

LỜI MỞ ĐẦU

Cùng với sự phát triển mở của hội nhập của nền kinh tế, sự phong phú đa dạng của các loại hình doanh nghiệp, phân tích tài chính ngày càng trở lên quan trọng và cần thiết không chỉ với các nhà quản lý doanh nghiệp mà còn thu hút sự quan tâm chú ý của nhiều đối tượng khác. Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các nhà quản trị thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh trong kì của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, thông tin có thể đánh giá tiềm năng hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp, giúp lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính đối với sự phát triển của doanh nghiệp, kết hợp với kiến thức lý luận được tiếp thu ở nhà trường và tài liệu tham khảo thực tế cùng với sự giúp đỡ hướng dẫn nhiệt tình của các thầy cô trong khoa đặc biệt là cô Hoàng Thị Hồng Lan, cùng toàn thể các cô chú, anh chị trong công ty, em đã mạnh dạn chọn đề tài “ **Phân tích tài chính và một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần may Trường Sơn**” cho chuyên đề thực tập của mình.

Đề tài nhằm nghiên cứu tìm hiểu, phân tích và đánh giá các báo cáo tài chính, vì nó phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình công nợ, nguồn vốn, tài sản, các chỉ tiêu về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu của chuyên đề ngoài phần lời mở đầu và kết luận gồm 3 phần chính:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp.

Chương 2: Phân tích thực trạng tài chính tại công ty công ty cổ phần may Trường Sơn.

Chương 3: Đề xuất giải pháp cải thiện tình hình tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn.

Trong quá trình viết luận văn, do trình độ lý luận và nắm bắt thực tế còn nhiều hạn chế nên đề tài của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được chỉ bảo, đóng góp, bổ sung ý kiến của các thầy cô giảng viên, các cô chú trong công ty và toàn thể các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Một số vấn đề chung về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1 Khái niệm, ý nghĩa và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra về nội dung kết cấu, thực trạng các chỉ tiêu tài chính; từ đó so sánh đối chiếu các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo tài chính với các chỉ tiêu tài chính trong quá khứ, hiện tại, tương lai ở tại doanh nghiệp, ở các doanh nghiệp khác, ở phạm vi ngành, địa phương, lãnh thổ quốc gia... nhằm xác định thực trạng, đặc điểm, xu hướng, tiềm năng tài chính của doanh nghiệp để cung cấp thông tin tài chính phục vụ việc thiết lập các giải pháp quản trị tài chính thích hợp, hiệu quả.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là công việc làm thường xuyên không thể thiếu trong quản lý tài chính doanh nghiệp, nó có ý nghĩa thực tiễn và là chiến lược lâu dài.

b. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Qua phân tích tình hình tài chính mới đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp. Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho ra các quyết định đúng đắn trong tổ chức quản lý, nhất là chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.

Phân tích tài chính là công cụ không thể thiếu phục vụ công tác quản lý của cấp trên, cơ quan tài chính, ngân hàng như: đánh giá tình hình thực hiện các chế độ, chính sách tài chính của nhà nước, xem xét việc cho vay vốn...

c. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng.

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

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

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

- Phân tích tài chính là công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động, quản lý trong doanh nghiệp và là cơ sở cho những dự đoán tài chính.

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

* **Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư:** Các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý và như vậy có thể có những rủi ro. Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lãi được chia và thặng dư giá trị của vốn. Vì vậy các nhà đầu tư phải dựa vào các chuyên gia phân tích tài chính để nghiên cứu các thông tin kinh tế tài chính, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp.

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

* **Phân tích tài chính đối với người cho vay:** Đây là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đảm bảo nhu cầu sản xuất kinh doanh. Khi cho vay, họ

phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ chính là lãi suất tiền vay. Do đó, phân tích tài chính đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng.

* Ngoài ra còn nhiều nhóm người khác quan tâm tới thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan tài chính, thuế, các nhà phân tích tài chính, những người lao động... bởi vì nó liên quan tới quyền lợi và trách nhiệm của họ.

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

1.2 Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Thu thập thông tin

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng sử dụng tình hình tài chính của doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Nó bao gồm những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin kế toán và những thông tin quản lý khác, những thông tin về số lượng và giá trị ...trong đó các thông tin kế toán phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy, phân tích tài chính trên thực tế là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp.

b. Xử lý thông tin

Giai đoạn tiếp theo của phân tích tài chính là quá trình xử lý thông tin đã thu thập được. Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin ở các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau, có phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra: xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân các kết quả đã đạt được phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

c. Dự đoán và quyết định

Thu thập và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết để người sử dụng thông tin dự đoán nhu cầu và đưa ra quyết định tài chính. Có thể nói, mục tiêu của phân tích tài chính là đưa ra quyết định tài chính. Đối với chủ doanh nghiệp phân tích tài chính nhằm đưa ra các quyết định liên quan tới mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tối đa hoá giá trị tài sản của doanh nghiệp, tăng trưởng, phát triển, tối đa hoá lợi nhuận.

Đối với người cho vay và đầu tư vào doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư; đối với nhà quản lý thì đưa ra các quyết định về quản lý doanh nghiệp.

1.3 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

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

1.3.1. Phương pháp so sánh

1.3.1.1. Nội dung phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung, phân tích tài chính nói riêng. Đó là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu gốc.

Điều kiện để áp dụng phương pháp so sánh là các chỉ tiêu tài chính phải thống nhất về không gian, thời gian, nội dung, tính chất và đơn vị tính toán,... và theo mục đích phân tích mà xác định số gốc so sánh. Gốc so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian hoặc không gian, kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch, giá trị so sánh có thể lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân.

Nội dung so sánh bao gồm:

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

- So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để thấy rõ mức độ phát triển của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình ngành của các doanh nghiệp khác để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp mình tốt hay xấu, được hay chưa được.

- So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi cả về số lượng tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

1.3.1.2. Tài liệu sử dụng và nội dung phân tích

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính, các nhà phân tích phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính. Hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

Trong đó các báo cáo tài chính chủ yếu được sử dụng để phân tích là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

a. Phân tích bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Do đó, các số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán được sử dụng làm tài liệu chủ yếu khi phân tích tổng tài sản, nguồn vốn và kết cấu tài sản, nguồn vốn.

Kết cấu của bảng cân đối kế toán gồm 2 phần chính: Phần tài sản và phần nguồn vốn.

Phần tài sản gồm các chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có tại một thời điểm. Trị giá tài sản hiện có của một doanh nghiệp bao gồm toàn bộ tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và các loại tài sản đi thuê được sử dụng lâu dài, trị giá các khoản nhận ký quỹ, ký cược...

Căn cứ vào tính chu chuyển của tài sản, phần tài sản chia thành 2 loại

- Loại A: Tài sản ngắn hạn

- Loại B: Tài sản dài hạn

Phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành nên các loại tài sản của doanh nghiệp thời điểm lập báo cáo. Nguồn vốn cũng được chia thành 2 loại A và B

- Loại A: Nợ phải trả

- Loại B: Vốn chủ sở hữu

Dựa vào bảng cân đối kế toán, nhà phân tích có thể nhận biết được loại hình doanh nghiệp, quy mô, mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán là một tư liệu quan trọng bậc nhất giúp các nhà phân tích đánh giá được khả năng cân bằng tài chính, khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn của doanh nghiệp.

*** Đánh giá khái quát về tài sản và nguồn vốn**

Đánh giá khái quát về tài sản và nguồn vốn là căn cứ vào các số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán để so sánh tổng tài sản và tổng nguồn vốn giữa cuối kì với đầu kì để thấy được quy mô vốn mà đơn vị sử dụng trong kì cũng như khả năng sử dụng vốn từ các nguồn khác nhau của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào sự tăng giảm tổng số tài sản và tổng số nguồn vốn thì chưa thể thấy rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp được. Vì vậy cần phải phân tích mối quan hệ giữa các khoản mục của bảng cân đối kế toán.

*** Phân tích kết cấu của tài sản và nguồn vốn**

Quá trình kinh doanh của một doanh nghiệp diễn ra có thuận lợi hay không, có hiệu quả hay không phụ thuộc vào việc phân bổ và sử dụng vốn có hợp lí hay không. Phân bổ hợp lí sẽ dễ dàng cho việc sử dụng cũng như mang lại hiệu quả cao, cũng chính vì thế nhận xét khái quát về quan hệ kết cấu và biến

động kết cấu trên bảng cân đối kế toán sẽ giúp cho doanh nghiệp đánh giá kết cấu tài chính hiện hành có biến động phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp hay không.

- *Phân tích kết cấu tài sản*

Phân tích kết cấu tài sản là việc so sánh tổng hợp số vốn cuối kì với đầu năm, ngoài ra ta còn phải xem xét từng khoản vốn của doanh nghiệp chiếm trong tổng số để thấy được mức độ đảm bảo của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích kết cấu tài sản bằng cách lập bảng phân tích tình hình phân bổ vốn, trong đó lấy từng khoản vốn chia cho tổng số tài sản để biết được tỉ trọng của từng loại vốn chiếm trong tổng số vốn là cao hay thấp. Tùy theo từng loại hình kinh doanh để chúng ta xem xét. Nếu là doanh nghiệp sản xuất phải có lượng dự trữ về nguyên liệu đầy đủ để đáp ứng được nhu cầu sản xuất, nếu là doanh nghiệp thương mại thì phải có lượng hàng đầy đủ cung cấp cho nhu cầu tiêu thụ kì tới...

Khi phân tích kết cấu tài sản cần chú ý đến tỷ suất đầu tư. Tỷ suất đầu tư nói lên kết cấu tài sản, là tỷ lệ giữa tài sản cố định và đầu tư dài hạn so với tổng tài sản. Tỷ suất đầu tư cũng là chỉ tiêu thể hiện sự khác nhau của bảng cân đối kế toán giữa các doanh nghiệp khác nhau về đặc điểm, ngành nghề kinh doanh.

Tỷ suất này càng cao cho thấy năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài.

- *Phân tích kết cấu nguồn vốn*

Ngoài việc phân tích tình hình phân bổ vốn, các chủ doanh nghiệp, kế toán trưởng và các nhà đầu tư, các đối tượng quan tâm khác cần phân tích kết cấu nguồn vốn nhằm đánh giá được khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu.

Cũng như phân tích kết cấu tài sản, ta cũng lập bảng phân tích kết cấu nguồn vốn để xem xét tỷ trọng từng khoản mục, nguồn vốn chiếm trong tỷ số là cao hay thấp.

Phân tích kết cấu nguồn vốn là so sánh tổng nguồn vốn và từng loại nguồn vốn giữa cuối kì và đầu năm. Đối chiếu giữa cuối kì và đầu kỳ của từng loại nguồn vốn, qua đó đánh giá xu hướng thay đổi của nguồn vốn.

Trong phân tích kết cấu nguồn vốn ta cũng chú ý đặc biệt đến tỷ suất tự tài trợ (còn gọi là tỷ suất vốn chủ sở hữu). Chỉ số này sẽ cho thấy mức độ tự chủ của doanh nghiệp về vốn, là tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn. Tỷ suất này càng cao càng thể hiện khả năng tự chủ cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp tốt.

b. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kì của doanh nghiệp, bao gồm các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

Khi phân tích, sử dụng số liệu của báo cáo kết quả kinh doanh để phân tích tài chính, cần lưu ý các vấn đề cơ bản sau đây:

- Giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận có mối liên hệ ràng buộc nhau. Khi tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí dẫn đến lợi nhuận tăng và ngược lại.
- Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại tăng, thể hiện chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp không đảm bảo yêu cầu của khách hàng.

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh, trước hết tiến hành đánh giá chung báo cáo kết quả kinh doanh, sau đó đi sâu xem xét chỉ tiêu lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tổng hợp, phản ánh tình hình và kết cấu hoạt động kinh doanh, khả năng sinh lời cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước.

Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra, phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập

của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kì kế toán. Đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kì khác nhau.

*** Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp**

Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thông qua phân tích, xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa kỳ này với kỳ trước, năm này với năm trước, năm thực hiện và năm kế hoạch. Dựa vào việc so sánh cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu giữa kỳ này với kỳ trước, năm này với năm trước, năm thực hiện và năm kế hoạch. Đồng thời, phân tích các chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng các khoản chi phí, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

*** Phân tích kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh**

Phân tích kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh là cách phân tích mà các chỉ tiêu trong bảng sẽ đều được so sánh với doanh thu thuần, để xác định mối quan hệ tỷ lệ kết cấu của từng khoản mục trong tổng số. Từ đó có thể đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu so với quy mô chung.

c. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Thực chất báo cáo lưu chuyển tiền tệ là loại báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi thanh toán về hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, hoạt động tài chính trong một thời kì nhất định. Thực chất đây là bảng cân đối về thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ thường được tiến hành trên các nội dung sau:

- *Phân tích khả năng tạo tiền:*

Việc phân tích khả năng tạo tiền được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động trong tổng dòng thu trong kỳ của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động} = \frac{\text{Tổng tiền thu vào của từng hoạt động}}{\text{Tổng tiền trong kỳ}}$$

Tỷ trọng này thể hiện mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp, nói khác đi là khả năng tạo tiền của từng hoạt động.

+ Nếu tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh cao thể hiện tiền được tạo ra chủ yếu từ hoạt động kinh doanh bằng việc bán hàng được nhiều, thu tiền từ khách hàng lớn, giảm các khoản phải thu tránh rủi ro.

+ Nếu tỷ trọng tiền thu từ hoạt động đầu tư cao chứng tỏ doanh nghiệp đã thu hồi các khoản đầu tư, nhượng bán tài sản cố định... trường hợp nhượng bán tài sản cố định thì phạm vi ảnh hưởng của doanh nghiệp bị thu hồi và năng lực sản xuất kinh doanh sẽ bị giảm sút.

+ Nếu tiền thu được chủ yếu từ hoạt động tài chính thông qua việc phát hành cổ phiếu hoặc đi vay... điều đó cho thấy trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng vốn từ bên ngoài nhiều hơn.

- Phân tích khả năng chi trả thực tế trong doanh nghiệp:

$$\text{Hệ số trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lượng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này chỉ ra doanh nghiệp có đủ khả năng trả nợ hay không từ lượng tiền thu được của hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ số càng cao, khả năng trả nợ càng cao.

$$\text{Hệ số trả lãi vay} = \frac{\text{Lượng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Các khoản lãi đã trả}}$$

Hệ số này cho thấy tình hình thực tế doanh nghiệp có khả năng trả lãi vay hay không. Nếu doanh nghiệp có vốn vay nhiều thì hệ số này có giá trị thấp và ngược lại.

1.3.2. Phương pháp phân tích tỷ số

Phương pháp phân tích tỷ số tài chính là kỹ thuật phân tích căn bản và quan trọng nhất của báo cáo tài chính doanh nghiệp. Phân tích các chỉ số tài chính liên quan đến việc xác định và sử dụng các chỉ số tài chính để đo lường và đánh giá tình hình và hoạt động tài chính của công ty.

Phương pháp phân tích tỷ số dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ lệ là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định các

ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Các loại tỷ số tài chính gồm 4 loại chủ yếu:

- Các tỷ số về khả năng thanh toán: Là các tỷ số đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty.
- Các tỷ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản: Phản ánh mức độ doanh nghiệp dụng nợ vay để sinh lời hay phản ánh mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp.
- Các chỉ số về hoạt động: phản ánh tình hình sử dụng tài sản, hay phản ánh công tác tổ chức điều hành và hoạt động của doanh nghiệp.
- Các tỷ suất sinh lợi: Phản ánh khả năng sinh lợi trên vốn, hay phản ánh hiệu năng quản trị của doanh nghiệp.

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

a. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán

Tình hình tài chính được thể hiện khá rõ nét qua các chỉ tiêu tài chính về khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với khoản phải thanh toán trong kỳ. Sự thiếu hụt về khả năng thanh khoản có thể đưa doanh nghiệp tới tình trạng không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đúng hạn và có thể phải ngừng hoạt động. Do đó cần chú ý đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu chủ yếu sau đây:

*** Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:**

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

Hệ số này cho biết mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn), phản ánh một đồng vay nợ có mấy đồng tài sản đảm bảo. Khi giá trị của hệ số này nhỏ hơn 1 có nghĩa là tổng tài sản nhỏ hơn tổng nợ, như vậy toàn bộ số tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ để thanh toán các khoản nợ, chứng tỏ doanh nghiệp mất khả năng thanh toán, gặp khó khăn trong tài chính, có nguy cơ phá sản. Ngược lại, nếu hệ số này lớn hơn 1 nghĩa là tổng tài sản lớn hơn tổng nợ cho thấy công ty có khả năng thanh toán. Nhưng nếu quá cao thì cần phải xem lại vì khi đó việc sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp là không hiệu quả.

*** Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:**

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán tạm thời nợ ngắn hạn (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm) bằng các tài sản có thể chuyển đổi trong thời gian ngắn (thường dưới 1 năm).

Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định theo công thức:

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

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

*** Hệ số khả năng thanh toán nhanh:**

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện khả năng về tiền mặt và các tài sản có thể chuyển nhanh thành tiền đáp ứng cho việc thanh toán nợ ngắn hạn. Nhìn chung, hệ số này xấp xỉ bằng 1 thì tình hình thanh toán nợ ngắn hạn là tốt, còn nếu hệ số này quá nhỏ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ. Tuy nhiên nếu hệ số này quá cao lại không tốt vì nó cho thấy có thể doanh nghiệp đó để lượng tiền quá nhiều, dẫn đến vòng quay vốn chậm, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Trên thực tế để kết luận hệ số khả năng thanh toán nhanh là tốt hay xấu

ở một doanh nghiệp cụ thể cần xem xét đến bản chất kinh doanh và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp đó. Ngoài ra cũng phải xem xét phương thức thanh toán được hưởng, kỳ hạn thanh toán nhanh hay chậm...

*** Hệ số khả năng thanh toán lãi vay:**

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

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số thanh toán lãi vay cho biết số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

Chỉ tiêu này rất quan trọng đối với người cho vay bởi lẽ lợi nhuận trước thuế và lãi vay là nguồn để trả lãi vay. Do đó nếu tỷ suất sinh lợi của tài sản lớn hơn lãi suất vay chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn vay có hiệu quả, có khả năng thanh toán được lãi vay. Ngược lại nếu tỷ suất này nhỏ hơn lãi suất vay, doanh nghiệp mất khả năng thanh toán lãi vay, sử dụng vốn không có hiệu quả.

b. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động

Các tỷ số hoạt động được sử dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Vốn của doanh nghiệp được dùng để đầu tư vào các tài sản khác nhau như tài sản cố định, tài sản lưu động. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm đến việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng tài sản mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng từng bộ phận cấu thành tổng tài sản của doanh nghiệp.

*** Vòng quay hàng tồn kho**

Để đánh giá hiệu quả quản lý tồn kho của công ty chúng ta có thể sử dụng tỷ số vòng quay hàng tồn kho. Tỷ số này có thể đo lường bằng chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho trong một năm hoặc số ngày tồn kho.

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

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn hoặc số ngày tồn kho càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh, hàng tồn kho tham gia vào luân chuyển được nhiều vòng hơn và ngược lại. Sự luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh thì sẽ giúp doanh nghiệp có thể giảm bớt được vốn dự trữ nhưng vẫn đảm bảo vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tốt hơn và ngược lại sự luân chuyển vốn chậm thì doanh nghiệp sẽ phải mất nhiều vốn dự trữ hơn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

*** Vòng quay các khoản phải thu:**

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

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Số vòng quay các khoản phải thu càng lớn và kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh, hạn chế bớt vốn bị chiếm dụng để đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh và doanh nghiệp được thuận lợi hơn về nguồn tiền trong thanh toán. Ngược lại số vòng quay nợ phải thu càng nhỏ và kỳ thu tiền bình quân càng lớn thì tốc độ luân chuyển nợ phải thu chậm, khả năng thu hồi vốn chậm, gây khó khăn hơn trong thanh toán của doanh nghiệp và nó cũng có thể dẫn đến những rủi ro cao hơn về khả năng không thu hồi được nợ.

*** Hiệu suất sử dụng tài sản cố định:**

Tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản cố định như máy móc, thiết bị và nhà xưởng.

Công thức xác định tỷ số này như sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản cố định}}$$

Khi phân tích tỷ số này cần lưu ý là ở mẫu số chúng ta sử dụng giá trị tài sản ròng, nghĩa là giá trị tài sản sau khi đã trừ khấu hao. Do đó, phương pháp tính khấu hao có ảnh hưởng quan trọng đến mức độ chính xác của việc tính toán chỉ số này.

*** Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản:**

Tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản nói chung mà không có phân biệt đó là tài sản lưu động hay tài sản cố định.

Công thức xác định tỷ số này như sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tổng tài sản}}$$

Hệ số trên về nguyên tắc càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

c. Phân tích nhóm hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lí. 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:**

Hệ số nợ phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay, hay chính là phản ánh mức độ phụ thuộc tài chính doanh nghiệp.

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

Các chủ nợ rất ưa thích hệ số nợ vừa phải, hệ số nợ càng thấp thì món nợ của họ càng được đảm bảo thanh toán trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Khi hệ số nợ cao có nghĩa là chủ doanh nghiệp chỉ góp một phần vốn nhỏ trong tổng số vốn thì rủi ro trong kinh doanh chủ yếu do chủ nợ gánh chịu. Và như vậy chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp là kém.

*** Hệ số tự tài trợ:**

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

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

Hệ số tự tài trợ là chỉ tiêu phản ánh mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp, nó cho biết vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng số nguồn vốn. Chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng càng cao trong tổng số nguồn vốn và càng cao so với kỳ trước, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao vì hầu hết tài sản mà doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình.

*** Cơ cấu tài sản**

Cơ cấu tài sản cho biết tỷ lệ của tài sản cố định và tài sản lưu động trong tổng tài sản như thế nào.

$$\text{Hệ số đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Hệ số đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Bố trí cơ cấu tài sản phản ánh sử dụng bình quân 1 đồng vốn thì dành ra bao nhiêu đồng đầu tư hình thành tài sản dài hạn và chỉ dành ra bao nhiêu đồng đầu tư hình thành tài sản ngắn hạn. Cơ cấu này tùy thuộc vào từng loại hình kinh doanh của từng doanh nghiệp, nếu là doanh nghiệp sản xuất thì số vốn chủ yếu đầu tư vào tài sản dài hạn, còn nếu là doanh nghiệp thương mại thì tập trung vào đầu tư tài sản ngắn hạn. Hệ số đầu tư vào tài sản dài hạn nói lên sự quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản của doanh nghiệp, phản ánh khả năng trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, quy trình công nghệ, năng lực sản xuất, hướng phát triển trong tương lai và mức độ cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

Ngoài ra, người ta còn so sánh cứ sử dụng 1 đồng vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản dài hạn}}$$

Hệ số này luôn được doanh nghiệp hoàn thiện, nhưng mỗi một đơn vị khác nhau hoặc ở mỗi thời điểm khác nhau thì hệ số này khác nhau, thông thường người ta dùng cơ cấu tài sản của ngành để làm chuẩn mực so sánh.

c. Phân tích nhóm hệ số phản ánh khả năng sinh lợi

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

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

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất này thể hiện trong một trăm đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kì có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này nói chung càng cao càng tốt tuy nhiên nó còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

*** Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA):**

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của công ty.

Công thức xác định tỷ số này bằng cách lấy lợi nhuận sau thuế chia cho tổng giá trị tài sản:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này là thước đo cho biết tài sản được sử dụng hiệu quả như thế nào, đồng thời cho biết việc thực hiện chức năng của ban quản lý trong việc sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập.

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

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu

để đánh giá mục tiêu đó và cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

Công thức xác định tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu như sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Sau khi tính toán các chỉ số như đã trình bày ở trên ta tiến hành so sánh các chỉ số của các năm với nhau và so sánh qua nhiều năm có thể vẽ đồ thị để thấy xu hướng chung .

*** Tỷ suất sức sinh lời căn bản:**

Tỷ số này phản ánh khả năng sinh lợi căn bản của công ty, nghĩa là chưa kể đến ảnh hưởng của thuế và đòn bẩy tài chính.

Công thức xác định tỷ số này như sau:

$$\text{Tỷ suất sức sinh lời căn bản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

1.3.3 Phân tích phương trình Dupont

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

$$\text{ROA} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

+ Đẳng thức trên cho thấy tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên Tổng tài sản (ROA) phụ thuộc vào hai yếu tố là Tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay tổng tài sản. Phân tích đẳng thức này cho phép Doanh nghiệp xác định được chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của Doanh nghiệp

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

Để tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu ta có thể dựa vào việc tăng lợi nhuận sau thuế nhiều hơn tăng doanh thu (ví dụ doanh thu tăng 10% thì lợi nhuận sau

thuế phải tăng > 10% mới đảm bảo được việc tăng tỷ số này)

Để tăng vòng quay tổng vốn ta có thể dựa vào tăng doanh thu và giữ nguyên tổng tài sản. (nhưng khi tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ để tăng ROE lại phải tăng tổng tài sản, nên ta có thể đảm bảo việc tăng tỷ số này bằng cách tăng doanh thu nhiều hơn tăng tổng tài sản (ví dụ doanh thu tăng 10% thì tổng tài sản phải tăng < 10%)

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

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

$$ROE = ROA \times \frac{1}{1 - \text{hệ số nợ}}$$

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

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

Kết luận:

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một bộ phận quan trọng trong nội dung phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích báo cáo tài chính không những là mối quan tâm của nhà quản lý doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm của nhiều đối tượng khác có liên quan tới lợi ích kinh tế hiện tại và tương lai với doanh nghiệp. Mỗi một đối tượng phân tích báo tài chính phục vụ cho mỗi ý định kinh tế khác nhau. Khi phân tích báo cáo tài chính, các đối tượng thường chú ý đến dấu hiệu tài chính hiện tại và xu hướng tương lai của doanh nghiệp thông qua các thông tin tài chính cơ bản sau:

- Tình hình tài sản, nguồn vốn và tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.
- Chi phí, thu nhập, lợi nhuận.

- Cơ cấu nợ.
- Các tỷ lệ thanh toán.
- Khả năng luân chuyển vốn.
- Khả năng sinh lời.

Và cũng chính nhận thức này giúp củng cố thêm cơ sở tài chính phục vụ cho việc phân tích thực trạng tài chính của công ty cổ phần may Trường Sơn ở chương 2 của luận văn.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY TRƯỜNG SƠN

2.1 Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần May Trường Sơn.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.

Công ty cổ phần may Trường Sơn thành lập theo quyết định số 0702000736 ngày 15/3/2007 của Sở Kế hoạch - Đầu tư thành phố Hải Phòng. Là một công ty mới thành lập, công ty luôn nhận được sự giúp đỡ, hỗ trợ mọi mặt của Đảng, Chính quyền địa phương trên con đường phát triển, hội nhập nên thời gian gần đây, các hoạt động sản xuất của công ty tương đối khả quan. Công ty đã có nhiều nỗ lực không ngừng cho sự phát triển toàn diện trong lĩnh vực quản lý như : Quản lý nhân sự, chất lượng sản phẩm, cải tiến thiết kế mẫu hàng, thay đổi phương thức tiếp thị, tăng cường khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm ngay từ công đoạn nhập nguyên phụ liệu tới khi sản phẩm được giao cho khách hàng sử dụng. Hiện nay công ty đã đi vào hoạt động ổn định và có những bước thay đổi đáng kể so với ban đầu: Số lao động đã tăng lên từ 520 người năm 2007 đến 860 người năm 2009, công nghệ mới đã được nhập từ nước ngoài đang phát huy hiệu quả trong sản xuất, khâu tổ chức sản xuất, quản lý không ngừng cải thiện... Công ty đang có kế hoạch gia tăng sản lượng cho những năm tới, cố gắng xây dựng thương hiệu trên trường quốc tế.

- Tên công ty: Công ty Cổ Phần may Trường Sơn
- Tên tiếng Anh: Truong Son Gament Joint - Stock Company
- Trụ sở : Đường 402 Phường Hòa Nghĩa – Quận Dương Kinh – Hải Phòng
- Điện thoại: 0313815267
- Fax: 0313815267

Hiện nay công ty có nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh như may gia công xuất khẩu trong đó áo jacket là sản phẩm chủ yếu, kinh doanh và bán các sản phẩm may mặc khác, sản xuất và tiêu thụ mặt hàng thảm len... Hiện tại lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là sản xuất kinh doanh các chủng loại áo Jacket,

quần áo, váy phụ nữ và trẻ em, quần áo đồng phục cho các đơn vị trường học, găng tay mùa đông, găng tay chơi gôn và rất nhiều sản phẩm khác nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường...

Trong quá trình hoạt động và phát triển, công ty đã tạo cho mình được một số lượng lớn các khách hàng ổn định thuộc nhiều thị trường như: Cộng Hoà Liên Bang Đức, Anh, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Pháp... Bên cạnh đó, với đội ngũ cán bộ lãnh đạo giỏi trong kinh doanh, nhiệt tình trong công việc đã tạo điều kiện giúp công ty càng ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên thị trường may mặc và từng bước phát triển trên con đường hội nhập quốc tế.

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

2.1.2.1. Chức năng

Công ty cổ phần may Trường Sơn chuyên sản xuất và gia công hàng may mặc theo hợp đồng ký kết với khách hàng trong và ngoài nước.

- Nhận gia công toàn bộ: Khi hợp đồng gia công được ký kết, công ty sẽ nhận nguyên vật liệu từ khách hàng để tiến hành gia công theo yêu cầu và giao lại cho khách hàng.

- Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm may mặc tiêu thụ nội địa và xuất khẩu.
- Nhập khẩu máy móc thiết bị và nguyên phụ liệu ngành may.
- Đào tạo công nhân may.

2.1.2.2. Nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp

- Xây dựng kế hoạch, nhiệm vụ và tổ chức thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương và cả nước.

- Chấp hành nghiêm chỉnh chế độ chính sách pháp luật của nhà nước trong quản lý kinh tế và trong sản xuất kinh doanh.

- Ký kết các hợp đồng lao động, thực hiện chính sách cán bộ lao động và tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên của công ty theo quy định của Nhà nước. Phải xây dựng định mức lao động cho cá nhân, bộ phận và định mức tổng hợp theo hướng dẫn của Bộ Lao động thương binh và xã hội, xây dựng đơn

giá tiền lương trên đơn vị sản phẩm hoặc hoạt động dịch vụ trình sở Lao động thương binh và xã hội phê duyệt. Đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong toàn công ty, giải quyết việc làm và thực hiện đầy đủ chế độ chính sách của Nhà nước.

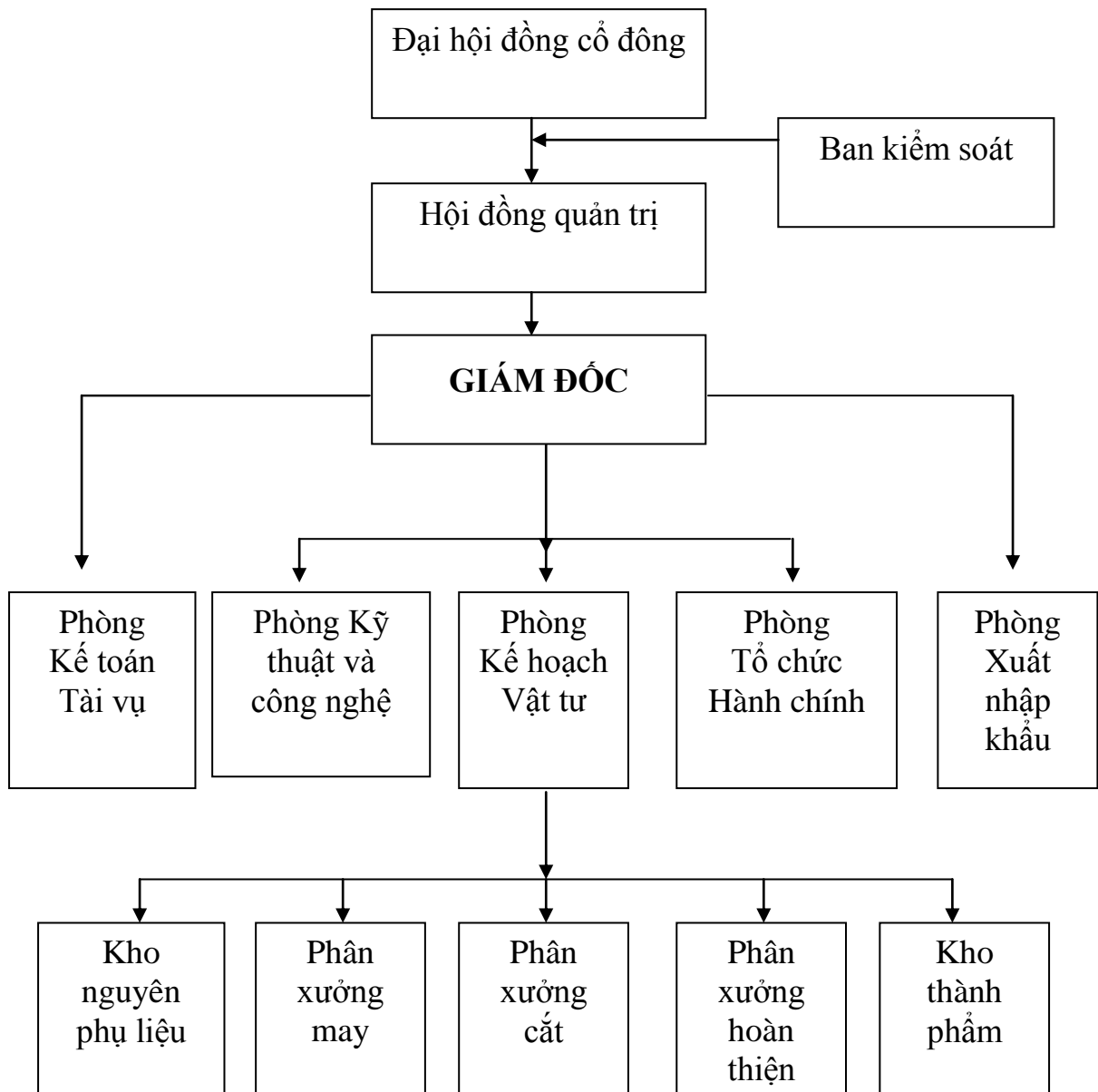
- Mở rộng liên kết kinh tế với các cơ sở sản xuất kinh doanh trong và ngoài công ty.

- Bảo vệ tài sản của công ty, bảo vệ môi trường, giữ gìn trật tự an ninh, trật tự xã hội, làm tròn nghĩa vụ quốc phòng, tuân thủ luật pháp, hạch toán và báo cáo trung thực theo chế độ chính sách của Nhà nước quy định.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp

2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo cơ cấu trực tuyến chức năng, sắp xếp bố trí một cách logic khoa học, tạo điều kiện cho công ty quản lý chặt chẽ các mặt kinh tế kỹ thuật, đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh liên tục, đem lại hiệu quả cao.



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY

(Nguồn: Phòng Tổ chức Hành chính của công ty)

2.1.3.2. Chức năng các phòng ban trong cơ cấu tổ chức của công ty

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của công ty gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất một lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật doanh nghiệp 2005 và Điều lệ công ty quy định. Đại hội đồng cổ đông thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát của công ty....

Hội đồng quản trị: (gồm 5 người) là cơ quan quản lý công ty, do Đại hội đồng cổ đông bầu và bãi nhiệm, miễn nhiệm. Hội đồng quản trị có toàn quyền nhân danh công ty trước pháp luật để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát: (gồm có 3 người) Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng Giám đốc, trong ghi chép sổ kế toán và báo cáo tài chính, kiểm soát, giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc điều hành trong việc chấp hành Điều lệ và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Giám đốc: Giám đốc là người đứng đầu công ty, có nhiệm vụ điều hành chung mọi hoạt động của công ty. Là người có thẩm quyền cao nhất, chịu trách nhiệm trước pháp luật, nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh của công ty.

Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn. Mỗi phòng, xưởng sản xuất sẽ chuyển mục tiêu sản xuất thành các hoạt động cụ thể của mình để phân đấu nhằm góp phần đạt mục tiêu chung của công ty.

Kế hoạch sản xuất của các phòng, phân xưởng được Giám đốc công ty, và phụ trách các phòng và các phân xưởng xem xét, thảo luận, sửa đổi cho phù hợp với những thay đổi của các điều kiện sản xuất của đơn vị. Mọi tiến trình thực hiện các kế hoạch, sửa đổi cũng như việc đánh giá kết quả đều được lưu trữ hồ sơ hoạt động của công ty.

Các phòng ban nghiệp vụ: Các phòng, ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Giám đốc. Công ty hiện có 5 phòng nghiệp vụ với chức năng được quy định như sau:

- Phòng Kế toán - Tài chính:

Gồm 4 người :

+ Kế toán trưởng

- + Kế toán thanh toán, ngân hàng
- + Kế toán tài sản cố định, nguyên vật liệu
- + Thủ quỹ

Phòng kế toán có nhiệm vụ giải quyết những mối quan hệ tài chính hình thành trong quá trình tuần hoàn luân chuyển vốn trong sản xuất kinh doanh; tổ chức hạch toán các nghiệp vụ mua bán, thanh toán công nợ, thanh toán với Ngân sách Nhà nước, phân phối lợi nhuận ; quản lý vốn, tài sản, hàng hóa, chi phí... bằng cách theo dõi, phản ánh chính xác sự biến động cũng như các đối tượng đó. Hướng dẫn các bộ phận trong việc thanh toán, chế độ biểu mẫu, sổ sách theo dõi đúng quy định.

- Phòng Kế hoạch- Vật tư: có chức năng lập kế hoạch sản xuất, theo dõi các mã hàng, làm các thủ tục xuất hàng, vận chuyển hàng hoá, quản lý các kho hàng của công ty. Theo dõi tình hình vật tư nhập về công ty theo từng đơn hàng của từng khách hàng riêng biệt để đảm bảo đúng hay chậm theo thời gian quy định và thông báo lại cho khách hàng để có biện pháp xử lý; theo dõi các kế hoạch sản xuất và tiến độ giao hàng để có những biện pháp điều chỉnh kịp thời hoặc đàm phán với khách hàng về tiến độ giao hàng khi việc sản xuất của công ty chưa đáp ứng được.

- Phòng Tổ chức - Hành chính: Có chức năng xây dựng phương án kiện toàn bộ máy tổ chức trong công ty, quản lý nhân sự, thực hiện công tác hành chính quản trị.

- Phòng Kỹ thuật và công nghệ: Có chức năng hoạch định chiến lược phát triển khoa học công nghệ, ứng dụng khoa học công nghệ mới, nâng cấp hoặc thay thế máy móc thiết bị hiện đại có tính kinh tế cao, tham gia giám sát các hoạt động đầu tư về máy móc, thiết bị của công ty và các công trình đầu tư xây dựng cơ bản.

- Phòng Xuất nhập khẩu: có chức năng trong việc làm các thủ tục về thanh toán xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan; theo dõi về sự biến động của giá cả trên thị trường để có cách thức giao hàng và thanh toán hiệu quả nhất...

Với sự phân công về chức năng và nhiệm vụ chi tiết cho từng phòng ban như trên phần nào thúc đẩy cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng đạt hiệu quả cao hơn. Khi nhiệm vụ được phân công rõ ràng sẽ không xảy ra tình trạng chồng chéo công việc lên nhau. Tuy mỗi bộ phận có chức năng riêng nhưng lại có quan hệ chặt chẽ với nhau đó là cùng nằm trong một bộ máy tổ chức của công ty. Do vậy hiệu quả công việc của từng bộ phận sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.4. Đặc điểm về tình hình sản xuất của công ty

2.1.4.1. Tình hình tổ chức sản xuất

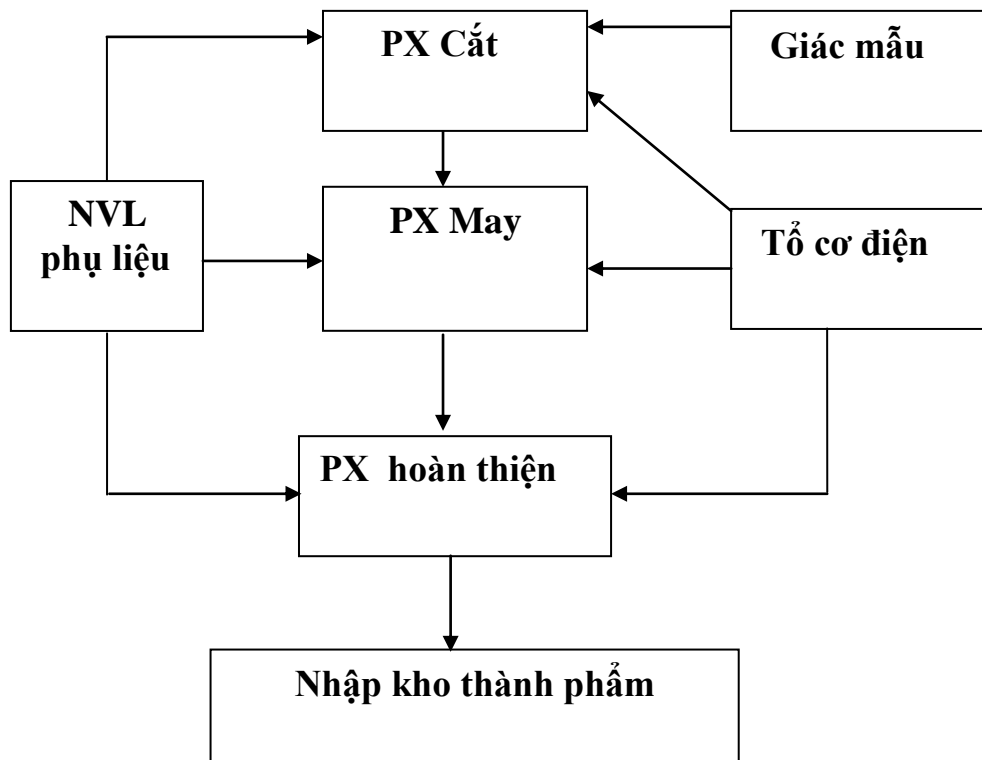
Công ty Cổ phần may Trường Sơn là công ty chủ yếu gia công và sản xuất các sản phẩm may mặc phục vụ cho xuất khẩu là chính theo quy trình công nghệ khép kín với các loại máy móc chuyên dùng. Tính chất sản xuất của công ty là tính chất sản xuất phức tạp, kiểu liên tục, loại hình sản xuất hàng loạt với khối lượng lớn, chu kỳ sản xuất phụ thuộc vào từng mã hàng cụ thể nhưng nhìn chung là sản xuất có chu kỳ ngắn. Mô hình sản xuất công nghiệp của công ty bao gồm 3 phân xưởng, trong đó bao gồm nhiều tổ, đội đảm bảo chức năng nhiệm vụ cụ thể khác nhau nhằm phù hợp với quy trình công nghệ sản xuất công nghiệp của công ty.

Bộ phận sản xuất có nhiệm vụ trực tiếp sản xuất theo nhiệm vụ của phòng kế hoạch sẽ lên kế hoạch và giao nhiệm vụ cho các tổ sản xuất sẽ đảm nhiệm từng phần công việc cụ thể.

Tại phân xưởng sản xuất được bố trí thành tổ sản xuất, gia công và các tổ chịu sự giám sát trực tiếp của quản đốc. Sản phẩm vận động lần lượt từ công đoạn này đến công đoạn khác một cách liên tục cho đến khi hoàn thành.

Quản đốc là người điều hành các phân xưởng, thực hiện điều hành sản xuất, tổ chức chuẩn bị sản xuất, quản lý và kiểm tra chất lượng, thời gian giao hàng, báo cáo định kì cho lãnh đạo công ty tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất, thường xuyên giám sát hướng dẫn kỹ thuật cho công nhân và quản lý tài sản của công ty.

2.1.4.2 Quy trình công nghệ sản xuất



SƠ ĐỒ CÔNG NGHỆ CỦA CÔNG TY

(Nguồn tài liệu: Phòng Kế hoạch- vật tư của công ty)

Hàng may mặc xuất khẩu được sản xuất theo chu trình khép kín gồm: mua hoặc nhập khẩu nguyên phụ liệu, tiếp nhận giám định vật tư, thiết kế, may mẫu, duyệt mẫu, giác mẫu, cắt, may là hơi đóng gói, xuất khẩu.

Nguyên vật liệu chính là vải được nhập về kho theo từng chủng loại theo yêu cầu khách đặt hàng. Tức là khách hàng đặt hàng đồng thời khách hàng sẽ cung cấp luôn số nguyên vật liệu chính cho công ty.

Trên cơ sở mẫu mã thông số theo yêu cầu của khách hàng, phòng kỹ thuật sẽ ra mẫu, may sản phẩm mẫu và chuyển mẫu cho phân xưởng cắt. Tại đây công nhân thực hiện lần lượt các công việc: trải vải, đặt mẫu kỹ thuật và cắt thành bán thành phẩm, sau đó đánh số, phối kiện chuyển giao cho phân xưởng may.

Ở phân xưởng may, tại đây các công nhân thực hiện các công việc: chấp lót, trần bông, giáp vai, may cổ, may nẹp, măng séc...được tổ chức thành dây chuyền.

Bước cuối cùng của dây chuyền là sản phẩm hoàn thành khi may, phải sử dụng các phụ liệu như: khóa, chỉ, chun, cúc... May xong chuyển giao phân xưởng hoàn thiện.

Ở phân xưởng hoàn thiện sẽ tiến hành các bước: là hơi, kiểm tra chất lượng sản phẩm theo các tiêu chuẩn đã kí kết trong hợp đồng, sau đó đóng gói hoàn thiện sản phẩm và cuối cùng nhập kho thành phẩm.

2.1.5 Đặc điểm về lao động trong công ty

Lao động là một nguồn lực tạo nên sức mạnh và là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của công ty. Đối với công ty cổ phần may Trường Sơn, cơ cấu lao động được bố trí theo phân cấp quản lý và theo đặc thù của ngành nghề kinh doanh.

- Bộ phận quản lý gián tiếp bao gồm các phòng ban chức năng (khối này làm việc theo giờ hành chính).

- Bộ phận lao động trực tiếp bao gồm các công nhân (khối này không làm việc theo giờ hành chính), tùy theo tính chất công việc các công nhân phải làm việc để đảm bảo tính kịp thời và tiến độ công việc cần hoàn thành.

a. Cơ cấu lao động theo độ tuổi

Theo thống kê của phòng tổ chức hành chính, cơ cấu lao động của công ty như sau:

BẢNG CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO ĐỘ TUỔI

Chi tiêu	Năm		Tỷ trọng (%)	Năm		So sánh năm 2009/2008	
	Năm 2008			Năm 2009	Tỷ trọng (%)	±	%
Số lao động	700			860		160	22,86
+ Nữ	550	78,57		670	77,91	120	21,82
+ Nam	150	21,43		190	22,09	40	26,67
Độ tuổi							
+ 18-25	456	65,14		580	67,44	124	27,19
+ 25-35	155	22,14		180	20,93	25	16,13
+ 35-45	39	5,57		48	5,58	9	23,08
+ 45-55	20	2,86		22	2,56	2	10
+ 55 trở lên	30	4,29		30	3,49	0	0

(Nguồn số liệu: Phòng Tổ chức hành chính của công ty)

Qua bảng số liệu trên có thể thấy:

- Năm 2008, lao động nữ chiếm 78,57% trong tổng số lao động, sang năm 2009 tỷ lệ này giảm đi còn 77,91%. Số lượng nam so với nữ có sự chênh lệch khá lớn, đây là do đặc thù của ngành may mặc nên nhu cầu về nhân công của công ty chủ yếu là lao động nữ.

- Năm 2009 số lao động nam tăng nhiều hơn số lao động nữ, số lao động nữ tăng 120 người tương ứng tỷ lệ tăng 21,82% trong khi đó số lao động nam tăng 40 người tương ứng tỷ lệ tăng là 26,67%

- Công ty có số lượng lao động trẻ, chủ yếu là lao động trong độ tuổi từ 18-25 chiếm tỷ trọng 67,44% trong tổng số lao động, đây cũng là lực lượng lao động chính trong công ty. Năm 2009, số lao động trong độ tuổi này tăng nhiều nhất là 124 trong tổng số 160 người so với năm 2008 tương ứng tỷ lệ tăng là 27,19%. Tiếp theo đó là sự tăng lên của số lao động trong nhóm tuổi từ 25-35, số lao động trong độ tuổi trên 35 có tăng nhưng mức độ tăng không đáng kể.

b. Cơ cấu lao động theo hình thức lao động

BẢNG: CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO HÌNH THỨC LAO ĐỘNG

Diễn giải	Năm 2008	Năm 2009	So sánh năm 2009/2008	
			±	%
Tổng số lao động	700	860	160	22,86
Trong đó:				
+ Lao động gián tiếp	200	240	40	20
+ Lao động trực tiếp	500	620	120	24

Qua bảng số liệu trên thấy, trong năm vừa qua số lượng lao động tăng lên nhiều so với năm 2008 là 160 người tương ứng tăng 22,86%. Cụ thể số lao động gián tiếp tăng 40 người tương ứng với tỷ lệ 20% so với năm 2008, còn số lao động trực tiếp tăng 120 người tương ứng với tỷ lệ 24% so với năm 2008. Cơ cấu này là hợp lý vì loại hình công ty là sản xuất gia công nên cần số lượng lớn

lao động trực tiếp. Số lượng lao động tăng là do công ty đã mở rộng quy mô sản xuất và công ty đã thu hút, sử dụng nguồn lao động dồi dào bằng cách đào tạo nghề và tạo ra việc làm cho họ.

c. Cơ cấu lao động theo trình độ đào tạo

BẢNG CƠ CẤU LAO ĐỘNG THEO TRÌNH ĐỘ LAO ĐỘNG

Năm	Tổng số lao động	Trình độ lao động			
		Thạc sỹ	Đại học	CD, Trung cấp	CNKT, Phổ thông
2007	520	1	20	100	399
2008	700	1	25	130	544
2009	860	1	27	150	682

(Nguồn số liệu: Phòng Tổ chức hành chính của công ty)

Qua bảng trên ta thấy rằng, trình độ thạc sĩ của công ty chỉ chiếm 0,12% tương ứng với 1 người và trình độ đại học là 3,14% ứng với 27 người. Trình độ cao đẳng, trung cấp chiếm tỷ trọng 17,44% tương ứng với 150 người. Còn trình độ công nhân kỹ thuật và phổ thông chiếm tỷ trọng lớn nhất 79,3%% tương ứng 682 người. Do đặc điểm ngành nghề sản xuất của công ty thì lao động thủ công là chủ yếu, nên bộ phận lao động sản xuất không yêu cầu phải có trình độ cao, song các lao động ở bộ phận này cần phải luôn luôn được đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao tay nghề.

Ngoài ra công tác đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ, nâng cao tay nghề cho người lao động luôn được công ty quan tâm với nhận thức nguồn lực là yếu tố quyết định thúc đẩy sự phát triển, do đó công ty luôn tạo điều kiện cho việc học tập, nâng cao trình độ cho người lao động, thu hút lực lượng lao động giỏi từ bên ngoài vào. Bên cạnh đó công ty còn có chế độ ưu đãi đối với những lao động giỏi tay nghề. Hàng năm, thông qua các hội chợ, triển lãm, công ty tổ chức cho cán bộ quản lý đi thăm quan, khảo sát các thị trường nước ngoài nhằm nắm bắt được những công nghệ mới và xu hướng phát triển của thị trường.

2.2 Khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2008-2009

Để đánh giá khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ta sẽ đi vào phân tích một số chỉ tiêu chủ yếu sau đây:

BẢNG : MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHỦ YẾU CỦA CÔNG TY NĂM 2008 - 2009					
Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	So sánh 2009/2008	
				±	%
1.KLSX một số SP chính					
- Áo jacket	Chiếc	110.340	130.528	20.188	18,3
- Áo somi	Chiếc	82.632	119.232	36.600	44,3
-Quần	Chiếc	49.138	23.484	-25.654	-52,2
2. Giá trị sản xuất sản phẩm	Đồng	16.002.642.315	24.964.232.847	8.961.590.532	56
- Áo jacket	Đồng	11.257.849.620	17.974.247.650	6.716.398.030	59,66
- Áo somi	Đồng	2.412.396.347	4.243.919.584	1.831.523.237	75,92
-Quần	Đồng	2.251.569.924	2.621.244.449	369.674.525	16,42
- Sản phẩm khác	Đồng	80.826.424	124.821.164	43.994.740	54,43
3.Doanh thu	Đồng	16.355.342.565	18.458.875.265	2.103.532.700	12,9
4.Giá vốn hàng bán	Đồng	11.147.335.382	12.258.324.492	1.110.989.110	9,97
5.Vốn kinh doanh bình quân	Đồng	13.891.492.324	15.890.548.624	1.999.056.300	14,4
- Vốn cố định bình quân	Đồng	7.501.405.855	9.534.329.174	2.032.923.319	27,1
- Vốn lưu động bình quân	Đồng	6.390.086.469	6.356.219.450	-33.867.019	-0,53
6. Tổng lao động	Người	700	860	160	22,9
7. Tiền lương bình quân	Đ/ng.th	1.800.000	2.100.000	300.000	16,7
8. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	1.352.527.107	1.754.934.324	402.407.217	29,8
9.Thuế TNDN	Đồng	338.131.777	438.733.581	100.601.804	29,8

Qua bảng số liệu trên cho thấy sơ lược về tình hình sản xuất kinh doanh của công ty như sau:

Trong năm 2009 tổng giá trị sản phẩm là 24.964.232.847đ tăng lên 8.961.590.532đ tương ứng với tỷ lệ 56% so với năm 2008. Trong đó, tăng nhiều nhất là giá trị sản phẩm áo jacket, cụ thể trong năm vừa qua giá trị sản phẩm áo

jacket tăng lên 6.716.398.030đ tương ứng với tỷ lệ 59,66% đó là do sản phẩm áo jacket là sản phẩm thế mạnh của công ty, có chất lượng tốt, được bạn hàng tin dùng. Tiếp theo là giá trị sản phẩm sơ mi cũng góp phần không nhỏ trong tổng giá trị sản phẩm, cụ thể giá trị sản phẩm sơ mi tăng 1.831.532.237đ tương ứng tăng 75,92% so với năm 2008; đứng thứ ba là sản phẩm quần tăng lên 369.674.525đ tương ứng với tỷ lệ 16,42% so với năm 2008. Với các sản phẩm khác như khẩu trang, mũ vải, găng tay... cũng đã có xu hướng tăng lên và tăng 43.994.740đ tương ứng với tỷ lệ 54,43%.

Khối lượng sản phẩm sản xuất ra trong năm tăng lên rất nhiều so với năm 2008, cụ thể như sau: sản phẩm áo jacket năm 2009 tăng 20.188 chiếc tương ứng tỷ lệ tăng 18,3% so với năm 2008. Sản phẩm áo sơ mi năm 2009 tăng 36.600 chiếc tương ứng tăng 44,3% so với năm 2008. Trong năm 2009 công ty sản xuất sản phẩm quần giảm do khách hàng đặt ít hơn 25.654 chiếc tương ứng giảm 52,2% so với năm 2008. Để có được thành quả này thì phải kể đến vai trò của các nhà lãnh đạo công ty cũng như trang thiết bị máy móc đầy đủ cho quá trình sản xuất được diễn ra liên tục và hiệu quả. Đồng thời khối lượng sản phẩm sản xuất ra tăng nhiều so với năm 2008 cũng một phần là do số lượng công nhân năm 2009 tăng lên rất nhiều. Cụ thể:

Tổng số lao động trong công ty năm vừa qua tăng so với năm 2008 là 160 người tương ứng tăng 22,9% . Số lao động tăng do công ty đã mở rộng quy mô sản xuất thu hút thêm nhiều lao động. Tổng số lao động tăng và tiền lương bình quân của công ty trong năm đều tăng so với năm trước, tiền lương bình quân năm 2009 tăng 300.000 đồng/người/ tháng tương ứng tỷ lệ tăng là 16,7% so với năm 2008.

Trong năm 2009 vừa qua tổng doanh thu của công ty tăng lên 12,9% so với năm 2008 tương ứng với giá trị là 2.103.532.700đ, doanh thu tăng lên là do khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng lên nhiều và do sự tăng cao của giá cả thị trường kéo theo sự gia tăng của giá vốn hàng bán tăng 9,97% so với năm trước.

Tổng số vốn kinh doanh của công ty tăng hơn năm 2008 là 14,4% tương ứng với giá trị là 1.999.056.300trđ, tập trung chủ yếu vào vốn cố định (tăng hơn năm 2007 là 27,1%), vốn lưu động của công ty trong năm cũng giảm so với năm 2008 là 0,5%. Số vốn tập trung cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tăng lên báo hiệu sự phát triển đi lên của công ty. Bên cạnh đó công ty còn sử dụng nhiều biện pháp nhằm tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Do đó, việc tăng nguồn vốn kinh doanh đã trở thành một việc làm cần thiết trong hoàn cảnh sản xuất kinh doanh hiện nay.

Năm 2009 công ty thu được khoản lợi nhuận cao hơn 402.407.217đ tương ứng tăng 29,8% so với năm 2008. Lợi nhuận của công ty tăng là do đầu tư thêm nhiều máy móc thiết bị dây chuyền sản xuất mới do đó tăng được sản lượng sản xuất và doanh thu.

2.3 Phân tích thực trạng tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn

2.3.1 Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp. Do đó, các số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán được sử dụng làm tài liệu chủ yếu khi phân tích tổng tài sản, nguồn vốn và kết cấu tài sản, nguồn vốn

2.3.1.1 Phân tích biến động tài sản

a) Phân tích theo chiều ngang

BẢNG PHÂN TÍCH TÀI SẢN THEO CHIỀU NGANG

Tài sản	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch giá trị	
	Giá trị	Giá trị	±	%
A. Tài sản ngắn hạn	6.390.086.469	6.356.219.450	-33.867.019	-0,53
I. Tiền và các khoản TĐ tiền	1.548.651.315	1.605.214.522	56.563.207	3,65
II. Các khoản ĐT TC NH	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu NH	1.623.751.171	2.335.043.099	711.291.928	43,81
1. Phải thu của khách hàng	1.348.142.341	1.624.321.642	276.179.301	20,49
2. Trả trước cho người bán	104.314.284	354.248.398	249.934.114	239,60
3. Các khoản phải thu khác	171.294.546	356.473.059	185.178.513	108,11
VI. Hàng tồn kho	3.045.874.145	2.225.148.880	-820.725.265	-26,95
V. Tài sản ngắn hạn khác	171.809.838	190.812.949	19.003.111	11,06
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	101.245.684	110.354.684	9.109.000	9,00
2. Thuế GTGT được khấu trừ	70.564.154	80.458.265	9.894.111	14,02
B. Tài sản dài hạn	7.501.405.855	9.534.329.174	2.032.923.319	27,10
I. Các khoản phải thu DH	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	7.501.405.855	9.534.329.174	2.032.923.319	27,10
1. TSCĐ hữu hình	7.485.721.241	9.519.346.526	2.033.625.285	27,17
- Nguyên giá	8.643.494.201	10.795.403.095	2.151.908.894	24,90
- Giá trị hao mòn lũy kế	-1.157.772.960	-1.276.056.569	-118.283.609	10,22
2. TSCĐ vô hình	15.684.614	14.982.648	-701.966	-4,48
- Nguyên giá	18.232.928	18.232.928	0	0,00
- Giá trị hao mòn lũy kế	-2.548.314	-3.250.280	-701.966	27,55
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
VI. Các khoản ĐT TC DH	-	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-
Tổng cộng tài sản	13.891.492.324	15.890.548.624	1.999.056.300	14,39

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn)

Qua bảng trên cho thấy giá trị tài sản của công ty biến động như sau:

Tổng tài sản năm 2009 của công ty tăng 1.999.056.300đ so với năm 2008 tương ứng với tỷ lệ tăng 14,39% cho thấy quy mô hoạt động của công ty tăng lên. Đó là kết hợp sự tăng lên của tài sản dài hạn và sự giảm đi của tài sản ngắn hạn. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn:

Năm 2009 so với năm 2008 tài sản ngắn hạn giảm 33.867.019đ tương ứng tỷ lệ giảm 0,53%, trong khi đó tài sản dài hạn năm 2009 so với 2008 tăng 2.032.923.319 đ tương ứng với tăng 27,10%. Trong đó:

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2009 so với năm 2008 tăng 56.563.207đ tương ứng với tăng 3,65% có thể thấy lượng tiền mặt tồn tại quỹ của công ty tương đối nhiều, điều này không tốt vì làm chậm vòng quay vốn dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ không hiệu quả. Vì vậy công ty cần điều chỉnh lượng tiền mặt tại quỹ giảm xuống trong kỳ tới.

- Hàng tồn kho cuối năm là 2.225.148.880 đồng giảm mạnh so với đầu năm 820.725.265 đồng tương ứng mức giảm 26,95%. Hàng tồn kho giảm là do trong năm số sản phẩm sản xuất ra của công ty đã tiêu thụ được nhiều hơn so với năm trước, tránh tình trạng ứ đọng vốn.

- Khoản phải thu khách hàng năm 2008 là 1.623.751.171 sang năm 2009 tăng lên thành 2.335.043.099 đồng tương ứng với tỷ lệ 43,81 %. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang bị khách hàng chiếm dụng vốn. Công ty cần có những biện pháp tích cực để đẩy mạnh công tác thu hồi nợ.

- Năm 2009 tài sản ngắn hạn khác là 190.812.949 đồng tăng 19.003.111 đồng so với năm 2008 tương ứng mức tăng là 11,06%

Tài sản dài hạn

Qua bảng phân tích biến động của tài sản ta thấy quy mô của tài sản dài hạn tăng lên là do tăng về tài sản cố định. Trong năm 2009, tài sản cố định của công ty tăng lên 27,10% tương ứng 2.032.923.319đ. Mức tăng này chủ yếu từ tăng tài sản cố định hữu hình 2.033.625.285đ tương ứng tỷ lệ tăng 27,17%; tài sản cố định vô hình giảm 701.966đ tương ứng tỷ lệ giảm là 4,48%, cụ thể như sau:

BẢNG KẾT CẤU TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THEO CHIỀU NGANG NĂM 2009					
STT	Loại Tài sản cố định	Năm 2008	Năm 2009	So sánh năm 2009/2008	
		Nguyên giá (đ)	Nguyên giá (đ)		%
I	TSCĐ hữu hình	8.643.494.201	10.795.403.095	2.151.908.894	24,9
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	3.635.681.975	4.146.215.302	510.533.327	14,04
2	Máy móc, thiết bị	3.880.246.439	5.724.385.971	1.844.139.532	47,53
3	PT VT, truyền dẫn	692.864.315	605.864.295	-87.000.020	-12,56
4	TB, dụng cụ quản lý	273.584.283	185.314.281	-88.270.002	-32,26
5	TSCĐ hữu hình khác	161.117.189	133.623.246	-27.493.943	-17,06
II	TSCĐ vô hình	18.232.928	18.232.928	0	0
	Tổng cộng	8.661.727.129	10.813.636.023	2.151.908.894	24,84

Qua bảng trên ta thấy kết cấu tài sản cố định của công ty năm 2009 có sự biến động tương đối lớn so với năm 2008.

Trong năm 2009 hầu như toàn bộ tài sản cố định của Công ty đều biến động so với năm trước trừ tài sản cố định vô hình là vẫn vậy. Máy móc thiết bị tăng nhiều nhất (tăng 1.844.139.532đ), thứ hai là nhà cửa, vật kiến trúc (tăng 510.533.327đ), còn các tài sản cố định khác có mức giảm nhẹ. Nguyên nhân mà công ty tăng tài sản cố định nhiều là do công ty đầu tư mua sắm mới nhiều máy móc, thiết bị, mở rộng quy mô sản xuất.

Để hiểu rõ hơn về tình hình sử dụng tài sản cố định, ta phân tích bảng số liệu sau:

BẢNG: GIÁ TRỊ VÀ TỶ LỆ HAO MÒN TSCĐ NĂM 2009

STT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn TSCĐ	Giá trị còn lại	Tỷ lệ hao mòn (%)
I	TSCĐ hữu hình	10.795.403.095	1.276.056.569	9.519.346.526	11,82
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	4.146.215.302	482864025	3.663.351.277	11,65
2	Máy móc, thiết bị	5.724.385.971	709256137	5.015.129.834	12,39
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	605.864.295	63298167	542.566.128	10,45
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	185.314.281	14029872	171.284.409	7,57
5	TSCĐ hữu hình khác	133.623.246	6.608.368	127.014.878	4,95
II	TSCĐ vô hình	18.232.928	3.250.280	14.982.648	17,83
	Tổng cộng	10.813.636.023	1.279.306.849	9.534.329.174	11,83

Tài sản cố định của công ty đều có tỷ lệ hao mòn khá cao. Do các loại máy móc, thiết bị, nhà cửa, vật kiến trúc, phương tiện vận tải trong công ty hoạt động với công suất rất cao, do vậy mà chúng bị hao mòn tương đối nhanh dẫn đến tỷ lệ hao mòn khá lớn. Tỷ lệ hao mòn của tài sản cố định hữu hình là 11,82%. Cụ thể, tỷ lệ hao mòn máy móc thiết bị là 12,39%; nhà cửa, vật kiến trúc là 11,65%; phương tiện vận tải truyền dẫn là 10,45% và tỷ lệ hao mòn của thiết bị dụng cụ quản lý là 7,57%.

Với tình trạng tài sản cố định như vậy đòi hỏi công ty phải thường xuyên kiểm tra máy móc thiết bị, có kế hoạch bảo dưỡng, bảo trì máy để đảm bảo máy móc hoạt động tốt và đáp ứng nhu cầu của sản xuất kinh doanh.

b) Phân tích theo chiều dọc

BẢNG PHÂN TÍCH TÀI SẢN THEO CHIỀU DỌC

Tài sản	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch tỷ trọng (%)
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	
A. Tài sản ngắn hạn	6.390.086.469	46,00	6.356.219.450	40,00	-6,00
I. Tiền và các khoản TĐ tiền	1.548.651.315	11,15	1.605.214.522	10,10	-1,05
II. Các khoản đầu tư TC NH	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu NH	1.623.751.171	11,69	2.335.043.099	14,69	3,00
1. Phải thu của khách hàng	1.348.142.341	9,70	1.624.321.642	10,22	0,52
2. Trả trước cho người bán	104.314.284	0,75	354.248.398	2,23	1,48
3. Các khoản phải thu khác	171.294.546	1,23	356.473.059	2,24	1,01
VI. Hàng tồn kho	3.045.874.145	21,93	2.225.148.880	14,00	-7,93
V. Tài sản ngắn hạn khác	171.809.838	1,24	190.812.949	1,20	-0,04
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	101.245.684	0,73	110.354.684	0,69	-0,04
2. Thuế GTGT được khấu trừ	70.564.154	0,51	80.458.265	0,51	0
B. Tài sản dài hạn	7.501.405.855	54,00	9.534.329.174	60,00	6,00
I. Các khoản phải thu DH	-	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	7.501.405.855	54,00	9.534.329.174	60,00	6,00
1. TSCĐ hữu hình	7.485.721.241	53,89	9.519.346.526	59,91	6,02
- Nguyên giá	8.643.494.201	62,22	10.795.403.095	67,94	5,72
- Giá trị hao mòn lũy kế	-1.157.772.960	-8,33	-1.276.056.569	-8,03	0,3
2. TSCĐ vô hình	15.684.614	0,11	14.982.648	0,09	-0,02
- Nguyên giá	18.232.928	0,13	18.232.928	0,11	-0,02
- Giá trị hao mòn lũy kế	-2.548.314	-0,02	-3.250.280	-0,02	0
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-
VI. Các khoản ĐT TC DH	-	-	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-	-
Tổng cộng tài sản	13.891.492.324	100	15.890.548.624	100	

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn)

Theo bảng trên ta thấy quy mô sử dụng tài sản năm 2009 tăng so với năm 2008. Để hiểu rõ hơn tình hình biến động trên ta cần đi sâu vào phân tích từng khoản mục trên bảng kết cấu tài sản.

*** Tài sản ngắn hạn**

- Năm 2008 tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng 46,00% trong tổng tài sản, sang năm 2009 tài sản ngắn hạn giảm đi chỉ còn chiếm 40,00% trong tổng số. Như vậy tài sản ngắn hạn đã giảm cả về quy mô và tỷ trọng. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do:

- Năm 2008 lượng tiền tồn quỹ chiếm tỷ trọng 11,5% trong tổng tài sản ngắn hạn, đến năm 2009 đã giảm đi chỉ còn 10,10% so với năm 2008. Qua đó cho ta thấy mặc dù tỷ trọng của tiền và các khoản tương đương tiền đã giảm đi 1,05% nhưng khoản mục này vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn. Điều này sẽ ảnh hưởng tới tính linh hoạt khả năng thanh toán nhanh của công ty.

- Hàng tồn kho cuối năm giảm mạnh so với đầu năm(giảm 7,03%). Hàng tồn kho năm 2008 chiếm tỉ trọng 21,93% thì đến năm 2009 giảm chỉ còn 14,00%. Nguyên nhân khiến cho hàng tồn kho giảm là do số lượng tiêu thụ sản phẩm của công ty năm nay tăng mạnh so với năm trước. Tuy vậy nhưng hàng tồn kho vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản ngắn hạn, điều này chứng tỏ công ty vẫn để lượng hàng tồn kho rất lớn sẽ khiến cho vòng luân chuyển của vốn lưu động không cao.

- Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản ngắn hạn là 14,69% (năm 2009) tăng so với năm 2008 là 11,69%, trong đó chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng chứng tỏ công tác thu hồi vốn của công ty chưa tốt, công ty cần có biện pháp khắc phục.

- Tài sản ngắn hạn khác của công ty gồm các khoản thuế giá trị gia tăng được khấu trừ và các khoản chi phí trả trước ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn khác tuy có tăng về quy mô nhưng xét về tỷ trọng lại giảm nhẹ. Năm 2008, khoản

mục này chiếm tỷ trọng 1,24% so với tổng tài sản ngắn hạn thì năm 2009 giảm đi chỉ còn 1,20%.

***Tài sản dài hạn:**

Tài sản dài hạn chiếm tỉ trọng cao hơn so với tài sản ngắn hạn trong tổng số tài sản của công ty (chiếm 60% trong tổng tài sản). Sự tăng lên của tài sản dài hạn hoàn toàn là do sự tăng lên của tài sản cố định.

- Tài sản cố định hữu hình chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản cố định, chiếm 99,83% tương ứng trong năm 2009. Trong đó, máy móc thiết bị chiếm tỷ trọng là 52,94%, nhà cửa, vật kiến trúc chiếm tỷ trọng là 38,34%; phương tiện vận tải truyền dẫn chiếm tỷ trọng là 5,6% tương ứng 605.864.295đ; thiết bị dụng cụ quản lý chiếm tỷ trọng 1,71% tương ứng 185.314.281đ; tài sản cố định hữu hình khác chiếm tỷ trọng 1,24% tương ứng 132.623.246đ

BẢNG KẾT CẤU TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THEO CHIỀU DỌC NĂM 2009

STT	Loại Tài sản cố định	Năm 2008		Năm 2009	
		Nguyên giá (đ)	Tỷ trọng (%)	Nguyên giá (đ)	Tỷ trọng (%)
I	TSCĐ hữu hình	8.643.494.201	99,79	10.795.403.095	99,83
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	3.635.681.975	41,97	4.146.215.302	38,34
2	Máy móc, thiết bị	3.880.246.439	44,8	5.724.385.971	52,94
3	PT VT, truyền dẫn	692.864.315	8	605.864.295	5,6
4	TB, dụng cụ quản lý	273.584.283	3,16	185.314.281	1,71
5	TSCĐ hữu hình khác	161.117.189	1,86	133.623.246	1,24
II	TSCĐ vô hình	18.232.928	0,21	18.232.928	0,17
	Tổng cộng	8.661.727.129	100	10.813.636.023	100

Tỷ trọng tài sản cố định vô hình trong công ty nhỏ, song nó phản ánh đúng loại hình kinh doanh của công ty, loại hình gia công hàng may mặc. Đối với loại hình kinh doanh này, các mẫu hàng sẽ do khách hàng gửi đến. Do vậy, chi phí cho khoản mục này là rất ít nên chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản.

Qua phân tích có thể thấy kết cấu tài sản có những biến động rõ nét. Tỷ trọng tài sản dài hạn tăng lên so với năm 2008, song song với đó là tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm xuống. Trong tài sản dài hạn của công ty thì tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm 60%. Trong tài sản ngắn hạn thì khoản tiền và tương đương tiền, khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho là chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng lên. Công ty cần có những điều chỉnh hợp lý về khoản tiền mặt và hàng tồn kho để tăng vòng quay vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2.3.1.2 Phân tích biến động nguồn vốn

a. Phân tích theo chiều ngang

BẢNG PHÂN TÍCH NGUỒN VỐN THEO CHIỀU NGANG

Nguồn vốn	Năm 2008	Năm 2009	So sánh năm 2009/2008	
	Giá trị	Giá trị	±	%
A. Nợ phải trả	7.676.237.994	8.755.488.881	1.079.250.887	14,06
I. Nợ ngắn hạn	7.676.237.994	8.755.488.881	1.079.250.887	14,06
1. Vay và nợ ngắn hạn	3.024.982.125	3.621.248.756	596.266.631	19,71
2. Phải trả người bán	254.896.874	298.542.315	43.645.441	17,12
3. Người mua trả tiền trước	450.982.641	135.846.924	-315.135.717	-69,88
4. Thuế, các khoản PN NN	338.131.777	438.733.581	100.601.804	29,75
5. Phải trả người lao động	3.164.657.981	3.976.258.314	811.600.333	25,65
6. Chi phí phải trả	25.683.154	20.683.154	-5.000.000	-19,47
7. Các khoản PTrả,PNNH khác	416.903.442	264.175.837	-152.727.605	-36,63
II. Nợ dài hạn				
B. Vốn chủ sở hữu	6.215.254.330	7.135.059.743	919.805.413	14,8
I. Vốn chủ sở hữu	6.165.254.330	7.065.059.743	899.805.413	14,59
1. Vốn đầu tư của CSH	4.700.000.000	5.150.000.000	450.000.000	9,57
2. Quỹ đầu tư phát triển	395.859.000	530.859.000	135.000.000	34,1
3. Quỹ dự phòng tài chính	55.000.000	68.000.000	13.000.000	23,64
4. LNST chưa phân phối	1.014.395.330	1.316.200.743	301.805.413	29,75
II. Nguồn KP và quỹ khác	50.000.000	70.000.000	20.000.000	40
Tổng cộng nguồn vốn	13.891.492.324	15.890.548.624	1.999.056.300	14,39

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn)

Qua bảng số liệu trên cho thấy, tổng nguồn vốn của Công ty năm 2009 tăng so với đầu năm là 1.999.056.300đ, tương ứng tăng 14,39% chứng tỏ công ty đã tích cực huy động vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Nguồn vốn tăng lên là do sự tăng lên của nợ phải trả và sự tăng lên của nguồn vốn chủ sở hữu.

*** Nợ phải trả**

Nợ ngắn hạn cuối năm tăng 1.079.250.887đ tương ứng tăng 14,06% so với đầu năm. Cho thấy năm vừa qua công ty đã phải tăng vay, nợ ngắn hạn và chiếm dụng vốn để mở rộng quy mô sản xuất. Trong đó, khoản phải trả người lao động có mức tăng mạnh 811.600.333 đồng tương ứng tăng 25,65% do số lượng lao động tăng lên; khoản vay và nợ ngắn hạn tăng 596.266.631đ tương ứng 19,71%; khoản phải trả cho người bán tăng 17,12% (tăng 43.645.441đ), do công ty đang nợ tiền mua nguyên phụ liệu; Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước tăng 100.601.804 đồng tương ứng tăng 29,75%; các khoản còn lại có xu hướng giảm: người mua trả tiền trước giảm 315.135.717đ tương ứng 69,88%; các khoản phải trả, phải nộp khác giảm 36,63% (giảm 152.727.605 đồng); chi phí phải trả cũng giảm 5.000.000đ tương ứng 19,47%.

* **Nguồn vốn chủ sở hữu** năm 2008 là 6.215.254.330 đồng, đến năm 2009 tăng lên là 7.135.059.743 đồng tức là tăng 919.805.413 đồng tương ứng tăng 14,8%. Sự tăng lên của khoản mục này chủ yếu là do sự tăng lên của vốn chủ sở hữu, tăng 899.805.413 đồng tương ứng 14,59%. Trong đó vốn đầu tư của vốn chủ sở hữu tăng 450.000.000 đồng tương ứng tăng 9,57%; Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 301.805.413đ tương ứng tăng 29,75%; quỹ đầu tư phát triển tăng 135.000.000 đồng tương ứng tăng 34,1%; quỹ dự phòng tài chính tăng 13.000.000 đồng tương ứng tăng 23,64%; nguồn kinh phí và quỹ khác tăng 20.000.000 đồng tương ứng tăng 40%.

Việc bổ sung nguồn vốn chủ sở hữu đã giúp cho tính tự chủ về tài chính của công ty tăng lên, công ty cần bổ sung thêm nguồn vốn này ở kì tiếp theo để có một khả năng tài chính vững vàng.

Do năm 2009 công ty mở rộng quy mô sản xuất cần nhiều vốn nên các khoản vay ngắn hạn của công ty tăng lên song các khoản vay của công ty đều là vay ngắn hạn thường có tính rủi ro cao, trong khi đó tốc độ tăng tài sản cố định (27,1%) lớn hơn nhiều tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu (14,8%). Do đó, để tiếp tục mở rộng sản xuất, công ty nên giảm các khoản vay nợ ngắn hạn và tăng khoản vay nợ dài hạn, đồng thời phải gia tăng hiệu quả sử dụng vốn vay hơn nữa mới có thể đảm bảo nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh của công ty.

b. Phân tích theo chiều dọc

BẢNG PHÂN TÍCH NGUỒN VỐN THEO CHIỀU DỌC

Nguồn vốn	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch tỷ trọng (%)
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	
A. Nợ phải trả	7.676.237.994	55,26	8.755.488.881	55,10	-0,16
I. Nợ ngắn hạn	7.676.237.994	55,26	8.755.488.881	55,10	-0,16
1. Vay và nợ ngắn hạn	3.024.982.125	21,78	3.621.248.756	22,79	1,01
2. Phải trả người bán	254.896.874	1,83	298.542.315	1,88	0,05
3. Người mua trả tiền trước	450.982.641	3,25	135.846.924	0,85	-2,4
4. Thuế, các khoản PN NN	338.131.777	2,43	438.733.581	2,76	0,33
5. Phải trả người lao động	3.164.657.981	22,78	3.976.258.314	25,02	2,24
6. Chi phí phải trả	25.683.154	0,18	20.683.154	0,13	-0,05
7. Các KPT, PNNH khác	416.903.442	3,00	264.175.837	1,66	-1,34
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-	-
B. Vốn chủ sở hữu	6.215.254.330	44,74	7.135.059.743	44,90	0,16
I. Vốn chủ sở hữu	6.165.254.330	44,38	7.065.059.743	44,46	0,22
1. Vốn đầu tư của CSH	4.700.000.000	33,83	5.150.000.000	32,41	-1,42
2. Quỹ đầu tư phát triển	395.859.000	2,85	530.859.000	3,34	0,49
3. Quỹ dự phòng tài chính	55.000.000	0,40	68.000.000	0,43	0,03
4. LNST chưa phân phối	1.014.395.330	7,30	1.316.200.743	8,28	0,98
II. Nguồn KP và quỹ khác	50.000.000	0,36	70.000.000	0,44	0,08
Tổng cộng nguồn vốn	13.891.492.324	100	15.890.548.624	100	

Nguồn: Báo cáo tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn

Qua số liệu bảng phân tích trên ta thấy tỷ trọng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu so với năm 2008 biến động như sau:

Nợ phải trả:

Năm 2008 nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng 55,26% trong tổng nợ phải trả, đến năm 2009 nợ ngắn hạn chỉ còn chiếm tỷ trọng 55,10% trong tổng nợ phải trả. Như vậy tỷ trọng của nợ ngắn hạn tuy có giảm so với đầu năm nhưng công ty vẫn vay nợ nhiều hơn. Cụ thể trong năm 2009, các khoản nợ ngắn hạn cuối năm tăng 1.079.250.887đ tương ứng tăng 14,06% so với đầu năm. Điều đó cho thấy năm vừa qua công ty đã phải tăng vay, nợ ngắn hạn và chiếm dụng vốn để mở rộng quy mô sản xuất. Chiếm tỷ trọng cao nhất trong nợ ngắn hạn là các khoản phải trả người lao động tăng mạnh từ 22,78% đến 25,02% do số công nhân tăng 160 người so với năm trước (tương ứng tăng 22,9%). Người mua trả tiền trước giảm mạnh, năm 2008 khoản mục này chiếm tỷ trọng 3,25% thì đến năm 2009 giảm đi còn 0,85%. Đây là dấu hiệu không tốt chứng tỏ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn. Tuy khoản mục này chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng nợ ngắn hạn nhưng doanh nghiệp cũng cần có biện pháp khắc phục.

Vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu tăng từ 44,74% lên 44,9% nguyên nhân chủ yếu là do vốn chủ sở hữu tăng từ 44,38% lên 44,46% cho thấy khả năng chủ động về tài chính của công ty có xu hướng tăng thêm. Tuy nhiên so với nợ phải trả thì vốn chủ sở hữu vẫn chiếm tỉ trọng thấp hơn trong tổng nguồn vốn. Như vậy công ty hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn đi vay chứng tỏ độ tự chủ về tài chính của công ty chưa cao. Doanh nghiệp cần có điều chỉnh giữa khoản vay ngắn hạn và vay dài hạn sao cho hợp lí để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và hạn chế được rủi ro.

Kết luận:

Qua kết quả phân tích tình hình tài chính thông qua phân tích bảng cân đối kế toán của công ty cổ phần may Trường Sơn cho thấy:

- Các khoản phải thu của khách hàng tăng và chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn chứng tỏ nguồn vốn của công ty đang bị khách hàng chiếm dụng, do đó công ty đang cố gắng đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ.

- Hàng tồn kho giảm mạnh so với năm 2008 giảm tình trạng ứ đọng vốn do trong năm vừa qua công ty đẩy mạnh sản xuất, sản phẩm sản xuất ra được tiêu thụ với khối lượng lớn làm tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản (chiếm 60% so với tổng tài sản năm 2009) và về quy mô tăng 27,10% so với năm 2008 . Điều này cho thấy công ty đã tập trung vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư đổi mới máy móc thiết bị để mở rộng quy mô sản xuất..

2.3.2 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

Việc phân tích các khoản mục trên báo cáo kết quả kinh doanh sẽ bổ sung thêm các thông tin về tài chính và cho thấy công ty đã kinh doanh hiệu quả ra sao trên các nguồn vốn của mình.

a. Phân tích theo chiều ngang

Để thuận lợi cho việc phân tích và để có cái nhìn chi tiết về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp ta tiến hành lập bảng phân tích như sau:

PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO CHIỀU NGANG

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh giá trị	
			±	%
1.DT BH, cung cấp DV	16.355.342.565	18.458.875.265	2.103.532.700	12,86
2.Các khoản giảm trừ				
3.DTT BH và CCDV	16.355.342.565	18.458.875.265	2.103.532.700	12,86
4.Giá vốn hàng bán	11.147.335.382	12.258.324.492	1.110.989.110	9,97
5.LN gộp BH và CC DV	5.208.007.183	6.200.550.773	992.543.590	19,06
6.Doanh thu HĐ TC	652.453.000	730.000.000	77.547.000	11,89
7.Chi phí tài chính	500.675.000	600.565.000	99.890.000	19,95
Trong đó: chi phí lãi vay	470.675.000	550.565.000	79.890.000	16,97
8.Chi phí bán hàng	512.985.892	670.982.357	157.996.465	30,80
9.Chi phí QLDN	3.608.358.083	4.016.379.493	408.021.410	11,31
10.LN thuần từ HĐKD	1.238.441.208	1.642.623.923	404.182.715	32,64
11.Thu nhập khác	297.653.764	315.764.677	18.110.913	6,08
12.Chi phí khác	183.567.865	203.454.276	19.886.411	10,83
13.Lợi nhuận khác	114.085.899	112.310.401	-1.775.498	-1,56
14.Tổng LN KT tt	1.352.527.107	1.754.934.324	402.407.217	29,75
15.Thuế TNDN	338.131.777	438.733.581	100.601.804	29,75
16.LN sau thuế TNDN	1.014.395.330	1.316.200.743	301.805.413	29,75

Qua bảng phân tích trên cho thấy:

Lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2009 là 1.316.200.743 đồng tăng 301.805.413 đồng so với năm 2008 tương ứng tỷ lệ tăng là 29,75% do doanh thu trong năm 2009 tăng mạnh đảm bảo bù đắp được mức tăng của các loại chi phí và gia tăng lợi nhuận cho công ty chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2009 đạt kết quả tốt hơn so với năm trước.

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

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 2.103.532.700 đồng tương ứng tăng 12,86% do trong năm qua công ty có sự nỗ lực đẩy mạnh tiêu thụ và mở rộng sản xuất.

- Giá vốn hàng bán trong năm tăng lên 1.110.989.110 đồng tương ứng tăng 9,97% so với năm trước, chủ yếu do sản lượng tiêu thụ tăng lên và giá cả của các yếu tố đầu vào có xu hướng tăng, ngoài ra do trong năm công ty đã đầu tư mua sắm nhiều máy móc thiết bị và dụng cụ mới thay thế một số máy móc cũ để mở rộng quy mô sản xuất nên chi phí khấu hao tài sản cố định cũng tăng lên.

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 992.543.590 đồng tương ứng tăng 19,06%. Đó là do đơn đặt hàng của công ty tăng lên đồng thời đơn giá gia công sản phẩm cũng có xu hướng tăng lên làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng.

- Doanh thu từ hoạt động tài chính tăng 77.547.000 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 11,89%, trong khi đó chi phí từ hoạt động tài chính năm nay tăng 19,95% tương ứng tăng lên 99.890.000 đồng. Sự gia tăng của chi phí tài chính chủ yếu là sự gia tăng của lãi vay do công ty mở rộng sản xuất nên cần nhiều vốn mà nguồn tài trợ chủ yếu là các khoản vay nên lãi vay sẽ tăng nhanh làm cho chi phí tài chính tăng.

- Chi phí bán hàng năm 2009 tăng so với năm 2008 là 157.996.465đ tương ứng với tốc độ tăng 30,8% lớn hơn tỷ lệ tăng doanh thu đây là vấn đề cần được quan tâm xem xét, xem có những khoản chi nào lãng phí bất hợp lý để điều chỉnh ngay.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 408.021.410 đồng so với năm 2008 tương ứng với mức tăng 11,31% chủ yếu do giá cả trên thị trường tăng cao. Khoản chi phí này chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng doanh thu, năm 2008 chiếm 22,06% đến năm 2009 giảm đi còn 21,75%.

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 404.182.715 đồng tương ứng tăng 32,64%.

- Lợi nhuận khác giảm nhẹ 1,56% so với năm trước do thu chi phí khác tăng mạnh hơn thu nhập khác.

- Lợi nhuận trước thuế tăng 29,75% và sau khi trừ đi các khoản thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp thì lợi nhuận sau thuế tăng 29,75%.

Qua phân tích trên cho thấy, các chi phí đều tăng lên song doanh thu tăng mạnh hơn chi phí làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp năm nay cao hơn so với năm trước.

Để hiểu rõ hơn về biến động của các khoản mục trong báo cáo kết quả kinh doanh ta hãy tìm hiểu sự biến đổi về mặt kết cấu.

b. Phân tích theo chiều dọc

BẢNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm trước	Tỷ trọng (%)	Năm nay	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch tỷ trọng (%)
1.DT BH, cung cấp DV	16.355.342.565	100	18.458.875.265	100	
2.Các khoản giảm trừ					
3.DT BH và CCDV	16.355.342.565	100	18.458.875.265	100	0
4.Giá vốn hàng bán	11.147.335.382	68,16	12.258.324.492	66,41	-1,75
5.LN gộp BH và CC DV	5.208.007.183	31,84	6.200.550.773	33,59	1,75
6.Doanh thu HĐ TC	652.453.000	3,99	730.000.000	3,95	-0,03
7.Chi phí tài chính	500.675.000	3,06	600.565.000	3,25	0,19
Trong đó: chi phí lãi vay	470.675.000	2,88	550.565.000	2,98	0,10
8.Chi phí bán hàng	512.985.892	3,14	670.982.357	3,64	0,50
9.Chi phí QLDN	3.608.358.083	22,06	4.016.379.493	21,76	-0,30
10.LN thuần từ HĐKD	1.238.441.208	7,57	1.642.623.923	8,90	1,33
11.Thu nhập khác	297.653.764	1,82	315.764.677	1,71	-0,11
12.Chi phí khác	183.567.865	1,12	203.454.276	1,10	-0,02
13.Lợi nhuận khác	114.085.899	0,70	112.310.401	0,61	-0,09
14.Tổng LN KT tt	1.352.527.107	8,27	1.754.934.324	9,51	1,24
15.Thuế TNDN	338.131.777	2,07	438.733.581	2,38	0,31
16.LN sau thuế TNDN	1.014.395.330	6,20	1.316.200.743	7,13	0,93

Nhìn vào bảng kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh ta có thể thấy năm 2008 để có 100đ doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 68,16đ giá vốn hàng bán;

3,14đ chi phí bán hàng; 22,06đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2009 để có 100đ doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 66,41đ giá vốn; 3,64đ chi phí bán hàng và 21,76đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Từ đây có thể thấy để cùng đạt được 100đ doanh thu thuần trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán có xu hướng giảm đi, chi phí bán hàng tăng lên còn chi phí quản lý doanh nghiệp lại giảm.

- Cứ 100đ doanh thu thuần đem lại 31,84đ lợi nhuận gộp năm 2008 và tăng lên thành 33,59đ năm 2009. Điều này chứng tỏ sức sinh lời trên một đồng doanh thu thuần năm 2009 cao hơn 2008.

- Trong 100đ doanh thu thuần của năm 2008 có 7,57đ lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong đó năm 2009 cứ 100đ doanh thu thuần có 10đ lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh và năm 2008 thì cứ 100đ doanh thu thuần có 8,90đ lợi nhuận, điều này cho thấy năm 2009 công ty kinh doanh có hiệu quả, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh có xu hướng tăng lên rõ rệt.

- Cứ trong 100đ doanh thu thuần thì lại có 6,20đ lợi nhuận sau thuế năm 2008, năm 2009 có 7,13đ lợi nhuận, từ đây cho thấy năm 2009 hoạt động kinh doanh của công ty có chiều hướng tốt so với 2008. Đây là một kết quả tốt công ty cần phát huy hơn nữa trong tương lai.

Kết luận:

Nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2009 so với năm 2008 là tương đối tốt. Năm 2008 và 2009 doanh nghiệp đã liên tục đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm bán ra để tăng doanh thu thuần, điều đó không những làm tăng lợi nhuận mà còn tạo điều kiện tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Tuy các loại chi phí đều tăng nhưng tốc độ tăng của chi phí vẫn nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu điều đó vẫn đảm bảo cho lợi nhuận năm 2009 cao hơn năm trước. Chi phí tài chính tăng nhanh lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu hoạt động tài chính, tuy nhiên loại chi phí này chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ so với doanh thu nên không làm ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận trong kỳ. Chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu và tăng mạnh so với năm

2008, do vậy doanh nghiệp cần có biện pháp để quản lý tốt hơn loại chi phí này góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong những kỳ kế tiếp.

2.3.3 Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty

Các số liệu trên báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp do vậy chúng ta cần phải phân tích các chỉ số tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính.

Tình hình tài chính được đánh giá là lành mạnh trước hết phải được thể hiện ở khả năng chi trả vì vậy chúng ta bắt đầu từ việc phân tích khả năng thanh toán.

2.3.3.1 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
K_{TQ} (lần)	Tổng tài sản	13891492324	15890548624
	Nợ phải trả	$\frac{7676237994}{13891492324} = 1,81$	$\frac{8755488881}{15890548624} = 1,815$
K_{NH} (lần)	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	6390086469	6356219450
	Nợ ngắn hạn	$\frac{7676237994}{6390086469} = 0,83$	$\frac{8755488881}{6356219450} = 0,73$
K_N (lần)	Tiền và các khoản ĐTNH+ Khoản PTNH	3172402486	3940257621
	Nợ ngắn hạn	$\frac{7676237994}{3172402486} = 0,41$	$\frac{8755488881}{3940257621} = 0,45$
K_{LV} (lần)	LN _{tt} và lãi vay	1823202107	2305499324
	Lãi vay phải trả	$\frac{470675000}{1823202107} = 3,87$	$\frac{550565000}{2305499324} = 4,18$

* Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (**K_{TQ}**)

Trong 2 năm 2008 và 2009 hệ số khả năng thanh toán tổng quát của công ty luôn lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán. Cụ thể năm 2008, cứ đi vay 1 đồng thì có 1,81 đồng đảm bảo, đến năm 2009 là 1,815 đồng. Hệ số này không thay đổi nhiều qua 2 năm do khoản nợ ngắn hạn của công ty tăng 14,06% trong khi tổng tài sản cũng tăng ở mức tương ứng là 14,39%. Như

vậy, trong một thời kỳ dài thì năng lực thanh toán tổng quát của công ty là tăng, công ty vẫn có tài sản làm đảm bảo cho đồng vốn đi vay.

** Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn (K_{NH})*

Xét tới khả năng thanh toán ngắn hạn ta thấy trong năm 2008, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn có 0,83 đồng vốn lưu động đảm bảo, sang năm 2009 thì 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ còn 0,73 đồng vốn lưu động đảm bảo do tốc độ tăng của nợ ngắn hạn lớn hơn tốc độ tăng của vốn lưu động. Điều này nói lên khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cuối năm là không tốt, nợ ngắn hạn vào cuối năm tăng, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty không khả quan. Hệ số này vào cuối năm giảm nghĩa là công ty đã sử dụng vốn sai mục đích, công ty đã dùng tiền vay nợ ngắn hạn để đầu tư dài hạn. Do vậy nguy cơ mất khả năng thanh toán là hiện thực, công ty cần phải tối thiểu các khoản nợ ngắn hạn, thay vào đó có thể đi vay dài hạn để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

** Hệ số khả năng thanh toán nhanh (K_N)*

Chỉ tiêu này vào cuối năm tăng so với đầu năm nhưng hệ số này rất nhỏ. Cụ thể, vào đầu năm cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,41 đồng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn (không bao gồm hàng tồn kho), cuối năm hệ số này tăng lên là 0,45 chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của công ty cao hơn năm trước. Tuy nhiên hệ số này nói chung là thấp, công ty sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

** Hệ số thanh toán lãi vay ($K_{lãi vay}$)*

Hệ số thanh toán lãi vay năm 2009 của công ty là 4,18 tăng so với năm 2008 hệ số này là 3,87. Hệ số này của công ty khá cao chứng tỏ việc sử dụng vốn vay của công ty khá hiệu quả và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay càng cao.

Kết luận:

Năm 2009 so với năm 2008 khả năng thanh toán tổng quát của công ty có tăng nhưng mức tăng chưa cao, khả năng thanh toán lãi vay tăng cao chứng tỏ công ty sử dụng vốn vay có hiệu quả, khả năng thanh toán nhanh tăng nhẹ còn khả năng thanh toán ngắn hạn lại giảm. Nhìn chung năm 2009 công ty chủ động hơn trong việc đảm bảo được các khả năng thanh toán nhưng các hệ số này còn thấp do vậy công ty vẫn cần phải quan tâm hơn nữa trong việc cải thiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

2.3.3.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
$K_{nợ}$ (lần)	Nợ phải trả	$\frac{7676237994}{13891492324} = 0,553$	$\frac{8755488881}{15890548624} = 0,551$
	Tổng tài sản		
$K_{Tự\ tài\ trợ}$ (lần)	Nguồn vốn CSH	$\frac{6215254330}{13891492324} = 0,447$	$\frac{7135059743}{15890548624} = 0,449$
	Tổng nguồn vốn		
$K_{TSCĐ}$ (lần)	Tài sản cố định ròng	$\frac{7501405855}{13891492324} = 0,54$	$\frac{9534329174}{15890548624} = 0,60$
	Tổng tài sản		
K_{TSNH} (lần)	Tài sản NH	$\frac{6390086469}{13891492324} = 0,46$	$\frac{6356219450}{15890548624} = 0,40$
	Tổng tài sản		

*** Hệ số nợ ($K_{nợ}$)**

Hệ số nợ của Công ty năm 2008 là 0,553 nghĩa là trong 1 đồng vốn kinh doanh đang sử dụng có 0,553 đồng được hình thành từ các khoản nợ. Đến năm 2009 hệ số này giảm nhẹ còn 0,551 chứng tỏ khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty bị giảm sút. Nguyên nhân làm cho hệ số nợ giảm là do trong năm 2009 cả nguồn vốn và nợ phải trả của công ty đều tăng nhưng tốc độ tăng của nguồn vốn cao hơn tốc độ tăng của nợ phải trả, chứng tỏ Công ty đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn của mình. Doanh nghiệp luôn mong muốn hệ số nợ cao bởi vì điều này có thể tạo lợi nhuận nhiều hơn nhưng chỉ cần sử dụng một lượng vốn

nhỏ. Tuy nhiên, với hệ số nợ quá cao công ty sẽ dễ gặp rủi ro tài chính và việc vay thêm vốn từ các đơn vị khác là điều hết sức khó khăn, bởi lẽ hệ số nợ cao sẽ làm cho các nhà cung cấp tín dụng lo ngại về khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

** Hệ số tự tài trợ ($K_{Tư\ tài\ trợ}$)*

Hệ số tự tài trợ cho thấy mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp đối với vốn kinh doanh riêng của mình. Hệ số tự chủ càng cao chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập với các chủ nợ cao, do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép chi phí từ các khoản vay. Trong năm 2008 cứ 1 đồng vốn sử dụng thì có 0,447 đồng vốn chủ sở hữu. Đến năm 2009 cứ 1 đồng vốn sử dụng thì có 0,449 đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số này tăng chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính của công ty cuối năm cao hơn so với đầu năm. Nguyên nhân hệ số tự tài trợ tăng là do trong năm công ty đã huy động thêm nguồn vốn chủ sở hữu làm cho tốc độ tăng của nguồn vốn chủ sở hữu tăng cao hơn tốc độ tăng của tổng nguồn vốn; vốn chủ sở hữu tăng 919.805.413 đồng tương ứng tăng 14,80% trong khi đó tổng nguồn vốn tăng 1.999.056.300 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 14,39%.

** Hệ số đầu tư vào tài sản cố định ($K_{TSCĐ}$)*

Năm 2009 hệ số này là 0,60 tăng hơn so với năm 2008 hệ số này là 0,54. Nguyên nhân dẫn đến hệ số này tăng là do trong năm tài sản cố định tăng lên 2.032.923.319 so với năm 2008 tương ứng tỷ lệ tăng là 27,10% trong khi đó tổng tài sản chỉ tăng ở mức 14,39%. Năm 2008 tài sản cố định chỉ chiếm 54% trong tổng tài sản nhưng đến năm 2009 con số này đã tăng lên thành 60%. Như vậy tài sản cố định chiếm phần lớn trong tổng tài sản, chiếm tỷ trọng cao hơn so với tài sản lưu động và tăng nhiều hơn so với năm trước chứng tỏ công ty đã quan tâm đầu tư vào tài sản cố định cho thấy mặt tích cực của quá trình công nghệ là tăng năng lực sản xuất, tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho công ty.

** Hệ số đầu tư vào tài sản ngắn hạn (K_{TSNH})*

Hệ số đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2008 của công ty là 0,46 nghĩa là cứ 1 đồng vốn bỏ ra thì có 0,46 đồng đầu tư hình thành tài sản ngắn hạn. Hệ số

này đã giảm đi trong năm 2009 chỉ còn 0,4 cho thấy cơ cấu bố trí tài sản đã thay đổi, trong 1 đồng vốn bỏ ra chỉ có 0,4 đồng đầu tư cho tài sản ngắn hạn.

Kết luận:

Qua việc phân tích các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính ta có thể thấy cơ cấu tài chính của công ty khá cân bằng giữa nguồn vốn chủ và vốn đi vay nhưng công ty đang có xu hướng sử dụng vốn chủ nhiều hơn. Tuy nhiên việc phân tích hệ số tự chủ tài chính cho ta thấy khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty vẫn còn ở mức thấp. Ngoài ra việc sử dụng nhiều vốn vay dẫn đến lãi vay liên tục tăng cao làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh. Công ty cần có biện pháp nâng cao đòn bẩy tài chính giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa vào những năm kế tiếp. Từ việc phân tích cơ cấu tài sản ta thấy trong năm 2009 công ty đã thay đổi đáng kể cơ cấu tài sản, chú trọng đầu tư vào tài sản dài hạn, điều này đã mang lại hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty cần phải có những biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định của mình trong những năm tới.

2.3.2.3 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC HỆ SỐ VỀ HOẠT ĐỘNG

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
Vòng quay HTK (vòng)	GVHB	3,34	4,65
	HTK bình quân		
Vòng quay các KPT (vòng)	DTT	10,02	9,33
	Bình quân các KPT		
Kỳ thu tiền BQ (ngày)	360 ngày	35,89	38,60
	Vòng quay các KPT		
Hiệu suất sử dụng TSCĐ (lần)	DTT	2,18	1,94
	TSCĐ ròng		
Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản (lần)	DTT	1,18	1,16
	Giá trị tổng tài sản		

** Hệ số vòng quay hàng tồn kho*

So sánh giữa 2 năm 2008 và 2009 thấy số vòng quay hàng tồn kho tăng 1,31 vòng, cụ thể số vòng quay của hàng tồn kho năm 2008 là 3,34 vòng, năm 2009 là 4,65 vòng. Vòng quay hàng tồn kho tăng lên tức là đã tăng tốc độ xuất kho nhanh hơn. Điều này xảy ra do doanh thu năm 2009 lại tăng cao 12,86% so với năm 2008 nên lượng hàng tồn kho đã được tiêu thụ bớt. Nguyên nhân chính giá vốn tăng, song song là doanh thu tăng thì lượng hàng tồn kho trong công ty lại giảm do xuất bán nên làm cho vòng quay hàng tồn kho tăng. Đây là dấu hiệu tốt nhưng số vòng quay hàng tồn kho của công ty chưa cao, thời gian lưu kho dài, vẫn còn ứ đọng hàng hóa nhiều hoặc dự trữ quá mức làm tăng chi phí bảo quản, làm giảm hiệu quả quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp.

** Hệ số vòng quay các khoản phải thu:*

Vòng quay các khoản phải thu năm 2009 đạt 9,33 vòng, giảm so với năm 2008 là 0,69 vòng do doanh thu trong năm tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu này không cao chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chậm và không tốt. Bởi công ty phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu, tốc độ chuyển các khoản phải thu ra tiền mặt không cao, công ty bị chiếm dụng vốn lớn gây ra thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, buộc công ty phải đi vay vốn từ bên ngoài.

** Kỳ thu tiền bình quân:*

Số vòng quay các khoản phải thu của năm 2009 giảm làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng lên 2,71 ngày, con số này phản ánh công tác thu hồi nợ của công ty là chưa tốt. Đó là do năm 2009 doanh thu của công ty tăng 12,86% nhưng khoản phải thu của khách hàng cũng tăng cao, tăng 43,81%. Nguyên nhân chủ yếu là trong chính sách bán hàng và thu hút khách hàng tiềm năng, hạn chế hàng tồn kho. Công ty đã tăng thời gian bán chịu và doanh số bán chịu để tăng doanh thu. Khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất, làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng. Điều này tác động không nhỏ đến vòng quay vốn lưu động. Một phần cũng do công ty ứng trước cho người bán tăng 239,60% so

với năm trước góp phần làm tăng các khoản phải thu và kéo dài kỳ thu tiền bình quân lên so với năm 2008. Điều này sẽ ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

** Hiệu suất sử dụng tài sản cố định:*

Qua bảng phân tích trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2008 là 2,18 có nghĩa là trong năm cứ 1 đồng tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 2,18 đồng doanh thu thuần. Tuy nhiên, trong năm 2009 thì 1 đồng tài sản cố định chỉ tạo ra được 1,94 đồng doanh thu thuần. Điều này cho thấy công ty sử dụng tài sản cố định năm sau kém hơn năm trước.

** Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản:*

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. Hệ số này càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2008 là 1,18 có nghĩa là tại công ty trong năm 2008 cứ 1 đồng tài sản tham gia sản xuất kinh doanh thì tạo được 1,18 đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản của công ty năm 2009 là 1,16 như vậy so với năm 2008 giảm đi 0,02 chứng tỏ khả năng quản lý tài sản của công ty kém hiệu quả hơn so với năm trước, công ty cần tìm biện pháp khắc phục.

Kết luận:

Qua phân tích các chỉ số hoạt động cho thấy công ty sử dụng vốn vào hoạt động kinh doanh năm sau kém hiệu quả hơn năm trước. Kỳ thu tiền bình quân tăng lên cho thấy chính sách quản lý khoản phải thu của công ty là chưa tốt, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong thanh toán, khả năng thu hồi vốn chậm. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định và Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản giảm đi cho thấy hiệu quả sử dụng vốn bị giảm sút. Tuy nhiên vòng quay hàng tồn kho tăng cho thấy công ty đã quản lý tốt hàng tồn kho và có sự cố gắng trong tiêu thụ hàng hóa nguyên vật liệu, tránh được tình trạng ứ đọng vốn. Tuy vậy công ty vẫn cần phải luôn luôn cải thiện các chỉ số hoạt động, tìm kiếm nhiều khách hàng hơn nữa, tăng cường đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nhằm tăng doanh

thu... có như thế mới tạo cơ sở vững chắc cho công ty thực hiện các chủ trương đường lối về mở rộng thị trường.

2.3.3.4 Các tỷ số về doanh lợi

Trong các phần trước chúng ta đã biết cách phân tích các tỷ số đo lường khả năng thanh toán, tỷ số phản ánh cơ cấu tài chính và tỷ số hoạt động. Kết quả của các chính sách và quyết định liên quan đến thanh khoản, quản lý tài sản và quản lý nợ cuối cùng sẽ có tác động và được phản ánh ở khả năng sinh lời của công ty. Để đo lường khả năng sinh lời chúng ta đi phân tích các tỷ số sinh lời sau của doanh nghiệp:

BẢNG PHÂN TÍCH CÁC TỶ SỐ VỀ DOANH LỢI

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)	Lợi nhuận ròng	0,06 (lần)	0,07 (lần)
	Doanh thu thuần		
Tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)	Lợi nhuận ròng	0,16 (lần)	0,18 (lần)
	Vốn chủ sở hữu		
Tỷ suất sinh lợi tài sản (ROA)	Lợi nhuận ròng	0,07 (lần)	0,08 (lần)
	Tổng tài sản		
Tỷ suất sức sinh lời căn bản	Lợi nhuận trước thuế + lãi vay	0,13 (lần)	0,15 (lần)
	Tổng tài sản		

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

Năm 2009, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu là 0,06 có nghĩa là 1 đồng doanh thu thuần tạo ra 0,06 đồng lợi nhuận. Năm 2008 tỷ số này là 0,07. Như vậy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009 so với năm 2008 tăng 0,01 đồng chứng tỏ công ty làm ăn có lãi. Đó là do trong năm lợi nhuận sau thuế của công ty tăng với tốc độ lớn hơn nhiều so với tốc độ tăng doanh thu thuần. Tuy nhiên con số này có tăng hơn năm 2008 nhưng mức tăng này chưa cao.

** Tỷ suất sinh lợi vốn chủ sở hữu (ROE):*

Doanh lợi vốn chủ sở hữu năm 2009 tăng 0,02 đồng so với năm 2008 do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế lớn hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu. Năm 2009 tỷ số này là 0,18 có nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu được sử dụng trong năm tạo ra 0,18 đồng lợi nhuận sau thuế. So với năm 2008, cứ sử dụng 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0,16 đồng lợi nhuận ròng chứng tỏ khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu càng tăng, công ty sử dụng vốn có hiệu quả hơn trước.

** Tỷ suất sinh lợi tài sản (ROA):*

Doanh lợi tài sản năm 2008 của công ty là 0,07 nghĩa là 1 đồng giá trị tài sản của công ty tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0,07 đồng lợi nhuận ròng. Năm 2009 tỷ số này là 0,08 chứng tỏ hiệu quả kinh doanh đã tăng hơn so với năm trước.

** Tỷ suất sức sinh lời căn bản:*

Tỷ suất sức sinh lợi căn bản năm 2009 tăng so với năm 2008 là 0,02đ. Nghĩa là năm 2008 cứ đầu tư 1đ vốn vào kinh doanh thì tạo ra được 1,13đ lãi cho doanh nghiệp, còn năm 2009 cứ đầu tư 1đ vốn kinh doanh thì tạo ra được 1,15đ lãi cho doanh nghiệp. Điều đó chứng tỏ khả năng sinh lợi căn bản của công ty khá tốt.

Kết luận:

Qua bảng phân tích có thể thấy năm 2009 các chỉ tiêu sinh lợi đều tăng nhanh cho thấy năm 2009 doanh nghiệp sử dụng vốn và kinh doanh có hiệu quả tuy nhiên mức tăng vẫn còn thấp. Công ty cần có những biện pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trong thời gian tới.

2.4 Phân tích phương trình Dupont

Phân tích phương trình Dupont sẽ cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE), các nhân tố ảnh hưởng tới hai tỷ suất này, trên cơ sở đó có thể đưa ra biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho công ty.

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

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

$$ROA 2008 = 0,06 \times 1,18 = 0,07$$

$$ROA 2009 = 0,07 \times 1,16 = 0,08$$

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ 1 đồng giá trị tài sản đưa vào sử dụng năm 2008 tạo ra được 0,07 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 tạo ra được 0,08 đồng lợi nhuận sau thuế là do:

- Sử dụng 1 đồng giá trị tài sản vào kinh doanh năm 2008 tạo ra 1,18 đồng doanh thu thuần, năm 2009 tạo ra 1,16 đồng doanh thu thuần

- Trong 1 đồng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2008 có 0,06 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 có 0,07 đồng lợi nhuận sau thuế.

Như vậy, có 2 hướng để tăng ROA đó là: tăng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên 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 chủ sở hữu vào tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản và hệ số nợ:

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

$$ROE = ROA \times \frac{1}{1 - \text{Hệ số nợ}}$$

$$ROE 2008 = 0,06 \times 1,18 \times \frac{1}{1 - 0,553} = 0,16$$

$$ROE 2009 = 0,07 \times 1,16 \times \frac{1}{1 - 0,551} = 0,18$$

Như vậy, năm 2008 ta thấy 1 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh mang lại 0,16 đồng lợi nhuận sau thuế là do:

- Trong 1 đồng vốn kinh doanh bình quân có 0,553 đồng hình thành từ các khoản nợ.

- Sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra 1,18 đồng doanh thu.

- Trong 1 đồng doanh thu có 0,06 đồng lợi nhuận sau thuế.

Năm 2009 ta thấy 1 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh mang lại 0,18 đồng lợi nhuận sau thuế là do:

- Trong 1 đồng vốn kinh doanh bình quân có 0,551 đồng hình thành từ các khoản nợ.

- Sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra 1,16 đồng doanh thu.

- Trong 1 đồng doanh thu có 0,07 đồng lợi nhuận sau thuế.

Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.

- Tăng tỷ số Tổng tài sản/ Vốn chủ sở hữu cần phân đầu giảm vốn chủ sở hữu 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 chủ sở hữu 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.

2.5 Nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty

Qua việc phân tích báo cáo tài chính của công ty cổ phần may Trường Sơn ta rút ra được một số nhận xét như sau:

➤ Về cơ cấu tài sản và nguồn vốn:

Tài sản ngắn hạn của công ty giảm cả về quy mô và về tỷ trọng. Cụ thể năm 2009 so với năm 2008 tài sản ngắn hạn giảm 33.867.019 đồng tương ứng giảm 0,53%, còn tỷ trọng giảm từ 46% xuống còn 40% trong tổng tài sản. Trong khi đó tài sản dài hạn lại tăng cả về quy mô và tỷ trọng. Tài sản dài hạn chiếm tỷ

trọng lớn trong tổng tài sản, chiếm 60% vào năm 2009 chứng tỏ công ty đang chú trọng đầu tư vào loại tài sản này.

Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi rõ nét. Vốn chủ sở hữu tăng cả về quy mô và tỷ trọng. Năm 2009 tăng 919.805.413đ, tỷ trọng tăng 0,16%. Điều này cho thấy khả năng đảm bảo về mặt tài chính của công ty tốt hơn. Nợ phải trả tăng về quy mô nhưng giảm về tỷ trọng. Tuy nhiên nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn sẽ ảnh hưởng tới khả năng huy động vốn cho những kì tiếp theo gặp khó khăn. Nợ phải trả nhiều làm cho lãi vay tăng nhanh, giảm lợi nhuận, ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Và nợ phải trả chiếm tỷ trọng càng cao thì việc gặp rủi ro trong kinh doanh càng lớn.

➤ Khả năng thanh toán của công ty còn nhỏ thể hiện năng lực chi trả các khoản nợ vay của công ty thấp vì vậy công ty nên quan tâm nhiều hơn nữa đến các chỉ tiêu này để đảm bảo tính ổn định cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai.

➤ Chỉ số nợ ở mức trung bình và có xu hướng giảm đi, hệ số tự tài trợ tăng lên chứng tỏ công ty đang tăng nguồn vốn chủ sở hữu để nâng cao tính tự chủ của mình.

➤ Tỷ số về hoạt động của công ty khá tốt, vòng quay hàng tồn kho, vòng quay tài sản cố định, vòng quay tổng tài sản đều tăng so với năm trước, điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của công ty ngày càng cao, hàng hóa tiêu thụ tốt, số ngày lưu kho thấp. Tuy nhiên kỳ thu tiền bình quân lại giảm làm cho công tác thu hồi nợ chưa được tốt

➤ Tỷ suất sinh lợi của công ty đều tăng so với năm 2008, đây là một biểu hiện tốt do đó công ty cần có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong những kỳ tiếp theo.

Như vậy qua phân tích có thể năm 2009 doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hơn so với năm 2008, tốc độ tăng doanh thu cao hơn so với tốc độ tăng giá vốn hàng bán, điều này làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên. Doanh nghiệp cần có biện pháp duy trì và phát huy hiệu quả kinh doanh hơn nữa trong những kỳ tiếp theo.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN MAY TRƯỜNG SƠN

3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt ở cả trong nước và nước ngoài như hiện nay, để đứng vững và phát triển mỗi doanh nghiệp phải tự tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong từng giai đoạn, trên cơ sở thực tế của từng đơn vị của đất nước, của điều kiện và môi trường quốc tế. Với chiến lược đúng đắn bản thân các doanh nghiệp phải xây dựng cho mình những mục tiêu, kế hoạch và biện pháp cụ thể mang tính khả thi đảm bảo mang lại hiệu quả kinh doanh cao và đạt được những thắng lợi trong cạnh tranh.

3.1.1 Mục tiêu và kế hoạch của công ty trong thời gian tới.

Từ khi được thành lập và trải qua nhiều khó khăn, công ty cổ phần may Trường Sơn đã đạt được những thành công nhất định, góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế nước ta nói chung và nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên trong công ty nói riêng. Trong quá trình thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty may Trường Sơn luôn luôn đặt ra cho chính mình một mục tiêu phát triển và luôn nỗ lực trong việc thực hiện các mục tiêu đặt ra.

a. Mục tiêu

* *Mục tiêu chung:* trong quá trình hoạt động, công ty đã xây dựng cho mình những mục tiêu chiến lược cụ thể:

- Tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, tăng lợi nhuận, tăng thu cho ngân sách nhà nước. Ổn định và nâng cao mức sống cho người lao động.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng năng suất lao động, đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm thoả mãn khách hàng nhằm tiêu thụ mạnh sản phẩm, chú trọng hơn về khâu marketing nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Nâng cao sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường để từng bước tiến tới hội nhập kinh tế thế giới.

** Mục tiêu cụ thể:*

Năm 2010 và những năm tiếp theo Công ty tiếp tục đẩy mạnh sản xuất kinh doanh. Quyết tâm phấn đấu thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch mà công ty đề ra, cụ thể mục tiêu năm 2010 của Công ty đề ra là:

- Giá trị sản xuất và doanh thu tăng trưởng 14% so với năm 2009.
- Nộp ngân sách tăng 10 - 15% so với cùng kỳ.
- Đảm bảo việc làm ổn định cho người lao động.
- Cố gắng nâng mức thu nhập bình quân trên 2.350.000 đ/ người/ tháng.
- Mở rộng sản xuất bằng cách đầu tư mua máy móc thiết bị.

b. Kế hoạch sản xuất năm 2010

Kế hoạch sản xuất năm 2010 của Công ty được thể hiện ở bảng biểu sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2010
Tổng doanh thu	đồng	20.650.000.000
Lợi nhuận	đồng	2.300.000.000

3.1.2 Phương hướng phát triển của công ty

Trên cơ sở mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước mà Đảng và chính phủ đề ra trong 5 năm 2005 – 2010, căn cứ vào định hướng phát triển của ngành và thực tiễn phát triển qua các năm của Công ty.

Công ty có định hướng phát triển như sau:

- Mở rộng xuất khẩu đối với thị trường truyền thống như Nhật Bản, Đức, Anh, Đài Loan..., thâm nhập thị trường Mỹ, Singapore, ... Tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm sản xuất để có thể đẩy mạnh tiêu thụ trên thị trường EU.

- Đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu hàng xuất khẩu và đẩy mạnh xuất khẩu trong từng giai đoạn cụ thể, củng cố và phát triển thị trường trong nước như thị trường Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Vinh, Đà Nẵng...

- Tiếp tục bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật để tiếp thu nhanh chóng sự chuyển dịch sản xuất, sự chuyển giao kỹ thuật công nghệ phục vụ cho sản xuất.

- Dần chuyển sang dùng nguyên vật liệu trong nước hoàn toàn thay cho một số nguyên phụ kiện nhập khẩu hiện nay.

- Xúc tiến quảng cáo, bán hàng rộng rãi, tham gia hội chợ triển lãm để có thể giới thiệu sản phẩm, tìm các bạn hàng, khách hàng. Xây dựng được hệ thống kênh phân phối hoàn chỉnh bao gồm các cửa hàng, các đại lý trong và ngoài nước.

- Đẩy mạnh đầu tư chiều sâu, cải tiến kỹ thuật. Hiện nay mặc dù đã đổi mới máy móc thiết bị công nghệ nhưng nhìn chung các sản phẩm của công ty chỉ dừng lại ở những chủng loại đơn giản, dễ làm, kiểu cách mẫu mã đơn điệu, giá trị không cao. Vì vậy để tăng khả năng cạnh tranh, nâng cao doanh thu và có nhiều đơn đặt hàng buộc công ty phải đầu tư trang thiết bị máy móc, công nghệ hiện đại hơn nữa.

Bên cạnh đó cần phải đầu tư cải tiến kỹ thuật đồng thời với cải tiến cách thức tổ chức quản lý, bố trí tuyển dụng nhân sự phù hợp và cách thức tổ chức các hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp .

3.2 Tình hình chung

Mặc dù trong những năm qua hoạt động kinh doanh còn gặp rất nhiều khó khăn nhưng về tình hình tài chính ở công ty, ta thấy rằng thời gian qua công ty luôn đạt được kết quả cao về tổng doanh thu, tổng lợi nhuận, thu nhập bình quân và khoản nộp ngân sách nhà nước của công ty, tuy vậy nhưng tình hình tài chính chung của công ty vẫn còn một số điểm hạn chế. Nguyên nhân của việc chưa thực hiện được việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là do ngoài những thuận lợi và nỗ lực bản thân thì công ty còn có nhiều khó khăn hạn chế từ môi trường bên trong cũng như bên ngoài của công ty, đã tác động không nhỏ đến mục tiêu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Qua quá trình thực tế nghiên cứu tại công ty cổ phần may Trường Sơn, em đã rút ra được những nhận xét chung như sau:

- Công ty luôn hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận, giá trị tổng sản lượng.

- Đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng được cải thiện do thu nhập tăng từ 1.800.000đ/ người/ tháng năm 2008 lên đến 2.100.000đ/ người/ tháng trong năm 2009.

- Trong năm qua công ty đã chú trọng việc mở rộng hoạt động của mình bằng việc đầu tư mua mới các loại máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất, từ đó giúp tăng đáng kể khối lượng sản phẩm sản xuất ra góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Công ty hàng năm đã đóng góp một phần nhỏ cho ngân sách nhà nước, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế đất nước cũng như tạo công ăn việc làm cho người lao động cùng với sự phát triển của công nghệ mới trong quá trình tạo nên một bước mới trong quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

Bên cạnh những thành công đã đạt được thì công ty vẫn còn một số hạn chế cần khắc phục sau:

- Các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản lưu động và có sự gia tăng qua các năm, điều này thể hiện khả năng quản lý vốn của công ty chưa tốt.

- Hiện nay, sản phẩm của công ty chủ yếu là may gia công xuất khẩu, khối lượng sản phẩm tiêu thụ ở thị trường trong nước còn hạn chế, do vậy công ty cần có biện pháp để mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước, nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty.

- Cơ cấu vốn của công ty chưa hợp lý, việc đầu tư mua sắm tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm được tài trợ chủ yếu bằng các khoản vay ngắn hạn. Điều đó cho thấy doanh nghiệp chưa áp dụng đúng chính sách quy định về nguồn tài trợ cho các khoản đầu tư dài hạn.

- Chi phí nhân công trực tiếp là loại chi phí chiếm tỷ trọng cao nhất trong quá trình sản xuất sản phẩm. Vì vậy công ty cần có biện pháp để tăng năng suất lao động, tạo điều kiện giảm giá thành sản phẩm.

3.3 Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty Cổ phần may Trường Sơn.

3.3.1 Giải pháp

Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng và cần thiết. Nó sẽ giúp cho các nhà quản trị đưa ra những hướng giải quyết hợp lý tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Trên cơ sở đó doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng đúng một cách linh hoạt sẽ đem lại kết quả cao.

Với mỗi một doanh nghiệp thì khả năng tài chính là khác nhau, vấn đề đặt ra là đi sâu phát huy khả năng tài chính nào sẽ có tác dụng cụ thể và đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh, phù hợp với điều kiện vốn có của doanh nghiệp. Từ đó có những giải pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này kết hợp với việc tìm hiểu thực tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và tình hình tài chính của doanh nghiệp nói riêng, với vốn kiến thức và thời gian còn hạn chế em xin mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty cổ phần may Trường Sơn như sau:

- Biện pháp giảm các khoản phải thu
- Hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính trong doanh nghiệp
- Một số biện pháp khác

3.3.1.1 Một số biện pháp giảm các khoản phải thu

a. Cơ sở của biện pháp

Trong quá trình kinh doanh, số dư các khoản phải thu càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn càng nhiều do đó sẽ bất lợi đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp công ty có thêm nguồn vốn đầu tư vào các hoạt động khác.

Thực trạng công nợ của doanh nghiệp được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG CƠ CẤU CÁC KHOẢN PHẢI THU

Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số tiền(đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đ)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối
Các KPT ngắn hạn	1.623.751.171	11,69	2.335.043.099	14,69	711.291.928	43,81
Phải thu khách hàng	1.348.142.341	9,70	1.624.321.642	10,22	276.179.301	20,49
Trả trước cho người bán	104.314.284	0,75	354.248.398	2,23	249.934.114	239,60
Phải thu khác	171.294.546	1,23	356.473.059	2,24	185.178.513	108,11

Trong năm qua, các khoản phải thu của công ty tăng 43,81% so với năm trước, hơn nữa khoản mục này lại chiếm tỷ trọng cao trong tài sản lưu động(chiếm 14,69% trong tổng số 40% tài sản lưu động năm 2009), như vậy vốn lưu động của công ty bị chiếm dụng khá nhiều. Kết hợp với việc phân tích ở chương 2 có thể thấy kỳ thu tiền bình quân của công ty trong năm 2009 lại tăng lên so với năm 2008 là 2,71 ngày. Năm 2008 kỳ thu tiền bình quân là 35,89 ngày, sang năm 2009 là 38,6 ngày. Điều này chứng tỏ công ty chưa có nhiều biện pháp tích cực trong công tác thu hồi công nợ, vẫn còn bị chiếm dụng vốn, điều này gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động, dẫn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty giảm đi. Vì vậy công ty cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu để giảm bớt phần vốn bị chiếm dụng, huy động một phần vốn vào đầu tư sản xuất mới để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, biện pháp này cần được thực hiện một cách khéo léo và linh hoạt vì nếu không sẽ làm giảm lượng khách hàng do thu hồi các khoản nợ quá gắt gao.

b. Mục đích của biện pháp

Nhằm thu hồi lượng vốn mà công ty bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng. Tăng thêm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm chi phí do công ty thiếu vốn phải đi vay ngân hàng. Lượng vốn mà công ty thu hồi được sẽ được đầu tư vào kinh doanh làm tăng hiệu quả kinh doanh cho công ty.

c. Nội dung của biện pháp

Khoản phải thu là số tiền khách hàng nợ doanh nghiệp do mua chịu hàng hóa hoặc dịch vụ. Có thể nói hầu hết các công ty đều phát sinh các khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau, từ mức không đáng kể cho đến mức không thể kiểm soát nổi.

Kiểm soát khoản phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Nếu không bán chịu hàng hóa thì sẽ mất đi cơ hội bán hàng, do đó, mất đi lợi nhuận. Nếu bán chịu hàng hóa quá nhiều thì chi phí cho khoản phải thu tăng có nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi, do đó, rủi ro không thu hồi được nợ cũng gia tăng. Vì vậy, doanh nghiệp cần có chính sách bán chịu phù hợp.

Khoản phải thu của doanh nghiệp phát sinh nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình nền kinh tế, giá cả sản phẩm, chất lượng sản phẩm, và chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Trong các yếu tố này, chính sách bán chịu ảnh hưởng mạnh nhất đến khoản phải thu và sự kiểm soát của công ty. Công ty có thể thay đổi mức độ bán chịu để kiểm soát khoản phải thu sao cho phù hợp với sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu có thể kích thích được nhu cầu dẫn tới gia tăng doanh thu và lợi nhuận, nhưng vì bán chịu sẽ làm phát sinh khoản phải thu, và do bao giờ cũng có chi phí đi kèm theo khoản phải thu nên cần xem xét cẩn thận sự đánh đổi này. Liên quan đến chính sách bán chịu, chúng ta sẽ xem xét một số vấn đề sau:

*** Chiết khấu thanh toán**

Công ty cần có chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, hoặc hợp tác với khách hàng trong việc giải quyết các khoản phải thu. Công ty có thể đưa ra một tỷ lệ lãi suất chiết khấu phù hợp đối với khách hàng thanh toán trước thời hạn hay mua với số lượng lớn. Việc tăng tỷ lệ chiết khấu sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh và thu hút thêm khách hàng mới, từ đó làm tăng doanh số bán hàng và giảm được chi phí thu hồi nợ, nhưng sẽ làm tỷ lệ số tiền thực thu trên doanh số xuất ra của công ty sẽ bị giảm. Vì thế đòi hỏi công ty phải cân nhắc trong việc xác định tỷ lệ chiết khấu sao cho hợp lý. Nếu thực hiện được

điều này chắc chắn công tác thu hồi nợ của công ty sẽ nhanh chóng hơn, hạn chế được tình trạng thanh toán chậm, dây dưa khó đòi.

Hiện nay lãi suất cho vay trung bình là 1%/ tháng, lãi suất tiền gửi ngân hàng trung bình 0.8%/tháng. Kỳ thu tiền bình quân của công ty là 38,6 ngày nên ta có thể áp dụng mức lãi suất chiết khấu như sau:

+ Nếu trả ngay khách hàng sẽ được hưởng chiết khấu 1,2%.

+ Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 20 ngày sau khi đưa ra chính sách thì sẽ được hưởng chiết khấu 1,05%

*** Quản lý công nợ**

Trong mối quan hệ tài chính giữa các doanh nghiệp, những doanh nghiệp đóng vai trò người mua hàng thường cố gắng kéo dài thời hạn thanh toán. Ngược lại, doanh nghiệp là nhà cung cấp thường mất khá nhiều thời gian để quản lý các khoản phải thu, để vừa giữ được khách hàng, vừa thu được tiền bán hàng. Vậy làm thế nào để thực hiện các công việc này một cách hiệu quả.

- **Thiết lập hồ sơ khách hàng:** Trong quá trình giao dịch kinh doanh giữa công ty với khách hàng, ngoại trừ một số trường hợp mua hàng và thanh toán tiền ngay khi giao hàng, hoặc thanh toán tiền trước sau đó giao hàng sau, tuy nhiên thường thì hoạt động mua bán không phải lúc nào cũng thu được tiền ngay mà khách hàng mua nợ trong một khoảng thời gian nhất định mới thanh toán. Việc thiết lập hồ sơ khách hàng là rất quan trọng nhằm thực hiện quản lý tốt khoản phải thu khách hàng.

Hồ sơ khách hàng tối thiểu phải có những tài liệu sau đây: Hợp đồng mua bán nguyên tắc; Mẫu đăng ký chữ ký giao dịch; Giấy đăng ký kinh doanh của khách hàng.

Để đảm bảo hiệu quả chúng ta nên phân tích khách hàng và xác định nhóm khách hàng giao dịch thường xuyên và có mức dư nợ lớn với công ty. Thông thường nhóm khách này sẽ chiếm giữ khoảng từ 60-80% khoản phải thu khách hàng của toàn công ty nên cần thiết phải lập hồ sơ khách hàng. Đối với những khách hàng nhỏ lẻ thì không nhất thiết phải thiết lập hồ sơ khách hàng mà thay vào đó là nên hạn chế bán nợ cho các đối tượng này.

- **Đối chiếu công nợ:** Đối chiếu công nợ là việc cung cấp thông tin chi tiết về khoản phải thu để khách hàng xác nhận vào biên bản đối chiếu công nợ số tiền hàng còn nợ công ty tại thời điểm xác định, là cơ sở để công ty thu nợ khách hàng và cũng là cơ sở để khách hàng thực hiện nghĩa vụ thanh toán với công ty. Việc đối chiếu công nợ nếu không thực hiện tốt thì không những quản lý công nợ không tốt, tạo ra tiêu cực mà còn ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng của công ty, gây rủi ro lớn cho công ty về mặt tài chính.

Một số lưu ý trong việc đối chiếu công nợ khách hàng.

Tiến hành đối chiếu hàng tháng với nhóm khách hàng có mức dư nợ chiếm 70%-80% mức dư nợ của toàn công ty (đây là những khách hàng có mức dư nợ lớn).

Một nhóm khách hàng nữa cũng bắt buộc phải đối chiếu hàng tháng, đó là những khách hàng có công nợ báo động đỏ và được xếp vào danh sách công nợ khó đòi.

Đối với nhóm khách hàng có mức dư nợ thấp (nhóm này thường chiếm khoảng 20% khoản phải thu khách hàng của công ty, là những khách hàng có mức phát sinh doanh số mua hàng thấp, dư nợ nhỏ) thì nên đối chiếu một quý một lần.

Hiện nay, ở một số công ty cho phép người bán hàng và thu tiền cũng đồng thời là người đi đối chiếu công nợ. Điều này đã dẫn đến những kẽ hở trong công tác quản lý công nợ, tạo điều kiện cho nhân viên vi phạm quy chế công ty, lợi dụng chiếm đoạt tiền bạc của công ty hoặc thực hiện không đúng chính sách bán hàng mà công ty ban hành. Về nguyên tắc người thu tiền không được đồng thời là người đi đối chiếu công nợ.

- **Đo lường hiệu quả các khoản phải thu:** Để cải thiện hiệu quả các khoản phải thu, doanh nghiệp cần thiết lập các chỉ số nhằm đo lường hiệu quả của hoạt động này. Hiện nay, các công ty thường sử dụng 3 chỉ tiêu cơ bản để đo lường hiệu quả hoạt động phải thu.

Số ngày bình quân khoản phải thu: Được sử dụng để đo lường thời gian trung bình mà doanh thu tồn tại dưới dạng các khoản phải thu. Công ty cần đưa

ra số ngày cụ thể để đánh giá đó là khoản phải thu tốt hay xấu, chẳng hạn dưới 30 ngày được xem là có khả năng kiểm soát được.

Tỷ lệ các khoản phải thu trên doanh thu: Được sử dụng để đánh giá xu hướng hiệu quả các khoản phải thu. Tỷ lệ này càng cao, công ty càng bị chiếm dụng vốn nhiều. Khi tỷ lệ này vượt quá định mức do công ty đặt ra, công ty cần có những quy định siết chặt, tránh tình trạng thiếu vốn lưu động.

Tuổi nợ: Bằng các phân tích tuổi nợ, công ty có thể xác định sớm những khoản phải thu có vấn đề và hành động thích hợp nhằm bảo vệ doanh thu.

Bảng Phân tích tuổi nợ

Khu vực	Tên KH	Tổng số tiền phải thu	Tuổi của các khoản nợ				
			1 - 3 tháng	3 – 9 tháng	9 -12 tháng	1- 3 năm	Trên 3 năm

Bảng phân tích tuổi nợ trên chỉ ra tổng mức dư nợ của từng khách hàng ở từng khu vực địa lý. Trong đó xác định được mức dư nợ theo từng tuổi. Đây là cơ sở để công ty căn cứ và đánh giá tổng giá trị nợ quá hạn theo từng tuổi nợ và có kế hoạch thu nợ các khoản quá hạn này. Đặc biệt, đối với những khoản nợ trên 3 năm sẽ được đưa vào nợ khó đòi (nợ xấu) công ty có thể sử dụng một trong các biện pháp đó là bán nợ đối với các khoản nợ này sẽ được trình bày rõ hơn ở phần sau.

Ngoài bảng này công ty có thể phân tích chi tiết về công nợ của từng khách hàng theo ngày hóa đơn, qua đó sẽ xác định được đâu là hóa đơn cần phải tiến hành thu ngay, đâu là hóa đơn đã sắp đến hạn phải thu.

Bảng Phân tích tuổi nợ chi tiết theo từng khách hàng

Mã KH	Tên KH	Số hóa đơn	Giá trị còn nợ	Ngày hóa đơn	Ngày hết hạn	Số ngày quá hạn

Bên cạnh việc phân tích tuổi nợ và đánh giá, công ty cần phải phân tích khả năng trả nợ của khách hàng. Trên cơ sở đó sẽ xác định đâu là khách hàng mà công ty cần phải chăm sóc tốt và mở rộng chính sách bán chịu, đâu là khách hàng mà công ty cần phải thắt chặt chính sách bán chịu.

Để phân tích khả năng trả nợ của khách hàng, công ty nên sử dụng các báo cáo phân tích doanh thu, lãi gộp đóng góp của từng khách hàng. Những khách hàng thường xuyên có giá trị lãi gộp và tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu thuần thấp, thậm chí là âm thì công ty nên thanh lọc và tập trung đầu tư cho các khách hàng có tỷ suất lãi gộp/doanh thu thuần cao, hoặc tiến hành tìm kiếm các khách hàng mới. Thông thường chỉ có khoảng 20% khách hàng quan trọng tạo ra 80% giá trị lợi nhuận cho công ty, 80% khách hàng còn lại chỉ tạo ra 20% lợi nhuận cho công ty. Công ty nên tập trung vào nhóm 20% khách hàng quan trọng, số còn lại cần phải xem xét xem liệu có nên tiếp tục duy trì quan hệ hay thanh lọc và tìm kiếm các khách hàng mới hiệu quả hơn.

Bảng phân tích lãi gộp trên DTT từng khách hàng (tháng hoặc quý, năm)

Mã KH	Tên KH	Doanh thu thuần (DTT)	Giá vốn hàng bán	Lãi gộp	Tỷ lệ lãi gộp trên DTT
		(1)	(2)	(3)=(2)-(1)	(4) = (3)/(1)

Ngoài việc phân tích hiệu quả của từng khách hàng, công ty cũng có thể phân tích theo từng khu vực. Trên cơ sở bảng phân tích đó, kết hợp với bảng đánh giá

về công nợ của từng khu vực công ty sẽ có những chính sách công nợ khác nhau cho các khu vực khác nhau. Có khu vực cần phải xiết chặt công nợ, có khu vực cần phải mở rộng công nợ.

Bảng phân tích lãi gộp trên DTT từng KV (tháng hoặc quý, năm)

Mã KV	Nhân viên phụ trách	Doanh thu thuần	Giá vốn hàng bán	Lãi gộp	Tỷ lệ lãi gộp trên DTT
		(1)	(2)	(3) = (2) – (1)	(4) = (3)/(1)

Trên cơ sở bảng phân tích, công ty sẽ tính ra được mức đóng góp lãi gộp của từng khu vực trên tổng lãi gộp toàn công ty, và công ty sẽ xác định được đâu là thị trường chiến lược của công ty. Bảng phân tích này cần phải được phân tích hàng tháng, hàng quý và năm.

- **Quản lý việc thu tiền hàng ngăn ngừa rủi ro tiền mặt:** Ở một số công ty ngoài việc quy định người thu tiền không được đối chiếu công nợ còn quy định nhân viên bán hàng không được thu nợ, tuy nhiên với một số công ty khác thì rất khó thực hiện điều này do yếu tố địa lý, khách hàng quá xa công ty.

Một hình thức lý tưởng nhất là khuyến khích khách hàng thanh toán qua hệ thống ngân hàng. Đây là hình thức thanh toán sẽ hạn chế được tối đa các rủi ro về tiền hàng. Tuy nhiên,

Trong trường hợp này công ty cần phải làm việc cụ thể với khách hàng và hướng dẫn chi tiết với khách hàng về hình thức thanh toán, cần nêu rõ cho khách hàng về lợi ích khi họ thanh toán qua chuyển khoản, và công ty phải chi trả các khoản lệ phí chuyển khoản cho khách hàng. Phương thức này thường áp dụng cho các khách hàng ở xa và những khách hàng có mức dư nợ và doanh thu phát sinh lớn và có uy tín về thanh toán.

Đối với các khách hàng nhỏ, một số công ty có nhân viên chuyên trách thu nợ, tuy nhiên có những công ty không thể thực hiện theo hình thức này mà

người thu nợ vẫn phải chịu trách nhiệm thu tiền hàng. Để tránh rủi ro về tiền hàng thì công ty cần phải có các quy chế quy định nhân viên không được giữ tiền hàng thu được mà phải chuyển về công ty chậm nhất trong một khoảng thời gian nào đó.

Một trường hợp nữa là nhân viên bán hàng không nên đồng thời là nhân viên giao hàng, việc quy định này sẽ tránh tình trạng nhân viên sai phạm lập các khách hàng không, hoặc ghép nhiều đơn hàng của nhiều khách hàng lại thành một đơn hàng của khách hàng nào đó để được hưởng chiết khấu hoặc khuyến mãi.

*** Một số chính sách thu nợ khác:**

- Thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo nhằm mục đích vừa không làm mất thị trường vừa thu hồi được các khoản nợ dây dưa khó đòi. Bởi lẽ, trên thực tế, rõ ràng là nếu công ty áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ lớn hơn nhưng sẽ khiến cho khách hàng khó chịu dẫn đến việc họ có thể cắt đứt các mối quan hệ làm ăn với công ty. Vì vậy, hết thời hạn thanh toán, nếu khách hàng vẫn chưa trả tiền thì công ty có thể dùng thư, điện thoại, hoặc trực tiếp đôn đốc việc thu nợ chẳng hạn như sau:

- + Gửi thư nhắc nợ khi khách hàng trễ hạn 10 ngày
- + Điện thoại nhắc nhở khi khách hàng trễ hạn 30 ngày
- + Nhờ dịch vụ đòi nợ nếu khách hàng trễ hạn hơn 90 ngày

Mặt khác, đối với các khoản nợ bị khách hàng chiếm dụng cũ, công ty cần phải dứt điểm theo dõi chặt chẽ và tuân thủ theo nguyên tắc: các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát sinh.

- Ngoài ra khi nền kinh tế thị trường ở nước ta ngày càng phát triển, công ty có thể nghiên cứu xem xét các chính sách thay thế tín dụng bằng bán nợ (Factoring). Thực chất của chính sách này là việc doanh nghiệp giảm thiểu các khoản phải thu, phải trả trong cân đối tài chính nhằm tạo ra một bức tranh tài chính thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh thông qua một loại công ty tài chính trung gian là Factoring. Các khoản phải thu, phải trả xuất hiện khi công ty có việc mua chịu và bán chịu. Khi đó, công ty Factoring sẽ đứng ra làm trung

gian thanh toán các khoản này với một tỷ lệ chiết khấu thỏa thuận (thông thường là cao hơn lãi suất vay tín dụng ngắn hạn).

c. Dự kiến kết quả của biện pháp

Nếu thực hiện tốt các chính sách trên thì 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

Nhờ thực hiện biện pháp giảm các khoản phải thu, khoản phải thu của công ty sẽ giảm làm cho vòng quay khoản phải thu tăng và kỳ thu tiền bình quân sẽ giảm xuống. 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.

Công tác thu hồi nợ được thực hiện đều đặn, có hiệu quả sẽ tạo khả năng quay vòng vốn nhanh, không chỉ nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn tạo cho công ty khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả một cách chủ động, qua đó củng cố phát triển sản xuất, tăng hiệu quả sản xuất cho công ty, tăng đáng kể sức sinh lợi của tài sản lưu động từ đó làm tăng hiệu quả sử dụng vốn.

3.3.1.2 Bổ sung báo cáo lưu chuyển tiền tệ vào hệ thống báo cáo tài chính của công ty

❖ Thực trạng: Trong những năm qua hoạt động trong công tác cung cấp các thông tin để đánh giá khả năng tạo ra tiền, nguồn hình thành nên tiền từ các hoạt động kinh doanh, khả năng thanh toán hay lượng tiền thu, chi của công ty chưa nhanh chóng. Do hiện tại công ty chỉ lập 3 trong 4 báo cáo trong hệ thống tài chính đó là báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán và thuyết minh báo cáo tài chính, vì thế để hoàn thiện hơn nữa trong hệ thống báo cáo tài chính cung cấp thông tin tổng hợp về giá trị phục vụ công tác phân tích tài chính công ty nên lập và bổ sung báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

❖ Nội dung: Công ty cần lập bổ sung báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh quá trình hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

Công ty cần theo dõi các khoản mục sau để có thể lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho hợp lý và chính xác:

- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh: Phản ánh toàn bộ dòng tiền thu, chi liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền thu về từ bán hàng, thu từ các khoản phải thu thương mại, các khoản chi trả bằng tiền trong kỳ về khoản phải trả cho người bán, phải trả công nhân viên.

- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư phản ánh toàn bộ dòng tiền thu, chi liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, bao gồm:

- + Đầu tư vào cơ sở vật chất, kỹ thuật trong doanh nghiệp như mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định...

- + Đầu tư vào đơn vị khác dưới hình thức góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán, cho vay...

- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính phản ánh toàn bộ dòng tiền thu, chi liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp, bao gồm hoạt động làm tăng, giảm vốn kinh doanh do nhận vốn góp, góp vốn, vay và cho vay dài hạn, ngắn hạn, cổ tức được chia và chia cổ tức...

❖ Tác dụng của báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

- Cung cấp thông tin để đánh giá khả năng tạo tiền, các khoản tương đương tiền và nhu cầu của doanh nghiệp trong việc sử dụng các khoản tiền.

- Cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng báo cáo phân tích đánh giá về thời gian cũng như mức độ chắc chắn của việc tạo ra các khoản tương đương tiền trong doanh nghiệp.

- Cung cấp thông tin về các nguồn tiền hình thành từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư tài chính để đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động đó đối với tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- Cung cấp thông tin đánh giá khả năng thanh toán và xác định nhu cầu tiền của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động tiếp theo.

Như vậy việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ là cần thiết đối với doanh nghiệp, nó không chỉ đơn thuần là hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính mà nó còn cung

cấp những thông tin quan trọng cho nhiều đối tượng quan tâm đến tài chính doanh nghiệp.

3.3.1.3 Một số biện pháp khác

a. Cơ sở của biện pháp

Với hơn 80 triệu dân, Việt Nam là một thị trường tiềm năng cho các mặt hàng dệt may. Tuy nhiên, hiện nay thị trường trong nước của công ty mới chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu, thêm vào đó công ty mới chỉ có một số cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm trực tiếp của công ty. Để thực hiện tốt mục tiêu mở rộng thị trường tiêu thụ mà công ty đã đề ra, công ty cần mở thêm các đại lý và cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm rộng rãi trong cả nước.

Hiện nay công ty mới chỉ có một số cửa hàng ở Thành Công - Ba Đình - Hà Nội; Lê Trực - Ba Đình - Hà Nội, Phan Đăng Lưu - Kiến An – Hải Phòng... Như vậy là khả năng tiếp xúc với khách hàng trong nước hiện nay bị hạn chế vì có quá ít cửa hàng trong khi đó các cửa hàng này đều ở những phố nhỏ cho nên khách hàng không chú ý đến. Bởi vậy số lượng tiêu thụ trong nước không lớn.

b. Nội dung của giải pháp

Trước mắt công ty lập một số đại lý chuyên bán các sản phẩm của công ty ở khắp khu vực Hà Nội và một số thành phố lớn, quận huyện lớn. Mỗi đại lý của công ty đều phải có biển hiệu là đại lý của công ty may Trường Sơn để người tiêu dùng biết đến.

Để phát triển các đại lý, công ty cần thường xuyên kiểm tra xem các đại lý có chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của công ty không, xử lý nghiêm những trường hợp dùng tên của công ty để bán sản phẩm không phải của công ty. Đồng thời cần có chính sách khen thưởng đối với các đại lý hoạt động có hiệu quả và thiết thực.

Công ty phải thực hiện đa dạng hoá sản phẩm, mẫu mới, màu sắc để thoả mãn nhu cầu của mọi đối tượng tiêu dùng, làm cho khi đến với các đại lý của công ty là người tiêu dùng bị cuốn hút ngay vào sản phẩm bởi sự phong phú đa dạng của chúng.

Mỗi đại lý của công ty nên có một hoặc một vài sản phẩm được coi là “độc quyền” tại một khu vực hay một vùng nào đó nhằm làm cho mỗi đại lý có một nét đặc trưng riêng.

Đại lý đặt ở khu đông dân, nhiều người đi lại để thu hút sự chú ý của nhiều người.

c. Kết quả đạt được:

Thực hiện biện pháp này có ưu điểm là không tốn nhiều thời gian chi phí cho việc nghiên cứu thị trường trong nước bởi vì thị trường trong nước đã quá quen thuộc với công ty, mặt khác công ty không phải tốn kém nhiều chi phí cho việc nghiên cứu trực tiếp thị trường nội địa, các báo chí, tài liệu trong nước về hàng dệt may lại rẻ, nhiều loại giúp công ty có đủ thông tin về thị trường nội địa.

Việc xây dựng và phát triển hệ thống đại lý sẽ là cơ sở để tạo uy tín và tên tuổi của công ty đối với thị trường trong nước, đồng thời tăng doanh thu bán hàng nội địa. Ngoài ra việc phát triển hệ thống đại lý sẽ giúp công ty tránh được những rủi ro nếu thị trường nước ngoài bị biến động, khủng hoảng.

3.3.2 Một số kiến nghị với Nhà nước

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần may Trường Sơn không những chịu ảnh hưởng của nhân tố bên trong thuộc phạm vi giải quyết của công ty, mà còn phải chịu những nhân tố bên ngoài vượt ra khỏi phạm vi giải quyết của công ty. Có những nhân tố ảnh hưởng mà chỉ có nhà nước mới có thể giải quyết được. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung, hiệu quả hoạt động tài chính của công ty nói riêng, Công ty cổ phần may Trường Sơn có một số kiến nghị với Nhà nước như sau:

- ***Nhà nước cần sửa đổi, hoàn thiện các chính sách hỗ trợ vốn, huy động vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu.***

Trong giai đoạn vừa qua, Chính phủ đã thực hiện một số biện pháp nhằm hỗ trợ doanh nghiệp dệt may xuất khẩu. Trong Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010, Chính phủ đã đề ra một số biện pháp như: Hỗ trợ từ nguồn vốn ngân sách, vốn ODA đối với một số nhóm dự án trong ngành,

chẳng hạn như quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu, xử lý nước thải, v.v.; Các dự án đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất; Dành toàn bộ nguồn thu phí hạn ngạch và đấu thầu hạn ngạch dệt - may cho việc mở rộng thị trường xuất khẩu...

Bên cạnh đó, Chính phủ cũng có một số biện pháp khác nhằm khuyến khích xuất khẩu nói chung và xuất khẩu hàng dệt may nói riêng. Chẳng hạn, Việt Nam có thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia. Ngân hàng Phát triển Việt Nam có cấp tín dụng xuất khẩu cho các doanh nghiệp, với lãi suất ưu đãi. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp đánh giá việc vay vốn theo các hợp đồng này là không dễ. Các doanh nghiệp sản xuất và có hoạt động xuất khẩu hiện nay đa số có nhu cầu đầu tư, đổi mới công nghệ và phải có lượng vốn lớn thì mới có khả năng sản xuất ra các mặt hàng đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới được. Vì vậy để có thể nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn và huy động tốt các nguồn phục vụ sản xuất, nhà nước cần phải có chính sách hỗ trợ về vốn như cải tiến, đơn giản hoá thủ tục vay vốn, tăng số tiền vay và thời hạn cho vay cho phù hợp với tiêu chuẩn kinh doanh, tránh tình trạng chỉ cho các doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn... Ngoài ra các tổ chức tài chính cũng cần phải căn cứ vào các hoạt động của doanh nghiệp với mức tín nhiệm cho phép để cho vay, không nên quá câu nệ vào vốn pháp định của doanh nghiệp khi cho vay.

➤ ***Cải tiến thủ tục hành chính trong việc quản lý xuất nhập khẩu.***

- Thủ tục hành chính, cách thức quản lý hoạt động xuất khẩu, nghiệp vụ quản lý hoạt động xuất khẩu ảnh hưởng lớn đến tiến trình xuất khẩu, vì hàng may mặc có tính thời vụ cao đòi hỏi thời gian giao hàng phải rất chính xác với hợp đồng. Nhưng các thủ tục kiểm tra hải quan của ta còn rất rườm rà và gây chậm trễ trong việc xuất khẩu cho khách hàng.

- Chúng ta phải thực hiện cải cách hành chính, kiện toàn bộ máy theo hướng gọn nhẹ có hiệu lực, thực hiện nguyên tắc quản lý “một cửa” cho các hoạt động xuất nhập khẩu, khắc phục sự chồng chéo, phiền hà, đùn đẩy trong thủ tục hành chính. Trước hết Nhà nước cần hiện đại hoá ngành hải quan, hàng

năm nên tổ chức các khoá huấn luyện và bồi dưỡng nghiệp vụ hải quan như: luật vận tải quốc tế, luật thuế, ngoại ngữ. . .

- Bên cạnh đó cần phải hiện đại hoá các phương tiện dùng kiểm tra hàng hoá, làm như vậy sẽ tránh được phiền phức và gây thiệt hại cho các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu và cho nền kinh tế quốc dân.

KẾT LUẬN

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động cơ bản, quan trọng nhất của quá trình sản xuất kinh doanh từ huy động vốn cho tới khi phân phối lợi nhuận. Hơn thế nữa thông qua đó người ta có thể giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh cũng như đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập tại công ty kết hợp với những kiến thức đã học ở trường, em mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty, em hy vọng nó sẽ đóng góp phần nhỏ vào công tác quản lý tài chính của công ty trong thời gian tới.

Tuy nhiên tài chính là một đề tài rất rộng lớn. Hơn nữa, do những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô, ban lãnh đạo công ty và những ý kiến đóng góp của bạn đọc để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn các cô chú, anh chị trong Công ty đã giúp đỡ em rất nhiều trong quá trình thực tập. Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của nhà trường, các thầy cô trong khoa quản trị kinh doanh. Đặc biệt là Cô **Hoàng Thị Hồng Lan** đã nhiệt tình hướng dẫn và chỉ bảo để giúp em hoàn thành luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn.

Hải Phòng, ngày 20 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Phạm Thị Huyền Trang

DANH MỤC NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Giải thích
1	TSCĐ	Tài sản cố định
2	PTVT	Phương tiện vận tải
3	KPT	Khoản phải trả
4	PNNN	Phải nộp Nhà nước
5	VCSH	Vốn chủ sở hữu
6	Nguồn KP	Nguồn kinh phí
7	PNNH	Phải nộp ngắn hạn
8	CD	Cao đẳng
9	CNKT	Công nhân kỹ thuật
10	KLSX	Khối lượng sản xuất
11	SP	Sản phẩm
12	Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
13	ĐT TCNH	Đầu tư tài chính ngắn hạn
14	NH	Ngắn hạn
15	DH	Dài hạn
16	GTGT	Giá trị gia tăng
17	ĐT TCDH	Đầu tư tài chính dài hạn
18	DTBH	Doanh thu bán hàng
19	CCDV	Cung cấp dịch vụ
20	HĐTC	Hoạt động tài chính
21	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
22	LNKT tt	Lợi nhuận kế toán trước thuế
23	GVHB	Giá vốn hàng bán
24	DTT	Doanh thu thuần
25	ĐVT	Đơn vị tính

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	3
1. Một số vấn đề chung về phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.1 Khái niệm, ý nghĩa và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.2 Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp	5
1.3 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp	6
1.3.1. Phương pháp so sánh.....	6
1.3.1.1. Nội dung phương pháp so sánh.....	6
1.3.1.2. Tài liệu sử dụng và nội dung phân tích	7
1.3.2. Phương pháp phân tích tỷ số	12
1.3.3 Phân tích phương trình Dupont.....	20
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY TRƯỜNG SƠN	23
2.1 Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần May Trường Sơn.....	23
2.1.1 <i>Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp</i>	23
2.1.2 <i>Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp</i>	24
2.1.2.2. <i>Nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp</i>	24
2.1.3 <i>Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp</i>	25
2.1.3.1. <i>Sơ đồ bộ máy tổ chức</i>	25
2.1.3.2. <i>Chức năng các phòng ban trong cơ cấu tổ chức của công ty</i>	26
2.1.4. Đặc điểm về tình hình sản xuất của công ty	29
2.1.4.1. Tình hình tổ chức sản xuất	29
2.1.4.2 Quy trình công nghệ sản xuất.....	30
2.1.5 Đặc điểm về lao động trong công ty	31
2.2 Khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2008-2009.....	34

2.3 Phân tích thực trạng tài chính công ty cổ phần may Trường Sơn.....	36
2.3.1 Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán.....	36
2.3.1.1 Phân tích biến động tài sản.....	36
2.3.1.2 Phân tích biến động nguồn vốn.....	44
2.3.2 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh.....	48
2.3.3 Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty	53
2.3.3.1 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán	53
2.3.3.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính	55
2.3.3.3 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động	57
2.3.3.4 Các tỷ số về doanh lợi	60
2.4 Phân tích phương trình Dupont.....	61
2.5 Nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty	63
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN	65
TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN	65
MAY TRƯỜNG SƠN	65
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới	65
3.1.1 Mục tiêu và kế hoạch của công ty trong thời gian tới.....	65
3.1.2. Phương hướng phát triển của công ty	66
3.2 Tình hình chung	67
3.3 Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty Cổ phần may Trường Sơn.	69
3.3.1 Giải pháp	69
3.3.1.1 Một số biện pháp giảm các khoản phải thu.....	69
3.3.1.2 Bổ sung báo cáo lưu chuyển tiền tệ vào hệ thống báo cáo tài chính của công ty	78
3.3.1.3 Một số biện pháp khác	80
3.3.2 Một số kiến nghị với Nhà nước.....	81
KẾT LUẬN	84

