

## LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế Việt Nam đang trong tiến trình hội nhập hóa, toàn cầu hóa với nền kinh tế thế giới. Điều đó đã thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước phát triển không ngừng và mở rộng sản xuất kinh doanh trong điều kiện thị trường cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ.

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

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tài chính trên thực tế và những kiến thức được học cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sĩ Nguyễn Thị Hương, em đã chọn viết khóa luận với đề tài “***Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại TRANSCO***”. Nội dung bài khóa luận của em gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phân tích tài chính tại Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại TRANSCO.

Chương 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại TRANSCO

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

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

#### **1.1.1 Tài chính doanh nghiệp**

Tài chính doanh nghiệp là một khâu của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hoá tiền tệ.

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

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

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước, được thể hiện qua việc Nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp hoạt động và doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước như nộp các khoản thuế và lệ phí... vào Ngân sách Nhà nước.

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

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp, được thể hiện trong việc doanh nghiệp thanh toán tiền lương, tiền công và thực hiện các khoản tiền thưởng, tiền phạt với công nhân viên của doanh nghiệp, quan hệ thanh toán giữa các bộ phận

trong doanh nghiệp, trong việc phân phối lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp; việc chia lợi tức cho các cổ đông; việc hình thành các quỹ của doanh nghiệp...

Từ vấn đề nêu trên, có thể rút ra những kết luận cơ bản sau đây:

- Tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Xét về hình thức tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hoá của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

- Các mối quan hệ kinh tế gắn liền với việc phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

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

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

##### **a. Khái niệm**

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

##### **b. Mục tiêu**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **a. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp**

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

##### **\* Phương pháp so sánh**

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

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

- Ba là, kỹ thuật so sánh:
- + So sánh bằng số tuyệt đối để thấy sự biến động về số tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích.
- + So sánh bằng số tương đối để thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng hay giảm bao nhiêu %.

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

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

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

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

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

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

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

**b. Tài liệu sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp**

Sử dụng đúng, đầy đủ tài liệu trong quá trình phân tích tài chính không những cho phép chủ doanh nghiệp đánh giá đúng đắn về tình hình tài chính của mình mà còn giúp cho chủ doanh nghiệp đưa ra được những quyết định sáng suốt cho sự phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Khi tiến hành phân tích tài chính, tài liệu người ta thường sử dụng chủ yếu để phân tích là báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính là báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Theo quy định hiện hành, báo cáo tài chính của doanh nghiệp gồm 4 mẫu sau :

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

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

**1.2 Nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp****1.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp****1.2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán**

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp theo giá trị sổ sách của tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm cuối năm.



Bảng cân đối kế toán gồm 2 phần: phần tài sản và phần nguồn vốn. Phần tài sản phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Các chỉ tiêu trong phần nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp. Căn cứ vào Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc phân tích Bảng cân đối kế toán là rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh nên khi tiến hành cần đạt được những yêu cầu sau:

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa
- Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ.

#### **\* Phân tích cơ cấu tài sản**

Bất kỳ một doanh nghiệp nào đều cần phải có tài sản, bao gồm tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn. Việc đảm bảo và phân bổ tài sản cho đầy đủ và hợp lý là điều cốt yếu tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh một cách liên tục và có hiệu quả. Do vậy, doanh nghiệp phải tiến hành phát triển cơ cấu tài sản bằng cách so sánh tổng số tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ và tính ra tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ.

Để tiến hành phân tích cơ cấu tài sản, cần lập bảng phân tích như sau:

**Bảng 1.1: Bảng phân tích cơ cấu tài sản**

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>							
I. Tiền và các khoản tương đương tiền							
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn							
III. Các khoản phải thu ngắn hạn							
IV. Hàng tồn kho							
V. Tài sản ngắn hạn khác							
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>							
I. Các khoản phải thu dài hạn							
II. Tài sản cố định							
III. Chi phí xây dựng dở dang							
IV. Ký quỹ, ký cược dài hạn							
V. Tài sản dài hạn khác							
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>							

Từ bảng phân tích cơ cấu tài sản, ta có thể nhận thấy sự biến động tăng hay giảm của tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối. Đối với tài sản ngắn hạn ta có thể nhận xét một cách tổng quát nhất về tình hình biến động của khoản tiền mặt tại quỹ, phương thức thanh toán tiền hàng, nguồn cung cấp và dự trữ vật tư của doanh nghiệp và các khoản vốn ngắn hạn khác...Đối với tài sản dài hạn, thông qua bảng phân tích này có thể đánh giá về hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty và tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật như máy móc thiết bị cho doanh nghiệp.

Bảng phân tích cơ cấu tài sản còn cho biết tỷ lệ từng khoản vốn chiếm trong tổng số tài sản và việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp như thế nào.

**\* Phân tích cơ cấu nguồn vốn**

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

phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn ( cả về số tuyệt đối và tương đối) thì khả năng bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

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

**Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn**

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

**1.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn**

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

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

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

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

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

Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu chính là nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp. Trong quá trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư tài sản cố định bằng nguồn vốn dài hạn, bởi vì nguồn vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài, giúp doanh nghiệp có thể chủ động trong việc chuẩn

bị thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ, bị động khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán đột xuất.

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

### **1.2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

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

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

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

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

**Bảng 1.4: Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Chỉ tiêu	Năm N	Năm N+1	Chênh lệch	
			Số tiền	Tỷ lệ (%)
1	2	3	4	5
1. Doanh thu BH & CCDV				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV				
4. Giá vốn hàng bán				
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV				
6. Doanh thu hoạt động tài chính				
7. Chi phí hoạt động tài chính				
Trong đó: Chi phí lãi vay				
8. Chi phí bán hàng				
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp				
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD				
11. Thu nhập khác				
12. Chi phí khác				
13. Lợi nhuận khác				
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế				
15. Chi phí thuế TNDN				
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN				

\* Phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận:

Việc phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận sẽ cung cấp cho các đối tượng sử dụng thông tin về tình hình tỷ lệ từng chi phí trên doanh thu các loại hoạt động, cũng như tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu hoạt động.

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp không chỉ tiến hành một loại hoạt động sản xuất mà còn tham gia vào nhiều loại hình hoạt động đa dạng nhằm mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, lợi nhuận từ các loại hoạt động thu về khi tổng hợp lại thành lợi nhuận của doanh nghiệp cần phải được tiến hành phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả trong mối quan hệ chung trong tổng số các mặt hoạt động.

Căn cứ vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ta có thể lập bảng phân tích như sau:

**Bảng 1.5: Bảng phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận**

*Đvt: %*

Chỉ tiêu	Tỷ lệ tính trên Tổng doanh thu		Chênh lệch
	Năm N	Năm N + 1	
Tổng doanh thu			
Các khoản giảm trừ			
1. Doanh thu thuần			
2. Giá vốn hàng bán			
3. Lợi nhuận gộp			
4. Chi phí bán hàng			
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp			
6. Lợi nhuận thuần từ HĐKD			
7. Thu nhập hoạt động tài chính			
8. Thuế thu nhập doanh nghiệp			
9. Lợi nhuận sau thuế TNDN			

Tỷ lệ qua các năm được tính bằng phần trăm các khoản trên tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Qua bảng phân tích trên ta có thể rút ra nhận xét về tình hình doanh thu do các hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại tương ứng với chi phí bỏ ra. Từ đó cho thấy tỉ trọng kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số hoạt động mà doanh nghiệp tham gia.

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

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

Các nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng bao gồm:

- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho khả năng thanh toán

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

### **1.2.2.1 Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng từ 1 đến 3 tháng, phản ánh năng lực thanh toán nhanh chóng của doanh nghiệp, không



dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hoá. Do đó đối tượng thanh toán tức thời trong chỉ tiêu này chỉ là những tài sản tương đương tiền.

Hệ số này được tính theo công thức:

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

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

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

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

*d. Hệ số thanh toán lãi vay (H4)*

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

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

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

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

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

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

**1.2.2.2 Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn – tài sản và tình hình đầu tư**

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

*a. Hệ số nợ*

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

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

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

*b. Hệ số vốn chủ sở hữu*

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

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

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

*c. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn*

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

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

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

#### *d. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn*

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

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

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

### **1.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động**

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

**a. Số vòng quay hàng tồn kho**

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

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

Trong đó:

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

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

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

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

- Dùng chính sách hạ giá hàng tồn kho
- Tăng cường biện pháp Marketing
- Dùng các hình thức tín dụng thương mại
- Dùng các biện pháp kinh tế để kích thích các đại lý nhập hàng của doanh nghiệp.

**b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho**

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

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

*c. Vòng quay các khoản phải thu*

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

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

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

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

*d. Kỳ thu tiền trung bình*

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

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

Tuy nhiên, kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của doanh nghiệp. Mặt khác, chỉ tiêu này có thể được đánh giá là khả quan nhưng doanh nghiệp cũng cần phải phân tích kỹ hơn vì tầm quan trọng của nó và kỹ thuật tính toán đã che dấu đi các khuyết tật trong việc quản trị các khoản phải thu.

**e. Vòng quay vốn lưu động**

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

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

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

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

**f. Số ngày một vòng quay vốn lưu động**

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

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

**g. Hiệu suất sử dụng vốn cố định**

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

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

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

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

chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này doanh nghiệp cần có biện pháp thúc đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ để tăng doanh thu.

#### *h. Vòng quay toàn bộ vốn*

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

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

Trong đó, vốn sản xuất bình quân được tính bằng cách cộng tổng nguồn vốn đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

### **1.2.2.4 Các chỉ số sinh lời**

#### *a. Tỷ suất doanh lợi doanh thu(ROS)*

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

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

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

#### *b. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn(ROA)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 1.2.3 Phân tích Dupont các tỷ số tài chính

Các tỷ số tài chính được trình bày ở trên đều ở dạng một phân số. Điều đó có nghĩa là tỷ số tài chính sẽ tăng hay giảm tùy thuộc vào hai nhân tố: là mẫu số và tử số của phân số đó. Mặt khác các tỷ số tài chính cũng ảnh hưởng lẫn nhau. Hay nói cách khác một tỷ số tài chính lúc này được trình bày bằng tích một vài tỷ số khác.

Ta có thể lấy chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ làm ví dụ:

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



Hoặc có thể trình bày tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu dưới dạng sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Tổng NV}} \times \frac{\text{Tổng NV}}{\text{Vốn CSHbq}} \times \frac{\text{LNST}}{\text{DT thuần}}$$

Phương pháp phân tích Dupont giúp các nhà phân tích nhận biết được mối liên hệ tương hỗ giữa các chỉ số hoạt động trên phương diện chi phí và các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn giúp các nhà phân tích đánh giá được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Từ đó có thể đưa ra phương pháp quản lý tối ưu nguồn lực tài chính của doanh nghiệp mình.

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

Quá trình hoạt động kinh doanh từ góc độ tài chính cũng chính là quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu của hoạt động kinh doanh. Do đó, tình hình tài chính tốt hay xấu luôn chịu tác động của nhiều nhân tố như nhân tố chủ quan, nhân tố khách quan.

#### **1.3.1 Nhân tố chủ quan**

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

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

### **1.3.2 Nhân tố khách quan**

#### *- Môi trường kinh tế*

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

#### *- Môi trường pháp lí*

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

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

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

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

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

Hiện nay, xu thế hợp tác, hội nhập kinh tế là xu thế của toàn thế giới. Vì vậy hội nhập kinh tế vừa là thời cơ vừa là thách thức của các doanh nghiệp. Việc

các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước liên doanh với các nhà đầu tư nước ngoài hoặc đầu tư ra nước ngoài đã làm thay đổi và đa dạng hóa các quan hệ tài chính của các doanh nghiệp. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có một hệ thống quản lí tài chính phù hợp và hiệu quả.

*- Các môi trường đặc thù*

Khác với các loại môi trường có tính chất tổng quát ở trên môi trường đặc thù thường bao gồm các yếu tố tác động đến các hoạt động của doanh nghiệp trong đó có hoạt động tài chính một cách trực tiếp và rõ rệt hơn. Đối với các yếu tố này doanh nghiệp có thể tác động hoặc kiểm soát chúng ở một mức độ nhất định. Môi trường đặc thù bao gồm các yếu tố như khách hàng, nhà cung cấp, các đối thủ cạnh tranh...

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI TRANSCO**

### **1. Khái quát chung về Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại**

#### **1.1 Quá trình hình thành và phát triển**

##### **1.1.1 Giới thiệu chung về Công ty**

a. Tên gọi:

- Tên hợp pháp của Công ty bằng tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI.**
- Tên hợp pháp của Công ty bằng tiếng Anh: **TRANSPORTATION AND TRADING SERVICES JOINT STOCK COMPANY.**
- Tên viết tắt của Công ty: **TRANSCO**

b. Trụ sở và địa bàn hoạt động của Công ty:

Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại có trụ sở chính đặt tại:

Địa chỉ: Số 1A – Hoàng Văn Thụ - Phường Minh Khai - Quận Hồng Bàng – Thành phố Hải Phòng.

- Tel: (84-31). 3842565
- Fax: (84-31). 3822155
- Email: [transco@transco.com.vn](mailto:transco@transco.com.vn)
- Website: [www.transco.com.vn](http://www.transco.com.vn)
- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 VNĐ
- Mã chứng khoán: TJC
- Số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết: 3.000.000 cổ phiếu.

Văn phòng đại diện tại TP.Hồ Chí Minh: 5E Nguyễn Đình Chiểu - Phường Đakao, Quận 1, TP Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8). 9101168

Facsimiles: (84-8). 9101168

Email: [transcohcmc@transco.com.vn](mailto:transcohcmc@transco.com.vn)

### **1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty**

Công ty Cổ phần Dịch vụ Vận tải và Thương mại tiền thân là Xí nghiệp Dịch vụ Vận tải hàng hóa và Hành khách trực thuộc Công ty Vận tải Biển III, thành viên của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam, được cổ phần hóa theo Quyết định số 3287/1999/QĐ – BGTVT ngày 30 tháng 12 năm 1999 của Bộ Giao Thông Vận Tải.

Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 0203000006 ngày 31 tháng 03 năm 2000 và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01 tháng 04 năm 2000 với vốn điều lệ 4 tỷ đồng, trong đó vốn Nhà nước do Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam làm đại diện chiếm 30%, vốn của các cổ đông khác chiếm 70%.

Cơ quan đại diện chủ sở hữu phần vốn nhà nước tại Công ty là Tổng Công ty Hàng Hải Việt Nam sẽ tham gia chỉ đạo về chiến lược phát triển và định hướng kinh doanh cho Công ty, phối hợp tổ chức sản xuất kinh doanh, tìm kiếm và phát triển thị trường, có quyền tham gia quyết định các vấn đề liên quan đến hợp tác và liên doanh với nước ngoài.

Tháng 6/2004, được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông Công ty, Công ty đã tăng vốn từ 4 tỷ đồng lên 10 tỷ đồng. Công ty đã thực hiện thưởng cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 1 cổ phiếu được thưởng 1,5 cổ phiếu bằng nguồn lợi nhuận chưa phân phối, quỹ dự phòng, thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm.

Tháng 11/2007, sau khi được sự thống nhất của Đại hội đồng cổ đông Công ty và được sự chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tại Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 884/UBCK-GCN ngày 28/09/2007, Công ty đã tiến hành tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 30 tỷ đồng.

Sau gần mười năm hoạt động trong lĩnh vực vận tải nội địa, Công ty là một trong số ít các đối tác chính của các công ty liên doanh hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất xi măng và sắt thép. Với hoạt động vận tải biển quốc tế,

các đối tác và bạn hàng chiến lược của Công ty là các tập đoàn, nhà kinh doanh, nhà nhập khẩu lớn của khu vực về: nông sản, than đá, sắt thép, phân bón...

## **1.2 Mục tiêu, nhiệm vụ, ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp**

### **1.2.1 Mục tiêu**

Công ty được thành lập để huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc phát triển sản xuất kinh doanh vận tải, các dịch vụ hàng hải và các lĩnh vực khác nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, tăng lợi tức cho các cổ đông, đóng góp cho ngân sách nhà nước và phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh.

### **1.2.2 Nhiệm vụ**

- Kinh doanh vận tải biển, khai thác cảng, sửa chữa tàu biển, đại lý môi giới, cung ứng dịch vụ hàng hải, hợp tác, liên doanh, liên kết với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước về hàng hải phù hợp với pháp luật, chính sách của Nhà nước.

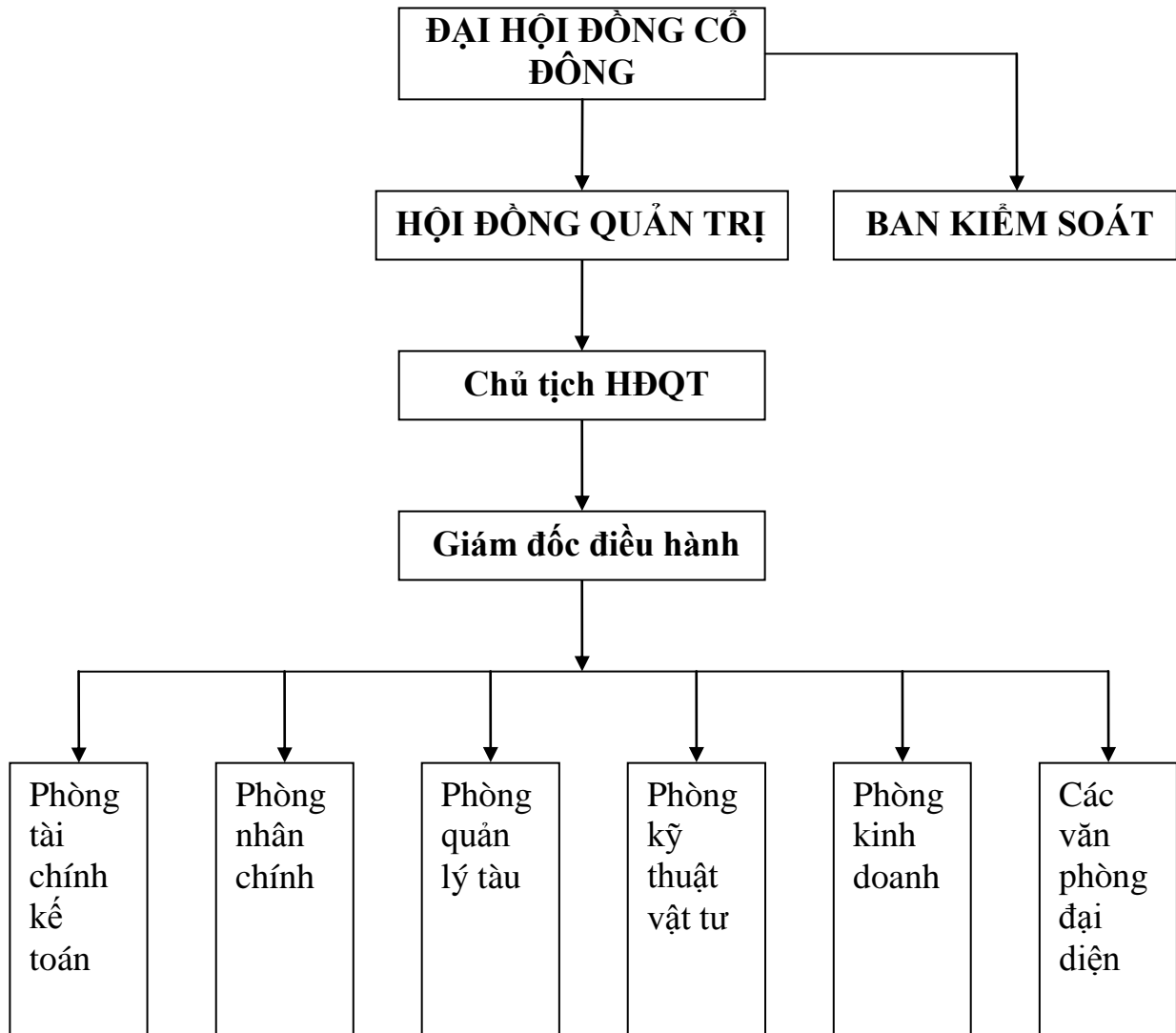
- Nhận và sử dụng có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn.
- Tổ chức quản lý công tác nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ và công nhân trong công ty.

### **1.2.3 Ngành nghề kinh doanh**

- Dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách trong và ngoài nước
- Dịch vụ đại lý : tàu biển, liên hiệp vận chuyển, giao nhận hàng hoá, môi giới và cung ứng tàu biển.
- Dịch vụ sửa chữa tàu biển
- Hoạt động xuất nhập khẩu
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê, đầu tư xây dựng cho thuê văn phòng.
- Kho bãi và lưu trữ hàng hóa
- Cung ứng và quản lý nguồn lao động trong nước: cung ứng và cho thuê thuyền viên.

### 1.3 Cơ cấu tổ chức

#### 1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần dịch vụ vận tải và thương mại Transco



(Nguồn : Phòng Nhân Chính)

#### 1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận đơn vị

##### ❖ Đại hội đồng cổ đông

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

**❖ Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền quyết định mọi vấn đề liên quan tới lợi ích của công ty, chịu trách nhiệm về sự phát triển của công ty theo nhiệm vụ của Nhà nước giao, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị (HĐQT) gồm có 7 thành viên, hoạt động theo nhiệm kỳ là 5 năm, trong đó: 1 thành viên là Chủ tịch HĐQT, 1 thành viên là Giám đốc, 1 thành viên là trưởng ban kiểm soát, 4 thành viên là chuyên gia về quản trị kinh doanh, về hàng hải, về tài chính hoặc hiểu biết về pháp luật có thể hoạt động chuyên trách hoặc bán chuyên trách theo sự phân công của HĐQT.

**❖ Ban kiểm soát**

Là tổ chức thực hiện việc giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong quá trình quản lý điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao. Ban kiểm soát gồm có 5 thành viên, trong đó có: 1 thành viên trong HĐQT làm trưởng ban, 1 thành viên là chuyên viên tài chính kế toán, 1 thành viên do đại hội công nhân viên chức công ty giới thiệu, 1 thành viên do công ty giới thiệu, 1 thành viên do phòng kinh doanh của doanh nghiệp giới thiệu.

**❖ Giám đốc**

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

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



**❖ Phòng kinh doanh**

Là phòng tham mưu cho giám đốc về xây dựng các chiến lược kinh doanh, quản lý, tổ chức thực hiện các hợp đồng kinh tế trong và ngoài nước. Kiểm tra xem xét mọi hợp đồng, văn bản, giấy tờ có tính pháp lý trình Giám đốc ký, tổ chức thực hiện và thanh lý hợp đồng đã ký. Ký các giấy tờ có tính chất giải quyết sự vụ, chủ động giải quyết mọi công việc hàng ngày thuộc nghiệp vụ của phòng và báo cáo giám đốc kết quả công việc.

**❖ Phòng kế toán**

Là phòng tham mưu cho Giám đốc về quản lý hoạt động tài chính, hạch toán kinh tế, hạch toán kế toán trong toàn Công ty. Quản lý, kiểm soát các thủ tục thanh toán, hạch toán, đề xuất giúp công ty thực hiện các chỉ tiêu tài chính. Tổng hợp số liệu, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính vật tư, tiền vốn, bảo đảm chủ động trong kinh doanh và tự chủ trong tài chính. Lập báo cáo nghiệp vụ và các báo cáo kế toán định kỳ theo quy định, phục vụ tốt các yêu cầu kiểm toán, thanh tra, kiểm tra về tài chính. Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về sự chính xác, trung thực của số liệu báo cáo.

**❖ Phòng nhân chính**

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về những việc được giao của đơn vị, tổ chức thực hiện mọi nhiệm vụ của phòng được giao. Xây dựng kế hoạch lao động, tiền lương và đơn giá tiền lương hàng năm. Quản lý nhân sự, hồ sơ, điều động nhân lực lao động, thuyền viên và ô tô. Tổ chức tuyển dụng, đào tạo nhân lực cho công ty. Phụ trách về công việc về an toàn lao động, chính sách người lao động. Quản lý hộ chiếu – danh bạ thuyền viên.

**❖ Phòng kỹ thuật - vật tư**

Quản lý kiểm soát việc thực hiện các tiêu chuẩn, quy trình, quy phạm về kỹ thuật, bảo quản, bảo dưỡng, sửa chữa tàu biển; mua sắm, quản lý, cấp phát vật tư, nhiên liệu cho đội tàu công ty, phục vụ khai thác kinh doanh đội tàu đạt hiệu quả cao. Chủ động phối hợp với các phòng ban, đơn vị, chi nhánh, phương tiện vận tải thuộc Công ty trong hoạt động nhằm đáp ứng yêu cầu công tác của Công ty.

❖ **Phòng quản lý tàu**

Phòng quản lý tàu có chức năng tham mưu, giúp Giám đốc công ty thực hiện nhiệm vụ trong các lĩnh vực sau : Quản lý khai thác đội tàu, xây dựng và triển khai các phương án đầu tư và phát triển đội tàu, thực hiện công tác pháp chế an toàn hàng hải, quản lý an toàn và an ninh tàu biển.

Phòng quản lý tàu có trách nhiệm chủ động phối hợp với các phòng ban đơn vị, chi nhánh, phương tiện vận tải thuộc Công ty trong hoạt động nhằm đáp ứng yêu cầu công tác của Công ty.

**1.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp**

Tháng 11/2007, sau khi được sự thống nhất của Đại hội đồng cổ đông Công ty và được sự chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tại Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 884/UBCK-GCN ngày 28/09/2007, Công ty đã tiến hành tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 30 tỷ đồng. Trong đó, Công ty tiến hành thưởng cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 2 cổ phiếu được thưởng 1 cổ phiếu, 1 cổ phiếu được quyền mua 1 cổ phiếu với giá 20.000 VND/CP. Như vậy, sau khi tăng vốn điều lệ lên 30 tỷ đồng, thặng dư vốn của Công ty trong đợt phát hành này là 15 tỷ đồng.

**Bảng 2.1: Cơ cấu vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm 12/11/2007**

Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Cổ đông Nhà nước	900	9.000.000.000	30,00
Cổ đông trong Công ty	249.25	249.250.000	8,31
Cổ đông ngoài Công ty	1.850.750	1.850.750.000	61,69
<i>Tổ chức</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Trong nước	0	0	0
Nước ngoài	0	0	0
<i>Cá nhân</i>	<i>1.850.750</i>	<i>1.850.750.000</i>	<i>61,69</i>
Trong nước	1.850.750	1.850.750.000	61,69
Nước ngoài	0	0	0
Tổng	3.000.000	30.000.000.000	100

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Theo báo cáo kết quả kinh doanh, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty trong Quý I/2009 đạt 29,61 tỷ đồng, giảm 16,83% (giảm 5,99 tỷ đồng) so với cùng kỳ năm 2008. Lợi nhuận sau thuế trong Quý I/2009, công ty đạt 1,64 tỷ đồng, giảm 17,59% (giảm 0,35 tỷ đồng) so với Quý I/2008. Lãi cơ bản trên cổ phiếu trong Quý I/2009, công ty đạt 547 đồng.

## **2. Phân tích tài chính tại Công ty cổ phần dịch vụ vận tải và Thương mại Transco**

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

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

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

2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán

2.1.1.1 Phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang

*Bảng 2.2: Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang\_ Phần tài sản*

*Đvt : đồng*

TÀI SẢN	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006		Chênh lệch 2008/2007	
				Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)	Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)
1	3	4	5	6	7	8	9
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>26,449,620,002</b>	<b>38,231,470,973</b>	<b>31,171,260,647</b>	<b>11,781,850,971</b>	<b>44.54</b>	<b>(7,060,210,326)</b>	<b>-18.47</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	20,620,709,932	32,044,252,953	17,591,949,328	11,423,543,021	55.40	(14,452,303,625)	-45.10
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	2,435,892,921	2,502,359,805	8,469,618,978	66,466,884	2.73	5,967,259,173	238.47
IV. Hàng tồn kho	2,737,999,930	2,855,464,537	4,142,171,827	117,464,607	4.29	1,286,707,290	45.06
V. Tài sản ngắn hạn khác	655,017,219	829,393,678	967,520,514	174,376,459	26.62	138,126,836	16.65
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>5,829,978,007</b>	<b>23,608,339,385</b>	<b>141,827,715,804</b>	<b>17,778,361,378</b>	<b>304.95</b>	<b>118,219,376,419</b>	<b>500.75</b>
II. Tài sản cố định	2,854,379,353	23,046,488,589	136,761,454,333	20,192,109,236	707.41	113,714,965,744	493.42
V. Tài sản dài hạn khác	2,975,598,654	561,850,796	5,066,261,471	(2,413,747,858)	-81.12	4,504,410,675	801.71
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>32,279,598,009</b>	<b>61,839,810,358</b>	<b>172,998,976,451</b>	<b>29,560,212,349</b>	<b>91.58</b>	<b>111,159,166,093</b>	<b>179.75</b>

**Tình hình biến động phần tài sản :**

Qua bảng phân tích trên cho thấy, giá trị tài sản của Công ty TRANSCO tăng lên rõ rệt qua các năm. Giá trị tài sản cuối năm 2007 so với cuối năm 2006 tăng 29,560,212,349 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 91,58%. Trong đó, tài sản ngắn hạn tăng 11,781,850,971 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 44,54% và tài sản dài hạn tăng 17,778,361,378 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 304,95%. Giá trị tài sản cuối năm 2008 so với cuối năm 2007 tăng 111,159,166,093 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 179.75%. Trong đó, tài sản ngắn hạn giảm 7,060,210,326 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 18.47% và tài sản dài hạn tăng 118,219,376,419 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 500.75%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản cố định của doanh nghiệp tăng đồng đều trong 3 năm liên tiếp. Đi vào xem xét từng loại tài sản ta thấy:

*Về tài sản ngắn hạn*

✓ Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2007 so với năm 2006 tăng 11.423.543.021 đồng tương ứng với tỷ lệ 55,4%. Nhưng đến năm 2008 lại giảm so với năm 2007 là 14.452.303.625 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 45,10%. Có sự sụt giảm này chủ yếu là do năm 2008 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng 76,00%.

✓ Các khoản phải thu năm 2007 so với năm 2006 tăng 66.466.884 đồng tương ứng với tỷ lệ 2,73%. Nhưng đến năm 2008 đã tăng lên 5.967.259.173 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 238,47%. Có sự tăng đột biến này chủ yếu là do khoản phải thu của khách hàng tăng 259,05%.

✓ Mặt khác, hàng tồn kho năm 2006 so với năm 2007 tăng 117.464.607 đồng tương ứng tỷ lệ là 4,29% và tài sản ngắn hạn khác tăng 26,62% chủ yếu là do chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn khác tăng. Năm 2008 so với năm 2007 hàng tồn kho tăng 1.286.707.290 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 45.06%.

*Về tài sản dài hạn*

✓ Tài sản dài hạn năm 2007 so với năm 2006 tăng 304,95% đặc biệt là chi phí xây dựng cơ bản dở dang tăng lên hơn 21 tỷ đồng, thể hiện một số công trình xây dựng của công ty chưa được hoàn thành. Nguyên nhân nữa là do: Công ty đã mua thêm một số máy vi tính và phần mềm vi tính phục vụ cho khối văn phòng. Khoản chi phí xây dựng cơ bản dở dang cũng đã tăng lên rất lớn, do tổng hợp các chi phí như: nguyên vật liệu trực tiếp, nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung là lớn.

✓ Đến năm 2008 tài sản dài hạn tăng so với năm 2007 là 118.219.376.419 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 500,75%. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty đã mua thêm quyền sử dụng đất và đầu tư thêm tàu mới nâng tổng số tàu hoạt động của Công ty lên là 3 tàu.

**Bảng 2.3: Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang\_ Phần nguồn vốn**

*Đvt : đồng*

NGUỒN VỐN	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006		Chênh lệch 2008/2007	
				Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)	Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)
1	3	4	5	6	7	8	9
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>12,708,108,611</b>	<b>10,164,686,177</b>	<b>115,611,384,829</b>	<b>(2,543,422,434)</b>	<b>-20.01</b>	<b>105,446,698,652</b>	<b>1037.38</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>12,689,185,845</b>	<b>10,133,858,148</b>	<b>29,495,362,766</b>	<b>(2,555,327,697)</b>	<b>-20.14</b>	<b>19,361,504,618</b>	<b>191.06</b>
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>18,922,766</b>	<b>30,828,029</b>	<b>86,116,022,063</b>	<b>11,905,263</b>	<b>62.92</b>	<b>86,085,194,034</b>	<b>279243.26</b>
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>19,571,489,398</b>	<b>51,675,124,181</b>	<b>57,387,591,622</b>	<b>32,103,634,783</b>	<b>164.03</b>	<b>5,712,467,441</b>	<b>11.05</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>18,977,101,713</b>	<b>51,200,535,456</b>	<b>56,568,064,713</b>	<b>32,223,433,743</b>	<b>169.80</b>	<b>5,367,529,257</b>	<b>10.48</b>
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>594,387,685</b>	<b>474,588,725</b>	<b>819,526,909</b>	<b>(119,798,960)</b>	<b>-20.16</b>	<b>344,938,184</b>	<b>72.68</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>32,279,598,009</b>	<b>61,839,810,358</b>	<b>172,998,976,451</b>	<b>29,560,212,349</b>	<b>91.58</b>	<b>111,159,166,093</b>	<b>179.75</b>

*(Nguồn : Phòng tài chính - kế toán)*

**Tình hình biến động phân nguồn vốn:**

Nhìn vào bảng phân tích trên cho thấy, tổng nguồn vốn năm 2007 tăng so với năm 2006 là 29,560,212,349 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 91,58%, trong đó chủ yếu là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng 164,3% đã bù đắp vào khoản nợ phải trả giảm 20,1%. Năm 2008 cũng tăng so với năm 2007 là 111,159,166,093 đồng tương ứng với tỷ lệ 179,75%. Đó là do khoản nợ phải trả tăng 105,446,698,652 đồng tương ứng 1037.38%.

*Năm 2008, nợ phải trả tăng nguyên nhân là do:*

✓ Nợ ngắn hạn tăng 19,361,504,618 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 191.06%. Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu là do khoản phải trả cho người bán tăng 148.80%, khoản người mua trả tiền trước tăng 524.60%, khoản thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước tăng 464.45%. Và khoản chi phí phải trả tăng lên 7,784,325,704 đồng đó là do: Công ty đã chi cho việc sửa chữa lớn tài sản cố định là 2 tàu: Hà Tây và Transco Star, đồng thời trả lãi vay cho ngân hàng.

✓ Nợ dài hạn tăng 86,085,194,034 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 279243.26%. Nợ dài hạn tăng đột biến như vậy là do trong năm Công ty đã đi vay tại Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh tại Hồng Bàng số tiền là 6.450.000 USD tương đương là 86.400.808.422 VNĐ để đầu tư mua tàu chở hàng khô NEW LUCKY XI.

*Vốn chủ sở hữu tăng nguyên nhân chủ yếu là do:*

✓ Năm 2007 Công ty đã phát hành thêm cổ phiếu nâng tổng số vốn chủ sở hữu lên 30.000.000.000 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 200%. Thặng dư vốn cổ phần tăng 15.000.000.000 đồng

✓ Năm 2008 chỉ tăng ở mức độ thấp là 11,05% trong đó chủ yếu là tăng các loại quỹ.

➤ *Qua những phân tích trên, ta thấy Tài sản và Nguồn vốn của Công ty Cổ phần dịch vụ vận tải và Thương mại Transco qua 3 năm đều tăng, điều này*



*thể hiện Công ty đã sử dụng rất tốt đồng vốn mà mình bỏ ra để mang về lợi nhuận, ban lãnh đạo cần tiếp tục phát huy và duy trì.*

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

#### **2.1.1.2 Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc**

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

**Bảng 2.3: Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc**

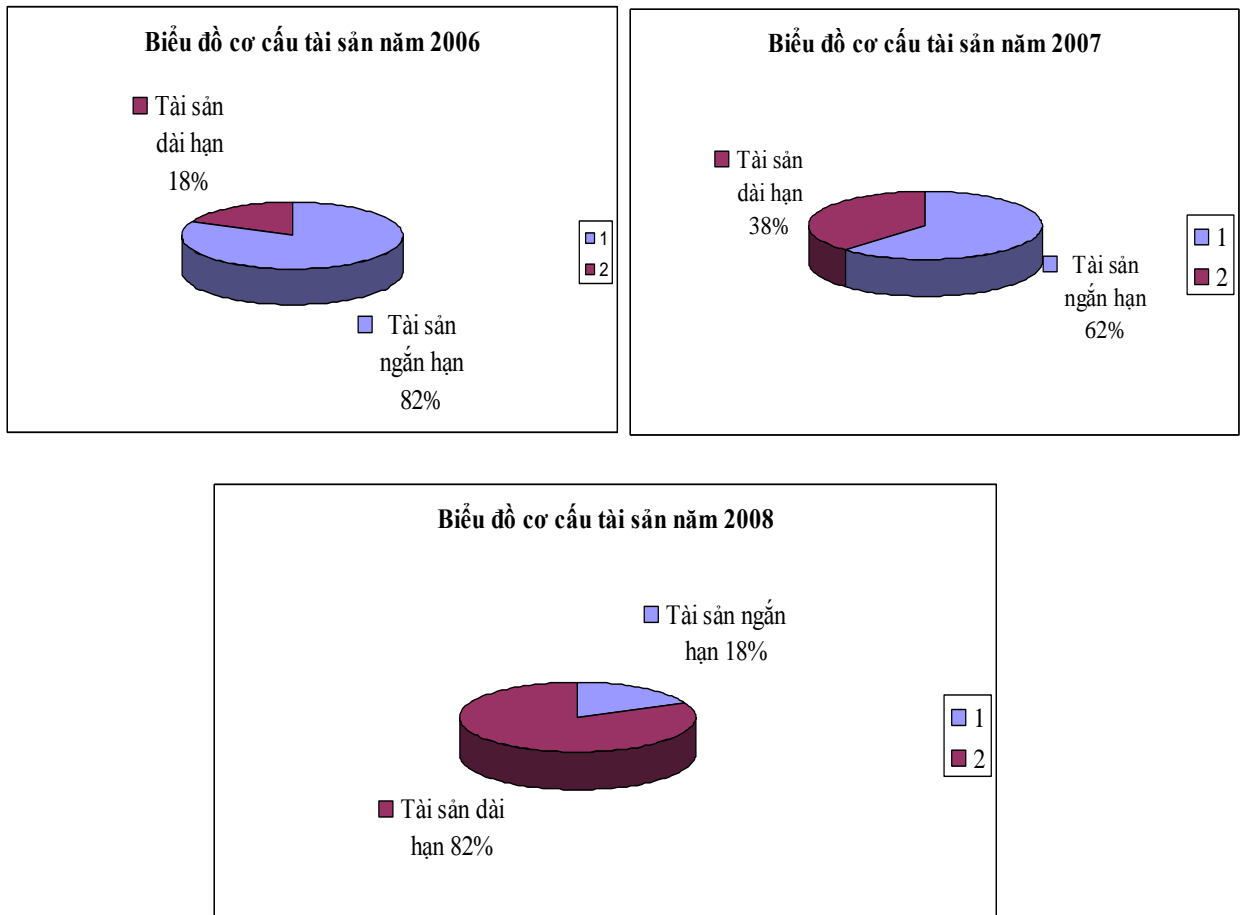
*Đvt : đồng*

TÀI SẢN	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Tỷ trọng (%)		
				Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>26,449,620,002</b>	<b>38,231,470,973</b>	<b>31,171,260,647</b>	<b>81.94</b>	<b>61.82</b>	<b>18.02</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	20,620,709,932	32,044,252,953	17,591,949,328	77.96	83.82	56.44
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	2,435,892,921	2,502,359,805	8,469,618,978	9.21	6.55	27.17
IV. Hàng tồn kho	2,737,999,930	2,855,464,537	4,142,171,827	10.35	7.47	13.29
V. Tài sản ngắn hạn khác	655,017,219	829,393,678	967,520,514	2.48	2.17	3.10
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>5,829,978,007</b>	<b>23,608,339,385</b>	<b>141,827,715,804</b>	<b>18.06</b>	<b>38.18</b>	<b>81.98</b>
II. Tài sản cố định	2,854,379,353	23,046,488,589	136,761,454,333	48.96	97.62	96.43
V. Tài sản dài hạn khác	2,975,598,654	561,850,796	5,066,261,471	51.04	2.38	3.57
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>32,279,598,009</b>	<b>61,839,810,358</b>	<b>172,998,976,451</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
NGUỒN VỐN	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Tỷ trọng (%)		
				Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>12,708,108,611</b>	<b>10,164,686,177</b>	<b>115,611,384,829</b>	<b>39.37</b>	<b>16.44</b>	<b>66.83</b>
I. Nợ ngắn hạn	12,689,185,845	10,133,858,148	29,495,362,766	99.85	99.70	25.51
II. Nợ dài hạn	18,922,766	30,828,029	86,116,022,063	0.15	0.30	74.49
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>19,571,489,398</b>	<b>51,675,124,181</b>	<b>57,387,591,622</b>	<b>60.63</b>	<b>83.56</b>	<b>33.17</b>
I. Vốn chủ sở hữu	18,977,101,713	51,200,535,456	56,568,064,713	96.96	99.08	98.57
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	594,387,685	474,588,725	819,526,909	3.04	0.92	1.43
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>32,279,598,009</b>	<b>61,839,810,358</b>	<b>172,998,976,451</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

*(Nguồn : Phòng tài chính – kế toán)*

**Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản**

**Biểu đồ 1: Cơ cấu tài sản 3 năm 2006, 2007, 2008**



Qua biểu đồ trên ta thấy được cơ cấu tài sản của Công ty qua 3 năm có sự thay đổi rõ rệt: tỷ trọng tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm xuống từ năm 2006 là 82% đến năm 2008 chỉ còn 18%. Tài sản dài hạn có xu hướng tăng lên từ năm 2006 là 18% đến năm 2008 lên tới 82%. Điều này cho thấy Công ty đã và đang chú trọng tới việc đầu tư vào tài sản dài hạn.

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

*Về tài sản ngắn hạn:*

Tài sản ngắn hạn năm 2006, 2007 chiếm tỉ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty (81,94; 61,82%), nhưng đến năm 2008 thì chỉ chiếm 18,02%. Đó là do trong năm 2008 Công ty đã chủ trương giảm bớt lượng tiền mặt để tăng đầu tư. Trong đó:

✓ Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2006 và 2007 cũng chiếm tỷ trọng rất cao: 77,96% và 83,82% trong tài sản ngắn hạn. Nhưng đến năm 2008 lượng tiền và các khoản tương đương tiền giảm xuống còn 56,44% trong tổng tài sản ngắn hạn. Điều đó chứng tỏ Công ty đã tận dụng đồng vốn một cách triệt để vì tài sản cố định và trang thiết bị phụ tùng đã được chú trọng đầu tư nhiều và vốn tiền dự trữ cần thiết của doanh nghiệp vẫn còn để thực hiện các hoạt động giao dịch.

✓ Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2006 là 9,21%, năm 2007 giảm còn 6,55%, năm 2008 thì tăng lên so với năm 2007 với tỷ trọng 27,17% trong tài sản ngắn hạn.

✓ Lượng hàng tồn kho vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn, cụ thể năm 2006 chiếm 10,35%, năm 2007 đã có sự sụt giảm chỉ còn chiếm 7,47% trong tài sản ngắn hạn, nhưng đến năm 2008 thì đã tăng lên so với 2 năm trước với tỷ trọng 13,29%. Công ty nên tích cực giảm thiểu lượng hàng tồn kho để đẩy mạnh số vòng quay hàng tồn kho.

#### *Về tài sản dài hạn:*

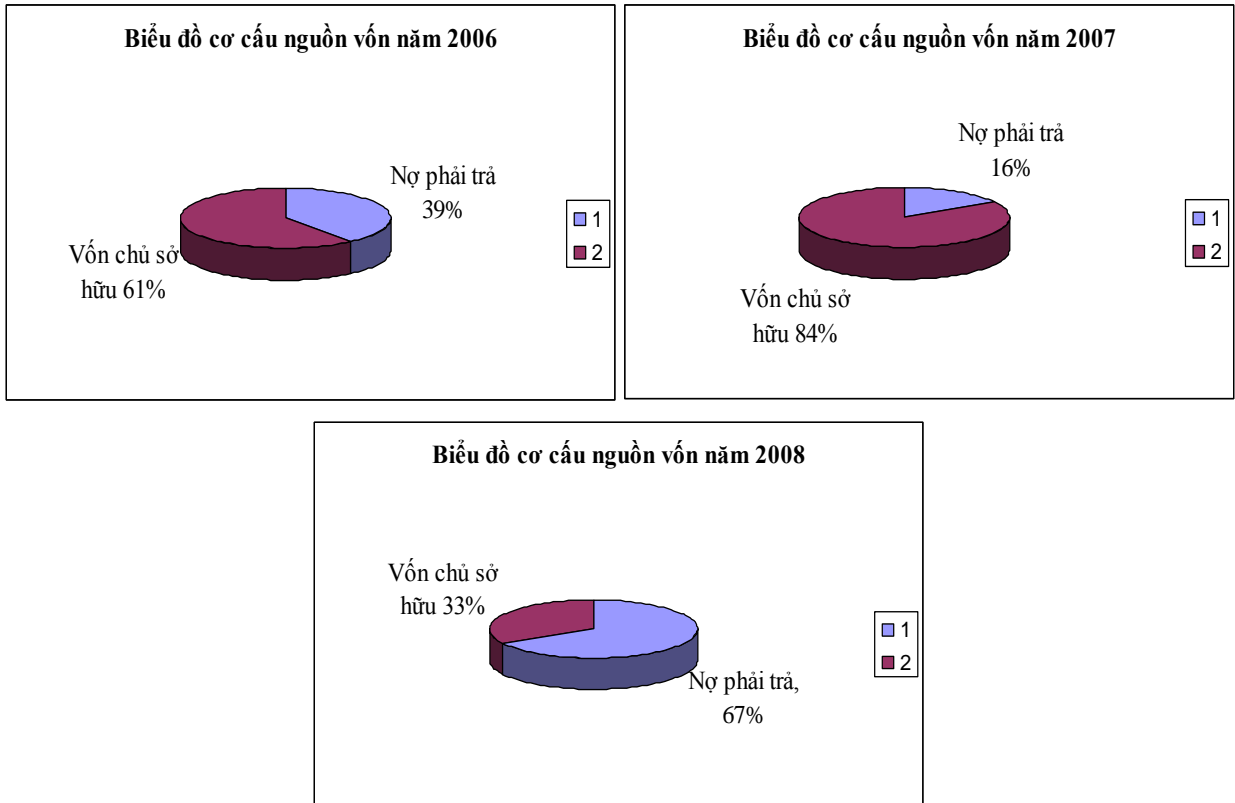
Tài sản dài hạn có sự tăng trưởng đồng đều qua 3 năm liên tiếp, năm 2006, 2007 tài sản dài hạn chỉ chiếm 18,06%; 38,18% nhưng năm 2008 đã tăng lên là 82,98%. Sự thay đổi cơ cấu tài sản này cho thấy, Công ty đã tăng cường mua sắm, đầu tư thêm vào tài sản dài hạn. Trong đó:

✓ Tài sản cố định được đặc biệt chú trọng, năm 2006 chỉ chiếm 48,96% trong tổng tài sản dài hạn nhưng đến năm 2008 tỷ trọng này đã tăng lên là 96,43%. Chủ yếu là khoản tài sản cố định hữu hình tăng lên và chiếm 96,48% trong tài sản cố định. Đó là do Công ty đã đầu tư mua thêm tàu mới để nâng tổng số đầu tàu lên là 3 tàu. Ngoài ra, khoản chi phí xây dựng cơ bản dở dang năm 2007 chiếm 91,30% cũng đã được đưa vào sử dụng năm 2008.

✓ Tài sản dài hạn khác năm 2006 chiếm 51,04% trong tổng tài sản dài hạn, nhưng năm 2008 tỷ lệ này đã giảm chỉ chiếm 3,57% trong tài sản dài hạn, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước dài hạn và tài sản thuế thu nhập hoãn lại của Công ty là cao.

**Tình hình thay đổi cơ cấu nguồn vốn**

**Biểu đồ 2: Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn 3 năm 2006, 2007, 2008**



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

✓ Chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu nguồn vốn của công ty năm 2006 và năm 2007 là vốn chủ sở hữu (60,63%; 83,56 %). Đây là một điểm khá thuận lợi với công ty trong việc thanh toán trang trải các khoản nợ với khách hàng, nhất là các khoản nợ ngắn hạn (thường là rất khó khăn đối với các doanh nghiệp nếu không có được một tiềm lực tài chính mạnh). Hơn nữa khi có được một lượng vốn chủ sở hữu là khá ổn định thì doanh nghiệp sẽ chủ động trong việc đầu tư, nhất là việc đầu tư mở rộng sang một lĩnh vực kinh doanh mới tốt hơn. Tuy nhiên, việc sử dụng và duy trì quá nhiều vốn chủ sở hữu sẽ làm hạn chế khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

✓ Và đến năm 2008 cơ cấu nguồn vốn của Công ty có sự thay đổi rõ rệt, nợ phải trả chiếm 66,83%, vốn chủ sở hữu chiếm 33,17% trong tổng nguồn vốn, Công ty đã tăng cường vay nợ để đầu tư vào mua sắm trang thiết bị phục vụ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh, cụ thể như đã nói ở trên.

**2.1.2 Phân tích cân đối tài sản – nguồn vốn**

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

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

**Bảng 2.4: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2006**

<b>Tài sản</b>	<b>Nguồn vốn</b>
<b>TSNH</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>
26,449,620,002 đ	12,689,185,845 đ
81.94%	39.31%
<b>TSDH</b>	<b>Nợ DH &amp; Vốn CSH</b>
5,829,978,007 đ	19,590,412,164 đ
18.06%	60,69%

Năm 2006, tài sản ngắn hạn chiếm tới 81,94% trong tổng tài sản nhưng chỉ được tài trợ bởi 39,31% nợ ngắn hạn. Điều này cho thấy sự lãng phí trong việc sử dụng nguồn vốn của Công ty.

**Bảng 2.5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2007**

<b>Tài sản</b>	<b>Nguồn vốn</b>
<b>TSNH</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>
38,231,470,973 đ	10,133,858,148 đ
61.82%	16.39%
<b>TSDH</b>	<b>Nợ DH &amp; Vốn CSH</b>
23,608,339,385 đ	51,705,952,210 đ
38.18%	83,61%

Năm 2007, tài sản ngắn hạn chiếm tới 61,82% trong tổng tài sản nhưng cũng chỉ được tài trợ bởi 16,39% nợ ngắn hạn.

**Bảng 2.6: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2008**

<b>Tài sản</b>	<b>Nguồn vốn</b>
<b>TSNH</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>
31,171,260,647 đ	29,495,362,766 đ
18.02%	17.05%
<b>TSDH</b>	<b>Nợ DH &amp; Vốn CSH</b>
141,827,715,804 đ	143,503,613,685 đ
81.98%	82.95%

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

Năm 2006 (đồng): 26,449,620,002 > 12,689,185,845

Năm 2007 (đồng): 38,231,470,973 > 10,133,858,148

Năm 2008 (đồng): 31,171,260,647 > 29,495,362,766

Năm 2006, 2007 và năm 2008 nợ ngắn hạn không đủ để đầu tư cho tài sản ngắn hạn. Chính vì thế, để đảm bảo sự ổn định, an toàn về mặt tài chính thì toàn bộ nợ ngắn hạn được đầu tư cho tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn. Doanh nghiệp có khả năng đáp ứng nhu cầu hoàn trả nợ ngắn hạn.

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

Năm 2006 (đồng): 5,829,978,007 < 19,590,412,164

Năm 2007 (đồng): 23,608,339,385 < 51,705,952,210

Năm 2008 (đồng): 141,827,715,804 < 143,503,613,685

Năm 2006, 2007 và 2008 tài sản dài hạn nhỏ hơn nguồn vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn. Vậy nợ dài hạn đã có một phần đầu tư vào tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn. Điều này đảm bảo tính an toàn về mặt tài chính nhưng không đảm bảo về mặt hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì gây ra sự lãng phí trong kinh doanh khi sử dụng nguồn vốn vay dài hạn sẽ tốn nhiều chi phí hơn so với sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn.

### 2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

#### 2.1.3.1 Phân tích báo cáo KQHĐSXKD theo chiều ngang

**Bảng 2.7: Bảng phân tích kết quả kinh doanh theo chiều ngang**

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006		Chênh lệch 2008/2007	
				Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)	Tuyệt đối ( $\Delta$ )	Tương đối (%)
1. Doanh thu BH & CCDV	72,054,750,670	89,473,793,197	183,373,197,589	17,419,042,527	24.17	93,899,404,392	104.95
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	420,402,900	-	420,402,900	0.00	(420,402,900)	-100.00
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV	72,054,750,670	89,053,390,297	183,373,197,589	16,998,639,627	23.59	94,319,807,292	105.91
4. Giá vốn hàng bán	62,570,238,894	78,703,997,329	147,406,445,533	16,133,758,435	25.79	68,702,448,204	87.29
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV	9,484,511,776	10,349,392,968	35,966,752,056	864,881,192	9.12	25,617,359,088	247.53
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1,071,372,789	821,691,801	2,905,141,622	(249,680,988)	-23.30	2,083,449,821	253.56
7. Chi phí hoạt động tài chính	64,203,512	164,605,024	11,589,015,902	100,401,512	156.38	11,424,410,878	6940.50
Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	6,098,514,933	-	0.00	6,098,514,933	0.00
8. Chi phí bán hàng	206,005,028	401,963,086	2,010,104,537	195,958,058	95.12	1,608,141,451	400.07
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,661,268,103	3,859,738,939	5,180,985,225	198,470,836	5.42	1,321,246,286	34.23
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	6,624,407,922	6,744,777,720	20,091,788,014	120,369,798	1.82	13,347,010,294	197.89
11. Thu nhập khác	282,142	1,196,650	535,699	914,508	324.13	(660,951)	-55.23
12. Chi phí khác	22,675	333	39,199	(22,342)	-98.53	38,866	11671.47
13. Lợi nhuận khác	259,467	1,196,317	496,500	936,850	361.07	(699,817)	-58.50
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	6,624,667,389	6,745,974,037	20,092,284,514	121,306,648	1.83	13,346,310,477	197.84
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1,848,163,555	1,927,907,958	6,920,569,734	79,744,403	4.31	4,992,661,776	258.97
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	4,776,503,834	4,818,066,079	14,283,723,771	41,562,245	0.87	9,465,657,692	196.46

(Nguồn : Phòng tài chính – kế toán)



Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang cho ta thấy, lợi nhuận sau thuế năm 2007 so với năm 2006 tăng 41.562.245 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 0,87%. Năm 2008 so với năm 2007 tăng 9.465.657.692 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 196,46%, cho thấy kết quả kinh doanh của Công ty năm 2008 tốt hơn so với 2 năm trước. Điều đó thể hiện sự cố gắng của Công ty trong quá trình tìm kiếm lợi nhuận, đồng thời nó cũng cho thấy sự phát triển của Công ty trong quá trình kinh doanh.

Xem xét các chỉ tiêu phản ánh doanh thu và chi phí ta thấy:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2007 so với năm 2006 tăng 17.419.042.527 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 24,17%, lý giải điều này là do trong năm 2007 công ty tăng cường đầu tư, gia tăng các hoạt động như: dịch vụ sửa chữa tàu thủy và dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách trong và ngoài nước. Năm 2008 so với năm 2007 tăng 93.899.404.392 đồng tương ứng với tỷ lệ 104,95%. Công ty cũng đã đẩy mạnh hoạt động dịch vụ vận tải hàng hóa nội địa trong đó tích cực mở rộng dịch vụ vận tải container. Mặt khác Công ty cũng chú trọng đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, nâng cao năng lực chất lượng dịch vụ vận tải nhằm từng bước phát triển thương hiệu của Công ty trên thị trường vận tải trong nước và quốc tế.

Doanh thu thuần năm 2008 tăng 94.319.807.292 đồng với tỷ lệ 105,91%. Doanh thu thuần tăng là do doanh thu bán hàng tăng, giảm giá hàng bán giảm.

Trong năm 2007 giá vốn hàng bán tăng so với năm 2006 là 16.133.758.435 đồng, tương ứng với 25,79%. Giá vốn tăng như vậy là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2006, bên cạnh đó công ty cũng quản lý chi phí chưa tốt, dẫn đến việc tăng giá thành làm lợi nhuận gộp chỉ tăng ở mức 9,12%. Năm 2008 giá vốn đã tăng so với năm 2007 là 68.702.448.204 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 87,29%. Đó là do Công ty đã có những hợp đồng lớn chuyên chở và vận tải hàng khô trong và ngoài nước. Khi tổng lượng hàng hóa vận chuyển tăng thì trị giá vốn hàng bán ra cũng tăng lên là lẽ đương nhiên.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2007 đã giảm so với năm 2006 là 249.680.988 đồng tương đương -23,30%, lý do chủ yếu là do chi phí hoạt động tài chính tăng lên mức đột biến 100.401.512 tương đương 156,38%, mà chi phí hoạt động tài chính tăng chủ yếu là do cuối năm 2007 công ty mất một khoản chi phí lớn để phát hành thêm chứng khoán nhằm huy động vốn kinh doanh. Nhưng đến năm 2008, chỉ tiêu này đã tăng lên là 253,56% đó là do doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

Chi phí từ hoạt động tài chính năm 2007 so với năm 2006 chỉ tăng 100.401.512 với tỷ lệ tăng 156,38%. Năm 2008 so với năm 2007 tăng lên đột biến 11.424.410.878 đồng với tỷ lệ 6940,50% đã làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm hơn 11 tỷ đồng. Toàn bộ chi phí tài chính và lãi vay phải trả tăng nhanh, điều đó cho thấy trong kỳ doanh nghiệp đã dùng vốn vay cao hơn so với kỳ trước. Những năm qua, tốc độ tăng chi phí tài chính cao hơn so với tốc độ tăng doanh thu tài chính, cho thấy hoạt động tài chính không mang lại hiệu quả cho công ty, đó chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng cao.

Chi phí bán hàng năm 2007 so với năm 2006 tăng 195.958.058 đồng tương ứng 95,12% đó là do công ty đã đẩy mạnh việc xúc tiến bán hàng, đồng thời tăng chi phí bán hàng nhằm quảng bá các dịch vụ của công ty. Năm 2008 so với năm 2007 tăng 1.608.141.451 đồng với tỷ lệ tăng 400,07%, đã làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm hơn 1 tỷ đồng. Chi phí bán hàng tăng nếu không có khoản chi phí nào bất hợp lý thì điều đó sẽ làm gia tăng doanh thu bán hàng và thực tế thì doanh thu bán hàng cũng đã tăng 104,95%. Tuy nhiên, tốc độ tăng chi phí bán hàng cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần, điều đó chứng tỏ năm 2008 công ty quản lý và sử dụng chi phí chưa hợp lý.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 198.470.836 đồng tương ứng 5,42%, đó là do chi phí tiền lương, công tác phí, chi phí khác... của năm 2007 tăng so với năm 2006. Năm 2008 so với năm 2007 tăng 1.321.246.286 đồng với tỷ lệ

tăng 34,23%. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng chậm hơn so với tốc độ tăng của doanh thu. Điều này cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2008 tăng và phần trả lương thưởng cho công nhân viên cũng tương xứng.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2007 so với năm 2006 tăng không đáng kể 120.369.798 tương ứng 1,82%, nguyên do là chi phí tăng khá cao. Tuy nhiên, đến năm 2008 thì đã tăng 13.347.010.294 đồng với tỷ lệ tăng 197,89%.

Như vậy có thể thấy, trong năm vừa qua Công ty đã đẩy mạnh bán ra để tăng doanh thu thuần, điều đó chẳng những làm tăng lợi nhuận mà còn tạo điều kiện tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Khi khối lượng tiêu thụ tăng thì trị giá vốn hàng bán cũng tăng là lẽ đương nhiên. Trong trường hợp này không thể coi là khuyết điểm trong quản lý giá thành mà là sự cố gắng trong tiêu thụ sản phẩm.

**2.1.3.2 Phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận**

**Bảng 2.8: Bảng phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận**

*Đvt: %*

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trên Tổng doanh thu			Chênh lệch	
	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	2007/2006	2008/2007
Tổng doanh thu BH \$ CCDV	100.00	100.00	100.00	0.00	0.00
Các khoản giảm trừ doanh thu	0.00	0.47	0.00	0.47	-0.47
1. Doanh thu thuần về BH \$ CCDV	100.00	99.53	100.00	-0.47	0.47
2. Giá vốn hàng bán	86.84	87.96	80.39	1.13	-7.58
3. Lợi nhuận gộp về BH \$ CCDV	13.16	11.57	19.61	-1.60	8.05
4. Chi phí bán hàng	0.29	0.45	1.10	0.16	0.65
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.08	4.31	2.83	-0.77	-1.49
6. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	9.19	7.54	10.96	-1.66	3.42
7. Thu nhập hoạt động tài chính	1.40	0.73	-4.74	-0.66	-5.47
8. Chi phí thuế TNDN	2.56	2.15	3.77	-0.41	1.62
9. Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.63	5.38	7.79	-1.24	2.40

*(Nguồn : Phòng tài chính – kế toán)*

Để có 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì trong năm 2006 công ty bỏ ra 86,84 đồng giá vốn hàng bán; 0,29 đồng chi phí bán hàng; 5,08 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2007 doanh nghiệp phải bỏ ra 87,96 đồng giá vốn hàng bán; 0,45 đồng chi phí bán hàng; 4,31 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2008 doanh nghiệp bỏ ra 80,39 đồng giá vốn hàng bán; 1,1 đồng chi phí bán hàng; 2,83 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Như vậy để cùng đạt được 100 đồng tổng doanh thu trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán tăng dần và chiếm trên 80% chi phí bỏ ra, còn lại là chi phí bán hàng tăng gần gấp đôi và chi phí quản lý doanh nghiệp giảm.

Năm 2006 cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đem lại 13,16 đồng lợi nhuận gộp và đến năm 2007 thì chỉ đem lại 11,57 đồng. Chứng tỏ sức sinh lời trên 1 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2007 giảm 1,6 đồng so với năm 2006. Năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đem lại 19,61 đồng lợi nhuận gộp, chứng tỏ sức sinh lời trên 1 đồng tổng doanh thu năm 2008 tăng cao hơn năm 2007 là 8,05 đồng.

Trong 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, chênh lệch về lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2006 so với năm 2007 từ 9,19 đồng giảm xuống còn 7,54 đồng, tức là đã giảm 1,66 đồng. Đến năm 2008 trong 100 đồng tổng doanh thu đem lại 10,96 đồng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh. Tỷ trọng này đã tăng so với năm 2007 là 3,42 đồng.

Trong năm 2006, cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì đem lại 6,63 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2007 đem lại 5,38 đồng với tỷ trọng giảm là 1,24 đồng. Đó là kết quả của việc giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lỗ từ hoạt động tài chính. Tuy nhiên, năm 2008 thì cứ 100 đồng tổng doanh thu đem lại 7,79 đồng lợi nhuận sau thuế, đã có tăng so với năm 2007 là 2,4 đồng. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty là tốt.

Như vậy, năm 2007 hoạt động kinh doanh không mang lại hiệu quả cao cho Công ty so với năm 2006. Năm 2007 là năm Công ty gặp nhiều khó khăn,

lợi nhuận gần như không tăng so với năm 2006, có những hợp đồng vận chuyển hàng hóa đã ký kết, nhưng trong thời gian vận chuyển thì giá nhiên liệu trên thế giới tăng đột biến. Khoản giá vốn hàng bán cũng tăng lên làm cho lợi nhuận gộp giảm 1,66%. Mặt khác tỷ trọng chi phí bán hàng ở mức cao cho thấy Công ty chưa có biện pháp để giảm thiểu chi phí bán hàng. Năm 2008 hoạt động kinh doanh của Công ty hiệu quả mang lại lợi nhuận cao. Cơ cấu doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh có sự thay đổi theo chiều hướng tốt, giữ vững mối quan hệ tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng doanh thu, và lớn hơn tốc độ tăng chi phí.

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

### **2.2.1 Các hệ số về khả năng thanh toán**

Tình hình và khả năng thanh toán của công ty phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính. Nếu hoạt động tài chính là tốt thì công ty sẽ ít bị công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít bị chiếm dụng vốn cũng như ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém thì dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, không đảm bảo thanh toán các khoản nợ.

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

**Bảng 2.10: Bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán**

*Đvt: lần*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				2007/ 2006	2008/ 2007
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	2.54	6.08	1.5	3.54	-4.58
2. Hệ số thanh toán hiện thời	2.08	3.77	1.06	1.69	-2.71
3. Hệ số thanh toán tức thời	1.63	3.16	0.6	1.53	-2.56
4. Hệ số thanh toán lãi vay	-	-	4.29	-	4.29

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

Khả năng thanh toán tổng quát trong 3 năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ doanh nghiệp luôn có đủ khả năng thanh toán. Cụ thể trong năm 2006, cứ đi vay 1 đồng thì có 2,54 đồng đảm bảo, năm 2007 thì cứ đi vay 1 đồng thì có 6,08 đồng đảm bảo, tức là khả năng thanh toán tổng quát tăng lên khá cao 3,54 lần. Hệ số này tăng lên quá cao cũng không tốt, bởi Công ty dự trữ tiền qua nhiều, điều đó sẽ làm hạn chế khả năng sinh lời của Công ty. Nhưng đến năm 2008, cứ đi vay 1 đồng thì chỉ có 1,5 đồng đảm bảo, hệ số này thấp hơn năm 2007 là 4,58 lần, do trong năm 2008 Công ty đã huy động thêm vốn từ bên ngoài.

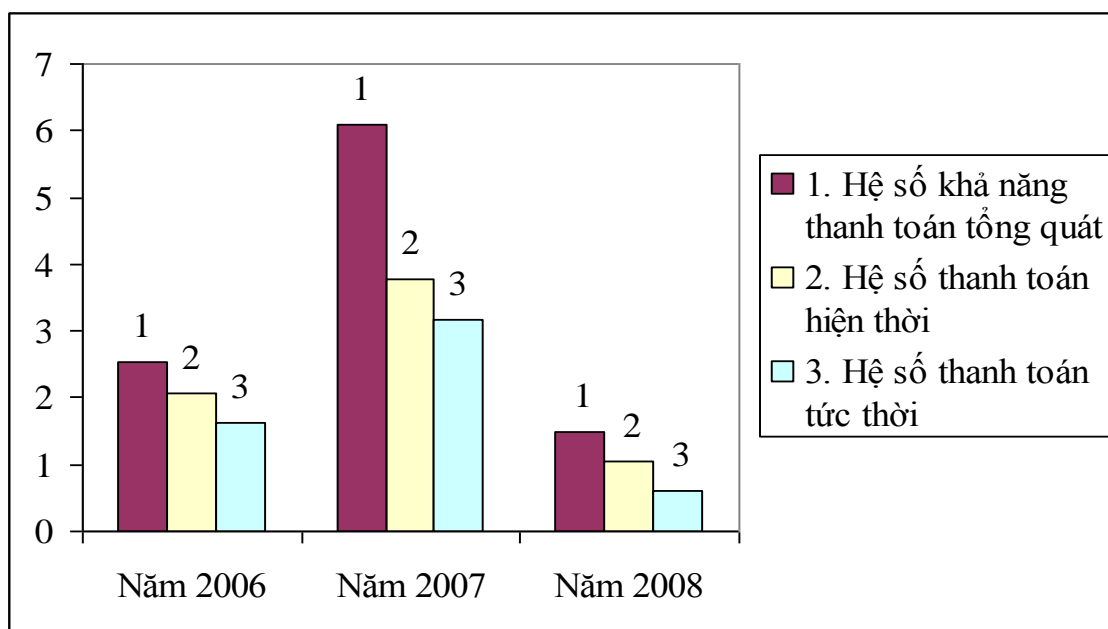
Xét tới khả năng thanh toán hiện thời, ta thấy trong năm 2006 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 2,08 đồng giá trị tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2007 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 3,77 đồng giá trị tài sản ngắn hạn đảm bảo. Đến năm 2008 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 1,06 đồng giá trị tài sản ngắn hạn đảm bảo, đều thấp hơn so với 2 năm trước, có thể coi là chưa thật sự an toàn, bởi vì vào thời điểm cuối năm 2008 Công ty phải giải phóng tới 94,34% tài sản ngắn hạn hiện có mới đủ thanh toán nợ ngắn hạn.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán tức thời của công ty trong 3 năm đều lớn hơn 0,5; chứng tỏ khả năng thanh toán tức thời là tốt. Cụ thể năm 2006 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,63 đồng tài sản tương đương tiền. Và đến năm 2007 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 3,16 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2006 thì hệ số này tăng lên gần gấp 2 lần. Điều này chứng tỏ công ty đã làm tốt công tác thu hồi các khoản nợ, tăng ứng trước của khách hàng. Tuy nhiên, diễn biến đến năm 2008 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,6 đồng tài sản tương đương tiền, nhỏ hơn 2 năm trước. Nhìn chung, hệ số này quá nhỏ sẽ ảnh hưởng đến việc thanh toán công nợ vào lúc cần thiết bởi Công ty sẽ buộc phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán các tài sản với giá thấp để trả nợ.

Hệ số thanh toán lãi vay trong 2 năm 2006 và 2007 đều bằng không, bởi vì Công ty không vay nợ (các khoản vay phải trả lãi) mà chỉ dùng vốn chủ sở hữu để kinh doanh. Điều này, phần nào đó cũng hạn chế khả năng sinh lời từ vốn vay của doanh nghiệp. Tuy nhiên, năm 2008 Công ty đã đi vay nợ, làm hệ số này tăng lên là 4,29 lần. Hệ số thanh toán lãi vay lớn hơn 1 chứng tỏ việc sử dụng vốn vay có hiệu quả, và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay là cao.

Tóm lại, nhóm các hệ số về khả năng thanh toán năm 2008 là thấp hơn so với năm 2007 và năm 2006. Xét về tiềm lực tài chính thì công ty vẫn luôn có đủ tài sản để đảm bảo các khoản nợ vay ngắn hạn và không mất đi những cơ hội kinh doanh. Để nhìn rõ hơn về tình hình thực hiện khả năng thanh toán, ta xem biểu đồ sau:

**Biểu đồ 3: Hệ số về khả năng thanh toán**



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

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

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

**Bảng 2.11 : Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư**

*Đơn vị tính : %*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				2007/2006	2008/2007
1. Hệ số nợ	39.37	16.44	66.83	-22.93	50.39
2. Hệ số vốn chủ sở hữu	60.63	83.56	33.17	22.93	-50.39
3. Tỷ suất đầu tư vào TSDH	18.06	38.18	81.98	20.12	43.80
4. Tỷ suất tự tài trợ TSDH	335.7	218.89	40.46	-116.81	-178.43

Hệ số nợ năm 2008 là 66,83% tăng so với năm 2007 là 16,64% với tỷ lệ tăng là 50,39%, năm 2007 giảm so với năm 2006 là 22,93%. Số liệu trên cho biết trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 66,83 đồng vay nợ. Năm 2007 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 16,64 đồng vay nợ, còn trong năm 2006 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng 39,37 đồng vay nợ. Hệ số nợ tăng đó là do trong năm vừa qua Công ty đã đầu tư mua sắm thêm tàu chở hàng khô bằng việc đi vay nợ tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Tuy nhiên, năm 2008 Công ty sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao lại có lợi vì sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ. Đây là một chính sách tài chính để các nhà đầu tư gia tăng lợi nhuận bởi trong nền kinh tế thị trường, hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh doanh lợi vốn chủ sở hữu trong những trường hợp cần thiết.

Do hệ số nợ tăng dẫn tới hệ số vốn chủ sở hữu giảm trong năm 2008, cụ thể hệ số vốn chủ sở hữu giảm từ 83,56% xuống còn 33,17%. Điều đó có nghĩa là trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn sử dụng có 33,17 đồng vốn chủ sở hữu, còn trong năm 2007 cứ 100 đồng vốn sử dụng có tới 83,56 đồng vốn chủ sở hữu.



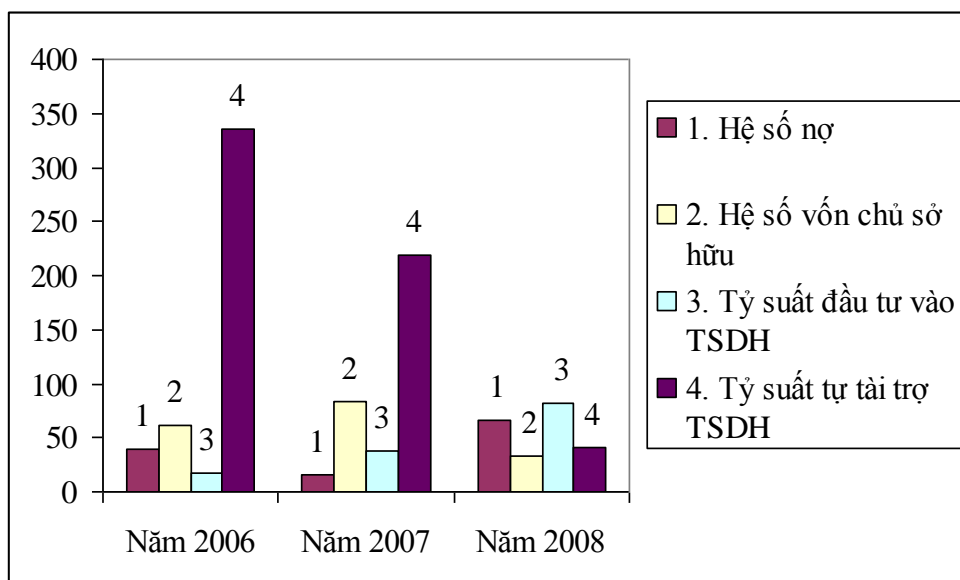
Trong cả 2 năm 2006 và 2007 hệ số vốn chủ sở hữu đều rất lớn > 50% chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là rất cao. Năm 2008, hệ số này giảm đi 50,39% chứng tỏ doanh nghiệp đi vay nợ nhiều.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ trang bị máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này vào năm 2006 là 18,06% đến năm 2007 là 38,18%, và năm 2008 đã là 81,98%, tức là tăng lên 43,8% so với năm 2007. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn tăng phản ánh năng lực sản xuất của công ty có xu hướng tăng lên. Công ty đã và đang chú trọng tới việc đầu tư mua sắm mới tài sản cố định và trang thiết bị vận tải để phục vụ cho việc nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ của công ty.

Số liệu về tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng trang bị cho tài sản cố định là bao nhiêu. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn giảm đồng đều qua các năm, cụ thể năm 2006 là 335,7% giảm xuống còn 218,89% vào năm 2007. Điều đó cho thấy, cả 2 năm Công ty đều có tỷ suất tự tài trợ > 100% chứng tỏ tình hình tài chính của công ty là rất vững vàng và lành mạnh. Tuy nhiên, năm 2008 tỷ suất tự tài trợ giảm xuống còn 40,46%; chứng tỏ một bộ phận của tài sản cố định được tài trợ bằng vốn vay.

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

**Biểu đồ 4: Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư**



**2.2.3 Các chỉ số về hoạt động**

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

**Bảng 2.12 :Bảng phân tích các chỉ số hoạt động**

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				2007/2006	2008/2007
1. Số vòng quay hàng tồn kho	23.46	28.14	42.13	4.68	13.99
2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	15.35	12.79	8.54	-2.56	-4.25
3. Vòng quay các khoản phải thu	29.71	36.07	33.43	6.36	-2.64
4. Kỳ thu tiền trung bình	12.12	9.98	10.77	-2.14	0.79
5. Vòng quay vốn lưu động	3.21	2.75	5.28	-0.46	2.53
6. Số ngày một vòng quay vốn lưu động	112.29	130.74	68.13	18.45	-62.61
7. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	14.45	6.88	2.29	-1.57	-4.85
8. Vòng quay toàn bộ vốn	2.62	1.89	1.56	-0.73	-0.33

*Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho*

So sánh giữa 3 năm ta thấy số vòng quay hàng tồn kho tăng đều đặn, cụ thể số vòng quay của hàng tồn kho năm 2007 là 28,14 vòng tăng lên 4,68 vòng so với năm 2006, và năm 2008 là 42,13 vòng, tăng lên 13,99 vòng so với năm 2007. Số vòng quay hàng tồn kho tăng làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho giảm chỉ còn 8,54 ngày thực hiện 1 vòng quay, chứng tỏ khả năng giải phóng hàng tồn kho nhanh, công ty đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh trên thị trường. Công ty cần tăng cường các giải pháp như tiếp thị, marketing, quảng cáo... để giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán một cách hữu hiệu nhất.

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

Về số vòng quay các khoản phải thu của năm 2006 là 29,71 vòng, năm 2007 là 36,07 vòng, năm 2008 là 33,43 vòng. Điều đó phản ánh trong năm 2008 Công ty

Transco có 33,43 lần thu được các khoản nợ thương mại, chứng tỏ doanh nghiệp không phải đầu tư cho các khoản phải thu nhiều (không phải cấp tín dụng cho khách hàng), và luôn chú ý đến các khoản phải thu của khách hàng vì nếu không quản lý chặt chẽ sẽ bị khách hàng chiếm dụng vốn, đương nhiên như vậy là quản lý nợ rất tốt. Vòng quay các khoản phải thu năm 2007 tăng so với năm 2006 là 6,36 vòng nên kỳ thu tiền trung bình giảm 2 ngày thì thu được các khoản phải thu. Do vòng quay các khoản phải thu năm 2008 giảm so với năm 2007 là 2,64 vòng nên kỳ thu tiền trung bình tăng lên 1 ngày mới thu được các khoản phải thu.

#### *Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động*

Số vòng quay vốn lưu động trong năm 2006 là 3,21 vòng, tức là bình quân cứ 1 đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh thì thu về được 3,21 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay là 112,29 ngày. Năm 2007 thì cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động chỉ thu được 2,75 đồng doanh thu dẫn đến số ngày một vòng quay vốn lưu động lên đến 130,74 ngày. Còn năm 2008, cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động thì thu được 5,28 đồng doanh thu thuần, và tương ứng tốc độ quay vốn lưu động cũng nhanh hơn; như vậy bình quân 68,13 ngày thì vốn lưu động quay được một vòng. So với năm 2007, số vòng quay của vốn lưu động tăng 2,53 vòng, cụ thể là 1 đồng vốn lưu động bỏ ra sẽ làm tăng lên 2,53 đồng doanh thu thuần. Đó là do tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

#### *Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2006 là 14,45 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 14,45 đồng doanh thu thuần. Năm 2007 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 6,88 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2008 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 2,29 đồng doanh thu thuần. So với 2 năm trước hiệu quả sử dụng vốn cố định giảm, cụ thể là 1 đồng vốn cố định bỏ ra giảm đi 4,85 đồng doanh thu thuần. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn

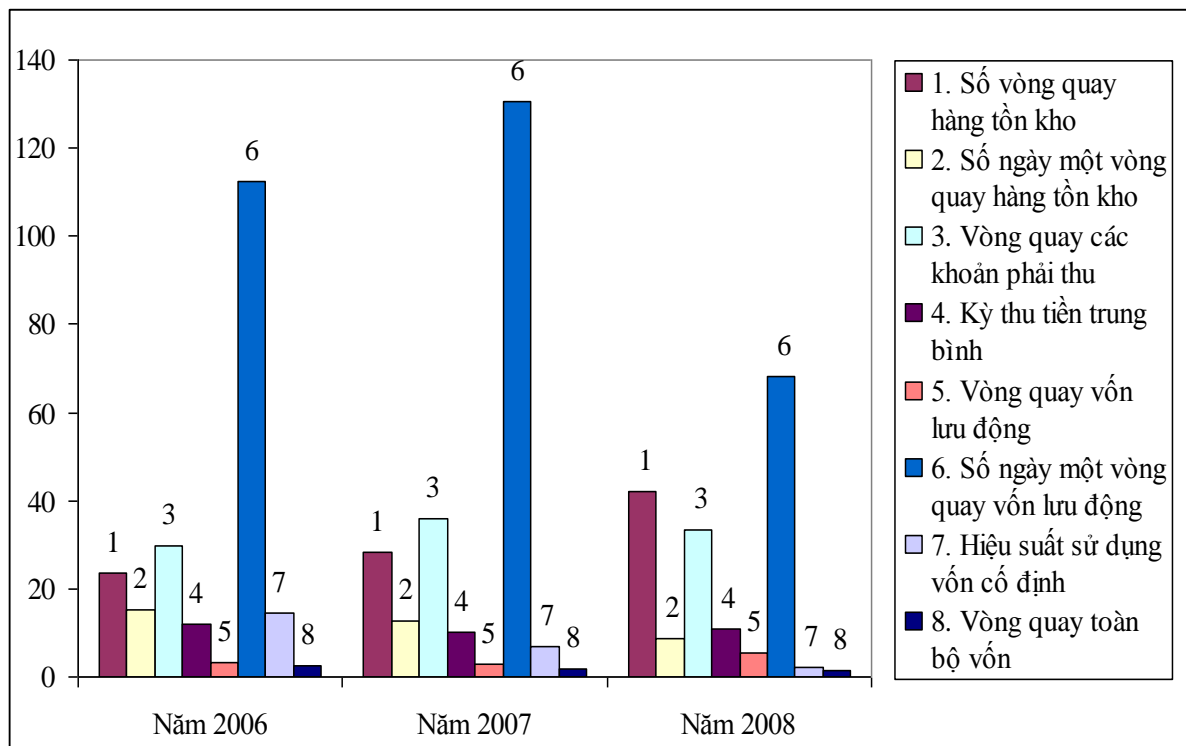
cổ định của doanh nghiệp là chưa được tốt so với những năm trước, bởi vì tài sản cố định mới đưa vào hoạt động nên chưa tận dụng hết công suất tối đa.

*Vòng quay toàn bộ vốn*

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2006 là 2,62 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 2,62 đồng doanh thu thuần. Năm 2007 là 1,89 vòng, giảm 0,73 vòng so với năm 2006. Vòng quay toàn bộ vốn trong năm 2008 là 1,56 vòng, năm 2007 là 1,89 vòng, giảm 0,33 vòng so với năm 2007. Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư giảm so với 2 năm trước. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn là chưa cao.

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

**Biểu đồ 5: Chỉ số hoạt động**



**2.2.4 Các chỉ tiêu sinh lời**

Bên cạnh việc xem xét hiệu quả kinh doanh của vốn dưới góc độ sử dụng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, người phân tích cũng cần phải xem xét cả hiệu quả sử dụng dưới góc độ sinh lời. Đây là một trong những nội dung phân

tích được các nhà đầu tư, nhà tín dụng quan tâm đặc biệt vì nó gắn liền với lợi ích của họ cả về hiện tại và tương lai.

**Bảng 2.13 : Bảng tổng hợp các chỉ tiêu sinh lời**

*Đvt : %*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				2007/2006	2008/2007
1. Tỷ suất doanh lợi doanh thu	6.63	5.41	7.79	-1.22	2.38
2. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn	14.80	10.24	12.16	-4.56	1.93
3. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu	24.40	13.53	26.19	-10.87	12.67

*+ Tỷ suất doanh lợi doanh thu(ROS)*

Phản ánh tính hiệu quả của quá trình hoạt động kinh doanh và lợi nhuận do doanh thu tiêu thụ sản phẩm đem lại.

Tỷ suất doanh lợi doanh thu năm 2008 tăng so với hai năm trước. Năm 2006 cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 6,63 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhưng năm 2007 cứ 100 đồng doanh thu chỉ tạo ra được 5,41 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm đi 1,22 đồng lợi nhuận so với năm 2006. Và năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 7,79 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng lên 2,38 đồng lợi nhuận so với năm 2007. Tỷ suất doanh lợi doanh thu của công ty còn thấp, lợi nhuận công ty có được từ doanh thu chưa cao. Trong những năm tới công ty cần có các biện pháp giảm chi phí nhằm nâng cao tỷ suất doanh lợi doanh thu.

*+ Tỷ suất doanh lợi tổng vốn(ROA)*

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn trong năm 2006 là 14,8% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 14,8 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2007, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 10,24 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm đi 4,56 đồng lợi nhuận so với năm 2006. Năm 2008, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 12,16 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy chất lượng kinh doanh tính bằng lợi nhuận của công ty năm 2008 có tăng lên so với

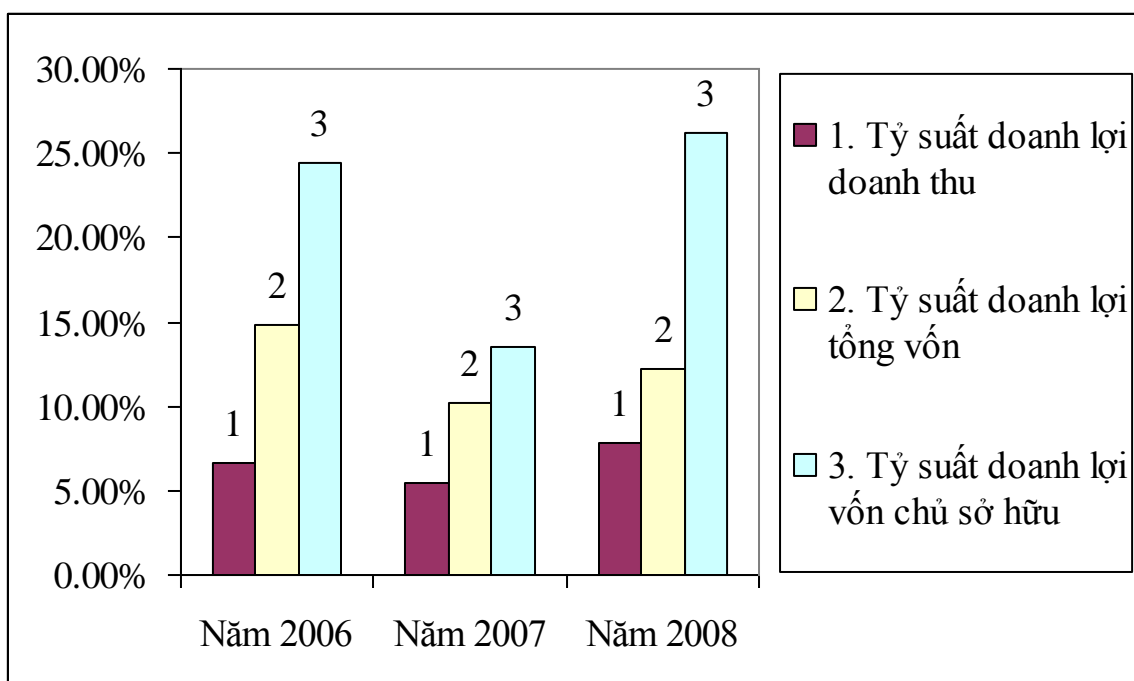
năm 2007 là 1,93 đồng. Điều đó chứng tỏ năm 2008 Công ty đã có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý, mang lại hiệu quả hơn so với hai năm trước.

**+ Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu(ROE)**

Năm 2006 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 24,4 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2007 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang về 13,53 đồng lợi nhuận sau thuế, đã giảm đi so với năm 2006 là 10,87 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu. Nguyên nhân là do năm 2007 tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế là 0,87%, trong khi đó tốc độ tăng vốn chủ sở hữu là 164,03%, tăng hơn gấp nhiều lần so với tốc độ tăng lợi nhuận. Còn năm 2008 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh thì tạo được 26,19 đồng lợi nhuận sau thuế, cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu là vẫn cao so với những năm trước. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 3 năm đều lớn hơn doanh lợi tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả.

Nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời của Công ty vẫn duy trì ở mức tương đối cao, nhưng đã có sự sụt giảm đáng kể vào năm 2007 , và năm 2008 bắt đầu có xu hướng phục hồi và tăng trưởng mạnh. Các chỉ tiêu sinh lời qua 3 năm được thể hiện qua biểu đồ sau:

**Biểu đồ 6: Các chỉ số sinh lời**



### 2.3 Phân tích phương trình Dupont

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

$$ROA(2007) = \frac{4,818,066,079}{47,059,704,184} = \frac{4,818,066,079}{89,053,390,297} \times \frac{89,053,390,297}{47,059,704,184}$$

$$ROA (2007) = 0,054 \times 1,892 = 0,102$$

$$ROA(2008) = \frac{14,283,723,771}{117,419,393,405} = \frac{14,283,723,771}{183,373,197,589} \times \frac{183,373,197,589}{117,419,393,405}$$

$$ROA (2007) = 0,078 \times 1,562 = 0,122$$

Như vậy, ta thấy năm 2007 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0,102 đồng lợi nhuận sau thuế, là do 2 nhân tố ảnh hưởng: sử dụng bình quân 1 đồng giá trị tài sản tạo ra 1,892 đồng doanh thu thuần ; và trong 1 đồng doanh thu thuần có 0,054 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2008 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0,122 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này năm 2008 tăng lên so với năm 2007, điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tăng lên; nguyên nhân là do tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu tăng.

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

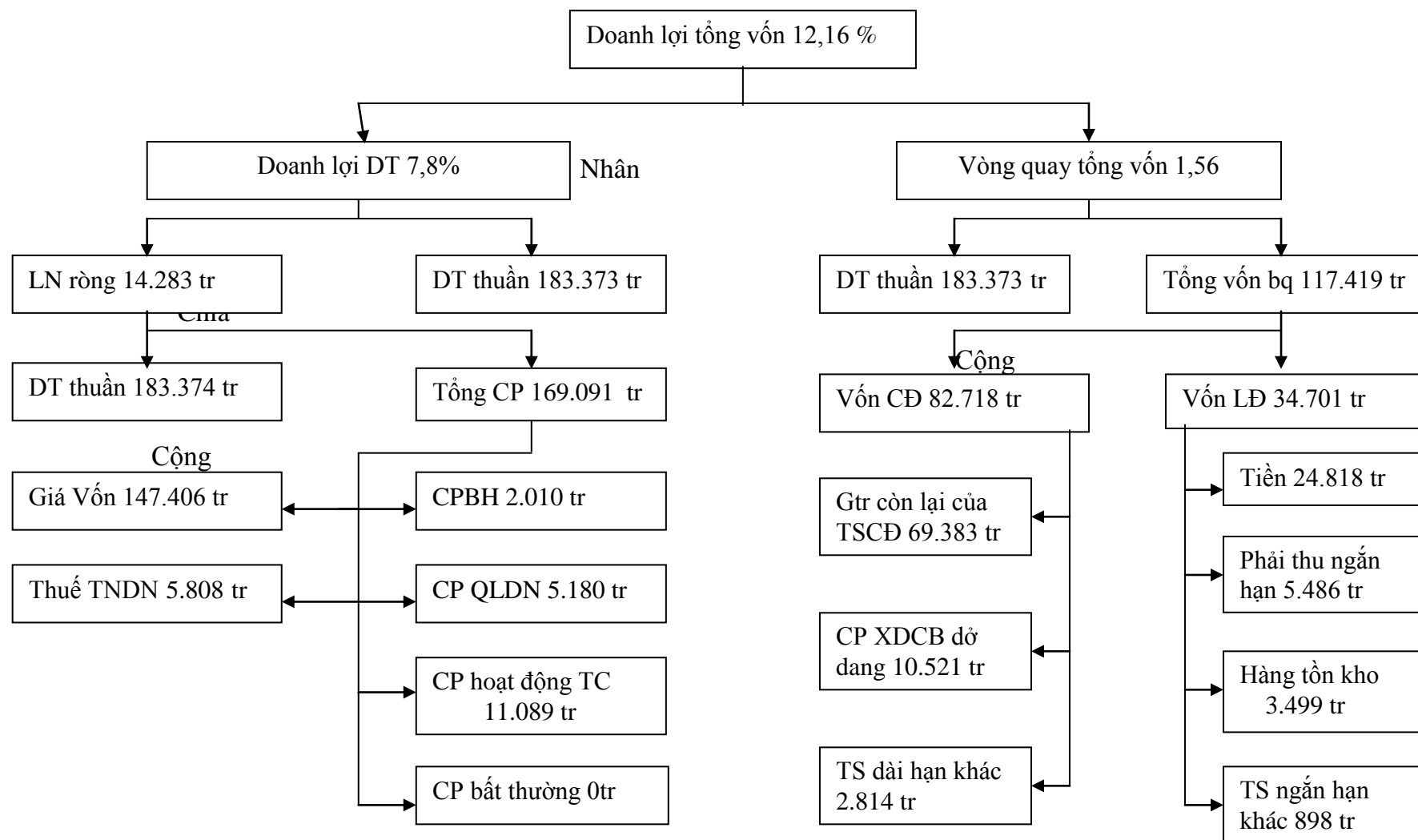
$$= ROA \times \frac{\text{Tổng TS bq}}{\text{Vốn CSH}}$$

$$ROE (2007) = 0,054 \times 1,440 \times 1,736 = 0,135$$

$$ROE (2008) = 0,078 \times 1,562 \times 2,153 = 0,262$$

Tỷ suất doanh lợi vốn chủ năm 2008 tăng so với năm 2007. Điều này chứng tỏ năm 2008, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại 0,262 đồng lợi nhuận sau thuế là do: trong 1 đồng giá trị tài sản bình quân có 0,54 đồng hình thành từ vay nợ ; sử dụng 1 đồng giá trị tài sản bình quân tạo ra 1,562 đồng doanh thu; trong 1 đồng doanh thu có 0.078 đồng lợi nhuận sau thuế.

**Bảng 2.14. Bảng phân tích phương trình Dupont 2008**





## **2.4 Đánh giá chung về thực trạng tài chính tại Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại Transco**

Qua các số liệu và phân tích về tài chính của Công ty Transco, ta thấy nhìn chung các kết quả sản xuất kinh doanh mà công ty đạt được trong năm 2008 so với năm 2007 đều tăng. Hoạt động tài chính nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung đều ổn định và có các dấu hiệu phát triển bền vững. Trong bối cảnh tình hình kinh tế và giá cả thị trường đang biến động mạnh thì việc duy trì được sự bình ổn trong lĩnh vực tài chính có tầm quan trọng vô cùng lớn lao đối với bất kỳ một công ty nào.

Thị trường vận tải biển quốc tế trong nửa đầu năm 2008 tiếp tục chứng kiến những tăng trưởng mạnh mẽ bất chấp những tác động tiêu cực từ sự suy thoái của nền kinh tế Mỹ, giá dầu thô tăng đột biến phá nhiều ngưỡng kỷ lục và tình trạng lạm phát leo thang ở quy mô toàn cầu. Trong bối cảnh thị trường như vậy, là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực hàng hải với ngành nghề chính là kinh doanh vận tải biển và các dịch vụ hàng hải, Công ty cổ phần dịch vụ vận tải và thương mại (TRANSCO) vẫn tiếp tục duy trì nhịp độ tăng trưởng khá ấn tượng bất chấp những khó khăn, bất ổn và biến động của nền kinh tế trong nước và khu vực.

Xét về phương diện quy mô vốn, số tấn trọng tải đội tàu, thương hiệu và thị phần thì Công ty TRANSCO được xếp ở mức trung bình trong số các doanh nghiệp vận tải biển thuộc Tổng Công ty hàng hải Việt Nam. Tuy nhiên, xét về hiệu quả sản xuất kinh doanh, với mô hình tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt, được thừa hưởng đội ngũ nhân viên năng động và có bề dày kinh nghiệm, Công ty TRANSCO luôn nằm trong top những doanh nghiệp thành viên có hiệu quả sản xuất kinh doanh và tỷ suất lợi nhuận cao trong Tổng công ty hàng hải Việt Nam, đồng thời cũng đã xác lập được vị thế nhất định trong thị trường vận tải trong nước cũng như thị trường vận tải khu vực đặc biệt là chuyên chở các nhóm hàng than, thạch cao, clinker sắt thép. Qua thời gian tìm hiểu về tình hình tài chính của Công ty TRANSCO, em xin mạnh dạn đưa ra một số nhận xét sau:

### **2.4.1 Thành công**

Sau gần 10 năm kể từ khi thành lập, Công ty đã có một lịch sử phát triển bền vững, tạo dựng được một uy tín rất lớn với khách hàng, ngày càng củng cố niềm tin với các đối tác lớn trong và ngoài nước. Công ty TRANSCO còn có sự phục vụ của đội ngũ cán bộ, nhân viên rất nhiệt tình, giàu kinh nghiệm đã gắn bó với Công ty ngay từ những ngày đầu thành lập.

Khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài muốn tìm kiếm cơ hội kinh doanh ở nước ta – một đất nước giàu tài nguyên và ổn định về chính trị. Cùng với đó là sự lưu thông hàng hóa giữa các quốc gia được thông suốt mà không bị ràng buộc bởi một rào cản nào. Trong đó, nhu cầu trao đổi thương mại nội vùng trong khu vực Châu Á đang tăng lên rất nhanh do sự phát triển mạnh mẽ của các nước trong khu vực đặc biệt là Trung Quốc và Ấn Độ, kéo theo sự phát triển của thị trường vận tải biển trong vùng. Do đó, các doanh nghiệp trong nước cần nắm bắt cơ hội này để tìm cách tiêu thụ sản phẩm của mình ra nước ngoài, đưa thương hiệu Việt sánh tầm quốc tế. Điều đó ngày càng thúc đẩy nhu cầu về vận chuyển hàng hóa nói chung và dịch vụ hàng hải nói riêng không ngừng tăng lên, đây vừa là thuận lợi song cũng là thách thức đối với các công ty dịch vụ vận tải như TRANSCO.

Qua việc phân tích các chỉ tiêu thanh toán của công ty, cho thấy TRANSCO là công ty có mức độ độc lập và khả năng tự chủ về mặt tài chính cao. Công ty luôn tìm cách giữ cho nguồn vốn lưu thông, ổn định để thuận tiện cho việc kinh doanh.

Với những thế mạnh sẵn có trong kinh doanh dịch vụ, nhất là dịch vụ vận tải trọn gói, Công ty đã giữ tốt mối quan hệ với các chủ hàng, tạo được uy tín trên thương trường.

Với sự chỉ đạo của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam, được sự hỗ trợ của Công ty vận tải biển III, Công ty đã được đảm nhận việc vận tải trọn gói mặt hàng xi măng, sắt thép nên đã tạo được chân hàng ổn định về mặt hàng này.

Công ty có một bộ máy tổ chức gọn nhẹ, đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, lành nghề và có trình độ chuyên môn cao.

Các hợp đồng vận tải, dịch vụ của Công ty ký kết với các đối tác mang tính ổn định, bền vững cao. Các dự án sắp triển khai của Công ty là hết sức khả quan, phù hợp với xu thế phát triển của ngành và của đất nước. Vì vậy, theo nhận định của ATPvietnam.com thì tiềm năng tăng trưởng của Công ty là rất tốt.

Có mối quan hệ tốt với các Cảng nên đã kết hợp tốt trong việc tăng năng suất xếp dỡ và giảm giá thành.

Trong những năm qua Công ty đã không ngừng đổi mới công nghệ, mua sắm thêm tàu để tăng cường hoạt động vận tải biển, luôn cải thiện môi trường làm việc cũng như công tác quản lý để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Doanh thu hàng năm của Công ty tăng dần qua các năm tạo điều kiện để Công ty thực hiện được các kế hoạch trong tương lai trong việc đầu tư thêm đội tàu, phát triển và mở rộng thêm các dịch vụ khác.

#### **2.4.2 Hạn chế**

Bên cạnh những thành công đã đạt được, tình hình tài chính của công ty TRANSCO vẫn còn những tồn tại cần phải cải thiện và điều chỉnh, cụ thể:

Công ty chưa có biện pháp hữu hiệu để giảm thiểu chi phí bán hàng một cách hợp lý. Cụ thể là, mặc dù doanh thu của công ty năm 2007 cao hơn so với năm 2006, song tốc độ tăng của chi phí bán hàng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu. Năm 2008 doanh thu thuần tăng 104,95% so với năm 2007 đồng thời chi phí bán hàng tăng 400,07%. Giá vốn cũng tăng 87,29%, điều này làm cho giá thành tăng lên nhưng tốc độ tăng của giá vốn thấp hơn so với tốc độ tăng của doanh thu nên vẫn làm cho lợi nhuận tăng lên 196,46%.

Chi phí hoạt động tài chính tăng lên mức đột biến 6940.50% tăng cao hơn cả tốc độ tăng doanh thu, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008 vẫn còn thấp và có xu hướng giảm đi so với những năm trước, chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư giảm.

Sự cạnh tranh trong dịch vụ vận tải rất gay gắt và có quá nhiều đại lý cho nên việc mở rộng hoạt động dịch vụ cũng hạn chế.

Hoạt động Marketing không phát triển mạnh bởi Công ty chủ yếu cung ứng các dịch vụ cho các đối tác và bạn hàng truyền thống.

Giá dầu không ổn định và ở mức cao, trong đó chi phí nhiên liệu chiếm 40% giá thành vận tải biển, việc giảm chi phí là rất khó khăn. Ban lãnh đạo công ty phải rất nỗ lực trong việc thương lượng với khách hàng về giá cả cho mỗi chuyến hàng cũng như các dịch vụ khác liên quan. Thậm chí có những khi công ty còn phải chịu tổn thất không nhỏ khi có những hợp đồng đã ký kết nhưng đến ngày vận chuyển thì giá xăng dầu bất ngờ tăng lên.

Sỹ quan, thuyền viên yếu về khả năng thực hành và ngoại ngữ, một số vẫn còn thiếu sự cẩn mẫn trong công việc.

Chân hàng nội địa tuy có nhiều hơn so với những năm trước nhưng vẫn không ổn định, các tàu vận tải tham gia vận chuyển nội địa thường khan hiếm, đặc biệt trong mùa mưa bão nên hoạt động dịch vụ cũng gặp khó khăn trong việc thuê tàu.

Sự biến động của giá cả cũng một phần nào đó ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Giá cước khoán dịch vụ có tăng nhẹ nhưng các chi phí như thuê phương tiện, giao nhận đều tăng do ảnh hưởng của việc tăng giá chung của nhiều hàng hoá khác làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động dịch vụ của Công ty.

Tình hình thời tiết thay đổi, diễn biến phức tạp và xấu do ảnh hưởng của áp thấp, bão gió làm thời gian neo chờ tránh bão của đội tàu tăng, điều đó ảnh hưởng đến hoạt động của tàu.

**CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH  
TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ VẬN TẢI  
VÀ THƯƠNG MẠI TRANSCO**

**3.1 Mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại Transco**

Năm 2009, nền kinh tế nước ta tiếp tục bị tác động bởi cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Các chính sách kinh tế phải có những điều chỉnh phù hợp, điều này sẽ dẫn tới việc cạnh tranh về giá thành sản phẩm, hàng hóa buộc các nhà sản xuất phải cố gắng giảm chi phí sản xuất, trong đó có các chi phí dịch vụ liên quan. Đồng thời các đối tượng tham gia kinh doanh sẽ tăng nhiều cả về số lượng và các thành phần kinh tế, nhất là trong lĩnh vực dịch vụ, tất yếu cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, các doanh nghiệp muốn tồn tại, ổn định và phát triển được phải chấp nhận cạnh tranh, chấp nhận việc giảm thị phần, việc giảm giá cước dịch vụ. Trong khi đó các yếu tố chi phí sản xuất đầu vào cho sản xuất kinh doanh đều tăng, đặc biệt là chi phí nhiên liệu, chỉ tính từ cuối năm 2008 đến đầu năm 2009 chi phí nhiên liệu đã tăng lên 40%. Việc tăng giá nhiên liệu đã kéo theo tất cả các chi phí khác tăng theo như: Chi phí vật tư, phụ tùng, tiền lương, bảo hiểm,... Đây là những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trên cơ sở các đánh giá trên, khả năng điều chỉnh giá dịch vụ từ các khách hàng với cơ cấu nguồn doanh thu dự kiến thực hiện trong 3 năm tiếp theo như sau:

***Bảng 3.1 : Bảng kế hoạch sản xuất kinh doanh những năm tiếp theo***

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đvt</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2011</b>
Doanh thu thuần	triệu	250,000	300,000	350,000
Lợi nhuận sau thuế	triệu	18,000	25,000	32,000
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	7.20	8.33	9.14
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	26.09	27.78	29.09
Cổ tức dự kiến chia	%	15	20	25

*(Nguồn : Phòng tài chính – kế toán)*

Theo đó, đại hội của công ty đã thống nhất thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008 đã được kiểm toán, đồng thời cũng thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2009.

Cụ thể, năm 2009 công ty đặt ra mục tiêu tổng sản lượng vận tải là 540.000 tấn; Tổng doanh thu là 250 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế là 18 tỷ đồng và cổ tức được chia ở mức 15% vốn điều lệ.

Công ty cũng đã có dự định đầu tư mua 1 tàu trọng tải từ 7.000 DWT - 15.000 DWT dưới 20 tuổi, với tổng giá trị đầu tư từ 4 triệu USD đến 8 triệu USD. Nguồn vốn đầu tư có được từ vay tín dụng (chiếm 75-80%) và vốn tự có thông qua tích lũy và phát hành cổ phiếu.

### **3.2 Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải và thương mại Transco**

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

Với mỗi doanh nghiệp khác nhau thì khả năng tài chính hay tình hình tài chính là khác nhau, song vấn đề đặt ra là chúng ta cần đi sâu phân tích vào khả năng tài chính nào có tác dụng cụ thể trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những giải pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hơn.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, nên em đã nghiên cứu phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại Transco và trên cơ sở mục tiêu, kế hoạch phát triển của Công ty em xin đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty như sau:

### **3.2.1 Biện pháp 1: Sử dụng chi phí hợp lý**

#### **3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp**

Tiết kiệm chi phí để hạ giá thành là một trong những biện pháp hữu ích nhằm nâng cao lợi nhuận cho Công ty. Do đó, công tác quản lý chi phí doanh nghiệp là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác quản lý này thì doanh nghiệp chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả cao. Và ngược lại, nếu công tác quản lý chi phí kém thì chi phí sẽ cao và làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Kiểm soát chi phí là hoạt động thiết yếu cho bất kỳ doanh nghiệp nào. Hiểu được các loại chi phí và các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí, chúng ta có thể kiểm soát được chi phí, từ đó có thể sử dụng hợp lý chi phí, sau cùng là tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Điều này sẽ làm tăng tỷ suất lợi nhuận so với giá vốn hàng bán và tỷ suất lợi nhuận so với tổng chi phí. Do đó, kiểm soát và sử dụng hợp lý các khoản mục chi phí là một trong những biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận cho Công ty.

**Bảng 3.2 Báo cáo tổng hợp chi phí sản xuất kinh doanh**

Stt	Diễn giải	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch	
		Số tiền	%	Số tiền	%	( Δ )	%
<b>I.</b>	<b>Tổng giá vốn hàng bán</b>	<b>78,703,997,329</b>	<b>100.00</b>	<b>147,406,445,533</b>	<b>100.00</b>	<b>68,702,448,204</b>	<b>87.29</b>
1	Nhiên liệu	20,628,317,700	26.21	44,049,468,119	29.88	23,421,150,419	113.54
2	Vật liệu	3,557,420,679	4.52	6,942,843,585	4.71	3,385,422,905	95.17
3	Khấu hao cơ bản TSCĐ	1,440,283,151	1.83	3,758,864,361	2.55	2,318,581,210	160.98
4	Lương công nhân SXKD và BHXH	7,949,103,730	10.10	13,738,280,724	9.32	5,789,176,993	72.83
5	Chi phí sửa chữa TSCĐ	3,911,588,667	4.97	5,931,635,368	4.02	2,020,046,701	51.64
6	Chi phí bảo hiểm	1,668,524,743	2.12	3,581,976,626	2.43	1,913,451,883	114.68
7	Chi phí bốc xếp	2,912,047,901	3.70	5,409,816,551	3.67	2,497,768,650	85.77
8	Cước phí	24,996,389,552	31.76	47,273,247,082	32.07	22,276,857,531	89.12
9	Công tác phí	9,538,924,476	12.12	13,531,911,700	9.18	3,992,987,224	41.86
10	Chi phí khác	2,101,396,729	2.67	3,188,401,417	2.16	1,087,004,688	51.73
<b>II.</b>	<b>Chi phí bán hàng</b>	<b>401,963,086</b>	<b>100.00</b>	<b>2,010,104,537</b>	<b>100.00</b>	<b>1,608,141,451</b>	<b>400.07</b>
1	Chi phí hoa hồng	401,963,086	100.00	2,010,104,537	100.00	1,608,141,451	400.07
<b>III.</b>	<b>Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>3,859,738,939</b>	<b>100.00</b>	<b>5,180,985,225</b>	<b>100.00</b>	<b>1,321,246,286</b>	<b>34.23</b>



1	Lương nhân viên quản lý và BHXH	2,516,935,762	65.21	3,389,400,534	65.42	872,464,772	34.66
2	Chi phí vật liệu, đồ dùng văn phòng	26,246,225	0.68	30,567,813	0.59	4,321,588	16.47
3	Chi phí KHCB TSCĐ	34,737,650	0.90	40,411,685	0.78	5,674,034	16.33
4	Mua sắm, sửa chữa thiết bị VP	50,883,031	1.32	70,461,399	1.36	19,578,368	38.48
5	Chi phí thuê nhà, y tế, thông tin	281,760,943	7.30	365,259,458	7.05	83,498,516	29.63
6	Chi phí hội nghị, tiếp khách	235,444,075	6.10	337,282,138	6.51	101,838,063	43.25
7	Công tác phí	69,861,275	1.81	92,739,636	1.79	22,878,361	32.75
8	Thù lao HĐQT, BKS	200,000,000	5.18	250,000,000	4.83	50,000,000	25.00
9	Chi ăn trưa, xăng xe	165,968,774	4.30	244,542,503	4.72	78,573,728	47.34
10	Chi phí khác	277,901,204	7.20	360,320,060	6.95	82,418,856	29.66

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Từ số liệu bảng trên cho thấy, về mặt tuyệt đối thì Giá vốn hàng bán và Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty có xu hướng năm sau thấp hơn năm trước. Tổng giá vốn hàng bán năm 2007 là 78.703.997.329 đồng, chiếm 87,96% doanh thu thuần, năm 2008 là 147.406.445.533 đồng, chiếm 80,39% doanh thu thuần. Trong khi đó chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2007 là 3.859.738.939 đồng, chiếm 4,31% doanh thu thuần, năm 2008 là 5.180.985.22 đồng, chiếm 2,83% doanh thu thuần. Như vậy, ta có thể kết luận chung rằng tình hình thực hiện chỉ tiêu Giá vốn hàng bán trong năm 2008 tăng 87,29%, còn chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên đáng kể tới 400% so với năm 2007. Để thấy rõ hơn tình hình tăng giảm các chi phí đầu vào ta xét một số loại chi phí cơ bản sau:

Về giá vốn hàng bán (bao gồm các chi phí trực tiếp):

Chi phí nhiên liệu: Năm qua Công ty có sự tăng cường thêm phương tiện vận tải nội địa và giá xăng dầu ngày một tăng lên khiến cho chi phí nhiên liệu năm 2008 tăng 23,421,150,419 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 113,54% so với năm 2007.

Chi phí vật liệu: Bao gồm các chi phí mua sắm phụ tùng, thiết bị sửa chữa,... năm 2008 tăng thêm 3,385,422,905 so với năm 2007 là đồng, tương ứng với mức tăng 95.17 %.

Khấu hao cơ bản TSCĐ: năm 2008 tăng so với năm 2007 là 2,318,581,210 đồng, tương ứng với tỷ lệ 160.98%

Chi phí tiền lương và BHXH: Do có sự tăng thêm về số lái xe và công nhân bốc xếp cùng sự thay đổi cấp bậc của một số nhân viên trực tiếp chi phí tiền lương và BHXH của Công ty năm 2008 tăng hơn năm 2007 là 5,789,176,993 đồng, tương ứng với 72.83 %.

Chi phí sửa chữa TSCĐ: năm 2008 tăng 2,020,046,701 đồng tương ứng với mức tăng 51.64% so với năm 2007.

Chi phí bốc xếp: năm 2008 tăng 2,497,768,650 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 85.77% so với năm 2006.

Cước phí bao gồm cước tàu biển, cước sà lan, cước vận chuyển ô tô năm 2008 cũng tăng so với năm 2007 là 22,276,857,531 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 89.12%.

Công tác phí: Bao gồm chi phí kiểm đếm, thông tin; các chi phí về đi lại trong quá trình vận chuyển hàng hóa như phí cầu đường, cảng phí, tiền ăn ... cho thuyền viên tăng 3.992.987.224 đồng, bằng 41.86%.

Về chi phí quản lý doanh nghiệp (bao gồm các chi phí gián tiếp):

Chi phí tiền lương và BHXH khối nhân viên văn phòng năm 2008 tăng thêm 872,464,772 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 34.66% so với năm 2007. Do sự bổ sung nhân sự và thay đổi cấp bậc lương của một số nhân viên khối văn phòng.

Chi phí cho việc mua sắm, sửa chữa thiết bị văn phòng năm 2008 có tăng 19,578,368 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 38.48 % so với năm 2007.

Chi phí thuê nhà, y tế, thông tin và chi phí hội nghị tiếp khách năm 2008 tăng với mức lần lượt là 83,498,516 và 101,838,063 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 29.63% và 43.25 %.

Công tác phí: Chi cho các khoản ăn ở, đi lại của cán bộ, nhân viên Công ty ở các tỉnh lân cận. Năm 2008 tăng lên 22,878,361 đồng so với năm 2007 tương đương với tỷ lệ 32.75%.

Chi phí thù lao cho Hội đồng quản trị, ban kiểm soát và khoản chi ăn trưa xăng xe cho nhân viên bảo vệ, y tế năm 2008 với tỷ lệ tăng lần lượt là 25.00% và 29.66%.

Trong các loại chi phí trên, ở cả 2 năm 2008 và 2007 chi phí nhiên liệu và cước phí chiếm tỷ trọng cao nhất, cho thấy Transco thường xuyên chú trọng tới chi phí về xăng dầu cho hoạt động đội tàu của công ty. Công tác phí cũng có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể nếu Công ty có những quyết định hợp lý thì vừa có thể tiết kiệm được một số loại chi phí và rủi ro lại vừa mang lại những khoản lợi nhuận không nhỏ, ngược lại nếu không có những bước tính toán chính xác Công ty sẽ gặp những bất lợi nhất định, tác động tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh.

### **3.2.1.2 Nội dung biện pháp**

#### ***a. Giảm chi phí trực tiếp***

Là một doanh nghiệp được thành lập để thực hiện nhiệm vụ kinh doanh vận tải biển là chủ yếu, Công ty có đội tàu hoạt động riêng tham gia vận tải biển trên cảng: Hải Phòng, Quảng Ninh, TP. Hồ Chí Minh. Để phục vụ tốt cho yêu cầu quản lý, kiểm tra và phân tích chi phí Công ty nên hạch toán chi phí cho từng tàu.

Đối với các khoản chi phí nguyên, nhiên vật liệu thông thường những khoản này thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, nếu tiết kiệm những khoản chi phí này sẽ có tác dụng rất lớn đến việc hạ giá thành sản phẩm. Chi phí nguyên vật liệu phụ thuộc vào 2 yếu tố: số lượng nguyên vật liệu tiêu hao và giá cả nguyên vật liệu. Chi phí nhiên vật liệu bao gồm: xăng dầu, mỡ nhớt, sơn bảo vệ tàu... tham gia trực tiếp vào quá trình vận tải. Để tiết kiệm khoản chi phí nhiên vật liệu này công ty cần xây dựng định mức về tiêu hao nhiên vật liệu phù hợp, lập kế hoạch mua sắm cho từng tàu, tránh được tình trạng việc cung cấp nhiên liệu bị gián đoạn, đồng thời kiểm tra chặt chẽ đơn giá từng loại nhiên vật liệu sử dụng. Công ty cần nắm vững quan hệ trên thị trường, lựa chọn nhà cung cấp để mua nhiên vật liệu với giá thấp, mất ít chi phí mua hàng cũng như chi phí vận chuyển giao dịch.

Đối với chi phí nhân công: Công ty nên thường xuyên kiểm tra và xây dựng định mức lao động, đơn giá tiền lương hợp lý, đảm bảo tốc độ tăng năng suất lao động và tốc độ tăng thu nhập thực tế. Để tiết kiệm chi tiêu quỹ lương thì quỹ lương phải được dùng đúng mục đích không được dùng quỹ lương để chi tiêu cho các mục đích khác. Bên cạnh đó, công ty cần tổ chức các cuộc thi thuyền viên giỏi để nâng cao tay nghề bậc thợ, từ đó lựa chọn được đội ngũ then chốt; tổ chức cho một số cán bộ quản lý kinh tế, quản lý kỹ thuật tham gia khảo sát và học tập kinh nghiệm các doanh nghiệp cùng ngành. Công ty cần có chương trình quản lý và công tác cán bộ như: tuyển mộ thu hút nhân tài từ bên

ngoài vào, thường xuyên bồi dưỡng trình độ chuyên môn cho các cán bộ công nhân viên để tạo ra đội ngũ cán bộ công nhân viên trong biên chế có trình độ chuyên môn cao, dễ dàng thích ứng với những thay đổi của việc hiện đại hoá sản xuất kinh doanh và với yêu cầu của thị trường. Công ty cũng cần kiên quyết xử lý, quy rõ trách nhiệm đối với những cá nhân không hoàn thành trách nhiệm quản lý, để xảy ra những vi phạm về an toàn lao động hàng hải. Việc đảm bảo an toàn lao động góp phần đảm bảo tiến độ vận chuyển hàng hóa, sửa chữa tàu biển đúng thời hạn theo hợp đồng. Mặt khác, Công ty cũng cần xây dựng đơn giá định mức tiền lương và doanh thu vận tải ước tính hoàn thành trong kỳ cho phù hợp với từng đội tàu.

### ***b. Giảm chi phí gián tiếp***

Đối với các khoản chi tiền mặt cho tiếp khách, giao dịch hội họp, chi đối ngoại, công tác phí, Công ty cần xây dựng kế hoạch chi tiêu cụ thể cho từng thời kỳ. Các khoản chi phải có chứng từ hợp lệ, phải gắn với kết quả kinh doanh và phải được khống chế theo tỷ lệ tính trên tổng chi phí.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp: qua phân tích ta thấy lợi nhuận của công ty tăng lên mặc dù tốc độ tăng chi phí bán hàng cao hơn tốc độ tăng doanh thu, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng cao hơn so với những năm trước. Chi phí bán hàng chỉ bao gồm khoản mục chi phí hoa hồng, điều này cho thấy việc hạch toán hoa hồng phí cho từng tàu chưa được chi tiết và cụ thể. Do đó, công ty cần có các biện pháp tích cực để giảm thiểu khoản mục chi phí này. Muốn vậy lãnh đạo công ty cần phải phối hợp trực tiếp với các nhân viên thực hiện kinh doanh tìm ra những bất hợp lý trong chi tiêu. Từ đó phân loại chi phí và có kế hoạch thực hiện giảm chi phí phát sinh trong khâu này. Còn đối với chi phí quản lý thì rất khó xác định vì không có định mức rõ ràng nhất là các khoản chi phí khác trong chi phí quản lý. Vì vậy biện pháp tốt nhất để tiết kiệm chi phí là sự đồng lòng từ ban giám đốc đến toàn thể cán bộ công nhân viên phải có ý thức tiết kiệm chi phí trong từng công việc và hành động của mình để sử dụng chi phí hợp lý nhất.

Ngoài ra, cũng cần xét đến chi phí hoạt động tài chính, nó không trực tiếp tác động tới giá vốn, nhưng nó cũng là một khoản mục chi phí làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, Công ty cũng nên có những biện pháp thúc đẩy doanh thu hoạt động tài chính và giảm thiểu chi phí từ hoạt động này. Đối với chi phí từ hoạt động tài chính: chủ yếu bao gồm các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, lãi tiền vay, các khoản lỗ do thay đổi tỷ giá hối đoái của các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến ngoại tệ. Do đó, căn cứ vào điều kiện cụ thể mà doanh nghiệp cần điều chỉnh chi phí này sao cho ở mức thấp nhất có thể. Các hợp đồng ký kết cần có những biện pháp điều chỉnh khi mức giá đồng ngoại tệ mà chủ yếu là đồng USD có những biến động bất thường.

**3.2.1.3 Đánh giá kết quả**

Sau khi thực hiện tốt biện pháp giảm thiểu chi phí, dự kiến doanh thu giữ nguyên, chi phí của công ty sẽ giảm khoảng 6.531 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 4%. Đồng thời lợi nhuận trước thuế cũng sẽ tăng với tỷ lệ 32,51%.

**Bảng 3.3 Bảng tổng hợp kết quả của biện pháp 1**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
					(Δ)	%
1	DT thuần	Tr đ	183,373	183,373	0	0
2	Tổng CP	Tr đ	163,281	156,750	-6,531	-4.00
3	LNTT (1-2)	Tr đ	20,092	26,623	6,531	32.51
4	LNST	Tr đ	14,284	19,168	4,885	34.20
5	Tổng TS bq	Tr đ	117,419	117,419	0	0
6	VCSH bq	Tr đ	54,531	54,531	0	0
7	Vòng quay tổng vốn (1/5)	vòng	1.56	1.56	0	0
8	Tỷ suất doanh lợi doanh thu (4/1)	%	7.79	10.45	2.66	34.20
9	Tỷ suất doanh lợi tổng TS (ROA) (4/5)	%	12.16	16.32	4.16	34.20
10	Tỷ suất doanh lợi vốn chủ (4/6)	%	26.19	35.15	8.96	34.20

Tác động của biện pháp sử dụng chi phí hợp lý đến tình hình tài chính là rất đáng kể. Tỷ suất doanh lợi doanh thu tăng từ 7,79 %lên 10,45%. Tỷ suất doanh lợi tổng tài sản tăng từ 12,16% lên tới 16,32%. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ tăng từ 26,19% lên tới 35,15%; tức là tăng 8.96% so với khi chưa thực hiện giải pháp.

**3.2.2 Biện pháp 2: Nâng cao doanh thu**

**3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp**

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Và việc tăng doanh thu này còn có ý nghĩa hơn khi doanh thu và lợi nhuận tăng lên mà vốn lưu động không đổi hoặc giảm đi, vì như thế sẽ tiết kiệm được lượng vốn lưu động nhất định, góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thông qua việc phân tích tình hình tài chính ở chương 2 đã cho thấy doanh thu của công ty năm 2008 so với năm 2007 tăng 94,319,807,292 đồng tương ứng với tỷ lệ 105,91%.

**Bảng 3.4 Bảng tổng hợp doanh thu**

*Dvt: đồng*

Diễn giải	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			(Δ)	%
<b>1. Hoạt động vận tải</b>	<b>63,575,215,333</b>	<b>144,644,778,258</b>	<b>81,069,562,925</b>	<b>127.52</b>
1.1 Vận tải biển nội địa	9,752,438,032	15,404,668,884	5,652,230,852	57.96
1.2 Vận tải biển quốc tế	53,822,777,301	129,240,109,374	75,417,332,073	140.12
+ Vận chuyển hàng XK	15,646,281,361	34,959,449,586	19,313,168,225	123.44
+ Vận chuyển hàng NK	32,724,248,599	77,569,913,646	44,845,665,047	137.04
+ Chở thuê	5,452,247,341	16,710,746,142	11,258,498,801	206.49
<b>2. Hoạt động dịch vụ</b>	<b>25,478,174,964</b>	<b>38,728,419,331</b>	<b>13,250,244,367</b>	<b>52.01</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>89,053,390,297</b>	<b>183,373,197,589</b>	<b>94,319,807,292</b>	<b>105.91</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Qua bảng trên ta thấy, về hoạt động vận tải, năm 2008 tăng so với năm 2007 là hơn 81.069 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 127,52%. Trong đó, vận tải biển nội địa và vận tải biển quốc tế tăng trưởng mạnh. Vận tải biển quốc tế tăng một mức đáng kể là 75.417 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 140,12%, nguyên nhân chủ yếu là trong năm 2008 Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng xuất nhập khẩu hàng khô lớn. Như vậy việc tăng cường hoạt động của đội tàu trong thời gian qua đã góp phần làm tăng doanh thu cho Công ty.

Các dịch vụ khác bao gồm: dịch vụ đại lý tàu biển, đại lý hàng rời và container, sửa chữa tàu biển và thiết bị hàng hải... năm 2008 tăng 13.250 triệu đồng so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ tăng là 52,01%. Trong đó doanh thu từ dịch vụ đại lý chiếm tỷ trọng lớn nhất vì lưu lượng hàng hóa ra vào cảng Hải Phòng trong những năm gần đây không ngừng tăng lên, kéo theo nhu cầu về đại lý phân phối, vận chuyển hàng hóa và làm các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa tăng lên.

Với hoạt động vận tải biển quốc tế là ngành kinh doanh mũi nhọn, dịch vụ này luôn mang lại doanh thu chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của TRANSCO. Tuy nhiên, trong những năm tới Công ty cần chú trọng vào đầu tư và phát triển thị trường vận tải nội địa bằng việc đầu tư thêm một số phương tiện vận tải mới, chất lượng hơn. Bên cạnh đó, doanh thu từ việc cho thuê năm 2008 cũng tăng khá cao, tăng 206,49% so với năm 2007.

Trong 2 năm 2007 và 2008 Công ty TRANSCO chưa chú trọng tới việc mở rộng thị trường vận tải nội địa để tăng thị phần cung cấp dịch vụ vận tải trong nước, mà chỉ tập trung khai thác nguồn khách hàng vận chuyển xuất nhập khẩu thường xuyên, truyền thống.

Hiện nay, mặc dù số lượng tàu đã tăng thêm, nhưng một số tàu tuổi thọ cũng khá cao nên các tàu liên tục phải sửa chữa và bảo dưỡng để đảm bảo an toàn, trong những năm tới công ty nên đầu tư mua thêm tàu mới, tăng đội tàu để đưa vào khai thác, vận chuyển.



### **3.2.2.2 Nội dung biện pháp**

Công ty cần có những biện pháp sau để cải thiện tình hình tài chính

#### ***a. Tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ***

Công ty cần làm cho tốc độ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên để tăng doanh thu và từ đó nâng cao lợi nhuận. Để có thể đẩy nhanh tốc độ bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty có thể sử dụng các biện pháp sau:

Tìm các biện pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp. Để thực hiện được điều này, công ty cần đầu tư các trang thiết bị công nghệ mới, đặc biệt là việc tăng đội tàu. Đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn của công nhân viên, sỹ quan thuyền viên, khuyến khích họ phát huy những sáng kiến cải tiến kỹ thuật làm tăng năng suất lao động.

Công ty cần nâng cao hoạt động dịch vụ đại lý, chi nhánh cung cấp vận tải biển để tăng mức cung ứng dịch vụ. Muốn mở rộng thị trường thì công ty cần phải thường xuyên tiến hành tiếp xúc với khách hàng trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, báo hình... Không ngừng quảng bá hình ảnh và tên tuổi của công ty trên website công ty cũng như trên các tạp chí báo ngành, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và dịch vụ hậu mãi cho các khách hàng truyền thống.

Đội ngũ thuyền viên có trình độ, tay nghề cao là nhân tố quan trọng thúc đẩy các hoạt động dịch vụ vận tải của doanh nghiệp. Do đó, công ty cần luôn chú trọng tới việc đào tạo, huấn luyện cho đội ngũ thuyền viên, đồng thời đảm bảo tiền lương và chế độ ưu đãi cho họ để họ yên tâm làm việc với năng suất cao nhất.

#### ***b. Xúc tiến hoạt động Marketing***

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại Transco, ta nhận thấy các hoạt động marketing của công ty còn khá mờ nhạt. Công ty chưa có phòng marketing cũng như nhân viên chịu trách nhiệm riêng về marketing. Điều này khiến cho các hoạt động marketing của công ty còn rất sơ sài. Trong hoạt động của doanh nghiệp, Marketing có mối quan hệ rất mật thiết và chặt chẽ với các hoạt động dịch vụ cũng như hoạt động vận

tài. Thiết lập một chiến lược Marketing phù hợp có ý nghĩa rất quan trọng trong việc giới thiệu và tiếp thị hình ảnh của Công ty với khách hàng trong và ngoài nước. Để làm được điều đó, Công ty phải không ngừng nỗ lực cải tiến trang thiết bị, chất lượng dịch vụ và mở rộng thị trường hoạt động.

### **3.2.2.3 Đánh giá kết quả**

Dự kiến kết quả: Theo tính toán và nghiên cứu của phòng kinh doanh trên cơ sở thực tế tại Công ty Transco thì sau khi thực hiện biện pháp trên thì doanh thu của công ty sẽ tăng khoảng 10%:

$$DT \text{ dự kiến} = 183.373.197.589 \times (1 + 10\%) = 201.710.517.347 \text{ đồng}$$

Tương đương với việc tăng doanh thu thì giá vốn hàng bán cũng như các chi phí có liên quan tăng theo với tỷ lệ như sau:

**Bảng 3.5 Bảng dự kiến chi phí khi thực hiện biện pháp**

*Dvt: đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Số tiền</b>
Giá vốn = 90% x DT dự kiến	165,402,624,225
Chi phí nghiên cứu thị trường = 1,5% x DT dự kiến	3,025,657,760
Chi phí Marketing = 2% x DT dự kiến	4,034,210,347
Chi phí cải tiến kỹ thuật = 2,5% x DT dự kiến	5,042,762,934
Các chi phí khác = 0,5% DT dự kiến	1,008,552,587
<b>Tổng chi phí</b>	<b>178,513,807,853</b>

Kết quả dự kiến:

$$\begin{aligned} \text{Số tiền thu được sau khi thực hiện biện pháp} &= \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí} \\ &= 201.710.517.347 - 178.513.807.853 = 23.196.709.495 \text{ đồng} \end{aligned}$$

**So sánh kết quả dự kiến với các giá trị khi chưa thực hiện biện pháp**

**Bảng 3.6 Bảng kết quả dự kiến với các giá trị khi chưa thực hiện biện pháp**

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			(Δ)	%
Doanh thu thuần	183,373,197,589	201,710,517,348	18,337,319,759	10.00
Lợi nhuận gộp	35,966,752,056	36,307,893,123	341,141,067	0.95
Lợi nhuận thuần	20,091,788,014	23,237,051,598	3,145,263,584	15.65
Lợi nhuận trước thuế	20,092,284,514	23,196,709,495	3,104,424,981	15.45
Thuế TNDN	6,920,569,734	7,422,947,038	502,377,304	7.26
Lợi nhuận sau thuế	14,283,723,771	15,773,762,457	1,490,038,686	10.43

Như vậy, nhờ thực hiện các biện pháp trên mà doanh thu của Công ty đã tăng lên 10%, đồng thời lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên 10,43%.

**3.2.3 Một số biện pháp khác**

**3.2.3.1 Nâng cao hiệu suất sử dụng vốn cố định**

Việc quản lý và sử dụng tài sản cố định ở công ty TRANSCO đã đạt được những thành tích đáng kể. Song khi đầu tư vào tài sản cố định phải xây dựng việc dự toán vốn đầu tư đúng đắn, sai lầm trong khâu này sẽ gây ra những hậu quả không tốt cho doanh nghiệp. Cho nên, khi đi đến một quyết định đầu tư, đặc biệt là quyết định đầu tư theo chiều sâu công ty cần phải xem xét và phân tích các nhân tố ảnh hưởng như : doanh thu thuần, vốn cố định bình quân tới hiệu suất sử dụng vốn cố định.

Vấn đề khả năng tài chính của công ty là rất quan trọng, công ty cần phải có kế hoạch nguồn vốn đầu tư và phương hướng đầu tư trong từng thời kỳ nhằm đảm bảo dần hiện đại hoá việc sản xuất trên cơ sở không ảnh hưởng tới hoạt động chung của doanh nghiệp.

- Việc đầu tư mua sắm tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm được tài trợ chủ yếu bằng các khoản vay dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu. Điều đó cho thấy doanh nghiệp đã áp dụng đúng chính sách quy định về nguồn tài trợ cho những khoản đầu tư dài hạn. Khoản đầu tư dài hạn sẽ được đảm bảo an toàn bởi thời gian trả nợ của những khoản vay dài hạn lâu mà chi phí vay lại thấp. Biết tận dụng được các khoản vay dài hạn thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được một khoản vốn để đầu tư, kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhằm đem lại cho doanh nghiệp những khoản chi phí khác cao hơn chi phí phải trả cho các khoản vay ngắn hạn.

- Tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định thì có xu hướng tăng, trong khi đó hiệu suất sử dụng vốn cố định thì giảm. Cụ thể hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2007 nhỏ hơn năm 2006 là 7,57 lần, 2008 nhỏ hơn năm 2007 là 4,85 lần. Do đó, trong năm tới Công ty nên tăng cường nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định để mang lại doanh thu cao hơn nữa.

- Xem xét ảnh hưởng của lãi suất tiền vay và chính sách thuế vì đó là những nhân tố ảnh hưởng tới chi phí đầu tư của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải xem xét việc đầu tư đó có mang lại hiệu quả không, khả năng sinh lời như thế nào và liệu chúng có bù đắp đầy đủ các chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra hay không.

- Công ty phải chú trọng vào việc tìm hiểu tiến bộ khoa học- kỹ thuật đặc biệt là những thiết bị xuất dùng trong sửa chữa, bảo dưỡng tàu và hạn chế việc nhập các thiết bị nước ngoài để giảm bớt phần chi phí cho doanh nghiệp.

- Nâng cao trình độ tay nghề đối với công nhân kỹ thuật, khuyến khích cán bộ công nhân viên phát huy tính sáng tạo, tự chủ trong công việc, có ý thức giữ gìn và bảo quản tài sản cố định.

### **3.2.3.2 Nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý Công ty**

Nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý Công ty. Xây dựng tốt mối quan hệ giữa người quản lý và người lao động, luôn tôn trọng và khuyến

khích tinh thần tự chủ, sáng tạo của lực lượng thuyền viên cũng như nhân viên kỹ thuật, tạo ra sức mạnh tổng hợp phát huy hiệu quả của các yếu tố sản xuất, đặc biệt là yếu tố con người. Đồng thời cần xây dựng hệ thống thông tin trao đổi và xử lý thông tin trong Công ty. Lợi thế cạnh tranh của Công ty chủ yếu phụ thuộc vào hệ thống trao đổi và xử lý thông tin. Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Điều này đòi hỏi cần phải hiện đại hóa hệ thống trao đổi và xử lý thông tin phục vụ không ngừng việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

## **KẾT LUẬN**

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động cơ bản, quan trọng nhất của quá trình sản xuất - kinh doanh. Nó gắn liền với tất cả các khâu của quá trình kinh doanh từ huy động vốn cho tới phân phối lợi nhuận. Hơn thế nữa, thông qua đó nhà quản trị có thể giải quyết các mối quan hệ phát sinh cũng như đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Trong gần 10 năm đi vào hoạt động kinh doanh, Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại TRANSCO đã gặt hái được những thành công nhất định, tuy nhiên vẫn còn tồn tại không ít những hạn chế. Với sự cố gắng của Ban lãnh đạo và sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, dưới sự hỗ trợ của Công ty vận tải biển III, Công ty đã dần dần từng bước trưởng thành và phát triển góp phần vào sự nghiệp Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước.

Mặc dù khóa luận tốt nghiệp được thực hiện với sự cố gắng hết sức của bản thân, nhưng do những hạn chế về kinh nghiệm cũng như trình độ chuyên môn nên bài khóa luận của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo và các bạn để khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện.

Em xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên Phòng tài chính – kế toán Công ty Cổ phần Dịch vụ vận tải và Thương mại TRANSCO đã cung cấp số liệu cho em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn giáo viên hướng dẫn: Thạc sĩ Nguyễn Thị Hương đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

Hải phòng, ngày 16 tháng 06 năm 2009