

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Sinh viên : Phạm Thị Ngọc Nhung
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2014

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ MỘT SỐ GIẢI
PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI
XÂY DỰNG VẠN TÀI VĨNG HƯƠNG**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

**Sinh viên :Phạm Thị Ngọc Nhung
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2014

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO TRƯỜNG
ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Ngọc Nhung

Mã SV: 1012401111

Lớp: QT1401T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Phân tích tình hình tài chính và một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vững Hương

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán)

- Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương

- Đưa ra một số giải pháp để cải thiện tình hình tài chính của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Báo cáo tài chính từ năm 2011 đến năm 2013 của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương

- Một số tài liệu khác liên quan đến Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp:

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xây
dựng vận tải Vũng Hương

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 31 tháng 03 năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 30 tháng 6 năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2014

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2014

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.	2
1.1 Tổng quan về tài chính doanh nghiệp.	2
1.1.1 Các khái niệm về tài chính và quản trị tài chính doanh nghiệp.	2
1.1.2 Bản chất của tài chính doanh nghiệp.	3
1.1.3 Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.1.4 Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp.	4
1.1.5 Các nội dung của tài chính doanh nghiệp.	5
1.2 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.	5
1.2.1 Phương pháp so sánh.	5
1.2.1.1 Tiêu chuẩn so sánh.	5
1.2.1.2 Điều kiện so sánh.	5
1.2.1.3 Kỹ thuật so sánh.	6
1.2.1.4 Hình thức so sánh.	6
1.2.2 Phương pháp phân tích tỉ lệ.	6
1.2.3 Phương pháp Dupont.	7
1.2.4 Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp.	7
1.2.5 Nội dung chủ yếu của phân tích tài chính doanh nghiệp.	9
1.2.5.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.	9
1.2.5.1.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán.	9
1.2.5.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh.	14
1.2.5.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp.	15
1.2.5.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán.	15
1.2.5.2.2. Nhóm các chỉ số về cơ cấu vốn và tình hình đầu tư.	19
1.2.5.2.3. Nhóm các chỉ số hoạt động.	20

1.2.5.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời.....	22
PHẦN II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẠN TÀI VŨNG HƯƠNG.	26
2.1. Giới thiệu chung về công ty.	26
2.2 Khái quát chung kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2011-2013	28
2.3 Phân tích tình hình hoạt động tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vạn tài Vũng Hương	29
2.3.1 Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán.	29
2.3.1.1 Phân tích cơ cấu tài sản	32
2.3.1.2 Phân tích biến động về cơ cấu nguồn vốn.	34
2.3.1.3 Phân tích đánh giá việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.	35
2.3.2 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh... ..	37
2.3.3 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng.....	42
2.3.3.1 Các chỉ số về khả năng thanh toán.....	42
2.3.3.2 Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.....	45
2.3.3.3 Các chỉ số về hoạt động.	48
2.3.3.4 Các chỉ số về khả năng sinh lời.....	51
2.4 Nhận xét về ưu nhược điểm của doanh nghiệp.....	54
PHẦN III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẠN TÀI VŨNG HƯƠNG	56
3.1 Những giải pháp chung cho việc giải quyết các khó khăn về tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	56
3.2 Các giải pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.....	57
3.2.1 Giải pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho.....	57
3.2.1.1 Cơ sở của giải pháp	57
3.2.1.2 Mục tiêu của giải pháp.	57
3.2.1.3 Nội dung thực hiện giải pháp.....	58
3.2.1.4 Tính toán giải pháp.....	59
3.2.1.5 Kết quả của giải pháp.....	60
3.2.2 Giải pháp 2: Điều chỉnh và sử dụng hợp lý các khoản phải trả.	60
3.2.2.1 Cơ sở thực hiện giải pháp.....	60

3.2.2.2 Mục tiêu của giải pháp.	60
3.2.2.3 Nội dung thực hiện giải pháp.	61
3.2.2.4 Tính toán giải pháp.....	61
3.2.2.5 Kết quả của giải pháp.....	62
3.2.3 Giải pháp 3: Cắt giảm và sử dụng các loại chi phí một cách hợp lý.	62
3.2.3.1 Cơ sở thực hiện giải pháp.....	62
3.2.3.2 Mục tiêu thực hiện.....	62
3.2.3.3 Nội dung thực hiện.....	62
3.2.3.4 Kết quả của giải pháp.....	63
3.2.4 Giải pháp 4: Phát triển dịch vụ vận tải và cung cấp vật liệu xây dựng.....	63
3.2.4.1 Cơ sở của giải pháp.	63
3.2.4.2 Mục tiêu của giải pháp.	64
3.2.4.3 Nội dung thực hiện.....	64
3.2.4.4 Kết quả của giải pháp.....	65
KẾT LUẬN	66
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	67

DANH MỤC VIẾT TẮT

1. TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
2. VLC	Vốn lưu chuyển
3. CSH	Chủ sở hữu
4. TS	Tài sản
5. TSNH	Tài sản ngắn hạn
6. TSDH	Tài sản dài hạn
7. Lntt	Lợi nhuận trước thuế
8. Lnst	Lợi nhuận sau thuế
9. TSCĐ	Tài sản cố định
10. ĐTDH	Đầu tư dài hạn
11. KH	Khách hàng
12. ĐVT	Đơn vị tính
13. TNDN	Thu nhập doanh nghiệp

DANH MỤC BẢNG BIỂU

BẢNG 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN	11
BẢNG 2: PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN.....	12
BẢNG 2: MỐI QUAN HỆ GIỮA VỐN LƯU CHUYỂN VÀ NHU CẦU VỐN LƯU CHUYỂN.....	14
BẢNG 3: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	15
BẢNG 4: CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHUNG.....	28
BẢNG 5: SO SÁNH CÁC CHỈ TIÊU	28
BẢNG 6: BẢNG CÂN ĐỐI KẾT TOÁN	30
BẢNG 7: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA VỐN LƯU CHUYỂN VÀ NHU CẦU VỐN LƯU CHUYỂN.....	36
BẢNG 8: PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	38
BẢNG 9: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU THANH TOÁN.....	43
BẢNG 10: CÁC CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ	46
BẢNG 11: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG.....	49
BẢNG 12: TỔNG HỢP CÁC CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI.....	52
Biểu đồ 1: Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh chung	29

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Nguyễn Thị Diệp – giảng viên ngành Tài chính Ngân hàng, trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã rất tận tình giúp đỡ em hoàn thiện bài khóa luận này.

Đồng thời em xin cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường Dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ, trang bị cho em kiến thức khi vẫn còn đang ngồi trên ghế nhà trường. Đó là hành trang cho em thành công trong quá trình học tập và áp dụng vào cuộc sống, đặc biệt nó còn giúp em có thể hoàn thiện được bài khóa luận tốt nghiệp. Em cũng xin chân thành cảm ơn nhân viên Công ty TNHH Thương mại Xây dựng vận tải Vũng Hương đã giúp đỡ em trong quá trình thực tập và cung cấp cho em số liệu và kiến thức thực tế, giúp em hoàn thiện các kỹ năng vẫn còn thiếu sót trong công việc.

Do còn nhiều hạn chế về kiến thức và thời gian nghiên cứu nên bài khóa luận của em vẫn còn nhiều thiếu sót, em rất mong được sự đóng góp của thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay thì sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt giữa các thành phần kinh tế và gây ra nhiều khó khăn thử thách cho các doanh nghiệp. Để có khả năng khẳng định mình thì doanh nghiệp cần nắm rõ tình hình kết quả hoạt động kinh doanh. Và việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các doanh nghiệp và các cơ quan có liên quan thấy rõ được thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Từ đó có thể đánh giá tiềm năng, hiệu quả sản xuất, rủi ro cũng như triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp nhằm đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác cho những mục tiêu tương lai của doanh nghiệp và đặc biệt là mục tiêu về lợi nhuận.

Trong giai đoạn 2011-2013 Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương có giá trị doanh thu cao so với quy mô hoạt động của công ty, tốc độ tăng trưởng doanh thu cao. Tuy nhiên lượng hàng tồn kho lớn, các khoản nợ phải trả cao đặc biệt là các khoản nợ ngắn hạn, giá vốn hàng bán và các khoản chi phí cũng tương đối cao làm giảm giá trị lợi nhuận đạt được hàng năm và kéo theo các chỉ số về khả năng sinh lời đạt giá trị khá thấp.

Vậy thực trạng tình hình tài chính của công ty trong giai đoạn 2011-2013 như thế nào? Cần có những giải pháp gì để góp phần cải thiện tình hình tài chính của công ty?

Sau quá trình thực tập và tìm hiểu về công ty em đã quyết định chọn đề tài: “Phân tích tình hình tài chính và một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương”. Bài khóa luận có bố cục gồm ba phần chính:

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

PHẦN II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẬN TẢI VŨNG HƯƠNG.

PHẦN III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẬN TẢI VŨNG HƯƠNG.

PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1 Tổng quan về tài chính doanh nghiệp.

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

Tài chính doanh nghiệp: là các quan hệ kinh tế phát sinh gắn liền với quá trình phân phối, tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu nhất định. Tài chính doanh nghiệp là một bộ phận trong hệ thống tài chính, tại đây nguồn tài chính xuất hiện và đồng thời đây cũng là nơi thu hút trở lại phần quan trọng các nguồn tài chính doanh nghiệp. Tài chính doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến đời sống xã hội, đến sự phát triển hay suy thoái của nền sản xuất.

Để có thể tham gia vào quá trình hoạt động kinh doanh, bất kì doanh nghiệp nào cũng phải cần một số lượng vốn tối thiểu theo luật định. Hoạt động kinh doanh tạo ra các luồng chuyển dịch giá trị mà biểu hiện của nó là luồng tiền tệ đi vào hoặc đi ra khỏi chu kì kinh doanh của doanh nghiệp và nó còn là quá trình phân phối để tạo lập sử dụng các vốn tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu tài chính.

Quản trị tài chính doanh nghiệp: là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, đó là tối đa hóa 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 là một trong các chức năng cơ bản của quản trị doanh nghiệp. Nó có mối liên hệ mật thiết với các chức năng khác trong doanh nghiệp như: chức năng quản trị nguồn nhân lực, chức năng quản trị sản xuất, chức năng quản trị marketing.

Quản trị tài chính doanh nghiệp bao gồm các hoạt động liên quan đến tài trợ, đầu tư và quản trị tài sản theo mục tiêu chung của công ty. Vì vậy, chức năng quyết định của quản trị tài chính có thể chia thành 3 nhóm: quyết định đầu tư, quyết định tài trợ và quản trị tài sản, trong đó quyết định đầu tư là quyết định quan trọng nhất trong ba quyết định căn bản.

1.1.2 Bản chất của tài chính doanh nghiệp.

Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp là quỹ tiền tệ trong quá trình tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp.

Xét về bản chất, tài chính doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị nảy sinh gắn liền với việc tạo lập và sử dụng quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

1.1.3 Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp

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

Với các nhà cung cấp tín dụng (thường là các ngân hàng thương mại hoặc chủ nợ, chủ đầu tư,...) các đối tượng này thường quan tâm đến các chỉ số về khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp. Nhưng với từng đối tượng khác nhau thì mối quan tâm của họ là khác nhau. Các chủ nợ dài hạn thì quan tâm đến khả năng doanh nghiệp có đáp ứng được yêu cầu chi trả tiền lãi và tiền gốc khi đến hạn hay không, do đó họ phải chú trọng cả khả năng sinh lời và sự ổn định lâu dài. Còn với các chủ nợ ngắn hạn thì họ lại quan tâm đến khả năng thanh toán ngắn hạn. Trên cơ sở đó, phân tích tài chính giúp cho các chủ nợ đưa ra các quyết định như có nên cho vay hay không, nếu cho vay thì thời hạn bao lâu và cho vay bao nhiêu là hợp lý?

Với các nhà quản lý doanh nghiệp: Phân tích tài chính doanh nghiệp là bản báo cáo thông tin, tình hình, và kết quả hoạt động thường xuyên sau một chu kỳ kinh doanh. Nhờ đó các nhà quản lý có cơ sở để đưa ra định hướng cho các quyết định đầu tư, cơ cấu nguồn tài chính, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh và phân chia lợi nhuận để có những giải pháp điều chỉnh phù hợp với mục tiêu của công ty.

Với cơ quan thuế: nghĩa vụ đóng thuế của doanh nghiệp với ngân sách nhà nước là mối quan tâm lớn nhất đối với họ. Phân tích tài chính giúp họ nắm bắt và kiểm soát được tình hình thực hiện nghĩa vụ đó, số tiền đã nộp và số tiền còn thiếu.

Với cơ quan thống kê: thông qua phân tích tài chính họ tổng hợp các chỉ tiêu để tổng quát tình hình kinh tế của toàn ngành, toàn khu vực hay toàn bộ nền kinh tế ở tầm vĩ mô, sau đó đưa ra các chiến lược phát triển trước mắt và dài hạn.

Với người lao động: thông tin đánh giá từ phân tích tài chính giúp họ có thể thấy rõ được tình hoạt động của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định có lợi cho bản thân và có lợi cho doanh nghiệp nơi họ đang làm việc.

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

1.1.4 Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp.

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

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

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

1.1.5 Các nội dung của tài chính doanh nghiệp.

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

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

1.2 Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.

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

1.2.1 Phương pháp so sánh.

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

1.2.1.1 Tiêu chuẩn so sánh

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

1.2.1.2 Điều kiện so sánh.

So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

1.2.1.3 Kỹ thuật so sánh.

Để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới 3 kỹ thuật so sánh sau đây:

- ✓ **So sánh số tuyệt đối:** là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.
- ✓ **So sánh số tương đối:** là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.
- ✓ **So sánh số bình quân:** biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỉ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích

1.2.1.4 Hình thức so sánh

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

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

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

1.2.2 Phương pháp phân tích tỉ lệ.

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

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

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

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

1.2.3 Phương pháp Dupont.

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

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

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

Thông tin từ hệ thống kế toán chủ yếu bao gồm các báo cáo tài chính và một số tài liệu sổ sách kế toán như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo chi tiết về chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, báo cáo chi tiết về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, báo cáo chi tiết về tình hình tăng giảm tài sản cố định, tăng giảm vốn chủ sở hữu, các khoản phải thu và nợ phải trả...

Báo cáo tài chính gồm 4 loại:

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

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

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

- ✓ Thông tin về tăng trưởng hay suy thoái kinh tế, đặc biệt với phạm vi trong nước và khu vực.
- ✓ Các chính sách kinh tế lớn của nhà nước, chính sách chính trị, ngoại giao, pháp luật, chế độ tài chính, kế toán,... có liên quan.
- ✓ Thông tin về tỉ lệ lạm phát.
- ✓ Thông tin về tỉ lệ lãi suất ngân hàng, tỉ giá hối đoái.
- ✓ Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp
- ✓ Trong phạm vi ngành cần xem xét sự phát triển của doanh nghiệp trong mối liên hệ với các hoạt động và đặc điểm chung của ngành kinh doanh.

Những thông tin liên quan đến ngành cần quan tâm thường bao gồm:

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

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

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

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

1.2.5 Nội dung chủ yếu của phân tích tài chính doanh nghiệp.

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

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

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

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

- Xem xét và bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa. Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kì và cuối kì.
- Xem xét hoạt động tài sản của doanh nghiệp tăng lên hay giảm đi, phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng vốn như thế nào trong việc đầu tư TSCĐ, dự trữ hàng tồn kho nhưng đồng thời phải so sánh lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng thể hiện qua khoản phải thu cuối năm.

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

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

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

1.2.5.1.1 Phân tích cơ cấu tài sản.

Cơ cấu tài sản phản ánh toàn bộ trị giá tài sản hiện có tại một thời điểm và thể hiện tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp.

BẢNG 1: PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN

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

1.2.5.1.1.2 Phân tích về cơ cấu nguồn vốn

BẢNG 2:PHÂN TÍCH CƠ CẤU NGUỒN VỐN

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

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

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

1.2.5.1.1.3 Phân tích vốn lưu chuyển.

Phân tích đánh giá việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp. Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để đảm bảo độ an toàn cho thanh toán và sự ổn định trong chu kỳ sản xuất kinh doanh nguyên tắc cân bằng tài chính đòi hỏi “ Tài sản dài hạn chỉ được tài trợ bởi một phần nguồn vốn dài hạn, chỉ một phần của tài sản ngắn hạn được tài trợ bởi toàn bộ nguồn vốn ngắn hạn”.

$$\text{VLC} = \text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn CSH} - \text{TS dài hạn}$$

$$= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{TS dài hạn}$$

$$= \text{TS ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn.}$$

Nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động của vốn lưu chuyển.

+ Quy mô hoạt động của doanh nghiệp, quy mô lớn thì tài sản lớn.

+ Chính sách huy động vốn của doanh nghiệp.

+ Chính sách đầu tư của doanh nghiệp.

+ Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.5.1.1.4 Phân tích nhu cầu vốn lưu chuyển và mối quan hệ giữa vốn lưu chuyển và nhu cầu vốn lưu chuyển.

Nhu cầu vốn lưu chuyển là nhu cầu tài trợ về vốn tài trợ về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Cách xác định:

$$\text{Nhu cầu VLC} = \text{Hàng tồn kho} + \text{Phải thu ngắn hạn} - \text{Phải trả ngắn hạn}$$

Mối quan hệ giữa VLC và nhu cầu VLC

- Nếu $\text{VLC} > \text{nhu cầu VLC}$ tức là VLC thừa để bù đắp cho nhu cầu VLC, khả năng thanh toán tức thời tốt nhưng chi phí sử dụng vốn cao.
- Nếu $\text{VLC} = \text{nhu cầu VLC}$ tức là VLC vừa đủ để bù đắp cho nhu cầu VLC

- Nếu $VLC < \text{nhu cầu VLC}$ tức là khả năng thanh toán tức thời thấp.

BẢNG 2: MỐI QUAN HỆ GIỮA VỐN LƯU CHUYỂN VÀ NHU CẦU VỐN LƯU CHUYỂN.

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	So sánh	
			Số tiền	Tỷ lệ ↑(↓)%
I. Vốn lưu chuyển				
1. Tài sản ngắn hạn				
2. Nợ ngắn hạn				
Tổng cộng				
II. Nhu cầu vốn lưu chuyển				
1. Các khoản phải thu ngắn hạn				
2. Hàng tồn kho				
3. Các khoản phải trả ngắn hạn				
Tổng cộng				
III. VLC – nhu cầu VLC				

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

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

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

BẢNG 3: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

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

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

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

1.2.5.2.1 Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán.

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

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

**Khả năng thanh toán tổng quát (H1)*

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

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

Nếu $H1 > 1$: chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải tài sản nào hiện có sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay.

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

**Khả năng thanh toán hiện hành (H2)*

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

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

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

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

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

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

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

Nếu tỉ số thanh toán hiện hành cao điều đó có nghĩa là doanh nghiệp luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, nếu tỉ số thanh toán hiện hành quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động vì công ty đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn hay nói cách khác việc quản lý tài sản ngắn hạn không hiệu quả. Một công ty nếu dự trữ nhiều hàng tồn kho thì sẽ có chỉ số thanh toán hiện hành cao, mà ta đã biết hàng tồn kho là tài sản khó chuyển thành tiền, nhất là hàng tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất. Vì thế trong nhiều trường hợp, tỉ số thanh toán hiện hành không phản ánh chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

** Khả năng thanh toán nhanh(H3)*

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

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

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

Nếu $H3=1$ tức là khả năng thanh toán nhanh được duy trì

Nếu $H3<1$ tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

Nếu $H3>1$ tức là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

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

cao. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau:

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

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

Nếu chỉ số này > 0.5 thì chứng tỏ tình hình thanh toán của công ty là tương đối khả quan.

Nếu chỉ số này < 0.5 thì chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ, có thể phải bán hàng hóa, tài sản để trả nợ vì không đủ tiền mặt để thanh toán

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

**Khả năng thanh toán lãi vay(H4)*

Lãi vay hàng năm là chi phí tài chính cố định và cho biết công ty sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Cụ thể hơn ta sẽ biết được rằng số vốn đi vay có được sử dụng hiệu quả, có thể đem lại lợi nhuận là bao nhiêu và bù đắp được cho lãi vay hay không. Tỉ số này dùng để đo mức độ và lợi nhuận phát sinh do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay hàng năm như thế nào. Nếu doanh nghiệp quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể kiện hoặc doanh nghiệp phải tuyên bố phá sản.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay(H4)} = \frac{\text{Lntt và lãi vay(EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

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

**Hệ số khoản phải thu trên phải trả*

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

Hệ số này càng gần 1 càng tốt, vì nếu các khoản phải thu mà lớn thì doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều, và phải chịu sức ép từ các khoản phải trả này.

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

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

*Hệ số nợ (Hv)

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

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

*Tỉ suất tự tài trợ (Hc)

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

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

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

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

*Tỉ suất đầu tư

Tỉ suất đầu tư là tỉ lệ giữa TSCĐ (giá trị còn lại) với tổng tài sản của doanh nghiệp.

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

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

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

**Tỉ suất tự tài trợ tài sản dài hạn*

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

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

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

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

1.2.5.2.3. Nhóm các chỉ số hoạt động.

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

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

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

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

**Vòng quay các khoản phải thu*

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

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

Vòng quay các khoản phải thu khách hàng

$$= \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu KH}}$$

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

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

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

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

**Vòng quay vốn lưu động*

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

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

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

**Vòng quay toàn bộ vốn*

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

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

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

**Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

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

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

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

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

Các chỉ số sinh lời rất được các nhà quản trị tài chính quan tâm vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong một chu kỳ nhất

định. Ngoài ra các chỉ số này còn là cơ sở quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

**Tỉ suất doanh lợi doanh thu*

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

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

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

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

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{Lntt(Lnst)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

**Tỉ suất lợi nhuận tổng vốn*

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

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

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

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

Tỷ suất lợi nhuận vốn kd sau thuế

$$= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \times \frac{\text{Lnst}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

**Tỷ suất lợi nhuận vốn sở hữu*

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

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ} = \frac{Lnst}{\text{Vốn CSH bq}} \times 100$$

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

Đẳng thức Dupont thứ nhất

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

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

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

- + Muốn tăng ROS: cần phấn đấu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng bán hàng.
- + Muốn tăng vòng quay tổng tài sản thì cần phải phấn đấu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng.

Đẳng thức Dupont thứ hai

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{VỐn CSH}} \\ &= ROA \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}} = ROA \times \frac{1}{1 - Hv} \end{aligned}$$

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

Có 2 hướng để tăng ROE: tăng ROA và tăng tỉ số Tổng TS/ Vốn CSH.

- + Muốn tăng ROA làm theo như đẳng thức Dupont 1
- + Muốn tăng tỉ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm Vốn CSH và tăng nợ. Đẳng thức này cho thấy tỉ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao. Tuy nhiên khi tỉ số nợ tăng thì rủi ro càng tăng.

PHẦN II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẬN TẢI VĨNG HƯƠNG.

2.1. Giới thiệu chung về công ty.

Tên công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương.

Địa chỉ: Xã Thủy Sơn – Thủy Nguyên – thành phố Hải Phòng

Số điện thoại: 031.3 874 761 Fax: 031.3 874 761

Giấy phép đăng ký kinh doanh số: 0201056820 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp lần đầu ngày 10/04/2010.

Vốn điều lệ: 1.9 tỉ đồng

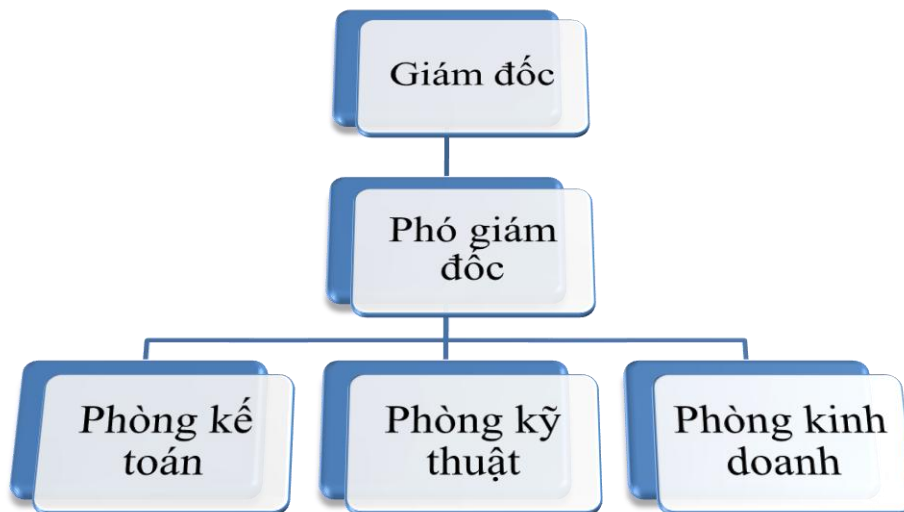
Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương tiền thân là một cửa hàng chuyên cung cấp vật liệu xây dựng. Ngày 10/04/2010 được chuyển đổi thành Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương

Ngành nghề kinh doanh của công ty:

- Xây dựng nhà các loại
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- Vận tải hàng hóa bằng đường thủy nội địa
- Buôn bán sắt thép
- Buôn bán tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến.
- Bán buôn xi măng
- Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi
- Bán buôn kính xây dựng
- Bán buôn sơn, vécni

- Bán buôn gạch ốp lát, thiết bị vệ sinh
- Phá dỡ và chuẩn bị mặt bằng, hoàn thiện công trình xây dựng
- Bán buôn giường ngủ, tủ bàn, ghế và các đồ nội thất tương tự
- Bán buôn máy móc, thiết bị điện, vật liệu điện

Cơ cấu tổ chức



Chức năng của từng bộ phận:

Giám đốc: là người chịu trách nhiệm pháp lý của công ty, đảm nhận công việc điều hành hoạt động kinh doanh, đưa ra những quyết định và ký kết những văn bản quan trọng của công ty

Phó giám đốc: là người trợ giúp giám đốc và thay quyền điều hành khi giám đốc vắng mặt, phó giám đốc còn đảm nhiệm chức năng quản lý và kiểm tra thường xuyên các bộ phận trong công ty.

Phòng kế toán (gồm có 3 nhân viên): có nhiệm vụ tổng hợp và ghi chép các nghiệp vụ kinh tế hàng ngày, lập báo cáo tài chính tháng và báo cáo tài chính năm.

Phòng kỹ thuật (gồm có 3 nhân viên): đảm nhận trách nhiệm thiết kế và giám sát thi công các công trình dân dụng như nhà ở, đình chùa, các cơ quan nhà nước...

Phòng kinh doanh (gồm có 2 nhân viên): có nhiệm vụ giao dịch mua bán hàng hóa hàng ngày đồng thời giám sát việc nhập xuất hàng ở kho và cửa hàng. Đây là bộ phận đảm nhận trực tiếp việc gặp gỡ và trao đổi với khách hàng.

2.2 Khái quát chung kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2011-2013

BẢNG 4: CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHUNG

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Tỉ trọng (%)	Năm 2012	Tỉ trọng (%)	Năm 2011	Tỉ trọng (%)
1. Tổng doanh thu	13,509.48	100	6,786.50	100	15,471.18	100
2. Tổng chi	12,854.41	95.15	7,158.24	105.48	15,019.10	97.08
3. Lợi nhuận	655.07	4.85	(371.74)	(5.48)	452.08	2.92

Nguồn: Phòng kế toán

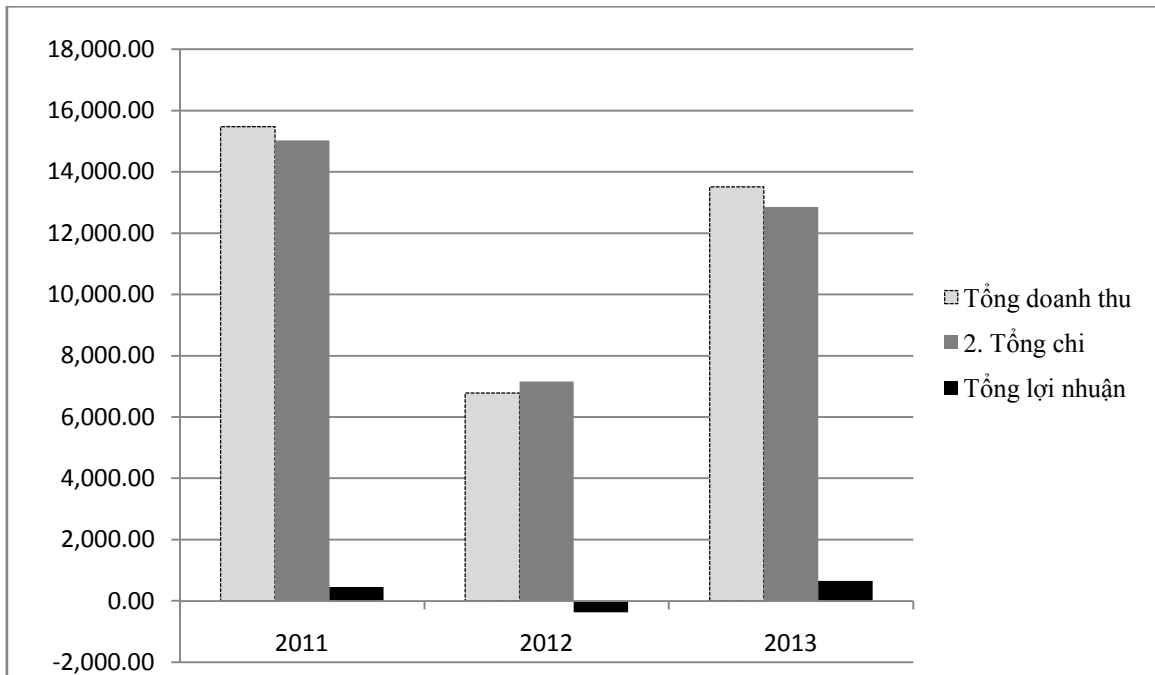
BẢNG 5: SO SÁNH CÁC CHỈ TIÊU

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch		Tỉ số (%)	
	Năm 2013	Tỉ số(%)	Năm 2013	Năm 2012
1.Tổng doanh thu	6,722.99	99.06	(8,684.69)	(56.13)
2.Tổng chi	5,696.17	79.58	(7,860.86)	(52.34)
3.Lợi nhuận	1,026.82	(276.22)	(823.82)	(182.23)

Nguồn: Phòng kế toán

Biểu đồ 1: Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh chung



Nhận xét:

Biểu đồ trên cho thấy bức tranh chung về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp qua các năm. Giai đoạn 2011-2013 đều chỉ ra một sự chênh lệch không đáng kể giữa doanh thu và tổng chi, điều này làm cho lợi nhuận đạt giá trị thấp, năm 2011 lợi nhuận chỉ đạt 452.08 triệu đồng chiếm tỉ trọng 2.92 % tổng doanh thu, năm 2013 đạt 655.07 chiếm 4.85%, thậm chí lợi nhuận năm 2012 còn là -371.74 triệu đồng.

2.3 Phân tích tình hình hoạt động tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương

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

BẢNG 6: BẢNG CÂN ĐỐI KẾT TOÁN

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013		2012		2011		Chênh lệch (2013/2012)		Chênh lệch (2012/2011)	
	Giá trị	Tỉ trọng	Giá trị	Tỉ trọng	Giá trị	Tỉ trọng	Giá trị	Tỉ lệ	Giá trị	Tỉ lệ
TÀI SẢN										
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	7,543.66	96.91	9,621.92	97.12	8,975.49	96.57	(2,078.26)	(21.60)	646.43	7.20
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	613.76	8.14	434.75	4.52	890.52	9.92	179.01	41.18	(455.77)	(51.18)
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	950.00	12.59	1,038.47	10.79	1,994.84	22.23	(88.47)	(8.52)	(956.36)	(47.94)
1. Phải thu của khách hàng	950.00	100	1,038.47	100	1,994.84	100	(88.47)	(8.52)	(956.36)	(47.94)
IV. Hàng tồn kho	5,877.47	77.91	7,724.79	80.28	5,680.17	63.29	(1,847.32)	(23.91)	2,044.62	36.00
1. Hàng tồn kho	5,877.47	100	7,724.79	100	5,680.17	100	(1,847.32)	(23.91)	2,044.62	36.00
V. Tài sản ngắn hạn khác	102.43	1.36	423.91	4.41	409.96	4.57	(321.48)	(75.84)	13.95	3.40
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	102.43	100	423.91	100	409.96	100	(321.48)	(75.84)	13.95	3.40
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	240.69	3.09	285.69	2.88	319.01	3.43	(45.00)	(15.75)	(33.32)	(10.45)
I. Tài sản cố định	240.69	100	285.69	100	319.01	100	(45.00)	(15.75)	(33.32)	(10.45)

Khóa luận tốt nghiệp

1. Nguyên giá	385.68		385.68		385.68		-	-	-	-
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(144.99)	37.59	(99.99)	25.93	(66.67)	17.29	(45.00)	45.00	(33.32)	49.99
<u>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</u>	<u>7,784.35</u>	<u>100</u>	<u>9,907.61</u>	<u>100</u>	<u>9,294.50</u>	<u>100</u>	<u>(2,123.26)</u>	<u>(21.43)</u>	<u>613.11</u>	<u>6.60</u>
NGUỒN VỐN								-	-	-
A - NỢ PHẢI TRẢ	5,784.35	74.31	8,065.90	81.41	7,380.44	79.41	(2,281.55)	(28.29)	685.46	9.29
I. Nợ ngắn hạn	5,784.35	100	8,065.90	100	7,380.44	100	(2,281.55)	(28.29)	685.46	9.29
1. Vay ngắn hạn	5,021.85	86.82	6,520.00	80.83	5,950.00	80.62	(1,498.15)	(22.98)	570.00	9.58
2. Phải trả cho người bán	762.50	13.18	1,545.90	19.17	1,430.44	19.38	(783.40)	(50.68)	115.46	8.07
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. Vay và nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	2,000.00	25.69	1,841.71	18.59	1,914.06	20.59	158.29	8.59	(72.35)	(3.78)
I. Vốn chủ sở hữu	2,000.00	100	1,841.71	100	1,914.06	100	158.29	8.59	(72.35)	(3.78)
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1,900.00	95.00	1,900.00	114.74	1,900.00	99.27	-	-	-	-
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	100	5.00	(279.98)	14.74	90.00	0.73	379.98	(135.72)	(369.98)	(411.09)
<u>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</u>	<u>7,784.35</u>	<u>100</u>	<u>9,907.61</u>	<u>100</u>	<u>9,294.50</u>	<u>100</u>	<u>(2,123.26)</u>	<u>(21.43)</u>	<u>613.11</u>	<u>6.60</u>

Nguồn: Phòng kế toán

2.3.1.1 Phân tích cơ cấu tài sản

Qua bảng trên ta thấy, tổng tài sản là bất ổn qua các năm. Năm 2011 tổng tài sản là 9,294.50 triệu đồng. So với năm 2011 thì năm 2012 tổng tài sản tăng lên 613.11 triệu đồng tương đương với 6.6% . Con số này trong năm 2013 lại giảm đi 2,123.26 triệu đồng tương đương với 21.43% so với năm trước đó . Điều này chứng tỏ sự bất ổn trong cơ cấu và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Đi sâu vào phân tích ta thấy, các chỉ tiêu qua các năm đều có sự biến động lên xuống, kéo theo sự thay đổi chung của tổng tài sản. Cụ thể, năm 2011 tài sản ngắn hạn là 8,975.49 triệu đồng chiếm 96.57% tổng tài sản, tài sản dài hạn là 319.01 triệu đồng chỉ chiếm 3.743%. Sang năm 2012 giá trị của hai chỉ tiêu này lần lượt là 9621.92 triệu đồng chiếm 97.12% và 285.69 triệu đồng chiếm 2.88% tổng tài sản. Năm 2013 tài sản ngắn hạn là 7543.66 triệu đồng chiếm 96.91% và tài sản dài hạn 240.69 triệu đồng chiếm 3.09% tổng tài sản. Dễ dàng nhận thấy rằng mặc dù quy mô là khác nhau qua các năm nhưng tỉ trọng về tài sản ngắn hạn thường lớn hơn nhiều so với tỉ trọng về tài sản dài hạn. Lý do là vì doanh nghiệp chuyên cung cấp các mặt hàng vật liệu xây dựng và đầu tư xây dựng, sửa chữa các công trình dân dụng nên không cần phải đầu tư quá nhiều vào các tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn ở đây chủ yếu là doanh nghiệp đầu tư mua phương tiện giao thông phục vụ cho việc vận chuyển và cung cấp dịch vụ vận tải. Mặc dù vậy việc phân bổ cơ cấu tài sản bất cân đối như vậy dẫn đến nhiều rủi ro cho doanh nghiệp. Trong tương lai doanh nghiệp nên có những giải pháp đầu tư thêm về tài sản cố định như mua thêm phương tiện vận tải. Điều này không những có tác dụng cân đối lại cơ cấu tài sản mà còn giúp doanh nghiệp chủ động và tiết kiệm thời gian hơn trong việc giao hàng đến cho khách hàng cũng như cung cấp nguyên vật liệu cho các công trình mà công ty đang thi công.

Trong tài sản ngắn hạn ta quan tâm tới 4 yếu tố cấu thành:

- ***Tiền và các khoản tương đương tiền*** có sự thay đổi rõ rệt qua các năm. Cụ thể năm 2011 chỉ tiêu này là 890.52 triệu đồng chiếm 9.92% tài sản ngắn hạn. Trong khi đó con số này giảm xuống còn 434.75 triệu đồng và chỉ chiếm 4.52% tài sản ngắn hạn tại năm 2012 và giảm đi 455.77 triệu đồng so với năm 2011 tương đương với 51.18%. Nhưng sang đến năm 2013 số tiền lại tăng lên đến 613.76 triệu đồng chiếm 8.14% tổng tài sản ngắn hạn. Tiền mặt dự trữ tại công ty chiếm

tỉ trọng không quá cao nhưng cũng không quá thấp, đây là điều dễ hiểu vì thường thì ngay khi có được tiền mặt hoặc các khoản tương đương tiền công ty sẽ sử dụng luôn để mua hàng hoặc thanh toán một số các khoản nợ. Tóm lại tùy theo từng thời điểm và điều kiện kinh tế khác nhau mà lượng tiền và các khoản tương đương tiền trong doanh nghiệp là khác nhau.

- **Các khoản phải thu ngắn hạn** năm 2011 là 1,994.84 triệu đồng (trong đó 100% là phải thu khách hàng) chiếm 19.61% tài sản ngắn hạn. Năm 2012 chỉ tiêu này đạt 1,038.47 triệu đồng chiếm 10.79% tài sản ngắn hạn (giảm 956.36 triệu đồng so với năm 2011, tương đương 47.94%). Sang đến năm 2013 thì chỉ tiêu này giảm xuống chỉ còn 950 triệu đồng chiếm 12.59% và giảm 88.47 triệu đồng tương đương với 8.52% so với năm 2012. Các khoản phải thu này chủ yếu từ các công trình xây dựng đã hoàn thành nhưng chưa thanh toán xong, hoặc khách hàng nợ tiền cung cấp vật liệu xây dựng. Nhìn chung giá trị và tỉ trọng của các khoản phải thu ngắn hạn giảm dần qua các năm. Có thể nói công tác thu nợ của doanh nghiệp đang dần có hiệu quả.

- **Hàng tồn kho:** có thể thấy hàng tồn kho luôn là chỉ tiêu chiếm tỉ trọng cao nhất trong việc cấu thành lên tài sản ngắn hạn. Năm 2011 con số này là 5,680.17 triệu đồng chiếm 63.29% tổng tài sản ngắn hạn, năm 2012 tăng lên đến 7,724.79 triệu đồng, tăng 2,044.62 triệu đồng so với năm trước đó tương đương với 36% và chiếm 80.28% tổng tài sản ngắn hạn. Sang đến năm 2013 giá trị này giảm xuống đáng kể còn 5,877.47 triệu đồng, giảm 1,847.32 triệu đồng tương đương với 23.91% so với năm 2012 và chiếm 77.91% tài sản ngắn hạn. Nguyên nhân của việc hàng tồn kho luôn chiếm tỉ trọng lớn chủ yếu là do công ty đầu tư vào xây dựng các công trình dân dụng như nhà ở, nhà kinh doanh, đình chùa, trường học,... các công trình này đã được thi công xong nhưng chưa được nghiệm thu và nhận bàn giao công trình, còn lại là một lượng nhỏ là các hạng mục vật liệu xây dựng còn tồn kho.

Việc giá trị hàng tồn kho lớn cũng đồng nghĩa với việc công ty bị chiếm dụng vốn bất đắc dĩ, và cũng dẫn đến sự kém linh hoạt trong hoạt động kinh doanh. Một số công trình đã thi công xong từ nhiều năm nhưng do một vài nguyên nhân nào đó vẫn chưa được nghiệm thu và giao nhận, điều này đã gây ra thiệt hại không nhỏ. Trong tương lai doanh nghiệp cần có những giải pháp như kiểm tra giám sát thi công chặt chẽ để đảm bảo tốc độ hoàn thành công trình, đảm bảo về

thiết kế và kỹ thuật,... để bàn giao công trình đúng hạn. Còn với một số nhà xây kinh doanh xây đã lâu nhưng chưa bán được cần có những chính sách ưu đãi về thời gian thanh toán hoặc giảm giá bán đến mức đối đa có thể. Điều này sẽ làm cho doanh thu thuần đạt được không cao nhưng lại giúp doanh nghiệp giải quyết được một lượng lớn về giá trị hàng tồn kho.

- **Tài sản ngắn hạn khác** năm 2011 đạt 409.96 triệu đồng tỉ trọng đạt 4.57% tài sản ngắn hạn. Năm 2012 chỉ tiêu này đạt 423.91 triệu đồng chiếm 4.41% và năm 2013 chỉ còn là 102.43 triệu đồng chiếm 1.36% tổng tài sản ngắn hạn. Chỉ tiêu này được cấu thành 100% từ thuế giá trị gia tăng được khấu trừ.

Về tài sản dài hạn: có sự thay đổi về giá trị qua các năm đều là do sự thay đổi của khấu hao tài sản cố định.

Nhìn chung quy mô hoạt động của doanh nghiệp chịu sự tác động của tình hình kinh tế và kết quả hoạt động kinh doanh của những năm trước đây. Phần lớn doanh nghiệp chỉ đầu tư vào các tài sản ngắn hạn mà chưa chú trọng đầu tư vào trang thiết bị và các tài sản dài hạn khác như mua thêm đầu xe, mở rộng thị trường cung cấp hàng hóa, dịch vụ

2.3.1.2 Phân tích biến động về cơ cấu nguồn vốn.

Nhìn chung, tổng nguồn vốn có sự thay đổi qua các năm cụ thể năm 2012 tăng 613.11 triệu đồng tương đương với 6.6% so với năm 2011. Sau đó giá trị này lại giảm đi 2,123.26 triệu đồng tương đương với 21.43 % trong năm 2013. Nguyên nhân dẫn đến sự tăng giảm này chủ yếu là do sự thay đổi của chỉ tiêu nợ phải trả. Năm 2011 chỉ tiêu này đạt 7,380.44 triệu đồng chiếm 79.41% tổng nguồn vốn. Năm 2012 tăng lên đến 8,065.9 triệu đồng chiếm 81.41% tổng nguồn vốn, tăng 685.46 triệu đồng tương đương với 9.29% so với năm 2011. Sang năm 2013 giá trị của chỉ tiêu này là 5,784.35 triệu đồng chiếm 74.31% tổng nguồn vốn, và so với năm 2012 thì giảm đi 2,281.55 triệu đồng tương đương với 28.29%. Vốn chủ sở hữu có giá trị thay đổi qua các năm cụ thể năm 2012 giảm 72.35 triệu đồng tương đương 3.78%, sau đó năm 2013 lại tăng lên 158.29 triệu đồng tương đương 8.59% . Xét về tỉ trọng của vốn chủ sở hữu thì năm 2012 chỉ tiêu này thấp hơn so với 2 năm còn lại.

Phân tích cụ thể từng chỉ tiêu, ta thấy trong **nợ phải trả** thì nợ ngắn hạn chiếm tỉ trọng 100%. Năm 2012 chỉ ra một sự tăng lên đến đỉnh điểm là 8,065.9 triệu đồng tăng 685.46 triệu đồng tương đương với 9.29% so với năm 2011. Ngược lại, sang đến năm 2013 chỉ tiêu này giảm xuống còn 5,784.35 triệu đồng, giảm 2,281.55 triệu đồng tương đương với 28.29% so với năm 2012. Đi sâu phân tích từng chỉ tiêu, nợ ngắn hạn được cấu thành bởi 2 chỉ tiêu chính: vay ngắn hạn, phải trả cho người bán

- **Vay ngắn hạn** năm 2011 là 5,950 triệu đồng chiếm tỉ trọng 80.62% nợ ngắn hạn. Năm 2012 chỉ tiêu này đạt 6,520 triệu đồng chiếm 80.83% (tăng 570 triệu đồng tương đương 9.58%). Năm 2013 là 5,021.85 triệu đồng chiếm 86.82% nợ ngắn hạn, và so với năm trước đó thì giá trị của nó giảm đi 1,498.15 triệu đồng tương đương với 22.98%. Các khoản vay ngắn hạn chủ yếu là vay có thể chấp từ ngân hàng, vay trong dân cư và các doanh nghiệp khác. Tỉ trọng vay ngắn hạn cao là điều dễ hiểu đối với loại hình kinh doanh của công ty, nhưng nó cũng tồn tại một số rủi ro thanh toán và làm tăng chi phí vốn.

- **Chỉ tiêu phải trả người bán** năm 2011 đạt giá trị là 1,430.44 triệu đồng chiếm tỉ trọng 19.38% nợ ngắn hạn. Năm 2012 là 1,545.9 triệu đồng chiếm 19.17%, tăng 115.46 triệu đồng tương đương với 8.07% so với năm 2011. Cùng chỉ tiêu đó sang năm 2013 đạt 762.5 triệu đồng chiếm 13.18% nợ ngắn hạn, giảm 783.4 triệu đồng tương đương với 50.68% so với năm 2012. Có thể thấy mặc dù chiếm tỉ trọng thấp hơn so với vay ngắn hạn, nhưng chỉ tiêu phải trả người bán có tác động đáng kể đến sự thay đổi của nợ ngắn hạn. Đây là loại vốn chiếm dụng mà không phải trả lãi nên giúp cho doanh nghiệp giảm được các chi phí về vốn, nhưng đồng thời nó cũng đặt nhiều sức ép lên doanh nghiệp như bị trừ các khoản chiết khấu, cắt giảm hàng khuyến mãi, thậm chí là cắt việc cung cấp hàng hóa nếu như công ty thanh toán chậm hoặc mất khả năng thanh toán. Vì vậy doanh nghiệp cần có những giải pháp để sử dụng loại vốn này một cách hiệu quả và thúc để bán hàng để làm tăng vòng quay của các khoản phải trả.

2.3.1.3 Phân tích đánh giá việc thực hiện nguyên tắc cân bằng tài chính.

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

BẢNG 7: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA VỐN LƯU CHUYỂN VÀ NHU CẦU VỐN LƯU CHUYỂN.

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch		Chênh lệch	
				Số tiền	Tỉ lệ(%)	Số tiền	Tỉ lệ(%)
I. Vốn lưu chuyển	1,759.31	1,556.02	1,595.05	203.29	13.06	(39.03)	(2.45)
<i>1. Tài sản ngắn hạn</i>	6,543.66	9,621.92	8,975.49	(3,078.26)	(31.99)	646.43	7.20
<i>2. Nợ ngắn hạn</i>	4,784.35	8,065.90	7,380.44	(3,281.55)	(40.68)	685.46	9.29
Hoặc:							
<i>1. Nợ dài hạn</i>	-	-	-	-	-	-	-
<i>2. Vốn CSH</i>	2,000.00	1,841.71	1,914.06	158.29	8.59	(72.35)	(3.78)
<i>3. Tài sản dài hạn</i>	240.69	285.69	319.01	(45.00)	(15.75)	(33.32)	(10.44)
II. Nhu cầu vốn lưu chuyển	2,043.12	697.36	294.57	1,345.76	192.98	402.79	136.74
<i>1. Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	950.00	1,038.47	1,994.84	(88.47)	(8.52)	(956.37)	(47.94)
<i>2. Hàng tồn kho</i>	5,877.47	7,724.79	5,680.17	(1,847.32)	(23.91)	2,044.62	36.00
<i>3. Các khoản phải trả ngắn hạn</i>	4,784.35	8,065.90	7,380.44	(3,281.55)	(40.68)	685.46	9.29
III. VLC – nhu cầu VLC	(283.81)	858.66	1,300.48	(1,142.47)	(133.05)	(441.82)	(33.97)

Nguồn: Phòng kế toán

Nhìn chung trong giai đoạn từ 2011-2013 đều chỉ ra là một xu thế chung đó là nguồn vốn dài hạn (nợ dài hạn và vốn CSH) đầu tư cho TSDH không những đủ mà còn thừa nhiều. Nghĩa là $VLC > 0$, vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào TSDH, phần dư thừa đó được đầu tư vào TSNH. Đồng thời TSNH lớn hơn vốn ngắn hạn cho thấy khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp tương đối ổn định, nhưng lại dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang đi theo mục tiêu tài chính an toàn, nhưng chưa tận dụng được đòn bẩy tài chính.

Nhu cầu về VLC tăng mạnh qua các năm, năm 2012 tăng 402.79 triệu đồng tăng 136.74% so với năm 2011. Năm 2013 chỉ tiêu này đạt đến 2,043.12 triệu đồng tăng 1,345.76 triệu đồng so với năm 2012 tương đương 192.89%. Việc tăng nhanh về nhu cầu vốn lưu động là do ảnh hưởng của các nhân tố: Hàng tồn kho tăng mạnh trong năm 2012 nhưng sang năm 2013 giá trị này đã giảm. Phải trả thu ngắn hạn có xu hướng giảm dần qua các năm. Đồng thời các khoản phải trả cũng giảm mạnh trong năm 2013, từ 8,065.90 triệu đồng xuống còn 4,784.35 triệu đồng (giảm 3,281.55 triệu đồng tương đương 40.68%). Có thể thấy các chỉ tiêu phân tích đều giảm nhưng tốc độ giảm của các khoản phải trả giảm với tốc độ lớn hơn lên làm tăng nhu cầu VLC.

Có thể thấy trong hai năm 2011, 2012 vốn lưu chuyển thừa rất nhiều sau khi bù đắp cho nhu cầu vốn lưu chuyển, mà nợ ngắn hạn lại có giá trị lớn chứng tỏ doanh nghiệp chưa sử dụng hợp lý các khoản vốn đi chiếm dụng. Ngược lại sang năm 2013 nhu cầu về vốn lưu chuyển tăng nhanh và vốn lưu chuyển không thể bù đắp được hết. Điều này làm cho khả năng thanh toán tức thời giảm. Doanh nghiệp cần có giải pháp bổ sung thêm nguồn vay vốn ngắn hạn để có thể bù đắp cho nhu cầu vốn lưu chuyển còn thiếu, hoặc doanh nghiệp nên làm giảm nhu cầu VLC bằng cách giảm lượng hàng tồn kho, các khoản phải trả và tăng các khoản phải thu. Trong trường hợp này khi công ty đang có số lượng tiền vay quá nhiều thì giải pháp hữu hiệu nhất hiện nay để cân bằng tài chính là giảm nhu cầu về vốn lưu chuyển bằng cách giải phóng hàng tồn kho.

2.3.2 Phân tích khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả kinh doanh

BẢNG 8: PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2013		2012		2011		Chênh lệch (2013-2012)		Chênh lệch (2012-2011)	
		Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
1	Tổng doanh thu	13,509.48	100	6,786.50	100	15,471.18	100	6,722.99	99.06	(8,684.69)	(56.13)
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-		-		-		-	-	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13,509.48	100	6,786.50	100	15,471.18	100	6,722.99	99.06	(8,684.69)	(56.13)
4	Giá vốn hàng bán	11,884.39	87.97	5,710.22	84.14	13,321.77	86.11	6,174.17	108.12	(7,611.55)	(57.14)
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,625.09	12.03	1,076.28	15.86	2,149.41	13.89	548.82	50.99	(1,073.13)	(49.93)
6	Doanh thu hoạt động tài chính		-		-		-		-		-
7	Chi phí tài chính	443.87	3.29	766.34	11.29	843.20	5.45	(322.47)	(42.08)	(76.86)	(9.12)
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	443.87	3.29	766.34	11.29	843.20	5.45	(322.47)	(42.08)	(76.86)	(9.12)
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	526.15	3.89	681.68	10.04	703.44	4.55	(155.53)	(22.82)	(21.76)	(3.09)

9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	655.07	4.85	(371.74)	(5.48)	602.77	3.90	1,026.82	(276.22)	(974.51)	(161.67)
10	Thu nhập khác	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	Chi phí khác	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Lợi nhuận khác	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	655.07	4.85	(371.74)	(5.48)	602.77	3.90	1,026.82	(276.22)	(974.51)	(161.67)
14	Chi phí thuế TNDN	-	-	-	-	150.69	0.97	-	-	(150.69)	(100)
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	655.07	4.85	(371.74)	(5.48)	452.08	2.92	1,026.82	(276.22)	(823.82)	(182.23)

Nguồn: Phòng kế toán

Nhận xét:

Bảng trên cho thấy sự biến động trong kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt năm 2012 doanh nghiệp bị thua lỗ nặng nhất, giá trị lợi nhuận sau thuế là -371.74 triệu đồng và giảm 182.23% so với năm 2011, mà chỉ tiêu này trong năm 2011 là 452.08 triệu đồng. Sang năm 2013 kết quả này có dấu hiệu phục hồi, bằng chứng là chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế đạt 655.07 triệu đồng tăng 1,026.82 triệu đồng tương đương với 276.22% so với năm 2012.

Phân tích từng chỉ tiêu cụ thể:

Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ nhìn chung có sự biến động. Trong khi năm 2011 chỉ tiêu này đạt giá trị lớn nhất là 15,471.18 triệu đồng thì năm 2012 giá trị giảm mạnh xuống còn 6,786.5 triệu đồng giảm 8,684.69 triệu đồng so với năm 2011 tương đương với 56.13%. Mặc dù sang năm 2013 đã thể hiện sự phục hồi với giá trị là 13,509.48 triệu đồng, tăng 6,722.99 triệu đồng tương đương 99.06% so với năm 2012. Doanh thu phụ thuộc vào số lượng công trình xây dựng và số lượng vật liệu xây dựng tiêu thụ hàng năm. Nguyên nhân dẫn đến việc doanh thu thuần năm 2012 giảm rõ rệt có thể là do tác động tiêu cực của khủng hoảng kinh tế dẫn đến nhu cầu xây dựng của người dân giảm đi đáng kể, thêm vào đó doanh nghiệp mới được thành lập nên vẫn còn gặp nhiều khó khăn yếu kém trong việc quản lý và tiêu thụ. Nhưng sang năm 2013 với sự nỗ lực và có những giải pháp hợp lý đã giúp cho doanh nghiệp được phục hồi.

Giá vốn hàng bán năm 2011 là 13,321.77 triệu đồng năm 2012 giảm xuống còn 5,710.22 triệu đồng chiếm 84.14% tổng doanh thu (giảm 7,611.55 triệu đồng tương đương 57.14% so với năm 2011), năm 2013 là 11,884.39 triệu đồng chiếm 87.97% tổng doanh thu tăng 6,174.17 triệu đồng tương đương với 108.12% so với năm 2012. Có thể thấy giai đoạn 2011-2013 tỉ trọng của giá vốn hàng bán đều chiếm hơn 80% trong tổng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ. Chỉ tiêu này phụ thuộc vào giá trị xây dựng công trình và giá nhập vật liệu từ nhà máy. Trong giá vốn hàng bán của các công trình xây dựng bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công thuê ngoài, chi phí chung và chi phí máy thi công. Chỉ có những công trình nào đã hoàn thành và được nghiệm thu thì mới có giá vốn. Năm 2012 có số lượng công trình và lượng

tiêu thụ hàng hóa ít nhất nên giá vốn hàng bán cũng thấp nhất. Nhưng nhìn chung giá vốn hàng bán trong ba năm đều khá cao điều đó làm giảm đáng kể lợi nhuận của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên có giải pháp như quản lý thi công chặt chẽ để rút ngắn thời gian thi công, sử dụng chi phí nhân công và chi phí nguyên vật liệu hợp lý để giảm giá vốn hàng bán nhằm tối đa hóa lợi nhuận thu được.

Chi phí từ hoạt động tài chính năm 2011 đạt 843.2 triệu đồng chiếm tỉ trọng 5.45% trong tổng doanh thu của công ty. Năm 2012 chỉ tiêu này là 766.34 triệu đồng, so với năm 2011 về giá trị thì có giảm nhưng về tỉ trọng thì lại lớn hơn rất nhiều (chiếm 11.29%). Năm 2013 công ty đã có bước đột giá về cả giá trị lẫn tỉ trọng của chỉ tiêu này, cụ thể giá trị chỉ còn là 443.87 triệu đồng và chỉ chiếm 3.29% tổng doanh thu. Trong đó chi phí hoạt động tài chính bao gồm 100% giá trị chi phí lãi vay. Lãi vay này là từ các khoản nợ ngắn hạn như vay từ ngân hàng, vay trong dân cư .

Chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2011-2013. Năm 2011 chỉ tiêu này đạt giá trị là 703.44 triệu đồng chiếm tỉ trọng là 4.55% tổng doanh thu đạt được. Sang năm 2012 giá trị này là 681.68 và có tỉ trọng là 10.04% tổng doanh thu và so với năm 2011 giảm đi 21.76 triệu đồng tương đương với 3.09%, năm 2013 là 526.15 triệu đồng giảm 155.53 triệu đồng so với năm 2012 tương đương với 22.82%. So với tổng doanh thu thì chi phí quản lý chiếm tỉ trọng tương đối thấp điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã có những giải pháp quản lý là tương đối tốt.

Lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ: việc giá trị chi phí quản lý doanh nghiệp cao làm cho lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh giảm. Năm 2011 lợi nhuận trước thuế có chỉ số cao nhất là 602.77 triệu đồng và nhưng năm 2012 doanh nghiệp vẫn chưa tìm ra được các giải pháp giảm chi phí nên làm cho lợi nhuận trước thuế giảm mạnh xuống còn -371.74, giảm 974.51 triệu đồng tương đương với 161.67%. Sang năm 2013 chỉ tiêu này đã tăng lên 655.07 triệu đồng tương đương 276.22%.

Năm 2013 doanh nghiệp đã dường như tìm ra được giải pháp cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí lãi vay và cộng thêm việc kết chuyển lỗ nên thuế giá trị gia tăng và kết quả là lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm này

đạt được là 655.07 triệu đồng. Năm 2011 thì lợi nhuận sau thuế 452.08 triệu đồng chiếm 2.92% trong tổng doanh thu. Năm 2012 do các khoản chi phí cao nên dẫn đến lợi nhuận sau thuế là -371.74 triệu đồng giảm 823.82 triệu đồng tương đương 823.82% so với năm 2011.

Kết luận năm 2012 là năm kinh doanh thua lỗ nhất từ khi doanh nghiệp thành lập đến nay. Nguyên nhân là do chịu ảnh hưởng mạnh từ khủng hoảng kinh tế, sức mua của người dân giảm, các chỉ tiêu về chi phí chiếm tỉ trọng cao. Sang năm 2013 doanh nghiệp đã có các giải pháp hiệu quả để giảm các khoản chi phí và tăng lợi nhuận sau thuế, đây là biểu hiện cho việc đang đi đúng hướng trong công tác quản lý và kinh doanh.

2.3.3 Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng.

2.3.3.1 Các chỉ số về khả năng thanh toán

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

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

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

BẢNG 9: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU THANH TOÁN

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch		Chênh lệch	
					Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ(%)
1	Tổng tài sản	6,784.35	9,907.61	9,294.50	-3,123.26	(31.52)	613.11	6.60
2	Tổng nợ	4,784.35	8,065.90	7,380.44	-3,281.55	(40.68)	685.46	9.29
3	TS ngắn hạn	6,543.66	9,621.92	8,975.49	-3,078.26	(31.99)	646.43	7.20
4	Nợ ngắn hạn	4,784.35	8,065.90	7,380.44	-3,281.55	(40.68)	685.46	9.29
5	Hàng tồn kho	5,877.47	7,724.79	5,680.17	-1,847.32	(23.91)	2,044.62	36.00
6	Tiền mặt	613.76	434.75	890.524	179.01	41.18	(455.77)	(51.18)
7	LN trước thuế	655.07	-371.74	602.77	1,026.82	(276.22)	(974.51)	(161.67)
8	Lãi vay phải trả	443.87	766.34	843.2	-322.47	(42.08)	(76.86)	(9.12)
9	(H1) Hệ số thanh toán tổng quát (lần) 1/2	1.42	1.23	1.26	0.19	15.44	(0.03)	(2.46)
10	(H2) Hệ số khả năng thanh toán hiện hành (lần) 3/4	1.37	1.19	1.22	0.17	14.65	(0.02)	(1.91)
11	(H3) Hệ số thanh toán nhanh (lần) (3-5)/5	0.11	0.25	0.58	-0.13	(53.85)	(0.33)	(57.67)
12	(H4) Hệ số thanh toán lãi vay (lần) (7+8)/8	2.48	0.51	1.71	1.96	380.83	(1.20)	(69.97)

Nguồn: Phòng kế toán

Hệ số thanh toán tổng quát (H1) cho biết 1 đồng vay nợ có bao nhiêu đồng giá trị tài sản hiện công ty đang quản lý sử dụng để đảm bảo. Qua bảng ta thấy H1 của công ty năm 2011 là 1.26 lần, năm 2012 là 1.23 lần, năm 2013 là 1.42 lần. Có thể thấy chỉ số năm 2013 là lớn nhất, và năm 2012 là thấp nhất, nhưng các chỉ số đều lớn hơn 1 chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo.

Hệ số (H1) thay đổi qua các năm là do sự biến động của tổng tài sản và nợ phải trả, năm 2012 tổng tài sản là lớn nhất nhưng tốc độ tăng của tổng nợ tăng nhanh hơn nên giá trị của chỉ số giảm. Còn trong năm 2013 doanh nghiệp đã giảm đáng kể tổng nợ, và tổng tài sản cũng giảm với tốc độ thấp hơn, điều đó cho thấy doanh nghiệp đang đề cao mức độ an toàn của các khoản vay. Trong bối cảnh ngành kinh doanh về xây dựng khó khăn và đầu tư bất động sản vẫn còn gặp nhiều khó khăn thì giảm các khoản nợ phải trả là một giải pháp tương đối hợp lý.

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành (H2) năm 2011 đạt 1.22 lần đến năm 2012 giảm xuống còn 1.19 lần nhưng sang năm 2013 lại tăng lên đến 1.37 lần. Mặc dù các chỉ số này dao động không đáng kể nhưng giá trị luôn lớn hơn 1 cho thấy khả năng tài sản ngắn hạn có thể đảm bảo cho các khoản nợ ngắn hạn. Nhưng trong cả 3 năm từ 2011 đến 2013 lượng hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn trong tổng tài sản và các khoản nợ ngắn hạn cũng chiếm một tỉ trọng không nhỏ trong tổng nguồn vốn làm cho doanh nghiệp tiềm ẩn nhiều rủi ro tài chính. Vì trên thực tế hàng tồn kho là tài sản không dễ để chuyển thành tiền mặt và sẵn sàng cho khả năng chi trả khi cần thiết. Sang năm 2013 doanh nghiệp đã dần khắc phục được điểm yếu này nhưng tỉ trọng của hàng tồn kho vẫn còn khá cao. Do vậy doanh nghiệp cần có những giải pháp thúc đẩy công tác bán hàng và hoàn thiện các công trình trong thời gian sớm nhất để giảm giá trị của hàng tồn kho.

Hệ số thanh toán nhanh (H3) giảm dần qua các năm, cụ thể năm 2011 đạt 0.58 lần, năm 2012 giảm xuống còn 0.25 lần, năm 2013 chỉ còn là 0.11 lần. Các chỉ tiêu này không những đều ở mức dưới 1 đơn vị tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ. Điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nhiều khoản nợ đến hạn và nếu mất hoàn toàn khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn này có thể dẫn đến nguy cơ phá sản của

công ty. Đây là vấn đề khá nghiêm trọng mà doanh nghiệp cần phải có giải pháp giải quyết ngay như luôn phải dự trữ một lượng tiền mặt hoặc các khoản tương đương tiền vừa đủ để luôn sẵn sàng thanh toán được các khoản nợ đến hạn, không bị động trong nhưng trường hợp chủ nợ đòi doanh nghiệp phải trả nợ ngay.

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (H4) cho biết công ty sẵn sàng trả lãi đến mức nào. Năm 2012 cho thấy khả năng thanh toán lãi thấp nhất 0.51 lần (thấp hơn 0.73 lần so với năm 2011), nguyên nhân là do lợi nhuận cuối năm nhận giá trị âm và chi phí lãi lại tăng cao nên làm cho doanh nghiệp bị mất đi khả năng thanh toán lãi. Sang năm 2013 chỉ số này là 2.48 lần tăng 1.96 lần so với năm 2012, nguyên nhân là do năm này lợi nhuận đã tăng lên và chi phí lãi cũng giảm đi và cho thấy số vốn đi vay đã mang lại hiệu quả và tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nhưng lợi nhuận tạo ra vẫn còn thấp so với mong đợi, doanh nghiệp cần sử dụng vốn đi vay hợp lý hơn để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo khả năng chi trả lãi vay.

Kết luận, các chỉ số về khả năng thanh toán có vai trò quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư vào công ty đặc biệt là vốn đầu tư từ các ngân hàng thương mại. Các chỉ tiêu này giúp cho ngân hàng đưa ra quyết định có nên cho doanh nghiệp vay tiếp hay không và nếu cho vay thì bao nhiêu là đủ.

2.3.3.2 Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

BẢNG 10: CÁC CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH VÀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch		Chênh lệch	
					Số tiền	Tỉ lệ(%)	Số tiền	Tỉ lệ(%)
1	Nợ phải trả	4,784.35	8,065.90	7,380.44	(3,281.55)	(40.68)	685.46	9.29
2	Vốn chủ sở hữu	2,000.00	1,841.71	1,914.06	158.29	8.59	(72.35)	(3.78)
3	Tài sản ngắn hạn	6,543.66	9,621.92	8,975.49	(3,078.26)	(31.99)	646.43	7.20
4	Tài sản dài hạn	240.69	285.69	319.01	(45.00)	(15.75)	(33.32)	(10.45)
5	Tổng tài sản	6,784.35	9,907.61	9,294.50	(3,123.26)	(31.52)	613.11	6.60
6	TSCĐ và Đầu tư DH	385.68	385.68	385.68	-	-	-	-
7	Hv- Hệ số nợ(lần) 1/5	0.71	0.81	0.79	(0.11)	(13.38)	0.02	(1,684.68)
8	Hc- Hệ số vốn chủ(lần)2/5	0.29	0.19	0.21	0.11	58.59	(0.02)	28,449.80
9	Tỉ suất đầu tư vào TSDH 4/5	0.04	0.03	0.03	0.01	23.03	(0.01)	67,108.63
11	Tỉ suất đầu tư vào TSNH 3/5	0.96	0.97	0.97	(0.01)	(0.68)	0.01	(70.82)
12	Tỉ suất tự tài trợ TSCĐ 2/6	8.31	6.45	6.00	1.86	28.90	0.45	481.64

Nguồn: Phòng kế toán.

Hệ số nợ (Hv) cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh của công ty đang sử dụng có mấy đồng là vay nợ, mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Qua bảng ta thấy Hv của công ty năm 2011 là 0.79 lần, năm 2012 là 0.81 lần, năm 2013 0.71 lần. Hệ số nợ của công ty trong giai đoạn từ năm 2011-2013 đều đạt giá trị tương đối cao. Nguyên nhân là do các công ty về xây dựng thì thường kinh doanh buôn bán dựa trên vốn đi chiếm dụng để kiếm lợi nhuận trên phần chênh lệch nên thường không phải sử dụng nhiều nguồn vốn tự có. Nhưng hệ nợ cao làm cho công ty bị động về việc sử dụng vốn và làm tăng chi phí sử dụng vốn.

Hệ số vốn chủ (Hc) cho biết mức độ tham gia vào tổng nguồn vốn của vốn chủ sở hữu. Năm 2013 đạt giá trị cao nhất là 0.29 lần và thấp nhất là năm 2012 với con số là 0.19 lần. Nguyên nhân là do năm 2013 tổng nguồn vốn giảm đi mạnh vì các khoản vay ngắn hạn giảm, nhưng vốn chủ sở hữu lại thay đổi không đáng kể. Việc sử dụng vốn tự có có tác dụng giảm sự ràng buộc từ phía chủ nợ nhưng với đặc điểm ngành xây dựng việc vốn tự có quá cao làm cho doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả và làm giảm khả năng sinh lời.

Tỉ suất đầu tư vào TSDH cho thấy sự quan trọng của tài sản dài hạn trong tổng vốn và hoạt động của công ty, tỉ suất đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2013 là 0.04 đơn vị, năm 2011 và năm 2012 là 0.03 đơn vị. Tài sản dài hạn của công ty là đầu tư mua xe để vận chuyển hoặc cung cấp dịch vụ vận tải. Các giá trị này là rất thấp chứng tỏ doanh nghiệp không trú trọng vào đầu tư vào hạng mục này. Thêm vào đó đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến việc giảm quy mô kinh doanh của công ty. Doanh nghiệp nên có những tính toán đầu tư thêm phương tiện vận tải để mở rộng và đáp ứng nhu cầu cung cấp hàng hóa.

Trái ngược lại với tỉ suất đầu tư vào TSDH, **tỉ suất đầu tư vào TSNH** lại có giá trị lớn. Điều này là tương đối dễ hiểu với loại hình kinh doanh của công ty. Nhưng nó lại gây ra sự mất cân bằng giữa giá trị tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Việc đầu tư quá nhiều vào chỉ tiêu tài sản ngắn hạn cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro tài chính cho công ty.

Tỉ suất tự tài trợ tài sản dài hạn tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2011 8.74 lần, năm 2012 là 9.92 lần, năm 2013 là 13.23 lần. Cho thấy khả năng tự tài trợ cho tài sản dài hạn cao.

2.3.3.3 Các chỉ số về hoạt động.

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay... thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng như thế nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

BẢNG 11: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG

DVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch		Chênh lệch	
					Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
1	Doanh thu thuần	13,509.48	6,786.50	15,471.18	6,722.98	99.06	(8,684.68)	(56.13)
3	Hàng tồn kho bình quân	6,801.13	6,702.48	7,743.09	98.65	1.47	(1,040.61)	(13.44)
4	Các khoản phải thu bình quân	994.24	1,516.65	1,876.34	(522.41)	(34.44)	(359.69)	(19.17)
5	Vốn lưu động bình quân	6,425.13	7,723.17	6,993.55	(1,298.04)	(16.81)	729.62	10.43
6	Vốn cố định bình quân	1,851.57	1,877.88	1,903.34	(26.31)	(1.40)	(25.46)	(1.34)
7	Tổng tài sản bình quân	8,845.98	9,601.06	11,213.89	(755.08)	(7.86)	(1,612.83)	(14.38)
8	Số ngày kỳ kinh doanh (ngày)	360.00	360.00	360.00	-	-	-	-
9	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	1.99	1.01	2.00	0.98	97.03	(0.99)	(49.50)
10	Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (ngày)	181.24	355.54	180.17	(174.30)	(49.02)	175.37	97.34
11	Vòng quay các khoản phải thu(vòng)	13.59	4.47	8.25	9.12	204.03	(3.78)	(45.82)
12	Kỳ thu tiền bình quân (vòng)	26.49	80.45	43.66	(53.96)	(67.07)	36.79	84.26
13	Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	2.10	0.88	2.21	1.22	138.64	(1.33)	(60.18)
14	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	7.30	3.61	8.13	3.69	102.22	(4.52)	(55.60)
15	Số vòng quay toàn bộ vốn (vòng)	1.53	0.71	1.38	0.82	115.49	(0.67)	(48.55)

Nguồn: Phòng kế toán

Số vòng quay hàng tồn kho:

Trong giai đoạn 2011-2013 số vòng quay của hàng tồn kho có xu hướng tăng trong năm 2013. Cụ thể năm 2011 số vòng quay là 2 lần, năm 2012 giảm 0.99 lần tương đương với 49.32%, năm 2013 chỉ tiêu này lại tăng lên 1.99 lần tăng 0.98 lần tương đương với 97.03% so với năm 2012. Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của công ty luôn đạt một giá trị tương đối cao, năm 2012 doanh thu thuần giảm mạnh nhưng hàng tồn kho lại tăng vượt trội, chứng tỏ năm 2012 việc giải phóng hàng tồn kho gặp nhiều khó khăn, sang đến năm 2013 thì tình hình có được cải thiện, chỉ số tăng lên nhưng vẫn thấp hơn so với năm 2011. Nhưng xét về thực tế thì giá trị của các khoản hàng tồn kho như công trình xây dựng chiếm tỉ trọng lớn hơn nhiều so với hàng tồn kho là vật liệu xây dựng. Vì vậy việc đẩy nhanh được vòng quay hàng tồn kho trong một thời gian ngắn là không dễ dàng gì.

Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho.

Năm 2011 chứng kiến số ngày một vòng quay hàng tồn kho là thấp nhất 180.17 ngày. Theo sau là năm 2012 đạt giá trị lớn nhất 355.54 ngày. Năm 2013 chỉ tiêu này giảm xuống còn 181.24 ngày. Năm 2013 doanh nghiệp đã khắc phục được Số vòng quay nhỏ dẫn đến số ngày của một vòng quay lớn., nhưng doanh nghiệp vẫn cần phải có giải pháp như hoàn thiện công trình thi công sớm để bàn giao trước thời điểm đánh giá hàng tồn kho cuối năm, hoặc bàn giao trước khi thanh toán để tăng doanh thu thu được trong năm và giảm giá trị hàng tồn kho (nhưng với điều kiện phải chắc chắn được khả năng thanh toán của chủ đầu tư).

Số vòng quay các khoản phải thu.

Vòng quay các khoản phải thu năm 2011 là 8.25 vòng/ năm, thời gian để quay hết một vòng là 43.66 ngày (tức trung bình một tháng cho một vòng quay). Năm 2012 chỉ tiêu này là 4.47 vòng/năm và thời gian quay hết một vòng là 80.45 ngày. Năm 2013 vòng quay các khoản phải thu đạt 13.59 vòng tương đương với số ngày quay hết một vòng là 26.49 ngày.

Số vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân đều có giá trị không cao điều này cho thấy chính sách thắt chặt trong công tác bán hàng của doanh nghiệp.

Chỉ số hiệu suất sử dụng vốn lưu động.

Nhìn chung, hiệu quả sử dụng vốn lưu động qua các năm đều thấp, cụ thể năm 2011 là 2.21 lần, năm 2012 hiệu suất giảm mạnh xuống còn 0.88 lần, năm 2013 chỉ số này có tăng trở lại lên 2.1 lần. Năm 2011 và 2013 đều có chỉ số lớn hơn 1 điều này cho thấy doanh nghiệp sử dụng vốn đi vay có hiệu quả.

Chỉ số hiệu suất sử dụng vốn cố định.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định phản ánh với một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Cụ thể năm 2011 với 1 đồng vốn cố định bỏ ra ta thu được 8.13 đồng doanh thu thuần. Năm 2012 hiệu suất sử dụng vốn giảm xuống còn 3.61 lần và giảm 4.52 lần so với năm 2011. Năm 2013 hiệu suất này là 7.3 lần, giá trị này lớn hơn năm 2012 nhưng vẫn nhỏ hơn năm 2011. Năm 2012 cho thấy chỉ số hiệu suất thấp nhất chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn trong năm này không cao. Sang năm 2013 chỉ số này đã được khôi phục, doanh nghiệp đã có giải pháp sử dụng vốn cố định hợp lý hơn.

Vòng quay toàn bộ vốn

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

Năm 2013 số vòng quay của vốn của doanh nghiệp là 1.53 vòng, năm 2012 số vòng quay được là thấp nhất 0.71 vòng, năm 2011 là 1.38 vòng. Số vòng quay như trên là tương đối hợp lý khi doanh nghiệp phải đầu tư vốn vào tài sản có giá trị lớn như các công trình xây dựng. Nhưng doanh nghiệp cũng cần có những giải pháp để đẩy nhanh tốc độ quay vòng của vốn để làm tăng hiệu quả hoạt động cho doanh nghiệp.

2.3.3.4 Các chỉ số về khả năng sinh lời

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

BẢNG 12: TỔNG HỢP CÁC CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch (2013-2012)		Chênh lệch (2012-2011)	
					Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
1	Doanh thu thuần	13,509.48	6,786.50	15,471.18	6,722.99	99.06	(8,684.69)	(56.13)
2	Tổng tài sản	6,784.35	9,907.61	9,294.50	(3,123.26)	(31.52)	613.11	6.60
3	Vốn chủ sở hữu	2,000.00	1,841.71	1,914.06	158.29	8.59	(72.35)	(3.78)
4	Lợi nhuận sau thuế	655.07	(371.74)	452.08	1,026.81	(276.22)	(823.82)	(182.23)
5	LNST/ Doanh thu(ROS)	0.05	(0.05)	0.03	0.10	(200)	(0.08)	(287.46)
6	LNST/ tổng tài sản (ROA)	0.10	(0.04)	0.05	0.13	(357.34)	(0.09)	(177.14)
7	LNST/ vốn CSH(ROE)	0.328	(0.20)	0.24	0.53	(262.27)	(0.44)	(185.46)

Nguồn: Phòng kế toán.

Nhận xét:

Khi đầu tư nhiều nguồn lực vào hoạt động kinh doanh và đạt được doanh thu đáng kể nhưng lợi nhuận trước, sau thuế thu được rất thấp sẽ làm cho các chỉ số về khả năng sinh lời thấp.

Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2013 đạt 0.05 lần tăng 0.1 lần so với năm 2012, năm 2012 là -0.05 (giảm 0.08 lần so với năm 2011). Hệ số ROS phụ thuộc vào sự biến đổi của hai chỉ tiêu doanh thu thuần và lợi nhuận đạt được. Trong hai năm 2011 và 2013 ta có thể thấy doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đạt giá trị cao, mặc dù lợi nhuận sau thuế đạt giá trị dương nhưng không chiếm tỉ trọng cao trong tổng doanh thu nên hệ số này đạt giá trị thấp.

Tương tự như vậy, hệ số về xuất sinh lời (ROA) cũng bị ảnh hưởng rất lớn từ lợi nhuận sau thuế. Sự biến động của lợi nhuận sau thuế, và tổng tài sản kéo theo biến đổi của hệ số ROA. Mặc dù doanh thu hàng năm đạt được hàng năm tương đối cao nhưng do giá vốn hàng bán và các khoản chi phí cao làm cho lợi nhuận đạt được không cao, do vậy công ty cần có giải pháp giảm tối đa các khoản chi phí để tăng lợi nhuận đạt được. Hoặc cần tăng cường công tác bán hàng để tăng chỉ tiêu doanh thu lên hơn nữa.

Tỉ suất lợi nhuận ròng vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2011 là 0.24, năm 2012 giảm 0.44 lần và năm 2013 chỉ số này đã tăng lên 0.328 lần. Trong năm 2011 là 2013 chỉ số này đều đạt con số lớn hơn 0 nhưng năm 2012 con số này lại nhỏ hơn 0 (giá trị là 0.2 giảm 185.46%). Nguyên nhân chủ yếu ở đây không phải do sự biến động của vốn chủ sở hữu mà do tình hình kinh doanh của doanh nghiệp không đạt hiệu quả, các chi phí giá vốn hàng bán và quản lý cao làm giảm giá trị lợi nhuận sau thuế và tỉ suất lợi nhuận ròng cũng đạt giá trị rất thấp. Muốn tăng được chỉ tiêu này doanh nghiệp cần tăng cường đi vay và giảm tỉ trọng vốn chủ. Nhưng giải pháp này có thể tăng nguy cơ rủi ro về thanh toán nên doanh nghiệp cần xem xét kỹ khi áp dụng giải pháp này. Nếu doanh nghiệp sử dụng hợp lí nguồn vốn vay có thể làm tăng doanh thu và tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp.

Mặc dù hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là có lãi đặc biệt trong năm 2013, nhưng các chỉ số để đánh giá khả năng sinh lời của công ty đều có giá trị không cao. Việc các chỉ số về khả năng sinh lời thấp sẽ gây ra nhiều khó khăn

cho doanh nghiệp khi thu hút vốn đầu tư hoặc muốn vay thêm từ ngân hàng. Đồng thời mục tiêu lợi nhuận cũng là mục tiêu hàng đầu và quan trọng nhất với tất cả loại hình doanh nghiệp. Vì vậy, công ty cần có ngay những giải pháp để nâng cao lợi nhuận nếu tình trạng này duy trì lâu doanh nghiệp sẽ bị tổn thất rất nặng nề và có thể dẫn đến việc phải đóng cửa.

2.4 Nhận xét về ưu nhược điểm của doanh nghiệp

Ưu điểm:

Qua phân tích các chỉ số cho thấy một cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính của công ty TNHH Thương Mại Xây Dựng Vận Tải Vũng Hương. Từ đó đưa ra một số ưu điểm của công ty:

- + Doanh thu đạt được khá cao so với quy mô hoạt động của doanh nghiệp.
- + Công ty biết tận dụng các khoản vốn vay ngắn hạn để tạo ra doanh thu.
- + Đã có những giải pháp giúp công ty tồn tại và duy trì hoạt động trong thời kỳ khó khăn nhất của khủng hoảng kinh tế.
- + Năm 2013 không những các chỉ số thanh toán cũng được phục hồi đáng kể, doanh nghiệp cũng đang từng bước có những điều chỉnh hợp lý trong cơ cấu tài sản và nguồn vốn để hợp lý hơn với điều kiện tài chính và đặc trưng của ngành nghề kinh doanh.

Nhược điểm:

Nhưng với một doanh nghiệp nhỏ mới thành lập vẫn còn tồn tại rất nhiều những yếu kém về tài chính và trình độ sản xuất kinh doanh và những khó khăn do môi trường vĩ mô tác động tới. Những khó khăn điển hình mà công ty đang gặp phải

- Lượng hàng tồn kho hàng năm có giá trị và tỉ trọng lớn, gặp khó khăn trong việc thúc đẩy công tác tiêu thụ hàng tồn kho.
- Tài sản dài hạn đầu tư với giá trị thấp làm cho quy mô hoạt động sản xuất của doanh nghiệp bị bó hẹp.
- Nguyên nhân như giá thành nhân công cao, thời gian thi công kéo dài, các chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cao làm tăng giá vốn hàng bán và làm giảm đáng kể lợi nhuận đạt được.
- Công ty chưa biết tận dụng các nguồn vốn chiếm dụng từ bên ngoài để tạo ra lợi nhuận.

- Các chỉ số về khả năng sinh lời có giá trị thấp làm giảm uy tín và sự tin cậy với các khách hàng và chủ đầu tư.

Trong tình hình kinh tế chịu nhiều ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế như hiện nay, việc xác định hướng đi đúng cho doanh nghiệp là một bài toán khó đặt ra cho các nhà quản lý doanh nghiệp. Họ không những phải có những phương pháp đưa công ty ra khỏi khó khăn mà còn phải tìm cách để thu lợi nhuận và đáp ứng đầy đủ cung cầu thị trường.

PHẦN III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XÂY DỰNG VẬN TẢI VŨNG HƯƠNG

3.1 Những giải pháp chung cho việc giải quyết các khó khăn về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- ✓ Giảm thiểu chi phí phát sinh không cần thiết, sử dụng hợp lý tiết kiệm từng đồng vốn bỏ ra.
- ✓ Xem xét lại lãi suất vay liệu có quá cao không để có đôi sách thương lượng kịp thời.
- ✓ Tiền hành kiểm tra, giám sát thường xuyên để tránh mất mát hàng hóa.
- ✓ Thường xuyên hạch toán chi phí và đưa ra phương pháp điều chỉnh kịp thời.
- ✓ Giảm chi phí mua hàng: chi phí mua hàng được tính bằng tích số của khối lượng mua và đơn giá mua một đơn vị. Mục đích mua vào là để bán ra nên chỉ có thể giảm đơn giá mua tính trên một đơn vị sản phẩm thông qua nghiên cứu tình hình cung cầu thị trường để lựa chọn thời điểm mua và dự trữ hàng hóa, chất lượng tốt giá cả hợp lý. Không những vậy công ty nên tận dụng các khoản chiết khấu và khuyến mãi để giảm giá vốn hàng bán.
- ✓ Giảm chi phí vận tải: Chi phí vận tải là chi phí chiếm tỉ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh có thể làm tăng chi phí đầu vào và tăng chi phí đầu ra vì vậy cần: tính toán sự vận động hàng hóa hợp lý từ nguồn hàng đến nơi tiêu thụ. Lựa chọn tuyến đường, phương thức vận chuyển phù hợp.
- ✓ Hạch toán theo dõi đầy đủ, chính xác, kịp thời tình hình thu, chi của doanh nghiệp.
- ✓ Chấp nhận thanh toán tiền mặt để giảm lãi vay ngân hàng.
- ✓ Quản lý chặt chẽ vốn, chống tham ô, lãng phí và giảm những thiệt hại do phạt hợp đồng.
- ✓ Tăng cường tìm kiếm các nguồn cho vay ngắn hạn và đồng thời có những giải pháp sử dụng hợp lý để tối đa hóa doanh thu đạt được.
- ✓ Áp dụng công nghệ hiện đại, sử dụng nhân công hợp lý, sử dụng nguyên vật liệu trực tiếp phù hợp với từng công trình để giảm giá thành sản xuất và tiết kiệm thời gian thi công.

- ✓ Đầu tư thêm tài sản dài hạn, chủ động tìm kiếm và mở rộng hoạt động kinh doanh sang các tỉnh thành và địa phương khác.
- ✓ Tổ chức và điều chỉnh lại bộ máy quản lý để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.2 Các giải pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.

3.2.1 Giải pháp 1: Giảm lượng hàng tồn kho

3.2.1.1 Cơ sở của giải pháp

Hàng tồn kho luôn là khó khăn chung mà các doanh nghiệp chuyên sản xuất và buôn bán hàng hóa gặp phải. Và điều này cũng không là ngoại lệ với Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vững Hương. Qua phân tích trong phần II ta thấy lượng hàng tồn kho luôn chiếm tỉ trọng cao trong cơ cấu tài sản của công ty, và dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản thấp.

Các công trình xây dựng đã hoàn thành nhưng chưa được nhận bàn giao là nguyên nhân chính dẫn đến giá trị hàng tồn kho lớn. Sự phát sinh này vào thời điểm đánh giá có một số công trình chủ đầu tư chưa chấp nhận thanh toán công trình hoặc công trình có thể đã được nghiệm thu nhưng chưa được nhận bàn giao. Lý do có thể do công trình không hoàn thành đúng tiến độ, công trình phát sinh các khoản mục ngoài ý muốn, thi công không đúng như thiết kế nên chủ đầu tư không chấp nhận. Thêm vào đó là công ty đầu tư xây dựng nhà kinh doanh nhưng vì vào đúng thời điểm khó khăn nên chưa bán được. Với việc bỏ cả năm trời để xây dựng, bỏ ra rất nhiều chi phí nhưng không được thanh toán, nó không chỉ ảnh hưởng đến doanh thu của công ty mà còn ảnh hưởng đến các khoản nợ của công ty. Càng nhiều hàng tồn kho thì công ty càng không có vốn để tiếp tục hoạt động của mình, đồng thời chịu thêm một mức lãi ngân hàng không đáng có. Ngoài ra còn tồn tại một số lượng mặt hàng vật liệu xây dựng còn tồn trong kho làm tăng chi phí bảo quản và lưu kho.

3.2.1.2 Mục tiêu của giải pháp.

Mục tiêu hàng đầu của giải pháp này là làm thế nào để giảm được lượng công trình chưa được nhận bàn giao cũng như tìm ra cách để bán hoặc thanh lý được một số căn nhà kinh doanh đã tồn lâu năm.

Thứ hai, với hàng tồn kho là mặt hàng vật liệu xây dựng mặc dù giá trị của nó không đáng kể những công ty vẫn cần tìm ra những thị trường mới thúc đẩy bán hàng, tăng doanh thu từ lĩnh vực này để bù trừ rủi ro cho các công trình xây dựng cũng như cung cấp vốn kịp thời cho hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty.

3.2.1.3 Nội dung thực hiện giải pháp

Để có thể giảm được số lượng cũng như giá trị hàng tồn kho thì doanh nghiệp cần thực hiện theo những nội dung sau.

Với hàng tồn kho là vật liệu xây dựng:

- ✓ Nâng cao công tác bán hàng: nhân viên bán hàng cần có những kiến thức cơ bản về xây dựng và am hiểu về các mặt hàng có liên quan để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Công ty nên đầu tư thêm về dịch vụ tư vấn xây dựng cho khách hàng và với công trình là nhà ở thì nên được tư vấn miễn phí. Hàng tháng nên có những chính sách ưu đãi và giảm giá vật liệu hoặc giảm cước vận chuyển cho khách hàng.
- ✓ Đặt ra chỉ tiêu tiêu thụ cho đại lí cấp dưới để giảm gánh nặng về lượng hàng tồn kho.
- ✓ Cần nói rõ thời hạn trả nợ cho khách hàng, khách hàng sẽ phải cam kết thời gian hoàn thành việc thanh toán tùy theo điều kiện của từng cá nhân, tập thể sau khi công trình kết thúc, nếu quá hạn sẽ phải tính giá hàng hóa theo giá trị hiện hành hoặc chịu thêm mức phạt.
- ✓ Mở rộng thị trường sang các quận huyện hoặc tỉnh thành khác.

Với hàng tồn kho là công trình xây dựng:

- ✓ Tính toán và giám sát thi công chặt chẽ để đảm bảo đúng thiết kế, tăng tiến độ hoàn thành công trình và bàn giao cho chủ đầu tư đúng hạn.
- ✓ Luôn theo dõi tình hình thay đổi của nền kinh tế để phán đoán được xu thế hoặc rủi ro trong tương lai. Không nên dự trữ quá nhiều hàng hóa trong kho hoặc nhận thêm các công trình xây dựng không có tính khả thi nếu bối cảnh kinh tế đang có nhiều bất lợi cho ngành xây dựng.
- ✓ Xây dựng chặt chẽ các điều khoản trong hợp đồng khi nhận thi công công trình và thực hiện nghiêm ngặt những yêu cầu được đưa ra trong bản hợp

đồng để có cơ sở nếu như khách hàng không nghiệm thu khi đã hoàn thành.

- ✓ Với một số công trình đã hoàn thành nhưng khách hàng không chịu nghiệm thu vì lý do sai sót kỹ thuật hoặc không có khả năng thanh toán thì hai bên nên đàm phán và đưa ra những quyết định sớm nhất để không ảnh hưởng đến hoạt động cũng như lợi ích của cả hai bên.
- ✓ Cần xem xét kỹ về khả năng thanh toán và uy tín của chủ đầu tư trước kí hợp đồng xây dựng.

3.2.1.4 Tính toán giải pháp

Việc tính toán cụ thể cho từng giải pháp là rất khó khi phần lớn là cải cách lại bộ máy tổ chức và quản lý của công ty.

Trong khâu tổ chức bán hàng, khi áp dụng các giải pháp nêu trên thường không mất nhiều chi phí mà chỉ đòi hỏi sự tìm hiểu thị trường và tính toán hợp lí. Như khâu bán hàng và cung cấp dịch vụ tư vấn, công ty có thể đào tạo thêm cho nhân viên bán hàng về các kiến thức và kỹ năng tư vấn, thuyết phục khách hàng. Còn việc mở rộng thị trường kinh doanh thì công ty có thể tiết kiệm chi phí bằng cách tìm thêm các đại lý cấp 2. Trên thực tế có những cửa hàng cũng đang kinh doanh vật liệu xây dựng trên địa bàn khác, nhưng họ lại cách xa nguồn cung hoặc không có đầy đủ các mặt hàng cũng như phương tiện, công ty nên tận dụng những cửa hàng này để mở rộng kinh doanh mà không mất quá nhiều chi phí cho việc mở thêm cơ sở mới. Tóm lại nếu doanh nghiệp khai thác hợp lí khía cạnh này thì không những có thể giảm lượng hàng tồn kho hàng năm mà còn có thể tăng doanh thu lên đáng kể.

Còn với giải pháp làm giảm công trình xây dựng còn tồn kho thì lại đòi hỏi cao hơn về kinh nghiệm và chỉ tiêu kỹ thuật. Những người chỉ đạo thi công sẽ giúp giảm một lượng lớn giá trị hàng tồn kho nếu họ đẩy nhanh tiến độ công trình và biết cách hợp tác với nhau để tìm ra những phương pháp thi công hợp lý nhất. Thêm vào đó doanh nghiệp nên thuê một đến hai kỹ sư chuyên nghiệp có khả năng tính toán một cách chính xác số lượng nguyên vật liệu, số công cụ dụng cụ cần thiết và số lượng người thi công một cách hiệu quả nhất. Cách này sẽ làm tăng thêm một khoản chi phí phải trả cho chuyên viên nhưng lại giúp công ty giải quyết được các vấn đề lớn như kịp tiến độ công trình, đảm bảo hoàn thành đúng thiết kế và kỹ thuật, cắt giảm chi phí nhân công và nguyên vật liệu bị dư

thừa,... Chắc chắn doanh thu thu được sẽ cao hơn chi phí mà công ty phải bỏ ra cho giải pháp này.

Giám đốc và phó giám đốc cũng có vai trò quan trọng trong việc giải quyết hàng tồn kho. Họ có thể sử dụng chức vụ và uy tín của bản thân để đứng ra đàm phán với chủ đầu tư việc nhận bàn giao và thanh toán công trình đúng hẹn. giải pháp này vừa ít tốn kém mà còn làm tăng mức độ tin cậy của khách hàng với công ty.

3.2.1.5 Kết quả của giải pháp

Với sự kết hợp chặt chẽ của bộ máy quản lý từ cấp trên đến cấp dưới sẽ làm cho lượng hàng tồn kho giảm đi đáng kể. Từ đó doanh thu tăng lên các chỉ tiêu về vòng quay hàng tồn kho cũng tăng lên và lợi nhuận thu được từ đó cũng được cải thiện.

Một lợi ích tương đối lớn mà công ty có thể đạt được đó là củng cố và hoàn thiện chức năng của từng bộ phận, trau dồi thêm kinh nghiệm kinh doanh cho từng cá nhân. Từ đó nâng cao tính cạnh tranh với các đối thủ khác trong ngành và dần khẳng định được vị thế trên thị trường.

3.2.2 Giải pháp 2: Điều chỉnh và sử dụng hợp lý các khoản phải trả.

3.2.2.1 Cơ sở thực hiện giải pháp.

Các khoản nợ phải trả là các khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng của doanh nghiệp và các tổ chức khác. Các khoản này bắt buộc doanh nghiệp phải thanh toán dù có gặp bất cứ vấn đề gì. Đối với công ty trách nhiệm hữu hạn xây dựng vận tải Vũng Hương chỉ tồn tại các khoản nợ ngắn hạn trong đó một phần nợ ngân hàng để hoạt động, một phần nợ tiền mua nguyên vật liệu và hàng hóa. Các khoản nợ càng nhiều thì lãi phải trả càng cao, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ thì công ty càng lâm vào nợ nần và có thể phá sản. Một khoản nợ tốt là một khoản nợ có thể trả được trong tương lai.

3.2.2.2 Mục tiêu của giải pháp.

- Cắt giảm tối đa các khoản vay từ ngân hàng.
- Sử dụng vốn chiếm dụng sao cho hợp lý để giảm chi phí lãi và tối đa hóa lợi nhuận đạt được.

3.2.2.3 Nội dung thực hiện giải pháp.

- Để giảm nợ, giải pháp tốt nhất là không vay nợ. Nhưng nếu không vay thì không thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh vì vốn của công ty không đủ chi trả cho mọi chi phí. Từ đó cho thấy công ty không nên giảm các khoản vay mà còn nên tăng giá trị của chỉ tiêu này, nhưng đồng thời cũng phải tăng số vòng quay các khoản phải trả. Điều này sẽ giúp cho công ty luôn có một lượng vốn ổn định để kinh doanh.

- Để có thể quay vòng các khoản nợ phải trả nhanh thì doanh nghiệp cũng cần phải thu hồi được nợ nhanh. giải pháp chiết khấu thường được áp dụng đối với các mặt hàng vật liệu xây dựng, còn với các công trình xây dựng thì chỉ có giải pháp quy định thời hạn thanh toán rõ ràng trên hợp đồng, luôn kiểm tra để chủ đầu tư thanh toán đúng hạn.

- Đối với các khoản nợ ngân hàng thì doanh nghiệp nên sử dụng gói vay thích hợp với loại hình kinh doanh và luôn thanh toán gốc và lãi đúng hạn để tránh những khoản phạt khi trả quá hạn hoặc làm cho lãi vay tăng lên.

- Đối với các khoản nợ phải trả của nguyên vật liệu và hàng hóa, việc thanh toán có vẻ dễ dàng hơn. Các công ty chuyên cung cấp vật liệu xây dựng thường có mối quan hệ quen biết với chủ doanh nghiệp và thường cho doanh nghiệp nợ tiền trong khoản thời gian nhất định. Đặc biệt là các khoản nợ này không tính lãi nên đây là một thuận lợi lớn mà doanh nghiệp nên tận dụng và sử dụng sao cho có hiệu quả. Tuy nhiên, để có thể duy trì và phát triển thì doanh nghiệp cũng cần nâng cao niềm tin của nhà cung cấp với mình bằng việc thanh toán nợ ngay khi có thể, không chiếm dụng quá lâu, tăng cường xúc tiến tiêu thụ sản phẩm.

3.2.2.4 Tính toán giải pháp.

- Giải pháp đi vay ngân hàng sẽ làm tăng chi phí vốn, nhưng nếu doanh nghiệp có những tính toán sử dụng nguồn vốn này sao cho hợp lý thì sẽ giảm được đáng kể khoản chi phí này. Việc lựa chọn ngân hàng để vay cũng làm giảm một số chi phí cho doanh nghiệp. Ngân hàng lựa chọn cần đáp ứng được yêu cầu như: là ngân hàng có uy tín, cung cấp đa dạng gói cho vay hợp lý với mục tiêu kinh doanh của công ty, thời gian trả nợ ngắn hạn, lãi suất thấp hoặc các chi phí liên quan không quá cao.

- Giải pháp đi chiếm dụng vốn của nhà cung cấp không tốn chi phí lãi vay do vậy doanh nghiệp nên tăng nguồn vốn từ hoạt động này. Nhưng cần lưu ý việc thanh toán nợ để không bị cắt giảm ưu đãi và chiết khấu.

3.2.2.5 Kết quả của giải pháp.

Nếu doanh nghiệp sử dụng hiệu quả các khoản vốn chiếm dụng và cân đối được với các khoản phải thu thì sẽ giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tương đối ổn định, giúp đảm bảo duy trì khả năng thanh toán. Không những vậy nó còn làm nâng cao hiệu quả kinh doanh, giúp công ty tạo uy tín và sự tin cậy với khách hàng.

3.2.3 Giải pháp 3: Cắt giảm và sử dụng các loại chi phí một cách hợp lý.

3.2.3.1 Cơ sở thực hiện giải pháp

Tiết kiệm chi phí hạ giá thành là một trong những giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao lợi nhuận cho công ty. Do đó công tác quản lý chi phí là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác này thì công ty sẽ giảm đi được một khoản đáng kể cho việc thi công các công trình mà vẫn duy trì được chất lượng thành phẩm và đạt được lợi nhuận cao.

3.2.3.2 Mục tiêu thực hiện

- Giảm chi phí đầu vào cho các công trình xây dựng mà vẫn đảm bảo chất lượng và đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.
- Tiết kiệm thời gian thi công, giảm lượng hàng tồn kho cuối năm. Từ đó làm giảm vòng quay hàng tồn kho, giảm giá vốn hàng bán và tăng lợi nhuận.

3.2.3.3 Nội dung thực hiện.

- Khi nhận bất kỳ một công trình xây dựng nào doanh nghiệp nên họp bàn đưa ra những thiết kế và tính toán chính xác về số lượng nhân công, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí vận chuyển và máy móc sử dụng vào công trình đó. Đặc biệt là đề ra mục tiêu hoàn thành công trình trong thời gian sớm nhất có thể.

Việc tính toán bao gồm những chỉ tiêu cụ thể sau:

- Với các công trình như nhà ở thì cần đưa ra thiết kế hợp lý với yêu cầu khách hàng, hoặc nếu khách hàng đưa ra thiết kế chưa hợp lý thì doanh nghiệp nên có sự tư vấn để tiết kiệm chi phí cho cả hai bên.
- Việc đưa ra được thiết kế thích hợp cho công trình giúp cho doanh nghiệp tính toán tương đối chính xác số lượng nguyên vật liệu trực tiếp như gạch ngói, sắt thép, xi măng,... và đồng thời giảm được chi phí vận chuyển.
- Lựa chọn những thương hiệu cung cấp nguyên vật liệu trực tiếp phù hợp về giá cả, đặc tính với từng công trình.
- Về số lượng nhân thuê ngoài thì yêu cầu những người có tay nghề cao, tích cực làm việc. Tính toán sao cho số lượng tham gia vừa đủ để đảm bảo tiến độ công trình nhưng cũng không bị dư thừa.
- Áp dụng máy móc thi công một cách hợp lý, như thuê máy xúc, máy cẩu để thay thế cho sức người.
- Trước, trong và sau quá trình thi công đều được kiểm tra giám sát một cách chặt chẽ.

3.2.3.4 Kết quả của giải pháp

-Việc giảm giá vốn hàng bán kéo theo tổng chi phí cũng giảm và làm cho lợi nhuận tăng lên đáng kể. Đồng thời chỉ số khả năng sinh lời cũng tăng lên đáng kể giúp cho doanh nghiệp củng cố lòng tin với các ngân hàng và các nhà đầu tư.

- Mặc dù vậy giải pháp này chỉ có tác dụng phần nào vì hầu hết các công trình đều có một tiêu chuẩn chung để tính giá vốn. Nhưng công ty vẫn nên đầu tư cho nó vì giải pháp giảm giá vốn này đòi hỏi bộ máy quản lý chặt chẽ, làm việc có trách nhiệm luôn đặt lợi ích của cả hai bên lên hàng đầu. Đó sẽ là một chỉ tiêu hàng đầu để các nhà đầu tư, cũng như khách hàng đánh giá về công ty. Từ đó sẽ giúp xây dựng được một thương hiệu vững mạnh và có tính cạnh tranh cao so với các đối thủ khác trong ngành.

3.2.4 Giải pháp 4: Phát triển dịch vụ vận tải và cung cấp vật liệu xây dựng.

3.2.4.1 Cơ sở của giải pháp.

Có thể thấy phương thức kinh doanh của công ty rất đa dạng từ buôn bán vật liệu xây dựng đến xây dựng công trình và còn cung cấp dịch vụ vận tải,... Nhưng trong quá trình hoạt động công ty đã không phát triển đồng đều các

nguồn lực mà mình đang có. Với vị trí thuận lợi như công ty hiện nay việc phát triển dịch vụ vận tải là một điều có thể, thêm vào đó kết hợp nó với tăng cường mở rộng thị trường cho mặt hàng vật liệu xây dựng thì có thể làm tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

3.2.4.2 Mục tiêu của giải pháp.

- Tăng doanh thu từ cung cấp dịch vụ vận tải và bán vật liệu xây dựng
- Mở rộng thị trường và hoạt động kinh doanh.

3.2.4.3 Nội dung thực hiện.

- Đối với lĩnh vực vận tải công ty cần trang bị thêm phương tiện để tăng cường cung cấp dịch vụ này. Trên địa bàn kinh doanh của công ty hiện nay việc phát triển loại hình kinh doanh này là có thể vì Thủy Nguyên đang là nơi hoạt động của rất nhiều nhà máy sản xuất lớn về vật liệu xây dựng như xi măng Chinfon, xi măng Hải Phòng, nhà máy gạch Lan Phố, Lưu Kiếm,...Không những vậy nó còn là nút thắt giao thông giữa Hải Phòng – Quảng Ninh (nơi có những thương hiệu hàng đầu về xây dựng). Công ty không nên chỉ tập trung vào dịch vụ vận chuyển vật liệu xây dựng mà còn tập trung vào vận chuyển nhiều mặt hàng khác theo nhu cầu của thị trường. Công ty nên bổ sung thêm các loại xe cỡ nhỏ để thuận tiện cho những nơi giao hàng là ngõ hẹp hoặc trong khu vực nội thành. Nhưng khi cung cấp dịch vụ này công ty cần lưu ý hợp đồng chặt chẽ với bên đi thuê về giá cả, địa điểm giao nhận để tránh được

- Cung cấp vật liệu xây dựng là thế mạnh từ trước của công ty nhưng việc doanh thu từ hoạt động này không chiếm tỉ trọng cao đã thể hiện doanh nghiệp chưa khai thác hiệu quả mà nó mang lại. Như đã phân tích ở trên Công ty TNHH Thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương đặt tại địa điểm tương đối gần với nguồn cung cấp vật liệu xây dựng lớn, trong bối cảnh nền kinh tế đang trên đà phục hồi nên nhu cầu về mặt hàng này sẽ ngày càng tăng. Công ty nên đa dạng hóa các loại hàng hóa với nhiều thương hiệu khác nhau để cho khách hàng có nhiều lựa chọn sao cho phù hợp với điều kiện tài chính của mình. Các mặt hàng có thể hướng tới càng nhiều thành phần kinh tế càng tốt.

3.2.4.4 Kết quả của giải pháp

Khi áp dụng giải pháp này sẽ làm đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh cho doanh nghiệp, giảm rủi ro cho việc đầu tư vào xây dựng công trình với lượng hàng tồn kho quá lớn.

Nếu khai thác tốt dịch vụ vận tải công ty có thể tăng thêm doanh thu từ loại hình này, không những vậy việc vận chuyển đến nhiều nơi khác nhau giúp công ty tìm hiểu và khai thác được thị trường mới cho việc tiêu thụ hàng hóa.

Việc đa dạng mặt hàng và thương hiệu cung cấp không những mất ít chi phí mà còn giúp cho doanh nghiệp có thể hướng tới nhiều đối tượng khác nhau từ người có tiền đến người có tài chính hạn hẹp. Thêm vào đó nếu kinh doanh tốt hàng năm doanh nghiệp còn được hưởng chiết khấu và ưu đãi về giá. Việc đi mua hàng từ nhiều nhà cung cấp cũng làm cho doanh nghiệp có thể chiếm dụng được khoản vốn nhất định cho hoạt động kinh doanh mà không cần phải trả lãi. Đây nhanh được công tác bán hàng sẽ làm tăng vòng quay vốn và tăng vòng quay hàng tồn kho, từ đó làm tăng khả năng thanh toán cho doanh nghiệp.

Nếu kết hợp tốt hai giải pháp trên thì doanh thu đạt được của công ty hàng năm sẽ tăng lên đáng kể và có thể giảm trừ rủi ro cho việc xây dựng công trình. Nhưng doanh nghiệp cũng nên xem xét kĩ khi áp dụng giải pháp này vì khi có những sai sót trong tính toán về thời điểm và địa bàn kinh doanh thì chi phí mà doanh nghiệp phải chịu có thể là rất lớn. Ví dụ, mua phương tiện vận tải không phù hợp với nhu cầu sẽ làm cho việc giao hàng không đúng thời hạn và doanh nghiệp còn phải mất khoản tiền để thuê phương tiện khác phù hợp hơn, thêm vào đó doanh nghiệp còn phải chịu chi phí cầu đường, chi phí sửa chữa khi phương tiện bị hỏng,... Hay khi doanh nghiệp quyết định dự trữ lượng hàng đúng thời điểm giá cả bất ổn sẽ có thể làm tăng lượng hàng tồn kho, giảm doanh thu từ bán hàng.

KẾT LUẬN

Qua bài phân tích càng cho thấy rõ được vai trò quan trọng của phân tích tình hình tài chính. Thông qua những phân tích cụ thể về số liệu, nguyên nhân và đưa ra những giải pháp cải thiện góp phần giúp cho các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp nhìn ra được điểm mạnh để phát huy, chỉ ra được những hạn chế cần khắc phục. Ngoài ra, kết quả từ việc phân tích này còn phục vụ cho việc hình thành những quyết định của các nhà đầu tư, giúp họ có những quyết định đúng đắn và chính xác hơn. Những tồn tại và khó khăn doanh nghiệp gặp phải sẽ được khắc phục nhanh hơn khi doanh nghiệp đã biết chính xác vấn đề đó nằm ở chỗ nào.

Trong giai đoạn 2011-2013 Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương đã đạt được những thành tựu nhất định như: doanh thu đạt được hàng năm tương đối cao, đã giảm được nhiều khoản chi phí và tăng được lợi nhuận đạt được. Đặc biệt trong thời điểm nền kinh tế vẫn còn chịu nhiều ảnh hưởng từ khủng hoảng như hiện nay thì việc làm ăn có lãi cũng được coi là thành tựu lớn của công ty. Nhưng bên cạnh đó công ty còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc giải quyết một lượng hàng tồn kho lớn, và nó kéo ra một số vấn đề liên quan như làm giảm khả năng thanh toán nhanh, giảm doanh thu đạt được và giảm hiệu quả kinh doanh của công ty. Ngoài ra, vay ngắn hạn chiếm tỉ trọng cao làm cho công ty phải chịu nhiều chi phí vốn.

Sang bước sang giai đoạn mới để có thể khắc phục được những vấn đề gặp phải trong những năm trước đó công ty cần tập trung vào một số giải pháp. Việc ưu tiên đầu tiên của công ty là giải phóng lượng hàng tồn kho, sau đó là sử dụng hợp lý các khoản vốn đi chiếm dụng và cắt giảm tối đa các loại chi phí để tối đa lợi nhuận đạt được. Ngoài ra, công ty cũng cần có giải pháp trong việc cơ cấu lại bộ máy quản lý và phát triển đồng đều nguồn lực kinh doanh mà doanh nghiệp đang có để có những hướng đi cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tài chính năm 2012, năm 2013 của công ty TNHH Thương mại xây dựng vận tải Vũng Hương.
2. Tài liệu *Tài chính doanh nghiệp* của nhóm tác giả PGS.TS Phạm Thị Cúc, TS. Nguyễn Trung Trực, THS. Đặng Thị Trường Giang.
3. Giáo trình *Phân tích tài chính doanh nghiệp*, tác giả GS.TS Ngô Thế Chi NXB Tài chính.
4. Các trang báo mạng:
 - tailieu.vn
 - luanvan.net.vn
 - doc.edu.vn