

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, nền kinh tế nước ta đang trên đà phát triển cùng với những chính sách mở cửa thu hút kêu gọi đầu tư vào Việt Nam của Đảng và Nhà nước, đặc biệt khi Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại thế giới (WTO), xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế đã đặt ra cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam một thách thức khá lớn về việc khẳng định vị trí của doanh nghiệp mình trên thương trường. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp cần nhanh chóng đổi mới, trong đó đổi mới về phương pháp quản lý nguồn lực con người, quản lý nguồn lực tài chính cũng như đổi mới về quy mô sản xuấtkinh doanh, phương pháp nâng cao vị thế doanh nghiệp. Việc quản lý có đem lại hiệu quả hay không tùy thuộc vào khả năng nội tại của mỗi doanh nghiệp và tình hình kinh tế thị trường tại mỗi thời điểm. Các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển cần nắm vững được các nhân tố đó, mức độ tác động của từng nhân tố để đưa ra được đường lối, kế hoạch kinh doanh và hướng phát triển cho mình.

Quản trị tài chính là một bộ phận quan trọng của quản trị doanh nghiệp. Tất cả các hoạt động kinh doanh đều ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp, ngược lại tình hình tài chính tốt hay xấu lại có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm quá trình kinh doanh. Do đó, để phục vụ cho công tác quản lý hoạt động kinh doanh có hiệu quả các nhà quản trị cần phải thường xuyên tổ chức phân tích tình hình tài chính cho tương lai. Bởi vì thông qua việc tính toán, phân tích tài chính cho ta biết những điểm mạnh, điểm yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như những tiềm năng cần phát huy và những nhược điểm cần khắc phục. Qua đó các nhà quản lý tài chính có thể xác định được nguyên nhân gây ra và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị mình trong thời gian tới.

Xuất phát từ đó, trong thời gian thực tập tại công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam, em đã cố gắng tìm hiểu thực tiễn hoạt động sản xuất kinh

doanh của công ty thông qua phân tích tình hình tài chính công ty trong vài năm gần đây nhằm mục đích tự nâng cao hiểu biết của mình về vấn đề tài chính doanh nghiệp nói chung, phân tích tài chính nói riêng. Vì vậy, em chọn đề tài: ***“Phân tích tài chính và biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam”*** làm bảo vệ khóa luận.

Khóa luận của em được chia làm 3 phần:

Chương 1 : Cơ sở lý luận chung về tài chính và phân tích tài chính Doanh nghiệp.

Chương 2 : Thực trạng hoạt động tài chính tại công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Chương 3: Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Bài khóa luận này của em được hoàn thành là nhờ sự giúp đỡ, tạo điều kiện của ban lãnh đạo cũng như các cô, các chú, các anh, chị trong công ty, đặc biệt là sự chỉ bảo tận tình của cô Cao Thị Thu và bằng những kiến thức đã học, những kinh nghiệm thực tế em đã có những đánh giá ở một số mặt của công ty. Tuy nhiên do còn hạn chế về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy, các cô và góp ý của các bạn ,để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 27 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Trần Thị Tính

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Cơ sở lý luận chung về phân tích tài chính

1.1.1. Tài chính doanh nghiệp

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

Các quan hệ tài chính trong doanh nghiệp gồm: quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước, quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể kinh tế khác, quan hệ nội bộ doanh nghiệp.

Vậy có thể nói tài chính doanh nghiệp xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối đối hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Xét về hình thức tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hoá của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp. Các mối quan hệ kinh tế gắn liền với việc phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

1.1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp

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 hoá lợi nhuận, không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Quản trị tài chính có quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp. Hầu hết mọi quyết định

quản trị đều dựa trên những kết luận rút ra từ những đánh giá về mặt tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp.

1.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.2.1. Sự cần thiết của phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1. Khái niệm hoạt động tài chính

Hoạt động tài chính là một bộ phận của hoạt động sản xuất kinh doanh và có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm quá trình sản xuất kinh doanh. Do vậy, phân tích hoạt động tài chính giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phân tích hoạt động tài chính là việc miêu tả các mối quan hệ cần thiết giữa các khoản mục và các nhóm khoản mục trên báo cáo tài chính để xác định các chỉ tiêu cần thiết nhằm phục vụ cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các đối tượng có liên quan trong việc đưa ra các quyết định tài chính phù hợp với mục tiêu của đối tượng đó.

1.2.1.2. Sự cần thiết của phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật giúp người ta sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau vừa đánh giá được toàn diện, tổng quát và khái quát lại, vừa xem xét lại một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp để nhận biết, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định đầu tư phù hợp. Có rất nhiều người quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế của công ty và mỗi người lại theo đuổi một mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính công ty rất đa dạng đòi hỏi phân tích tài chính phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau để từ đó đáp ứng nhu cầu của người quan tâm. Phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm hàng đầu của nhiều đối tượng, trước hết là ban giám đốc, các nhà đầu tư, các chủ nợ,

những người cho vay, các đối tác... đặc biệt là cơ quan chủ quản nhà nước và người lao động.

Việc phân tích tài chính sẽ giúp các nhà lãnh đạo cũng như bộ phận tài chính doanh nghiệp thấy được thực trạng tài chính cũng như hiệu quả của mỗi bộ phận chức năng trong hoạt động kinh doanh. Căn cứ vào thông tin từ hoạt động phân tích tài chính cấp quản trị có thể đưa ra các quyết định kịp thời, đúng đắn trong mọi giai đoạn hoạt động kinh doanh và hoạt động quản lý, cụ thể:

- Tạo chu kỳ đánh giá đều đặn về các hoạt động kinh doanh, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, trả nợ, rủi ro tài chính doanh nghiệp;
- Định hướng quyết định của ban giám đốc cũng như giám đốc tài chính về quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần;
- Là cơ sở cho các dự báo tài chính: kế hoạch đầu tư, ngân sách tiền mặt;
- Là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

Như vậy, phân tích tài chính là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá mặt mạnh, yếu của một công ty, từ đó tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan, giúp cho từng đối tượng lựa chọn và đưa ra những quyết định phù hợp với mục đích mà họ quan tâm.

1.2.2. Phương pháp phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp

Phương pháp phân tích tài chính 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. Từ đó giúp các đối tượng đưa ra quyết định kinh tế phù hợp với mục tiêu mong muốn của từng đối tượng. Để đáp ứng mục tiêu của phân tích tài chính có nhiều phương pháp, thông thường người ta hay sử dụng hai phương pháp sau:

1.2.2.1. Phương pháp so sánh

Khi so sánh theo thời gian, các chỉ tiêu cần thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp phân tích, đơn vị đo lường. Khi so sánh về không gian, người ta thường so sánh trong một ngành nhất định. Nên ta cần phải quy đổi về cùng một

quy mô với cùng một điều kiện kinh doanh t-ong tự. Chỉ tiêu dùng để làm mốc khi so sánh, tiêu chuẩn so sánh đ-ợc lựa chọn tùy theo mục tiêu so sánh. Mục tiêu so sánh sẽ quy định các kỹ thuật, ph-ong pháp để đạt đ-ợc mục tiêu đã đề ra.

Để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu đ-ợc thể hiện d-ới 3 hình thái là so sánh số tuyệt đối, số t-ong đối và số bình quân. Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối l-ợng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỷ 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.

Phân tích theo chiều dọc là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ t-ong quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành. Phân tích theo chiều ngang là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều h-ớng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau. Tuy nhiên, phân tích theo chiều ngang cần chú ý trong điều kiện xảy ra lạm phát, kết quả tính đ-ợc chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh h-ớng của biến động giá.

1.2.2.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Nguồn thông tin kinh tế tài chính đã và đang đ-ợc 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. Ph-ong pháp phân tích này giúp cho việc khai thác, sử dụng các số liệu đ-ợc hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

Ph-ong pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ và đại c-ong tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, ph-ong pháp này đòi hỏi phải xác định đ-ợc các ng-õng, 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 tỷ lệ tài chính của doanh nghiệp với các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính đ- ợc phân thành các nhóm chỉ tiêu đặc tr- ng phản ánh những nội dung cơ bản theo mục tiêu phân tích của doanh nghiệp. Nh- ng nhìn chung có bốn nhóm chỉ tiêu cơ bản sau:

- + Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán,
- + Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu t- ,
- + Nhóm chỉ tiêu về hoạt động,
- + Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời.

1.2.3. Tài liệu sử dụng trong phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp

Sử dụng đúng, đầy đủ tài liệu trong quá trình phân tích tài chính không chỉ cho phép chủ doanh nghiệp đánh giá đúng đắn về tình hình tài chính của mình mà còn giúp cho chủ doanh nghiệp đ- a ra đ- ợc những quyết định sáng suốt cho sự phát triển của doanh nghiệp trong t- ong lai. Khi tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp, ng- ời ta chủ yếu sử dụng báo cáo tài chính làm tài liệu phân tích.

Báo cáo tài chính là báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính có hai loại là báo cáo bắt buộc và báo cáo không bắt buộc.

Báo cáo tài chính bắt buộc là những báo cáo mà mọi doanh nghiệp đều phải lập, gửi đi theo quy định, không phân biệt hình thức sở hữu, quy mô. Báo cáo tài chính bắt buộc gồm có: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính không bắt buộc là báo cáo không nhất thiết phải lập mà các doanh nghiệp tùy vào điều kiện, đặc điểm riêng của mình có thể lập hoặc không lập nh- Báo cáo l- u chuyển tiền tệ.

1.2.4. Nội dung phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp

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

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

- *Bảng cân đối kế toán:*

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm xác định.

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

- *Phân tích tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán*

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

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp ch- a;
- Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ.
-

Bảng 1: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Đầu năm (%)	Cuối năm (%)
A. TSLĐ và ĐTNH						
I. Tiền						
II. Đầu t- tài chính ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu						
IV. Hàng tồn kho						
V. TSLĐ khác						
B. TSCĐ và ĐTDH						
I. TSCĐ						
II. Đầu t- tài chính dài hạn						
III. Chi phí XDCBDD						
IV. Ký quỹ, ký c- ọc dài hạn						
TỔNG TÀI SẢN						

Đối với nguồn hình thành tài sản, cần xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn cũng nh- xu h- ớng biến động của chúng. Nếu NVCSH chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao. Ng- ợc lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn thì khả năng bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

Bảng 2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Đầu năm (%)	Cuối năm (%)
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
III. Nợ khác						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu						
I. Nguồn vốn quỹ						
II. Nguồn vốn - kinh phí						
TỔNG NGUỒN VỐN						

1.2.4.1.2. Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

- *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc chi tiết theo hoạt động sản xuất kinh doanh chính, phụ và các hoạt động kinh doanh khác, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà n- ớc về các khoản thuế và các khoản khác phải nộp.

Báo cáo kết quả kinh doanh nhằm mục tiêu phản ánh tóm l- ợc các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho một thời kỳ nhất định. Ngoài ra, báo cáo kết quả kinh doanh còn kết hợp phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với ngân sách nhà n- ớc về thuế và các khoản khác.

Kết cấu và nội dung của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đ- ợc trình bày gồm ba phần chính: Báo cáo lãi lỗ, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà n- ớc, thuế giá trị gia tăng đ- ợc khấu trừ, đ- ợc hoàn lại hoặc đ- ợc miễn giảm.

- *Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Quá trình đánh giá khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể thông qua việc phân tích 2 nội dung cơ bản sau:

Một là, phân tích kết quả các loại hoạt động

Lợi nhuận từ các loại hoạt động của doanh nghiệp cần đ-ợc phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả của từng loại hoạt động. Từ đó có nhận xét về tình hình doanh thu của từng loại hoạt động t-ơng ứng với chi phí bỏ ra nhằm xác định kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số các hoạt động của toàn doanh nghiệp.

Bảng 3: Phân tích đánh giá về kết cấu chi phí, doanh thu và kết quả

Chỉ tiêu	Thu nhập		Chi phí		Kết quả	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Hoạt động sản xuất kinh doanh						
Các hoạt động khác						
TỔNG SỐ						

Hai là, phân tích kết quả sản xuất kinh doanh chính

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong từng thời kỳ hạch toán của doanh nghiệp là cơ sở chủ yếu để đánh giá, phân tích hiệu quả các mặt, các lĩnh vực hoạt động, phân tích nguyên nhân và mức độ ảnh h-ởng của các nguyên nhân cơ bản đến kết quả chung của doanh nghiệp.

Bảng 4: Bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Đầu năm (%)	Cuối năm (%)
Tổng doanh thu						
Các khoản giảm trừ						
Doanh thu thuần						
Giá vốn hàng bán						
Lợi nhuận gộp						
Chi phí bán hàng						
Chi phí quản lý doanh nghiệp						
Lợi nhuận thuần từ HĐKD						
Thuế thu nhập doanh nghiệp						
Lợi nhuận sau thuế từ HĐKD						
TỔNG NGUỒN VỐN						

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

Các số liệu trên báo cáo tài chính ch- a l- ợc hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các chỉ tiêu tài chính để giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc tr- ng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

1.2.4.2.1. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

Đây là nhóm chỉ tiêu đ- ợc rất nhiều ng- ời quan tâm nh- các nhà đầu t- , ng- ời cho vay, ng- ời cung cấp nguyên vật liệu, ..., họ luôn đặt ra câu hỏi là hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn không?

- *Hệ số 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 cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu $H_1 > 1$: khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Song nếu $H_1 > 1$ quá nhiều cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp ch- a tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $H_1 < 1$: báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có (TSCĐ + TSLĐ) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

- *Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (H₂)*

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi thành tiền, trong thời gian 1 năm; do đó, hệ số khả năng thanh toán hiện thời đ- ợc xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{TSLĐ và đầu t- ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_2 = 2$: là hợp lý nhất vì nếu nh- thế thì doanh nghiệp sẽ duy trì đ- ợc khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì đ- ợc khả năng kinh doanh.

Nếu $H_2 > 2$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp d- thừa. Nh- ng nếu $H_2 > 2$ quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện t- ợng ứ đọng vốn l- u động.

Nếu $H_2 < 2$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp còn thấp, và nếu $H_2 < 2$ quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán đ- ợc nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ suất này theo tiêu chuẩn của ngành. Ngành nghề nào mà tài sản l- u động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ng- ọc lại.

- *Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)*

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán nhanh của doanh nghiệp, không dựa vào việc bán các loại vật t- hàng hoá. Tùy theo mức độ của việc thanh toán nợ hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể đ- ợc xác định theo 2 công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu t- ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{T- ợng đ- ợng tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

$H_3 = 1$ là hợp lý nhất bởi vì nh- vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì đ- ợc khả năng thanh toán nhanh, vừa không mất đi những cơ hội do khả năng thanh toán nợ nhanh mang lại.

$H_3 < 1$: tình hình thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể gặp khó khăn.

$H_3 > 1$: phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản t- ợng đ- ợng tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

- *Hệ số thanh toán lãi vay*

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

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

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

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

- *Hệ số nợ*

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = \frac{V}{T}$$

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém.

- *Tỷ suất tự tài trợ*

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

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

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng có của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.

- *Tỷ suất đầu tư*

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa tài sản cố định (giá trị còn lại) với tổng tài sản của doanh nghiệp. Công thức của tỷ suất đầu tư được xác định như sau:

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

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định 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 tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong một thời gian cụ thể.

- *Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định*

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSCĐ và ĐTDH.

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

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

1.2.4.2.3. Các chỉ số về hoạt động:

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

- *Số vòng quay hàng tồn kho:*

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

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

Số vòng quay hàng tồn kho 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*

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm và được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Số bình quân các khoản phải thu của khách hàng}}$$

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

- *Kỳ thu tiền trung bình*

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.

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

- *Vòng quay vốn lưu động*

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được mấy đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được như vậy thì cần phải rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá,

- *Số ngày một vòng quay vốn lưu động*

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động hết bao nhiêu ngày. Công thức xác định như sau:

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

- *Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

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

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. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả.

- *Vòng quay toàn bộ vốn*

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp 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.

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

1.2.4.2.4. Các chỉ số sinh lời

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

- *Tỷ suất lợi nhuận doanh thu:*

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

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

- *Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn*

Tỷ 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 mấy đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc (hoặc sau) thuế}}{\text{tr- ớc (hoặc sau) thuế}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh b ì nh quâ n}}$$

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tổng vốn còn đ- ợc đánh giá thông qua chỉ tiêu vòng quay vốn và chỉ tiêu lợi nhuận doanh thu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh b ì nh quâ n}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

• *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu:*

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Tỷ suất doanh lợi chủ sở hữu là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó và cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần.

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

1.2.4.3. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn:

Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn là một trong những cơ sở và công cụ của các nhà quản trị tài chính để hoạch định tài chính cho kỳ tới, bởi lẽ mục đích chính của nó là trả lời cho câu hỏi: vốn xuất phát từ đâu và đ- ợc sử dụng vào việc gì? Thông tin mà bảng kê diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn cho biết doanh nghiệp đang tiến triển hay gặp khó khăn. Thông tin này còn rất hữu ích đối với ng- ời cho vay, nhà đầu t-, ..., họ muốn biết doanh nghiệp đã làm gì với số vốn của họ.

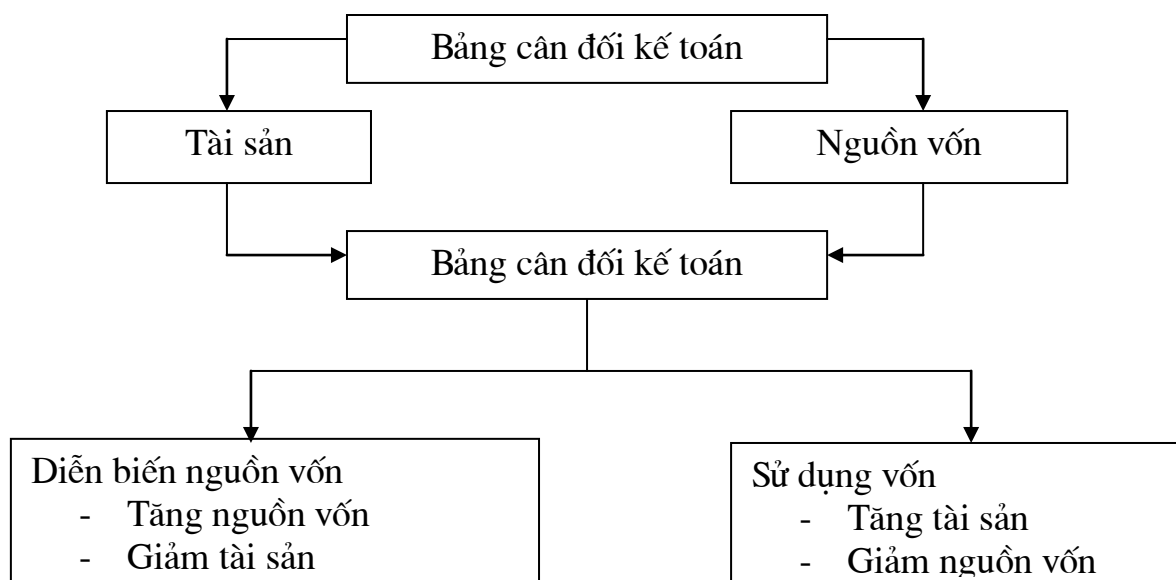
Nội dung phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn gồm 3 b- ớc:

B- ớc 1, dựa vào bảng cân đối kế toán, lập bảng kê diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn theo sự thay đổi của vốn và nguồn vốn ở hai thời điểm là đầu kỳ và cuối kỳ theo nguyên tắc: nếu tăng tài sản, giảm nguồn vốn tập hợp vào cột sử dụng vốn; nếu giảm tài sản, tăng nguồn vốn tập hợp vào cột diễn biến nguồn vốn.

Bước 2, lập bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn rồi tính tỷ lệ phần trăm của từng khoản diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn so với tổng số.

Bước 3, phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn rồi đ- a ra kết luận.

SƠ ĐỒ 1.1: BẢNG KÊ DIỄN BIẾN NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN



Qua việc phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn cho ta cái nhìn tổng hợp sự thay đổi nguồn vốn (trả lời câu hỏi lấy tiền từ đâu?) và sử dụng vốn (trả lời câu hỏi làm việc gì?) trong một kỳ kế toán.

1.3. VAI TRÒ CỦA VIỆC PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VỚI VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Mục đích chính của các doanh nghiệp là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Có rất nhiều ph-ong pháp, cách thức khác nhau để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, điều cốt yếu là nhà quản trị phải biết áp dụng một cách hợp lý nhất. Một trong những cách mang lại hiệu quả cao mà chi phí lại không quá tốn kém, luôn đ- ợc các chủ doanh nghiệp áp dụng: tiến hành phân tích tài chính đối với doanh nghiệp mình. Tài chính là chìa khoá của

đầu tư - vì thế là chìa khoá cho sự tăng trưởng. Do vậy, phân tích tài chính tốt cũng có nghĩa là góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp là để cung cấp thông tin hữu dụng trong việc tạo ra các quyết định quản lý và kinh doanh đối với doanh nghiệp. Vì vậy, mục tiêu chủ yếu của phân tích tài chính doanh nghiệp là:

Thứ nhất, phân tích hoạt động kinh doanh cung cấp đầy đủ các thông tin nhằm đánh giá được khả năng và tính chắc chắn của các dòng tiền mặt vào ra, tình hình sử dụng có hiệu quả vốn kinh doanh, tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Thứ hai, phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của quá trình, sự kiện và các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp.

Thứ ba, phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin về việc thực hiện chức năng công việc quản lý của người quản lý như thế nào đối với doanh nghiệp trong việc sử dụng các tiềm năng của doanh nghiệp đã được giao. Chính điều này đòi hỏi trách nhiệm của người quản lý về quản lý, đảm bảo an toàn cho tiềm năng của doanh nghiệp và sử dụng chúng sao cho có hiệu quả.

Với những mục tiêu trên, phân tích hoạt động tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể:

Một là, cho phép nhà quản trị doanh nghiệp đánh giá thường xuyên những mặt mạnh, yếu về tình hình tài chính cũng như hoạt động kinh doanh như: khả năng thanh toán, tình hình luân chuyển vốn vật tư hàng hoá, khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lời của doanh nghiệp, ..

Hai là, xác định nguồn tài chính đúng đắn trên cơ sở nhu cầu vốn của doanh nghiệp, đây chính là kế hoạch hoá tài chính. Kế hoạch hoá tài chính là một bộ phận quan trọng của kế hoạch hoá sản xuất, kỹ thuật - tài chính. Kế

hoạch hoá tài chính giúp các nhà quản trị tài chính hình thành nên dự định phân phối và sử dụng các nguồn tài chính trong t-ong lai.

Ba là, đ- a ra các quyết định đầu t- dài hạn là quyết định chiến l- ọc cho t-ong lai của một doanh nghiệp vì mỗi quyết định đầu t- đều ảnh h- ởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian dài, ảnh h- ởng đến quy mô và trang thiết bị công nghệ sản xuất của doanh nghiệp, từ đó ảnh h- ởng đến sản phẩm sản xuất, tiêu thụ trong t-ong lai của doanh nghiệp.

Bốn là, phân tích tài chính còn giúp cho doanh nghiệp sử dụng hợp lý hơn, cân đối hơn nguồn vốn của doanh nghiệp, tìm ra các mô hình liên doanh liên kết về vốn nhằm tạo ra lợi nhuận lớn nhất, phát hiện những tồn tại trong quá trình sản xuất cũng nh- trong quản trị điều hành để tìm cách khắc phục.

Vậy hoạch định chiến l- ọc và chiến thuật mà các nhà quản trị doanh nghiệp cần thực hiện phải đ- ọc đ- a ra sau khi có sự cân nhắc về mặt tài chính. Riêng đối với nhà quản trị tài chính sau khi phân tích tài chính sẽ đ- a ra kế hoạch tài chính khoa học, đảm bảo mọi tài sản đ- ọc sử dụng một cách hiệu quả.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CP ỨNG DỤNG PHÁT TRIỂN KHÍ NĂNG VIỆT NAM

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng VN từ khi thành lập đến nay đã trải qua bao thăng trầm, song với nỗ lực của bản thân cũng như sự cố gắng của cán bộ công nhân viên trong công ty đã giúp cho công ty đứng vững và không ngừng phát triển. Công ty đã khẳng định vị trí của mình trên thị trường bằng các sản phẩm có chất lượng cao, mẫu mã đẹp, phong phú về chủng loại. Sự nhạy bén, linh hoạt và đầy kinh nghiệm trong công tác quản lý kinh tế của giám đốc đã giúp công ty từng bước hòa nhập với nhịp điệu phát triển kinh tế chung của đất nước. Đặc biệt trong những năm gần đây, công ty luôn chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, luôn hoàn thành và vượt mức các kế hoạch đề ra và không ngừng nâng cao đời sống của cán bộ công nhân viên.

Cùng với sự phát triển đó công ty đã từng bước xây dựng thương hiệu, hình ảnh, logo, cơ sở vật chất góp phần hoàn thành mục tiêu kinh doanh và phát triển lâu dài.

Trải qua năm năm với rất nhiều khó khăn, giờ đây công ty đã có một chỗ đứng khá vững chắc trên thị trường, có uy tín cũng như chất lượng với bạn hàng và đã có thương hiệu kinh doanh, quan hệ tốt với nhiều bạn hàng lớn trong cả nước.

Tuy nhiên công ty cũng gặp rất nhiều khó khăn, hạn chế trong quá trình hoạt động kinh doanh đó là: Cũng như hầu hết các công ty khác, một trong những khó khăn nhất đó là thiếu vốn. Thiếu vốn sẽ dẫn đến khó khăn trong việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Đặc biệt trong thời điểm hiện nay, khi Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO, tính cạnh tranh của hàng hóa ngày càng cao, khủng hoảng của nền kinh tế thế giới đang xuống thời kỳ suy thoái vì thế đòi hỏi các doanh

nghiệp trong nước nói chung và công ty CP ứng dụng phát triển khí năng VN nói riêng phải không ngừng nỗ lực hết mình để có thể đứng vững và phát triển được. Một trong những yếu tố hết sức quan trọng để có thể làm được điều này là phải có vốn. Tuy nhiên, trong thời điểm hiện nay thì vốn không hẳn là vấn đề quan trọng, vay được vốn rồi nhưng không kích thích được cầu tiêu dùng thì cũng không là gì.

Tuy trong những năm qua thị trường điện lạnh và vận tải chưa thực sự sôi động, nhiều lúc công ty gặp khó khăn nhưng công ty vẫn đứng vững và tồn tại, từ đó cho thấy khả năng phát triển hơn nữa của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam.

- Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam hoạt động theo luật Doanh nghiệp và các quy định hiện hành khác của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, được thành lập theo quyết định số 203002064 ngày 21/10/2006 của Sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng.
- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN ỨNG DỤNG PHÁT TRIỂN KHÍ NĂNG VIỆT NAM**
- Tên giao dịch quốc tế: VIET NAM APPLICATION DEVELOPMENT AIR ENNERGY JOINT STOCK COMPANY.
- Trụ sở chính : Số 106C Lương Khánh Thiện – Ngô Quyền – Hải Phòng
- Website : <http://www.khinang.com.vn>
- Hotline :
- Điện thoại/fax:0316.265.456
- Email: khinangvietnam@gmail.com

2.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

2.2.1. Chức năng của công ty

Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam là công ty chuyên kinh doanh, phân phối, cung cấp các sản phẩm về bình nóng lạnh, điều hòa hiện đại nhất, chất lượng tốt nhất để phục vụ đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, từ

đó nhập càng nhiều sản phẩm tốt nhất phục vụ đời sống, đưa doanh thu của công ty ngày càng cao, giúp tăng ngân sách Nhà nước ngày càng giàu mạnh và vươn xa hơn nữa.

2.2.2. Nhiệm vụ của công ty

Công ty có các nhiệm vụ sau:

+ Quản lý sử dụng vốn kinh doanh và cơ sở vật chất theo đúng chế độ chính sách nhằm đạt được lợi nhuận tối đa và hiệu quả kinh tế - xã hội cao nhất.

Chấp hành đủ các chính sách, chế độ pháp luật của Nhà nước và các quy định của địa phương và của ngành.

+ Thực hiện đầy đủ các cam kết hợp đồng với các chủ thể kinh tế khác.

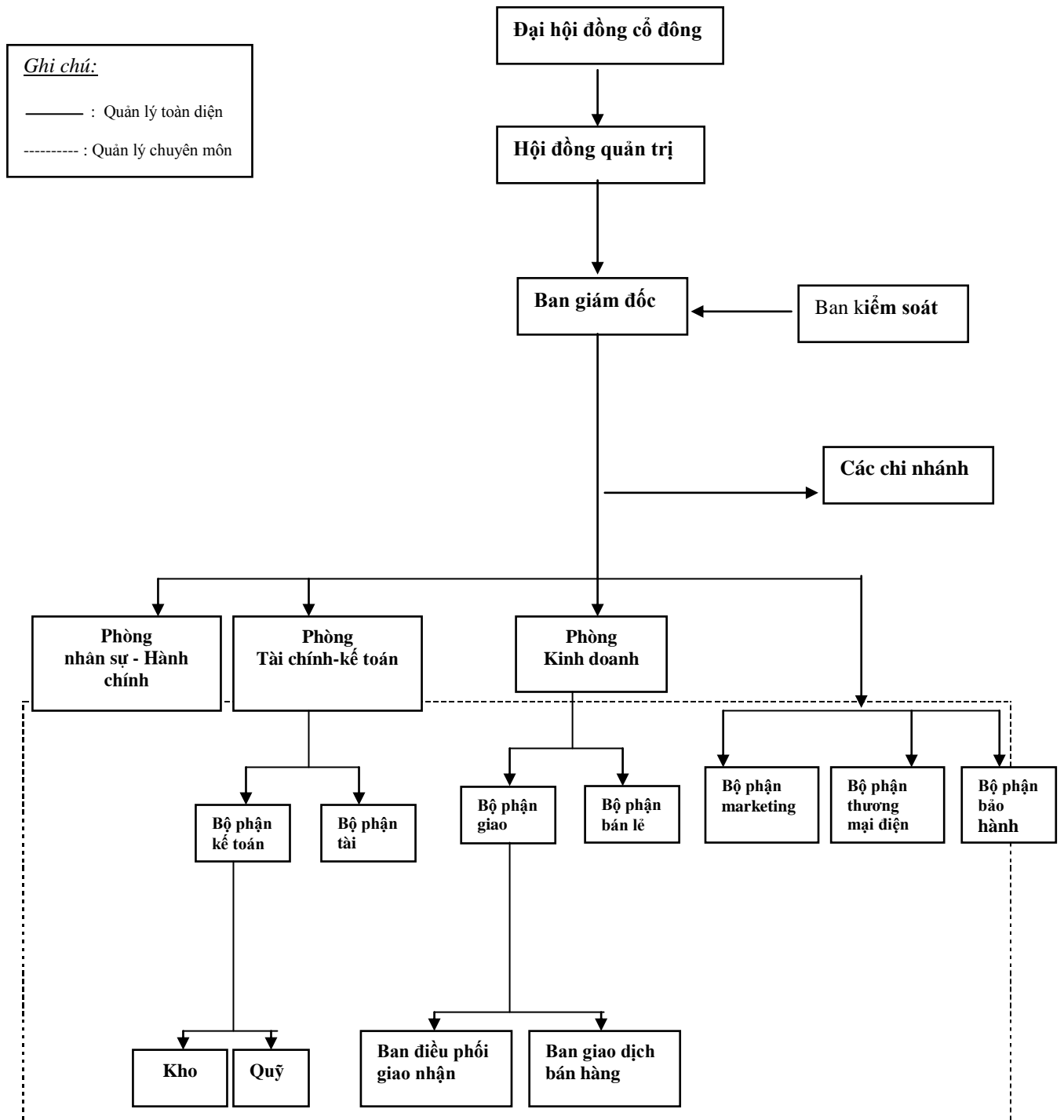
+ Quản lý đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty theo chế độ và chính sách của Nhà nước, đồng thời cũng chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBCNV, bồi dưỡng nâng cao trình độ văn hóa và chuyên môn cho họ.

Hiện nay, công ty đã tổ chức bộ máy quản lý tương đối gọn nhẹ và hoạt động có hiệu quả, đảm bảo sự chỉ đạo trực tiếp từ trên xuống dưới của giám đốc công ty cũng như sự hoạt động của các phòng ban bổ sung cho nhau nhằm nâng cao hiệu quả trong việc quản lý, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh trong đơn vị.

2.1.3 Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Công ty với mục đích xây dựng cơ cấu tổ chức quản lý hiệu quả các hoạt động liên quan tại các phòng, ban trong công ty, giúp các phòng ban thực hiện tốt quyền và trách nhiệm của mình, đồng thời tiếp tục cải tiến nhằm duy trì tính hợp lý và tính hiệu quả của tổ chức, đảm bảo sản phẩm luôn đạt tiêu chuẩn và đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Vì vậy, công ty có sơ đồ cơ cấu tổ chức theo kiểu trực tuyến chức năng.

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty



(Nguồn: Phòng nhân sự - hành chính năm 2009)

Đây là một loại hình quản lý đ-ợc tổ chức theo cơ cấu trực tuyến chức năng kết hợp giữa sự chỉ huy trực tiếp của các cấp lãnh đạo hành chính trong doanh nghiệp và sự chỉ đạo nghiệp vụ của các nhân viên chức năng các cấp.

Bộ máy quản lý của doanh nghiệp gồm những bộ phận sau:

Hội đồng quản trị: là cơ quan quản trị cao nhất của doanh nghiệp giữa hai kỳ đại hội cổ đông.

Ban kiểm soát: là tổ chức thay mặt các cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh quản trị và điều hành Công ty. Ban kiểm soát chỉ chịu trách nhiệm trước Đại hội cổ đông về mọi hoạt động cổ đông của mình.

Ban giám đốc: gồm giám đốc và các phó giám đốc giúp việc cho giám đốc.

Giám đốc công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và đại diện pháp nhân của công ty trong mọi hoạt động giao dịch.

- Lập và phê duyệt chính sách chất lượng.
- Phê duyệt mục tiêu, chỉ tiêu chất lượng.
- Tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh và chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của công ty.
- Là người đại diện hợp pháp cao nhất của công ty trong mọi lĩnh vực giao dịch và là người thay mặt công ty ký kết hợp đồng kinh tế với khách hàng.
- Quyết định bổ nhiệm khen thưởng, kỷ luật trưởng phòng – phó ban.
- Phó giám đốc đơn vị và CBCNV trong Công ty.
- Là người quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, báo cáo các cơ quan có thẩm quyền về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty theo biểu mẫu và chế độ báo cáo quy định.
- Thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và các khoản nộp khác theo quy định của pháp luật.

Phó giám đốc:

- Trực tiếp điều hành phòng kinh doanh, kỹ thuật công ty.
- Trực tiếp phụ trách kỹ thuật, nghiên cứu phát triển mẫu mã, chất lượng sản phẩm.
- Nghiên cứu thị trường, có phương án tổ chức kinh doanh có hiệu quả nhất.

- Phê duyệt, kiểm tra các tài liệu về chất lượng sản phẩm. Chịu trách nhiệm trước công ty về chất lượng sản phẩm.
- Phụ trách việc triển khai, điều hành hệ thống quản lý chất lượng.
- Báo cáo giám đốc về công tác kinh doanh của công ty.
- Báo cáo giám đốc công tác sản xuất, kỹ thuật, chất lượng sản phẩm.
- Thay thế giám đốc công ty điều hành toàn bộ hoạt động của công ty khi được Giám đốc ủy quyền bằng văn bản.
- Trực tiếp phụ trách khối kinh doanh, nghiên cứu phát triển thị trường.
- Thừa ủy quyền của Giám đốc ký các tờ giao dịch với các tổ chức kinh tế khác.

Phòng kinh doanh :

Do công ty chưa có phòng Marketing hoạt động độc lập nên công tác Marketing trong doanh nghiệp chủ yếu do trưởng phòng kinh doanh và lãnh đạo công ty đảm nhận, cụ thể như sau:

1. Trưởng phòng kinh doanh:

- Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh tháng, tuần và ngày của phòng.
- Tổng kết đánh giá những kết quả sản xuất kinh doanh đã thực hiện được hàng tháng, hàng năm.
- Thực hiện công tác Marketing, chào giá, và ký các hợp đồng khi được ủy quyền.
- Theo dõi thị trường và chỉ đạo thực hiện các hợp đồng đã ký thuộc phòng kinh doanh.
- nắm chắc mục tiêu, chính sách chất lượng và cam kết của Ban lãnh đạo công ty, hướng dẫn nhân viên dưới quyền thấu hiểu và thực hiện tại mọi vị trí.

2. Nhân viên kinh doanh:

Trực tiếp tìm kiếm khách hàng hoặc báo cho lãnh đạo công ty các địa điểm mà công ty có thể hợp tác làm đại lý tiêu thụ và phân phối.

- Soạn thảo các bản chào giá và các hợp đồng phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, sau đó trình lên ban lãnh đạo công ty ký duyệt trước khi ban hành.

- Theo dõi tập hợp các ý kiến phản ánh của khách hàng về các sản phẩm không phù hợp, báo cáo kịp thời cho trưởng phòng để có biện pháp khắc phục.

Phòng kế toán-tổ chức:

Phòng kế toán-tổ chức, trực tiếp dưới sự lãnh đạo của giám đốc, có chức năng tổ chức, thực hiện ghi chép, xử lý và cung cấp các số liệu về tình hình tài chính, kế toán công ty, thực hiện phân tích hoạt động kinh tế theo yêu cầu của ban giám đốc. Là phòng tham mưu, giúp việc cho giám đốc. Quản lý và tổ chức thực hiện công tác quản lý vốn và tài sản, hạch toán sản xuất kinh doanh

- Tổ chức thực hiện công tác kiểm toán, tổng hợp, xử lý và cung cấp kịp thời, đầy đủ, chính xác thông tin tài chính, kinh tế cho ban lãnh đạo công ty.

- Tổng hợp, phân tích, đánh giá kết quả hoạt động tổ chức của công ty

- Mặt khác phòng tài chính kế toán còn kết hợp với các phòng chức năng khác nhằm giám sát quá trình sản xuất kinh doanh đảm bảo nhu cầu về vốn cho sản xuất, thực hiện việc tính toán chính xác cho việc sản xuất kinh doanh và phân phối lợi nhuận theo quy định của nhà nước.

Phòng kế toán tài vụ: thực hiện nhiệm vụ hạch toán, tham m- u, giúp việc cho Giám đốc để thực hiện nghiêm túc các quy định về kế toán- tài chính hiện hành; phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh; lập kế hoạch về vốn và tạo vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng kế hoạch đề ra.

Các đại lý và các cửa hàng: tổ chức sản xuất và bán hàng theo kế hoạch đã đề ra, khai thác có hiệu quả cơ sở vật chất kỹ thuật hiện có, nguồn nhân lực đ- ợc giao để sản xuất kinh doanh theo đúng tiến độ mà doanh nghiệp đặt ra.

2.3. Giới thiệu sản phẩm

Công ty CP Ứng Dụng Phát Triển Khí Năng Việt Nam với lĩnh vực kinh doanh chính của mình là kinh doanh thiết bị điều hòa nhiệt độ, bình nóng lạnh năng lượng không khí, năng lượng mặt trời và máy vi tính, cùng các sản phẩm điện lạnh... để có thể được sự tín nhiệm của người tiêu dùng, các sản phẩm của công ty đều có chất lượng cao và kiểu dáng đẹp, giá thành hợp lý.

Các sản phẩm của công ty bao gồm:

- Điều hòa
- Bình nước nóng năng lượng không khí
- Bình nước nóng năng lượng mặt trời
- Các loại quạt
- Lò sưởi

Quy trình bán hàng của sản phẩm bao gồm các bước cơ bản sau:

Bước 1: Nhập hàng hóa từ nhà phân phối chính hãng của các sản phẩm về kho.

Bước 2: Lắp ráp hoàn chỉnh sản phẩm và chạy thử

Bước 3: Bán cho các đại lý cấp 1, đại lý cấp 2 và khách hàng tiêu dùng

Bước 4: Lấy ý kiến phản hồi của khách hàng và tiến hành dịch vụ bảo hành

Một số sản phẩm của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam:

1. Hệ thống nước nóng năng lượng không khí gia dụng kiểu chia rời





2. Hệ thống năng lượng không khí + năng lượng mặt trời



3. Hệ thống máy nhất thể dùng trong thương nghiệp :



T2	Standard Duct Stable Airflow	
T3	Low Static Pressure Duct Slim body, Low Noise	
DL	Ceiling & Floor Type Horizontal and Vertical Air Flow	
Q	Four-way Cassette Type Elegant Appearance	
G	Wall-mounted Type Exquisite Design	

2009 Thiết bị đốt nóng nước bơm nhiệt

Thiết bị đốt nóng nước bơm nhiệt điều hòa không khí

Split Cycle-heating Aircon Type

Loại điều hòa không khí đốt nóng chu kỳ phân tách



Digital Scroll Direct-heating Aircon Type

Loại điều hòa không khí đốt nóng trực tiếp xoáy ốc kỹ thuật số



2.4. Quản trị Marketing của công ty

2.4.1. Thị trường, khách hàng

❖ Thị trường:

Thị trường luôn thay đổi và doanh nghiệp luôn phải theo sát những thay đổi đó để có thể đưa ra những chiến lược, chiến thuật nhanh nhạy và phù hợp. Phân tích thị trường là một trong những lí do đầu tiên và quan trọng nhất để có thể lập lên một kế hoạch kinh doanh. Bất luận việc doanh nghiệp của bạn mới bắt đầu hoạt động kinh doanh hay đang xem xét hoạt động kinh doanh hiện tại, thì cũng cần phải phân tích về thị trường mới, ít nhất 1 lần/năm.

Thị trường mà công ty tìm kiếm là thị trường tiềm năng, bên cạnh việc khai thác tốt thị trường hiện tại. Bởi vì thị trường mục tiêu của doanh nghiệp bất kì lớn hơn nhiều so với những khách hàng mà doanh nghiệp đã tiếp cận được. Đó là những khách hàng mà một ngày nào đó chúng ta có thể tiếp cận hoặc một ngày nào đó họ tự đến với chúng ta. Quy luật 80/20 đã chỉ ra rằng: 20% khách hàng quen thuộc tạo cho doanh nghiệp tới 80% doanh thu, trong khi 20% khách hàng tiềm năng chỉ mang lại cho doanh nghiệp 20% doanh thu. Do vậy tận dụng khai thác tốt thị trường, dịch vụ khách hàng chu đáo là một trong những tiêu chí để có được 20% khách hàng thường xuyên.

Mới ra đời công ty đã gặp không ít khó khăn như thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm, cạnh tranh trong môi trường khốc liệt....trong đó có vấn đề tìm kiếm thị trường. Hơn 3 năm qua, công ty đã cố gắng phân đầu mua sắm thêm các thiết bị máy móc, đào tạo và tuyển dụng nhân viên có tay nghề kỹ thuật cao, từ đó công ty đã tồn tại, phát triển và khẳng định được vị trí của mình, điều đó được thể hiện qua việc kinh doanh của công ty bằng những con số của doanh thu, tiếp tục gia tăng thị phần của mình

Nền kinh tế Việt Nam trong một vài năm trở lại đây được biết đến như một điểm sáng về sự phát triển bền vững. Từ vị thế của một nước nằm trong top những nước nghèo nhất thế giới, Việt Nam đã vươn mình, vượt lên thành một trong những nước có tốc độ tăng trưởng cao nhất trên thế giới và đang dần

khẳng định vị thế của mình trên trường quốc tế. Năm 2006, là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO, năm 2007 là thành viên không thường trực của hội đồng bảo an liên hiệp quốc. Điều này đã mở ra một trang mới trong sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước. Quá trình hội nhập đang đặt ra rất nhiều thách thức cho các doanh nghiệp trong nước, nhưng cũng mở ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp.

Hội nhập là hàng hóa của nước ta và các nước bạn trên thế giới có sự giao lưu, buôn bán xuyên qua biên giới lãnh thổ của nhau. Đứng trước vận hội này, công ty Khí Năng cũng đang đứng trước dự án đầu tư mở rộng vào ngành vận tải. Đây là dịch vụ rất phát triển trong tương lai, vì thế phải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng, mở thêm nhiều chi nhánh, đại lý của mình trên khắp mọi miền đất nước, tìm thêm được nhiều bạn hàng mới với những hợp đồng có giá trị.

❖ Khách hàng:

Khách hàng của công ty chủ yếu là những người có thu nhập cao. Các sản phẩm của công ty đều là những sản phẩm độc quyền, có chất lượng tốt, hiện đại nhất hiện nay nhằm hướng đến những hộ gia đình có điều kiện. Sản phẩm được đánh giá là chất lượng tốt, an toàn, tiết kiệm điện năng và không gây ô nhiễm môi trường....

+ Khách hàng chủ yếu của công ty là khách hàng tại thị trường Hải Phòng. Công ty luôn có dịch vụ chăm sóc khách hàng sau khi chào hàng và bán hàng. Đảm bảo giữ được khách hàng tại Hải Phòng và thu hút các khách hàng ở các vùng lân cận.

+ Khách hàng tại các tỉnh khác. Công ty sử dụng các đại lý làm kênh phân phối sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Ngoài ra công ty thường xuyên đưa ra các dịch vụ sau bán hàng như chương trình khuyến mại, giảm giá, tặng quà cho những khách hàng. Tư vấn sản phẩm, liên hệ với khách hàng đều do nhân viên công ty dùng các phương thức gọi điện, gửi mail, truyền đạt, tư vấn những vấn đề liên quan đến sản phẩm cho khách hàng.

2.4.2. Chiến lược Marketing tại công ty

Hiện tại Công ty đã áp dụng chiến lược Marketing mix gồm: Chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược về phân phối sản phẩm, chiến lược xúc tiến bán hàng.

❖ Chiến lược sản phẩm

Là một công ty kinh doanh các sản phẩm và máy vi tính, do vậy hầu hết các sản phẩm của Đông Á đều là hàng nhập khẩu với nhiều chủng loại của rất nhiều hãng sản xuất tầm cỡ trên thế giới như : Tosiba, Mitshumitsi, Samsung, Midea... Mỗi sản phẩm đều có cái hồn riêng, chức năng công dụng riêng, mặc dù quy trình công nghệ sản xuất cũng tương đương nhau.

Chất lượng luôn đồng hành cùng uy tín, điều này đã tạo cho Đông Á một thương hiệu làm cho các bạn hàng tin tưởng và người tiêu dùng tin dùng. Trong tương lai công ty sẽ giữ vững những gì mình đã làm được và từng bước phát huy hơn nữa để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao trong xã hội, đồng thời hướng tới việc mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh.

❖ Chiến lược giá

Doanh nghiệp muốn đứng vững được, muốn tiến lên được để hòa nhập vào lộ trình WTO của thế giới thì phải xây dựng thương hiệu ngày càng mạnh và bền vững. Chính vì vậy trong kinh doanh công ty luôn rạch ròi, công bố rõ nguồn gốc xuất xứ, giá cả của từng loại sản phẩm để phù hợp với mọi người tiêu dùng. Hiện tại giá cả của sản phẩm vẫn tương đối cao, nhưng điều đó là hoàn toàn phù hợp với chất lượng của sản phẩm.

Hiện nay sản phẩm công ty chủ yếu là bán trực tiếp đến tay người tiêu dùng, công ty...nhưng sản phẩm vẫn chưa thực sự phát triển vì giá cả chưa thực sự phù hợp với đa số người tiêu dùng. Giá cả của mặt hàng công ty về cơ bản là không cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh cùng ngành, nhưng vẫn là cao so với thu nhập người dân, nên số lượng người tiêu dùng hàng của công ty vẫn còn giới hạn. Để mở rộng thị trường thì vấn đề giá cả là một vấn đề tương đối quan trọng, có chính sách tốt về giá sẽ thúc đẩy việc bán hàng, tiêu thụ sản phẩm.

Công ty đã thực hiện nhiều đợt khuyến mại giảm giá từ 5%- 10% trong các ngày lễ trong năm, giảm phần trăm, chiết khấu cho những khách hàng thường xuyên, ngoài ra đối với sản phẩm đã qua dùng rồi thì công ty sẽ giảm từ 20% - 70% giá cả của sản phẩm và tùy theo tuổi thọ của sản phẩm để tránh tình trạng tồn đọng sản phẩm.

❖ Chiến lược phân phối sản phẩm

Hiện nay công ty Khí Năng cung cấp hàng hóa cho một số cửa hàng trên các địa bàn lân cận như : Hải Phòng, Hà Nội, Bắc Ninh, Quảng Ninh....Họ chính là đại lý cho công ty, trực tiếp tham gia vào việc đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng, đồng thời tham gia vào quá trình tìm kiếm thêm khách hàng mới cho công ty tại những địa phương đó.

❖ Chiến lược xúc tiến bán hàng

Sau 3 năm kể từ ngày thành lập, công ty đã vượt khó đi lên, nhất là trong cuộc cạnh tranh khốc liệt và gay gắt để tồn tại và phát triển, công ty đã không ngừng quảng bá thương hiệu của mình trên các panô, áp phích, tờ rơi, logo, slogan....Các hoạt động xúc tiến thương mại để tiêu thụ sản phẩm không chỉ do ban giám đốc công ty đảm nhiệm, mà được truyền đạt đến từng nhân viên trong công ty, tất cả tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty đều phải có thái độ tích cực, nghiêm túc trong việc tìm kiếm khách hàng và chăm sóc khách hàng chu đáo.

Vào các dịp lễ tết trong năm, công ty cũng có chương trình khuyến mại để thúc đẩy việc tiêu thụ, hạn chế sản phẩm tồn kho.

Luôn quan hệ tốt với bạn hàng, giao đúng hạn giữ uy tín với khách hàng, đảm bảo chất lượng sản phẩm..., tất cả những điều trên tạo ra một Khí Năng được khách hàng tin dùng

2.5. Quản trị nhân sự của công ty

Để thống nhất quản lý trong công ty, Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam đã đưa ra những nội dung về tuyển dụng lao động, sử dụng và quản lý lao động, thời gian làm việc, thời gian nghỉ ngơi, phương pháp trả

lương, thưởng trong Công ty. Tuy nhiên việc áp dụng quy định đó chưa được chặt chẽ và đồng nhất đối với toàn bộ cán bộ công nhân viên trong công ty.

2.5.1. Tình hình sử dụng lao động tại Công ty

Khí Năng là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực điện lạnh là chủ yếu, vì thế mà đặc điểm lao động cũng có sự khác biệt cơ bản so với những ngành khác, hầu hết những công việc mang tính kỹ thuật nhiều hơn, đòi hỏi về sức khỏe và sự dẻo dai. Vì thế mà số lượng lao động nam chiếm một phần khá cao trong cơ cấu lao động của công ty. Từ những đặc điểm đó mà công ty đã đưa ra kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và sử dụng lao động một cách cụ thể, với cơ cấu lao động như sau:

Bảng 5: Thống kê lao động trong công ty

STT	Tên đơn vị	Số lao động	Trình độ		
			Trên ĐH)	Đại học	Cao đẳng
1	Phòng tổ chức hành chính	3	1	1	1
2	Phòng kỹ thuật	4	0	2	2
3	Phòng kinh doanh	5	0	3	2
	Cửa hàng	1	0	1	0
	Thị trường	4	0	2	2
4	Phòng sản xuất	0		0	0
5	Phòng tài chính kế toán	3	0	2	1
Tổng		15	1	8	6

(Nguồn: Phòng hành chính - kế toán (31/03/2010))

Trong đó:

➤ Theo giới tính: Nam có 12 người, chiếm 80%

Nữ có 3 người, chiếm 20%

➤ Theo độ tuổi: Từ 20-30 tuổi là 11 người, chiếm 73%

Từ 30-40 tuổi là 4 người, chiếm 27%

-Theo tính chất: Gián tiếp có 11 người, chiếm 73%

Trực tiếp có 4 người, chiếm 27%

Lực lượng lao động trong công ty được chia làm hai khối, gián tiếp và trực tiếp. Khối lao động gián tiếp bao gồm các phòng ban: Phòng Tài chính- kế toán, Phòng kinh doanh, phòng tổ chức hành chính, phòng kỹ thuật.

Việc quản lý khối lao động này được thực hiện theo giờ hành chính (8h/ngày), nhưng vì là công ty thương mại nên lực lượng lao động này làm cả ngày thứ 7 và chủ nhật.

Đối với nhân viên làm tại công ty như sau: Buổi sáng làm việc từ 8h đến 11h30. Buổi chiều từ 14h đến 17h30

Khối lao động trực tiếp đó là thợ sửa chữa, lái xe, công nhân bốc xếp....

2.5.2. Phương pháp trả lương, thưởng trong doanh nghiệp

Tiền lương là một bộ phận rất quan trọng trong hoạt động quản lý, đặc biệt là hoạt động quản lý nguồn nhân lực và xây dựng một chế độ lương bổng hợp lý, đồng thời phải tạo tính cạnh tranh nhằm khuyến khích người lao động. Do đó để tiền lương thực sự đóng vai trò đòn bẩy, khuyến khích người lao động hăng say lao động sản xuất, giữ chân được những nhân viên giỏi và có kinh nghiệm, gắn tiền lương với năng suất, chất lượng hiệu quả của từng bộ phận và cá nhân người lao động. Căn cứ vào tình hình kinh doanh thực tế của công ty, sau một thời gian nghiên cứu chế độ chính sách hiện hành của nhà nước, công ty đã xây dựng quy chế trả lương đảm bảo các yêu cầu sau:

+ Phân phối tiền lương công bằng cho người lao động dựa trên cơ sở hao phí lao động thực tế làm ra sản phẩm.

+ Khuyến khích những người lao động tích cực, có ý thức trách nhiệm trong công việc, tinh thần chấp hành kỷ luật lao động tốt, có nhiều đóng góp cho sự phát triển công ty.

+ Đảm bảo thanh toán tiền lương cho người lao động không thấp hơn mức lương cơ bản theo ngày công lao động thực tế đã được ký kết trong hợp đồng lao động.

❖ Tiền lương trả cho khối lao động gián tiếp

Thanh toán tiền lương cho khối lao động gián tiếp là hình thức trả lương cho người lao động theo khối lượng và chất lượng công việc phải hoàn thành, gồm các đối tượng sau:

+ Lương các trưởng phòng

+ Lương nhân viên gồm: Nhân viên trực tiếp và gián tiếp gồm 2 loại sau:

Loại 1: Là cán bộ nghiệp vụ đang đảm nhận công việc có độ phức tạp cao, khi thực hiện đòi hỏi phải vận dụng các kiến thức tổng hợp về tổ chức, nghiệp vụ và phối hợp lao động.

Loại 2: Là nhân viên nghiệp vụ đang đảm nhận những công việc quản lý, điều hành một nhiệm vụ độc lập, tổ chức thực hiện phần việc thuộc lĩnh vực kế toán.

Công thức tính:

$$T_i = \frac{K_i \times H_i}{26} \times N_i$$

Trong đó:

T_i: Tiền lương thực lĩnh trong tháng của lao động i

K_i: Hệ số năng suất của lao động i

N_i: Số ngày công thực tế của lao động i trong tháng

H_i: Mức lương sản phẩm theo quy định mà người đó được xếp.

Ngoài mức lương cố định hàng tháng ra người lao động còn có thể được lĩnh thêm một khoản thưởng nữa. Ví dụ: đi làm đủ số ngày công trong tháng sẽ được nhận thêm 1 khoản 300 nghìn đồng, có những đóng góp, ý tưởng xây dựng công ty lý tưởng sẽ được thưởng theo tùy mức độ... Trong bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều có chế độ đãi ngộ này cho người lao động, để người lao động cố gắng hơn nữa nhằm tăng thu nhập nếu trong tháng công ty đạt đủ con số doanh thu đề ra hay người lao động làm vượt chỉ tiêu mà công ty đề ra. Ngược lại sẽ có hình thức phạt, kỷ luật đối với những người làm sai quy chế của công ty. Ví dụ:

không mặc đồng phục phạt 50 ngàn đồng/1 lần vi phạm. Không đeo thẻ phạt 30 ngàn đồng/ 1 lần vi phạm. Nghỉ làm không có lý do chính đáng phạt 100 ngàn đồng/ 1 lần vi phạm...

❖ Tiền lương trả cho khối lao động trực tiếp

Thanh toán tiền lương cho khối lao động trực tiếp là hình thức trả lương cho người lao động căn cứ vào số lượng và chất lượng sản phẩm mà họ làm ra, bao gồm: thợ sửa chữa, công nhân lái xe

Công thức tính:

$$L = L_{sf} + L_{tg} + L_t$$

Trong đó:

L: Tổng tiền lương của người lao động trực tiếp trong tháng

L_{sf}: Tiền lương SP tính theo sản lượng từng loại công việc thực hiện.

$$L_{sf} = S \times Đg \times K1 \times K2 \times K3$$

+ S: Sản lượng trong tháng

Đg: Đơn giá tiền lương

L_{tg}: Tiền lương theo thời gian (tính theo ngày công làm việc của công nhân viên)

L_t: Tiền thưởng theo từng loại sản phẩm, chỉ thưởng cho người lao động đạt thành tích loại A trong tháng, mức này do ban giám đốc quyết định.

2.6. Phân tích, đánh giá tình hình tài chính tại công ty cổ phần ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam.

2.6.1. Phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam qua Bảng cân đối kế toán.

2.6.2. Phân tích qua bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều ngang

Bảng 6: Bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều ngang

Đơn vị tính: đồng

TÀI SẢN	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2008 SO VỚI NĂM 2007		NĂM 2009 SO VỚI NĂM 2008	
				SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
A.TSLĐ VÀ ĐTNH	135.190.926	188.758.216	260.659.275	53.567.290	39,6%	71.901.059	38,1%
I. Tiền	38.059.979	52.925.338	79.099.738	14.865.359	39,1%		
II. Đầu t- tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu	25.000.000	40.398.400	30.000.000	15.398.400	61,6%	-10.398.400	-25,7%
IV. Hàng tồn kho	42.859.476	56.611.038	94.414.813	13.751.562	32,1%	37.803.775	66,8%
V. TSLĐ khác	29.271.471	38.823.440	57.144.724	9.551.969	32,6%	18.321.284	47,2%
VI. Chi sự nghiệp	-	-	-	-	-	-	-
B.TSCĐ VÀ ĐTDH	77.563.598	99.905.332	118.296.237	22.341.734	28,8%	18.390.905	18,4%
I. TSCĐ	77.563.598	99.905.332	118.296.237	22.341.734	28,8%	18.390.905	18,4%
II. Các khoản đầu t- tài chính dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	212.754.524	288.663.548	378.955.512	75.909.024	35,7%	90.291.964	31,3%
NGUỒN VỐN							
A. NỢ PHẢI TRẢ	78.987.628	82.679.792	98.156.858	3.692.164	4,7%	15.477.066	18,7%
I. Nợ ngắn hạn	8.987.628	12.679.792	28.156.525	3.692.164	41%	15.476.733	122%
II. Nợ dài hạn	70.000.000	70.000.000	70.000.000	0	0%	0	0%
III. Nợ khác	-	-	-	-	-	-	-
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	133.766.896	205.983.756	280.798.654	72.216.860	54%	74.814.898	36,3%
I. Vốn chủ sở hữu	133.766.896	205.983.756	280.798.654	72.216.860	54%	74.814.898	36,3%
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	-	-	-	-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	212.754.524	288.663.548	378.955.512	75.909.024	35,7%	90.291.964	31,3%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán trong 3 năm 2007, 2008, 2009 của Công ty khí năng)

Qua bảng phân tích cân đối kế toán trên ta thấy giá trị tổng tài sản của Công ty Khí năng tăng cụ thể là: năm 2008 tăng 35,7% so với năm 2007 (t-ong đ-ong với 75.909.024 đồng), năm 2009 tăng 31,3% so với năm 2008 (t-ong đ-ong với 90.291.964đồng).

Một là, phân tài sản:

Về TSLĐ và ĐTNH:

Năm 2008 so với năm 2007, TSLĐ và ĐTNH tăng 39,6% ứng với 53.567.290 đồng. Trong đó:

Tiền tăng 39,1% t-ong ứng với số tiền 14.865.359 đồng. TSLĐ và ĐTNH tăng lên còn do l-ong tiền mặt tồn quỹ tăng 14.865.359 đồng (39,1%). Chủ yếu là do công ty tiến hành vay ngắn hạn và vay dài hạn để đảm bảo thanh toán cho ng-ời cung ứng khi giá sản phẩm tăng mạnh và chi phí cho việc phát triển thêm các đại lý khu vực nội thành.

Các khoản phải thu cũng tăng khá cao 15.398.400 đồng (61,6%). Điều đó chứng tỏ Công ty ch- a làm tốt công tác thu hồi công nợ. Trên thực tế kiểm tra cho thấy các khoản phải thu này chủ yếu từ các khách hàng đơn lẻ và một số các công trình nhỏ do hai bên ch- a thực hiện tốt trách nhiệm trong hợp đồng nên khách hàng chậm thanh toán.tuy nhiên b-óc sang năm 2008 và 2009 thì khoản phải thu giảm một cách đáng kể: -25,7% (t-ong đ-ong -10.398.400 đồng), điều đó là dấu hiệu đáng mừng cho thấy công ty đã làm tốt công tác thu hồi công nợ.

Hàng tồn kho tăng 32,1% t-ong ứng với 13.751.562 đồng do giá một số mặt hàng tăng cao nên khả năng tiêu thụ sản phẩm chậm lại. Mặt khác, các sản phẩm của công ty là những mặt hàng điện tử, điện lạnh nên những lúc thời kỳ chuyển giao mùa th- ờng là l-ong tiêu thụ rất chậm.

Về TSCĐ và ĐTDH:

Tài sản dài hạn của công ty chủ yếu là tài sản cố định : máy tính, máy tính tiền tự động, các sản phẩm lắp đặt tr- ng bày...nếu nh- tài sản ngắn hạn của công ty năm 2007,2008,2009 tăng lên thì TSDH của những năm này có tăng nh- ng

không đáng kể : năm 2008 so với năm 2007 tăng 28,8% (t-ong đ-ong 22.341.734 đồng). Năm 2009 so với năm 2008 tăng 18,4% : (t-ong đ-ong 18.390.905 đồng). Thực tế chứng minh cho thấy Công ty đang thực hiện chính sách giảm dần đầu t- vào tài sản dài hạn, cắt bỏ những chi phí không cần thiết để có vốn nhập thêm hàng về bán.

Hai là, phân nguồn vốn:

Về nợ phải trả:

Theo số liệu Bảng cân đối kế toán, nợ phải trả của Công ty năm 2008 tăng 4,7% so với năm 2007 t-ong ứng với 3.692.164 đồng. Mặc dù năm 2009 tăng 18,7% so với năm 2008 t-ong ứng 15.477.066 đồng nh- ng tỷ lệ tăng của các khoản nợ vẫn thấp hơn nhiều so với tỷ lệ gia tăng nguồn vốn. Các khoản nợ của công ty tăng lên chủ yếu là do nợ ngắn hạn tăng và tăng đúng bằng số tiền là 3.692.164 đồng t-ong ứng với 41%

Về nguồn vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu của các năm tăng lên đáng kể. Nếu nh- năm 2007 nguồn vốn chủ sở hữu của công ty là : 133.766.896 đồng và năm 2008 là 205.983.756 đồng thì năm 2009 nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tăng lên là 280.798.654 đồng (2008 tăng 72.216.860 đồng so với năm 2007 và tăng 74.814.898 đồng so với năm 2008 - t-ong ứng với tỷ lệ 54%). Theo nh- số liệu trên báo cáo tài chính ta thấy vốn chủ sở hữu tăng, điều đó là do lợi nhuận dũ lại không chia của các năm tr-ớc. Mặt khác, việc tăng nguồn vốn chủ sở hữu cho thấy khả năng độc lập về tài chính của công ty có xu h- óng tăng.

2.6.3. Phân tích qua bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều dọc

Bảng 7: Bảng phân tích cân đối kế toán theo chiều dọc

Đơn vị tính : đồng

TÀI SẢN	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	THEO QUY MÔ CHUNG (%)		
				NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009
A.TSLĐ VÀ ĐTNH	135.190.926	188.758.216	260.659.275	63,6%	65,4%	68,8%
I. Tiền	38.059.979	52.925.338	79.099.738	17,9%	18,33%	20,9%
II. Đầu t- tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu	25.000.000	40.398.400	30.000.000	11,8%	14%	7,9%
IV. Hàng tồn kho	42.859.476	56.611.038	94.414.813	20,1%	19,6%	24,9%
V. TSLĐ khác	29.271.471	38.823.440	57.144.724	13,8%	13,4%	15,1%
VI. Chi sự nghiệp	-	-	-	-	-	-
B.TSCĐ VÀ ĐTDH	77.563.598	99.905.332	118.296.237	36,4%	34,6%	31,2%
I. TSCĐ	77.563.598	99.905.332	118.296.237	36,4%	34,6%	31,2%
II.Các khoản đầu t- tài chính dài hạn	-	-	-	-	-	-
TỔNG TÀI SẢN	212.754.524	288.663.548	378.955.512	100%	100%	100%
NGUỒN VỐN						
A. NỢ PHẢI TRẢ	78.987.628	82.679.792	98.156.858	37,1%	28,6%	25,9%
I.Nợ ngắn hạn	8.987.628	12.679.792	28.156.525	4,2%	4,4%	7,4%
II. Nợ dài hạn	70.000.000	70.000.000	70.000.000	32,9%	24,2%	18,5%
III. Nợ khác	-	-	-	-	-	-
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	133.766.896	205.983.756	280.798.654	62,9%	71,4%	74,1%
I.Vốn chủ sở hữu	133.766.896	205.983.756	280.798.654	62,9%	71,4%	74,1%
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	-	-	-	-	-	-
TỔNG NGUỒN VỐN	212.754.524	288.663.548	378.955.512	100%	100%	100%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán trong 3 năm 2007, 2008, 2009 của Công ty Khí Năng)

Một là, về tài sản:

Qua bảng phân tích cân đối kế toán của 3 năm ta thấy cơ cấu tài sản của Công ty có sự thay đổi. Qua cả 3 năm tài sản ngắn hạn của Công ty vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn so với tài sản dài hạn và có xu hướng tăng. Năm 2007 tài sản ngắn hạn của công ty chiếm 63,6%, tài sản dài hạn chiếm 36,4%, năm 2008 tài sản ngắn hạn chiếm 65,4% , tài sản dài hạn chiếm 34,6%. Đến năm 2009 tài sản ngắn hạn chiếm 68,8% , tài sản dài hạn chiếm 31,2% .

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng cao nhất của Công ty năm 2007 chiếm 20,1%, năm 2008 chiếm 19,6% - thấp hơn so với năm 2007. Nhưng đến năm 2009 chiếm 24,9%. Đây là bài toán yêu cầu công ty cần có những giải pháp hiệu quả giúp công ty đẩy mạnh các hàng tồn kho gây ứ đọng vốn, khó khăn trong việc luân chuyển vốn.

Tiền chiếm tỷ trọng cũng tương đối trong tổng tài sản của công ty. Năm 2007 chiếm 17,9%, năm 2008 chiếm 18,33% và đến năm 2009 chiếm 20,9%. Vì vậy công ty cần có biện pháp cân đối lượng tiền mặt tại quỹ cho phù hợp đồng thời đảm bảo cho dòng vốn kinh doanh của Công ty hoạt động đem lại hiệu quả cao.

Các khoản phải thu tính đến năm 2009(7,9%) có giảm so với năm 2007(11,8%), 2008(14%) nhưng so với quy mô và tình hình thực tế của công ty thì con số này cũng cần được quan tâm. Bởi hầu hết các khoản phải thu của Công ty đều là các khoản nợ khó đòi của những công trình nhỏ. Nếu công ty không giải quyết triệt để công tác thu hồi công nợ sẽ làm cho nguồn vốn của Công ty bị ứ đọng, vòng quay luân chuyển vốn giảm dẫn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty cũng giảm.

Nếu như tài sản ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng ngày càng tăng lên thì tài sản dài hạn lại chiếm tỷ trọng ngày càng nhỏ. Năm 2007 chiếm 36,4%, năm 2008 chiếm 34,6%, năm 2009 chiếm 31,2%. Điều này do năm 2009 công ty không mua thêm máy móc trang thiết bị cắt giảm chi phí để tập trung vốn đầu tư nhập thêm hàng.

Hai là, về nguồn vốn:

Về nợ phải trả:

Theo nh- bảng cân đối kế toán, các khoản nợ phải trả năm 2007, 2008 và năm 2009 của công ty đã giảm từ 37,1% xuống 25,9% là do Công ty đã vay thêm các khoản nợ ngắn hạn, nên nợ ngắn hạn của công ty tăng từ 4,2% lên 7,4% và nợ dài hạn giảm đáng kể từ 32,9% xuống 18,5%

Về nguồn vốn chủ sở hữu:

Từ năm 2007 đến năm 2009, nguồn vốn chủ sở hữu tăng từ 62,9% lên 74,1%. Điều này thể hiện khả năng chủ động về tài chính của công ty có xu hướng tăng lên.

2.7. Phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam qua Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

2.7.1. Phân tích qua bảng phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang

Bảng 8: Bảng phân tích báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh theo chiều ngang

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	Năm 2008 so với năm 2007		Năm 2009 so với năm 2008	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng doanh thu	2.253.507.020	3.904.596.253	5.529.441.793	1.651.089.233	73,3%	1.624.845.540	41,6%
2. Các khoản giảm trừ	-	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần	2.253.507.020	3.904.596.253	5.529.441.793	1.651.089.233	73,3%	1.624.845.540	41,6%
4. Giá vốn hàng bán	1.522.982.635	2.297.796.524	3.766.212.476	774.813.889	50,9%	1.468.415.952	63,9%
5. Lợi nhuận gộp	730.524.385	1.063.799.729	1.763.229.317	333.275.344	45,6%	699.429.588	65,7%
6. Doanh thu HĐTC	-	516.794	820.725	-516.794	-	303.931	58,8%
7. Chi phí hoạt động tài chính	62.897.628	80.265.875	100.120.859	17.368.247	27,6%	19.854.984	24,7%
8. Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-	-
9. Chi phí QLDN	398.663.198	600.742.863	1.014.504.102	202.079.665	50,7%	413.761.239	68,8%
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	268.963.559	383.307.785	649.425.081	114.344.226	42,5%	266.117.296	69,4%
11. Thu nhập khác	-	-	-	-	-	-	-
12. Chi phí khác	2.165.924	5.124.652	10.032.224	2.958.728	136,6%	4.907.572	95,8%
13. Lợi nhuận khác	(2.165.924)	(5.124.652)	(10.032.224)	-2.958.728	-136,6%	-4.907.572	-95,8%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	266.797.635	378.183.133	639.392.857	111.385.498	41,7%	261.209.724	69,1%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.635.498	5.235.853	10.032.224	2.600.355	98,7%	4.796.371	91,6%
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	264.162.137	390.320.132	629.360.633	126.157.995	47,8%	239.040.501	61,2%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Khí năng năm 2007, 2008 và 2009)

Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang cho ta thấy, lợi nhuận sau thuế năm 2008 so với năm 2007 tăng 126.157.995 đồng (47,8%) và lợi nhuận sau thuế năm 2009 so với năm 2008 tăng một cách đáng kể 239.040.501 đồng (61,2%). Điều này chứng tỏ việc kinh doanh của Công ty khá tốt.

Tổng doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng khá cao 1.651.089.233 đồng tương ứng tỷ lệ 73,3%. Sang năm 2009 tuy tốc độ tăng trưởng có chậm hơn so với 2 năm trước nhưng vẫn đạt mức tổng doanh thu cao 1.624.845.540 đồng tương ứng tỷ lệ 41,6%. Mặt khác, tốc độ tăng giá vốn hàng bán của công ty còn khá cao nếu ta xét tỷ số giữa tốc độ tăng doanh thu và xét tỷ số giữa tốc độ tăng giá vốn ta có $63,9\%/41,6\% = 1,5$ lớn hơn 1. Điều đó cho thấy giá vốn hàng bán của doanh nghiệp còn cao sẽ dẫn đến tăng chi phí nhập hàng, tăng giá thành và do đó giảm lợi nhuận. Vì vậy, doanh nghiệp cần tiến hành các biện pháp nhằm giảm giá vốn hàng bán để nâng cao lợi nhuận.

Lợi nhuận gộp của năm 2008 so với năm 2007 tăng 333.275.344 đồng (45,6%) sang đến năm 2009 so với năm 2008 tăng khá cao 699.429.588 đồng (65,7%) dẫn tới nguồn thu nhập chính của công ty là lợi nhuận thuần cũng tăng lên đáng kể năm 2008 so với năm 2007 tăng 114.344.226 đồng (42,5%) và năm 2009 so với năm 2008 tăng 266.117.296 đồng (69,4%)

Trong năm 2008, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 202.079.665 đồng (50,7%) so với năm 2007, nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu, ngược sang năm 2009, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 413.761.239 đồng (68,8%) so với năm 2008. Nếu xét tỷ số giữa tốc độ tăng doanh thu với tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp của năm 2008 so với năm 2007 $73,3\%/50,7\% = 1,45$ lớn hơn 1 thì sang đến năm 2009 so với năm 2008 khi xét tốc độ tăng doanh thu với tốc độ tăng chi phí QLDN ta có $41,6\%/68,8\%=0,6$ nhỏ hơn 1. Điều đó cho thấy công ty đã tiết kiệm được chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm nâng cao lợi nhuận. Tuy nhiên ban lãnh đạo vẫn cần

phối hợp với toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty đ- a ra các biện pháp cần thiết để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp hơn nữa, góp phần làm tăng lợi nhuận.

2.7.2. Phân tích qua bảng phân tích báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc

Bảng 9 : Bảng phân tích báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh theo chiếudọc

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	So với doanh thu thuần (%)		
				2007	2008	2009
1. Tổng doanh thu	2.253.507.020	3.904.596.253	5.529.441.793	100	100	100
2. Các khoản giảm trừ	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần	2.253.507.020	3.904.596.253	5.529.441.793	100	100	100
4. Giá vốn hàng bán	1.522.982.635	2.297.796.524	3.766.212.476	67,6	58,9	68,1
5. Lợi nhuận gộp	730.524.385	1.063.799.729	1.763.229.317	32,4	27,2	31,9
6. Doanh thu HĐTC	-	516.794	820.725	-	0,01	0,01
7. Chi phí hoạt động tài chính	62.897.628	80.265.875	100.120.859	2,8	2,1	1,8
8. Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-
9. Chi phí QLDN	398.663.198	600.742.863	1.014.504.102	17,8	15,4	18,3
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	268.963.559	383.307.785	649.425.081	11,9	9,8	11,74
11. Thu nhập khác	-	-	-	-	-	-
12. Chi phí khác	2.165.924	5.124.652	10.032.224	0,09	0,13	0,18
13. Lợi nhuận khác	-2.165.924	-5.124.652	-10.032.224	-0,09	-0,13	-0,18
14. Tổng lợi nhuận kế toán tr- ớc thuế	266.797.635	378.183.133	639.392.857	11,8	9,69	11,6
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.635.498	5.235.853	10.032.224	0,12	0,13	0,18
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	264.162.137	390.320.132	629.360.633	11,7	10	11,4

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Khí năng năm 2007, 2008 và 2009)

Theo các thông tin trên Bảng báo cáo kinh doanh ta thấy để có 100 đồng doanh thu thuần thì trong năm 2007 công ty bỏ ra 67,6 đồng giá vốn hàng bán, 17,8 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2008 doanh nghiệp bỏ ra 58,9 đồng giá vốn hàng bán, 15,4 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp và đến năm 2009 doanh nghiệp bỏ ra 68,1 đồng giá vốn hàng bán và 18,3 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp. Như vậy, để cùng đạt được 100 đồng doanh thu thuần trong mỗi năm thì giá vốn hàng bán tăng dần và chiếm xấp xỉ 70% chi phí bỏ ra, còn lại là chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp với xu hướng giảm dần theo các năm.

Cứ 100 đồng doanh thu thuần trong năm 2007 đem lại 32,4 đồng lợi nhuận gộp và đến năm 2008, 2009 chỉ đem lại 27,2 và 31,9 đồng. Chứng tỏ sức sinh lời trên một đồng doanh thu thuần năm sau thấp hơn năm trước.

Trong 100 đồng doanh thu thuần, chênh lệch về lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2008 so với năm 2007 là $9,8 - 11,9 = -2,1$ đồng chứng tỏ lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh có xu hướng giảm xuống. Tuy nhiên đến năm 2009 thì chênh lệch về lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh so với năm 2008 là $11,74 - 9,8 = 1,94$ đồng thì điều này chứng minh rằng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh có xu hướng tăng lên.

Trong năm 2007, cứ 100 đồng doanh thu thuần thì đem lại 11,7 đồng lợi nhuận sau thuế, tuy vậy, trong năm 2008, 2009 chỉ tiêu này giảm xuống còn 10 và 11,4 đồng. Đó là kết quả của việc giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động bất thường và lỗ từ hoạt động tài chính.

Muốn tìm hiểu sâu sắc hơn các mối quan hệ tài chính của công ty cần phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam.

2.8. Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam.

❖ Các hệ số về khả năng thanh toán

Bảng 10: Bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Hệ số khả năng thanh toán tổng hợp	$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	%	2,69	3,1	3,9
2.Hệ số khả năng thanh toán hiện hành	$\frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$	%	15,04	14,9	9,25
3.Hệ số khả năng thanh toán nhanh	$\frac{\text{TSLĐ và ĐTNH - Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$	%	10,3	10,4	5,9
4.Hệ số thanh toán của vốn l- u động	$\frac{\text{Tổng tiền và gtrị TS ĐĐ tiền}}{\text{Tổng gtrị thuần của TSLĐ}}$	%	0,28	0,28	0,31

Qua bảng phân tích trên cho thấy: Nếu theo thông tin trên Bảng cân đối kế toán thì Công ty có đủ khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ.

Cụ thể theo sơ liệu trên Bảng cân đối kế toán: trong năm 2007, cứ đi vay 1 đồng thì có 2,69 đồng đảm bảo, năm 2008 cứ đi vay 1 đồng thì có 3,1 đồng được đảm bảo, đến năm 2009 cứ đi vay 1 đồng thì có 3,9 đồng được đảm bảo. Hệ số này tăng là do tổng tài sản năm 2008 tăng 75.909.024 đồng(tăng 35,7%) so với năm 2007, tổng tài sản năm 2009 tăng 75.909.024 đồng(tăng 31,3%) so với năm 2008. Trong khi đó các khoản nợ phải trả của công ty năm 2008 so với năm 2007 có tăng 3.692.164 đồng (tăng 4,7%) và của năm 2009 so với năm 2008 tăng 15.477.066 đồng (tăng 18,7%) nh- ng tỷ lệ tăng của các khoản nợ thấp hơn so với tỷ lệ tăng của tài sản.

Về khả năng thanh toán nhanh, ta thấy trong năm 2007 cứ 1 đồng vay nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 10,3 đồng tài sản t- ơng đ- ơng tiền. Nh- ng đến

năm 2009 chỉ tiêu này lại giảm còn 5,9 đồng, cứ 1 đồng vay nợ ngắn hạn thì chỉ có 5,9 đồng tài sản t-ong đ-ong tiền đảm bảo.

Xét đến khả năng thanh toán hiện hành ta thấy hệ số này năm 2009 đã giảm hơn so với năm 2008, 2007. Năm 2007 cứ đi vay 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 15,04 đồng tài sản đảm bảo. Đến năm 2009 cứ đi vay 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 9,25 đồng tài sản đ-ợc đảm bảo. Tuy nhiên hệ số thanh toán này quá cao chứng tỏ l-ợng vốn l-u động của doanh nghiệp tồn đọng khá nhiều. Điều này ảnh h-ởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó báo hiệu doanh nghiệp đã sử dụng vốn l- u động ch- a hiệu quả.

Về hệ số thanh toán của vốn l- u động ta thấy 3 năm chênh lệch không đáng kể. Theo kinh nghiệm của chuyên gia phân tích tài chính kinh tế: hệ số thanh toán của vốn l- u động $(H) > 0,5$ thì l- ợng tiền và t-ong đ-ong tiền của doanh nghiệp quá nhiều ảnh h- ởng xấu đến vòng quay vốn l- u động. $H < 0,1$ thì doanh nghiệp không có l- ợng tiền cần thiết để thanh toán nợ ngắn hạn. Vì vậy cần điều hành sao cho $0,1 < H < 0,5$. Nh- vậy có nghĩa là công ty đã đảm bảo đ- ợc hệ số thanh toán của vốn l- u động.

❖ Phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu t-

Bảng số 11 : Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu t-

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Hệ số nợ	$\frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	%	37	28,7	26
2.Tỷ suất đầu t- vào TSDH	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	36,5	34,6	31,2
3.Tỷ suất đầu t- vào TSNH	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	63,5	65,4	68,8
4.Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$	%	172,5	206,2	237,4
5.Tỷ suất tự tài trợ vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	62,9	71,4	74,1

Trong năm 2007cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng kinh doanh thì có 37 đồng là vốn vay nợ.Năm 2008 cứ trong 100 đồng vốn của công ty thì có 28,7 đồng huy

động từ nguồn vốn vay nợ. Đến năm 2009 thì cứ trong 100 đồng vốn của công ty thì có 26 đồng huy động từ nguồn vốn vay nợ. Như vậy cho thấy khả năng thanh toán nợ của công ty có xu hướng giảm, điều này là do tổng nguồn vốn của công ty năm 2008, 2009 đã tăng lên...

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn cho biết cứ trong một đồng tài sản của công ty có bao nhiêu đồng là tài sản dài hạn. Năm 2007 cứ trong 100 đồng tài sản thì có 36,5 đồng là tài sản dài hạn, năm 2008 cứ trong 100 đồng tài sản thì có 34,6 đồng là tài sản dài hạn như đến năm 2009 thì chỉ còn 31,2 đồng là tài sản dài hạn. Điều này cho thấy tài sản dài hạn đầu tư vào hoạt động sx kinh doanh của công ty năm 2008 và năm 2009 đã giảm so với năm 2007, nguyên nhân là do trong năm 2008, 2009 công ty tập trung vốn đầu tư nhập hàng về bán nên không mua sắm thêm trang thiết bị cố định cho công ty.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2007 là 63,5%, có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh của công ty thì có 63,5 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2008 cứ trong 100 đồng vốn kinh doanh có 65,4 đồng tài sản ngắn hạn. Đến năm 2009 con số này đã tăng lên 68,8 đồng tài sản ngắn hạn. Như vậy tỷ trọng về tài sản ngắn hạn đã tăng lên chứng tỏ tiền mặt tại quỹ và hàng tồn kho cũng tăng lên so với năm 2007, 2008.

Tỷ suất tài trợ tài sản cố định năm 2009 là 237,4% lớn hơn nhiều so với năm 2007(172,5%) và năm 2008(206,2%) do nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên đồng thời tài sản cố định giảm xuống. Hệ số này cả 3 năm đều lớn chứng tỏ doanh nghiệp không đầu tư chủ yếu vào tài sản cố định bằng vốn vay dài hạn. Vì thế càng khẳng định tính độc lập trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong năm 2007 cứ 100 đồng vốn đưa vào sử dụng kinh doanh có 62,9 đồng vốn chủ sở hữu, sang năm 2008 trong 100 đồng vốn kinh doanh của công ty có 71,4 đồng vốn chủ sở hữu. và đến năm 2009 trong 100 đồng vốn kinh doanh của công ty có 74,1 đồng vốn chủ sở hữu. Tỷ suất này có tăng hơn so với năm 2007, 2008 chứng tỏ khả năng độc lập về tài chính của công ty.

❖ Phân tích các chỉ số hoạt động

Bảng số 12 : Bảng nhóm chỉ tiêu về hoạt động

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Số vòng quay hàng tồn kho	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bq}}$	Vòng	2,1	2,51	4.61
2.Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK}}$	Ngày	174	143	78
3.Vòng quay các khoản phải thu	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bq}}$	Vòng	4,2	3,12	2,68
4.Kỳ thu tiền bình quân	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$	Ngày	86	115	134
5.Vòng quay vốn l- u động	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐbq}}$	Vòng	3,15	2,72	1,84
6.Số ngày một vòng quay vốn l- u động	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay VLĐ}}$	Ngày	114	118	195
7.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCFĐbq}}$	Lần	32,14	25,74	15,96
8.Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TS bq}}$	Lần	3,1	2,72	1,65

Về số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Qua bảng trên ta thấy, số vòng quay hàng tồn kho năm 2008 là 2,51 vòng tăng hơn so với năm 2007(2,1 vòng), năm 2009 số vòng quay hàng tồn kho là 4,61 vòng cũng tăng hơn so với năm 2008. Số vòng quay hàng tồn kho năm 2008, 2009 tăng lên làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm từ 174 ngày xuống 78 ngày. Như vậy khả năng giải quyết hàng tồn kho của công ty trong năm 2009 là khá tốt.

Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân

Nếu nh- năm 2007 vòng quay các khoản phải thu của công ty là 4,2 vòng thì năm 2008 con số này đã giảm, vòng quay các khoản phải thu là 3,12 vòng và năm 2009 giảm còn 2,68 vòng. Điều này làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty ngày càng tăng lên. Cụ thể năm 2007 cứ 86 ngày công ty thu đ- ợc các khoản phải thu thì năm 2008 phải mất 115 ngày, năm 2009 mất 134 ngày công ty mới có thể thu hồi các khoản phải thu của mình. Đây là dấu hiệu không khả quan về công tác thu hồi công nợ của công ty, do đó công ty cần có biện pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ trong những năm tới. Thực tế cũng cho thấy các khoản phải thu của công ty chủ yếu là các công trình đơn lẻ ch- a thanh toán.

Vòng quay vốn l- u động và số ngày một vòng quay vốn l- u động

Qua so sánh năm 2008 với năm 2007, ta thấy vòng quay vốn l- u động giảm không đáng kể (0,43 vòng) và so sánh năm 2009 với năm 2008 vòng quay vốn l- u động giảm 0,88 vòng. Cụ thể, năm 2007 số vòng quay vốn l- u động là 3,15 tức là cứ bình quân 1 đồng vốn l- u động bỏ ra đ- a vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về đ- ợc 3,15 đồng doanh thu thuần ứng với số ngày một vòng quay vốn l- u động là 114 ngày. sang năm 2008 cứ bỏ ra 1 đồng vốn l- u động thì chỉ thu đ- ợc 2,72 đồng doanh thu thuần làm cho số ngày một vòng quay vốn l- u động lên 118 ngày. Đặc biệt đến năm 2009 cứ bỏ ra 1 đồng vốn l- u động thì chỉ thu đ- ợc 2,84 đồng doanh thu thuần làm cho số ngày một vòng quay vốn l- u động lên 195 ngày tăng 77 ngày, nguyên nhân là do l- ợng tiền tồn quỹ của công ty khá nhiều làm cho tốc độ tăng vốn l- u động bình quân lớn hơn tốc độ tăng doanh thu. Nh- vậy hiệu quả sử dụng vốn l- u động có xu h- ớng giảm.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Qua bảng trên cho ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008 so với năm 2007 có xu h- ớng giảm, cụ thể là một đồng vốn bỏ ra trong kỳ tạo ra đ- ợc 25,74 đồng doanh thu trong khi đó năm 2007 tạo ra đ- ợc 32,14 đồng doanh thu. So sánh năm 2009 với năm 2008 cũng thấy rõ điều đó: một đồng vốn bỏ ra trong kỳ tạo ra đ- ợc 15,96 đồng doanh thu trong khi đó năm 2008 tạo ra đ- ợc 25,74 đồng doanh thu.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay tổng vốn năm 2008 so với năm 2007, có nghĩa là năm 2007 cứ 1 đồng vốn bình quân đ- a vào đầu t- kinh doanh thì tạo ra đ- ợc 3,1 đồng doanh thu. Sang năm 2008 cứ 1 đồng vốn bình quân thì chỉ tạo đ- ợc 2,72 đồng doanh thu. So sánh năm 2009 với năm 2008 cũng thấy nếu năm 2009 cứ 1 đồng vốn bình quân đ- a vào đầu t- kinh doanh thì tạo ra đ- ợc 1,65 đồng doanh thu. Sang năm 2008 cứ 1 đồng vốn bình quân thì chỉ tạo đ- ợc 2,72 đồng doanh thu. Đó là do tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh.

Doanh nghiệp cần tìm biện pháp để nâng cao chỉ tiêu này hơn nữa.

❖ Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Bảng số 13 : Bảng phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}}$	Lần	11,9	9,7	11,6
2.Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bq}}$	Lần	7,11	10,38	6,1
3.Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}}$	Lần	10,17	14,25	14,7

Qua bảng trên ta thấy: Tỷ suất lợi nhuận doanh thu năm 2008 so với năm 2007 giảm 2,2%. Tức là cứ 100 đồng doanh thu năm 2007 tham gia vào kinh doanh thì tạo ra đ- ợc 11,9 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó năm 2008 thì chỉ đạt 9,7 đồng. Nguyên nhân cơ bản là do giá sản phẩm nhập hàng tăng cao đồng thời chi phí nhiều cho các biển quảng cáo cho các đại lý.

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn

trong năm 2008 là 10,38% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân đ- ợc sử dụng trong kỳ tạo ra 10,38 đồng lợi nhuận tr- ớc thuế. So với năm 2007, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra nhiều hơn 3,27 đồng lợi nhuận sau thuế. Nh- vậy chất l- ợng kinh doanh tính bằng lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên. Tuy vậy, trong năm 2009 thì cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra ít hơn so với năm 2008 là 4,28 đồng lợi nhuận sau thuế, chứng tỏ tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn giảm, khả năng sinh lời trên đồng vốn ch- a cao.

Về tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu, trong năm 2008, do doanh nghiệp tăng nguồn vốn chủ sở hữu làm tỷ suất doanh lợi vốn chủ hữu tăng 4,08% so với năm 2007, nghĩa là, cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu đ- ợc 10,17 đồng lợi nhuận sau thuế trong năm 2007 thì đến năm 2008, 100 đồng vốn chủ sở hữu mang lại những 14,25 đồng lợi nhuận sau thuế và tiếp tục tăng trong năm 2003 là 14,7 đồng. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 3 năm đều lớn hơn doanh lợi tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả.

2.9. Phân tích ph- ơng trình Dupont

Ta có ph- ơng trình Dupont sau:

$$ROA = \frac{LNST}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{LNST}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}}$$

$$ROE = \frac{LNST}{\text{Vốn CSH}} = \frac{LNST}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Vốn CSH}}$$

$$= ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}}$$

$$ROA(2007) = 0,12 \times 7,8 = 0,94\%$$

$$ROA(2008) = 0,1 \times 13,5 = 1,35\%$$

$$ROA(2009) = 0,11 \times 14,6 = 1,6\%$$

Nh- vậy ta thấy: Năm 2007, cứ 1 đồng tài sản đ- a vào kinh doanh tạo ra đ- ợc 0,94 đồng lợi nhuận sau thuế, sang năm 2008 một đồng tài sản đ- a vào kinh doanh tạo đ- ợc 1,35 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2009 một đồng tài sản đ- a vào kinh doanh tạo đ- ợc 1,6 đồng lợi nhuận sau thuế. Doanh lợi tổng tài sản

năm 2008 lớn hơn năm 2007, năm 2009 lớn hơn năm 2008 chứng tỏ công ty đã sử dụng hiệu quả tài sản hiện có của mình nguyên nhân là do tỷ số LNST trên DT thuần tăng.

$$ROE(2007) = 0,12 \times 7,8 \times 1,59 = 1,5\%$$

$$ROE(2008) = 0,1 \times 13,5 \times 1,4 = 1,9\%$$

$$ROE(2009) = 0,11 \times 14,6 \times 1,35 = 2,2\%$$

Tỷ suất doanh lợi vốn chủ năm 2008 tăng so với năm 2007, năm 2009 tăng so với năm 2008. Điều này chứng tỏ năm 2008 cứ 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại 1,5 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 cứ 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại 2,2 đồng lợi nhuận sau thuế. Xu hướng tăng có cải thiện tốt lên đồng thời kết quả hoạt động kinh doanh đạt lợi nhuận d-ong đã chứng tỏ việc kinh doanh của công ty là rất tốt.

2.10. Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn

Bảng số 14 :Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn của công ty năm 2007 - 2008

Diễn biến nguồn vốn	Số tiền	%	Sử dụng vốn	Số tiền	%
1.Tăng các khoản nợ ngắn hạn	15.476.733	33.13	1.Tăng vốn bằng tiền	18.174.400	38.91
2.Tăng nguồn vốn của chủ sở hữu	31.235.436	66.87	2.Giảm các khoản phải thu	-25.398.400	-54.37
			3.Tăng hàng tồn kho	37.803.775	80.93
			4.Tăng TSLĐ khác	18.321.284	39.22
			5.Giảm TSCĐ	-2.188.890	-4.69
Tổng diễn biến nguồn vốn	46.712.169	100	Tổng sử dụng nguồn vốn	46.712.169	100

(Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn của công ty CP ứng dụng phát triển Khí Năng Việt Nam năm 2007 - 2008)

Qua bảng diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2008 của công ty cho thấy tổng diễn biến nguồn vốn là 46.712.169 đồng (100%). Cụ thể vốn của công

ty đ-ợc hình thành chủ yếu từ nguồn đi vay ngắn hạn và vốn đầu t- của chủ sở hữu:

Năm 2008 Công ty đã tăng các khoản nợ ngắn hạn 15.476.733 đồng chiếm 33,13%, chứng tỏ Công ty đã chú trọng đầu t- mở rộng sản xuất kinh doanh của mình. Đồng thời vốn của công ty đ-ợc huy động từ vốn đầu t- của các cổ đông trong công ty, tăng 31.235.436 đồng chiếm 66,87%. Đây là nguồn vốn huy động chủ yếu của công ty.

Tổng số vốn của Công ty đã dùng là 46.712.169 đồng chiếm tỷ lệ 100% và sử dụng vào những việc sau:

- Dùng để quỹ tiền mặt 18.174.400 đồng chiếm 38,91%. Điều này cho thấy công ty đã để quỹ tiền mặt t-ơng đối nhiều có thể làm giảm hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn vì vậy Công ty cần có biện pháp sử dụng hợp lý và có hiệu quả l-ợng tiền mặt tại quỹ của mình.
- Giảm các khoản phải thu là 25.398.400 đồng chiếm 54,37%. Đây là báo hiệu khá tốt vì công ty đã làm tốt công tác thu hồi công nợ, l-ợng vốn còn tồn đọng ở khách hàng không còn nhiều làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng và kỳ thu tiền bình quân của công ty giảm xuống đáng kể.
- Tăng l-ợng hàng tồn kho 37.803.775 đồng chiếm 80,93%. Đây là con số khá lớn so với nguồn vốn công ty sử dụng, ảnh h-ởng rất nhiều tới hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của công ty. Tuy nhiên, việc tăng l-ợng hàng tồn kho đó một phần là do công ty đang mở rộng nhập thêm nhiều mặt hàng kinh doanh.
- Tăng tài sản l- u động khác 18.321.284 đồng, tăng 39,22% nhằm đảm bảo cho khả năng thanh toán trong kỳ của Công ty.
- Công ty đã cắt giảm tài sản cố định 2.188.890 đồng chiếm 4,69%, là do Công ty thực hiện thanh lý một số tài sản đã cũ đồng thời dùng đó làm vốn để đầu t- mở rộng kinh doanh.

Bảng số 15: Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn của công ty năm 2008 - 2009

Diễn biến nguồn vốn	Số tiền	%	Sử dụng vốn	Số tiền	%
1.Tăng các khoản nợ ngắn hạn	100.170.143	36,8	1.Tăng vốn bằng tiền	20.569.457	7,6
2.Tăng nguồn vốn của chủ sở hữu	172.001.199	63,2	2.Giảm các khoản phải thu	-22.789.369	-8,4
			3.Tăng hàng tồn kho	55.487.692	20,4
			4.Tăng TSLĐ khác	18.795.982	6,9
			5.Thanh toán tr-ớc cho ng-ời bán	225.982.076	83
			6.Giảm TSCĐ	-25.874.496	-9,5
Tổng diễn biến nguồn vốn	272.171.342	100	Tổng sử dụng nguồn vốn	272.171.342	100

(Bảng phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn của công ty CP ứng dụng phát triển Khí Năng Việt Nam năm 2008 - 2009)

Qua bảng diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2009 của công ty cho thấy tổng diễn biến nguồn vốn là 272.171.342 đồng (100%). Cụ thể vốn của công ty đ-ợc hình thành chủ yếu từ nguồn đi vay ngắn hạn và vốn đầu t- của chủ sở hữu:

Năm 2009 Công ty đã tăng các khoản nợ ngắn hạn 100.170.143 đồng chiếm 36,8%, chứng tỏ Công ty đã chú trọng đầu t- mở rộng sản xuất kinh doanh của mình. Đồng thời vốn của công ty đ-ợc huy động từ vốn đầu t- của các cổ đ-ông trong công ty, tăng 172.001.199 đồng chiếm 63,2%. Đây là nguồn vốn huy động chủ yếu của công ty.

Tổng số vốn của Công ty đã dùng là 272.171.342 đồng chiếm tỷ lệ 100% và sử dụng vào những việc sau:

- Công ty chủ yếu sử dụng nguồn vốn cho việc thanh toán tr-ớc tiền hàng cho ng-ời bán 225.982.076 đồng, chiếm 83%. Vì tính chất yêu cầu của nhà cung cấp bắt buộc công ty phải thanh toán tiền hàng trong lúc xuất đơn đặt hàng.

- Dùng để quỹ tiền mặt 20.569.457 đồng chiếm 7,6%. Điều này cho thấy công ty đã để quỹ tiền mặt tương đối nhiều có thể làm giảm hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn vì vậy Công ty cần có biện pháp sử dụng hợp lý và có hiệu quả lượng tiền mặt tại quỹ của mình.
- Giảm các khoản phải thu là 22.789.369 đồng chiếm 8,4%. Đây là con số báo hiệu khả năng thu hồi vốn còn hạn chế của công ty. Yêu cầu công ty cần làm tốt công tác thu hồi vốn để có vốn lưu chuyển.
- Tăng lượng hàng tồn kho 55.487.692 đồng chiếm 80,920,4%. Đây là con số khá lớn so với nguồn vốn công ty sử dụng, ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của công ty. Tuy nhiên, việc tăng lượng hàng tồn kho đó một phần là do công ty đang mở rộng nhập thêm nhiều mặt hàng kinh doanh.
- Tăng tài sản lưu động khác 18.795.982 đồng, tăng 6,9% nhằm đảm bảo cho khả năng thanh toán trong kỳ của Công ty.
- Công ty đã cắt giảm tài sản cố định 25.874.496 đồng chiếm 9,5%, là do Công ty thực hiện thanh lý một số tài sản đã cũ đồng thời dùng đó làm vốn để đầu tư mở rộng kinh doanh.
 - So với năm 2008 thì năm 2009 có diễn biến nguồn sử dụng vốn tăng lên một cách vượt bậc. Năm 2009 công ty chủ yếu sử dụng nguồn vốn đó vào việc mở rộng kinh doanh, quay vòng vốn. Đó cũng là điều khả quan cho doanh nghiệp.

Bảng số 16: BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Hệ số thanh toán tổng quát	$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	%	2,69	3,1	3,9
2.Hệ số khả năng thanh toán hiện hành	$\frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$	%	15,04	14,9	9,25
3.Hệ số khả năng thanh toán nhanh	$\frac{\text{TSLĐ và ĐTNH - HTK}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$	%	10,3	10,4	5,9
4.Hệ số thanh toán của vốn lưu động	$\frac{\text{Tổng tiền và gtrị ĐĐ tiền}}{\text{Tổng gtrị thuần của TSLĐ}}$	%	0,28	0,28	0,31
5.Hệ số nợ	$\frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	%	37	28,7	26
6.Tỷ suất đầu t- vào TSDH	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	36,5	34,6	31,2
7.Tỷ suất đầu t- vào TSNH	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	63,5	65,4	68,8
8.Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	$\frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tài sản dài hạn}}$	%	172,5	206,2	237,4
9.Tỷ suất tự tài trợ vốn CSH	$\frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng tài sản}}$	%	62,9	71,4	74,1
10.Số vòng quay hàng tồn kho	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTKbq}}$	Vòng	2,1	2,51	4,61
11.Số ngày một vòng Quay hàng tồn kho	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK}}$	Ngày	174	143	78

Chỉ tiêu	Cách xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
12.Vòng quay các khoản phải thu	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bq}}$	Vòng	4,2	3,12	2,68
13.Kỳ thu tiền bq	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$	Ngày	86	115	134
14.Vòng quay vốn l- u động	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bq}}$	Vòng	3,15	2,72	1,84
15.số ngày một vòng quay VLĐ	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay VLĐ}}$	Ngày	114	118	195
16.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCF bq}}$	Lần	32,14	25,74	15,96
17.Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bq}}$	đồng	3,1	2,72	1,65
18.Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}}$	%	11,9	9,7	11,6
19.Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bq}}$	%	7,11	10,38	6,1
20.Tỷ suất lợi nhuận vốn CSH	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn CSH bq}}$	%	10,17	14,25	14,7

2.11. Đánh giá chung về hoạt động tài chính của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam giai đoạn 2007 - 2009

2.11.1 Ưu điểm

Qua việc phân tích tổng quát báo cáo tài chính trong các năm 2007, 2008, 2009 của Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam có thể thấy một số điểm nổi bật sau:

Năm 2009 là năm thứ 3 liên tiếp công ty đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch được Hội đồng cổ đông giao trong Đại hội cổ đông thường niên lần thứ 2, đảm bảo các chỉ tiêu tài chính đã đặt ra về lợi nhuận, về việc bảo toàn và phát triển vốn.

Trong 4 năm đầu thành lập, Công ty đã đầu tư nhiều vào TSCĐ chứng tỏ Công ty rất quan tâm đến việc mở rộng sản xuất, tăng năng suất lao động của Công ty nhằm tạo nguồn lực phát triển lâu dài. Qua phân tích tài chính có thể thấy Công ty đã lợi dụng nguồn vốn nhàn rỗi trong Doanh nghiệp để tài trợ cho TSLĐ và ĐTNH, giảm bớt chi phí vay ngắn hạn. Để đầu tư cho TSCĐ và ĐTDH, Công ty đã sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn dài hạn là hợp lý.

Công ty không chỉ tập trung đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh phân phối độc quyền bình năng lượng không khí mà công ty còn mở rộng lĩnh vực hoạt động sang mảng kinh doanh khác: kinh doanh bất động sản đáp ứng nhu cầu thị trường, tăng uy tín với khách hàng cũng như các cổ đông của doanh nghiệp. Đạt được kết quả như vậy là do Công ty đã rất linh hoạt, nhạy bén với những biến động trên thị trường, chủ động tìm hiểu và khai thác thị trường. Điều này được thể hiện trong việc doanh thu của Công ty năm 2008 tăng 73,3% so với năm 2007 đến năm 2009 mức tăng so với năm 2008 không cao bằng năm 2008 so với 2007(41,6%) nhưng mức doanh thu sau thuế cũng tăng một lượng đáng kể là 61,2%.

Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam đã thực hiện đúng các chế độ kế toán do Bộ Tài chính quy định, kịp thời sửa đổi, bổ sung theo những

thông tin, chuẩn mực và luật kế toán mới. Hơn nữa Công ty còn được kiểm toán bởi công ty kiểm toán VACO, chứng tỏ Công ty luôn quan tâm đến vấn đề tài chính kế toán của doanh nghiệp vì phải dựa vào báo cáo tài chính kịp thời, trung thực doanh nghiệp mới có những phân tích tài chính đúng đắn, hợp lý, từ đó có các quyết định đầu tư mang tính chiến lược lâu dài.

Tóm lại, sau 4 năm hoạt động Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam đã thực hiện tốt các chỉ tiêu theo phương án cổ phần hoá đã đề ra, bảo toàn và phát triển vốn theo điều lệ, kế thừa và phát triển những ngành nghề sản xuất kinh doanh trước khi cổ phần hoá cũng như phát triển những ngành nghề kinh doanh mới nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận.

2.11.2. Tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh những thành tích kể trên, Công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam vẫn còn những mặt tồn tại như :

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động chưa cao, lượng tiền mặt tồn quỹ khá nhiều. Giá trị hàng tồn kho của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và có xu hướng tăng.

- Việc quản lý chi phí sản xuất kinh doanh chưa hiệu quả đặc biệt là giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp... làm cho lợi nhuận của công ty chưa đạt hiệu quả tới mức tối đa.

Trong năm 2010 Công ty cần có giải pháp về vốn để đảm bảo cho việc đầu tư và kinh doanh phát triển, thành công hơn nữa.

Tại thời điểm 31/12/2009 tuy khả năng thanh toán hiện hành đạt 9,25 đánh giá tài sản của Doanh nghiệp vẫn đảm bảo khả năng thanh toán nhưng giảm $14,9 - 9,25 = 5,65$ lần so với năm 2008 (do vay đầu tư dài hạn, ngắn hạn để đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh mới). Điều này đòi hỏi trong năm tới Công ty phải chú trọng đến vấn đề về tăng vốn để tăng khả năng thanh toán trong đầu tư.

Tóm lại, trong năm 2009 tình hình tài chính của Công ty gặp không ít những khó khăn, song bằng sự chỉ đạo, điều hành sát sao của Hội đồng Quản trị,

cùng với sự nỗ lực của lãnh đạo Công ty nên trong năm qua đã tạo đủ nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn. Để đáp ứng nhu cầu về vốn đầu tư - phát triển kinh doanh, đòi hỏi Công ty phải tính toán tăng vốn Điều lệ hợp lý, đồng thời tăng cường vay trung hạn và dài hạn để đầu tư, tránh rủi ro tài chính sau này.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CP ỨNG DỤNG PHÁT TRIỂN KHÍ NĂNG VIỆT NAM

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

3.1.1. Mục tiêu

Lĩnh vực về điện tử điện lạnh đã và đang là lĩnh vực mũi nhọn trong nền kinh tế nước ta, đặc biệt hiện nay khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO), ngành điện tử càng ngày càng được quan tâm và có nhiều cơ hội phát triển. Là công ty phân phối bình năng lượng không khí duy nhất tại Hải Phòng đồng thời phù hợp chung của nền kinh tế thị trường, công ty luôn đặt ra cho mình phương hướng phát triển, hội nhập kinh tế theo xu hướng chung của thị trường. Mục tiêu, phương hướng phát triển của công ty trong những năm tiếp theo như sau:

- Bảo toàn và đảm bảo phát triển vốn cổ đông
- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao và tăng tích lũy
- Đảm bảo việc làm và từng bước cải thiện điều kiện làm việc của người lao động
- Ổn định và phát triển doanh nghiệp
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước và các chính sách xã hội
- Xây dựng nền tài chính ngày càng lành mạnh, có mức độ độc lập, tự chủ cao.
- Tổ chức sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của công ty đặc biệt là nguồn lực tài chính và nguồn lực con người.
- Hoàn thiện bộ máy cơ cấu tổ chức, hệ thống kế toán tài chính.

Mục tiêu trên được công ty cụ thể hóa trong những năm tới như sau:

- Doanh thu: đạt mức tăng trưởng từ 7 – 10% so với năm 2009

- Lợi nhuận : Tăng từ 15 – 20% so với năm 2009

- Trả cổ tức từ 12,5% trở lên

- Trong năm tới công ty sẽ tuyển thêm nhân viên, tăng cường tiếp thị tìm kiếm khách hàng, nâng cao trình độ tay nghề cho công nhân...

3.1.2. phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Một là, duy trì và phát huy cao hiệu quả của những mặt hàng truyền thống đó là: kinh doanh các mặt hàng đồ điện tử điện lạnh, bình năng lượng không khí coi đây là cơ sở để tạo ra những tiền đề cho việc mở rộng những ngành nghề hiện có và phát triển những ngành nghề mới một cách hợp lý.

Hai là, sắp xếp, kiện toàn lại tổ chức và tổ chức lại sản xuất nhằm khắc phục những tồn tại và yếu kém của các năm trước, đặc biệt là trong lĩnh vực lắp đặt, bảo hành

Ba là, đầu tư hợp lý để phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng lao động, nhằm mở rộng sản xuất và dịch vụ, trước mắt tập trung vào những mặt hàng kinh doanh truyền thống.

Bốn là, xây dựng và hoàn thiện các quy chế quản lý, các cơ chế khoán, các định mức kinh tế- kỹ thuật hợp lý trên nguyên tắc: Đảm bảo được yêu cầu quản lý, phù hợp với pháp luật, mở rộng được quyền tự chủ và tính năng động sáng tạo trong sản xuất kinh doanh. Tích cực áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật, tin học và công tác quản lý, điều hành.

Năm là, coi trọng công tác tiếp thị, nắm vững thị trường, điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý. Nhạy bén chớp thời cơ để mở rộng sản xuất, mở rộng các ngành nghề kinh doanh mới một cách hợp lý khi có cơ hội và điều kiện.

3.2. Một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO đã đem đến cho các doanh nghiệp Việt Nam rất nhiều cơ hội và thách thức đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải tự khẳng định vị trí của mình trên một sân chơi mới với nhiều cơ hội và rủi ro. Để làm được điều đó ngay bản thân mỗi doanh nghiệp cần có những phương hướng phát triển cho riêng mình. Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng và cần thiết. Nó sẽ đi ra cho doanh nghiệp những hướng giải quyết nhất định tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng được một cách linh hoạt sẽ đem lại kết quả kinh doanh cao.

Với mỗi doanh nghiệp thì khả năng tài chính nội tại là rất nhiều, vấn đề đặt ra là đi sâu vào khả năng tài chính nào có tác dụng cụ thể trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những giải pháp cụ thể nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, nên em đã nghiên cứu tình hình tài chính của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam em xin đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty như sau:

Thứ nhất, biện pháp tăng doanh thu

Thứ hai, biện pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ

3.2.1. Biện pháp tăng doanh thu

3.2.2. Cơ sở của biện pháp

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Và việc tăng doanh thu này còn có ý nghĩa hơn khi doanh thu và lợi nhuận tăng lên mà vốn lưu động không đổi hoặc giảm đi vì như thế sẽ tiết kiệm được lượng vốn lưu động nhất định, góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thông qua việc phân tích tình hình tài chính ở chương 2 đã cho thấy doanh thu của công ty năm 2008 so với năm 2007 tăng 1.651.089.233 đồng tương ứng tỷ lệ 73,3%. Năm 2009 so với năm 2008 tăng 1.624.845.504 đồng tương ứng tỷ lệ 42%.

Bảng 17: Bảng tổng hợp doanh thu

Chỉ Tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1.Doanh thu từ hoạt động bán hàng	2.253.507.020	3.904.596.253	5.529.441.793
2.Doanh thu từ hoạt động tài chính		516.794.000	820.725.000
3.Doanh thu từ các khoản phải thu khác	12.698.547	35.398.577	55.698.178

3.2.3. Nội dung biện pháp

Công ty cần có những biện pháp sau để cải thiện tình hình tài chính:

Tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Công ty cần làm cho tốc độ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên để tăng doanh thu và từ đó nâng cao lợi nhuận. Để có thể đẩy nhanh tốc độ bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty có thể sử dụng các biện pháp sau:

- Tìm các biện pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp. Để thực hiện được điều này, công ty cần đầu tư các trang thiết bị công nghệ mới. Đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn của công nhân viên, khuyến khích họ phát huy những sáng kiến cải tiến kỹ thuật làm tăng năng suất lao động.
- Công ty cần nâng cao hoạt động dịch vụ đại lý, chi nhánh cung cấp hàng hóa để tăng cung ứng dịch vụ. Muốn mở rộng thị trường thì công ty cần phải thường xuyên tiến hành tiếp xúc với khách hàng trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng như: báo chí, internet, tivi, đài...không ngừng quảng bá hình ảnh và tên tuổi của công ty trên website công ty cũng như trên các tạp chí báo ngành,

không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và dịch vụ hậu mãi cho khách hàng truyền thống.

- Đội ngũ công nhân kĩ thuật, nhân viên bán hàng có trình độ, tay nghề cao là nhân tố quan trọng thúc đẩy các hoạt động dịch vụ bán hàng của doanh nghiệp. Do đó, công ty cần luôn chú trọng tới việc đào tạo, huấn luyện đội ngũ nhân viên, đồng thời đảm bảo tiền lương và chế độ ưu đãi cho họ để họ yên tâm làm việc với năng suất cao nhất.

Xúc tiến hoạt động Marketing

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính của công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam ta nhận thấy các hoạt động marketing của công ty còn khá mờ nhạt. Công ty chưa có phòng marketing cũng như nhân viên chịu trách nhiệm riêng về marketing. Điều này khiến cho các hoạt động marketing của công ty còn rất sơ sài. Trong hoạt động của doanh nghiệp, marketing có mối quan hệ mật thiết và chặt chẽ với các hoạt động dịch vụ cũng như hoạt động vận tải. Thiết lập một chiến lược marketing phù hợp có ý nghĩa rất quan trọng trong việc giới thiệu và tiếp thị hình ảnh của công ty với khách hàng trong và ngoài nước. Để làm được điều đó, công ty phải không ngừng nỗ lực cải tiến trang bị, chất lượng dịch vụ và mở rộng thị trường kinh doanh.

3.2.4. Đánh giá kết quả

Dự kiến kết quả: Theo tính toán nghiên cứu của phòng kinh doanh trên cơ sở thực tế công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam thì sau khi thực hiện biện pháp trên thì doanh thu của công ty sẽ tăng khoảng 10%

DT dự kiến = Doanh thu x (1+ 10%) = 5.529.441.793 x (1+ 10%) = 6.082.385.972 đồng, tương đương với việc tăng doanh thu thì giá vốn hàng bán cũng như các chi phí có liên quan tăng theo với tỷ lệ sau:

Bảng số 18: Bảng dự kiến chi phí khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Số tiền
1. Giá vốn hàng bán = 90% x DThu dự kiến	5.474.147.375
2. Chi phí nghiên cứu thị trường = 1,5% x DThu dự kiến	91.235.789
3. Chi phí marketing = 2% x DThu dự kiến	121.647.719
4. Chi phí cải tiến kỹ thuật = 2,5% x DThu dự kiến	152.059.649
5. Các chi phí khác = 0,5% x DThu dự kiến	30.411.929
Tổng chi phí	5.869.502.461

Số tiền thu được sau khi thực hiện biện pháp:

➤ Lợi nhuận trước thuế = Tổng doanh thu – Tổng chi phí

$$= 6.082.385.972 - 5.869.502.461$$

$$= 212.883.511 \text{ đồng}$$

➤ Lợi nhuận sau thuế = LNTT – thuế TNDN = 212.883.511 – 53.220.877

$$= 159.662.634 \text{ đồng}$$

So sánh kết quả dự kiến với các giá trị khi chưa thực hiện biện pháp

Bảng số 19: Bảng kết quả dự kiến với các giá trị khi chưa thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			(Δ)	(%)
1. Doanh thu thuần	5.529.441.793	6.082.385.972	552.944.179	10
2. Lợi nhuận gộp	1.763.229.317	1.952.641.108	189.411.791	10,74
3. Lợi nhuận thuần	649.425.081	723.585.125	74.160.044	10,2
4. Lợi nhuận trước thuế	639.392.857	710.184.657	70.791.800	9,97
5. Thuế TNDN	10.032.224	11.000.623	968.399	8,8
6. Lợi nhuận sau thuế	629.360.633	699.184.034	69.823.401	9,99

Như vậy nhờ thực hiện biện pháp trên mà doanh thu thuần của công ty đã tăng lên 10% đồng thời lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên 9,99%(xấp xỉ 10%).

3.3. Biện pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ

3.3.1. Cơ sở của biện pháp

Số dư trong tài khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều, do đó sẽ bất lợi đến hoạt động đến tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp cho công ty có thêm nguồn vốn đầu tư vào các hoạt động khác. Cụ thể:

- Giảm số vốn bị chiếm dụng sẽ tiết kiệm được VLD
- Giảm các khoản chi phí lãi vay (chi phí sử dụng vốn)
- Giảm vòng quay vốn lưu động, giảm kỳ thu tiền bình quân

❖ Thực trạng công nợ của doanh nghiệp

Bảng 20: Cơ cấu các khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tài Sản	Mã số	Thuyết minh	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
III.Các khoản phải thu ngắn hạn	130		25.000.000	40.398.400	30.000.000
1.Phải thu của khách hàng	131		18.698.872	35.289.354	28.247.165
2.Trả trước cho người bán	132		3.000.000	2.985.236	1.523.345
3.Các khoản phải thu khác	138		2.258.653	2.123.810	229.490
4.Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		1.042.475		

3.3.2. Nội dung biện pháp

Trong kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và cho các doanh nghiệp khác thanh toán chậm. Việc này làm phát sinh khoản phải thu của khách hàng và khoản trả trước cho người bán.

Qua phân tích phần 2 có thể nhận thấy kỳ thu tiền bình quân của công ty trong 3 năm gần đây tăng lên đáng kể: năm 2007 là 86 ngày, năm 2008 là 115 ngày và năm 2009 là 134 ngày. Chứng tỏ công ty bị chiếm dụng vốn ngày càng nhiều, điều này ảnh hưởng xấu tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động dẫn tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty không được cao.

Vì vậy, công ty cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu để giảm bớt phần vốn bị chiếm dụng, tiết kiệm vốn lưu động, giảm các khoản chi phí lãi vay nâng cao hiệu quả sử dụng VLD và hiệu quả hoạt động sxkd của công ty. Tuy nhiên biện pháp này cần được thực hiện một cách khéo léo và linh hoạt vì nếu không sẽ làm giảm lượng khách hàng do việc thu hồi các khoản nợ gắt gao.

Qua bảng cân đối kế toán của công ty có thể thấy:

- Công ty không có khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi
- Khoản phải thu của công ty chủ yếu các khoản phải thu của khách hàng nhỏ, lẻ

Một số biện pháp làm giảm các khoản phải thu:

- Thứ nhất: Công ty nên thành lập tổ công tác thu hồi nợ. Bởi lẽ, họ là những người tiếp xúc trực tiếp và thường xuyên với các khách hàng nên sẽ có thuận lợi trong việc công tác đôn đốc khách hàng và đơn vị trực thuộc thanh toán các khoản nợ. Đưa ra cho họ mức thưởng ứng với thời gian thu hồi các khoản nợ để họ tích cực trong công tác thu hồi nợ.

Bảng số 21: Mức thưởng dự kiến cho tổ công tác thu nợ

Thời gian thu hồi nợ (Ngày)	Tỷ lệ trích thưởng (%)/ Tổng số nợ thu hồi được
Thu ngay	0,4
1- 30	0,15
31 – 60	0,1
61 - 90	0,05

- Thứ hai: Để nhanh chóng thu hồi được các khoản nợ phải thu trước hạn công ty nên áp dụng chính sách lãi suất chiết khấu để khuyến khích khách hàng hay đơn vị thanh toán trước hạn. Áp dụng mức lãi suất chiết khấu trong thời hạn thanh toán là 90 ngày dự kiến như sau:

Bảng 22: Lãi suất thanh toán trước thời hạn dự kiến

Thời gian thanh toán (Ngày)	Lãi suất chiết khấu (%/GTHĐ/tháng)
Trả ngay	1,3
1 – 30	1,1
31 – 60	1,0
61 - 90	0,85
>90	0

3.3.3. Đánh giá kết quả

Bảng 23: Số tiền chiết khấu dự kiến

Thời hạn thanh toán	Số KH đồng ý thanh toán	Khoản thu được dự tính	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Khoản thực thu (đồng)
Trả ngay	15	350.000.000	4.550.000	345.450.000
1 – 30	25	425.689.000	4.682.579	421.009.421
31 – 60	15	285.458.000	2.854.580	282.603.420
61 – 90	25	265.000.000	2.252.500	262.747.500
Tổng cộng	80	1.326.147.000	14.339.659	1.311.810.341

Bảng 24: Số tiền chi thưởng dự kiến

Thời hạn thanh toán	Khoản thu sau khi chiết khấu	Tỷ lệ chi thưởng	Số tiền chi thưởng	Tổng số tiền thu
Trả ngay	345.450.000	0,4	1.384.800	344.101.200
1 – 30	421.009.421	0,15	631.514	420.377.907
31 – 60	282.603.420	0,1	282.603	282.320.817
61 – 90	262.747.500	0,05	131.373	262.616.127
Tổng cộng	1.311.810.341		2.430.290	1.309.380.051

➤ Tổng chi phí dự kiến bỏ ra để thực hiện biện pháp:

$$14.339.659 + 2.430.290 = 16.769.949 \text{ (triệu đồng)}$$

➤ Số tiền dự kiến thu được sau khi thực hiện biện pháp:

$$1.309.380.051 \text{ (triệu đồng)}$$

➤ Khoản phải thu ngắn hạn sau khi thực hiện biện pháp:

$$1.311.810.341 - 1.309.380.051 = 2.430.290 \text{ (triệu đồng)}$$

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp công ty đã làm giảm được các khoản phải thu của khách hàng một cách rõ rệt đồng thời làm cho khả năng luân chuyển quay vòng vốn nhanh hơn, giảm được lãi vay ngắn hạn và giảm được chi phí lãi vay.

Bảng 25: Bảng so sánh trước và sau khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			(Δ)	%
Doanh thu thuần	1.326.147.000	1.326.147.000	-	-
Giá vốn hàng bán	960.245.157	960.245.157	-	-
Chi phí tài chính	80.512.365	38.654.589	-41.857.776	-52%
Chi phí bán hàng	7.236.541	16.769.949	9.533.408	131,7%
LNTT	278.152.937	310.477.305	32.324.368	11,7%
Thuế TNDN	69.538.135	77.619.326	8.081.191	11,6%
LNST	208.614.802	232.857.979	24.243.177	11,6%

➤ Qua bảng trên đã chứng minh được rằng: mặc dù doanh thu như nhau, giá vốn hàng bán giống nhau nhưng chi phí bán hàng và chi phí tài chính (lãi vay

phải trả) của công ty trước khi thực hiện biện pháp thực hiện là cao hơn. Lý do là do công ty đã thực hiện biện pháp đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ nên khả năng luân chuyển vốn nhanh dẫn đến chi phí lãi vay thấp hơn rất nhiều giúp cho LNST của công ty được nâng cao.

3.4. Một số biện pháp mang tính tổng hợp

3.4.1. Xây dựng một cơ cấu tài sản hợp lý

Mục tiêu, chính sách kinh doanh của doanh nghiệp trong từng giai đoạn nhất định là khác nhau, song đều tựu chung lại ở mục tiêu tài chính là tối đa lợi ích của chủ sở hữu – tức là tối đa tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trong phạm vi mức độ rủi ro cho phép. Chính vì thế, xây dựng – thiết lập được một cơ cấu tài chính tối ưu sẽ đảm bảo cho mức độ rủi ro tài chính của công ty là nhỏ và công ty sẽ thoát khỏi nguy cơ phá sản.

➤ Với cơ cấu tài sản của công ty như đã phân tích ở phần 2 là bất hợp lý: TS ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn rất nhiều so với TSCĐ (63,6% so với 36,4%) nên cần phải cân đối lại. Đồng thời trang thiết bị máy móc của công ty cần được đầu tư đổi mới trong thời gian tới. Để thực hiện được điều này, công ty cần huy động một lượng vốn trung và dài hạn. Trong khi đó các chủ nợ thường xem xét hiệu quả kinh doanh và cơ cấu tài chính của Công ty để quyết định có cho vay vốn hay không. (Hiện tại theo số liệu thống kê năm 2009, tổng nguồn vốn của công ty là **280.798.654** triệu đồng thì tương ứng đã có tới **98.156.858** triệu đồng phải trả.) Vì vậy, muốn có vốn để đầu tư đổi mới công nghệ trong những năm tới, ngay từ bây giờ công ty cần phải thực hiện những biện pháp cần thiết nhằm làm cho cơ cấu tài sản của công ty hợp lý hơn.

➤ Theo em, cơ cấu tài sản phải đáp ứng được yêu cầu của chính sách tài trợ mà công ty đã lựa chọn, mà như hiện nay chính sách tài trợ của công ty thuộc dạng chính sách tài trợ mạo hiểm: tức là nguồn vốn ngắn hạn tham gia tài trợ cho các TS ngắn hạn thường xuyên, thậm chí cho cả TSCĐ. Chính sách này rất dễ đẩy công ty vào tình trạng mất khả năng thanh toán, mà trước hết là khả năng

thanh toán nhanh. Nó có thể được áp dụng đối với các công ty được nhà cung cấp cho chịu với kỳ hạn dài và số lượng lớn. Nhưng chính vì thế, đối với công ty lại khó có thể áp dụng chính sách bán chịu, làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh nói chung.

➤ Với chính sách tài trợ như vậy, cộng với khoản nợ dài hạn của công ty thấp (**70.000.000** triệu đồng so với **98.156.858** triệu nợ ngắn hạn) công ty nên dựa vào đó để xác định nhu cầu về vốn nhằm đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình được diễn ra một cách bình thường. Cụ thể là công ty cần xác định xem mình cần bao nhiêu vốn đầu tư, bao nhiêu vốn để hoạt động và thời gian sử dụng các nguồn vốn này trong bao lâu, chi phí huy động và sử dụng vốn như thế nào... để từ đó cân đối lại lượng nợ dài hạn làm một trong giải pháp huy động vốn khiến cơ cấu và chính sách tài trợ của công ty được vững chắc hơn.

➤ Cũng theo phân tích, năm 2009 tổng số tài sản của công ty giảm đáng kể so với năm 2008 (**98.156.858** triệu -> **78.987.628** triệu) nhưng tỷ suất lợi nhuận lại tăng mà nguyên nhân chính do chi phí tăng quá cao tương ứng.

➤ Vì vậy, công ty có thể áp dụng chính sách huy động vốn sau:

+ Chính sách huy động tập trung nguồn: Tức là công ty sẽ chỉ tập trung vào một hay một số ít nguồn. Chính sách này có ưu điểm là chi phí huy động có thể giảm song nó có nhược điểm là làm cho công ty phụ thuộc hơn vào một chủ nợ nào đó.

+ Để tránh tình trạng bị phụ thuộc vào một chủ nợ khi áp dụng chính sách này trước hết công ty cần xác định khả năng huy động vốn chủ sở hữu bao gồm:

➤ Sử dụng linh hoạt tiết kiệm nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các quỹ trích lập nhưng chưa sử dụng đến.

➤ Vốn NSNN và các nguồn có nguồn gốc NSNN như các khoản Nhà nước trực tiếp cung cấp hay các khoản đáng ra công ty phải nộp cho Nhà nước nhưng giữ lại để mở rộng sản xuất kinh doanh.

➤ Lợi nhuận để lại công ty: Đây là nguồn vốn hình thành từ lợi nhuận của công ty sau mỗi kỳ kinh doanh có lãi. Nguồn vốn này có ý nghĩa rất lớn vì chỉ khi nào công ty làm ăn có lãi thì mới bổ sung được cho nguồn vốn này, còn khi làm ăn thua lỗ thì không những không bổ sung được mà còn làm giảm nguồn vốn này. Để tăng lợi nhuận lại, công ty cần tăng mọi nguồn thu và giảm thiểu các chi phí không cần thiết.

➤ Trong thời gian tới để huy động được nguồn tài trợ này nhằm đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn của công ty, biện pháp quan trọng nhất là phải tính toán, lựa chọn, thiết lập được các phương án kinh doanh cũng như phương án đầu tư có tính khả thi cao. Đồng thời phải lựa chọn được cơ cấu sản phẩm hợp lý để sản xuất sao cho công ty vừa đảm bảo được chi phí sản xuất cộng thêm lãi suất ngân hàng mà vẫn có lãi.

➤ Nếu công ty áp dụng và thực hiện tốt các biện pháp nêu trên thì chắc chắn rằng nợ ngắn hạn sẽ giảm được một lượng tương đối lớn, công ty sẽ có điều kiện vay vốn trung và dài hạn nhằm đem lại lợi ích thiết thực, sản phẩm có khả năng tiêu thụ tốt, quá trình sản xuất diễn ra liên tục từ đó đảm bảo vốn luân chuyển đều đặn, tạo điều kiện bảo toàn và phát triển vốn.

➤ Tuy nhiên, đòi hỏi đặt ra ở đây là:

+ Công ty phải đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng và các tổ chức tín dụng để được vay vốn trung và dài hạn.

+ Công ty phải đảm bảo sử dụng tốt các nguồn vốn khác để khi giảm nợ ngắn hạn tức là lượng tài sản lưu động giảm sẽ không gây ảnh hưởng đến hoạt động và kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Số vốn dài hạn này phải được sử dụng đúng mục đích là đầu tư cho TSCĐ cần thiết và dự án đầu tư là khả thi.

Chi phí huy động và sử dụng vốn dài hạn không quá lớn so với vốn ngắn hạn, làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

3.4.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động và vốn lưu động:

Qua phân tích phần 2, TSLĐ và ĐTNH của công ty năm 2008 tăng **53.567.290** đồng(t-ong ứng **39,6%**) so với năm 2007, năm 2009 tăng **71.901.059** đồng t-ong ứng **38,1%** so với năm 2008. VLĐ bình quân năm 2008 và năm 2009 cũng tăng lên.Điều này đã góp phần làm cho vòng quay vốn l-u động tăng, làm tăng số ngày 1 vòng quay vốn l-u động, năm 2007 là 1,84 ngày, năm 2008 tăng là 2,72 ngày và đến năm 2009 tăng lên là 3,15 ngày. Nh- vậy có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn l-u động của công ty không cao và có xu h- ống giảm dần. Vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l-u động của công ty cần có biện pháp hợp lý để quản lý vốn l-u động sao cho tiết kiệm và có hiệu quả.

Để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn l-u động công ty có thể thực hiện các biện pháp cụ thể sau:

-Xác định đúng, hợp lý nhu cầu vốn l-u động cho từng kỳ sản xuất kinh doanh. Nếu không tính đúng nhu cầu vốn l-u động sẽ dẫn đến tình trạng thừa hoặc thiếu vốn, thừa vốn l-u động sẽ gây lãng phí dẫn tới tăng chi phí và giảm lợi nhuận, còn nếu thiếu vốn l-u động sẽ gây ách tắc trong sản xuất kinh doanh.

- Quá trình chu chuyển vốn th- ờng xuyên nằm ở các khâu dự trữ và l-u thông. Vì vậy, cần phải áp dụng các biện pháp thích hợp ở từng khâu để từ đó góp phần nâng cao khả năng tài chính của công ty, nh- :

+ Trong khâu dự trữ cần xác định đúng đắn nhu cầu dự trữ cần thiết, tối thiểu để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục mà không bị d- thừa, gây ứ đọng vốn hoặc dự trữ thấp gây ảnh h- ờng đến khâu bán ra. Bên cạnh đó, công ty phải th- ờng xuyên xác định mức dự trữ hợp lý theo từng tháng, từng quý tùy theo nhu cầu của thị tr- ờng.

+ Đối với các khoản nợ phải thu, công ty cần phân loại rõ ràng: đối với những khách hàng khả năng thanh toán là đảm bảo thì việc cho nợ lại của doanh

nghiệp sẽ giúp cho việc bán hàng đ- ợc thuận lợi và doanh nghiệp có thể giữ đ- ợc khách hàng, còn đối với những khách hàng khả năng thanh toán thấp, th- ờng kéo dài thời gian trả nợ thì doanh nghiệp cần có các biện pháp hữu hiệu để giảm công nợ, thu hồi các khoản phải thu, nh- : giao vốn định mức cho các cửa hàng thông qua hàng tồn kho và công nợ khách hàng đồng thời giám l- ợng công nợ khách hàng thực tế nhằm giảm bớt công nợ của khách hàng điện tử, yêu cầu khách hàng chuyển tiền vào tài khoản của công ty đồng thời với việc nhận hoá đơn để giảm công nợ khách hàng vận tải...

+ Tổ chức việc vận chuyển l- u thông hàng hoá phải có trách nhiệm cao vì đây là mặt hàng xăng dầu nên việc cân đong đo đếm rất khó kiểm soát về số l- ợng. Do đặc điểm của mặt hàng nh- vậy nên việc quản lý rất dễ bị thất thoát và hao hụt. Nếu nh- không có sự quản lý chặt chẽ thì sẽ có sự thông đồng giữa thủ kho và ng- ời vận chuyển gây nên thất thoát lớn cho doanh nghiệp.

+ Đối với lĩnh vực sửa chữa cơ khí, doanh nghiệp cần phải quản lý chặt chẽ từ các khâu mua sắm vật t- đến quá trình sửa chữa và hoàn tất nhằm đảm bảo tiến độ sửa chữa vừa nhanh chóng, vừa có chất l- ợng để tạo đ- ợc uy tín với khách hàng.

+ Đi sâu tìm hiểu cũng nh- phân tích nhu cầu thị tr- ờng, nắm bắt thị hiếu ng- ời tiêu dùng giúp cho công ty có thể xác định mặt hàng kinh doanh phù hợp.

KẾT LUẬN

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động cơ bản, quan trọng nhất của quá trình sản xuất kinh doanh. Nó gắn liền với tất cả các khâu của quá trình kinh doanh từ huy động vốn cho tới khi phân phối lợi nhuận. Hơn thế nữa, thông qua nó, người ta có thể giải quyết các mối quan hệ phát sinh cũng như đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị trong kỳ.

Trong năm đầu, công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam còn non yếu về một số mặt. Tuy vậy, với sự cố gắng của Ban lãnh đạo và sự nỗ lực đóng góp của toàn thể cán bộ công nhân viên, sự giúp đỡ của các cấp ban ngành có thẩm quyền nên những mục tiêu cơ bản đạt được và còn đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa của đất nước.

Qua thời gian thực tập tại công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam, em đã thu được những kiến thức thực tế về hệ thống phân tích tài chính của chế độ kế toán hiện hành và tìm hiểu được thực trạng tài chính của công ty. Đó là nhờ sự giúp đỡ tận tình của Cô Cao Thị Thu và các cô, các anh, các chị phòng Kế toán Tài chính công ty CP ứng dụng phát triển khí năng Việt Nam

Tuy nhiên, tài chính là một đề tài rất rộng lớn. Hơn nữa, do những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô và những đóng góp ý kiến của các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 27 tháng 6 năm 2010

Sinh viên

Trần Thị Tính