

# Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.

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

### 1.1.1. Các khái niệm về tài chính và quản trị tài chính doanh nghiệp.

**Tài chính doanh nghiệp:** là những quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị gắn trực tiếp với việc tổ chức, huy động, phân phối, sử dụng và quản lý vốn trong quá trình kinh doanh. Là một khâu của hệ thống tài chính tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hoá tiền tệ.

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất kì một doanh nghiệp nào cũng cần phải có một lượng vốn tiền tệ tối thiểu nhất định. Quá trình hoạt động kinh doanh từ góc độ tài chính, cũng chính là quá trình phân phối để tạo lập sử dụng các vốn tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu của nguồn tài chính, và tạo ra các luồng chuyển dịch giá trị mà biểu hiện của nó là luồng tiền tệ đi vào hoặc đi ra khỏi chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp

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

Quản trị tài chính có quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp là một bộ phận của quản trị doanh nghiệp, nó thực hiện những nội dung cơ bản của quản trị tài chính đối với các quan hệ tài chính nảy sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm thực hiện tốt nhất các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

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

Có thể nói tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với sự tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của

doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hoá của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp

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

Trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý vĩ mô của nhà nước, có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như các nhà đầu tư, cung cấp tín dụng ngắn hạn và dài hạn, các nhà quản lý doanh nghiệp, cơ quan thuế, các cơ quan quản lý nhà nước, người lao động, ... Các đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính doanh nghiệp dưới những góc độ khác nhau. Phân tích tài chính giúp cho tất cả các đối tượng có thông tin phù hợp với mục đích của mình, trên cơ sở đó có thể đưa ra các quyết định hợp lý trong kinh doanh.

**Các nhà cung cấp tín dụng:** quan tâm đến khả năng doanh nghiệp có thể hoàn trả các khoản nợ. Tuy nhiên, các chủ nợ ngắn hạn và dài hạn có mối lưu tâm khác nhau. Các chủ nợ ngắn hạn thường quan tâm đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp nhằm đáp ứng các yêu cầu chi trả ngắn hạn. Còn các chủ nợ dài hạn lại quan tâm đến khả năng của doanh nghiệp có đáp ứng được yêu cầu trả tiền lãi và trả nợ gốc khi đến hạn không do đó họ phải chú trọng cả khả năng sinh lãi và cả sự ổn định lâu dài của doanh nghiệp. Trên cơ sở cung cấp những thông tin về các khía cạnh này, phân tích tài chính giúp cho các chủ nợ đưa các quyết định về khoản nợ như có chi vay không, thời hạn bao lâu, vay bao nhiêu?

**Các nhà quản lý doanh nghiệp:** cần thông tin để kiểm soát và chỉ đạo tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp do vậy họ phải thương xuyên quan tâm đến mọi khía cạnh phân tích tài chính. Phân tích giúp họ có định hướng cho các quyết định về đầu tư, cơ cấu nguồn tài chính, phân chia lợi nhuận, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh để có những biện pháp điều chỉnh phù hợp.

**Cơ quan thuế:** quan tâm đến số thuế mà doanh nghiệp phải nộp. Thông tin tài chính giúp họ nắm được tình hình thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế đối với ngân sách, số phải nộp, đã nộp, còn phải nộp.

**Cơ quan thống kê hay nghiên cứu:** thông qua phân tích tài chính có thể tổng hợp các chỉ tiêu kinh tế của toàn ngành, khu vực hay toàn bộ nền kinh tế để phân tích ở tầm vĩ mô, đưa ra các chiến lược phát triển dài hạn.

**Người lao động:** cũng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp để đánh giá triển vọng của nó trong tương lai...

Như vậy, có thể thấy, vai trò cơ bản của phân tích tài chính là cung cấp thông tin hữu ích cho tất cả các đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những khía cạnh khác nhau, giúp họ có cơ sở vững chắc để đưa ra các quyết định phù hợp với mục đích của mình.

#### **1.1.4. Mục tiêu của phân tích tài chính trong doanh nghiệp.**

Để trở thành một công cụ đắc lực giúp các nhà quản trị doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm đến hoạt động của doanh nghiệp có các quyết định đúng đắn trong kinh doanh, phân tích tài chính cần phải đạt được những mục tiêu sau:

- + Đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các khía cạnh khác nhau như cơ cấu nguồn vốn, tài sản, khả năng thanh toán, lưu chuyển.
- + tiện lợi, hiệu quả sử dụng tài sản, khả năng sinh lãi, rủi ro tài chính...nhằm đáp ứng thông tin cho tất cả các đối tượng quan tâm .
- + Định hướng các quyết định của các đối tượng quan tâm theo chiều hướng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp như quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi nhuận...
- + Trở thành cơ sở cho các dự báo tài chính, giúp người phân tích dự đoán được tiềm năng tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.
- + Là công cụ để kiểm soát hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trên cơ sở để kiểm tra, đánh giá các chỉ tiêu kế hoạch , dự toán, định mức ....Từ đó, xác định những điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động kinh doanh, giúp

cho doanh nghiệp có được những quyết định và giải pháp đúng đắn, đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả cao.

### **1.1.5. Các nội dung của tài chính doanh nghiệp.**

Các nội dung chính trong quản trị tài chính doanh nghiệp như:

- + Phân tích tài chính doanh nghiệp
- + Hoạch định và kiểm soát tài chính doanh nghiệp
- + Quản trị các nguồn tài trợ; chính sách phân phối và quản trị hoạt động đầu tư

### **1.2. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.**

Phương pháp phân tích tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của công ty ở quá khứ, hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai. Từ đó giúp các đối tượng đưa ra quyết định kinh tế phù hợp với mục tiêu mong muốn của từng đối tượng. Để đáp ứng mục tiêu của phân tích tài chính có nhiều phương pháp, thông thường người ta hay sử dụng các phương pháp sau :

#### **1.2.1. Phương pháp so sánh.**

Đây là phương pháp phân tích được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, xác định vị trí và xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

##### **1.2.1.1. Tiêu chuẩn so sánh.**

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được.

##### **1.2.1.2. 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.

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

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

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

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu 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, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

### **1.2.1.4. Hình thức so sánh.**

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể được thực hiện theo 2 hình thức sau :

- So sánh theo chiều dọc : là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành.

- So sánh theo chiều ngang : là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau.

( cần chú ý trong điều kiện có lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá )

### **1.2.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ.**

Nguồn thông tin kinh tế tài chính đã và đang được cải tiến cung cấp đầy đủ hơn, đó là cơ sở hình thành các chỉ tiêu tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích

lũy dữ liệu và đây nhanh quá trình tính toán. Phương pháp phân tích này giúp cho việc khai thác, sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

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

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm chỉ tiêu đặc trưng phản ánh những nội dung cơ bản theo mục tiêu phân tích của doanh nghiệp. Nhìn chung có 4 nhóm sau :

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

### **1.2.3. Phương pháp Dupont.**

Theo phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn tới hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỉ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỉ số có quan hệ nhân quả với nhau. Từ đó phân tích ảnh hưởng của các tỉ số đó với tỉ số tổng hợp.

### **1.2.4. Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp.**

Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm hai nguồn cơ bản là thông tin từ hệ thống kế toán và thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán.

Thông tin từ hệ thống kế toán chủ yếu bao gồm các báo cáo tài chính và một số tài liệu sổ sách kế toán như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo chi tiết về chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, báo cáo chi tiết về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, báo cáo chi tiết về tình

hình tăng giảm tài sản cố định, tăng giảm vốn chủ sở hữu, các khoản phải thu và nợ phải trả...

- Báo cáo tài chính gồm 4 loại sau
- + Bảng cân đối kế toán : mẫu B01 - DN
- + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh : mẫu B02 - DN
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ : mẫu B03 - DN
- + Thuyết minh báo cáo tài chính : mẫu B09 - DN

Thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán được sử dụng để phân tích nguyên nhân, các yếu tố ảnh hưởng của môi trường kinh doanh cũng như các chính sách của doanh nghiệp tác động đến tình hình tài chính doanh nghiệp như thế nào. Nguồn thông tin này giúp các kết luận trong các báo cáo tài chính có tính thuyết phục cao hơn. Các thông tin này chia thành ba nhóm: thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp:

- **Thông tin chung về tình hình kinh tế.**

Các thông tin phản ánh tình hình chung về kinh tế tại một thời kỳ nhất định có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là những thông tin quan trọng cần xem xét. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động của nhiều yếu tố thuộc môi trường vĩ mô nên phân tích tài chính cần đặt trong bối cảnh chung của kinh tế trong nước và khu vực. Những thông tin cần quan tâm bao gồm:

- + Thông tin về tăng trưởng hay suy thoái kinh tế, đặc biệt với phạm vi trong nước và khu vực.
- + Các chính sách kinh tế lớn của nhà nước, chính sách chính trị, ngoại giao, pháp luật, chế độ tài chính, kế toán,... có liên quan.
- + Thông tin về tỷ lệ lạm phát.
- + Thông tin về lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái.
- Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp.

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

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

Các vấn đề trên sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp như khả năng sinh lãi, tốc độ luân chuyển vốn, cơ cấu nguồn vốn, ... Do vậy thông tin về ngành kinh doanh là rất quan trọng.

#### - **Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.**

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

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

#### **1.2.5. Nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp.**

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

- Tham gia đánh giá, lựa chọn các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh
- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng cho hoạt động của doanh nghiệp
- Tổ chức sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản



thu,chi, đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp

- Thực hiện việc phân phối lợi nhuận,trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.
- Đảm bảo kiểm tra,kiểm soát thường xuyên đối với hoạt động của doanh nghiệp,thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp.

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

**1.2.5.1.Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.**

**1.2.5.1.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán.**

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính, trước hết, cần tiến hành so sánh tổng số nguồn vốn giữa cuối kì với đầu năm. Bằng cách này sẽ thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kì cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

**Về phần tài sản:** Tài sản được phân chia:

A: Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

B: Tài sản cố định và đầu tư dài hạn.

Hai phần của bảng cân đối kế toán là tài sản và nguồn vốn có tổng số luôn bằng nhau. Cụ thể như:

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

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

**Bảng 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN**

Tài sản	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kì	Số tương đối	Số tuyệt đối
A – Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn					
1. Tiền					
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn					
3. Hàng tồn kho					
4. Tài sản lưu động khác					
B – Tài sản lưu động khác và đầu tư dài hạn					
1.Tài sản cố định					
Nguyên giá					
Giá trị hao mòn lũy kế					
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn					
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang					
4.Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn					

Phân tích qua bảng cân đối kế toán là việc rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kì kinh doanh khi tiến hành cần đạt được các yêu cầu sau:

Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Xem xét và bố trí tài sản và nguồn vốn trong kì kinh doanh xem đã phù hợp chưa  
Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kì và cuối kì.

Xem xét hoạt động tài sản của doanh nghiệp tăng lên hay giảm đi, phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng vốn như thế nào trong việc đầu tư TSCĐ, dự trữ hàng tồn kho nhưng đồng thời phải so sánh lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng thể hiện qua khoản phải thu cuối năm.

Bên cạnh việc huy động và sử dụng vốn, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, cần phải tính ra và so sánh chỉ tiêu “ hệ số tự tài trợ”

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Tổng nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số tài trợ càng cao, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao, tức là hầu hết tài sản mà doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình và ngược lại, nếu hệ số tự tài trợ càng thấp, chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng thấp, hầu hết tài sản của doanh nghiệp đều được tài trợ bằng số vốn đi chiếm dụng. Vì vậy, cần phải xem xét và xây dựng một cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp, đem lại hiệu quả cao nhất, giúp doanh nghiệp có thể vượt qua thời kỳ khó khăn nhất.

**Về phần nguồn vốn:**

**Bảng 2: PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN**

Nguồn vốn	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kì	Số tương đối	Số tuyệt đối
A - Nợ phải trả					
I. Nợ ngắn hạn					
1. Vay ngắn hạn					
2. Vay dài hạn					
3. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước					
4. Phải trả người lao động					
II. Nợ dài hạn					
B - Nguồn vốn chủ sở hữu					
I. Nguồn vốn quỹ					
1. Nguồn vốn kinh doanh					
2. Quỹ đầu tư phát triển					
3. Lợi nhuận chưa phân phối					
4. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản					
II/ Nguồn kinh phí và quỹ khác					

Đối với nguồn hình thành tài sản, ta cần phải xem xét tỷ trọng của từng loại vốn chiếm trong tổng số vốn kinh doanh cũng như xu hướng biến động của chúng, phải đặc biệt lưu ý đến nợ ngắn hạn, và tỉ lệ tăng giảm của các nguồn vốn: vốn kinh doanh, vốn bổ sung các quỹ.

Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao, ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm nhiều trong tổng nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

**Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn.**

Phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp. Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Theo nguyên tắc cân đối giữa tài sản và nguồn vốn thì tài sản lưu động nên được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn, tài sản cố định nên được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn để hạn chế chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong kinh doanh.

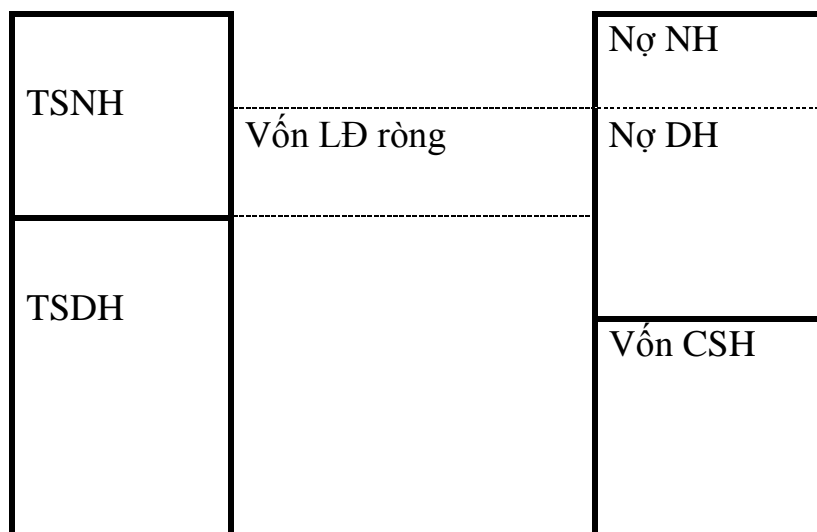
$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

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

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	Nguồn vốn vay - Vay ngắn hạn - Vay dài hạn
Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	Vốn chủ sở hữu

**TÀI SẢN**

**NGUỒN VỐN**



$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

$$= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Nợ dài hạn và vốn chủ hữu là nguồn vốn dài hạn của của doanh nghiệp, trong qua trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư TSCĐ bằng nguồn vốn

dài hạn, bởi vì vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài, giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc chuẩn bị thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ, bị động khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán đột xuất.

Doanh nghiệp thường sử dụng vốn lưu động ròng để mua nguyên vật liệu đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trong đó vốn lưu động ròng được tính bởi công thức:

$$VLD \text{ ròng} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} = \text{Vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

**1.2.5.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kết quả kinh doanh**

**Bảng 3: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH**

Chỉ tiêu	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kì
1. Tổng doanh thu			
2. Các khoản giảm trừ			
3. Doanh thu thuần			
4. Giá vốn hàng bán			
5. Lợi nhuận gộp			
6. Chi phí bán hàng			
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp			
8. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh			
9. Chi phí hoạt động tài chính			
10. Thu nhập hoạt động tài chính			
11. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính			
12. Chi phí khác			
13. Thu nhập khác			
14. Lợi nhuận khác			
15. Lợi nhuận trước thuế			
16. Thuế TNDN phải nộp			
17. Lợi nhuận sau thuế			

Về kết quả kinh doanh: so sánh tăng giảm lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận từ các hoạt động khác. Riêng hoạt động sản xuất kinh doanh ta cần phải xem xét cả tốc độ tăng giảm doanh thu thuần, so sánh tốc độ tăng giảm doanh thu so với tăng giảm chi phí.

Tổng nguồn vốn có thể tăng, giảm do nhiều nguyên nhân nên chưa thể biểu hiện đầy đủ tình hình tài chính của doanh nghiệp được. Vì thế, cần phải đi sâu phân tích các mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác có liên quan.

### **1.2.5.1.3. Phân tích cân đối tài chính**

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

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

#### **1.2.5.2.1. Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán**

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

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

#### **\* Khả năng thanh toán tổng quát (H1)**

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng đảm bảo

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

- Nếu  $H1 > 1$  : chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải tài sản nào

hiện có cũng sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay.

- Nếu  $H1 < 1$  : báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

\* Khả năng thanh toán hiện hành (H2)

Một trong những thước đo khả năng thanh toán của một công ty được sử dụng rộng rãi nhất là khả năng thanh toán hiện hành.

theo công thức sau :

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành (H2)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản ngắn hạn bao gồm các khoản vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn ( bao gồm chứng khoán thị trường ), các khoản phải thu, hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác.

Tổng nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải trả trong năm bao gồm: vay ngắn hạn, vay dài hạn đến hạn trả và các khoản phải trả khác.

Tỷ số (H2) cho thấy công ty có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo cho thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ xuất này theo tiêu chuẩn của ngành. Ngành nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

Nếu tỷ số thanh toán hiện hành giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra.

Nếu tỷ số thanh toán hiện hành cao điều đó có nghĩa là công ty luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, nếu tỷ số thanh toán hiện hành quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động vì công ty đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn hay nói cách khác việc quản lý tài sản ngắn hạn không hiệu quả ( ví dụ như có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, nợ phải đòi, hàng tồn kho ứ đọng ). Một công ty nếu dự trữ nhiều hàng tồn kho thì sẽ có chỉ số thanh toán hiện hành cao, mà ta đã biết

hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền, nhất là hàng tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất. Vì thế trong nhiều trường hợp, tỷ số thanh toán hiện hành không phản ánh chính xác khả năng thanh toán của công ty.

\* Khả năng thanh toán nhanh (H3)

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

- Khả năng thanh toán nhanh: bao gồm tất cả tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{TS ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu  $H_2=1$  tức là doanh nghiệp đang duy trì được khả năng thanh toán nhanh

Nếu  $H_2 < 1$  tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

Nếu  $H_2 > 1$  tức là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là : tiền cộng các khoản tương đương tiền. Được gọi là tương đương tiền là vì đó là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành 1 lượng tiền biết trước, ví dụ như các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn ... có khả năng thanh khoản cao. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau :

- Khả năng thanh toán tức thời

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{các khoản td tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$



. Độ lớn của chỉ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kì hạn thanh toán của món nợ phải thu phải trả trong kì.

Nếu chỉ số này > 0,5 thì chứng tỏ tình hình thanh toán của công ty là tương đối khả quan

Nếu chỉ số này < 0,5 thì chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán trả nợ, có thể bán hàng hoá, tài sản để trả nợ vì không đủ tiền mặt để thanh toán.

Tuy nhiên, chỉ số này lại phản ánh một tình hình không tốt vì vốn bằng tiền lớn, vòng quay tiền chậm dẫn đến làm giảm hiệu quả sử dụng vốn .

\* Khả năng thanh toán lãi vay (H4)

Lãi vay hàng năm là chi phí tài chính cố định và chúng ta muốn biết công ty sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Cụ thể hơn chúng ta muốn biết rằng liệu số vốn đi vay có thể sử dụng tốt đến mức nào, có thể đem lại khoản lợi nhuận là bao nhiêu và đủ bù đắp lãi vay hay không. Tỷ số này dùng để đo mức độ mà lợi nhuận phát sinh do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay hàng năm như thế nào. Nếu công ty quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể đi đến kiện tụng và tuyên bố phá sản.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNtt và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Trong công thức trên, phần tử số phản ánh số tiền mà công ty có thể được sử dụng để trả lãi vay trong năm. Ở đây phải lấy tổng lợi nhuận trước thuế và lãi vay vì lãi vay được tính vào chi phí trước khi tính thuế thu nhập. Phần mẫu số là lãi vay, bao gồm tiền lãi trả cho các khoản vay ngắn hạn và dài hạn kể cả lãi do phát hành trái phiếu.

\*Hệ số khoản phải thu trên phải trả

$$\text{Hệ số các khoản phải thu trên phải trả} = \frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Khoản phải trả}}$$

Hệ số này càng gần đến 1 càng tốt, vì nếu các khoản phải thu mà lớn thì doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều, còn hệ số các khoản phải trả nhiều thì doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều, sẽ bị sức ép từ những khoản phải trả này.

#### 1.2.5.2.2. Nhóm các chỉ số về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư

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

##### \* Hệ số nợ (Hv)

Chỉ tiêu hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay

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

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém, doanh nghiệp bị ràng buộc, bị sức ép từ những khoản nợ vay. Nhưng doanh nghiệp lại có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ.

##### \* Tỷ suất tự tài trợ (Hc)

Tỷ suất tự tài trợ hay hệ số vốn chủ sở hữu là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}} \times 100$$

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tình độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép từ các khoản nợ vay.

\* Tỷ suất đầu tư

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa tài sản cố định ( giá trị còn lại ) với tổng tài sản của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSDH}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp.

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời kỳ cụ thể.

\* Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho thấy trong số tài sản dài hạn của doanh nghiệp, bao nhiêu phần được trang bị bởi vốn chủ sở hữu, nó phản ánh mối quan hệ giữa vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản dài hạn

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}} \times 100$$

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng doanh nghiệp có thể dùng nguồn vốn chủ sở hữu tự trang bị tài sản dài hạn cho doanh nghiệp mình.

Nếu tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn nhỏ hơn 1 nghĩa là 1 bộ phận tài sản dài hạn của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

**1.2.5.2.3. Nhóm các chỉ số về hoạt động**

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

\* Số vòng quay hàng tồn kho: số vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn đánh giá công ty sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào.

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

Số vòng quay hàng tồn kho cao hay thấp tùy thuộc vào đặc điểm ngành kinh doanh. Nếu càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

\* Vòng quay các khoản phải thu

Các khoản phải thu là những hoá đơn bán hàng chưa thu được tiền về do công ty thực hiện chính sách bán chịu và các khoản tạm ứng chưa thanh toán, khoản trả trước cho người bán...

Số vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc thanh toán các khoản phải thu... Khi khách hàng thanh toán tất cả các khoản hoá đơn của họ, lúc đó các khoản phải thu quay được một vòng.

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ phẩm}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}}$$

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại

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

Số vòng quay các khoản phải thu hoặc kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách bán chịu của công ty. Nếu số vòng quay thấp thì hiệu quả sử dụng vốn kém do vốn bị chiếm dụng nhiều. Nhưng nếu số vòng quay các khoản phải thu cao quá sẽ thì sẽ làm giảm sức cạnh tranh dẫn đến giảm doanh thu.

Khi phân tích chỉ số này, ngoài việc so sánh giữa các năm, công ty cần phải xem xét kỹ lưỡng từng khoản phải thu để phát hiện những khoản nợ đã quá hạn trả và có biện pháp xử lý.

\* Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được điều này cần rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá.

\* Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong 1 kỳ quay được bao nhiêu vòng

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

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

\* Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Hiệu suất càng cao thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định càng hiệu quả, ngược lại hiệu suất càng thấp thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định không hiệu quả.

#### 1.2.5.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời

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

\* Tỷ suất doanh lợi doanh thu

Tỷ suất này nói lên \* Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong 1 kỳ quay được bao nhiêu vòng.

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

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

Một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

\* Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn

Tỷ suất này là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của đồng vốn. Nó phản ánh một đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn} = \frac{\text{LNtt(LNst)}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này còn được phản ánh qua chỉ tiêu vòng quay vốn và chỉ tiêu lợi nhuận doanh thu

Nó thể hiện vòng quay của vốn kinh doanh và lợi nhuận trên doanh thu của doanh nghiệp. Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đang đi đúng hướng, ngược lại chỉ số này thấp, doanh nghiệp cần đi sâu tìm hiểu nguyên nhân.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh sau thuế} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

\* Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

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

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ} = \frac{\text{LNst}}{\text{Vốn CSH bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân khi tham gia vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

### 1.2.5.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính.

#### ❖ Đẳng thức Dupont thứ nhất

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng TS} \end{aligned}$$

Phương trình này cho thấy Lãi ròng / Tổng TS phụ thuộc vào 2 nhân tố: Thu nhập của doanh nghiệp trên một đồng doanh thu là bao nhiêu (tức là hiệu quả sử dụng TSCĐ), 1 đồng tài sản thì tạo ra mấy đồng doanh thu.

Sau khi phân tích, ta sẽ xác định chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp hoặc số lượng hàng hoá bán ra không đủ lớn để tạo ra lợi nhuận hoặc lợi nhuận thuần trên mấy đồng doanh thu quá thấp.

Có 2 hướng để tăng ROA: tăng ROS hoặc tăng vòng quay tổng tài sản.

+ Muốn tăng ROS: cần phấn đấu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và

tăng giá bán.

+ Muốn tăng vòng quay tổng TS cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng.

❖ **Đẳng thức Dupont 2**

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

$$= ROA \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} = ROA \times \frac{1}{1 - H_v}$$

Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn, tỷ lệ nợ cao sẽ khuếch trương một hệ quả lợi nhuận là: Nếu doanh nghiệp có lợi nhuận thì LN sẽ rất cao và ngược lại, nếu DN thua lỗ thì thua lỗ sẽ rất nặng.

Có 2 hướng để tăng ROE: tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH.

+ Muốn tăng ROA làm theo như đẳng thức Dupont 1

+ Muốn tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm VCSH và tăng nợ.

Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao. Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro càng tăng.

**Đẳng thức Dupont tổng hợp**

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} * \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} * \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

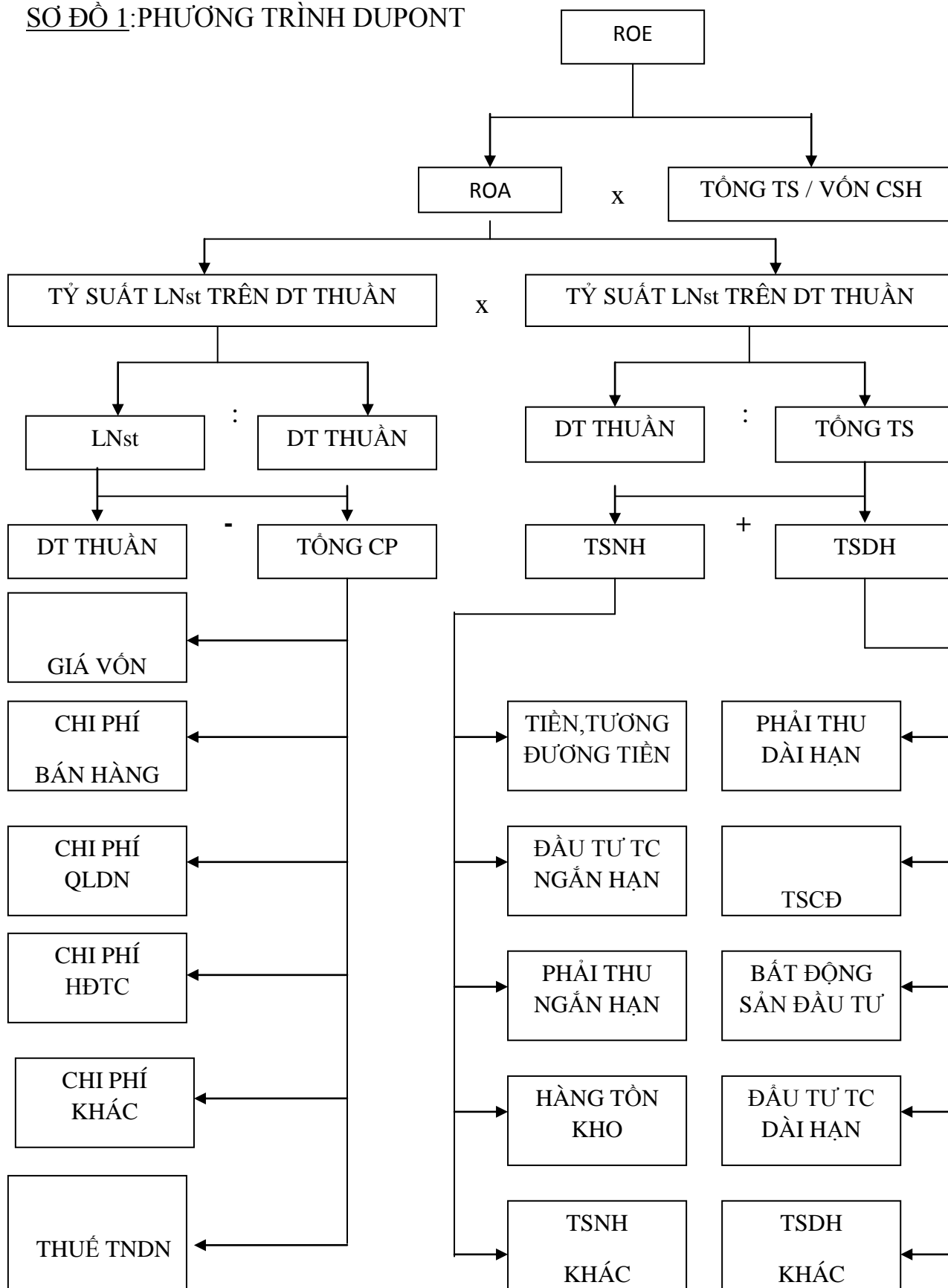
$$= ROS \times \text{Vòng quay tổng TS} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

ROE phụ thuộc vào 3 yếu tố ROS, ROA và tỉ số Tổng TS / Vốn CSH

Các nhân tố này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau đối với ROE. Phân tích đẳng thức Dupont là xác định ảnh hưởng của 3 nhân tố này đến ROE của doanh nghiệp để tìm hiểu nguyên nhân làm tăng giảm tỷ số này. Việc phân tích ảnh hưởng này có thể tiến hành theo phương pháp thay thế liên hoàn



SƠ ĐỒ 1: PHƯƠNG TRÌNH DUPONT



**BẢNG 4: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH**

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Cách tính</i>	<i>Năm 2008</i>	<i>Năm 2009</i>
<i>KN toán tổng quát(lần)</i>	Tổng Tài sản		
	Tổng nợ phải trả		
<i>KN thanh toán hiện thời(lần)</i>	Tài sản ngắn hạn		
	Tổng nợ ngắn hạn		
<i>KN thanh toán nhanh(lần)</i>	TS NH – Hàng tồn kho		
	Tổng nợ ngắn hạn		
<i>KN thanh toán lãi vay(lần)</i>	LNtt và lãi vay(EBIT)		
	Lãi vay phải trả		
<i>Hệ số nợ (lần)</i>	Nợ phải trả		
	Tổng nguồn vốn		
<i>Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn (%)</i>	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}} \times 100$		
<i>Số vòng quay Hàng tồn kho (vòng)</i>	Giá vốn hàng bán		
	Hàng tồn kho bquân		
<i>Vòng quay các khoản phải thu (vòng)</i>	Doanh thu thuần		
	Số dư b quân các khoản phải thu		
<i>Kỳ thu tiền trung bình (ngày)</i>	360 ngày		
	Vòng quay các khoản phải thu		
<i>Hiệu suất sử dụng vốn cố định (lần)</i>	Doanh thu thuần		
	Vốn cố định bquân		
<i>TS doanh lợi doanh thu (%)</i>	$\frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$		
<i>TS doanh lợi tổng vốn(%) (ROA)</i>	$\frac{\text{LNtt(LNst)}}{\text{Vốn kinh doanh bq}} \times 100$		
<i>TS lợi nhuận vốn chủ sở hữu (%) (ROE)</i>	$\frac{\text{LNst}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}} \times 100$		

## **Chương II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU**

### **2.1 Khái quát về công ty.**

#### **2.1.1. Giới thiệu chung về công ty Cổ phần Thương mại Hoàng Cầu.**

**1. Tên doanh nghiệp:** CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU.

**2. Tên giao dịch quốc tế:** HOANG CAU TRADING JOINTSTOCK COMPANY.

**3. Ngành nghề kinh doanh chính:**

- Kinh doanh kho ngoại quan ( theo quy định của nhà nước )
- Mua bán ô tô chuyên chở hàng đông lạnh, container đông lạnh
- Vận tải , dịch vụ vận tải hàng hoá thuỷ, bộ

**4. Địa Chỉ:** Km 2 đường đi đảo Đình Vũ, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, thành phố Hải Phòng.

**5. Tổng số vốn:** 57.586.324.867 Trong đó:

- + **Vốn lưu động:** 43.619.818.963 đồng.
- + **Vốn cố định:** 13.966.505.904 đồng.

**6. Tổng lao động:** 56 lao động.

- + Nhân viên khối văn phòng: 16 người.
- + Nhân viên lái xe tải: 40 người.

#### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.**

❖ **Giai đoạn 2000 – 2004.**

- Công ty Hoàng Cầu được thành lập vào ngày 04 tháng 10 năm 2000
- Lấy tên là: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU.
- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: HOACAU TRADICO LTD.
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 64 Phan Bội Châu , Phường Phan Bội Châu, Quận. Hồng Bàng, Thành Phố Hải Phòng.
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng.

**❖ Giai đoạn: 2004 - 2010.**

+ Đến ngày 02 tháng 12 năm 2004, do có sự thay đổi về số thành viên góp vốn và yêu cầu thực tế của doanh nghiệp. Nên công ty TNHH Hoàng Cầu được chuyển đổi thành công ty cổ phần

- **Lấy tên là:**

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU

- **Tên công ty viết tiếng nước ngoài:**

HOANG CAU TRADING JOINTSTOCK COMPANY

- **Địa chỉ trụ sở chính:** Km 2 đường đi đảo Đình Vũ, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, thành phố Hải Phòng.

- **Vốn điều lệ:** 20.000.000.000 đồng.

- **Mệnh giá cổ phần:** 100.000 đồng.

- **Số cổ phần:** 200.000 cổ phần.

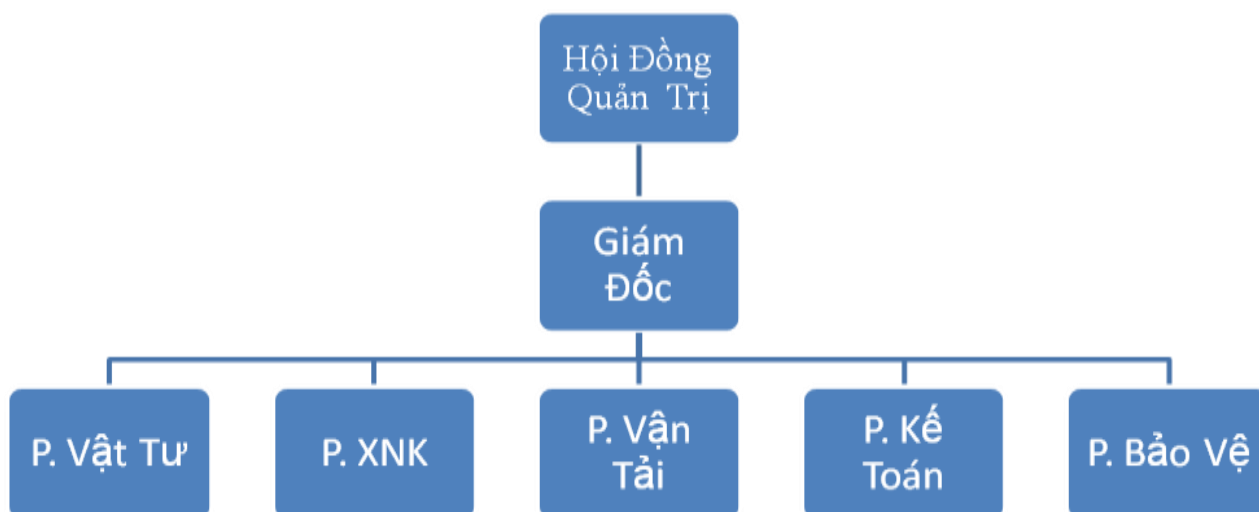
Đây là giai đoạn công ty gặp rất nhiều khó khăn về tài chính và bị ảnh hưởng sự khủng hoảng của nền kinh tế, thiếu vốn quay vòng, lượng hàng hoá tồn kho rất nhiều nhưng không thể tiêu thụ được.

Đến đầu năm 2007 tình hình tài chính công ty đã được cải thiện đáng kể và dần đi vào ổn định. Trong năm công ty thực hiện được rất hợp đồng đồng bán đầu kéo container, đặc biệt năm 2009 công ty đã bán được 128 chiếc xe đầu kéo. Và mảng vận tải cũng phát triển đáng kể, đến đầu năm 2009 đội xe đã tăng lên 20 chiếc. Chạy liên tục 60 chuyến mỗi tháng, đem lại doanh thu đáng kể cho doanh nghiệp.

Doanh nghiệp đang có được những hợp đồng vận tải lâu dài tuyến Hải Phòng – Lạng Sơn, với khối lượng hàng hoá vận chuyển rất lớn, chủ yếu là hàng đông lạnh và thép tấm. Đặc biệt, doanh nghiệp đã mở rộng thị trường xe đầu kéo sang khu vực miền trung tây nguyên, phục vụ các hoạt động khai khoáng tại đây.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức

#### SƠ ĐỒ 2: CƠ CẤU TỔ CHỨC



#### Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận phòng ban.

**Hội đồng quản trị:** là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của công ty.

- **Giám đốc:** là người đại diện pháp lý trước pháp luật đối với toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh và đối với cán bộ công nhân viên công ty, tổ chức lãnh đạo chung toàn công ty.

- **Phòng tài chính kế toán:** theo dõi tình hình tài chính của đơn vị, tình hình nguồn vốn, luân chuyển vốn, theo dõi công nợ, xác định kết quả kinh doanh, ... để cung cấp chính xác quá trình hoạt động của công ty.

- **Phòng xuất nhập khẩu:** có nhiệm vụ tiếp nhận và lập các hợp đồng, các chứng từ liên quan đến việc làm thủ tục hải quan cho lô hàng và vận chuyển các lô hàng. Sau đó, chuyển qua cho bộ phận điều xe để vận chuyển hàng hoá đến các địa điểm theo hợp đồng cho các khách hàng (đối tác làm ăn).

- **Phòng vận tải:** Chịu trách nhiệm khai thác đội xe của công ty, tìm kiếm các khách hàng có nhu cầu về vận tải, các dịch vụ vận tải.

- **Chi nhánh:** là đơn vị thu nhỏ có người chỉ huy và điều hành trực tiếp là giám đốc và có các nhân viên trợ giúp như kế toán, thủ quỹ...

**Nhận xét:**

Cơ cấu quản lý của công ty là cơ cấu trực tuyến chức năng. Đứng đầu Công ty là Tổng giám đốc kiêm chủ tịch hội đồng quản trị, có toàn quyền quyết định và chịu trách nhiệm mọi mặt về doanh nghiệp. Nhân viên các phòng ban có trách nhiệm giúp giám đốc quản lý các mặt và báo cáo về tình hình doanh nghiệp cho giám đốc hàng ngày, hàng tháng ....Việc truyền lệnh vẫn theo tuyến quy định, nhưng nó cũng xuất hiện những nhược điểm mới như lãnh đạo phải thường xuyên giải quyết mối quan hệ giữa bộ phận trực tuyến và bộ phận chức năng, mỗi khi có nhiều ý kiến khác nhau.

Vì vậy, áp lực đặt lên vai giám đốc là rất lớn, doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu và tìm hiểu để xây dựng một bộ máy lãnh đạo khoa học nhất. Có thể sử dụng một bộ phận tham mưu giúp việc của một nhóm các chuyên gia hay quản lý. Tạo hiệu quả cao trong lao động, đem lại lợi nhuận lớn nhất cho doanh nghiệp.

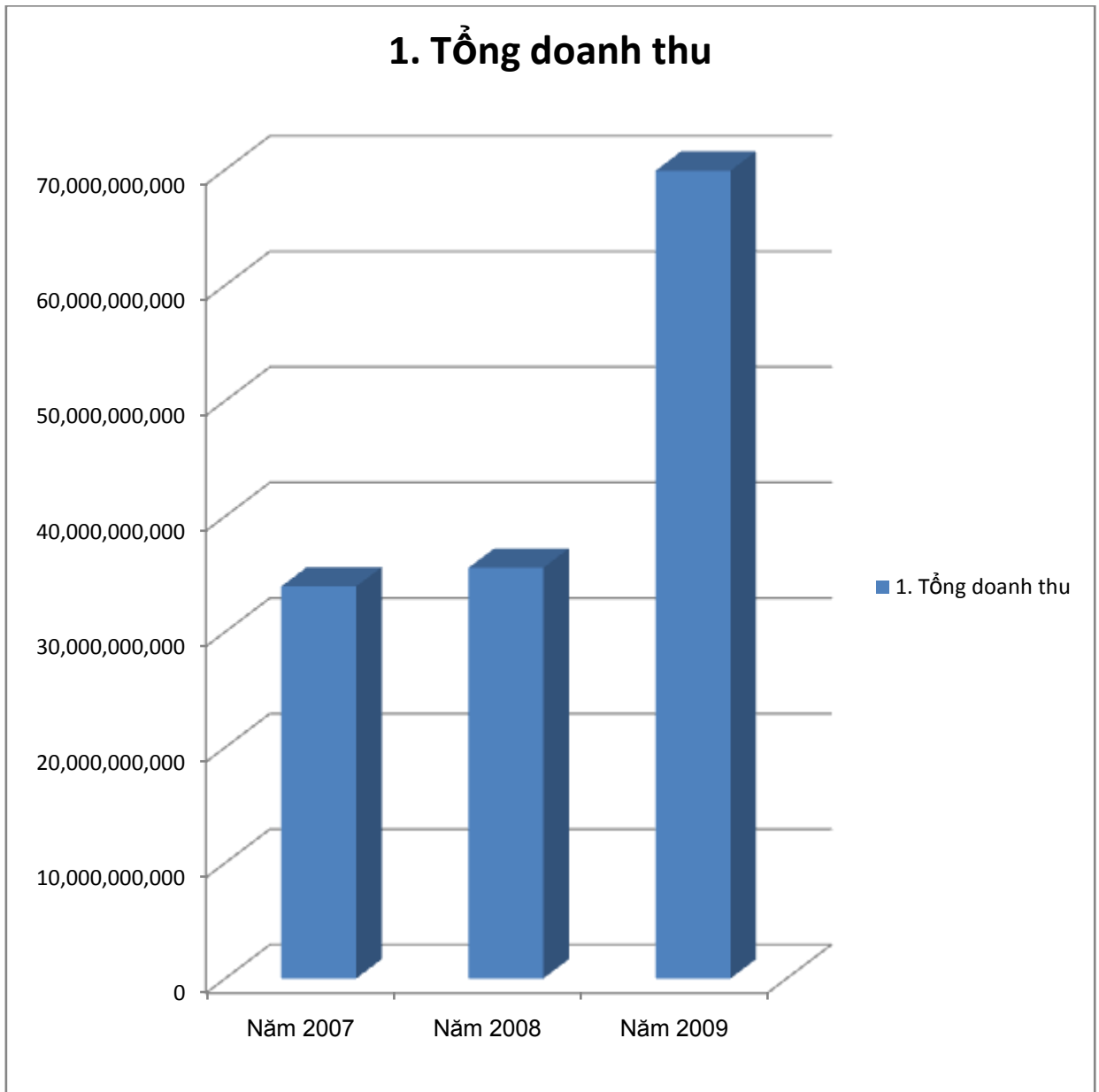
**2.1.4. Hoạt động kinh doanh chung qua các năm**

**BẢNG 5 : CHỈ TIÊU SẢN SUẤT KINH DOANH 2007 – 2009**

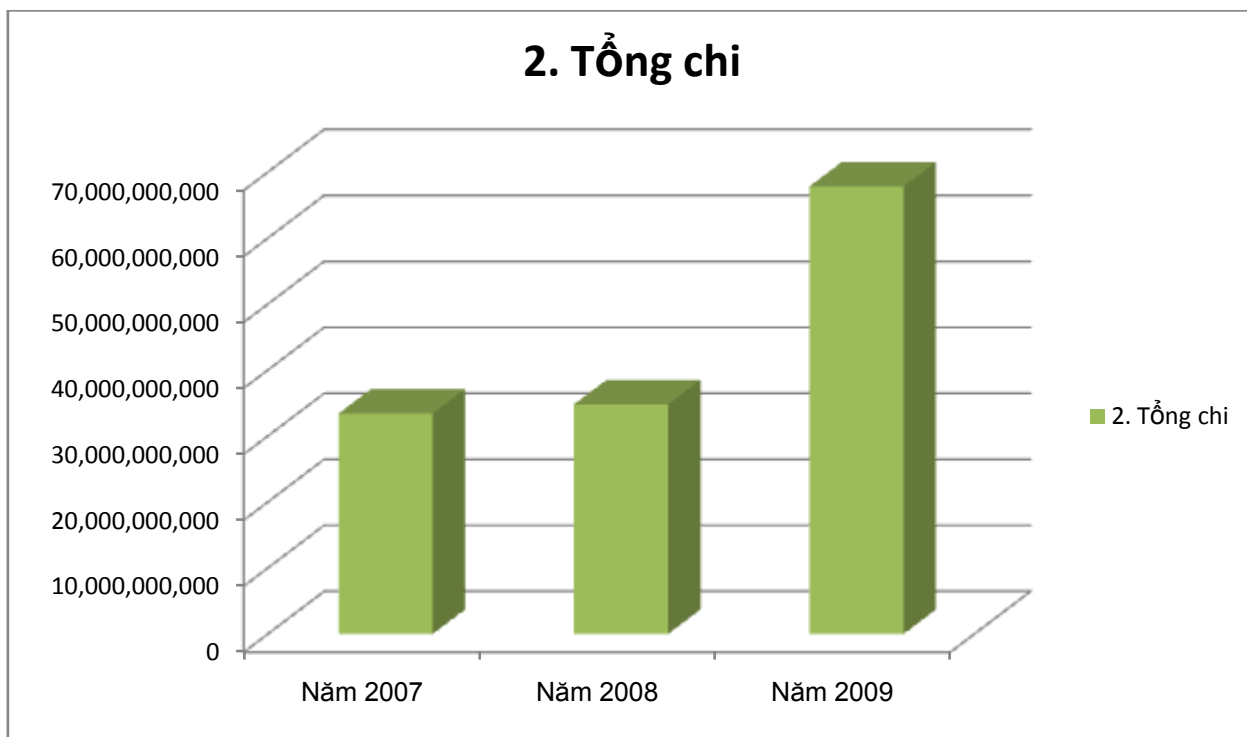
ĐVT: đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Năm 2009</b>
<b>1. Tổng doanh thu</b>	33,936,978,649	35,544,829,795	69,914,153,728
<b>2. Tổng chi</b>	33,403,454,148	34,789,400,377	67,828,751,736
<b>3. Lợi Nhuận</b>	533,524,501	755,429,418	2,085,401,992

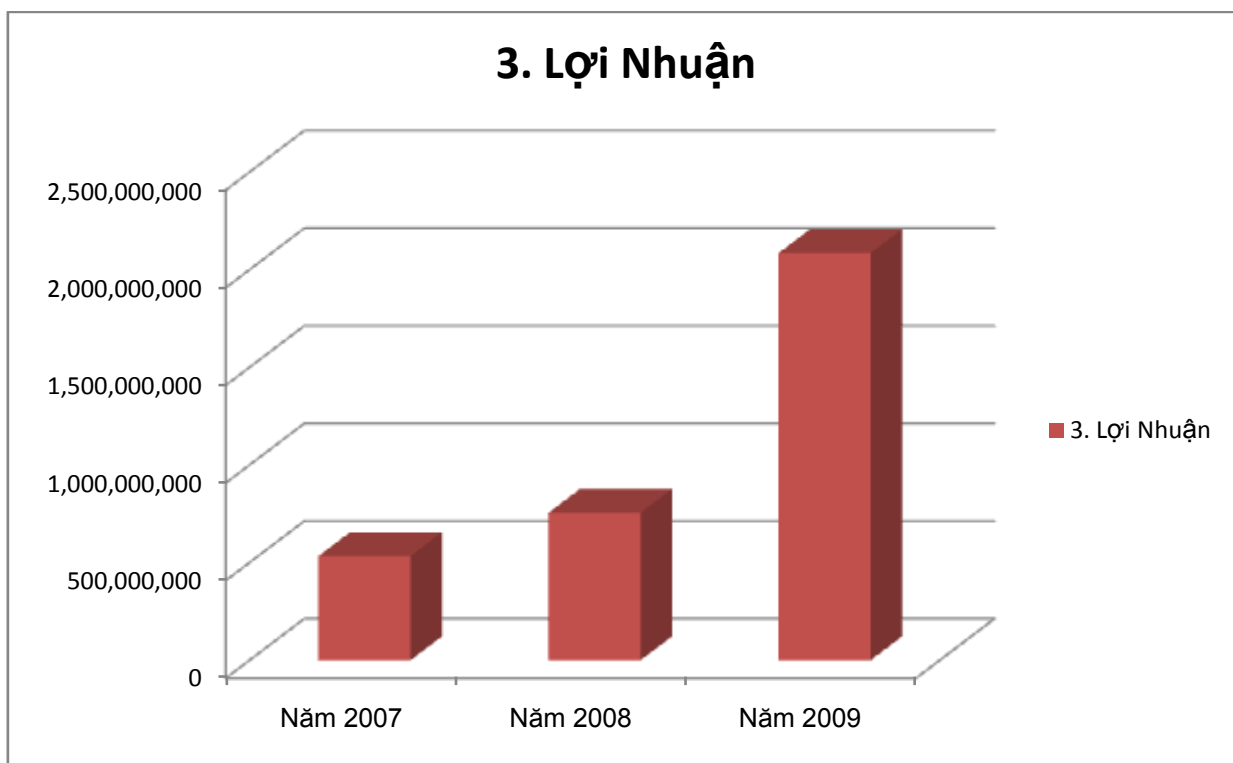
**BIỂU ĐỒ 1: TỔNG DOANH THU NĂM 2007 - 2009**



**BIỂU ĐỒ 2: TỔNG DOANH THU NĂM 2007 - 2009**



**BIỂU ĐỒ 3: TỔNG LỢI NHUẬN NĂM 2007 - 2009**





**Nhận xét:**

Nhìn vào biểu đồ ta thấy, doanh thu, chi phí, lợi nhuận đều tăng qua các năm. Đó là tín hiệu đáng mừng của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển bền vững.

Đi sâu vào tìm hiểu ta thấy, doanh thu năm 2008 tăng 4.6% so năm 2007, năm 2009 tăng 106% so với năm 2007. Nguyên nhân có sự tăng mạnh như vậy là trong năm 2009 doanh nghiệp bán được 128 chiếc đầu kéo container ( so với năm 2007 con số này là 57 chiếc) và mảng vận tải cũng đem lại nguồn doanh thu lớn chiếm 32% tổng doanh thu.

Tổng chi năm 2008 tăng 4% so năm 2007, năm 2009 tăng 103.1 %. Việc chi phí tăng cũng là hợp lý ( do tăng doanh thu cũng đồng nghĩa tăng giá vốn hàng bán), đặc biệt tỷ lệ tăng chi phí thấp hơn tỷ lệ tăng doanh thu. Nhưng doanh nghiệp cần chú trọng khâu tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận năm 2008 tăng 41.7% so với năm 2007, năm 2009 tăng 291,2 %. Qua đây ta thấy tỷ lệ tăng lợi nhuận lớn hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng của chi phí qua các năm. Nó thể hiện sự phát triển mang tính bền vững của doanh nghiệp, đặc biệt năm 2009. Nhưng doanh nghiệp cần đi sâu tìm hiểu nghiên cứu giảm chi phí để có thể đạt mức lợi nhuận lớn hơn trong tương lai.

**❖ Những ưu điểm:**

- Là một trong những công ty đầu tiên của Hải Phòng hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu` đầu kéo container và romooc
- Vị trí địa lý của Hải Phòng: là thành phố ven biển, nằm phía đông miền Duyên Hải Bắc Bộ, cách thủ đô Hà Nội 102 km. Đây là vị trí giao lưu thuận lợi các tỉnh trong nước và quốc tế.
- Địa điểm của công ty: nằm trong khu kinh tế cảng Đình Vũ, thuộc trục giao thương trung chuyển của thành phố với các tỉnh trong nước
- Công ty có hệ thống kho và sân bãi rộng có thể lưu trữ một lượng hàng lớn. Đặc biệt có kho ngoại quan phục vụ cho hoạt động “tạm nhập tái xuất” và cho thuê kho hải quan, đảm bảo tiêu chuẩn, và đã được hải quan cấp phép.

- Bên cạnh đó ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty luôn đoàn kết, hăng say lao động và từng bước ổn định trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên lao động của công ty trải qua nhiều năm tham gia hoạt động xuất nhập khẩu, phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và quốc tế nên đã được trang bị nhiều kiến thức kinh nghiệm.
- Trên thị trường uy tín của công ty đã được khẳng định sau nhiều năm hoạt động, được bạn hàng trong nước và quốc tế công nhận.
- Lợi thế về thuế suất (nhập Khẩu 0%) và cơ sở vật chất kỹ thuật không ngừng được cải tiến đã khiến uy tín của công ty với các bạn hàng càng gia tăng về khả năng ổn định nguồn cung ứng.
- Sau khi chuyển sang mô hình công ty cổ phần, công ty đã thay đổi cơ bản về nhân thức. Có điều kiện mở rộng thêm ngành nghề kinh doanh, đồng thời chủ động hơn về nguồn vốn phục vụ kinh doanh thuận lợi hơn.

❖ **Những khó khăn:**

Hiện tại đã có rất nhiều công ty khác cùng gia nhập thị trường, có rất nhiều đối thủ cạnh tranh nặng ký, mạnh cả về nguồn vốn lẫn đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp.

Do tốc độ phát triển của thành phố ngày 1 nhanh, nhiều công ty kinh doanh cùng lĩnh vực với công ty Hoàng Cầu ngày càng nhiều. Nhiều khách hàng quen thuộc của công ty đã bị thu hút bởi đơn giá hấp dẫn, thị trường của công ty bị thu hẹp.

Do những khủng hoảng của nền kinh tế Mỹ, đã làm cho doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong khâu nhập khẩu. vì nguồn hàng của công ty được nhập chủ yếu từ Mỹ.

Do sự tăng giá của những nguồn nguyên liệu hoá thạch (xăng, dầu...) , làm tăng chi phí rất lớn cho doanh nghiệp. Với đặc thù của công ty vận tải, hàng năm doanh nghiệp tiêu tốn hàng trăm nghìn lít xăng, dầu.

Lực lượng lao động: Trước những nhu cầu về khối lượng và tính phức tạp của công việc, lực lượng lao động hiện tại chưa đủ về khối lượng và chưa mạnh về

chất lượng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh thực tế của doanh nghiệp (trong mảng xuất nhập khẩu)

Nhưng vấn đề lớn nhất của Công ty là tài chính. Đây là những vấn đề tài chính còn tồn đọng:

Do khủng hoảng của nền kinh tế toàn cầu ảnh hưởng tới tình hình tài chính của nước ta nói chung, và cũng ảnh hưởng tới tình hình huy động nguồn vốn của công ty nói riêng.

Do tỷ lệ lạm phát tăng lên hai con số, đã kéo theo chi phí làm cho giá cả các mặt hàng tăng lên đáng kể, làm chững lại nhu cầu mua bán phục vụ sản xuất. Chính Phủ đang sử dụng những chính sách thắt chặt về tài chính, làm cho doanh nghiệp rất khó khăn với việc huy động vốn vay. Không đáp ứng được nhu cầu cấp thiết về vốn cho doanh nghiệp. Gói kích cầu của chính phủ đưa ra rất chậm và chưa đủ để doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn này.

Với đặc thù là một doanh nghiệp thương mại vốn tham gia vào kinh doanh là yếu tố quan trọng nhất, đây là vấn đề rất khó khăn của công ty. Nhu cầu về vốn cho kinh doanh là rất lớn, trong khi vốn kinh doanh không đáp ứng đủ nhu cầu. Vì vậy phải vay vốn của các tổ chức tín dụng, với lãi suất rất lớn và thời gian hoàn gốc lại rất ngắn, tạo lên áp lực rất lớn cho doanh nghiệp. Đây là những vấn đề bức xúc mà doanh nghiệp không dễ giải quyết trong thời gian ngắn.

Những khó khăn trên đã ảnh hưởng rất lớn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để khắc phục những khó khăn trên công ty cần phải có biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khối lượng hàng bán, giảm tối đa hàng tồn kho, giảm chi phí đến mức thấp nhất có thể, đẩy nhanh tiến độ thu hồi công nợ... Đó là cơ sở thu hồi vốn nhanh, làm tăng vòng quay tổng vốn, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Chính vì vậy mà em chọn đề tài “ ***Phân tích tài chính và các biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp*** ”.

**2.2. Phân tích tình hình hoạt động tài chính tại công ty**

**2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty CP TM HOÀNG**

**CÁU.**

**2.2.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán.**

**BẢNG 6: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2008
	Số tiền	Số tiền
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	43,619,818,963	12,453,870,111
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	2,744,375,345	1,860,566,534
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	18,320,629,072	2,261,057,637
1. Phải thu khách hàng	4,436,200,000	2,163,521,784
2. Trả trước cho người bán	13,695,443,219	
3. Các khoản phải thu khác	188,985,853	97,535,853
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	22,105,860,067	7,670,508,429
1. Hàng tồn kho	22,105,860,067	7,670,508,429
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	448,954,479	661,737,511
1. Thấu và các khoản được khấu trừ		206,049,063
2. Tài sản ngắn hạn khác	448,954,479	455,688,448
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	13,966,505,904	13,203,652,831
<b>I. Tài sản cố định</b>	13,966,505,904	12,992,959,294
1. Nguyên giá	11,451,288,421	10,165,148,418
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(2,068,691,400)	(1,633,800,657)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	4,583,908,883	4,461,611,533
<b>II. Bất động sản đầu tư</b>		
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	0	210,693,537
1. Phải thu dài hạn		210,693,537
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	57,586,324,867	25,657,522,942

<b>NGUỒN VỐN</b>		
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>33,423,588,871</b>	<b>3,580,188,938</b>
<b>1. Vay ngắn hạn</b>	<b>31,623,588,871</b>	<b>733,188,938</b>
2. Vay ngắn hạn	5,185,118,000	
3. Phải trả người bán	24,887,776,035	450,175,000
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	835,917,000	
5. Phải trả người lao động	714,777,836	283,013,938
6. Chi phí phải trả		
7. Các khoản phải thu ngắn hạn khác		
<b>8. Dự phòng phải thu ngắn hạn</b>	<b>1,800,000,000</b>	<b>2,847,000,000</b>
II. Nợ dài hạn	1,800,000,000	2,847,000,000
1. Vay và nợ dài hạn		
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm		
3. Phải trả phải nộp dài hạn khác		
<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>24,162,735,996</b>	<b>22,077,334,004</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>24,162,735,996</b>	<b>22,077,334,004</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	20,000,000,000	20,000,000,000
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4,162,735,996	2,077,334,004
<b>II. Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>		
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>57,586,324,867</b>	<b>25,657,522,942</b>

( Nguồn từ phòng kế toán)

Bảng cân đối kế toán: Từ ngày 01/01/2009 đến ngày 31/12/2009.

Bảng cân đối kế toán của công ty phản ánh trung thực bức tranh về tài chính, tất cả các nguồn ngân quỹ nội bộ ( được gọi là nợ và vốn chủ sở hữu) và việc sử dụng các nguồn ngân quỹ đó tại mọi thời điểm nhất định trong năm tài chính .  
 Phương trình cơ bản xác định bảng cân đối kế toán được trình bày như sau:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{tổng nợ} + \text{vốn chủ sở hữu (vốn cổ phần)}.$$

**2.2.1.1.1 Phân tích biến động về cơ cấu tài sản.**

( Tính từ thời điểm 01/01/2009 đến 31/12/2009)

**BẢNG 7: CƠ CẤU TÀI SẢN**

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2009		Năm 2008		Tăng, giảm	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	Tỷ lệ %
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	43,619,818,963	76	12,453,870,111	49	31,165,948,852	250
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	2,744,375,345	5	1,860,566,534	7	883,808,811	48
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	18,320,629,072	32	2,261,057,637	9	16,059,571,435	710
1. Phải thu khách hàng	4,436,200,000	8	2,163,521,784	8	2,175,142,363	101
2. Trả trước cho người bán	13,695,443,219	24		0	13,695,443,219	
3. Các khoản phải thu khác	188,985,853	0	97,535,853	0	91,450,000	94
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	22,105,860,067	38	7,670,508,429	30	14,435,351,638	188
1. Hàng tồn kho	22,105,860,067	38	7,670,508,429	30	14,435,351,638	188
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho						
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	448,954,479	1	661,737,511	3	-212,783,032	-32
1. Thuế và các khoản được khấu trừ		0	206,049,063	1	-206,049,063	-100
2. Tài sản ngắn hạn khác	448,954,479	1	455,688,448	2	-6,733,969	-1
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	13,966,505,904	24	13,203,652,831	51	762,853,073	6
<b>I. Tài sản cố định</b>	13,966,505,904	24	12,992,959,294	51	973,546,610	7
1. Nguyên giá	11,451,288,421	20	10,165,148,418	40	1,286,140,003	13
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(2,068,691,400)	4	(1,633,800,657)	6	-434,890,743	27
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	4,583,908,883	8	4,461,611,533	17	122,297,350	3
<b>II. Bất động sản đầu tư</b>						
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	0	0	210,693,537	1	-210,693,537	-100
1. Phải thu dài hạn		0	210,693,537	1	-210,693,537	-100
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	57,586,324,867	100	25,657,522,942	100	31,928,801,925	124

(Nguồn tự tổng hợp từ phòng kế toán)

Từ bảng phân tích cho thấy, cuối kỳ tổng tài sản của doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng là 57.586.324.867 đồng, trong đó tài sản ngắn hạn là 43.619.818.963 đồng, chiếm 76% tổng tài sản, tài sản dài hạn là 13.966.505.904 đồng, chiếm tỷ trọng 24%. So với đầu năm tổng tài sản tăng lên 31.928.801.925 đồng với tỷ lệ tăng là 124 %. Điều đó cho thấy quy mô về vốn của doanh nghiệp tăng lên, khả năng về cuối kỳ quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng.

Tổng tài sản tăng là do sự tăng lên của cả tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, đặc biệt là tài sản ngắn hạn. Năm 2008, tài sản ngắn hạn tăng 31.165.948.852 đồng, tài sản dài hạn tăng 762.853.073 đồng. Sự gia tăng không đồng đều giữa tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đã dẫn đến sự thay đổi mạnh mẽ trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp. Nếu như đầu kỳ tỷ trọng của tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản là (49%) thì cuối kỳ tỷ trọng này là 76% . Đối với một doanh nghiệp kinh doanh xe đầu kéo như công ty cổ phần thương mại Hoàng Cầu, việc duy trì một cơ cấu vốn với tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn như tại thời điểm đầu năm 2009 là hoàn toàn không phù hợp. Do đó, việc thay đổi cơ cấu vốn nói trên theo hướng tích cực, phù hợp với đặc điểm ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện sử dụng vốn có hiệu quả.

Đi vào xem xét từng loại tài sản ta thấy, trong tài sản ngắn hạn hầu hết các chỉ tiêu đều tăng lên cả về mặt giá trị cũng như tỷ trọng chiếm giữ trong tổng tài sản, đặc biệt là khoản trả trước cho người bán tăng rất lớn ( 13,659,433,219 ) và khoản mục hàng tồn kho tăng mạnh với tỷ lệ tăng lên đến 188%. Trong khi đó, các chỉ tiêu thuộc tài sản dài hạn tuy tăng lên về mặt giá trị nhưng lại giảm về mặt tỷ trọng.

- Trong tài sản ngắn hạn ta quan tâm nhất tới 3 chỉ tiêu “Tiền và các khoản tương đương tiền”, “Các khoản phải thu ngắn hạn” và “Hàng tồn kho”

“Các khoản phải thu ngắn hạn” cuối năm so với đầu năm tăng 16,059,571,435 đồng với tỷ lệ 710% làm tỷ trọng của chỉ tiêu này trong tổng tài sản cuối năm đạt 32%. Nguyên nhân chính làm tỷ trọng chỉ tiêu này tăng lên là do doanh nghiệp tăng khoản trả trước cho người bán. Chỉ tiêu này đầu năm bằng không, cuối

năm số tiền doanh nghiệp trả trước cho người bán là 13,695,443,219 đồng (chiếm 24% tổng tài sản). “Phải thu của khách hàng” tăng 13,695,443,219 đồng. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp vẫn làm tốt công tác thu nợ của khách hàng.

Năm 2009, “Hàng tồn kho” của công ty tăng đột biến 14,435,351,638 đồng, chiếm tỷ trọng 38%. Cuối năm hàng tồn kho của công ty lớn, điều đó chứng tỏ trong năm công ty chưa làm tốt công tác bán hàng. Công ty cần đi sâu vào tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp khắc phục vì dự trữ hàng hóa quá lớn trong một thời gian dài sẽ khiến công ty gặp rủi ro về giá cả nhất là trong điều kiện công ty không tiến hành trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Trong tài sản dài hạn, “Tài sản cố định” tăng 973,546,610 đồng với tỷ lệ 7%, “Tài sản dài hạn khác” (bao gồm các khoản phải thu dài hạn) giảm - 210,693,537 đồng với tỷ lệ 100%. “Tài sản cố định tăng” lên so với đầu kỳ thể hiện cơ sở vật chất của doanh nghiệp được tăng cường. Cụ thể, nguyên giá tài sản cố định cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 973,546,610 đồng là do trong kỳ doanh nghiệp được chủ thầu bàn giao để đưa vào sử dụng công trình kho ngoại quan Hoàng Cầu bên cạnh kho cũ của doanh nghiệp. Do nguyên giá tài sản cố định tăng làm cho “Giá trị hao mòn lũy kế” cuối kỳ so với đầu kỳ cũng tăng 1,286,140,003 đồng. “Tài sản dài hạn khác” giảm là do khoản phải thu dài hạn cuối kỳ không có.

Tuy nhiên, đó chỉ là sự tăng, giảm đơn thuần về mặt giá trị, còn xét về khía cạnh tỷ trọng trong tổng tài sản thì tỷ trọng của cả hai chỉ tiêu trên đều giảm. Trong đó, tỷ trọng tài sản cố định trong tổng tài sản giảm mạnh 27% (từ 51% xuống 24%). Như vậy là sự thay đổi tỷ trọng của tài sản cố định mới chính là nguyên nhân chủ chốt làm tỷ trọng tài sản dài hạn trong tổng tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ giảm tới 27%.

Việc phân tích trên cho thấy việc phân bổ vốn của doanh nghiệp có sự cải thiện rõ rệt: quy mô vốn được mở rộng, cơ cấu vốn thay đổi theo hướng tích cực tạo điều kiện sử dụng vốn có hiệu quả, tăng năng lực sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên cũng cần hết sức chú ý đến khả năng thanh toán của khách hàng có quan hệ làm ăn, hạn chế rủi ro phát sinh trong khâu thanh toán, dự trữ tiền và hàng tồn kho



vừa phải đủ và phù hợp với nhu cầu của hoạt động kinh doanh và thực hiện các giao dịch cần tiền, khả năng tiêu thụ hàng hóa, tăng tốc độ luân chuyển vốn...

**2.2.1.1.2 Phân tích biến động về cơ cấu nguồn vốn**

**BẢNG 8: CƠ CẤU NGUỒN VỐN**

Đơn vị tính: VNĐ

NGUỒN VỐN	Năm 2009		Năm 2008		Tăng, giảm	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>33,423,588,871</b>	<b>58</b>	<b>3,580,188,938</b>	<b>14</b>	29,843,399,933	
<b>1. Vay ngắn hạn</b>	<b>31,623,588,871</b>	<b>55</b>	<b>733,188,938</b>	<b>3</b>	30,890,399,933	
2. Phải trả cho người bán	5,185,118,000	9		0	5,185,118,000	
3. Người mua trả tiền trước	24,887,776,035	43	450,175,000	2	24,437,601,035	
4. Thấu và các khoản phải nộp nhà nước	835,917,000	1		0	835,917,000	
5. Phải trả người lao động	714,777,836	1	283,013,938	1	431,763,898	152.6
6. Chi phí phải trả		0		0	0	
7. Các khoản phải thu ngắn hạn khác		0		0	0	
<b>8. Dự phòng phải thu ngắn hạn</b>	<b>1,800,000,000</b>	<b>3</b>	<b>2,847,000,000</b>	<b>11</b>	-1,047,000,000	-36.78
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>1,800,000,000</b>	<b>3</b>	<b>2,847,000,000</b>	<b>11</b>	-1,047,000,000	-36.78
1. Vay và nợ dài hạn		0		0	0	
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm		0		0	0	
3. Phải trả phải nộp dài hạn khác		0		0	0	
<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>24,162,735,996</b>	<b>42</b>	<b>22,077,334,004</b>	<b>86</b>	2,085,401,992	9.446
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>24,162,735,996</b>	<b>42</b>	<b>22,077,334,004</b>	<b>86</b>	2,085,401,992	9.446
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	20,000,000,000	35	20,000,000,000	78	0	0
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4,162,735,996	7	2,077,334,004	8	2,085,401,992	100.4
<b>II. Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	0	
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>57,586,324,867</b>		<b>25,657,522,942</b>		31,928,801,925	124.4

(Nguồn tự tổng hợp từ phòng kế toán)

Số liệu bảng trên cho thấy, tổng nguồn vốn của công ty trong kỳ tăng 31,928,801,925 đồng với tỷ lệ tăng 124%. Nguyên nhân chủ yếu là do nợ phải trả tăng 29,843,399,933 đồng, từ **3,580,188,938** đồng đầu kỳ lên **33,423,588,871** đồng cuối kỳ. Vốn chủ sở hữu của công ty cũng tăng từ **22,077,334,004** lên **24,162,735,996** đồng. Tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn đầu kỳ là 14%, cuối kỳ là 58%, tăng 44%. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm từ 86% xuống còn 42%. Điều đó cho thấy công ty đã thay đổi chính sách tài trợ, tăng cường huy động vốn từ bên ngoài, sử dụng vốn đi chiếm dụng để tài trợ cho tài sản. Đồng thời nhờ theo dõi các số liệu ta cũng thấy mức độ độc lập tài chính của công ty đã giảm đi rất nhiều, khả năng đảm bảo về tài chính thấp vì vậy công ty sẽ gặp khó khăn trong việc thuyết phục các nhà tín dụng đầu tư cho vay. Công ty cần phải có các biện pháp để cải thiện tình hình tài chính trong những kỳ tiếp theo để hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Đi vào phân tích cụ thể các chỉ tiêu, ta thấy năm 2009 các chỉ tiêu bộ phận nằm trong “Nợ ngắn hạn” đều có mức tăng rất lớn. Phải trả cho người bán tăng 5,185,118,000 đồng từ 0 đồng lên 5,185,118,000 đồng. Số tiền khách hàng trả trước cho doanh nghiệp tăng 24,887,776,035 đồng. Trong năm công ty bắt đầu có hoạt động vay ngắn hạn với số tiền vay ngắn hạn cuối năm lên tới **31,623,588,871** đồng. Như vậy khả năng đi chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đã tăng lên rất nhiều.

Năm 2009 công ty làm ăn có lãi, lợi nhuận chưa phân phối tăng 2,085,401,992 đồng với tỷ lệ 100.4%. Toàn bộ số tiền này đã được công ty sử dụng để tái sản xuất mở rộng trong năm 2010.

### **2.2.1.1.3 .Phân tích cân đối.**

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

**Năm 2008:**

<p><b>Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn:</b> 12.453.870.111 đ</p>	<p><b>Nguồn vốn vay:</b> Vay ngắn hạn: 733.188.938 đ Vay dài hạn: 2.847.000.000 đ</p>
<p><b>Tài sản cố định và đầu tư dài hạn:</b> 13.203.652.831 đ</p>	<p><b>Vốn chủ sở hữu:</b> 22.077.334.004 đ</p>

**Năm 2009**

<p><b>Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn:</b> 43.619.818.963 đ</p>	<p><b>Nguồn vốn vay:</b>  <b>Vay ngắn hạn:</b> 31.623.588.871 đ  <b>Vay dài hạn:</b> 1.800.000.000 đ</p>
<p><b>Tài sản cố định và đầu tư dài hạn:</b> 13.966.505.904 đ</p>	<p><b>Vốn chủ sở hữu:</b> 24.162.735.966 đ</p>

Ta thấy : Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn

$$VLĐ ròng năm 2008 = TSNH - Nợ ngắn hạn$$

$$= Vốn dài hạn - TSDH = 11720681170 đ$$

$$\begin{aligned} \text{VLD ròng năm 2009} &= \text{TSNH} - \text{Nợ ngắn hạn} \\ &= \text{Vốn dài hạn} - \text{TSDH} = 11996230090 \text{ đ} \end{aligned}$$

Từ đó ta thấy rằng:

$$\text{Năm 2008: TSNH} > \text{Nợ ngắn hạn} : 11720681170 \text{ đ}$$

$$\text{Vốn dài hạn} > \text{TSDH}$$

$$\text{Năm 2009: TSNH} > \text{Nợ ngắn hạn} : 11996230090 \text{ đ}$$

$$\text{Vốn dài hạn} > \text{TSDH}$$

Như vậy: năm 2008, nguồn vốn dài hạn (nợ dài hạn và vốn CSH) đầu tư cho TSDH không những đủ mà còn thừa nhiều. Nghĩa là VLD ròng  $> 0$ , vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào TSDH, phần dư thừa đó được đầu tư vào TSNH. Tuy điều này là an toàn nhưng lợi nhuận lại thấp.

Đồng thời TSNH lớn hơn vốn ngắn hạn, do đó khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt,

Tuy điều này tạo được sự an toàn cho công ty nhưng chi phí sử dụng vốn lại cao.

Năm 2009, doanh nghiệp vẫn đảm được cơ cấu tài sản nguồn vốn, nhưng ta có thể thấy được sự thay đổi rõ rệt tỷ trọng của nợ ngắn hạn và TSNH trong cơ cấu nguồn vốn và tài sản của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp đang có xu hướng đi chiếm dụng vốn, tăng lượng vốn vay để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Nếu trong điều kiện kinh tế phát triển và triển vọng phát triển của doanh nghiệp thì điều này là rất có lợi. vì nó làm tăng lợi nhuận.

Nhưng trong điều kiện nền kinh tế khủng hoảng như hiện nay thì việc chiếm dụng vốn quá nhiều (sử dụng quá nhiều lượng vốn vay) nguy cơ dẫn đến mất khả năng thanh toán, không thể trả được các khoản nợ và lãi vay đến hạn, doanh nghiệp có thể dẫn tới nguy cơ phá sản.

**2.2.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kết quả kinh doanh.**

**BẢNG 9: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH**

*Đơn vị tính: VNĐ*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2008</b>
	<b>Số tiền</b>	<b>Số tiền</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	69,914,153,728	35,544,829,795
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	69,914,153,728	35,544,829,795
4. Giá vốn hàng bán	63,482,971,463	34,436,773,693
5. Lợi nhuận gộp về từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,431,182,265	1,108,056,102
6. Doanh thu hoạt động tài chính	59,178,179	3,711,359
7. Chi phí tài chính	480,952,197	773,693,597
- Trong đó: Chi phí lãi vay.	324,762,150	711,013,709
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,420,526,889	910,647,476
9. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2,588,881,358	(572,573,612)
10. Thu nhập khác	1,503,608,184	1,806,501,861
11. Chi phí khác	1,564,729,552	184,720,724
12. Lợi nhuận khác	(61,121,368)	1,621,781,137
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,527,759,990	1,049,207,525
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	442,357,998	293,778,107
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,085,401,992	755,429,418

*( Nguồn từ phòng kế toán)*

❖ Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

**BẢNG 10: PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH**

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2008	Tăng, giảm	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	69,914,153,728	35,544,829,795	34,369,323,933	96.7
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	69,914,153,728	35,544,829,795	34,369,323,933	96.7
4. Giá vốn hàng bán	63,482,971,463	34,436,773,693	29,046,197,770	84.3
5. Lợi nhuận gộp về từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,431,182,265	1,108,056,102	5,323,126,163	480.4
6. Doanh thu hoạt động tài chính	59,178,179	3,711,359	55,466,820	1494.5
7. Chi phí tài chính	480,952,197	773,693,597	(292,741,400)	-37.8
- Trong đó: Chi phí lãi vay.	324,762,150	711,013,709	(386,251,559)	-54.3
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,420,526,889	910,647,476	2,509,879,413	275.6
9. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2,588,881,358	(572,573,612)	3,161,454,970	-552.1
10. Thu nhập khác	1,503,608,184	1,806,501,861	(302,893,677)	-16.8
11. Chi phí khác	1,564,729,552	184,720,724	1,380,008,828	747.1
12. Lợi nhuận khác	(61,121,368)	1,621,781,137	(1,682,902,505)	-103.8
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,527,759,990	1,049,207,525	1,478,552,465	140.9
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	442,357,998	293,778,107	148,579,891	50.6
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,085,401,992	755,429,418	1,329,972,574	176.1

(Nguồn tự tổng hợp tại phòng kế toán)

**Nhận xét:**

Từ bảng phân tích cho thấy tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 1,478,552,465 đồng với tỷ lệ tăng 140.9%. Lợi nhuận trước thuế tăng là do lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng đến 3,161,454,970 đồng, còn lợi nhuận khác thì lại giảm. Như vậy khả năng tăng trưởng lợi nhuận của doanh nghiệp là bền vững vì dựa trên nền tảng chủ yếu là tăng hiệu quả kinh doanh.

Xem xét các chỉ tiêu phản ánh doanh thu và chi phí để tìm hiểu cụ thể nguyên nhân ta thấy:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 34,369,323,933 đồng với tỷ lệ tăng 96.7%. Có thể thấy đây là sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Điều này chẳng những làm tăng doanh thu thuần, tạo điều kiện gia tăng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh mà còn giúp doanh nghiệp thu hồi được vốn, gia tăng thị phần tiêu thụ sản phẩm. Đi sâu vào phân tích, ta nhận thấy có được sự tăng doanh thu này là do công ty đã tăng số lượng sản phẩm bán ra với việc mở rộng thị trường tiêu thụ bên cạnh việc tăng lượng hàng bán với các bạn hàng truyền thống. Tuy nhiên cũng có một phần nguyên nhân là công ty đã tăng giá bán do giá hàng hóa mua vào tăng.

- Giá vốn hàng bán tăng 29,046,197,770 đồng với tỷ lệ 84.3%. Tuy nhiên khi lượng hàng tiêu thụ tăng thì trị giá vốn hàng bán ra tăng là điều hết sức bình thường.

- Doanh thu hoạt động tài chính trong năm 2009 của công ty chỉ bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng là 59,178,179 đồng, tăng 55,466,820 đồng tương ứng với tỷ lệ rất lớn.

- Chi phí quản lý kinh doanh tăng 276.5% làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm đồng. Trong kỳ, trong 3,420,526,889 đồng chi phí quản lý kinh doanh thì phần lớn là chi phí bán hàng. Chi phí bán hàng tăng nếu không có khoản chi phí nào lãng phí bất hợp lý thì điều đó sẽ làm gia tăng doanh thu bán hàng và thực tế doanh thu bán hàng của doanh nghiệp đã tăng 96.7%.

Như vậy có thể thấy trong năm công ty đã đẩy mạnh bán hàng ra để tăng doanh thu, điều đó chẳng những làm gia tăng lợi nhuận mà còn làm gia tăng tốc độ

lưu chuyên vốn. Trong kỳ, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, chi phí tài chính đều tăng làm cho lợi nhuận giảm, công ty cần xem xét cụ thể có khoản chi phí nào bất hợp lý lãng phí không để có biện pháp khắc phục kịp thời.

## **2.2.2. Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Cty CP Thương mại HOÀNG CẦU**

### **2.2.2.1. Các chỉ số về khả năng thanh toán.**

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với các khoản phải thanh toán trong kỳ đồng thời thể hiện rõ nét chất lượng công tác tài chính..

Tại một thời điểm nếu doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán đó sẽ là dấu hiệu đầu tiên của khó khăn tài chính, còn nếu nghiêm trọng hơn có thể đưa doanh nghiệp đến phá sản. Vì vậy, khả năng thanh toán là một chỉ tiêu quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp, nó sẽ phản ánh rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó giúp cho doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế mức độ rủi ro của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của một DN thông thường được xem xét trong ngắn hạn .

Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ cho biết năng lực tài chính trước mắt cũng như lâu dài của doanh nghiệp. Từ đó, có thể giúp cho các nhà quản lý đánh giá được sức mạnh tài chính hiện tại, tương lai cũng như dự đoán được khả năng thanh toán của bản thân doanh nghiệp.



**BẢNG 11: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU THANH TOÁN**

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	Tuyệt đối	Tương đối
					+ -	%
1	Tổng TS (1)	Triệu	25,657	57,586	31,929	124
2	Tổng nợ (2)	Triệu	3,580	33,423	29,843	834
3	TS ngắn hạn (3)	Triệu	12453	43,619	31,166	250
4	Nợ ngắn hạn (4)	Triệu	733	31,623	30,890	4214
5	Hàng tồn kho (5)	Triệu	7670	22105	14,435	188
6	Tiền mặt (6)	Triệu	1,860	2,744	884	48
7	LN trước thuế (7)	Triệu	1,049	2,527	1,478	141
8	Lãi vay phải trả (8)	Triệu	711	324	-387	-54
9	<b>(H1)</b> Hệ số thanh toán TQ (1/2)	Lần	7.17	1.72	-5.44	-75.96
10	<b>(H3)</b> Hệ số thanh toán nhanh (3-5)/(4)	Lần	6.53	0.68	-5.84	-89.57
11	<b>(H4)</b> Hệ số thanh toán tức thời (6/4)	Lần	2.54	0.09	-2.45	-96.58
12	<b>(H5)</b> Hệ số thanh toán lãi vay (7+8)/(8)	Lần	2.48	8.80	6.32	255.48

Hệ số thanh toán tổng quát (H1) cho biết cứ 1 đồng vay nợ có bao nhiêu đồng giá trị TS hiện Công ty đang quản lý sử dụng để đảm bảo. Qua bảng ta thấy H1 của Công ty năm 2008 là 7.17 lần, năm 2009 là 1.72, năm 2009 so với năm 2008 giảm rất mạnh là 5.45 lần, tuy nhiên chỉ số này trong 2 năm vẫn lớn hơn 1 là tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, năm 2008 đi vay 1 đồng thì có 7.17 đồng đảm bảo, năm 2009 đi vay 1 đồng thì có 1.72 đồng đảm bảo.

Ta thấy H1 của Công ty khá cao chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty tương đối tốt, tình hình tài chính nhìn chung khá lành mạnh và vững vàng. Nhưng có sự sụt giảm rất lớn về khả năng thanh toán tổng quát là do năm 2009 tổng tài sản tăng 124% còn nợ ngắn hạn tăng rất lớn. Doanh nghiệp cần đi sâu để tìm hiểu nguyên nhân và có biện pháp xử lý.

Hệ số thanh toán nhanh năm 2008 đạt 6.53 nhưng đến năm 2009 đã giảm còn 0.68 giảm 5.84 lần so với năm 2008, nguyên nhân là do năm 2009 doanh nghiệp đã có khối lượng hàng tồn kho quá lớn ( tăng 188%), TSNH của Công ty vẫn không đủ để đảm bảo cho nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn và điều này sẽ làm giảm uy tín của Công ty với các chủ nợ . Điều này rất đáng báo động vì đến một lúc nào đó Công ty sẽ buộc phải thanh lý TSDH để thanh toán nợ. Nếu hàng tồn kho của công ty ứ đọng không đáng giá thì công ty sẽ lâm vào cảnh khó khăn về tài chính gọi là “ không có khả năng chi trả”.

Tỷ số thanh toán tức thời của công ty năm 2008 là 2.54 có nghĩa là có 2.54 đồng tài sản lưu động để đảm bảo cho 1 đồng nợ đến hạn, nhưng năm 2009 chỉ có 0.09 đồng. cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là những dấu hiệu khó khăn về tài chính sắp xảy ra.

Do trong kỳ doanh nghiệp sử dụng một lượng vốn vay quá lớn , điều này cho ta thấy nếu như các chủ nợ mà cùng đòi nợ thì công ty không có khả năng thanh toán ngay cho các chủ nợ . Nếu tỷ số này không được cải thiện doanh nghiệp hoàn toàn có thể rơi vào tình trạng phá sản,

Hệ số thanh toán lãi vay (H5) của Công ty năm 2008 là 2.48 lần, năm 2009 là 8.8 lần tăng 6.32 so với năm 2009, chỉ số này của Công ty là cao, nhưng nó không phản ánh chính xác tình hình vay nợ của doanh nghiệp, do các khoản vay lớn của doanh nghiệp xuất hiện vào cuối năm 2009, cho nên các khoản lãi vay đã không được quyết toán trong năm tài chính. Vì vậy, chưa thể kết luận chính xác về khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp.

Ta thấy, trong năm 2009 có rất nhiều chỉ tiêu sút giảm nghiêm trọng, đặc biệt là hai chỉ tiêu “ thanh toán nhanh và thanh toán tức thời”. Chung tỏ doanh nghiệp đang gặp vấn đề trong khâu thanh toán. Nếu như có chủ nợ đòi nợ ngay, thì rất có thể doanh nghiệp sẽ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Doanh nghiệp cần đi sâu tìm hiểu nguyên nhân để sớm có biện pháp khắc phục.

**2.2.2.2. Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.**

**BẢNG 12: CÁC CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ**

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị		Chênh lệch	
			Năm 2008	Năm 2009	Tuyệt đối	Tương đối
					+ -	%
1	Nợ phải trả (1)	Triệu	3,580	33,423	29,843	833.60
2	Vốn chủ sở hữu (2)	Triệu	22,077	24,162	2,085	9.44
3	Tổng vốn (3)	Triệu	25,657	57,586	31,929	124.45
4	TSNH (4)	Triệu	12,453	43,619	31,166	250.27
5	TSDH (5)	Triệu	13,203	13,966	763	5.78
6	Tổng TS (6)	Triệu	25,657	57,586	31,929	124.45
7	TSCĐ và Đầu tư DH (7)	Triệu	12,992	13,996	1,004	7.73
8	<b>Hv</b> - Hệ số nợ (1/3)	Lần	0.14	0.58	0.44	315.96
9	<b>Hc</b> - Hệ số vốn chủ (2/3)	Lần	0.86	0.42	-0.44	-51.24
10	Hệ số đảm bảo nợ (2/1)	Lần	6.17	0.72	-5.44	-88.28
11	Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/6)	Lần	0.51	0.24	-0.27	-52.87
12	Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/6)	Lần	0.49	0.76	0.27	56.06
13	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ (2/7)	Lần	1.70	1.73	0.03	1.59

Hệ số nợ (Hv) cho biết trong một đồng vốn kinh doanh của Công ty đang sử dụng có mấy là vay nợ, mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Qua bảng ta thấy Hv của Công ty năm 2008 là 0,14 lần, năm 2009 là 0.58 tăng 0.44, Hệ số nợ của Công ty năm 2009 là tương đối cao, chứng tỏ khả năng tự lập về tài chính của Công ty không cao. Nhưng nó cũng cho thấy Công ty đã chú ý tới việc sử dụng vốn vay như công cụ để gia tăng lợi nhuận . Tuy nhiên trong năm vừa qua thì Hv của Công ty đang dần tăng lên quá mạnh , là do Công ty đã vay đi vay thêm tiền để đầu tư tài sản ngắn hạn để phục vụ cho quá trình hoạt động kinh doanh .

Hệ số vốn chủ (Hc) (hay còn gọi là tỷ suất tự tài trợ) cho biết bình quân 100 đồng vốn kinh doanh của Công ty năm 2008 có 86 đồng là vốn CSH, năm

2009 có 42 đồng vốn CSH. Năm 2009 (Hc) giảm 0.44 lần tương ứng tỷ lệ giảm là 51.24 %. Chứng tỏ năm 2009 doanh nghiệp đã không đủ lượng vốn chủ để đưa vào kinh doanh, đã mất dần sự chủ động nguồn vốn. với tình hình hình tế như hiện nay thì đây là dấu hiệu đáng lo ngại, khi doanh nghiệp xẽ phải sử dụng nhiều vốn vay.

Hệ số đảm bảo nợ năm 2008 của Công ty là 6.17 lần, năm 2009 là 0.72 lần giảm 5.44 lần so với năm 2008 . Hệ số này cho ta biết năm 2008 cứ 1 đồng vốn vay thì có 6.17 đồng vốn chủ đảm bảo, năm 2009 là 0.72 đồng đảm bảo, nguyên nhân làm hệ số đảm bảo nợ giảm là do năm vừa qua Công ty đã đi vay thêm nợ từ bên ngoài . Chỉ số này ở năm 2008 lớn hơn 1 là điều rất tốt. Nhưng đến năm 2009 thì lại rất tồi, doanh nghiệp cần phải đi sâu nghiên cứu để cân đối lại nguồn vốn, không nên sử dụng quá nhiều vốn vay trong thời điểm hiện nay.

Tỷ suất đầu tư vào TSDH cho biết việc bố trí cơ cấu tài sản của Công ty, tỷ suất đầu tư vào TSDH của công ty năm 2008 là 0,51 và năm 2009 là 0,24 .có nghĩa là năm 2008 cứ 100 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì dành ra 51 đồng đầu tư cho TSDH đến năm 2009 giảm mạnh còn 24 đồng .Tỷ suất đầu tư vào TSDH nhỏ như vậy chứng tỏ các tài sản này có vai trò ít quan trọng với hoạt động kinh doanh của Công ty. Điều này cũng hoàn toàn hợp lý với đặc trưng là công ty thương thì nên tập trung vốn cho tài sản ngắn hạn.

Tỷ suất đầu tư vào TSNH năm 2008 trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 49 đồng bỏ vào đầu tư cho TSNH, năm 2009 thì có 76 đồng, so với năm 2008 tăng lên 27 đồng, lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là kinh doanh xe đầu kéo container. Việc đầu tư này là hợp lý với ngành nghề kinh doanh của Công ty .

### **2.2.2.3. Các chỉ số về hoạt động.**

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay... thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng ở mức hiệu quả nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo

lượng hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

**BẢNG 13: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG**

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Số tương đối %
1	Giá vốn hàng bán (triệu)	34,436.00	63,482.00	29,046.00	84.35
2	Doanh thu thuần ( triệu)	35,544.00	69,914.00	34,370.00	96.70
3	Hàng tồn kho bình quân (triệu)	6,848.00	14,888.00	8,040.00	117.41
4	Các khoản phải thu bình quân ( triệu)	1,980.00	3,300.00	1,320.00	66.67
5	Vốn cố định bình quân (triệu)	11,480.00	13,585.00	2,105.00	18.34
6	Tổng tài sản bình quân (triệu)	23,420.00	41,622.00	18,202.00	77.72
7	Số ngày kỳ kinh doanh (ngày)	360	360		
8	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng) [1/3]	5.03	4.26	(0.76)	-15.21
9	Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho ( ngày) [7 / 8]	71.59	84.43	12.84	17.93
10	Vòng quay các khoản phải thu (vòng) [2 /4 ]	17.95	21.19	3.23	18.02
11	Kỳ thu tiền bình quân (ngày) [7/10]	20.05	16.99	(3.06)	-15.27
12	Hiệu suất sử dụng vốn cố định [ 2/5 ]	3.10	5.15	2.05	66.22
13	Số vòng quay toàn bộ tài sản [2/6]	1.52	1.68	0.16	10.68

- Số vòng quay hàng tồn kho .

Qua hai năm 2008 và năm 2009 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của công ty có xu hướng giảm.Cụ thể năm 2008 là 5.03 vòng năm 2009 là 4.26 vòng (giảm .0.76 vòng). Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của công ty tăng lên (năm 2009 tăng 8,040 triệu đồng tương ứng với 117.41%) trong khi đó giá vốn hàng bán năm 2009 tăng so với năm 2008 là 29,046 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 84.35%.Như vậy có thể nói việc giải phóng hàng tồn kho của công ty năm 2009 đã chậm lại so với năm 2008.

- Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho

Do vòng quay hàng tồn kho của công ty đã giảm dẫn tới số ngày của một vòng quay hàng tồn kho tăng lên. Năm 2008 số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là

71.59 ngày thì đến năm 200 là 84.43 ngày (tăng 12.48 ngày so với năm 2008). Nếu số ngày của một vòng quay hàng tồn kho có xu hướng ngày càng tăng chứng tỏ hàng tồn kho giải phóng ngày càng chậm dẫn tới sự ứ đọng vốn, ảnh hưởng xấu tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Số vòng quay các khoản phải thu.

Qua 2 năm ta có thể thấy vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp có xu hướng tăng dần. Năm 2008 số vòng quay các khoản phải thu là 17.95 vòng, năm 2009 là 21.19 vòng (tăng 3.23 vòng so với năm 2008). Vòng quay các khoản phải thu tăng lên là do trong kỳ doanh thu thuần tăng 96.7% tăng nhanh hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu bình quân là 66.67%. Như vậy, đã làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng lên 18.02%.

Vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đây là một dấu hiệu tốt của doanh nghiệp.

- Kỳ thu tiền bình quân

Do vòng quay các khoản phải thu của công ty tăng đã làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty giảm đi. Năm 2008 kỳ thu tiền bình quân là 20.05 ngày, năm 2009 còn 16.99 ngày (giảm 3.06 ngày so với năm 2008). Đây là một dấu hiệu tốt bởi doanh nghiệp đã giảm được sự ứ đọng vốn ở khâu thanh toán, những khoản nợ khó đòi... Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà cụ thể là sức hấp dẫn của sản phẩm mà doanh nghiệp đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng.

- Chỉ số hiệu quả sử dụng vốn cố định

Qua số liệu trên ta thấy, hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty qua 2 năm có xu hướng tăng lên. Năm 2008 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào tài sản cố định thì tạo ra 3.1 đồng doanh thu thì đến năm 2009 tăng lên 5.15 đồng (tăng 2,05 đồng so với năm 2008). Điều này có thể cho thấy chiến lược phát triển mà doanh nghiệp đang theo đuổi đã mang lại những thành công nhất định

- Vòng quay toàn bộ vốn

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đem vào đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng tài sản càng cao.

Năm 200 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thu được 1.52 đồng doanh thu thuần thì đến năm 200 thu 1.68 đồng. Vòng quay tổng tài sản tăng lên là do trong năm 2009 doanh thu thuần tăng lên 343470 triệ đồng tương ứng với tỷ lệ 96.7 %, tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân là 18202 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 77,72% nên đã làm cho vòng quay tổng tài sản tăng lên 0,15vòng tương ứng với tỉ lệ 20,83%.

**2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời.**

Để biết được một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị yếu tố đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận ta phải tính toán các chỉ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trị số của khả năng sinh lời càng cao sẽ kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

**BẢNG 14: TỔNG HỢP CÁC CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI.**

Đơn vị tính: Triệu

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	CHÊNH LỆCH	
				Số tuyệt đối	Số tương đối
1	Doanh thu thuần	35544	69914	34370	96.70
2	Tổng tài sản	25657	57586	31929	124.45
3	Vốn chủ sở hữu	22077	24162	2085	9.44
4	Lợi nhuận sau thuế	755	2085	1330	176.16
5	LN sau thuế / doanh thu (ROS)	0.02	0.03	0.01	50.00
6	LN sau thuế / tổng tài sản (ROA)	0.03	0.04	0.01	33.33
7	LN sau thuế / vốn CSH (ROE)	0.03	0.09	0.05	167

Ta nhận thấy:

- Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2009 so với năm 2008 tăng 50%. Năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 2 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2009 thì cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 3 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Về suất sinh lời của tài sản ( ROA ) năm 2009 đã tăng so với năm 2008 là 33.33% do lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản bình quân đều tăng.

So với năm 2008 nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2009 tăng 9.44 %, lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 176.16% làm cho suất sinh lời của vốn (ROE) năm 2009 tăng so với năm 2008 là 167% nghĩa là năm 2008 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 3 đồng lợi nhuận sau thuế thì đến năm 2009 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 9 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Tỷ suất lợi nhuận ròng vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và người đầu tư. Trong 2 năm 2008 và năm 2009 chỉ tiêu này đều cao và có xu hướng tăng mạnh, năm 2008 là 0,03 và sang năm 2009 tăng lên là 0,09. Nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu tăng lên 2085 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 9,44%, trong khi đó lợi nhuận sau thuế tăng lên nhiều hơn ( tăng 176.16% tương ứng với 1330 triệu đồng)

**2.2.1.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính.**

Phân tích bằng phương trình dupont.

Trước hết ta xem xét tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA) :

$$ROA = \frac{LNST}{\text{Tổng tài sản bq}} = \frac{LNST}{\text{Tổng D.thu thuần}} \times \frac{\text{Tổng D.thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bq}}$$

$$ROA_{2008} = 0.03 = (3\%) \text{ (năm 2008)}$$

$$ROA_{2009} = 0.04 = (4\%) \text{ (năm 2009)}$$

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ bình quân đưa 100 đồng giá trị TS vào sử dụng trong năm 2008 tạo ra được 3 đồng LNST, năm 2009 tạo ra được 4 đồng LNST là do :

- Sử dụng bình quân 100 đồng giá trị TS vào kinh doanh năm 2008 tạo ra được 139 đồng tổng D.thu thuần, năm 2009 tạo ra được 121 đồng tổng D.thu thuần.



- Trong 100 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2008 có 2 đồng LNST, năm 2009 có 3 đồng LNST

Như vậy có 2 hướng để tăng ROA đó là : tăng tỷ suất LNST/doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản :

- Muốn tăng ROS cần phân đầu tăng LNST bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán (nếu có thể).

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán hợp lý (nếu có thể) và tăng cường các hoạt động xác tiến bán hàng...

Tiếp theo ta xem xét sự phụ thuộc của tỷ suất sinh lợi trên vốn CSH vào tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản và hệ số nợ (Hv) :

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{LNst}{Vốn\ CSH\ bq} = \frac{LNst}{D.thu\ thuần} \times \frac{D.thu\ thuần}{Tổng\ TS\ bq} \times \frac{Tổng\ TS\ bq}{Vốn\ CSH\ bq} \\ &= ROA \times \frac{1}{1 - Hv} \\ &= 0.02 \times 1.5 \times \frac{1}{1 - 0.14} = 0.03(3\%) \text{ (năm 2008 )} \\ &= 0.03 \times 1.3 \times \frac{1}{1 - 0.58} = 0.09 (9\%) \text{ (năm 2009)} \end{aligned}$$

Ta thấy bình quân 100 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh năm 200 tạo ra được 3 đồng LNST, năm 2009 tạo ra được 9 đồng LNST là do :

- Trong 100 đồng vốn kinh doanh bình quân năm 2008 có 14 đồng hình thành từ vay nợ, năm 200 có 58 đồng hình thành từ vay nợ .

- Sử dụng bình quân 100 đồng giá trị tài sản năm 2008 tạo ra được 139 đồng tổng doanh thu thuần, năm 2009 tạo ra được 121 đồng tổng doanh thu thuần.

- Trong 100 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2009 có 2 đồng LNST, năm 200 có 3 đồng LNST.

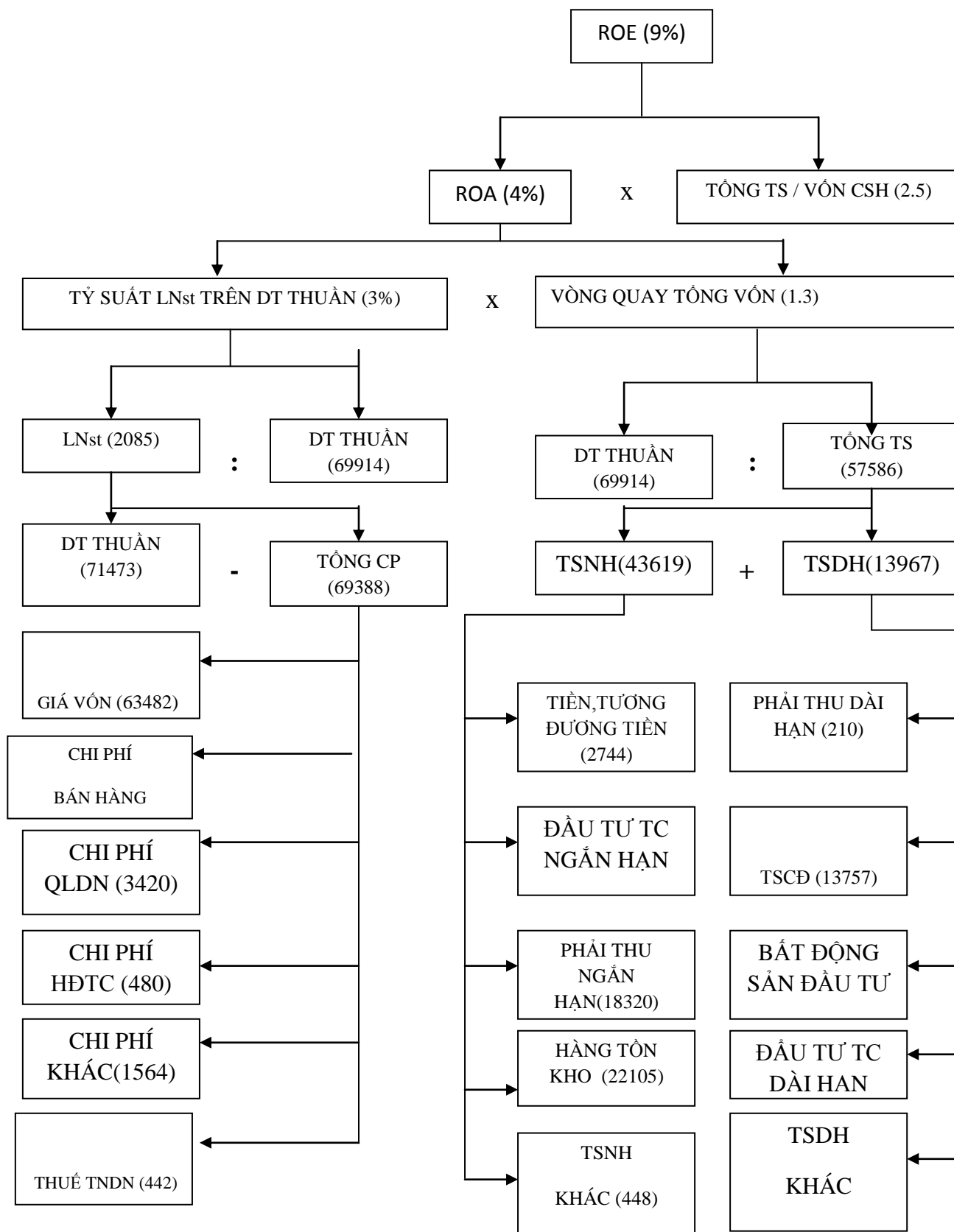
Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.

- Tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm vốn CSH và tăng nợ (nếu triển vọng kinh doanh tốt và doanh nghiệp có lãi). Ta thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao (nếu doanh nghiệp có lãi và kinh doanh tốt). Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ càng tăng lên. Do đó doanh nghiệp phải hết sức thận trọng khi sử dụng nợ.

**SƠ ĐỒ 3: PHÂN TÍCH DUPONT NĂM 2009**

Đơn vị: triệu đồng



**BẢNG 15: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH**

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Cách tính</i>	<i>Năm 2008</i>	<i>Năm 2009</i>
<b>KN toán tổng quát(lần)</b>	Tổng Tài sản	7.17	1.72
	Tổng nợ phải trả		
<b>KN thanh toán hiện thời(lần)</b>	Tài sản ngắn hạn	2.54	0.09
	Tổng nợ ngắn hạn		
<b>KN thanh toán nhanh(lần)</b>	TS NH – Hàng tồn kho	6.53	0.68
	Tổng nợ ngắn hạn		
<b>KN thanh toán lãi vay(lần)</b>	LNtt và lãi vay(EBIT)	2.48	8.8
	Lãi vay phải trả		
<b>Hệ số nợ (lần)</b>	Nợ phải trả	0.14	0.58
	Tổng nguồn vốn		
<b>Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn (%)</b>	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}} \times 100$	1.7	1.73
<b>Số vòng quay Hàng tồn kho (vòng)</b>	Giá vốn hàng bán	5.03	4.26
	Hàng tồn kho bquân		
<b>Vòng quay các khoản phải thu (vòng)</b>	Doanh thu thuần	17.95	21.19
	Số dư b quân các khoản phải thu		
<b>Kỳ thu tiền trung bình (ngày)</b>	360 ngày	20.05	16.99
	Vòng quay các khoản phải thu		
<b>Hiệu suất sử dụng vốn cố định (lần)</b>	Doanh thu thuần	3.1	5.15
	Vốn cố định bquân		
<b>TS doanh lợi doanh thu (%)</b>	$\frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$	0.02	0.03
<b>TS doanh lợi tổng vốn(ROA)</b>	$\frac{\text{LNtt(LNst)}}{\text{Vốn kinh doanh bq}} \times 100$	0.03	0.04
<b>TS lợi nhuận vốn chủ sở hữu (%) (ROE)</b>	$\frac{\text{LNst}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}} \times 100$	0.03	0.09

**Nhận xét :**

Những chỉ số trên cho thấy một cách tổng quát về tình hình tài chính của công ty Cổ phần Thương mại Hoàng Cầu. Hầu hết các chỉ số tài chính của năm 2009 cao hơn nhiều so với năm 2008. Năm 2009, công ty đã có bước nhảy vọt trong hoạt động sản xuất kinh doanh, sử dụng vốn rất hiệu quả.

Năm 2008, các chỉ số thanh toán cao hơn rất nhiều so với năm 2009. Đó là do năm 2009 doanh nghiệp có những bước thay đổi trong sử dụng nguồn vốn ( tăng lượng vốn vay) làm cho khả năng thanh toán của công ty giảm sút đáng kể. Công ty tập chung đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Điều này cũng hoàn toàn hợp lý vì doanh nghiệp là công ty thương mại nên không cần đầu tư quá nhiều vào tài sản cố định. Vốn chủ của công ty phần lớn chỉ đầu tư vào tài sản dài hạn, có nghĩa là tài sản ngắn hạn chủ yếu là vốn vay, điều này khá nguy hiểm.

Nếu trong điều kiện nền kinh tế phát triển và triển vọng của công ty thì nó đem lại lợi nhuận rất cao (do doanh nghiệp đã chiếm dụng được nguồn vốn từ bên ngoài nên chi phí sử dụng vốn sẽ thấp). Nhưng với điều kiện kinh tế suy thoái như hiện nay thì rất nguy hiểm khi sử dụng quá nhiều vốn vay ngắn hạn trong kinh doanh. Doanh nghiệp nên xem xét lại, để đầu tư hợp lý hơn, nhằm chủ động tránh rủi ro trong kinh doanh.

## **Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU.**

### **3.1. Biện pháp 1: Giảm các khoản phải thu.**

#### **a) Cơ sở của biện pháp:**

Trong sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và thanh toán chậm cho các doanh nghiệp khác. Việc này làm phát sinh các khoản phải thu của khách hàng và các khoản trả trước cho người bán. Tín dụng thương mại có thể làm doanh nghiệp đứng vững trên thị trường nhưng cũng có thể đem lại những rủi ro cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, vì vậy các doanh nghiệp phải có chính sách quản lý các khoản phải thu của mình một cách hợp lý.

Thực tế cho thấy công tác quản lý các khoản phải thu của công ty chưa được chặt chẽ. Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản của công ty (chiếm 32% trong tổng tài sản lưu động năm 2009, năm 2008 chỉ là 9%).

#### **b) Mục đích của biện pháp:**

- + Thu hồi vốn bị chiếm dụng, tăng quay vòng vốn, trả lãi vay.
- + Tăng vòng quay VLD và giảm số ngày doanh thu thực hiện.
- + Tăng nguồn vốn tự tài trợ cho TSCĐ.

#### **c) Nội dung của biện pháp:**

Qua bảng CĐKT và BCKQKD ta thấy tổng các khoản phải thu nợ ngắn hạn của công ty qua hai năm đều cao, đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSNH. Khoản phải thu khách hàng và trả trước cho người bán tăng lên làm cho tổng các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng theo. Do đó mà doanh nghiệp cần phải tìm ra giải pháp nhằm thu hồi nợ tốt.

**BẢNG 16: CƠ CẤU CÁC KHOẢN PHẢI THU**

*Đơn vị: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Tăng, giảm	
			Số tiền	%
<b>Các khoản phải thu</b>	18,320,629,072	2,261,057,637	16,059,571,435	710.3
1. Phải thu khách hàng	4,436,200,000	2,163,521,784	2,272,678,216	105.0
2. Trả trước cho người bán	13,695,443,219		13,695,443,219	
3. Các khoản phải thu khác	188,985,853	97,535,853	91,450,000	93.8

**Nhận xét**

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy khoản phải thu khách hàng tăng lên đáng kể. Năm 2008 khoản phải thu khách hàng là 2.163.521.784 , năm 2009 khoản phải thu là 4.436.200.000 đồng, tăng 2.272.678.216 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 105%. Do đó muốn giảm được các khoản phải thu ta phải giảm khoản “ phải thu của khách hàng”.

Để hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn tốt hơn nữa cần có biện pháp giảm các khoản phải thu.

**\* Các biện pháp thực hiện**

**BẢNG 17: XÁC ĐỊNH NHÓM KHÁCH HÀNG.**

Loại	Thời gian trả chậm	Tỷ trọng
1	1 tháng	24
2	2 tháng	46
3	> 2 tháng	30

**\* Xác định mức chiết khấu:**

Ta có công thức sau:

$$FV_n = PV * ( 1 + nR )$$

$$PV_n = FV / (1 + nR)$$

Trong đó:

FV : giá trị tương lai sau n kỳ của một dòng tiền đơn.

PV : giá trị hiện tại của một dòng tiền đơn ở kỳ thứ n.

R : lãi suất.

Công ty chỉ áp dụng hình thức chiết khấu cho các khoản tiền thanh toán trong vòng 2 tháng (60 ngày), lớn hơn 2 tháng thì công ty sẽ không cho hưởng chiết khấu. Vì công ty phải thanh toán lãi suất cho Ngân hàng 1 tháng một lần, nếu các khoản nợ vượt quá 1 tháng thì công ty phải trả lãi cho các khoản này.

Tỷ lệ chiết khấu cao nhất mà công ty chấp nhận được:

$$PV = A * (1 - i\%) - A / (1 + nR) \geq 0$$

Trong đó:

A : Khoản tiền hàng công ty cần thanh toán khi chưa có chiết khấu.

i% : Tỷ lệ chiết khấu mà công ty dành cho khách hàng.

T : Khoảng thời gian thanh toán từ khi khách hàng nhận được hàng.

$A * (1 - i\%)$  : Khoản tiền thanh toán của khách hàng khi trừ chiết khấu.

R : Lãi suất ngân hàng ( 1.2 % tháng )

Loại 1: Khách hàng thanh toán trong vòng một tháng.

$$(1 - i\%) \geq 1 / (1 + 12 \times 1.2\%) \rightarrow i\% \leq 15.25\%$$

Loại 2: Khách hàng thanh toán trong vòng 1 đến 2 tháng.

$$(1 - i\%) \geq 1 / (1 + 6 \times 1.2\%) \rightarrow i\% \leq 7.6\%$$

Loại 3: Khách hàng thanh toán sau 2 tháng không được hưởng chiết khấu.

**BẢNG 18: BẢNG TRIẾT KHẤU.**

<b>Loại</b>	<b>Thời gian thanh toán T ( tháng )</b>	<b>Tỷ trọng</b>
1	1 tháng	15.25%
2	2 tháng	7.60%
3	> 2 tháng	0%



**d) Đánh giá hiệu quả của biện pháp:**

Với biện pháp này dự kiến công ty sẽ thu hồi được khoảng 55 % khoản phải thu của khách hàng.

Tương đương với số tiền là:  $4.436.200.000 * 55\% = 2.439.910.000$  đ.

**BẢNG 19: KHOẢN PHẢI THU DỰ TÍNH KHI ÁP DỤNG TRIẾT KHẤU.**

<b>Thời gian thanh toán</b>	<b>Tỷ trọng</b>	<b>Số tiền theo tỷ lệ</b>	<b>Tỷ lệ chiết khấu</b>	<b>Số tiền chiết khấu</b>	<b>Số tiền thực thu</b>
1 tháng	24%	585,578,400	15.25%	89,300,706	496,277,694
1 - 2 tháng	46%	1,122,358,600	7.60%	85,299,254	1,037,059,346
>2 tháng	30%	731,973,000	0%	-	731,973,000
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>2,439,910,000</b>		<b>174,599,960</b>	<b>2,265,310,040</b>

Áp dụng biện pháp này có tác động như sau:

- Chi phí tăng do chi phí chiết khấu thanh toán
- Giảm được lãi vay ngắn hạn, chi phí lãi vay
- Như vậy khi thực hiện biện pháp giảm các khoản phải thu ta dự tính có các nhân tố bị ảnh hưởng sau:

**BẢNG 20: CÁC NHÂN TỐ BỊ ẢNH HƯỞNG**

Đơn vị tính: Đồng

<b>Khoản phải thu của khách hàng giảm</b>	$4.436.200.000 * 55\% = 2.439.910.000$ đ
<b>Vay ngắn hạn giảm</b>	2.439.910.000đ
<b>Chiết khấu thanh toán</b>	147.599.960đ
<b>Khoản phải thu về thực</b>	$2.439.910.000 - 147.599.960 = 2.265.310.040$ đ
<b>Vay ngắn hạn thực tế giảm</b>	2.265.310.040đ

Như vậy khoản phải thu sẽ giảm:

$$4.436.200.000 - 2.265.310.040 = 2.170.889.960 \text{ VNĐ.}$$

Số tiền thu được sau khi thực hiện biện pháp:

$$2.265.310.040 \text{ VNĐ.}$$

**d) So sánh trước và sau khi thực hiện biện pháp:**

**BẢNG 20: SO SÁNH TRƯỚC VÀ SAU KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện
<b>Chỉ tiêu kết quả</b>		
<b>Doanh thu thuần</b>	69,914,153,728	69,914,153,728
<b>Phải thu của khách hàng</b>	4,436,200,000	2,170,889,960
<b>Các khoản phải thu</b>	18,320,629,072	16,055,319,030
<b>Khoản phải thu bình quân</b>	3,300,000,000	2,215,973,799
<b>Vay ngắn hạn</b>	5,185,118,000	2,919,807,960
<b>Các hệ số</b>		
<b>Vòng quay các khoản phải thu</b>	21.19	31.55
<b>Kỳ thu tiền bình quân</b>	16.99	11.41

**Nhận xét:**

Khoản phải thu giảm làm cho vòng quay khoản phải thu tăng, trước khi thực hiện là 21.19 vòng và sau khi thực hiện là 31.55 vòng như vậy tăng 10.36 vòng. Do đó kỳ thu tiền sau khi thực hiện từ 17 ngày xuống còn 12 ngày (giảm 5 ngày so với trước khi thực hiện).

Nhờ biện pháp tăng tốc độ các khoản phải thu từ khách hàng, công ty đã giảm được số ngày đi thu tiền, điều này giúp công ty hạn chế ứ đọng vốn, có thêm tiền mặt để chi tiêu hay thanh toán các khoản nợ tới hạn. Bên cạnh đó để tăng hiệu quả của biện pháp trên công ty cần thực hiện đồng thời các biện pháp:

Trước khi ký hợp đồng nên điều tra nguồn vốn thanh toán của khách hàng. Khi nguồn vốn thanh toán chưa chắc chắn nên đề nghị khách hàng có văn bản bảo lãnh thanh toán. Hợp đồng ghi rõ điều khoản tạm ứng, thời hạn thanh toán, nếu quá hạn thanh toán khách hàng phải chịu thêm lãi suất quá hạn.

### 3.2. Biện pháp 2: Tiết kiệm chi phí quản lý kinh doanh nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng vốn.

#### a) Cơ sở thực hiện biện pháp:

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

**BẢNG 21: SO SÁNH DOANH THU VÀ CHI PHÍ 2008 – 2009.**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Doanh thu	35,544,829,759	69,914,153,728	34,369,323,969	96.7
Chi phí quản lý kinh doanh	910,647,476	3,420,526,889	2,509,879,413	275.6

Qua số liệu của bảng ta thấy, cả doanh thu và chi phí quản lý kinh doanh đều có xu hướng tăng rất lớn. Nhưng tốc độ tăng của chi phí quản lý kinh doanh cao hơn nhiều so với doanh thu (chi phí quản lý tăng 275.6 %, doanh thu tăng 96.7 %). Vì vậy, cần có biện pháp làm giảm chi phí quản lý kinh doanh, để mang về lợi nhuận cao hơn cho doanh nghiệp.

#### b) Mục đích của biện pháp:

- + Tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả sử dụng vốn
- + Nâng cao trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

#### c) Nội dung của biện pháp:

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

- Thường xuyên tìm kiếm, khai thác trên thị trường các nhà cung ứng có uy tín và cung cấp sản phẩm ( Gương đèn xe, lốp xe, dầu nhớt, má phanh, ghế đệm...)

với giá cả không quá đắt để đảm bảo cho chi phí ở mức thấp nhất mà chất lượng vẫn đạt yêu cầu.

- Đặt các định mức thay thế phụ tùng cho xe như: 20 lít dầu/xe, mỗi xe được thay một đệm ghế mới....

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

- Công ty cũng nên tổ chức các buổi tập huấn nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm làm cho cán bộ công nhân viên tự nhận thấy rằng tiết kiệm chi phí cũng chính là đem lại nhiều lợi nhuận hơn cho công ty.

- Ngoài ra, chi phí tiền lương nhân viên quản lý cũng là yếu tố khiến chi phí quản lý tăng lên. Do đó công ty cần xác định nhu cầu nhân viên quản lý phù hợp và thường xuyên kiểm tra, giám sát chặt chẽ thời gian làm việc của nhân viên để có chế độ thưởng phạt rõ ràng và hợp lý.

Vậy sau khi thực hiện công tác trên doanh nghiệp có thể tiết kiệm 9.5% chi phí quản lý kinh doanh tương đương:  $9.5\% * 3,420,526,889 = 324,950,055$  đồng.

**d) dự tính chi phí để thực hiện biện pháp:**

**BẢNG 22: DỰ TÍNH CHI PHÍ**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
1. Chi phí tìm nhà cung ứng	10,000,000
2. Chi phí xây dựng định mức ( phụ tùng cho xe)	5,000,000
3. Chi phí khác	4,000,000
Tổng chi phí	19,000,000

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp 2 công ty sẽ tiết kiệm được:

$$324,950,055 - 19,000,000 = 305,950,055 \text{ đồng.}$$

**e) So sánh trước và sau khi thực hiện biện pháp:**

**BẢNG 23: KẾT QUẢ SAU KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP.**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	năm 2009	Dự kiến	Tăng, giảm	
			Số tiền	%
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	69,914,153,728	69,914,153,728		
2. Giá vốn hàng bán	63,482,971,463	63,482,971,463		
3. Lợi nhuận gộp về từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,431,182,265	6,431,182,265		
4. Doanh thu hoạt động tài chính	59,178,179	59,178,179		
5. Chi phí tài chính	480,952,197	480,952,197		
6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,420,526,889	3,114,576,833	-305,950,056	-8.94
7. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2,588,881,358	2,894,831,413	305,950,055	11.82
8. Thu nhập khác	1,503,608,184	1,503,608,184		
9. Chi phí khác	1,564,729,552	1,564,729,552		
10. Lợi nhuận khác	-61,121,368	-61,121,368		
11. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,527,759,990	2,833,710,045	305,950,055	12.10
12. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	442,357,998	442,357,998		
13. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,085,401,992	2,391,352,047	305,950,055	14.67

**f) ảnh hưởng của biện pháp tới một số chỉ tiêu tài chính:**

**BẢNG 23: MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH**

Đơn vị tính: Triệu

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Dự kiến	CHÊNH LỆCH	
				Số tuyệt đối	Số tương đối
1	Doanh thu thuần	69914	69914		
2	Tổng tài sản	57586	57586		
3	Vốn chủ sở hữu	24162	24162		
4	Lợi nhuận sau thuế	2085	2391	306	14.68
5	LN sau thuế / doanh thu (ROS)	0.030	0.034	0.0044	14.68
6	LN sau thuế / tổng tài sản	0.036	0.042	0.0053	14.68
7	LN sau thuế / vốn CSH	0.086	0.099	0.0127	14.68

Vậy sau khi thực hiện biện pháp 2 dự kiến chi phí quản lý kinh doanh của doanh nghiệp giảm từ 3.420.526.889 đồng xuống còn 3.114.576.833 đồng (giảm 305.950.056 đồng tương ứng với 8.94%), doanh thu và các chi phí khác vẫn giữ nguyên thì kết quả nhận được là lợi nhuận sau thuế đạt 2,391,352,047 đồng tăng 14.67%. Từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn CSH, Tổng vốn đều tăng với mức 14.68% so với trước khi thực hiện biện pháp 2.

## KẾT LUẬN

Tài chính là lĩnh vực rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Việc phân tích tài chính giúp cho chủ doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp mình. Qua đó nhìn thấy được điểm mạnh, điểm yếu, hay tiềm lực chưa được khai thác, từ đó đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn nhằm mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Qua quá trình thực tập, tìm hiểu, phân tích tài chính tại công ty Cổ phần Thương mại Hoàng Cầu, đã cho em cái nhìn tổng quát hơn về tình hình tài chính của công ty. Sau khi phân tích tình hình tài chính của công ty em thấy ngoài những ưu điểm như: tốc độ tăng doanh thu cao, lợi nhuận trong năm cao, công ty còn có một số hạn chế như khả năng thu hồi nợ còn yếu, khả năng thanh toán nợ dài hạn, hay thanh toán hiện thời còn kém... Công ty cần phải có những giải pháp kịp thời để cải thiện trong năm tới.

Qua đây em xin chân thành cảm ơn công Cổ phần Thương mại Hoàng Cầu, đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành tốt kỳ thực tập, xin bày tỏ lòng biết ơn tới thầy giáo Nguyễn Ngọc Điện đã chỉ bảo tận tình, tận tâm để em hoàn thành tốt bài khoá luận tốt nghiệp trong thời gian qua.

Do kiến thức và kinh nghiệm còn hạn chế nên trong bài khoá luận không thể tránh khỏi những sai sót, rất mong có được những ý kiến đóng góp của thầy cô để em hoàn thiện bài khoá luận, cũng như có kinh nghiệm hơn trong công việc sau này.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

*Hải Phòng, tháng 6 năm 2010*

**Sinh viên**

***Lương Hoàn Hà***

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TÀI LIỆU THAM KHẢO  
Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp” - Chủ biên : TS Nguyễn Đăng Nam, PGS-TS Nguyễn Đình Kiệm - Trường Đại học tài chính kế toán Hà Nội – NXB Tài chính 2001.
2. Giáo trình “ Lý thuyết quản trị kinh doanh” - Chủ biên : PGS-TS Mai Văn Bưu, PGS-TS Phan Kim Chiến - Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Khoa học và kỹ thuật.
3. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” - Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Thống kê 2001
4. “Chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa” – Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.
5. Giáo trình ” Quản trị tài chính doanh nghiệp” – Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
6. “Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại “ – Chủ biên TS. Trần Ngọc Thơ.



## LỜI MỞ ĐẦU

Thực trạng phân tích tài chính trong các doanh nghiệp hiện nay là nhiệm vụ của các bộ phận tài chính – kế toán kiêm nhiệm. Người chịu trách nhiệm phân tích tài chính là những người có liên quan đến việc thu thập và phân tích những thông tin tài chính, phân tích các xu hướng và đưa ra các dự báo kinh tế. Tuy nhiên các doanh nghiệp vẫn còn rất coi nhẹ vấn đề này.

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

Xuất phát từ đó, trong thời gian thực tập tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Hoàng Cầu, em đã cố gắng tìm hiểu thực tiễn hoạt động kinh doanh của công ty thông qua phân tích tài chính của công ty trong vài năm gần đây nhằm mục đích tự nâng cao hiểu biết của mình về vấn đề tài chính doanh nghiệp nói chung, phân tích tài chính nói riêng. Vì vậy, em chọn đề tài “ **Phân tích tài chính và một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Hoàng Cầu**” làm chuyên đề khoá luận tốt nghiệp.

## MỤC LỤC

<b>Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.</b> .....	1
1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp. ....	1
1.1.1. Các khái niệm về tài chính và quản trị tài chính doanh nghiệp. ....	1
1.1.2. Bản chất của tài chính doanh nghiệp. ....	1
1.1.3. Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp. ....	2
1.1.4. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp. ....	3
1.1.5. Các nội dung của tài chính doanh nghiệp. ....	4
1.2. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp. ....	4
1.2.1. Phương pháp so sánh. ....	4
1.2.1.1. Tiêu chuẩn so sánh. ....	4
1.2.1.2. Điều kiện so sánh. ....	4
1.2.1.3. Kỹ thuật so sánh. ....	5
1.2.1.4. Hình thức so sánh. ....	5
1.2.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ. ....	5
1.2.3. Phương pháp Dupont. ....	6
1.2.4. Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp. ....	6
1.2.5. Nội dung chủ yếu của phân tích tài chính doanh nghiệp. ....	8
1.2.5.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp. ....	9
1.2.5.1.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán. ....	9
1.2.5.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh. ....	13
1.2.5.1.3. Phân tích cân đối tài chính. ....	14
1.2.5.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp. ....	14
1.2.5.2.1. Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán. ....	14
1.2.5.2.2. Nhóm các chỉ số về cơ cấu vốn và tình hình đầu tư. ....	18
1.2.5.2.3. Nhóm các chỉ số hoạt động. ....	19
1.2.5.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời. ....	22

1.2.5.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính. ....	23
<b>Chương II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU. ....</b>	<b>27</b>
2.1. Khái quát về công ty.....	27
2.1.1. Giới thiệu chung về công ty. ....	27
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển. ....	27
2.1.3. Cơ cấu tổ chức.....	29
2.1.4. Hoạt động kinh doanh chung qua các năm. ....	30
2.2. Phân tích tình hình hoạt động tài chính tại công ty.....	36
2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại Hoàng Cầu.....	36
2.2.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán .....	36
2.2.1.1.1. Phân tích biến động về cơ cấu tài sản. ....	38
2.2.1.1.2. Phân tích những biến động về cơ cấu nguồn vốn. ....	41
2.2.1.1.3. Phân tích cân đối. ....	42
2.2.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh. ....	45
2.2.2. Phân tích các chỉ số tài chính đặc trưng.....	48
2.2.2.1. Các chỉ số về khả năng thanh toán.....	48
2.2.2.2. Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	51
2.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động. ....	52
2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời.....	55
<b>Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HOÀNG CẦU. ....</b>	<b>62</b>
3.1. Biện pháp 1: Giảm các khoản phải thu. ....	62
3.2. Biện pháp 2: Tiết kiệm chi phí quản lý kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.....	67
<b>KẾT LUẬN. ....</b>	<b>71</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO. ....</b>	<b>72</b>

