LỜI MỞ ĐẦU

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

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

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tài chính trên thực tế và những kiến thức được học cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của Cô giáo Thạc sĩ Đỗ Thị Bích Ngọc, em đã chọn viết khoá luận với đề tài **" *Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm"***. Nội dung bài khoá luận của em gồm 3 chương:

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

Chương 2: Phân tích tài chính tại Công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm.

Chương 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm

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

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

1.1.1 Tài chính doanh nghiệp

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

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

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

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước, được thể hiện qua việc Nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp hoạt động và doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước như nộp các khoản thuế và lệ phí… vào Ngân sách Nhà nước.
- Quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể kinh tế khác như quan hệ về mặt thanh toán trong việc vay hoặc cho vay vốn, đầu tư vốn, mua hoặc bán tài sản, vật tư, hàng hoá và các dịch vụ khác.
- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp, được thể hiện trong việc doanh nghiệp thanh toán tiền lương, tiền công và thực hiện các khoản tiền thưởng, tiền phạt với công nhân viên của doanh nghiệp, quan hệ thanh toán giữa các bộ phận

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

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

1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp

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

a. Khái niệm

Phân tích tình hình tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong hiện tại và quá khứ, tài chính của doanh nghiệp với những chỉ tiêu trung bình của ngành. Thông qua đó các nhà phân tích có thể thấy được thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệpvà có những dự đoán cho tương lai.

b. Mục tiêu

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

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

- Tạo ra những chu kỳ đề 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 làm nổi bật điều quan trọng của dự đoán tài chính, mà dự đoán là nền tảng của hoạt động quản lý, làm sang 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: nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý và như vậy có thể có những rủi ro. Đó là những cổ đông, các cá nhân hoặc đơn vị doanh nghiệp khác. Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia là thặng dư giá trị của vốn. Hai yếu tố này phần lớn chịu ảnh hưởng của lợi nhuận thu được của doanh nghiệp. Trong thực tế, các nhà đầu tư tiến hành đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp

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

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

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

+ Phân tích tài chính đối với những người hưởng lương trong doanh nghiệp: Đây là những người có nguồn thu nhập duy nhất là tiền lương được trả. Tuy nhiên, cũng có những doanh nghiệp người hưởng lương có một số cổ phần nhất định trong doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp này, người hưởng lương có thu nhập từ tiền lương được trả và tiền lời được chia. Cả hai khoản thu

nhập này phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ những vấn đề 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.

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

a. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

Để phân tích tài chính doanh nghiệp, người ta có thể sử dụng một hay tổng hợp các phương pháp khác nhau trong hệ thống các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp sau:

- ***Phương pháp so sánh***

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

- Một là: điều kiện so sánh

+ Phải tồn tại ít nhất 2 chỉ tiêu

+ Các chỉ tiêu phải đảm bảo tính chất so sánh được. Đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

- Hai là, xác định gốc để so sánh:

+ Khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích thì gốc so sánh được xác định là trị số của chỉ tiêu phân tích ở một thời điểm trước, một kỳ trước hoặc hàng loạt kỳ trước

+ Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra thì gốc so sánh là trị số kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi đó tiến hành so sánh giữa thực tế với kế hoạch của chỉ tiêu

- Ba là, kỹ thuật so sánh:

+ So sánh bằng số tuyệt đối: Phản ánh tổng hợp số lượng, quy mô của các chỉ tiêu kinh tế, là căn cứ để tính các số khác.

Y = Y1 – Y0

Y1: trị số phân tích

Y0: trị số gốc

Y: trị số so sánh

+ So sánh bằng số tương đối: là trị số nói lên kết cấu mối quan hệ tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của các chỉ tiêu kinh tế. Số tương đối có nhiều loại tuỳ thuộc vào nội dung phân tích mà sử dụng cho thích hợp.

- Số tương đối kế hoạch: phản ánh bằng tỷ lệ %, là chỉ tiêu mức độ mà doanh nghiệp phải thực hiện.

- Số tương đối phản ánh tình hình thực hiện kế hoạch: Có hai cách tính:

✓ Tính tỷ lệ phần trăm hoàn thành kế hoạch, được xác định bằng:

$$\frac{\textbf{Chỉ tiêu thực hiện}}{\textbf{Chỉ tiêu kế hoạch}} \textbf{ x 100\%}$$

✓ Tính theo hệ số tính chuyển:

Số tăng (+), giảm (-) tương đối = chỉ tiêu thực tế - (chỉ tiêu kế hoạch x hệ số tính chuyển)

+ So sánh bằng số bình quân: Số bình quân là biểu hiện đặc trưng chung về mặt số lượng, san bằng mọi chênh lệch giữa các chỉ số của đơn vị để phản ánh đặc điểm tình hình của bộ phận hay tổng thể hiện có cùng tính chất. Khi sử dụng so sánh bằng số bình quân phải chú ý đến tính chặt chẽ của số

+ So sánh bằng số tương đối để thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng hay giảm bao nhiêu %.

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

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

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

+ Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

+ Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

+ Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

+ Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

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

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

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

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

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

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

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

1.2 Nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán

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

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

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

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa

- Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ.

**** Phân tích cơ cấu tài sản***

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

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

Bảng 1.1: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

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

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

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

* ***Phân tích cơ cấu nguồn vốn***

Ngoài việc xem xét tình hình phân bổ vốn, các chủ doanh nghiệp, các chủ đầu tư và các đối tượng quan tâm khác cần phân tích cơ cấu nguồn vốn nhằm đánh giá được khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Điều đó được thể hiện qua việc xác định tỷ suất tự tài trợ, tỷ suất này càng cao càng thể hiện khả năng độc lập cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp càng tốt.

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

Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Số đầu kỳ		Số cuối kỳ		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A: Nợ phải trả							
1: Nợ ngắn hạn							
2: Nợ dài hạn							
3: Nợ khác							
B: Nguồn vốn chủ sở hữu							
1: Nguồn vốn- quỹ							
2: Nguồn kinh phí							

Nguồn vốn chủ sở hữu do chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh, do đó nguồn vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ. Các doanh nghiệp có quyền chủ động sử dụng các loại nguồn vốn và các quỹ hiện có theo chế độ hiện hành. Qua phân tích kết cấu nguồn vốn ngoài việc phản ánh tỷ lệ vốn theo từng đối tượng góp vốn, còn có ý nghĩa phản ánh tỷ lệ rủi ro mà chủ nợ phải chịu nếu doanh nghiệp thất bại. Tuy nhiên, việc phân tích trên mới chỉ dừng lại ở mức độ đánh giá khái quát, để kết luận chính xác cần phải đi sâu phân tích một số chỉ tiêu chủ yếu liên quan đến tình hình tài chính.

1.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn

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

Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn

Vốn chủ sở hữu = Tổng tài sản - nợ phải trả

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

<table>
<tr><td>Tài sản</td><td>Nguồn vốn</td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>Tài sản ngắn hạn</td><td>Nợ ngắn hạn</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Tài sản dài hạn</td><td>Nợ dài hạn</td><td rowspan="2">Vốn dài hạn</td></tr>
<tr><td>Nguồn vốn chủ sở hữu</td></tr>
</table>

Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu chính là nguồn vốn dài hạn của doang nghiệp. Trong quá trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư tài sản cố định bằng nguồn vốn dài hạn, bởi vì nguồn vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài, giúp doanh nghiệp có thể chủ động trong việc chuẩn bị thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ, bị động khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán đột xuất.

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

1.2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

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

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

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

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

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

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

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

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

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp không chỉ tiến hành một loạt hoạt động xuất mà còn tham gia vào nhiều loại hình hoạt

động đa dạng nhằm , mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, lợi nhuận từ các hoạt động thu về khi tổng hợp thành lợi nhuận của doanh nghiệp cần phải được tiến hành phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả trong mối quan hệ chung trong tổng số các mặt hoạt động.

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

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

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

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

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

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

Các nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng bao gồm:

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

1.2.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán

Nhóm các chỉ tiêu này rất được nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp… Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp là xem xét tình hình thanh toán giúp các nhà phân tích đánh giá được chất lượng hoạt động tài chính cũng như việc chấp hành kỷ luật

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

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý, sử dụng với tổng nợ phải trả của doanh nghiệp có mấy đồng giá trị tài sản để đảm bảo

$$\mathbf{H1 = \frac{Tổng\ tài\ sản}{Tổng\ nợ\ phải\ trả}}$$

Nếu H1 > 1 chứng tỏ khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp tốt. Song nếu H1 > 1 quá nhiều thì không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội chiếm dụng .

H1 = 3 là hợp lý nhất

H1 < 1 và tiến dần đến 0 báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp.Vốn chủ của doanh nghiệp đang giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

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

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm), do đó doanh nghiệp

$$H2 = \frac{\textbf{Tài sản ngắn hạn}}{\textbf{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

Nếu H2 > 1 thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp dư thừa khả năng để trả các khoản nợ ngắn hạn. Nhưng nếu H2 > 1 quá nhiều thì chứng tỏ vốn lưu động cảu doanh nghiệp bị ứ đọng, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa tốt.

Nếu H2 < 1 thể hiện khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Nhưng nêú H2 < 1 quá nhiều thì doanh nghiệp không thể thanh toán hết được các khoản nợ ngắn hạn trả. Đồng thời uy tín của doanh nghiệp với các chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ.

H2 ở mức độ cao hay thấp là phụ thuộc vào lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và kỳ hạn thanh toán các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ

c. Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)

Hệ số khả năng thanh toán nhanh là tỷ số giữa các tài sản quay vòng nhanh với nợ ngắn hạn. Tài sản quay vòng nhanh ở đây law các tài sản có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền bao gồm: tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, chứng khoán ngắn hạn.

Trong số các tài sản của doanh thì hàng tồn kho khó chuyển đổi thành tiền và dễ bị lỗ. Do đó hệ số thanh toán nhanh cho biết khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp không dựa vào việc bán vật tư hàng tồn kho.

$$H3 = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu H3 = 0,5 được coi là hợp lý nhất vì như vậy doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán vừa không bị mất cơ hội do khả năng thanh toán nợ mang lại.

Nếu H3 < 0,5: doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

Nếu H3 > 0,5: phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Độ lớn của hệ số thanh toán nhanh phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và chu kỳ kinh thanh toán các khoản nợ phải thu và phải trả trong kỳ.

d. Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn (H4)

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ có thời gian đáo hạn trên 1 năm doanh nghiệp đi để đầu tư tài sản cố định. Nguồn để trả nợ dài hạn law giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng nợ vay. Do đó hệ số này được tính như sau

$$H4 = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành bằng nợ vay}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

NếuH4 > 1 hoặc H4 = 1được coi là tốt vì khi đó các khoản nợ dài hạn của doanh nghiệp luôn được đảm bảo bằng tài sản cố định

Nếu H4< 1 phản ánh tình trạng không tốt về khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp.

e. Hệ số thanh toán lãi vay (H5)

Lãi vay phải trả (gồm cả lãi vay dài hạn và ngắn hạn) là một khoản chi phí cố định. Nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận trước thuế chưa trừ đi lãi vay. So sánh

nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả cho biết khả năng trả tiền lãi vay của doanh nghiệp

$$\textbf{H5} = \frac{\textbf{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\textbf{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp cao hay thấp phụ thuộc vào khả năng sinh lời và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp hoạt động tốt có H5 = 8 trở lên.

1.2.2.2 Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

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

a. Hệ số nợ (Hv)

Hệ số trong một đồng vốn kinh doánh hiện doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Hệ số này cũng cho biết mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ.

$$\textbf{Hv} = \frac{\textbf{Nợ phải trả}}{\textbf{Tổng vốn}} = \textbf{1 - Hệ số vốn chủ}$$

Thông thường các chủ nợ thích hệ số nợ thấp vì như vậy doanh nghiệp có khả năng trả nợ cao hơn. Trong khi các chủ doanh nghiệp lại thích tỷ số này cao vì họ có thể sử dụng vốn này để gia tăng lợi nhuận. Nhưng nếu hệ số này quá cao thì doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ bình quân ngành.

b. Hệ số vốn chủ (Hc)

Hệ số vốn chủ phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh hiện doanh nghiệp đang sử dụng có mấy dồng là vốn chủ sở hữu. Hệ số này cho biết mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với đồng vốn kinh doanh của mình

$$\textbf{Hc} = \frac{\textbf{Vốn chủ sở hữu}}{\textbf{Tổng nguồn vốn}} = \textbf{1 - hệ số nợ}$$

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

Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ được hoàn trả đầy đủ đúng hạn.

c. Hệ số đảm bảo nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ thì có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo. Thông thường hệ số này không nhỏ hơn 1

$$\textbf{Hệ số đảm bảo nợ} = \frac{\textbf{Vốn chủ sở hữu}}{\textbf{Nợ phải trả}}$$

d. Tỷ xuất đầu tư vào tài sản dài hạn

Tỷ xuất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng vốn bình quân một đồng vốn bình quân thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào tài sản cố định.

$$\textbf{Tỷ xuất đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\textbf{TSDH}}{\textbf{Tổng tài sản}} = \textbf{1- tỷ xuất đầu tư vàoTSNH}$$

Tỷ xuất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình

hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Để kết luận được tỷ xuất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể .Tỷ xuất này đươc 20ang20à hợp lý ở một số ngành nếu đạt trị số như sau :

Ngành vận tải = 0.9 – 0.95

Ngành công nghiệp chế biến = 0.1

Nghành luyện kim = 0.7

e. Tỷ xuất đầu tư vào tài sản ngắn hạn

Tỷ xuất này phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì bỏ ra bao nhiêu đồng để hình thành tài sản ngắn hạn

$$\textbf{Tỷ xuất đầu tư vào TSNH} = \frac{\textbf{TSNH}}{\textbf{Tổng tài sản}}$$

1.2.2.3 Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động để đo lường hiệu quả sử dụng vốn tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các tài sản khác nhau. Nhóm các chỉ tiêu này cho biết các tài sản được báo cáo trên bảng cân đối tài sản có hợp lý không hay là quá cao hoặc quá thấp so với doanh thu.

Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động được tính trên cơ sở so sánh giá trị tài sản sử dụng số liệu mang tình thời điểm từ bảng cân đối kế toán với doanh thu sử dụng số liệu mang tính thời điểm từ báo cáo kết quả kinh doanh. Do đó việc sử dụng số bình quân giá trị tài sản sẽ hợp lý hơn nhất là khi số đầu kỳ và cuối lỳ biến động lớn.

a. Vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá là càng tốt bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao.

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

b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Phản ánh số ngày trung bình để hàng tồn kho quay được một vòng.Việc giữ nhiều hàng tồn kho sẽ làm cho số ngày để hàng tồn kho quay được một vòng cao

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

c. Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả

Chỉ tiêu này cho biết các khoản phải thu biến động c ó ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp hay không.Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$= \frac{\textbf{Tổng số khoản phải thu}}{\textbf{Tổng nợ phải trả}} \textbf{ * 100\%}$$

Nếu tỷ lệ này > 100% chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn nhiều làm giảm vòng quay các khoản phải thu

d. Vòng quay các khoản phải thu

Phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản nợ. Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

$$= \frac{\textbf{doanh thu thuần}}{\textbf{bình quân các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Nếu các khoản thu được thu hồi nhanh thì số vòng luân chuyển các khoản phải thu sẽ cao là tốt và doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn.

e. Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu(số ngày của một vòng quay các khoản phải thu) vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ và ngược lại.

$$\textbf{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\textbf{360}}{\textbf{số vòng quay các khoản phải thu}}$$

Nếu số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu càng lớn hơn thời gian quy định cho khách bao nhiêu thì việc thu hồi khoản phaỉ thu càng đạt trước kế hoạch và ngược lại số ngày quy định bán chịu cho khách lớn hơn thời gian này tài sẽ có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi công nợ chậm

f. Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng hay trong kỳ doanh nghiệp có mấy lần thu hồi được vốn lưu động. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu xuất sử dụng vốn tăng và ngược lại

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

g. Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng.Thời gian cua một vòng luân chuyển càng nhỏ chứng tỏ tốc độ luân chuyển càng lớn.

$$= \frac{\textbf{360}}{\textbf{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

h. Hiệu xuất sử dụng vốn cố định

Hiệu xuất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường hiệu quả sử dụng vốn cố định khi tham gia quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần

Hiệu xuất này cũng có thể cao trong trường hợp doanh ghiệp không quan tâm đến việc gia tăng đầu tư vào TSCĐ (giá trị còn lại của TSCĐ giảm)

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

i. Vòng quay tổng vốn

Phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay được mấy vòng qua đó đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

$$\textbf{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\textbf{Doanh thu thuần}}{\textbf{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

1.2.2.4 Nhóm các chỉ tiêu sinh lời

Các chi tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh là đáp số sau cùng của quá trình kinh doanh nó phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu quả quản lý doanh nghiệp

Tỷ số này được các nhà đầu tư rất quan tâm là cơ sở để các nhà quản trị hoạch định chính sách tài chính trong tương lai

a. Tỷ xuất lợi nhuận trên doanh thu(ROS)

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu nó cho biết một đồng doanh thu mà doanh nghiệp làm được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Có hai chỉ tiêu tỷ xuất lời nhuận trên doanh thu

$$= \frac{\textbf{Lợi nhuận trước thuế}}{\textbf{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ xuất này cho biết trong một đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ có mấy đồng là lợi nhuận sau thuế

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

Các nhà phân tích thường sử dụng tỷ xuất này hơn vì nó cho biết trong một đồng doanh thu thuần doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế số lợi nhuận này thuộc về doanh nghiệp .Nhìn chung chi tiêu này càng cao càng tốt

b. Tỷ xuất sinh lời trên tổng vốn (ROA)

Tỷ xuất này đo lường hoạt động của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận không phân biệt là tài sản này được hình thành từ vốn vay hay vốn chủ sở hữu

$$\textbf{ROA} = \frac{\textbf{Lợi nhuận sau thuế}}{\textbf{Tổng tài sản bình quân}}$$

ROA phản ánh cứ đưa bình quân một đồng giá trị tài sản vào sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

c. Tỷ xuất sinh lời trên vốn chủ sở (ROE)

ROE phản ánh mức sinh lợi của một đồng vốn chủ sở hữu mức tăng giá trị tài sản cho các chủ sơ hữu nghĩa là cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh thì mang lại mấy đông lợi nhuận sau thuế

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

1.2.3. Phân tích Dupont các tỷ số tài chính

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

Hay nói cách khác một tỷ số tài chính lúc này được trình bày bằng tích một vài tỷ số khác.

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

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

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

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

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

1.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính của Doanh nghiệp

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

1.3.1 Nhân tố chủ quan

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

Chính sách huy động vốn đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp. Để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải có lượng vốn đầu

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

1.3.2 Nhân tố khách quan

- *Môi trường kinh tế*

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

- *Môi trường pháp lý*

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

- *Môi trường kỹ thuật công nghệ, môi trường thông tin*

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

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

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

Hiện nay, xu thế hợp tác, hội nhập kinh tế là xu hướng của toàn thế giới. Vì vậy hội nhập kinh tế vừa là thời cơ vừa là thách thức của các doanh nghiệp. Việc các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước lien doanh với các nhà đầu tư nước ngoài hoặc đầu tư ra nước ngoài đã làm thay đổi và đa dạng hoá các quan hệ tài chính của các doanh nghiệp. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có một hệ thống quản lý tài chính phù hợp và hiệu quả.

- *Các môi trường đặc thù*

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

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV VÀ VẬN TẢI XUÂN LÂM

2.1 Khái quát chung về Công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH thương mại dịch vụ và vận tải Xuân Lâm thành lập vào đầu năm 2008 trên cơ sở Công ty thiết bị phụ tùng Hải Phòng. Vì khi Công ty thiết bị phụ tùng tiến hành cổ phần hóa một bộ phận của công ty tiến hành tách ra và thành lập Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm.Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 25/3/2008.

Những ngày đầu khi mới tách ra từ Công ty thiết bị phụ tùng Hải Phòng.Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn như : thiếu vốn, kho bãi hẹp, nhân viên ít….Nhưng được sự quyết tâm của Giám đốc công ty và các phòng ban chức năng cùng toàn thể nhân viên, công ty đã vượt qua mọi khó khăn, thách thức ban đầu, từ đó đưa mặt hàng kinh doanh của công ty dần chiếm lĩnh thị trường và được người tiêu dùng tin tưởng.

Tên công ty: **Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm**

Trụ sở chính: 4/69 Đường vòng Vạn Mỹ - Quận Ngô Quyền - Hải Phòng.

Điện thoại: (0313) 675.618

Mã số thuế: 0200806598

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0202006460 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 25/3/2008.

- Vốn điều lệ là : 5.000.000.000 đồng

❖ **Danh sách thành viên góp vốn:**

Stt	Tên thành viên	Giá trị vốn góp (đồng)	Phần vốn góp (%)
1	Nguyễn Xuân Lâm	3.500.000.000	70%
2	Nguyễn Thị Xuân	1000.000.000	20%
3	Nguyễn Thị Hường	500.000.000	10%

2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của công ty.

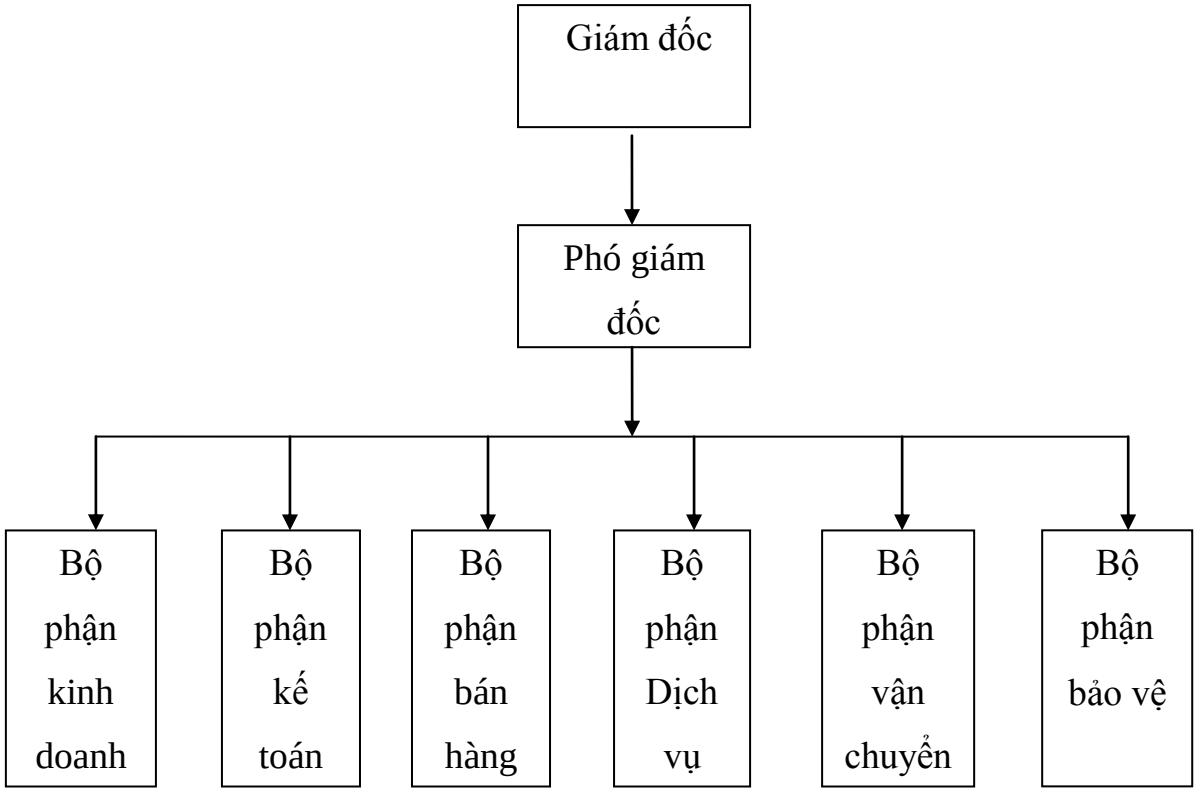
Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty bao gồm:

- Kinh doanh các loại máy móc thiết bị phục vụ cho nền kinh tế Quốc dân như: máy xúc, máy đào, máy ủi…
- Kinh doanh các loại ôtô như: xe tải, xe ô tô khách, các loại ôtô chuyên dùng như: xe phun bê tông, xe cầu chuyên dùng.
- Kinh doanh các loại xe nâng hàng.
- Kinh doanh các loại săm lốp ôtô, phụ tùng các loại của nước Nhật bản, Hàn quốc về bán.
- Tiếp nhận hàng tại cảng, làm dịch vụ tiếp nhận hàng.
- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa như: vận chuyển các loại máy xúc, máy ủi cho khách hàng.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức Công ty

2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại công ty

***Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty**



Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm là một công ty loại vừa và nhỏ có bộ máy tổ chức quản lý gọn gàng. Toàn bộ Công ty hoạt động dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Giám đốc. Đây là mô hình quản lý trực tuyến - chức năng, đặc điểm của mô hình trực tuyến là chỉ có 1 cấp lãnh đạo, đặc điểm của chức năng là có các bộ phận phòng ban trợ giúp về mặt chuyên môn nghiệp vụ. Mỗi bộ phận chỉ nhận lệnh từ một cấp trên, các phòng ban tham mưu cho Giám đốc về các nghiệp vụ chức năng của mình. Giám đốc là người đưa ra các quyết định cuối cùng, các phòng ban có chức năng giám sát, kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện các quyết định và có sự liên hệ bổ sung cho nhau nhằm mục đích nâng cao hiệu quả trong công tác sản xuất kinh doanh của Công ty. Với mô hình này cơ cấu đơn giản, dễ vận hành, dễ theo dõi, kiểm tra.

2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận đơn vị

a. Giám đốc Ông Nguyễn Xuân Lâm

- Giám đốc được giao quyền quản lý tài sản, vốn, tổ chức, điều hành mọi hoạt động

- Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của công ty, có quyền ra quyết định về khen thưởng, kỷ luật, bổ nhiệm, đề bạt cũng như miễn nhiệm để phù hợp với nhu cầu kinh doanh của công ty.

- Giám đốc là người định ra các mục tiêu, kế hoạch ngắn hạn, chiến lược dài hạn cho các hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

b.Phó giám đốc

Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty có 2 phó Giám đốc

+ **Bà Nguyễn Thị Hường : PGD phụ trách mảng kinh doanh**
+ **Bà Nguyễn Thị Xuân : PGD phụ trách mảng dịch vụ**

1. **PGD kinh doanh hàng hóa:** thay mặt cho giám đốc quản lý kinh doanh, mua bán vật tư hàng hóa

- Phụ trách các phòng ban chức năng kinh doanh, tổng hợp, kế toán tài chính. Căn cứ vào ngành nghề kinh doanh công ty để thúc đẩy phát triển kinh doanh mở rộng thị trường.
- Được quyền quan hệ đối nội, đối ngoại để giải quyết các công việc có liên quan đến phạm vi phụ trách.

2. **Phó giám đốc phụ trách mảng dịch vụ:** thay mặt cho giám đốc quản lý bộ phận dịch vụ, vận chuyển hàng hóa sao đem lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.

- Phụ trách các phòng ban kỹ thuật máy móc.
- Có trách nhiệm báo cáo tình hình sửa chữa thiết bị máy móc.

c. Bộ phận kế toán tài chính

- Là những người có trách nhiệm đối với công việc, có trình độ chuyên môn về kế toán cao, nắm bắt được các chủ trương đường lối của Đảng và Chế

độ chính sách của Nhà nước, luôn cập nhật kiến thức về thuế và nắm chắc các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Có chức năng tham mưu cho Giám đốc về lĩnh vực chỉ đạo thực hiện công tác quản lý tài chính, hạch toán kế toán, bảo đảm công ty kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn phù hợp với cơ chế chính sách của Nhà nước và phương hướng phát triển ngành.

- Định kỳ phân tích đánh giá các hoạt động kinh doanh, trên cơ sở đó đề xuất kịp thời các giải pháp tài chính trong hoạt động kinh doanh nhằm kích thích các hoạt động có hiệu quả. Đề xuất các giải pháp về quản lý tài chính kế toán trình Giám đốc để giám đốc ra quyết định đúng đắn kịp thời.

d. Bộ phận kinh doanh

- Chuyên phụ trách kinh doanh, nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế về mặt hàng các loại ôtô cũ, mới có trọng tải từ 0,5 tấn, 0,1 tấn, 1,5 tấn và 3,5 tấn trở lên, thiết bị công trình: Máy xúc, máy ủi…để ký kết hợp đồng kinh tế,nắm bắt được đặc tính kỹ thuật của các loại máy, nắm được giá cả và chất lượng của từng loại máy.

- Đồng thời phải nắm bắt được nhu cầu của thị trường hiện nay cần các loại máy nào, khả năng tháng tới, năm tới thị trường cần loại máy nào để tiếp cận với khách hàng tiêu thụ sản phẩm mình khai thác.Tránh để hàng tồn kho, gây ứ đọng vốn kinh doanh.

e. Bộ phận bán hàng

Có trách nhiệm tiếp cận trực tiếp với khách hàng để giới thiệu về đặc điểm và công dụng của từng loại sản phẩm.Để họ hiểu về sản phẩm đó được dùng như thế nào là tốt nhất.

f. Bộ phận dịch vụ sửa chữa

- Đây là bộ phận gồm các thợ sửa chữa chuyên sâu và có tay nghề cao. Các công nhân của bộ phận này nắm bắt và giỏi về cấu tạo, tính năng kỹ thuật của các loại máy móc chuyên dùng, nắm chắc sơ đồ, vận hành của các loại động

cơ, hệ thống điện, hệ thống thủy lực để sửa chữa, lắp rắp các loại máy mới nhập về và sửa chữa các máy móc thiết bị cho khách hàng.

- Thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa kiểm tra các loại máy chuyên dụng như máy nâng, máy cẩu, ôtô… của công ty. Đồng thời kiểm tra chất lượng kĩ thuật các lô hàng mới mua về như: Máy xúc, máy đào, máy ủi, ôtô cũ…

g. Bộ phận vận chuyển(Bộ phận lái xe)

- Là bộ phận vận hành máy móc tốt,có kỹ thuật lái xe và lái xe một cách an toàn. Hiện tại công ty có 6 đầu xe chuyên dùng để vận chuyển máy cho khách hàng nên bộ phận lái xe phải thay phiên nhau lái xe.Chính vì vậy công ty phải tuyển những người có đạo đức nghề nghiệp tốt, có trách nhiệm với công việc và luôn hoàn thành nhiệm vụ được giao.

h. Bộ phận bảo vệ

- Chịu trách nhiệm trước Phó giám đốc kinh doanh và Giám đốc trong việc điều hành các hoạt động của kho hàng, có kế hoạch bảo vệ, bảo quản hàng hóa, kho tàng, phương tiện vận tải của Công ty. Kết hợp chặt chẽ với phòng kinh doanh, báo cáo định kỳ theo qui định về nhập, xuất, tồn hàng hóa trong kho

i. Cửa hàng

Hiện tại công ty chưa có điều kiên mở rộng cửa hàng nên mới lấy kho chứa hàng đồng thời làm cửa hàng giới thiệu sản phẩm.

Tổng diện tích cửa hàng và kho chứa hàng là : 1000m^2

* Cửa hàng có địa điểm: Số 58 Đường Vòng Vạn Mỹ, Ngô Quyền, Hải Phòng

2.1.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Công ty có nhiệm vụ chủ yếu là kinh doanh các loại máy móc thiết bị chuyên dùng từ các nước Hàn Quốc và Nhật Bản, các loại máy này có tính năng, kỹ thuật khác với các loại ôtô.Vậy các cán bộ công nhân viên công ty phải nắm được các đặc tính kỹ thuật của từng loại máy trên.

Stt	Tên hàng hóa	Công dụng
1	Máy đào bánh xích PC 120-3	Khai thác san lấp mặt bằng
2	Máy đào bánh xích PC 200-3	Khai thác, san lấp mặt bằng
3	Máy đào bánh xích PC 300-6	Khai thác,…
4	Máy đào bánh xích PC 400-6	….
5	Máy ủi D20-5	San lấp mặt bằng
6	Máy ủi D31-18	…
7	Máy ủi D41-6	…
8	Máy ủi D53-18	…
9	Máy ủi D50-17	…
10	Máy ủi D60-6	…
11	Máy ủi D65-7	…
12	Máy ủi D80-5	…
13	Máy ủi D85-9	…
14	Máy xúc lật WA100-1	Khai thác đất, đá, cát…
15	Máy xúc lật WA300-3	…
16	Máy xúc lật KLD85ZA	…
17	Xe nâng FD20	Nâng hàng, vận chuyển hàng hoá
18	Xe nâng FD25	…
19	Xe nâng FD35	…
20	Xe nâng FD50	…
21	Xe nâng FD75	…
22	Xe nâng FD100	…
23	Xe nâng FD150	…
24	Xe nâng FD200	…

Bảng 2.1 **MỘT SỐ CHỈ TIÊU KINH TẾ**

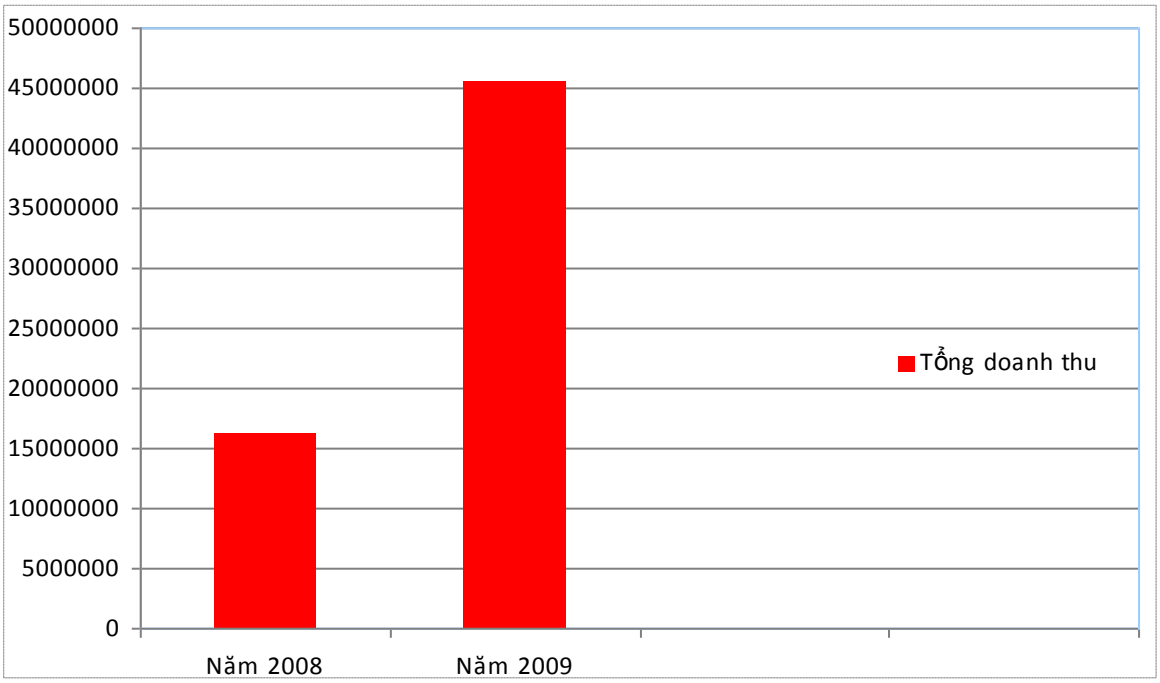
Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	Tỷ lệ %
1.Vốn kinh doanh	2.805.000.000	3.625.000.000	820.000.000	29.23
2.Tổng doanh thu	16.179.172.647	45.468.116.280	29.288.943.640	181.03
3.Lợi nhuận trước thuế	49.784.583	98.726.017	48.941.434	98.31
4.Tổng số lao động(người)	18	20	2	11.11
5.Thu nhập bình quân tháng	2.000.000	2.500.000	500.000	25

(Nguồn tự tổng hợp từ phòng kế toán tài chính)

Biểu đồ 1: Biểu đồ tốc độ tăng trưởng doanh thu

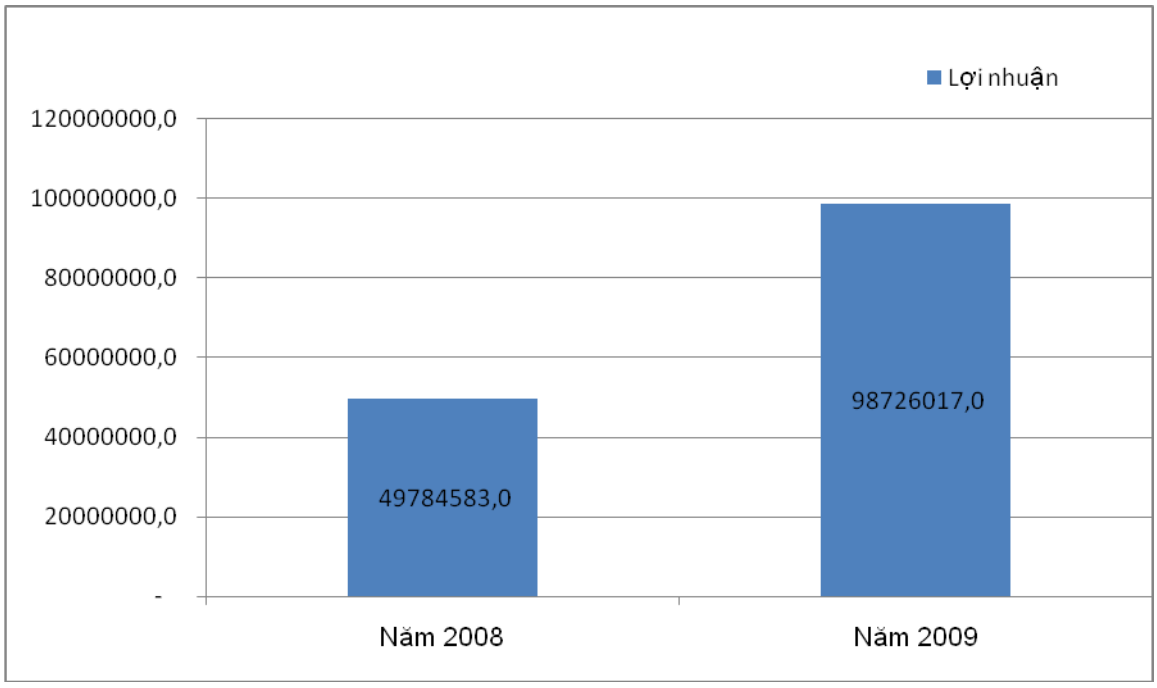
Đơn vị: nghìn đồng



Qua biểu đồ tốc độ tăng trưởng doanh thu ta thấy doanh thu năm 2009 so với năm 2008 tăng 29.288.943.633 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 181.03%. Công ty có doanh thu năm sau lớn hơn năm trước như vậy là do ngành xây dựng của nước ta ngày càng phát triển làm cho lượng máy công trình được tiêu thụ nhiều hơn. Trong năm 2009 lượng máy xúc, máy đào của Công ty bán ra đã tăng lên 30% so với năm 2008 làm cho doanh thu năm 2009 lớn hơn nhiều so với năm 2008.

Biểu đồ 2: Biểu đồ tốc độ tăng trưởng lợi nhuận

Đơn vị: đồng



Qua biểu đồ tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế ta thấy lợi nhuận năm 2009 tăng so với năm 2008. Lợi nhuận trước thuế của công ty trong năm 2008 là 49.784.583đ, thì năm 2009 đã là 98.726.017đ với mức chênh lệch là 48.941.934đ tương ứng với tỷ lệ tăng là 98.31%.

Nhìn chung, Công ty mới thành lập được 2 năm nhưng kết quả kinh doanh của công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm là tốt trong 2 năm qua. Nhưng Công ty cần cố gắng và phát huy hơn nữa những gì đã đạt được trong năm vừa qua.

2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của công ty

2.1.5.1 Thuận lợi

- Là công ty được thành lập trên cơ sở Công ty thiết bị phụ tùng Hải Phòng nên các công nhân viên đã có nhiều năm kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh, phần nào cũng có ảnh hưởng tích cực tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Vị trí địa lý của Hải Phòng: là thành phố ven biển, nằm phía đông miền Duyên Hải Bắc Bộ, cách thủ đô Hà Nội 102 km. Đây là vị trí giao lưu thuận lợi các tỉnh trong nước và quốc tế.

- Hầu như toàn bộ nhân lực và cán bộ nhân biên của công ty là người của công ty thiết bị phụ tùng Hải Phòng nên đã tiếp cận và kinh doanh ngành hàng này quá thành thạo và làm quen với thị trường từ thời bao cấp. Đội ngũ nhân viên này đã trải qua nhiều năm tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh thiết bị,phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của khách hàng nên tác phong làm việc của họ có chuyên môn hoá khá cao, kỷ luật lao động chặt chẽ.

- Có đội ngũ thợ và lái xe lành nghề, có trách nhiệm với công việc được giao, tâm huyết với nghề.

- Điều kiện thuận lợi về gần cảng nên công tác tiếp nhận vận chuyển hàng hoá gần, chi phí đi lại giảm.

-Mặt khác, Ban lãnh đạo công ty có tính quyết đoán, dám làm dám chịu trách nhiệm với những việc mình đã làm, tâm huyết với nghề.

- Toàn thể đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty đoàn kết nhất trí cao, coi công ty là mái nhà chung. Cùng nhau phấn đấu làm cho Công ty phát triển toàn diện hơn về mọi mặt.

2.1.5.2 Khó khăn

- Vì công ty hoạt động theo cơ chế thị trường nên trong kinh doanh có sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty hoạt động trong ngành. Hơn thế nữa do tỷ lệ

lạm phát tăng lên hai con số, đã kéo theo chi phí làm cho giá các mặt hàng tăng lên đáng kể, làm chững lại nhu cầu mua bán phục vụ sản xuất.

- Do sự tăng giá của những nguồn nhiên liệu (xăng, dầu…), làm tăng chi phí rất lớn cho doanh nghiệp. Với một phần nhỏ doanh thu của công ty là về phần dịch vụ vận tải, hàng năm doanh nghiệp tiêu tốn hàng trăm nghìn lít xăng, dầu.

- Doanh nghiệp được thành lập vào năm 2008, một năm mà có rất nhiều sự biến động lớn về kinh tế xã hội điển hình là nền kinh tế Mỹ khủng hoảng đã làm ảnh hưởng tới kinh tế toàn cầu và nước Việt Nam chúng ta cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ bởi tình hình này.

- Vốn kinh doanh của công ty còn ít nên ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả kinh doanh. Vốn ít nên cơ hội mua hàng và găm hàng giá rẻ của công ty còn hạn chế.

- Công ty kinh doanh mặt hàng chủ yếu là của các nước Hàn Quốc, Nhật bản, song hiện nay các nước đó có hệ thống gom hàng người Việt đông nên có sự cạnh tranh gay gắt đồng thời giá đầu mua hàng luôn bị đẩy cao. Mà đặc biệt gần đây giá đồng yên bị đẩy lên cao nên ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh của công ty.

- Mặt khác, là một công ty ra đời muộn nên có rất nhiều đối thủ cạnh tranh mạnh về vốn và thị phần như Công ty TNHH Đoàn Xuân, Công ty TM Quang Minh. Do Việt Nam gia nhập các tổ chức AFTA, WTO, APEC cùng với việc lới lỏng sự bảo hộ của Nhà nước trên các lĩnh vực kinh doanh nên các đối thủ cạnh tranh trên thế giới sẽ tràn vào đầu tư, chiếm lĩnh thị trường với vốn lớn, trình độ quản lý tiên tiến, khoa học công nghệ hiện đại đó là khó khăn chung của ngành và là khó khăn riêng của công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm.

2.2 Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm

2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

Khi tiến hành phân tích thực trạng tại công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm cần đánh giá khái quát tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài

chính mà chủ yếu là Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Những báo cáo này do kế toán soạn thảo vào cuối kỳ kế toán theo đúng quy định và hướng dẫn của Bộ tài chính.

2.2.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán

2.2.1.1.1 Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang

Bảng 2.2: Bảng phân tích Bảng CĐKT theo chiều ngang - Phần tài sản

TÀI SẢN	NĂM 2008	NĂM 2009	Chênh lệch 2009/2008	
			Tuyệt đối(Δ)	Tương đối%
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	**1.889.556.709**	**4.921.200.677**	**3.031.643.968**	**160.4**
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	1.314.953.573	1.754.529.321	439.575.748	33.43
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.170.000	1.801.378.354	1.797.208.354	430,98
IV. Hàng tồn kho	540.000.000	1.214.184.185	674.184.185	124.85
V. Tài sản ngắn hạn khác	30.433.136	151.008.171	120.565.035	396.16
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	**1.185.687.509**	**2.417.448.309**	**1.231.760.800**	**103.89**
II. Tài sản cố định	1.185.687.509	2.417.448.309	1.231.760.800	103.89
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**3.075.244.218**	**7.338.648.986**	**4.263.404.768**	**138.64**

<u>Tình hình biến động phần tài sản:</u>

Qua bảng phân tích trên cho thấy, giá trị tài sản của công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm tăng lên rõ rệt qua 2 năm. Giá trị tài sản cuối năm 2009 so với cuối năm 2008 tăng 4,263,404,768 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 138.64%. Trong đó tài sản ngắn hạn tăng 3,031,643,968 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 160.4% và tài sản dài hạn tăng 1,231,760,800 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 103.89%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp tăng trong 2 năm qua. Đi vào xem xét từng loại tài sản cho thấy:

Về tài sản ngắn hạn

Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2009 so với năm 2008 tăng 439,575,748 đồng tương ứng với tỷ lệ 33.43%

Các khoản phải thu năm 2009 tăng cao so với năm 2008 số tiền 1,797,208,354 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 430.98%. Trong đó thì phải thu của khách hàng chiếm 100% các khoản phải thu ngắn hạn. Vì năm 2009 công ty đã bán nợ cho các khách hàng như Công ty CP TM Xây Dựng Bạch Đằng số 8, Công ty CP Đông Hải Dương, Công ty TNHH Lan Phố, Công ty CP Khánh Dung, Công ty CP Vĩnh Thắng, Công ty CP Quỳnh Ngọc…Nhưng trong các khách hàng đó thì tiêu biểu nhất là Công ty CP TM Xây dựng số 8 nợ 24% trong tổng phải thu khách hàng, Công ty CP Khánh Dung nợ 19.42%, Công ty CP Vĩnh Thắng nợ 22.20% còn lại thì Công ty cho mỗi khách hàng nợ với tỷ lệ thấp. Với mối quan hệ và sự làm ăn có uy tín cùng với sự phát triển ngày càng lớn mạnh của khách hàng thì khả năng thu nợ của Công ty từ các khách hàng trên là cao.

Tài sản ngắn hạn khác tăng chủ yếu là do thuế GTGT được khấu trừ năm 2009 tăng 120,565,035đ so với năm 2008. Nguyên nhân là do Công ty làm chưa tốt công tác hoàn thuế.

✓ Bên cạnh đó trong tổng tài sản ngắn hạn ta thấy hàng tồn kho của 2 năm đều chiếm tỷ trọng lớn 28.59% vào năm 2008 và tỷ trọng 24.67% vào năm 2009, số tiền chênh lệch 674.184.185 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 124.85%. Nguyên nhân chủ yếu là do mặt hàng xe nâng và máy ủi của công ty trong năm 2009 có số lượng bán ra giảm đáng kể so với năm 2008. Tuy vậy doanh thu vẫn tăng là do số lượng 2 mặt hàng máy đào và máy xúc bán ra tăng lên đáng kể trong năm 2009. Công ty cần có biện pháp để giải phóng hàng tồn kho, để cho vòng luân chuyển của vốn lưu động cao hơn.

Về tài sản dài hạn

✓ Các khoản phải thu dài hạn của công ty không có, năm 2009 so với năm 2008 TSDH tăng 103.89% về số tiền là 1.231.760.800 đồng. Điều này hoàn toàn hợp lý vì công ty đã mua thêm TSCD là các đầu kéo phục vụ cho quá trình vận chuyển hàng hoá nhằm nâng cao năng suất dịch vụ của công ty.

Bảng 2.3 Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang - Phần nguồn vốn

NGUỒN VỐN	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối(Δ)	Tương đối%
A.NỢ PHẢI TRẢ	**232.905.781**	**3.602.266.036**	**3.369.360.255**	**1446.66**
I.Nợ ngắn hạn	232.905.781	3.602.266.036	3.369.360.255	1446.66
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	**2.842.338.437**	**3.736.382.950**	**894.044.513**	**31.45**
I.Vốn chủ sở hữu	2.842.338.437	3.736.382.950	894.044.513	31.45
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**3.075.244.218**	**7.338.648.986**	**4.263.404.768**	**138.64**

Tình hình biến động phần nguồn vốn

Nhìn vào bảng phân tích trên cho thấy, tổng nguồn vốn năm 2009 tăng so với năm 2008 là 4,263,404,768 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 138.64%, trong đó chủ yếu là do nợ phải trả tăng 1446.66% và đồng thời vốn chủ sở hữu cũng tăng với tỷ lệ 31.45%

Năm 2009, nợ phải trả tăng nguyên nhân là do:

Nợ ngắn hạn tăng 3,369,360,255 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 1446.66%. Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu là do khoản phải trả cho người bán tăng 100%, công ty nợ các nhà cung cấp như Công ty TNHH Cường Phương nợ 25%, Công ty TNHH Thành Trang nợ 27%, Công ty TNHH Minh Trí nợ 23% trong tổng khoản phải trả người bán, còn lại Công ty nợ của một số nhà cung cấp khác nhưng chỉ với tỷ lệ nhỏ. Khoản vay ngắn hạn tăng 100% là do năm 2009 công ty đầu tư thêm vào TSCD nên đã đi vay ngắn hạn ngân hàng Á Châu với số tiền 444,668,492đ nhưng với số vốn điều lệ công ty đăng ký là 5tỷ đồng nên số tiền lãi sẽ không được tính vào chi phí kinh doanh của Công ty. Khoản người mua trả tiền trước tăng 63.8% đó là do Công ty làm ăn có uy tín nên khách hàng đã đặt cọc tiền hàng trước.

Công ty không có khoản vay dài hạn nào

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

Năm 2009 Công ty đã tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu nâng tổng số vốn chủ sở hữu tăng lên 820,000,000 đồng tướng ứng với tỷ lệ tăng là 29.23%, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 98.31% tương ứng với số tiền tăng là 36,706,076 đồng. Điều này thể hiện khả năng chủ động về tài chính của công ty có xu hướng tăng. Làm cho tổng nguồn vốn năm 2009 tăng 138.64% so với năm 2008.

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

2.2.1.1.2 Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc

Nhìn vào bảng cân đối kế toán theo chiều ngang ta chỉ thấy tình hình biến động tăng lên hay giảm xuống giữa các khoản mục của năm sau so với năm trước mà không nhận thấy được mối quan hệ giữa các khoản mục trong tổng tài sản(tổng nguồn vốn). Do đó, ta tiến hành phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc.

Bảng 2.4: Bảng phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc

Đơn vị: đồng

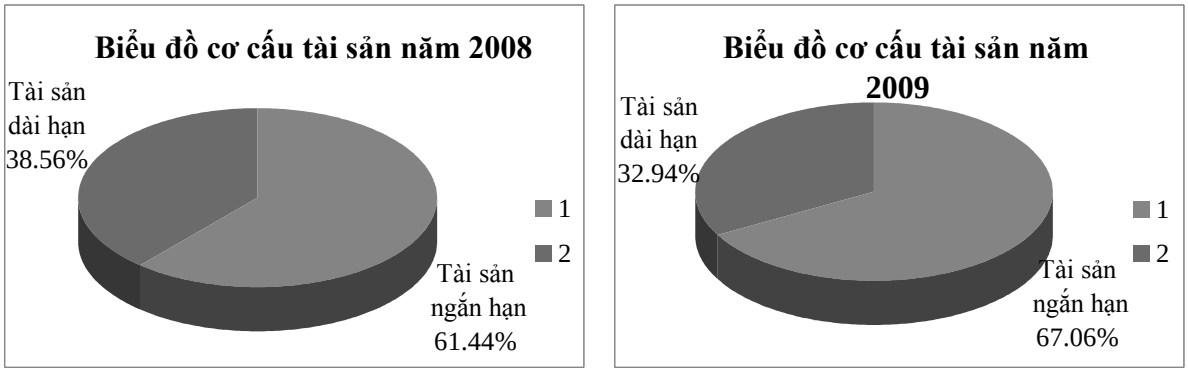
TÀI SẢN	NĂM 2008	NĂM 2009	Tỷ trọng(%)	
			Năm 2008	Năm 2009
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	**1.889.556.709**	**4.921.200.677**	**61.44**	**67.06**
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	1.314.953.573	1.754.529.321	69.59	35.65
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.170.000	1.801.378.354	0.22	36.65
IV. Hàng tồn kho	540.000.000	1.214.184.185	28.58	24.67
V. Tài sản ngắn hạn khác	30.433.136	151.008.171	1.61	3.03
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	**1.185.687.509**	**2.417.448.309**	**38.56**	**32.94**
II. Tài sản cố định	1.185.687.509	2.417.448.309	100.00	100.00
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**3.075.244.218**	**7.338.648.986**	**100.00**	**100.00**

NGUỒN VỐN	Năm 2008	Năm 2009	Tỷ trọng (%)	
			Năm 2008	Năm 2009
A.NỢ PHẢI TRẢ	**232.905.781**	**3.602.266.036**	**7.57**	**49.09**
I.Nợ ngắn hạn	232.905.781	3.602.266.036	100.00	100.00
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	**2.842.338.437**	**3.736.382.950**	**92.43**	**50.91**
I.Vốn chủ sở hữu	2.842.338.437	3.736.382.950	100.00	100.00
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**3.075.244.218**	**7.338.648.986**	**100.00**	**100.00**

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản

Biểu đồ 3: Cơ cấu tài sản 2 năm 2008, 2009



Qua biểu đồ trên ta thấy được cơ cấu tài sản của Công ty qua 2 năm có sự thay đổi rõ rệt: tỷ trọng tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng lên từ năm 2008 là 61.44% đến năm 2009 là 67.06%. Tài sản dài hạn có xu hướng giảm xuống từ năm 2008 là 38.56% đến năm 2009 là 32.94% .

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

Về tài sản ngắn hạn:

Tài sản ngắn hạn năm 2008 chiếm tỉ trọng 61.44% trong tổng tài sản đến năm 2009 thì tỉ trọng này cao hơn một chút là 67.06%. Có sự tăng lên về tài sản ngắn hạn là do các nguyên nhân sau:

✓ Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2008 chỉ là 0.22% nhưng sang năm 2009 thì tỉ trọng này trong tổng tài sản ngắn hạn tăng lên so với năm 2008 là 36.65%. Điều này chứng tỏ công ty đã để các khách hàng chiếm dụng vốn quá cao.

✓ Nhưng bù lại thì khoản tiền và các khoản tương đương tiền năm 2008 chiếm tỷ trọng 69.59% trong tổng tài sản ngắn hạn. Nhưng đến năm 2009 thì tỷ trọng giảm xuống còn 35.65% trong tổng tài sản ngắn hạn. Điều này chứng tỏ Công ty đã tận dụng đồng vốn một cách triệt để vì tài sản cố định và trang thiết bị phụ tùng đã được chú trọng đầu tư và vốn tiền dự trữ cần thiết của doanh nghiệp vẫn còn để thực hiện các hoạt động giao dịch.

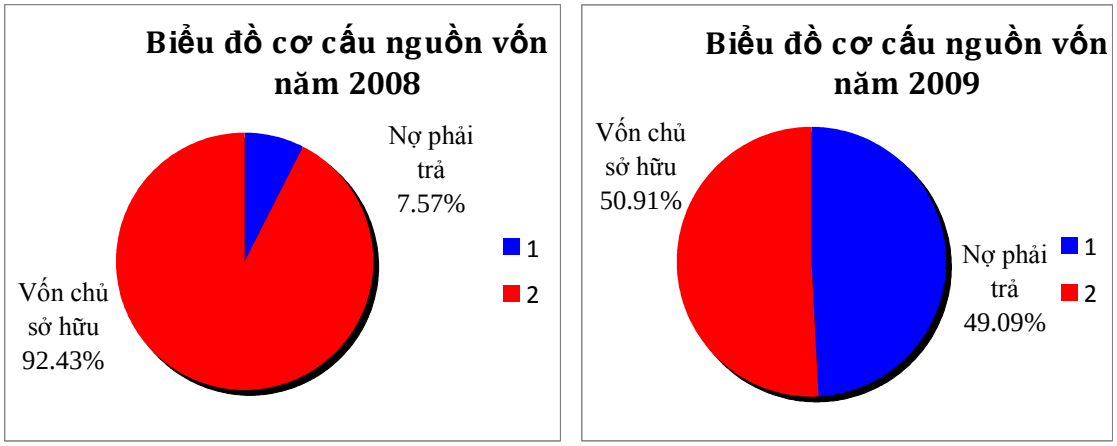
✓ Lượng hàng tồn kho vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn, cụ thể năm 2008 chiếm 28.58%, năm 2009 đã có sự sụt giảm không đáng kể là với tỷ trọng 24.67%. Công ty nên tích cực giảm thiểu lượng hàng tồn kho để đẩy mạnh vòng quay hàng tồn kho.

Về tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn của công ty năm 2009 có tỷ trọng là 32.94% giảm xuống so với năm 2008 là 38.56%

Tình hình thay đổi cơ cấu nguồn vốn

Biểu đồ 4: Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn 2 năm 2008, 2009



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

✓ Chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu nguồn vốn của công ty năm 2008 và năm 2009 là vốn chủ sở hữu (92.43%; 50.91%). Đây là một ưu điểm của công ty trong việc thanh toán trang trải các khoản nợ, nhất là các khoản nợ ngắn hạn(thường là rất khó khăn với các doanh nghiệp nếu không có được một tiềm lực tài chính mạnh). Hơn nữa khi có được một lượng vốn chủ sở hữu khá ổn định thì doanh nghiệp sẽ chủ động trong việc đầu tư, nhất là việc đầu tư mở rộng

sang một lĩnh vực kinh doanh mới tốt hơn. Tuy nhiên, việc sử dụng và duy trì quá nhiều vốn chủ sở hữu sẽ làm hạn chế khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó thì khoản nợ phải trả của công ty tăng đột biến từ năm 2008 chiếm 7.57% đến năm 2009 chiếm 49.09%. Lý do tăng đột biến như vậy em đã trình bày trong phần tình hình biến động phần nguồn vốn.

2.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn

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

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

Bảng 2.5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2008

Tài sản	***Nguồn vốn***
TSNH	***Nợ ngắn hạn***
1,889,556,709đ	232,905,781đ
61.44%	7.57%
TSDH	***Vốn CSH***
1,185,687,509đ	2,842,338,437đ
38.56%	*92.43%*

Năm 2008, tài sản ngắn hạn chiếm tới 61.44% trong tổng tài sản nhưng chỉ được tài trợ bởi 7.57% nợ ngắn hạn. Điều này cho thấy sự lãng phí trong việc sử dụng nguồn vốn của Công ty.

Bảng 2.6: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2009

Tài sản	***Nguồn vốn***
TSNH	***Nợ ngắn hạn***
4,921,200,677đ	3,602,266,036đ
67.06%	49.09%
TSDH	***Vốn CSH***
2,417,448,309đ	3,736,382,950đ
32.94%	*50.91%*

Năm 2009, tài sản ngắn hạn chiếm 67.06% trong tổng tài sản nhưng đã được tài trợ bởi 49.09% nợ ngắn hạn.

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

Năm 2008(đồng): 1,889,556,709 > 232,905,781

Năm 2009(đồng): 4,921,200,677 > 3,602,266,036

Năm 2008, 2009 ta thấy tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn, điều đó chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của công ty là tốt. Doanh nghiệp có khả năng đáp ứng nhu cầu hoàn trả nợ ngắn hạn.

Cân đối giữa TSDH với nguồn vốn chủ sở hữu:

Năm 2008 (đồng): 1,185,687,509 < 2,842,338,437

Năm 2009 (đồng): 2,417,448,309 < 3,736,382,950

Năm 2008, 2009 tài sản dài hạn nhỏ hơn nguồn vốn chủ sở hữu và công ty không có nợ dài hạn. Vậy chủ yếu tài sản dài hạn của công ty được đầu tư bởi nguồn vốn chủ sở hữu. Điều nay đảm bảo tính an toàn về mặt tài chính nhưng không đảm bảo về mặt hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

2.2.1.3.1 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang

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

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối (Δ)	Tương đối(%)
1	2	3	4	5
1. Doanh thu BH & CCDV	16,178,518,347	45,410,416,651	29,231,898,304	180.68
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về BH &CCDV	16,178,518,347	45,410,416,651	29,231,898,304	180.68
4. Giá vốn hàng bán	14,513,709,085	41,895,171,106	27,381,462,021	188.66
5. Lợi nhuận gộp về BH&CCDV	1,664,809,262	3,515,245,545	1,850,436,283	111.15
6. Doanh thu hoạt động tài chính	654,300	7,699,629	7,045,329	1,076.77
7. Chi phí hoạt động tài chính	-	-	-	-
Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-	-
8. Chi phí quản lý kinh doanh	1,615,678,979	3,443,024,550	1,827,345,571	113.10
9. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	49,784,583	79,920,624	30,136,041	60.53
10. Thu nhập khác	-	50,000,000	50,000,000	-
11. Chi phí khác	-	31,194,607	31,194,607	-
12. Lợi nhuận khác	-	18,805,393	18,805,393	-
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	49,784,583	98,726,017	48,941,434	98.31
14. Chi phí thuế TNDN	12,446,146	24,681,504	12,235,358	98.31
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	37,338,437	74,044,513	36,706,076	98.31

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang cho ta thấy, lợi nhuận sau thuế năm 2009 so với năm 2008 tăng 36,706,076 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 98.31%.

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

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 so với năm 2008 tăng 29,231,898,304 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 180.68%, lý giải điều này là do trong năm 2009 công ty đã tăng được số lượng hàng hoá bán ra, bên cạnh đó thì các dịch vụ vận tải hàng hoá cũng tăng lên so với năm trước. Công ty đã đẩy mạnh hoạt động dịch vụ vận tải hàng hoá trong nước trong đó tích cực mở rộng dịch vụ vận tải container. Mặt khác Công ty cũng chú trọng đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, nâng cao năng lực chất lượng dịch vụ vận tải nhằm từng bước phát triển thương hiệu của Công ty trên thị trường vận tải trong nước. Công ty chủ yếu tập trung vào thị trường Miền Bắc và Miền Trung.

Trong năm 2009 giá vốn hàng bán tăng so với năm 2008 là 27,381,462,021 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 188.66%. Giá vốn tăng như vậy là do số lượng hàng hoá bán ra của Công ty tăng so với năm 2008.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 1,827,345,571 đồng tương ứng 113.1%, đó là do chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí nhân công, chi phí bằng tiền khác…của năm 2009 tăng so với năm 2008. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng chậm hơn so với tốc độ phát triển của doanh thu. Điều này cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2009 tăng và phần trả lương thưởng cho công nhân viên cũng xứng đáng.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2009 so với năm 2008 tăng khá cao 30,136,041 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 60.53%.

Như vậy có thể thấy, trong 2 năm vừa qua Công ty đã đẩy mạnh bán ra để tăng doanh thu thuần, điều đó chẳng những làm tăng lợi nhuận mà còn tạo điều kiện tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Khi khối lượng tiêu thụ tăng thì giá trị vốn hàng bán cũng tăng là lẽ đương nhiên. Trong trường hợp này không thể coi là khuyết điểm trong quản lý giá thành mà là sự cố gắng trong tiêu thụ sản phẩm.

2.2.1.3.2 Phân tích theo chiều dọc doanh thu chi phí và lợi nhuận

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

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trên tổng doanh thu		Chênh lệch
	Năm 2008	Năm 2009	
Tổng doanh thu BH & CCDV	100.00	100.00	0.00
Các khoản giảm trừ doanh thu	0.00	0.00	0.00
1.Doanh thu thuần về BH & CCDV	100.00	100.00	0.00
2.Giá vốn hang bán	89.71	92.26	2.55
3.Lợi nhuận gộp	10.29	7.74	-2.55
4.Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.98	7.58	-2.4
5.Lợi nhuận thuần từ HĐKD	0.31	0.18	-0.13
6.Chi phí thuế TNDN	0.08	0.05	-0.03
7.Lợi nhuận sau thuế	0.23	0.16	-0.07

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Để có 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì trong năm 2008 công ty bỏ ra 89.71 đồng giá vốn hàng bán; 9.98 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2009 doanh nghiệp phải bỏ ra 92.26 đồng giá vốn hàng bán; 7.58 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Như vậy để cùng đạt được 100 đồng tổng doanh thu trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán tăng và chiếm trên 85% chi phí bỏ ra còn chi phí quản lý doanh nghiệp giảm.

Năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đem lại 10.29 đồng lợi nhuận gộp và đến năm 2009 thì chỉ đem lại 7.74 đồng. Chứng tỏ sức sinh lời trên 1 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 giảm 2.55 đồng so với năm 2008. Tiếp đó, trong 100 đồng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, chênh lệch về lợi nhuận hoạt động kinh doanh năm 2008 so với năm 2009 từ 0.31 đồng giảm xuống còn 0.18 đồng, tức là đã giảm 0.13 đồng.

Trong năm 2008, cứ 100 đồng doanh thu bán hang và cung cấp dịch vụ thì đem lại 0.23 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 đem lại 0.16 đồng với tỷ trọng giảm là 0.07 đồng. Đó là kết quả của việc giảm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Như vậy, năm 2009 hoạt động kinh doanh không đem lại hiệu quả cho Công ty so với năm 2008. Năm 2009 Công ty gặp nhiều khó khăn nên lợi nhuận gần như không tăng so với năm 2008.Khoản giá vốn hàng bán cũng tăng lên làm cho lợi nhuận gộp giảm 2.55%

2.2.2 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Công ty

2.2.2.1 Các hệ số về khả năng thanh toán

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

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

Bảng 2.9: ***Bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán***

Đơn vị tính: lần

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1.Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	13.2	2.04	-11.16
2.Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	8.11	1.37	-6.74
3.Hệ số khả năng thanh toán nhanh	5.79	1.03	-4.76

Qua bảng trên cho thấy khả năng thanh toán tổng quát trong 2 năm đều lớn hơn 1 chứng tỏ công ty có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ. Cụ thể trong năm 2008 cứ đi vay 1 đồng thì có 13.2 đồng đảm bảo và năm 2009 cứ đi vay 1 đồng thì có 2.04 đồng đảm bảo. Hệ số này thay đổi khá nhiều đó là do

tổng nợ phải trả năm 2009 tăng 1446.66% trong khi đó tổng tài sản chỉ tăng 138.64%. Như vậy, khả năng thanh toán tổng quát của công ty trong năm 2009 giảm 11.16 lần so với năm 2008. Trong một thời kỳ dài thì năng lực thanh toán tổng quát của công ty là giảm, song công ty vẫn có tài sản làm đảm bảo cho đồng vốn đi vay.

Xét tới khả năng thanh toán tạm thời, ta thấy năm 2008 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn có 8.11 đồng vốn lưu động đảm bảo. Song sang năm 2009 thì 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ còn 1.37 đồng vốn lưu động đảm bảo. Đó là vì hiệu quả sử dụng vốn lưu động còn bị ứ đọng do nợ phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng 36.6%(2009) và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn 24.67%(2009) và 28.59%(2008) tổng tài sản. Điều này chứng tỏ công ty bị chiếm dụng vốn và lượng hàng tồn kho lớn làm cho vòng luân chuyển vốn lưu động không cao.

Về khả năng thanh toán nhanh của công ty cũng rất tốt, năm 2008 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 5.79 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2009 thì cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.03 đồng tài sản tương đương tiền giảm so với năm 2008 là 4.76 lần, tuy nhiên hệ số này vẫn lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của công ty vẫn tốt. Mặc dù vậy nhưng công ty phải có biện pháp thu hồi các khoản nợ tốt hơn.

Tóm lại, nhóm các hệ số về khả năng thanh toán năm 2009 là thấp hơn so với năm 2008. Xét về tiềm lực tài chính thì công ty vẫn luôn có đủ tài sản để đảm bảo các khoản nợ vay ngắn hạn và không mất đi những cơ hội kinh doanh.

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

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

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

Bảng 2.10: Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1.Hệ số nợ	7.57	49.09	41.52
2.Hệ số vốn chủ sở hữu	92.42	50.91	-41.51
3.Tỷ suất đầu tư vào TSDH	38.56	32.94	-5.62
4.Tỷ suất tự tài trợ TSDH	239.72	154.56	-85.16

Hệ số nợ năm 2009 là 49.09% tăng so với năm 2008 là 7.57% với tỷ lệ tăng 41.52%. Số liệu trên cho thấy trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng có 7.57 đồng vay nợ. Năm 2009 cứ 100 đồng vốn công ty đang sử dụng có 49.09 đồng vay nợ. Việc hệ số nợ tăng trong 2 năm là do công ty đã được nhà cung cấp tin tưởng cho nợ nhiều hơn năm trước.

Do hệ số nợ tăng dẫn tới hệ số vốn chủ giảm trong năm 2009, cụ thể hệ số vốn chủ sở hữu giảm từ 92.42% xuốn còn 50.91%. Điều đó có nghĩa trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn sử dụng có 92.42 đồng vốn chủ sở hữu. Đến năm 2009 cứ 100 đồng vốn sử dụng thì chỉ có 50.91 đồng vốn chủ sở hữu. Kết quả này cho thấy mức độc lập của công ty đã giảm xuống, nhưng hệ số này vẫn > 50% chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp vẫn tốt. Tuy nhiên, nếu công ty sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao lại có lợi vì sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ, đây chính là một chính sách tài chính để các nhà đầu tư gia tăng lợi nhuận bởi trong nền kinh tế thị trường, hệ số nợ được coi là đòn bảy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh doanh lợi vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Trong cả 2 năm 2008 và 2009 hệ số vốn chủ sở hữu đều lớn >50% chứng tỏ mức độc lập của doanh nghiệp là rất cao. Năm 2009, hệ số này giảm đi 41.51% chứng tỏ doanh nghiệp đã chiếm dụng vốn nhiều hơn.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dung để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ trang bị máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2008 là 38.56%, sang năm 2009 thì tỷ suất này là 32.94%, tức là giảm xuống 5.62%, mặc dù công ty có đầu tư thêm TSCĐ để phục vụ hoạt động kinh doanh nhưng tổng nguồn vốn tăng cao làm cho tỷ suất này giảm so với năm 2008.

Số liệu về tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng trang bị cho tài sản cố định là bao nhiêu. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn giảm trong 2 năm qua, cụ thể năm 2008 là 239.72% giảm xuống còn 154.56%. Ta thấy cả 2 năm công ty đều có tỷ suất tự tài trợ lớn hơn 100% chứng tỏ tình hình tài chính của công ty vững vàng và lành mạnh.

2.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động:

Bảng 2.11 : Bảng phân tích các chỉ số hoạt động

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1.Số vòng quay hàng tồn kho	26.88	47.76	20.88
2.Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	13.39	7.54	-5.85
3.Vòng quay các khoản phải thu	3879.74	50.3	3829.44
4.Kỳ thu tiền bình quân	0.09	7.16	7.07
5.Vòng quay vốn lưu động	8.56	13.33	4.77
6.Số ngày một vòng quay vốn lưu động	42.06	27	-15.06
7.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	13.64	25.21	11.57
8.Vòng quay toàn bộ vốn	5.26	8.72	3.46

Số vòng quay hàng tồn kho & số ngày một vòng quay hàng tồn kho.

So sánh giữa 2 năm 2009 và 2008 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho tăng 20.88 vòng. Cụ thể số vòng quay của hàng tồn kho năm 2008 là 26.88 vòng, năm 2009 là 47.76 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho tăng làm cho số ngày 1 vòng hàng tồn kho giảm chỉ còn 7.54 ngày thực hiện 1 vòng quay. Nhưng nói chung là số vòng quay của 2 năm 2008, năm 2009 đều lớn chứng tỏ tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của công ty là nhanh. Công ty cần tăng cường các giải pháp như tiếp thị, marketing, quảng cáo… để giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán một cách hữu hiệu nhất.

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

Số vòng quay các khoản phải thu của năm 2008 là 3,879.74 vòng đến năm 2009 giảm xuống còn 50.3 vòng, làm cho kỳ thu tiền trung bình tăng 7.16 ngày. Đó là do năm 2009 doanh thu của công ty tăng nhưng phải thu của khách hàng cũng tăng cao 1.797.208.354 tương ứng với tỷ lệ 430.98%. Trong đó phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất, điều này làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng 7.16 – 0.093= 7.067 ngày mới thu được cá khoản phải thu. Điều này tác động không nhỏ đến vòng quay vốn lưu động.

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

Số vòng quay vốn lưu động trong năm 2008 là 8.56 vòng, tức là bình quân cứ 1 đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh thì thu về 8.56 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay là 42.06 ngày. Đến năm 2009 thì cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động sẽ thu được 13.33 đồng doanh thu thuần làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động giảm xuống còn 27 ngày. So với năm 2008, số vòng quay của vốn lưu động tăng, cụ thể là 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thì tăng 4.77 đồng.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2009 là 25.21 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào kinh doanh thì tạo ra 25.21 đồng doanh thu

thuần. So với năm trước hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng, cụ thể là 1đồng vốn cố định bỏ ra thu thêm được 11.57 đồng doanh thu thuần so với năm trước. Điều này chứng tỏ hiệu quả vốn cố định của công ty có xu hướng tăng lên.

Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn trong năm 2008 là 5.26 vòng, có nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 5.26 đồng doanh thu thuần. Năm 2009 là 8.72 vòng, tăng 3.46 vòng so với năm 2008, chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà công ty đã đầu tư là tăng. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn là tốt.

2.2.2.4 Các chỉ số sinh lời

Bên cạnh việc xem xét hiệu quả kinh doanh của vốn dưới góc độ sử dụng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, người phân tích cũng cần phải xem xét cả hiệu quả sử dụng dưới góc độ sinh lời. Đây là một trong những nội dung phân tích được các nhà đầu tư, nhà tín dụng quan tâm đặc biệt vì nó gắn liền với lợi ích của họ cả về hiện tại và tương lai.

***Bảng 2.12*: Bảng phân tích các chỉ số sinh lời**

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1.Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu(ROS)	0.0023	0.0016	-0.0007
2.Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tổng vốn(ROA)	0.012	0.014	0.002
3.Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu(ROE)	0.013	0.023	0.01

+ Tỷ suất doanh lợi doanh thu(ROS)

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2009 so với năm 2008 giảm 0.0023 - 0.0016 = 0.0007%. Tức là cứ 100 đồng doanh thu năm 2008 tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra được 0.0023 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó năm 2009 thì chỉ đạt 0.0016 đồng. Nguyên nhân cơ bản là do giá trên thị trường tăng cao…làm cho giá vốn hàng bán tăng lên dẫn đến tốc độ

tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng lợi nhuận. Còn tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thì quá nhỏ, nhưng do là một công ty mà lĩnh vực thương mại là chủ yếu nên công ty đang tìm kiếm thị trường, khả năng tiêu thụ và tăng doanh thu tăng lợi nhuận sau thuế trong tương lai.

+ Tỷ suất doanh lợi tổng vốn(ROA)

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn trong năm 2009 là 0.014 có nghĩa cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 0.012 đồng lợi nhuận sau thuế. So với năm 2008, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 0.012 đồng. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn sau thuế của công ty tăng 0.014- 0.012 = 0.002, chứng tỏ lợi nhuận trên tổng vốn của công ty tăng cứ 100 đồng vốn bình quân thì tăng 0.002 đồng lợi nhuận sau thuế.Nhưng mức tăng ở đây vẫn chưa cao.

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

Về tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu, trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu mang lại 0.013 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng sang đến năm 2009 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đã mang lại 0.023 đồng lợi nhuận sau thuế.Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều lớn hơn doanh lợi tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn chủ sở hữu là rất có hiệu quả.

2.2.3 Phân tích phương trình Dupont

*** Đẳng thức thứ nhất**

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

$$ROA(2008) = \frac{37,338,437}{3,075,244,218} = \frac{37,338,437}{16,178,518,347} \times \frac{16,178,518,347}{3,075,244,218}$$

$$ROA(2008) = 0.012 = 0.0023 \times 5.26$$

$$ROA(2009) = \frac{74,044,513}{5,206,946,602} = \frac{74,044,513}{45,410,416,651} \times \frac{45,410,416,651}{5,206,946,602}$$

$$ROA(2009) = 0.014 = 0.0016 \times 8.72$$

Như vậy, ta thấy năm 2008 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0.012 đồng lợi nhuận sau thuế, là do 2 nhân tố ảnh hưởng; sử dụng bình quân 1 đồng giá trị tài sản tạo ra 5.26 đồng doanh thu thuần; và trong 1 đồng doanh thu thuần có 0.0023 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 cứ 1 đồng tài sản mang về cho Công ty 0.014 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này năm 2009 tăng lên so với năm 2008, điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tăng lên, nguyên nâhn là do tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần tăng.

*** Đẳng thức thứ hai**

$$ROE(2008) = \frac{LNST}{Vốn\ CSH} = \frac{LNST}{Doanh\ thu} \times \frac{Doanh\ thu}{Tổng\ TSbq} \times \frac{Tổng\ TS\ bq}{Vốn\ CSH}$$

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

$$ROE(2008) = 0.0023 \times 5.26 \times 1.08 = 0.013$$

$$ROE(2009) = 0.0016 \times 8.72 \times 1.58 = 0.022$$

Tỷ suất doanh lợi vốn chủ năm 2009 tăng so với năm 2008. Điều này chứng tỏ năm 2009, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh manh lại 0.022 đồng lợi nhuận sau thuế là do; trong 1 đồng giá trị tài sản bình quân có 1.08 đồng hình thành từ vay nợ; sử dụng 1đồng giá trị tài sản bình quân tạo ra 8.72 đồng doanh thu; trong 1 đồng doanh thu có 0.0016 đồng lợi nhuận sau thuế. Có 2 hướng để tăng ROE như tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/VốnCSH

Tăng ROA làm theo đẳng thức dupont thứ nhất

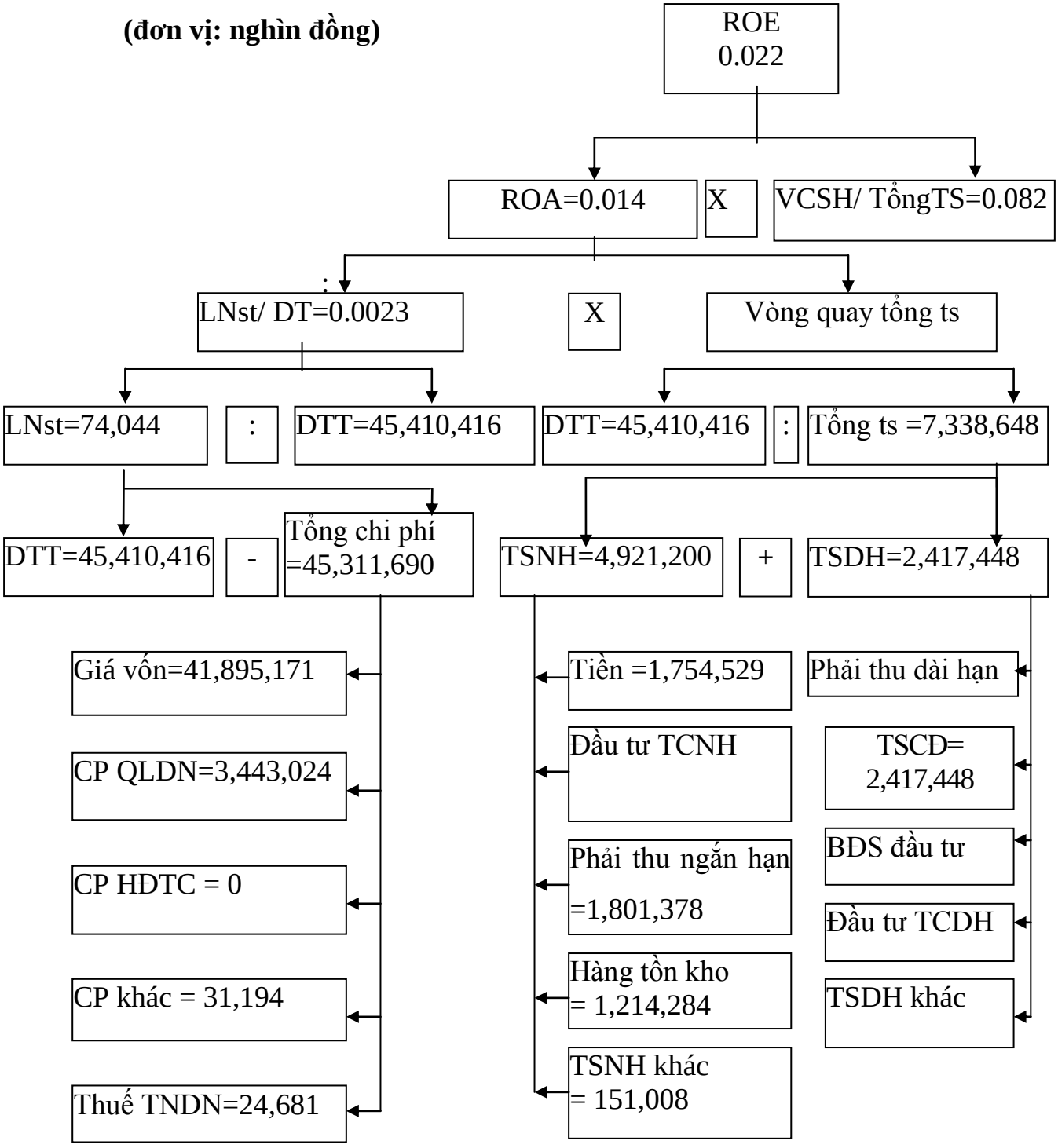
Tăng tỷ số Tổng TS / vốn CSH cần phấn đấu giảm vốn chủ SH và tăng nợ (nếu có triển vọng kinh doanh tốt và làm ăn có lãi)

Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao

Phương trình Dupont tổng hợp

*** Sơ đồ phương trình Dupont**

(đơn vị: nghìn đồng)



2.2.4 Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty TNHH TMDV và Vận tải Xuân Lâm.

Thứ nhất là về cơ cấu tài chính

Về tài sản: năm 2009 tăng 136.84% so với năm 2008. Tài sản tăng như vậy chủ yếu là do các khoản phải thu tăng và hàng tồn kho của công ty cũng tăng lên đáng kể.

Về nguồn vốn: lượng vốn chủ sở hữu vẫn chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh của công ty. Nhưng tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn giảm từ 92.43% năm 2008 đến năm 2009 chỉ chiếm 50.91%. Tuy vậy tỷ trọng này vẫn lớn > 50% cho thấy công ty vẫn chủ động hơn về tài chính. Điều đó rất có lợi cho tình hình kinh doanh của công ty trong thời kỳ kinh tế khó khăn như hiện nay.

Nhìn chung hai năm từ năm 2008 đến năm 2009 quy mô của công ty ngày càng được mở rộng. Tình hình tài chính có biến động nhiều so với năm 2008 nhưng là biến động theo chiều hương tích cực.

Thứ hai là về tình hình thanh toán:

Hầu như các chỉ số thanh toán của công ty năm 2009 đều giảm so với năm 2008. Điều đó cho thấy tình hình kinh doanh của công ty không tốt lắm, tuy nhiên các chỉ số này đều lớn hơn 1 chứng tỏ năng lực thanh toán nợ của công ty vẫn tốt.

Thứ ba là về hiệu quả sử dụng vốn

Lượng vốn công ty bỏ vào kinh doanh ngày càng cao, và công ty đã biết sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả. Thể hiện cụ thể là vòng quay hàng tồn kho, vòng quay các khoản phải thu, vòng quay vốn lưu động, hiệu xuất sử dụng tài sản…đều tăng lên.

Thứ tư là về hoạt động kinh doanh:

Tình hình kinh tế trong nước và thế giới biến động bất lợi đã tác động xấu đến tình hình kinh doanh của công ty. Doanh thu có tăng lên nhưng giá vốn và các loại chi phí đều chiếm phần lớn trong tổng doanh thu. Do đó làm cho lợi nhuận của công ty so với doanh thu chỉ chiếm một phần quá nhỏ. Trong thời

gian tới công ty cần có biện pháp để giảm tối đa các loại chi phí xuống để cải thiện lợi nhuận cho công ty.

Trên cơ sở những nhận xét trên cùng với diễn biến tình hình tài chính của công ty, chúng ta có thể đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian sắp tới.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV VÀ VẬN TẢU XUÂN LÂM

Trên đây, ta đã phân tích từng nét chung, riêng tình hình tài chính của công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm. Từ sự phân tích đó, phần nào thấy được mặt tích cực và hạn chế còn tồn tại. Đối với những mặt tích cực doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy hơn nữa, còn những mặt còn hạn chế nên phấn đấu tìm biện pháp khắc phục. Trong những mặt hạn chế tại doanh nghiệp, có những vấn đề thuộc về những nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường đều gặp phải: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt đông kinh doanh ngày càng khó khăn; chính sách chế độ của Nhà nước trong các lĩnh vực; những thay đổi trong quan điểm của người tiêu dùng ... Những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển để thích nghi và khắc phục, chính những điều đó sẽ giúp gạn lọc những doanh nghiệp có khả năng thích nghi thì tồn tại, nếu không sẽ bị phá sản . Để tồn tại đã khó, để đứng vững càng khó khăn hơn. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này là cản trở trên con đường phát triển của doanh nghiệp .

Từ những nhận định đó, cộng thêm sự hiểu biết về tình hình thực tế doanh nghiệp, em mạnh dạn đề xuất một số kiến nghị với mong muốn đóng góp phần nhỏ bé vào sự phát triển chung của cả doanh nghiệp.

3.1. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính cho công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm

3.1.1. Giải pháp tăng doanh thu cho công ty

3.1.1.1. Lý do đưa ra giải pháp

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh đưa ra ta thấy doanh thu của công ty trong năm 2009 tăng khá mạnh so với năm 2008. Tuy nhiên lượng tăng này còn có thể tăng lớn hơn do bên cạnh một số mặt hàng bán ra được nhiều thì còn một số mặt hàng còn đọng lại tồn kho chưa tiêu thụ được. Nếu lượng hàng này được bán ra thì doanh thu của công ty sẽ còn được nhiều hơn, không những vậy còn giải quyết được vấn đề chi phí lưu trữ hàng tồn kho.

3.1.1.2. Mục tiêu của giải pháp

Tăng 10% doanh thu. Tăng được doanh thu sẽ tăng được các chỉ số về hiệu quả hoạt động và các chỉ tiêu sinh lời. Điều đó rất có lợi cho việc thu hút vốn đầu tư cũng như khả năng vay nợ, uy tín cho công ty.

3.1.1.3. Nội dung giải pháp

Tiến hành các biện pháp đẩy mạnh việc tiêu thụ các mặt hàng xe nâng, máy ủi còn tồn kho:

Tăng cường quảng cáo giới thiệu hàng đến các khách hàng, đưa ra các chính sách ưu đãi khi mua sản phẩm như: giảm giá các mặt hàng xe nâng, máy ủi, cho phép thanh toán chậm, chiết khấu khi mua với số lượng lớn…

3.1.1.4. Kết quả dự kiến

Bảng 3.1: **Bảng kết quả dự kiến giải pháp tăng doanh thu**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch
Doanh thu thuần	45,410,416,651	49,951,458,316	4,541,041,665
Lợi nhuận gộp	3,515,245,545	4,495,197,666	979,952,121
Lợi nhuận trước thuế	98,726,017	836,596,419	737,870,402
Hiệu suất sử dụng vốn cố đinh	25.21	27.73	2.52
Vòng quay tổng vốn	8.72	9.59	0.87

Khi tăng doanh thu bán hang lên 10% thì lợi nhuận trước thuế tăng lên khá cao. Từ năm 2008 là 98,726,017đ sang năm 2009 là 737,870,402đ, đây là mục tiêu mà không một doanh nghiệp nào mà không muốn. Bên cạnh đó thì làm cho vòng quay tổng vốn tăng lên 0.87 vòng/ năm.

3.1.2. Giải pháp giảm lượng hàng tồn kho

3.1.2.1. Lý do đưa ra giải pháp

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy lượng hàng tồn kho của công ty năm 2009 tăng khá nhiều so với năm 2008. Nếu như năm 2008 hàng tồn kho chiếm hơn 28.57% trong tổng tài sản ngắn hạn tương đương với 540,070,000đ, đến

năm 2009 lượng hàng tồn kho tăng 124.86% so với năm 2008 đương đương với 674,284,285đ. Xem xét ta thấy hàng tồn kho tăng chủ yếu là ở máy ủi, xe nâng. Nguyên nhân khách quan là do tình hình kinh tế biến động nên hoạt động kinh doanh cũng bị ảnh hưởng khá nhiều, làm cho tốc độ hàng bán ra tuy có tăng hơn so với năm trước nhưng tốc độ tăng nhỏ hơn tốc độ tăng của hàng hoá nhập vào do đó mà lượng hàng tồn kho còn lại nhiều như vậy. Bên cạnh đó cũng một phần là do công tác thu mua chưa được chú trọng, các nhân viên phụ trách việc đàm phán với khách hành chưa có nhiều kinh nghiệm.

3.1.2.2. Mục tiêu của giải pháp

Giảm 20% lượng hàng tồn kho để tăng vòng quay hàng tồn kho

Giảm hàng tồn kho là giảm được chi phí lưu giữ hàng tồn kho, giảm giá vốn từ đó cải thiện các chỉ số hoạt động và các chỉ số sinh lời của doanh nghiệp

3.1.2.3. Nội dung giải pháp

*** Đầu vào**

Nguồn hàng hóa đầu vào phải đảm bảo chất lượng tốt công tác kiểm tra. Công ty cần tìm được các đối tác cung ứng trực tiếp hàng hóa vào có chất lượng tốt, ổn định và giá cả hợp lý để đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng

Công ty phải xây dựng một đội ngũ marketing có trình độ và nghiệp vụ cao để tìm hiểu thị trường, chú ý đến thị hiếu của khách hàng

Bảng 3.2: Các nhà cung ứng tiêu biểu

Stt	Tên nhà cung ứng	Sản phẩm cung ứng
1	Công ty TNHH Trang Thành	Máy đào, máy trộn bêtông
2	Công ty THNHH Cường Phương	Xe nâng, máy xúc
3	Công ty TNHH Kiến Quốc- Hoa Điệp	Máy xúc
4	Công ty TNHH Hải Long	Máy đào
5	Công TNHH Tuấn Bột	Máy ủi
6	Công ty TNHH LEXIM	Xe nâng
7	Công ty TNHH Thiên Long	Máy đào
8	Công ty TNHH Đoàn Tới	Máy ủi
9	Công ty TNHH Sơn Hải	Máy xúc
10	Công ty TNHH HATUNA	Xe nâng

11	Công ty TNHH Hoàng Thành	Máy trộn bê tong
12	Công ty TNHH Cường Dương	Máy ủi
13	Công ty TNHH Thành Trang	Máy
14	Công ty TNHH Minh Trí	Xe nâng
…		

*** Đầu ra**

Cử nhân viên bán hàng tới tận các công ty khách hàng để tìm hiểu yêu cầu của họ, và để giới thiệu sản phẩm của công ty.

Ưu đãi những khách hàng lâu năm, khách hàng mua với số lượng lớn.

Chú trọng công tác quảng cáo: quảng cáo là một trong những công cụ quan trọng nhất của hoạt động chiêu thị. Do đó để nâng cao hiệu quả kinh doanh và khẳng định vị trí cuả công ty trên thương trường, công ty nên có kế hoạch cho chi phí quảng cáo khoảng 3% trên doanh thu. Thiết lập một số quảng cáo thật tốt, phù hợp với đặc điểm tình hình của sản phẩm, tổ chức khuyến mãi cho khách hàng mua với số lượng lớn để thu hút khách hàng.

Giảm 5% giá bán hai mặt hàng tồn kho lâu năm không bán được ta sẽ thu hút được nhiều khách hàng. Tại tâm lý của khách hàng bao giờ cũng thích được giảm giá dù ít hay nhiều.

***Bảng 3.3*: Bảng giảm giá hàng hoá tồn kho** **Đơn vị: đồng**

Stt	*Tên hàng hoá*	*Đơn giá trước khi thực hiện giải pháp*	*Đơn giá sau khi thực hiện giải pháp*
1	Xe nâng	***89,000,000***	***84,550,000***
2	Máy ủi	***56,000,000***	***53,200,000***

3.1.2.4.Kết quả dự tính.

Bảng 3.4: Bảng kết quả dự tính khi giảm hàng tồn kho

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch
Hàng tồn kho	1,214,284,285	971,427,428	-242,856,857
Tài sản ngắn hạn	4,921,200,677	4,678,343,820	-242,856,857
Vòng quay hàng tồn kho	47.76	55.44	7.68
Vòng quay vốn lưu động	13.33	13.83	0.5

Khi giảm được 20% lượng hàng tồn kho xuống ta thấy tài sản ngắn hạn giảm hơn 4.9%, làm cho vòng quay hàng tồn kho tăng lên hơn 7.68 vòng thành 55.44 vòng một năm, theo đó vòng quay vốn lưu động cũng được tăng 0.5 vòng /năm.

3.1.3. Giải pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ

3.1.3.1. Lý do đưa ra giải pháp

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy năm 2009 các khoản phải thu ngắn hạn tăng khá mạnh so với năm 2008. Nếu như năm 2008 khoản phải thu ngắn hạn là 4,170,000đ thì năm 2009 tăng lên 1,801,378,354đ, chiếm 36.6% trong tổng tài sản và tăng 430,98% so với năm 2008. Ở đây chủ yếu là khoản phải thu khách hàng tăng cao. Trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn thì việc thu hồi vốn để đưa vào quay vòng là vô cùng cần thiết.

Danh sách những khách hàng còn nợ chủ yếu của công ty

Tên khách hàng	Số tiền nợ (VN Đ)	Tỷ trọng (%)
Công ty CP TM Huy Hoàng	650,000,000	36.08
Công ty CP Vĩnh Thắng	450,000,000	24.98
Công ty CP Khánh Dung	380,000,000	21.09
Công ty CP Đông Phương	230,000,000	12.76
Công ty TNHH Lan Phố	150,000,000	8.33

3.1.3.2. Mục tiêu của giải pháp

Giảm 20% các khoản phải thu xuống, giảm được các khoản phải thu thì sẽ làm giảm tài sản ngắn hạn, từ đó tăng được vòng quay vốn lưu động và làm cho hiệu quả sử dụng vốn của công ty được cải thiện hơn

3.1.3.3. Nội dung giải pháp

Đối với các khách hàng quen của công ty thì việc thu hồi công nợ cần hết sức khéo léo tránh làm ảnh hưởng đến mối quan hệ làm ăn lâu dài của công ty. Có thể sử dụng biện pháp là khi ký hợp đồng mua hàng hoá hay nguyên vật liệu của các công ty này ta sẽ trả 70% tiền hàng, 30% còn lại ta sẽ trừ vào tiền nợ trước đó của công ty. Như vậy vừa củng cố được uy tín của công ty mà vẫn có thể thu hồi công nợ mà không sợ mất lòng những vị khách hàng lâu năm.

Đối với các khách hàng mới thì sẽ áp dụng hình thức sau:

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản thu trong và ngoài công ty, thường xuyên đôn đốc để thu hồi nợ đúng hạn.

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro khách hàng không thanh toán như yêu cầu tạm ứng, đặt cọc trước một khoản tiền khi ký kết hợp đồng.

- Cụ thể đối với Công ty thì ta thấy có hai khách hàng chiếm tỷ số nợ đối với công ty cao đó là Công ty CP TM Huy Hoàng chiếm 36.08% và công ty CP Vĩnh Thắng chiếm 24.98%. Nhưng đối với hai công ty này thì doanh nghiệp không phải lo lắng nhiều. Vì Doanh nghiệp vẫn đang mua xăng bên Công ty CP Vĩnh Thắng, còn bên Công ty CP TM Huy Hoàng thì công ty vẫn thường mua máy xúc và các phụ tùng khác…

3.1.3.4. Kết quả dự kiến

Bảng kết quả dự tình khi đẩy mạnh thu hồi công nợ

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch
Các khoản phải thu	1,801,378,354	1,441,102,683	-360,275,671
Tài sản ngắn hạn	4,921,200,677	4,560,925,006	-360,275,671
Tổng tài sản	7,338,648,986	6,978,373,315	-360,275,671
Vòng quay các khoản phải thu	50.3	62.84	12.54
Vòng quay vốn lưu động	13.33	14.08	0.75

Qua bảng dự kiến kết quả ta thấy rằng sau khi thu hồi được 20% công nợ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động đã được cải thiện hơn, cụ thể là làm cho vòng quay vốn lưu động tăng thêm 12.54 vòng /năm.

Nhìn chung qua 3 giải pháp thì ta thấy hai giải pháp là giải pháp giảm hàng tồn kho và giảm các khoản phải thu cần xem xét kỹ để đưa ra những quyết định có lợi nhất cho Công ty. Khi giảm hàng tồn kho và các khoản phải thu thì tiền mặt của Công ty sẽ tăng lên và khi đó sẽ có hai hướng giải quyết mà công ty cần lựa chọn:

- TH1: Công ty thu được nhiều tiền mặt thì sẽ trả nợ ngắn hạn làm cho hệ số nợ của công ty giảm xuống. Và đảm bảo được khả năng thanh toán nhanh cho công ty.
- TH2: Công ty thu được nhiều tiền mặt thì sẽ mở rộng vốn tiếp tục đầu tư vào các mặt hàng bán chạy để tăng doanh thu lên.

ĐÁNH GIÁ VÀ NHẬN XÉT CHUNG

Khoảng thời gian 2008 – 2009 là một khoảng thời gia khó khăn, tình trạng khủng hoảng kinh tế đã ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Mặc dù vậy với sự quyết tâm đồng lòng của ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên khắc phục khó khăn nên năm 2009 hiệu quả kinh doanh vẫn tăng so với năm 2008. Tuy mức độ tăng chưa cao nhưng nó là kết quả của sự cố gắng không ngừng của toàn công ty .

Con tàu lớn Việt Nam đã căng buồm ra biển lớn hòa nhập vào dòng chảy chung của nền kinh tế thế giới. Trước sóng gió thương trường với những khó khăn, cơ hội và thách thức rất lớn. Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm đã và đang từng bước nỗ lực nắm bắt những vận hội mới của đất nước cùng hoà nhịp với thế giới như mở rộng lĩnh vực đầu tư sang sản xuất, xuất khẩu với các dự án mang tính chiến lược. Mở rộng kho bãi, xây dựng nhà máy, mua sắm cơ sở vật chất trang thiết bị dây chuyền hiện đại...sẽ hứa hẹn một nhịp độ phát triển nhanh góp phần vào tiến trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá Việt Nam thành một nền kinh tế mạnh, mang tính toàn cầu.

Qua thời gian thực tập em đã học hỏi được rất nhiều bài học, kinh nghiệm bổ ích. Em xin gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị CBCNV trong công ty. Nhờ có sự giúp đỡ nhiệt tình mọi người mà em đã học được rất nhiều điều qua đợt thực tập này như tính tổ chức, kỷ luật, phương pháp làm việc, sự kết nối giữa các thành viên...Điều này giúp cho em có được nền tảng kiến thức và kinh nghiệm từ thực tế rất nhiều cho công việc tương lai. Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến các thầy cô của Trường đại học Dân lập Hải Phòng nói chung và giảng viên Thạc sĩ Đỗ Thị Bích Ngọc nói riêng đã nhiệt tình hướng dẫn giúp em hoàn thành bản báo cáo thực tập này.

Khoảng thời gian thực tập không nhiều và vốn kiến thức nghiên cứu có hạn nên bài báo cáo của em không tránh khỏi những sai sót. Kính mong cô giáo hướng dẫn và các thầy cô trong khoa góp ý để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1.Tài chính Doanh nghiệp hiện đại, Trường ĐH Kinh tế TP Hồ Chí Minh, Khoa tài chính DN, PGS.Ts Trần Ngọc Thơ, NXB Thống kê.

2.Quản tại tài chính DN, Trường ĐH Tài chính kế toán Hà Nội, TS Nguyễn Đăng Nam, PGS.Ts Nguyễn Đình Niệm, NXB Tài chính năm 2001.

3. Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính DN, PGS.Ts Ngô Thế Chi.

4. Tài chính DN, Trường ĐH Kinh tế Quốc dân khoa Ngân hàng – Tài chính, PGS.TS Lưu Thị Hương, PGS.TS Vũ Duy Hào, NXB ĐH Kinh tế quốc dân năm 2006.

5. Luận văn các khoá trước.

6. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp

Phụ lục 1

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2008, 2009

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm 2009	Số năm 2008
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	45.410.416.651	16.178.518.347
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	**Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)**	**10**		**45.410.416.651**	**16.178.518.347**
4	Giá vốn hàng bán	11	VI.27	41.895.171.106	14.513.709.085
5	**Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)**	**20**		**3.515.245.545**	**1.664.809.262**
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	7.699.629	654.300
7	Chi phí tài chính	22	VI.28	0	0
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		0	0
9	Chi phí quản lý kinh doanh	25		3.444.024.550	1.615.678.979
10	**Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25))**	**30**		**79.920.624**	**49.784.583**
11	Thu nhập khác	31		50.000.000	0
12	Chi phí khác	32		31.194.607	0
13	**Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)**	**40**		**18.805.393**	**0**
14	**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)**	**50**		**98.726.017**	**49.784.583**
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	VI.30	24.681.504	12.446.146
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52	VI.30	0	0
17	**Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)**	**60**		**74.044.513**	**37.338.437**

Phụ lục 2

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31tháng 12

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2008
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	**A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)**	**100**		**4.921.200.677**	**1.889.556.709**
I	**I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110=111+112)**	**110**	III.01	**1.754.529.321**	**1.314.953.573**
II	**II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)**	**120**	III.05	**0**	**0**
1	1. Đầu tư ngắn hạn	121		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		0	0
III	**III. Các khoản phải thu ngắn hạn (130 = 131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 139)**	**130**		**1.801.378.354**	**4.170.000**
1	1. Phải thu khách hàng	131		1.801.378.354	4.170.000
2	2. Trả trước cho người bán	132		0	0
3	3. Các khoản phải thu khác	138		0	0
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0
IV	**IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)**	**140**		**1.214.284.285**	**540.000.000**
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	1.214.284.285	540.000.000
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V	**V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 154 + 158)**	**150**		**151.008.717**	**30.433.136**
1	1. Thuế GTGT được khấu trừ	151		151.008.717	30.433.136
2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		0	0
3	3. Tài sản ngắn hạn khác	158		0	0
B	**B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)**	**200**		**2.417.448.309**	**1.185.687.509**
I	**I. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227 + 230)**	**210**	III.03.04	**2.417.448.309**	**1.185.687.509**
1	**1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)**	**211**		**2.417.448.309**	**1.185.687.509**
-	- Nguyên giá	212		2.908.153.741	1.310.000.000
-	- Giá trị hao mòn luỹ kế (*)	213		(490.705.432)	(124.312.491)
2	**2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**	**214**		**0**	**0**
III	**III. Bất động sản đầu tư (240 = 241 + 242)**	**220**		**0**	**0**
-	- Nguyên giá	221		0	0

-	- Giá trị hao mòn luỹ kế (*)	222		0	0
IV	**IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 258 + 259)**	**230**	III.05	**0**	**0**
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0
V	**V. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 268)**	**240**		**0**	**0**
1	1.Phải thu dài hạn	241		0	0
2	2. Tài sản dài hạn khác	248		0	0
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249		0	0
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	**250**		**7.338.648.986**	**3.075.244.218**
	NGUỒN VỐN				
A	**A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)**	**300**		**3.602.266.036**	**232.905.781**
I	**I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 319 + 320)**	**310**		**3.602.266.036**	**232.905.781**
1	1. Vay và nợ ngắn hạn	311		444.668.492	0
2	2. Phải trả người bán	312		2.789.819.002	0
3	3. Người mua trả tiền trước	313		397.127.650	242.446.146
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	(29.349.108)	(9.540.365)
5	5. Phải trả người lao động	315		0	0
6	6. Chi phí phải trả	316		0	0
7	7.Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		0	0
8	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		0	0
II	**II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 336 + 337)**	**320**		**0**	**0**
1	1. Vay và nợ dài hạn	321		0	0
2	2. Phải trả, phải nộp dài hạn	322		0	0
3	3. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	328		0	0
4	4.Dự phòng phải trả dài hạn	329		0	0
B	**B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)**	**400**		**3.736.382.950**	**2.842.338.437**
I	**I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421)**	**410**	III.07	**3.736.382.950**	**2.842.338.437**
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		3.625.000.000	2.805.000.000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0
6	6. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	416		0	0
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		111.382.950	37.338.437
II	**II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430=431+432+433)**	**430**		**0**	**0**
1	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		0	0
2	2. Nguồn kinh phí	432		0	0
3	3. Nguồn kinh phí đó hình thành TSCĐ	433		0	0
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	**440**		**7.338.648.986**	**3.075.244.218**

MỤC LỤC

Lời mở đầu 01

CHƯƠNG 1: Lý luận chung về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp 02

1.1 Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp 02

1.1.1 Tài chính doanh nghiệp 02

1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp 03

1.1.2.1 Khái niệm, mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp 03

1.1.2.2 Phương pháp và tài liệu phân tích tài chính doanh nghiệp 05

1.2 Nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp 08

1.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp 08

1.2.1.1 Phân tích Bảng cân đối kế toán 08

1.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn 11

1.2.1.3 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 12

1.2.2 Phân tích tình hình tài chính thong qua các nhóm hệ số tài chính đặc trưng 15

1.2.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán 15

1.2.2.2 Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư 18

1.2.2.3 Nhóm các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động 20

1.2.2.4 Nhóm các chỉ tiêu sinh lời 23

1.2.3 Phân tích Dupont các tỷ số tài chính 25

1.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp 26

1.3.1 Nhân tố chủ quan 26

1.3.2 Nhân tố khách quan 26

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV VÀ VẬN TẢI XUÂN LÂM 28

2.1 Khái quát chung về Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm 28

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển 28
2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của Công ty 29
2.1.3 Cơ cấu tổ chức Công ty 20
2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại Công ty 29
2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận đơn vị 30
2.1.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 33
2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty 36
2.1.5.1 Thuận lợi 36
2.1.5.2 Khó khăn 36
2.2 Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm..... 38
2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp 38
2.2.1.1 Phân tích Bảng cân đối kế toán 38
2.2.1.1.1 Phân tích Bảng cân đối kế toán theo chiều ngang 38
2.2.1.1.2 Phân tích Bảng cân đối kế toán theo chiều dọc 41
2.2.1.2 Phân tích cân đối tài sản - nguồn vốn 44
2.2.1.3 Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh 46
2.2.1.3.1 Phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang ... 46
2.2.1.3.2 Phân tích theo chiều dọc doanh thu, chi phí và lợi nhuận 48
2.2.2 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Công ty 49
2.2.2.1 Các hệ số về khả năng thanh toán 49
2.2.2.2 Các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư 50
2.2.2.3 Các chỉ số về hoạt động 52
2.2.2.4 Các chỉ số sinh lời 54
2.2.3 Phân tích phương trình Dupont 55
2.2.4 Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm 57

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV VÀ VẬN TẢI XUÂN LÂM 61

3.1 Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính cho Công ty TNHH TMDV và Vận Tải Xuân Lâm 61

3.1.1 Giải pháp tăng doanh thu cho Công ty 61

3.1.1.1 Lý do đưa ra giải pháp 61

3.1.1.2 Mục tiêu của giải pháp 62

3.1.1.3 Nội dung của giải pháp 62

3.1.1.4 Kết quả dự kiến 62

3.1.2 Giải pháp giảm lượng hàng tồn kho 62

3.1.2.1 Lý do đưa ra giải pháp 62

3.1.2.2 Mục tiêu của giải pháp 63

3.1.2.3 Nội dung của giải pháp 63

3.1.2.4 Kết quả dự kiến 64

3.1.3 Giải pháp đẩy mạnh công tác thu hồi nợ 64

3.1.3.1 Lý do đưa ra giải pháp 65

3.1.3.2 Mục tiêu của giải pháp 66

3.1.3.3 Nội dung của giải pháp 66

3.1.3.4 Kết quả dự kiến 67

ĐÁNH GIÁ VÀ NHẬN XÉT CHUNG 68

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 69

PHỤ LỤC 1 70

PHỤ LỤC 2 71