

LỜI MỞ ĐẦU

Trong xã hội ngày nay việc phân tích tài chính không phải là việc dành riêng cho các nhà quản trị doanh nghiệp, mà nó là vấn đề cần thiết và cấp bách đối với tất cả những đối tượng như nhà đầu tư, người lao động, cơ quan Nhà nước, những người quan tâm đến doanh nghiệp. Tuy nhiên việc phân tích tài chính nhằm đưa ra một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính còn gặp rất nhiều khó khăn.

Phân tích tình hình tài chính là vận dụng những kiến thức về kế toán, tài chính và các môn học liên quan để phân tích thực trạng tài chính của công ty. Cụ thể hơn, đó là biết được sức mạnh tài chính, nhận dạng được điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi, khó khăn về mặt tài chính thông qua các chỉ tiêu kinh tế. Đồng thời tìm hiểu, giải thích nguyên nhân đứng sau thực trạng làm cơ sở đề xuất biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho công ty.

Công ty cổ phần Vital hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nước khoáng thiên nhiên đóng chai nhãn hiệu Vital, nước ngọt và nước giải khát các loại. Hiện nay tại Việt Nam, Công ty có thị phần khoảng 19%, tuy nhiên hệ số nợ của Công ty đang có xu hướng tăng, việc huy động vốn gặp nhiều khó khăn. Để tìm hiểu thực trạng tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital, em chọn đề tài:

“Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital”.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, bài khóa luận gồm 3 phần:

Phần 1: Cơ sở lý thuyết về phân tích tài chính của doanh nghiệp.

Phần 2: Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital.

Phần 3: Đề xuất một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital.

Do thời gian, kiến thức có hạn nên khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và toàn thể các bạn để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Sinh viên

Nguyễn Văn Trung

PHẦN I

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP.

1.1 Khái quát chung về phân tích tài chính của doanh nghiệp.

Vấn đề phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp là một vấn đề rất quan trọng và có ý nghĩa thiết thực đối với mọi đối tượng sử dụng thông tin, đặc biệt đối với các doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Báo cáo tài chính được lập theo những chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành. Báo cáo tài chính phản ánh các chỉ tiêu kinh tế - Tài chính chủ yếu của doanh nghiệp, nó phản ánh các thông tin tổng hợp nhất về tình hình tài sản, nguồn vốn chủ sở hữu, công nợ, tình hình lưu chuyển tiền tệ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh nhất định.

Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp không phải chỉ cung cấp những thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp giúp họ đánh giá khách quan về sức mạnh tài chính của doanh nghiệp, khả năng sinh lời và triển vọng phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, mà còn cung cấp cho các đối tượng ngoài doanh nghiệp, như: các nhà đầu tư, các nhà cho vay, các nhà cung cấp, các chủ nợ, các cổ đông hiện tại và tương lai, các khách hàng, các nhà quản lý cấp trên, các nhà bảo hiểm, người lao động và cả các nhà nghiên cứu, các sinh viên kinh tế... Đặc biệt, đối với các doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán thì việc cung cấp những thông tin về tình hình tài chính một cách chính xác và đầy đủ cho các nhà đầu tư là một vấn đề có ý nghĩa cực kỳ quan trọng, giúp họ lựa chọn và ra các quyết định đầu tư hiệu quả nhất.

1.1.1 Khái niệm phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

Phân tích báo cáo tài chính là công cụ để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của công ty bằng cách kết hợp, vận dụng các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật trong

một thời gian nhất định. Qua sự phân tích đánh giá này để tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay không hiệu quả, nhằm đưa ra các giải pháp, dự báo để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp là công cụ quan trọng bậc nhất của các nhà quản trị để họ có thể đưa ra các giải pháp và dự báo và cũng được các nhà phân tích, nghiên cứu ngoài doanh nghiệp sử dụng với mục đích nghiên cứu thông tin về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2 Mục đích thực hiện phân tích báo cáo tài chính

Thứ nhất: Nhìn nhận vị thế hiện thời của công ty trong mối tương quan với đối thủ cạnh tranh.

Thứ hai: Tìm ra điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh hiện tại của công ty. Xác định rõ nguyên nhân sinh gây ra sự suy giảm, tăng lên trong khả năng sinh lời của công ty.

Thứ ba: Tác động đến các nguyên nhân tạo ra kết quả hoạt động của công ty một cách có hệ thống và hiệu quả nhất.

Thứ tư: Khắc phục nhược điểm mà công ty đang gặp phải và đưa ra được biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty.

1.1.3 Vai trò của việc phân tích báo cáo tài chính

Thứ nhất: Phân tích báo cáo tài chính là công cụ để đánh giá hoạt động của công ty.

Thông qua quá trình phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp có thể đánh giá được sự thành công của doanh nghiệp đó trong thời gian qua. Bằng các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật như lợi nhuận, doanh thu, năng suất lao động... của thời kỳ phân tích mà các nhà quản trị thấy được tốc độ phát triển và tính chất bền vững ổn định của các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp trong thời gian qua.

Mục tiêu của việc kinh doanh là lợi nhuận. Sự gia tăng lợi nhuận ngày càng cao và bền vững thể hiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên hiệu quả này cũng có thể đánh giá trên từng thời kỳ chiến lược. Do vậy phân tích báo cáo tài chính chúng ta có thể thấy được ý đồ chiến lược của công ty có được thực hiện hay không.

Thứ hai: Phân tích báo cáo tài chính là công cụ để đánh giá lại chiến lược kinh doanh của mình và đề ra chiến lược kinh doanh mới.

Một chiến lược kinh doanh được hoạch định có thể là hoàn toàn đúng đắn, có thể vẫn còn nhiều sự thiếu sót.

Bất cứ doanh nghiệp nào để định hướng cho hoạt động kinh doanh của mình thì doanh nghiệp đó cũng phải chủ động đề ra lĩnh vực kinh doanh chủ yếu cho mình, các mục tiêu dài hạn, trung hạn và ngắn hạn mà mình cần đạt trong kỳ nhất định. Và sau một quá trình hoạt động các doanh nghiệp đều phải kiểm tra chứng thực xem mình đã thực hiện mục tiêu đó đến đâu và vì sao lại hoàn thành hay chưa hoàn thành mục tiêu đó.

Qua phân tích báo cáo tài chính, các doanh nghiệp sẽ còn nhận biết các lĩnh vực đầu tư của doanh nghiệp chọn lựa có thích hợp với xu thế phát triển chung của nền kinh tế không, doanh nghiệp có cần thay đổi định hướng đầu tư hay không hay phải tiếp tục phát triển theo định hướng đã chọn.

Thứ ba: Phân tích báo cáo tài chính là công cụ để công ty soi rọi lại mình, tìm ra những mặt mạnh cần phát huy và những mặt yếu cần củng cố.

Kết quả tài chính thể hiện toàn bộ các hoạt động kinh doanh của công ty. Qua phân tích báo cáo tài chính, chúng ta có thể đánh giá được khả năng quản trị của công ty, trình độ cán bộ công nhân viên, mức độ hiện đại của cơ sở vật chất và công nghệ, nó có thích hợp cho sự phát triển của công ty hay không, những mặt nào phát huy tác dụng, mặt nào đang cấp bách.

Qua phân tích chi tiết các chỉ tiêu tài chính bằng phương pháp hiện đại có thể rút ra được những bài học kinh nghiệm từ hoạt động thực tiễn, có những sách lược, chiến lược phát huy mặt mạnh, hạn chế hoặc xóa bỏ những mặt yếu kém của công ty.

Thứ tư: Phân tích báo cáo tài chính là công cụ để đánh giá tính chất lành mạnh hoặc yếu kém của một doanh nghiệp.

Đây là mục tiêu cao nhất, vừa là vai trò của phân tích báo cáo tài chính. Qua phân tích báo cáo tài chính vạch ra được thực trạng về tình hình tài chính của doanh nghiệp hiện tại mạnh hay yếu? Có đạt tỷ lệ sinh lời hay không, đảm bảo khả năng thanh toán hay không? Có vi phạm pháp luật hay không? Có gây hậu quả gì xấu cho tương lai hay không?

1.1.4. Quy trình phân tích báo cáo tài chính

Quy trình là trình tự các bước công việc để thực hiện một hoặc một số mục tiêu, quy trình đảm bảo trình tự công việc thực hiện một cách khoa học, có tính kế hoạch, mang lại hiệu quả cho công việc thực hiện. Vậy để phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp một cách có hiệu quả chúng ta cần phải có một quy trình thực hiện công việc một cách cụ thể qua các giai đoạn như sau:

Thứ nhất: Giai đoạn chuẩn bị

- + Chuẩn bị các Báo Cáo Tài Chính qua các năm.
- + Lựa chọn phương pháp phân tích.

Thứ hai: Giai đoạn phân tích

- + Tiến hành phân tích bằng phương pháp đã lựa chọn.
- + Giải thích, đánh giá các chỉ số, bảng biểu, kết quả phân tích.

Thứ ba: Giai đoạn thuyết minh

- + Nguyên nhân của thuận lợi và khó khăn

+ Xác định phương hướng phát triển

+ Giải pháp tài chính được đưa ra

1.2. Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

1.2.1. Phương pháp và kỹ thuật phân tích BCTC

Phương pháp phân tích báo cáo tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của đơn vị. Phân tích báo cáo tài chính sử dụng tổng hợp các phương pháp khác nhau để nghiên cứu các mối quan hệ tài chính trong đơn vị, trong đó những phương pháp được sử dụng phổ biến là: phương pháp so sánh, phương pháp liên hệ đối chiếu, phương pháp phân tích nhân tố, phương pháp đồ thị, phương pháp biểu đồ, phương pháp toán tài chính...

a) Phương pháp so sánh

Là phương pháp chủ yếu, được sử dụng rộng rãi, phổ biến trong phân tích tài chính của đơn vị:

* *Điều kiện so sánh*: phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng hoặc 2 chỉ tiêu. Các chỉ tiêu, đại lượng phải thống nhất về nội dung và phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

* *Tiêu thức so sánh*: tùy thuộc mục đích phân tích có thể lựa chọn một trong tiêu thức sau:

Thứ nhất: So sánh thực tế đạt được với kế hoạch, định mức để đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu đặt ra.

Thứ hai: So sánh giữa số liệu thực tế kỳ này với thực tế kỳ trước hoặc các kỳ trước để xác định xu hướng cũng như tốc độ phát triển.

Thứ ba: So sánh giữa số liệu của đơn vị với các doanh nghiệp khác trên địa bàn, so sánh với số liệu bình quân chung toàn hệ thống, so sánh với các chỉ tiêu được xem là chuẩn mực để xác định vị trí cũng như mức độ phát triển của đơn vị.

* *Kỹ thuật so sánh*:

Thứ nhất: So sánh về số tuyệt đối: là việc xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích với trị số của chỉ tiêu kỳ gốc, cho thấy sự biến động về số tuyệt đối của hiện tượng.

Thứ hai: So sánh bằng số tương đối: là việc xác định số % tăng (giảm) giữa thực tế so với kỳ gốc hoặc tỷ trọng của một hiện tượng trong tổng thể quy mô chung, cho thấy tốc độ phát triển hoặc kết cấu, mức phổ biến của hiện tượng.

b) Phương pháp phân chia

Phương pháp phân chia là việc chia các hiện tượng kinh tế thành các bộ phận cấu thành trong mối quan hệ biện chứng hữu cơ với các bộ phận khác và các hiện tượng khác. Tùy theo mục đích phân tích có thể phân chia theo các tiêu thức như:

Thứ nhất: Phân chia theo thời gian cho phép đánh giá được tiến độ phát triển của chỉ tiêu cần phân tích.

Thứ hai: Phân chia theo không gian cho phép đánh giá vị trí và sức mạnh của từng bộ phận trong đơn vị.

Thứ ba: Phân chia theo yếu tố cấu thành để xác định được bản chất, nội dung, quá trình hình thành và phát triển của chỉ tiêu phân tích.

c) Phương pháp phân tích nhân tố

Phương pháp phân tích nhân tố là kỹ thuật phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến chỉ tiêu phân tích. Để phân tích các nhân tố ảnh hưởng, trước hết cần xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, sau đó xem xét tính chất ảnh hưởng của từng nhân tố, những nguyên nhân dẫn đến sự biến động của từng nhân tố và xu thế nhân tố đó trong tương lai.

d) Kỹ thuật phân tích báo cáo tài chính

Thứ nhất: Phân tích theo chiều ngang: là việc so sánh về lượng trên cùng một chỉ tiêu (cùng một hàng trên các báo cáo tài chính) qua các kỳ cho thấy sự biến động của từng chỉ tiêu.

Thứ hai: Phân tích theo chiều dọc: là việc xem xét, xác định tỷ trọng của từng thành phần trong tổng thể quy mô chung, qua đó thấy được mức độ quan trọng của từng thành phần trong tổng thể. Ví dụ như xem xét tỷ trọng của từng loại tài sản trong tổng tài sản cho thấy kết cấu tài sản, mức độ trọng yếu của từng tài sản hay xem xét tỷ trọng của từng loại vốn huy động cho thấy kết cấu nguồn vốn của đơn vị...

Thứ ba: Phân tích qua hệ số: là việc xem xét, phân tích đánh giá qua tỷ lệ, tỷ suất mà trong đó tử số và mẫu số thể hiện mối quan hệ của một mục này với mục khác trên báo cáo tài chính.

1.2.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính.

Để phân tích tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp, dựa vào hệ thống báo cáo tài chính, trong đó chủ yếu là dựa vào bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, được soạn thảo vào cuối kỳ thực hiện.

Nội dung phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp phải bao gồm những vấn đề cơ bản sau đây:

- *Phân tích trên từng báo cáo tài chính*

Việc phân tích trên từng báo cáo tài chính, bao gồm các nội dung cơ bản sau đây:

(1) Phân tích ngang trên từng báo cáo tài chính để thấy rõ sự biến động về quy mô của từng chỉ tiêu, kể cả số tuyệt đối và số tương đối.

(2) So sánh dọc trên từng báo cáo tài chính (đặc biệt bảng cân đối kế toán) để thấy rõ sự biến động về cơ cấu của từng chỉ tiêu trên từng báo cáo tài chính.

(3) Phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên từng báo cáo tài chính nhằm đánh giá sơ bộ về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Việc phân tích chi tiết trên từng báo cáo tài chính cho phép các đối tượng sử dụng thông tin đánh giá cụ thể sự biến động của từng chỉ tiêu Kinh tế - Tài chính. Trên cơ sở đó, có các giải pháp cụ thể để đẩy mạnh các hoạt động tài chính, thúc đẩy quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phát triển bền vững.

- *Phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp*

Việc phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính doanh nghiệp là một nội dung rất căn bản của phân tích báo cáo tài chính, nhằm cung cấp những thông tin đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

1.2.3. Phân tích các tỷ số tài chính đặc trưng của doanh nghiệp.

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các tỷ số tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính. Mỗi một doanh nghiệp khác nhau, có các tỷ số tài chính khác nhau, thậm chí một doanh nghiệp ở thời điểm khác nhau cũng có các tỷ số tài chính không giống nhau. Do đó người ta coi các tỷ số tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Thông qua phân tích các tỷ số tài chính của doanh nghiệp, chúng ta có thể đánh giá khá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp. Đồng thời các tỷ số tài chính không chỉ cho thấy các mối quan hệ giữa các khoản mục khác nhau trong các báo cáo tài chính, mà chúng còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc so sánh các khoản mục đó của doanh nghiệp qua nhiều giai đoạn và so sánh với các doanh nghiệp khác trong ngành. Giá trị trung bình ngành là trung vị các giá trị của doanh nghiệp trong ngành, bởi vậy nó thay đổi theo từng thời điểm tính toán.

Các tỷ số tài chính được thiết lập để đo lường những đặc điểm cụ thể về tình trạng và hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Chúng có thể được phân chia thành các loại như sau:

1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.
2. Các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.
3. Các chỉ tiêu về hoạt động.
4. Các chỉ tiêu sinh lời.

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

1.2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

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

a) Hệ số khả năng thanh toán tổng quát.

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

Tổng tài sản

Hệ số thanh toán tổng quát = _____

Nợ ngắn hạn và nợ dài hạn

Nếu hệ số này < 1 là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng số tài sản hiện có (tài sản lưu động, tài sản cố định) không đủ trả nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

b) Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

Hệ số khả năng thanh toán là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà hiện doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng chỉ có tài sản lưu động là trong kỳ có khả năng dễ dàng hơn khi chuyển đổi thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định theo công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

c) Hệ số khả năng thanh toán nhanh.

Các tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư hàng hóa tồn kho (các loại vật tư, công cụ, dụng cụ, thành phẩm tồn kho) chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hóa. Tùy theo mức độ kịp thời của việc thanh toán nợ hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo 2 công thức sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn} - \text{Vật tư hàng hóa tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ trong một khoảng thời gian ngắn.

Cũng cần thấy rằng số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: tiền cộng với tương đương tiền. Được gọi là tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành một lượng tiền biết trước (các loại chứng khoán ngắn hạn, thương phiếu, nợ phải thu ngắn hạn... có khả năng thanh khoản cao). Vì vậy hệ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh (gần như tức thời) các khoản nợ được xác định như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (tức thời)} = \frac{\text{Tiền + Tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Thông thường hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất.

d) Hệ số thanh toán nợ dài hạn.

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên một năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư hình thành tài sản cố định. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay chưa được thu hồi. Vì vậy người ta thường so sánh giữa giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay với số dư nợ dài hạn để xác định khả năng thanh toán nợ dài hạn.

$$\text{Khả năng thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng nợ vay}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

Hệ số này cả đầu năm và cuối năm đều lớn hơn 1 là tốt. Nguyên nhân là vì ngoài việc dùng khấu hao cơ bản để thanh toán nợ, doanh nghiệp còn dùng một số nguồn vốn khác như khấu hao cơ bản của tài sản cố định hình thành bằng vốn góp, lợi nhuận không chia...

e) Hệ số thanh toán lãi vay.

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

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.

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

a) Cơ cấu nguồn vốn.

Phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, hoặc có mấy đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu là 2 tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ sở hữu}$$

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ sở hữu lại đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện nay của doanh nghiệp. Vì vậy hệ số vốn chủ sở hữu người ta còn gọi là hệ số tự tài trợ.

Qua nghiên cứu hai chỉ số tài chính này ta thấy được mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, hoặc mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất 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 hoặc bị sức ép của các khoản nợ vay. Nhưng khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ và các nhà tài chính sử dụng nó như một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận.

Các chủ nợ thường thích tỷ suất tự tài trợ càng cao càng tốt. Chủ nợ nhìn vào hệ số này để thấy một sự đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

b) Cơ cấu tài sản.

Đây là dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định. Hai tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

TSCĐ và đầu tư dài hạn

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

Tổng tài sản

$$= 1 - \text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn}$$

TSLĐ và đầu tư ngắn hạn

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tổng tài sản

$$= 1 - \text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh; phản ánh tình hình trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể.

Thông thường các doanh nghiệp có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành 1 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn

c) Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định

Tỷ suất này sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu.

Vốn chủ sở hữu

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định = _____

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn

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

1.2.3.3 Các chỉ tiêu về hoạt động.

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

a) Số 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 càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư vào hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao. Số vòng quay hàng tồn kho được xác định theo công thức:

Giá vốn hàng bán

Số vòng quay hàng tồn kho = _____

Hàng tồn kho bình quân

Chú ý:

Trong trường hợp nếu không có thông tin về giá vốn hàng bán thì có thể thay thế bằng doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi đó thông tin về vòng quay hàng tồn kho sẽ có chất lượng kém hơn.

b) Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

Số ngày trong kỳ

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

Số vòng quay hàng tồn kho

c) Vòng quay các khoản phải thu.

Phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp và được xác định theo công thức.

Doanh thu (thuần)

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

Số dư bình quân các khoản phải thu

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính bằng phương pháp bình quân khoản phải thu trên bảng cân đối kế toán.

Doanh thu (thuần) được tính ở đây chính là tổng doanh thu (thuần) của ba loại hoạt động (hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động bất thường).

d) Kỳ thu tiền trung bình

Kỳ thu tiền trung bình 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 kì thu tiền trung bình càng nhỏ, và ngược lại. Kỳ thu tiền trung bình được xác định theo công thức.

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{360}{\frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu (thuần)}}} = \frac{360}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

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

e) Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng.

Công thức xác định như sau:

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

f) Số ngày một vòng quay vốn lưu động.

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

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

g) Hiệu suất sử dụng vốn cố định.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào.

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

h) Vòng quay toàn bộ vốn.

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp hoặc doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

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

1.2.3.4 Các chỉ tiêu sinh lời.

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

a) Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

Phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Về lợi nhuận có 2 chỉ tiêu mà quản trị tài chính rất quan tâm là lợi nhuận trước thuế và sau thuế. Như vậy tương ứng cũng sẽ có 2 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trước thuế và sau thuế trên doanh thu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu (thuần)}}$$

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

b) Tỷ suất sinh lời của tài sản.

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

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

c) Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (ROA)

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là chỉ tiêu đo lường mức sinh lời của đồng vốn. Cũng như chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, người ta thường tính riêng mối quan hệ giữa lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế với vốn kinh doanh.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Trong hai chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trước thuế vốn kinh doanh và tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh thì tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh được các nhà quản trị tài chính sử dụng nhiều hơn, bởi lẽ nó phản ánh số lợi nhuận còn lại (sau khi đã trả lãi vay ngân hàng và làm nghĩa vụ với nhà nước) được sinh ra do sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh.

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

hoặc

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu}}{\text{Vòng quay toàn bộ vốn}}$$

d) Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này. Công thức xác định như sau:

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

Chú ý: Người ta có thể tìm hiểu nguyên nhân dẫn tới tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu cao hay thấp bằng việc phân tích công thức như sau:

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

sau thuế vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}$	$\frac{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}$
-------------------------	---------------------------------	--	--------------------------------

Hoặc

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu}}{\text{Vòng quay toàn bộ vốn}} \times \frac{1}{1 - \text{Hệ số nợ}}$$

1.2.4 Phân tích tổng hợp tình hình tài chính

Phương pháp phân tích dupoint so với phương pháp tỉ lệ là nó không chỉ dừng lại ở hiện tượng mà còn có gắng giải thích nguyên nhân gây ra hiện tượng đó.

1.2.4.1 Đẳng thức dupoint thứ nhất

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \text{Lãi ròng} / \text{Tổng tài sản} \\ &= (\text{Lãi ròng} / \text{Tổng thu nhập}) \times (\text{Tổng thu nhập} / \text{Tổng tài sản}) \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \end{aligned}$$

ROA phụ thuộc vào 2 yếu tố là ROS (lợi nhuận biên) và vòng quay tổng tài sản. Muốn tăng ROA thì ta có 2 hướng

* Tăng ROS: Phần đầu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí vay và tăng các tài sản sinh lời

* Tăng vòng quay tổng tài sản

1.2.4.2 Đẳng thức dupoint thứ 2

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{Lãi ròng} / \text{Vốn chủ sở hữu} \\ &= (\text{Lãi ròng} / \text{Tổng tài sản}) \times (\text{Tổng tài sản} / \text{Vốn chủ sở hữu}) \\ &= \text{ROA} \times (\text{Tổng tài sản} / \text{Vốn chủ sở hữu}) \end{aligned}$$

ROE phụ thuộc vào 2 chỉ số là ROA, Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu. Để tăng ROE thì có 2 hướng là:

* Tăng ROA

* Tăng tỉ số tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu: giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ.

1.2.4.3 Đẳng thức dupoint tổng hợp

$ROE = ROS \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \times (\text{Tổng tài sản} / \text{Vốn chủ sở hữu})$

ROE phụ thuộc vào 3 chỉ số: ROS, vòng quay tổng tài sản, Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu. Các chỉ tiêu này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau đối với ROE.

Dựa vào phương pháp thay thế liên hoàn ta tìm ra nguyên nhân làm tăng giảm chỉ số này.

* Ý nghĩa:

Đây là một công cụ rất tốt để cung cấp cho mọi người kiến thức căn bản giúp tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của công ty.

PHẦN II

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VITAL.

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công Ty Cổ Phần Vital

- Tên Công ty.

Tên tiếng Việt của Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN VITAL

Tên tiếng Anh của Công ty: VITAL JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt của Công ty: VITAL., JSC

- Địa chỉ trụ sở chính.

Địa chỉ: Số 2A, đường Láng Hạ, phường Thành Công, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.

Điện thoại: 0438311791

Fax: 0438351457

- Tên, địa chỉ của chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty:

Chi nhánh Công ty cổ phần Vital (T.P Hà Nội): tầng 1, tầng 2, tòa nhà số 7 Tôn Đức Thắng, phường Bến Nghé, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh;

Chi nhánh Công ty cổ phần Vital: số 63A, ấp Tân Thịnh, xã Đồi 61, huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai;


Chi nhánh Công ty cổ phần Vital tại Thái Bình: xã Đông Cơ, huyện Tiền Hải, tỉnh Thái Bình.

Năm 1996, được sự chấp thuận của UBND Tỉnh Thái Bình, Công ty Cổ phần Vital - thành viên của tập đoàn Bitexco đã đầu tư xây dựng một nhà máy sản xuất nước khoáng hiện đại bậc nhất Việt Nam với dây chuyền công nghệ, thiết bị của Italia với sự kiểm soát chất lượng sản phẩm của các chuyên gia đến từ FDT - Italy.

Mỏ nước khoáng thiên nhiên Vital nằm trong phần phía Bắc cầu tạo Tiền Hải C được giới hạn ở phía Đông Bắc - Vĩnh Ninh, Tây Bắc - Trà Lý. Diện tích mỏ nước khoáng 12 km², ở độ sâu khoảng 450 m. Do nằm ở khu vực có nhiều nét đứt gãy của vỏ địa cầu, lại nằm kẹp giữa hai lớp sét kết có khả năng cách nước tốt nên nguồn nước khoáng Vital có chứa nhiều khoáng chất hòa tan tự nhiên có tác dụng tốt cho cơ thể, đặc biệt thuần khiết, thành phần của nước rất ổn định, nhiệt độ của nước khi khai thác luôn là 36.5⁰C.

Nhà máy sản xuất nước khoáng Vital được xây dựng ngay trên mỏ nước nên nước khoáng thiên nhiên Vital được khai thác ngay tại nguồn trên dây chuyền hiện đại, khép kín, đồng bộ của Italy dưới sự hướng dẫn và giám sát chặt chẽ của những chuyên gia nước ngoài nhiều kinh nghiệm, đảm bảo đóng chai tự động với đầy đủ các chỉ số khoáng chất quý giá đã công bố và được kiểm nghiệm tại trung tâm FdT - Milano – Italy.

Trải qua nhiều năm hình thành và phát triển, với phương châm đề cao chất lượng sản phẩm, nước khoáng thiên nhiên Vital đã dần dần khẳng định được vị trí trên thị trường cũng như trong tâm trí người tiêu dùng, là loại nước được lựa chọn sử dụng trong nhiều Hội nghị lớn của Việt Nam cũng như quốc tế tại Việt Nam: Apec 2006, Asem 5, Asem9, Sea Games 22, Para Games 2, Tiger Cup, IndoorGame ...v..v...

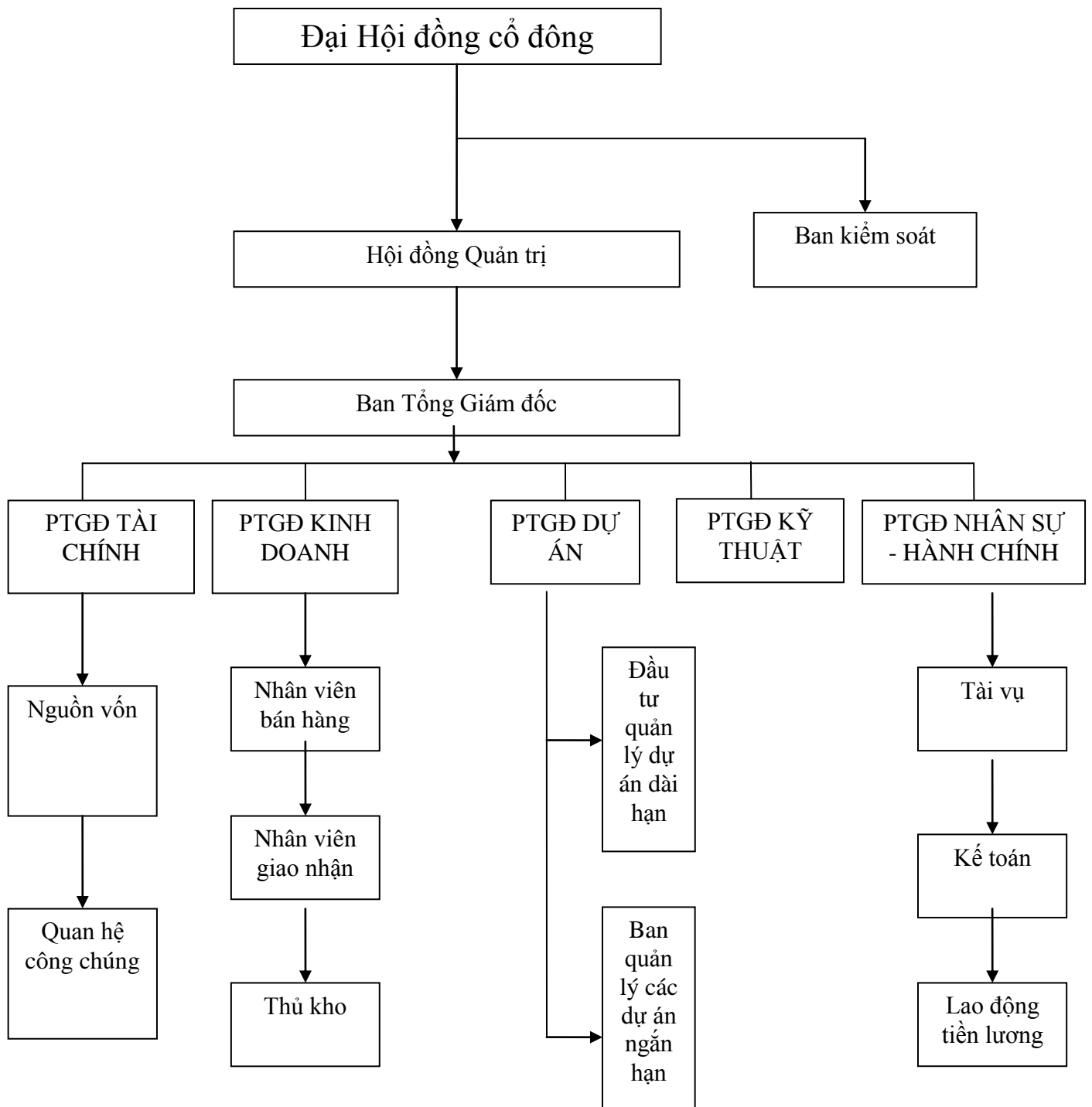
 Ngành nghề sản xuất kinh doanh chính:

STT	Tên ngành
1	- Kinh doanh nước khoáng thiên nhiên đóng chai có gaz và không gaz nhãn hiệu Vital;
2	- Kinh doanh nước ngọt và nước giải khát các loại;

2.1.1. Cơ cấu tổ chức và đội ngũ cán bộ công nhân viên

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Vital được tổ chức theo mô hình trực tuyến chức năng. Giám đốc có quyền cao nhất, quản lý toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ của Công ty, đại diện cho toàn thể cán bộ công nhân viên, chịu trách nhiệm trước các cơ quan trực năng cấp trên về hoạt động của Công ty mình. Giám đốc căn cứ vào các đề xuất của các phó giám đốc và các phòng ban chức năng để đưa ra quyết định.

Sơ đồ bộ máy tổ chức



Sơ đồ bộ máy tổ chức của Công ty cổ phần Vital

 **Nhiệm vụ của các phòng ban.****♣ Đại hội đồng Cổ đông**

Đại hội đồng Cổ đông gồm tất cả Cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.

♣ Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị (Hội đồng) là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng Cổ đông.

♣ Chủ tịch Hội đồng Quản trị.

Hội đồng bầu Chủ tịch trong số các Thành viên. Chủ tịch có thể kiêm Tổng Giám đốc.

♣ Ban giám đốc.

◆ Tổng giám đốc Công ty là người điều hành hoạt động kinh doanh hằng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị Công ty và trước Pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ của mình.

◆ Tổng Giám đốc Điều Hành, các Phó Tổng Giám đốc:

Tổng Giám đốc điều hành hoặc giám đốc điều hành, các Phó Tổng giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, miễn nhiệm hoặc tuyển dụng theo đề nghị của Tổng Giám đốc và là người trợ giúp cho Tổng Giám đốc trong việc điều hành quản lý Công ty.

♣ Ban kiểm soát.

Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và Điều hành Công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng Cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.

2.1.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Vital

🚦 Sản phẩm của Công ty.

- ♣ Nước khoáng thiên nhiên đóng chai có gaz và không gaz nhãn hiệu Vital.
- ♣ Nước ngọt và nước giải khát các loại.

🚦 Công nghệ sản xuất

Nước khoáng thiên nhiên Vital được đóng chai tại nguồn Đông Cơ - Tiên Hải – Thái Bình trên dây truyền hiện đại, khép kín, đồng bộ của Italy dưới sự hướng dẫn và giám sát chặt chẽ của những chuyên gia nước ngoài nhiều kinh nghiệm, đảm bảo đóng chai tự động với đầy đủ các chỉ số khoáng chất quý giá đã công bố và được kiểm nghiệm tại trung tâm FTD – Minalo – Italy.

2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital

2.2.1. Phân tích trên từng báo cáo tài chính

2.2.1.1. Phân tích ngang trên từng báo cáo tài chính.

🚦 Năm 2007

➤ Bảng 1: Bảng cân đối kế toán năm 2007

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	Chênh lệch	
			Số tiền	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	14,669,644,063	10,902,979,777	3,766,664,286	34.55
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1,519,475,602	877,478,256	641,997,346	73.16
1. Tiền	1,519,475,602	877,478,256	641,997,346	73.16
III. Các khoản phải thu	3,820,141,148	5,024,627,910	(1,204,486,762)	(23.97)
1. Phải thu khách hàng	3,208,875,060	3,813,579,258	(604,704,198)	(15.86)
2. Phải trả trước cho người bán	144,300,000	200,133,080	(55,833,080)	(27.90)

4. Phải thu theo tiến độ hợp đồng lao động	0	1,101,915,572	(1,101,915,572)	(100)
5. Các khoản phải thu khác	466,966,088	0	466,966,088	
IV. Hàng tồn kho	6,051,305,767	3,306,647,657	2,744,658,110	83.00
1. Hàng tồn kho	6,051,305,767	3,306,647,657	2,744,658,110	83.00
V. Tài sản ngắn hạn khác	3,278,721,546	1,694,225,954	1,584,495,592	93.52
1. Chi phí trả trước	149,173,762	0	149,173,762	
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1,579,639,948	1,323,663,721	255,976,227	19.34
4. Tài sản ngắn hạn	1,549,907,836	370,562,233	1,179,345,603	318.26
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	21,876,708,024	18,766,170,631	3,110,537,393	16.58
II. Tài sản cố định hữu hình	20,047,953,121	17,114,650,170	2,933,302,951	17.14
1. Tài sản cố định hữu hình	17,638,220,820	16,844,650,170	793,570,650	4.71
Nguyên giá	20,344,103,035	17,728,932,557	2,615,170,478	14.75
Giá trị hao mòn lũy kế	(2,705,882,215)	(884,282,387)	(1,821,599,828)	206
3. Tài sản cố định vô hình	227,246,017	270,000,000	(42,753,983)	(15.83)
Nguyên giá	270,000,000	270,000,000	0	0
Giá trị hao mòn lũy kế	(42,753,983)	0	(42,753,983)	
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2,182,486.28	0	2,182,486	
V. Tài sản dài hạn khác	1,828,754,903	1,651,520,461	177,234,442	10.73
1. Chi phí trả trước dài hạn	1,828,754,903	1,651,520,461	177,234,442	10.73
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	36,546,352,087	29,669,150,408	6,877,201,679	23.18
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	25,850,251,375	24,542,328,035	1,307,923,340	5.33
I.NỢ NGẮN HẠN	16,571,351,687	11,666,048,035	4,905,303,652	42.05
1. Vay và nợ ngắn hạn	9,137,499,341	0	9,137,499,341	
2. Phải trả cho người bán	5,125,454,619	9,782,722,784	(4,657,268,165)	(47.61)
3. người mua trả tiền trước	526,512,504	683,907,330	(157,394,826)	(23.01)

4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	256,311,913	123,101,956	133,209,957	108.21
5. Phải trả người lao động	343,246,437	225,154,596	118,091,841	52.45
6. Chi phí trả trước	0	30,000,000	(30,000,000)	(100)
9. Các khoản phải trả phải nộp khác	1,182,326,873	821,161,369	361,165,504	43.98
II. NỢ DÀI HẠN	9,278,899,688	12,876,280,000	(3,597,380,312)	(27.94)
1. Phải trả dài hạn người bán	0	12,736,500,000	(12,736,500,000)	(100)
3. Phải trả dài hạn khác	528,899,688	139,780,000	389,119,688	278.38
4. Vay và nợ dài hạn	8,750,000,000	0	8,750,000,000	
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	10,696,100,712	5,126,822,373	5,569,278,339	108.63
I. Vốn chủ sở hữu	10,696,100,712	5,126,822,373	5,569,278,339	108.63
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	5,100,000,000	4,900,000,000	96.08
10. Lợi nhuận chưa phân phối	696,100,712	26,822,373	669,278,339	2495.22
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN.	36,546,352,087	29,669,150,408	6,877,201,679	23.18

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

Phần tài sản: Tài sản ngắn hạn tăng 34.55%. Nguyên nhân chủ yếu là do: tiền tăng lên 73.16%, hàng tồn kho tăng 83%, tài sản ngắn hạn khác tăng 93.52%. Còn lại các loại tài sản ngắn hạn khác như: các khoản phải thu giảm 23.97%. Tiền mặt tăng, các khoản phải thu giảm chứng tỏ doanh nghiệp đã quan tâm tới công tác đòi nợ, hàng tồn kho tăng thể hiện doanh nghiệp đang có chiến lược chiếm lĩnh thị trường. Tài sản cố định tăng 17.14%. Mức tăng này do đầu tư vào máy móc thiết bị nhà xưởng, chứng tỏ doanh nghiệp đã quan tâm đến việc tăng năng lực công ty, mở rộng kinh doanh.

Phần nguồn vốn: Nợ phải trả tăng 5.33% song đó là tăng nợ ngắn hạn 42.05%. Còn nợ dài hạn giảm 27.94%. Doanh nghiệp cần quan tâm đến các khoản nợ của mình hơn nữa. Vốn chủ sở hữu tăng 108.63% chủ yếu là do các cổ đông

góp thêm vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, còn lợi nhuận chưa phân phối chỉ tăng 2495.22%. Điều này chứng tỏ kết quả kinh doanh trong năm đã đem lại hiệu quả.

➤ Bảng 2: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007

Đơn vị tính: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	SỐ NĂM NAY	SỐ NĂM TRƯỚC	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,607,710,647	12,803,008,790	11,804,701,857	92.20
2	Các khoản giảm trừ	316,158,568	241,775,560	74,383,008	30.77
3	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,291,552,079	12,561,233,230	11,730,318,849	93.39
4	Giá vốn hàng bán	12,914,695,454	6,921,614,280	5,993,081,174	86.59
5	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	11,376,856,625	5,639,618,950	5,737,237,675	101.73
6	Doanh thu hoạt động tài chính	38,138,682	7,082,842	31,055,840	438.47
7	Chi phí tài chính	1,044,500,460	2,481,458	1,042,019,002	41992.21
8	Chi phí bán hàng	7,282,729,958	4,354,005,635	2,928,724,323	67.27
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,617,160,234	1,184,662,090	1,432,498,144	120.92
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	470,604,655	105,552,609	365,052,046	345.85
11	Thu nhập khác	293,167,549	3,165,048	290,002,501	9162.66
12	Chi phí khác	94,493,865	3,836,584	90,657,281	2362.97
13	Lợi nhuận khác	198,673,684	(671,536)	199,345,220	29684.96
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	669,278,339	104,881,073	564,397,266	538.13
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	167,319,585	78,058,700	89,260,885	114.35
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập	501,958,754	26,822,373	475,136,381	1771.42

doanh nghiệp

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

- Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 93.39%. Doanh nghiệp hoạt động tốt, cần phát huy. Nguyên nhân tăng doanh thu thuần do giá vốn hàng bán tăng 86.59%. Doanh nghiệp cần hạn chế việc tăng giá vốn hàng bán.

- Doanh thu hoạt động tài chính tăng 438.47%. Doanh nghiệp hoạt động tốt, cần đẩy mạnh hơn nữa.

- Chi phí tài chính tăng 41992.21%. Điều này rất bất lợi cho công ty, vì công ty phải lo một khoản tiền lãi vay là rất lớn so với năm trước. Công ty cần phải hạn chế các khoản vay một cách tối đa.

- Chi phí bán hàng tăng 67.27%. Nguyên nhân chủ yếu là tăng chi phí nhân viên và tăng chi phí khuyến mãi, tiếp thị, quảng cáo. Chứng tỏ công ty đang đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 120.92%. Do tăng chi phí nhân viên và tăng chi phí dịch vụ thuê ngoài.

- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 1771.42% → Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả.

✚ Năm 2008

➤ Bảng 3: Bảng cân đối kế toán năm 2008

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	Chênh lệch	
			Số tiền	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	25,813,983,560	14,669,644,063	11,144,339,497	75.97
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1,522,103,020	1,519,475,602	2,627,418	0.17
1. Tiền	1,522,103,020	1,519,475,602	2,627,418	0.17
III. Các khoản phải thu	14,932,752,853	3,820,141,148	11,112,611,705	290.90
1. Phải thu khách hàng	3,470,563,277	3,208,875,060	261,688,217	8.16

2. Phải trả trước cho người bán	11,033,789,233	144,300,000	10,889,489,233	7546.42
5. Các khoản phải thu khác	428,400,343	466,966,088	(38,565,745)	(8.26)
IV. Hàng tồn kho	6,246,230,416	6,051,305,767	194,924,649	3.22
1. Hàng tồn kho	6,246,230,416	6,051,305,767	194,924,649	3.22
V. Tài sản ngắn hạn khác	3,112,897,271	3,278,721,546	(165,824,275)	(5.06)
1. Chi phí trả trước	413,694,177	149,173,762	264,520,415	177.32
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1,515,138,968	1,579,639,948	(64,500,980)	(4.08)
4. Tài sản ngắn hạn	1,184,064,126	1,549,907,836	(365,843,710)	(23.60)
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	31,931,280,791	21,876,708,024	10,054,572,767	45.96
II. Tài sản cố định hữu hình	23,471,853,569	20,047,953,121	3,423,900,448	17.08
1. Tài sản cố định hữu hình	16,216,925,615	17,638,220,820	(1,421,295,205)	(8.06)
Nguyên giá	20,807,671,036	20,344,103,035	463,568,001	2.28
Giá trị hao mòn lũy kế	(4,590,745,421)	(2,705,882,215)	(1,884,863,206)	69.66
3. Tài sản cố định vô hình	214,781,886	227,246,017	(12,464,131)	(5.48)
Nguyên giá	270,000,000	270,000,000	0	0
Giá trị hao mòn lũy kế	(55,218,114)	(42,753,983)	(12,464,131)	29.15
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7,040,146,068	2,182,486,284	4,857,659,784	222.57
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,361,820,000	0	3,361,820,000	
V. Tài sản dài hạn khác	5,097,607,222	1,828,754,903	3,268,852,319	178.75
1. Chi phí trả trước dài hạn	5,097,607,222	1,828,754,903	3,268,852,319	178.75
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	57,745,264,351	36,546,352,087	21,198,912,264	58.01
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	46,019,498,353	25,850,251,375	20,169,246,978	78.02
I.NỢ NGẮN HẠN	32,664,016,863	16,571,351,687	16,092,665,176	97.11
1. Vay và nợ ngắn hạn	27,296,180,597	9,137,499,341	18,158,681,256	198.73
2. Phải trả cho người bán	1,877,730,861	5,125,454,619	(3,247,723,758)	(63.36)
3. người mua trả tiền trước	365,400,789	526,512,504	(161,111,715)	(30.60)

4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	127,455,083	256,311,913	(128,856,830)	(50.27)
5. Phải trả người lao động	839,849,253	343,246,437	496,602,816	144.68
9. Các khoản phải trả phải nộp khác	2,157,400,280	1,182,326,873	975,073,407	82.47
II. NỢ DÀI HẠN	13,355,481,490	9,278,899,688	4,076,581,802	43.93
3. Phải trả dài hạn khác	541,840,285	528,899,688	12,940,597	2.45
4. Vay và nợ dài hạn	12,813,641,205	8,750,000,000	4,063,641,205	46.44
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	11,725,765,998	10,696,100,712	1,029,665,286	9.63
I. Vốn chủ sở hữu	11,725,765,998	10,696,100,712	1,029,665,286	9.63
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	10,000,000,000	0	0
10. Lợi nhuận chưa phân phối	1,725,765,998	696,100,712	1,029,665,286	147.92
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN.	57,745,264,351	36,546,352,087	21,198,912,264	58.01

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

- Phần tài sản: Tài sản ngắn hạn tăng 75.97%. Nguyên nhân chủ yếu là do: tiền tăng lên 0.17%, hàng tồn kho tăng 3.22%, các khoản phải thu tăng 290.90%. Còn lại các loại tài sản ngắn hạn khác như: tài sản ngắn hạn khác giảm 5.06%. Hàng tồn kho, các khoản phải thu tăng thể hiện khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp có sự tăng lên. Tài sản cố định tăng 17.08%. Mức tăng này hoàn toàn do đầu tư vào máy móc thiết bị nhà xưởng, chứng tỏ doanh nghiệp đã quan tâm đến việc tăng năng lực công ty, mở rộng kinh doanh.

- Phần nguồn vốn: Nợ phải trả tăng 78.02% song đó là tăng nợ ngắn hạn 97.11% và tăng nợ dài hạn 43.93%. Doanh nghiệp cần quan tâm đến các khoản nợ của mình hơn nữa. Vốn chủ sở hữu tăng 9.63%, là do lợi nhuận chưa phân phối giữ lại tăng 147.92%. Điều này chứng tỏ kết quả kinh doanh trong năm đã đem lại hiệu quả.

➤ Bảng 4: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2008

Đơn vị tính: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	SỐ NĂM NAY	SỐ NĂM TRƯỚC	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,566,729,213	24,607,710,647	(40,981,434)	(0.17)
2	Các khoản giảm trừ	221,030,676	316,158,568	(95,127,892)	(30.09)
3	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	24,345,698,537	24,291,552,079	54,146,458	0.22
4	Giá vốn hàng bán	11,754,222,927	12,914,695,454	(1,160,472,527)	(8.99)
5	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	12,591,475,610	11,376,856,625	1,214,618,985	10.68
6	Doanh thu hoạt động tài chính	298,660,584	38,138,682	260,521,902	683.09
7	Chi phí tài chính	1,704,269,950	1,044,500,460	659,769,490	63.17
8	Chi phí bán hàng	7,497,928,909	7,282,729,958	215,198,951	2.95
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,559,921,091	2,617,160,234	(57,239,143)	(2.19)
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1,128,016,244	470,604,655	657,411,589	139.70
11	Thu nhập khác	149,564,273	293,167,549	(143,603,276)	(48.98)
12	Chi phí khác	247,915,231	94,493,865	153,421,366	162.36
13	Lợi nhuận khác	(98,350,958)	198,673,684	(297,024,642)	(149.50)
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	1,029,665,286	669,278,339	360,386,947	53.85
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	112,416,322	167,319,585	(54,903,263)	(32.81)
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	917,248,964	501,958,754	415,290,210	82.73

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

- Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 0.22%. → tỷ lệ tăng rất thấp, công ty cần quan tâm đến doanh thu thuần hơn nữa.
- Mặc dù doanh thu thuần tăng không mạnh song doanh nghiệp đã hạn chế được việc tăng giá vốn hàng bán và đã giảm 8.99% so với năm trước.
- Chi phí tài chính tăng 63.17%. Tỷ lệ phần trăm đã giảm rất nhiều so với năm 2007 (41992.21%). Điều đó là hoàn toàn có lợi cho doanh nghiệp. Song tỷ lệ tăng vẫn còn tương đối cao, doanh nghiệp cần lưu ý.
- Chi phí bán hàng tăng 2.95%. Nguyên nhân chủ yếu là tăng chi phí nhân viên và tăng chi phí khuyến mãi, tiếp thị, quảng cáo. Chứng tỏ công ty đang đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 2.19%. Do tăng chi phí nhân viên và tăng chi phí dịch vụ thuê ngoài.
- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 53.85% → Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả.

🇻🇳 Năm 2009

➤ Bảng 5: Bảng cân đối kế toán năm 2009

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	Chênh lệch	
			Số tiền	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	55,595,621,380	25,813,983,560	29,781,637,820	115.37
I/ Tiền và các khoản tương đương tiền	699,702,563	1,522,103,020	(822,400,457)	(54.03)
1-Tiền	699,702,563	1,522,103,020	(822,400,457)	(54.03)
III/ Các khoản phải thu ngắn hạn	35,819,349,770	14,932,752,853	20,886,596,917	139.87
1-Phải thu khách hàng	23,593,086,638	3,470,563,277	20,122,523,361	579.81
2-Trả trước cho người bán	11,560,465,710	11,033,789,233	526,676,477	4.77
3-Các khoản phải thu khác	575,797,422	428,400,343	147,397,079	34.41

IV/ Hàng Tồn Kho	14,565,060,077	6,246,230,416	8,318,829,661	133.18
1-Hàng tồn kho	14,565,060,077	6,246,230,416	8,318,829,661	133.18
V/ Tài sản ngắn hạn khác	4,511,508,970	3,112,897,271	1,398,611,699	44.93
1-Chi phí trả trước ngắn hạn	482,330,048	413,694,177	68,635,871	16.59
2-Thuế GTGT được khấu trừ	2,190,386,652	1,515,138,968	675,247,684	44.57
3-Tài sản ngắn hạn khác	1,838,792,270	1,184,064,126	654,728,144	55.29
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	39,460,359,276	31,931,280,791	7,529,078,485	23.58
II/ Tài sản cố định	29,160,986,269	23,471,853,569	5,689,132,700	24.24
1-TSCĐ hữu hình	21,734,088,930	16,216,925,615	5,517,163,315	34.02
-Nguyên giá	27,099,881,555	20,807,671,036	6,292,210,519	30.24
-Giá trị hao mòn lũy kế	(5,365,792,625)	4,590,745,421	(9,956,538,046)	(216.88)
2-TSCĐ vô hình	317,056,394	214,781,886	102,274,508	47.62
-Nguyên giá	401,000,000	270,000,000	131,000,000	48.52
-Giá trị hao mòn lũy kế	83,943,606	55,218,114	28,725,492	52.02
3-Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7,109,840,945	7,040,146,068	69,694,877	0.99
IV/ Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,361,820,000	3,361,820,000	0	0
1-Đầu tư dài hạn khác	3,361,820,000	3,361,820,000	0	0
V-Tài sản dài hạn khác	6,937,553,007	5,097,607,222	1,839,945,785	36.09
1-Chi phí trả trước dài hạn	6,937,553,007	5,097,607,222	1,839,945,785	36.09
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	95,055,980,656	57,745,264,351	37,310,716,305	64.61
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	82,592,179,462	46,019,498,353	36,572,681,109	79.47
I/ Nợ Ngắn Hạn	43,903,202,387	32,664,016,863	11,239,185,524	34.41
1-Vay và nợ ngắn hạn	20,333,632,763	27,296,180,597	(6,962,547,834)	(25.51)
2-Phải trả cho người bán	18,527,652,174	1,877,730,861	16,649,921,313	886.70
3-Người mua trả tiền trước	1,761,072,635	365,400,789	1,395,671,846	381.96

4-Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	89,620,463	127,455,083	(37,834,620)	(29.68)
5-Phải trả người lao động	1,075,609,992	839,849,253	235,760,739	28.07
6-Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	2,115,614,360	2,157,400,280	(41,785,920)	(1.94)
II/ Nợ dài hạn	38,688,977,075	13,355,481,490	25,333,495,585	189.69
1-Phải trả dài hạn khác	420,711,988	541,840,285	(121,128,297)	(22.35)
2-Vay và nợ dài hạn	38,268,265,087	12,813,641,205	25,454,623,882	198.65
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	12,463,801,194	11,725,765,998	738,035,196	6.29
I/ Vốn chủ sở hữu	12,463,801,194	11,725,765,998	738,035,196	6.29
1-Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	10,000,000,000	0	0
2-Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2,463,801,194	1,725,765,998	738,035,196	42.77
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	95,055,980,656	57,745,264,351	37,310,716,305	64.61

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

- Phần tài sản: Tài sản ngắn hạn tăng 115.37%. Nguyên nhân chủ yếu là do: hàng tồn kho tăng 133.18%, các khoản phải thu tăng 139.87%, tài sản ngắn hạn khác tăng 44.93%. Còn lại các loại tài sản ngắn hạn khác như: tiền mặt giảm 54.03%. Hàng tồn kho, các khoản phải thu tăng thể hiện khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp có sự tăng lên. Tài sản cố định tăng 24.24%. Mức tăng này hoàn toàn do đầu tư vào máy móc thiết bị nhà xưởng, chứng tỏ doanh nghiệp đã quan tâm đến việc tăng năng lực công ty, mở rộng kinh doanh, và như vậy việc chi tiêu tiền là hợp lý. Đã đầu tư theo chiều sâu, tăng sức mạnh cạnh tranh.

- Phần nguồn vốn: Nợ phải trả tăng 79.47% song đó là tăng nợ ngắn hạn 34.41% và tăng nợ dài hạn 189.69%. Doanh nghiệp cần quan tâm đến các khoản nợ của mình hơn nữa. Vốn chủ sở hữu tăng 6.29%, là do lợi nhuận chưa phân phối

giữ lại tăng 42.77%. Điều này chứng tỏ kết quả kinh doanh trong năm đã đem lại hiệu quả.

➤ Bảng 6: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2009

Đơn vị tính: VNĐ


STT	CHỈ TIÊU	SỐ NĂM NAY	SỐ NĂM TRƯỚC	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	47,392,605,818	24,566,729,213	22,825,876,605	92.91
2	Các khoản giảm trừ	93,034,443	221,030,676	(127,996,233)	(57.91)
3	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	47,299,571,375	24,345,698,537	22,953,872,838	94.28
4	Giá vốn hàng bán	38,216,233,954	11,754,222,927	26,462,011,027	225.13
5	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	9,083,337,421	12,591,475,610	(3,508,138,189)	(27.86)
6	Doanh thu hoạt động tài chính	117,334,112	298,660,584	(181,326,472)	(60.71)
7	Chi phí tài chính	584,088,558	1,704,269,950	(1,120,181,392)	(65.73)
8	Chi phí bán hàng	6,004,576,573	7,497,928,909	(1,493,352,336)	(19.92)
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,869,904,037	2,559,921,091	(690,017,054)	(26.95)
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	742,102,365	1,128,016,244	(385,913,879)	(34.21)
11	Thu nhập khác	319,111,185	149,564,273	169,546,912	113.36
12	Chi phí khác	323,178,354	247,915,231	75,263,123	30.36
13	Lợi nhuận khác	(4,067,169)	(98,350,958)	94,283,789	(95.86)
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	738,035,196	1,029,665,286	(291,630,090)	(28.32)
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	62,234,535	112,416,322	(50,181,787)	(44.64)
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	675,800,661	917,248,964	(241,448,303)	(26.32)

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

- Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 94.28%. → tỷ lệ tăng cao, công ty cần phát huy công tác tiêu thụ sản phẩm.
- Mặc dù doanh thu thuần tăng mạnh song việc tăng doanh thu thuần chủ yếu là do tăng giá vốn hàng bán (225.13%). Doanh nghiệp cần quan tâm đến việc giảm giá vốn hàng bán.
- Chi phí tài chính giảm 65.73%. Điều đó là hoàn toàn có lợi cho doanh nghiệp.
- Chi phí bán hàng giảm 19.92%, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 26.95%. Chứng tỏ doanh nghiệp đã cắt giảm được chi phí tiêu thụ sản phẩm. Việc đó cũng rất có lợi cho doanh nghiệp.
- Qua bảng 6 ta thấy: Doanh nghiệp đã hạn chế được các khoản chi phí song lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp giảm 26.32%. Do giá vốn hàng bán tăng quá cao. Doanh nghiệp nên tìm cách hạ giá thành sản phẩm.

2.2.1.2. So sánh dọc trên từng báo cáo tài chính.

 Bảng 7: Bảng cân đối kế toán năm 2007.

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM		SỐ ĐẦU NĂM	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	14,669,644,063	40.14	10,902,979,777	36.75
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1,519,475,602	4.16	877,478,256	2.96
1. Tiền	1,519,475,602	4.16	877,478,256	2.96
III. Các khoản phải thu	3,820,141,148	10.45	5,024,627,910	16.94
1. Phải thu khách hàng	3,208,875,060	8.78	3,813,579,258	12.85
2. Phải trả trước cho người bán	144,300,000	0.39	200,133,080	0.67
4. Phải thu theo tiến độ hợp đồng lao động		0	1,101,915,572	3.71
5. Các khoản phải thu khác	466,966,088	1.28	0	0
IV. Hàng tồn kho	6,051,305,767	16.56	3,306,647,657	11.15

1. Hàng tồn kho	6,051,305,767	16.56	3,306,647,657	11.15
V. Tài sản ngắn hạn khác	3,278,721,546	8.97	1,694,225,954	5.71
1. Chi phí trả trước	149,173,762	0.41	0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1,579,639,948	4.32	1,323,663,721	4.46
4. Tài sản ngắn hạn	1,549,907,836	4.24	370,562,233	1.25
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	21,876,708,024	59.86	18,766,170,631	63.25
II. Tài sản cố định hữu hình	20,047,953,121	54.86	17,114,650,170	57.69
1. Tài sản cố định hữu hình	17,638,220,820	48.26	16,844,650,170	56.77
Nguyên giá	20,344,103,035	55.67	17,728,932,557	59.76
Giá trị hao mòn lũy kế	(2,705,882,215)	(7.40)	(884,282,387)	(2.98)
3. Tài sản cố định vô hình	227,246,017	0.62	270,000,000	0.91
Nguyên giá	270,000,000	0.74	270,000,000	0.91
Giá trị hao mòn lũy kế	(42,753,983)	(0.12)	0	0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2,182,486.28	0.01	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	1,828,754,903	5.00	1,651,520,461	5.57
1. Chi phí trả trước dài hạn	1,828,754,903	5.00	1,651,520,461	5.57
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	36,546,352,087	100	29,669,150,408	100
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	25,850,251,375	70.73	24,542,328,035	82.72
I. NỢ NGẮN HẠN	16,571,351,687	45.34	11,666,048,035	39.32
1. Vay và nợ ngắn hạn	9,137,499,341	25.00	0	0
2. Phải trả cho người bán	5,125,454,619	14.02	9,782,722,784	32.97
3. người mua trả tiền trước	526,512,504	1.44	683,907,330	2.31
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	256,311,913	0.70	123,101,956	0.41
5. Phải trả người lao động	343,246,437	0.94	225,154,596	0.76
6. Chi phí trả trước		0	30,000,000	0.10
9. Các khoản phải trả phải nộp khác	1,182,326,873	3.24	821,161,369	2.77
II. NỢ DÀI HẠN	9,278,899,688	25.39	12,876,280,000	43.40

1. Phải trả dài hạn người bán	0	0	12,736,500,000	42.93
3. Phải trả dài hạn khác	528,899,688	1.45	139,780,000	0.47
4. Vay và nợ dài hạn	8,750,000,000	23.94	0	0
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	10,696,100,712	29.27	5,126,822,373	17.28
I. Vốn chủ sở hữu	10,696,100,712	29.27	5,126,822,373	17.28
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	27.36	5,100,000,000	17.19
10. Lợi nhuận chưa phân phối	696,100,712	1.90	26,822,373	0.09
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN.	36,546,352,087	100	29,669,150,408	100

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Nhận xét:

Năm 2007: Tài sản ngắn hạn tăng (36.75% lên đến 40.14%) trong tổng tài sản. Do Các khoản phải thu khác tăng 1,28% (do tài sản cho mượn đã lấy về, nhân viên bán hàng vay đã trả tiền cho công ty). Tài sản dài hạn giảm (63.25% xuống còn 59.86%) trong tổng tài sản. Chứng tỏ doanh nghiệp ít đầu tư vào tài sản cố định.

Nợ ngắn hạn tăng, nợ dài hạn giảm và tổng nợ phải trả lại giảm trong tổng nguồn vốn. Chứng tỏ doanh nghiệp trong năm 2007 đã trả một khoản nợ dài hạn lớn hơn khoản vay ngắn hạn.

Nguồn vốn chủ sở hữu đã được củng cố và tăng từ 17.28% lên đến 29.27%.

📊 Bảng 8: Bảng cân đối kế toán năm 2008.

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM		SỐ ĐẦU NĂM	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	25,813,983,560	44.70	14,669,644,063	40.14
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1,522,103,020	2.64	1,519,475,602	4.16
1. Tiền	1,522,103,020	2.64	1,519,475,602	4.16
III. Các khoản phải thu	14,932,752,853	25.86	3,820,141,148	10.45
1. Phải thu khách hàng	3,470,563,277	6.01	3,208,875,060	8.78

2. Phải trả trước cho người bán	11,033,789,233	19.11	144,300,000	0.39
5. Các khoản phải thu khác	428,400,343	0.74	466,966,088	1.28
IV. Hàng tồn kho	6,246,230,416	10.82	6,051,305,767	16.56
1. Hàng tồn kho	6,246,230,416	10.82	6,051,305,767	16.56
V. Tài sản ngắn hạn khác	3,112,897,271	5.39	3,278,721,546	8.97
1. Chi phí trả trước	413,694,177	0.72	149,173,762	0.41
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1,515,138,968	2.62	1,579,639,948	4.32
4. Tài sản ngắn hạn	1,184,064,126	2.05	1,549,907,836	4.24
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	31,931,280,791	55.30	21,876,708,024	59.86
II. Tài sản cố định hữu hình	23,471,853,569	40.65	20,047,953,121	54.86
1. Tài sản cố định hữu hình	16,216,925,615	28.08	17,638,220,820	48.26
Nguyên giá	20,807,671,036	36.03	20,344,103,035	55.67
Giá trị hao mòn lũy kế	(4,590,745,421)	(7.95)	(2,705,882,215)	(7.40)
3. Tài sản cố định vô hình	214,781,886	0.37	227,246,017	0.62
Nguyên giá	270,000,000	0.47	270,000,000	0.74
Giá trị hao mòn lũy kế	(55,218,114)	(0.10)	(42,753,983)	(0.12)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7,040,146,068	12.19	2,182,486,284	5.97
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,361,820,000	5.82	0	0
V. Tài sản dài hạn khác	5,097,607,222	8.83	1,828,754,903	5
1. Chi phí trả trước dài hạn	5,097,607,222	8.83	1,828,754,903	5
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	57,745,264,351	100	36,546,352,087	100
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	46,019,498,353	79.69	25,850,251,375	70.73
I. NỢ NGẮN HẠN	32,664,016,863	56.57	16,571,351,687	45.34
1. Vay và nợ ngắn hạn	27,296,180,597	47.27	9,137,499,341	25
2. Phải trả cho người bán	1,877,730,861	3.25	5,125,454,619	14.02
3. người mua trả tiền trước	365,400,789	0.63	526,512,504	1.44
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	127,455,083	0.22	256,311,913	0.7


5. Phải trả người lao động	839,849,253	1.45	343,246,437	0.94
9. Các khoản phải trả phải nộp khác	2,157,400,280	3.74	1,182,326,873	3.24
II. NỢ DÀI HẠN	13,355,481,490	23.13	9,278,899,688	25.39
3. Phải trả dài hạn khác	541,840,285	0.94	528,899,688	1.45
4. Vay và nợ dài hạn	12,813,641,205	22.19	8,750,000,000	23.94
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	11,725,765,998	20.31	10,696,100,712	29.27
I. Vốn chủ sở hữu	11,725,765,998	20.31	10,696,100,712	29.27
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	17.32	10,000,000,000	27.36
10. Lợi nhuận chưa phân phối	1,725,765,998	2.99	696,100,712	1.9
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN.	57,745,264,351	100	36,546,352,087	100

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Năm 2008: Tài sản ngắn hạn tăng (40.14% lên đến 44.70%), tài sản dài hạn giảm (59.86% xuống còn 55.30%) trong tổng tài sản. Chứng tỏ doanh nghiệp ít đầu tư vào tài sản cố định.

Nợ ngắn hạn tăng, nợ dài hạn giảm và tổng nợ phải trả lại tăng trong tổng nguồn vốn. Chứng tỏ doanh nghiệp trong năm 2008 đã trả một khoản nợ dài hạn ít hơn khoản vay ngắn hạn.

Nguồn vốn chủ sở hữu đã giảm từ 29.27% xuống còn 20.31%.

 Bảng 9: Bảng cân đối kế toán năm 2009.

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	SỐ CUỐI NĂM		SỐ ĐẦU NĂM	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	55,595,621,380	58.49	25,813,983,560	44.7
I/ Tiền và các khoản tương đương tiền	699,702,563	0.74	1,522,103,020	2.64
1-Tiền	699,702,563	0.74	1,522,103,020	2.64
III/ Các khoản phải thu ngắn hạn	35,819,349,770	37.68	14,932,752,853	25.86
1-Phải thu khách hàng	23,593,086,638	24.82	3,470,563,277	6.01
2-Trả trước cho người bán	11,560,465,710	12.16	11,033,789,233	19.11

3-Các khoản phải thu khác	575,797,422	0.61	428,400,343	0.74
IV/ Hàng Tồn Kho	14,565,060,077	15.32	6,246,230,416	10.82
1-Hàng tồn kho	14,565,060,077	15.32	6,246,230,416	10.82
V/ Tài sản ngắn hạn khác	4,511,508,970	4.75	3,112,897,271	5.39
1-Chi phí trả trước ngắn hạn	482,330,048	0.51	413,694,177	0.72
2-Thuế GTGT được khấu trừ	2,190,386,652	2.30	1,515,138,968	2.62
3-Tài sản ngắn hạn khác	1,838,792,270	1.93	1,184,064,126	2.05
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	39,460,359,276	41.51	31,931,280,791	55.3
II/ Tài sản cố định	29,160,986,269	30.68	23,471,853,569	40.65
1-TSCĐ hữu hình	21,734,088,930	22.86	16,216,925,615	28.08
-Nguyên giá	27,099,881,555	28.51	20,807,671,036	36.03
-Giá trị hao mòn lũy kế	(5,365,792,625)	(5.64)	4,590,745,421	7.95
2-TSCĐ vô hình	317,056,394	0.33	214,781,886	0.37
-Nguyên giá	401,000,000	0.42	270,000,000	0.47
-Giá trị hao mòn lũy kế	83,943,606	0.09	55,218,114	0.1
3-Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7,109,840,945	7.48	7,040,146,068	12.19
IV/ Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	3,361,820,000	3.54	3,361,820,000	5.82
1-Đầu tư dài hạn khác	3,361,820,000	3.54	3,361,820,000	5.82
V-Tài sản dài hạn khác	6,937,553,007	7.30	5,097,607,222	8.83
1-Chi phí trả trước dài hạn	6,937,553,007	7.30	5,097,607,222	8.83
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	95,055,980,656	100	57,745,264,351	100
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	82,592,179,462	86.89	46,019,498,353	79.69
I/ Nợ Ngắn Hạn	43,903,202,387	46.19	32,664,016,863	56.57
1-Vay và nợ ngắn hạn	20,333,632,763	21.39	27,296,180,597	47.27
2-Phải trả cho người bán	18,527,652,174	19.49	1,877,730,861	3.25
3-Người mua trả tiền trước	1,761,072,635	1.85	365,400,789	0.63
4-Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	89,620,463	0.09	127,455,083	0.22
5-Phải trả người lao động	1,075,609,992	1.13	839,849,253	1.45

6-Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	2,115,614,360	2.23	2,157,400,280	3.74
II/ Nợ dài hạn	38,688,977,075	40.70	13,355,481,490	23.13
1-Phải trả dài hạn khác	420,711,988	0.44	541,840,285	0.94
2-Vay và nợ dài hạn	38,268,265,087	40.26	12,813,641,205	22.19
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	12,463,801,194	13.11	11,725,765,998	20.31
I/ Vốn chủ sở hữu	12,463,801,194	13.11	11,725,765,998	20.31
1-Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	10.52	10,000,000,000	17.32
2-Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2,463,801,194	2.59	1,725,765,998	2.99
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	95,055,980,656	100	57,745,264,351	100

(Nguồn: Công ty kiểm toán và kế toán Hà Nội)

Năm 2009: Tài sản ngắn hạn tăng (44.70% lên đến 58.49%), tài sản dài hạn giảm (55.30% xuống còn 41.51%) trong tổng tài sản. Chứng tỏ doanh nghiệp ít đầu tư vào tài sản cố định.

Nợ ngắn hạn giảm, nợ dài hạn tăng và tổng nợ phải trả lại tăng trong tổng nguồn vốn. Chứng tỏ doanh nghiệp trong năm 2009 đã trả một khoản nợ ngắn hạn ít hơn khoản vay dài hạn.

Nguồn vốn chủ sở hữu đã giảm từ 20.31% xuống còn 13.11%.

2.2.2. Phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

2.2.2.1. Phân tích chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Tổng tài sản	36,546,352,087	57.745.264.351	95.055.980.656
2	Nợ ngắn hạn	16,571,351,687	32.664.016.863	43.903.202.387
3	Nợ dài hạn	9,278,899,688	13.355.481.490	38.688.977.075
4	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	14,669,644,063	25,813,983,560	55.595.621.380
5	Vật tư hàng hóa tồn kho	6,051,305,767	6.246.230.416	14.565.060.077
6	Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành bằng nợ vay	17,865,466,837	16,431,707,501	22,051,145,324
7	Lợi nhuận trước thuế	669,278,339	1,029,665,286	738,035,196

8	Lãi vay phải trả	1,044,500,460	1,704,269,950	584,088,558
9	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát $= 1/(2+3)$	1.414	1.255	1
10	Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn $= 4/2$	0,89	0,79	1,27
11	Hệ số khả năng thanh toán nhanh $= (4+5)/2$	0,52	0,6	0,935
12	Hệ số thanh toán nợ dài hạn $= 6/3$	1,925	1,23	0,57
13	Hệ số thanh toán lãi vay $= (7+8)/8$	1,64	2	2,26

Bảng 10: Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2008 đã giảm từ 0,89 xuống còn 0,79, song năm 2009 đã tăng lên 1,27. Chứng tỏ hệ số này năm 2009 là an toàn, bởi vì vào thời điểm cuối năm 2009 công ty chỉ cần giải phóng $1/1,27 = 79\%$ số tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn hiện có là đủ thanh toán nợ ngắn hạn.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh tăng dần qua các năm và đến cuối năm 2009 hệ số này bằng 0,935 (gần đạt đến mức lí tưởng $= 1$). Cho nên doanh nghiệp rất thuận lợi cho việc thanh toán công nợ.

Hệ số thanh toán lãi vay tăng dần qua các năm. Chứng tỏ việc sử dụng vốn vay có hiệu quả hơn, và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay càng cao.

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát đã giảm qua các năm và đến cuối năm 2009 chỉ bằng 1. Tức là vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng số tài sản hiện có chỉ đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

Hệ số thanh toán nợ dài hạn giảm dần qua các năm và đến cuối năm 2009 chỉ bằng $0,57 < 1$. Điều đó cho thấy trong dài hạn doanh nghiệp khó có thể trả được nợ nếu hệ số này vẫn tiếp tục giảm. Doanh nghiệp cần lưu ý đối với các khoản vay dài hạn.

2.3.1.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
-----	----------	----------	----------	----------

1	Nợ phải trả	25,850,251,375	46.019.498.353	82.592.179.462
2	Tổng nguồn vốn	36,546,352,087	57.745.264.351	95.055.980.656
3	Vốn chủ sở hữu	10,696,100,712	11.725.765.998	12.463.801.194
4	TSCĐ và đầu tư dài hạn	21,876,708,024	31.931.280.791	39.460.359.276
5	Tổng tài sản	36,546,352,087	57.745.264.351	95.055.980.656
6	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	14,669,644,063	25,813,983,560	55.595.621.380
7	Hệ số nợ = 1/2	0,71	0,8	1
8	Hệ số vốn chủ sở hữu = 3/2	0,3	0,2	0,13
9	Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn = 4/5	0,6	0,553	0,415
10	Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn = 6/5	0,4	0,447	0,585
11	Cơ cấu tài sản = 6/4	0,67	0,81	1,41
12	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ = 3/4	0,489	0,37	0,32

Bảng 11: Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Nhận xét:

Hệ số nợ tăng dần qua các năm, Hệ số vốn chủ sở hữu giảm dần qua các năm. Đây là điều có lợi cho doanh nghiệp vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ và các nhà tài chính sử dụng nó như một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận.

Song tỷ suất tự tài trợ TSCĐ lại giảm xuống đến mức 0,32 (năm 2009). Chứng tỏ một bộ phận của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay, và đặc biệt mạo hiểm khi đó là vốn vay ngắn hạn. Điều đó khiến cho các chủ nợ không thích, vì không có một sự đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn cuối năm 2009 nhỏ hơn các năm trước đó điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa quan tâm đầu tư vào TSCĐ, điều này có thể hạn chế việc đổi mới kỹ thuật, công nghệ để tạo ra tiền đề cho việc tăng năng lực sản xuất trong tương lai.

2.3.1.3 Phân tích chỉ tiêu về hoạt động.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
-----	----------	----------	----------	----------

1	Giá vốn hàng bán	12,914,695,454	11,754,222,927	38,216,233,954
2	Hàng tồn kho bình quân	4,678,976,712	6,148,768,092	10,405,645,247
3	Số ngày trong kỳ	360	360	360
4	Số vòng quay hàng tồn kho =(1)/(2)	2,76	1,91	3,67
5	Doanh thu (thuần)	24,622,858,310	24,793,923,394	47,736,016,672
6	Số dư bình quân các khoản phải thu	4,422,384,529	9,376,447,001	25,376,051,312
7	Vòng quay các khoản phải thu = (5)/(6)	5,57	2,64	1,88
8	Vốn lưu động bình quân	12,786,311,920	20,241,813,812	40,704,802,470
9	Số vòng quay vốn lưu động = (5)/(8)	1,93	1,23	1,17
10	Vốn cố định bình quân	20,321,439,328	26,903,994,408	35,695,820,034
11	Vốn kinh doanh bình quân	33,107,751,248	47,145,808,219	76,400,622,504
12	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho = (3)/(4) (ngày)	131	189	99
13	Kỳ thu tiền trung bình = (3)/(7) (ngày)	64,63	136,36	191,49
14	Số ngày một vòng quay vốn lưu động = (3)/(9) (ngày)	186,53	292,68	307,69
15	Hiệu suất sử dụng vốn cố định = (5)/(10)	1,2	0,92	1,34
16	Vòng quay toàn bộ vốn = (5)/(11)	0,74	0,53	0,62

Bảng 12: Chỉ tiêu về hoạt động

Nhận xét:

Số vòng quay hàng tồn kho tăng mạnh vào cuối năm 2009 đạt mức 3,67

→ Doanh nghiệp kinh doanh đang khá tốt.

Vòng quay các khoản phải thu giảm mạnh. Chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là chậm. Doanh nghiệp đang bị các đối tác chiếm dụng vốn, cần phải đẩy mạnh công tác thu hồi nợ.

2.3.1.4. Phân tích chỉ tiêu sinh lời.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Lợi nhuận trước thuế	669,278,339	1,029,665,286	738,035,196
2	Doanh thu (thuần)	24,622,858,310	24,793,923,394	47,736,016,672

3	Lợi nhuận sau thuế	501,958,754	917,248,964	675,800,661
4	Lãi vay	1,044,500,460	1,704,269,950	584,088,558
5	Giá trị tài sản bình quân	33,107,751,248	47,145,808,219	76,400,622,504
6	Vốn kinh doanh bình quân	33,107,751,248	47,145,808,219	76,400,622,504
7	Vốn chủ sở hữu bình quân	7,911,461,543	11,210,933,355	12,094,783,596
8	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu = (1)/(2)	2,72%	4,15%	1,54%
9	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu = (3)/(2)	2,04%	3,7%	1,42%
10	Tỷ suất sinh lời của tài sản = ((1)+(4))/(5)	5,17%	5,8%	1,73%
11	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế vốn kinh doanh = (1)/(6)	2%	2,2%	1%
12	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn chủ sở hữu = (3)/(7)	6.34%	8.18%	5.59%

Bảng 13: Chỉ tiêu sinh lời

Nhận xét:

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu giảm mạnh từ năm 2008 đến năm 2009 xuống còn 1,54%. Như vậy bình quân một đồng doanh thu ở năm 2009 có 0.0154 đồng lợi nhuận.

Tỷ suất sinh lời của tài sản giảm rõ rệt qua các năm 2007 – 2008 – 2009 tương ứng với 5,17% - 5,8% - 1,73%. Tức là cuối năm 2009 cứ đưa bình quân 1 đồng giá trị tài sản vào sử dụng làm ra 0,0173 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

2.3.2. BẢNG TÓM TẮT CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

STT	Các chỉ tiêu	Năm			So sánh năm 2009 với:	
		2007	2008	2009	2007	2008
1	Khả năng thanh toán tổng quát	1.414	1.255	1	(0.414)	(0.255)
2	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	0.89	0.79	1.27	0.38	0.48
3	Khả năng thanh toán nợ dài hạn	1.925	1.23	0.57	(1.355)	(0.66)
4	Khả năng thanh toán nhanh	0.52	0.6	0.935	0.415	0.335
5	Khả năng thanh toán lãi vay	1.64	2	2.26	0.62	0.26

6	Hệ số nợ	0.71	0.8	1	0.29	0.2
7	Hệ số vốn chủ sở hữu	0.3	0.2	0.13	(0.17)	(0.07)
8	Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn	0.6	0.553	0.415	(0.185)	(0.138)
9	Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn	0.4	0.447	0.585	0.185	0.138
10	Cơ cấu tài sản	0.67	0.81	1.41	0.74	0.6
11	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	0.489	0.37	0.32	(0.169)	(0.05)
12	Vòng quay hàng tồn kho	2.76	1.91	3.67	0.91	1.76
13	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	131	189	99	(32)	(90)
14	Vòng quay các khoản phải thu	5.57	2.64	1.88	(3.69)	(0.76)
15	Kỳ thu tiền trung bình	64.63	136.36	191.49	126.86	55.13
16	Vòng quay vốn lưu động	1.93	1.23	1.17	(0.76)	(0.06)
17	Số ngày một vòng quay vốn lưu động	186.53	292.68	307.69	121.16	15.01
18	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	1.2	0.92	1.34	0.14	0.42
19	Vòng quay toàn bộ vốn	0.74	0.53	0.62	(0.12)	0.09
20	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	2.72%	4.15%	1.54%	(1.18%)	(2.61%)
21	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	2.72%	4.15%	1.54%	(1.18%)	(2.61%)
22	Tỷ suất sinh lời của tài sản	5.17%	5.80%	1.73%	(3.44%)	(4.07%)
23	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế vốn kinh doanh	2%	2.20%	1%	(1%)	(1.2%)
24	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh	2%	2.20%	1%	(1%)	(1.2%)
25	Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu	1.20%	9.20%	6.10%	4.9%	(3.1%)

Qua biểu trên ta thấy:

- Về khả năng thanh toán: so với năm 2008 và năm 2007 có sự chênh lệch không đáng kể. Riêng khả năng thanh toán lãi vay có cao hơn những năm trước.

- Về cơ cấu nguồn vốn và tài sản: Hệ số nợ đã được cải thiện so với năm 2008 và năm 2007. Qua tỷ số này cho thấy doanh nghiệp nếu có nhu cầu về vốn khó có thể huy động bên ngoài bằng con đường vay nợ. Doanh nghiệp nên xem lại cơ cấu tài sản, có sự mất cân đối trong việc đầu tư hình thành tài sản ngắn hạn và tài sản cố định. Tỷ trọng đầu tư vào TSCĐ năm 2009 còn thấp hơn cả năm 2008 và năm 2007.

- Về các tỷ số hoạt động: Tất cả các chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn của doanh nghiệp hầu như đều thấp hơn so với năm 2008 và năm 2007. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng không cao, và là một hạn chế lớn tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Dẫn tới các chỉ tiêu sinh lời của doanh nghiệp đều giảm qua các năm 2007, 2008.

PHẦN III

ĐỀ XUẤT MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VITAL.

3.1.Đánh giá chung về hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần Vital.

Trong năm vừa qua Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc cải thiện tình hình tài chính, giảm thiểu các khoản nợ, tăng cường vốn chủ sở hữu, từng bước đảm bảo khả năng thanh toán, đời sống của người lao động đang dần được cải thiện.

Công ty cũng đã thực hiện tốt các nghĩa vụ trả lương, xây dựng được chính sách khen thưởng cho cán bộ công nhân viên trong Công ty và các nghĩa vụ với Nhà nước như các khoản thuế, tuân thủ các chính sách của Nhà nước.

Tuy nhiên tình hình tài chính của Công ty cũng tồn tại nhiều điểm bất ổn. Cơ cấu nợ quá cao làm cho chi phí tài chính của Công ty tăng cao, vốn chủ sở hữu chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng vốn làm giảm độ tin cậy của các nhà đầu tư, trang thiết bị của Công ty cũ nát, lạc hậu, hiệu quả sử dụng tài sản còn thấp, hoạt động sản xuất kinh doanh chưa hiệu quả, doanh thu có xu hướng giảm, chi phí tăng,...

Công ty đã đưa ra nhiều biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đặc biệt là cải thiện tình hình tài chính nhưng thực tế do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan dẫn đến tình hình tài chính của Công ty chưa có được những chuyển biến tích cực giúp Công ty thoát khỏi khó khăn. Vì vậy, Công ty cần có những giải pháp để cải thiện tình hình tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.2.Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Vital.

3.2.1 Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ.

3.2.1.1.Mục đích của biện pháp

➤ Giảm tỷ trọng các khoản phải thu khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng và hiệu quả sử dụng tổng vốn (hiệu quả sử dụng tài sản) nói chung.

➤ Tăng khả năng thu hồi công nợ, giảm kỳ thu tiền bình quân.

➤ Tăng khả năng thanh toán

3.2.1.2. Nội dung của biện pháp

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỉ trọng khá lớn trong cơ cấu tài sản lưu động tới 37.68%, chứng tỏ Công ty bị chiếm dụng vốn gây khó khăn trong việc quay vòng vốn vào chu kỳ sản xuất kinh doanh mới, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Các khoản phải thu cao làm cho việc thu hồi công nợ của Công ty không hiệu quả, kỳ thu tiền bình quân cao (191.49 ngày).

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán năm 2007 - 2008 - 2009 ta có bảng tổng hợp khoản phải thu của Công ty trong 3 năm như sau:

Bảng 3.1: Bảng tổng hợp các khoản phải thu

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			±	%
Phải thu khách hàng	3,470,563,277	23,593,086,638	20,122,523,361	579.81
Trả trước cho người bán	11,033,789,233	11,650,465,710	526,676,477	4,77
Các khoản phải thu khác	428,400,343	575,797,422	147,397,079	34,4
Tổng	14,932,752,853	35,819,349,770	20,886,596,917	139.87

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2007- 2008 - 2009

➤ Chỉ số nợ phải trả và nợ phải thu

$$\text{Chỉ số nợ thu hồi} = \frac{\text{Phần vốn đi chiếm dụng}}{\text{Phần vốn đi chiếm dụng}}$$

công nợ	Phần vốn bị chiếm dụng	
Năm 2008	=	$\frac{5,909,676,555}{14,932,752,853} = 0,4$
Năm 2009	=	$\frac{23,990,281,610}{35,819,349,770} = 0,67$

Qua phân tích hệ số công nợ ta thấy các khoản phải thu của Công ty lớn hơn các khoản phải trả, tuy chỉ số này đã được cải thiện trong năm 2009 nhưng Công ty vẫn đang bị chiếm dụng 1 lượng vốn.

Ngoài ra tốc độ tăng doanh thu của năm 2009 tăng nhanh, các khoản phải thu tăng nhanh. Các khoản phải thu có tăng nhưng tăng chậm hơn so với doanh thu. Như vậy trong kỳ Công ty đã bị chiếm dụng 1 số lượng vốn.

Yêu cầu đặt ra là Công ty cần phải thu hồi vốn 1 cách nhanh chóng bằng cách áp dụng tỷ lệ chiết khấu hợp lý với khách hàng thanh toán sớm.

3.2.1.3 Chi phí ước tính và hiệu quả khi thực hiện biện pháp.

Theo thống kê những khách hàng còn nợ là những khách hàng có khả năng thanh toán cao.

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy rằng Công ty không có phần dự phòng khó đòi, khoản thu chủ yếu của Công ty là khoản phải thu của khách hàng.

Vì vậy Công ty cần triệu tập khách hàng và đưa ra chính sách chiết khấu cùng điều kiện đề ra như sau:

Do kỳ thu tiền bình quân của Công ty là 191.49 ngày nên sẽ áp dụng thời gian chiết khấu là 6 tháng.

- ✓ Nếu khách hàng trả ngay sẽ được hưởng chiết khấu 5%.

✓ Nếu khách hàng trả trong vòng từ 1 – 3 tháng thì sẽ được hưởng mức chiết khấu là 3%.

✓ Nếu khách hàng thanh toán trong vòng từ 3 – 6 tháng được hưởng chiết khấu 1%.

✓ Khách hàng nào quá 6 tháng mà chưa thanh toán Công ty sẽ tính lãi suất cho các khoản nợ của khách hàng là 1%.

Bảng 3.2: Bảng dự kiến kết quả đạt được

Đơn vị tính: Đồng

Thời gian trả (Tháng)	Số khách hàng thanh toán(%)	Khoản phải thu dự tính	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Số tiền chiết khấu	Khoản thực thu
Trả ngay	20	8,235,352,352	5	411,767,617	7,823,584,734
1 - 3	30	4,234,234,432	3	127,027,033	4,107,207,399
3 - 6	40	3,216,338,562	1	32,163,385	3,184,175,176
Tổng		15,685,925,346		570,958,036	15,114,967,310

3.2.1.4. Dự tính kết quả đạt được

Bảng 3.3: So sánh kết quả đạt được trước và sau khi thực hiện giải pháp

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau thi thực hiện	Chênh lệch	
				Giá trị	%
Khoản phải thu	Đồng	35,819,349,770	20,133,424,424	(15,685,925,346)	(56.21)
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	1,88	3,54	1,66	88,3
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	191,49	101,7	(89,79)	(46.89)

Khoản phải thu dự kiến đã giảm được 56.21% so với trước thực tế, vòng quay các khoản phải thu tăng 88,30%, kỳ thu tiền bình quân cũng giảm 46.89%

xuống còn 102 ngày. Nhờ việc áp dụng biện pháp giảm các khoản phải thu, Công ty giảm được số ngày đi thu tiền của khách hàng từ đó giúp Công ty giảm được lượng vốn ứ đọng, có thêm tiền mặt để chi tiêu, tái sản xuất hoặc để đáp ứng được khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn.

Bên cạnh đó, để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau:

Trước khi ký kết hợp đồng cần phải tìm hiểu kỹ về khả năng thanh toán của khách hàng. Khi nguồn vốn thanh toán chưa đảm bảo thì yêu cầu khách hàng phải có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng. Hợp đồng phải quy định rõ mức tạm ứng, ký cược, ký quỹ, thời hạn thanh toán và mức lãi suất khách hàng mà phải chịu khi thanh toán không đúng hạn.

Trong quá trình thi công cần thực hiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thanh toán.

3.2.2 Đẩy mạnh công tác tiêu thụ

3.2.2.1.Mục đích của biện pháp

Việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm giữ vai trò then chốt trong doanh nghiệp sản xuất. Sự tác động qua lại giữa hai quá trình “sản xuất và tiêu thụ” sản phẩm có mối quan hệ chặt chẽ, liên quan đến nhau. Nếu coi sản xuất là đầu vào của tiêu thụ thì tiêu thụ là đầu ra của sản xuất, công tác tiêu thụ trong doanh nghiệp tốt thúc đẩy quá trình sản xuất phát triển và ngược lại.

Tiêu thụ sản phẩm thể hiện uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường đồng thời tiêu thụ là tín hiệu cho các nhà quản lý biết giai đoạn sống (chu kỳ sống) của sản phẩm trên thị trường. Từ đó có những biện pháp sản xuất thích hợp.

Hiệu quả của tiêu thụ khi doanh nghiệp bán được hàng và thu được nợ.

3.2.2.2.Nội dung của biện pháp

Doanh thu tiêu thụ của doanh nghiệp năm 2009 là 47,299,571,375 VND tăng mạnh so với năm 2008 (năm 2008 đạt doanh thu tiêu thụ là 24,345,698,537 VND).

Doanh nghiệp đang mở rộng quy mô tăng tiêu thụ sản phẩm chủ yếu trên các mặt hàng đồ uống.

Trong kỳ, các mặt hàng đồ uống tăng mạnh về số lượng cũng như giá bán, chứng tỏ các mặt hàng này đang được người tiêu dùng ưa chuộng. Trái lại, các mặt hàng đồ uống với nhãn mác, bao bì nhỏ hơn đang có tín hiệu giảm rõ rệt trên thị trường đồng thời chi phí cho bao bì các mặt hàng này cao, điều đó cho thấy các mặt hàng này đang dần dần bị đào thải, doanh thu và lợi nhuận giảm. Qua đó, doanh nghiệp cần có biện pháp kịp thời nhằm hạn chế mức giảm lợi nhuận thấp nhất.

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp cao, kết quả đó chưa chứng tỏ lợi nhuận của doanh nghiệp cao. Để đánh giá lợi nhuận, doanh nghiệp phải so sánh tổng chi phí trong quá trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm với doanh thu có được trong kỳ.

Bảng 3.4: Căn cứ bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	VND	%	VND	%	VND	%
Doanh thu tiêu thụ	24.291.552.079	100	24.345.698.537	100	47.299.571.375	100
Giá vốn hàng bán	12.914.695.454	53,16	11.754.222.927	48,28	38.216.233.954	80,79
Chi phí bán hàng	7.282.729.958	30	7.494.928.909	30,78	6.004.576.573	12,69
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.617.160.234	10,77	2.559.921.091	10,51	1.869.904.037	3,95

Nếu coi doanh thu tiêu thụ là 100% thì các chỉ tiêu sau so với doanh thu tiêu thụ:

Chỉ tiêu giá vốn hàng bán/ doanh thu tiêu thụ cho biết 100 đồng doanh thu thu được có bao nhiêu đồng giá vốn.

+ Năm 2007, cứ 100 đồng doanh thu thì có 53.16 đồng giá vốn hàng bán

+ Năm 2008, cứ 100 đồng doanh thu thì có 48.28 đồng giá vốn hàng bán

+ Năm 2009, cứ 100 đồng doanh thu thì có 80.79 đồng giá vốn hàng bán

Như vậy, giá vốn hàng bán năm 2007 đạt 53.16%, năm 2008 giảm xuống 48.28%, năm 2009 tăng lên 80.79%. Nguyên nhân chủ yếu là do:

▪ Năm 2008: Giá bán tương đối ổn định, giá nguyên vật liệu, chi phí nhân công giảm nên giá vốn hàng bán giảm.

▪ Năm 2009: Giá bán tăng chậm hơn so với giá nguyên vật liệu, chi phí nhân công. Đã khiến cho giá vốn hàng bán tăng cao.

Tương tự, các chỉ tiêu chi phí bán hàng/ doanh thu tiêu thụ, chi phí quản lý doanh nghiệp/ doanh thu tiêu thụ cho biết 100 đồng doanh thu thu được có bao nhiêu đồng chi phí bán hàng (chi phí quản lý doanh nghiệp).

+ Năm 2007, cứ 100 đồng doanh thu thì có 30 đồng chi phí bán hàng (10,77 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp).

+ Năm 2008, cứ 100 đồng doanh thu thì có 30,78 đồng chi phí bán hàng (10,51 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp).

+ Năm 2009, cứ 100 đồng doanh thu thì có 12,69 đồng chi phí bán hàng (3,95 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp).

Kết quả cho thấy doanh nghiệp đã bước đầu quan tâm chi phí bán hàng, chi phí quản lý của doanh nghiệp mình. Cụ thể, năm 2009 con số này giảm rõ rệt trên cả hai chỉ tiêu mặc dù số lượng hàng hóa tiêu thụ nhiều hơn so với năm 2007, năm 2008. Sự cơ cấu lại bộ máy quản lý của doanh nghiệp cho thấy hiệu quả của nó, chi phí giảm đáng kể góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

3.2.2.3. Chi phí ước tính và hiệu quả khi thực hiện biện pháp

Qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp là chưa hiệu quả, chưa đạt được kế hoạch đề ra. Do đó, ban lãnh đạo công ty cần đưa ra các biện pháp thích ứng nhằm giải phóng các mặt hàng ứ đọng trong kho cũng như công tác sản xuất.

➤ Doanh nghiệp cần kiểm tra trình độ đội ngũ nhân viên trong bộ phận tiêu thụ nhằm giảm chi phí đồng thời nâng cao tinh thần trách nhiệm đối với doanh nghiệp.

➤ Phân tích nhóm khách hàng từ đó lựa chọn những khách hàng truyền thống để có biện pháp khắc phục tình trạng ứ đọng sản phẩm.

➤ Đối với các sản phẩm bán chậm trên thị trường, giá thành lớn doanh nghiệp cần đưa ra các biện pháp khuyến mại các chỉ tiêu cắt giảm sản xuất nhằm giảm khó khăn cho doanh nghiệp trong thời kỳ suy thoái.

➤ Doanh nghiệp cần lựa chọn hướng sản xuất mới, hướng tới các danh mục hàng hóa mới nhằm giảm rủi ro cho doanh nghiệp.

3.2.3 Tăng vốn chủ sở hữu để lành mạnh hóa cơ cấu tài chính của công ty.

3.2.3.1. Cơ cấu tài chính của doanh nghiệp

Bảng 3.5: Dựa vào bảng cân đối kế toán, nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2008- 2009 như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			±	%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10.000.000.000	10.000.000.000	0	0
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1.725.765.998	2.463.801.194	738.035.196	42,76
Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	0	0	0	0
Nguồn kinh phí, quỹ khác	0	0	0	0

3.2.3.2. Mục tiêu của biện pháp

- Nhằm cơ cấu lại vốn chủ sở hữu đảm bảo an toàn trong kinh doanh.
- Giảm rủi ro cho doanh nghiệp khi có sự giảm sút vốn.
- Tăng vốn của doanh nghiệp cũng làm lành mạnh hóa tài chính của doanh nghiệp

3.2.3.3. Nội dung của biện pháp

Qua bảng biểu trên thì trong năm 2008, năm 2009 doanh nghiệp không có sự tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu. Khi mà nền kinh tế đang suy thoái, vốn chủ sở hữu đóng một vai trò rất quan trọng cho doanh nghiệp trong kinh doanh. Doanh nghiệp có thể phát hành cổ phần để tăng vốn chủ sở hữu.

Mặt khác, trong năm 2009, lợi nhuận của doanh nghiệp tăng 42,76% so với năm 2008. Lợi nhuận năm 2009 tăng chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn có lãi, số lãi này doanh nghiệp dùng để tái đầu tư, mở rộng kinh doanh trong năm tới.

3.2.3.4. Bảng 3.6: Chi phí ước tính và hiệu quả của biện pháp

Chỉ tiêu	Năm 2009	Ước tính	Chênh lệch	
			±	%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10,000,000,000	20,000,000,000	10,000,000,000	100
Lợi nhuận chưa phân phối	2,463,801,194	5,424,234,342	2,960,433,148	120,16
Tổng	12,463,801,194	25,424,234,342	12,960,433,148	103,98

Cơ cấu vốn:

$$\text{Vốn vay} + \text{Vốn CSH} = 100\%$$

Chỉ tiêu	Năm 2009	Ước tính	Chênh lệch
Vốn vay	0,87	0,76	(0,11)
Vốn CSH	0,13	0,24	0,11

Qua bảng số liệu trên ta thấy vốn chủ sở hữu tăng lên 0,11 đồng nghĩa với việc vốn vay giảm đi 0,11. Vốn chủ sở hữu tạo tiền đề cho mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần tận dụng vốn chủ sở hữu như

nền tảng tạo lợi nhuận cho doanh nghiệp. Ngoài ra, chi phí sử dụng vốn chủ sở hữu rất cao nên doanh nghiệp cần tận dụng vốn vay để giảm bớt gánh nặng chi phí cho mình.

Hiệu quả mà vốn chủ sở hữu mang lại rất lớn, nhưng nếu không biết tận dụng nó sẽ làm giảm năng lực tài chính và lãng phí cho doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần có biện pháp quản lý vốn chủ sở hữu sao cho có hiệu quả nhất cho doanh nghiệp trong mỗi thời kỳ.

Kết luận

Phân tích tài chính là tạo ra giá trị khổng lồ cho các nhà đầu tư, cung cấp cách phân tích, và đề xuất “lời khuyên đầu tư” cho doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Phân tích tài chính cung cấp những cơ sở mang tính hệ thống và hiệu quả làm giảm các nhận định chủ quan, dự đoán và những trực giác trong kinh doanh, góp phần làm giảm bớt tính không chắc chắn cho các hoạt động kinh doanh.

Công ty cổ phần Vital có những mặt thuận lợi như: trang thiết bị, máy móc, công cụ hiện đại, đưa công nghệ thông tin vào công tác quản lý điều hành. Cán bộ công nhân ý thức trách nhiệm cao, chịu khó học hỏi và nhiệt tình công tác, có kinh nghiệm trong quản lý, khai thác thị trường, sửa chữa - sử dụng các thiết bị mới. Mặc dù đã cố gắng nhiều trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đem lại lợi nhuận cho Công ty, song còn gặp không ít khó khăn về: thu hồi nợ, vốn vay, công tác tiêu thụ sản phẩm, đối thủ cạnh tranh lớn (Cocacola, Pepsi), chất lượng cung cấp dịch vụ...

Để giải quyết khó khăn, cần tập trung vào các giải pháp sau:

1. Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ.
2. Đẩy mạnh công tác tiêu thụ.
3. Tăng vốn chủ sở hữu để lành mạnh hóa cơ cấu tài chính của công ty.

Đây là những bước đi trong tương lai để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Phải có kế hoạch chiến lược phát triển lâu dài, tổ chức dây chuyền sản xuất kinh doanh một cách khoa học, áp dụng triệt để các công nghệ hiện có và tăng cường đổi mới các thiết bị quá lỗi thời bằng công nghệ mới hiện đại, giảm thiểu chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp – Nxb Tài Chính
Chủ biên: TS. NGUYỄN ĐĂNG NAM
PGS-TS. NGUYỄN ĐÌNH KIÊM
2. Quản trị tài chính doanh nghiệp – Nhà Xuất Bản Tài Chính
NGUYỄN HẢI SẢN
3. Phân tích tài chính trong các công ty cổ phần ở Việt Nam - Nxb Tài Chính (Tác giả: Ts. NGUYỄN NĂNG PHÚC).
4. Phân tích tài chính - Nxb Lao Động Xã Hội (Tác giả: NGUYỄN THỊ LIÊN HOA, NGUYỄN THỊ NGỌC TRANG)
5. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – Nhà Xuất Bản Thống Kê (Chủ biên: PGS. TS. PHẠM THỊ GÁI).

