

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP	3
1.1. Khái quát về vốn kinh doanh	3
1.1.1. Khái niệm về vốn kinh doanh.....	7
1.1.2. Phân loại vốn kinh doanh.....	8
1.1.2.1. Phân loại theo hình thái biểu hiện.....	8
1.1.2.2. Phân loại theo nguồn hình thành	10
1.1.2.3. Phân loại theo phương thức chu chuyển	11
1.1.2.4. Phân loại theo thời gian.....	11
1.1.2.5. Phân loại theo nội dung vật chất.....	11
1.1.3. Vai trò của vốn kinh doanh.....	11
1.1.3.1. Vốn là điều kiện tiên quyết để thành lập doanh nghiệp	12
1.1.3.3. Vốn là cơ sở cho việc mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh	12
1.1.3.2. Vốn là cơ sở cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	13
1.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn	13
1.2.1. Phương pháp phân tích.....	13
1.2.1.1. Phương pháp so sánh	14
1.2.1.2. Phương pháp phân tích tỷ số	15
1.2.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn.....	17
1.2.2.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn.....	17
1.2.2.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn.....	18
1.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	20
1.2.3.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời.....	21
1.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định	22
1.2.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	25
1.2.3.4. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính	26
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn 27	
1.3.1. Nhân tố khách quan.....	27
1.3.2. Nhân tố chủ quan.....	29
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XE KHÁCH THANH LONG	33

2.1. Giới thiệu chung về Công ty	33
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	33
2.1.2. Chính sách, mục tiêu, chức năng, nhiệm vụ	34
2.1.2.1. Chính sách	34
2.1.2.2. Mục tiêu.....	34
2.1.2.3. Chức năng.....	34
2.1.2.4. Nhiệm vụ	35
2.1.3. Cơ cấu tổ chức	35
2.1.3.1. Mô hình tổ chức bộ máy quản lí của Công ty	35
2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban.....	36
2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	39
2.1.4.1. Tình hình cạnh tranh	39
2.1.4.2. Đặc điểm lao động.....	40
2.1.4.3. Kết quả sản xuất kinh doanh.....	42
2.1.4.4. Thuận lợi và khó khăn	47
2.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn	48
2.2.1. Phân tích tình hình sử dụng vốn.....	48
2.2.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn.....	48
2.2.1.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn.....	58
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	71
2.2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời.....	71
2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định	76
2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	79
2.2.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính.....	81
2.3. Đánh giá tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn	81
2.3.1. Thành công.....	81
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân	83
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ D DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XE KHÁCH THANH LONG	85
3.1. Phương hướng phát triển của Công ty	85
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn	88
3.2.1. Thúc đẩy tăng doanh thu.....	88
3.2.2. Tăng cường công tác quản lí các khoản phải thu	94
3.2.3. Giảm lượng tiền mặt tại quỹ.....	96
3.2.4. Nhóm các giải pháp về nhân sự	97

3.2.5. Giải pháp về vốn và tài chính98
KẾT LUẬN.....101

LỜI NÓI ĐẦU

Hoà vào xu thế hội nhập của nền kinh tế Thế Giới với nhiều cam go và thử thách, một nền kinh tế năng động và mang nhiều tính cạnh tranh, để bắt kịp nhịp độ phát triển chung ấy, Việt Nam đang cố gắng nỗ lực xây dựng mọi thứ về nhân lực và vật lực để có một nền tảng vững chắc cho phát triển kinh tế. Một trong những vấn đề mà Việt Nam cần phải chú trọng đầu tư và phát triển đó là vốn.

Vốn có vai trò rất quan trọng, nó là thứ không thể thiếu của nền kinh tế thế giới, của quốc gia, của doanh nghiệp. Vốn là điều kiện “cần” cho quá trình sản xuất kinh doanh và lưu thông hàng hoá.

Để doanh nghiệp được hình thành và có thể tiến hành sản xuất kinh doanh được thì bắt buộc doanh nghiệp đó phải có vốn để hoạt động. Từ việc hình thành và sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp sẽ đi đến một định hướng, đó là: sự tồn tại lâu dài, sự phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt. Muốn làm được điều này, đòi hỏi doanh nghiệp phải có khả năng sử dụng nguồn vốn của mình sao cho đạt hiệu quả nhất. Để từ đó, không những doanh nghiệp có thể tồn tại được, có chỗ đứng của mình trên thương trường, mà còn có thể sử dụng những phần lợi nhuận từ việc sử dụng hiệu quả của nguồn vốn đem lại để tiến hành đầu tư, tái sản xuất mở rộng quy mô, đưa doanh nghiệp ngày càng phát triển lớn mạnh hơn.

Trên cơ sở đó, đề tài: ”**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần xe khách Thanh Long**” được chọn để nghiên cứu. Qua việc tìm hiểu tình hình biến động vốn, hiệu quả sử dụng của các thành tố được tài trợ, đề tài sẽ đưa ra những giải pháp để khắc phục những điểm yếu cũng như phát huy những mặt tích cực của việc sử dụng nguồn vốn. Từ đó, có thể giúp Công ty đạt được hiệu quả hơn trong việc sử dụng vốn của mình. Và hơn thế nữa, là để đạt tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trên thương trường.

Luận văn của em được chia làm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong các doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng về hiệu quả sử dụng vốn tại công ty cổ phần xe khách Thanh Long

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty cổ phần xe khách Thanh Long

Cuối cùng, em xin cảm ơn cô giáo hướng dẫn Thạc sĩ Nguyễn Thị Hương cùng tập thể cán bộ trong Công ty đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn này.

Do sự hạn chế về mặt số liệu, thời gian cũng như trình độ nhận thức nên báo cáo của em chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự góp ý của thầy cô và tập thể cán bộ trong Công ty để luận văn của em thêm phần phong phú và hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 15 tháng 06 năm 2009

Sinh viên thực hiện

Vũ Thị Hà Anh

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. KHÁI QUÁT VỀ VỐN KINH DOANH

1.1.1. Khái niệm về vốn kinh doanh

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp được coi là một tế bào của nền kinh tế, với chức năng chủ yếu là tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra những sản phẩm hàng hoá dịch vụ phục vụ cho mọi nhu cầu của xã hội và nhằm mục tiêu tối đa hoá giá trị cho doanh nghiệp. Để có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì điều đầu tiên mang tính bắt buộc đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn đứng vững và phát triển được là phải có vốn. Vốn là điều kiện tiên quyết có ý nghĩa quyết định tới mọi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, muốn tồn tại và phát triển bền vững, doanh nghiệp phải có khả năng sử dụng vốn của mình sao cho đạt hiệu quả cao nhất. Từ đó, không những doanh nghiệp có thể tồn tại và có chỗ đứng trên thị trường mà có thể sử dụng lợi nhuận từ hiệu quả sử dụng vốn đem lại để tiến hành đầu tư, tái sản mở rộng quy mô, đưa doanh nghiệp ngày càng phát triển lớn mạnh hơn.

❖ Các quan điểm về vốn kinh doanh

Vốn là khái niệm được xuất phát từ tên tiếng Anh là “*capital*” có nghĩa là “*tu bản*”. Tuy nhiên, khi nói về vốn, trên thực tế còn tồn tại rất nhiều quan điểm khác nhau định nghĩa về vốn và hiện nay vẫn tiếp tục có sự tranh luận về định nghĩa chính xác của nó.

Theo quan điểm của các nhà kinh tế học cổ điển, *Vốn là một trong các yếu tố để sản xuất kinh doanh (như đất đai, lao động, tiền...), vốn là các sản phẩm được sản xuất ra để phục vụ cho sản xuất (như máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu...)*. Theo quan điểm này, vốn được xem xét dưới góc độ hiện vật là chủ yếu. Ưu điểm của quan điểm này là đơn giản, dễ hiểu, nhưng nó chưa nói lên được đặc điểm vận động cũng như vai trò của vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Theo Karl Marx, dưới góc độ các yếu tố sản xuất, vốn được khái quát hoá thành phạm trù tư bản. K.Marx cho rằng: *Vốn (tu bản) là giá trị mang lại giá trị thặng*

đư, là đầu vào của quá trình sản xuất. Định nghĩa này có một tầm khái quát lớn vì bao hàm đầy đủ cả bản chất và vai trò của vốn. Bản chất của vốn là giá trị cho dù nó được biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như: tài sản cố định, nhà cửa, nguyên vật liệu, tiền công...Vốn là giá trị đem lại giá trị thặng dư vì nó tạo ra sự sinh sôi về giá trị thông qua các hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, do hạn chế về trình độ phát triển lúc bấy giờ, K.Marx đã bó hẹp khái niệm về vốn trong khu vực sản xuất vật chất và cho rằng chỉ có quá trình sản xuất mới tạo ra giá trị thặng dư cho nền kinh tế. Điều này không đúng với nền kinh tế thị trường hiện nay.

Theo David Begg, Stanley Ficher, Rudiger Darubused trong cuốn (Kinh tế học), cho rằng: *Vốn bao gồm vốn hiện vật và vốn tài chính.* Vốn hiện vật là giá trị của hàng hoá đã sản xuất được sử dụng để tạo ra hàng hoá và dịch vụ khác. Vốn tài chính là tiền và các giấy tờ có giá của doanh nghiệp. Theo định nghĩa trên, D.Begg đã đồng nhất vốn với tài sản của doanh nghiệp. Thực chất vốn của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của tất cả các tài sản mà doanh nghiệp dùng trong quá trình sản xuất kinh doanh. Quan điểm này cho thấy nguồn gốc hình thành vốn và trạng thái biểu hiện của vốn, nhưng hạn chế cơ bản là chưa cho thấy mục đích của việc sử dụng vốn.

Theo quan điểm của các nhà kinh tế học hiện đại, *Vốn kinh doanh trong các doanh nghiệp là một quỹ tiền tệ đặc biệt,* có trước khi diễn ra hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp sau khi ứng ra, được sử dụng vào kinh doanh và sau mỗi chu kỳ hoạt động phải được thu về để ứng tiếp cho kỳ hoạt động sau. Vốn kinh doanh phải đạt tới mục tiêu sinh lời và vốn luôn thay đổi hình thái biểu hiện vừa tồn tại dưới dạng tiền, vừa tồn tại dưới dạng vật tư hoặc tài sản vô hình nhưng kết thúc vòng tuần hoàn phải là hình thái tiền.

Có thể thấy, các quan điểm khác nhau về vốn ở trên, một mặt thể hiện được vai trò tác dụng trong điều kiện lịch sử cụ thể với các yêu cầu, mục đích nghiên cứu cụ thể. Mặt khác, trong cơ chế thị trường hiện nay, đứng trên phương diện hạch toán và quản lý, các quan điểm đó chưa đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu về quản lý đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, cần có sự phân biệt giữa tiền và vốn. Thông thường có tiền sẽ làm nên vốn, nhưng tiền chưa hẳn là vốn. Tiền được gọi là vốn phải đồng thời thoả mãn các điều kiện sau:

+ Một là, tiền phải đại diện cho một lượng hàng hoá nhất định, tức là: tiền phải được đảm bảo bằng một lượng tài sản có thực.

+ Hai là, tiền phải được tích tụ và tập trung đến một lượng nhất định, đủ sức để đầu tư cho một dự án kinh doanh.

+ Ba là, khi đã đủ về số lượng, tiền phải được vận động nhằm mục đích sinh lời. Cách vận động và phương thức vận động của tiền do phương thức đầu tư kinh doanh quyết định, cụ thể:

- Trường hợp đầu tư vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh:

$$T - H \left\{ \begin{array}{l} T L S X \\ S L D \end{array} \right\} \dots S X \dots H' - T'$$

- Trường hợp đầu tư vào lĩnh vực thương mại: T- H- T'

- Trường hợp đầu tư mua cổ phiếu, trái phiếu, góp vốn liên doanh: T- T'

Trên thực tế, một doanh nghiệp có thể vận dụng đồng thời cả 3 phương thức đầu tư vốn tiền tệ theo các mô hình trên miễn sao đạt mục tiêu có mức doanh lợi cao và nằm trong khuôn khổ của pháp luật.

Qua các phương thức vận động của tiền tệ trên đây cho phép rút ra những nhận xét sau:

+ Để tiến hành bất kỳ một quá trình kinh doanh nào cũng cần phải có một lượng tiền ứng trước. Khác với thời kỳ bao cấp, trong nền kinh tế thị trường, lượng tiền đó không bỗng nhiên mà có, các doanh nghiệp phải chủ động khai thác, thu hút vốn trên thị trường.

+ Mục đích vận động của tiền vốn là để sinh lời. Trong quá trình vận động, vốn có thể thay đổi hình thái biểu hiện nhưng điểm xuất phát và điểm cuối cùng của vòng tuần hoàn phải là giá trị- là tiền. Đồng tiền phải quay về nơi xuất phát với giá trị lớn hơn. Đây là nguyên lý đầu tư, sử dụng và bảo toàn vốn.

Như vậy, vốn là yếu tố số một của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, nó đòi hỏi các doanh nghiệp phải quản lí và sử dụng có hiệu quả để bảo toàn và phát triển

vốn, đảm bảo cho doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh. Do đó, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, doanh nghiệp cần nắm vững được bản chất cũng như những đặc trưng cơ bản về vốn. Chỉ khi nào hiểu rõ tầm quan trọng cũng như giá trị của đồng vốn thì doanh nghiệp mới có thể sử dụng nó một cách có hiệu quả.

❖ *Những đặc trưng cơ bản của vốn kinh doanh:*

Một là, vốn là đại diện cho một lượng hàng hoá nhất định, có nghĩa là vốn được biểu hiện bằng giá trị của tài sản hữu hình (như nhà xưởng, máy móc thiết bị...) và giá trị của tài sản vô hình (như nhãn hiệu, bản quyền phát minh, sáng chế...). Với tư cách này, các tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh đều không bị mất đi mà sẽ thu hồi được giá trị.

Hai là, vốn phải được vận động và sinh lời: để tiền biến thành vốn thì đồng tiền đó phải được vận động và sinh lời. Vốn đưa vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có nhiều hình thái vật chất khác nhau để từ đó tạo ra sản phẩm hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trên thị trường. Lượng tiền mà doanh nghiệp thu về sau quá trình tiêu thụ phải bù đắp được chi phí bỏ ra ban đầu, đồng thời phải có lãi. Quá trình này phải diễn ra liên tục thì mới bảo đảm cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp

Ba là, vốn phải được tích tụ tập trung đến một lượng nhất định mới có thể đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Lượng đó phải đủ để mua sắm máy móc thiết bị, đất đai, nguyên vật liệu... để sản xuất. Để làm được điều này, các doanh nghiệp không chỉ khai thác vốn của mình mà còn phải tìm cách huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau như phát hành cổ phiếu, phát hành trái phiếu, liên doanh liên kết, vay ngân hàng...

Bốn là, vốn phải có giá trị về mặt thời gian. Trong nền kinh tế thị trường, do ảnh hưởng của giá cả, lạm phát, khủng hoảng kinh tế... nên sức mua của đồng tiền ở các thời điểm khác nhau cũng khác nhau. Cho nên khi bỏ vốn vào đầu tư, doanh nghiệp cần phải xem xét đến giá trị thời gian của vốn.

Năm là, vốn gắn liền với chủ sở hữu. Khi đồng vốn gắn với một chủ sở hữu nhất định thì nó mới được chi tiêu hợp lý, sử dụng vốn có hiệu quả để tránh hiện tượng thất thoát, lãng phí vốn. Ở đây cần phải phân biệt quyền sở hữu vốn và quyền sử dụng

vốn, tùy theo hình thức đầu tư mà người đầu tư và người sử dụng vốn đồng nhất hay tách rời nhau. Tuy nhiên, dù ở trường hợp nào thì người sở hữu vốn vẫn được ưu tiên đảm bảo quyền lợi và được tôn trọng quyền sử dụng vốn của mình.

Sáu là, vốn là một loại hàng hoá đặc biệt. Nó giống các hàng hoá khác ở chỗ có chủ sở hữu đích thực, song nó có đặc điểm là người sở hữu vốn có thể bán quyền sử dụng vốn trong một thời gian nhất định. Những người có vốn có thể đưa vốn vào thị trường, những người ần vốn có thể đến thị trường vốn vay và được quyền sử dụng vốn. Chi phí của việc sử dụng vốn chính là lãi vay. Chính nhờ có sự tách rời quyền sở hữu và quyền sử dụng nên vốn có thể lưu chuyển trong đầu tư kinh doanh để sinh lợi. Quá trình giao dịch vay mượn này tuân theo quy luật cung cầu của thị trường.

Từ những phân tích trên, ta có thể nêu một định nghĩa khái quát về vốn như sau:

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản được đầu tư vào quá trình sản xuất kinh doanh nhằm mục tiêu sinh lời.

Dưới góc độ của doanh nghiệp, vốn là một trong những điều kiện vật chất cơ bản kết hợp với sức lao động và các yếu tố khác làm đầu vào cho quá trình sản xuất kinh doanh. Sự tham gia của vốn không chỉ bó hẹp trong quá trình sản xuất vật chất riêng biệt mà trong toàn bộ quá trình sản xuất và tái sản xuất liên tục suốt thời gian tồn tại của doanh nghiệp, từ khi bắt đầu quá trình sản xuất đầu tiên đến chu kỳ sản xuất cuối cùng.

Giá trị nguồn vốn phản ánh nguồn lực tài chính được đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Tùy từng loại hình doanh nghiệp và các đặc điểm cụ thể mà mỗi doanh nghiệp có các phương thức tạo vốn và huy động vốn khác nhau.

1.1.2. Phân loại vốn kinh doanh

Nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp. Để thuận tiện cho công tác quản lý và sử dụng vốn, giúp doanh nghiệp có phương thức khai thác và tạo lập vốn kinh doanh có hiệu quả, cần phải tiến hành phân loại vốn một cách khoa học và hợp lý.

Có nhiều tiêu thức khác nhau để phân loại như theo nguồn hình thành, theo phương thức chu chuyển, theo thời gian huy động và sử dụng vốn... Tùy theo loại hình doanh nghiệp và đặc điểm cụ thể mà mỗi doanh nghiệp có thể lựa chọn phương thức phù hợp nhất cho doanh nghiệp của mình.

1.1.2.1. Phân loại theo hình thái biểu hiện

Theo hình thái biểu hiện, vốn kinh doanh được chia thành vốn hữu hình và vốn vô hình.

➤ **Vốn hữu hình:** bao gồm tiền, các giấy tờ có giá trị và những tài sản biểu hiện bằng hiện vật (nhà xưởng, máy móc, thiết bị).

➤ **Vốn vô hình:** là giá trị của tài sản vô hình (bản quyền, phát minh sáng chế...)

Việc nhận thức đúng đắn về các hình thái biểu hiện của vốn sẽ giúp việc quản lý và khai thác triệt để về vốn đặc biệt là vốn vô hình.

1.1.2.2. Phân loại theo nguồn hình thành

➤ **Nguồn vốn chủ sở hữu:** thể hiện quyền sở hữu của người chủ về các tài sản của doanh nghiệp. Các loại hình doanh nghiệp khác nhau thì có nguồn vốn chủ sở hữu khác nhau:

- **Nguồn vốn từ ngân sách nhà nước** là nguồn vốn do ngân sách nhà nước cấp cho các doanh nghiệp Nhà nước lúc mới hình thành doanh nghiệp. Đây là nguồn vốn được hình thành từ quỹ tích lũy của ngân sách nhà nước và được dùng vào mục đích chi phát triển kinh tế.

Hiện nay, nguồn vốn ngân sách nhà nước cấp phát cho các doanh nghiệp Nhà nước có xu hướng giảm đáng kể cả về tỷ trọng và số lượng. Các doanh nghiệp Nhà nước phải chủ động bổ sung vốn bằng các nguồn tài trợ khác.

- **Nguồn vốn tự có:** là nguồn vốn do chủ đầu tư bỏ ra. Nguồn gốc của vốn tự có là tiền để dành, tích lũy được từ lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp hoặc huy động vốn cổ phần do phát hành cổ phiếu.

Nguồn vốn tự có được hình thành đối với doanh nghiệp mới bắt đầu đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh:

- ✓ Nếu là doanh nghiệp Nhà nước vốn tự có là vốn điều lệ ngân sách cấp.
- ✓ Nếu là doanh nghiệp tư nhân vốn tự có là vốn do chủ doanh nghiệp bỏ ra để đầu tư.
- ✓ Nếu là Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn vốn tự có do các cổ đông hay thành viên trong Công ty góp vốn.
 - *Vốn bổ sung từ kết quả kinh doanh gồm:*
- ✓ Lợi nhuận chưa phân phối.
- ✓ Chênh lệch do đánh giá lại tài sản.
- ✓ Các quỹ doanh nghiệp...
 - *Nguồn vốn liên doanh:* là những nguồn đóng góp theo tỷ lệ giữa các chủ đầu tư cùng kinh doanh và cùng hưởng lợi nhuận. Việc góp vốn liên doanh có thể được hình thành từ nhiều nguồn tùy theo từng loại hình doanh nghiệp, ví dụ:
 - ✓ Liên doanh giữa nguồn vốn ngân sách và các nguồn vốn tự có của tư nhân.
 - ✓ Liên doanh giữa tư nhân với nhau...

➤ ***Nguồn vốn nợ phải trả***

Là nguồn vốn mà doanh nghiệp khai thác, huy động từ các chủ thể khác qua vay nợ, thuê mua, ứng trước tiền hàng ... Doanh nghiệp được quyền sử dụng tạm thời trong một thời gian sau đó phải hoàn trả cho chủ nợ. Trong điều kiện kinh tế thị trường nguồn vốn vay đóng một vai trò rất quan trọng trong doanh nghiệp gồm:

- *Nguồn vốn tín dụng:* là khoản vốn mà doanh nghiệp có thể vay dài hạn của các ngân hàng thương mại, Công ty tài chính, Công ty bảo hiểm hoặc các tổ chức tài chính trung gian khác; huy động của cán bộ công nhân viên làm việc trong doanh nghiệp; vay nước ngoài theo cơ chế tự vay, tự trả hoặc bằng hình thức doanh nghiệp phát hành trái phiếu để huy động vốn cho đầu tư kinh doanh.

- *Vốn chiếm dụng của nhà cung cấp:* Đây cũng là một nguồn vốn tương đối quan trọng trong doanh nghiệp. Nguồn vốn này xuất phát từ việc doanh nghiệp chiếm dụng tiền hàng của nhà cung cấp (trả chậm), việc chiếm dụng này có thể phải trả phí (lãi) hoặc không phải trả phí nhưng lại đáp ứng được việc doanh nghiệp có nguyên vật liệu, điện, nước,... để sản xuất kinh doanh mà chỉ phải bỏ ra ngay lập tức một số tiền ít hơn số tiền đáng lẽ phải bỏ ra ngay lập tức để có được

số nguyên vật liệu, điện, máy móc,... để tiến hành sản xuất. Như vậy, doanh nghiệp có thể sử dụng quỹ tiền mặt của mình cho mục đích khác. Tuy nhiên, sử dụng nguồn vốn này cần lưu ý: không nên chiếm dụng quá nhiều hoặc quá lâu một khoản nợ nào đó vì nó sẽ ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp với đối tác, với thị trường hoặc kiện tụng pháp luật, tốt nhất nên có sự thoả thuận về việc chiếm dụng vốn.

1.1.2.3. Phân loại theo phương thức chu chuyển

➤ *Vốn cố định*

- *Khái niệm*

Vốn cố định của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp.

- *Đặc điểm*

+ Vốn cố định tham gia nhiều chu kỳ sản xuất sản phẩm và chuyển dần từng phần vào giá thành sản phẩm tương ứng với phân hao mòn của TSCĐ.

+ Vốn cố định được thu hồi dần từng phần tương ứng với phân hao mòn của TSCĐ, đến khi TSCĐ hết thời gian sử dụng, giá trị của nó được thu hồi về đủ thì vốn cố định mới hoàn thành một vòng luân chuyển.

➤ *Vốn lưu động*

- *Khái niệm*

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền toàn bộ tài sản lưu động của doanh nghiệp phục vụ cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Đặc điểm*

+ Vốn lưu động chuyển một lần toàn bộ vào giá thành sản phẩm mới được tạo ra.

+ Vốn lưu động được thu hồi một lần toàn bộ sau khi bán hàng đi thu tiền về và khi đó kết thúc vòng tuần hoàn của vốn.

➤ *Vốn đầu tư tài chính*

Vốn đầu tư tài chính là vốn đầu tư ra bên ngoài của doanh nghiệp nhằm tìm kiếm lợi nhuận và khả năng đảm bảo an toàn về vốn.

Đối với doanh nghiệp, trước khi đi tới quyết định đầu tư tài chính ra bên ngoài cần phải hết sức thận trọng, cân nhắc độ an toàn và độ tin cậy của dự án, am hiểu tường tận những thông tin cần thiết, phân tích đánh giá các mặt lợi hại của dự án để chọn đúng đối tượng và hình thức đầu tư thích hợp.

1.1.2.4. Phân loại theo thời gian luân chuyển của vốn kinh doanh

- ***Vốn ngắn hạn*** là loại vốn có thời hạn luân chuyển trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh.
- ***Vốn trung hạn*** là loại vốn có thời hạn luân chuyển từ trên một năm đến ba năm.
- ***Vốn dài hạn*** là loại vốn có thời hạn luân chuyển từ trên ba năm trở lên.

1.1.2.5. Phân loại theo nội dung vật chất

- ***Vốn thực*** (vốn phi tài chính)

Vốn thực là toàn bộ tư liệu sản xuất phục vụ cho sản xuất và dịch vụ gồm: máy móc thiết bị, vật kiến trúc nhà cửa... Nó tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

- ***Vốn tài chính***

Vốn tài chính là biểu hiện dưới dạng tiền, chứng khoán và giấy tờ có giá trị như tiền, phần vốn này dùng vào việc mua tài sản, máy móc thiết bị, tài nguyên khác. Nó gián tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua công tác đầu tư.

1.1.3. Vai trò của vốn kinh doanh

Vốn có vai trò hết sức quan trọng đối với doanh nghiệp. Vốn là điều kiện không thể thiếu được để thành lập một doanh nghiệp và tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.1.3.1. Vốn là điều kiện tiên quyết để thành lập doanh nghiệp

Vốn là điều kiện không thể thiếu để thành lập một doanh nghiệp. Về mặt pháp lý, mỗi doanh nghiệp khi thành lập đều phải có một lượng vốn nhất định và phải lớn hơn hoặc bằng mức vốn pháp định do Nhà nước quy định đối với lĩnh vực kinh doanh đó. Như vậy vốn lúc này có vai trò đảm bảo sự hình thành và tồn tại của doanh nghiệp trước pháp luật. Giá trị vốn ban đầu có thể ít hoặc nhiều tùy theo quy mô, ngành nghề, loại hình doanh nghiệp. Vốn pháp định ở Việt Nam chỉ quy định cho một số ngành nghề có liên quan đến tài chính như Chứng khoán, Bảo hiểm, Kinh doanh vàng và Kinh doanh tiền tệ.

Đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác mà Nhà nước không quy định giá trị vốn ban đầu tối thiểu thì giá trị vốn khi thành lập có thể dao động từ hàng triệu đến hàng tỷ đồng tùy khả năng của người thành lập doanh nghiệp.

1.1.3.2. Vốn là cơ sở cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Vốn là điều kiện cơ bản và thiết yếu để tiến hành bất kỳ quá trình và loại hình sản xuất kinh doanh nào. Điều này thể hiện rõ trong hàm sản xuất cơ bản $P = F(K, L, T)$, vốn (K) chính là 1 trong 3 yếu tố cơ bản của hàm sản xuất, bên cạnh các yếu tố lao động (L) và công nghệ (T). Hơn nữa, trong hàm sản xuất này thì vốn có thể coi là yếu tố quan trọng nhất bởi vì lao động và công nghệ có thể mua được khi có vốn.

Sau khi thành lập, doanh nghiệp phải tiến hành sản xuất kinh doanh. Hoạt động thực tế hàng ngày đòi hỏi phải có tiền để chi tiêu, mua sắm nguyên vật liệu, máy móc; trả lương... Số tiền này không thể lấy ở đâu khác ngoài nguồn vốn của doanh nghiệp. Khi nguồn vốn tạm thời không đáp ứng đủ nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp sẽ lâm vào tình trạng khó khăn về ngân quỹ. Các hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp tạm thời bị đình trệ, suy giảm. Nếu tình hình này không được khắc phục kịp thời, doanh nghiệp sẽ rơi vào tình trạng khó khăn tài chính triền miên; hoạt động sản xuất kinh doanh bị gián đoạn; tâm lý cán bộ công nhân viên hoang mang; mất uy tín với bạn hàng, chủ nợ và Ngân hàng. Những khó khăn này có thể nhanh chóng đưa Công ty đến kết cục cuối cùng là phá sản, giải thể hoặc bị sát nhập với Công ty khác.

1.1.3.3. Vốn là cơ sở cho việc mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh

Vốn không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn giúp doanh nghiệp mở rộng và phát triển. Trong quá trình phát triển của mình, doanh nghiệp luôn mong muốn mở rộng sản xuất kinh doanh, giữ vững và vươn lên trong thị trường. Để làm được điều đó, đòi hỏi doanh nghiệp phải liên tục đổi mới, đầu tư, tái đầu tư, cải tiến máy móc, thiết bị, công nghệ, hệ thống phân phối sản phẩm... Kỹ nguyên của công nghệ và sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ càng tạo sức ép cho doanh nghiệp; buộc phải liên tục làm mới mình, đổi mới không ngừng nếu không muốn giẫm chân tại chỗ hay bị tụt hậu. Để làm được tất cả những công việc đó doanh nghiệp không thể không cần đến nguồn vốn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Thực tế cho thấy nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay là rất lớn. Nhiều doanh nghiệp do không có nguồn vốn bổ sung kịp thời, đủ lớn nên đã bị mất đi vị trí của mình trên thị trường.

Vốn còn là nhân tố cực kỳ quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Vốn không những là cơ sở để doanh nghiệp có thể nâng cao khả năng sản xuất, tăng cường mạng lưới phân phối mà còn có thể giúp doanh nghiệp vượt qua các đối thủ cạnh tranh hay hơn nữa là loại bỏ họ bằng các chính sách marketing hiệu quả (tăng cường quảng cáo, giảm giá, khuyến mại...).

Như vậy, vốn có vai trò rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải nhận thức vấn đề này một cách rõ ràng, từ đó phải có một chính sách huy động vốn nhanh chóng, hiệu quả để có thể tồn tại và không ngừng phát triển trên thương trường.

1.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn**1.2.1. Phương pháp phân tích**

Phương pháp phân tích được sử dụng bao gồm một hệ thống các công cụ biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối liên hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính, các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp. Về lý thuyết có nhiều phương pháp phân tích, nhưng trên thực tế người ta thường sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp tỷ lệ.

1.2.1.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, biến động của chỉ tiêu phân tích. So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, tính chất tương tự để xác định xu hướng biến động chung của các chỉ tiêu phân tích từ đó kết hợp với các phương pháp khác xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Từ đó giúp ta có thể đánh giá được một cách khách quan tình hình chung của doanh nghiệp, những mặt phát triển hay những mặt còn hạn chế, hiệu quả hay kém hiệu quả để đưa ra cách giải quyết và các biện pháp nhằm khắc phục.

➤ ***Tiêu chuẩn để so sánh***

- Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh và được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích.

- Khi tiến hành phân tích cần có từ 2 đại lượng trở lên và các đại lượng phải cùng phương pháp tính và đơn vị tính.

➤ ***Điều kiện so sánh***

- So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

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

➤ ***Kỹ thuật so sánh***

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

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

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

- So sánh theo chiều ngang: so sánh tất cả các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán cuối kỳ so với đầu năm hay thấy được sự biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối. Tuy nhiên so sánh theo chiều ngang cần chú ý trong điều kiện xảy ra lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá

- So sánh theo chiều dọc: so sánh từng chỉ tiêu bên phần tài sản so với tổng tài sản, từng chỉ tiêu phần nguồn vốn so với tổng nguồn vốn. Nói cách khác phân tích theo chiều dọc chính là xác định tỷ trọng của từng chỉ tiêu bên phần tài sản cũng như bên phần nguồn vốn cuối kỳ, đầu năm và so sánh tỷ trọng của từng chỉ tiêu đó.

➤ ***Nội dung so sánh***

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

- So sánh số thực hiện trong kỳ này với số thực hiện trong kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để đánh giá kết quả thực hiện các mục tiêu đề ra, thấy được mức độ phấn đấu của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình ngành để đánh giá được tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp so với mặt bằng chung.

1.2.1.2. Phương pháp phân tích tỷ số

Tỷ số là công cụ phân tích tài chính phổ thông nhất. phương pháp phân tích tỷ số dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị của các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn và sử dụng nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm những tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo giác độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

Chọn đúng các tỷ số và tiến hành phân tích chúng sẽ đánh giá được tình hình tài chính nói chung và tình hình sử dụng vốn nói riêng của doanh nghiệp. Phân tích tỷ số cho phép phân tích đầy đủ khuynh hướng vì một số dấu hiệu có thể được kết luận thông qua quan sát số lớn các hiện tượng nghiên cứu riêng rẽ.

❖ Một số vấn đề cần chú ý khi phân tích và đánh giá hiệu quả tài chính theo phương pháp tỷ số.

Trong quá trình phân tích đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, chúng ta thường có những nhận định về các tỷ số tài chính là chúng cao hay thấp. Để đưa ra những nhận định này, chúng ta phải dựa trên các hình thức liên hệ của các tỷ số này. Do đó, cần xem xét ba vấn đề:

- *Khuynh hướng phát triển*: Chúng ta cần phải xem xét khuynh hướng biến động qua thời gian để đánh giá tỷ số đang xấu đi hay tốt lên. Do đó, khi phân tích các tỷ số tài chính của doanh nghiệp cần phải so sánh với các giá trị của những năm trước đó để tìm ra khuynh hướng phát triển của nó.

- *So sánh với tỷ số của các doanh nghiệp khác cùng ngành*: Việc so sánh các tỷ số tài chính của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong ngành và với tiêu chuẩn của ngành cũng cho phép người phân tích rút ra những nhận định có ý nghĩa về vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, sức mạnh tài chính của Công ty so với các đối thủ cạnh tranh. Trên cơ sở đó có thể đề ra những quy định phù hợp với khả năng của Công ty.

- *Những đặc điểm đặc thù của doanh nghiệp*: Hầu hết các doanh nghiệp đều có những đặc điểm riêng tạo ra sự khác biệt, nó được thể hiện trong công nghệ, đầu tư, rủi ro, đa dạng hoá sản phẩm và nhiều lĩnh vực khác. Do đó, mỗi doanh nghiệp cần phải thiết lập một tiêu chuẩn cho chính nó. Các doanh nghiệp này sẽ có những giá trị khác nhau trong các tỷ số tài chính của chúng.

Ngoài ra, khi trình bày các tỷ số tài chính cần phải cẩn thận, vì: Trong thực tế, các khoản mục của bảng cân đối tài sản có thể chịu ảnh hưởng rất lớn của cách tính toán mạng nặng tình hình thức, cách tính toán này có thể che đậy những giá trị thật của các tỷ số tài chính. Một trở ngại khác gây trở ngại việc thể hiện chính xác các tỷ số tài chính là sự khác biệt giữa giá trị theo sổ sách kế toán và thị giá của các loại tài sản. Cần thiết hết sức cẩn thận đối với những khác biệt này và phải so sánh các kết quả của các tỷ số về mặt thời gian và với cả các doanh nghiệp khác cùng ngành. Tuy nhiên, các giá trị ngành chỉ là các tỷ số dùng để tham khảo chứ không phải là giá trị mà doanh nghiệp cần đạt tới. Những quan niệm thận trọng này không có nghĩa là sự so sánh các tỷ số là không có ý nghĩa, mà là cần phải có các chỉ tiêu cụ thể cho từng ngành để sử dụng làm chuẩn mực chung trong ngành.

Nói tóm lại, việc thiết lập các tỷ số tài chính một cách khách quan, chính xác là điều quan trọng và phức tạp, nó dẫn đường cho các nhà quản trị nhận định về khuynh hướng tương lai của doanh nghiệp.

1.2.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn

1.2.2.1. 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 nguồn vốn chủ sở hữu 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 1.1: phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Năm N		Năm N+1		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A/ NỢ PHẢI TRẢ							
I. Nợ ngắn hạn							
II. Nợ dài hạn							
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU							
I. Nguồn vốn chủ sở hữu							
II. Nguồn vốn và quỹ khác							
TỔNG VỐN							

1.2.2.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn

Phân tích tình hình quản lý và sử dụng vốn của Công ty là xem việc phân bổ vốn của toàn Công ty cho từng khoản mục vốn cố định và vốn lưu động như thế nào.

a. Phân tích tình hình phân bổ vốn

Bảng 1.2: phân tích tình hình sử dụng vốn

Chỉ tiêu	Năm N		Năm N+1		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
I.VỐN LƯU ĐỘNG							
1. Vốn bằng tiền							
2. Các khoản phải thu ngắn hạn							
.....							
II. VỐN CỐ ĐỊNH							
1. Tài sản cố định							
.....							
TỔNG VỐN							

b. Tình hình nguồn và sử dụng nguồn vốn (Biểu kê nguồn vốn và sử dụng vốn)

Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn là một trong những cơ sở và công cụ của các nhà quản trị tài chính hoạch định tài chính cho kỳ tới. Bởi

suy cho cùng thì mục đích chính của việc phân tích là trả lời cho câu hỏi: vốn hình thành từ đâu và được sử dụng vào việc gì? Thông tin mà bảng kê diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn không những giúp cho doanh nghiệp biết được việc kinh doanh của mình tiến triển hay gặp khó khăn mà thông tin còn giúp ích cho các nhà đầu tư, người cho vay... họ muốn biết doanh nghiệp đã làm gì với số vốn của họ.

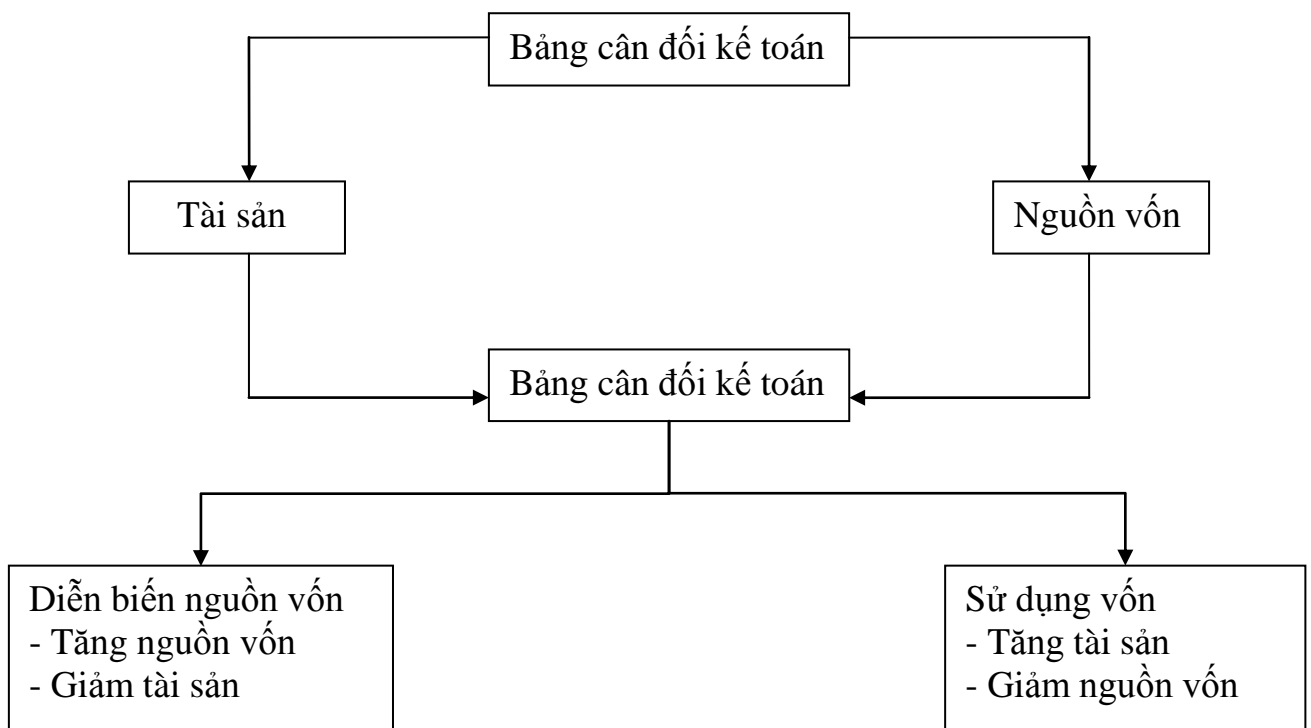
Để lập được bảng kê diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn, người ta thường tổng hợp tự thay đổi của các khoản mục trong bảng cân đối kế toán giữa hai thời điểm là đầu kỳ và cuối kỳ. Mỗi một sự thay đổi của từng khoản mục trong bảng cân đối kế toán đều được xếp vào một cột diễn biến nguồn vốn hoặc sử dụng vốn theo cách thức:

- Tăng các khoản nợ phải trả, tăng vốn chủ sở hữu, cũng như một sự làm giảm tài sản của doanh nghiệp chỉ ra sự diễn biến của nguồn vốn và được xếp vào cột diễn biến nguồn vốn.

- Tăng tài sản của doanh nghiệp, giảm các khoản nợ và vốn chủ sở hữu được xếp vào cột sử dụng vốn.

Nguyên tắc lập bảng kê diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn thể hiện ở sơ đồ sau:

Bảng 1.3: Tính toán diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn



Nội dung phân tích

- Bước1: Dựa vào bảng cân đối kế toán, lập bảng diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn theo sự thay đổi của vốn và nguồn vốn ở hai thời điểm là đầu kỳ và cuối kỳ theo nguyên tắc: Nếu tăng tài sản và giảm nguồn vốn thì tập hợp bên cột sử dụng vốn. Còn nếu giảm tài sản và tăng nguồn vốn thì tập hợp bên phần nguồn vốn.

- Bước2: Khái quát tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn qua bảng kê nguồn vốn và sử dụng vốn

- Bước3: Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn rồi đưa ra kết luận

1.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

➤ Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp sao cho lợi nhuận đạt được là cao nhất với chi phí hợp lí nhất

➤ Ý nghĩa của việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn:

Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và sử dụng vốn ở doanh nghiệp, thường được phản ánh trên các báo cáo tài chính đồng thời đánh giá thực trạng những gì đã làm được, dự kiến những gì đã làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra. Trên cơ sở đó, các nhà quản lý doanh nghiệp thấy được trách nhiệm của mình về tổng số vốn được hình thành từ các nguồn khác nhau, từ đó đưa ra những giải pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu.

Tóm lại, việc phân tích hiệu quả trong sử dụng vốn doanh nghiệp là làm sao cho các con số trên báo cáo tài chính " biết nói" để những người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tình hình sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp, các mục tiêu nhằm đưa ra các phương pháp hành động quản lý doanh nghiệp đó. Nó giúp cho Hội đồng quản trị uốn nắn kịp thời những sai sót, lệch lạc trong công tác tài chính và có được những quyết định đúng đắn, đồng thời giúp cơ quan Nhà nước, ngân hàng nắm được thực trạng của củng cố tốt hơn doanh nghiệp của mình.

➤ Mục tiêu của việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn

- Cung cấp đầy đủ, kịp thời, trung thực những thông tin hữu ích, cần thiết phục vụ cho chủ doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm khác như: Các nhà đầu tư, hội đồng quản trị doanh nghiệp, người cho vay, các cơ quan quản lý cấp trên và những người sử dụng thông tin tài chính khác trong việc đánh giá khả năng và tính chắc của các dòng tiền vào, ra và tình hình sử dụng vốn kinh doanh, tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp giúp họ có quyết định đúng đắn khi ra quyết định đầu tư, quyết định cho vay.

- Cung cấp những thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của quá trình, sự kiện, các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp.

➤ ***Nhiệm vụ của việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn***

Để đạt được các mục tiêu chủ yếu trên đây, nhiệm vụ cơ bản của phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là: Phân tích hiệu quả việc sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu, vốn chiếm dụng, nợ phải trả và vay ngắn hạn

1.2.3.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Quá trình kinh doanh suy cho cùng cũng là quá trình tìm kiếm lợi nhuận. Để đạt được lợi nhuận tối đa trong phạm vi và điều kiện có thể, doanh nghiệp phải sử dụng triệt để các loại tài sản trong quá trình kinh doanh để tiết kiệm vốn. Các chỉ tiêu hiệu quả được đưa ra dưới đây sẽ cho biết doanh nghiệp sử dụng vốn như thế nào.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)**

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

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kì có mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)**

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn CSH	=	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$
---	----------	--

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

➤ **Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)**

Tỷ suất sinh lời của tài sản	=	$\frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Giá trị tài sản bình quân}}$
-------------------------------------	----------	---

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (ROI)**

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh	=	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$
---	----------	---

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là chỉ tiêu đo lường mức sinh lời của đồng vốn. Chỉ tiêu này phản ánh bình quân một đồng vốn kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

➤ **Hiệu suất sử dụng vốn cố định**

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

VCĐ bình quân	=	$\frac{\text{VCĐ đầu kì} + \text{VCĐ cuối kì}}{2}$
----------------------	----------	--

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn cố định bình quân được đầu tư trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

➤ **Hệ số đảm nhiệm vốn cố định**

Hệ số đảm nhiệm vốn cố định	=	$\frac{\text{VCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$
------------------------------------	----------	---

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp muốn có 1 đồng doanh thu thuần trong kỳ thì cần bao nhiêu đồng vốn cố định.

➤ **Mức doanh lợi vốn cố định**

$$\text{Mức doanh lợi vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị tài sản cố định bình quân sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ **Sức sản xuất của TSCĐ**

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân}}$$

$$\text{Giá trị TSCĐ bình quân} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ đầu kì} + \text{Giá trị TSCĐ cuối kì}}{2}$$

$$\text{Giá trị TSCĐ đầu kì (cuối kì)} = \text{Nguyên giá TSCĐ đầu kì (cuối kì)} - \text{Khấu hao lũy kế đầu kì (cuối kì)}$$

$$\text{Khấu hao lũy kế cuối kì} = \text{Khấu hao đầu kì} + \text{Khấu hao tăng trong kì} - \text{Khấu hao giảm trong kì}$$

Tỷ số này còn được gọi là mức quay vòng của tài sản cố định, phản ánh tình hình quay vòng của tài sản cố định, và là một chỉ tiêu ước lượng hiệu suất sử dụng tài sản cố định. Như vậy, tỷ số này cho biết hiệu quả sử dụng vốn đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp, hay nói cách khác là một đồng tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong một năm.

Tỷ số này cao chứng tỏ tình hình hoạt động của doanh nghiệp tốt đã tạo ra doanh thu thuần cao so với tài sản cố định, chứng tỏ việc đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp là xác đáng, cơ cấu hợp lý, hiệu suất sử dụng cao. Ngược lại, nếu vòng quay tài sản cố định không cao thì chứng tỏ hiệu suất sử dụng thấp, kết quả đối với sản xuất không nhiều, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp không mạnh.

➤ **Sức sinh lời của TSCĐ**

Sức sinh lời của TSCĐ	=	Lợi nhuận sau thuế Nguyên giá TSCĐ bình quân
----------------------------------	----------	---

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị TSCĐ sử dụng trong kì thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp là tốt, đó là sự hấp dẫn của các nhà đầu tư.

➤ **Hệ số hao mòn TSCĐ**

Hệ số hao mòn TSCĐ	=	Khấu hao lũy kế Nguyên giá TSCĐ
-------------------------------	----------	--

$$0 < \text{Hệ số hao mòn TSCĐ} < 1$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ hao mòn của TSCĐ trong doanh nghiệp so với thời điểm đầu tư ban đầu. Chỉ tiêu càng nhỏ chứng tỏ TSCĐ của doanh nghiệp mới được đưa vào khai thác; hệ số hao mòn tiến gần 1 thì TSCĐ đã quá cũ làm giảm năng lực sản xuất, cần hiện đại hóa. TSCĐ nên lắp đặt sớm sau khi mua về, tránh chiếm dụng mặt bằng và vốn.

➤ **Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ**

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	=	Vốn chủ sở hữu TSCĐ và đầu tư dài hạn
------------------------------------	----------	--

Tỷ suất này sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu. Điều đó cũng cho phép đánh giá về sự an toàn về tài chính khi đầu tư mua sắm TSCĐ.

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng tài chính vững vàng và ổn định. Khi tỷ suất nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay, và đặc biệt mạo hiểm khi đó là vốn vay ngắn hạn.

1.2.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn tiền tệ là vốn bằng tiền, các khoản phải thu, tạm ứng... Đây chính là hình thái biểu hiện của vốn lưu động tại doanh nghiệp.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm, nói lên tình hình tổ chức các mặt hoạt động của quá trình kinh doanh ở doanh nghiệp có hợp lý hay không hợp lý, các khoản vật tư dự trữ có hiệu quả hay không hiệu quả.

Để đánh giá hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp có thể dùng các chỉ tiêu sau:

➤ **Số vòng quay vốn lưu động**

Số vòng quay	=	Doanh thu thuần
VLD		VLD bình quân

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động trong bảng cân đối kế toán. Vốn lưu động bình quân được tính bằng cách bình quân số dư vốn lưu động tại các thời điểm.

➤ **Thời gian một vòng quay vốn lưu động**

Thời gian một vòng	=	360 (ngày)
quay vốn lưu động		Số vòng quay vốn lưu động

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

Giữa số vòng quay vốn lưu động và thời gian một vòng quay vốn lưu động có quan hệ mật thiết với nhau vì số vòng quay càng lớn thì thời gian một vòng quay càng nhỏ và ngược lại.

➤ **Mức doanh lợi vốn lưu động**

Mức doanh lợi	=	Lợi nhuận sau thuế
vốn lưu động		VLD bình quân

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị tài sản lưu động bình quân sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSLĐ của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ **Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động**

Mức doanh lợi	=	VLD bình quân
vốn lưu động		Doanh thu thuần

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động hay còn gọi là suất hao phí của TSLĐ. Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp muốn có 1 đồng doanh thu thuần trong kỳ thì cần bao nhiêu đồng TSLĐ. Chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp càng cao. Chỉ tiêu này còn là căn cứ để các doanh nghiệp đầu tư các tài sản ngắn hạn cho phù hợp.

1.2.3.4. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính

Đầu tư tài chính là một hoạt động quan trọng của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường nhằm phát huy hết mọi tiềm năng sẵn có cũng như lợi thế của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, khẳng định vị thế của mình.

Đầu tư tài chính trong doanh nghiệp bao gồm nhiều loại, trong đó chủ yếu là các hoạt động góp vốn (đầu tư vào Công ty con, đầu tư vào Công ty liên kết, đầu tư liên doanh...) và đầu tư chứng khoán ngắn và dài hạn. Khi xem xét khoản đầu tư này, cần liên hệ với chính sách của doanh nghiệp cũng như môi trường đầu tư trong từng thời kì, bởi vì không phải doanh nghiệp nào cũng có điều kiện đầu tư tài chính.

Khi phân tích hiệu quả các khoản đầu tư tài chính dài hạn ta xác định chỉ tiêu sau:

<p>Tỷ suất lợi nhuận so với giá trị thuần của đầu tư tài chính dài hạn</p>	<p>=</p>	<p>Lợi nhuận của hoạt động đầu tư tài chính dài hạn</p> <hr style="width: 100%;"/> <p>Giá trị thuần bình quân của đầu tư tài chính dài hạn</p>
---	----------	--

Ta có thể phân tích hiệu quả của từng khoản đầu tư tài chính dài hạn để từ đó đánh giá hiệu quả của từng khoản đầu tư và đưa ra các quyết định tương ứng cho mỗi khoản đầu tư trong việc tiếp tục, duy trì hoặc chấm dứt các hoạt động đầu tư.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chịu tác động của rất nhiều yếu tố khác nhau. Để có cái nhìn tổng quát ta xem xét lần lượt các yếu tố của môi trường bên ngoài và môi trường bên trong doanh nghiệp. Cần phải hiểu rõ sự tác động của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng vốn. Từ đó có các biện pháp nhằm hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực, tăng cường những ảnh hưởng tích cực giúp cho doanh nghiệp bảo toàn và phát triển được vốn của mình.

1.3.1. Nhân tố khách quan

a. Môi trường pháp lý:

Nền kinh tế thị trường ở nước ta có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, do đó các doanh nghiệp hoạt động vừa bị chi phối bởi các quy luật của thị trường vừa chịu sự tác động của cơ chế quản lý của nhà nước. Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nói chung chịu ảnh hưởng rất lớn của môi trường pháp lý.

Trước hết là quy chế quản lý tài chính và hạch toán kinh doanh đối với doanh nghiệp. Đây là căn cứ quan trọng để giải quyết kịp thời những vướng mắc về cơ chế quản lý tài chính nảy sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh. Đồng thời nó cũng là tiền đề để thực hiện nguyên tắc hạch toán kinh doanh của doanh nghiệp. Rõ ràng với một cơ chế quản lý tài chính chặt chẽ, có khoa học, hợp quy luật thì

việc quản lý, sử dụng vốn của doanh nghiệp sẽ đạt kết quả cao, hạn chế được sự thất thoát vốn.

Bên cạnh đó nhà nước thường tác động vào nền kinh tế thông qua hệ thống các chính sách, đó là công cụ hữu hiệu của nhà nước để điều tiết nền kinh tế. Các chính sách kinh tế chủ yếu là chính sách tài chính, tiền tệ. Nhà nước sử dụng các chính sách này để thúc đẩy hoặc kìm hãm một thành phần kinh tế, một ngành kinh tế hay một lĩnh vực nào đó. Một doanh nghiệp hoạt động trong một lĩnh vực mà được nhà nước hỗ trợ hoặc có được các chính sách thuận lợi cho việc sản xuất kinh doanh của mình thì hiệu quả hoạt động của nó sẽ cao hơn việc đầu tư vốn có khả năng thu lợi nhuận cao hơn.

b. Các yếu tố của thị trường:

Có thể dễ dàng nhận thấy rằng những cơ hội thách thức trên thị trường sẽ tác động lớn đến sự thành bại của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ít có đối thủ cạnh tranh hoặc có ưu thế vượt trội so với đối thủ cạnh tranh thì khả năng thu lợi nhuận lớn của doanh nghiệp đó là lớn. Điều này thể hiện rất rõ trong các doanh nghiệp hoạt động trong ngành độc quyền của nhà nước. Ngược lại với những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ít có cơ hội phát triển và gặp sự cạnh tranh gay gắt của đối thủ cạnh tranh thì hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đó sẽ thấp.

Môi trường cạnh tranh không chỉ tác động đến hiệu quả của doanh nghiệp trong hiện tại mà còn trong tương lai. Bởi vì nếu doanh nghiệp có được thắng lợi ban đầu trong cuộc cạnh tranh thì hơn sẽ tạo được ưu thế về vốn, về uy tín, từ đó làm tăng khả năng cạnh tranh trong tương lai.

c. Sự ổn định của nền kinh tế:

Sự ổn định hay không ổn định của nền kinh tế, của thị trường có ảnh hưởng trực tiếp tới mức doanh thu của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng tới nhu cầu về vốn của doanh nghiệp. Những biến động của nền kinh tế có thể gây nên những rủi ro trong kinh doanh mà các nhà quản trị tài chính phải lường trước, những rủi ro đó có ảnh hưởng tới các khoản chi phí về đầu tư, chi phí trả lãi hay tiền thuê nhà xưởng, máy móc thiết bị hay nguồn tài trợ cho việc mở rộng sản

xuất hay việc tăng tài sản.

d. Ảnh hưởng về giá cả thị trường, lãi suất và tiền thuế :

Giá cả thị trường, giá cả sản phẩm mà doanh nghiệp tiêu thụ có ảnh hưởng lớn tới doanh thu, do đó cũng có ảnh hưởng lớn tới khả năng tìm kiếm lợi nhuận. Cơ cấu tài chính của doanh nghiệp cũng được phản ánh nếu có sự thay đổi về giá cả. Sự tăng, giảm lãi suất và giá cổ phiếu cũng ảnh hưởng tới sự chi phí tài chính và sự hấp dẫn của các hình thức tài trợ khác nhau. Mức lãi suất cũng là một yếu tố đo lường khả năng huy động vốn vay. Sự tăng hay giảm thuế cũng ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình kinh doanh, tới khả năng tiếp tục đầu tư hay rút khỏi đầu tư.

Tất cả các yếu tố trên có thể được các nhà quản trị tài chính sử dụng để phân tích các hình thức tài trợ và xác định thời gian tìm kiếm các nguồn vốn trên thị trường tài chính.

e. Sự cạnh tranh trên thị trường và sự tiến bộ kỹ thuật, công nghệ :

Sự cạnh tranh sản phẩm đang sản xuất và các sản phẩm tương lai giữa các doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến kinh tế, tài chính của doanh nghiệp và có liên quan chặt chẽ đến khả năng tài trợ để doanh nghiệp tồn tại và tăng trưởng trong một nền kinh tế luôn luôn biến đổi và người giám đốc tài chính phải chịu trách nhiệm về việc cho doanh nghiệp hoạt động khi cần thiết.

Cũng tương tự như vậy, sự tiến bộ kỹ thuật và công nghệ đòi hỏi doanh nghiệp phải ra sức cải tiến kỹ thuật, quản lý, xem xét và đánh giá lại toàn bộ tình hình tài chính, khả năng thích ứng với thị trường, từ đó đề ra những chính sách thích hợp cho doanh nghiệp.

1.3.2. Nhân tố chủ quan

a. Chu kỳ sản xuất:

Tính thời vụ và chu kỳ sản xuất có ảnh hưởng trước hết đến nhu cầu vốn sử dụng và doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Những doanh nghiệp sản xuất có chu kỳ ngắn thì nhu cầu vốn lưu động giữa các thời kỳ trong năm thường không có biến động lớn, doanh nghiệp cũng thường xuyên thu được tiền bán hàng, điều đó giúp

cho doanh nghiệp dễ dàng đảm bảo sự cân đối giữa thu và chi bằng tiền; cũng như trong việc tổ chức đảm bảo nguồn vốn cho nhu cầu kinh doanh. Những doanh nghiệp sản xuất ra những loại sản phẩm có chu kỳ sản xuất dài, phải ứng ra một lượng vốn lưu động tương đối lớn, doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất có tính chất thời vụ, thì nhu cầu vốn lưu động giữa các quý trong năm thường có sự biến động lớn, tiền thu về bán hàng cũng không được đều, tình hình thanh toán, chi trả, cũng thường gặp những khó khăn. Cho nên việc tổ chức đảm bảo nguồn vốn cũng như đảm bảo sự cân đối giữa thu và chi bằng tiền của doanh nghiệp cũng khó khăn hơn.

b. Kỹ thuật sản xuất:

Các đặc điểm riêng về kỹ thuật sản xuất có tác động tới một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định như hệ số đổi mới máy móc thiết bị, hệ số công suất...

Nếu kỹ thuật sản xuất đơn giản thì thuận tiện cho việc vận hành khai thác và bước đầu doanh nghiệp dễ dàng tăng doanh thu, tăng lợi nhuận trên vốn cố định. Nhưng doanh nghiệp lại luôn phải đối phó với các đối thủ cạnh tranh và nhu cầu của khách hàng ngày càng cao về sản phẩm, dịch vụ. Nếu không có hướng đầu tư trang bị máy móc thiết bị phù hợp với từng thời kỳ thì doanh nghiệp sẽ khó giữ được các chỉ tiêu này lâu dài. Còn nếu kỹ thuật sản xuất phức tạp, trình độ trang thiết bị máy móc cao thì doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh song đòi hỏi công nhân phải có trình độ tay nghề cao, chất lượng nguyên vật liệu cao, khi đó sẽ làm giảm lợi nhuận trên vốn cố định.

c. Đặc điểm của sản phẩm dịch vụ:

Sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp là nơi chứa đựng chi phí và việc tiêu thụ sản phẩm mang lại doanh thu cho doanh nghiệp. Nếu sản phẩm là tư liệu tiêu dùng, nhất là những sản phẩm công nghiệp nhẹ như rượu, bia... thì sẽ có vòng luân chuyển ngắn, tiêu thụ nhanh qua đó giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh. Hơn nữa máy móc thiết bị dùng để sản xuất ra những sản phẩm đó có giá trị không quá lớn, do vậy doanh nghiệp có điều kiện để đổi mới. Ngược lại, những sản phẩm có

vòng đời dài, sản xuất trên dây chuyền công nghệ có giá trị lớn như ô tô, xe máy thì việc thu hồi vốn lâu hơn.

d. Ngành nghề kinh doanh:

Một doanh nghiệp khi thành lập phải xác định trước cho mình một loại ngành nghề kinh doanh nhất định. Những ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh có ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Để lựa chọn được loại hình kinh doanh thích hợp đòi hỏi doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu phân tích môi trường, phân tích điểm mạnh, điểm yếu của mình. Với những lĩnh vực kinh doanh rủi ro thấp, lợi nhuận cao, ít có doanh nghiệp có khả năng tham gia hoặc lĩnh vực đó được sự bảo hộ của nhà nước, thì hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đó có khả năng cao hơn.

Trong quá trình hoạt động, sự năng động sáng tạo của các doanh nghiệp trong việc lựa chọn sản phẩm, chuyển hướng sản xuất, đổi mới cải tiến sản phẩm cũng có thể làm tăng hiệu quả sử dụng vốn. Nếu doanh nghiệp biết đầu tư vốn vào việc nghiên cứu thiết kế sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu hoặc là đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh béo bở thì sẽ có khả năng thu lãi lớn.

e. Khả năng quản lý của doanh nghiệp:

Đây là yếu tố tác động mạnh nhất đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Trong một môi trường ổn định thì có lẽ đây là yếu tố quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp. Quản lý trong doanh nghiệp bao gồm quản lý tài chính và các hoạt động quản lý khác.

Trình độ quản lý vốn thể hiện ở việc xác định cơ cấu vốn, lựa chọn nguồn cung ứng vốn, lập kế hoạch sử dụng và kiểm soát sự vận động của luồng vốn. Chất lượng của tất cả những hoạt động này đều ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng vốn. Với một cơ cấu vốn hợp lý, chi phí vốn thấp, dự toán vốn chính xác thì chắc chắn hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đó sẽ cao.

g. Trình độ khoa học công nghệ và đội ngũ lao động trong doanh nghiệp:

Khoa học công nghệ và đội ngũ lao động là những yếu tố quyết định đến sản phẩm của doanh nghiệp nó tạo ra sản phẩm và những tính năng, đặc điểm của sản phẩm. Có thể nói những yếu tố này quyết định kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

Sử dụng vốn là để mua sắm máy móc thiết bị và thuê nhân công để sản xuất đầu ra. Công nghệ hiện đại đội ngũ lao động có tay nghề cao thì sẽ làm việc với năng suất cao chất lượng sản phẩm tốt, giá thành hạ và doanh nghiệp có khả năng thu lợi nhuận cao. Tuy nhiên để có được dây chuyền thiết bị hiện đại thì doanh nghiệp phải đầu tư vốn lớn. Do đó doanh nghiệp phải tính toán lựa chọn công nghệ phù hợp với chi phí hợp lý để làm tăng hiệu quả sử dụng vốn. Trong điều kiện cạnh tranh doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư đổi mới công nghệ để tạo sức cạnh tranh cho sản phẩm của mình.

h. Qui mô vốn của doanh nghiệp:

Trong cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải năng động có khả năng tìm ra cho mình những hướng đi thích hợp. Muốn vậy doanh nghiệp phải có nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu về chi phí cho việc thay đổi công nghệ, chi phí nghiên cứu. Với nguồn vốn lớn doanh nghiệp có thể tận dụng được những cơ hội kinh doanh mới, đầu tư vào những lĩnh vực có lợi nhuận cao và tạo được ưu thế trên thị trường.

Tóm lại, nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn rất đa dạng và phong phú, tùy từng loại hình, lĩnh vực kinh doanh cũng như môi trường hoạt động của từng loại doanh nghiệp mà mức độ, xu hướng tác động khác nhau. Nếu nhận thức đầy đủ các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn giúp doanh nghiệp có những biện pháp kịp thời, hữu hiệu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp có thể tồn tại, đứng vững và đi lên trên thị trường.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XE KHÁCH THANH LONG

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần xe khách Thanh Long được thành lập theo Quyết định 2526/QĐ-UB ngày 13/01/2001 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng, là một Công ty mà tiền thân của nó là doanh nghiệp Nhà nước được chuyển đổi hình thức sở hữu Nhà nước sang hình thức sở hữu Công ty cổ phần với số vốn điều lệ là 6.622.800.000VNĐ.

- ❖ Tên Công ty: **Công ty cổ phần xe khách Thanh Long**
- ❖ Địa chỉ trụ sở chính: Số 440 Tô Hiệu, phường Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng.
- ❖ Điện thoại: 031.3858307
- ❖ Giấy phép thành lập số 3120/LC-UB do UBND thành phố Hải Phòng cấp ngày 13 tháng 01 năm 2001
- ❖ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203000039 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 15 tháng 01 năm 2001, đăng ký thay đổi lần thứ 02 ngày 28 tháng 11 năm 2006.
- ❖ Vốn điều lệ : 6.622.800.000VNĐ
- ❖ Vốn cổ phần: 6.622.800.000VNĐ
- ❖ Chi nhánh: Số 225 phố Giải Phóng, phường Giáp Bát, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Tháng 11 năm 2006, Công ty có thay đổi vốn điều lệ từ 4.622.800.000VNĐ lên 6.622.800.000VNĐ . Chức năng và nhiệm vụ của Công ty trong thời kỳ này có sự bổ sung lớn: trước đây, nhiệm vụ chủ yếu của Công ty là vận chuyển hành khách liên tỉnh thì nay có thêm chức năng mới là kinh doanh xăng dầu, kinh doanh xuất phụ tùng thiết bị cho các phương tiện vận tải..., giúp Công ty khai thác những

tiềm năng sẵn có như mặt bằng, nhân lực... đưa Công ty tiến tới phát triển một cách toàn diện, cân đối.

Có thể nói rằng kể từ khi thành lập đến nay Công ty cổ phần xe khách Thanh Long luôn gặp không ít những khó khăn. Nhưng được sự quan tâm giúp đỡ của lãnh đạo Ủy ban nhân dân tỉnh, Sở giao thông vận tải Hải Phòng cùng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty tình hình sản xuất kinh doanh đã dần đi vào ổn định, mọi mặt đời sống của người lao động được đảm bảo, trật tự an ninh trong Công ty được giữ vững.

2.1.2. Chính sách, mục tiêu, chức năng, nhiệm vụ

2.1.2.1. Chính sách

- ✓ Phát triển có định hướng và chú trọng đầu tư cơ sở hạ tầng.
- ✓ Phát triển nhanh, liên tục cải cách để ổn định
- ✓ Kinh doanh định hướng vào nhu cầu thị trường.
- ✓ Lấy con người là yếu tố chủ đạo để phát triển

2.1.2.2. Mục tiêu

Công ty được thành lập để huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc phát triển sản xuất và kinh doanh các loại sản phẩm theo các chức năng và ngành nghề kinh doanh được cấp phép.

Không ngừng phát triển các hoạt động sản xuất, thương mại và dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động kinh doanh nhằm tối đa hóa lợi nhuận có thể có được của Công ty cho các Cổ đông, nâng cao giá trị Công ty và không ngừng cải thiện đời sống, điều kiện làm việc, thu nhập cho người lao động, đồng thời làm tròn nghĩa vụ nộp ngân sách cho Nhà nước, không ngừng phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh

2.1.2.3. Chức năng

Các hình thức kinh doanh mang lại doanh thu lớn nhất cho Công ty là:

➤ Kinh doanh vận tải hành khách là hoạt động chủ yếu tạo doanh thu cho Công ty. Ngay từ những ngày đầu đi vào hoạt động Công ty đã xác định lĩnh vực

vận chuyên hành khách là nhiệm vụ trọng tâm và đã được đầu tư phát triển trong suốt quá trình hoạt động của Công ty.

➤ Đóng mới vỏ xe, sửa chữa, bảo dưỡng các thiết bị máy móc, phương tiện vận tải. Hoạt động này chủ yếu phục vụ nhu cầu của Công ty vì số lượng xe của Công ty tương đối lớn, nhu cầu sửa chữa là thường xuyên.

➤ Mua bán vật tư thiết bị, phụ tùng cơ khí, kinh doanh xăng dầu, mỡ. Cũng như chức năng của xưởng sửa chữa, hoạt động chủ yếu của nó phục vụ nhu cầu chủ yếu của Công ty, ngoài ra còn đáp ứng nhu cầu thị trường bên ngoài bằng việc tận dụng lợi thế sẵn có của Công ty.

2.1.2.4. Nhiệm vụ

Tuân thủ tất cả các quy định của pháp luật và các chính sách của Nhà nước về các hoạt động kinh doanh, dịch vụ. Thực hiện nhiệm vụ kinh doanh về vận tải đường bộ và các ngành nghề kinh doanh khác theo kế hoạch phát triển của Nhà nước.

Thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và các khoản đóng góp khác có liên quan (như: thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội...)

Không ngừng nâng cao trình độ của nhân viên qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty. Tổ chức quản lý công tác nghiên cứu, ứng dụng các tiến bộ khoa học công nghệ, thực hiện công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ và công nhân trong Công ty.

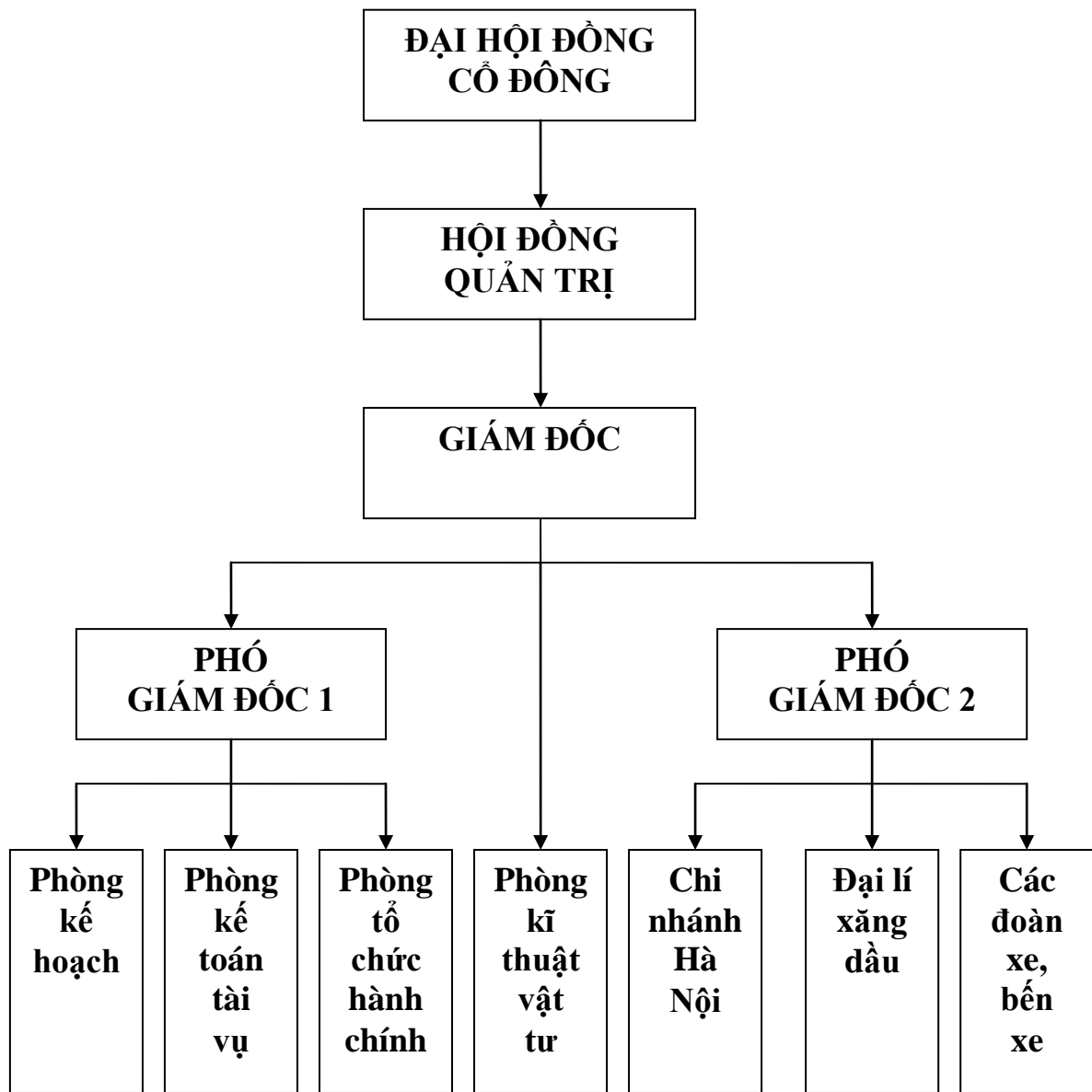
Phối hợp với tổ chức quần chúng: Đảng, Công đoàn trong Công ty thực hiện tốt quy chế dân chủ ở cơ sở, phát huy quyền làm chủ của người lao động, chăm lo đời sống vật chất văn hóa và tinh thần của cán bộ công nhân viên.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức

2.1.3.1. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Sau nhiều năm hoạt động và qua nhiều lần thay đổi, sắp xếp lại Công ty thì hiện nay bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến - chức năng. Theo mô hình này, bộ máy quản lý của Công ty gọn nhẹ mà vẫn đảm bảo được chế độ một thủ trưởng.

Biểu 2.1: Bộ máy tổ chức và quản lí



(Nguồn: phòng tổ chức hành chính, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

2.3.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

➤ **Đại hội đồng cổ đông:** Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyền quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, Đại hội đồng cổ đông có trách nhiệm đưa ra những chính sách dài hạn và những chính sách ngắn hạn về việc phát

triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, bầu ra bộ máy quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

➤ **Hội đồng quản trị:** là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, HĐQT của Công ty bao gồm cả Đại diện Cổ đông Nhà nước và các cổ đông sáng lập khác.

HĐQT quyết định chiến lược phát triển, quyết định phương án đầu tư, huy động vốn theo các hình thức; quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ; quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty, thành lập Công ty con, chi nhánh, văn phòng Đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác.

➤ **Giám đốc:** chịu trách nhiệm về mọi hoạt động của Công ty trước pháp luật, trước tập thể cán bộ công nhân viên về việc tồn tại và phát triển cũng như các hoạt động kí kết hợp đồng thế chấp, vay vốn, tuyển dụng nhân viên, bố trí, sắp xếp lao động. Giám đốc Công ty có quyền tổ chức bộ máy quản lý, mạng lưới kinh doanh phù hợp với chức năng nhiệm vụ của Công ty

➤ **Phó giám đốc**

– *Phó Giám đốc 1:* thực hiện các công việc về cơ cấu tổ chức được giao, trực tiếp quản lý, thực hiện các công việc như sửa chữa, điều chỉnh, báo cáo lên Giám đốc công việc của các phòng gồm phòng kế hoạch, phòng kế toán tài vụ và phòng tổ chức hành chính.

– *Phó Giám đốc 2:* trực tiếp quản lý sát sao hoạt động kinh doanh, điều hành chi nhánh Hà Nội, đại lí xăng dầu, các bến xe và đội xe. Phải báo cáo tình hình thực hiện các công việc được giao lên giám đốc.

➤ **Các phòng ban trong Công ty**

– *Phòng tổ chức hành chính:* Có chức năng và nhiệm vụ giúp việc cho Giám đốc và ban lãnh đạo Công ty. Thực hiện tốt công tác quản lý về nhân sự, tiền lương, định mức kế hoạch nhân sự của Công ty, an toàn lao động, bảo hiểm xã hội theo chế độ chính sách của Nhà nước.

– *Phòng kế toán tài vụ:* Là bộ phận giúp việc cho Giám đốc về mặt tài chính hàng năm trên cơ sở sản xuất kinh doanh đồng thời kiểm tra thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Tham mưu cho Giám đốc quản lý các mặt

công tác tài chính, luôn chủ động bằng mọi biện pháp để có đủ vốn phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh.

– *Phòng Kế hoạch*: Nghiên cứu cơ chế thị trường để kịp thời điều chỉnh từng đầu xe, từng luồng tuyến sao cho hợp lý và hiệu quả, vận chuyển hành khách đúng thời điểm, trả khách đúng tuyến, nơi quy định, khai thác triệt để các luồng đường. Đảm bảo thủ tục cho các phương tiện hoạt động trên đường hợp lệ. Phối hợp với bộ phận kỹ thuật vật tư nắm rõ tình trạng của từng xe, kiểm tra định kỳ nhằm đưa ra kế hoạch sửa chữa kịp thời, hợp lý đảm bảo chạy xe an toàn đúng tiến độ và chỉ tiêu được giao đối với từng phương tiện và từng luồng tuyến.

– *Phòng kỹ thuật vật tư*: Quản lý về phương tiện, vật tư kỹ thuật, thiết bị từ khi được đầu tư cho đến khi thanh lý. Xây dựng các loại định mức về việc sử dụng, tiêu hao các loại vật tư kỹ thuật, các phụ tùng thiết bị và các nguyên nhiên vật liệu. Lập kế hoạch về bảo dưỡng, sửa chữa phương tiện, giao kế hoạch cho các đoàn xe thực hiện theo từng kì. Nghiên cứu áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào công tác bảo dưỡng sửa chữa các thiết bị vật tư kỹ thuật.

– *Chi nhánh Hà Nội*: là đơn vị hạch toán trực thuộc được Công ty hỗ trợ thủ tục pháp lý, giao mặt bằng để kinh doanh, hàng tháng chi nhánh có trách nhiệm trả tiền khấu hao đất, thuê đất, tiền sinh lời và chịu sự quản lý về hành chính của Công ty.

– *Đoàn xe*: Được phân theo từng khu vực hoạt động như đội xe phía Bắc, đội xe phía Nam, đội xe miền Trung. Chịu sự điều hành phân luồng, giờ đi, giờ đến của phòng kế hoạch. Tổ chức phân công nhiệm vụ đến từng lái xe, đầu xe, thực hiện tốt công tác vận tải theo kế hoạch đề ra trong từng thời điểm, thời kì. Tổ chức kí kết các hợp đồng vận tải theo nhu cầu của khách, bán vé dịch vụ cho khách. Tổ chức thực hiện đưa đoàn xe vào bảo dưỡng sửa chữa theo đúng kế hoạch được giao.

Với mô hình quản lý trực tuyến chức năng, mỗi bộ phận, mỗi thành viên trong cơ cấu chịu sự lãnh đạo cao nhất của Giám đốc, chịu trách nhiệm từng công việc nhỏ nhất để báo cáo Phó Giám đốc. Các phòng ban chức năng có nhiệm vụ tham mưu, cố vấn cho lãnh đạo Công ty nhằm đảm bảo cho công việc quản lý, tổ chức, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban Giám đốc được hiệu quả.

2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

2.1.4.1. Tình hình cạnh tranh

Ngay từ những ngày đầu đi vào hoạt động, Công ty đã xác định việc kinh doanh vận tải hành khách là hoạt động chủ yếu của Công ty, lấy việc vận chuyển hành khách theo 02 luồng tuyến Hải Phòng – Hà Nội và Hải Phòng – Thành phố Hồ Chí Minh là nhiệm vụ trọng tâm của Công ty. Đó là thị trường chính mà Công ty đã đầu tư phát triển trong suốt thời gian qua.

Khi xác định thị trường hoạt động như vậy, Công ty vấp phải sự cạnh tranh gay gắt cả trong ngành và ngoài ngành.

➤ *Cạnh tranh giữa các loại hình vận tải (cạnh tranh ngoài ngành)*

Cạnh tranh ngoài ngành là cạnh tranh giữa các loại hình vận tải khác nhau bao gồm: đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không. Nếu người tiêu dùng dịch vụ cần có tốc độ vận chuyển thì đường hàng không sẽ xếp hàng đầu, tiếp sau là đường bộ. Nếu mục tiêu của khách hàng là hạ thấp chi phí thì đường biển, đường sông là tốt nhất... Việc lựa chọn phương tiện vận chuyển đều là sự cân nhắc kỹ lưỡng bởi các mối quan hệ về chi phí, sự thuận tiện về nơi giao dịch, điểm đến của hành khách, hàng hoá, các yếu tố về mặt thời gian... Do đó, sự cạnh tranh giữa các phương tiện vận tải khác nhau ngày càng trở nên quyết liệt.

➤ *Cạnh tranh giữa các Công ty trong ngành*

Thị trường vận tải đường bộ có nhiều Công ty cùng tham gia vào quá trình cung cấp dịch vụ vận tải này. Phương thức cạnh tranh chủ yếu giữa các doanh nghiệp trong ngành vận tải đường bộ là giá cả, chất lượng dịch vụ và các dịch vụ kèm theo. Song yếu tố chi phối mạnh nhất vẫn là giá cả. Tuy nhiên, do chất lượng dịch vụ và các dịch vụ kèm theo luôn ở mức cao hơn hẳn, thoả mãn cao nhất nhu cầu của khách hàng về di chuyển nên Công ty vận tải Hoàng Long đã giành một lượng lớn khách hàng từ phía Công ty. Do cùng chung địa bàn hoạt động, nên Ban Lãnh đạo Công ty đã nhận định Công ty vận tải Hoàng Long là đối thủ cạnh tranh chính của Công ty. Bên cạnh đó, một số doanh nghiệp khác như Hải Âu, các xe tư nhân khác cũng là đối thủ cạnh tranh của Công ty.

Thêm nữa, càng ngày càng có nhiều đối tượng thuộc nhiều thành phần kinh tế cùng tham gia khai thác trên thị trường vận tải hành khách. Cạnh tranh diễn ra gay gắt do đó lao động trong Công ty phải nâng cao trình độ của mình, giúp Công ty có khả năng thích ứng được điều kiện môi trường hiện tại và tương lai.

2.1.4.2. Đặc điểm lao động

Đối với mỗi doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần xe khách Thanh Long nói riêng, việc xác định số lao động trực tiếp và gián tiếp có ý nghĩa quan trọng trong việc hình thành cơ cấu lao động tối ưu. Nếu thừa sẽ gây lãng phí lao động, gây khó khăn cho quỹ tiền lương, ngược lại nếu thiếu sẽ không đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để cơ cấu lao động hợp lý, điều này Công ty đang sắp xếp và tổ chức lại.

Lao động trong Công ty được chia làm 3 loại chính sau:

- Lao động vận tải
- Lao động bảo dưỡng sửa chữa
- Lao động gián tiếp

➤ *Lao động vận tải:*

Tổ chức và quản lí lao động lái xe cùng với phương tiện vận tải là khâu trung tâm trong công tác tổ chức quản lí sản xuất của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long.

Đặc điểm hoạt động của Công ty xe khách Thanh Long nói chung và đặc điểm vận tải nói riêng thì đây là một loại lao động mang tính đặc thù vì: Tính độc lập tương đối cao, thể hiện ở chỗ họ chịu trách nhiệm về toàn bộ quá trình vận tải từ khâu khai thác nhu cầu vận chuyển đến việc tổ chức vận chuyển và thanh toán với khách hàng. Mặc khác hoạt động vận tải diễn ra bên ngoài phạm vi doanh nghiệp trong một không gian rộng lớn. Từ đó đòi hỏi lái xe phải có phẩm chất như: có tính độc lập, tự chủ và ý thức tự giác cao, có khả năng sáng tạo và xử lí linh hoạt các tình huống nảy sinh trên đường, phải có trình độ hiểu biết đủ rộng...

➤ *Lao động bảo dưỡng sửa chữa:*

Để không ngừng hoàn thiện chất lượng công tác bảo dưỡng sửa chữa nhằm nâng cao hệ số lái xe tốt cũng như giảm ngày xe nằm chờ bảo dưỡng sửa xe, Công ty đã tổ chức xưởng sửa chữa ngay trong khuôn viên trụ sở. Công nhân sửa chữa, bảo dưỡng có tay nghề chuyên môn hoá cao, dưới sự lãnh đạo của xưởng trưởng.

➤ ***Lao động gián tiếp:***

Lao động gián tiếp của Công ty tổ chức theo các phòng ban nghiệp vụ và phòng ban chức năng với 4 phòng. Mỗi phòng đều có một trưởng phòng phụ trách chung và chịu trách nhiệm trước giám đốc về hoạt động của phòng mình. Căn cứ và quyết định về chức năng nhiệm vụ từng phòng mà trưởng phòng phân công việc cho từng nhân viên dưới quyền. Hiện nay, lao động gián tiếp của Công ty có 21 người, trong đó 01 người có bằng Thạc sĩ (chiếm 4,76%) và 20 người đều có bằng đại học (chiếm 95,24%).

2.1.4.3. Kết quả sản xuất kinh doanh

Bảng 2.1: Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	So sánh 2007/2006		So sánh 2008/2007	
				(Δ)	(%)	(Δ)	(%)
1. Doanh thu bán hàng	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885	-4.668.842.308	-8,74	627.264.235	1,29
2. Giá vốn hàng bán	50.711.947.256	45.126.041.287	45.531.298.713	-5.585.905.969	-11,01	405.257.426	0,90
3. Lợi nhuận gộp	2.711.307.702	3.628.371.363	3.850.378.172	917.063.661	33,82	222.006.809	6,12
4. Chi phí bán hàng	47.891.793	64.372.000	69.450.883	16.480.207	34,41	5.078.883	7,89
5. Chi phí quản lí DN	1.559.945.261	1.531.838.042	1.613.954.267	-28.107.219	-1,80	82.116.225	5,36
6. Lợi nhuận thuần	1.103.470.648	2.032.161.321	2.166.973.022	928.690.673	84,16	134.811.701	6,63
7. Thu nhập khác	1.900.930.503	3.484.411.103	2.839.047.619	1.583.480.600	83,30	-645.363.484	-18,52
8. Chi phí khác	1.473.153.254	3.274.912.072	3.092.400.715	1.801.758.818	122,31	-182.511.357	-5,57
9. Lợi nhuận khác	427.777.249	209.499.031	-253.353.096	-218.278.218	-51,03	-462.852.127	-220,93
10. Lợi nhuận trước thuế	1.531.247.897	2.241.660.352	1.913.619.926	710.412.455	46,39	-328.040.426	-14,63
11. Chi phí thuế TNDN	428.749.411	627.664.899	535.813.560	198.915.487	46,39	-91.851.339	-14,63
12. Lợi nhuận sau thuế	1.102.498.486	1.613.995.453	1.377.806.366	511.496.968	46,39	-236.189.087	-14,63

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

❖ Tổng lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2007 tăng 710.412.455 đồng với tỷ lệ tăng 46,39% so với năm 2006, con số này cho thấy kết quả kinh doanh của Công ty năm 2007 tốt hơn năm 2006. Điều đó thể hiện sự cố gắng của toàn 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. Có được kết quả kinh doanh như vậy do tác động của các nhân tố sau:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty trong năm 2007 giảm 4.668.842.308 đồng tương ứng với tỷ lệ 8,74%. Nguồn thu chính của Công ty là từ số tiền lái xe nộp lại cho Công ty sau mỗi chuyến xe; doanh thu từ việc kinh doanh xăng dầu; thu từ việc kinh doanh mặt hàng phụ tùng và thiết bị vận tải; thu từ việc kinh doanh kho bãi, cửa hàng. Năm 2007, Công ty giảm bớt 3 xe chạy tuyến Hải Phòng – Thành phố Hồ Chí Minh; đối tác cũng ngừng ký hợp đồng thuê hai kho chứa hàng của Công ty; đồng thời do giá xăng dầu tăng cao nhưng Công ty không được chấp thuận cho tăng giá vé, việc kinh doanh xăng dầu bị ảnh hưởng; đây là những nguyên nhân chính doanh thu giảm sút. Ngoài ra, đối thủ cạnh tranh của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long cũng là một lực lượng có ảnh hưởng rất lớn đến của Công ty. Do đặc điểm thị trường của Công ty là rất lớn, trải dài trên địa bàn nhiều tỉnh thành, việc kiểm soát thị trường hầu như là không thể. Thêm vào đó trong thời gian gần đây lực lượng phương tiện vận tải khu vực tư nhân phát triển mạnh do Nhà nước bỏ hình thức giấy phép tuyến, xe của Công ty mỗi chuyến đi đều bị kiểm soát chặt chẽ theo chế độ tài chính kế toán đã quy định hoá đơn chứng từ đầu vào phải đầy đủ, còn xe tư nhân chỉ nộp thuế tháng. Hiện tượng đón trả khách tự do, bắt khách dọc đường, phá giá... đang gây ra rất nhiều khó khăn cho Công ty. Do không có các khoản giảm trừ doanh thu nên doanh thu thuần của Công ty cũng chính bằng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Giá nhiên liệu liên tục biến động, cùng với những nguyên nhân như đã nêu trên làm giá vốn hàng bán nói chung và cụ thể là giá vốn vận tải cũng giảm trong năm 2007 (năm 2007 giảm 11,01% so với năm 2006, tương đương với 5.585.905.969 đồng). Phần lớn phương tiện của Công ty chạy tuyến đường dài, chi phí xăng dầu cho mỗi chuyến xe cao nên khi giá xăng dầu tăng sẽ gây tác động rất

manh lên chỉ tiêu giá vốn. Tuy nhiên, tốc độ giảm của giá vốn lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu, nên lợi nhuận gộp tăng thêm 33,83%.

Năm 2007, các khoản thu nhập khác của doanh nghiệp tăng 1.583.480.600 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 83,30%, trong khi chi phí cho các hoạt động này lên tới 1.801.758.818 triệu đồng tương ứng với 122,31% làm cho lợi nhuận giảm 218.278.218 đồng. Các khoản thu nhập khác của Công ty chủ yếu từ thanh lý nhượng bán tài sản cố định, nhưng do giá trị còn lại của tài sản khi thanh lý nhượng bán còn khá cao, Công ty cũng chưa có các biện pháp tích cực để giảm các chi phí phát sinh liên quan nên tốc độ tăng của chi phí lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu, làm lợi nhuận khác giảm 51,03%.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng có những biến đổi. Trong đó chi phí bán hàng tăng 16.480.207 đồng hay tăng 34,41% còn chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 28.107.219 đồng hay giảm 1,8%. Tốc độ tăng của chi phí bán hàng lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu chứng tỏ trong năm doanh nghiệp đã có những khoản chi tiêu cho việc bán hàng chưa hợp lý, cần phải kiểm tra các khoản chi và đưa ra các biện pháp kiểm soát chi phí góp phần tăng lợi nhuận.

Tất cả những biến đổi của các yếu tố đã phân tích trên làm lợi nhuận trước thuế trong năm 2007 của Công ty tăng 511.496.968 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 46,39% so với năm 2006.

❖ Năm 2008, lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm 236.189.087 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 14,63%. Kết quả đó chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố sau:

Năm 2008, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công tăng 627.264.235 đồng. Trong năm này, việc kinh doanh của Công ty dần đi vào ổn định sau những khó khăn năm 2007. Đầu quý IV/2008, Công ty đã được chấp thuận tăng giá vé lên 10% ở tuyến đường Hải Phòng – Hà Nội và 15% đối với các tuyến xe đến các tỉnh phía Nam nên hoạt động kinh doanh của Công ty cũng có những chuyển biến tích cực. Bên cạnh đó, lượng xăng dầu tiêu thụ tại cửa hàng tăng 18,5% cũng là một trong những nguyên nhân làm doanh thu tăng 1,29% so với năm 2007.

Giá vốn hàng bán nói chung và cụ thể là giá vốn vận tải cũng tăng lên trong năm 2008 (năm 2008 tăng 0,9% so với năm 2007, tương đương với 405.257.426

đồng). Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty có một đại lí xăng chuyên doanh các loại xăng dầu, nên việc giá xăng trên thế giới nói chung và trong nước nói riêng biến động phức tạp gây ảnh hưởng rất lớn đến giá vốn. Trong vòng hai tháng kể từ thời điểm Nhà nước quyết định điều hành xăng dầu theo cơ chế thị trường tại Quyết định số 79/2008/QĐ-BTC ngày 16 tháng 9 năm 2008, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam đã có 07 lần¹ chính thức điều chỉnh giá bán các mặt hàng xăng dầu. Khoản chi lương cho lái phụ xe của Công ty trong năm qua cũng tăng cao cũng là một trong những nguyên nhân chính làm giảm lợi nhuận trước thuế của Công ty.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 222.006.809 đồng hay tăng 6,12%. Tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của giá vốn nên tốc độ tăng của lợi nhuận gộp cũng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu 4,83%.

Lợi nhuận khác trong năm 2007 là 209.499.031 đồng thì đến năm 2008, Công ty đã thua lỗ 253.353.096 đồng, tức là giảm đi so với năm 2007 là 462.852.127 đồng tương ứng với 220,93%. Do thu nhập khác giảm 645.363.484 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 18,52% trong khi chi phí khác giảm 182.511.357 đồng hay giảm 5,57%. Tốc độ giảm của doanh thu lớn gấp 3 lần tốc độ giảm của giá vốn vẫn là do việc thanh lý, nhượng bán phương tiện chưa đạt hiệu quả, mà Công ty chưa có biện pháp khắc phục.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lí doanh nghiệp tăng đến 87.195.108 đồng. Trong đó chi phí bán hàng tăng 5.078.883 đồng hay tăng 7,89% còn chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 82.116.225 đồng hay tăng 5,36%. Như vậy, tốc độ tăng của doanh thu đã thấp hơn tốc độ tăng của các loại chi phí. Điều đó cho thấy trình độ quản lí chi phí hoạt động của Công ty còn chưa cao.

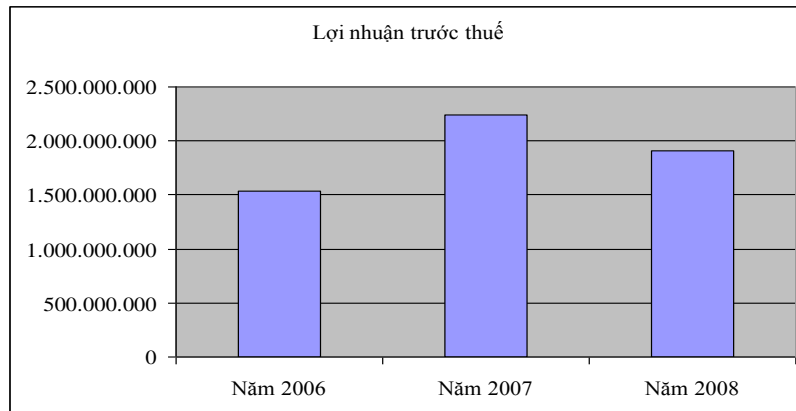
Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế cũng là một chỉ tiêu phản ánh rõ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, nó phản ánh việc kinh doanh có lãi hay không, mức lợi nhuận mà các thành viên được hưởng ở mức nào sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ với Nhà nước. Lợi nhuận sau thuế là một chỉ tiêu quan trọng để tính toán các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhìn vào bảng ta thấy lợi nhuận sau thuế của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long có xu hướng giảm, năm

¹ Thông tin được đăng tải chính thức trên trang web của Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam

2008 đã giảm 236.189.087 đồng tương ứng với 14,63 % so với năm 2007, do tốc độ tăng của tổng chi phí lớn hơn tốc độ tăng của tổng doanh thu. Lợi nhuận sau thuế giảm đi, tuy nhiên đó cũng chưa thể nói rằng Công ty kinh doanh không có hiệu quả kinh tế mà còn phải căn cứ vào các chỉ tiêu hiệu quả.

Biểu 2.2: Sự tăng trưởng lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2006-2008

(Đvt: đồng)



Tóm lại, trong năm qua, trước những diễn biến phức tạp về tình hình chính trị, kinh tế trên thế giới mà hệ quả là giá xăng dầu, giá nguyên vật liệu đều tăng và diễn biến bất thường, các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực vận tải trong nước nói chung và Công ty cổ phần xe khách Thanh Long nói riêng đều ít nhiều chịu ảnh hưởng và phải đối mặt với khó khăn chung đó. Tuy nhiên, với quy mô tăng giá vốn hàng bán, chi phí nguyên nhiên liệu rất lớn như vậy, Công ty đã hết sức nỗ lực trong việc mở rộng quy mô dịch vụ, tìm ra các hướng đi mới để tăng doanh thu và giảm thiểu quy mô sụt giảm lợi nhuận sau thuế đến mức thấp nhất và từ đó tăng khả năng cạnh tranh và chất lượng dịch vụ trong lĩnh vực vận tải hành khách.

2.1.4.4. Thuận lợi và khó khăn***❖ Khó khăn***

Nhìn lại những hoạt động của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long trong những năm qua, ta nhận thấy ở Công ty xuất hiện một số tồn tại sau:

- Chưa có các chính sách nhằm thu hút và giữ lượng khách hàng hiện có cũng như của đối thủ cạnh tranh.
- Chất lượng dịch vụ còn thấp, ngoài dịch vụ vận tải Công ty chưa có dịch vụ bổ sung khác nhằm thoả mãn khách hàng trong quá trình vận chuyển.
- Chưa có bộ phận nghiên cứu thị trường từ đó đề ra các biện pháp nhằm quảng cáo tiếp thị, tiếp nhận, tiếp thu ý kiến khách hàng, đồng thời nâng cao vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.
- Số địa điểm bán vé và ký hợp đồng với khách hàng còn ít, chủ yếu là ở các bến xe, trong khi địa bàn thành phố là khá rộng lớn.
- Ngày nay công nghệ ngày càng phát triển mà Công ty chưa có một mạng lưới thông tin để tiếp nhận kịp thời những phản ánh của khách hàng mọi lúc, mọi nơi.
- Luồng tuyến chưa đa dạng và phong phú, chủ yếu hoạt động trên 2 luồng tuyến chính là Hải Phòng – Hà Nội và Hải Phòng – Thành phố Hồ Chí Minh.
- Môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, không chỉ có đối thủ cạnh tranh trong ngành mà còn có cả đối thủ cạnh tranh ngoài ngành.
- Đối thủ cạnh tranh của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long cũng là một lực lượng có ảnh hưởng rất lớn đến của Công ty. Do đặc điểm thị trường của Công ty là rất lớn, trải dài trên địa bàn nhiều tỉnh thành, việc kiểm soát thị trường hầu như là không thể. Thêm vào đó trong thời gian gần đây lực lượng phương tiện vận tải khu vực tư nhân phát triển mạnh do Nhà nước bỏ hình thức giấy phép tuyến, xe của Công ty mỗi chuyến đi đều bị kiểm soát chặt chẽ theo chế độ tài chính kế toán đã quy định hoá đơn chứng từ đầu vào phải đầy đủ, còn xe tư nhân chỉ nộp thuế tháng. Hiện tượng đón trả khách tự do, bắt khách dọc đường, phá giá... đang gây ra rất nhiều khó khăn cho Công ty.
- Để được thay đổi giá cước, Công ty phải được sự cho phép của Sở Tài chính địa phương. Nhưng vì việc biến động đầu vào của lĩnh vực vận tải, doanh

nghiệp không có khả năng chủ động điều tiết (phải đi mua, thậm chí nhiên liệu do Nhà nước áp giá...). Bản thân khách hàng của doanh nghiệp vận tải cũng có nhu cầu lựa chọn giá, họ luôn yêu cầu giá cước thấp có lợi cho họ. Trong khi bên cạnh các doanh nghiệp vận tải còn có các lực lượng vận tải của tư nhân cũng tham gia cạnh tranh giá cước vận tải. Do đó việc thực hiện đúng giá cước như vậy rõ ràng là không khả thi.

❖ Thuận lợi

Bên cạnh những khó khăn đã nêu trên, Công ty cũng có thuận lợi nhất định:

➤ Là một doanh nghiệp có sự góp vốn của Nhà nước nên Công ty cũng nhận được một số ưu đãi so với các thành phần doanh nghiệp khác.

➤ Công ty có vị trí thuận lợi, nằm trong nội thành, thuận lợi cho việc khách hàng đến liên hệ với Công ty.

➤ Số đầu phương tiện chưa phải là nhiều nhưng cũng có thể dễ dàng có xe thay thế trong trường hợp phương tiện bị hỏng hóc bất kỳ mà không phải thuê xe ngoài.

➤ Đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ cao với tay nghề vững vàng.

Nhận thức được điều đó, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long đang từng bước cố gắng hạn chế những khó khăn, phát huy những thuận lợi có sẵn, để Công ty phát triển ngày càng lớn mạnh và bền vững.

2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

2.2.1. Phân tích tình hình sử dụng vốn

2.2.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Phân tích cơ cấu nguồn vốn Công ty là đánh giá sự biến động của các loại nguồn vốn trong Công ty nhằm thấy được tình hình huy động và phân bổ các loại vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, bên cạnh đó còn thấy được thực trạng tài chính của Công ty.

a. Phân tích cơ cấu nguồn vốn năm 2006-2007

Bảng 2.2.1: Cơ cấu nguồn vốn năm 2006 – 2007_ Nợ phải trả

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)
A/ NỢ PHẢI TRẢ	10.843.044.738	27,54	8.432.960.793	23,19	-2.410.083.945	-22,23
I- Nợ ngắn hạn	6.849.896.163	17,4	8.140.082.140	22,38	1.290.185.977	18,84
2- Phải trả người bán	2.299.408.571	5,84	4.184.110.507	11,51	1.884.701.936	81,96
3- Người mua trả tiền trước	0	0	35.468.244	0,1	35.468.244	
4- Thuế và các khoản phải nộp	19.500.000	0,05	245.092.041	0,67	225.592.041	1.156,88
5- Phải trả người lao động	0	0	30.586.000	0,08	30.586.000	
6- Chi phí phải trả	1.073.217.886	2,73	873.003.338	2,4	-200.214.548	-18,66
9- Các khoản phải trả, phải nộp khác	3.457.769.706	8,78	2.771.822.010	7,62	-685.947.696	-19,84
II. Nợ dài hạn	3.993.148.575	10,14	292.878.653	0,81	-3.700.269.922	-92,67
3- Phải trả dài hạn khác	150.074.926	0,38	147.074.926	0,4	-3.000.000	-2,00
4- Vay và nợ dài hạn	3.843.073.649	9,76	145.803.727	0,4	-3.697.269.922	-96,21

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

Nợ phải trả của Công ty trong năm giảm cả về số tuyệt đối và về tỷ trọng. Tuy nhiên, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng vốn trong 2 năm lần lượt là 27,5% và 23,19% cho thấy Công ty đang từng bước tự chủ về tài chính. Công ty thu hẹp kinh doanh, vốn chủ sở hữu giảm “buộc” Công ty phải đi chiếm dụng vốn để bù đắp cho nhu cầu kinh doanh.

Nhìn chung, các khoản nợ ngắn hạn đều tăng về số tuyệt đối và tỷ trọng. Đặc biệt phải kể đến khoản phải trả người bán tăng lên 1.884.701.936 đồng tương ứng với 81,96% cho thấy Công ty đã chiếm dụng một lượng vốn lớn từ bên ngoài, điều này gây không ít khó khăn cho Công ty trong việc thanh toán nợ với nhà cung cấp. Công ty cần xem xét thanh toán bớt công nợ, tránh việc làm mất uy tín với nhà cung ứng.

Cũng trong năm 2007, Công ty đã thanh toán được 3.697.269.922 đồng vay nợ dài hạn. Đây là một cố gắng lớn của Công ty trong việc giảm sự phụ thuộc tài chính, tỷ trọng nợ dài hạn trong tổng vốn giảm từ 10,1% xuống còn 0,81%.

Bảng 2.2.2: Cơ cấu nguồn vốn năm 2006 – 2007_ Nguồn vốn chủ sở hữu

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)
B/ NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	28.522.091.185	72,46	27.933.941.384	76,81	-588.149.801	-2,06
I. Nguồn vốn chủ sở hữu	28.010.716.049	71,16	27.369.688.205	75,26	-641.027.844	-2,29
1- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	24.587.520.783	62,46	23.829.684.641	65,53	-757.836.142	-3,08
7- Quỹ đầu tư phát triển	1.488.026.200	3,78	1.187.982.008	3,27	-300.044.192	-20,16
8- Quỹ dự phòng tài chính	427.920.000	1,09	944.769.000	2,6	516.849.000	120,78
10- Lợi nhuận chưa phân phối	1.407.249.066	3,57	1.167.252.556	3,21	-239.996.510	-17,05
11- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	100.000.000	0,25	240.000.000	0,66	140.000.000	140,00
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	511.375.136	1,3	564.253.179	1,55	52.878.043	10,34
1- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	511.375.136	1,3	564.253.179	1,55	52.878.043	10,34
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	39.365.135.923	100	36.366.902.177	100	-2.998.233.746	-7,62

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

Năm 2007, nguồn vốn của Công ty giảm 2.998.233.746 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 7.62%. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là:

Nguồn vốn chủ sở hữu giảm 588.149.801 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 2,06%, tuy nhiên tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn tăng từ 72.5% lên 75.26%, nhằm tăng khả năng tự chủ tài chính của Công ty. Nguồn vốn chủ sở hữu biến động trong năm do:

Nguồn vốn chủ sở hữu giảm 757.836.142 đồng tương ứng với 3,08%. Đây là biểu hiện không tốt, cho thấy Công ty không tích lũy được từ nội bộ do vốn góp lái xe giảm 571.236.783 đồng, vốn liên doanh giảm 186.599.359 đồng. Do năm 2007 Công ty đạt mức lợi nhuận sau thuế lớn hơn năm 2006 nên khoản mục lợi nhuận chưa phân phối của Công ty có chiều hướng tăng cả về giá trị, tỷ lệ và tỷ trọng.

Các nguồn khác như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính đều giảm. Quỹ đầu tư phát triển giảm 167.052.657 đồng tương ứng với tỷ lệ 31,05%, quỹ dự phòng tài chính giảm 183.151.000 đồng tương ứng với 16,24%. Mặc dù hai khoản mục này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn nhưng cũng cho thấy Công ty hoạt động đạt hiệu quả chưa cao.

Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản tăng 50.003.490 đồng, tỷ trọng tăng 26,32%. Đây cũng là một biểu hiện tích cực trong năm, Công ty đang chú trọng trang bị thêm cơ sở vật chất kỹ thuật, thiết bị phục vụ sản xuất. Mặc dù quy mô kinh doanh thu hẹp nhưng Công ty vẫn đầu tư cải tiến trang thiết bị hiện có, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nhà máy, xí nghiệp...

Để hiểu rõ hơn về sự biến động kết cấu trong từng khoản mục, ta phân tích bảng theo chiều dọc như sau:

Năm 2007, trong 100 đồng vốn có sự biến đổi như sau: Các khoản phải trả người bán tăng 5,67 đồng, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước tăng 0,62 đồng, trả lương cho người lao động tăng 0,08 đồng, nguồn vốn chủ sở hữu tăng 3,07 đồng, quỹ dự phòng tài chính tăng 1,51 đồng, nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản tăng 0,41 đồng ... Bên cạnh đó, một số khoản giảm đi như vay và nợ dài hạn giảm 9,36 đồng, quỹ đầu tư phát triển giảm 0,51 đồng, lợi nhuận chưa phân phối giảm 0,36 đồng...

Như vậy, năm 2007 thực sự là một năm khó khăn với Công ty. Nguồn vốn của Công ty thu hẹp lại, nguồn vốn phân bổ chưa được hợp lí, nguồn vốn chủ sở hữu giảm, các khoản nợ phải trả tăng là những dấu hiệu không tốt cho Công ty hiện nay. Công ty đã thanh toán được một số khoản tín dụng, trả bớt khoản vay dài hạn. Việc thanh toán này làm giảm khả năng tích lũy của Công ty, gây bất lợi về mặt tài chính.

b. Phân tích cơ cấu nguồn vốn năm 2007-2008

Bảng 2.3.1: Cơ cấu nguồn vốn năm 2007 – 2008 _ Nợ phải trả

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)
A/ NỢ PHẢI TRẢ	8.432.960.793	23,19	11.658.826.242	27,88	3.225.865.449	38,25
I- Nợ ngắn hạn	8.140.082.140	22,38	11.502.537.767	27,51	3.362.455.627	41,31
2- Phải trả người bán	4.184.110.507	11,51	6.609.431.922	15,81	2.425.321.415	57,97
3- Người mua trả tiền trước	35.468.244	0,1	30.251.240	0,07	-5.217.004	-14,71
4- Thuế và các khoản phải nộp	245.092.041	0,67	166.156.193	0,4	-78.935.848	-32,21
5- Phải trả người lao động	30.586.000	0,08	42.945.000	0,1	12.359.000	40,41
6- Chi phí phải trả	873.003.338	2,4	893.283.042	2,14	20.279.704	2,32
9- Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.771.822.010	7,62	3.760.470.370	8,99	988.648.360	35,67
II. Nợ dài hạn	292.878.653	0,81	156.288.475	0,37	-136.590.178	-46,64
3- Phải trả dài hạn khác	147.074.926	0,4	115.074.926	0,28	-32.000.000	-21,76
4- Vay và nợ dài hạn	145.803.727	0,4	41.213.549	0,1	-104.590.178	-71,73

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

Về phần nguồn vốn cũng có sự thay đổi lớn so với năm 2007. Năm 2007, theo bảng phân tích trên ta thấy, 100 đồng vốn vào Công ty được hình thành từ 76,81 đồng nguồn vốn chủ sở hữu và 23,19 đồng nợ phải trả. Đến năm 2008, Hệ số tương ứng lần lượt là 72,12 đồng và 27,88 đồng.

➤ **Nợ phải trả** của Công ty có sự tăng đột biến, thêm 3.225.865.449 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 38,25 %. Điều này làm cho tỷ trọng của nợ phải trả chiếm 27,88% trên tổng vốn, tăng 5,13% so với mức 23,19% của năm 2007.

Nguyên nhân của sự thay đổi chủ yếu do chỉ tiêu phải trả người bán và vay và nợ dài hạn.

Theo bảng phân tích trên, ta thấy trong năm 2007 cứ 100 đồng tài sản thì nhận được nguồn tài trợ từ nợ phải trả là 23,19 đồng, trong đó hoàn toàn là nợ ngắn hạn với 22,38 đồng và 0,81 đồng nợ dài hạn; còn trong năm 2008 cứ 100 đồng tài sản thì nhận được nguồn tài trợ từ nợ phải trả là 27,88 đồng, trong đó hoàn toàn là nợ ngắn hạn với 27,51 đồng và 0,37 đồng nợ dài hạn. Như vậy kết cấu nguồn vốn có năm 2008 sự thay đổi so với năm 2007. Trong kì nợ phải trả tăng lên 4,69 %, trong đó nợ ngắn hạn tăng 5,13%, còn nợ dài hạn giảm 0,44% trên tổng vốn so với kì trước.

Nợ ngắn hạn tăng về kết cấu chủ yếu là do khoản phải trả người bán tăng 2.425.321.415 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 57,97%. Bên cạnh đó là do sự thay đổi giá trị của các khoản phải trả người lao động, và các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác.

Nợ dài hạn giảm chủ yếu là do mức giảm của các khoản phải trả ngoài phải trả người bán và phải trả nội bộ cùng với mức giảm của khoản vay dài hạn. Khoản phải trả dài hạn khác giảm được 32.000.000 đồng tương ứng với mức giảm 21,76 %. Với việc tăng nguồn vốn chủ sở hữu, tự chủ về tài chính, trong năm 2008 khoản vay và nợ dài hạn của Công ty đã giảm được 104.590.178 đồng.

Nếu không có khoản nợ nào quá hạn thanh toán thì điều đó cho thấy Công ty đã chấp hành tốt kỷ luật thanh toán, kỷ luật tín dụng, quan tâm đến việc giữ uy tín trong quan hệ với khách hàng.

Bảng 2.3.2: Cơ cấu nguồn vốn năm 2007 – 2008_ Nguồn vốn chủ sở hữu

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)
B/ NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	27.933.941.384	76,81	30.156.906.633	72,12	2.222.965.249	7,96
I. Nguồn vốn chủ sở hữu	27.369.688.205	75,26	29.634.103.454	70,87	2.264.415.249	8,27
1- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	23.829.684.641	65,53	25.277.091.425	60,45	1.447.406.784	6,07
7- Quỹ đầu tư phát triển	1.187.982.008	3,27	1.187.982.008	2,84	0	0
8- Quỹ dự phòng tài chính	944.769.000	2,6	944.769.000	2,26	0	0
10- Lợi nhuận chưa phân phối	1.167.252.556	3,21	1.984.261.021	4,75	817.008.465	69,99
11- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	240.000.000	0,66	240.000.000	0,57	0	0
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	564.253.179	1,55	522.803.179	1,25	-41.450.000	-7,35
1- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	564.253.179	1,55	522.803.179	1,25	-41.450.000	-7,35
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	36.366.902.177	100	41.815.732.875	100	5.448.830.698	14,98

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

➤ **Nguồn vốn:** Bảng số liệu cho thấy nguồn vốn của Công ty không đủ trang trải cho các hoạt động của Công ty, cho nên Công ty cũng phải đi vay và chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, việc đi vay và chiếm dụng vốn của Công ty được sử dụng chưa thật sự hợp lí. Công ty đã để cho các đơn vị khác chiếm dụng lại nguồn vốn đó, cho nên Công ty cần phải có những biện pháp thích hợp để cải thiện tình hình trên.

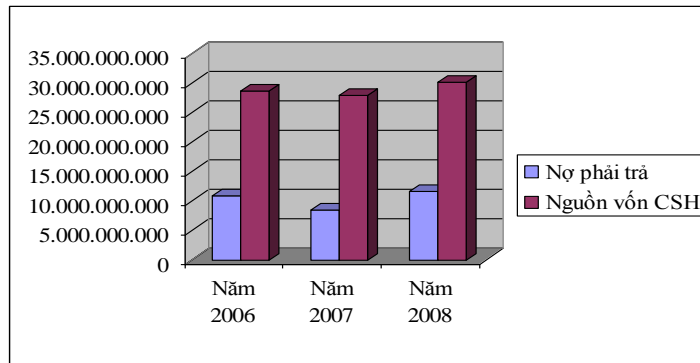
Nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên 2.222.965.249 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 7,96% so với năm 2008. Mặc dù vậy, năm 2008, cứ 100 đồng tổng nguồn vốn thì chỉ có 72,12 đồng vốn chủ, giảm đi 4,69 đồng so với mức 76,81 đồng của năm 2007. Sự thay đổi này là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng 1.447.406.784 đồng tương ứng với mức tăng 6,07%, trong đó vốn góp lái xe giảm 2.995.545.466 đồng và vốn liên doanh tăng 4.442.952.250 đồng. Mặc dù lợi nhuận sau thuế năm 2008 thấp hơn năm 2007 nhưng chỉ tiêu lợi nhuận chưa phân phối của Công ty tăng 817.008.465 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 69,99%. Năm 2008, Công ty ko trích thêm các quỹ đầu tư phát triển và quỹ dự phòng tài chính.

Nguồn vốn của Công ty tăng lên, được phân bổ hợp lí hơn, giá trị nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu đều tăng, Công ty đã thanh toán được một số khoản tín dụng, trả bớt khoản vay dài hạn. Tuy nhiên, các khoản nợ phải trả tiếp tục tăng là những dấu hiệu không tốt cho Công ty hiện nay. Tóm lại, năm 2008 hoạt động kinh doanh của Công ty có chiều hướng tốt hơn năm 2007.

Nhìn chung, trong 3 năm từ 2006-2008, mọi khoản mục của nguồn vốn đều có những biến động. Những biến động phức tạp trong môi trường kinh doanh chung làm cho hoạt động kinh doanh của Công ty có chiều hướng đi xuống trong năm 2007, khoản nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu đều giảm về giá trị, dẫn đến tổng vốn kinh doanh giảm ở mức thấp nhất trong vòng 5 năm qua. Sang đến năm 2008, Công ty đã có những điều chỉnh cho phù hợp với xu thế chung, nên hoạt động kinh doanh khả quan hơn, theo đó nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu tăng về giá trị.

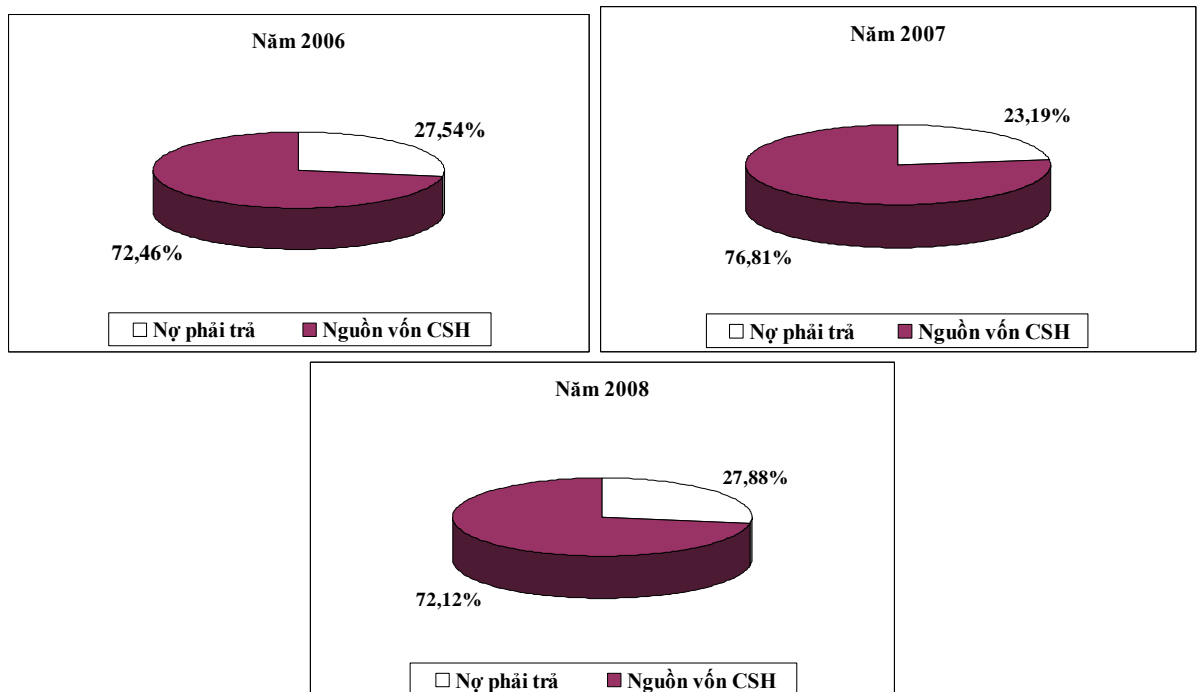
Biểu 2.3: Sự thay đổi giá trị nợ phải trả và vốn CSH qua các năm 2006-2008

(Đvt: đồng)



Sự thay đổi về giá trị dẫn đến sự thay đổi tỷ trọng của nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng vốn. Năm 2007, nguồn vốn Công ty bị thu hẹp lại, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng vốn giảm, khả năng tự chủ về tài chính của Công ty ở mức cao, nguồn vốn chủ sở hữu giảm cho thấy khả năng tích lũy từ nội bộ của Công ty giảm xuống. Năm 2008, Công ty tiếp tục giữ cơ cấu trên 70% vốn chủ và nhiều nhất 30% nợ phải trả như các năm trước. Biểu đồ sau sẽ cho thấy điều đó:

Biểu 2.4: Kết cấu tổng vốn theo tỷ lệ % của Công ty



2.2.1.2. Phân tích tình hình sử dụng vốn

a. Phân tích tình hình phân bổ vốn

❖ Vốn lưu động

Bảng 2.4: Tình hình phân bổ vốn lưu động

(Đvt: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch 2007/2006		Chênh lệch 2008/2007	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)	(Δ)	(%)
VỐN LƯU ĐỘNG	8.013.720.426	20,36	9.256.816.485	25,45	16.565.369.111	39,62	1.243.096.059	15,51	7.308.552.626	78,95
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.094.863.161	51,10	2.300.295.463	24,85	4.692.837.493	28,33	-1.794.567.698	-22,39	2.392.542.030	25,85
1- Tiền	4.094.863.161	51,10	2.300.295.463	24,85	4.692.837.493	28,33	-1.794.567.698	-22,39	2.392.542.030	25,85
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	3.139.826.101	39,18	6.202.178.391	67,00	9.732.596.700	58,75	3.062.352.290	38,21	3.530.418.309	38,14
1- Phải thu khách hàng	2.043.329.838	25,50	4.685.544.984	50,62	7.103.512.169	42,88	2.642.215.146	32,97	2.417.967.185	26,12
2- Trả trước cho người bán	0	0,00	1.000.488.798	10,81	1.000.488.798	6,04	1.000.488.798	12,48	0	0
3- Các khoản phải thu khác	1.092.083.433	13,63	511.731.779	5,53	1.628.595.733	9,83	-580.351.654	-7,24	1.116.863.954	12,07
4- Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	4.412.830	0,06	4.412.830	0,05	0	0,00	0	0	-4.412.830	-0,05
III. Hàng tồn kho	285.003.111	3,56	651.509.959	7,04	633.198.843	3,82	366.506.848	4,57	-18.311.116	-0,2
1- Hàng tồn kho	285.003.111	3,56	651.509.959	7,04	633.198.843	3,82	366.506.848	4,57	-18.311.116	-0,2
IV. Tài sản ngắn hạn khác	494.028.053	6,16	102.832.672	1,11	1.506.736.075	9,10	-391.195.381	-4,88	1.403.903.403	15,17
1- Chi phí trả trước ngắn hạn	-147.708.878	-1,84	-542.978.773	-5,87	-510.027.293	-3,08	-395.269.895	-4,93	32.951.480	0,36
2- Thuế GTGT được khấu trừ	84.996.069	1,06	0	0,00	239.090.368	1,44	-84.996.069	-1,06	239.090.368	2,58
3- Thuế và các khoản phải thu nhà nước	98.591.862	1,23	382.445	0,00	0	0,00	-98.209.417	-1,23	-382.445	0
4- Tài sản ngắn hạn khác	458.149.000	5,72	645.429.000	6,97	1.777.673.000	10,73	187.280.000	2,34	1.132.244.000	12,23
TỔNG VỐN	39.365.135.923	100,00	36366902177	100,00	41.815.732.875	100,00	-2.998.233.746	-37,41	5.448.830.698	58,86

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

➤ Năm 2006 - 2007:

Tổng vốn Công ty đưa vào sản xuất kinh doanh năm 2007 giảm 2.998.233.746 đồng tương ứng với tỷ lệ 7,62%, điều này cho thấy quy mô sản xuất kinh doanh bị thu hẹp, quy mô về vốn giảm.

Mặc dù quy mô thu hẹp lại nhưng với tiềm lực và năng lực của mình Công ty vẫn tích cực hoạt động để tăng cường hiệu quả hoạt động sản xuất, kinh doanh. Vốn lưu động tăng 1.243.096.059 đồng tương ứng với 15,51%. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do:

- *Vốn bằng tiền* của Công ty giảm 1.794.567.698 đồng tương ứng với 43,82%. Năm 2007, Công ty hạn chế giữ tiền mặt tại Công ty mà dùng để thanh toán một số khoản nợ Công ty đã chiếm dụng của các đơn vị khác.

- *Các khoản phải thu* tăng 3.062.352.290 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 97,53%, trong đó chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng 2.642.215.146 đồng. Các khoản phải thu cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn cố định. Nguyên nhân chủ yếu là do năm 2007 tình hình thị trường có nhiều biến động dẫn đến các khách hàng của Công ty gặp nhiều trở ngại trong việc thanh toán cho Công ty. Trong năm tới, Công ty cần thắt chặt quản lý các khoản nợ của khách hàng, tránh tình trạng để khách hàng chiếm dụng vốn như hiện tại.

- *Hàng tồn kho* tăng 366.506.848 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 128,60%. Nguyên nhân do trong năm 2007, Công ty nhập một lô phụ tùng thiết bị nhưng chưa tiêu thụ hết. Tuy nhiên, tỷ trọng hàng tồn kho theo quy mô chung nhỏ do hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty là vận tải, chiếm 1,79% tổng vốn.

- *Tài sản lưu động khác* giảm 391.195.381 đồng, tỷ trọng giảm 79,18%, chủ yếu do giảm các khoản tạm ứng, điều này được xem là tích cực, Công ty cần phát huy.

➤ Năm 2007 - 2008:

Tài sản ngắn hạn của Công ty trong năm 2008 chiếm 39,62% tổng tài sản, tức là tăng 14,17% so với năm 2007. Tài sản ngắn hạn cuối kỳ so với đầu năm tăng 7.308.552.626 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 78,95%, chủ yếu do:

- *Tiền và các khoản tương đương tiền*: chỉ tiêu này tăng 2.392.542.030 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 104,01%. Tính tỷ trọng theo quy mô, cứ 100 đồng tài sản thì lượng tiền tồn quỹ của Công ty sẽ tăng lên 14,17 đồng so với năm 2007. Do trong năm Công ty đã dành 5.448.730.545 đồng cho việc mua sắm các phương tiện vận tải nhưng cũng thanh lý một số phương tiện vận tải không cần thiết, đem lại nguồn thu lớn cho Công ty. Công ty cần đưa nhanh lượng tiền này vào quá trình lưu thông.

- *Các khoản phải thu ngắn hạn*: Trong năm 2008, các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty cũng tăng từ 6.202.178.391 đồng lên 9.732.596.700 đồng, tức là tăng 3.530.418.309 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 56,92%. Phân tích theo chiều dọc, các khoản phải thu ngắn hạn năm 2008 chiếm đến 23,27 đồng, tăng 6,22 đồng tính trên 100 đồng tài sản. Điều này chứng tỏ Công ty đã bị chiếm dụng một lượng vốn lớn, đến 23,27% tổng tài sản hiện có của Công ty. Việc ứ đọng vốn sẽ làm chậm quá trình quay vòng vốn của Công ty.

Trong các khoản phải thu, hạng mục phải thu khách hàng tăng cả về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng. Nguyên nhân chủ yếu do Công ty mở rộng quan hệ hợp tác kinh doanh, doanh thu bán chịu các thiết bị phụ tùng dẫn đến các khoản phải thu khách hàng tăng. Công ty nên có biện pháp thích hợp để thu hồi các khoản nợ này mà không ảnh hưởng đến quan hệ hợp tác lâu dài.

- *Hàng tồn kho*: Tính đến cuối năm 2008, giá trị hàng tồn kho của Công ty là 633.198.843 đồng. Trong năm 2007 Công ty có 1 lô hàng ắc-quy trị giá 451.441.000 đồng gửi bán tại chi nhánh Hà Nội, đến nay vẫn chưa tiêu thụ hết, tính đến cuối kì vẫn còn tồn lại 376.492.015 đồng. Thêm vào đó, Công ty hàng năm đều mua một lượng lớn xăng dầu gồm dầu Do, xăng A92, A95 kinh doanh ở cây xăng ngay tại trụ sở Công ty, chuyên cung cấp cho phương tiện vận tải của Công ty cũng như các phương tiện vận tải bên ngoài. Việc giá xăng dầu tăng mạnh trong năm 2008 đã ảnh hưởng trực tiếp đến công việc kinh doanh của Công ty.

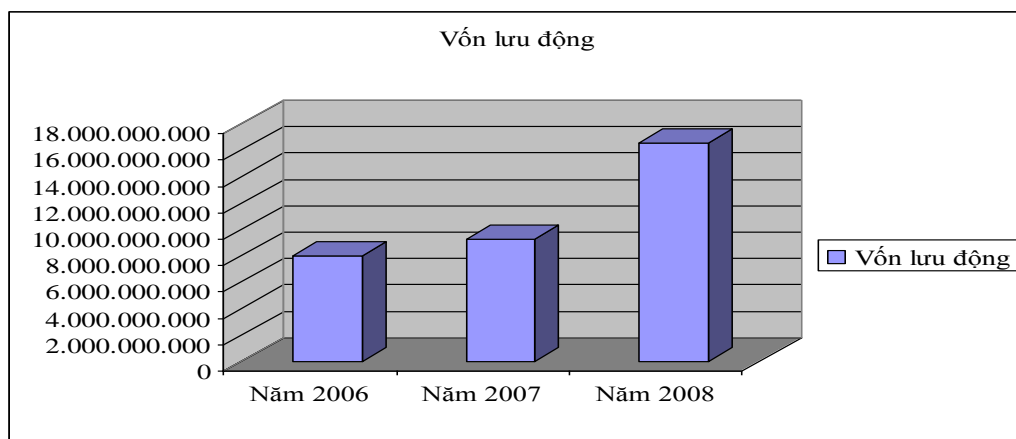
Hàng tồn kho trong năm 2008 đã giảm đi 18.311.116 đồng tương ứng với mức giảm 2,81% do quy mô có chiều hướng thu hẹp, việc giảm hàng tồn kho là

hợp lí. Điều này cho thấy Công ty đã tiêu thụ được sản phẩm của kí trước, tránh tình trạng ứ đọng vốn, làm cho tiền tồn quỹ và các khoản phải thu tăng lên.

Mặc dù hàng tồn kho chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản, nhưng Công ty cũng phải xúc tiến nhanh chóng quá trình tiêu thụ sản phẩm, để tiết kiệm chi phí đầu tư tối đa cho hàng tồn kho, góp phần làm tăng quay vòng vốn.

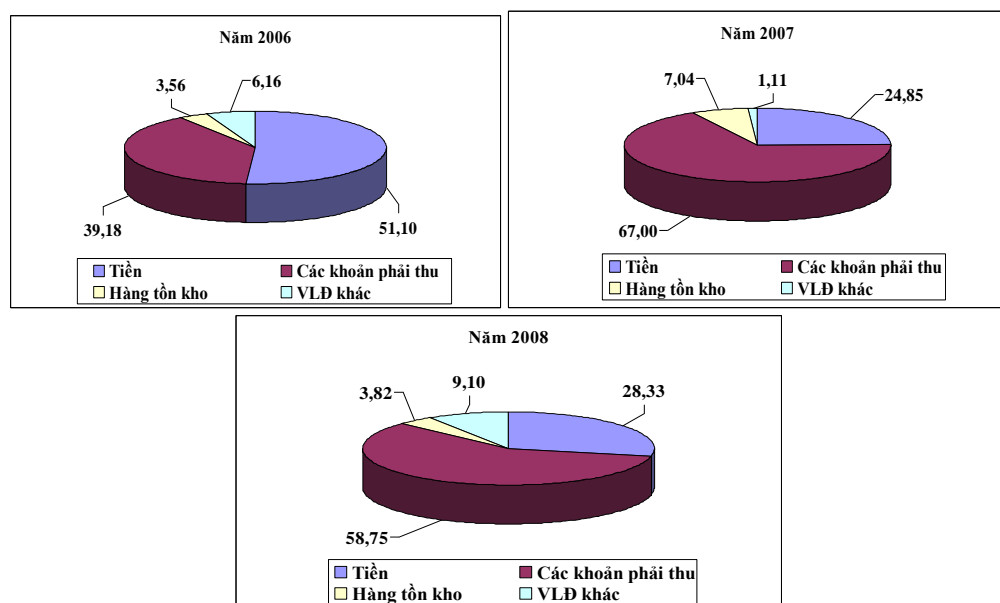
Biểu 2.5: Sự thay đổi giá trị vốn lưu động giai đoạn 2006-2008

(Đvt: đồng)



Tóm lại, trong quá trình quản lí và sử dụng vốn lưu động, Công ty đã đầu tư nhiều vào các khoản phải thu ngắn hạn, các tài sản ngắn hạn khác, lượng tiền tồn quỹ cũng còn khá lớn. Việc bán chịu sẽ gia tăng các khoản phải thu, vì thế Công ty cần có các biện pháp hữu hiệu để thu hồi công nợ, tránh tình trạng vốn ứ đọng như hiện nay.

Biểu 2.6: Kết cấu vốn lưu động theo tỷ lệ % của Công ty



❖ *Vốn cố định*

Bảng 2.4: Tình hình phân bổ vốn cố định

(Đvt: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch 2007/2006		Chênh lệch 2008/2007	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)	(Δ)	(%)
1. Nhà cửa	3.205.705.141	10,25	2.851.099.538	10,97	3.002.577.270	12,53	-354.605.602,12	-11,06	151.477.732	5,31
2. Máy móc thiết bị	201.354.955	0,64	145.661.513	0,56	142.490.823	0,59	-55.693.441,88	-27,66	-3.170.689	-2,18
3. Phương tiện vận tải	27.766.676.728	88,8	22.898.394.482	88,13	20.728.770.355	86,51	-4.868.282.246,17	-17,53	-2.169.624.127	-9,48
4. Thiết bị văn phòng	93.638.326	0,31	88.265.811	0,34	86.321.496	0,37	-5.372.514,83	-5,74	-1.944.315	-2,2
VỐN CỐ ĐỊNH	31.267.375.149	100	25.983.421.344	100	23.960.159.945	100	-5.283.953.805	-16,9	-2.023.261.399	-7,79

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

➤ **Năm 2006 - 2007:**

Vốn cố định giảm do tài sản cố định hữu hình giảm 5.283.953.805 đồng, , mà nguyên nhân chính do trong năm phương tiện vận tải giảm 4.599.444.118 đồng, Công ty đã tiến hành thanh lý một số phương tiện cũ và có kế hoạch mua sắm phương tiện mới. Bên cạnh đó, giá trị hao mòn tăng 382.831.647 đồng tương ứng với 0,92% là nguyên nhân làm vốn cố định giảm 16,90%. Tỷ trọng các loại TSCĐ cũng không có biến động lớn.

Trong năm 2007 do những bất lợi khách quan từ phía thị trường, Công ty đã thu hẹp quy mô kinh doanh, giảm quy mô vốn, chú trọng đầu tư vào vốn lưu động.

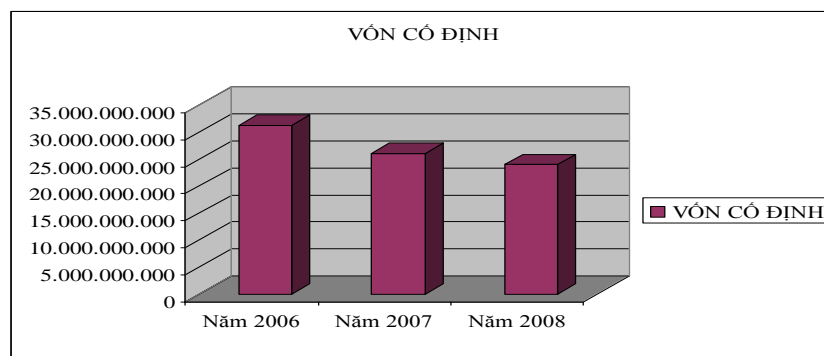
➤ **Năm 2007 - 2008:**

Đến năm 2008, tài sản cố định của Công ty giảm đi 2.023.261.399 đồng do việc thanh lý một số tài sản cố định. Thêm vào đó, phương tiện vận tải của Công ty chỉ được khấu hao trong vòng 08 năm, nên giá trị khấu hao lũy kế mỗi năm sẽ rất cao, do đó giá trị còn lại của tài sản cố định sẽ giảm mạnh. Tài sản cố định của Công ty chiếm 60,62 % tổng tài sản, giảm đi so với 74,41 % của năm 2007.

Do đặc điểm loại hình kinh doanh vận tải, nên phương tiện vận tải luôn có tỷ trọng cao nhất trong tổng giá trị TSCĐ, đến trên 80%, kể từ khi thành lập đến nay. Tuy nhiên, do Công ty vẫn đang trong giai đoạn đổi mới một số phương tiện vận tải và do giá xe có xu hướng tăng trong năm 2008, một số xe cần thanh lý nhưng Công ty mua thêm ít hơn 4 xe so với kế hoạch, nên phương tiện vận tải giảm cả về giá trị và tỷ trọng trong 3 năm. Điều này là hoàn toàn hợp lí. Như vậy ta thấy Công ty đã và đang hoạt động một cách ổn định.

Biểu 2.7: Sự thay đổi vốn cố định giai đoạn 2006-2008

(Đvt: đồng)



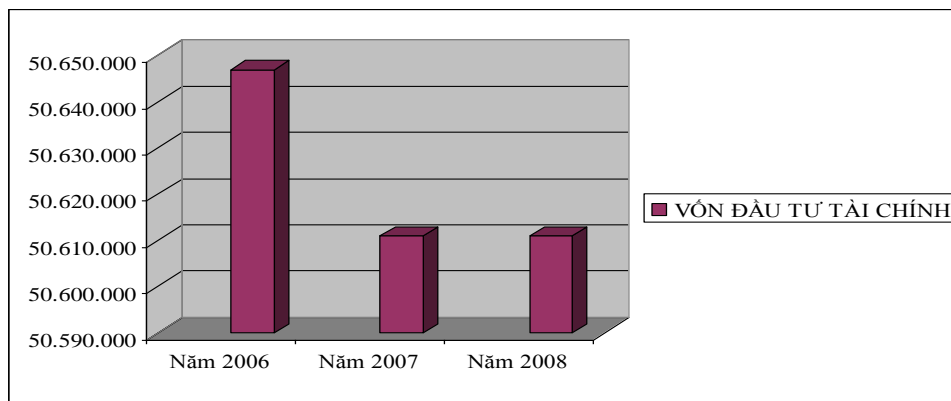
Tài sản cố định giảm một phần cũng là do giá trị hao mòn tài sản cố định và Công ty đang trong quá trình tích lũy để đổi mới. Cũng có thể nói doanh nghiệp vẫn đang trong giai đoạn hợp lý hoá và phân bổ lại tài sản cho phù hợp với tình hình kinh doanh hiện tại. Sự sụt giảm tài sản cố định nằm trong kế hoạch hợp lý hoá việc sử dụng tài sản của Công ty.

❖ *Vốn đầu tư tài chính*

Nhìn chung qua các năm, Công ty chưa chú trọng vào hoạt động đầu tư tài chính. Lượng vốn được sử dụng chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng vốn, qua các năm cũng ít có sự biến động. Giá trị đầu tư năm 2007 thấp hơn năm 2006 là 36.000 đồng tương ứng với tỷ lệ 0,07%, còn năm 2008 không thay đổi so với 2007.

Biểu 2.8: Sự thay đổi vốn đầu tư tài chính giai đoạn 2006-2008

(Đvt: đồng)



Công ty nên quan tâm đến vấn đề này, vì đầu tư tài chính là cơ hội cần thiết giúp một doanh nghiệp sử dụng vốn dồi dào hiệu quả, đồng thời tạo cho doanh nghiệp có nhiều cơ hội nắm bắt, học hỏi kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực.

b. Tình hình nguồn và sử dụng nguồn vốn (Biểu kê nguồn vốn và sử dụng 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 2.5: Bảng kê diễn biến tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2006-2007

(Đvt: đồng)

Chỉ tiêu	Thay đổi	Nguồn vốn		Sử dụng vốn	
		Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TÀI SẢN					
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	-1.794.567.698	1.794.567.698	23,10		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3.062.352.290			3.062.352.290	39,41
IV. Hàng tồn kho	366.506.848			366.506.848	4,72
V. Tài sản ngắn hạn khác	-391.195.381	391.195.381	5,03		
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0			
II. Tài sản cố định	-4.241.293.805	4.241.293.805	54,58		
III. Bất động sản đầu tư	0	0			
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-36.000	36.000			
V. Tài sản dài hạn khác	0	0			
NGUỒN VỐN					
I- Nợ ngắn hạn	1.290.185.977	1.290.185.977	16,60		
II. Nợ dài hạn	-3.700.269.922			3.700.269.922	47,62
I. Nguồn vốn chủ sở hữu	-641.027.844			641.027.844	8,25
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	52.878.043	52.878.043	0,68		
TỔNG		7.770.156.904	100	7.770.156.904	100

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

Qua biểu trên ta thấy trong năm 2007 Công ty chủ yếu tìm nguồn vốn từ các nợ ngắn hạn 16,6%, các nguồn kinh phí và quỹ 0,68%, huy động từ tiền khấu hao tính trong năm, giải phóng một số tài sản cố định... với tổng số vốn là 7.770.156.904 đồng.

Với tổng số vốn 7.770.156.904 đồng này, Công ty đã dùng để cấp tín dụng cho khách hàng 3.062.352.290 (39,41%), trả bớt nợ dài hạn 47,62%...

Bên cạnh đó, do yêu cầu của thị trường mà tổng nguồn vốn huy động được trong năm 2007 Công ty đã sử dụng để tăng hàng tồn kho 366.506.848 đồng, tăng các khoản phải thu 3.062.352.290 đồng. Ngoài ra, Công ty nhận thấy nợ vay của Công ty khá lớn nên đã dùng nguồn vốn huy động được để trả bớt các khoản nợ dài hạn 3.700.269.922 đồng. Mặt khác, nguồn vốn huy động được trong năm này còn dùng để tăng vốn bằng tiền và tăng các loại tài sản lưu động khác.

Đối với việc tăng vốn bằng tiền, thực tế cho thấy rằng tiền mặt không có khả năng sinh lợi nhưng ở đây Công ty vẫn giữ một lượng tiền mặt đáng kể lý do là vì trong năm 2007 Công ty thu được tiền của người mua ở năm trước. Mặt khác, việc giữ lượng vốn bằng tiền trong Công ty giúp cho Công ty nắm bắt được các cơ hội tốt trong kinh doanh như chiết khấu, giảm giá...

Trong năm Công ty đã tăng các khoản phải thu lên 3.062.352.290 đồng, hàng tồn kho tăng lên 366.506.848 đồng cho thấy rằng Công ty đã nhập thêm nhiều hàng vào năm này đồng thời khoản vốn bị chiếm dụng cũng tăng lên mạnh.

Riêng với tình hình các khoản phải thu tăng lên được lý giải như sau: Ngày nay, thị trường cạnh tranh gay gắt nên các Công ty dù lớn hay nhỏ muốn tồn tại thì cũng đều phải có chính sách bán hàng hấp dẫn mà điều chủ yếu là cho khách hàng nợ để giữ mối và Công ty cũng không ngoại lệ tức là cho khách hàng chịu.

Tuy nhiên, tình hình các khoản phải thu của Công ty đang tăng lên thì đòi hỏi nhà quản lý cũng cần có một chính sách thu hồi vốn hiệu quả hơn nữa để nguồn vốn của Công ty được tài trợ cho việc mở rộng quy mô, nâng cao năng suất, chất lượng, sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường chứ không phải cạnh tranh chủ yếu bằng việc bán chịu. Bởi vì thông thường các nhà quản trị luôn muốn mình sử dụng đồng vốn của mình cho có hiệu quả đồng thời sử dụng kỹ năng kinh doanh của mình để sử dụng tốt vốn của người khác. Việc các khoản phải thu tăng lên thể hiện việc Công ty bị người ta chiếm dụng vốn do đó Công ty cần chú ý hơn ở chính sách tín dụng như các khoản phải thu, các khoản nợ khó đòi...

Bảng 2.6: Bảng kê diễn biến tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2007-2008

(Đvt: đồng)

Chỉ tiêu	Thay đổi	Nguồn vốn		Sử dụng vốn	
		Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TÀI SẢN					
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.392.542.030			2.392.542.030	31,88
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0				
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3.530.418.309			3.530.418.309	47,04
IV. Hàng tồn kho	-18.311.116	18.311.116	0,24		
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.403.903.403			1.403.903.403	18,71
I. Các khoản phải thu dài hạn	0				
II. Tài sản cố định	-1.859.721.928	1.859.721.928	24,78		
III. Bất động sản đầu tư	0				
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0				
V. Tài sản dài hạn khác	0				
NGUỒN VỐN					
I- Nợ ngắn hạn	3.362.455.627	3.362.455.627	44,80		
II. Nợ dài hạn	-136.590.178			136.590.178	1,82
I. Nguồn vốn chủ sở hữu	2.264.415.249	2.264.415.249	30,17		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-41.450.000			41.450.000	0,55
TỔNG		7.504.903.920	100	7.504.903.920	100

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

Năm 2008, Công ty vẫn tiếp tục huy động vốn từ số tiền khấu hao tài sản cố định, thanh lý tài sản cố định, đặc biệt là nợ ngắn hạn 44,8% và nguồn vốn chủ sở hữu 30,17% với tổng vốn là 7.504.903.920 đồng.

Số vốn này Công ty dùng để cấp tín dụng cho khách hàng, tạm ứng, tiếp tục thanh toán các khoản nợ dài hạn, bổ sung vào các quỹ...

Nguồn vốn mà Công ty huy động được trong năm 2008 được tài trợ chủ yếu vào việc tăng các khoản phải thu 3.530.418.309 đồng. Điều này cho thấy sự tồn tại của năm 2007 về việc quản trị các khoản phải thu trong năm nay chưa được khắc phục.

Các khoản phải thu tăng lên mạnh chính là điểm đáng quan tâm nhất trong bảng nguồn và sử dụng nguồn của Công ty trong năm 2008. Đây là xu hướng không tốt đối với nhà quản lý Công ty. Nếu tình trạng này kéo dài thì Công ty sẽ gặp rủi ro kinh doanh nhiều hơn tức là sẽ có nhiều khoản nợ khó đòi đối với khách hàng có tình trạng tài chính không bình thường. Mặc dù đồng ý rằng cần phải bán chịu để giữ chân khách hàng, cạnh tranh với các đối thủ khác... nhưng rõ ràng trong khi Công ty còn phải đi vay nợ nhiều thì ngược lại để người ta chiếm dụng vốn cũng không ít. Vậy thì tại sao Công ty lại không có một chính sách tín dụng linh hoạt hơn nhưng đồng thời cũng thắt chặt hơn để đảm bảo sự luân chuyển vốn trong kinh doanh?

Có thể nói hầu hết các Công ty đều phát sinh các khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau từ mức không đáng kể cho đến mức không thể kiểm soát nổi. Kiểm soát các khoản phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Nếu không bán chịu hàng hoá thì Công ty sẽ mất cơ hội bán hàng, do đó mất đi lợi nhuận. Nếu bán chịu hàng hoá quá nhiều thì chi phí cho các khoản phải thu tăng và nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi, do đó, rủi ro không thu hồi được nợ cũng gia tăng. Các khoản phải thu chủ yếu phụ thuộc vào chính sách bán chịu hàng hoá nhưng vấn đề ở đây là các nhà quản lý cần so sánh xem nếu bán chịu thì doanh thu của Công ty gia tăng tạo ra lợi nhuận gia tăng như thế nào so với phí tổn tăng thêm khi cho khách hàng chịu.

Như vậy, qua việc phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn đã cho ta một cái nhìn tổng hợp về sự thay đổi nguồn vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp trong mỗi kỳ kế toán.

c. 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 2.8: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2007

Tài sản	Nguồn vốn
TSLĐ và ĐTNH	Nợ ngắn hạn
9.256.816.485 đ	8.140.082.140 đ
25,45%	22,38%
TSCĐ và ĐTDH	Nợ DH & Vốn CSH
27.110.085.692 đ	28.226.820.037 đ
74,55%	77,62%

Cân đối giữa tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn:

$$\text{Năm 2007: } 9.256.816.485 \text{ đ} > 8.140.082.140 \text{ đ}$$

Cân đối giữa TSCĐ và ĐTDH với nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu

$$\text{Năm 2007: } 27.110.085.692 \text{ đ} < 28.226.820.037 \text{ đ}$$

Công ty dùng nợ dài hạn và vốn CSH để đầu tư cho TSCĐ và đầu tư dài hạn hết 27.110.085.692 đồng, còn dư 1.116.734.345 đồng đem đầu tư vào TSLĐ và đầu tư ngắn hạn.

Bảng 2.9: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2008

Tài sản	Nguồn vốn
TSLĐ và ĐTNH	Nợ ngắn hạn
16.565.369.111đ	11.502.537.767đ
35,34%	24,54%
TSCĐ và ĐTDH	Nợ DH & Vốn CSH
25.250.363.764đ	30.313.195.108đ
64,66%	75,46%

Cân đối giữa tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn:

Năm 2008: 16.565.369.111đ > 11 502 537 767đ

Cân đối giữa TSCĐ và ĐTDH với nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu

Năm 2008: 25.250.363.764đ < 30.313.195.108đ

Cũng tương tự như năm 2007, số tiền 5.062.831.344 đồng từ nợ dài hạn và vốn CSH đem đầu tư vào TSCĐ và đầu tư dài hạn không hết, Công ty cũng đem đầu tư vào tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn.

Như vậy, vốn chủ sở hữu và vốn vay của doanh nghiệp đủ để trang trải cho các hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp. Vốn dài hạn của doanh nghiệp được đầu tư vào mua sắm tài sản cố định, phần dư thừa được chuyển sang đầu tư vào tài sản lưu động. Hiện tượng này vừa làm lãng phí chi phí lãi vay nợ dài hạn vừa thể hiện sử dụng sai mục đích nợ dài hạn. Điều này có thể dẫn đến lợi nhuận kinh doanh giảm và những rối loạn tài chính doanh nghiệp.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

2.2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời luôn là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kì nhất định. Trước khi xem xét hiệu quả sử dụng các loại vốn, ta tiến hành đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.10: Các chỉ tiêu sinh lợi

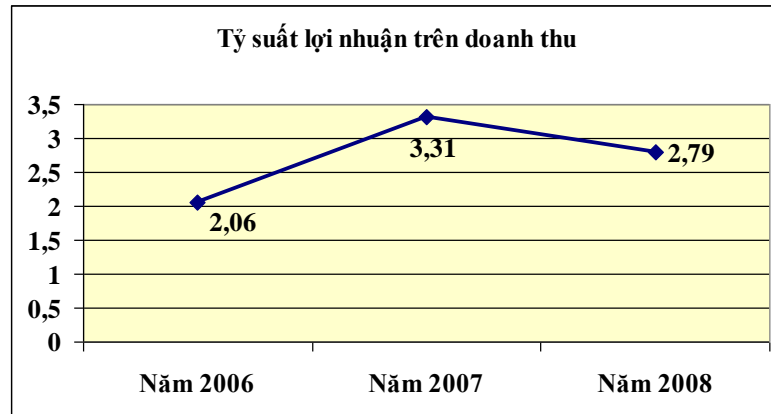
STT	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006	Chênh lệch 2008/2007
1	Lợi nhuận sau thuế	đồng	1.102.498.486	1.613.995.453	1.377.806.366	511.496.968	-236.189.087
2	Doanh thu thuần	đồng	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885	-4.668.842.308	627.264.235
3	Vốn kinh doanh bình quân	đồng	39.900.891.981	37.866.019.050	39.091.317.526	-2.034.872.931	1.225.298.476
4	Vốn CSH bình quân	đồng	31.218.924.684	28.228.016.285	29.045.424.009	-2.990.908.399	817.407.724
5	Lợi nhuận trước thuế	đồng	1.531.247.897	2.241.660.352	1.913.619.926	710.412.455	-328.040.426
6	Tổng tài sản	đồng	39.365.135.923	36.366.902.177	41.815.732.875	-2.998.233.746	5.448.830.698
7	$ROS = [1/2]$	%	2,06	3,31	2,79	1,25	-0,52
8	$ROI = [1/3]$	%	2,76	4,26	3,52	1,50	-0,74
9	$ROE = [1/4]$	%	3,53	5,72	4,74	2,19	-0,98
10	$ROA = [5/6]$	%	3,89	6,16	4,58	2,27	-1,58

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

+ *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)* thấy được tỉ lệ lợi nhuận so với doanh thu của Công ty (ở đây sử dụng biến lợi nhuận sau thuế để tính chỉ tiêu):

Biểu 2.9: Tốc độ tăng trưởng của ROS giai đoạn 2006 – 2008

(Đvt: %)



Chỉ tiêu này cũng ở mức tương đối thấp, cứ 1 đồng doanh thu của Công ty thì sẽ có lần lượt 0,0206 đồng; 0,0331 đồng và 0,0279 đồng lợi nhuận (không bao gồm thuế thu nhập doanh nghiệp). Tình hình kinh doanh của Công ty trong giai đoạn này là ổn định, luôn có lợi nhuận.

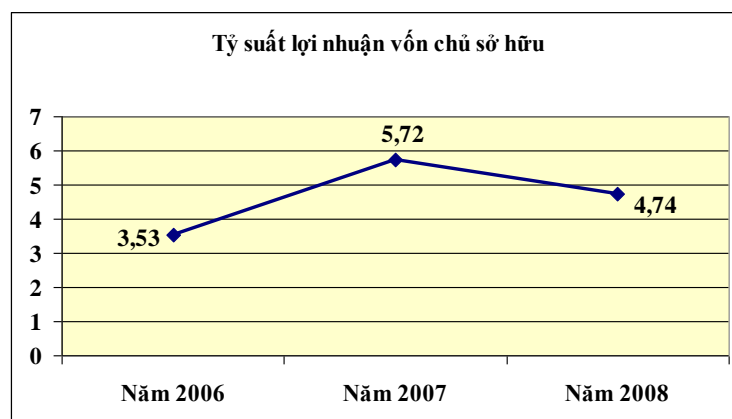
Nhận xét: Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu đều mang dấu dương (+) và ở mức tương đối thấp phản ánh lợi nhuận trước thuế qua các năm là ổn định so với phần doanh thu đạt được, có thể nói là Công ty làm ăn có lãi, doanh thu luôn cao hơn tổng chi phí, tuy nhiên mức chênh lệch này còn phải thực hiện nghĩa vụ ngân sách với Nhà nước và phân bổ vào các quỹ.

+ *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)*: đo lường mức sinh lợi của vốn chủ.

Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu phản ánh hiệu quả của vốn tự có của doanh nghiệp, tỷ số này càng cao càng tốt và được hiện cụ thể thông qua bảng dưới đây.

Biểu 1.10 : Tốc độ tăng trưởng của ROE giai đoạn 2006 – 2008

(Đvt: %)



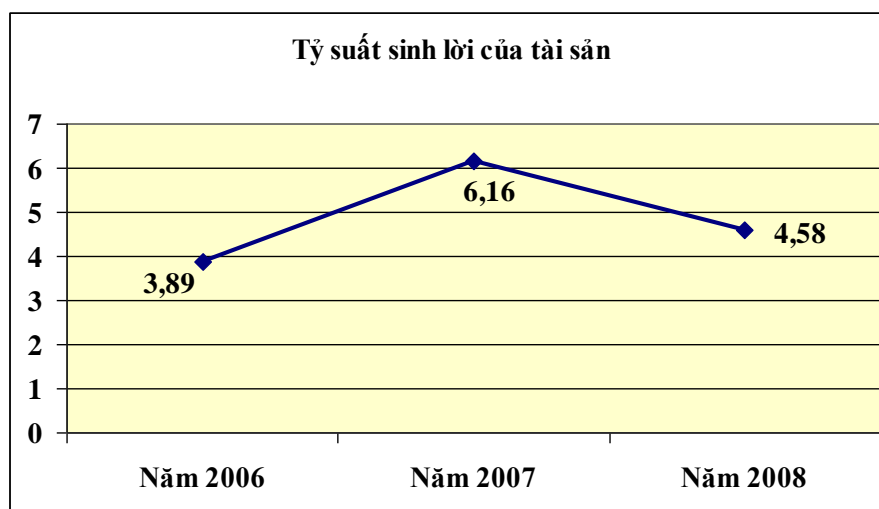
Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu của Công ty biến động qua các năm. Năm 2007, tỷ suất sinh lợi đạt được là cao nhất, đạt 5,72%. Nguyên nhân, do trong năm 2007 tốc độ giảm của giá vốn lớn hơn nhiều lần tốc độ giảm của doanh thu đã làm cho tổng lợi nhuận sau cùng tăng vọt, từ kết quả trên cho thấy vốn chủ sở hữu trong năm 2004 được sử dụng có hiệu quả hơn. Sang năm 2008, tỷ số ROE giảm chỉ còn 4,74% giảm tới 0,98% so với năm trước. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm trong khi vốn chủ sở hữu tăng lên. Công ty chủ yếu sử dụng vốn chủ sở hữu để tài trợ cho tài sản của mình, do vậy trong năm 2008 tỷ số ROE giảm mạnh, chứng tỏ tài sản của Công ty chưa được sử dụng hợp lý để đem về mức lợi nhuận như trong năm 2007, làm cho vốn chủ sở hữu sử dụng kém hiệu quả đi. Công ty cần khắc phục tình trạng này để duy trì mức phát triển của năm 2007, không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

+ *Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)*: đo lường mức sinh lợi của tài sản

Vốn trong doanh nghiệp được dùng để tiến hành sản xuất kinh doanh và tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, từ đó doanh nghiệp có thể thực hiện việc tái sản xuất, mở rộng quy mô của mình. Mức độ tái sản xuất, mở rộng quy mô hoạt động như thế nào còn phụ thuộc vào khả năng sinh lợi của tài sản của đơn vị. Vì vậy, đánh giá khả năng sinh lợi của tài sản qua các năm (2006-2008) là cần thiết và được thể hiện thông qua bảng và biểu đồ bên dưới.

Biểu 2.11 : Tốc độ tăng trưởng của ROA giai đoạn 2006 – 2008

(Đvt: %)



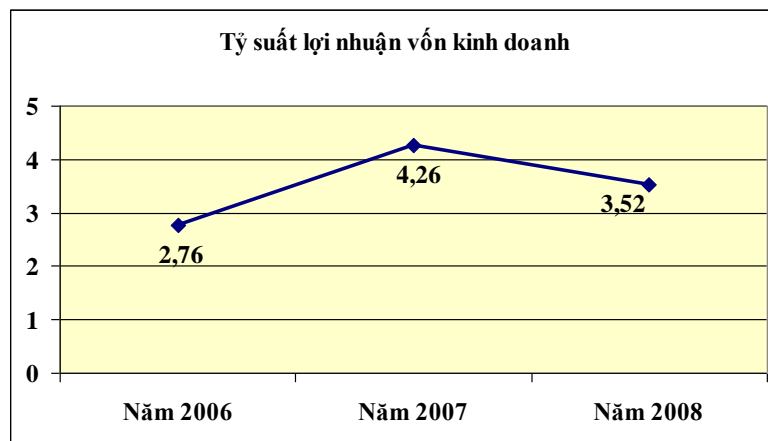
Tỷ suất lợi nhuận so với giá trị tài sản bình quân của Công ty qua 3 năm khá biến động. Quan sát bảng và biểu đồ trên ta thấy, năm 2007 tỷ suất lợi nhuận trên

vốn sản xuất tăng nhanh, tăng 2,27 đồng so với năm 2006. Nhưng đến năm 2008 thì tỷ số này giảm 1,58 đồng so với năm trước. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế nhanh hơn của tổng vốn. Mà ảnh hưởng nghiêm trọng nhất là sự tăng nhanh của giá vốn hàng bán, ngoài ra còn có sự sụt giảm thu nhập khác. Đây là những nguyên nhân chính dẫn đến tỷ suất lợi nhuận trên vốn biến động theo xu hướng xấu. Cho thấy Công ty đang sử dụng vốn theo chiều hướng kém hiệu quả.

+ *Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh* (ROI) phản ánh trình độ sử dụng nguồn vốn kinh doanh của Công ty:

Biểu 2.12: Tốc độ tăng trưởng của ROI giai đoạn 2006 – 2008

(Đvt: %)



Nhận xét: Chỉ tiêu doanh lợi vốn kinh doanh của Công ty có sự biến đổi qua các năm. Chỉ tiêu này có xu hướng giảm, thể hiện hiệu quả sử dụng nguồn vốn kinh doanh vào hoạt động sản xuất kinh doanh bị giảm sút so với kì trước. Đây là thời kỳ Công ty mở rộng đầu tư phương tiện vận tải và các thiết bị khác phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cùng với sự biến động của giá nguyên vật liệu đầu vào như xăng dầu, nhân công nên mức chi phí tăng đáng kể, hơn nữa thời kỳ này Công ty đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của các lực lượng vận tải khác.

Kết luận: Ban lãnh đạo Công ty rất quan tâm đến các chỉ tiêu doanh lợi của Công ty, nó được đánh giá cho toàn bộ vốn kinh doanh của Công ty. Ở Công ty cổ phần xe khách Thanh Long chỉ tiêu này nhìn chung còn chưa cao và biến đổi chưa đồng đều theo hướng giảm dần, tức là hiệu quả của toàn bộ số vốn còn thấp, chưa thật sự phát huy hết khả năng và điều kiện của Công ty..

2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Để xem xét đánh giá chi tiết hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty, ta đi vào phân tích chi tiết các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định. Số liệu tính toán được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.11: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định giai đoạn 2006-2008

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006	Chênh lệch 2008/2007
1	Doanh thu thuần	đồng	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885	-4.668.842.308	627.264.235
2	VCD bình quân	đồng	32.761.880.346	29.471.826.818	24.971.790.645	-3.290.053.528	-4.500.036.174
3	Lợi nhuận sau thuế	đồng	1.102.498.486	1.613.995.453	1.377.806.366	511.496.968	-236.189.087
4	Nguyên giá TSCĐ bình quân	đồng	43.256.989.828	38.940.116.323	35.443.266.431	-4.316.873.505	-3.496.849.892
5	Khấu hao lũy kế	đồng	10.123.302.253	10.506.133.900	10.436.817.673	382.831.647	-69.316.227
6	Vốn chủ sở hữu	đồng	28.522.091.185	27.933.941.384	30.156.906.633	-588.149.801	2.222.965.249
7	TCSĐ và đầu tư dài hạn	đồng	31.351.415.497	27.110.085.692	25.250.363.764	-4.241.329.805	-1.859.721.928
8	<i>Hiệu suất sử dụng vốn cố định = [1/2]</i>	lần	1,63	1,65	1,98	0,02	0,33
9	<i>Hệ số đảm nhiệm vốn cố định = [2/1]</i>	lần	0,61	0,6	0,51	-0,01	-0,09
10	<i>Mức doanh lợi vốn cố định = [3/2]</i>	lần	0,03	0,05	0,06	0,02	0,01
11	<i>Sức sinh lời của TSCĐ = [3/4]</i>	lần	0,03	0,04	0,04	0,01	0
12	<i>Hệ số hao mòn TSCĐ = [5/4]</i>	lần	0,23	0,27	0,29	0,04	0,02
13	<i>Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ = [6/7]</i>	lần	0,91	1,03	1,19	0,12	0,16

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

➤ ***Hiệu suất sử dụng vốn cố định:***

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn cố định bình quân được đầu tư trong kỳ thì thu được trong các năm 2006, 2007, 2008 lần lượt là 1,63; 1,65; 1,98 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2007 tăng 0,02 lần so với năm 2006, năm 2008 tăng 0,33 lần so với năm 2007. Đó là do tốc độ tăng của vốn cố định bình quân cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ Công ty luôn quan tâm đến việc đầu tư vào TSCĐ, việc đầu tư này là cần thiết và nằm trong kế hoạch phát triển dài hạn của Công ty.

➤ ***Hệ số đảm nhiệm vốn cố định:***

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp muốn có 1 đồng doanh thu thuần trong kỳ thì cần lần lượt là 0,61; 0,60; 0,51 đồng vốn cố định. Như vậy, lượng vốn cố định để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần giảm đi, chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả.

➤ ***Mức doanh lợi vốn cố định:***

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị tài sản cố định bình quân sử dụng trong kỳ thì tạo ra lần lượt là 0,03; 0,06; 0,05 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này tăng lên trong năm 2007, nhưng lại giảm đi trong năm 2008. Do vốn cố định bình quân trong 3 năm đều giảm, trong khi đó lợi nhuận sau thuế của năm 2007 cao nhất. Quy mô vốn cố định bị thu hẹp, chi phí sản xuất kinh doanh và giá vốn lớn nên sức sinh lợi của vốn cố định chưa cao.

➤ ***Sức sinh lời của TSCĐ***

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị TSCĐ sử dụng trong kỳ thì tạo ra lần lượt 0,03; 0,04; 0,04 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp là chưa tốt, đó là chưa thực sự hấp dẫn của các nhà đầu tư. Xét ở góc độ sinh lời trước mắt thì hiệu quả chưa cao, nhưng Công ty vẫn đang trong quá giai đoạn đổi mới một số phương tiện vận tải, hứa hẹn có hướng phát triển tốt hơn trong tương lai.

➤ ***Hệ số hao mòn TSCĐ***

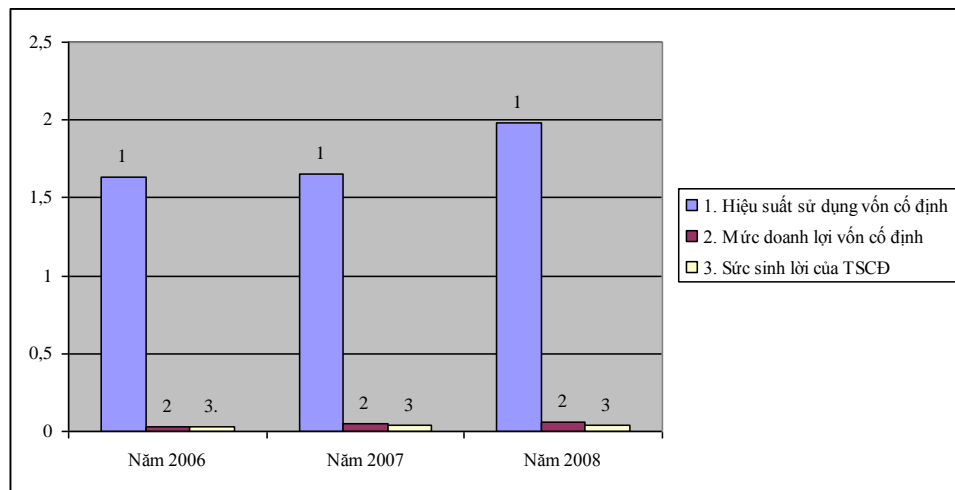
Chỉ tiêu này phản ánh mức độ hao mòn của TSCĐ trong doanh nghiệp so với thời điểm đầu tư ban đầu. Chỉ tiêu này nhỏ chứng tỏ TSCĐ của doanh nghiệp mới được đưa vào khai thác, bước đầu đã đem lại doanh thu cho doanh nghiệp.

➤ **Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ**

Tỷ suất này cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ và đầu tư dài hạn lượt là 0,91; 1,03; 1,09. Tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng tài chính vững vàng và ổn định. Điều đó cũng cho phép đánh giá về sự an toàn về tài chính khi đầu tư mua sắm TSCĐ.

Dựa vào bảng phân tích ta đưa ra một số chỉ tiêu cơ bản để thấy được sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp.

Biểu 2.13: Một số chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định chủ yếu



2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Bảng 2.12: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động giai đoạn 2006-2008

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch 2007/2006	Chênh lệch 2008/2007
1	Doanh thu thuần	đồng	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885	-4.668.842.308	627.264.235
2	VLĐ bình quân	đồng	7.133.978.039	8.635.268.456	12.926.092.798	1.501.290.417	4.290.824.343
3	Lợi nhuận sau thuế	đồng	1.102.498.486	1.613.995.453	1.377.806.366	511.496.968	-236.189.087
4	Giá vốn hàng bán	đồng	50.711.947.256	45.126.041.287	45.531.298.713	-5.585.905.969	405.257.426
5	Hàng tồn kho bình quân	đồng	315.792.634	468.256.535	642.354.401	152.463.901	174.097.866
6	Các khoản phải thu bình quân	đồng	2.716.521.994	4.671.002.246	7.967.387.546	1.954.480.253	3.296.385.300
7	Số vòng quay HTK = [4/5]	vòng	160,59	96,37	70,88	-64,22	-25,49
8	Số ngày một vòng quay HTK = [360 ngày/7]	ngày	2,24	3,74	5,08	1,50	1,34
9	Vòng quay các khoản phải thu = [1/6]	vòng	19,67	10,44	6,20	-9,23	-4,24
10	Số vòng quay VLĐ = [1/2]	vòng	7,49	5,65	3,82	-1,84	-1,83
11	Số ngày một vòng quay VLĐ = [360 ngày/10]	ngày	48,06	63,72	94,24	15,66	30,52
12	Mức doanh lợi VLĐ = [3/2]	lần	0,15	0,19	0,11	0,04	-0,08
13	Hệ số đảm nhiệm VLĐ = [2/1]	lần	0,13	0,18	0,26	0,05	0,08

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

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

So sánh số liệu trong 3 năm ta thấy số vòng quay hàng tồn kho có xu hướng giảm, cụ thể trong kỳ vốn lưu động quay được lần lượt là 160,59; 96,37; 70,88. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng lên 1,5 vòng trong năm 2007 và 1,34 vòng trong năm 2008, chứng tỏ khả năng giải phóng hàng tồn kho của Công ty có dấu hiệu chậm lại. Công ty cần tăng cường các biện pháp marketing để giải phóng hàng tồn kho, thu hồi vốn để quay vòng cho hiệu quả.

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

Số vòng quay các khoản phải thu trong năm 2007 và 2008 giảm lần lượt 9,23 và 4,24 vòng, làm cho số ngày một vòng quay các khoản phải thu tăng lên. Điều này chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu giảm, doanh nghiệp cần chú ý đến việc thu hồi các khoản này, tránh để khách hàng chiếm dụng vốn. Vòng quay các khoản phải thu giảm sẽ dẫn đến kỳ thu tiền trung bình tăng. Công ty cần đưa ra những biện pháp thích hợp nhằm khắc phục tình trạng nêu trên.

➤ ***Số vòng quay VLD và số ngày một vòng quay VLD***

Số vòng quay VLD của Công ty qua các năm có xu hướng giảm xuống mỗi năm trên 1,8 vòng. Do đó tương ứng là số ngày một vòng quay VLD tăng lên, năm 2008 đã gấp đôi năm 2006. Như vậy năm 2008, một đồng VLD bỏ ra trung bình mất 94,24 ngày mới được thu hồi về. Nguyên nhân làm cho tốc độ luân chuyển VLD của Công ty có xu hướng giảm đi là do tốc độ tăng doanh thu chậm hơn tốc độ tăng của VLD bình quân. Điều này cho thấy việc quản lý VLD của Công ty vẫn chưa thực sự tốt, VLD bị tồn đọng trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

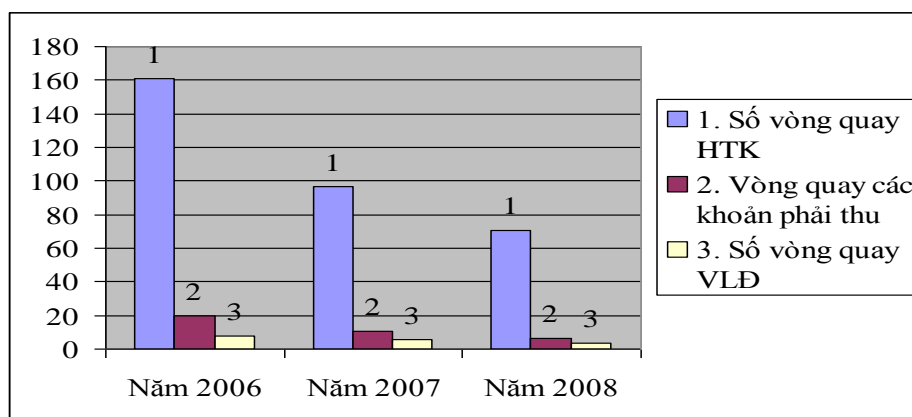
➤ ***Mức doanh lợi VLD và hệ số đảm nhiệm VLD***

Mức doanh lợi vốn lưu động và hệ số đảm nhiệm vốn lưu động của Công ty đều không ổn định. Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động cho biết muốn có 1 đồng doanh thu thuần trong kỳ thì doanh nghiệp chỉ cần lần lượt trong các năm là 0,13; 0,8; 0,26 đồng tài sản lưu động. Mức doanh lợi vốn lưu động tăng 0,04 lần

trong năm 2007 do Công ty đạt lợi nhuận cao hơn, nhưng lại giảm 0,08 lần trong năm 2008, tức là cứ 1 đồng giá trị tài sản lưu động bình quân sử dụng trong năm 2006 – 2008 sẽ tạo ra tương ứng là 0,15; 0,19; 0,11 đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này giảm mạnh trong năm 2008 do lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm 14,63% , quy mô vốn lưu động cũng tăng lên do các khoản phải thu và tạm ứng tăng, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều.

Dựa vào bảng phân tích ta đưa ra một số chỉ tiêu cơ bản để thấy được sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.

Biểu 2.13: Một số chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động chủ yếu



2.2.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính

Từ năm 2006-2008, Công ty có hoạt động liên doanh liên kết, có hoạt động gửi và vay tiền, nhưng do Công ty đặc thù của công ty là hoạt động về lĩnh vực vận tải, tình hình sản xuất kinh doanh trong 3 năm qua chưa được tốt, nên Ban lãnh đạo công ty quyết định chỉ tập trung vào kinh doanh vận tải là chủ đạo, nên công ty không có hoạt động đầu tư tài chính nào đáng kể, do đó không thể đánh giá được chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính.

2.3. Đánh giá tình hình sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

2.3.1. Thành công

Công ty Cổ phần xe khách Thanh Long chính thức đi vào hoạt động từ ngày 15/01/2001 với mục tiêu huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc kinh doanh vận tải hành hoá, hành khách 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

Nhìn chung quy mô kinh doanh cũng như khả năng sử dụng vốn của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long là hiệu quả. Thể hiện qua việc doanh thu năm 2008 đã có chiều hướng tăng lên sau khi năm 2007 giảm doanh thu do những biến động về giá xăng dầu, giá thuê đất và sự cạnh tranh gay gắt với các đơn vị vận tải hành khách, làm cho lợi nhuận sau thuế của Công ty cũng tăng lên, qua đó ta thấy được sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên và ban lãnh đạo của Công ty, góp phần nâng cao uy tín trên thị trường

➤ ***Về tình hình cơ cấu nguồn vốn***

Công ty đã tận dụng cả tiềm năng bên trong và bên ngoài mà Công ty có thể huy động được nhằm tăng vốn. Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty chiếm tỷ lệ cao trong tổng vốn (năm 2007, vốn chủ sở hữu chiếm 76,81% tổng vốn) và chủ yếu là tự bổ sung từ góp lái xe và liên doanh. Việc huy động vốn của Công ty đạt được thành công lớn đó là tỷ trọng nợ vay ngày càng lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Đây chính là sự cố gắng nỗ lực của Công ty trong việc chiếm dụng vốn và huy động vốn. Tỷ số nợ của Công ty không cao nhưng cũng thể hiện được Công ty không hoàn toàn không vay nợ. Hệ số vốn chủ sở hữu cao chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty tương đối tốt; có khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn

➤ ***Về việc sử dụng nguồn vốn***

Hoạt động kinh doanh của Công ty đang trong giai đoạn được mở rộng. Phân tích quan hệ kết cấu và biến động kết cấu các khoản mục trên bảng cân đối kế toán, cơ cấu vốn của Công ty hiện nay là tương đối hợp lý với với tỷ lệ vốn cố định/vốn lưu động 27,88/72,12 trong năm 2008. Hiện nay phần lớn vốn lưu động của Công ty nằm ở các khoản phải thu khách hàng và lượng tiền và các khoản tương đương tiền, trong đó các khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao. Tình hình biến động vốn và nguồn vốn đa số là có lợi cho Công ty, và khả năng tự chủ của Công ty thể hiện trong phương án kinh doanh.

➤ ***Về các chỉ tiêu sinh lợi***

Trong hoàn cảnh giá các nguyên liệu đầu vào đồng loạt tăng, tình hình thị trường có nhiều biến động không thuận lợi, nhưng Công ty đã giữ cho các chỉ tiêu

sinh lợi vẫn ở mức dương trong 3 năm báo cáo, chứng tỏ một đồng vốn đầu tư, một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra đều mang lại lợi nhuận cho Công ty. Đây là một thành quả rất lớn trong hiệu quả đầu tư mà Công ty đã phải phấn đấu nhiều.

➤ ***Về hiệu quả sử dụng vốn***

Hệ thống tài sản cố định của Công ty tương đối hoàn chỉnh đáp ứng được cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Công ty khai thác có hiệu quả tài sản cố định, đã tận dụng công suất của nhà kho mặt bằng, phương tiện vận tải để phục vụ cho công việc sản xuất kinh doanh. Hàng năm Công ty khấu hao tài sản ở mức trên 10 tỷ đồng, qua các năm Công ty thay thế, nhập mới tài sản cố định ít, chứng tỏ phương tiện vận tải hoạt động ổn định, góp phần cho sự tăng trưởng chung của Công ty.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

➤ ***Về cơ cấu nguồn vốn***

Công ty chủ yếu tài trợ bằng vốn chủ sở hữu, do vậy phần lớn tài sản lưu động của Công ty được tài trợ bằng nguồn dài hạn đã gây lãng phí trong việc sử dụng vốn. Nợ dài hạn chiếm tỷ lệ thấp trong tổng nguồn vốn, mặc dù đây là giai đoạn Công ty đang mở rộng, tăng trưởng sản xuất. Trong điều kiện sản xuất kinh doanh phát triển Công ty cần vay mượn nợ nhiều hơn để phân lợi nhuận được gia tăng nhanh chóng đồng thời giảm chi phí sử dụng vốn tự có. Nhưng nguyên nhân là do trong những năm này Công ty chưa có nhu cầu vay vốn, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp vẫn đủ để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

➤ ***Về việc sử dụng nguồn vốn***

Công ty dùng vốn chủ sở hữu để trang trải cho vốn cố định và một phần vốn lưu động và dùng các khoản vốn chiếm dụng của người khác để đầu tư cho vốn lưu động. Do vậy đã gây nên sự lãng phí trong việc sử dụng vốn do dùng nguồn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Trong năm 2007, Công ty sử dụng vốn chưa được tốt, đó là việc giảm sút của vốn chủ sở hữu và tài sản cố định như đã phân tích.

Hiện nay phần lớn vốn lưu động của Công ty nằm ở các khoản phải thu khách hàng và lượng tiền và các khoản tương đương tiền, trong đó các khoản phải

thu chiếm tỷ trọng cao. Vốn bằng tiền của Công ty bị đọng nhiều trong khâu thanh toán, Công ty nên đưa lượng vốn này vào đầu tư kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Năm 2008 tài sản cố định giảm về kết cấu. Sụt sụt giảm này nằm trong kế hoạch hợp lý hoá việc sử dụng tài sản.

Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán chưa khả quan. Khoản phải trả chiếm tỷ trọng cao hơn khoản phải thu. Công ty đã cố gắng thanh toán các khoản nợ nhưng chưa đưa ra biện pháp thu hồi nợ. Năm 2008 cả khoản phải thu lẫn khoản phải trả đều tăng so với năm 2007.

➤ ***Về các chỉ tiêu sinh lợi***

Từ báo cáo kết quả kinh doanh ta nhận thấy xu hướng và triển vọng của doanh nghiệp. Doanh thu và lãi thuần đều tăng nhưng do chi phí quá lớn nên lợi nhuận cuối cùng mà Công ty thu được là thấp so với lượng vốn bỏ ra kinh doanh.

Tốc độ gia tăng lợi nhuận của năm 2008 có chiều hướng giảm so với năm trước đó qua các chỉ tiêu: ROA, ROS, ROE, vòng quay tổng tài sản như đã phân tích ở trên. Các chỉ tiêu sinh lợi giảm mạnh một phần có nguyên nhân từ việc Công ty kém năng động trong việc xử lý thông tin thị trường.

➤ ***Về hiệu quả sử dụng vốn***

Công ty sử dụng vốn lưu động chưa hiệu quả, vòng quay vốn lưu động của Công ty thấp. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính của Công ty còn thấp, đặc biệt là khoản đầu tư tài chính dài hạn chưa được sử dụng hợp lý. Dẫn tới tốc độ luân chuyển vốn chậm, thời gian ứ đọng vốn dài, do vậy Công ty cần xem lại việc sử dụng vốn của mình.

Nhưng nguyên nhân cơ bản, chủ yếu nhất của những hạn chế trên là sự tăng giá đồng loạt của tất cả các vật tư đầu vào làm cho giá vốn hàng bán tăng lên rất nhanh, khiến cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh từ chỗ thu được lãi cao đến giảm lãi cho dù có cố gắng cắt giảm chi phí sản xuất xuống mức thấp nhất.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XE KHÁCH THANH LONG

3.1. Phương hướng phát triển Công ty

Hòa vào xu thế hội nhập của đất nước với nền kinh tế thị trường nhiều khó khăn và thách thức, tình hình của tất cả các ngành, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh nói chung, đặc biệt là các ngành sử dụng nguyên liệu đầu vào bằng xăng, dầu gặp nhiều trở ngại lớn, do tình hình thị trường xăng dầu trên Thế Giới không được ổn định, kéo theo sự biến động của các thị trường khác. Nhưng với sự chỉ đạo đúng đắn của Ban Giám Đốc cộng với ý chí và lòng quyết tâm của toàn thể Cán bộ, Công Nhân Viên Công ty, Công ty đã cố gắng vươn lên có chỗ đứng trên thị trường. Hàng năm Công ty đều đạt doanh thu vượt kế hoạch đề ra. Mặc dù năm 2007, tình hình thị trường có nhiều biến động khiến cho hoạt động sản xuất của Công ty gặp khó khăn, nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn đạt 1,3 tỷ đồng, đã bổ sung được một lượng vào nguồn vốn của Công ty nhằm thực hiện việc mở rộng sản xuất kinh doanh.

Dự kiến một số chỉ tiêu chính trong 3 năm tới của Công ty

(Đvt: triệu đồng)

Chỉ tiêu dự kiến	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Doanh thu	59.751	61.964	64.177
Doanh thu bán hàng	57.698	59.835	61.972
Lợi nhuận khác	2.053	2.129	2.205
Chi phí	58.096	60.786	61.862
Lợi nhuận trước thuế	1.655	1.178	2.315
Thuế TNDN	413,75	294,5	578,75
Lợi nhuận sau thuế	1.241,25	883,5	1.736,25

(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)

➤ Về công tác quản lý và tổ chức sản xuất :

Bước vào năm 2009 một số phòng ban thiếu cán bộ quản lý do một số đồng chí nghỉ chế độ. Ban lãnh đạo Công ty đã kịp thời tổ chức lại bộ máy quản lý của Công ty. Cán bộ ở các phòng ban phải kiêm nhiệm nhiều việc. Bổ xung cán bộ cho các phòng ban, thành lập lại đội xe, chia tổ chia nhóm phù hợp với từng tuyến vận tải để dễ quản lý và điều hành . Tăng cường thêm người điều hành ở hai đầu bến Hải Phòng và Hà Nội.

Yếu kém của bộ máy quản lý trong Công ty là kết hợp với nhau chưa chặt chẽ, tinh thần trách nhiệm chưa cao, chưa năng động nên chưa thích ứng kịp với sự phát triển của xã hội. Để thực hiện được nhiệm vụ của mình yêu cầu mỗi cán bộ quản lý phải luôn suy nghĩ tìm ra biện pháp thích hợp để ổn định và từng bước đẩy mạnh sự phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty. Mỗi người phải coi sự tồn tại và phát triển của Công ty chính là sự tồn tại của bản thân mình. Chúng ta phải có quan niệm đúng đắn : Không phải cứ bỏ tiền mua cổ phiếu để trở thành cổ đông thì buộc Công ty phải bố trí công việc cho mình. Ban lãnh đạo Công ty sẽ có sự điều chỉnh lại cơ cấu của các phòng ban, giao trách nhiệm cụ thể cho từng nhân viên quản lý , gắn quyền lợi với trách nhiệm của mỗi người .

➤ Về sản xuất vận tải :

Ngay từ tháng 10/2008 Công ty đã tổ chức đấu thầu các luồng tuyến vận tải, chủ động trong việc tổ chức sản xuất cho năm 2009. Một số tuyến trọng điểm có nhu cầu xe mới, xe chất lượng cao Công ty sẽ huy động vốn của các cổ đông và vốn vay ngân hàng đầu tư thêm 10 xe mới bổ sung vào thay thế cho tuyến Hải Phòng – Hà Nội, rút một số xe không phù hợp với yêu cầu của tuyến này để bổ sung cho các tuyến khác. Tăng tần suất hoạt động của mỗi xe. Một số tuyến bị thu hẹp thị phần, Công ty đã hợp đồng thêm một số tuyến mới.

Ngoài việc nâng cao chất lượng phương tiện, điều cốt yếu là phải nâng cao chất lượng phục vụ, duy trì biểu đồ chạy xe trên các tuyến, kiên quyết xử lý các xe sai phạm như bỏ tuyến bỏ nốt, đối xử với khách đi xe không tốt.

Đứng trước khó khăn hiện nay đòi hỏi mỗi cán bộ, mỗi cổ đông phải có suy nghĩ, tìm biện pháp để nâng cao năng suất lao động, nâng cao công suất phương tiện, tiết kiệm mọi chi phí, hạ giá thành vận tải. Ban lãnh đạo Công ty sẽ quyết

định thành lập ban đổi mới phương thức quản lý kinh doanh vận tải .Tập trung nghiên cứu đổi mới việc tổ chức sản xuất,đổi mới phương thức quản lý để thích ứng với tình hình thực tế. Nhằm nâng cao sức cạnh tranh ,dành lại thị phần mà ở một số tuyến chúng ta đã để mất dần.

Với năng lực lao động và phương tiện trên cơ sở thị trường hiện tại, nhiệm vụ sản xuất vận tải , năm 2009– năm đầu của nhiệm kỳ 2009-2010 phải phấn đấu đạt được các chỉ tiêu cơ bản sau :

- Khối lượng vận chuyển : 925.648 Người/năm
- Khối lượng luân chuyển : 98.348.940 NgKm/ năm
- Doanh thu : 59.751.600.000 đ/năm

➤ ***Sản xuất công nghiệp :***

Căn cứ vào nhiệm vụ sản xuất vận tải trong năm 2009; Căn cứ tình trạng kỹ thuật của phương tiện vận tải và tài liệu kỹ thuật của nhà sản xuất Công ty đã xây dựng lại định ngạch bảo dưỡng sửa chữa, định mức chi phí vật tư và công lao động tất cả các cấp sửa chữa cho các chủng loại xe của Công ty. Dựa vào các cơ sở trên , kế hoạch bảo dưỡng sửa chữa phương tiện năm 2009 như sau :

- Bảo dưỡng 2: 640 lần
- Đại tu máy: 55 máy
- Đại tu bộ: 15 bộ
- Sửa chữa thường xuyên do xưởng khai thác dựa vào nhu cầu thực tế .

Toàn bộ khối lượng bảo dưỡng sửa chữa trong năm giao cho xưởng tổ chức thực hiện đảm bảo được kế hoạch Công ty giao, đảm bảo chất lượng và tiến độ sửa chữa. Đồng thời khuyến khích xưởng khai thác thêm hợp đồng sửa chữa cho các phương tiện ngoài Công ty, đảm bảo việc làm thường xuyên, cải thiện đời sống cho công nhân.

➤ ***Hoạt động dịch vụ :***

Để phục vụ SXKD vận tải yêu cầu bộ phận dịch vụ đảm bảo đầy đủ và kịp thời lượng nhiên liệu, dầu mỡ các loại để cung cấp cho phương tiện của Công ty hoạt động. Chủ động có khối lượng nhiên liệu, dầu mỡ dự trữ nhất định đề phòng việc tăng giá. Tới đây bộ phận dịch vụ nhiên liệu, dầu mỡ phải trả lại mặt bằng cho bên.

Yêu cầu phải có kế hoạch di chuyển địa điểm, xây dựng cơ sở vật chất để tiếp tục hoạt động không để gián đoạn ảnh hưởng đến sản xuất.

Đối với các hoạt động dịch vụ, Công ty đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, thu hồi vốn qua khấu hao cơ bản hàng năm. Công ty có thể cho vay vốn nhưng yêu cầu người lao động tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tự đảm bảo đời sống cho mình và có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ đối với Công ty qua việc nộp các khoản sau:

➤ **Đầu tư cơ bản:**

- Mở rộng kinh doanh vận tải: Đầu tư cải tạo, mua sắm thêm phương tiện để khai thác thêm các tuyến mới mở, thực hiện dự án xe buýt nếu được Sở Giao thông vận tải của tỉnh chấp thuận.

- Về sản xuất công nghiệp: Đầu tư thêm thiết bị phục vụ sản xuất công nghiệp như phòng sơn, xây một số cầu để bảo dưỡng sửa chữa các xe có gầm thấp.

- Xúc tiến việc liên doanh mở rộng các dịch vụ kinh doanh nhiên liệu, phụ tùng ô tô, dịch vụ bảo dưỡng sửa chữa và dịch vụ đời sống.

Trên đây là một số chỉ tiêu nhiệm vụ của năm 2009 và các năm tiếp theo.

Được sự chỉ đạo của cấp trên, sự giúp đỡ của các cấp, các ngành có liên quan cùng với sự nỗ lực đoàn kết nhất trí của cán bộ công nhân viên toàn Công ty, tin rằng năm 2009 và các năm tiếp theo Công ty sẽ vượt qua được khó khăn, hoàn thành được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra và cải thiện đời sống cho người lao động.

3.2. Một số biện pháp

Sau khi phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long dựa trên những điều kiện sẵn có của Công ty, ta đưa ra các biện pháp khắc phục những tồn tại trên nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, đem lại lợi ích cho Công ty, người lao động và cho xã hội.

3.2.1. Thúc đẩy tăng doanh thu

- ❖ Mục tiêu: tăng số vòng luân chuyển vốn trong năm, nâng cao hiệu suất sử dụng cũng như mức độ đảm nhiệm của vốn.

- ❖ Cơ sở thực hiện: tăng doanh thu nhưng vốn lưu động không đổi hoặc giảm xuống nhằm tiết kiệm lượng vốn lưu động nhất định để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Dự kiến doanh thu năm 2009 tăng lên 15% so với năm 2008

Trong đó:

* Vận tải hành khách.

- Tốc độ tăng doanh thu bình quân 27%/năm.

Giải pháp:

+ Nâng cao chất lượng phục vụ mở rộng kinh doanh vận tải ra các tuyến mới, tăng lượt xe chạy trên các tuyến cũ như tuyến Hải Phòng - Hà Nội, Bưu điện - Đồ Sơn...

- Về xe: Hiện nay, đa phần xe của Công ty còn mới chất lượng xe tốt. Trong năm tới Công ty đầu tư thêm một số xe chất lượng tốt, chủ yếu là xe Asia cosmos 34 chỗ để chạy các tuyến mới và tăng xe chạy tuyến cũ đã có uy tín. Đáp ứng nhu cầu mở rộng từng bước nâng cao năng lực vận tải của Công ty, dự kiến đến năm 2009 số xe sẽ là 98 xe.

* Đối với xưởng BDSC.

Tốc độ tăng doanh thu tăng 18%/năm.

+ *Giải pháp.*

- Nâng cao khả năng sửa chữa bảo dưỡng đối với thợ, mở rộng xưởng. Ngoài việc chữa xe của mình, Công ty còn đáp ứng nhu cầu sửa chữa xe của khách hàng.

- Đầu tư thêm các trang thiết bị sửa chữa hiện đại, từng bước cơ giới hoá thiết bị sửa chữa qua các năm.

- Đầu tư thêm các linh kiện, phụ tùng ô tô chất lượng cao đáp ứng nhu cầu sửa chữa thay thế cho khách hàng.

- Về kinh doanh dịch vụ:

Doanh thu hàng năm tăng 5,8%/năm.

+ *Giải pháp*

- Mở thêm các đại lý bán vé.

- Phát triển các đại lý ngoài việc bán vé còn quảng cáo, khuyến khích, giới thiệu về Công ty đối với khách hàng, làm tăng uy tín của Công ty trong địa bàn hoạt động.

* Đối với văn phòng:

Giải pháp: Nâng cao trình độ cán bộ quản lý, đầu tư các thiết bị quản lý hiện đại: máy di động, máy vi tính, đầu tư một số phần mềm quản lý kinh doanh. Nối mạng vi tính cục bộ cho một số đơn vị trong doanh nghiệp, nối mạng internet để tìm hiểu thị trường, biến động thị trường góp phần tăng cao khả năng quản lý của cán bộ.

Bảng dự kiến kết quả sản xuất kinh doanh và so sánh với giá trị trước khi thực hiện biện pháp 1

(Đvt: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008	Dự kiến	So sánh
Doanh thu	52.222	60.055	7.833
Doanh thu bán hàng	49.382	55.851	6.469
Lợi nhuận khác	2.840	4.204	1.364
Chi phí	50.308	57.653	7.345
Lợi nhuận trước thuế	1.914	2.402	488
Thuế TNDN	536	673	137
Lợi nhuận sau thuế	1.378	1.730	352

Dự tính sự thay đổi của các chỉ tiêu sinh lời trong điều kiện các chỉ tiêu về tổng tài sản, vốn kinh doanh và vốn chủ sở hữu không đổi.

Bảng dự kiến các chỉ tiêu sinh lời và so sánh với giá trị trước khi thực hiện biện pháp 1

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2008	Dự kiến 2009	Chênh lệch 2009/2008
1	Lợi nhuận sau thuế	đồng	1.377.806.366	1.729.550.396	351.744.030
2	Doanh thu thuần	đồng	49.381.676.885	55.850.064.857	6.468.387.972
3	Vốn kinh doanh bình quân	đồng	39.091.317.526	39.091.317.526	0
4	Vốn CSH bình quân	đồng	29.045.424.009	29.045.424.009	0
5	Lợi nhuận trước thuế	đồng	1.913.619.926	2.402.153.327	488.533.401
6	Tổng tài sản	đồng	41.815.732.875	41.815.732.875	0
7	$ROS = [1/2]$	%	2,79	3,1	0,31
8	$ROI = [1/3]$	%	3,52	4,42	0,90
9	$ROE = [1/4]$	%	4,74	5,95	1,21
10	$ROA = [5/6]$	%	4,58	5,74	1,16

Để tăng Tổng doanh thu của Công ty, cũng như đã đề cập trong các giải pháp nâng cao năng lực kinh doanh, Công ty cần phải tăng cả về số lượng và chất lượng dịch vụ cung cấp, đó là: tăng cường cơ sở hạ tầng: phương tiện vận tải an toàn, các bến bãi được nâng cấp và mở mới một số tuyến xe ở các tỉnh thành; tăng chất lượng phục vụ bằng cách đào tạo và đào tạo lại cán bộ nhân viên; ...

Để giảm tối thiểu chi phí, Công ty cần lập các kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh và cung ứng dịch vụ một cách cụ thể, khoa học, đảm bảo chất lượng và số lượng. Có như thế thì Công ty mới có thể giảm được sự lãng phí về vật lực và nhân lực thường gặp ở các doanh nghiệp Nhà nước truyền thống.

Cụ thể kế hoạch kinh doanh nhằm tăng doanh thu như sau:

➤ ***Về đoàn xe:***

Đây là lực lượng chủ yếu tham gia sản xuất kinh doanh . Đoàn xe nhiều hay ít , chất lượng cao hay thấp đều ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty . Đoàn xe của Công ty hiện nay đã lên đến 214 chiếc với nhiều chủng loại xe khác nhau: Hyundai, Transinco... Có những thời điểm , Công ty chỉ chủ trương nâng cao chất lượng chứ không tăng số lượng xe . Đây là một quyết định không thực sự mang tính cạnh tranh vì các đối thủ của Công ty luôn tăng số đầu phương tiện phục vụ .

Công ty hiện nay đã đầu tư thêm một số xe mới hiện đại nhưng như thế vẫn là chưa đủ vì thực tế cho thấy có rất nhiều dịp Công ty không có đủ phương tiện để đáp ứng nhu cầu khách , trong khi các doanh nghiệp khác liên tục tăng cường xe cho tuyến Hà nội .

Nói như vậy nhưng không phải cứ đầu tư xe mới là có thể cải thiện tình hình. Đội xe của Công ty được đầu tư nâng cấp nhưng không có tính đồng bộ : xe to, xe nhỏ lẫn lộn cùng phục vụ tuyến chất lượng cao. Công ty nên tổ chức lại cấu trúc đoàn xe theo hướng xe phải mới ,đẹp , hiện đại, tiện nghi. Cụ thể, nên tập trung tất cả số xe County K24 và K29 lại, kết hợp với Coaster K29 phục vụ tuyến Hải Phòng -Giáp Bát. Như vậy sẽ tạo được sự thống nhất về chủng loại và chất lượng phương tiện.

Đầu tư mua thêm xe mới nhưng phải là các loại xe tốt, hiện đại và mang bản sắc riêng không lẫn với các đối thủ khác. Trên thị phần tuyến Hà Nội hiện nay, Công ty Hoàng Long sử dụng loại xe Samco K30, Công ty Hoàng Hà sử dụng xe Mercedes MB140 K16 và xe Samco K30, Công ty Hanoi Transerco sử dụng xe County K29 và xe Damco K39. Chính những sự lựa chọn đồng bộ này đã giúp khách hàng quen với thương hiệu của các đơn vị đó và dễ dàng lựa chọn loại xe phù hợp với mình hơn. Việc Công ty tiếp tục mua xe County là không nên vì trước đây Hoàng Long đã dùng loại xe này, qua thăm dò ý kiến khách đi xe thường xuyên của Công ty cho thấy loại xe Coaster K29 là phù hợp hơn cả với chất lượng không thua kém xe County, giá lại rẻ hơn, thoải mái hơn. Với loại xe này Công ty sẽ tạo nên được nét riêng cho đội xe của mình, gây thiện cảm với khách hàng hơn.

➤ **Các chiến lược với các đối thủ cạnh tranh:**

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt, Công ty đã có nhiều biện pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ trên tuyến này nhằm lấy lại thị phần bị xâu xé bởi nhiều Công ty vận tải và hàng chục xe dù tư nhân. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện còn nhiều điều bất cập và đôi lúc việc nâng cao chất lượng phục vụ chỉ là việc quy định văn bản. Trong tình hình hiện nay, tiêu chí “Khách hàng là thượng đế” đang được đặt lên hàng đầu, việc lập lại trật tự trên tuyến chất lượng cao là điều hết sức cần thiết vì những tiêu chí của xe “Chất Lượng Cao” đang bị vi phạm nghiêm trọng.

Cần phải thường xuyên kiểm tra tình hình thực hiện các quy định của nhà nước về xe chất lượng cao: Xe phải an toàn, hiện đại, tiện nghi, có điều hoà, trên xe phục vụ khăn lạnh và nước uồn, lái và phụ xe phải có đồng phục, phù hiệu, thẻ công tác, xe chạy đúng giờ, đúng lộ trình, không bắt khách giữa đường, không vòng vo đón khách, bán khách.

Thường xuyên tổ chức các khoá tập huấn cho lái xe và phụ xe về nghiệp vụ phục vụ khách hàng với yêu cầu: Phải lịch sự, chu đáo với khách đi xe, thái độ phục vụ phải để lại thiện cảm cho khách hàng.

Kết hợp khoán kinh doanh với khoán chất lượng phục vụ nhằm nâng cao hơn nữa trách nhiệm của lái, phụ xe với hành khách.

Giữ vững tinh thần phục vụ khách hàng ngay cả trong những dịp lễ tết, ngày nghỉ khi nhu cầu khách đi xe tăng đột biến, đặc biệt tránh tình trạng thuê người chèo kéo tranh giành khách dẫn đến lộn xộn tại bến xe, gây hình ảnh xấu đối với khách hàng về Công ty, áp dụng các biện pháp xử phạt hành chính đối với các lái xe, phụ xe vi phạm các quy định về nâng cao chất lượng phục vụ vận tải.

Tạo mối quan hệ tốt với ban quản lý bến xe các đầu tuyến để có thể dễ dàng tăng chuyến, tăng cường xe, làm thủ tục xuất bến nhanh chóng để xe quay vòng nhanh hơn đặc biệt là trong những dịp cao điểm về vận tải hành khách

Giữ vững biểu đồ xe chạy, giữ vững luồng tuyến, tránh tình trạng lái xe bỏ nót, đổi nót, tự ý cho xe đi khai thác ngoài trong những dịp vắng khách vì các lái xe thường chịu phạt hơn là phải đánh xe về không, hoặc bán khách cho xe khác .

Phải chủ động trong việc tăng cường các xe trong những dịp cao điểm, những lúc có các xe đi bảo dưỡng sửa chữa dài ngày hoặc sửa chữa đột xuất, không để xảy ra tình trạng thiếu hụt xe.

Giữ mối quan hệ tốt với các đối thủ cạnh tranh, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh: nói xấu, gây gổ với lái xe Công ty khác, cố tình gây va chạm trên đường.

Nghiên cứu kỹ chiến lược của các đối thủ khác, giữ vững định hướng kinh doanh, tăng cường việc tạo uy tín với khách hàng .

➤ **Cạnh tranh về giá:**

Công ty đang quy định giá vé cho tất cả các loại xe K24, K29, K50 như nhau là một điều bất cập, như vậy vô hình chung Công ty đã đánh đồng xe Chất Lượng Cao như xe chất lượng thường .Giá vé đối với loại xe K24 và K29 có thể giữ nguyên phù hợp với mặt bằng chung của thị trường .Tuy nhiên nên xem lại giá vé đối với một số xe K50 chạy Hải Phòng – Thành phố Hồ Chí Minh. Trong điều kiện hiện nay, việc chấp nhận bù lỗ để giảm giá vé, lấy lại thị trường là điều nên làm.

Thực hiện giảm giá theo đợt, tập trung vào các đối tượng đi xe thường xuyên : sinh viên .

Không vì cái lợi trước mắt mà quên lợi ích lâu dài.

Giao xe cho lái xe với tỷ lệ % làm chủ xe cao hơn để lái xe có trách nhiệm hơn với xe, hành khách (Tỷ lệ sở hữu hiện nay là Công ty giữ 60% cổ phần) .

➤ **Đầu tư cho phân xưởng đóng mới và sửa chữa, đào tạo nâng cao tay nghề**

Tiếp tục lập dự án liên doanh các doanh nghiệp trong ngành cũng như ngoài ngành để triển khai dự án đóng mới và sửa chữa các loại xe tải nhẹ ,phục vụ nhu cầu trong tỉnh .

Mở rộng sửa chữa, bảo dưỡng phương tiện ra ngoài phạm vi Công ty. Mở thêm các cửa hàng kinh doanh phụ tùng và thiết bị cho ngành vận tải.

Tổ chức cho công nhân, cán bộ kỹ thuật tham quan học hỏi tại các doanh nghiệp đầu ngành như: Công ty cơ khí GT 1-5(transinco), Công ty ô tô Đà Nẵng (Damco), Công ty ô tô Sài Gòn (Samco), Công ty CP ô tô Nam Định (Nadibus)..

Đào tạo nâng cao tay nghề cho người lao động : Tổ chức các hội thi tay nghề giỏi, các phong trào thi đua trong phân xưởng : Phong trào tiết kiệm, sáng kiến mới...

3.2.2. Tăng cường công tác quản lí các khoản phải thu

Khoản phải thu là phần quan trọng trong cơ cấu tài sản lưu động, nhất là đối với các Công ty thương mại dịch vụ thì giá trị của các khoản phải thu là rất lớn. Đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ sẽ góp phần đẩy nhanh tốc độ lưu chuyển của vốn lưu động. Trong cơ chế thị trường bán hàng trả chậm là một tất yếu nhưng cần phải có sự quản lý chặt chẽ các khoản nợ phát sinh. Nếu để cho khách hàng chiếm dụng vốn lớn thì Công ty sẽ vừa thiếu vốn kinh doanh vừa phải chịu thiệt hại về chi phí vốn. Do vậy mà càng thu hồi nợ nhanh càng tốt. Việc theo dõi các khoản nợ phát sinh và tình hình thanh toán nợ của khách hàng là do kế toán công nợ đảm nhiệm. Nhân viên kinh doanh có trách nhiệm đi thu nợ. Thông thường trên phiếu giao hàng có ghi giới hạn thời gian thanh toán. Với các khoản nợ của khách hàng phục vụ các công trình, thời hạn thanh toán ảnh hưởng đến giá bán, thanh toán chậm thì giá sẽ cao. Tùy tình hình tài chính trong từng giai đoạn mà Công ty có thể chấp nhận thời gian thanh toán nhanh hay chậm. Do đặc điểm chung ở nước ta là việc chấp nhận và thanh toán nợ không có hợp đồng chặt chẽ, không có tính pháp lý nên việc đòi nợ cần phải khéo léo và kiên trì, phù hợp với tâm lý của người Việt nam.

❖ Mục tiêu: Số dư trong khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều do đó sẽ bất lợi đến hiệu quả sử dụng vốn cũng như hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp cho Công ty có thêm vốn đầu tư vào các hoạt động khác cụ thể.

- Giảm số vốn bị chiếm dụng sẽ tiết kiệm được vốn ngắn hạn
- Giảm vòng quay vốn ngắn hạn, giảm kỳ thu tiền bình quân

❖ Cơ sở thực hiện biện pháp

Do Công ty chưa quản lý chặt chẽ các khoản phải thu làm cho các khoản này chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn và tăng nhanh trong những năm gần đây

- Số vòng quay các khoản phải thu năm 2006: 19,67 vòng
- Số vòng quay các khoản phải thu năm 2007: 10,44 vòng
- Số vòng quay các khoản phải thu năm 2008: 6,20 vòng

Như vậy, việc thu hồi chưa có hiệu quả, còn một số khoản nợ kéo dài chưa thu hồi được.

❖ Một số biện pháp làm giảm các khoản phải thu

+ Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài Công ty và thường xuyên đôn đốc để thu hồi đúng hạn.

+ Có biện pháp phòng ngừa rủi ro không được thanh toán(lựa chọn khách hàng, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần giá trị đơn hàng,...)

+Có chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng

+ Soạn thảo hợp đồng rõ ràng, chặt chẽ về thời hạn và phương thức thanh toán

+Phân loại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp xử lý tốt các khoản nợ đó.

Để giảm khoản phải thu chưa đến kỳ thanh toán ta có thể áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm. Dự kiến chiết khấu 1,1% đối với khách hàng thanh toán trong vòng 50 ngày. Và biện pháp này dự kiến Công ty sẽ thu hồi được khoảng 50% khoản phải thu của khách hàng.

Khi áp dụng phương pháp này sẽ làm cho:

- Chi phí tăng do chi phí chiết khấu thanh toán
- Giảm được lãi vay ngắn hạn, chi phí lãi vay

3.2.3. Giảm lượng tiền mặt tại quỹ

Tiền mặt là một bộ phận của vốn lưu động nhưng có tầm quan trọng đặc biệt bởi các đặc trưng riêng của nó. Nếu dự trữ quá lớn sẽ làm tăng chi phí, còn nếu dự trữ quá mỏng thì sẽ hạn chế khả năng thanh toán, có thể làm tăng chi phí và mất cơ hội đầu tư. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để quản lý tốt hơn quỹ tiền mặt của Công ty, đảm bảo có đủ lượng tiền thanh toán cần thiết nhưng lại không bị lãng phí.

Trong quá trình kinh doanh nhiều khi không thể dự kiến chính xác được lượng chi tiêu trong kỳ. Bởi vậy mà cần phải có mức dự trữ tiền mặt trong một khoảng dao động. Tức là lượng tiền sẽ biến thiên từ tiệm cận thấp đến tiệm cận cao. Để điều tiết xử lý lượng tiền thừa, thiếu so với khoảng dự kiến thì Công ty cần đầu tư chứng khoán. Nếu lượng tiền mặt ở dưới mức giới hạn dưới thì Công ty phải bán chứng khoán để thu tiền mặt về. Ngược lại nếu ở trên mức giới hạn trên thì Công ty sử dụng số tiền vượt quá đó để mua chứng khoán.

Khoảng dao động tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào 3 yếu tố cơ bản sau:

- Mức dao động của thu chi ngân sách hàng ngày lớn hay nhỏ. Công ty cần thống kê để nắm bắt tình hình dao động này.
- Chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán. Nếu chi phí này lớn thì Công ty nên giữ tiền mặt nhiều hơn, và khi đó khoảng dao động của tiền mặt cũng lớn.
- Lãi suất tiền gửi ngân hàng. Khi lãi suất tiền gửi ngân hàng lớn Công ty sẽ giữ lại ít tiền hơn, khoảng dao động tiền mặt sẽ giảm xuống.
- Nội dung thực hiện:

Dùng 50% lượng tiền mặt hiện có đầu tư với lãi suất 12%/năm tạo một khoản thu nhập cho Công ty:

$$50\% \times 4.692.837.493 \times 12\% = 281.570.249,6 \text{ đồng}$$

Chỉ tiêu	Trước khi thay đổi	Sau khi thay đổi	Chênh lệch
1. Tiền	4.692.837.493	2346418747	-2.346.418.747
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	0	2346418747	2.346.418.747
3. Doanh thu hoạt động tài chính	0	281570249,6	281.570.250
4. Lợi nhuận thuần	2166973022	2448543272	281.570.250
5. Lợi nhuận sau thuế	1377806366	1659376616	281.570.250
7. Tiền & các khoản tương đương tiền	4692837493	2346418747	-2.346.418.747

3.2.4. Nhóm giải pháp về nhân sự

Lao động hoạt động trong Công ty mang những đặc trưng riêng, nhất là những lao động trực tiếp tham gia điều khiển phương tiện trên đường. Môi trường lao động biến đổi ở diện rộng và bị rất nhiều nhân tố tác động và hiện nay nhìn chung trình độ lao động của Công ty chưa cao, nên doanh nghiệp cần chú ý đến một số điểm sau:

Chú trọng đến công tác tuyển dụng lao động đầu vào nhất là đối với lái xe vì đặc điểm của loại lao động này là cần có bằng cấp và tay nghề nhất định, kinh nghiệm thực tế càng nhiều càng được ưu tiên, bên cạnh cần có những yêu cầu về phẩm chất đạo đức nghề nghiệp. Bởi khi tham gia giao thông trên đường có rất nhiều những tình huống xảy ra đòi hỏi sự xử lý nhanh nhẹn, đúng mực không để mất lòng và đảm bảo an toàn cho hành khách đi xe. Hiện nay ở Công ty lượng lái xe đảm bảo cho những yêu cầu đặt ra là rất ít bởi hầu như lực lượng này đã ra ngoài hoạt động tư nhân.

Mức thể chấp hiện nay của Công ty cho lái xe khi nhận xe là 15- 20% giá trị xe là tương đối cao, cần điều chỉnh lại mức khoán trên xuống dưới 15% nhằm thu hút lượng lái xe có tay nghề ra nhập lực lượng lao động của Công ty. Gián tiếp góp phần nâng cao năng suất lao động, đảm bảo doanh thu. Bởi nếu mức khoán cao các lái xe thường bỏ ra hoạt động tư nhân, bởi hoạt động vận tải tư nhân có rất nhiều ưu thế, một mặt họ tạo ra (vừa làm chủ vừa lái xe). Mặt khác về cơ bản do quản lý của cơ quan chuyên ngành của nhà nước có nhiều sơ hở, tạo điều kiện cho xe tư nhân hoạt động hiệu quả. Trong khi đó các đơn vị vận tải nhà nước là đơn vị phải làm đầy đủ nghĩa vụ và thủ tục do nhà nước quy định. Mọi chuyến xe đi về đều phải chịu sự kiểm soát chặt chẽ theo chế độ tài chính kế toán, hoá đơn chứng từ phải đầy đủ. Việc mua nhiên liệu đối với xe Công ty phải có hoá đơn do thực hiện chế độ thuế gián thu, nhưng nếu chờ lấy được hoá đơn thì đã bị các xe khác tranh mất khách, còn bộ phận xe tư nhân do thực hiện chế độ thuế trực thu nên rất nhanh gọn

Một vấn đề khác mà Công ty cũng cần quan tâm giải quyết để đảm bảo kế hoạch doanh thu nhất là trong vận tải hành khách là thực tế hiện nay cho thấy ở Công ty hàng năm phải xử lý một lượng nhất định những đơn thư phản ánh của

hành khách đi xe về thái độ của lái xe và phụ xe. Vì vậy có những quy định cụ thể đối với những lái xe và phụ xe, định kỳ tổ chức các cuộc thi lái xe an toàn, tay lái giỏi, các tình huống ứng xử trên đường khi tham gia giao thông. Có những hình thức khen thưởng kịp thời (thưởng tiền, hiện vật, bằng khen) cho những lao động tiên tiến, lao động giỏi. Mở các lớp tập huấn ngắn hạn cho các lái xe và phụ xe về đạo đức nghề nghiệp và tác phong ứng xử đối với hành khách đi xe nhằm làm quen với những tình huống phức tạp xảy ra trên đường.

Thực hiện nghiêm chỉnh chế độ tiền lương, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội cho người lao động tạo không khí làm việc vì Công ty, đảm bảo năng suất lao động. Đào tạo và đào tạo lại lao động phù hợp với yêu cầu của Công ty, gồm đào tạo chính quy và đào tạo phi chính quy, nhằm nâng cao trình độ nhất là những người thuộc bộ phận quản lý; có kế hoạch đào tạo tay nghề lái xe, công nhân kỹ thuật tạo nguồn nhân lực đảm bảo kế hoạch SXKD luôn được thực hiện với năng suất lao động cao và ổn định

Doanh nghiệp cũng nên chú ý xây dựng văn hoá doanh nghiệp, Công ty có đặc điểm hoạt động SXKD diễn ra trên địa bàn rộng, ngay cả những hoạt động kinh doanh ngoài vận tải hành khách cũng được tổ chức ở nhiều nơi, công việc hầu như là tách biệt nhau và tách biệt với khu điều hành. Cần xây dựng một môi trường làm việc hài hoà, ổn định và tinh thần tự giác cao nhằm khai thác được sức mạnh tập thể và sự lao động sáng tạo, điều mà hiện nay Công ty vẫn làm chưa tốt, chưa phát huy được hết tiềm năng về lao động của Công ty.

3.2.5. Giải pháp về vốn và tài chính

Để đảm bảo lượng vốn phục vụ cho kế hoạch SXKD đạt kết quả, Công ty cần thực hiện một số biện pháp sau:

Từng bước cơ cấu lại hoạt động SXKD bằng việc thay đổi cơ cấu doanh thu theo nguyên tắc đầu tư vốn theo hướng chú trọng phục vụ những luồng tuyến đem lại doanh thu cao hơn, làm tỷ suất lợi nhuận tăng và ổn định đổi mới phương tiện vận tải hiện đại phục vụ cho những luồng tuyến này nhằm thu hút hơn lượng hành khách đi xe, nhằm tăng doanh thu, điều chỉnh luồng tuyến, cơ sở vật chất và nhà xưởng cho phù hợp. Không nên đầu tư quá ràn trải, hơn nữa còn gây thất thoát một lượng vốn lớn mà kết quả lại không cao, chất lượng phương tiện vận tải, trang thiết bị phục vụ hoạt động SXKD không được cải thiện nhiều. Tóm lại cần quản lý chặt

chẽ việc sử dụng vốn, thực hiện nghiệp vụ quản lý thu chi tiền tệ, đảm bảo thúc đẩy các hoạt động SXKD.

Thực hiện tốt hơn nữa công tác kế toán, hoàn thành tốt việc tổng hợp tốt kết quả SXKD, phản ánh đúng kết quả đạt được trong từng kỳ hạch toán. Lập báo cáo kế hoạch và kiểm tra việc thực hiện kế hoạch, theo dõi chặt chẽ việc thực hiện để đảm bảo cân đối giữa kế hoạch và những điều kiện, nguồn lực hiện có của Công ty trong thời kỳ đó. Ghi chép phản ánh kịp thời có hệ thống diễn biến nguồn vốn cung cấp, vốn vay, công tác này của Công ty còn nhiều hạn chế dẫn đến tình trạng cán bộ không nắm rõ tình hình thực hiện kế hoạch đến đâu, nguồn vốn có được sử dụng đúng và thật sự hiệu quả không. Bên cạnh đó cần theo dõi chặt chẽ công nợ của Công ty, phản ánh đề suất thu chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Nắm được tình hình công nợ là rất quan trọng, cần thiết cho việc xác định tình hình vốn của Công ty phục vụ cho hoạt động SXKD như thế nào. Để mục tiêu cuối cùng đạt được là tiết kiệm tới mức có thể, nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

➤ ***Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định***

- Vấn đề khai thác và tạo lập vốn cố định: nguồn vốn đầu tư cho tài sản cố định phải là nguồn vốn có tính chất thường xuyên và lâu dài. Vì vậy, trước hết ta phải căn cứ vào khả năng sử dụng quỹ đầu tư phát triển, quỹ khấu hao tài sản cố định vì đây là nguồn vốn tự có của doanh nghiệp.

- Trong quản lý và sử dụng vốn cố định: Để sử dụng có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thường xuyên cần thực hiện các biện pháp để không chỉ bảo toàn mà còn phát triển được nguồn vốn cố định của doanh nghiệp sau mỗi chu kỳ kinh doanh. Thực chất là doanh nghiệp phải luôn đảm bảo và duy trì một lượng vốn cố định để kết thúc một vòng tuần hoàn, bằng nguồn vốn này doanh nghiệp có thể thu hồi và phát triển được lượng vốn nhất định nhằm có khả năng về tài chính cho việc đầu tư và mua sắm trang thiết bị mới dùng cho chu kỳ kinh doanh sau.

- Phải đánh giá đúng giá trị của tài sản cố định, tạo điều kiện thuận lợi để phản ánh chính xác và kịp thời tình hình biến động của vốn cố định, quy mô vốn phải bảo toàn. Điều chỉnh kịp thời để tạo điều kiện thuận lợi để tính đủ chi phí khấu hao, không để

+ Xác định đúng thời gian sử dụng của tài sản cố định để xác định đúng mức khấu hao thích hợp nhằm không mang lại thiệt thòi cho doanh nghiệp, không để mất vốn và hạn chế tối đa ảnh hưởng bất lợi của hao mòn tài sản vô hình.

Để thực hiện tốt các vấn đề này thì đòi hỏi doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt các vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, lao động, cung ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động.

+ Thực hiện tốt chế độ bảo dưỡng, sửa chữa dự phòng tài sản cố định không để xảy ra tình trạng tài sản cố định bị hư hỏng trước thời hạn hoặc hư hỏng bất thường gây ra tình trạng doanh nghiệp phải ngừng sản xuất. Trong trường hợp tài sản cố định phải tiến hành sửa chữa lớn doanh nghiệp cần cân nhắc và tính toán kỹ hiệu quả của nó.

+ Doanh nghiệp cần phải chủ động trong việc thực hiện các biện pháp phòng ngừa trong kinh doanh để tránh gây tổn thất cho nguồn vốn của doanh nghiệp. Chính vì vậy doanh nghiệp cần có các biện pháp để giảm thiểu nhất thiệt hại về vốn cho doanh nghiệp như: Mua bảo hiểm tài sản cố định, lập quỹ dự phòng tài chính... Việc mua bảo hiểm luôn là vấn đề quan trọng đối với các phương tiện vận tải, dù chạy trên tuyến đường ngắn hay dài. Công ty chỉ mua bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới với người thứ 3- là chế độ bảo hiểm bắt buộc của Nhà nước, còn bảo hiểm vật chất xe sẽ do cá nhân liên doanh với Công ty (nếu là xe liên doanh) hoặc không mua (nếu là xe của Công ty) để tiết kiệm chi phí, nhưng trong thực tế, tỷ lệ xe hư hại do va quệt tai nạn là khá cao, nhưng vì không mua bảo hiểm nên Công ty phải bỏ tiền ra sửa chữa.

Tóm lại qua việc phân tích, đánh giá cho thấy tình hình sử dụng vốn tại Công ty cổ phần xe khách Thanh Long cũng đã có sự tiến triển tốt. Điều này cần được giữ vững và phát huy trong những năm tới. Đồng thời Công ty cũng cần phải nắm bắt những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình để có các chính sách cũng như biện pháp thích hợp để tận dụng cũng như tránh tình trạng không tốt cho nguồn vốn của doanh nghiệp. Một điều quan trọng là khi thực hiện các giải pháp đó thì Công ty cũng cần phải tính toán cũng như cân nhắc sao cho chi phí bỏ ra phù hợp với điều kiện tài chính của mình và mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Hòa vào xu thế hội nhập của đất nước với nền kinh tế thị trường nhiều khó khăn và thách thức, tình hình của tất cả các ngành, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh nói chung, đặc biệt là các ngành sử dụng nguyên liệu đầu vào bằng xăng, dầu gặp nhiều trở ngại lớn, do tình hình thị trường xăng dầu trên Thế Giới không được ổn định, kéo theo sự biến động của các thị trường khác. Nhưng với sự chỉ đạo đúng đắn của Ban Giám Đốc công ty với ý chí và lòng quyết tâm của toàn thể Cán bộ, Công Nhân Viên công ty, công ty đã cố gắng vươn lên có chỗ đứng trên thị trường. Mặc dù năm 2008, tình hình thị trường có nhiều biến động khiến cho hoạt động sản xuất của công ty gặp khó khăn, nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn đạt 1,37 tỷ đồng, đã bổ sung được một lượng vào nguồn vốn của công ty nhằm thực hiện việc mở rộng sản xuất kinh doanh. Hy vọng rằng, trong thời gian năm 2009 và các năm sau nữa công ty sẽ xử dụng nguồn vốn ngày càng có hiệu quả hơn và chuẩn bị thật tốt tư thế của mình để bước vào xu thế hội nhập Quốc Tế với những thời cơ và thách thức, với những gian nan và chiến thắng.

Mặc dù đã cố gắng nghiên cứu, học hỏi và đưa ra một số giải pháp sơ bộ nhưng do thời gian nghiên cứu hạn chế, phạm vi đề tài quá rộng, có nhiều vấn đề phức tạp nên không tránh khỏi thiếu sót. Em mong rằng các thầy cô và các bạn sẽ đóng góp ý kiến, nhận xét để chuyên đề của em được hoàn chỉnh hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn cô giáo hướng dẫn: Thạc sĩ Nguyễn Thị Hương, các cô chú trong phòng Kế hoạch và Kế toán của Công ty, cùng các Thầy, Cô trong khoa Quản trị kinh doanh đã nhiệt tình giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập để em có thể hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này.

Hải Phòng ngày 15 tháng 06 năm 2009

BẢNG PHỤ LỤC



BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Đơn vị: đồng)

TÀI SẢN	MÃ SỐ	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
1	2	3	4	5
A/ TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100	8.013.720.426	9.256.816.485	16.565.369.111
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	4.094.863.161	2.300.295.463	4.692.837.493
1- Tiền	111	4.094.863.161	2.300.295.463	4.692.837.493
2- Các khoản tương đương tiền	112	0	0	0
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	0	0	0
1- Đầu tư ngắn hạn	121	0	0	0
2- Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129	0	0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	3.139.826.101	6.202.178.391	9.732.596.700
1- Phải thu khách hàng	131	2.043.329.838	4.685.544.984	7.103.512.169
2- Trả trước cho người bán	132	0	1.000.488.798	1.000.488.798
3- Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	0	0	0
4- Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134	0	0	0
4- Các khoản phải thu khác	135	1.092.083.433	511.731.779	1.628.595.733
5- Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	4.412.830	4.412.830	0
IV. Hàng tồn kho	140	285.003.111	651.509.959	633.198.843
1- Hàng tồn kho	141	285.003.111	651.509.959	633.198.843
2- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	0	0	0
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	494.028.053	102.832.672	1.506.736.075
1- Chi phí trả trước ngắn hạn	151	-147.708.878	-542.978.773	-510.027.293
2- Thuế GTGT được khấu trừ	152	84.996.069	0	239.090.368
3- Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154	98.591.862	382.445	0
4- Tài sản ngắn hạn khác	158	458.149.000	645.429.000	1.777.673.000
B/ TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)	200	31.351.415.497	27.110.085.692	25.250.363.764
I. Các khoản phải thu dài hạn	210	0	0	0
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211	0	0	0
2. Vốn kinh doanh của các đơn vị trực thuộc	212	0	0	0
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	0	0	0
4. Phải thu dài hạn khác	214	0	0	0
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	215	0	0	0

II. Tài sản cố định	220	31.300.768.497	27.059.474.692	25.199.752.764
1- Tài sản cố định hữu hình	221	31.267.375.149	25.983.421.344	23.960.159.945
Nguyên giá	222	41.390.677.402	36.489.555.244	34.396.977.618
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	10.123.302.253	-10.506.133.900	10.436.817.673
2- Tài sản cố định thuê tài chính	224	0	0	0
Nguyên giá	225	0	0	0
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226	0	0	0
3- Tài sản cố định vô hình	227	0	0	0
Nguyên giá	228	0	0	0
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229	0	0	0
4- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	33.393.348	1.076.053.348	1.239.592.819
III. Bất động sản đầu tư	240	0	0	0
Nguyên giá	241	0	0	0
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242	0	0	0
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	50.647.000	50.611.000	50.611.000
1- Đầu tư vào công ty con	251	0	0	0
2- Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	50.647.000	50.611.000	50.611.000
3- Đầu tư dài hạn khác	258	0	0	0
4- Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn (*)	259	0	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	260	0	0	0
1- Chi phí trả trước dài hạn	261	0	0	0
2- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	0	0	0
3- Tài sản dài hạn khác	268	0	0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270	39.365.135.923	36.366.902.177	41.815.732.875
NGUỒN VỐN				
A/ NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300	10.843.044.738	8.432.960.793	11.658.826.242
I- Nợ ngắn hạn	310	6.849.896.163	8.140.082.140	11.502.537.767
1- Vay và nợ ngắn hạn	311	0	0	0
2- Phải trả người bán	312	2.299.408.571	4.184.110.507	6.609.431.922
3- Người mua trả tiền trước	313	0	35.468.244	30.251.240
4- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	19.500.000	245.092.041	166.156.193
5- Phải trả người lao động	315	0	30.586.000	42.945.000
6- Chi phí phải trả	316	1.073.217.886	873.003.338	893.283.042
7- Phải trả nội bộ	317	0	0	0
8- Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318	0	0	0
9- Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	3.457.769.706	2.771.822.010	3.760.470.370

10- Dự phòng phải trả ngắn hạn (*)	320	0	0	0
II. Nợ dài hạn	330	3.993.148.575	292.878.653	156.288.475
1- Phải trả dài hạn người bán	331	0	0	0
2- Phải trả dài hạn nội bộ	332	0	0	0
3- Phải trả dài hạn khác	333	150.074.926	147.074.926	115.074.926
4- Vay và nợ dài hạn	334	3.843.073.649	145.803.727	41.213.549
5- Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	0	0	0
6- Dự phòng trợ cấp mất việc làm (*)	336	0	0	0
7- Dự phòng phải trả dài hạn (*)	337	0	0	0
B/ NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	28.522.091.185	27.933.941.384	30.156.906.633
I. Nguồn vốn chủ sở hữu	410	28.010.716.049	27.369.688.205	29.634.103.454
1- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	24.587.520.783	23.829.684.641	25.277.091.425
2- Thặng dư vốn cổ phần	412	0	0	0
3- Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	0	0
4- Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	0	0
5- Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	0	0	0
6- Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	0	0	0
7- Quỹ đầu tư phát triển	417	1.488.026.200	1.187.982.008	1.187.982.008
8- Quỹ dự phòng tài chính	418	427.920.000	944.769.000	944.769.000
9- Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	0	0	0
10- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	1.407.249.066	1.167.252.556	1.984.261.021
11- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421	100.000.000	240.000.000	240.000.000
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	511.375.136	564.253.179	522.803.179
1- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431	511.375.136	564.253.179	522.803.179
2- Nguồn kinh phí	432	0	0	0
3- Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433	0	0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440	39.365.135.923	36.366.902.177	41.815.732.875
<i>(Nguồn: phòng kế toán tài vụ, Công ty cổ phần xe khách Thanh Long)</i>				

BẢNG KẾT QUẢ KINH DOANH 2006-2008

(Đvt: đồng)

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	53.423.254.958	48.754.412.650	49.381.676.885
3. Giá vốn hàng bán	11	50.711.947.256	45.126.041.287	45.531.298.713
4. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	2.711.307.702	3.628.371.363	3.850.378.172
5. Chi phí bán hàng	24	47.891.793	64.372.000	69.450.883
6. Chi phí quản lí doanh nghiệp	25	1.559.945.261	1.531.838.042	1.613.954.267
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	1.103.470.648	2.032.161.321	2.166.973.022
8. Thu nhập khác	31	1.900.930.503	3.484.411.103	2.839.047.619
9. Chi phí khác	32	1.473.153.254	3.274.912.072	3.092.400.715
9. Lợi nhuận khác	40	427.777.249	209.499.031	-253.353.096
10. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	1.531.247.897	2.241.660.352	1.913.619.926
11. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	428.749.411	627.664.899	535.813.560
12. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	1.102.498.486	1.613.995.453	1.377.806.366

CÁC TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BÀI



VCD	: Vốn cố định
VLD	: Vốn lưu động
Vốn CSH	: Vốn chủ sở hữu
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSLĐ	: Tài sản lưu động
HDQT	: Hội đồng quản trị
ĐTNH	: Đầu tư ngắn hạn
ĐTDH	: Đầu tư dài hạn
Đvt	: Đơn vị tính

DANH MỤC BẢNG BIỂU**DANH MỤC BẢNG**

<i>Tên bảng</i>	<i>Trang</i>
Bảng 1.1: phân tích cơ cấu nguồn vốn.....	18
Bảng 1.2: phân tích tình hình sử dụng vốn.....	18
Bảng 1.3: Tính toán diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn.....	19
Bảng 2.1: Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	42
Bảng 2.2: Cơ cấu nguồn vốn năm 2006 – 2007.....	49
Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn năm 2007 – 2008.....	54
Bảng 2.4: Tình hình phân bổ vốn cố định.....	63
Bảng 2.5: Bảng kê diễn biến tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2006-2007.....	66
Bảng 2.6: Bảng kê diễn biến tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2007-2008.....	68
Bảng 2.8: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2007.....	70
Bảng 2.9: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2008.....	71
Bảng 2.10: Các chỉ tiêu sinh lợi.....	72
Bảng 2.11: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định giai đoạn 2006-2008.....	76
Bảng 2.12: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động giai đoạn 2006-2008.....	79

DANH MỤC BIỂU

<i>Tên biểu</i>	<i>Trang</i>
Biểu 2.1: Bộ máy tổ chức và quản lí.....	36
Biểu 2.2: Sự tăng trưởng lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2006-2008.....	46
Biểu 2.3: Sự thay đổi giá trị nợ phải trả và vốn CSH qua các năm 2006-2008.....	58
Biểu 2.4: Kết cấu tổng vốn theo tỷ lệ % của Công ty.....	58
Biểu 2.5: Sự thay đổi giá trị vốn lưu động giai đoạn 2006-2008.....	62
Biểu 2.6: Kết cấu vốn lưu động theo tỷ lệ % của Công ty.....	62
Biểu 2.7: Sự thay đổi vốn cố định giai đoạn 2006-2008.....	64
Biểu 2.8: Sự thay đổi vốn đầu tư tài chính giai đoạn 2006-2008.....	65
Biểu 2.9: Tốc độ tăng trưởng của ROS giai đoạn 2006 – 2008.....	73
Biểu 1.10 : Tốc độ tăng trưởng của ROE giai đoạn 2006 – 2008.....	73
Biểu 2.11 : Tốc độ tăng trưởng của ROA giai đoạn 2006 – 2008.....	74
Biểu 2.12: Tốc độ tăng trưởng của ROI giai đoạn 2006 – 2008.....	75
Biểu 2.13: Một số chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động chủ yếu.....	78
Biểu 2.14. Một số chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	81

TÀI LIỆU THAM KHẢO



- TS. Nguyễn Đăng Nam & PGS-TS. Nguyễn Đình Kiệm, *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính – 2001.
- PGS.TS. Lê Văn Tâm, *Giáo trình quản trị doanh nghiệp*, NXB thống kê – 2000.
- PGS.TS Phạm Thị Gái, *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB thống kê – 2004.
- PGS.TS Ngô Thế Chi, *Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê – 2001.
- PGS.TS Nguyễn Năng Phúc, *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học kinh tế quốc dân – 2008.
- Nguyễn Hải Sản, *Quản trị tài chính*, NXB thống kê – 2003
- TS. Trần Ngọc Thơ, *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB thống kê – 2003
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long
- Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long năm 2008.
- Và các tài liệu khác của Công ty cổ phần xe khách Thanh Long.