

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Nhật

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền

HẢI PHÒNG - 2017

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH
TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
HÀNG HẢI VIỆT NAM**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Nhật
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phan Thị Thu Huyền**

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hồng Nhật

Mã SV: 1312751022

Lớp: QT1701N

Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương mại Điện tử Hàng Hải Việt Nam

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2017

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Nguyễn Thị Hồng Nhật

ThS. Phan Thị Thu Huyền

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2017

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TCND VÀ PHÂN TÍCH TCDN	2
1.1 Các vấn đề cơ bản về tài chính doanh nghiệp	2
1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp	2
1.1.2 Bản chất tài chính doanh nghiệp	2
1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp	3
1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.2.1 Khái niệm phân tích tài chính	4
1.2.2 Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.2.3 Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp	5
1.2. Tài liệu sử dụng để phân tích và các phương pháp phân tích	9
1.2.1 Tài liệu sử dụng	9
1.2.2 Các phương pháp phân tích	10
1.2.2.1 Phương pháp so sánh:	10
1.2.2.2 Phương pháp tỉ lệ:	11
1.2.2.3 Phương pháp phân tích Dupont	11
1.3 Nội dung phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp.	12
1.3.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp	12
1.3.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán	12
1.3.1.2. Phân tích tình hình tài chính qua Bảng BCKQKD	14
1.3.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của tài chính doanh nghiệp	15
1.3.2.1 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính	15
1.3.2.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán	15
1.3.2.3 Nhóm chỉ tiêu hoạt động	17
1.3.2.4 Nhóm chỉ tiêu sinh lời	18
CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH MTV Thông tin ĐIỆN TỬ HÀNG HẢI	20
2.1 Giới thiệu về công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng Hải	20

2.1.1 Lịch sử hình thành phát triển.....	20
2.1.2 Ngành nghề kinh doanh.....	21
2.1.3 Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ.....	23
2.1.3.1 Cơ cấu tổ chức.....	23
2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban	24
2.2. Phân tích thực trạng tài chính công ty.....	30
2.2.1. Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán	30
2.2.1.1. Phân tích đánh giá sử dụng tài sản của doanh nghiệp.....	30
2.2.1.2. Phân tích đánh giá sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp.....	33
2.2.1.3 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	36
2.2.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty	38
2.2.3.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.....	38
2.2.3.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính.....	39
2.2.3.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.	42
2.2.3.4. Các tỷ số về doanh lợi.....	44
2.3. Phân tích phương trình Dupont.....	46
2.3.1 Đẳng thức tỷ suất doanh lợi tài sản:.....	46
2.3.2 Phân tích ROE.....	46
CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI.....	39
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới.....	39
3.2 Thúc đẩy công tác bán hàng.....	39
3.3 Biện pháp “Đổi mới chính sách tín dụng”	42
KẾT LUẬN	48

LỜI MỞ ĐẦU

Hiện nay nền kinh tế nước ta đã từng bước ổn định, phát triển và ra nhập nền kinh tế thế giới và khu vực, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang chuyển biến, không ngừng đổi mới trong quản lý, để cạnh tranh, tồn tại và phát triển. Sự phát triển của các doanh nghiệp đóng một vai trò quyết định vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế, quốc gia bởi mỗi doanh nghiệp là một tế bào của nền kinh tế quốc gia đó.

Việc thường xuyên phân tích tình hình tài chính sẽ giúp doanh nghiệp thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, từ đó có thể nhận ra những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp nhằm làm căn cứ để hoạch định phương án hành động phù hợp cho tương lai và đồng thời đề xuất những giải pháp hữu hiệu để ổn định và tăng cường tình hình tài chính giúp nâng cao chất lượng doanh nghiệp.

Ở một vị trí thuận lợi, với bờ biển dài 3260Km, nơi giao nhau của các tuyến đường Hàng hải quốc tế chính vì vậy Việt Nam được coi là quốc gia có tiềm năng về kinh tế biển. Theo đó, Nhà nước, chính phủ, các bộ ngành, chính quyền địa phương các cấp nơi có bờ biển đang dần chú trọng đầu tư cho kinh tế biển như bến cảng, nghề cá, nuôi trồng thủy sản, vận tải biển, đóng tàu, thăm dò dầu khí... Song song với nó là một hệ thống thông tin đảm bảo an toàn, an ninh cho mọi hoạt động trên biển cũng được nhà nước chú trọng đầu tư phát triển để đảm bảo hoàn thành mục tiêu chiến lược kinh tế biển, trong đó có sự tham gia của Công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam.

Nhận thức rõ được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính đối với sự tồn tại, phát triển của doanh nghiệp, kết hợp giữa kiến thức lý luận được tiếp thu ở nhà trường và tài liệu tham khảo cùng với quá trình công tác tại Công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam tôi đã chọn đề tài “ **Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam**”.

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp.

Chương 2: Phân tích thực trạng tình hình tài chính tại Công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam.

Chương 3: Đề xuất các giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Việt Nam

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TCND VÀ PHÂN TÍCH TCDN**1.1 Các vấn đề cơ bản về tài chính doanh nghiệp****1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp**

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

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải có một lượng vốn tiền tệ nhất định, đó là một tiền đề cần thiết. Quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng là quá trình hình thành, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp. Trong quá trình đó, đã phát sinh các luồng tiền tệ gắn liền với hoạt động đầu tư vào các hoạt động kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp, các luồng tiền tệ đó bao hàm các luồng tiền tệ đi vào và các luồng tiền tệ đi ra khỏi doanh nghiệp, tạo thành sự vận động của các luồng tài chính của doanh nghiệp.

Gắn liền với quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các vốn tiền tệ của doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị tức là các quan hệ tài chính trong doanh nghiệp.

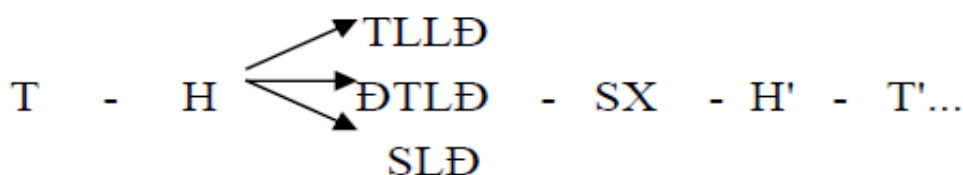
1.1.2 Bản chất tài chính doanh nghiệp

Để tiến hành sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp cần có các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất như:

- Tư liệu lao động
- Đối tượng lao động
- Sức lao động

Trong nền kinh tế thị trường mọi vận hành kinh tế đều được tiền tệ hoá vì vậy các yếu tố trên đều được biểu hiện bằng tiền. Số tiền ứng trước để mua sắm các yếu tố trên gọi là vốn kinh doanh.

Trong doanh nghiệp vốn luôn vận động rất đa dạng có thể là sự chuyển dịch của giá trị chuyển quyền sở hữu từ chủ thể này sang chủ thể khác hoặc sự chuyển dịch trong cùng một chủ thể. Sự thay đổi hình thái biểu hiện của giá trị trong quá trình sản xuất kinh doanh được thực hiện theo sơ đồ



Như vậy sự vận động của vốn tiền tệ trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục, xen kẽ tiếp nhau không ngừng phát triển. Mặt khác sự vận động của vốn tiền tệ không chỉ bó hẹp trong một chu kỳ sản xuất, mà sự vận động đó hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến tất cả các khâu của quá trình tái sản xuất xã hội (sản xuất - phân phối - trao đổi - tiêu dùng). Nhờ sự vận động của tiền tệ đã làm hàng loạt các quan hệ kinh tế dưới hình thái giá trị phát sinh ở các khâu của quá trình tái sản xuất trong nền kinh tế thị trường.

Những quan hệ kinh tế đó tuy chứa đựng nội dung kinh tế khác nhau, song chúng đều có những đặc trưng giống nhau mang bản chất của tài chính doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp hệ thống các quan hệ kinh tế, biểu hiện dưới hình thái giá trị, phát sinh trong quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm phục vụ cho quá trình tái sản xuất của mỗi doanh nghiệp và góp phần tích lũy vốn cho Nhà nước.

1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là những quan hệ kinh tế biểu hiện dưới hình thức giá trị (quan hệ tiền tệ) phát sinh trong quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền mặt nhằm phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh trong mỗi doanh nghiệp và góp phần tích lũy vốn của doanh nghiệp.

Nội dung của những quan hệ kinh tế thuộc phạm vi tài chính doanh nghiệp bao gồm:

➤ Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với Nhà nước:

Thể hiện trong việc các doanh nghiệp nộp thuế cho chính phủ và sự tài trợ của chính phủ trong một số trường hợp cần thiết để thực hiện vai trò can thiệp vào kinh tế của mình.

➤ Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp và thị trường:

Kinh tế thị trường có đặc trưng cơ bản là các mối quan hệ đều được thực thi qua hệ thống các thị trường: Thị trường hàng hóa tiêu dùng, thị trường hàng hóa tự liệu sản xuất, thị trường tài chính...và do đó, với tư cách là người kinh doanh, hoạt động của doanh nghiệp không thể tách rời hoạt động của thị trường. Các doanh nghiệp vừa là người mua các yếu tố hoạt động kinh doanh vừa là người bán các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, đồng thời vừa là người tham gia huy động và mua, bán các nguồn tài chính nhàn rỗi của xã hội.

➤ Quan hệ kinh tế trong nội bộ doanh nghiệp:

Là những quan hệ về phân phối, điều hoà cơ cấu thành phần vốn kinh doanh, phân phối thu nhập giữa các thành viên trong nội bộ doanh nghiệp; các quan hệ về thanh toán hợp đồng lao động giữa chủ doanh nghiệp và công nhân viên chức.

Các mối quan hệ này đều thông qua việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ ở doanh nghiệp như: vốn cố định, vốn lưu động, quỹ tiền lương, quỹ khấu hao, quỹ dự trữ tài chính... nhằm phục vụ cho các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm phân tích tài chính

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp là một quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh các số liệu về tài chính hiện hành với quá khứ. Thông qua việc phân tích tình hình tài chính, người ta sử dụng thông tin để đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai và triển vọng của doanh nghiệp

Bởi vậy việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm người khác nhau như Ban Giám Đốc, Hội Đồng Quản Trị, các nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ và các nhà cho vay tín dụng.

1.2.2 Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

Như chúng ta đã biết mọi hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều nằm trong thể tác động liên hoàn với nhau. Bởi vậy, chỉ có thể phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp mới đánh giá đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của chúng. Trên cơ sở đó, nêu lên một cách tổng hợp về trình độ hoàn thành các mục tiêu- biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật tài chính của doanh nghiệp. Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của nhà nước, các doanh nghiệp đều bình đẳng trước pháp luật trong kinh doanh. Mỗi doanh nghiệp đều có rất nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của mình như các nhà đầu tư, nhà cho vay, nhà cung cấp... Mỗi đối tượng này quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau. Song nhìn chung, họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền mặt, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa. Bởi vậy phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp phải đạt được các mục tiêu sau:

-Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp đầy đủ những thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các

quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

-Phân tích tình hình tài chính cũng nhằm cung cấp thông tin quan trọng nhất cho chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của các nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.

-Phân tích tình hình tài chính cũng phải cung cấp tin về các nguồn lực kinh tế, vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của các quá trình, các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp. Đồng thời qua đó cho biết thêm nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, giúp cho chủ doanh nghiệp dự đoán chính xác quá trình phát triển doanh nghiệp trong tương lai.

Qua đó cho thấy, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Từ đó, có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.3 Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính có vai trò đặc biệt quan trọng trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp. Trong hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật trong việc lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Do vậy sẽ có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như : chủ doanh nghiệp, nhà tài trợ, nhà cung cấp, khách hàng... kể cả các cơ quan Nhà nước và người làm công, mỗi đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các góc độ khác nhau.

❖ Đối với người quản lý doanh nghiệp:

Đối với người quản lý doanh nghiệp mỗi quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục sẽ bị cạn kiệt

các nguồn lực và buộc phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động.

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, nhà quản lý doanh nghiệp phải giải quyết ba vấn đề quan trọng sau đây :

- Thứ nhất : Doanh nghiệp nên đầu tư vào đâu cho phù hợp với loại hình sản xuất kinh doanh lựa chọn. Đây chính là chiến lược đầu tư dài hạn của doanh nghiệp.
- Thứ hai : Nguồn vốn tài trợ là nguồn nào? Để đầu tư vào các tài sản, doanh nghiệp phải có nguồn tài trợ, nghĩa là phải có tiền để đầu tư. Các nguồn tài trợ đối với một doanh nghiệp được phản ánh bên phải của bảng cân đối kế toán. Một doanh nghiệp có thể phát hành cổ phiếu hoặc vay nợ dài hạn, ngắn hạn. Nợ ngắn hạn có thời hạn dưới một năm còn nợ dài hạn có thời hạn trên một năm. Vốn chủ sở hữu là khoản chênh lệch giữa giá trị của tổng tài sản và nợ của doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra ở đây là doanh nghiệp sẽ huy động nguồn tài trợ với cơ cấu như thế nào cho phù hợp và mang lại lợi nhuận cao nhất. Liệu doanh nghiệp có nên sử dụng toàn bộ vốn chủ sở hữu để đầu tư hay kết hợp với cả các hình thức đi vay và đi thuê? Điều này liên quan đến vấn đề cơ cấu vốn và chi phí vốn của doanh nghiệp.
- Thứ ba : Nhà doanh nghiệp sẽ quản lý hoạt động tài chính hàng ngày như thế nào? Đây là các quyết định tài chính ngắn hạn và chúng liên quan chặt chẽ đến vấn đề quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính ngắn hạn gắn liền với các dòng tiền nhập quỹ và xuất quỹ. Nhà quản lý tài chính cần xử lý sự lệch pha của các dòng tiền

Ba vấn đề trên không phải là tất cả mọi khía cạnh về tài chính doanh nghiệp, nhưng đó là những vấn đề quan trọng nhất. Phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở để đề ra cách thức giải quyết ba vấn đề đó

Nhà quản lý tài chính phải chịu trách nhiệm điều hành hoạt động tài chính và dựa trên cơ sở các nghiệp vụ tài chính thường ngày để đưa ra các quyết định vì lợi ích của cổ đông của doanh nghiệp. Các quyết định và hoạt động của nhà quản lý tài chính đều nhằm vào các mục tiêu tài chính của doanh nghiệp : đó là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh được sự căng thẳng về tài chính và phá sản, có khả năng cạnh tranh và chiếm được thị phần tối đa trên thương trường, tối thiểu hoá chi phí, tối đa hoá lợi nhuận và tăng trưởng thu nhập một cách vững chắc. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt và mang lại sự giàu có cho chủ sở hữu khi các quyết định của nhà quản lý được đưa ra là đúng đắn. Muốn vậy, họ phải thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích tài

chính trong doanh nghiệp là những người có nhiều lợi thế để thực hiện phân tích tài chính một cách tốt nhất.

Trên cơ sở phân tích tài chính mà nội dung chủ yếu là phân tích khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi, nhà quản lý tài chính có thể dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Từ đó, họ có thể định hướng cho giám đốc tài chính cũng như hội đồng quản trị trong các quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần và lập kế hoạch dự báo tài chính. Cuối cùng phân tích tài chính còn là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

❖ Đối với các nhà đầu tư vào doanh nghiệp

Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm hàng đầu của họ là thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi và sự rủi ro. Vì vậy, họ cần các thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của các doanh nghiệp.

Trong doanh nghiệp Cổ phần, các cổ đông là người đã bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và họ có thể phải gánh chịu rủi ro. Những rủi ro này liên quan tới việc giảm giá cổ phiếu trên thị trường, dẫn đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, quyết định của họ đưa ra luôn có sự cân nhắc giữa mức độ rủi ro và doanh lợi đạt được. Vì thế, mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông là khả năng tăng trưởng, tối đa hoá lợi nhuận, tối đa hoá giá trị chủ sở hữu trong doanh nghiệp. Trước hết họ quan tâm tới lĩnh vực đầu tư và nguồn tài trợ. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lợi và triển vọng phát triển của doanh nghiệp; từ đó đưa ra những quyết định phù hợp. Các nhà đầu tư sẽ chỉ chấp thuận đầu tư vào một dự án nếu ít nhất có một điều kiện là giá trị hiện tại ròng của nó dương. Khi đó lượng tiền của dự án tạo ra sẽ lớn hơn lượng tiền cần thiết để trả nợ và cung cấp một mức lãi suất yêu cầu cho nhà đầu tư. Số tiền vượt quá đó mang lại sự giàu có cho những người sở hữu doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, chính sách phân phối cổ tức và cơ cấu nguồn tài trợ của doanh nghiệp cũng là vấn đề được các nhà đầu tư hết sức coi trọng vì nó trực tiếp tác động đến thu nhập của họ. Ta biết rằng thu nhập của cổ đông bao gồm phần cổ tức được chia hàng năm và phần giá trị tăng thêm của cổ phiếu trên thị trường. Một nguồn tài trợ với tỷ trọng nợ và vốn chủ sở hữu hợp lý sẽ tạo đòn bẩy tài chính tích cực vừa giúp doanh nghiệp tăng vốn đầu tư vừa làm tăng giá cổ phiếu

và thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS). Hơn nữa các cổ đông chỉ chấp nhận đầu tư mở rộng quy mô doanh nghiệp khi quyền lợi của họ ít nhất không bị ảnh hưởng.

Bởi vậy, các yếu tố như tổng số lợi nhuận ròng trong kỳ có thể dùng để trả lợi tức cổ phần, mức chia lãi trên một cổ phiếu năm trước, sự xếp hạng cổ phiếu trên thị trường và tính ổn định của thị giá cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như hiệu quả của việc tái đầu tư luôn được các nhà đầu tư xem xét trước tiên khi thực hiện phân tích tài chính.

❖ Đối với các chủ nợ của doanh nghiệp

Nếu phân tích tài chính được các nhà đầu tư và quản lý doanh nghiệp thực hiện nhằm mục đích đánh giá khả năng sinh lợi và tăng trưởng của doanh nghiệp thì phân tích tài chính lại được các ngân hàng và các nhà cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp sử dụng nhằm đảm bảo khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Trong nội dung phân tích này, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn. Nếu là những khoản cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi sẽ tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ chú ý đặc biệt đến số lượng tiền và các tài sản khác có thể chuyển nhanh thành tiền, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm tới số vốn của chủ sở hữu, bởi vì số vốn này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp bị rủi ro. Như vậy, kỹ thuật phân tích có thể thay đổi theo bản chất và theo thời hạn của các khoản nợ, nhưng cho dù đó là cho vay dài hạn hay ngắn hạn thì người cho vay đều quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay.

Đối với các nhà cung ứng vật tư hàng hoá, dịch vụ cho doanh nghiệp, họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng hay không, họ cần phải biết được khả năng thanh toán của doanh nghiệp hiện tại và trong thời gian sắp tới.

❖ Đối với người lao động trong doanh nghiệp

Bên cạnh các nhà đầu tư, nhà quản lý và các chủ nợ của doanh nghiệp, người được hưởng lương trong doanh nghiệp cũng rất quan tâm tới các thông tin tài chính của doanh nghiệp. Điều này cũng dễ hiểu bởi kết quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động trực tiếp tới tiền lương, khoản thu nhập chính của người lao động. Ngoài ra trong một số doanh nghiệp, người lao động được tham gia góp vốn mua một lượng cổ phần nhất định. Như vậy, họ cũng là những người chủ doanh nghiệp nên có quyền lợi và trách nhiệm gắn với doanh nghiệp.

❖ Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

Dựa vào các báo cáo tài chính doanh nghiệp, các cơ quan quản lý của Nhà nước thực hiện phân tích tài chính để đánh giá, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có tuân thủ theo đúng chính sách, chế độ và luật pháp quy định không, tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và khách hàng...

Tóm lại, phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích, giúp người sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau, vừa đánh giá toàn diện, tổng hợp khái quát, lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp, tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định tài trợ và đầu tư phù hợp.

1.2. Tài liệu sử dụng để phân tích và các phương pháp phân tích

1.2.1 Tài liệu sử dụng

Báo cáo tài chính là sản phẩm của kế toán tài chính, trình bày hết sức tổng quát, phản ánh một cách tổng hợp và toàn diện về tình hình tài sản và nguồn vốn của một doanh nghiệp tại một thời điểm, tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình và kết quả lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán nhất định.

Mục đích của báo cáo tài chính là cung cấp những thông tin về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và các luồng tiền của một doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý của chủ doanh nghiệp, cơ quan Nhà nước và nhu cầu hữu ích của những người sử dụng trong việc đưa ra các quyết định kinh tế.

- Hệ thống báo cáo tài chính bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán

Là một bảng báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp theo giá trị tài sản và nguồn hình thành tài sản ở một thời điểm nhất định. Như vậy, bảng cân đối kế toán phản ánh mối quan hệ cân đối tổng thể giữa tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp.

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Là một báo cáo kế toán tài chính phản ánh tổng hợp doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, báo cáo này còn phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước cũng như tình hình thuế GTGT được khấu trừ, được hoàn lại, được miễn giảm trong một kỳ kế toán.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp, thông tin về việc lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp cung cấp cho người sử dụng thông tin có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền và việc sử dụng những khoản tiền đã tạo ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Thuyết minh báo cáo tài chính

Là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp, được lập để giải thích và bổ sung thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà báo cáo tài chính không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

1.2.2 Các phương pháp phân tích

1.2.2.1 Phương pháp so sánh:

Đây là phương pháp đơn giản, dễ tính toán, dễ thực hiện. Sử dụng phương pháp này giúp cho các nhà phân tích đánh giá được vị thế của doanh nghiệp, tình hình tài chính của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện kế hoạch đã đề ra thông qua đó nhà quản lý đưa ra được kế hoạch chiến lược hoạt động cho thời gian tới. Tuy nhiên kết quả thu được khi sử dụng phương pháp này chưa phản ánh một cách tổng quát nhất thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Nội dung của phương pháp này là:

- So sánh kỳ này với kỳ trước để thấy rõ hơn xu thế thay đổi về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số liệu thực hiện với số kế hoạch đề ra.
- So sánh số liệu của doanh nghiệp với số liệu của doanh nghiệp khác hoặc với số liệu trung bình của ngành.

1.2.2.2 Phương pháp tỉ lệ:

Là phương pháp truyền thống được áp dụng phổ biến trong phân tích tài chính. Về nguyên tắc khi sử dụng phương pháp này cần xác định các ngưỡng, các tỷ số tham chiếu: có thể là mức trung bình ngành hay kỳ trước.

Để đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp cần so sánh các tỷ số của doanh nghiệp với các tỷ số tham chiếu. Trong phân tích tài chính các tỉ số tài chính chủ yếu thường được phân làm 4 nhóm chính:

- Tỉ số về khả năng thanh toán: phản ánh khả năng trả nợ của doanh nghiệp.
- Tỉ số về khả năng cân đối vốn hoặc cơ cấu vốn: phản ánh khả năng tự chủ về tài chính cũng như khả năng sử dụng nợ của doanh nghiệp.
- Tỉ số về khả năng hoạt động: phản ánh khả năng sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp.
- Tỉ số về khả năng sinh lãi: phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.3 Phương pháp phân tích Dupont

Bên cạnh đó các nhà phân tích còn sử dụng phương pháp phân tích tài chính DUPONT. Với phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như: thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với tỷ số tổng hợp.

Mục đích của phương pháp này là cung cấp cho nhà quản trị một thước đo về khả năng sinh lời của doanh nghiệp và giúp cho nhà quản trị có thể tìm hiểu và tiếp cận các nguyên nhân gây ra hiện tượng đó.

Dupont là tên của một nhà quản trị tài chính người Pháp tham gia kinh doanh ở Mỹ. Dupont đã chỉ ra được mối quan hệ tương hỗ giữa các chỉ số hoạt động trên phương diện chi phí và các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn. Từ việc phân

tích:

$$ROI = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng số vốn}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng số vốn}}$$

Dupont đã khái quát hoá và trình bày chỉ số ROI một cách rõ ràng, nó giúp cho các nhà quản trị tài chính có một bức tranh tổng hợp để có thể đưa ra các quyết định tài chính hữu hiệu

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

1.3.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

1.3.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán

Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn là xem xét, đánh giá sự thay đổi các chỉ tiêu cuối kỳ so với đầu kỳ trên bảng cân đối kế toán (BCĐKT) về nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Để tiến hành phân tích ta trình bày BCĐKT dưới dạng bảng cân đối báo cáo từ tài sản đến nguồn vốn sau đó so sánh số liệu cuối kỳ so với đầu kỳ theo từng chỉ tiêu để xác định tình hình tăng giảm vốn trong doanh nghiệp theo nguyên tắc:

Sử dụng vốn: Tăng tài sản và giảm nguồn vốn.

Nguồn vốn: Tăng nguồn vốn và giảm tài sản.

Thực chất của việc phân tích này là phân tích sự thay đổi của các khoản mục trong BCĐKT, cho ta thấy được nguồn vốn tăng giảm là bao nhiêu? Sử dụng vốn như thế nào? Sự thay đổi này có hợp lý hay không? Từ đó có giải pháp khai thác các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần có tài sản bao gồm tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn, tài sản cố định và đầu tư dài hạn. Để hình thành hai loại tài sản này phải có các nguồn vốn tài trợ tương ứng bao gồm nguồn ngắn hạn và nguồn dài hạn.

Nguồn ngắn hạn là nguồn vốn doanh nghiệp sử dụng trong khoảng thời gian dưới một năm bao gồm nợ ngắn hạn, nợ quá hạn, nợ nhà cung cấp và nợ phải trả ngắn hạn khác.

Nguồn vốn dài hạn là nguồn vốn doanh nghiệp sử dụng lâu dài cho hoạt động kinh doanh có thời gian trên một năm, bao gồm: Nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn vay nợ trung dài hạn.

Nguồn vốn dài hạn trước hết để đầu tư hình thành tài sản cố định, phần dư của nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư hình thành tài sản lưu động. Chênh lệch giữa nguồn dài hạn và tài sản cố định hay giữa tài sản lưu động và nguồn ngắn hạn được gọi là vốn lưu động thường xuyên. Mức độ an toàn của tài sản phụ thuộc vào mức độ của vốn lưu động thường xuyên.

$$\text{Vốn lưu động thường xuyên} = \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản cố định} = \text{Tài sản lưu động} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

+ Khi nguồn vốn lưu động thường xuyên < 0 nghĩa là nguồn dài hạn không đủ đầu tư cho tài sản cố định. Doanh nghiệp phải đầu tư vào tài sản cố định một phần nguồn vốn ngắn hạn. Tài sản lưu động không đủ đáp ứng, nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán của doanh nghiệp mất cân bằng.

+ Khi nguồn vốn lưu động thường xuyên $= 0$ nghĩa là nguồn vốn dài hạn tài trợ đủ cho tài sản cố định và tài sản lưu động đủ cho doanh nghiệp trả các khoản nợ ngắn hạn, tình hình tài chính như vậy là lành mạnh.

+ Khi vốn lưu động thường xuyên > 0 nghĩa là nguồn vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào tài sản cố định, phần dư thừa sẽ đầu tư vào tài sản lưu động. Tài sản lưu động lớn hơn nợ ngắn hạn nên khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt.

Như vậy vốn lưu động thường xuyên là một chỉ tiêu tổng hợp rất quan trọng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. Qua chỉ tiêu cho biết doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không? Tài sản cố định của doanh nghiệp có được tài trợ một cách vững chắc bằng nguồn dài hạn hay không?

Nghiên cứu tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh ta còn sử dụng chỉ tiêu nhu cầu vốn lưu động thường xuyên để phân tích. Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên là lượng vốn ngắn hạn doanh nghiệp cần để tài trợ cho một phần tài sản lưu động đó là hàng tồn kho và các khoản phải thu.

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên} = \text{Tồn kho và các khoản phải thu} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

+ Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên < 0 nghĩa là các nguồn vốn từ bên ngoài đã dư thừa để tài trợ cho các sử dụng nguồn ngắn hạn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không cần nhân thêm vốn ngắn hạn để tài trợ cho chu kỳ kinh doanh

+ Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên > 0 nghĩa là tồn kho và các khoản phải thu lớn hơn nợ ngắn hạn, các sử dụng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp lớn hơn các nguồn vốn ngắn hạn mà doanh nghiệp có được từ bên ngoài, doanh nghiệp phải dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ vào phần chênh lệch. Trường hợp này doanh nghiệp phải có biện pháp để giải phóng tồn kho và các khoản phải thu từ khách hàng.

1.3.1.2. Phân tích tình hình tài chính qua Bảng BCKQKD

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Đây là một bản báo cáo tài chính được những nhà lập kế hoạch rất quan tâm, vì nó cung cấp số liệu về hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đã thực hiện trong kỳ. Nó còn được coi như một bản hướng dẫn để dự báo xem doanh nghiệp sẽ hoạt động ra sao trong tương lai.

Nội dung của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thay đổi theo từng thời kỳ tùy theo yêu cầu quản lý, nhưng phải phản ánh được các nội dung cơ bản: doanh thu, chi phí, khấu hao tài sản cố định, lãi vay cho chủ nợ, nợ ngân sách nhà nước, lãi của chủ sở hữu.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động do chức năng kinh doanh đem lại, 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 hưởng của các nguyên nhân cơ bản đến kết quả chung của doanh nghiệp. Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đúng đắn và chính xác sẽ là số liệu quan trọng để tính và kiểm tra số thuế, doanh thu, thuế lợi tức mà doanh nghiệp phải nộp và sự kiểm tra, đánh giá của các cơ quan quản lý về chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

1.3.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của tài chính doanh nghiệp**1.3.2.1 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính**

- Hệ số nợ trên tổng tài sản:

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

Hệ số này được sử dụng để xác định nghĩa vụ của chủ doanh nghiệp đối với các chủ nợ trong việc góp vốn. Thông thường các chủ nợ thích tỷ lệ này là vừa phải vì tỷ lệ này thấp thì các khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Trong khi đó các chủ sở hữu thích tỷ lệ nợ cao vì họ muốn lợi nhuận tăng nhanh và muốn toàn quyền kiểm soát doanh nghiệp. Nhưng nếu tỷ lệ nợ quá cao doanh nghiệp dễ rơi vào trạng thái mất khả năng thanh toán.

- Hệ số vốn chủ sở hữu:

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số này phản ánh trong tổng nguồn vốn doanh nghiệp đang sử dụng thì vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng là bao nhiêu, thể hiện mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp hay là mức độ tự tài trợ của chủ doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Nếu hầu hết tài sản của doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của chủ doanh nghiệp, các chủ nợ đều thích tỷ suất tài trợ đó cao vì họ nhìn vào chỉ số này để tin tưởng một sự đảm bảo cho những món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

- Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu:

$$\text{Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}$$

Qua hệ số này ta thấy được sự tương quan giữa hai bộ phận tạo thành vốn của doanh nghiệp, trong điều kiện doanh nghiệp kinh doanh có lãi thì hệ số này cao mang lại hiệu quả cho chủ sở hữu càng cao.

1.3.2.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

- Hệ số thanh toán tổng quát

$$\text{- Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Tổng Nợ}}$$

- Hệ số khả năng thanh toán H1 phản ánh mối quan hệ giữa khả năng thanh toán

và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán có ý nghĩa 1 đồng Nợ được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng Tài Sản.

$H \geq 1$. Doanh nghiệp có khả năng trang trải hết công nợ, tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định hoặc khách quan

$H < 1$. Doanh nghiệp không có khả năng trang trải hết công nợ, thực trạng tài chính của Doanh nghiệp không bình thường, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn.

H càng nhỏ hơn 1 – phản ánh thực trạng tài chính của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn, mất dần khả năng thanh toán và thậm chí có nguy cơ phá sản.

- Hệ số thanh toán nhanh = $\frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$

Tại thời điểm đầu năm và cuối năm, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh đề lớn hơn 1, phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan. Doanh nghiệp có thể đáp ứng được yêu cầu thanh toán nhanh. Ngược lại, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 1 và càng nhỏ hơn 1 tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp sẽ bán gấp sản phẩm, hàng hóa để lấy tiền trả nợ. Tuy vậy khi phân tích cần xét tỷ lệ giữa vốn bằng tiền và tỷ lệ nợ. Nếu tỷ lệ này > 0.5 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ tốt hơn. Nếu < 0.5 thì tình hình thanh toán nhanh của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn. Song tỷ lệ này cao quá thì không tốt vì gây ra tình trạng vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn không cao.

- Hệ số thanh toán lãi vay:

Lợi nhuận trước lãi vay và thuế

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

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp từ hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác sau khi đã trừ đi chi phí quản lý. So sánh giữa nguồn để trả lãi với lãi vay phải trả sẽ cho ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả nguồn lãi vay tới mức độ nào.

Hệ số này còn cho ta biết số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

1.3.2.3 Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Việc phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng hoạt động giúp nhà quản trị tài chính thấy được kết quả của việc sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh để tạo ra được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất. Qua việc phân tích chỉ tiêu về khả năng hoạt động có tác dụng đo lường xem doanh nghiệp khai thác và sử dụng các nguồn lực có hiệu quả như thế nào?

- Vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Số dư bình quân hàng tồn kho trong kỳ}}$$

Chỉ số này phản ánh tốc độ chu chuyển của vốn vật tư hàng hóa trong kỳ cho biết tính hiệu quả của hoạt động dự trữ của doanh nghiệp.

- Vòng quay vốn lưu động:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng nhằm đo lường hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp. Nghĩa là doanh nghiệp đầu tư một đồng vốn lưu động thì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

- Hiệu suất sử dụng tài sản cố định:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong năm.

- Hiệu suất sử dụng tổng tài sản:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

- Kỳ thu tiền bình quân:

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân ngày}}$$

Trong phân tích tài chính, kỳ thu tiền bình quân được sử dụng để đánh giá

khả năng thu tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu bình quân ngày. Các khoản phải thu lớn hay nhỏ phụ thuộc vào chính sách thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước. Trong nền kinh tế thị trường các chủ kinh tế có mối quan hệ chặt chẽ với nhau về sử dụng vốn và chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nếu chu kỳ thu tiền bình quân lớn chứng tỏ khoản phải thu lớn, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng, gây khó khăn cho việc huy động vốn, nếu kỳ thu tiền bình quân nhỏ, các khoản phải thu nhỏ nhưng giao dịch với khách hàng và chính sách tín dụng thương mại bị hạn hẹp, quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp khác giảm, thị trường giảm, do đó việc đề chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp tùy thuộc vào mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp.

1.3.2.4 Nhóm chỉ tiêu sinh lời

Với một đơn vị kinh doanh, lợi nhuận là chỉ tiêu cuối cùng để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh. Chỉ khi hoạt động có lợi nhuận doanh nghiệp mới có khả năng thanh toán những khoản nợ mà không ảnh hưởng tới nguồn vốn, mới có khả năng tái đầu mở rộng sản xuất, khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế. Tuy nhiên chỉ tiêu lợi nhuận chưa phản ánh đầy đủ tình hình kinh doanh, nếu ta chỉ nhìn chỉ tiêu lợi nhuận để đánh giá hoạt động của doanh nghiệp là tốt hay xấu thì dễ dẫn đến sai lầm. Bởi vì đánh giá lợi nhuận cần so sánh tương quan với chi phí, với lượng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng và bộ phận vốn chủ sở hữu huy động vào sản xuất kinh doanh.

Khả năng sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh, là đáp số sau cùng của quá trình kinh doanh, tỷ số khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp. Nó được các nhà đầu tư rất quan tâm và là cơ sở để nhà quản trị hoạch định chính sách. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu sau:

- *Doanh lợi tiêu thụ sản phẩm*

$$\text{Doanh lợi tiêu thụ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu tiêu thụ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế (thu nhập sau thuế) cho doanh thu. Nó phản ánh số lợi nhuận sau thuế trong một trăm đồng doanh thu. Chỉ tiêu này nói chung càng cao càng tốt tuy nhiên nó còn chịu ảnh hưởng của sự thay đổi sản lượng, giá bán, chi phí...

- *Doanh lợi tổng vốn*

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận} + \text{Lãi vay}}{\text{Tổng vốn}}$$

Đây là chỉ số tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ số này cho biết 100 đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

■ *Hệ số lãi gộp.*

Hệ số này cho biết 1 đồng doanh thu thuần mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

$$\text{Hệ số lãi gộp} = \frac{\text{LN trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

■ *Suất sinh lời của TS (ROA)*

Chỉ số này cho ta biết khả năng sinh lời của tổng tài sản, 1 đồng bỏ vào tài sản thì thu về được bao nhiêu đồng LN sau thuế.

$$\text{Suất sinh lời của TS} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Lợi nhuận sau thuế trong báo cáo kết quả kinh doanh phân lỗ lãi, còn giá trị tổng tài sản là giá trị tài sản trong bảng cân đối kế toán tại các điểm của kỳ phân tích.

■ *Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)*

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

$$\text{Suất sinh lời vốn CSH} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Điều này có ý nghĩa là: 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn chủ sở hữu lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả.

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH MTV Thông tin ĐIỆN TỬ HÀNG HẢI

2.1 Giới thiệu về công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng Hải

2.1.1 Lịch sử hình thành phát triển

Công ty TNHH MTV Thông tin Điện tử Hàng hải Việt nam (VISHIPEL) được thành lập năm 1982, là Doanh nghiệp nhà nước hoạt động công ích trực thuộc Cục Hàng hải Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực viễn thông, cung cấp các dịch vụ viễn thông sử dụng trên đất liền, trên biển cũng như trên không. VISHIPEL quản lý và khai thác một số hạ tầng mạng viễn thông quan trọng của Việt nam gồm Đài Vệ tinh Mặt đất Inmarsat Hải Phòng, Hệ thống 32 Đài Thông tin duyên hải (TTDH) Việt nam, Đài LUT/ MCC Việt nam, mạng điện thoại VoIP 175 và mạng công nghệ thông tin phục vụ chuyên ngành hàng hải.

VISHIPEL hoàn toàn đáp ứng yêu cầu của Chính phủ, các tổ chức phi chính phủ (NGO), các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước qua các dịch vụ, sản phẩm viễn thông tin cậy như các dịch vụ: Thông tin duyên hải theo GMDSS (Hệ thống an toàn và cứu nạn hàng hải toàn cầu- Global Maritime Distress and Safety System), thông tin cấp cứu cứu nạn và phòng chống bão lụt phục vụ tàu cá, dịch vụ viễn thông hàng hải, viễn thông công cộng, thiết bị hàng hải, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị, đào tạo.

- Tên tiếng Việt: Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thông tin Điện tử Hàng hải Việt Nam.
- Tên giao dịch tiếng Việt: Công ty Thông tin Điện tử Hàng hải Việt Nam
- Tên giao dịch Quốc tế: Vietnam Maritime Communication and Electronics Single-Member Limited Liability Company
- Tên viết tắt: VISHIPEL
- Địa chỉ: Số 02 Nguyễn Thượng Hiền, Quận Hồng Bàng, Thành Phố Hải Phòng
- Điện thoại: 031.3746464
- Fax: 031.3747062
- Website: www.vishipel.com.vn

Số tài khoản: 020.0101.000608.4 Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

Tiền thân của Công ty TNHH MTV Thông tin Điện tử Hàng hải Việt nam là Đài vô tuyến điện trực thuộc cảng Hải Phòng, được thành lập năm 1955 đến năm 1965 đổi thành Phòng thông tin liên lạc trên biển.

Năm 1982: Chuyển thành "Trung tâm thông tin và kỹ thuật điện tử" theo Quyết định số 951/QĐ-TC ngày 02/07/1982 của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải. Từ đó, ngày 02/07 được lấy làm ngày thành lập Công ty.

Năm 1992: Công ty được đổi tên thành "Công ty Thông tin Điện tử Hàng hải Việt Nam".

Năm 1997: Triển khai Dự án Nâng cấp và Phát triển Hệ thống các Đài TTDH Việt nam, xây dựng, nâng cấp toàn bộ hệ thống các Đài TTDH Việt nam từ Móng Cái tới Cà Mau, phục vụ thông tin an toàn và cứu nạn hàng hải.

Năm 2001: Khai thác Đài Thông tin Vệ tinh Mặt đất Inmarsat Hải Phòng, cung cấp các dịch vụ Inmarsat-B, -C -Mini-M và các dịch vụ giá trị gia tăng khác.

Năm 2003: Hoàn thành xây dựng mạng điện thoại VoIP 175, triển khai cung cấp dịch vụ viễn thông trong nước và quốc tế.

Năm 2004: Khai thác Đài Thu tín hiệu cấp cứu (LUT/MCC) qua vệ tinh Cospas-Sarsat, hoàn thành xây dựng, quản lý, vận hành mạng Intranet của Ngành hàng hải Việt Nam.

Năm 2005: Hoàn thành Dự án nâng cấp và Phát triển Hệ thống các Đài TTDH Việt nam.

7/2010: Công ty được chuyển đổi thành "Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thông tin Điện tử Hàng hải Việt nam" Theo Quyết định số 1770/QĐ/BGTVT ngày 25/06/2010 của bộ trưởng Bộ giao thông vận tải về việc chuyển Công ty thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam thành công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam.

Với truyền thống gần 30 năm hoạt động trong lĩnh vực viễn thông, với cơ sở hạ tầng viễn thông tiên tiến, với đội ngũ nhân lực trình độ vững vàng, VISHIPEL đã luôn dành được sự tin cậy của khách hàng, khẳng định thương hiệu trong lĩnh vực viễn thông nói chung và Thông tin duyên hải nói riêng.

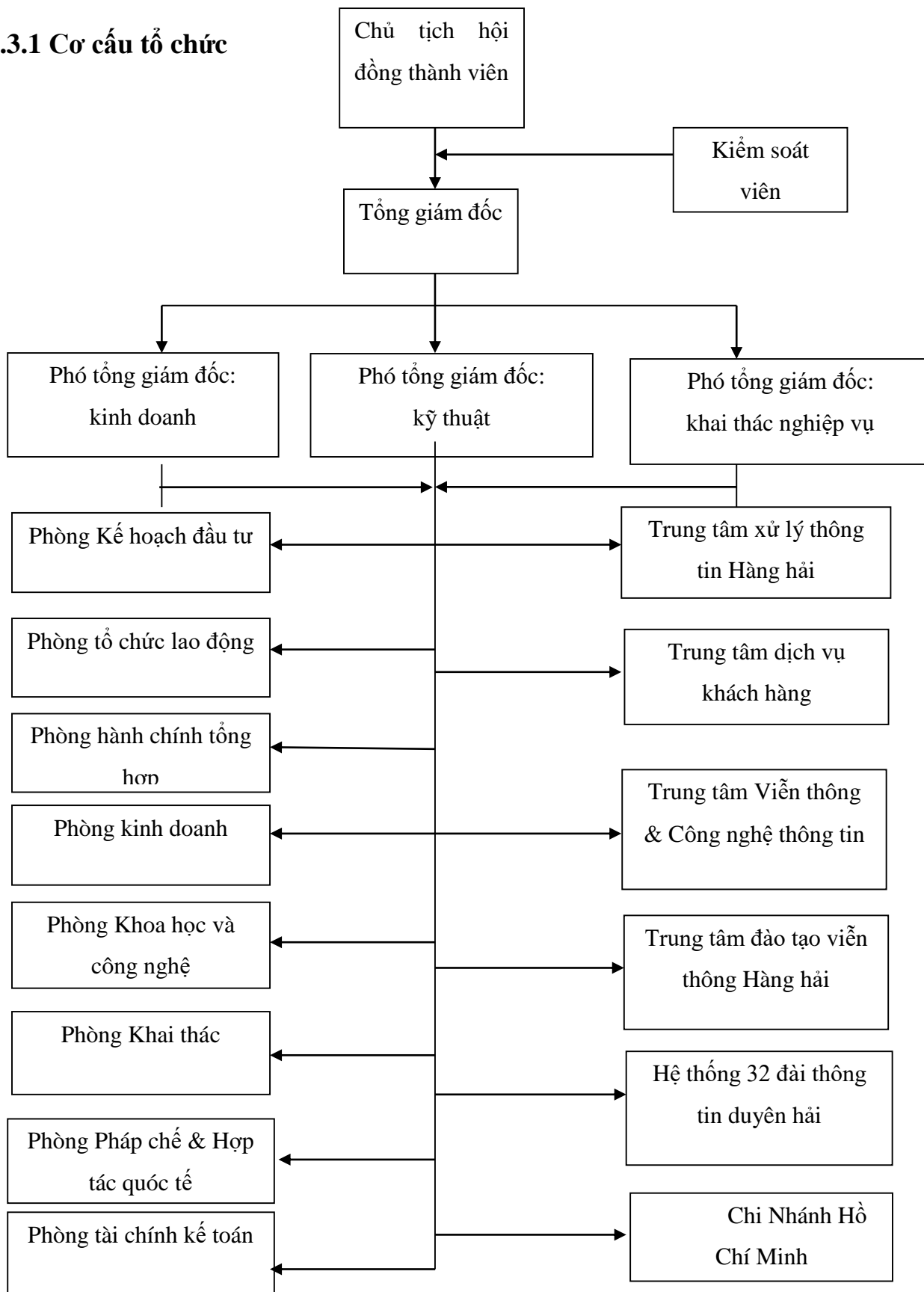
2.1.2 Ngành nghề kinh doanh

Công ty TNHH MTV Thông tin Điện tử Hàng hải Việt Nam thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp đăng ký lần đầu ngày 16/12/2010, đăng ký thay đổi lần 02 ngày 29/11/2011 với ngành nghề kinh doanh sau:

-
- Quản lý khai thác các hệ thống thông tin viễn thông Hàng hải;
 - Dịch vụ cho thuê hạ tầng viễn thông Hàng hải;
 - Tư vấn, cung ứng, lắp ráp, sửa chữa thiết bị thông tin, liên lạc, điện tử ngành Hàng hải;
 - Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp thiết bị thông tin liên lạc và nghi khí ngành Hàng hải;
 - Dịch vụ thông tin tìm kiếm cứu nạn Hàng hải và các thông tin liên quan đến an toàn phương tiện hoạt động trên biển và bảo vệ an ninh quốc gia thuộc chủ quyền vùng biển Việt Nam;
 - Dịch vụ đào tạo chuyên ngành viễn thông Hàng hải;
 - Tư vấn thiết kế, thẩm định, giám sát công trình điện tử, tin học và viễn thông Hàng hải không do Công ty thi công;
 - Kinh doanh các dịch vụ viễn thông công cộng trong nước và quốc tế;
 - Mua bán các thiết bị điện, điện tử viễn thông, linh kiện máy tính, điện thoại.
 - Đại lý dịch vụ vận tải đường biển, dịch vụ Hàng hải.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ

2.1.3.1 Cơ cấu tổ chức



2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban

Về tổ chức bộ máy quản lý công ty bao gồm:

- Ban điều hành;
 - Chủ tịch Công ty.
 - Tổng Giám đốc.
 - Kiểm soát viên.
 - Phó Tổng giám đốc.
- Các phòng chuyên môn, nghiệp vụ.
 - Phòng Hành chính Tổng hợp.
 - Phòng Kế hoạch Đầu tư.
 - Phòng Tổ chức Lao động.
 - Phòng Khoa học Công nghệ.
 - Phòng Tài chính Kế toán.
 - Phòng Kinh doanh.
 - Phòng Pháp chế & Hợp tác Quốc tế.
 - Phòng Khai thác.
 - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh.
- Các đơn vị trực thuộc.
 - Hệ thống các Đài Thông tin duyên hải (32 đơn vị từ Móng Cái đến Cà Mau).
 - Trung tâm Viễn thông & Công nghệ Thông tin.
 - Trung tâm Dịch vụ khách hàng.
 - Trung tâm đào tạo nghiệp vụ Viễn thông Hàng hải.

Về nhiệm vụ chức năng của bộ máy quản lý công ty:

Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc: Là người đứng đầu công ty, là người đại diện cho chủ sở hữu thực hiện quyền hạn, nghĩa vụ, trách nhiệm đối với công ty theo điều 69, 70 của bộ luật doanh nghiệp (2005). Đồng thời là người thay mặt công ty đại diện trước pháp luật về mọi hoạt động của công ty. Chủ tịch, kiêm tổng giám đốc trực tiếp phụ trách các lĩnh vực: Tài chính kế toán, Tổ chức cán

bộ- lao động tiền lương, thi đua khen thưởng, đầu tư dự án, xây dựng cơ bản, kinh doanh xuất nhập khẩu.

Kiểm soát viên: Là người được chủ sở hữu công ty bổ nhiệm thực hiện việc giám sát mọi hoạt động của công ty được quy định tại điều 71 bộ luật doanh nghiệp (2005).

Phó tổng giám đốc kỹ thuật: Tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực khoa học công nghệ, quản lý kỹ thuật của toàn hệ thống đài Thông tin duyên hải.

Phó tổng giám đốc kinh doanh: Tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực kế hoạch-đầu tư, kinh doanh, phát triển thị trường.

Phó tổng giám đốc về nghiệp vụ khai thác viễn thông: Tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực đào tạo nghiệp vụ viễn thông Hàng hải, quản lý nghiệp vụ của hệ thống đài thông tin duyên hải.

Phòng tổ chức lao động: Thực hiện tham mưu cho Tổng giám đốc về công tác tổ chức bộ máy: Công tác cán bộ, đào tạo phát triển nguồn nhân lực, lao động tiền lương, các chính sách đãi ngộ đối với người lao động, thi đua-khen thưởng.

Phòng Hành chính tổng hợp: Thực hiện tham mưu và giúp việc cho Tổng giám đốc về công tác quản trị hành chính, cơ sở vật chất khối văn phòng, văn thư, văn phòng, lễ tân- hậu cần, tuyên truyền, hội nghị hội thảo.

Phòng Kế hoạch đầu tư: Thực hiện tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc về công tác xây dựng kế hoạch, Đầu tư, quản lý dự án, xây dựng cơ bản, xây dựng các chính sách và triển khai cung cấp sản phẩm-dịch vụ của công ty, chiến lược kinh doanh và phát triển thị trường.

Phòng Khoa học và công nghệ: Thực hiện tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc về lĩnh vực Công nghệ Thông tin, Viễn thông, quản lý kỹ thuật, trang thiết bị của hệ thống đài Thông tin duyên hải, quản lý kho, quy hoạch và phát triển hệ thống mạng Thông tin duyên hải.

Phòng Kinh doanh: Thực hiện nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, quản lý tồn kho, nghiên cứu thăm dò thị trường,

Phòng tài chính kế toán: Thực hiện nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực: công tác tài chính, kế toán của công ty, xây dựng kế hoạch tài chính, xây dựng và quản lý đơn giá sản phẩm, dịch vụ.

Phòng Khai thác: Thực hiện nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực: Quản lý, thanh tra, kiểm tra, giám sát, điều phối, đào tạo nghiệp vụ khai thác hệ thống đài thông tin duyên hải.

Phòng Pháp chế và hợp tác quốc tế: Thực hiện nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong lĩnh vực Pháp chế, hợp tác quốc tế: Nghiên cứu và ban hành các văn bản pháp luật của nhà nước có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, nghiên cứu đề xuất các hoạt động hợp tác, đối ngoại của công ty

2.1.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thông tin Điện tử Hàng Hải

VISHIPEL là doanh nghiệp nhà nước duy nhất cung cấp dịch vụ Viễn thông Hàng hải (công nghệ vô tuyến điện mặt đất, vệ tinh) ở Việt Nam với bề dày truyền thống gần 30 năm kinh nghiệm. Vì vậy Công ty chiếm 80% thị phần dịch vụ viễn thông Hàng hải, 20% còn lại là Hệ thống của Bộ đội Biên Phòng, Chi cục bảo nguồn lợi thủy sản các địa phương và các tổ chức cá nhân khác.

Hiện tại nhiệm vụ chính của công ty là thực hiện quản lý và khai thác hệ thống 32 đài Thông tin duyên hải nằm trải dài từ Móng Cái đến Cà Mau với công nghệ tiên tiến, trang thiết bị hiện đại, năng lực phủ sóng toàn cầu (sóng vệ tinh, sóng vô tuyến mặt đất) theo chuẩn của hệ thống an toàn và cấp cứu Hàng hải toàn cầu (GMDSS: Global Maritime Distress Safety System). Cung cấp các dịch vụ viễn thông công ích Hàng hải, nhằm đảm bảo an toàn về sinh mạng, phương tiện trên biển, các đơn vị của VISHIPEL được đặt tại các tỉnh ven biển, gần bà con ngư dân, gần các Công ty vận tải Biển, Cảng biển và tranh thủ được sự ủng hộ của các chính quyền địa phương nơi các đơn vị chiếm đóng.

Ngoài ra, VISHIPEL là một trong những thành viên của Tổ chức Inmarsat, Cospas Sarsat quốc tế và hợp tác với nhiều đối tác công nghệ viễn thông, thông tin di động Hàng hải hàng đầu trên thế giới như: Tập đoàn Vizada (Na Uy-Pháp), Tập đoàn KDDI (Nhật Bản) ngoài ra VISHIPEL còn là đại lý ủy quyền của một số

các nhà sản xuất thiết bị viễn thông hàng hải hàng đầu như JRC, ICOM, SAMYUNG, FURUNO, NERA, T&T, JASON...

Trong bối cảnh nền kinh tế suy thoái, thị trường kinh doanh thiết bị nghành khí hàng hải của công ty chịu sự cạnh tranh gay gắt cả bên trong nước và ngoài nước. Trong nước đối thủ cạnh tranh chính của công ty là Công ty Hải Đăng và các công ty thuộc các địa phương ven biển khác. Ngoài nước với sự hội nhập toàn cầu hóa ngày càng sâu, rộng: Việc đơn giản các thủ tục pháp lý cũng như các rào cản kinh tế, chính trị, văn hóa... làm tăng khả năng cạnh tranh của các hệ thống Thông tin duyên hải khác trong khu vực Đông Nam Á trên lĩnh vực kinh doanh dịch vụ vệ tinh, dịch vụ kỹ thuật hàng hải. Đây là những thách thức to lớn đối với ban lãnh đạo công ty trong việc duy trì và phát triển thị trường của công ty trong thời gian tới.

2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

2.1.5.1 Thuận lợi:

VISHIPEL là doanh nghiệp nhà nước duy nhất cung cấp dịch vụ Viễn thông Hàng hải (công nghệ vô tuyến điện mặt đất, vệ tinh) ở Việt Nam với bề dày truyền thống gần 30 năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực này. Vì vậy Công ty chiếm 80% thị phần dịch vụ viễn thông Hàng hải, 20% còn lại là Hệ thống của Bộ đội Biên Phòng, Chi cục bảo nguồn lợi thủy sản các địa phương và các tổ chức cá nhân khác.

VISHIPEL quản lý hệ thống 32 đài Thông tin duyên hải nằm trải dài từ Móng Cái đến Cà Mau với công nghệ tiên tiến, trang thiết bị hiện đại, năng lực phủ sóng toàn cầu (sóng vệ tinh, sóng vô tuyến mặt đất) theo chuẩn của hệ thống an toàn và cấp cứu Hàng hải toàn cầu (GMDSS: Global Maritime Distress Safety System).

Có đội ngũ cán bộ trẻ (700 người), hơn 80% trình độ trên đại học khả năng, thích ứng, tiếp nhận công nghệ kỹ thuật cao được đào tạo ở các trường đại học có uy tín ở Việt nam như Đại Học Bách Khoa, Đại Học Bru Chinh Viễn Thông, Đại Học Hàng Hải.

VISHIPEL là một trong những thành viên của Tổ chức Inmarsat, Cospas Sarsart quốc tế và hợp tác với nhiều đối tác công nghệ viễn thông, thông tin di động Hàng hải hàng đầu trên thế giới như: Tập đoàn Vizada (Naury-Pháp), Tập đoàn KDDI (Nhật Bản) ngoài ra VISHIPEL còn là đại lý ủy quyền của một số các

nhà sản xuất thiết bị viễn thông hàng hải hàng đầu như JRC, ICOM, SAMYUNG, FURUNO, NERA, T&T, JASON...

Vishipel là đơn vị hoạt động công ích nhằm đảm bảo an toàn về sinh mạng, phương tiện trên biển, các đơn vị của Vishipel được đặt tại các tỉnh ven biển, gần bà con ngư dân, gần các Công ty vận tải Biển, Cảng biển và tranh thủ được sự ủng hộ của các chính quyền địa phương nơi các đơn vị chiếm đóng.

Cùng đài truyền hình Việt Nam, Đài tiếng nói Việt nam thì hệ thống đài thông tin duyên hải của VISHIPEL là cơ quan truyền thông duy nhất thay mặt cho nhà nước, chính phủ, bộ ngành đảm bảo trách nhiệm về thông tin an toàn, an ninh cho các phương tiện hoạt động trên biển.

Công ty nghiên cứu triển khai thành công hệ thống hội nghị truyền hình (video conference) nhằm nâng cao sự quản lý chỉ đạo từ trụ sở chính công ty tới các đơn vị thành viên trong các buổi họp giao ban, tổng kết, sơ kết.. và nhằm giảm chi phí quản lý điều hành.

VISHIPEL được chính phủ Việt Nam chỉ định là nhà cung cấp dịch vụ Viễn thông hàng hải cho các nước thuộc bán đảo Đông Dương: Campuchia, Lào. Hai nước đã ký kết hiệp định và chuyển giao công nghệ, lắp đặt hệ thống Cospas Sarsat vào Ngày 03/4/2014.

2.1.5.2 Khó khăn:

Vishipel là một doanh nghiệp nhà nước hoạt động công ích với mục đích nhân đạo nên Các hoạt động kinh doanh thiết bị, máy móc thuộc lĩnh vực viễn thông Hàng hải của công ty còn yếu, giá cả chưa được cạnh tranh, dịch vụ kỹ thuật sửa chữa, bảo dưỡng, chăm sóc khách hàng chỉ được tập trung mạnh ở các thành phố lớn như Hải Phòng, Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang, Vũng Tàu.

Địa bàn hoạt động của công ty rộng trải khắp cả nước đi kèm với nó là sự phân tán lực lượng có chuyên môn tay nghề cao gây khó khăn khi triển khai các chủ trương chính sách tới các đơn vị nằm xa công ty cũng như công tác kiểm tra giám sát hoạt động các đơn vị.

Chính sách giá bán thiết bị của công ty còn cao, sự sẵn sàng giao thiết bị cho khách hàng còn chậm do phân tán về vị trí địa lý của các đơn vị, hiện tại khâu nhập thiết bị và phân phối tới các chi nhánh do phòng kinh doanh ở trụ sở chính vẫn phòng công ty thực hiện.

Cơ cấu tổ chức còn chông chéo, công ty chưa có cán bộ lãnh đạo được đào tạo bài bản về chuyên ngành quản trị kinh doanh, marketing...nên chưa có những bước đột phá về các hoạt động sản xuất kinh doanh thiết bị vệ tinh, vô tuyến mặt đất...và quảng bá thương hiệu VISHIPEL.

Công tác quản lý nhân sự, đào tạo nguồn nhân lực chưa được chú trọng khó khăn trong việc thu hút nhân tài tăng khả năng cạnh tranh của công ty với các công ty trong ngành khác.

2.2. Phân tích thực trạng tài chính công ty

2.2.1. Đánh giá chung về tình hình tài chính công ty qua bảng cân đối kế toán

2.2.1.1. Phân tích đánh giá sử dụng tài sản của doanh nghiệp

Bảng 2.1: Phân tích tài sản doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch 2015-2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	+/-	%
TÀI SẢN	490,880,416,288	100.00%	447,529,319,397	100.00%	446,122,391,487	100.00%	(1,406,927,910)	-0.31%
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	86,958,870,768	17.71%	98,577,685,636	22.03%	139,042,745,260	31.17%	40,465,059,624	41.05%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	23,171,047,775	4.72%	24,304,149,572	5.43%	31,343,756,383	7.03%	7,039,606,811	28.96%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		0.00%		0.00%		0.00%		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	36,729,277,541	7.48%	42,145,353,189	9.42%	56,702,662,856	12.71%	14,557,309,667	34.54%
IV. Hàng tồn kho	25,692,884,046	5.23%	30,539,422,237	6.82%	49,800,755,313	11.16%	19,261,333,076	63.07%
V. Tài sản ngắn hạn khác	1,365,661,406	0.28%	1,588,760,638	0.36%	1,195,570,708	0.27%	(393,189,930)	-24.75%
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	403,921,545,520	82.29%	348,951,633,761	77.97%	307,079,646,227	68.83%	(41,871,987,534)	-12.00%
I. Tài sản cố định	403,590,262,370	82.22%	348,194,217,659	77.80%	305,922,230,125	68.57%	(42,271,987,534)	-12.14%
1. Tài sản cố định hữu hình	403,590,262,370	82.22%	348,194,217,659	77.80%	305,922,230,125	68.57%	(42,271,987,534)	-12.14%
- Nguyên giá	525,619,697,052	107.08%	525,921,575,510	117.52%	540,831,094,589	121.23%	14,909,519,079	2.83%
- Giá trị hao mòn	-122,029,434,682	-24.86%	-177,727,357,851	-39.71%	-234,908,864,464	-52.66%	(57,181,506,613)	32.17%
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	315,000,000	0.06%	757,416,102	0.17%	1,157,416,102	0.26%	400,000,000	52.81%
III. Tài sản dài hạn khác	16,283,150	0.003%						

Qua bảng phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta có thể chỉ ra rằng: Nhìn qua 3 năm từ năm 2014 đến năm 2016, tổng tài sản liên tục giảm. Cụ thể năm 2014 tổng tài sản là 490.880.416.288 đồng đến năm 2016 còn 446.122.391.487 đồng. Năm 2016 so với năm 2015 cụ thể giảm 1.406.927.910 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 0,31%, tuy nhiên chưa thể đưa ra kết luận là việc giảm này là tốt hay xấu. Vì vậy chúng ta cần xem xét do đâu tài sản giảm và việc giảm này ảnh hưởng như thế nào đối với Công ty.

■ Về tài sản ngắn hạn:

Quan 3 năm tài sản ngắn hạn công ty đều tăng về mặt tỷ trọng, cụ thể năm 2014 là 17,71% đến năm 2016 là 31,17%. Tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2016 so với năm 2015 tăng 40.465.059.624 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 41,05%. Nguyên nhân chủ yếu gây ra sự biến động tăng của tài sản ngắn hạn chủ yếu là do tăng lên của tiền và các khoản tương đương tiền, khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 tăng 7.039.606.811 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 28,96%. Điều này là do chính sách tăng tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty để cải thiện tình hình thanh toán, khả năng ứng phó với các khoản nợ đến hạn. Nhìn chung, đây là một dấu hiệu tốt. Mặt khác các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên 14.557.309.667 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 34,54%. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến tài sản ngắn hạn tăng. Đây là một biểu hiện không tốt, cho thấy công tác thu hồi công nợ của doanh nghiệp làm việc chưa hiệu quả. Cụ thể, các khoản phải thu khách hàng năm 2016 tăng lên 14.557.309.667 đồng so với năm 2015, tương ứng 34,54%. Nguyên nhân là do Công ty đã làm không tốt công việc thanh toán và chính sách tín dụng đối với khách hàng. Việc này có ảnh hưởng tiêu cực đến việc quản lý và sử dụng vốn. Mặt khác, khoản phải thu của công ty vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng tài sản và khoảng 50% so với tài sản ngắn hạn, điều này cho thấy công ty bị chiếm dụng vốn trong kinh doanh khá nhiều. Công ty cũng cần tìm cách khắc phục tình trạng trên.

Hàng tồn kho năm 2016 tăng so với năm 2015 là 19.261.333.076 đồng tương ứng với tốc độ tăng giảm 63,07%. Đây là yếu tố góp phần dẫn đến việc tăng lên của tài sản ngắn hạn. Việc hàng tồn kho tăng đó là do nguyên nhân là tình hình tiêu thụ sản phẩm năm 2016 có sự tăng lên. Nguyên nhân lượng hàng tồn kho tăng do mua hàng về nhiều không bán được.

Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn của Công ty là tiền và các

khoản tương đương tiền; các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho. Năm 2016, trong khi tài sản ngắn hạn chiếm 31,17% trong tổng tài sản thì tiền và các khoản tương đương tiền chiếm 7,03%, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 12,71 % và tài hàng tồn kho chiếm 11,16% năm 2016. Điều này cho thấy sự biến động của tài sản ngắn hạn chịu ảnh hưởng rất lớn từ sự biến động của các khoản mục này.

■ Về tài sản dài hạn:

Tài sản dài hạn cũng là một yếu tố góp phần tạo nên sự biến động về tổng giá trị tài sản của Công ty. Năm 2015, tài sản dài hạn của Công ty là 348.951.633.761 đồng; đến năm 2016 là 308.079.646.227 đồng tức giảm đi 41.871.987.534 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 12% so với năm 2015. Nguyên nhân dẫn đến tài sản cố định giảm đó chính là do khấu hao tài sản cố định. Điều này cũng cho thấy năm vừa rồi công ty không đầu tư vào tài sản cố định

Là công ty chuyên kinh doanh thiết bị vận tải biển thì tỷ trọng tài sản cố định luôn chiếm tỷ trọng cao là khá hợp lý. Ngoài ra công ty không đầu tư các hạng mục của tài sản dài hạn khác: bất động sản, đầu tư tài chính dài hạn khác...

Việc phân tích tình hình tài sản theo chiều ngang chỉ cho ta thấy biến động của các chỉ tiêu qua các năm mà chưa thấy được tỷ trọng tăng lên hay giảm đi của các chỉ tiêu chiếm trong tổng tài sản. Do vậy, để phân tích kỹ hơn về cơ cấu tài sản ta cần phân tích tài sản theo chiều dọc. Qua đó, ta có thể thấy trong tổng tài sản thì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhỏ với tài sản dài hạn. Cụ thể, năm 2015 tài sản ngắn hạn chiếm 22,03, tài sản dài hạn chiếm 77,97% trong tổng tài sản. Đến năm 2016, tài sản ngắn hạn chiếm 31,17% và tài sản dài hạn chiếm 68,83% trong tổng tài sản. Năm 2016 tài sản ngắn hạn tăng lên so với năm 2015 đó chủ yếu là do sự biến động tăng của tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, khoản phải thu ngắn hạn.

2.2.1.2. Phân tích đánh giá sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp**Bảng 2.2: Phân tích nguồn vốn doanh nghiệp**

NGUỒN VỐN	490,880,416,288	100.00%	447,529,319,397	100.00%	446,122,391,487	100.00%	(1,406,927,910)	-0.31%
A - NỢ PHẢI TRẢ	51,909,388,591	10.57%	43,467,102,747	9.71%	40,878,385,803	9.16%	(2,588,716,944)	-5.96%
I. Nợ ngắn hạn	51,215,412,851	10.43%	42,740,856,772	9.55%	39,978,800,047	8.96%	(2,762,056,725)	-6.46%
1. Vay và nợ ngắn hạn	393,475,000	0.08%	393,475,000	0.09%		0.00%	(393,475,000)	-100%
2. Phải trả cho người bán	2,554,613,152	0.52%	2,390,197,701	0.53%	2,168,679,661	0.49%	(221,518,040)	-9.27%
3. Người mua trả tiền trước	4,103,617,294	0.84%	2,958,921,826	0.66%	4,777,305,704	1.07%	1,818,383,878	61.45%
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,114,997,600	0.23%	921,776,766	0.21%	1,281,386,686	0.29%	359,609,920	39.01%
5. Phải trả người lao động	4,617,680,602	0.94%	775,311,443	0.17%	6,091,576,378	1.37%	5,316,264,935	685.69%
6. Chi phí phải trả	1,354,801,577	0.28%	597,648,042	0.13%	1,249,716,157	0.28%	652,068,115	109.11%
7. Phải trả nội bộ	1,650,617,984	0.34%	511,617,286	0.11%	714,067,610	0.16%	202,450,324	39.57%
8. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	21,502,145,057	4.38%	17,847,157,368	3.99%	6,796,488,520	1.52%	(11,050,668,848)	-61.92%
9. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	13,923,464,585	2.84%	16,344,751,340	3.65%	16,899,579,331	3.79%	554,827,991	3.39%
II. Nợ dài hạn	693,975,740	0.14%	726,245,975	0.16%	899,585,756	0.20%	173,339,781	23.87%
1. Vay và Nợ dài hạn	377,650,000	0.08%	341,250,000	0.08%	441,150,000	0.10%	99,900,000	29.27%
2. Quỹ trợ cấp mất việc làm	316,325,740	0.06%	384,995,975	0.09%	458,435,756	0.10%	73,439,781	19.08%
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	438,971,027,697	89.43%	404,062,216,650	90.29%	405,244,005,684	90.84%	1,181,789,034	0.29%

I. Vốn chủ sở hữu	26,467,225,565	5.39%	44,935,847,402	10.04%	47,140,838,210	10.57%	2,204,990,808	4.91%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	21,526,386,644	4.39%	36,176,304,742	8.08%	37,425,042,146	8.39%	1,248,737,404	3.45%
2. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	27,288,509	0.01%	27,288,509	0.01%		0.00%	(27,288,509)	-100%
3. Quỹ đầu tư phát triển	3,919,521,473	0.80%	3,908,794,200	0.87%	4,736,000,971	1.06%	827,206,771	21.16%
4. Quỹ dự phòng tài chính	908,848,938	0.19%	908,848,938	0.20%	908,848,938	0.20%	0	0.00%
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		0.00%	3,829,431,012	0.86%	3,985,766,154	0.89%	156,335,142	4.08%
6. Nguồn vốn đầu tư XDCB	85,180,001	0.02%	85,180,001	0.02%	85,180,001	0.02%	0	0.00%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	412,503,802,132	84.03%	359,126,369,248	80.25%	358,103,167,474	80.27%	(1,023,201,774)	-0.28%

Dựa vào bảng phân tích cơ cấu sử dụng nguồn vốn trên đây ta thấy được tổng nguồn vốn năm 2016 tăng lên 1.406.927.910 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 0,31% so với năm 2015, điều này chứng tỏ trong năm 2016 công ty đã không đầu tư thêm vốn vào hoạt động kinh doanh.

- Về nợ phải trả:

Qua ba năm nợ phải trả công ty có xu hướng giảm dần. Năm 2014 nợ phải trả là 51.909.388.591 đồng, năm 2015 là 43.467.102.747 đồng, đến năm 2016 còn 40.878.385.803 đồng.

Nợ phải trả công ty năm 2016 đã giảm 2.588.716.944 đồng so với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ giảm 5,96%. Nợ phải trả giảm đi là do sự giảm sút của nợ ngắn hạn. Cụ thể nợ ngắn hạn giảm đi 2.762.056.722 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 6,46%.

Nợ ngắn hạn công ty giảm 2.762.056.722 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 6,46%. Nguyên nhân giảm nợ ngắn hạn đó là sự giảm đi của phải trả, phải nộp khác. Điều đó cho thấy trong năm 2016 công ty đã chiếm dụng vốn được người bán, đây được xem là biểu hiện tích cực khi công ty chiếm dụng được nguồn vốn khác và giảm đi chi phí lãi vay.

Nợ dài hạn của công ty năm 2016 tăng so với năm 2015 là 99.900.000 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 23,87%. Nguyên nhân đó là vay và nợ dài hạn tăng.

- Nguồn vốn chủ sở hữu

Qua 3 năm vốn chủ sở hữu công ty có xu hướng giảm dần: 438.971.027.697 đồng, 404.062.216.650 đồng, 405.244.005.684 đồng tương ứng với các năm 2014, 2015, 2016.

Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2016 so với năm 2015 tăng lên 1.181.789.034 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 0,29%. Nguyên nhân chủ yếu là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng.

Bên cạnh đó, cơ cấu nguồn vốn năm 2016 là 9,16% vốn vay và 89,84% vốn chủ sở hữu. Chứng tỏ rằng công ty TNHH MTV Thương mại điện tử Hàng Hải Việt Nam tự chủ và có tiềm lực về mặt tài chính.

Nhìn chung cơ cấu tài sản và nguồn vốn tương đối hợp lý. Khi tài sản ngắn hạn được tài trợ bằng nợ ngắn hạn và tài sản cố định, Tài sản lưu động thường xuyên được tài trợ bằng nợ dài hạn, vốn chủ sở hữu.

2.2.1.3 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bảng 2.3: Hiệu quả sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch 2015-2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	+/-	%
1. Tổng doanh thu	113,284,241,898	100.00%	135,704,882,166	100.00%	138,115,275,783	100.00%	2,410,393,617	1.78%
2. Các khoản giảm trừ	-		-		-			
3. Doanh thu thuần về bán hàng	113,284,241,898	100.00%	135,704,882,166	100.00%	138,115,275,783	100.00%	2,410,393,617	1.78%
4. Giá vốn hàng bán	109,344,811,884	96.52%	131,029,307,788	96.55%	134,276,289,647	97.22%	3,246,981,859	2.48%
5. Lợi nhuận gộp	3,939,430,014	3.48%	4,675,574,378	3.45%	3,838,986,136	2.78%	(836,588,242)	-17.89%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1,302,647,468	1.15%	3,099,848,023	2.28%	3,714,972,957	2.69%	615,124,934	19.84%
7. Chi phí TC	36,347,644	0.03%	111,641,124	0.08%	265,091,406	0.19%	153,450,282	137.45%
8. Chi phí bán hàng	3,891,737,238	3.44%	3,254,419,075	2.40%	3,472,130,482	2.51%	217,711,407	6.69%
9. Chi phí QLDN	225,772,652	0.20%	295,064,190	0.22%	208,591,307	0.15%	(86,472,883)	-29.31%
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1,088,219,948	0.96%	4,114,298,012	3.03%	3,608,145,898	2.61%	(506,152,114)	-12.30%
11. Tổng lợi nhuận trước thuế	1,088,219,948	0.96%	4,114,298,012	3.03%	3,608,145,898	2.61%	(506,152,114)	-12.30%
12. Chi phí thuế TNDN	239,408,389	0.21%	905,145,563	0.67%	793,792,098	0.57%	(111,353,465)	-12.30%
13. Lợi nhuận sau thuế	848,811,559	0.75%	3,209,152,449	2.36%	2,814,353,800	2.04%	(394,798,649)	-12.30%

Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thông tin điện tử Hàng hải Việt Nam ta có thể thấy rằng:

Qua 3 năm doanh thu bán hàng công ty có sự tăng không lên đáng kể, từ 113.284.241.898 đồng năm 2014 tăng lên 138.115.275.783 đồng.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 tăng so với năm 2015 là 2.410.393.617 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 1,78%. Điều này phản ánh khả năng tiêu thụ của Công ty năm 2016 đã tăng lên, cho thấy công tác bán hàng của công ty làm việc khá hiệu quả. Đây là biểu hiện tốt Doanh nghiệp cần phát huy.

Giá vốn hàng bán năm 2016 tăng so với năm 2015, tăng số tuyệt đối là 3.246.981.859 đồng, tương đương với tỷ lệ tăng 2,48%. Khối lượng tiêu thụ năm 2016 tăng lên làm giá vốn hàng bán tăng lên. Tuy nhiên tốc độ tăng giá vốn hàng bán tăng lớn hơn hơn tốc độ tăng doanh thu thuần. Đồng thời, so với năm 2015 tỷ trọng giá vốn hàng bán năm 2016 đã tăng đi từ 96,55% lên 97,22%. Điều này chứng tỏ trong năm qua Công ty đã lãng phí hay cho thấy sử dụng chưa hiệu quả một số chi phí trong quá trình kinh doanh.

Chi phí quản lý bán hàng năm 2016 tăng 217.711.407 đồng so với năm 2016, tương đương với tỷ lệ tăng 6,69% và tỷ trọng chi phí doanh nghiệp tăng lên năm 2016 so với năm 2015 tương ứng 2,40% và 2,51%. Tốc độ tăng của chi phí bán hàng lớn hơn so với tốc độ tăng doanh thu thuần và sự tăng lên của chúng không ảnh hưởng nhiều đến sự biến thiên của lợi nhuận.

Chi phí quản lý doanh nghiệp công ty năm 2016 giảm so với năm 2015. Cụ thể giảm 86.472.883 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 29,31%. Như vậy năm 2016 công ty đã tiết kiệm được một phần chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2016 giảm 506.152.114 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 12,30% so với năm 2015. Doanh thu bán hàng tăng, lợi nhuận trước thuế giảm, chính tỏ công ty đã sử dụng chi phí chưa hiệu quả. Làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm. Lợi nhuận trước thuế giảm là do nguyên nhân tốc độ tăng của giá vốn hàng bán, chi phí tài chính và chi phí bán hàng lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần. Công ty cần kiểm tra lại các chi phí này và cần phải giải quyết vấn đề.

2.2.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty**2.2.3.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán**

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên qui mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.4: Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh Lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Tổng Tài Sản	Đồng	447,529,319,397	446,122,391,487	(1,406,927,910)	-0.31%
2. Tổng Nợ phải trả	Đồng	43,467,102,747	40,878,385,803	(2,588,716,944)	-5.96%
3. Tổng Tài sản ngắn hạn	Đồng	98,577,685,636	139,042,745,260	40,465,059,624	41.05%
4. Tổng Nợ ngắn hạn	Đồng	42,740,856,772	39,978,800,047	(2,762,056,725)	-6.46%
5. Hàng tồn kho	Đồng	30,539,422,237	49,800,755,313	19,261,333,076	63.07%
6. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	4,114,298,012	3,608,145,898	(506,152,114)	-12.30%
7. Lãi vay	Đồng	111,641,124	265,091,406	153,450,282	137.45%
8. Hệ số thanh toán tổng quát(1/2)	Lần	10.30	10.91	0.62	6.00%
9. Hệ số thanh toán ngắn hạn(3/4)	Lần	2.31	3.48	1.17	50.79%
10. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1.59	2.23	0.64	40.23%
11. Hệ số thanh lãi vay	Lần	37.85	14.61	(23.24)	-61.40%

Nhìn vào bảng ta thấy:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 tăng so với năm 2015, từ 10,30 lần năm 2015 tăng lên 10,91 lần năm 2016. Điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2015 có 10,30 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2016 là 10,91 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là rất tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có

À00sản đảm bảo. Hệ số này ở thời điểm năm 2016 cao hơn so với năm

2015 là do trong năm công ty tổng tài sản giảm 0,31%, trong khi đó nợ phải

trả giảm đi 5,96%. Cụ thể, nợ phải trả năm 2016 so với năm 2015 giảm 2.588.716.944 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 5,96% ; còn tài sản cũng giảm 1.406.927.910 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 0,31%. Điều này đã làm cho khả năng thanh toán tổng quát của công ty tăng lên.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2015 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 231 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2016 con số này tăng lên 348 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2016 đã tăng lên 1,17 lần so với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ tăng 50,79%. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn năm 2016 tăng 41,05% so với năm 2015 nhưng nợ ngắn hạn lại giảm 6,46% so với năm 2015. Tuy vậy, khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty vẫn ở mức cao. Điều này có ưu điểm đảm bảo được khả năng thanh toán, nhược điểm là lãng phí việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Ngoài thực tế thì hệ số này bằng 1 thì hợp lý.

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty năm 2016 là 2,23 lần trong khi năm 2015 là 1,59 lần, tăng 0,64 lần so với năm 2015. Hệ số này thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của doanh nghiệp. Tuy nhiên khả năng thanh toán nhanh của công ty cả hai năm đều lớn hơn 1, điều đó phản ánh khả năng thanh toán nhanh của công ty rất tốt. Tuy nhiên hệ số này cao quá làm cho lãng phí sử dụng tiền mặt tại công ty.

Hệ số thanh toán lãi vay năm 2016 giảm đi so với năm 2015. Cụ thể, năm 2016 cứ 1 đồng lãi vay thì tạo ra 14,61 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi năm 2015 là 37,85 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay; giảm đi 23,24 đồng. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp giảm đi.

Nhìn chung hệ số thanh toán năm 2016 đảm bảo thanh toán nợ đến hạn của công ty. Điều này khá tốt, cho thấy doanh nghiệp có đủ tài sản để đảm bảo các khoản vay nợ ngắn hạn, không mất đi những cơ hội kinh doanh. Nhưng bên cạnh đó, hệ số thanh toán của Doanh nghiệp mức khá cao điều này làm giảm đi khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn, gây ra lãng phí và việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp chưa thực sự hiệu quả. Vì thế, công ty cần có biện pháp để cải thiện khả năng thanh toán hơn nữa.

2.2.3.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính

Các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến việc phân tích tài sản và nguồn vốn mà họ còn quan tâm đến mức độ độc lập hay phụ thuộc của Công ty với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của công ty đối với vốn kinh doanh của mình. Vì thế mà các

hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư sẽ tạo điều kiện cho việc hoạch định các chiến lược tài chính trong tương lai.

Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc phân tích cấu tạo tài chính trong Công ty và đánh giá mức độ đầu tư của công ty trong kỳ kinh doanh và xem xét tính bất thường của hoạt động đầu tư. Qua đó, các nhà đầu tư và những người quan tâm có thể đánh giá được những khó khăn về tài chính mà Công ty phải đương đầu và rút ra được hoạt động kinh doanh của công ty có liên tục không?

Để hiểu rõ hơn về tình hình huy động vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp

Bảng 2.5: Phân tích cơ cấu tài chính

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	447,529,319,397	446,122,391,487	(1,406,927,910)	-0.31%
2. Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	404,062,216,650	405,244,005,684	1,181,789,034	0.29%
3. Nợ phải trả	Đồng	43,467,102,747	40,878,385,803	(2,588,716,944)	-5.96%
4. Tài sản ngắn hạn	Đồng	98,577,685,636	139,042,745,260	40,465,059,624	41.05%
5. Tài sản dài hạn	Đồng	348,951,633,761	307,079,646,227	(41,871,987,534)	-12.00%
6. Hệ số nợ $H_v = 3/1$	Lần	0.097	0.092	(0.005)	-5.66%
7. Tỷ suất tài trợ $H_c = 2/1$	Lần	0.903	0.908	0.005	0.61%
8. Tỷ suất đầu tư vào TSDH $T_1 = 5/1$	Lần	0.780	0.688	(0.091)	-11.72%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH $T_2 = 4/1$	Lần	0.220	0.312	0.091	41.49%
10. Tỷ suất tài trợ TSDH $T_3 = 2/5$	Lần	1.158	1.320	0.162	13.97%

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

Hệ số nợ (H_v) là một chỉ tiêu tài chính phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay. Nếu như hệ số này càng cao thì tính độc lập về tài chính của doanh nghiệp sẽ càng kém. Ta nhận thấy rằng hệ số nợ của của công ty trong hai năm 2015 và 2016 có xu hướng giảm từ 0,097 xuống 0,092, giảm 0,005 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 5,66%. Số liệu này cho thấy năm 2015 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,097 đồng vay nợ, còn

năm 2016 thì cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,092 đồng vay nợ. Điều này cho thấy hệ số nợ hai năm liên tiếp có xu hướng giảm đi, nguyên nhân là do nợ phải trả giảm (5,96%) trong khi đó tổng vốn giảm (0,31%). Hệ số nợ ở mức hợp lý sẽ là đòn bẩy để gia tăng lợi nhuận và năm qua công ty giảm vay nợ ngắn hạn và đã sử dụng vốn vay có hiệu quả hơn.

Tỷ suất tự tài trợ (Hc) là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp. Trong năm 2015 cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,903 đồng là vốn chủ sở hữu, sang năm 2016 thì tăng lên 0,908 đồng là vốn chủ sở hữu. Kết quả này cho thấy mức độ độc lập về tài chính của công ty có xu hướng tăng, tuy nhiên cũng cho thấy khả năng chiếm dụng vốn của công ty khá cao. Hệ số vốn chủ tăng là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng, nó chứng tỏ mức độ tự chủ về tài chính của công ty khá tốt.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn (T1) sẽ cho biết việc bố trí cơ cấu tài sản của công ty, phản ánh tình hình trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tỷ suất này ở cả hai năm đều cao, cụ thể năm 2015 cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,78 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn, năm 2016 giảm đi 0,688 đồng, giảm 0,091 đồng. Điều này cho thấy Công ty có đầu tư mua sắm thêm tài sản cố định mới để phục vụ sản xuất kinh doanh, nhưng do giá trị hao mòn lũy kế tăng dẫn đến TSCĐ giảm nhẹ. Tuy nhiên, ta thấy mức độ quan trọng của tài sản dài hạn trong tổng tài sản của công ty

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn (T2) của công ty có xu hướng tăng. Năm 2015 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,22 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2016 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,312 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, tương ứng với tỷ lệ tăng 0,091 đồng. Việc tăng lên chủ yếu là do công ty tăng khoản tiền và khoản tương đương tiền, khoản phải thu và hàng tồn kho.

Tỷ suất đầu tư tài trợ tài sản dài hạn (T3) sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn CSH của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu. Nhìn chung tỷ suất tự tài trợ của Công ty ở mức rất cao, năm 2015 là 1,158 lần còn năm 2016 là 1,312 lần, tăng 0,091 lần. Như vậy, ta thấy TSCĐ của công ty được tài trợ bằng toàn bộ vốn chủ sở hữu của công ty.

Qua phân tích trên, ta có thể thấy trong cơ cấu tổng tài sản thì tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn tài sản ngắn hạn. Điều này cho thấy, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty phần nào khá hợp lý đối với đặc thù của một Công ty kinh

doanh dịch vụ xếp dỡ, dịch vụ kho bãi, vận tải và đại lý vận tải đường biển, mà loại tài sản đóng góp vào quá trình kinh doanh chủ yếu là tài sản cố định như Công ty TNHH MTV Thương mại điện tử Hàng Hải Việt Nam.

2.2.2.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.

Bảng 2.6. Nhóm chỉ tiêu hoạt động.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Hàng tồn kho	Đồng	30,539,422,237	49,800,755,313	19,261,333,076	63.07%
2. Doanh thu thuần	Đồng	135,704,882,166	138,115,275,783	2,410,393,617	1.78%
3. Các khoản phải thu bình quân	Đồng	39,437,315,365	49,424,008,023	9,986,692,658	25.32%
4. Vốn lưu động bình quân	Đồng	92,768,278,202	118,810,215,448	26,041,937,246	28.07%
5. Vốn cố định bình quân	Đồng	376,436,589,641	328,015,639,994	(48,420,949,647)	-12.86%
6. Tổng vốn kinh doanh bình quân	Đồng	469,204,867,843	446,825,855,442	(22,379,012,401)	-4.77%
7. Số ngày kinh doanh	ngày	360	360		
8. Vòng quay các khoản phải thu(2/3)	vòng	3.44	2.79	(0.65)	-18.79%
9. Kỳ thu tiền bình quân(7/8)	ngày	104.62	128.82	24.20	23.14%
10. Vòng quay HTK	vòng	4.44	2.77	(1.67)	-37.59%
11. Số ngày 1 vòng quay HTK	ngày	81.02	129.81	48.79	60.22%
12. Vòng quay vốn lưu động(2/4)	vòng	1.46	1.16	(0.30)	-20.53%
13. Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động(7/10)	ngày	246.10	309.68	63.58	25.84%
14. Hiệu suất sd vốn cố định(2/5)	lần	0.36	0.42	0.06	16.80%
15. Số vòng quay toàn bộ vốn(2/6)	vòng	0.29	0.31	0.02	6.87%

Qua bảng phân tích các chỉ số về hoạt động ta thấy rằng:

Số vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp qua hai năm có xu

hướng giảm đi. Năm 2015 số vòng quay các khoản phải thu là 3,44 vòng, năm 2016 là 2,79 vòng, giảm 0,65 vòng so với năm 2015, tương ứng với tỷ lệ giảm 18,79%. Vòng quay các khoản phải thu giảm là do trong kỳ các khoản phải thu bình quân tăng 25,32%, trong khi doanh thu thuần tăng 1,78% làm cho vòng quay các khoản phải thu giảm 18,79%. Vòng quay có xu hướng giảm, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chưa được cải thiện. Tuy nhiên nhìn theo khía cạnh khác, khoản phải thu chiếm tỷ trọng khá cao trong tài sản ngắn hạn. Đây là một dấu hiệu không tốt của doanh nghiệp, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong kinh doanh. Doanh nghiệp cần xem xét vấn đề thu hồi công nợ.

Do vòng quay các khoản phải thu của Công ty giảm đã làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng lên. Năm 2015 kỳ thu tiền bình quân là 104,62 ngày, năm 2016 tăng lên 128,82 ngày, tăng 24,20 ngày so với năm 2015. Đây là một dấu hiệu không tốt bởi doanh nghiệp đã làm tăng vốn ở khâu thanh toán, những khoản nợ khó đòi... Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà cụ thể là sức hấp dẫn của sản phẩm mà doanh nghiệp đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng.

Số vòng quay hàng tồn kho của công ty qua 2 năm có xu hướng giảm đi. Cụ thể, năm 2015 công ty có 4,44 vòng quay hàng tồn kho nhưng năm 2016 giảm còn 2,77 vòng, đã giảm 1,67 vòng (tương đương giảm 37,59% so với năm 2015). Số vòng quay hàng tồn kho giảm đi làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng lên, năm 2015 số ngày một vòng quay hàng tồn kho là 81,02 ngày thì năm 2016 tăng lên thành 129,81 ngày. Đây là một biểu hiện không tốt. Doanh nghiệp đang gặp vấn đề về hàng tồn kho.

Vòng quay vốn lưu động của Công ty qua hai năm có xu hướng giảm đi. Cụ thể, năm 2015 vòng quay vốn lưu động bình quân là 1,46 vòng tức là cứ bình quân 1 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về 1,46 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2016 là 1,16 vòng, giảm đi 0,3 vòng so với năm 2015, có nghĩa là cứ bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 1,16 đồng doanh thu thuần. Điều này là do tốc độ tăng tốc độ tăng của vốn lưu động bình quân 28,07%, cao hơn nhiều tốc độ tăng doanh thu thuần 1,78%. Như vậy hiệu quả sử dụng vốn lưu động đã giảm đi.

Ta thấy năm 2015 trung bình cứ 246,10 ngày thì vốn lưu động của Công ty quay được 1 vòng, năm 2016 tăng lên 309,68 ngày. Việc này là do vòng quay vốn lưu động năm 2016 giảm 0,3 vòng so với năm 2016 làm cho số ngày 1 vòng

quay vốn lưu động tăng lên 63,58 ngày. Thời gian luân chuyển vốn lưu động tăng lên là 1 điều không tốt.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty đã tăng lên. Năm 2015 hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty là 0,36 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 0,42 đồng doanh thu thuần, năm 2016 hiệu suất sử dụng vốn cố định đã tăng lên là 0,53 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,36 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng 0,06 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 16,80%. Điều đó chứng tỏ công ty ngày càng sử dụng vốn cố định hiệu quả hơn.

Vòng quay toàn bộ vốn qua hai năm có xu hướng tăng lên. Năm 2015 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,29 đồng doanh thu thuần, đến năm 2016 đã thu được 0,32 đồng doanh thu thuần. Nguyên nhân là do doanh thu thuần đã tăng tới 1,78% trong khi vốn kinh doanh bình quân giảm 4,77%. Vòng quay tổng vốn tăng lên chứng tỏ công tác quản lý tài sản của công ty cũng tăng lên. Đó là một biểu hiện tốt.

→ Qua phân tích các chỉ số hoạt động cho thấy công ty sử dụng vốn lưu động vào hoạt động kinh doanh năm sau kém hiệu quả hơn năm trước. Ngoài ra công ty còn gặp vấn đề về thu hồi công nợ và hàng tồn kho. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng tài sản cố định và Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản tăng lên cho thấy hiệu quả sử dụng vốn tăng lên. Vì vậy công ty cần phải có biện pháp cải thiện các chỉ số hoạt động, cải thiện tình hình thanh toán, thu hồi công nợ và giảm lượng hàng tồn kho, có như thế mới tạo cơ sở vững chắc cho công ty thực hiện các chủ trương đường lối về mở rộng thị trường.

2.2.3.4. Các tỷ số về doanh lợi

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

Bảng 2.7: Tỷ số khả năng sinh lời

Chỉ Tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	135,704,882,166	138,115,275,783	2,410,393,617	1.78%
2. Tổng TS bình quân	Đồng	469,204,867,843	446,825,855,442	-22,379,012,401	-4.77%
3. Vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	421,516,622,174	404,653,111,167	-16,863,511,007	-4.00%
4. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,209,152,449	2,814,353,800	-394,798,649	-12.30%
5. Tỷ suất LNST/DT (ROS)	Lần	2.36%	2.04%	-0.003	-13.83%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	Lần	0.68%	0.63%	-0.0005	-7.91%
7. Tỷ số LNST/VCSH (ROE)	Lần	0.76%	0.70%	-0.0007	-8.65%

Ta nhận thấy:

Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2016 so với năm 2015 giảm 13,83%. Năm 2015 cứ 1 đồng doanh thu tạo ra được 0,024 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2016 thì cứ 1 đồng doanh thu tạo ra được 0,020 đồng lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang không tốt.

Về tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) năm 2016 đã giảm so với năm 2015 là 0,0068 do lợi nhuận sau thuế giảm 12,30% và tổng tài sản đều giảm 4,77%. Năm 2015 cứ 1 đồng giá trị tài sản bỏ vào sử dụng tạo ra được 0,0068 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2016 thì cứ 1 đồng giá trị tài sản bỏ vào sử dụng thì thu được 0,0063 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm 12,30 so %, tuy nhiên tổng tài sản bình quân giảm 4,77%. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty không hiệu quả bằng năm 2015.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư. Trong hai năm 2015 và năm 2016, chỉ tiêu này có xu hướng giảm, năm 2015 là 0,0076 và sang năm 2016 giảm đi 0,007. Trong năm 2015 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,0076 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2015 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,0073 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 0,0007 đồng so với năm 2015. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm 12,30% trong khi đó vốn chủ sở hữu giảm 4%.

2.3. Phân tích phương trình Dupont

Phân tích phương trình Dupont sẽ cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE), các nhân tố ảnh hưởng tới hai tỷ suất này, trên cơ sở đó có thể đưa ra biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho Công ty.

2.3.1 Đẳng thức tỷ suất doanh lợi tài sản:

$$ROA = \frac{LN \text{ sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bq}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bq}}$$

$$ROA_{2015} = \frac{3.209.152.449}{469.204.867.843} = \frac{3.209.152.449}{135.704.882.166} \times \frac{135.704.882.166}{469.204.867.843}$$

$$ROA_{2015} = 0,68\% = 2,36\% \times 28,92\%$$

$$ROA_{2016} = \frac{2.814.353.800}{446.828.855.442} = \frac{2.814.353.800}{138.115.275.783} \times \frac{138.115.275.783}{446.828.855.442}$$

$$ROA_{2016} = 0,63\% = 2,04\% \times 30,91\%$$

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ 100 đồng giá trị tài sản đưa vào sử dụng năm 2015 lãi 0,68 đồng, năm 2016 tạo ra được 0,66 đồng lợi nhuận sau thuế là do:

Sử dụng 100 đồng giá trị tài sản vào kinh doanh năm 2015 tạo ra 28,92 đồng doanh thu thuần, năm 2016 tạo ra 30,91 đồng doanh thu thuần.

Trong 100 đồng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2015 lãi 2,36 đồng, năm 2016 có 2,04 đồng lợi nhuận sau thuế.

Như vậy, có 2 hướng để tăng ROA đó là: tăng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản:

- Muốn tăng ROS cần phải tăng LN/ST.
- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phải tăng doanh thu

2.3.2 Phân tích ROE

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH \text{ bq}} = \frac{LNST}{DT \text{ thuần}} \times \frac{DT \text{ thuần}}{\text{Tổng TS bq}} \times \frac{\text{Tổng TS bq}}{VCSH \text{ bq}}$$

$$= ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản bq}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}}$$

$$ROE_{2015} = 2,36\% \times 28,92\% \times 1,113 = 0,76\%$$

$$ROE_{2016} = 2,04\% \times 30,91\% \times 1,104 = 0,70\%$$

Ta thấy bình quân cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào sản xuất kinh doanh năm 2015 thì tạo ra được 0,76 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2016 tạo ra được 70 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, doanh lợi vốn chủ tăng qua các năm, do ảnh

hưởng của tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu, vòng quay tổng vốn và hệ số vốn/vốn CSH (hệ số nợ).

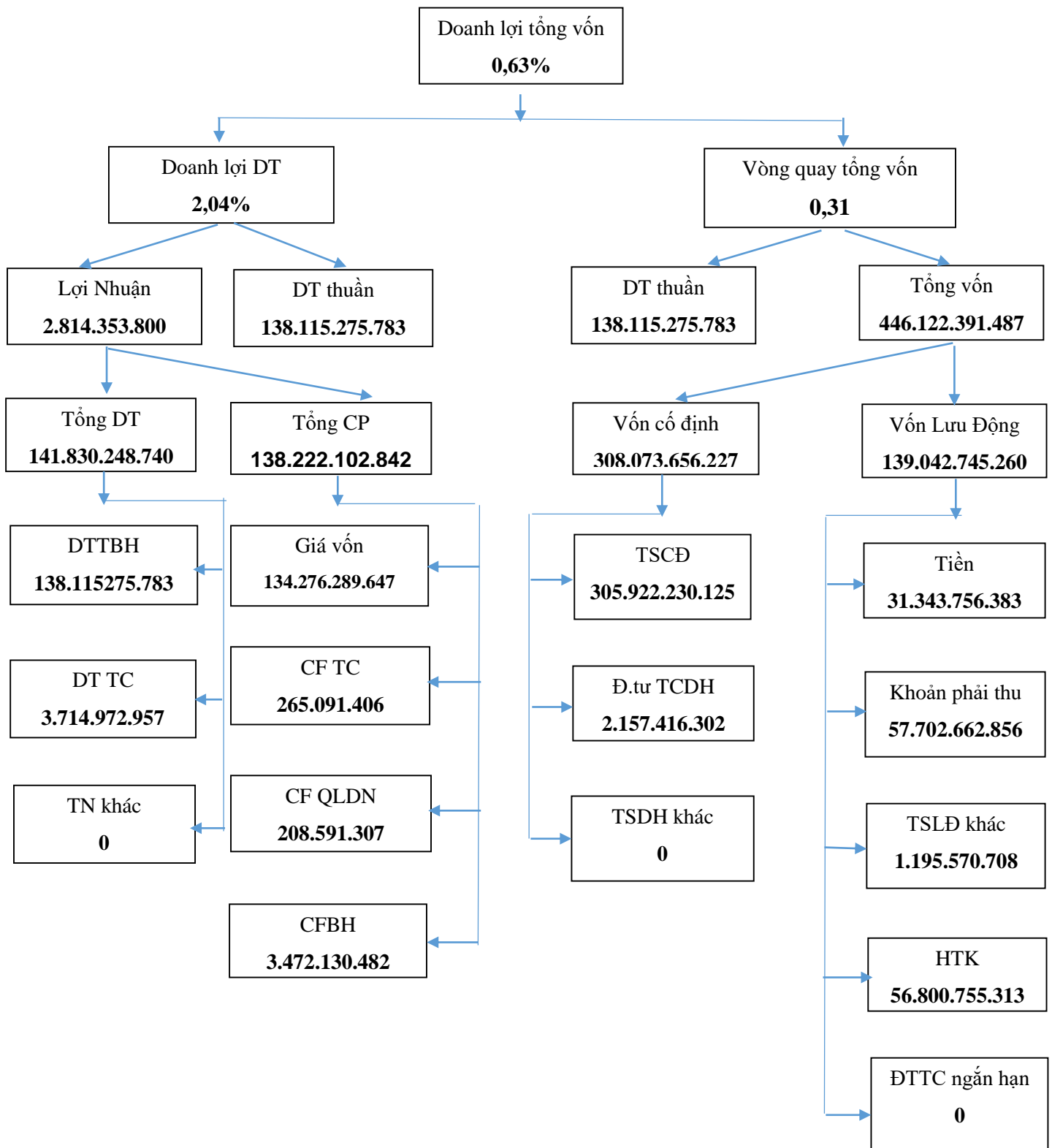
Trong 100 đồng doanh thu thuần thực hiện trong năm 2015 có 2,36 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2016 là 2,04 đồng.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu rất quan trọng đối với chủ doanh nghiệp, bởi vì mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng hay chính lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp. Tỷ suất này càng cao chứng tỏ khả năng tự chủ về mặt tài chính.

Có 2 hướng để tăng ROE: tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.
- Tăng tỷ số Tổng tài sản/ Vốn chủ sở hữu

Sơ đồ 2.8: Sơ Đồ Dupont công ty TNHH MTV thương mại điện tử HHVN năm 2016



2.4. Đánh giá chung.

Bảng 2.9: Bảng tổng hợp

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
					Giá trị	%
	Hệ số thanh toán					
1	Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	10.30	10.91	0.62	6.00%
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2.31	3.48	1.17	50.79%
	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1.59	2.23	0.64	40.23%
	Hệ số thanh lãi vay	Lần	37.85	14.61	-23.24	-61.40%
	Cơ cấu tài chính					
2	Hệ số nợ	Lần	0.097	0.092	-0.005	-5.66%
	Tỷ suất tài trợ	Lần	0.903	0.908	0.005	0.61%
	Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	0.780	0.688	-0.091	-11.72%
	Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	0.220	0.312	0.091	41.49%
	Tỷ suất tài trợ TSDH	Lần	1.158	1.320	0.162	13.97%
	Chỉ số hoạt động					
3	Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	3.44	2.79	-0.647	-18.79%
	Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	104.62	128.82	24.205	23.14%
	Vòng quay vốn lưu động	Vòng	1.46	1.16	-0.300	-20.53%
	Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động	Ngày	246.10	309.68	63.584	25.84%
	Hiệu suất sd vốn cố định	Lần	0.36	0.42	0.061	16.80%
	Số vòng quay toàn bộ vốn	Vòng	0.29	0.31	0.020	6.87%
	Hệ số sinh lời					
4	Tỷ suất LNST/DT (ROS)	Lần	2.365%	2.038%	-0.0033	-13.83%
	Tỷ suất LNST/TS (ROA)	Lần	0.684%	0.630%	-0.0005	-7.91%
	Tỷ số LNST/VCSH (ROE)	Lần	0.761%	0.695%	-0.0007	-8.65%

Đánh giá chung:

Thứ 1: Về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán tổng quát năm 2015 và 2016 đều ở trên mức cao. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ công ty khá tốt.

Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2015 là 2,31 và năm 2016 là 3,48. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn công ty khá cao. Công ty cần xem xét để cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán lãi vay có xu hướng giảm đi. Cụ thể năm 2015 hệ số thanh toán lãi vay là 37,85 và năm 2016 là 14,61. Như vậy hệ số thanh toán lãi vay đã giảm 61,40%.

Khả năng thanh toán khả năng thanh toán nhanh khá cao, điều này là do tiền mặt tồn quỹ khá lớn. Điều này sẽ có lợi giúp doanh nghiệp thanh toán nợ đến hạn một cách nhanh chóng và đảm bảo chu kỳ sản xuất kinh doanh được luân chuyển. Tuy nhiên hệ số thanh toán nhanh cao quá làm gây lãng phí do mất chi phí cơ hội và làm cho chi phí sử dụng vốn tăng lên.

Thứ 2: Về hiệu quả hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho giảm, do tốc độ tăng của doanh thu thuần là 1,78% trong khi đó tốc độ tăng hàng tồn kho là 63,07%. Doanh nghiệp cần giảm lượng hàng tồn kho xuống để cải thiện vòng qua hàng tồn kho, nhanh chóng thu hồi vốn, tránh ứ đọng vốn.

Khoản phải thu tăng lên làm kì thu tiền bình quân tăng chứng tỏ chính sách thu hồi nợ chưa tốt, khả năng thu hồi vốn chậm, công ty bị chiếm dụng vốn trong thanh toán.

Vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp năm 2016 giảm so với năm 2015, dẫn đến số ngày 1 vòng quay vốn lưu động tăng. Cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty năm 2016 giảm so với năm 2015.

Số vòng quay tổng vốn tăng là do tốc độ tăng doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng vốn bình quân. Số vòng quay tổng vốn tăng nhưng tỷ lệ tăng khá thấp. Doanh nghiệp cần cải thiện trong những năm tiếp theo.

Thứ 3: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2016, các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều giảm so với năm 2015. Như vậy là công ty đã lãng phí chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh. Trong năm tới công ty cần khắc phục điều trên, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn. Chi phí bán hàng tăng 6,69% so với năm 2015. Hệ số sinh lời công ty tương đối thấp, công ty cần cải thiện để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới

Đối với nền kinh tế thị trường cạnh tranh hết sức gay gắt. Để tạo chỗ đứng và hình ảnh của công ty thích hợp và vững chắc cũng như đảm bảo sự tồn tại và phát triển trong môi trường này thì bắt buộc các Công ty phải vạch cho mình một định hướng chiến lược cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Với mỗi một doanh nghiệp thì khả năng tài chính khác nhau, vấn đề đặt ra là đi sâu vào phát huy khả năng tài chính nào sẽ có tác dụng cụ thể và đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh, phù hợp với điều kiện vốn có của doanh nghiệp. Từ đó có những biện pháp cụ thể nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp

Từ những nhận định đó, cộng thêm với sự tìm hiểu về tình hình thực tế tại doanh nghiệp và một chút hiểu biết của bản thân, em mạnh dạn xin đưa ra một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH Thương Mại Điện Tử Hàng Hải Việt Nam với mong muốn đóng góp một phần nào đó nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.

Biện pháp 1: Thúc đẩy bán hàng

Biện pháp 2: Đổi mới chính sách tín dụng

3.2 Thúc đẩy bán hàng

- **Cơ sở biện pháp**

Các doanh nghiệp bao giờ cũng phải có một lượng hàng tồn trữ nhất định trong kho để cho quá trình kinh doanh được thông suốt, liên tục. Song nếu hàng tồn kho lớn sẽ làm ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và sử dụng tài sản kém. Ngoài ra doanh nghiệp lại mất các khoản chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng. Điều này sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm lượng hàng tồn kho, tăng doanh thu, giảm chi phí kho bãi. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy năm 2015 hàng tồn kho của công ty là 30.539.422.237 đồng chiếm 6,82% tổng tài sản, đến năm 2016, hàng tồn kho là 49.800.755.313 đồng chiếm 11,16% tổng tài sản, tăng 19.261.333.076 đồng (tương đương tăng 63,07%) so với năm 2015. Việc tăng lên của hàng tồn kho là do những nguyên nhân sau:

- Do tình hình kinh tế biến động chung nên ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của công ty.

- Tốc độ hàng bán ra tuy có tăng so với năm trước nhưng tốc độ tăng lại nhỏ hơn tốc độ tăng của lượng hàng hóa nhập về, do đó lượng hàng tồn kho tăng lên.

- Do công tác nhập hàng chưa được chú trọng. Nhập hàng nhiều theo số lượng để giảm chiết khấu mà không theo nhu cầu của thị trường dẫn tới việc ứ đọng một số mặt hàng.

- **Mục đích biện pháp**

- Sản phẩm tiêu thụ tăng lên → giảm được hàng tồn kho
- Doanh thu thuần tăng → lợi nhuận tăng

- **Thực hiện biện pháp**

Nhận thấy doanh nghiệp chưa xúc tiến bán sản phẩm qua mạng, chúng ta sẽ nắm bắt lấy cơ hội sự lan tỏa mạnh mẽ của internet để quảng bá sản phẩm bằng Google Adwords.

- Quảng cáo qua Google Adwords với

- Website: <http://vishipel.com.vn>
- Địa lý: Hải Phòng, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Nghệ An...
- Top dự kiến là Top 1
- Ngân sách 120 triệu/năm
- Công ty sẽ thuê một công ty làm về lĩnh vực này làm. Quảng cáo trên google adwords sẽ giúp nhiều người biết đến công ty hơn, biết nhiều đến sản phẩm, dịch vụ hơn. Quảng cáo sẽ chạy khi người dùng sử dụng google làm công ty tìm kiếm. Hoặc sẽ được ưu tiên top đầu khi tìm kiếm về lĩnh vực sản phẩm của công ty.

- Chi phí bảo trì, nâng cấp website

- Để phục vụ việc quảng cáo Google Adwords, công ty cần bảo trì trang web, nâng cấp website. Nâng cấp web để có giao diện phù hợp với mua bán trực tuyến, giúp khách hàng có cái nhìn thiện cảm ngay từ khi nhấp chuột.
- Hàng tháng thu thập các phản hồi từ khách hàng để hoàn thiện web hơn.
- Dự kiến chi phí nâng cấp, bảo trì web một năm là 15 triệu/năm.

Quảng cáo sẽ chạy trên top 1 khi search mục tìm kiếm. Quảng cáo trên google sẽ khiến nhiều người, nhiều tổ chức kinh doanh trên địa bàn hải phòng và trong nước biết đến công ty TNHH Thương Mại Điện tử Hàng Hải Việt Nam hơn. Cả về sản phẩm dịch vụ và thông tin cá nhân công ty.

- Thuận tiện cho việc bán hàng, thỏa thuận đặt hàng và mặc cả.
- Khách hàng và công ty có thể tiếp xúc mọi lúc mọi nơi, thuận tiện cho việc đáp ứng nhu cầu của bạn hàng một cách trực tiếp

- ***Dự kiến kết quả đạt được***

Như vậy, ước tính khi thực hiện các biện pháp trên, doanh thu bán hàng sẽ tăng khoảng 8%. Tương ứng với số tiền

$$\text{Doanh thu thuần} = 8\% \times 138.115.275.783 = 149.049.164.497.846 \text{ đồng}$$

Bảng 3.1: Dự kiến chi phí thanh lý

Chi phí	Số tiền(đồng)
1. Ngân sách/năm	120,000,000
2. Chi phí hoạt động, nâng cấp	15,000,000
3. Tổng	135,000,000

Bảng 3.2: Dự kiến kết quả đạt được

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Khi thực hiện	Chênh lệch	
				Δ	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	138,115,275,783	149,164,497,846	11,049,222,063	8.00%
2. Doanh thu tài chính	Đồng	3,714,972,957	3,714,972,957	0	0.00%
3. Giá vốn hàng bán	Đồng	134,276,289,647	143,197,917,932	8,921,628,285	8.00%
4. Chi phí tài chính	Đồng	265,091,406	265,091,406	0	0.00%
5. Chi phí bán hàng	Đồng	3,472,130,482	3,607,130,482	135,000,000	3.89%
6. Chi phí quản lý Doanh nghiệp	Đồng	208,591,307	208,591,307	0	0.00%
7. Tổng lợi nhuận	Đồng	3,608,145,898	5,600,739,676	1,992,593,778	55.22%
8. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,886,516,718	4,480,591,741	1,594,075,022	55.22%
9. Tổng tài sản bình quân	Đồng	446,825,855,442	446,825,855,442	0	0.00%
10. Vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	404,653,111,167	404,653,111,167	0	0.00%
11. ROS	Lần	0.021	0.030	0.009	43.73%
12. ROA	Lần	0.006	0.010	0.004	55.22%
13. ROE	Lần	0.007	0.011	0.004	55.22%

Dự kiến kết quả đạt được khi lập giải pháp quảng cáo trên Google Awards, nếu vẫn giữ nguyên làm việc như năm 2016 thì sau khi thực hiện biện pháp ta dự đoán số lượng đơn đặt hàng làm doanh thu tăng 6.905.763.789 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 8%. Đồng thời lợi nhuận trước thuế tăng 1.992.593.778 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 55,22%

Việc tăng doanh thu bán hàng làm tăng lợi nhuận cũng ảnh hưởng đến một số khoản mục khác theo chiều hướng tích cực như là ROS, ROA, ROE.

3.3 Biện pháp “Đổi mới chính sách tín dụng”

3.3.1. Cơ sở của biện pháp

Công tác quản lý các khoản phải thu của công ty chưa được chặt chẽ. Cụ thể khoản phải thu năm 2015 của công ty là 42.145.353.189 đồng, tương đương với 9,42% so với tổng tài sản và 42,75% so với tài sản lưu động. Đến năm 2016 là 49.800.755.313 đồng tương ứng với 12,71% so với tổng tài sản và 40,78% so với tài sản lưu động. Sau 2 năm, từ năm 2015 đến năm 2016 các khoản phải thu

của công ty đã tăng 14.557.309.667 đồng tương ứng với 34,54%, đây là mức đáng báo động về chính sách thu hồi công nợ của công ty.

Khoản phải thu tăng nên làm cho số vòng quay khoản phải thu của công ty giảm. Cụ thể năm 2015 vòng quay khoản phải thu của công ty là 3,44 (vòng). Đến năm 2016 số vòng quay khoản phải thu giảm xuống là 2,79 (vòng). Như vậy từ năm 2015 đến năm 2016 vòng quay khoản phải thu giảm 0,65 (vòng) tương ứng với 18,79% so với năm 2016 và đã giảm kỳ thu tiền bình quân tăng lên 24,20 (ngày), tương ứng với 23,14%. Điều này chứng tỏ rằng công ty vẫn đang nỗ lực thu hồi công nợ, nhưng việc thu hồi công nợ của công ty chưa thực sự hiệu quả.

Trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay thì việc thu hồi vốn để đưa vào quay vòng là rất cần thiết. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng là:

- Công ty chưa thực sự chặt chẽ trong việc theo dõi công nợ, đôn đốc khách hàng trả tiền theo đúng kì hạn.
- Quản trị tín dụng của khách hàng: Doanh nghiệp chưa có một chính sách tín dụng rõ ràng cho từng nhóm khách hàng. Cập nhật và theo dõi lịch sử tín dụng của khách hàng cũng giúp giảm việc trì hoãn thanh toán. Công ty chưa sử dụng hệ thống cho điểm tín dụng và phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro, để quyết định có nên cho khách hàng tiếp tục sử dụng tín dụng của mình hay không.
- Doanh nghiệp chưa xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán hợp lý, linh động.

Bảng 3.4: Danh sách khách hàng nợ chủ yếu của Doanh nghiệp

STT	Tên khách hàng	Số tiền nợ	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Phương Đông	8,590,453,423	15.15%
2	Công ty Biển Đông	6,407,400,903	11.30%
3	Công ty YANG MINH	5,188,293,651	9.15%
4	Công ty Duyên hải Bến Thủy	5,074,888,326	8.95%
5	CTY TNHH Thương Mại Thành Long	2,903,176,338	5.12%
	...		

3.3.2 Thực hiện

Hiện nay rất nhiều doanh nghiệp phải gánh chịu nhiều bất lợi do khách hàng của họ chậm hoặc chây ỳ không chịu trả nợ. Công ăn việc làm của người lao động cũng như sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào các khoản nợ đến hạn và các khoản doanh nghiệp cho khách hàng vay.

Để có thể tránh được tình trạng này, qua phân tích thực trạng ở phần 2, ta thấy tỷ trọng các khoản phải thu của công ty khá cao. Vì vậy công ty cần sử dụng các biện pháp để giảm tỷ trọng của khoản mục này nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Sau đây là các phương pháp quản lý tốt các khoản phải thu.

Thứ nhất cần phải hiểu rằng hiệu quả của hoạt động về các khoản phải thu không chỉ là trách nhiệm của bộ phận kế toán - tài chính trong công ty mà là sự phối hợp hoạt động giữa các bộ phận khác như bộ phận bán hàng, phòng kinh doanh, bộ phận dịch vụ khách hàng, và thậm chí cả ban giám đốc. Yêu cầu khách hàng ký thỏa thuận, quy định việc thanh toán bắt buộc phải thực hiện đúng hạn và nêu rõ mức phạt khách hàng phải chịu nếu thanh toán chậm. Luôn luôn lưu trữ dưới dạng tài liệu mọi giao dịch, liên hệ của công ty với khách hàng như email, thư, cuộc gọi,...đòi nợ.

Thứ hai là đánh giá và tìm cách cải thiện các quy trình liên quan đến hiệu quả khoản phải thu. Về cơ bản, có ba quy trình liên quan đến khoản phải thu là: quản trị tín dụng khách hàng và thu hồi nợ.

Quản trị tín dụng khách hàng

Công ty đặt ra một mức ưu đãi phù hợp với từng khách hàng: khách hàng truyền thống sẽ được nợ lại với một hạn mức tín dụng hợp lý duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Vì vậy công ty nên đề ra các chính sách ưu đãi rõ ràng và thích hợp đối với từng loại khách hàng đảm bảo tính công bằng giúp cho việc thu hồi các khoản phải thu của khách hàng dễ dàng và nhanh chóng. Vì vậy việc xác định từng loại khách hàng có thể dựa vào các chỉ tiêu như:

- Khách hàng quen thuộc hay mới
- Khả năng tài chính của khách hàng
- Uy tín của khách hàng
- Khối lượng hàng hóa mà KH đã mua bán với công ty trong quá khứ.

Thu hồi nợ: Doanh nghiệp xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán hợp lý.

- Nếu khách hàng thanh toán ngay khi mua hàng, doanh nghiệp có thể sử dụng mức chiết khấu cho khách hàng là 0,4% giá trị hàng hóa.
- Nếu khách hàng thanh toán chậm trong vòng 15 ngày thì doanh nghiệp chiết khấu cho khách hàng 0,2% giá trị hàng hóa.
- Nếu khách hàng thanh toán chậm trong vòng 15 – 30 ngày thì doanh nghiệp chiết khấu cho khách hàng 0,1% giá trị hàng hóa.
- Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 30 -> 45 ngày, doanh nghiệp sẽ phải chịu toàn bộ lãi suất khi vay vốn ngân hàng. Do đó doanh nghiệp sẽ không chiết khấu cho khách hàng.

Công ty nên chủ động liên hệ với khách hàng sớm để làm việc về các khoản phải thu thay vì chờ đến ngày hoá đơn hết hạn thanh toán. Điều này không chỉ giúp công ty quản lý tốt các khoản phải thu mà còn duy trì được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.

Mở sổ theo dõi chi tiết từng khoản phải thu, thường xuyên kiểm tra đơn đốc để thu hồi đúng hạn.

Trong hợp đồng cần quy định rõ ràng, chặt chẽ về thời hạn và phương thức thanh toán, nếu vượt quá thời hạn thanh toán theo hợp đồng thì công ty được thu lãi tương ứng với lãi suất quá hạn ngân hàng.

Đối với các khoản nợ xấu như nợ khó đòi, nợ quá hạn, để giảm bớt rủi ro có thể xảy ra doanh nghiệp cần có các biện pháp thích hợp như: bán các khoản phải thu nợ cho công ty mua bán nợ, ngừng cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho những đơn hàng mới.

Khoản phải thu là yếu tố ảnh hưởng đến tỷ số thanh toán nhanh của công ty. Điều nên chú ý đối với công ty lúc này là phải thực hiện chính sách ưu đãi đối với khách hàng một cách công bằng. Như vậy, vừa có thể giữ chân khách hàng quen thuộc, thu hút thêm những khách hàng lớn. Từ đó Công ty có thể tăng doanh thu và giải quyết được các vấn đề khó khăn khác.

Thứ ba là thiết lập các chỉ số nhằm đo lường hiệu quả hoạt động các khoản phải thu. Các chỉ số này sẽ giúp nhà quản lý công ty nhìn thấy được và đo được hiệu quả hoạt động các khoản phải thu. Hiện nay các công ty thường sử dụng ba chỉ tiêu cơ bản sau để đo lường hiệu quả hoạt động của khoản phải thu như vòng quay các khoản phải thu, tỷ lệ các khoản phải thu trên doanh thu, sắp xếp tuổi nợ các khoản phải thu. Các chỉ tiêu này cần phải đáp ứng được 3 tiêu chuẩn : nhất

quán, chuẩn hóa, phải được thông báo và hiểu bởi các bộ phận liên quan trong công ty.

3.3.3 Kết quả dự kiến

- Để thực hiện một loạt các biện pháp trên, công ty cần bỏ ra các chi phí sau
Khi ban thu nợ làm việc sẽ phát sinh các khoản chi phí như chi phí đi lại, điện thoại dự tính là 0,2% giá trị thu hồi được, chi phí khen thưởng tương ứng với tỷ lệ là 0,15% giá trị thu hồi được, Trung bình chi phí cho khách hàng trả cho khách hàng hưởng với 0.25%.

Bảng 3.5: Dự kiến chi phí khi thực hiện biện pháp

STT	Chi tiêu	Số tiền
1	Chiết khấu cho khách hàng	42,526,997
2	Chi phí khác(công tác phí, điện thoại..)	40,000,000
	Tổng	82,526,997

- Với biện pháp tích cực trong việc thu hồi công nợ công ty thu được 30% khoản phải thu. Tương ứng với số tiền là: 17.010.798.857 đồng

- Vậy số tiền thu được = 17.010.798.857 – 82.526.997 = 16.928.271.860(đồng)

Bảng 3.6: Đánh giá kết quả đạt được

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Dự kiến	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	138,115,275,783	138,115,275,783		
2. Các khoản phải thu					
2.1. Số đầu năm	Đồng	42,145,353,189	42,145,353,189		
2.2. Số cuối năm	Đồng	56,702,662,856	39,774,390,996	-16,928,271,860	-29.85%
2.3 Số bình quân	Đồng	49,424,008,023	40,959,872,093	-8,464,135,930	-17.13%
3. Vốn lưu động bình quân	Đồng	118,810,215,448	110,346,079,518	-8,464,135,930	-7.12%
4. Số ngày kinh doanh	ngày	360	360		
5. Vòng quay các khoản phải thu	vòng	2.79	3.37	0.58	20.66%
6. Kỳ thu tiền bình quân	ngày	128.82	106.76	-22.06	-17.13%
7. Vòng quay vốn lưu động	vòng	1.16	1.25	0.09	7.67%
8. Số ngày 1 vòng quay VLĐ	ngày	309.68	287.62	-22.06	-7.12%

Nhận xét:

Sau khi thực hiện biện pháp đổi mới tín dụng, dự kiến công ty đạt được kết quả như bảng 3.6. Khoản phải thu bình quân giảm được 8.464.135.930 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 17,13%. Khoản phải thu bình quân giảm, làm cho vòng quay khoản phải thu tăng lên 0,58 (vòng), tương ứng với tỷ lệ tăng 0,66%. Vòng quay khoản phải thu tăng lên làm kỳ thu tiền bình quân giảm đi 22,06 (ngày), tương ứng với tỷ lệ giảm 17,13%.

Và hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng được nâng cao, vòng quay vốn lưu động tăng lên đạt 1,25 vòng (tăng 0,09 vòng, tương đương 7,67%), số ngày một vòng quay hàng tồn kho cũng giảm đi còn 22,06 ngày.

Doanh nghiệp nên cố gắng tiếp tục thực hiện các biện pháp để giảm các khoản phải thu. Thu hồi vốn để đưa vào vòng quay, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của công ty.

KẾT LUẬN

Cùng với sự chuyển đổi của nền kinh tế và xu thế hội nhập, hiệu quả hoạt động kinh doanh ngày càng trở thành mục tiêu lâu dài cần đạt tới của các doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp thì hiệu quả hoạt động kinh doanh thể hiện nhiều mặt và phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó vấn đề tài chính là một trong những yếu tố hết sức quan trọng. Việc quan tâm, phân tích tình hình tài chính thường xuyên sẽ giúp cho nhà quản lý doanh nghiệp có cái nhìn toàn diện về tình hình tài chính, chuẩn đoán một cách đúng đắn những vấn đề khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các giải pháp hữu dụng khắc phục, hạn chế. Mặt khác đối với nhà đầu tư và các chủ nợ của doanh nghiệp thì đây là những nguồn thông tin có giá trị, ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định đầu tư của họ.

Thời gian thực tập tại Công ty TNHH MTV Hàng Hải Việt Nam, em đã thu được nhiều kinh nghiệm quý báu. Đó sẽ là hành trang quan trọng giúp cho em sau này bước vào cuộc sống sẽ thấy tự tin và trưởng thành hơn. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn các cô, chú, anh, chị trong Công ty đã giúp đỡ em rất nhiều trong quá trình làm bài khóa luận. Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ tận tình của giảng viên **Th.s Phan Thị Thu Huyền** đã giúp em hoàn thành bài báo cáo này! Bài khóa luận của em còn nhiều thiếu sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, chỉ bảo của các thầy, cô và các bạn để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.