

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Tiểu luận môn Ngân hàng và sự phát triển

Đề tài:

**Phân tích nhu cầu vay vốn của Công ty cổ phần thiết bị điện –
Vinacomin với Ngân hàng Công Thương và những khó khăn khi
tiếp cận nguồn vốn vay**

Giáo viên hướng dẫn: Đặng Anh Tuấn

Sinh viên: Trần Thị Thanh

Lê Kim Ngân

Nguyễn Cẩm Lại

Muc luc

I. Khái quát về Công ty cổ phần thiết bị điện – Vinacomin.....	
1. Đặc điểm của Công ty cổ phần thiết bị điện – Vinacomin.....	
2. Đánh giá khái quát về tình hình tài chính của công ty.....	
2.1. Đánh giá biến động về tình hình tài sản.....	
2.2. Đánh giá tình hình biến động nguồn hình thành tài sản.....	
3. Phân tích khả năng hoạt động và khả năng thanh toán của công ty.....	
3.1 Phân tích khả năng hoạt động.....	
3.2. Phân tích khả năng thanh toán.....	
4. Đánh giá tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài chính tại công ty...	
II. Phân tích nhu cầu tài trợ vốn của công ty.....	
1. Kế hoạch kinh doanh và nhu cầu bổ sung vốn lưu động của công ty.....	
2. Nhu cầu bổ sung vốn tài sản cố định.....	
3. Phân tích hiệu quả kinh doanh.....	
3.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty.....	
3.2. Phân tích khả năng sinh lời.....	
IV. Những thuận lợi và khó khăn của công ty đối với từng hình thức huy động vốn.....	
1. Những thuận lợi khi doanh nghiệp vay vốn.....	
2. Những khó khăn khi doanh nghiệp vay vốn.....	

Lời nói đầu

Sự tồn tại và phát triển của các Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế Việt Nam là một tất yếu khách quan do nhu cầu của thị trường rất đa dạng và phong phú mà các Doanh nghiệp lớn không đáp ứng được. Hơn nữa, các Doanh nghiệp vừa và nhỏ với đặc điểm nhạy cảm, thích ứng nhanh, dễ dàng thâm nhập mọi ngõ ngách của thị trường, có vai trò đáng kể trong việc làm nền kinh tế năng động hơn thu hút vốn và tạo thêm nhiều việc làm với chi phí thấp.

Những năm qua, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) phát triển mạnh mẽ, chiếm hơn 97% số doanh nghiệp (DN) cả nước. Các DNNVV đóng vai trò quan trọng trong tạo việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, giúp huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, xóa đói, giảm nghèo ở địa phương, hỗ trợ tích cực cho sự phát triển của DN lớn, trong đó có lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ.

Tuy nhiên, từ năm 2011 đến nay, do tình hình kinh tế khó khăn, giá nguyên liệu đầu vào liên tục tăng, sản phẩm tiêu thụ chậm, tồn kho nhiều, số DNNVV giải thể, ngừng hoạt động, phá sản tăng nhiều. Các Doanh nghiệp này hiện gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh trong đó thiếu vốn đang là một trong những vấn đề khó khăn nhất của các Doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tuy hiện nay, việc hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã được chú trọng hơn nhằm thúc đẩy sự phát triển và khơi thông dòng vốn nhưng khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp này vẫn gặp nhiều khó khăn. Dưới đây, chúng ta sẽ *phân tích nhu cầu vay vốn qua ngân hàng của Công ty cổ phần thiết bị điện – Vinacomin và những khó khăn khi doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn vay.*

I. Khái quát chung về Công ty cổ phần thiết bị điện – Vinacomin

1. Đặc điểm của Công ty cổ phần thiết bị điện – Vinacomin

Công ty thiết bị điện Vinacomin là Doanh nghiệp được đổi tên từ Công ty cổ phần thiết bị điện-TKV theo Công văn số 4648/TKV-HĐTV ngày 19/08/2010 của Hội đồng thành viên Tập đoàn CN Than khoáng sản VN-Vinacomin, tiền thân là Công ty Chế tạo thiết bị điện theo Quyết định số 2065/QĐ-BCN ngày 09/08/2006 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp (nay là Bộ công thương). Công ty hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 2203000751 ngày 02/01/2007 do Sở KH và ĐT tỉnh Quảng Ninh cấp. Trong quá trình hoạt động các nội dung thay đổi về cổ đông sáng lập, người đại diện pháp luật của Công ty, số đăng ký kinh doanh đã được Sở KH và ĐT tỉnh Quảng Ninh chuẩn y tại giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty CP đăng ký thay đổi lần 3 số 5700353419 ngày 13/01/2012. Theo đó, ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

- Thiết kế, chế tạo là lắp đặt máy biến áp điện lực, biến áp đo lường, cầu dao, tủ, bảng điện, máy cắt và các thiết bị điện khác có hiệu điện thế đến 220KV;
- Thiết kế, chế tạo, sửa chữa thiết bị phòng nổ điện áp đến 10KV;
- Sửa chữa thiết bị điện áp đến 220KV;
- Kiểm tra, hiệu chỉnh, thí nghiệm các thiết bị điện có điện áp đến 220KV;
- Xây lắp trạm và đường dây điện thế đến 220KV;
- Sản xuất các phụ tùng xe máy bằng cao su và graphit;
- Gia công, chế tạo các sản phẩm kết cấu thép;
- Xuất nhập khẩu nguyên liệu, nhiên liệu, vật tư, phụ tùng, hàng hóa phục vụ sản xuất của Công ty.

Qua nhiều năm hoạt động, Công ty đã góp phần quan trọng trong việc cung cấp các loại thiết bị điện cho các đơn vị thành viên của Tập đoàn. Ngành chế tạo, lắp ráp và sửa chữa các loại thiết bị điện mà Công ty đang kinh doanh là ngành có triển vọng phát triển vì ngành này được sử dụng cho nhiều Công ty khác nhau trong cả nước, nhu cầu tiêu thụ lớn. Ngành này không có sự cạnh tranh do Công ty là một trong số ít đơn vị thuộc tập đoàn Vinacomin hoạt động trong lĩnh vực chế tạo, lắp ráp và sửa chữa các loại thiết bị điện.

Xét đến hoạt động sản xuất kinh doanh, tính đến thời điểm ngày 31/12/2011, tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty là 419 người, trong đó cán bộ quản lý

là 43 người. Chu trình sản xuất kinh doanh được tiến hành 3 ca một ngày. Công ty tiến hành sản xuất theo quy trình nhập các loại vật tư, linh kiện, thiết bị điện tử các đơn vị uy tín trong và ngoài nước, sau đó về chế tạo, lắp ráp, sửa chữa các loại thiết bị theo yêu cầu của khách hàng.

2. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2011

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011	31/12/2010
A. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	100		131.253.387.886	120.196.294.121
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		1.643.602.804	1.480.972.908
1. Tiền	111	V.1	1.643.602.804	1.480.972.908
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.2	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		80.187.379.038	78.731.791.723
1. Phải thu khách hàng	131		82.222.714.324	77.878.868.448
2. Trả trước cho người bán	132		90.020.000	2.011.920.000
5. Các khoản phải thu khác	135	V.3	133.169.796	135.471.457
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(2.258.525.082)	(1.294.468.182)
IV. Hàng tồn kho	140		49.225.776.217	39.144.077.155
1. Hàng tồn kho	141	V.4	53.823.831.879	45.500.368.771
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(4.598.055.662)	(6.356.291.616)
V. Tài sản lưu động khác	150		196.629.827	839.452.335
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		-	67.032.331
3. Thuế và Các khoản phải thu Nhà nước	154	V.5	47.864.532	29.917.429
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		148.765.295	742.502.575
B. Tài sản dài hạn	200		11.480.775.619	14.154.771.254
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		11.142.440.907	12.153.154.798
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.6	11.142.440.907	12.148.009.798
- Nguyên giá	222		92.560.903.610	90.950.677.131
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(81.418.462.703)	(78.802.667.333)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.7	-	5.145.000
III. Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		-	425.000.000
3. Đầu tư dài hạn khác	258		-	425.000.000
V. Tài sản dài hạn khác	260		338.334.712	1.576.616.456
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.8	338.334.712	-
3. Tài sản dài hạn khác	268		-	1.576.616.456
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		142.734.163.505	134.351.065.375

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho giai đoạn từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	2011	2010
1. Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ	01		213.504.977.114	185.193.531.759
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		9.810.978	91.744.745
+ Giảm giá hàng bán	05		3.570.978	6.508.745
+ Hàng bán bị trả lại	06		6.240.000	85.236.000
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01-02)	10		213.495.166.136	185.101.787.014
4. Giá vốn hàng bán	11		171.788.395.406	148.996.256.763
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		41.706.770.730	36.105.530.251
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.1	443.313.418	627.179.922
7. Chi phí tài chính	22		8.799.984.600	1.058.908.275
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		8.443.777.829	772.431.333
8. Chi phí bán hàng	24		987.874.456	6.267.564.282
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.2	25.008.763.035	22.363.876.608
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30 = 20+(21-22)-(24+25)]	30		7.353.462.057	7.042.361.008
11. Thu nhập khác	31		1.767.926.756	419.481.678
12. Chi phí khác	32		852.166.754	544.465.435
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		915.760.002	(124.983.757)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30+40)	50		8.269.222.059	6.917.377.251
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.3	2.175.144.997	1.792.174.280
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50-51-52)	60		6.094.077.062	5.125.202.971
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		2.770	2.330

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Cho giai đoạn từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011

CHỈ TIÊU	Mã số	2011	2010
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Lợi nhuận trước thuế	01	8.269.222.059	6.917.377.251
2. Điều chỉnh cho các khoản			
Khấu hao tài sản cố định	02	2.702.345.370	2.220.382.461
Các khoản dự phòng	03	(794.179.054)	6.933.257.425
Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04	(99.013.626)	-
Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	(236.948.245)	-
Chi phí lãi vay	06	8.443.777.829	772.431.333
3. Lợi nhuận từ HĐKD trước thay đổi vốn lưu động	08	18.285.204.333	16.843.448.470
Tăng, giảm các khoản phải thu	09	(1.843.854.038)	(31.255.826.967)
Tăng, giảm hàng tồn kho	10	(8.323.463.108)	16.850.398.284
Tăng, giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế TNDN phải nộp)	11	(18.624.623.107)	10.954.039.863
Tăng, giảm Chi phí trả trước	12	(271.302.381)	(67.032.331)
Tiền lãi vay đã trả	13	(7.403.888.920)	(675.003.333)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	(1.565.648.139)	(1.870.711.435)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15	1.224.999.622	5.536.101.845
Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16	(1.753.338.135)	(73.237.160)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	(20.275.913.873)	16.242.177.236
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TS DH	21	(1.691.631.479)	(1.745.331.667)
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26	425.000.000	15.000.000
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	344.299.792	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30	(922.331.687)	(1.730.331.667)
III Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	126.278.122.699	-
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(104.299.621.700)	(23.795.110.863)
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(613.956.000)	(1.802.326.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	21.364.544.999	(25.597.436.863)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (20+30+40)	50	166.299.439	(11.085.591.294)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60	1.480.972.908	12.184.710.731
Ảnh hưởng của thay đổi TG hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	(3.669.543)	381.853.471
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (50+60+61)	70	1.643.602.804	1.480.972.908

2.1 Đánh giá tình hình biến động tài sản

Bảng 1:

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG TÀI SẢN

CHỈ TIÊU	31/12/2011	Tỷ lệ (%)	31/12/2010	Tỷ lệ (%)
A. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	131.253.387.886	91,96	120.196.294.121	89,46
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.643.602.804	1,15	1.480.972.908	1,10
1. Tiền	1.643.602.804	1,15	1.480.972.908	1,10
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	80.187.379.038	56,18	78.731.791.723	58,60
1. Phải thu khách hàng	82.222.714.324	57,61	77.878.868.448	57,97
2. Trả trước cho người bán	90.020.000	0,06	2.011.920.000	1,50
5. Các khoản phải thu khác	133.169.796	0,09	135.471.457	0,10
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(2.258.525.082)	(1,58)	(1.294.468.182)	(0,96)
IV. Hàng tồn kho	49.225.776.217	34,49	39.144.077.155	29,14
1. Hàng tồn kho	53.823.831.879	37,71	45.500.368.771	33,87
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(4.598.055.662)	(3,22)	(6.356.291.616)	(4,73)
V. Tài sản lưu động khác	196.629.827	0,14	839.452.335	0,62
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	67.032.331	0,05
3. Thuế và Các khoản phải thu Nhà nước	47.864.532	0,03	29.917.429	0,02
4. Tài sản ngắn hạn khác	148.765.295	0,10	742.502.575	0,55
B. Tài sản dài hạn	11.480.775.619	8,04	14.154.771.254	10,54
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	11.142.440.907	7,81	12.153.154.798	9,05
1. Tài sản cố định hữu hình	11.142.440.907	8	12.148.009.798	9
- Nguyên giá	92.560.903.610	65	90.950.677.131	
- Giá trị hao mòn lũy kế	(81.418.462.703)	(57)	(78.802.667.333)	
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	5.145.000	0,00
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	425.000.000	0,32
3. Đầu tư dài hạn khác	-	-	425.000.000	0,32
V. Tài sản dài hạn khác	338.334.712	0,24	1.576.616.456	1,17
1. Chi phí trả trước dài hạn	338.334.712	0,24	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	-	-	1.576.616.456	1,17
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	142.734.163.505	100	134.351.065.375	100

Nhìn vào bảng 1, ta thấy năm 2011 tổng số tài sản của công ty đã lên gần 8,383 tỷ, tương ứng với tốc độ tăng 6,23%. Để hiểu rõ nguyên nhân sự tăng lên của tổng tài sản, ta phân tích một số nhân tố cấu thành nó như sau:

Thứ nhất, tổng tài sản ngắn hạn tại ngày 31/12/2011 là 131,253 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 91,96% trong tổng tài sản, tăng lên 11,057 tỷ đồng tương ứng với 9,2% so với thời

điểm cuối năm 2010. Do công ty hoạt động trong lĩnh vực chế tạo, cung cấp, sửa chữa, nâng cấp các thiết bị điện nên tài sản chủ yếu là tài sản ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn năm 2011 tăng làm tăng khả năng thanh toán và vốn lưu chuyển của Công ty. Vốn bằng tiền cuối năm 2011 là 1,643 tỷ đồng, tăng 163 triệu đồng (11%) trong đó nguyên nhân do tiền gửi ngân hàng tăng, Các khoản phải thu khách hàng tại thời điểm cuối năm 2011 là 80,187 tỷ đồng (chiếm tỷ lệ 61,1% tài sản ngắn hạn và 56,2% tổng tài sản), tăng 1,456 tỷ đồng (1,8%) so với cuối năm 2010; trong đó chủ yếu là phải thu của khách hàng 82,223 tỷ đồng, tăng 4,344 tỷ đ (5,6%). Sự tăng lên của khoản mục phải thu khách hàng cho thấy công ty đang bị chiếm dụng vốn nhiều hơn năm trước, tuy nhiên khoản mục phải thu khó đòi tăng ít và chỉ chiếm tỷ trọng gần 3% trong tổng các khoản phải thu chứng tỏ các khách hàng của công ty có khả năng thanh toán tương đối tốt. Hơn nữa, khách hàng của Công ty chủ yếu là các khách hàng trong Tập đoàn Than khoáng sản Việt nam và Tổng công ty điện lực Miền Bắc, Miền Nam có tình hình tài chính tương đối mạnh. Khoản mục trả trước cho người bán là 90 triệu đồng, giảm nhiều so với năm 2010 (1,921 tỷ tương ứng với 95,5%). Điều này ảnh hưởng tương đối tích cực đến khả năng thanh toán của Công ty, cho thấy số vốn của Công ty bị người bán chiếm dụng giảm xuống đáng kể.

Yếu tố tiếp theo cần xem xét là khoản mục Hàng tồn kho. Giá trị hàng tồn kho cuối năm 2011 là 49,226 triệu đồng (Chiếm tỷ lệ 37,5% tài sản ngắn hạn và 34,5% tổng tài sản), tăng 10,082 tỷ đồng (25,8%) so với đầu năm. Việc tăng lên của hàng tồn kho chủ yếu do sự tăng lên của thành phẩm (tăng 16,084 tỷ đồng (133%) so với đầu năm). Điều này được giải thích một phần là do quy mô sản xuất của đơn vị ngày càng được mở rộng, tuy nhiên bên cạnh đó có thể có một phần nguyên nhân là do khả năng tiêu thụ sản phẩm sản xuất ra của năm nay kém hơn năm ngoái, thành phẩm còn bị tồn đọng trong kho chưa được bán ra thị trường khá nhiều.

Thứ hai, Tài sản dài hạn cuối năm 2011 là 11,481 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 8% trong tổng tài sản, giảm 2,674 tỷ đồng (18,9%) so với đầu năm. Trong đó Tài sản cố định là 11,142 tỷ đồng, giảm 1,011 tỷ (8,3%) so với đầu năm. Điều này cũng phù hợp với tình hình thực tế là trong năm Công ty chủ yếu đầu tư cho tài sản ngắn hạn, năm 2011 Công ty

chỉ đầu tư mua sắm một số máy móc thiết bị và phương tiện vận tải truyền dẫn để phục vụ sản xuất kinh doanh 1,629 tỷ đồng.

Tóm lại, thông qua việc phân tích cơ cấu tài sản của Công ty cho thấy TS ngắn hạn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của Công ty, trong đó phần lớn là các khoản phải thu khách hàng. Điều này không đáng ngại lắm khi xét đến đối tượng khách hàng chủ yếu của Công ty. Tuy nhiên Công ty nên xem xét chính sách thu hồi nợ hợp lý để hạn chế số vốn bị chiếm dụng. Qua việc phân tích tình hình tài sản có thể thấy được tình hình tài chính của Công ty tương đối tốt.

2.2 Đánh giá tình hình biến động nguồn hình thành tài sản

Một cơ cấu TS tốt thể hiện ở việc phân bổ hiệu quả, hứa hẹn những kết quả trong tương lai. Nhưng cơ cấu đó có được bảo đảm hay không lại phụ thuộc vào cơ cấu nguồn vốn. Nếu TS của Công ty được phân bổ một cách hợp lý nhưng lại chủ yếu lấy từ nguồn vốn đi vay và chiếm dụng thì tính hiệu quả và bền vững của TS đó không chắc chắn. Phân tích cơ cấu nguồn vốn DN sẽ biết được khả năng chủ động về mặt tài chính, mức độ tự chủ trong sản xuất kinh doanh và các khó khăn của Công ty đang hoặc sẽ gặp, để từ đó có kế hoạch, biện pháp xử lý kịp thời. Đây thực sự là một việc làm cần thiết.

Cơ cấu hay cấu trúc nguồn vốn phản ánh khả năng đảm bảo nguồn vốn của DN đối với quá trình sản xuất kinh doanh. Đồng thời việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho ta thấy khả năng tự tài trợ về mặt tài chính cũng như mức độ tự chủ trong kinh doanh hay những khó khăn về tài chính của DN. Để phân tích cơ cấu nguồn vốn Công ty ta phân tích bảng:

Bảng 2. Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn.

CHỈ TIÊU	2011		2010	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A. Nợ phải trả	111.832.519.549	78,35	105.565.331.210	78,57
I. Nợ ngắn hạn	101.266.617.678	70,95	58.270.431.270	43,37
1. Vay và nợ ngắn hạn	54.801.673.424	38,39	1.053.172.425	0,78
2. Phải trả người bán	23.535.765.068	16,49	25.482.175.276	18,97
3. Người mua trả tiền trước	64.490.420	0,05	11.934.502.410	8,88
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	872.136.006	0,61	707.918.682	0,53
5. Phải trả người lao động	3.697.804.631	2,59	5.593.811.918	4,16
6. Chi phí phải trả	1.039.888.909	0,73	97.428.000	0,07
7. Phải trả nội bộ	11.253.526.106	7,88	8.748.108.653	6,51
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.951.600.989	2,07	2.434.969.046	1,81
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.049.732.125	2,14	2.218.344.860	1,65
II. Nợ dài hạn	10.565.901.871	7,40	47.294.899.940	35,20
4. Vay và nợ dài hạn	-	-	31.770.000.000	23,65
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	918.676.625	0,64	621.488.674	0,46
7. Dự phòng phải trả dài hạn	9.600.325.944	6,73	14.856.511.964	11,06
8. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	46.899.302	0,03	46.899.302	0,03
B. Vốn chủ sở hữu	30.901.643.956	21,65	28.785.734.165	21,43
I. Vốn chủ sở hữu	31.641.697.444	22,17	28.785.734.165	21,43
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	22.000.000.000	15,41	22.000.000.000	16,38
3. Vốn khác của chủ sở hữu	1.148.792.592	0,80	844.088.739	0,63
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	3.669.543	0,00	385.276.200	0,29
7. Quỹ đầu tư phát triển	8.489.235.309	5,95	5.556.369.226	4,14
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	(740.053.488)	(0,52)	-	-
2. Nguồn kinh phí	(740.053.488)	(0,52)	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	142.734.163.505	100	134.351.065.375	100

Nhìn vào bảng trên ta thấy, nguồn vốn của Công ty được hình thành từ hai nguồn đó là nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay (nợ phải trả). Trong cơ cấu nguồn vốn của Công ty có thể thấy ngay nguồn vốn đi vay nhiều hơn nguồn vốn tự có rất nhiều. Cụ thể, nguồn vốn đi vay năm 2010 và năm 2011 chiếm lần lượt là 78,57% và 78,35% tổng nguồn vốn. Như vậy, tỷ lệ nguồn vốn mà Công ty chiếm dụng của đơn vị khác lớn hơn nhiều so với khoản mà đơn vị khác đi chiếm dụng của Công ty. Tỷ lệ vốn chiếm dụng cao và có xu hướng tăng trong năm 2011 làm giảm khả năng tự chủ trong việc sử dụng vốn của Công ty. Cụ thể là tại thời điểm 31/12/2011, tổng Nợ phải trả của Công ty là 111,832 tỷ đồng, tăng 6,267 tỷ đồng (5,9%) so với đầu năm và chiếm tỷ trọng 78% trong tổng Nguồn vốn. Trong đó có sự tăng lên lớn trong khoản mục Nợ ngắn hạn, cụ thể Nợ ngắn hạn vào thời điểm cuối năm 2011 là 101,267 tỷ đồng, tăng 42,996 tỷ đồng (73,8%) so đầu

năm. Trong năm 2011, cơ cấu Nợ vay của Công ty đã chuyển dịch từ phần lớn là Nợ dài hạn vào năm 2010 sang chỉ còn Vay và Nợ ngắn hạn. Khoản mục Nợ ngắn hạn cuối năm là 54,802 tỷ đồng, tăng 53,749 tỷ đồng so với năm 2010; trong khi đó Nợ dài hạn cuối năm 2010 là 31,77 tỷ đồng và cuối năm 2011 Công ty không còn khoản vay dài hạn nào. Cơ cấu này phù hợp với thực trạng tình hình hoạt động của Công ty là giai đoạn này Công ty chủ yếu vay để tài trợ vào các dự án kinh doanh có thời gian thu hồi vốn trong ngắn hạn mà không phải đi vay để tài trợ cho tài sản cố định nên không cần đến các nguồn vốn vay dài hạn. Liên hệ với bảng phân tích cơ cấu tài sản, có thể thấy Tổng tài sản ngắn hạn của Công ty tăng lên là do nguồn vốn vay ngắn hạn của Công ty tăng lên để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Xét về nguồn vốn chủ sở hữu, Vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm 2011 là 30,902 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng gần 22% tổng nguồn vốn), tăng 2,116 tỷ đồng (7,4%) so với thời điểm đầu năm, điều này là do trong năm kết quả kinh doanh tốt, lợi nhuận doanh nghiệp tăng nên vốn chủ sở hữu tăng. Mặc dù việc vốn chủ sở hữu tăng giúp cho Công ty cân đối lại nguồn vốn tốt hơn, tuy nhiên nhìn vào cơ cấu vốn của Công ty có thể thấy Công ty đang tài trợ cho các hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn đi vay và đi chiếm dụng.

Để thấy rõ được mức độ tự chủ của Công ty, chúng ta đi nghiên cứu thêm một số chỉ tiêu phản ánh cấu trúc tài chính của Công ty như là: hệ số tài trợ vốn chủ sở hữu, hệ số tài trợ TS dài hạn từ vốn chủ sở hữu. Ta có bảng phân tích dưới đây:

Bảng 3:

PHÂN TÍCH CẤU TRÚC TÀI CHÍNH

CHỈ TIÊU	31/12/2011	31/12/2010
1. Vốn chủ sở hữu	30.901.643.956	28.785.734.165
2. Tổng nguồn vốn	142.734.163.505	134.351.065.375
3. Tài sản dài hạn	11.480.775.619	14.154.771.254
4. Hệ số tài trợ vốn chủ sở hữu (4=1/2)	0,216	0,214
5. Hệ số tài trợ TS dài hạn từ vốn chủ sở hữu (5=1/3)	2,692	2,034

Hệ số tài trợ vốn chủ sở hữu cho biết tại thời điểm nghiên cứu, Công ty có 1đ vốn thì trong đó có bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số này của Công ty tăng từ 21,4% năm 2010 lên 21,6% năm 2011 chứng tỏ khả năng tự chủ tài chính của Công ty ngày càng cao. Tuy nhiên chỉ tiêu này còn thấp chứng tỏ Công ty còn tài trợ bằng vốn vay nợ nhiều và do đó còn bị phụ thuộc nhiều vào tình hình tài chính của các đối tượng khác.

Hệ số tài trợ tài sản dài hạn từ nguồn vốn chủ sở hữu cho biết tại thời điểm phân tích, Công ty có 1đ tài sản dài hạn thì trong đó có bao nhiêu đồng được đầu tư từ vốn chủ sở hữu. Hệ số này của Công ty tăng từ 2,024 năm 2010 lên 2,692 năm 2011 chứng tỏ tỷ lệ tài sản dài hạn được đầu tư từ vốn chủ sở hữu tăng. Đó là một nhân tố góp phần làm ổn định hơn tình hình tài chính của Công ty.

Khi nghiên cứu đến cơ cấu Nợ của Công ty, chúng ta tiến hành phân tích về hệ số Nợ của nó theo bảng sau:

Bảng 4:

PHÂN TÍCH CƠ CẤU NỢ CỦA CÔNG TY		
CHỈ TIÊU	31/12/2011	31/12/2010
1. Tổng nợ phải trả	111.832.519.549	58.270.431.270
2. Vốn chủ sở hữu	30.901.643.956	28.785.734.165
3. Nợ dài hạn	10.565.901.871	47.294.899.940
4. Vốn chủ sở hữu + Nợ dài hạn (4=2+3)	41.467.545.827	76.080.634.105
5. Tổng nguồn vốn	142.734.163.505	134.351.065.375
6. Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu (3=1/2)	3,619	2,024
7. Hệ số Nợ (7=1/5*100%)	0,784	0,766
8. Hệ số Nợ dài hạn (8=3/4)	0,255	0,622
9. Hệ số vốn chủ sở hữu/ Nợ dài hạn (9=2/3)	2,925	0,609

Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu của năm 2010 đạt mức độ vừa phải 2.024, tuy nhiên sang đến năm 2011 thì hệ số này tăng lên 3,619. Trong khi đó thì Hệ số Nợ dài hạn giảm từ 0,622 năm 2010 xuống còn 0,255 năm 2011. Kết quả này phù hợp với sự phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn, nó là hệ quả của việc tăng nguồn vốn vay ngắn hạn tập trung tài trợ cho tài sản ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh. Hệ số Nợ tăng cao không phải do tình hình kinh doanh của Công ty xấu đi mà do quy mô kinh doanh được mở rộng trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu chủ yếu được dùng để tài trợ cho tài sản dài hạn nên Công ty phải đi vay để phục vụ sản xuất kinh doanh. Việc đi vay để tài trợ cho sản xuất

kinh doanh có thể mang lại lợi ích cho doanh nghiệp khi tiết kiệm được từ giảm chi phí vốn và từ lá chắn thuế. Tuy nhiên việc tài trợ từ đi vay nhiều sẽ dẫn đến giảm sự tự chủ về mặt tài chính và tăng rủi ro trong kinh doanh của Công ty.

3. Phân tích khả năng hoạt động và khả năng thanh toán:

3.1. Phân tích khả năng hoạt động

Để đi sâu vào phân tích khả năng hoạt động, trước hết chúng ta xem xét các chỉ tiêu sau đây:

Bảng 5:

PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG		
CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010
1. Số vòng quay hàng tồn kho	3,87	2,93
2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	93	123
4. Kỳ thu tiền bình quân	135	125
5. Kỳ trả nợ bình quân	51	48
6. Chu kỳ vòng quay tiền	199	176
7. Vòng quay tổng tài sản	1,54	1,36

Qua bảng số liệu ở trên ta thấy, vòng quay hàng tồn kho của Công ty đã tăng từ 2,92 năm 2010 lên 2,11 năm 2011, kéo theo đó chu kỳ hàng tồn kho đã rút ngắn xuống từ 123 ngày năm 2010 xuống còn 93 ngày vào năm 2011. Điều này cho thấy, mặc dù lượng thành phẩm trong kho năm nay còn tồn nhiều hơn so với thời điểm cuối năm ngoái, tuy nhiên trong năm Công ty đã quản lý hàng tồn kho ngày một hiệu quả hơn, hàng hóa luân chuyển nhanh hơn góp phần làm tăng lợi nhuận cho Công ty.

Thời gian vòng quay các khoản phải thu tương đối lớn và tăng từ 125 ngày năm 2010 lên 135 ngày năm 2011. Điều này cho thấy khả năng thu hồi công nợ của Công ty chưa tốt, lượng vốn Công ty bị khách hàng chiếm dụng còn nhiều và trong thời gian dài. Công ty nên tăng cường công tác thu hồi nợ và có các chính sách tín dụng tích cực hơn để thu hồi nhanh nguồn vốn bị chiếm dụng.

Thời gian thanh toán công nợ của Công ty tương đối ổn định, từ 48 ngày năm 2010 lên 51 ngày năm 2011 chứng tỏ khả năng thanh toán công nợ của Công ty vẫn ổn định bình thường. Tuy nhiên do chu kỳ thu tiền của Công ty lớn nên chu kỳ vòng quay tiền của Công ty tương đối cao, là 199 ngày vào năm 2010 và giảm xuống còn 176 ngày vào năm 2011. Điều này là do tiền của Công ty đang đọng nhiều ở khâu Hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng.

Nhìn chung, thông qua các hệ số và hiệu quả hoạt động chúng ta có cái nhìn khả quan hơn về tình hình tài chính của Công ty năm 2011, chu kỳ vòng quay tiền giảm mà nguyên nhân chủ yếu là do giảm số ngày vòng quay hàng tồn kho chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp đang được tiêu thụ với tốc độ nhanh hơn. Hệ số vòng quay tổng tài sản tăng từ 1,36 lên 1,54 chứng tỏ Công ty hoạt động ngày càng hiệu quả.

3.2. Phân tích khả năng thanh toán

Để tiến hành phân tích khả năng thanh toán, ta nghiên cứu các chỉ tiêu sau đây

Bảng 6:

BẢNG PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN		
CHỈ TIÊU	31/12/2011	31/12/2010
1. Tổng Tài sản	142.734.163.505	134.351.065.375
2. Tổng Nợ phải trả	111.832.519.549	105.565.331.210
3. Tổng Nợ ngắn hạn	101.266.617.678	58.270.431.270
4. Tổng tiền và tương đương tiền	1.643.602.804	1.480.972.908
5. Tổng tài sản ngắn hạn	131.253.387.886	120.196.294.121
6. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	16.712.999.888	7.689.808.584
7. Lãi vay	8.443.777.829	772.431.333
8. Hệ số thanh toán ngắn hạn (8=5/3)	1,296	2,063
9. Hệ số thanh toán tức thời (9=4/3)	0,016	0,025
10. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (10=6/7)	1,979	9,955
11. Vốn lưu động thuần (11=5-3)	29.986.770.208	61.925.862.851

Nhìn tổng thể vào bảng phân tích khả năng thanh toán trên ta thấy hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty đạt khá cao so với mặt bằng chung cũng như so với các doanh nghiệp cùng ngành. Điều đó chứng tỏ Công ty hoạt động ổn định và hoàn toàn chủ động

trong việc thanh toán các khoản Nợ ngắn hạn và Nợ dài hạn đến hạn trả. Hệ số thanh toán ngắn hạn cao chủ yếu là do Công ty có một cơ cấu vốn phù hợp, dùng tiền vay ngắn hạn chủ yếu để tài trợ cho việc mua tài sản ngắn hạn phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Điều này tạo ấn tượng tốt đối với các đối tượng muốn đầu tư vào Công ty.

Bên cạnh đó, hệ số khả năng thanh toán lãi vay của Công ty giảm mạnh từ 9,955 năm 2010 xuống còn 1,979 năm 2011. Điều này là do năm 2011 Công ty tăng lượng vốn vay nợ ngắn hạn nên chi phí lãi vay tăng cao. Dòng tiền dùng để đầu tư mua vật tư sản xuất và thanh toán các khoản phải trả tăng mạnh dẫn đến dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh âm 20,275 tỷ đ năm 2011. Tuy nhiên vốn lưu động thuần của Công ty luôn dương, năm 2010 là 61,926 tỷ đ và năm 2011 là 29,987 tỷ đ chứng tỏ khả năng thanh toán các khoản nợ vay ngắn hạn của Công ty luôn tốt và ổn định.

4. Đánh giá tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài chính tại Công ty Cp Thiết bị điện- Vinacomin

Hiện nay, Công ty là một trong số ít các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực chế tạo, cung cấp, sửa chữa, nâng cấp các thiết bị điện lớn trong Tập đoàn CN Than khoáng sản Việt Nam. Qua nhiều năm hoạt động Công ty đã góp phần quan trọng trong việc cung cấp các loại thiết bị điện cho các đơn vị trong nước. Các sản phẩm của Công ty cung cấp đều đảm bảo chất lượng, đúng tiêu chuẩn, chủng loại, kỹ thuật theo thiết kế. Hơn nữa trên địa bàn có rất ít Công ty hoạt động trên lĩnh vực này nên Công ty có nhiều lợi thế so với các đơn vị khác.

Sang năm 2011, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của Công ty đều có sự tăng trưởng cao. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời đều tăng dần qua các năm và thể hiện khả năng kinh doanh cũng như tỷ lệ sinh lời khá cao. Công ty kiểm soát tốt các chi phí đầu vào mang lại lợi nhuận ổn định.

Về khả năng thanh toán, nhìn chung Công ty kiểm soát được khả năng thanh toán. Hệ số thanh toán tổng quát được duy trì ở mức trên 1 lần, vốn lưu động thuần luôn dương chứng tỏ Công ty luôn đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đến hạn trả.

Về cơ cấu vốn, có thể thấy cơ cấu vốn của Công ty nghiêng về nợ vay. Sự mất cân đối này bắt nguồn từ việc Công ty mở rộng quy mô sản xuất đòi hỏi tăng lượng vốn vay

ngắn hạn đầu tư vào mua sắm vật tư. Tuy nhiên vốn chủ sở hữu tăng và hệ số tự tài trợ tăng dần chứng tỏ khả năng tự chủ về mặt tài chính của Công ty ngày càng cao.

Về khả năng hoạt động, số vòng quay hàng tồn kho tăng lên cho thấy dấu hiệu khả quan của việc Công ty quản lý hàng tồn kho ngày một tốt hơn, hàng hóa luân chuyển và tiêu thụ nhanh góp phần làm tăng lợi nhuận cho Công ty. Tuy nhiên khả năng thu hồi công nợ của Công ty chưa tốt, vốn còn bị bạn hàng chiếm dụng với thời gian dài. Điều này dẫn đến chu kỳ vòng quay tiền cao do tiền còn đọng lại ở các khoản phải thu và hàng tồn kho khá nhiều

Tóm lại, qua phân tích tình hình tài chính của Công ty, chúng ta có thể nói tình hình tài chính của Công ty là khá tốt.

II. Phân tích nhu cầu tài trợ vốn của công ty

1. Phân tích nhu cầu tài trợ vốn lưu động

1.1. Kế hoạch kinh doanh của công ty và nhu cầu bổ sung vốn lưu động.

Trong năm kế hoạch là năm 2012 công ty có đặt ra mục tiêu cho hoạt động kinh doanh của mình khá chi tiết:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	KH 2012
- <i>Sửa chữa thiết bị xe máy</i>	<i>Cái</i>	784
+ Động cơ các loại	Cái	755
+ Sửa chữa biên thế dầu + khô	Cái	20
+ Sửa chữa TBA di động phòng nô	Cái	9
- <i>Chế tạo thiết bị</i>	<i>Cái</i>	844
+Biên thế dầu loại dưới 110KV	Cái	97
+ Biên thế dầu loại 110KV	Cái	9
+ Biên thế phòng nô	Cái	38
+ Trạm trọn bộ kiểu KIOS	Cái	10
+Áp tô mát phòng nô	Cái	160
+ Khởi động từ phòng nô	Cái	130
+ Biên thế chiếu sáng phòng nô	Cái	60
+ Chế tạo BT khoan phòng nô	Cái	80
+ Máy hàn	Cái	18
+ Tủ điện, cao hạ thế	Cái	33
+ Tủ biên tân	Cái	5

+ Tủ khởi động mềm	Cái	8
+ Chê tạo cầu dao + Cầu trì	Cái	110
+ Chê tạo cầu dao 35KV	Cái	6
+ Quạt gió lò phòng nô	Cái	80
- Chế tạo phụ tùng		
+Chôi than điện	Viên	36.000
+ Joăng phốt cao su	Cái	90.000
+ Cao su vá cáp	Kg	5.200
+ Xây lắp công trình điện	Triệu đồng	5.000
+ Thí nghiệm điện	Triệu đồng	1.600
- Doanh thu	Triệu đồng	195.400
+ Doanh thu sản xuất cơ khí bán trong ngành than	Triệu đồng	76.012
+ Doanh thu sản xuất cơ khí bán ngoài ngành than	Triệu đồng	119.388
- Chi phí	Triệu đồng	189.100
- Lợi nhuận	Triệu đồng	6.300

Thông qua kế hoạch trên ta có thể thấy nhu cầu vốn lưu động tài trợ cho mục đích kinh doanh là khá cần thiết. Để đáp ứng được nhu cầu đó công ty có rất nhiều kênh để huy động được nguồn vốn theo nhu cầu của mình.

Trước hết đối với nguồn vốn của công ty, thì nguồn vốn đầu tư chủ sở hữu tương đối lớn:

Vốn đầu tư chủ sở hữu	Năm 2011	Năm 2012
Vốn góp của Nhà nước (Vốn cổ phần Nhà nước)	16.883.700.000	16.883.700.000
Vốn góp của các đối tượng khác (cổ phần phổ thông)	5.116.300.000	5.116.300.000
Tổng cộng	22.000.000.000	22.000.000.000

Có thể thấy vốn đầu tư từ chủ sở hữu của công ty tương đối lớn, nguồn vốn này của công ty một phần được dùng để đầu tư vào tài sản cố định, một phần được dùng để phục vụ bổ sung vốn lưu động phục vụ kinh doanh. Do đó đây cũng là một kênh tài trợ nhu cầu vốn lưu động chủ yếu cho Công ty.

Ngoài sử dụng từ nguồn vốn chủ sở hữu, hàng năm công ty còn chiếm dụng được một nguồn vốn tương đối lớn của bạn hàng, của nguồn ngân sách và của người lao động để thực hiện kế hoạch kinh doanh của mình.

Nguồn vốn khác	Năm 2011	Năm 2012
Phải trả người bán ngắn hạn	23.535.765.068	25.482.175.276
Phải trả người lao động	3.697.804.631	5.593.811.918

Lấy từ nguồn vốn ngắn hạn còn Nợ người bán và chưa trả cho người lao động công ty đã tận dụng hiệu quả nguồn vốn này để đầu tư phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình cũng đã đáp ứng được kịp thời nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp trong thời gian ngắn.

Bên cạnh những nguồn vốn này, để phục vụ cho việc mua sắm nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất, chi trả lương cho người lao động và các chi phí khác đáp ứng cho quá trình sản xuất kinh doanh thì những nguồn vốn kể trên chưa thể đáp ứng hết các nhu cầu của doanh nghiệp. Do vậy vẫn còn một kênh huy động khác để Công ty có thể huy động được nguồn vốn lưu động đáp ứng nhu cầu của công ty đó là nguồn vốn từ việc đi vay ngân hàng. Đây là nguồn vốn giải quyết kịp thời nhu cầu ngắn hạn của công ty. Theo như kế hoạch kinh doanh được đề xuất để đáp ứng được các chi phí liên quan đến việc sản xuất thì cần có một nguồn vốn lưu động kịp thời để có thể thực hiện hiệu quả.

Đánh giá về tình hình cung cầu đối với sản phẩm trong năm có thể thấy:

Đánh giá về thị trường trong nước và nước ngoài và thị trường chủ yếu cầu sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án: Nhu cầu về chế tạo máy, lắp ráp và sửa

chữa cá loại thiết bị điện trên thị trường là rất lớn. Thị trường tiêu thụ của công ty tương đối rộng, trong phạm vi cả nước trong phạm vi cả nước nhóm khách hàng chủ yếu của công ty là các khách hàng trong tập đoàn và các Tổng công ty điện lực ba miền Bắc, Trung, Nam.

Ước tính tổng mức cung và khả năng cung cấp sản phẩm dịch vụ của các nhà sản xuất trong nước và khả năng nhập khẩu là khá lớn.

Sản phẩm của công ty trên thị trường được đánh giá là có chất lượng tốt và có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Đối tượng khách hàng chủ yếu tiêu thụ sản phẩm của phương án kinh doanh là các nhóm khách hàng trong tập đoàn và các Tổng công ty điện lực ba miền Bắc, Trung, Nam.

Khách hàng của công ty đều là những khách hàng lớn, có uy tín trong và ngoài nước, và những khách hàng này có quan hệ mua hàng từ nhiều năm nay với công ty.

Đối với kế hoạch kinh doanh của công ty, về phương thức tiêu thụ đối với sản phẩm và mạng lưới phân phối sản phẩm của công ty được đánh giá như sau:

Đơn vị thường xuyên tham gia cung cấp mới, sửa chữa, nâng cao các loại thiết bị điện, MBA, TBA cho các đơn vị trong cả nước, giá bán các sản phẩm dịch vụ sửa chữa cơ khí chủ yếu phục vụ Ngân hàng nhà nước ở bộ trong tập đoàn than và các công ty thực hiện theo quy định của tập đoàn. Đối với các sản phẩm dịch vụ khác Công ty trực tiếp thỏa thuận thống nhất với các khách hàng.

Phương thức thanh toán trong tiêu thụ sản phẩm chủ yếu là thanh toán trực tiếp cho Công ty hoặc thông qua Tập đoàn. Nhìn chung thì khả năng thanh toán là tốt

Với những phân tích về tình hình tài chính của doanh nghiệp ở trên thì ta có thể thấy năng lực tài chính của công ty, cũng như tính khả thi của phương án kinh doanh của công ty có thể đáp ứng được các điều kiện cho vay của ngân hàng

thương mại. Chính vì vậy nhu cầu tài trợ vốn lưu động của công ty đối với phương án kinh doanh này qua kênh ngân hàng là phương án tối ưu.

2. Nhu cầu bổ sung vốn tài sản cố định

Qua phân tích đặc điểm của công ty, ta thấy công ty là một trong số ít các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực chế tạo, cung cấp, sửa chữa, nâng cấp các thiết bị điện lớn trong Tập đoàn công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam. Vì thế nguồn vốn đầu tư cho nhu cầu tài sản cố định của công ty là tương đối lớn. Tài sản dài hạn cuối năm 2011 là 11.481 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 8% trong tổng tài sản, giảm 2.674 tỷ đồng (18,9%) so với đầu năm; Trong đó Tài sản cố định là 11.142 tỷ đồng, giảm 1.011 tỷ (8,3%) so với đầu năm. Nếu xét trong cơ cấu nguồn vốn của công ty thì ta thấy trong năm công ty chủ yếu đầu tư cho tài sản ngắn hạn, năm 2011 Công ty chỉ đầu tư mua sắm một số máy móc thiết bị và phương tiện vận tải truyền dẫn để phục vụ sản xuất kinh doanh 1,629 tỷ đồng. Nếu xét trong cơ cấu tài sản của công ty cho thấy TS ngắn hạn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của Công ty, trong đó phần lớn là các khoản phải thu khách hàng. Điều này cũng dễ thấy, bởi đây là công ty sản xuất nên nhu cầu tài sản cố định của công ty phần lớn được đầu tư trong giai đoạn đầu để hoạt động. Trong đó tài sản cố định chủ yếu gồm nhà xưởng, máy móc thiết bị dùng để sản xuất, trang thiết bị văn phòng chiếm phần lớn trong tổng tài sản của công ty. Do đây là công ty sản xuất các sản phẩm là thiết bị điện nên nguồn vốn dùng để đầu tư vào máy móc, thiết bị sản xuất là rất lớn, vì thế nguồn vốn dùng để đầu tư các tài sản này không chỉ là từ nguồn vốn chủ sở hữu mà công ty còn tận dụng nguồn vốn vay dài hạn từ các ngân hàng thương mại. Do đây là công ty con thuộc Tập đoàn than khoáng sản Việt Nam và phương án thành lập công ty là khả thi và đem lại hiệu quả cao nên nếu đem phương án thành lập công ty để vay vốn dài hạn của các ngân hàng thương mại thì cũng dễ dàng. Nhìn vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy công ty kinh doanh đạt hiệu quả cao, đem lại lợi nhuận, vì thế nguồn lợi nhuận sau thuế công ty một phần đem trả nợ ngân hàng nguồn vốn vay và một phần dùng để đầu tư tiếp tài sản cố định, mở rộng

quy mô sản xuất. Đến năm 2011 thì công ty hiện không còn vay nợ ngân hàng nguồn vốn vay dài hạn nào, chủ yếu các tài sản cố định của công ty là nguồn vốn chủ sở hữu. Điều này cũng tạo cho công ty có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất bằng cách đầu tư thêm trang thiết bị, linh kiện máy móc và tìm kiếm thêm nhiều đối tác khách hàng để tạo thuận lợi việc tiêu thụ sản phẩm. Công ty hiện mới lên các kế hoạch ngắn hạn là dùng nguồn vốn vay ngắn hạn ngân hàng để chi trả vốn lưu động thường xuyên của công ty như chi trả tiền lương, tiền công... Trong tương lai, công ty cũng có khuynh hướng mở rộng sản xuất và điều đó đi liền với vấn đề nhu cầu nguồn vốn dùng để đầu tư cũng là rất lớn và dài hạn. Công ty có thể huy động nguồn vốn bằng cách đi vay vốn ngân hàng, tham gia vào thị trường chứng khoán phát hành cổ phiếu. Nhìn vào bảng báo cáo của công ty thì ta thấy công ty có đủ các khả năng tham gia vào thị trường chứng khoán, tuy nhiên nếu tham gia vào thị trường này thì khả năng huy động vốn có lớn hay không? Do đây là một trong số ít các công ty chuyên sản xuất các thiết bị điện và địa điểm hoạt động ở khu vực xa trung tâm nên xét thấy khả năng thu hút vốn từ các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán cần phải xem xét ở thời gian dài hơn khi mà quy mô công ty mở rộng hơn và có vị thế hơn trên thị trường. Nếu xét khả năng đi vay vốn ngân hàng thì đây là phương án dễ thực hiện hơn cả vì phương án mở rộng sản xuất cộng với tình hình hoạt động hiệu quả của công ty thì có thể tiếp cận vốn vay của các ngân hàng thương mại.

3. Phân tích hiệu quả kinh doanh

3.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty

Để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty, chúng ta phân tích dựa trên cơ sở Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 và 2011 của Công ty.

Bảng 7:

ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH NĂM

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	213.504.977.114	185.193.531.759	28.311.445.355	15,29
2. Giá vốn hàng bán	171.788.395.406	148.996.256.763	22.792.138.643	15,30
3. Doanh thu hoạt động tài chính	443.313.418	627.179.922	(183.866.504)	(29,32)
4. Chi phí hoạt động tài chính	8.799.984.600	772.431.333	8.027.553.267	1.039,26
5. Chi phí bán hàng, quản lý	25.008.763.035	22.363.876.608	2.644.886.427	11,83
6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7.353.462.057	7.042.361.008	311.101.049	4,42
7. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	8.269.222.059	6.917.377.251	1.351.844.808	19,54
8. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	6.094.077.062	5.125.202.971	968.874.091	18,90

Thông qua các chỉ tiêu ở bảng trên ta có nhận xét ban đầu như sau: Hầu như các chỉ tiêu năm 2011 đều tăng so với năm 2010 từ doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, lợi nhuận... Điều này cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2011 của Công ty có hiệu quả hơn năm trước, số vòng quay hàng tồn kho tăng và doanh thu bán hàng tăng chứng tỏ hàng hóa của Công ty ngày càng được ưa chuộng. Lợi nhuận của Công ty năm 2011 đạt 6,094 tỷ đồng, tăng 0,969 tỷ đồng tức là tăng với tỷ lệ 18,9%. Đây là chỉ số khả quan đối với Công ty nói riêng cũng như đối với các nhà đầu tư và bạn hàng muốn đầu tư hợp tác với Công ty. Để thấy rõ hơn hoạt động kinh doanh của Công ty, chúng ta đi vào phân tích các chỉ số về khả năng sinh lời như tỷ suất sinh lời trên doanh thu, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu....

3.2. Đánh giá về khả năng sinh lời

Để đánh giá khả năng sinh lời của Công ty, chúng ta phân tích dựa trên các chỉ tiêu:

Bảng 8:

BẢNG ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010	Chênh lệch
1. Lợi nhuận sau thuế	6.094.077.062	5.125.202.971	968.874.091
2. Doanh thu thuần	213.495.166.136	185.101.787.014	28.393.379.122
3. Lợi nhuận gộp	41.706.770.730	36.105.530.251	5.601.240.479
4. Tổng tài sản	142.734.163.505	134.351.065.375	8.383.098.130
5. Vốn chủ sở hữu	30.901.643.956	28.785.734.165	2.115.909.791
6. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu ROS (6=1/2)	2,85%	2,77%	0,09%
7. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA (7=1/4)	4,27%	3,81%	0,45%
8. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE (8=1/5)	19,72%	17,80%	1,92%
9. Tỷ suất lợi nhuận gộp (9=3/2)	19,54%	19,51%	0,03%

Qua bảng phân tích trên ta thấy, suất sinh lời tổng tài sản của Công ty đã tăng từ 3,81% năm 2010 lên 4,27% năm 2011 chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty đã tăng lên. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng từ 2,77% năm 2010 lên 2,85% năm 2011, điều này có nghĩa là cứ 100đ doanh thu được tạo ra thì có 2,85đ lợi nhuận. Chỉ tiêu này tăng lên là một tín hiệu khả quan chứng tỏ khả năng kiểm soát chi phí của Công ty ngày càng tốt hơn.

Bên cạnh đó, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty cũng tăng từ 17,8% năm 2010 lên 19,72% năm 2011. Điều này cho thấy khả năng sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty đạt hiệu quả cao. Hơn nữa, tỷ suất lợi nhuận gộp cao và ổn định qua hai năm chứng tỏ Công ty đã kiểm soát tốt các chi phí đầu vào của mình.

III. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp đối với từng hình thức huy động vốn

1. Những thuận lợi khi doanh nghiệp vay vốn

- Đối với hình thức huy động vốn ngân hàng.

Qua phân tích tình hình tài chính cũng như kết quả kinh doanh của công ty, ta thấy công ty hoạt động tương đối tốt, đạt hiệu quả. Vì vậy, công ty có khả năng huy động được vốn từ các ngân hàng thương mại để đáp ứng từng hình thức nhu cầu sử dụng vốn của mình. Trong ngắn hạn, công ty đang có nhu cầu bổ sung vốn lưu động nên nếu công ty vay vốn ngân hàng thì đây là nguồn cung ứng vốn tương đối linh hoạt, có thể đáp ứng được các kỳ hạn, phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của công ty. Mặt khác công ty có thể vay vốn ở bất cứ ngân hàng nào phù hợp với điều kiện của mình và đáp ứng kịp thời bổ sung vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh.

- Đối với hình thức huy động trên thị trường chứng khoán

Thị trường chứng khoán là nơi huy động vốn hiệu quả nhất trong các phương thức trong các phương thức huy động. Nguồn vốn này dài hạn và đủ sức mạnh cho các kế hoạch đầu tư lâu dài.

Các doanh nghiệp bán cổ phiếu cho các cổ đông theo số tiền cần có. Nếu muốn bán cho công chúng thì phải niêm yết trên thị trường chứng khoán, cổ phiếu

lúc ấy được gọi là chứng khoán. Những lần sau khi muốn huy động vốn thì lại bán nốt số cổ phiếu còn lại hoặc là đăng ký mới. Sau đó mỗi khi muốn tăng vốn, công ty sẽ bán nốt số cổ phiếu còn giữ lại lúc đầu, hay phát hành một đợt cổ phiếu mới, gọi là phát hành mới tùy theo sự nhất trí của Hội đồng quản trị.

- Đối với hình thức phát hành trái phiếu

Cũng là một khoản vay, thì việc phát hành trái phiếu doanh nghiệp được chủ động hơn và khả năng có được vốn nhiều hơn. Để vay vốn tín dụng ngân hàng cần có các điều kiện về tài sản thế chấp, hoặc phải có sự bảo lãnh, tín chấp, về hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh, về độ tín nhiệm của doanh nghiệp đối với ngân hàng... Phát hành trái phiếu chủ yếu dựa trên uy tín của doanh nghiệp.

2. Những khó khăn khi doanh nghiệp vay vốn

Bài toán tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ từ trước đến nay vẫn là một bài toán khó. Một phần là do công tác truyền thông về chính sách hỗ trợ cho đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa đầy đủ. Các doanh nghiệp không biết Nhà nước có chính sách đó và chính sách ban hành ra vì thế mà chưa đến được đời sống của các doanh nghiệp, các doanh nghiệp không được hướng dẫn đầy đủ, từ đó khiến mọi hoạt động của doanh nghiệp liên quan đến nguồn vốn đều trở nên lúng túng.

Bên cạnh đó việc cải cách thủ tục hành chính trên thực tế chứng minh không phải mọi khâu chậm trễ đều do Bộ, mà là ở các khâu trung gian. Vì vậy, nếu không cải cách thủ tục hành chính thì các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh vẫn còn tiếp tục khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn. Hiện nay chính phủ đang thúc đẩy nhanh việc cải cách các thủ tục hành chính ít nhất là 30% để các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuận lợi trong việc tiếp cận các nguồn vốn.

Bên cạnh đó một yếu tố cần được nhắc đến là số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam rất đôn, nhưng mô hình hay quy mô thì quá nhỏ, vì vậy mà hiệu suất thấp. Chính vì điều này khiến cho họ khó khăn trong quá trình tiếp nhận dự án, lên các đề án vay vốn và kinh nghiệm làm đề án vay vốn.

- Đối với hình thức huy động vốn ngân hàng

Nguồn vốn tín dụng mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận đc chỉ khoảng 20%. Đây là một thực tế đáng lưu ý. Nguyên nhân là do chính sách tín dụng trong thời gian dài có vấn đề. Thủ tục vay vốn ngân hàng khá phức tạp quá sức đối với các doanh nghiệp. Ngoài ra các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng thì hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa đều gặp khó khăn trong vấn đề xây dựng dự án, phương án đầu tư, hạn chế về nhân lực và trình độ quản lý, khó khăn về tài sản đảm bảo để đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng thương mại đề ra. Do vậy để các doanh nghiệp tiếp cận đc thì chỉ có cách là cải thiện bớt thủ tục cho vay của các ngân hàng thương mại.

Vay vốn đã khó nhưng những doanh nghiệp vay được vốn thì cũng không dễ dàng hơn trong quá trình hoạt động do lãi suất tiền vay quá cao, trên thực tế phổ biến là trên 20% một năm nên rất ít doanh nghiệp có khả năng kinh doanh đạt đến mức lợi nhuận đủ cao để trả nợ lại vay ngân hàng. Cụ thể các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực sản xuất đang gặp khó khăn do chi phí sản xuất kinh doanh tăng cao, trong khi thị trường đầu ra đang bị thu hẹp, hàng tồn kho nhanh. Các doanh nghiệp vay nợ ngoại tệ với lãi suất thấp hơn thì gặp rủi ro hối đoái...

Đây là những khó khăn đối với các doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại. Nhìn chung các doanh nghiệp đều đối mặt với các vấn đề như chi phí lãi tiền vay gia tăng, dòng tiền vào không đủ đáp ứng các chi phí cần thiết, các khoản nợ phải thu ngày càng tăng cao mà chưa có biện pháp thu về. Nguy cơ các doanh nghiệp không có đủ nguồn vốn dẫn đến mất khả năng thanh khoản là rất cao khi ngân hàng ngưng cho vay dự án đang đầu tư của doanh nghiệp, dự án bị dở dang, điều này ảnh hưởng đến cân đối dòng tiền và làm tăng rủi ro tài chính nếu kéo dài có thể dẫn đến phá sản. Thực tế trong năm vừa qua số lượng các doanh nghiệp tuyên bố phá sản tăng lên rất nhiều.

- Đối với hình thức huy động trên thị trường chứng khoán

Trên Thị trường chứng khoán năm 2012 huy động vốn qua kênh phát hành cổ phiếu và cổ phần hóa chỉ đạt 18.000 tỷ đồng. Nhưng nếu tách riêng lượng vốn huy động qua kênh phát hành cổ phiếu thì còn thấp hơn nữa. Con số này khiến cho các doanh nghiệp niêm yết đang đau đầu một câu hỏi liệu TTCK có còn là kênh huy động hiệu quả nữa không?

- Đối với hình thức phát hành trái phiếu

Ở Việt Nam, cho dù được phép phát hành từ năm 1994 nhưng đến nay số doanh nghiệp đã phát hành trái phiếu chỉ chưa đầy con số 20 và vẫn chỉ trái phiếu của các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp bất động sản là chính. Hiện tổng lượng phát hành trái phiếu doanh nghiệp chỉ bằng 8% tổng giá trị trái phiếu trong nước, tính đến cuối tháng 6.

Không phải doanh nghiệp nào cũng phát hành trái phiếu được trong khi chúng ta vẫn thiếu hệ thống đánh giá và xếp hạng tín nhiệm để làm cơ sở cho các doanh nghiệp phát hành trái phiếu doanh nghiệp. Bên cạnh đó, muốn trái phiếu có người mua, cần có mức lãi suất hấp dẫn. Đây luôn là vấn đề khó khăn đối với doanh nghiệp. Nếu định lãi suất thấp có thể không bán được, còn định lãi cao thì dù bán được, song đó cũng là nguồn vốn giá đắt.

Kết luận

Qua phân tích ở trên ta có thể thấy mặc dù hiện nay các doanh nghiệp rất khó khăn khi tiếp cận vốn vay ngân hàng, nhưng với tình hình hoạt động hiệu quả và phương án kinh doanh khả thi thì doanh nghiệp vẫn có khả năng tiếp cận được nguồn vốn vay từ ngân hàng một cách dễ dàng và linh hoạt phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của công ty. Nhưng để có thể huy động vốn từ nhiều hình thức như tham gia vào thị trường chứng khoán, phát hành trái phiếu công ty thì công ty cần phải đầu tư mở rộng quy mô sản xuất hơn và có phương án sản xuất kinh doanh đạt hiệu và lợi nhuận hơn. Mặc dù vậy, việc huy động vốn vay của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước ta vẫn còn có nhiều hạn chế và cần có sự trợ giúp của các cơ quan chức năng để hỗ trợ các doanh nghiệp này có thể tiếp cận được các nguồn vốn vay đó.

Vì thời gian và năng lực hạn chế, việc nghiên cứu của nhóm chúng em mới chỉ dừng lại ở những nội dung trên. Nhóm em xin chân thành cảm ơn thầy Đặng Anh Tuấn đã tận tình giảng dạy và hướng dẫn chúng em hoàn thành tiểu luận này.

Xin chân thành cảm ơn.