**	**28.85**	**442.620.060**	**18.92**	**-400.568.023**	**47.5**
5 Tài sản LĐ khác	_	_	_	_	_	_
B TSCĐ và ĐTDH	**896.040.778**	**30.67**	**941.308.796**	**40.24**	**45.268.018**	**5.05**
1 Tài sản cố định	**896.040.778**	**30.67**	**941.308.796**	**40.24**	**45.268.018**	**5.05**
2 Đầu t- TC dài hạn	_	_	_	_	_	_
3 CP XD CB dở dang	_	_	_	_	_	_
4 Ký quỹ,ký c- ợc DH	_	_	_	_	_	_
5 Tài sản dài hạn khác	_	_	_	_	_	_
Tổng tài sản	**2.922.101.418**	**100**	**2.338.874.665**	**100**	**-583.226.753**	**19.95**

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 9 ta thấy cơ cấu phân bổ tài sản của công ty TNHH Anh Hoàng năm 2007 nh- sau:

Tài sản l- u động và đầu t- ngắn hạn chiếm tỷ trọng t- ơng đối lớn, chiếm 69,33%. Công ty có tỷ trọng tài sản l- u động và đầu t- ngắn hạn lớn là tất yếu, do đặc thù ngành th- ơng mại xăng dầu cần phải có nguồn vốn linh động, quay vòng nhanh, và công ty phải có khả năng ứng phó nhanh đối với những khoản nợ chủ hàng. Trong đó tài sản l- u động d- ới dạng tiền mặt và tiền gửi ngân hàng chiếm 1,45%, một tỷ lệ

rất thấp. Vốn bằng tiền tạo ra các yếu tố cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nhiệp, là khoản dự phòng để ứng phó với những nhu cầu bất th- ờng. Vốn bằng tiền chiếm tỷ trọng quá nhỏ sẽ làm cho công ty gặp khó khăn khi giải quyết những nhu cầu bất th- ờng. Khoản phải thu chiếm 39.02%, điều này cho thấy l- ợng khách hàng nợ của công ty là khá lớn, làm cho công ty gặp khó khăn trong việc quay vòng vốn. Hàng tồn kho chiếm một tỷ lệ khá cao là 28,85%. Vì hoạt động kinh doanh của công ty mang tính chất kinh doanh dịch vụ (bán buôn, bán lẻ xăng dầu cho các cửa hàng, các đại lý bán lẻ, các hộ tiêu thụ công nghiệp và các công ty vận tải…) nên công ty phải dự trữ một l- ợng hàng hoá lớn phục vụ cho quá trình kinh doanh của mình. Tài sản dài hạn và đầu t- dài hạn chiếm một tỷ trọng nhỏ hơn, chiếm 30,67%, trong đó chủ yếu là tài sản cố định.

Xét sự biến động của tài sản năm 2007, cơ cấu tài sản năm 2008:

Năm 2008 tổng tài sản đã giảm đi 19.95% so với năm 2007. Trong đó tài sản l- u động và đầu t- ngắn hạn giảm 28.55%, nh- ng vẫn chiếm tỷ trọng lớn (chiếm 61.89%). Trong đó tài sản l- u động d- ới dạng tiền mặt và tiền gửi ngân hàng chiếm 1.56 %, vẫn là một tỷ lệ rất thấp. Khoản phải thu chiếm 41.39%, giảm 15.09% so với năm 2007. Có thể thấy công tác thu hồi công nợ của công ty đã đ- ợc thực hiện tốt hơn, tạo điều kiện cho công ty quay vòng vốn nhanh và tiết kiệm đ- ợc những khoản chi phí vay ngắn hạn. Hàng tồn kho chiếm 18.92%, giảm 47.5% so với năm 2007, hàng tồn kho giảm mà doanh thu vẫn tăng chứng tỏ công tác bán hàng cả công ty tốt hơn, đã không còn để tình trạng hàng bị ứ đọng nhiều. Tài sản dài hạn và đầu t- dài hạn vẫn chiếm một tỷ trọng nhỏ hơn mặc dù đã tăng lên 5.05% so với năm 2007, chiếm 41.39%, trong đó chủ yếu là tài sản cố định. Có sự gia tăng này là do công ty đã đầu t- mua sắm mới tài sản cố định, mặc dù ch- a có điều kiện để đầu t- vào những tài sản có giá trị lớn.

2.3.2.2 Cơ cấu nguồn vốn của công ty TNHH Anh Hoàng

Bảng 10: Cơ cấu nguồn vốn của công ty TNHH Anh Hoàng giai đoạn 2007 – 2008

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2007*		*Năm 2008*		*So sánh*	
	Số tiền	*%*	*Số tiền*	*%*	*Số tiền*	*%*
A Nợ phải trả	**1.970.345.292**	**67.42**	**1.298.265.380**	**55.50**	**-672.079.912**	**34.1**
1 Nợ ngắn hạn	**1.624.745.292**	**55.60**	**1.039.065.380**	**44.42**	**-585.679.912**	**36.04**
2 Nợ dài hạn	**345.600.000**	**11.82**	**259.200.000**	**11.08**	**-86.400.000**	**25**
3 Nợ khác	_	_	_	_	_	_
B Nguồn vốn CSH	**951.756.126**	**32.57**	**1.090.609.285**	**46.62**	**138.853.159**	**14.58**
1 Nguồn vốn quỹ	**951.756.126**	**32.57**	**1.090.609.285**	**46.62**	**138.853.159**	**14.58**
2Nguồn KP khác	_	_	_	_	_	_
Tổng nguồn vốn	**2.922.101.418**	**100**	**2.338.874.665**	**100**	**-583.226.753**	**19.95**

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Qua bảng 10 ta thấy cơ cấu nguồn vốn của công ty TNHH Anh Hoàng năm 2007:

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm 67.42%. Trong đó nợ ngắn hạn chiếm 55.6%, nợ dài hạn chiếm 11.82%. Việc nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn là do đặc thù của công ty th- ơng mại dịch vụ, để đảm bảo cho quá trình hoạt động của công ty đ- ợc diễn ra th- ờng xuyên liên tục thì cần có nguồn tài trợ ngắn hạn cao. Nợ dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nên sự biến động của chỉ tiêu này ít ảnh h- ởng đến cơ cấu vốn hơn.

Nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ hơn (chiếm 32.57%) trong đó chủ yếu là nguồn vốn quỹ.

Xét sự biến động nguồn vốn của công ty năm 2008:

Tổng nguồn vốn là 2.3 tỷ đồng, giảm 19.95% so với năm 2007. Nợ phải trả chiếm 55.5% tổng vốn, cũng đã giảm 34.1% so với năm 2007. Trong đó nợ ngắn hạn giảm 36.04%, giảm nhiều so với năm 2007 nh- ng vẫn chiếm tỷ trọng lớn, chiếm

44.42% tổng vốn. Các khoản nợ ngắn hạn của công ty chủ yếu đ- ợc dùng để thanh toán tiền mua xăng dầu, khoản này th- ờng có thời hạn trả rất nhanh. Nợ dài hạn chiếm 11.08%, giảm 25% so với năm 2007. Tất cả các khoản mục nợ của công ty đã giảm xuống, vì sang năm 2008 công ty không còn đ- ợc mua chịu nhiều nh- năm 2007, tức là khoản vốn chiếm dụng đ- ợc của nhà cung cấp đã giảm. Công ty nên tăng c- ờng tận dụng nguồn vốn chiếm dụng này, nh- ng cũng phải xem xét khả năng trả nợ.

Nguồn vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng 14.58% so với năm 2007, chiếm 46.62%, trong đó chủ yếu là nguồn vốn quỹ. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng là do sang năm 2008, công ty đã bổ sung, tăng l- ợng vốn chủ sở hữu để tăng c- ờng khả năng cạnh tranh, tham gia các hoạt động đầu t- .

2.3.3 Phân tích các chỉ tiêu về tình hình sử dụng vốn tại công ty TNHH Anh Hoàng

2.3.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh tổng vốn

Bảng 11: Bảng các chỉ tiêu phản ánh tổng hợp

Đơn vị tính : Đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2007*	*Năm 2008*
1 Doanh thu thuần	28,634,162,177	42,650,220,416
2 Lợi nhuận sau thuế	520,737,466	646,305,958
3 Tổng nguồn vốn	2.922.101.418	2.338.874.665
4 Vốn CSH	951.756.126	1.090.609.285
5 Hệ số doanh lợi tổng vốn (2/3)	0.17	0.27
6 Hệ số doanh lợi vốn CSH (2/4)	0.54	0.59
7 Hệ số doanh lợi doanh thu (2/1)	0.018	0.015

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

- Hệ số doanh lợi tổng vốn cho ta biết 1 đồng vốn đ- a vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ cho bao nhiêu đồng lợi nhuận, hệ số này năm 2008 là 0,27 lớn hơn hệ số doanh lợi tổng vốn năm 2007 (0,17). Tức là năm 2007 thì cứ 1 đồng tổng vốn đ- a vào hoạt động kinh doanh sẽ mang lại 0,17 đồng lợi nhuận, năm 2008 cứ 1 đồng tổng vốn đ- a vào hoạt động kinh doanh sẽ mang lại 0,27 đồng lợi nhuận. Điều này cho thấy mức lợi nhuận mà đồng vốn mang lại ngày càng cao. Nguyên nhân là do lợi nhuận tr- ớc thuế tăng nhanh, lợi nhuận trước thuế năm 2008 là 646 triệu đồng, tăng 24.11% so với năm 2007, còn tổng nguồn vốn năm 2007 là 2.9 tỷ đồng, năm 2008 là 2.3 tỷ đồng, đã giảm 19.95%. Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty đã tốt hơn, nhưng hệ số này vẫn ở mức thấp.

- Hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu cho ta biết 1 đồng vốn chủ sở hữu đ- a vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ cho bao nhiêu đồng lợi nhuận, hệ số này năm 2008 là 0,59 lớn hơn năm 2007 là 0,54. Nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế tăng 126 triệu đồng tương ứng tăng 24.63% so với năm 2007, đồng thời vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng 138 triệu đồng t- ơng ứng 14.58%, nh- ng tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu không bằng tốc độ tăng của lợi nhuận đã làm cho hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu tăng lên. Điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu hợp lý và có hiệu quả hơn năm 2007, điều này cần phải đ- ợc phát huy.

- Hệ số doanh lợi doanh thu năm 2008 là 0,015 thấp hơn so với năm 2007 là 0.018. Hệ số này cho ta thấy năm 2007 thì cứ 1 đồng doanh thu mang lại cho công ty 0.018 đồng lợi nhuận và năm 2008 cứ 1 đồng doanh thu mang lại cho công ty 0.018 đồng lợi nhuận Nguyên nhân là do lợi nhuận tr- ớc thuế năm 2008 tuy có tăng nhưng mức độ tăng của lợi nhuận trước thuế vẫn chậm hơn so với mức độ tăng doanh thu thuần, năm 2008 doanh thu thuần tăng 48.94% so với năm 2007, còn lợi nhuận sau thuế chỉ tăng 24,,11%. Hệ số này chứng tỏ mức tăng của lợi nhuận trước thuế chậm hơn mức tăng của doanh thu thuần. Hệ số doanh lợi doanh thu của công ty đã giảm đi so với năm 2007 và còn ở mức rất thấp, công ty nên có những biện pháp thúc đẩy tăng lợi nhuận.

- Qua một số chỉ tiêu trên ta thấy sang năm 2008, công ty TNHH Anh hoàng đã kinh doanh có hiệu quả hơn năm 2007, hệ số doanh lợi do tổng vốn và vốn chủ sở hữu mang lại đều tăng lên, nhưng hệ số doanh lợi doanh thu còn ở mức quá thấp, chứng tỏ doanh thu của công ty tuy khá lớn và có tăng mạnh nhưng lợi nhuận thu về lại không nhiều, công ty nên xem xét và đưa ra biện pháp cải thiện.

2.3.3.2 Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn l- u động

Trong quá trình sản xuất kinh doanh thì vốn l- u động là một yếu tố không thể thiếu. Để đánh giá đúng thực trạng sử dụng vốn tại công ty TNHH Anh Hoàng ta xem xét các chỉ tiêu sau:

Bảng 12: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động

Chỉ tiêu	*ĐVT*	*Năm 2007*	*Năm 2008*
1 Lợi nhuận sau thuế	Đồng	520,737,466	646,305,958
2 Doanh thu thuần	Đồng	28,634,162,177	42,650,220,416
3 Vốn l- u động bình quân	Đồng	1,497,469,036	1,736,813,255
4 Hiệu suất sử dụng vốn l- u động (2/3)	Lần	19,19	24,56
5 Hàm l- ợng vốn l- u động (3/2)	%	0,052	0,04
6 Tỉ suất lợi nhuận vốn l- u động (1/3)	%	0,34	0,37

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Hiệu suất sử dụng vốn l- u động phản ánh 1 đồng vốn l- u động đ- a vào hoạt động sản xuất kinh doanh có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn l- u động của doanh nghiệp tăng từ năm 2007 là 19,19 đến năm 2008 là 24,56. Tức là năm 2007 khi đ- a 1 đồng vốn l- u động tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ mang lại 19,19 đồng doanh thu, năm 2008 thì đ- a 1 đồng vốn l- u động tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại 24,56 đồng doanh thu. Nguyên nhân của việc tăng hiệu suất sử dụng vốn l- u động là do doanh thu năm 2008

tăng 48.94% so với năm 2007. Trong khi đó vốn l- u động bình quân năm 2008 cũng tăng 15,98% nh- ng tăng với mức thấp hơn so với mức tăng của doanh thu. Hệ số này của công ty ở mức rất cao, điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn l- u động của công ty rất hiệu quả, công ty cần phải phát huy.

Chỉ tiêu hàm l- ợng vốn l- u động cho biết để có 1 đồng doanh thu thì cần sử dụng bao nhiêu đồng vốn l- u động. Chỉ tiêu này năm 2008 là 0,04, giảm đi so với năm 2007 là 0,052. Tức là năm 2007 cứ 0,052 đồng vốn l- u động đ- a vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì mang lại 1 đồng doanh thu, còn năm 2008 lại chỉ cần 0,04 đồng. Xu h- ớng giảm đi nh- vậy là rất tốt, chứng tỏ công ty không cần bổ sung thêm cho nguồn vốn l- u động mà vẫn mang lại đ- ợc nhiều doanh thu.

Năm 2008 tỷ suất lợi nhuận vốn l- u động là 0,37 tăng so với năm 2007 là 0,34. Tức là năm 2007 cứ 1 đồng vốn l- u động đ- a vào hoạt động kinh doanh sẽ mang lại 0,34 đồng lợi nhuận, năm 2008 thì cứ 1 đồng vốn l- u động đ- a vào hoạt động kinh doanh sẽ mang lại 0,37 đồng lợi nhuận. Điều này cho thấy công ty sử dụng vốn l- u động đã có hiệu quả hơn năm 2007. Nguyên nhân chủ yếu của việc gia tăng hệ số này là do sự tăng nhanh của lợi nhuận sau thuế năm 2008 tăng 24.63% so với năm 2007, tăng nhanh hơn cả tốc độ tăng của vốn l- u động bình quân. Hệ số này tuy có tăng nh- ng tăng không nhiều và vẫn ở mức thấp, chứng tỏ công ty sử dụng vốn l- u động ch- a tốt lắm, lợi nhuận do vốn l- u động mang lại ch- a cao,công ty cần có biện pháp khắc phục.

2.3.3.3 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là một trong những bộ phận cấu thành nên nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty TNHH Anh Hoàng ta xét các chỉ tiêu sau:

Bảng 13: Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008
1 Lợi nhuận sau thuế	Đồng	520,737,466	646,305,958
2 Doanh thu	Đồng	28,634,162,177	42,650,220,416
3 Vốn cố định bình quân	Đồng	633,757,306	918,674,787
4 Hiệu suất sử dụng vốn cố định (2/3)	Lần	45,23	46,45
5 Hàm l- ợng vốn cố định (3/2)	%	0.022	0.021
6 Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định(1/3)	%	0,82	0,71

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định cho ta biết cứ 1 đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2008 chỉ tiêu này là 46,45 tăng so với năm 2007 là 45,23, nghĩa là cứ 1đồng vốn cố định đ- a vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra 46,45 đồng doanh thu. Nguyên nhân của việc tăng chỉ tiêu này là do doanh thu năm 2008 tăng mạnh so với năm 2007, tăng 48,94%, vốn cố định bình quân năm 2008 cũng tăng 44,95%. Nh- ng vốn cố đinh bình quân chỉ tăng 285 triệu đồng trong khi doanh thu tăng những 28,6 tỷ đồng, một giá trị nhỏ hơn nhiều so với giá trị tăng doanh thu. Vì vậy ta có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn cố đinh của công ty khá tốt.

Chỉ tiêu hàm l- ợng vốn cố định phản ánh để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần sử dụng bao nhiêu đồng vốn cố định . Chỉ tiêu này năm 2007 là 0.022, nh- ng sang năm 2008 giảm xuống còn 0.021, có sự sụt giảm này là do tốc độ tăng của vốn cố định chậm hơn tốc độ tăng của doanh thu, doanh thu năm 2008 tăng 28,6 tỷ đồng so với năm 2007, trong khi vốn cố định bình quân năm 2008 chỉ tăng 285 triệu, tăng rất ít so với mức tăng doanh thu. Chỉ tiêu này khá thấp và đã giảm đi so với năm 2007. Công ty không cần đầu t- nhiều vào vốn cố định mà vẫn mang lại doanh thu cao, công ty cần phát huy trong những năm tới.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn cố định cho biết cứ 1 đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Năm 2007 chỉ tiêu này là 0,82 nh- ng sang năm 2008 giảm xuống còn 0,71. Có sự sụt giảm này là do tốc độ tăng của vốn cố định bình quân tăng nhanh hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận sau thuế năm 2008 chỉ tăng 24.63% t- ơng ứng tăng 126 triệu trong khi vốn cố định bình quân năm 2008 tăng 284 triệu đồng t- ơng ứng 44,95% so với năm 2007. Tuy có sự sụt giảm nh- ng hệ số này vẫn ở mức cao, chứng tỏ công ty đã sử dụng vốn cố định có hiệu quả, tận dụng tối đa nguồn vốn cố định của mình, công ty cần phải phát huy điều này.

2.3.3.4 Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 14: Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008
1 Tổng tài sản	Đồng	2.922.101.418	2.338.874.665
2 Tài sản ngắn hạn	Đồng	2.026.060.640	1.447.565.869
3 Hàng tồn kho	Đồng	1.140.463.976	968.262.970
4 Nợ ngắn hạn	Đồng	1.624.745.292	1.039.065.380
5 Tiền và các khoản t- ơng đ- ơng tiền	Đồng	42.408.581	36.682.839
6 Hệ số thanh toán nhanh (2-3)/4		0.54	0.46
7 Hệ số thanh toán ngắn hạn (2/4)		1.24	1.39
8 Hệ số thanh toán tức thời (5/4)		0.026	0.035
9 Hệ số thanh toán tổng quát (1/4)		1.79	2.25

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Trong năm 2008 hệ số thanh toán nhanh là 0.46 giảm đi so với năm 2007 là 0.54. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn năm 2008 giảm 28.55% so với năm 2007. Trong khi đó hàng tồn kho năm 2008 cũng giảm so với năm 2007 là 15.09%,

nợ ngắn hạn năm 2008 cũng giảm t- ơng ứng 36.04% so với năm 2007. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty trong một khoảng thời gian ngắn. Hệ số này của công ty vẫn còn ở mức thấp, năm 2008 khả năng thanh toán nhanh của công ty lại giảm so với năm 2007, công ty gặp khó khăn hơn trong việc thanh toán công nợ với chủ hàng.

Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Hệ số này năm 2008 là 1.39, tăng lên so với năm 2007 chỉ là 1.24. Điều này là do tài sản ngắn hạn giảm từ năm 2007 là 2 tỷ đồng đến năm 2008 chỉ còn 1.4 tỷ đồng, giảm 578 triệu đồng t- ơng ứng 28.55%. Trong khi đó ngợ ngắn hạn năm 2008 cũng giảm 585 triệu đồng t- ơng ứng 36.04% so với năm 2007. Tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn ko bằng tốc độ giảm của nợ ngắn hạn nên hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty đã tăng. Hệ số này ở mức ổn định, điều này cho thấy các khoản nợ ngắn hạn của công ty đều đ- ợc đảm bảo bằng tài sản ngắn hạn.

Hệ số thanh toán tức thời năm 2008 là 0.035, tăng lên so với năm 2007 chỉ có 0.026. Có sự tăng hệ số này là do tiền và các khoản t- ơng đ- ơng tiền năm 2008 giảm 13.5%, nh- ng tốc độ giảm này không bằng tốc độ giảm của nợ ngắn hạn, nợ ngắn hạn giảm từ năm 2007 là 1.6 tỷ đồng đến năm 2008 chỉ còn 1 tỷ đồng, giảm 585 triệu đồng t- ơng ứng 36.04%. Hệ số này tuy có tăng nh- ng còn ở mức rất thấp, cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền của công ty là rất kém, công ty cần phải tăng l- ợng tiền mặt để linh hoạt hơn trong kinh doanh và trả các khoản nợ đến hạn.

Hệ số thanh toán tổng quát của công ty năm 2007 là 1.79, sang năm 2008 đã là 2.25, hệ số này trong hai năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ tất cả các khoản đi vay của công ty đều có tài sản đảm bảo. Năm 2007 cứ đi vay 1 đồng thì có 1,79 đồng tài sản đảm bảo, năm 2008 cứ đi vay 1 đồng thì có 2,25 đồng tài sản đảm bảo. Hệ số này năm 2008 tăng lên so với năm 2007, điều này cho thấy khả năng thanh toán của công ty đã tốt hơn, các khoản nợ đều có tài sản đảm bảo. Nguyên nhân chủ yếu của việc gia tăng hệ số này là do tổng tài sản tuy có giảm 19.95%, nh- ng tốc độ giảm này

không bằng tốc độ giảm của nợ ngắn hạn, nợ ngắn hạn năm 2008 giảm 36.04% so với năm 2007.

2.3.3.5 Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động

Các chỉ tiêu này dùng để đo l- ờng hiệu quả sử dụng vốn tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào các tài sản khác nhau

Bảng 15: Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008
1 Doanh thu	Đồng	28,634,162,177	42,650,220,416
2 Doanh thu thuần	Đồng	28,634,162,177	42,650,220,416
3 Giá vốn hàng bán	Đồng	27,297,986,520	40,996,654,665
4 Tài sản l- u động	Đồng	2.026.060.640	1.447.565.869
5 Hàng tồn kho	Đồng	1.140.463.976	968.262.970
6 Hàng tồn kho bình quân	Đồng	544,282,413	642,904,072
7 Khoản phải thu bình quân	Đồng	926,752,774	1054,363,473
8 Vốn l- u động bình quân	Đồng	1,497,469,036	1,736,813,255
9 Vòng quay hàng tồn kho (3/6)	Vòng	50,17	63,85
10Vòng quay các khoản phải thu (1/7)	Vòng	30,92	40,46
11Kỳ thu tiền bình quân(360 ngày/10)	Ngày	11,64	8,89
12 Vòng quay vốn (2/(4-5))	Vòng	32.33	88.98

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán công ty TNHH Anh Hoàng)

Vòng quay hàng tồn kho năm 2007 là 50,17 vòng, sang năm 2008 tăng lên 63,85 vòng. Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán tăng mạnh, tăng 13,6 tỷđồng t- ơng ứng 48,99% so với năm 2007, hàng tồn kho bình quân năm 2008 tăng 98 triệu

đồng t- ơng ứng 18%. Hàng tồn kho bình quân tăng không nhiều, nh- ng giá vốn lại tăng rất lớn, làm cho số vòng quay hàng tồn kho năm 2008 tăng lên nhiều so với năm 2007, tăng 13,68 vòng. Điều này chứng tỏ công ty công ty bán đ- ợc hàng hoá nhanh hơn, hạn chế việc để hàng tồn kho trong thời gian dài.

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này của công ty năm 2007 là 30,92 vòng, đến năm 2008 tăng lên thành 40,46 vòng, điều này cho thấy tốc độ thu hồi các khoản phải thu tăng lên. Đây là dấu hiệu tốt vì nó chứng tỏ doanh nghiệp không cần phải đầu t- nhiều vào các khoản phải thu của khách hàng, vốn của công ty đã không bị khách hàng chiếm dụng nhiều nh- năm 2007. Nguyên nhân làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng là do doanh thu tăng mạnh, doanh thu năm 2008 tăng 14 tỷ đồng t- ơng ứng 48.94% so với năm 2007. Các khoản phải thu bình quân tuy cũng tăng nh- ng tăng không đáng kể so với tốc độ tăng của doanh thu, khoản phải thu bình quân năm 2008 chỉ tăng l 28 triệu đồng t- ơng ứng 13,8%.

Kỳ thu tiền bình quân cho biết số ngày cần thiết để thu đ- ợc các khoản phải thu. Năm 2007 kỳ thu tiền bình quân của công ty là 11,64 ngày, nh- ng đến năm 2008 giảm xuống chỉ còn 8,89 ngày. Nguyên nhân là do vòng quay các khoản phải thu tăng lên, năm 2007 vòng quay các khoản phải thu là 30,92vòng, đến năm 2008 tăng lên thành 40,46 vòng. Điều này cho thấy các khoản phải thu của công ty đã đ- ợc thu hồi trong thời gian ngắn hơn, tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn của công ty đã giảm.

Vòng quay vốn của công ty năm 2007 là 32.33 vòng, đến năm 2008 tăng lên thành 88.98 vòng, tăng 56,65 vòng. Vòng quay vốn của công ty tăng nhiều nh- vậy là do doanh thu thuần tăng mạnh, năm 2008 doanh thu tăng 14, tỷ đồng t- ơng ứng 48.94% so với năm 2007. Trong khi đó tài sản l- u động giảm xuống, năm 2007 là 2 tỷ đồng, đến năm 2008 chỉ còn 1.4 tỷ đồng, giảm 28.55%, còn hàng tồn kho cũng giảm 15.09%. Vòng quay vốn tăng và ở mức rất cao chứng tỏ công ty sử dụng vốn rất hợp lý và linh hoạt, quay vòng vốn rất nhanh để nắm bắt các cơ hội kinh doanh.

Qua những nhận xét trên ta thấy các chỉ tiêu về khả năng hoạt động của công ty là khá tốt, công ty đã sử dụng vốn có hiệu quả hơn, giảm l- ợng hàng tồn kho, giảm kỳ thu tiền bình quân, tăng vòng quay vốn.

**** Nhận xét tổng quát :***

Những tỷ số trên đã cho thấy khái quát chung về tình hình tài chính và tình hình sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng. Hầu hết các chỉ tiêu năm 2008 đều có xu h- ớng tốt lên so với năm 2007. Khả năng sinh lời của công ty tuy ch- a cao nh- ng qua đó cũng phản ánh đ- ợc chính sách quản lý tài chính, quản lý vốn của công ty. Công ty cần quan tâm nhiều hơn nữa để hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng đ- ợc nâng cao. Bên cạnh đó với nhu cầu mở rộng quy mô kinh doanh, công ty cũng cần chú ý đến việc thanh toán và thu hồi công nợ, đầu t- vào trang thiết bị và áp dụng các biện pháp phù hợp nhằm nâng cao tình hình tài chính hiện nay.

2.3.4 Nhận xét chung về tình hình quản lý và sử dụng vốn

2.3.4.1 Những kết quả đạt đ- ợc

Qua việc phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình quản lý và sử dụng vốn tại công ty TNHH Anh Hoàng, ta thấy việc sử dụng vốn của công ty ngày càng đ- ợc cải thiện

- Doanh thu của công ty tăng qua các năm, doanh thu năm 2008 tăng 48.94% so với năm 2007 làm cho lợi nhuận tr- ớc thuế và lợi nhuận sau thuế cũng tăng 24,11%, chứng tỏ công ty kinh doanh đã có hiệu quả hơn.

- Công ty đã sử dụng nguồn vốn một cách hợp lý, đem lại nhiều lợi nhuận. Hiệu suất sử dụng vốn l- u động và vốn cố định của công ty đều cao, hiệu suất sử dụng vốn l- u động là 24,56 và hiệu suất sử dụng vốn cố định là 46,45. Cho thấy tình hình sử dụng vốn l- u động và vốn cố định của công ty khá tốt.

- Công ty đã sử dụng nguồn vốn một cách linh hoạt nhạy bén với những biến động trên thị tr- ờng, vòng quay vốn, vòng quay hàng tồn kho đều tăng và ở mức cao (năm 2008 vòng quay vốn là 88,98, còn vòng quay hàng tồn kho là 63,85).

Công ty nên tiếp tục giữ vững và phát huy những kết quả đã đạt đ- ợc, trên cơ sở đó mở rộng quy mô để có thể tận dụng đ- ợc các cơ hội kinh doanh lớn.

2.3.4.2 Những hạn chế trong công tác quản lý sử dụng vốn

Bên cạnh những kết quả đạt đ- ợc, còn một số những hạn chế mà công ty cần khắc phục:

- Các hệ số về khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời của công ty vẫn ở mức thấp. Công ty gặp nhiều khó khăn trong thanh toán khi mua hàng và trả các khoản nợ đến hạn. Khi nhập hàng, công ty luôn phải trả tiền ngay cho nhà cung cấp, nh- ng l- ợng tiền mặt của công ty lại quá thấp, không nhập đ- ợc hàng sẽ làm ảnh h- ởng đến khả năng tiêu thụ của công ty. Công ty phải đi vay ngắn hạn ngân hàng để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của mình làm chi phí lãi vay tăng lên, đồng thời dùng các khoản thu đ- ợc khi bán hàng đem trả cho nhà cung cấp. Nh- ng khi bán hàng cho khách, khách hàng lại th- ờng xuyên không trả tiền ngay cho công ty. Tuy vòng quay các khoản phải thu của công ty năm 2008 (40,46 vòng) là khá cao, kỳ thu tiền bình quân là 8,89 ngày cũng khá ngắn, nh- ng với một doanh nghiệp có số vốn nhỏ và kinh doanh ngành nghề xăng dầu, hàng hoá chu chuyển với số l- ợng lớn và tính bằng ngày nh- công ty TNHH Anh Hoàng thì các hệ số này vẫn là không tốt, làm chậm trễ việc nhập hàng và bán hàng của công ty. Nếu có thể giảm đ- ợc các khoản phải thu, tăng vòng quay khoản phải thu và giảm kỳ thu tiền bình quân, công ty sẽ có đ- ợc nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh. Khoản phải thu bình quân năm 2008 là 1054,363,473 đồng, chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu tài sản của công ty (40,24%). Điều này cho thấy số vốn công ty bị chiếm dụng là khá lớn, nếu có thể thu hồi đ- ợc ngay những khoản này công ty có thể dùng để đầu t- vào những hợp đồng khác để tăng doanh thu, nâng cao lợi nhuận. Chính vì vậy, công ty nên áp dụng các biện pháp nhằm làm giảm các khoản phải thu.

- Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là cung ứng xăng dầu, dịch vụ vận tải xăng dầu và vận tải hàng hoá. Đây là ngành nghề kinh doanh không mới

nh- ng có rất nhiều tiềm năng với thị tr- ờng rộng lớn, khách hàng là tất cả mọi đối tượng: doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ, các hộ kinh doanh… Với một thị trường rộng lớn và đa dạng nh- vậy công ty có thể mở rộng việc bán hàng, tăng doanh thu từ đó nâng cao lợi nhuận. Trong thời gian qua, công ty chỉ tập trung vào khai thác nguồn khách hàng từ những bạn hàng th- ờng xuyên, truyền thống, ch- a chú trọng đến việc mở rộng thị tr- ờng. Tuy công ty còn non trẻ, ch- a đủ sức cạnh tranh với những doanh nghiệp lớn trong ngành, nh- ng công ty hoàn toàn có thể khắc phục đ- ợc bằng cách khai thác, mở rộng thị phần, tìm những bạn hàng mới, đặc biệt là những bạn hàng lớn tại các nhà máy, khu chế xuất, khu công nghiệp. Trên cơ sở đó công ty có thể ký kết đ- ợc những hợp đồng mới, từ đó tăng doanh thu và nâng cao lợi nhuận. Việc tăng doanh thu góp phần tăng vòng quay vốn l- u động, tăng lợi nhuận, giúp cho quá trình tái sản xuất và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh đ- ợc tiến hành nhanh hơn.

- Vận tải xăng dầu hàng hoá là ngành nghề mang lại nhiều lợi nhuận nên các ph- ơng tiện vận tải đóng vai trò rất lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Song ph- ơng tiện vận tải của công ty có rất ít, không đủ đáp ứng nhu cầu của các khách hàng, điều này có thể làm mất đi các khách hàng. Công ty cần phải đầu t- mua sắm ph- ơng tiện vận tải để khai thác lĩnh vực kinh doanh này.

Ch- ơng III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH ANH HOÀNG

3.1 Định h- ớng phát triển của công ty TNHH Anh Hoàng năm 2009

B- ớc sang năm 2009, công ty vẫn có những thuận lợi nhất định, doanh thu và lợi nhuận t- ơng đối ổn định do loại hình kinh doanh của công ty là cung cấp xăng dầu và các dịch vụ về xăng dầu, đây là loại hình kinh doanh có nhiều tiềm năng. Công ty ngày càng có nhiều khách hàng quen thuộc và đã ký kết đ- ợc nhiều hợp đồng lớn. Nền kinh tế nói chung sau thời kỳ khủng hoảng đang dần dần ổn định và trên đà phát triển, đây cũng là điều kiện cho sự tăng tr- ởng của công ty.

Bên cạnh đó, công ty cũng áp dụng nhiều biện pháp giảm thiểu chi phí để đối phó với biến động giá nhiên liệu trong những năm tới, đồng thời duy trì mức lợi nhuận ổn định và tăng dần qua các năm.

Năm 2009, dự kiến các chỉ tiêu về sản l- ợng, doanh thu và lợi nhuận của công ty đều tăng lên , trên cơ sở đó, công ty đã đề ra mục tiêu cho năm tới nh- sau:

Bảng 16: Kế hoạnh năm 2009 của công ty TNHH Anh Hoàng

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009
1 Doanh thu	51,238,118,658
Doanh thu xăng	6,909,674,985
Doanh thu dầu	37,927,879,452
Doanh thu dầu nhờn	6,252,467,986
Doanh thu vận tải	148,096,235
2 Lợi nhuận tr- ớc thuế	1,076,468,362
3 Nộp ngân sách	301,235,895
4 Lợi nhuận sau thuế	775,332,467

(Nguồn: Phòng kinh doanh công ty TNHH Anh Hoàng)

Ngoài dự kiến kế hoạnh tăng doanh thu, lợi nhuận, công ty còn có một số mục tiêu nh- :

- Năm 2009, công ty tiếp tục giữ vững và phát huy ngành nghề chính là cung cấp xăng dầu và các dịch vụ xăng dầu, ngoài ra còn mở rộng đầu t- sang lĩnh vực dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hoá.

- Thực hiện ph- ơng châm dịch vụ hoàn hảo nhất phục vụ khách hàng, đảm bảo đáp ứng đ- ợc các nhu cầu của khách hàng, từng b- ớc nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị tr- ờng.

- Khai thác triệt để thị tr- ờng trong thành phố và các vùng lân cận.

- Chú trọng nâng cao năng lực, trình độ cho ng- ời lao động trong doanh nghiệp. Tăng mức thu nhập, đảm bảo đời sống cho nhân viên.

Một số biện pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng

Qua việc phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và thực trạng sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng nói riêng, ta thấy những kết quả đã đạt đ- ợc và công ty cần giữ vững và phát huy những kết quả đó. Bên cạnh những mặt tốt công ty cũng còn rất nhiều hạn chế trong việc sử dụng vốn, chính vì vậy, sau một quá trình tìm hiểu và phân tích, em xin đ- a ra một số giải pháp nhằm góp phần nâng hiệu quả sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng.

3.2 Biện pháp 1: Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, giảm các khoản phải thu

3.2.1 Mục đích của biện pháp

Số d- trong các khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều, do đó bất lợi đến hiệu quả sử dụng vốn. Việc đ- a ra ph- ơng h- ớng giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp công ty có thêm vốn đầu t- mở rộng kinh doanh và đầu t- vào các hoạt động kinh doanh khác, cụ thể:

- Giảm số vốn bị chiếm dụng sẽ tiết kiệm đ- ợc vốn l- u động
- Giảm các khoản chi phí lãi vay
- Giảm vòng quay vốn l- u động, giảm kỳ thu tiền bình quân

3.2.2 Cơ sở của biện pháp

Do đặc điểm của ngành th- ơng mại dịch vụ xăng dầu, công ty có số l- ợng khách hàng nợ rất cao, do là một công ty nhỏ lại mới thành lập nên khi mua hàng công ty lại phải trả tr- ớc tiền cho ng- ời bán. Việc này làm phát sinh khoản phải thu của khách hàng và khoản trả tr- ớc cho ng- ời bán. Điều này làm ảnh h- ởng xấu đến hiệu quả sử dụng vốn, cũng nh- hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần có những biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu để giảm bớt số vốn bị chiếm dụng, tiết kiệm vốn l- u động, giảm các khoản lãi vay, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy

nhiên, biện pháp này cần đ- ợc thực hiện khéo léo và linh hoạt, nếu không sẽ làm giảm l- ợng khách hàng do việc thu hồi các khoản công nợ quá gắt gao.

3.2.3 Nội dung thực hiện

Công ty không có khoản dự phòng phải thu khó đòi. Khoản phải thu của công ty chủ yếu là khoản phải thu của khách hàng và trả tr- ớc cho ng- ời bán.

Một số biện pháp làm giảm các khoản phải thu:

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài công ty để th- ơng xuyên đôn đốc thu hồi công nợ đúng hạn.
- Có biện pháp phòng ngừa rủi ro không đ- ợc thanh toán
- Có chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng. Để giảm các khoản phải thu ch- a đến kỳ thanh toán, ta có thể áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm hơn thời hạn.

Năm 2008, số d- bình quân các khoản phải thu là 1054,363,473 đồng, để giảm khoản phải thu này ta có thể thực hiện các biện pháp sau:

- Chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm. Thực hiện chiết khấu 5% cho các khách hàng thanh toán ngay.
- Thực hiện dịch vụ một cách nhanh chóng, khi khách hàng có nhu cầu phải đáp ứng ngay không đ- ợc chậm trễ, đảm bảo cả về số l- ợng và chất l- ợng hàng hoá.

Với những biện pháp này công ty sẽ thu hồi đ- ợc 50% khoản phải thu của khách hàng, áp dụng biện pháp này có tác động nh- sau :

- Chi phí tăng do chi phí chiết khấu thanh toán
- Giảm lãi vay ngắn hạn, làm giảm chi phí lãi vay. Khi nhập hàng, công ty th- ờng phải trả tiền ngay, nên công ty th- ờng xuyên phải đi vay ngắn hạn để trả tiền cho nhà cung cấp. Khi sớm thu hồi đ- ợc các khoản nợ của khách, công ty sẽ không phải đi vay nhiều nữa, từ đó làm giảm các khoản lãi vay ngắn hạn.

Nh- vậy, khi thực hiện biện pháp giảm các khoản phải thu ta dự tính có các nhân tố bị ảnh h- ởng sau :

Khoản phải thu khách hàng giảm : 1054,363,473 x 50% = 527,453,763 đồng

Vay ngắn hạn giảm : 527,453,763 đồng

Chiết khấu thanh toán : 527,453,763 x 5% = 26,429,978 đồng

3.2.4 Dự kiến kết quả đạt đ- ợc

Sau khi thực hiện biện pháp, dự tính kết quả đạt đ- ợc nh- sau :

Bảng 17 : Bảng dự tính kết quả đạt đ- ợc sau khi thực hiện biện pháp giảm khoản phải thu

Chỉ tiêu	ĐVT	Tr- ớc khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1 Khoản phải thu BQ	Đồng	1054,363,473	527,453,763	527,453,763	50
2 Vay ngắn hạn	Đồng	1,039,065,380	512.755,350	527,453,763	50,72
3Vòng quay các khoản PT	Vòng	40,46	80.92	40,46	
4 Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	8,89	4,44	-4,45	

Chi phí của biện pháp không lớn, chỉ là khoản chiết khấu cho khách hàng - ớc tính trị giá 26,429,978 đồng, nh- ng lại thu đ- ợc rất nhiều kết quả. Tuy không làm cho doanh thu tăng nh- ng làm giảm các khoản phải thu, tức là thu hồi đ- ợc nợ của khách hàng sớm, vốn của công ty sẽ không bị chiếm dụng nhiều, công ty sẽ tiết kiệm đ- ợc một khoản chi phí đi vay ngắn hạn để trả cho nhà cung cấp khi mua hàng.

Sau khi áp dụng biện pháp nhằm làm giảm khoản phải thu của công ty, vòng quay các khoản phải thu cũng tăng lên 80,92 vòng, kỳ thu tiền bình quân giảm xuống còn 4,44 ngày so với tr- ớc khi thực hiện. Công ty thu đ- ợc 527,453,763 đồng khoản phải thu giảm, nên sử dụng để đầu t- tiếp vào quá trình kinh doanh, nâng cao lợi nhuận của công ty. Đồng thời công ty không phải đi vay ngắn hạn nên sẽ tiết kiệm đ- ợc khoản lãi vay.

3.3 Biện pháp 2 : Thúc đẩy gia tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn nhằm nâng cao lợi nhuận.

3.3.1 Mục đích của biện pháp

Xét về hiệu quả sử dụng vốn thì việc tăng doanh thu góp phần tăng vòng quay vốn l- u động, tăng lợi nhuận, giúp cho quá trình tái sản xuất và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh đ- ợc tiến hành nhanh hơn.

3.3.2 Cơ sở của biện pháp

Qua số liệu phân tích ta thấy, doanh thu năm 2008 có tăng so với năm 2007, nh- ng tổng tài sản lại giảm xuống. Trong thời giam qua, công ty chỉ tập trung vào khai thác nguồn khách hàng từ những bạn hàng th- ờng xuyên, truyền thống, ch- a chú trọng đến việc mở rộng thị tr- ờng để phát triển thị phần. Tuy công ty còn non trẻ, ch- a đủ sức cạnh tranh với những doanh nghiệp lớn trong ngành, nh- ng công ty hoàn toàn có thể khắc phục đ- ợc bằng cách khai thác, mở rộng thị phần, tìm những bạn hàng mới.

Hiện nay, ph- ơng tiện vận tải của công ty còn quá ít, ch- a đủ để đáp ứng nhu cầu của các khách hàng, đây cũng là lý do khiến doanh thu về vận tải của công ty còn ch- a cao. Chính vì những lý do trên, việc thực hiện biện pháp để tăng doanh thu và lợi nhuận là rất cần thiết.

3.3.3 Nội dung thực hiện

Để đẩy nhanh tốc độ tăng doanh thu, từ đó tăng lợi nhuận, công ty cần tăng c- ờng công tác nghiên cứu thị tr- ờng. Công ty nên tìm cách mở rộng thị tr- ờng, tìm kiếm bạn hàng mới, đặc biệt là những bạn hàng lớn tại các nhà máy, khu chế xuất, khu công nghiệp.

Muốn mở rộng thị tr- ờng, công ty cần có kế hoạch phát triển kênh phân phối riêng cho mình. Bên cạnh việc duy trì mối quan hệ thân thiết với các khách hàng thân quen, công ty cũng cần chủ động gửi th- chào hàng và các bảng báo giá, kèm theo lời đề nghị h- ởng một - u đãi (Giá thấp, chiết khấu, khuyến mãi…) đến những khách hàng tiềm năng. Đây cũng là một cách tiếp thị rất có hiệu quả.

Để thực hiện đ- ợc biện pháp này, công ty phải tiến hành công tác nghiên cứu thị tr- ờng, thực hiện các ch- ơng trình quảng cáo, marketing để giới thiệu cho khách hàng về công ty và những lợi ích mà họ có đ- ợc khi ký kết hợp đồng với công ty. Đồng thời công ty phải áp dụng những ph- ơng thức bán hàng 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.

3.3.4 Dự kiến kết quả đạt đ- ợc

Theo nghiên cứu thị tr- ờng, dựa vào kinh nghiệm của những doanh nghiệp đi tr- ớc khi thực hiện những hoạt động trên, xét tình hình thực tế kết quả công ty đã đạt đ- ợc trong những năm qua, dự kiến doanh thu của công ty sau khi thực hiện biện pháp này sẽ tăng 15%, tức là sẽ đạt 49,047,753,478 đồng.

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

Giá vốn hàng bán tăng t- ơng ứng 15% :

40,996,654,665 x 115% = 47,146,152,861 đồng

Chi phí bán hàng tăng 20%:

327,995,686 x 120% = 392,879,684 đồng

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 15%:

201,381,680 x 115% = 231,897,479 đồng

Chi phí nghiên cứu thị tr- ờng và marketing 150,000,000 đồng

Chi phí khác 50,000,000 đồng

Tổng chi phí:

47,146,152,861 + 392,879,684 + 231,897,479 + 150,000,000 + 50,000,000

= 47,969,957,389 đồng

Sau khi trừ đi các khoản chi phí, lợi nhuận tr- ớc thuế tăng làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty tăng, thể hiện ở bảng sau:

Bảng 18 : Bảng dự kiến kết quả đạt đ- ợc sau khi thực hiện biện pháp thúc đẩy tăng doanh thu

Chỉ tiêu	ĐVT	Tr- ớc khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1 Doanh thu thuần	Đồng	42,650,220,416	49,047,753,478	6,397,533,062	15
2 Giá vốn	Đồng	40,996,654,665	47,146,152,861	6,157,985,379	15
3 LNTT	Đồng	897,647,164	1,078,498,583	181,434,909	20,17
4 LNST	Đồng	646,305,958	776,985,376	130,457,258	20,17
5 Vốn l- u động BQ	Đồng	1,736,813,255	1,879,248,054	142,434,799	8.2
6 Vốn cố định BQ	Đồng	918,674,787	968,984,254	50,309,467	5.47
7 Vòng quay tổng vốn	Vòng	16.06	18.47	2,41	
8 Vòng quay VLĐ	Vòng	24.55	28.24	3,69	
9 Vòng quay VCĐ	Vòng	46.42	50,66	4,24	

Tổng chi phí khi thực hiện biện pháp bao gồm chi phí giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí marketing và các chi phí khác - ớc tính là 47,969,957,389 đồng

Sau khi thực hiện biện pháp thúc đẩy tăng doanh thu này thì doanh thu của công ty sẽ đạt mức 49,047,753,478 đồng. Sau khi trừ đi các khoản chi phí cần thiết thì lợi nhuận tr- ớc thuế của công ty đạt mức 1,078,498,583 đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 776,985,376 đồng.

Nh- vậy, sau khi dự kiến doanh thu của công ty tăng lên 15% so với khi ch- a 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 vẫn giữ nguyên, kết quả nhận đ- ợc là lợi nhuận tr- ớc thuế tăng 181,434,909 đồng, làm cho lợi nhuận sau thuế cũng tăng 130,457,258 đồng t- ơng ứng 20,17%. Vòng quay vốn l- u động và vòng quay vốn cố định đều tăng, vòng quay vốn l- u động tăng 3,69 vòng, vòng quay vốn cố định tăng 4,24 vòng, vòng quay tổng vốn cũng tăng 2,41 vòng.

Với biện pháp tăng doanh thu bằng cách thu hút thêm khách hàng cũng nh- mở rộng thị tr- ờng, công ty có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần tăng lợi nhuận, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

**** Nhận xét chung***

Trên đây là một số biện pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng. Dựa vào những nhận xét đánh giá và cơ sở lý luận khi đề ra các biện pháp, ta thấy chúng đều có tính khả thi. Sau khi thực hiện những biện pháp này thì hiệu quả sử dụng vốn của công ty sẽ tăng lên.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện hiện nay, vấn đề vốn kinh doanh và việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh luôn là một trong những vấn đề đòi hỏi các doanh nghiệp phải th- ờng xuyên quan tâm. Việc tổ chức huy động vốn từ nguồn nào, sử dụng vốn ra sao sẽ quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hay thấp, quyết đinh sự tồn tại của doanh nghiệp trên thị tr- ờng. Vốn đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trên cơ sở những lý luận chung về vốn kinh doanh, khoá luận của em đã đi sâu vào tìm hiểu, nghiên cứu tình hình thực tế về việc quản lý và sử dụng vốn của công ty TNHH Anh Hoàng, đồng thời tính toán phân tích một số chỉ tiêu tài chính, nhằm thấy rõ những mặt đã đạt đ- ợc, những vấn đề còn tồn tại của công ty. Giai đoạn 2007 – 2008, công ty TNHH Anh Hoàng đã phát huy những thế mạnh của mình, sử dụng nguồn vốn một cách hợp lý và linh hoạt, hiệu suất sử dụng vốn l- u động và vốn cố định của công ty cao, vòng quay vốn, vòng quay hàng tồn kho đều tăng và ở mức cao. Tuy nhiên số vốn kinh doanh của công ty nhỏ, khả năng thanh toán còn thấp lại bị khách hàng chiếm dụng, các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn làm ảnh h- ởng đến quá trình kinh doanh. Công ty nên áp dụng biện pháp làm giảm khoản phải thu, giảm tình trạng bị chiếm dụng vốn. Kinh doanh xăng dầu là ngành đầy tiềm năng với thị tr- ờng rộng, nh- ng thị phần của công ty còn rất nhỏ, vì vậy công ty nên thực hiện các biện pháp mở rộng thị phần, thúc đẩy tăng doanh thu để nâng cao lợi nhuận. Ngoài ra tình trạng thiếu ph- ơng tiện vận tải để phục vụ khách hàng cũng đòi hỏi công ty phải đầu t- thêm cho tài sản cố định.