

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường, dưới sự quản lý của nhà nước, Các doanh nghiệp phải tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoạt động tài chính nói riêng. Bên cạnh những tác động tích cực, cơ chế thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải năng động hơn, đáp ứng yêu cầu cao hơn để có thể tồn tại và phát triển. Thực tế cho thấy để thắng thế và đáp ứng trên thị trường doanh nghiệp phải có những chính sách thích hợp mà một trong những yếu tố quan trọng đó là ổn định chính doanh nghiệp.

Nếu như quá trình cung ứng, sản xuất, tiêu thụ tốt là tiền đề đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì việc tổ chức, huy động các nguồn vốn kịp thời, việc quản lý, phân phối và sử dụng các nguồn vốn sẽ tác động tới quá trình kinh doanh, tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ được thuận lợi và thu lợi nhuận cao. Để đáp ứng được nhu cầu nói trên, doanh nghiệp phải tiến hành phân tích, đánh giá tình hình tài chính, trên cơ sở đó phát huy mặt tích cực nhằm cải thiện tình hình hoạt động tài chính.

Phân tích tài chính có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá các tiềm lực vốn có, xem xét khả năng về thế mạnh trong hoạt động kinh doanh, xác định xu hướng phát triển của doanh nghiệp để tìm ra bước đi vững chắc, hiệu quả trong tương lai gần, là một công cụ trong công tác quản lý và góp phần không nhỏ cho sự ổn định phát triển của doanh nghiệp.

Với ý nghĩa quan trọng đó, trong quá trình học tập kết hợp những kinh nghiệm có được qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Nhật Nam, em đã chọn đề tài:

“ Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH NHẬT NAM ”

Nội dung của luận văn gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận phân tích tài chính doanh nghiệp.
- Chương 2: Phân tích khái quát tình hình tài chính Công ty.
- Chương 3: Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. KHÁI NIỆM 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 hóa tiền tệ.

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

Gắn liền với quá trình phân phối dưới hình thức giá trị để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp là các mối quan hệ tài chính phản ánh bản chất của tài chính doanh nghiệp.

Trong các doanh nghiệp có các quan hệ tài chính sau:

➤ Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước, được thể hiện qua việc nhà nước giao vốn cho doanh nghiệp hoạt động (đối với doanh nghiệp nhà nước) và doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước, như các khoản thuế và lệ phí ...vv 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, trong việc phân phối lợi nhuận sau thuế

của doanh nghiệp, việc phân phối lợi tức cho các cổ đông, việc hình thành các quỹ của doanh nghiệp...

Từ những vấn đề trên có thể rút ra những kết luận cơ bản sau đây:

➤ Tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là hệ thống 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 để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

➤ Các mối quan hệ kinh tế gắn liền với việc phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính doanh nghiệp.

Các hoạt động của doanh nghiệp để làm tăng giá trị của nó bao gồm:

- Tìm kiếm, lựa chọn cơ hội kinh doanh và tổ chức huy động vốn
- Quản lý chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh, hạch toán chi phí và lợi nhuận.
- Tổ chức phân phối lợi nhuận cho các chủ có liên quan, tái đầu tư.

1.1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp.

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

Quản trị tài chính có quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp. Hầu hết mọi quyết định quản trị khác đều dựa trên những đánh giá về mặt tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp.

Vai trò quản trị tài chính doanh nghiệp được thể hiện cụ thể sau:

- Huy động, đảm bảo đầy đủ, kịp thời vốn cho SXKD của doanh nghiệp.
- Tổ chức sử dụng vốn kinh doanh tiết kiệm và hiệu quả.

➤ Giám sát, kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Để làm được điều đó, nội dung hoạt động chính của quản trị tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Tham gia đánh giá lựa chọn dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh.
- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng cho các hoạt động của doanh nghiệp.
- Thực hiện việc phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.
- Đảm bảo kiểm tra, kiểm soát thường xuyên đối với hoạt động của doanh nghiệp, thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp.
- Thực hiện việc dự báo và kế hoạch hoá tài chính doanh nghiệp.

1.2. MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.

Kết quả của việc phân tích tài chính doanh nghiệp không chỉ được các nhà quản trị tài chính quan tâm mà còn là mối quan tâm của nhiều đối tượng liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp: Đó là những đối tác kinh doanh, nhà nước, người cho vay, cán bộ công nhân viên. Việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp sẽ giúp cho những đối tượng quan tâm những thông tin cần thiết cho việc ra quyết định của mình trong mối quan hệ với doanh nghiệp.

➤ **Đối với bản thân doanh nghiệp:** Nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp giai đoạn đã qua và từ đó đưa ra các dự báo tài chính giúp cho người quản lý có thể nhận dạng những điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi, khó khăn về mặt tài chính theo các chỉ tiêu:

- Hiệu quả tài chính (Khả năng sinh lợi và khả năng quản lý tài sản)
- Rủi ro tài chính (Khả năng thanh khoản, khả năng quản lý nợ)
- Tổng hợp hiệu quả và rủi ro tài chính (Cân đối tài chính, các đòn bẩy và đẳng thức Dupont)

Tìm hiểu và giải thích các nguyên nhân đứng sau thực trạng đó và đề xuất giải pháp cải thiện vị thế tài chính của doanh nghiệp.

➤ **Đối với các nhà đầu tư:** Thông qua phân tích tài chính có thể đánh giá khả năng thanh toán, hiệu quả kinh doanh và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Thông qua phân tích các chỉ tiêu, nhà đầu tư biết được đồng vốn của mình bỏ ra có sinh lời không, doanh nghiệp sử dụng vốn đó như thế nào và khả năng rủi ro đầu tư có cao không, để từ đó các nhà đầu tư có quyết định thích hợp về cho vay vốn, thu hồi nợ và đầu tư doanh nghiệp.

➤ **Đối với cơ quan quản lý nhà nước:** Đây là kênh thông tin cơ bản nhất giúp các cơ quan quản lý nhà nước nắm được tình hình hoạt động của doanh nghiệp, đưa các chính sách kinh tế phù hợp...

1.3. CĂN CỨ PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH.

Đánh giá tài chính doanh nghiệp sử dụng các loại tài liệu sau:

➤ Các báo cáo tài chính doanh nghiệp

- Bảng cân đối kế toán doanh nghiệp B01/DN.
- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh B02/DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (nếu có).
- Thuyết minh báo cáo tài chính doanh nghiệp.

➤ Các tài liệu có liên quan

➤ Các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp.

➤ Các chỉ tiêu tài chính mục tiêu như: Các chỉ tiêu kế hoạch do doanh nghiệp xây dựng như kế hoạch huy động vốn, phân phối và sử dụng vốn, các chỉ tiêu tài chính khác.

1.4. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.

1.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua các báo cáo tài chính..

1.4.1.1. Bảng cân đối kế toán.

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, nó phản ánh tổng quát tài sản hiện có của doanh nghiệp theo hai cách là đánh giá tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm lập báo cáo.

Phần tài sản: Phản ánh giá trị tài sản hiện có tới thời điểm lập báo cáo. Về mặt kinh tế, các chỉ tiêu này phản ánh dưới hình thức giá trị quy mô, kết cấu các

loại tài sản bằng tiền, tài sản tồn kho, các khoản phải thu... mà doanh nghiệp hiện có. Về mặt pháp lý số liệu ở phần tài sản phản ánh số tài sản đang thuộc quyền quản lý, sử dụng của doanh nghiệp.

Phần nguồn vốn: Phản ánh nguồn hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp hiện có. Về mặt kinh tế, các chỉ tiêu ở phần này phản ánh quy mô kết cấu và đặc điểm sở hữu các nguồn vốn kinh doanh đã huy động vào sản xuất kinh doanh. Về mặt pháp lý, thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của doanh nghiệp đối với các đối tượng cấp vốn.

Các chỉ tiêu của bảng cân đối kế toán được phản ánh dưới hình thức giá trị và tuân theo nguyên tắc cân đối là tổng tài sản bằng tổng nguồn vốn. Bảng cân đối Kế toán là tài liệu quan trọng đối với việc nghiên cứu đánh giá khái quát tình hình tài chính, trình độ quản lý và sử dụng vốn cũng như triển vọng kinh tế, tài chính của doanh nghiệp. Các vấn đề cần xem xét khi phân tích Bảng cân đối Kế toán:

Thứ nhất: Xem xét cơ cấu và sự biến động của tổng tài sản cũng như của từng loại tài sản.

Thông qua việc tính toán tỷ trọng của từng loại, so sánh giữa cuối kỳ và đầu năm cả về số tuyệt đối và tương đối. Qua đó thấy được sự biến động về quy mô tài sản và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác cần tập trung vào một số loại tài sản quan trọng, cụ thể là:

- Sự biến động tài sản tiền đầu tư tài chính ngắn ảnh hưởng đến khả năng ứng phó đối với các khoản nợ đến hạn.
- Sự biến động của hàng tồn kho chịu ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất kinh doanh, từ khâu dự trữ sản xuất đến khâu bán hàng.
- Sự biến động của khoản phải thu chịu ảnh hưởng của công việc thanh toán và chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng. Điều đó ảnh hưởng đến việc quản lý sử dụng vốn.
- Sự biến động của tài sản cố định cho thấy quy mô và năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp.

Thứ hai: Xem xét phần nguồn vốn, tính toán tỷ trọng của từng loại vốn, so sánh số tuyệt đối và số tương đối giữa cuối kỳ và đầu năm. Từ đó phân tích cơ cấu vốn đã hợp lý chưa, sự biến động có phù hợp với xu hướng phát triển của doanh nghiệp không hay có gây hậu quả gì về mặt tài chính và kinh doanh của doanh nghiệp. Khi phân tích phần này cần kết hợp với phần tài sản để thấy được mối quan hệ giữa các chỉ tiêu, khoản mục nhằm phân tích được sát hơn.

Thứ ba: Khái quát xác định mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp qua việc so sánh từng loại vốn giữa cuối kỳ và đầu năm cả số tuyệt đối và số tương đối, xác định và so sánh giữa cuối kỳ và đầu năm về tỷ trọng từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn.

Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng thì điều đó cho ta thấy khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp là cao, mức độ phụ thuộc về mặt tài chính đối với chủ nợ thấp và ngược lại.

Tuy nhiên khi xem xét cần chú ý đến chính sách tài trợ và hiệu quả kinh doanh mà công ty đạt được cũng như những thuận lợi và khó khăn trong tương lai mà công ty có thể gặp phải.

Thứ tư: Xem xét mối quan hệ cân đối giữa các chỉ tiêu, các khoản mục trên bảng cân đối kế toán.

Thứ năm: Xem xét trong năm công ty đã có những khoản đầu tư nào, làm thế nào mua sắm được tài sản, công ty đang gặp khó khăn hay phát triển? Thông qua phân tích tình hình khai thác, sử dụng nguồn tài trợ vốn trong năm.

Như vậy việc phân tích bảng cân đối kế toán cung cấp cho chúng ta khá nhiều thông tin về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu rõ hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp chúng ta cần phải phân tích thêm các chỉ tiêu khác ngoài bảng cân đối kế toán mà chỉ có ở các báo cáo khác.

1.4.1.2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp thông qua báo cáo kết quả kinh doanh.

Báo cáo kết quả kinh doanh là một bảng báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình và kết quả kinh doanh theo từng loại hoạt động của doanh nghiệp. Số

liệu trên báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp về phương thức kinh doanh, về việc sử dụng các tiềm năng vốn, lao động, kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý của doanh nghiệp và chỉ ra rằng các hoạt động kinh doanh đó đem lại lợi nhuận hay đem lại tình trạng lỗ vốn.

Nội dung của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thay đổi theo từng thời kỳ tùy theo yêu cầu quản lý nhưng phải phản ánh được bốn nội dung cơ bản sau đây: Doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, lợi nhuận và được xác định qua đẳng thức sau.

$$\text{Lãi} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn bán hàng} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

Khi phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, cần phải chú ý xem xét từng chỉ tiêu trên phần lỗ (lãi) giữa kỳ này so với kỳ trước đó và với kỳ kế hoạch thông qua việc so sánh số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu.

Hiện nay, ngoài hai tài liệu chính trên, phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một phương pháp phân tích hiện đại. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ của doanh nghiệp, có thể coi đây là một cơ sở quan trọng nhất để đánh giá sức mạnh tài chính của doanh nghiệp bởi nó cung cấp thông tin về:

- Số dư tiền mặt thuần của hoạt động kinh doanh, đầu tư tài chính.
- Khái quát về điểm mạnh điểm yếu của từng hoạt động trên.
- Số dư tiền mặt thuần trong kỳ của tất cả các hoạt động trên.
- Số dư tiền mặt cuối kỳ.

Việc sử dụng báo cáo lưu chuyển tiền tệ để đánh giá sự lành mạnh tài chính của doanh nghiệp là rất cần thiết. tuy nhiên ở Việt Nam, do nhiều doanh nghiệp chưa có thói quen lập báo cáo này nên việc sử dụng còn hạn chế.

1.4.2. Phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn.

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo hướng 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 cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của công ty.

1.4.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản.

Đây là một 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 cố định, hai tỷ suất sau sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

$$\begin{matrix} \text{Tỷ lệ đầu tư vào} \\ \text{tài sản dài hạn} \end{matrix} = \frac{\text{TSCĐ\& ĐT dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \begin{matrix} \text{Tỷ lệ đầu tư vào} \\ \text{tài sản ngắn hạn} \end{matrix}$$

$$\begin{matrix} \text{Tỷ lệ đầu tư vào} \\ \text{tài sản ngắn hạn} \end{matrix} = \frac{\text{TSCĐ\& ĐTNH}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \begin{matrix} \text{Tỷ lệ đầu tư vào} \\ \text{tài sản dài hạn} \end{matrix}$$

Hai tỷ suất này phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu để hình thành TSCĐ và bao nhiêu để hình thành TSLĐ.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài 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 bị cơ sở vật chất, 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 là xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể.

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

$$\begin{matrix} \text{Cơ cấu} \\ \text{tài sản} \end{matrix} = \frac{\text{TSLĐ\& ĐTNH}}{\text{TSCĐ\& ĐTDH}}$$

1.4.2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn.

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

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

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

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng hình thành từ nợ vay 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.

Qua nghiên cứu 2 chỉ tiêu này ta thấy được mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ ngày càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn chủ sở hữu, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc sức ép của các khoản nợ vay. Nhưng khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp càng có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng tài sản nhỏ và các nhà tài trợ chính sử dụng nó như một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận. Để nhận xét được các kết cấu đó có hợp lý hay không hợp lý cần kết hợp các kết quả tính được với các đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp như: Tính chất ngành nghề kinh doanh, đặc điểm luân chuyển vốn...Nói chung các chủ nợ thường thích tỷ suất tự tài trợ càng cao càng tốt. Chủ nợ nhìn vào hệ số này để đảm bảo các món nợ được hoàn trả đúng hạn.

Chỉ dừng lại ở việc phân tích độc lập cơ cấu tài sản cả nguồn vốn là chưa đủ mà ta phải thấy được mức độ phù hợp của cơ cấu này.

1.4.3. Phân tích các cân đối tài chính.

Mức độ biến động, phù hợp của cơ cấu được thể hiện qua tình hình sau

TSLĐ	Tiền	?	NNH	Phải trả
	Phải thu			Vay ngắn hạn
	HTK			Nợ định kỳ
TSCĐ		><	NDH	
			Nguồn vốn chủ sở hữu	

*** Cân đối giữa TSLĐ và nguồn vốn ngắn hạn:**

TSLĐ nên được tài trợ bởi nguồn vốn ngắn hạn

➤ Vốn ngắn hạn là biểu hiện bằng tiền của TSLĐ nên đặc điểm vận động của vốn ngắn hạn luôn chịu sự chi phối bởi những đặc điểm của TSLĐ.

➤ Nguồn vốn ngắn hạn thường được hình thành từ các khoản vay ngắn hạn vì vậy thời gian hoàn trả các khoản nợ ngắn nếu trong kỳ làm ăn thua lỗ công ty có thể chuyển TSLĐ thành tiền mặt để chi trả cho chủ nợ vì đặc điểm của TSLĐ là có tính thanh khoản cao. Nếu trong tình trạng đó mà công ty lại lấy vốn ngắn hạn để đầu tư vào TSCĐ thì công ty sẽ mất khả năng đó là một trong những nguyên nhân dẫn đến sự phá sản.

*** Cân đối giữa TSCĐ và nguồn vốn dài hạn.**

TSCĐ nên được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn.

Quy mô của vốn dài hạn nhiều hay ít quyết định quy mô của TSCĐ, ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ, năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Song ngược lại những đặc điểm kinh tế của TSCĐ trong quá trình sử dụng lại ảnh hưởng quyết định, chi phối đặc điểm luân chuyển và tuần hoàn của vốn dài hạn. TSCĐ nên đầu tư bằng vốn dài hạn vì giữa vốn dài hạn và TSCĐ có những đặc điểm tương đồng:

➤ Vốn dài hạn tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất sản phẩm, điều này do đặc điểm của TSCĐ được sử dụng lâu dài, trong nhiều chu kỳ sản xuất quyết định.

➤ Vốn dài hạn được luân chuyển dần dần từng phần trong chu kỳ sản xuất. Khi tham gia vào quá trình sản xuất, một bộ phận vốn dài hạn được luân chuyển và cấu thành chi phí sản xuất sản phẩm (dưới hình thức chi phí khấu hao) tương ứng với phần giá trị hao mòn của TSCĐ.

➤ Sau nhiều chu kỳ sản xuất vốn dài hạn mới hoàn thành một vòng luân chuyển. Sau một chu kỳ sản xuất phần vốn được luân chuyển vào giá trị sản phẩm dần dần tăng lên, song phần vốn đầu tư vào TSCĐ lại giảm xuống cho đến khi TSCĐ hết thời gian sử dụng, giá trị của nó được chuyển dịch hết vào giá trị sản phẩm đã sản xuất thì vốn dài hạn mới hoàn thành song một vòng luân chuyển.

1.4.4 Phân tích hiệu quả tài chính.

1.4.4.1 Phân tích khả năng sinh lợi

Các chỉ số sinh lợi 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 luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

a) Doanh lợi doanh thu sau thuế (Lợi nhuận biên) ROS:

Phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong một chu kỳ có mấy đồng lợi nhuận cho chủ sở hữu

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Nhìn chung tỷ suất này cao là tốt, nhưng không phải lúc nào giá trị của nó cao cũng tốt vì tỷ suất này cao do giá thành sản phẩm giảm thì tốt nhưng nó cao do giá bán tăng lên trong trường hợp cạnh tranh không thay đổi thì không phải là tốt vì tính cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ bị giảm dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm giảm, từ đó làm cho doanh thu và lợi nhuận cũng giảm theo, vì vậy để đánh giá chỉ tiêu này được chính xác thì phải đặt nó trong một ngành cụ thể và so sánh nó với năm trước và chỉ tiêu của ngành.

b) Doanh lợi trước thuế (Sức sinh lợi cơ sở) BEP:

$$\text{BEP} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ số này cho biết một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lãi cho toàn xã hội. Chỉ tiêu này cho phép so sánh các doanh nghiệp có cơ cấu vốn khác nhau và thuế thu nhập khác nhau.

c) Tỷ suất thu hồi tài sản ROA.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ số này cho biết một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tạo được bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu.

d) Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu ROE.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ số này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào doanh nghiệp góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu.

Đây là chỉ số tài chính quan trọng và thiết thực nhất đối với chủ sở hữu.

1.4.4.2. Phân tích khả năng quản lý tài sản.

Các chỉ số 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 nhau. Là trả lời câu hỏi một đồng tài sản có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Đối với một doanh nghiệp sản xuất hàng tồn kho có vai trò như một tấm đệm an toàn giữa các giai đoạn khác nhau trong chu kỳ sản xuất kinh doanh như dự trữ- sản xuất – tiêu thụ sản phẩm, mà giữa các giai đoạn này hoạt động không phải lúc nào cũng diễn ra đồng bộ. hàng tồn kho mang lại cho bộ phận sản xuất và bộ phận Marketing của doanh nghiệp sự linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra hàng tồn kho giúp cho doanh nghiệp tự bảo vệ trước những biến động không chắc chắn về nhu cầu của thị trường. Vì vậy quản trị hàng tồn kho là hết sức cần thiết.

a) Vòng quay hàng tồn kho.

Chỉ số này cho biết một đồng vốn đầu tư vào hàng tồn kho góp phần tạo bao nhiêu đồng doanh thu.

Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ, hay số chu kỳ sản xuất được thực hiện trong năm. 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 thu cao do tiết kiệm được chi phí trên cơ sở sử dụng tốt các tài sản khác.

Vòng quay hàng tồn kho thấp là do quản lý vật tư, tổ chức sản xuất, cũng như tổ chức bán hàng chưa tốt.

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

Sức mạnh tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Các đối tượng liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến doanh nghiệp luôn quan tâm hàng đầu đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

b) Kỳ thu nợ bán chịu:

Kỳ thu nợ phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản nợ phải thu (Số ngày của một vòng quay các khoản thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì chu kỳ thu nợ càng nhỏ và ngược lại, kỳ thu nợ được xác định:

$$\text{Kỳ thu nợ} = \frac{360(\text{ngày})}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}} = \frac{\text{Phải thu} * 360}{\text{doanh thu sản phẩm}}$$

Nếu giá trị của chỉ tiêu này cao thì có nghĩa là doanh nghiệp đã bị chiếm dụng vốn gây ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, khả năng thu hồi vốn trong thanh toán chậm, khả năng sinh lợi kém điều này gợi ý cho doanh nghiệp những hành động nhằm nhanh chóng thu hồi nợ.

Kỳ thu nợ dài hạn còn phản ánh chính sách bán chịu táo bạo. Có thể là dấu hiệu tốt nếu tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng các khoản phải thu. Nếu vận dụng đúng thì chính sách bán chịu là một công cụ tốt để mở rộng thị trường và tăng doanh thu.

Kỳ thu nợ ngắn có thể do khả năng thu hồi khoản phải thu tốt, ít bị chiếm dụng vốn, lợi nhuận có thể cao. Có thể do chính sách bán chịu quá chặt chẽ, dẫn tới mất cơ hội bán hàng và cơ hội mở rộng kinh doanh.

c) Vòng quay tài sản cố định.

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản cố định góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\frac{\text{Vòng quay TSCĐ}}{\text{Doanh thu}} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TSCĐ Bình quân}}$$

Vòng quay TSCĐ cao chứng tỏ TSCĐ có chất lượng cao, được tận dụng đầy đủ, không nhàn rỗi và phát huy hết công suất.

Vòng quay TSCĐ cao là một tiền đề quan trọng để có lợi nhuận cao nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí sản xuất.

Vòng quay TSCĐ cao là một điều kiện quan trọng để sử dụng tốt TSLĐ.

Vòng quay TSCĐ thấp là do nhiều TSCĐ không hoạt động, chất lượng tài sản kém, hoặc không hoạt động hết công suất.

d) Vòng quay TCLĐ:

Vòng quay tài sản lưu động phản ánh trong chu kỳ tài sản lưu động quay được mấy vòng. Công thức xác định như sau:

$$\text{Vòng quay TSLĐ} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TSLĐ Bình quân}}$$

Vòng quay TSLĐ cao chứng tỏ TSLĐ có chất lượng cao, được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và phát huy hết công suất, không bị giam giữ ở các khâu trong quá trình sản xuất.

Vòng quay TSLĐ cao là cơ sở tốt để có lợi nhuận cao nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí sản xuất.

Vòng quay TSLĐ thấp là do tiền mặt nhàn rỗi, thu hồi khoản phải thu kém, chính sách bán chịu quá rộng rãi, quản lý vật tư, sản xuất, bán hàng không tốt.

e) Vòng quay tổng tài sản:

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Vòng quay TTS} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TTS Bình quân}}$$

Đánh giá tổng hợp khả năng quản lý tài sản cố định và tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Vòng quay TTS cao chứng tỏ các tài sản của doanh nghiệp có chất lượng cao được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và không bị giam giữ tròn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Vòng quay TTS cao là một cơ sở tốt để có lợi nhuận cao.

Vòng quay TTS thấp là do yếu kém trong khâu quản lý tài sản cố định, quản lý tiền mặt, quản lý khoản phải thu, chính sách bán chịu, quản lý vật tư, quản lý sản xuất, quản lý bán hàng.

Các nhà quản trị tài chính bên cạnh việc phân tích hiệu quả tài chính còn phải phân tích, đánh giá các rủi ro có thể xảy ra trong doanh nghiệp mình để có những biện pháp ngăn ngừa rủi ro, giảm tổn thất đến mức thấp nhất có thể.

1.4.5. Phân tích rủi ro tái chính.

Rủi ro tài chính chỉ tính khả biến tăng thêm thu nhập cho mỗi cổ phần và xác suất mất khả năng tài chi trả xảy ra khi một doanh nghiệp sử dụng các nguồn tài trợ có chi phí tài chính cố định như nợ và cổ phần ưu đãi, trong cấu trúc vốn của mình. Mất khả năng chi trả khi một doanh nghiệp không thể đáp ứng các nghĩa vụ tài chính theo hợp đồng như thanh toán lãi vay và vốn vay, thanh toán các khoản phải trả và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp khi đáo hạn... Việc gia tăng sử dụng số lượng vốn vay và cổ phần ưu đãi làm tăng các chi phí cố định của doanh nghiệp, đến lượt mình các chi phí này lại làm tăng EBIT mà doanh nghiệp phải đạt được để đáp ứng nghĩa vụ tài chính và duy trì hoạt động. Lý do doanh nghiệp chấp nhận rủi ro tài chính là để tăng lợi nhuận cho các cổ đông.

1.4.5.1. Phân tích khả năng thanh toán.

Khả năng thanh toán là khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Các chỉ số khả năng thanh khoản:

a) Khả năng thanh toán hiện hành:

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành là mối quan hệ giữa TSLĐ và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ hiện hành thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ 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 của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng tài sản mà hiện doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng chỉ có TSLĐ là 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:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{TSLĐ}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tùy ngành nghề kinh doanh mà hệ số này có giá trị khác nhau, nói chung hệ số này lớn hơn 1 là tốt, song không phải càng lớn là tốt vì khi đó một lượng TSLĐ tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng không có hiệu quả TSLĐ vì bộ phận này không vận động, không sinh lời, tính hợp lý của hệ số này phản ánh khả năng thanh toán hiện hành phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà TSLĐ chiếm tỷ trọng cao. Mặt khác cũng cần phân tích chi tiết các loại tài sản trong TSLĐ vì giả sử hệ số thanh toán nợ ngắn hạn lớn hơn 1 nhưng sản phẩm của doanh nghiệp không tiêu thụ được và chiếm tỷ trọng lớn trong TSLĐ thì doanh nghiệp vẫn không thể thanh toán được các khoản nợ đến hạn trong kỳ, hay giả sử tiền chiếm tỷ trọng lớn doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt nhưng lại không sinh lời, làm giảm hiệu quả kinh doanh...

b) Khả năng thanh toán nhanh:

Các TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ hiện có thì vật tư hàng hoá 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 bán các loại vật tư hàng hoá. Tùy thuộc mức độ kịp thời của việc thanh toán nợ hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo hai công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

Ta thấy rằng khoản phải thu của khách hàng không phải lúc nào cũng có thể cần là lấy ngay được vì có khoản doanh nghiệp thực sự khó đòi và có khoản phải thu doanh nghiệp thực sự không thể đòi được (nợ xấu). Vì vậy để đánh giá thực chất khả năng thanh toán của doanh nghiệp ta có chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời.

c) Khả năng thanh toán tức thời:

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tiền ở đây là toàn bộ tiền và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn như chứng khoán ngắn hạn, thương phiếu...

Nhìn chung hệ số khả năng thanh toán tức thời quá nhỏ thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, vì vào lúc cần doanh nghiệp có thể bắt buộc phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán các tài sản với giá thấp để trả nợ tuy nhiên cũng như hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán của món nợ phải thu phải trả trong kỳ.

Nói chung, khả năng thanh khoản cao thì rủi ro thanh toán sẽ thấp, tuy nhiên lợi nhuận có thể thấp vì tiền mặt nhiều, phải thu và hàng tồn kho nhiều.

Khả năng thanh khoản thấp thì rủi ro thanh khoản sẽ cao, tuy nhiên lợi nhuận có thể cao vì TSLĐ được sử dụng hiệu quả, nguồn vốn đầu tư cho TSLĐ nhỏ, ROA và ROE sẽ tăng.

1.4.5.2. Phân tích khả năng quản lý nợ.

“Nợ” là một từ mà bất cứ nhà quản trị tài chính nào cũng cần phải quan tâm tới khi đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, đó là một con dao 2 lưỡi một mặt sex làm tăng lợi nhuận cho các cổ đông mặt khác đó là một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng phá sản nếu quản lý không tốt vì vậy quản lý nợ là một trong những công việc của nhà tài chính.

a) Chỉ số nợ:

Chỉ số nợ phản ánh bình quân trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ mức độ doanh nghiệp sử dụng vốn vay trong kinh doanh

$$\text{Chỉ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Khi vay nợ có nghĩa là doanh nghiệp đang sử dụng đòn bẩy tài trợ DFL (Đòn bẩy nợ) trong hoạt động kinh doanh của mình. DFL được tính như phần trăm thay đổi trong thu nhập của chủ sở hữu do phần trăm thay đổi sẵn có trong EBIT. Công thức xác định:

$$DFL \text{ tại } X = \frac{\text{Phần trăm thay đổi trong EPS}}{\text{Phần trăm thay đổi trong EBIT}} = \frac{\frac{\Delta EPS}{EPS}}{\frac{\Delta EBIT}{EBIT}}$$

Với ΔEPS và $\Delta EBIT$ là các thay đổi trong EPS và trong EBIT. Vì DFL của một doanh nghiệp khác nhau ở mỗi mức EBIT, cần các định điểm X tại đó tính đòn bẩy tài chính.

Chỉ số nợ cao chứng tỏ doanh nghiệp mạnh dạn sử dụng nhiều vốn vay trong cơ cấu vốn. Đây là cơ sở để có lợi nhuận cao. Chỉ số nợ cao là một chứng minh về uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ.

Chỉ số nợ cao làm cho khả năng thanh khoản giảm, Đồng thời nếu tỷ lệ thu hồi tài sản ROA nhỏ hơn chi phí lãi vay sau thuế ($ROA < Kd(1-T)$) thì lợi nhuận cũng sẽ giảm. Nhưng hạn chế này làm tăng độ rủi ro của doanh nghiệp cao và làm giảm niềm tin của chủ nợ.

b) Chỉ số khả năng thanh toán lãi vay:

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

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả trong chu kỳ}}$$

Hệ số này cho biết số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu hay cho biết một đồng lãi vay đến hạn được che chở bởi bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế và vay lãi.

Lãi vay là một trong các nghĩa vụ ngắn hạn rất quan trọng của doanh nghiệp. Mất khả năng thanh toán lãi vay có thể làm giảm uy tín đối với chủ nợ, tăng rủi ro và nguy cơ phá sản đối với doanh nghiệp... Khả năng thanh toán lãi vay của chu kỳ

này so với chu kỳ trước tăng chứng tỏ việc sử dụng vốn vay có hiệu quả hơn khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay càng an toàn hơn và ngược lại.

BẢNG 1: CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH TỔNG HỢP

Các chỉ tiêu	Năm		Tăng (giảm)
	2009	2010	
<i>I. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý nợ</i>			
1. Chỉ số nợ			
2. khả năng thanh toán lãi vay			
<i>II. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng thanh toán</i>			
1. Khả năng thanh toán nhanh			
2. Khả năng thanh toán hiện hành			
3. Khả năng thanh toán tức thời			
<i>III. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý tài sản</i>			
1. Vòng quay hàng tồn kho			
2. Kỳ thu nợ bán chịu			
3. Vòng quay tài sản cố định			
4. Vòng quay tài sản lưu động			
5. Vòng quay tổng tài sản			
<i>IV. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lợi</i>			
1. Doanh chỉ doanh thu sau thuế ROS			
2. Doanh lợi trước thuế BEP			
3 Tỷ suất thu hồi tài sản ROA			
4. Chỉ suất thu hồi vốn chủ sở hữu ROE			

1.4.6. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính dạng thức Dupont

1.4.6.1. Dạng thức Dupont thứ nhất.

$$\begin{aligned}
 \text{ROA} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{TTS}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TTS}} \\
 &= \text{ROS} \quad \times \quad \text{VQTTS}
 \end{aligned}$$

Có 2 xu hướng để tăng ROA: Tăng ROS và tăng VQTTS

Muốn tăng ROS cần phải tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán. Việc tăng giá bán phải được thị trường chấp thuận có nghĩa là giá bán tăng thì chất lượng sản phẩm cũng phải tăng.

Muốn tăng VQTTS cần phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán nhưng giảm giá bán sẽ làm cho ROS giảm vì vậy ta có thể vẫn tăng giá bán nhưng chất lượng sản phẩm cũng tăng, sự tăng lên này được người tiêu dùng chấp nhận như vậy đảm bảo doanh thu vẫn tăng bên cạnh đó doanh nghiệp tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng như áp dụng triết khấu thương mại, các dịch vụ bảo hành và chăm sóc khách hàng...

1.4.6.2 *Đẳng thức Dupont thứ 2.*

Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu: Đây là chỉ tiêu mà nhà đầu tư quan tâm vì nó cho thấy khả năng tạo lãi vay của 1 đồng vốn họ bỏ ra đầu tư vào công ty.

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{TTS}} \times \frac{\text{TTS}}{\text{VCSH}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{TTS}}{\text{VCSH}} \end{aligned}$$

Có 2 hướng để tăng ROE: Tăng ROA và tăng tỷ số TTS/VCSH

Muốn tăng ROA cần làm theo đẳng thức Dupont thứ nhất.

Muốn tăng tỷ số TTS/VCSH cần phải giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ. Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ dàng cao lợi nhuận của chủ sở hữu càng lớn. Đương nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ tăng vì vậy khi muốn tăng tỷ số này thì doanh nghiệp phải xem xét và đánh giá khả năng trả nợ của mình để đưa ra quyết định có vay thêm hay không.

1.4.6.3. *Đẳng thức Dupont tổng hợp.*

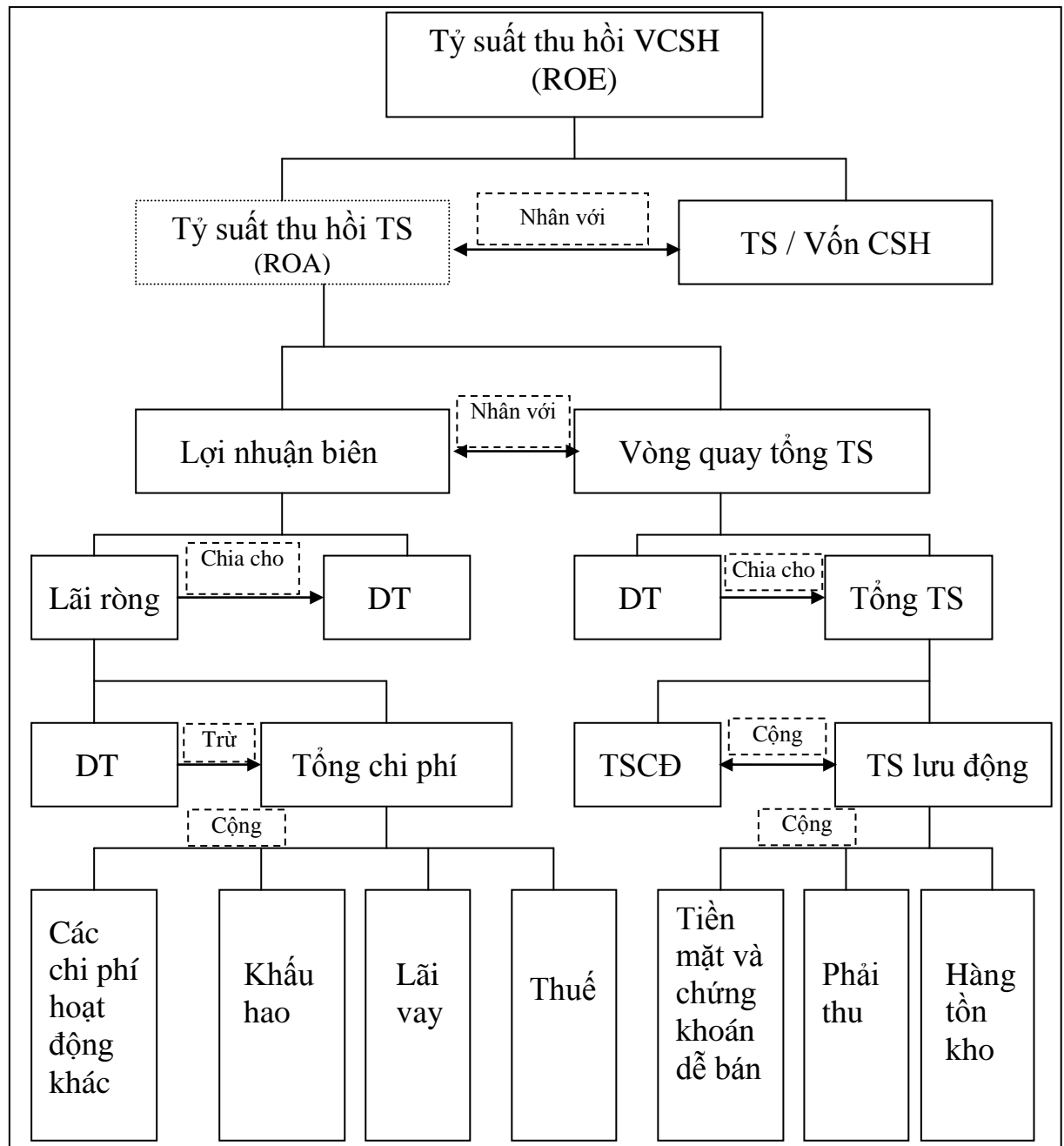
$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TTS}} \times \frac{\text{TTS}}{\text{VCSH}} \\ &= \text{ROS} \times \text{VQTTS} \times \frac{\text{TTS}}{\text{VCSH}} \end{aligned}$$

thuộc vào 3 nhân tố: ROS, ROA và tỷ số TTS/VCSH. Các chỉ số này có thể ảnh hưởng trái chiều tới ROE.

Phân tích Dupont là xác định ảnh hưởng của 3 nhân tố này đến ROE của doanh nghiệp để tìm hiểu

ROE phụ thuộc nhân làm tăng giảm chỉ số này. Việc phân tích ảnh hưởng này được tiến hành theo phương pháp thay thế liên hoàn.

SƠ ĐỒ 1: SƠ ĐỒ DUPONT



1.5. CÁC GIẢI PHÁP CHÍNH LÀM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.

1.5.1. Chủ động huy động vốn sản xuất kinh doanh, đảm bảo đầy đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tổ chức sử dụng vốn hợp lý và có hiệu quả, tránh để vốn ứ đọng gây lãng phí.

Trong nền kinh tế hàng hóa tiền tệ ngày nay, để hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách liên tục thì các nhà quản lý doanh nghiệp phải luôn chủ động trong việc huy động vốn và đảm bảo đầy đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Muốn vậy các nhà quản lý doanh nghiệp phải xác định nhu cầu vốn tối thiểu để từ đó có kế hoạch huy động vốn. Sau khi xác định được nhu cầu vốn của công ty thì các nhà quản trị doanh nghiệp phải lập kế hoạch huy động vốn từ các nguồn như: Ngân sách nhà nước, vay ngân hàng, vay của cán bộ công nhân viên, từ thị trường tài chính... và cần lựa chọn nguồn có chi phí sử dụng thấp nhất.

Bên cạnh việc chủ động huy động vốn thì các nhà quản trị doanh nghiệp phải tổ chức sử dụng vốn cho hiệu quả: Cụ thể là phân phối vốn cho việc mua sắm nguyên vật liệu là bao nhiêu, cho việc đổi mới máy móc thiết bị sản xuất là bao nhiêu cho phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và nhu cầu trên thị trường. Đồng thời phải sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả, tức là không để thừa vốn ứ đọng ở giữa các khâu, quản lý chặt chẽ các khoản thu chi như bán hàng thì thu tiền về càng nhanh càng tốt, không để người khác chiếm dụng vốn.

1.5.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, tổ chức và sử dụng vốn lưu động hợp lý, tăng nhanh vòng quay vốn lưu động.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, các doanh nghiệp cần.

➤ Xác định chính xác nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu không xác định chính xác dẫn đến tình trạng thiếu vốn, sản xuất bị đình trệ không đảm bảo thực hiện hợp đồng đã ký kết... hoặc dẫn đến thừa vốn gây lãng phí, vốn luân chuyển chậm, phát sinh nhiều chi phí không hợp lý làm cho giá thành tăng lên, LN thu bị giảm đi.

- Tăng tốc độ lưu chuyển vốn ở khâu sản xuất, khâu lưu thông hàng hóa:
 - Tăng tốc độ lưu chuyển vốn lưu động khâu sản xuất bằng cách rút ngắn chu kỳ sản xuất, cụ thể là rút ngắn thời gian không hợp lý và thời gian gián đoạn trong quy trình công nghệ.
 - Tăng tốc độ lưu chuyển vốn lưu động trong khâu lưu thông: Ngay từ khi xác định nhu cầu vốn cho từng giai đoạn sản xuất doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ thị trường, ước lượng khả năng tiêu thụ của thị trường về sản phẩm của doanh nghiệp để sản xuất luôn ăn khớp với quá trình tiêu thụ sản phẩm. Doanh nghiệp phải áp dụng các biện pháp tích cực để nhanh chóng thu hồi nợ, giải phóng nguồn vốn trong khâu thanh toán.
- Thường xuyên kiểm tra việc thực hiện có hiệu quả vốn lưu động của doanh nghiệp: Thường xuyên kiểm tra việc tiêu thụ sản phẩm, vì tiêu thụ sản phẩm có ý nghĩa quyết định trong đảm bảo luân chuyển nhanh vốn lưu động. Sau khi tiêu thụ sản phẩm phải thường xuyên theo dõi khả năng chi trả của người mua, giám sát đối tượng chi trả không đúng hạn, áp dụng hình thức thanh toán có hiệu quả hơn đồng thời có những biện pháp xử lý những vi phạm trong thanh toán.

1.5.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định, có phương pháp trích khấu hao TSCĐ phù hợp để đảm bảo thu hồi vốn. Thường xuyên nâng cao, đổi mới cải tiến nâng cao máy móc thiết bị.

- Tổ chức tốt công tác đầu tư xây dựng, mua sắm TSCĐ, xem xét lý hiệu quả kinh tế của vốn đầu tư xây dựng cơ bản.
- Trong quản lý TSCĐ doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ về mặt hiện vật và giá trị không thể mất mát hư hỏng trước thời hạn.
- Phân cấp quản lý TSCĐ cho các bộ phận sử dụng nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của người sử dụng, từ đó giúp kéo dài tuổi thọ đồng thời khai thác hết công suất máy móc thiết bị.
- Thực hiện tốt việc khấu hao và sử dụng hợp lý quỹ khấu hao TSCĐ: Lựa chọn phương pháp khấu hao hợp lý đảm bảo thu hồi đầy đủ kịp thời vốn cho quá trình sản xuất.

1.5.4. Phân đầu sử dụng tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Thực hiện tốt công tác lập dự toán chi phí sản xuất kinh doanh, lập kế hoạch giá thành sản phẩm để từ đó có các biện pháp quản lý chi phí, giám sát tình hình thực hiện chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.
- Chú trọng đổi mới máy móc thiết bị sản xuất để tiết kiệm nguyên vật liệu tiêu hao (Chú ý tới định mức tiêu hao và đơn giá nguyên vật liệu).
- Tổ chức quản lý bố trí hợp lý các khâu sản xuất, tiết kiệm chi phí gián tiếp, hạn chế sự lãng phí của nguyên vật liệu.
- Nâng cao năng suất lao động, quản lý và sử dụng lao động có hiệu quả để giảm bớt chi phí tiền lương nhân công.
- Vận dụng tốt ảnh hưởng của nhân tố khoa học công nghệ để hạ thấp chi phí sản xuất kinh doanh.

1.5.5. Thúc đẩy tăng hiệu quả tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Xây dựng mạng lưới tiêu thụ không chỉ bó hẹp trên địa bàn hoạt động của công ty mà cần xây dựng mạng lưới rộng khắp để doanh nghiệp có thể giới thiệu sản phẩm của mình tới đông đảo người tiêu dùng.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm: Là một yếu tố quan trọng trong cạnh tranh.
- Ổn định thị trường đầu vào: Chất lượng sản phẩm không chỉ phụ thuộc vào cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ công nhân.. mà còn chịu ảnh hưởng của yếu tố đầu vào.
- Tăng cường các biện pháp hỗ trợ và xúc tiến kinh doanh như công tác tổ chức quảng cáo giới thiệu sản phẩm. Trong điều kiện phương tiện thông tin đại chúng phát triển như hiện nay thì cần đây là một trong những biện pháp để thu hút khách hàng.
- Doanh nghiệp cần thực hiện đa dạng hóa các phương thức thanh toán để thu hút khách hàng.
- Áp dụng chính sách giá cả linh hoạt cũng là nhân tố tăng doanh thu tiêu thụ và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Cần căn cứ giá thành sản phẩm và các

khoản chi phí phát sinh, vào giá cả trên thị trường, thu nhập người tiêu dùng để định ra giá hợp lý.

1.5.6. Thường xuyên xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Có các biện pháp để thu hồi nợ, đồng thời có kế hoạch để trả nợ đến hạn làm tăng khả năng thanh toán, tăng uy tín của doanh nghiệp.

Các nhà quản trị tài chính cần thường xuyên xem xét tới khả năng thanh toán của công ty mình, để xác định được khả năng thanh toán của công ty tốt hay xấu, khả năng đảm bảo các khoản nợ đến hạn nói riêng và toàn bộ nợ của công ty nói chung. Để từ đó có kế hoạch chi trả các khoản nợ nhằm nâng cao uy tín của công ty trong quan hệ thanh toán. Việc xem xét khả năng thanh toán của công ty cần kết hợp việc thu hồi các khoản nợ đặc biệt là những khoản nợ mà bị khách hàng chiếm dụng để giảm bớt vốn bị ứ đọng ở khâu thanh toán, cải thiện cán cân thanh toán của công ty.

Trên đây là một số giải pháp tài chính mà các nhà quản trị tài chính công ty có thể tham khảo để áp dụng vào tình hình thực tế của công ty mình, nhằm đưa tình hình tài chính của công ty thay đổi theo chiều hướng có lợi, cũng như nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Vấn đề đánh giá tình hình tài chính là vấn đề phức tạp và nhạy cảm, vừa là khoa học vừa là nghệ thuật do đó phụ thuộc rất lớn vào yếu tố chủ quan của các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp. Vì vậy để làm sáng tỏ vấn đề lí luận về đánh giá tình hình tài chính và các giải pháp tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sau đây sẽ thực hiện đánh giá tình hình tài chính của **Công ty TNHH Nhật Nam**, để từ đó có các giải pháp tài chính phù hợp với thực tế tài chính của công ty.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH NHẬT NAM

I. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH NHẬT NAM

1.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH NHẬT NAM.

1. Tên doanh nghiệp: CÔNG TY TNHH NHẬT NAM.
2. Địa chỉ: Số 106 Lô 26D Lê Hồng Phong – Ngô Quyền - Hải Phòng.
 - Điện thoại: 031 6285808 Fax: 031 3652178
 - Email: ctynhatnam@gmail.com

1.2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.

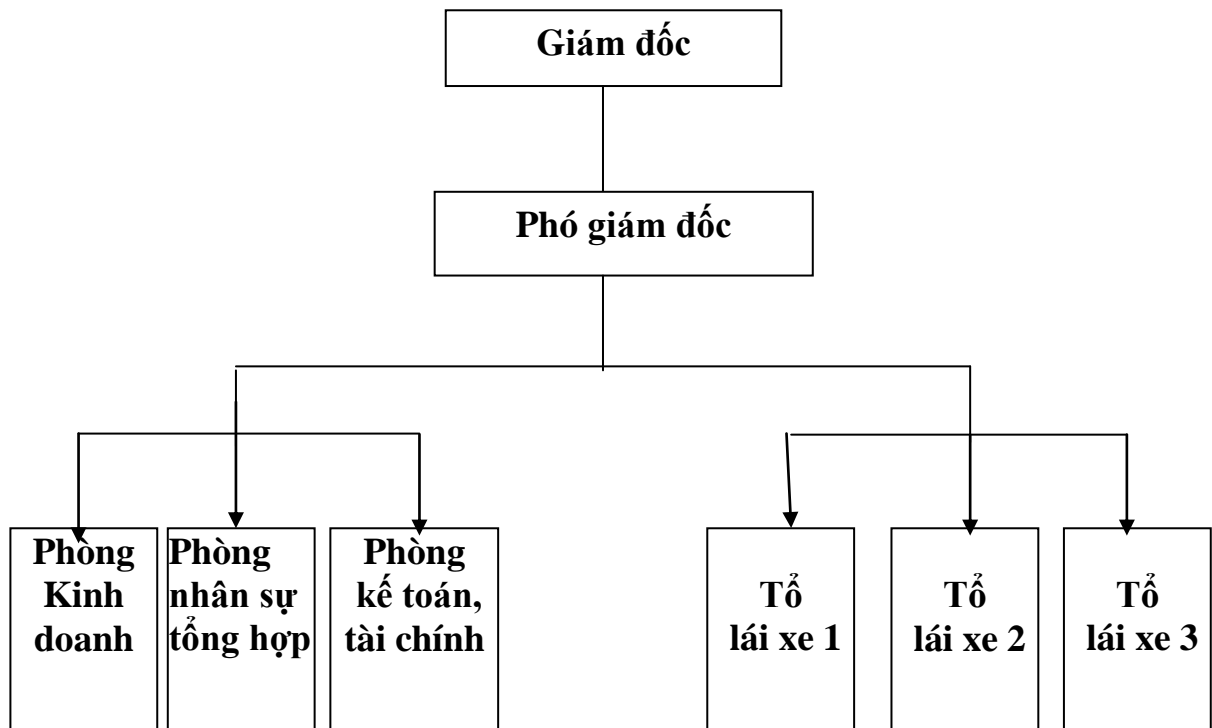
Công ty TNHH Nhật Nam được thành lập và hoạt động theo luật DN, được đăng ký kinh doanh tại Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hải Phòng ngày 18 tháng 09 năm 2008.

Là một Công ty mới được thành lập cách đây hơn 2 năm nên trong thời gian đầu Công ty gặp phải rất nhiều khó khăn gian khổ. Song bằng sự nỗ lực của bản thân Công ty đã không ngừng phát triển cả về chiều sâu lẫn chiều rộng, xây dựng cơ sở vật chất đầy đủ, nâng cao trình độ kinh doanh của công ty và sự quản lý của cán bộ, công nhân viên đáp ứng được nhu cầu của thời đại và xã hội.

Công ty là doanh nghiệp có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu và được mở tài khoản tại Ngân hàng Vietcombank, mã TK giao dịch: 0031002556868. Được Nhà Nước công nhận sự tồn tại lâu dài và tính sinh lợi hợp pháp của việc kinh doanh. Mọi hoạt động của công ty tuân thủ theo các quy định của pháp luật, Công ty có quyền lợi hợp pháp.

2.3 CƠ CẤU TỔ CHỨC.

Sơ đồ 1: CƠ CẤU TỔ CHỨC QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



2.3.1. Chức năng, nhiệm vụ và Quyền hạn của Công ty.

2.3.1.1 Chức năng

Chức năng chính của công ty là cung ứng dịch vụ vận tải và giao nhận vận tải hàng hoá bằng Container.

Sản phẩm của công ty là chất lượng dịch vụ. Vì vậy công ty chủ yếu tập trung vào việc nâng cao chất lượng phục vụ, đảm bảo đáp ứng nhu cầu ngày càng cao hơn của khách hàng.

2.3.1.2 Nhiệm vụ

Thực hiện nghiêm túc pháp luật của nhà nước, nghĩa vụ với nhà nước, bảo vệ tài sản, lao động sản xuất, giữ gìn an ninh trật tự và an toàn xã hội trong nội bộ công ty, làm nghĩa vụ quốc phòng và có các biện pháp bảo vệ môi trường xung quanh công ty.

Công ty tự chủ thiết lập các mối quan hệ kinh tế. Thiết lập các mối liên doanh, liên kết nhằm tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2.3.1.3. Quyền hạn của Công ty:

Đây là một Công ty TNHH có tư cách pháp nhân đầy đủ. Công ty tổ chức hạch toán kinh doanh độc lập có con dấu riêng, được phép mở tài khoản tại các ngân hàng. Công ty có quyền tham gia các cuộc đấu thầu về các lĩnh vực kinh doanh của Công ty trong toàn quốc, có quyền liên doanh, liên kết với các tổ chức và các doanh nghiệp khác.

2.3.1.4 Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của các phòng ban***a. Giám đốc:***

Là chủ tài khoản, là người có thẩm quyền cao nhất điều hành và quản lý mọi hoạt động của công ty, chịu trách nhiệm chung về vốn đã nhận và kết quả kinh doanh hàng năm, chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính pháp lý trong các hợp đồng kinh tế. Là người điều phối công việc của các phó giám đốc, trực tiếp phụ trách và lãnh đạo các công tác như: Công tác tổ chức, cán bộ, lao động tiền lương, kế toán thống kê tài chính, công tác thi đua – khen thưởng, kỷ luật, công tác kinh tế xã hội, an ninh quốc phòng... của công ty.

b. Phó Giám đốc

Giúp Giám đốc trong việc điều hành các hoạt động và sản xuất kinh doanh, chỉ đạo công tác kỹ thuật, công tác hành chính quản trị và thay mặt Giám đốc điều hành công ty khi có sự ủy quyền của Giám đốc.

c. Nhiệm vụ chức năng của phòng kinh doanh

Chịu trách nhiệm trước BGD về việc thu thập đầy đủ, chính xác các thông tin về tình hình chủ hàng, tình hình thực hiện các hợp đồng vận tải, các thông tin về công tác quản lý duy trì và mở rộng phạm vi kinh doanh của công ty. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của công ty.

Tổ chức thu thập thông tin và đánh giá chủ hàng, đánh giá các nhà cung ứng thông qua các nguồn thông tin hợp pháp, soát xét hợp đồng vận tải để xây dựng thống nhất biểu giá vận tải.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch và tham gia điều chỉnh hợp đồng. Kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi nhiệm vụ được giao. Trực tiếp giải quyết các khiếu nại của chủ hàng về các dịch vụ liên quan đến chất lượng phục vụ của công ty. Tổ chức theo dõi cập nhật, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của công ty theo nhiệm vụ được giao.

d. Nhiệm vụ chức năng của phòng nhân sự tổng hợp:

Chịu trách nhiệm trước BGD công ty về việc tuyển dụng, duy trì, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Đáp ứng yêu cầu nâng cao không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần nâng cao năng lực hoạt động và hiệu quả tổ chức của công ty.

Thiết lập các chính sách về nguồn nhân lực, căn cứ trên cơ sở quyết định SXKD và định hướng của công ty như:

- Các chính sách về quyền hạn, trách nhiệm, quy chế hoạt động của các phòng ban.

- Các chính sách về chế độ tiền lương, phụ cấp, khen thưởng.

Lập kế hoạch tiền lương, trực tiếp thanh toán tiền lương cho người lao động và theo dõi diễn biến thanh toán lương từng kỳ kế hoạch.

Tổ chức thu thập số liệu thống kê về tình hình sản xuất và sử dụng lao động để tham mưu cho Giám đốc xem xét các khả năng hợp lý hoá quá trình sản xuất, tối ưu hoá việc sử dụng nguồn nhân lực, năng lượng, máy móc, thiết bị.

Chịu trách nhiệm về tổ lái và an toàn cho sản xuất, đảm bảo an ninh, phòng chống cháy nổ trong công ty. Mua các loại bảo hiểm cho phương tiện, tài sản cho người lao động.

e. Nhiệm vụ, chức năng của phòng Tài chính Kế toán:

Tổ chức công tác hạch toán kế toán trong đơn vị theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành. Theo dõi sự hình thành, sử dụng vốn, sử dụng tài sản vào các hoạt động của đơn vị. Đồng thời lập các báo cáo tài chính để tổng hợp cân đối tài sản của công ty sau từng kỳ hoạt động. Xác định kết quả tài chính và thực hiện nghĩa vụ của công ty với cấp trên.

Kết luận: Công ty TNHH Nhật Nam tổ chức bộ máy theo mô hình trực tuyến bao gồm : Giám đốc, Phó giám đốc và các phòng ban hoạt động độc lập. Giám đốc trực tiếp điều hành hoạt động của công ty. Cơ cấu tổ chức này gọn nhẹ, phù hợp với hoạt động của công ty. Mọi công việc được thực hiện theo tuần tự và được giám sát từ trên xuống dưới.

2.3.2 Thuận lợi và khó khăn của công ty

2.3.2.1 Thuận lợi:

+ Đội ngũ nhân viên trong công ty TNHH Nhật Nam đều là những người trẻ tuổi, năng động, có trình độ năng lực, có khả năng thích ứng nhanh chóng với điều kiện làm việc và áp lực của công việc, có tinh thần đoàn kết, nhất trí cao từ lãnh đạo công ty đến các phòng ban, nhân viên trong công ty. Mọi nhân viên trong công ty luôn nhận thức không ngừng học hỏi, tìm tòi, sáng tạo để đưa công ty ngày càng phát triển vững mạnh hơn.

+ Nhu cầu về dịch vụ vận tải thông thương giao nhận hàng hoá ngày càng tăng lên, đặc biệt khi Việt Nam đã là thành viên chính thức của tổ chức Thương mại Thế giới WTO, đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dịch vụ vận tải phát triển mà trong đó có công ty TNHH Nhật Nam .

+ Công ty có mối quan hệ tốt với chủ hàng, tạo được uy tín của mình trên thị trường. Bên cạnh đó cũng đã tạo lập mối quan hệ tốt với Cảng Hải Phòng, Cảng Chùa Vẽ, Cảng Đoạn Xá. Điều đó cũng tạo thuận lợi trong công việc xếp dỡ, giảm giá thành sản phẩm.

+ Văn phòng giao dịch của công ty gần Cảng Hải Phòng có nhiều lợi thế trong việc lưu kho, lưu bãi, vận chuyển hàng hoá.

+ Trong hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển, công ty luôn luôn nhận được sự giúp đỡ, chỉ đạo và ủng hộ nhiệt tình của các ban ngành, cơ quan quản lý Nhà nước và các đơn vị bạn. Ngoài ra, chính phủ và các ngành chức năng vẫn đang đẩy mạnh công tác xây dựng, nâng cấp đường xá, cầu cống giúp cho việc lưu thông, chuyên chở hàng hoá ngày một tốt hơn.

2.3.2.2 Khó khăn:

+ Diễn biến không thuận lợi của giá cả thời tiết, giá cả nguyên – nhiên liệu, vật tư, thiết bị, tiền thuê đất đều tăng cao. Sự cạnh tranh khốc liệt về mọi mặt (công nghệ, trang thiết bị, nhân lực) giữa các công ty trong ngành vận tải nói chung.

+ Cụ thể trong thời gian qua từ ngày 24/02/2011 đến ngày 30/03/2011 giá xăng dầu tăng 3.500đ/lít. Từ ngày 31/03/2011 tăng 2.800 đ/lít khiến cho công ty liên tục phải đối mặt với rất nhiều sức ép và khó khăn. Ban lãnh đạo công ty phải rất nỗ lực trong việc thương lượng với khách hàng về giá cả cho mỗi chuyến hàng cũng như các dịch vụ liên quan khác.

+ Không chỉ có xăng dầu tăng mà giá cả vật tư thiết bị và một số khoản phụ phí khác cũng đều tăng cao làm cho việc bảo dưỡng sửa chữa các phương tiện, máy móc liên tục gặp những bất lợi nhất định.

+ Trong thời gian gần đây, các công ty tham gia vào lĩnh vực dịch vụ vận tải xuất hiện ngày càng nhiều khiến thị phần của công ty bị đe dọa. Đứng trước bài toán cạnh tranh gay gắt đó. Ban lãnh đạo công ty không ngừng bàn bạc, thương thảo nhằm đưa ra các giải pháp phát triển hợp lý để công ty không bị động, ảnh hưởng trực tiếp trước những khó khăn, thách thức trên.

II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH NHẬT NAM THÔNG QUA BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH.***1. HỆ THỐNG BÁO CÁO TÀI CHÍNH KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY***

Theo chế độ của Bộ tài chính ban hành, hệ thống báo cáo tài chính kế toán của công ty bao gồm các loại báo cáo cơ bản sau: Bảng cân đối kế toán (B01), Báo cáo kết quả kinh doanh (B02), Bảng cân đối tài khoản (B05) và Bản thuyết minh báo cáo tài chính (B04). Nội dung, kết cấu của các loại Báo cáo kế toán tài chính trên của công ty đều tuân theo quy định của chế độ kế toán Việt Nam 48/2006/QĐ-BCTC.

Để phục vụ cho công việc phân tích tình hình tài chính của công ty thì số liệu quan trọng và chủ yếu nhất lấy từ 2 loại báo cáo, đó là Bảng cân đối kế toán và báo cáo KQKD.

Bảng 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Bộ báo cáo: 48/2006 /QĐ-BTC

Đơn vị báo cáo: Công ty TNHH Nhật Nam MST: 0200835581

Địa chỉ: Số 106 Lê Hồng Phong - Ngô Quyền - HP

Kỳ báo cáo: Năm 2010

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
TÀI SẢN				
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		2.067.443.547	390.455.507
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		5.996.695	273.610.584
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		0	0
1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		2.034.868.818	0
1. Phải thu của khách hàng	131		2.034.868.818	
2. Trả trước cho người bán	132			
3. Các khoản phải thu khác	138			
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139			
IV. Hàng tồn kho	140		0	0
1. Hàng tồn kho	141			
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		26.578.033	116.844.922
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		7.621.067	116.844.922
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152			
3. Tài sản ngắn hạn khác	158		18.956.966	
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		2.410.678.602	2.124.523.124
I. Tài sản cố định	210		2.410.678.602	2.124.523.124
1. Nguyên giá	211		2.848.315.341	2.231.864.333

2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(437.636.739)	(107.341.209)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213			
II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1. Nguyên giá	221			
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222			
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230		0	0
1. Đầu tư tài chính dài hạn	231			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239			
IV. Tài sản dài hạn khác	240		0	0
1. Phải thu dài hạn	241			
2. Tài sản dài hạn khác	248			
3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	250		4.478.122.149	<u>2.514.978.631</u>
NGUỒN VỐN				
A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)	300		2.517.878.025	606.702.137
I. Nợ ngắn hạn	310		2.517.878.025	606.702.137
1. Vay ngắn hạn	311			
2. Phải trả cho người bán	312		2.346.861.702	598.500.000
3. Người mua trả tiền trước	313			4.983.500
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		9.016.323	3.218.637
5. Phải trả người lao động	315			
6. Chi phí phải trả	316		162.000.000	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318			
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319			
II. Nợ dài hạn	320		0	0
1. Vay và nợ dài hạn	321			
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322			
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328			
4. Dự phòng phải trả dài hạn	329			

B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400		1.960.244.124	1.908.276.494
I. Vốn chủ sở hữu	410		1.960.244.124	1.908.276.494
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		1.905.437.671	1.900.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414			
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415			
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416			
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		54.806.453	8.276.494
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		4.478.122.149	<u>2.514.978.631</u>
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG	NB			
1- Tài sản thuê ngoài	NB1			
2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB2			
3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB3			
4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB4			
5- Ngoại tệ các loại	NB5			

(Nguồn : Phòng Kế toán tài chính 2009 - 2010)

BẢNG 3: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Bộ báo cáo: 48/2006 /QĐ-BTC

Đơn vị báo cáo: Công ty TNHH Nhật Nam

MST: 0200835581

Địa chỉ: Số 106 Lê Hồng Phong - Ngô Quyền - HP

Kỳ báo cáo: Năm 2010

Ngày:

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị tính: ®

CHỈ TIÊU	Mã số	Thu yết minh	Năm 2010	Năm 2009
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		8.305.218.540	1.416.895.517
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		8.305.218.540	1.416.895.517
4. Giá vốn hàng bán	11		5.805.471.193	1.016.624.881
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		2.499.747.347	400.270.636
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		1.869.180	12.376
7. Chi phí tài chính	22			
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24		2.405.923.679	388.787.881
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		95.692.848	11.495.131
10. Thu nhập khác	31			
11. Chi phí khác	32			
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	0
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV. 09	95.692.848	11.495.131
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		23.923.212	3.218.637
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		71.769.636	8.276.494

2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY THÔNG QUA BCĐKT VÀ BCKQKD NĂM 2009-2010

2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty:

Trong những năm gần đây, mặc dù Công ty gặp phải nhiều khó khăn nhưng với cố gắng không ngừng Công ty luôn có những đổi mới trong cách tổ chức và mở rộng hoạt động kinh doanh. Trước sự cạnh tranh mạnh mẽ của các thành phần kinh tế khác nhau trên nhiều phương diện, Công ty đã đề ra những phương hướng chiến lược kinh doanh nhằm thay đổi diện mạo của công ty. Với vị trí như hiện nay, Công ty đang cố gắng đầu tư, cải tạo và nâng cấp các trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật nhằm phát huy thế mạnh trên nhiều góc độ sao cho phù hợp với những yếu tố khách quan trong hoạt động kinh doanh của mình.

Nắm bắt được vai trò quan trọng của chỉ tiêu lợi nhuận, Công ty luôn cố gắng bằng mọi biện pháp để cải thiện chỉ tiêu này, làm cho lợi nhuận kỳ sau cao hơn năm trước. Từ những báo cáo kết quả kinh doanh trong những năm trước đây cho đến báo cáo kết quả kinh doanh mấy năm gần đây, đặc biệt là trong hai năm 2009-2010 cho thấy Công ty đã có những cố gắng đáng kể. Tuy kết quả kinh doanh chưa thực sự là cao nhưng nó cũng chứng tỏ rằng công ty thực sự có tiềm năng và nếu được khai thác đúng hướng thì sẽ còn đạt kết quả cao hơn nữa.

2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn.

2.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản

Căn cứ vào BCĐKT ngày 31/12/2010 của Cty TNHH Nhật Nam, ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 4: Cơ cấu tài sản

Tài sản	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch	
	Số tiền (VNĐ)	TT (%)	Số tiền (VNĐ)	TT (%)	Số tiền (VNĐ)	TT (%)
A. TSNH	390.455.507	15,53	2.067.443.547	46,17	1.676.988.040	429,50
I. Tiền	273.610.584	70,07	5.996.695	0,29	(267.613.889)	-0,98
II. CKĐTTTCNH	-	0	-	0	0	0
III. Phải thu NH	-	0	2.034.868.818	98,42	2.034.868.818	100
IV. HTK	-	0	-	0	0	0
V. TSNH khác	116.844.922	29,93	26.578.033	1,29	(90.266.889)	-0,77
B. TSDH	2.124.523.124	84,47	2.410.678.602	53,83	286.155.478	13,47
I. Phải thu DH	-	0	-	0	0	0
II. TSCĐ	2.124.523.124	100	2.410.678.602	100	286.155.478	13,47
III. ĐTBĐS	-	0	-	0	0	0
IV.ĐTTCDH	-	0	-	0	0	0
V. TSDH khác	-	0	-	0	0	0
Tổng TS	2.514.978.631	100	4.478.122.149	100	1.963.143.518	78,06

Nhận xét:

. Nhìn vào bảng trên ta thấy ta thấy tổng tài sản(Hoặc nguồn vốn) năm 2010 so với năm 2009 tăng thêm 1.963.143.518 VNĐ (bằng 4.478.122.149 – 2.514.978.631) tương đương tăng 78,06%.

Từ đó cho thấy mức độ sử dụng vốn và khả năng huy động vốn của công ty nói chung đã tăng lên và cũng cho thấy quy mô sản xuất kinh doanh của Công ty nói chung được mở rộng. Để thấy rõ hơn ta đi sâu phân tích từng khoản mục:

** Phân tích TS ngắn hạn:*

TSNG chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng TS năm 2009, giá trị tài sản ngắn hạn của Công ty tăng 1.676.988.040đ tương đương với tỷ lệ tăng 429,5% so với năm

2010. Sự tăng lên của TSNH chủ yếu là tăng lên của các khoản phải thu, các khoản phải thu tăng lên 2.034.868.818 đ tương ứng với tỷ lệ 100%.. Đây chính là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến TSNH của Công ty tăng mạnh. Điều này có thể do công tác thu hồi nợ còn kém, Công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều. Đây là vấn đề Công ty phải quan tâm vì trong kỳ Công ty còn phải thanh toán các khoản nợ. Nếu như không thể thu hồi các khoản nợ thì sẽ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán đây là một trong những nguy cơ dẫn đến phá sản. Do đó Công ty cần phải có những biện pháp thu hồi nợ đúng hạn để đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn, tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn nhiều. Tuy nhiên, phải thu của KH tăng lên cũng có thể do Công ty mở rộng thị trường. Đây là một dấu hiệu tốt mà doanh nghiệp cần phát huy để làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Tiền của Công ty giảm 267.613.889 đ tương ứng với tỷ lệ giảm 0,98%.

Trong kỳ vốn bằng tiền giảm không đáng kể đó là do Công ty đã dùng tiền để chi trả các khoản nợ đã đến hạn trả hoặc có thể dùng tiền để mua sắm, sửa chữa tài sản phục vụ cho hoạt động SXKD (dịch vụ vận tải). Việc giảm tiền mặt có thể làm cho khả năng thanh toán của Công ty khó khăn hơn. Tuy nhiên, không nên dự trữ tiền mặt và số dư tiền gửi Ngân hàng quá lớn mà phải giải phóng đưa nó vào SXKD tăng vòng quay của vốn và trả nợ.

- TSNH khác năm 2010 giảm 90.266.889 đ tương đương giảm tỷ lệ 0,77% so với năm 2009. TSNH khác giảm chủ yếu do thuế GTGT được khấu trừ giảm 109.223.855 đ tương ứng tỷ lệ 93,48%.

- Năm 2009, khoản nợ phải thu của KH là 0 , có thể nói năm 2009 Công ty làm khá tốt về công tác thu hồi các khoản nợ. Năm 2010, khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS là 98,42%, tăng lên 100% so với năm 2009 Điều này chứng tỏ Công ty không tích cực thu hồi nợ làm các khoản nợ của Công ty tăng lên quá nhiều so với năm 2009. Các khoản phải thu cao sẽ làm mất cơ hội đầu tư. Bên cạnh đó, khi quyết toán tiêu thụ Công ty chịu thiệt nhiều do sức ép của lạm phát. Trong kỳ tới Công ty cần áp dụng các chính sách chiết khấu thanh toán để thu hồi các khoản nợ , hạn chế bán hàng chịu cho khách hàng ngoại trừ khách hàng truyền thống của Công ty. Tuy nhiên các khoản phải thu tăng lên được đánh giá là tốt khi Công ty mở rộng quan hệ kinh tế thì các khoản phải thu

tăng lên là điều tất yếu, vấn đề là ta cần xem vốn bị chiếm dụng đã hợp lý hay chưa?

*** Phân tích TS cố định:**

+ Tài sản cố định năm 2010 tăng lên 286.155.478Đ tương ứng với tỷ lệ tăng 13,47% .Các ĐTDH và chi phí XDCB của Công ty trong hầu như là không có, vì thế việc tăng tài sản chủ yếu là do tăng TSCĐ. Do đó, ngoài việc quan tâm đầu tư mua sắm TSCĐ Cty cần nỗ lực hơn trong việc mở rộng liên doanh, liên kết với các đơn vị khác để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, phân tích trên chỉ là đáp ứng nhu cầu đánh giá một cách khái quát cơ cấu tài sản của Công ty, chưa đi sâu phân tích tỉ mỉ được do đó muốn đánh giá được chính xác hơn tình hình tài chính ta phải kết hợp phân tích Bảng cân đối kế toán, Bảng báo cáo kết quả kinh doanh với các chỉ tiêu tài chính khác thì mới có giải pháp tốt hơn, tối ưu hơn để trong hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty chủ động hơn về vốn, nắm bắt thị trường, tìm những khách hàng đáng tin cậy, mở rộng sản xuất kinh doanh, tìm thêm đối tác mới, tích cực nhanh chóng thu hồi công nợ, chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh.

2.2.2 Phân tích cơ cấu nguồn vốn.

Bảng 5: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn: Đơn vị VNĐ.

Nguồn vốn	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch	
	Số tiền (VNĐ)	TT (%)	Số tiền (VNĐ)	TT (%)	Số tiền (VNĐ)	TT (%)
A.Nợ phải trả	606.702.137	24,12	2.517.878.025	56,2	1.911.175.888	315
I.Nợ ngắn hạn	606.702.137	100	2.517.878.025	100	1.911.175.888	315
1.Vay ngắn hạn	-	0	-	0	0	0
2.Phải trả người bán	598.500.000	98,65	2.346.861.702	93,2	1.748.361.702	292
3.Người mua trả trước	4.983.500	0,82	-	0	- 4.983.000	- 100
4.Thuế& PNNN	3.218.637	0,53	9.016.323	0,36	5.797.686	180
5.Phải trả người LĐ	-	0	0	0	0	0
6.Chi phí phải trả	-	0	162.000.000	6,43	162.000.000	100
II.Nợ dài hạn	-	0	-	0	-	0

B.Vốn chủ sở hữu	1.908.276.494	75,88	1.960.244.124	43,8	51.967.630	2,72
I.Vốn chủ sở hữu	1.908.276.494	100	1.960.244.124	100	51.967.630	2,72
1.Vốn ĐT của CSH	1.900.000.000	99,57	1.905.437.671	97,2	5.437.671	0,29
2.LNST chưa PP	8.276.494	0,43	54.806.453	2,8	46.529.959	562,2
II.Quỹ KT, Phúc lợi	-	0	-	0	-	0
Tổng nguồn vốn	2.514.978.631	100	4.478.122.149	100	1.963.143.518	78,06

Nhận xét:

** Nợ phải trả.*

Nợ phải trả tăng 1.911.175.888 đ tương ứng với tỷ lệ tăng 315%. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến sự tăng lên của tổng nguồn vốn, để tìm được nguyên nhân chính xác hơn ta xem xét từng khoản mục trong nợ phải trả:

Trong nợ phải trả không có nợ dài hạn, nợ NH chiếm 100% tổng nợ phải trả. Do đó sự tăng lên của nợ phải trả cũng chính là sự tăng lên của nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn của Cty tăng chủ yếu là do:

+ Phải trả cho người bán tăng lên 1.748.361.702VNĐ (= 2.346.861.702-598.500.000), tương đương tăng 292%. Khoản chiếm dụng vốn này khá cao so với năm 2009 song không mang tính tiêu cực vì đó là mối quan hệ tín dụng luôn tồn tại trong hoạt động của bất kỳ doanh nghiệp nào, mặt khác các khoản phải trả này đã được Cty đảm bảo thanh toán theo đúng thời hạn.

Ngoài việc xem xét tình hình phân bổ nguồn vốn chủ Doanh nghiệp cần quan tâm nhiều tới việc xem xét kết cấu nguồn vốn nhằm đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của Công ty cũng như mức độ, khả năng tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà Công ty phải đương đầu. Số liệu dùng để phân tích được thể hiện trong bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn được lập từ số liệu trên BCĐKT của Cty ngày 31/12/2010.

$$\text{Tỷ suất tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{1.908.276.494}{2.514.978.631} \times 100\% = 75,88\%$$

$$\text{Năm 2010} = \frac{1.960.244.124}{4.478.122.149} \times 100\% = 43,77\%$$

Để khẳng định khả năng tự tài trợ của Công ty là tốt hay là không ta phải đặt ra chỉ tiêu trong điều kiện đặc thù của Công ty là doanh nghiệp dịch vụ vận tải. Năm 2009 tỷ suất tự tài trợ của Công ty là 75,88% là tương đối tốt, khả năng độc lập về mặt tài chính là tương đối cao, song cuối kỳ tỷ suất này lại giảm xuống còn 43,77% thấp hơn so với đầu năm 32,11% chứng tỏ khả năng tự tài trợ của Công ty giảm xuống, Công ty đang thiếu vốn để hoạt động kinh doanh.

Qua bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn cho thấy nguồn vốn chủ sở hữu có tăng lên nhưng sự tăng lên là không đáng kể. Số tuyệt đối tăng 51.967.630 VNĐ tương đương với số tương đối tăng 2,72%. Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn từ 75,88% ở năm 2009 đã giảm xuống 43,77% ở năm 2010, tức là giảm 33,11%. Điều này chứng tỏ mức độ đảm bảo về mặt tài chính và khả năng độc lập trong kinh doanh của Công ty đã bị giảm xuống.

Trong nguồn vốn chủ sở hữu thì lợi nhuận sau thuế của CSH chiếm tỷ trọng chủ yếu, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 46.529.959 VNĐ tương đương tăng 562,2% làm cho nguồn vốn chủ sở hữu cũng tăng lên

Ngoài ra, nguồn vốn CSH tăng lên là do nguồn vốn đầu tư CSH tăng 5.437.671 VNĐ tương đương tăng 0,29%

Để đánh giá chính xác hơn nữa tình hình tài chính của Cty, ta sẽ tiến hành phân tích mối quan hệ giữa các khoản mục trong BCĐKT.

2.3 Phân tích mối quan hệ giữa các khoản mục trong BCĐKT .

Để xem xét nguồn vốn chủ sở hữu có đủ để trang trải cho các tài sản cần thiết phục vụ cho qua trình hoạt động kinh doanh của Cty hay không, dựa vào BCĐKT ngày 31/12/2010 của Cty TNHH Nhật Nam ta lập bảng phân tích sau đây:

Đơn vị tính: VNĐ,

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1- Vốn bằng tiền (I.A.TS)	390.455.507	2.067.443.547
2- Hàng tồn kho (IV.A.TS)	0	0
3- Tài sản cố định (I.B.TS)	2.124.523.124	2.410.678.602

4- Tổng (1)+(2)+(3)	2.514.978.631	4.478.122.149
5- Nguồn thu vốn chủ sở hữu (B.NV)	1.908.276.494	1.960.244.124
6- Chênh lệch giữa nguồn vốn chủ sở hữu và tài sản (4)-(5)	- 606.702.137	-2.517.878.025

Qua số liệu trên bảng ta thấy nguồn vốn năm 2009 và năm 2010 của Công ty đều không đủ để trang trải cho các hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể là năm 2009 Cty đã thiếu 606.702.137 VNĐ, năm 2010 Công ty thiếu 2.517.878.025 (Số thiếu của năm 2010 lớn hơn năm 2009 là 1.911.175.888 VNĐ). Do vậy, cả năm 2009 và năm 2010 Cty đã phải huy động vốn từ các nguồn tài trợ, các đơn vị khác dưới nhiều hình thức như mua trả chậm, thanh toán chậm hơn so với kỳ thanh toán. Như vậy, do thiếu vốn để bù đắp cho tài sản buộc Công ty phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn từ các đơn vị, cá nhân khác để trang trải cho hoạt động kinh doanh của mình.

Trong nền kinh tế thị trường, việc các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau là điều tất yếu xảy ra. Trong một doanh nghiệp luôn xảy ra cả hai trường hợp doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác và bị các đơn vị khác chiếm dụng vốn. Để có kết luận rõ hơn về mức độ chiếm dụng và bị chiếm dụng của Công ty ta lập bảng phân tích sau:

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1. Các khoản phải thu	0	2.034.868.818
2. Trả trước cho người bán	-	-
3. Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-
4. Thẻ chấp ký quỹ, ký cược		
5. Tổng (1)+(2)+(3)+(4) Vốn bị chiếm dụng	0	2.034.868.818
6. Nợ ngắn hạn (I.A.NV)	606.702.137	2.517.878.025

7. Nợ dài hạn (II.A.NV)	-	-
8. Nợ khác (III.A.NV)	-	-
9. Tổng(6)+(7)+(8) Vốn đi chiếm dụng	606.702.137	2.517.878.025

Theo bảng phân tích trên, vốn của Công ty bị chiếm dụng bao gồm các khoản phải thu và một phần TSLĐ khác là tạm ứng. Vốn của Công ty đi chiếm dụng gồm các khoản nợ vay, ta thấy:

- Năm 2009 vốn của Cty bị chiếm dụng là 0 VNĐ và vốn đi chiếm dụng là 606.702.137 VNĐ.

- Năm 2010 vốn của Cty bị chiếm dụng là 2.034.868.818 VNĐ và vốn đi chiếm dụng là 2.517.878.025 VNĐ.

Như vậy năm 2009 Công ty không bị chiếm dụng vốn mà Công ty đi chiếm dụng vốn là : 606.702.137 VNĐ. Cuối kỳ Công ty đi chiếm dụng 483.009.207 VNĐ (=2.517.878.025 – 2.034.868.818). Công ty đang bị thiếu vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh thì không nên thanh toán các khoản nợ phải trả ngay mà Cty nên đi chiếm dụng vốn ở mức độ phù hợp để trang trải cho hoạt động kinh doanh của mình.

Kết luận: ta có thể nhận xét khái quát về tình hình tài chính của Công ty TNHH Nhật Nam như sau:.

Việc phân bổ các khoản nợ phải thu tăng trong kỳ trong khi đó nợ phải trả của Công ty cũng tăng vì vậy trong kỳ Công ty phải chú trọng hơn tới công tác thu hồi nợ, phải tích cực áp dụng các chính sách triết khấu đẩy mạnh công tác thu hồi vốn bị ứ đọng ở khách hàng để trả nợ các khoản nợ ngắn hạn.

Công ty vẫn thiếu vốn để hoạt động kinh doanh do đó Công ty phải có những biện pháp để thu hút vốn mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao hơn nữa khả năng tự chủ về mặt tài chính.

2.4 Báo cáo kết quả kinh doanh.

BẢNG 06. PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			+/-	Tỷ lệ %
Doanh thu BH&CCDV	1.416.895.517	8.305.218.540	6.888.323.023	486

Các khoản giảm trừ	-	-	0	0
Doanh thu thuần BHCCDV	1.416.895.517	8.305.218.540	6.888.323.023	486
Giá vốn bán hàng	1.016.624.881	5.805.471.193	4.788.846.312	471
lợi nhuận gộp BH&CCDV	400.270.636	2.499.747.347	2.099.476.711	525
Doanh thu hoạt động TT	12.376	1.869.180	1.856.804	15003
Chi phí tài chính	-	-	0	0
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	-	-	0	0
Chi phí bán hàng	-	-	0	0
Chi phí quản lý DN	388.787.881	2.405.923.679	2.017.135.798	519
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	11.495.131	95.692.848	84.197.717	732
Thu nhập khác	-	-	0	0
Chi phí khác	-	-	0	0
Lợi nhuận khác	-	-	0	0
Tổng lợi nhuận trước thuế	11.495.131	95.692.848	84.197.717	732
Chi phí thuế TNDN	3.218.637	23.923.212	20.704.575	643
LNSTTN	8.276.494	71.769.636	63.493.142	767

(Nguồn báo cáo tài chính năm 2009-2010

Từ bảng 06 ta thấy doanh thu thuần năm 2010 là 8.305.218.540 đ tăng so với năm 2009 là 6.888.323.023 đ tương ứng với tỷ lệ tăng là 486%; giá vốn hàng bán tăng 471 % tương ứng đương với tăng 4.788.846.312 đ. Nhờ vậy lợi nhuận gộp đã tăng 525% với số tăng tuyệt đối là 2.099.476.711 đ, đạt 2.499.747.34đ vào năm 2010. Doanh thu tăng do nhu cầu về dịch vụ vận tải Container tăng, chứng tỏ Công ty thực hiện tốt công tác Marketing xây dựng nhiều mối quan hệ tốt, có uy tín giữa khách hàng với Doanh nghiệp

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2010 của công ty tăng 84.197.717.đ với tỷ lệ tăng 732%. Việc doanh thu tiêu thụ của công ty tăng, giá vốn bán hàng tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu là 486% lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn bán hàng nên làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng. Điều này chứng tỏ sự nỗ lực cố gắng của công ty trong việc quản lý chi phí sản xuất.

Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2010 tăng 84.197.717đ với tỷ lệ tăng 732 % cao bằng với tốc độ tăng của lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh. Điều này là do Công ty không có các khoản lợi nhuận thuần hoạt động tài chính và các khoản thu nhập bất thường trong năm 2010.

Để có kết luận chính xác về hiệu quả hoạt động kinh doanh, kết quả công tác quản lý chi phí năm 2010 của công ty thì ta đi xem xét rùng chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh so với doanh thu thuần. Thông qua việc so sánh chỉ tiêu này

người sử dụng thông tin biết được trong 1 đồng doanh thu thuần có bao nhiêu đồng giá vốn bán hàng, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và lợi nhuận.

Trong năm 2010 thì trong 1 đồng doanh thu thuần của công ty thì có 69,9 đ giá vốn bán hàng, còn năm 2009 là 71,8 đ. Doanh thu thuần của Công ty tăng lên nhưng tỷ lệ giá vốn hàng bán trong doanh thu thuần giảm đi làm lợi nhuận của công ty tăng chứng tỏ Công ty làm tốt công tác quản lý chi phí sản xuất (chủ yếu là chi phí xăng dầu và chi phí sửa chữa giảm). Đây là ưu điểm mà Công ty cần phát huy.

Việc phân tích đánh giá tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh chỉ mới tàasy được tình hình tài chính của Công ty một cách tổng quát, chưa nhìn thấy những nhân tố ảnh hưởng đến tài chính. Vì vậy ta cần tiếp tục đi phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng để có cái nhìn toàn diện sâu sắc về tình hình tài chính của Công ty.

2.5. Phân tích các cân đối tài chính.

BẢNG 07: CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH NĂM 2009

TSLĐ	Tiền : 70,07%	Nợ NH	Phải trả người bán
15,53%	TSNH khác: 29,93%		
TSCĐ : 84,47%		Vay NH 1,35%	
		Nguồn vốn : CSH : 75,88%	

BẢNG 08: CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH NĂM 2010

TSLĐ 46,17%	Tiền 0,29%
	Phải thu 98,42%
	TSNH khác 1,29%
TSCĐ : 53,83%	

Nợ NH 56,23%	Phải trả 93,21%
	Vay NH: 6,79%
Nguồn vốn : 43,77% CSH	

* Từ bảng 7 ta thấy: Cơ cấu tài sản cố định chiếm tỷ trọng chủ yếu 84,47%, TSLĐ chiếm 15,53% trong đó chủ yếu là TM chiếm 70,07%. Còn lại là TSNH khác chiếm 29,93%.

- TSCĐ được tài trợ chủ yếu bởi các VCSH: 75,88% tổng nguồn vốn còn TSLĐ được tài trợ chủ yếu bởi nợ ngắn hạn.

- Do Công ty TNHH Nhật Nam là công ty dịch vụ vận tải Container nên tài sản của công ty chủ yếu là TSCĐ. TSLĐ chiếm số ít chủ yếu là chi phí đi đường, sửa chữa và một số hoạt động liên quan khác. Sự phân bố tài sản, nguồn vốn đầu năm 2010 của công ty là hợp lý.

* Từ bảng 8 ta suy ra: TSLĐ bằng 46,17% chiếm tỷ trọng gần bằng TSCĐ và bằng 53,83%, Công ty cho khách hàng nợ tương đối nhiều, TM để chi cho hoạt động hàng ngày là rất ít chiếm 0,29%. Nguồn vốn chủ sở hữu giảm chỉ còn 43,77%, nợ ngắn hạn tăng lên là 56,23%. Cuối năm công tác thu hồi nợ của công ty chưa tốt làm ảnh hưởng đến sự phân bố cơ cấu tài sản và nguồn vốn không hợp lý.

2.6. Phân tích hiệu quả tài chính.

2.6.1. Phân tích khả năng sinh lợi.

Các chỉ số sinh lợi luân luân được các nhà quản trị tài chính quan tâm. Chúng là cơ sở để đánh giá kết quả hoạt động SXKD trong một kỳ nhất định, là

đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

a) Doanh lợi doanh thu sau thuế (Lợi nhuận biên) ROS.

$$\begin{array}{l} \text{ROS} \\ \text{(năm 2009)} \end{array} = \frac{8.276.494}{1.416.895.517} = 0,0058$$

$$\begin{array}{l} \text{ROS} \\ \text{(năm 2010)} \end{array} = \frac{71.769.636}{8.305.218.540} = 0,0086$$

Qua tính toán trên ta thấy doanh thu lợi doanh thu tăng 0,0028 đ có nghĩa là năm 2010 cứ một đồng doanh thu thì tăng được 0,0028 đ lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty đã được cải thiện, công ty đã có những biện pháp để cắt giảm chi phí không cần thiết nhưng mức doanh lợi doanh thu này không cao so với quy mô của công ty vì vậy trong năm tới công ty cần phải quản lý chặt chẽ các khoản chi phí gián tiếp để tăng lợi nhuận cho công ty.

b) Doanh lợi trước thuế (Sức sinh lợi cơ sở) BEP:

$$\begin{array}{l} \text{BEP} \\ \text{(năm 2009)} \end{array} = \frac{11.495.131}{2.514.978.631} = 0,0045$$

$$\begin{array}{l} \text{BEP} \\ \text{(năm 2010)} \end{array} = \frac{95.692.848}{4.478.122.149} = 0,021$$

Chỉ số này cho biết trong năm 2009 cứ một đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tạo ra được 0,0045 đ lãi cho xã hội và tăng lên 0,021đ vào năm 2010.

c) Tỷ suất thu hồi tài sản ROA:

$$\begin{array}{l} \text{ROA} \\ \text{(năm 2009)} \end{array} = \frac{8.276.494}{2.514.978.631} = 0,0033$$

$$\begin{array}{l} \text{ROA} \\ \text{(năm 2010)} \end{array} = \frac{71.769.636}{4.478.122.149} = 0,016$$

* Tỷ suất sinh lời của tài sản của toàn bộ hoạt động năm 2010 là 0,016 và năm 2009 chỉ tiêu này là 0,0033; nghĩa là nếu huy động 1đ giá trị tài sản vào sản xuất thì tạo ra 0,016 đ lợi nhuận ròng ở năm 2010, trong khi đó năm 2009 sẽ tạo ra

0,0033 đ; tỷ suất này là không cao nhưng là tình trạng chung của các công ty hiện nay. Để có kết luận chính xác ta đi sâu tìm hiểu từng hoạt động của công ty.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 486% so với năm 2009, giá vốn hàng bán cũng tăng 471 % so với năm 2009. Tuy sự tăng lên của doanh thu lớn hơn sự tăng lên của giá bán nhưng lớn hơn không đáng kể. Chứng tỏ trong năm 2010 công ty tăng số lượng dịch vụ cũng như chất lượng dịch vụ, giá dịch vụ tăng lên nhưng khách hàng vẫn chấp nhận vì vậy sự tăng lên của chi phí là hợp lý.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2010 là 1.869.180 đ. Công ty không có chi phí hoạt động tài chính vì Công ty không đi vay nợ nên không phải trả lãi vay.

d) Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu ROE:

$$\text{ROE (năm 2009)} = \frac{8.276.494}{1.908.276.494} = 0,0043$$

$$\text{ROE (năm 2010)} = \frac{71.769.636}{1.960.244.124} = 0,0366$$

Doanh lợi vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào công ty. Tăng mức tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu là một trong những mục tiêu quan trọng hàng đầu của hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp. Bởi bất cứ doanh nghiệp nào thì mục tiêu cuối cùng là tạo ra càng nhiều lợi nhuận cho chủ doanh nghiệp càng tốt. Do đó chỉ tiêu này nhằm đánh giá mức độ tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu doanh nghiệp. Sau đây ta đi nghiên cứu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty qua hai năm 2009 và 2010.

Trong năm 2010, tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn chủ sở hữu của công ty là 0,0366 có nghĩa là cứ 1đ vốn chủ sở hữu của công ty thì tạo ra 0,0366 đ lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này tăng so với năm 2009 là 0,0043. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng lên gấp hơn tám lần so với năm 2009 (tăng từ 8.276.494 đ lên 71.769.636 đ)

Tuy rằng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu năm 2010 là 0,0366 là còn thấp nhưng đã lớn hơn năm trước thể hiện sự sử dụng có hiệu quả hơn của nguồn vốn chủ sở hữu. Trong những năm tới công ty cần phải sử dụng một số biện pháp tài chính cần thiết để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nâng cao khả năng sinh lời, tăng doanh thu, giảm chi phí sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận.

2.6.2. Phân tích khả năng quản lý tài sản.

a) Kỳ thu nợ bán chịu

$$\text{Kỳ thu nợ (năm 2009)} = \frac{0 * 360}{1.416.895.517} = 0$$

$$\text{Kỳ thu nợ (năm 2010)} = \frac{2.034.868.818 * 360}{8.305.218.540} = 88$$

Ta thấy vòng quay các khoản phải thu của Công ty năm 2010 là 0,24 vòng có nghĩa là tốc độ chuyên đổi thành tiền của các khoản phải thu trong năm là 0,25 vòng (tương ứng với 88 ngày). Vòng quay các khoản phải thu năm 2010 tăng là do doanh thu tiêu thụ tăng 6.888.323.023 đ với tỷ lệ tăng 486%. Để có kết luận chính xác ta đi phân tích chi tiết:

BẢNG 09: BẢNG CHI TIẾT CÁC KHOẢN PHẢI THU

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Tiền	Tỷ lệ %
Các khoản phải thu	-	2.034.868.818	2.034.868.818	100
1. Phải thu khách hàng	-	2.034.868.818	2.034.868.818	100
2. Trả trước người bán	-	-	0	0

(Trích nguồn báo cáo tài chính năm 2010)

Vòng quay các khoản phải thu năm 2010 cao hơn năm 2009 là do hầu hết các khoản phải thu của khách hàng tăng 2.034.868.818 đ với tỷ lệ tăng 100%. Như vậy các khoản phải thu của công ty trong năm 2010 tăng mạnh làm cho công ty bị chiếm dụng thêm 2.034.868.818 đ. Chứng tỏ số vốn công ty khách hàng chiếm dụng tương đối nhiều. Trong những năm tới công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản phải thu này để giải phóng vốn bị ứ đọng trong khâu thanh toán để đẩy nhanh tốc độ thu hồi các khoản phải thu.

b) Vòng quay tài sản cố định.

$$\text{Vòng quay TSCĐ (năm 2009)} = \frac{1.416.895.517}{2.061.386.562} = 0,687$$

Trong đó:

$$\text{TSCĐ bình quân (năm 2009)} = \frac{1.998.250.000 + 2.124.523.124}{2} = 2.061.386.562$$

$$\text{Vòng quay TSCĐ (năm 2010)} = \frac{8.305.218.540}{2.204.464.301} = 3,767$$

Trong đó:

$$\text{TSCĐ bình quân (năm 2010)} = \frac{2.124.523.124 + 2.410.678.602}{2} = 2.267.600.863$$

c) Vòng quay tài sản lưu động.

$$\text{Vòng quay TSLĐ (năm 2009)} = \frac{1.416.895.517}{984.196.999} = 1,44$$

Trong đó:

$$\text{TSLĐ bình quân (năm 2009)} = \frac{390.455.507 + 1.577.938.491}{2} = 984.196.999$$

$$\text{Vòng quay TSLĐ (năm 2010)} = \frac{8.305.218.540}{1.228.949.527} = 6,76$$

Trong đó:

$$\text{TSLĐ bình quân (năm 2010)} = \frac{390.455.507 + 2.067.443.547}{2} = 1.228.949.527$$

Ta thấy vòng quay vốn lưu động năm 2010 của công ty là 6,67 vòng điều đó có nghĩa là trong năm 2010 công ty cứ đầu tư một đồng vốn lưu động thì tạo ra được 6,67 đ doanh thu thuần, số vòng quay này không cao nhưng đã tăng so với năm 2009 là 5,23 vòng. Điều đó có nghĩa là trong năm 2010 công ty đã sử dụng vốn lưu động tiết kiệm hơn, hiệu quả hơn năm 2009.

d, Vòng quay tổng tài sản

$$\text{Vòng quay TTS (năm 2009)} = \frac{1.416.895.517}{3.045.583.561} = 0,465$$

Trong đó:

$$\text{TTS bình quân (năm 2009)} = \frac{3.576.188.491 + 2.514.978.631}{2} = 3.045.583.561$$

$$\text{Vòng quay TTS (năm 2010)} = \frac{8.305.218.540}{2.514.978.631} = 2,375$$

Trong đó:

$$\text{TTS bình quân (năm 2010)} = \frac{2.514.978.631 + 4.478.122.149}{2} = 2.514.978.631$$

2.7. Phân tích rủi ro tài chính.

2.7.1. Phân tích khả năng thanh toán.

a) Khả năng thanh toán hiện hành:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành năm 2009} = \frac{390.455.507}{606.702.137} = 0,64$$

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành năm 2010} = \frac{2.067.443.547}{2.517.878.025} = 0,82$$

Qua hệ số thanh toán hiện hành năm 2009 ta thấy cứ một đồng nợ của Công ty thì được đảm bảo bằng 0,64 đ tài sản ngắn hạn, còn năm 2010 thì cứ một đồng nợ được đảm bảo bằng 0,82 đ đã tăng lên 0,18 đ so với năm 2009. Hệ số này nhỏ hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty không tốt. Tuy nhiên, đến năm 2010 khả năng thanh toán hiện hành của Công ty đã tăng lên là 0,82. Con số này tiến gần đến 1 sẽ đảm bảo tốt hơn khả năng thanh toán nợ của Công ty. Do đó có thể khẳng định rằng Công ty đang trên đà phát triển với một khả năng về tài chính là tương đối khả quan.

b) Khả năng thanh toán nhanh:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh năm 2009} = \frac{390.455.507 - 0}{606.702.137} = 0,64$$

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh năm 2010} = \frac{2.067.443.547 - 0}{2.517.878.025} = 0,82$$

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn khắt khe về khả năng thanh toán nợ ngắn hạn so với hệ số khả năng thanh toán tổng quát và hệ số khả năng thanh toán hiện thời. Bởi vì các nhà đầu tư, người cho vay đặt ra câu hỏi rằng nếu tất cả

các khoản nợ ngắn hạn, đến hạn yêu cầu được thanh toán ngay tại một thời điểm thì với tình hình tài chính của công ty hiện nay có đáp ứng được ngay yêu cầu đo không. Để trả lời câu hỏi đó ta đi xem xét hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty ứng dụng và phát triển công ty.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty năm 2010 là 0,82 có nghĩa là cứ một đồng vốn vay ngắn hạn thì có 0,82 đ tài sản lưu động có khả năng đảm bảo thanh toán ngay, con số này vào năm 2009 là 0,64. Như vậy nếu Công ty phải thanh toán nợ ngắn hạn mà các khoản thu này không thu được thì Công ty sẽ gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán nhanh. Vì vậy công ty cần có biện pháp tháo dỡ khó khăn này và cũng phải có biện pháp sử dụng vốn lưu động có hiệu quả, nâng cao vòng quay của vốn lưu động để giải phóng tiền vốn đảm bảo khả năng thanh toán.

c) Khả năng thanh toán tức thời:

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời năm 2009} = \frac{273.610.584}{606.702.137} = 0,45$$

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời năm 2010} = \frac{5.996.695}{2.517.878.025} = 0,002$$

Hệ số khả năng thanh toán tức thời của công ty năm 2009 là 0,45. tức là cứ 1 đ nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 0,45 đ TSLĐ, con số này năm 2010 là 0,002 Hệ số này năm 2010 kỳ nhỏ hơn năm 2009 và quá thấp cho thấy Công ty sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán các công nợ . Như vậy trong kết cấu tài sản lưu động của công ty năm 2010 thì khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao nhất, đây là khuyết điểm của Công ty trong công tác quản lý và sử dụng vốn. Công ty để cho khách hàng và các đối tác chiếm dụng vốn của mình nhiều. Vì vậy trong kỳ tới công ty cần phải có biện pháp để thu hồi nợ đặc biệt là các khoản phải thu của khách hàng để giảm rủi ro trong thanh toán, thu hồi nợ của khách hàng để có điều kiện thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Nhận xét:

Nhìn chung các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty là trung bình. Tuy nhiên xu hướng giảm của hầu hết các chỉ tiêu sẽ dễ làm giảm lòng tin của các chủ nợ dẫn đến việc huy động vốn mới của Công ty trong tương lai sẽ gặp khó khăn. Trong thời gian tới công ty cần phải khắc phục tình trạng trên đồng thời thực hiện tốt các hợp đồng vay để khẳng định khả năng tài chính của Công ty.

2.7.2. Phân tích khả năng quản lý nợ.

a) Chỉ số nợ:

$$\begin{array}{l} \text{Chỉ số nợ} \\ \text{Năm 2009} \end{array} = \frac{606.702.137}{2.514.978.631} = 0,24$$

$$\begin{array}{l} \text{Chỉ số nợ} \\ \text{Năm 2010} \end{array} = \frac{2.517.878.025}{4.478.122.149} = 0,56$$

Năm 2009 tổng số nợ của Công ty chiếm 24,12 % trong tổng vốn kinh doanh. vốn chủ sở hữu chiếm 75,88.%. Đến năm 2010 thì tổng số nợ của Công ty tăng lên đến 56,23% trong tổng số vốn kinh doanh còn vốn chủ sở hữu chỉ chiếm 43,77%. Ta thấy tổng số nợ của công ty tăng dần vào năm 2010 trong đó phải trả người bán chiếm tỷ trọng lớn và chủ yếu. Điều đó chứng tỏ Công ty ngày càng có uy tín đối với các chủ nợ.

Với hệ số nợ của Công ty cuối năm cao hơn năm 2009 là 0,32 chứng tỏ Công ty đã sử dụng nhiều vốn vay hơn trong cơ cấu vốn. Đây là cơ sở để có lợi nhuận cao. Như vậy nếu Công ty sử dụng vốn không có hiệu quả thì sẽ gặp khó khăn về khả năng thanh toán, ngược lại nếu Công ty sử dụng vốn có hiệu quả doanh lợi vốn lớn hơn lãi vay phải trả thì nợ là đòn bẩy cho Công ty gia tăng lợi nhuận.

Nhận xét:

Nhìn chung, các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty là trung bình. Trong thời gian tới Công ty cần thực hiện tốt các hợp đồng vay để khẳng định khả năng tài chính của Công ty.

2.8. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng công thức Dupont.

2.8.1. Công thức Dupont thứ nhất.

$$\begin{array}{l} \text{ROA} \\ \text{năm 2009} \end{array} = \frac{8.276.494}{2.514.978.631}$$
$$= \frac{8.276.494}{\quad\quad\quad} * \frac{1.416.895.517}{\quad\quad\quad}$$

$$1.416.895.517 \qquad 2.514.978.631$$

$$= 0,005841 * 0,563383 = 0,0033$$

$$\text{ROA năm 2010} = \frac{71.769.636}{4.478.122.149}$$

$$= \frac{71.769.636}{8.305.218.540} * \frac{8.305.218.540}{4.478.122.149}$$

$$= 0,008642 * 1,854621 = 0,016$$

Ta thấy vòng quay của tổng tài sản tăng , ROS tăng nên ROA tăng. Công ty cần phát huy và chú ý tăng vòng quay của tổng tài sản bằng cách giảm giá dịch vụ và tăng cường các hoạt động xúc tiến nhằm thúc đẩy nhu cầu sử dụng dịch vụ của khách hàng đặc biệt là vòng quay vốn lưu động nhằm đạt được hiệu quả cao hơn trong việc sử dụng vốn. Đồng thời Công ty cần phải tăng ROS cụ thể là quản lý chặt chẽ các khoản chi phí làm giảm trực tiếp lợi nhuận thu được từ hoạt động dịch vụ vận tải, đó là chi phí sửa chữa, chi phí hoạt động doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính.

2.8.2.Đẳng thức Dupont thứ 2.

$$\text{ROE năm 2009} = \frac{8.276.494}{1.908.276.494}$$

$$= \frac{8.276.494}{2.514.978.631} * \frac{2.514.978.631}{1.908.276.494}$$

$$= 0,0033 * 1,318 = 0,0043$$

$$\text{ROE năm 2010} = \frac{71.769.636}{1.960.244.124}$$

$$= \frac{71.769.636}{4.478.122.149} * \frac{4.478.122.149}{1.960.244.124}$$

$$= 0,016 * 2,2845 = 0,0366$$

2.8.3. Đẳng thức Dupont tổng hợp.

$$\text{ROE} = \frac{8.276.494}{1.416.895.517} * \frac{2.514.978.631}{1.960.244.124}$$

(năm 2009)	1.416.895.517	2.514.978.631	1.908.276.494
------------	---------------	---------------	---------------

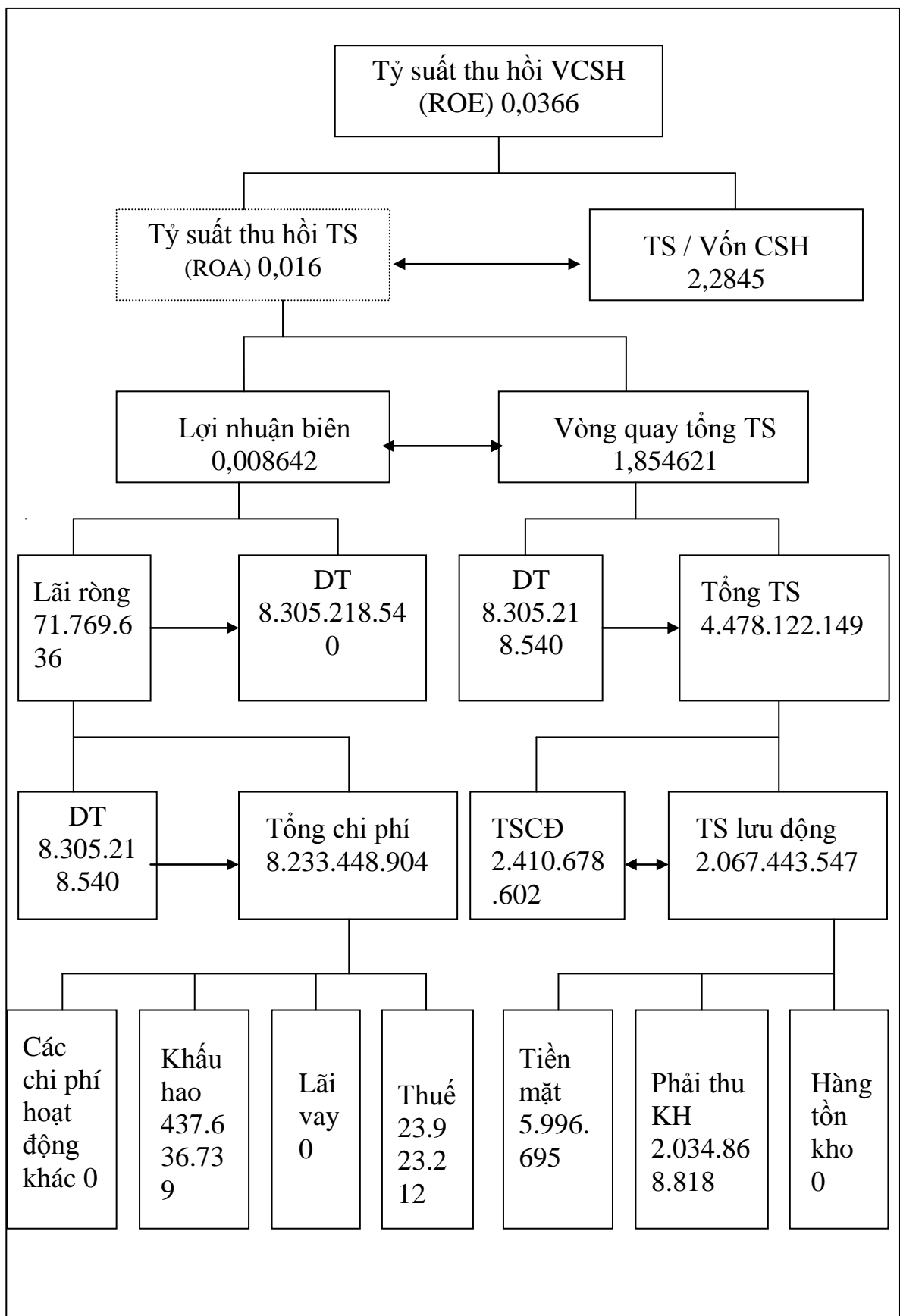
$$= 0,005841 * 0,563383 * 1,32 = 0,0043$$

$$\text{ROE (năm 2010)} = \frac{71.769.636}{8.305.218.540} * \frac{8.305.218.540}{4.478.122.149} * \frac{4.478.122.149}{1.960.244.124}$$

$$= 0,008642 * 1,854621 * 2,2845 = 0,0366$$

Năm 2009, trong 1đ vốn sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh mang lại 0,0043 đ lợi nhuận sau thuế là do trong 1đ vốn kinh doanh bình quân có 0,24 đ hình thành từ vay nợ, sử dụng bình quân 1đ vốn kinh doanh tạo ra 0,563383 đ doanh thu và trong 1đ doanh thu có 0,005841 đ lợi nhuận sau thuế. Tương tự năm 2010, trong 1đ vốn sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh mang lại 0,0366 đ lợi nhuận sau thuế là do trong 1đ vốn kinh doanh bình quân có 0,56 đ hình thành từ vay nợ, sử dụng bình quân 1đ vốn kinh doanh tạo ra 1,854621 đ doanh thu và trong 1đ doanh thu có 0,008642 đ lợi nhuận sau thuế.

Sơ đồ dupont năm 2010



Phân tích khả năng sinh lời thông qua phương trình Dupont cho phép ta xác định được ảnh hưởng của các chi phí, doanh thu và các số nợ của Công ty trong mỗi qua hệ chặt chẽ với nhau. Nó cũng cho biết để cải thiện tình hình tài chính, công ty cần giảm chi phí sản xuất và tăng doanh thu, và tăng nợ. Việc tăng hệ số nợ chỉ thực hiện khi hệ số nợ còn ở mức thấp so với mức trung bình của ngành và biện pháp này cũng chứa đựng nhiều rủi ro nhất. Đối với công ty TNHH Nhật Nam do hệ số nợ của công ty chưa phải ở mức cao nên Công ty có thể nâng hệ số nợ để mở rộng quy mô dịch vụ.

Bảng 10: CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH ĐẶC TRƯNG

Các chỉ tiêu	Năm		Tăng (giảm)
	2009	2010	
I. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý nợ.			
1. Chỉ số nợ	0,24	0,56	0,32
2. Khả năng thanh toán lãi vay	-	-	0
II. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng thanh toán.			
1. Khả năng thanh toán nhanh	0,64	0,82	0,18
2. Khả năng thanh toán hiện hành.	0,64	0,82	0,18
3. Khả năng thanh toán tức thời.	0,45	0,002	(0,448)
III. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý tài sản.			
1. Vòng quay hàng tồn kho	-	-	0
2. Kỳ thu nợ bán chịu	0	88	88
3. Vòng quay tài sản cố định.	0,625	3,767	3,142
4. Vòng quay tài sản lưu động.	1,44	6,76	5,32
5. Vòng quay tổng tài sản.	0,465	2,375	1,91
IV. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lợi.			
1. Doanh chỉ doanh thu sau thuế ROS	0,0058	0,0086	0,0028
2. Doanh lợi trước thuế BEP.	0,0045	0,021	0,0165
3. Tỷ suất thu hồi tài sản ROA.	0,0033	0,016	0,0127
4. Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu.	0,0043	0,0366	0,0323

Thông qua bảng 10 và kết quả thu được từ các phương pháp phân tích khác nhau để đánh giá tình hình tài chính của công ty TNHH Nhật Nam, ta có một số nhận xét sau:

Cơ cấu tài chính: Nguồn vốn vay chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, nguồn vốn chủ sở hữu lớn. Do đó cơ cấu tài chính của công ty là tương đối tốt.

Khả năng thanh toán của công ty là chưa cao, các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn tổng tài sản dẫn đến Công ty bị nợ nhiều

Tóm lại, Công ty cần giảm hệ số nợ để đảm bảo an toàn về mặt tài chính, hạn chế rủi ro tài chính tiềm tàng có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Công ty cần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, tăng doanh thu và lợi nhuận, đạt cơ cấu vốn tối ưu là tăng dần vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn để phát triển ổn định và lâu dài, duy trì khả năng tồn tại của công ty.

CHƯƠNG III:

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NHẬT NAM.

3.1 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY.

Là một Công ty mới được thành lập cách đây 3 năm, Công ty TNHH Nhật Nam phải trải qua không ít những khó khăn thử thách to lớn để tồn tại và phát triển. Trước những khó khăn về vốn, công nghệ, nhu cầu của khách hàng về dịch vụ và đối thủ cạnh tranh nhưng nhờ những chính sách đổi mới của ban lãnh đạo Công ty, nhờ quyết tâm đưa Công ty phát triển cao hơn nữa bằng nhiều khả năng và biện pháp, Công ty sẽ đứng vững và phát triển ổn định cung cấp dịch vụ có chất lượng cao đáp ứng được ngày càng cao nhu cầu của thị trường.

Phân tích tình hình tài chính của Công ty là yêu cầu mang tính thường xuyên và là mối quan tâm của nhiều nhóm người khác nhau như Ban lãnh đạo Công ty, các Tổ chức tín dụng, các khách hàng, nhà cung cấp và các đối tượng khác. Thông qua việc tiếp cận với tình hình tài chính của Công ty trên cơ sở hệ thống Báo cáo tài chính kế toán năm 2009 và năm 2010 với tư cách là một sinh viên chuyên ngành quản trị doanh nghiệp cá nhân em có một số đánh giá về tình hình tài chính của công ty TNHH Nhật Nam như sau:

Năm 2010 công ty nâng mức lợi nhuận trước thuế lên 95.692.848 VNĐ. Công ty luôn tìm mọi biện pháp để nâng cao mức thu nhập cho công nhân viên và tìm mọi biện pháp khắc phục khó khăn đưa tình hình tài chính của công ty ổn định và khả qua hơn

Quy mô tài sản và nguồn vốn của công ty nói chung năm 2010 tăng lên 78,06% so với năm trước. Tuy nhiên, cơ cấu tài sản và nguồn vốn năm 2010 chưa thật hợp lý và chưa phù hợp với đặc điểm ngành nghề kinh doanh của công ty.

Bản thân TSLĐ của công ty cũng có những điểm đáng chú ý sau:

+ Vốn bằng tiền năm 2010 giảm so với năm 2009 được đánh giá là chưa tốt vì nợ chưa đáp ứng được khả năng thanh toán, đặc biệt là khả năng thanh toán nhanh của Công ty. Ngoài ra tiền mặt giảm sẽ làm ảnh hưởng trực tiếp

+ Các khoản phải thu của công ty năm 2010 tăng lên, trong đó chủ yếu là khoản phải thu của khách hàng, như vậy chứng tỏ công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn làm giảm khả năng thanh toán nợ của Công ty. Nợ phải trả của Công ty năm 2010 tăng lên so với năm trước với tổng số nợ phải trả là 2.517.878.025VNĐ, trong đó chủ yếu là do tăng các khoản phải trả nhà cung cấp (2.346.861.702 VNĐ), . Nguyên nhân chính làm cho các khoản phải trả người bán tăng lên là do Công ty Công ty bán chịu cho khách hàng tăng. Nếu so sánh với các khoản phải thu thì Công ty bị chiếm dụng nhiều hơn là đi chiếm dụng, đồng thời nếu so với vốn chủ sở hữu thì các khoản phải thanh toán cũng chiếm tỷ trọng lớn do đó khả năng thanh toán nợ của Công ty chưa thật cao. Điều này có ảnh hưởng đến tâm lý của các chủ Ngân hàng, các nhà cho vay tín dụng cũng như những người có quan hệ thanh toán với công ty. Nếu như khả năng thanh toán hiện hành ngắn hạn của Công ty rất tốt nhưng khả năng thanh toán nhanh của Công ty lại giảm do vốn bằng tiền và các khoản có thể chuyển hoá nhanh thành tiền của Công ty giảm do đó khả năng đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh có chu kỳ kinh doanh ngắn của Công ty bị hạn chế.

Một vấn đề đáng quan tâm nữa là doanh thu thuần trong hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2010 tăng nhanh nên đã làm cho các giá trị của hiệu quả sử dụng và hiệu quả sinh lợi của vốn kinh doanh, vốn chủ sở hữu và VCD đều tăng lên cao. Đây cũng là điều kiện để gây lòng tin từ phía người cho vay. Công ty cũng đã sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả VCD, VLD và vốn sản xuất kinh doanh góp phần nâng cao chỉ tiêu lợi nhuận.

Về hiệu quả sử dụng vốn của công ty còn thấp, các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh, chỉ tiêu về khả năng sinh lời còn quá nhỏ.

Trên đây là những nhận xét đánh giá, chung nhất về tình hình tài chính của Công ty. Qua các đánh giá trên cho thấy tình hình tài chính của Công ty trong năm 2010 tương đối ổn định, lành mạnh và khả quan hơn so với năm 2009. Tuy nhiên, để khắc phục được những bất cập còn tồn tại trong bức tranh tài chính của Công ty, cần thiết phải đề ra một số phương hướng, giải pháp mang tính đề xuất nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty trong những năm tiếp theo.

3.2. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH NHẬT NAM.

Qua quá trình thực tập tìm hiểu thực tế và qua việc phân tích tình hình tài chính. Tôi đã nhận thức được phần nào tình hình tài chính của công ty, cả mặt tích cực và tiêu cực. Trong phạm vi luận văn của mình cùng với mục tiêu của công ty

đã đề ra. Em xin mạnh dạn đề xuất một số giải pháp tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Biện pháp 2: Đẩy mạnh công tác thu hồi khoản phải thu khách hàng.

3.2.1. Biện pháp 1: Nâng cao lợi nhuận.

a) Cơ sở & mục đích của biện pháp.

Nâng cao lợi nhuận luôn là mục tiêu hướng tới của mọi doanh nghiệp. Lợi nhuận tăng tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng kinh doanh, tăng vốn kinh doanh, mở rộng đầu tư cho các phương tiện vận chuyển hiện đại, từ đó tăng thêm sức cạnh tranh để khẳng định vị trí của mình trên thị trường. Để phấn đấu nâng cao được chỉ tiêu lợi nhuận, các doanh nghiệp phải đề ra những biện pháp hữu hiệu nhất để làm cơ sở cho việc thực hiện. Việc đề xuất các biện pháp đó không chỉ dựa vào điều kiện thực tế của doanh nghiệp mà còn phải nghiên cứu học hỏi, kế thừa, phát huy kinh nghiệm của một số doanh nghiệp khác.

b, Nội dung của biện pháp

* Đẩy mạnh tốc độ sử dụng dịch vụ bằng cách làm tăng danh thu thông qua giới thiệu của bạn bè, cán bộ công nhân viên của Công ty và đặc biệt là từ những khách hàng mà Công ty đã tạo được uy tín cho họ.

* Chú trọng đến những khách hàng truyền thống, không ngừng tìm kiếm thị trường mục tiêu.

* Tạo uy tín của Công ty trên thị trường bằng cách củng cố tổ chức nhân sự và trang bị phương tiện hiện đại, chất lượng cao.

C, Kết quả dự tính

Theo nghiên cứu của phòng kinh doanh thì với thực tế tại Công ty doanh thu sẽ tăng khoảng 30%.

*** Dự kiến doanh thu:**

$$8.305.218.540 \times (1 + 30\%) = 10.796.784.100 \text{ đồng}$$

*** Dự kiến các khoản chi phí:**

STT	Nội dung	Cách tính	Số tiền
-----	----------	-----------	---------

1	Giá vốn hàng bán (55%)	55%	5.938.231.255
2	Chi phí nghiên cứu thị trường (0,3%)	0,30%	323.903.523
3	Chi phí QLKD (25%)	25%	2.699.196.025
	Tổng chi phí thực hiện (TC)		8.961.330.803

*** Đánh giá kết quả đạt được:**

Số tiền thu được sau khi thực hiện giải pháp = TR - TC

$$= 10.796.784.100 - 8.961.330.803 = 1.835.453.297 \text{ đồng}$$

Bảng 11: Bảng dự tính kết quả khi doanh thu tăng

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
Doanh thu thuần	đồng	8.305.218.540	10.796.784.100	2.491.565.560
Lợi nhuận gộp	đồng	2.499.747.347	4.858.552.485	2.358.805.498
Lợi nhuận trước thuế	đồng	95.692.848	1.835.453.297	1.739.760.449
Thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	23.923.212	458.863.324	434.940.112
Lợi nhuận sau thuế	đồng	71.769.636	1.376.589.973	1.304.820.337
ROA (%)	%	1,6	30,74	29,14
ROE (%)	%	3,66	70,23	66,57

Tỷ suất sinh lời tổng tài sản bình quân tăng. Trước khi thực hiện 100 đồng tài sản thì sinh ra 1,6 đồng lợi nhuận sau thuế, sau khi thực hiện là 30,74 đồng lợi nhuận sau thuế nh vậy tăng lên 29,14 đồng.

Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu bình quân tăng. Trước khi thực hiện 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra 3,66 đồng lợi nhuận sau thuế, sau khi thực hiện là 70,23 đồng, tăng lên 66,57%.

3.2.2. Biện pháp 2: Đẩy mạnh công tác thu hồi khoản phải thu khách hàng.

a) Cơ sở thực hiện biện pháp:

Các khoản phải thu là phần doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn, nếu doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn thường xuyên sẽ làm cho tình hình tài chính gặp nhiều

khó khăn. Hơn thế nữa nếu công ty sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn sản xuất kinh doanh. Trong các khoản phải thu ta thấy phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất là 98,42% tổng TSLĐ vì vậy để quản lý khoản phải thu công ty cần phải có chính sách bán hàng linh động hơn trong khâu thanh toán, cho phép khách hàng nợ một phần và khuyến khích thanh toán ngay bằng một tỷ lệ chiết khấu hợp lý, vừa có lợi cho Công ty vừa hấp dẫn khách hàng.

b) Mục đích của biện pháp:

- Tăng khả năng thanh toán, làm lành mạnh hoá tình hình tài chính;
- Tránh đ- ợc rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

c) Nội dung của biện pháp

Xác định nhóm khách hàng:

Do đặc điểm của ngành là vận tải, các khoản nợ của khách hàng thường không kéo dài lâu.

Ta có bảng sau:

Loại	Thời gian trả chậm	Tỷ trọng
1	0-2	60%
2	2-3	25%
3	> 3	15%

Để nhanh chóng thu hồi các khoản nợ phải thu Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán trong thời hạn thanh toán 90 ngày. Hiện nay lãi suất cho vay của các Ngân hàng th- ơng mại dao động trong khoảng 1,5%, dựa vào đó ta đ- a ra mức chiết khấu dự kiến nh- sau:

BẢNG 12: KÊ CHIẾT KHẤU ĐỀ XUẤT

Loại	Thời gian thanh toán T(Tháng)	Tỷ lệ chiết khấu đề xuất (%)
1	0-2	3
2	2-3	2

3	> 3	Không được hưởng chiết khấu
---	-----	-----------------------------

Sau khi có sự thỏa thuận về bán hàng trả chậm với khách hàng, Công ty hy vọng tỷ lệ chiết khấu ứng với thời hạn đề xuất trong bảng 14 khuyến khích khách hàng thanh toán.

Công ty cần xem xét những khách hàng có khả năng thanh toán đảm bảo việc cho nợ lại sẽ giúp cho khâu bán hàng đ- ợc thuận lợi thì Công ty có thể giữ lại, còn đối với những khách hàng th- ờng kéo dài thời gian trả nợ và không có khả năng thanh toán các khoản nợ thì Công ty nên loại bỏ.

Với những khách hàng có thời gian chậm trả ngắn thì Công ty nên khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh bằng việc đ- ợc h- ởng một tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhất định khi trả nợ sớm, tr- ớc thời hạn hợp đồng. Tỷ lệ chiết khấu càng cao nếu khách hàng thanh toán tr- ớc hợp đồng, đặc biệt là đối với các bạn hàng truyền thống. Tuy nhiên việc áp dụng hình thức chiết khấu sẽ tạo ra tiền lệ nên không phải lúc nào cũng có thể áp dụng hình thức chiết khấu.

nhanh hơn.

d) Kết quả thực hiện biện pháp:

Giả sử khi áp dụng mức chiết khấu trên Công ty kỳ vọng giảm được 60% khoản phải thu khách hàng .

Vậy số tiền thu được của các khoản phải thu sẽ có là:

$$60\% \times 2.034.868.818 = 1.220.921.291 \text{ đồng}$$

Khi áp dụng mức chiết khấu này với tỷ trọng nhóm khách hàng chưa thanh toán tại mỗi khoảng thời gian sẽ thay đổi. Vậy ta có bảng tính sau:

BẢNG 13: KHOẢN PHẢI THU SỰ TÍNH KHI ÁP DỤNG CHIẾT KHẤU

Thời gian thanh toán	Tỷ trọng	Số tiền theo tỷ lệ	Tỷ lệ chiết khấu	Số tiền chiết khấu (đồng)	Số tiền thực thu (đồng)
0 – 2	60%	732.552.775	3%	21.976.583	710.576.192

2 – 3	25%	305.230.323	2%	6.104.606	299.125.717
> 3	15%	183.138.193	0	-	183.138.193
Tổng	100	1.220.921.291		28.081.189	1.192.840.102

Khi đó sẽ phát sinh các khoản chi phí nh- : chi phí đi lại, điện thoại dự tính là 0,3% giá trị thu hồi đ- ợc, chi phí khen th- ờng t- ong ứng với tỷ lệ là 0,5% giá trị thu hồi đ- ợc.

Số TT	Chi tiêu	Tỷ trọng (%)	Số tiền
1	Chi phí đi lại, điện thoại	0,3	3.578.520
2	Chi phí khen th- ờng cho ban công nợ	0,5	5.964.200
	Tổng chi phí		9.542.720

****Kết quả dự tính***

Với biện pháp tích cực trong việc thu hồi công nợ Công ty thu đ- ợc **1.220.921.291** đồng. Nh- vậy khoản nợ Công ty thực thu đ- ợc sau khi đã trừ đi các khoản chi phí phát sinh và chi phí chiết khấu là 1.183.297.382đồng.

Vậy tổng số nợ phải thu của Công ty đã giảm xuống và chỉ còn 813.947.527 đồng.

Nhờ sử dụng ph- ơng pháp này, Công ty đã giảm đ- ợc số ngày đi thu tiền. Điều này giúp Công ty hạn chế ứ đọng vốn, có thêm tiền mặt để chi tiêu thanh toán các khoản nợ tới hạn.

3.3. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH SAU KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP.

3.3.1. Các báo cáo tài chính.

BẢNG 14: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN DỰ KIẾN (PHẦN TÀI SẢN)

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm dự kiến		Chênh lệch	
	Số tiền	tỷ	Số tiền	tỷ	+/-	tỷ

		trọng (%)		trọng (%)		trọng (%)
<u>A. TS ngắn hạn</u>	2.067.443.547	46,17	2.067.443.547	46,17		
I. Tiền	5.996.695	0,29	1.226.917.986	59,34	1.220.921.291	20.360
II. Phải thu NH	2.034.868.818	98,42	813.947.527	39,37	(1.220.921.291)	(60)
1. Phải thu KH	2.034.868.818	100	813.947.527	100	(1.220.921.291)	(60)
2. Trả trước N.bán	-	-	-	-		
3. Khoản phải thu	-	-	-	-		
III. TSNH khác	26.578.033	1,29	26.578.033	1,29		
<u>B. Tài sản DH</u>	2.410.678.602	53,83	2.124.523.124	53,83		
I. Phải thu DH	-		-			
II. Tài sản cố định	2.410.678.602		2.124.523.124			
III. Đầu tư TC DH	-		-			
IV. Tài sản DH	-		-			
CỘNG TÀI SẢN	4.478.122.149	100	4.478.122.149	100		

BẢNG 15: CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH TỔNG HỢP

Các chỉ tiêu	Năm		Tăng (giảm)
	2010	Năm dự kiến	
I. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý nợ			
1. Chỉ số nợ	0,56	0,56	0
2. Khả năng thanh toán lãi vay	-	-	0
II. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng thanh toán			
1. Khả năng thanh toán nhanh	0,82	0,82	0
2. Khả năng thanh toán hiện hành	0,82	0,82	0
3. Khả năng thanh toán tức thời	0,002	0,5230	0,521
III. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng quản lý tài sản			

1. Vòng quay hàng tồn kho	-	-	0
2. Kỳ thu nợ bán chịu	88	27,14	(60,86)
3. Vòng quay tài sản cố định	3,77	4,48	0,71
4. Vòng quay tài sản lưu động	6,76	5,22	(1,54)
5. Vòng quay tổng tài sản	2,38	2,41	0,03
IV. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lời			
1. Doanh thu chỉ số sau thuế ROS	0,0086	0,13	0,1214
2. Doanh lợi trước thuế BEP	0,021	0,41	0,389
3. Tỷ suất thu hồi tài sản ROA	0,016	30,74	29,14
4. Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu ROE	3,66	70,23	66,57

Từ bảng 15 ta thấy tình hình tài chính của công ty sau khi áp dụng 2 biện pháp trên đã có nhiều tiến triển tích cực. Khả năng thanh toán tức thời tăng do công ty đã thu hồi được một phần khách hàng nợ nhờ sử dụng chiết khấu thanh toán số tiền này được bổ xung vào tiền mặt nhờ đó mà kỳ thu nợ cũng giảm.

Tuy nhiên khi thực hiện dần dần thì tình hình tài chính sẽ tốt hơn.

Đánh giá khả năng thực hiện biện pháp.

Dựa vào nhận xét trên, đánh giá về cơ sở lý luận khi đề ra các biện pháp, ta thấy biện pháp đề ra phù hợp với thực tế công ty và có tính khả thi cao.

Khả năng thực hiện biện pháp trên là hoàn toàn có cơ sở vì lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng có tiềm năng.

KẾT LUẬN

Qua hai phần lý luận và thực tiễn cho thấy phân tích tình hình tài chính đóng vai trò hết sức quan trọng đối với quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Nó đòi hỏi doanh nghiệp phải tổ chức tốt quá trình thu thập tài liệu, chứng từ ban đầu đến lập báo cáo kế toán tài chính sát đúng với thực tế. Nếu một doanh nghiệp được đánh giá là có tình hình tài chính tốt thì doanh nghiệp đó sẽ có lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Qua phân tích tình hình tài chính có thể đánh giá một cách toàn diện tình hình tài chính, năng lực tài chính, khả năng sinh lợi, kỹ thuật lựa chọn nguồn vốn để đưa ra các quyết định tài chính và đầu tư, đánh giá chính xác khả năng hoàn trả nợ vay.

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau, vừa đánh giá toàn diện, tổng quát, khái quát lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính của doanh nghiệp để nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra các quyết định tài chính đầu tư cho phù hợp. Nhưng để đạt được hiệu quả cao trên cơ sở vật chất kỹ thuật, tiền vốn và lao động sẵn có, doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích báo cáo tài chính kế toán để có thể đưa ra quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Nhật Nam đi sâu vào phân tích tình hình tài chính của Công ty, em thấy rằng hoạt động tài chính có ảnh hưởng rất lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, Tài chính doanh nghiệp là một công cụ khai thác, thu hút các nguồn tài chính đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, nó còn là công cụ để có phương hướng chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Mặc dù phải đương đầu với nhiều khó khăn, thử thách song Công ty TNHH Nhật Nam đã bằng mọi cách để vượt qua khó khăn và thu được kết quả tốt.

Vì hạn chế về thời gian nghiên cứu và trình độ cho nên chuyên đề sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong được sự giúp đỡ góp ý của các cô chú cán bộ công nhân viên và các thầy cô giáo để cho đề tài được hoàn thiện hơn nữa.

Qua đây, một lần nữa em xin cảm ơn thầy giáo Lê Đình Mạnh, toàn thể các anh chị trong Công ty TNHH Nhật Nam đã tạo điều kiện cho em hoàn thành chuyên đề luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Nguyễn Thu Huyền

Bảng 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Bộ báo cáo: 48/2006 /QĐ-BTC

Đơn vị báo cáo: Công ty TNHH

Nhật Nam

MST: 0200835581

Địa chỉ: Số 106 Lê Hồng Phong - Ngô

Quyền - HP

Kỳ báo cáo: Năm 2010

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
TÀI SẢN				
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		2.067.443.547	390.455.507
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		5.996.695	273.610.584
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		0	0
1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121			

2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		2.034.868.818	0
1. Phải thu của khách hàng	131		2.034.868.818	
2. Trả trước cho người bán	132			
3. Các khoản phải thu khác	138			
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139			
IV. Hàng tồn kho	140		0	0
1. Hàng tồn kho	141			
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		26.578.033	116.844.922
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		7.621.067	116.844.922
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152			
3. Tài sản ngắn hạn khác	158		18.956.966	
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		2.410.678.602	2.124.523.124
I. Tài sản cố định	210		2.410.678.602	2.124.523.124
1. Nguyên giá	211		2.848.315.341	2.231.864.333
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(437.636.739)	(107.341.209)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213			
II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1. Nguyên giá	221			
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222			
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230		0	0
1. Đầu tư tài chính dài hạn	231			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239			
IV. Tài sản dài hạn khác	240		0	0
1. Phải thu dài hạn	241			

2. Tài sản dài hạn khác	248			
3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	250		4.478.122.149	<u>2.514.978.631</u>
NGUỒN VỐN				
A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)	300		2.517.878.025	606.702.137
I. Nợ ngắn hạn	310		2.517.878.025	606.702.137
1. Vay ngắn hạn	311			
2. Phải trả cho người bán	312		2.346.861.702	598.500.000
3. Người mua trả tiền trước	313			4.983.500
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		9.016.323	3.218.637
5. Phải trả người lao động	315			
6. Chi phí phải trả	316		162.000.000	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318			
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319			
II. Nợ dài hạn	320		0	0
1. Vay và nợ dài hạn	321			
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322			
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328			
4. Dự phòng phải trả dài hạn	329			
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400		1.960.244.124	1.908.276.494
I. Vốn chủ sở hữu	410		1.960.244.124	1.908.276.494
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		1.905.437.671	1.900.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414			
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415			
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416			
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		54.806.453	8.276.494

II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		4.478.122.149	<u>2.514.978.631</u>
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG	NB			
1- Tài sản thuê ngoài	NB 1			
2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB 2			
3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB 3			
4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB 4			
5- Ngoại tệ các loại	NB 5			

(Nguồn : Phòng Kế toán tài chính 2009 - 2010)

BẢNG 3: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Bộ báo cáo: 48/2006 /QĐ-BTC

Đơn vị báo cáo: Công ty TNHH Nhật Nam MS

T: 0200835581

Địa chỉ: Số 106 Lê Hồng Phong - Ngô

Quyền - HP

Kỳ báo cáo: Năm 2010

Ngày:

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị tính: ®

CHỈ TIÊU	Mã số	Thu yết minh	Năm 2010	Năm 2009
		h		

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		8.305.218.540	1.416.895.517
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		8.305.218.540	1.416.895.517
4. Giá vốn hàng bán	11		5.805.471.193	1.016.624.881
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		2.499.747.347	400.270.636
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		1.869.180	12.376
7. Chi phí tài chính	22			
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24		2.405.923.679	388.787.881
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		95.692.848	11.495.131
10. Thu nhập khác	31			
11. Chi phí khác	32			
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	0
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV. 09	95.692.848	11.495.131
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		23.923.212	3.218.637
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		71.769.636	8.276.494

TÀI LIỆU THAM KHẢO.

1- Quản trị Tài chính doanh nghiệp

Tác giả : Nguyễn Hải Sản

NXB

2- Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh

Tác giả: Lương Thị Phương Hiệp

NXB

3- Quản Trị tài chính

Tác giả: TS. Nghiêm Sỹ Thương

NXB

4- Quản trị tài chính doanh nghiệp

Tác giả: Vũ Việt Hùng

NXB

MỤC LỤC

	Trang
LỜI MỞ ĐẦU	4
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....	5
<i>1.1. KHÁI NIỆM PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....</i>	<i>5</i>
1.1.1. Tài chính doanh nghiệp.....	5
1.1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp	6
<i>1.2. MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH</i>	<i>7</i>
<i>1.3. CĂN CỨ PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH.....</i>	<i>7</i>
<i>1.4. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH</i>	<i>7</i>
1.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua các báo cáo tài chính.....	8
<i>1.4.1.1. Bảng cân đối kế toán.....</i>	<i>8</i>
<i>1.4.1.2. Đánh giá tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh</i>	<i>10</i>
1.4.2. Phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn	10
<i>1.4.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản.....</i>	<i>11</i>
<i>1.4.2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn</i>	<i>11</i>
1.4.3. Phân tích các cân đối tài chính.....	12
1.4.4 Phân tích hiệu quả tài chính	13
<i>1.4.4.1. Phân tích khả năng sinh lợi</i>	<i>14</i>
<i>1.4.4.2. Phân tích khả năng quản lý tài sản.....</i>	<i>15</i>
1.4.5. Phân tích rủi ro tài chính	17
<i>1.4.5.1. Phân tích khả năng thanh toán.....</i>	<i>18</i>
<i>1.4.5.2. Phân tích khả năng quản lý nợ.....</i>	<i>19</i>
1.4.6. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng thức Dupont	21
<i>1.4.6.1. Bằng thức Dupont thứ nhất.....</i>	<i>21</i>
<i>1.4.6.2 Bằng thức Dupont thứ 2.....</i>	<i>22</i>

1.4.6.3. <i>Đẳng thức Dupont tổng hợp</i>	22
1.5. <i>CÁC GIẢI LÀM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</i>	24
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	28
I. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH NHẬT NAM	28
2.1 <i>GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH NHẬT NAM</i>	28
2.2. <i>QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN</i>	28
2.3. <i>CƠ CẤU TỔ CHỨC</i>	29
2.3.1. <i>Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của các bộ phận phòng ban</i>	29
2.3.2 <i>Thuận lợi và khó khăn của Công ty</i>	31
II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH NHẬT NAM THÔNG QUA BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH	33
1. <i>HỆ THỐNG BÁO CÁO TÀI CHÍNH KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY</i>	33
2. <i>PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY THÔNG QUA BCĐKT VÀ BCKQKD NĂM 2009-2010</i>	38
2.2 <i>Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn</i>	41
2.3 <i>Phân tích mối quan hệ giữa các khoản mục trong BCĐKT</i>	43
2.4. <i>Báo cáo kết quả kinh doanh</i>	45
2.5 <i>Phân tích các cân đối tài chính</i>	46
2.6 <i>Phân tích hiệu quả tài chính</i>	48
2.6.1. <i>Phân tích khả năng sinh lợi</i>	48
2.6.2. <i>Phân tích khả năng quản lý tài sản</i>	50
2.7 <i>Phân tích rủi ro tài chính</i>	52
2.7.1. <i>Phân tích khả năng thanh toán</i>	52
2.7.2. <i>Phân tích khả năng quản lý nợ</i>	54
2.8. <i>Phân tích tổng hợp tình hình tài chính đẳng thức Dupont</i>	54
2.8.1. <i>Đẳng thức Dupont thứ nhất</i>	55
2.8.2. <i>Đẳng thức Dupont thứ hai</i>	55

2.8.3. *Đẳng thức Dupont tổng hợp*.....56

Trang

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIẾN
TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH NHẬT NAM.....60

3.1 *ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY*.....60

3.2. *MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH*
TẠI CÔNG TY TNHH NHẬT NAM. (Tr62).....61

Biện pháp 1: Nâng cao lợi nhuận.....62

Biện pháp 2: Đẩy mạnh công tác thu hồi khoản phải thu khách hàng.....65

3.3 *TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH SAU KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP*.....67

KẾT LUẬN.....69