

LỜI MỞ ĐẦU

Theo xu hướng hiện nay, nền kinh tế của chúng ta đang dần hội nhập với nền kinh tế toàn cầu, trong đó giao thông vận tải đóng một vai trò vô cùng quan trọng, là cầu nối thương mại giữa các quốc gia. Cùng với các ngành khác, ngành vận tải nói chung và vận tải nội địa nói riêng đã có những đóng góp to lớn cho sự nghiệp tăng trưởng kinh tế và công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước. Do đó, việc phân tích, đánh giá tình hình tài chính của các doanh nghiệp trong ngành vận tải là hết sức quan trọng. Thông qua việc phân tích tài chính doanh nghiệp ta có thể tìm ra những ưu điểm trong hoạt động sản xuất kinh doanh và khắc phục nhược điểm tồn tại, đồng thời đề xuất những phương hướng và biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả tài chính và cũng là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Vấn đề nâng cao hiệu quả tài chính trong các doanh nghiệp là mục tiêu cơ bản của vấn đề quản lí, bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vấn đề hiệu quả tài chính lại càng có ý nghĩa to lớn. Hiệu quả tài chính là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lí kinh doanh và là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến sự tồn tại của các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả đó là vấn đề quan trọng hiện nay.

Qua quá trình thực tập tại Công ty vận tải Quốc tế Nhật – Việt VIJACO **em đã nghiên cứu đề tài:** "Phân tích tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty vận tải quốc tế Nhật Việt Vijaco

Đề tài gồm các phần sau:

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT VIỆT VIJACO.**CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT VIỆT VIJACO.****KẾT LUẬN**

Đề tài này được xây dựng trên cơ sở vận dụng kiến thức đã tiếp thu được trong các bài giảng của các thầy, cô ở khoa Quản trị kinh doanh của trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng với việc nghiên cứu tìm hiểu thực tế tại Công ty VIJACO. Cùng với đó là sự giúp đỡ, hướng dẫn tận tình của Tiến sĩ Lã Văn Bạt nên em đã hoàn thành được đề tài này. Tuy nhiên do thời gian cũng như kiến thức còn hạn chế, thông tin tư liệu chưa đầy đủ nên đề tài có thể còn nhiều thiếu sót, kính mong các thầy cô trong khoa tận tình chỉ dẫn để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

**CHƯƠNG I:
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH
TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

** Khái niệm*

Hoạt động tài chính đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chúng ta biết rằng các dòng dịch chuyển tài chính vận động liên tục và có thể ví như hệ tuần hoàn trong cơ thể con người. Hầu hết mọi dấu hiệu tốt hay xấu trong hoạt động của công ty đều có thể biểu hiện qua các dấu hiệu tài chính. Do vậy, phân tích hoạt động tài chính giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

** Ý nghĩa:*

Phân tích hoạt động tài chính mà trọng tâm là phân tích báo cáo tài chính để biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp giữ một vai trò cực kỳ quan trọng không thể thiếu được trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích báo cáo tài chính cũng có các công cụ và kỹ thuật khác giúp nhà phân tích, nhà quản trị doanh nghiệp kiểm tra lại các báo cáo tài chính đã qua và hiện hành để có định hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong tương lai. Phân tích báo cáo tài chính nhằm đạt được các mục đích chủ yếu sau :

- Cung cấp đầy đủ, kịp thời và trung thực các thông tin về tài chính cho chủ sở hữu, người cho vay, nhà đầu tư, ban lãnh đạo công ty để họ có những quyết định đúng đắn trong tương lai để đạt được hiệu quả cao nhất trong điều kiện hữu hạn về nguồn lực kinh tế.

- Phải đánh giá đúng thực trạng của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo về vốn, tài sản, mật độ, hiệu quả của việc sử dụng vốn và tài sản hiện có, tìm ra sự tồn tại và nguyên nhân của sự tồn tại đó để có biện pháp phù hợp trong kỳ dự toán để có những chính sách điều chỉnh thích hợp nhằm đạt được mục tiêu mà công ty đã đặt ra.

- Cung cấp thông tin về tình hình huy động vốn, các hình thức huy động vốn, chính sách vay nợ, mật độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính với mục đích làm gia tăng lợi nhuận trong tương lai.

Có rất nhiều người quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế của công ty và mỗi người lại theo đuổi những mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính công ty rất đa dạng, đòi hỏi phân tích tài chính phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau để từ đó đáp ứng nhu cầu của người quan tâm. Chính điều đó tạo điều kiện thuận lợi cho phân tích tài chính ra đời, ngày càng hoàn thiện và phát triển, đồng thời cũng tạo ra sự phức tạp của phân tích tài chính. Việc phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm hàng đầu của nhiều đối tượng, trước hết là ban giám đốc, các nhà đầu tư, các chủ nợ, những người cho vay, các đối tác... đặc biệt là cơ quan chủ quản nhà nước và người lao động. Mỗi nhóm người này có nhu cầu sử dụng thông tin khác nhau, song họ đều có hướng tập trung vào những khía cạnh riêng trong bức tranh tài chính của doanh nghiệp.

- Đối với nhà quản lý: Phân tích tài chính nhằm đáp ứng các mục tiêu cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp như: tìm kiếm lợi nhuận, đảm bảo khả năng thanh toán công nợ, tăng sức cạnh tranh trên thị trường... Ngoài ra, nhờ hoạt động phân tích tài chính mà các nhà quản lý doanh nghiệp có thể đánh giá chính xác, kịp thời các thông tin kinh tế, thấy được thực trạng tài chính cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đối với các nhà đầu tư: Họ cần có những thông tin trung thực, khách quan về thực trạng tài chính của doanh nghiệp để có những quyết định đầu tư đúng đắn. Do vậy, phân tích hoạt động tài chính đối với nhà đầu tư là để đánh giá khả năng sinh lời, mức độ rủi ro, khả năng hoàn trả... của công ty.

- Đối với người cho vay: Đây là những người cho công ty vay vốn để đảm bảo nhu cầu sản xuất kinh doanh. Khi cho vay họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả nợ vay. Do đó, mối quan tâm hàng đầu của họ tới doanh nghiệp là khả năng thanh toán nợ, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Ngoài ra, họ còn quan tâm tới khả năng sinh lời, tiềm năng của doanh nghiệp trong tương lai. Điều này sẽ cho phép họ mạo hiểm hơn trong quyết định cho vay.

- Đối với cơ quan nhà nước: giúp nhà nước nắm được tình hình tài chính của doanh nghiệp để từ đó đề ra các chính sách vĩ mô đúng đắn (chính sách thuế, lãi suất đầu tư...) nhằm tạo hành lang pháp lý cho doanh nghiệp hoạt động.

- Đối với những người hưởng lương trong công ty: Đây là những người có nguồn thu nhập duy nhất là tiền lương được trả. Tuy nhiên, cũng có những công ty người được hưởng lương có một phần cổ phiếu nhất định trong công ty thì họ có thu nhập từ lương và tiền lời được chia. Cả hai khoản tiền này đều phụ thuộc vào kết quả sản xuất kinh doanh. Do đó, phân tích tài chính giúp họ định hướng việc làm ổn định của mình, trên cơ sở đó yên tâm dốc sức vào hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tùy thuộc vào công việc được phân, đảm nhiệm.

- Đối với công ty kiểm toán: Công ty kiểm toán sẽ sử dụng báo cáo tài chính doanh nghiệp và các bằng chứng khác mà kiểm toán thu được để xác định tính hợp lý, trung thực của các số liệu và phát hiện những gian lận hoặc sai sót của doanh nghiệp.

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

1.1.2. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

Phương pháp phân tích tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của công ty ở quá khứ, hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai. Từ đó giúp các đối tượng đưa ra quyết định kinh tế phù hợp với mục tiêu mong muốn của từng đối tượng. Để đáp ứng mục tiêu của phân tích tài chính có nhiều phương pháp tiến hành như phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phương pháp phân tích nhân tố, phương pháp dự đoán... Nhưng thông thường người ta hay sử dụng hai phương pháp sau:

** Phương pháp so sánh*

- Điều kiện so sánh:

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

- Tiêu chuẩn so sánh:

Là chỉ tiêu dùng để làm mốc khi so sánh, tiêu chuẩn so sánh được lựa chọn tùy theo mục tiêu so sánh. Mục tiêu so sánh sẽ quy định các kỹ thuật, phương pháp để đạt được mục tiêu đã đề ra.

- Mục tiêu so sánh: để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới 3 hình thái:

+ Số tuyệt đối: là kết quả so sánh giữa các kỳ phân tích, được thực hiện bằng phép trừ (-) giữa các mức độ của chỉ tiêu đang xem xét ở các kỳ khác nhau. So sánh bằng số tuyệt đối phản ánh biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích.

+ Số tương đối: là kết quả so sánh giữa các kỳ phân tích, được thực hiện bằng phép chia (:) giữa các mức độ của chỉ tiêu đang xem xét ở các kỳ khác nhau. So sánh bằng số tương đối phản ánh mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu

trong tổng thể; hoặc biến động về mặt tốc của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau.

+ Số bình quân: là chỉ số biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

- Phân tích theo chiều dọc và phân tích theo chiều ngang

+ Quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành được gọi là quá trình phân tích theo chiều dọc.

+ Quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau, được gọi là quá trình phân tích theo chiều ngang. Tuy nhiên, phân tích theo chiều ngang cần chú ý trong điều kiện xảy ra lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá.

** Phương pháp phân tích tỷ lệ:*

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

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

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

+ Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán;

- + Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư;
- + Nhóm chỉ tiêu về hoạt động;
- + Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời.

1.1.3. Tài liệu sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp

Sử dụng đúng, đầy đủ tài liệu trong quá trình phân tích tài chính không những cho phép chủ doanh nghiệp đánh giá đúng đắn về tình hình tài chính của mình mà còn giúp cho chủ doanh nghiệp đưa ra được những quyết định sáng suốt cho sự phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Khi tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp, người ta chủ yếu sử dụng báo cáo tài chính làm tài liệu phân tích.

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

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

Báo cáo tài chính không bắt buộc là báo cáo không nhất thiết phải lập. các doanh nghiệp tùy vào điều kiện, đặc điểm riêng của mình có thể lập hoặc không lập loại báo cáo này. Báo cáo tài chính không bắt buộc như: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Báo cáo tài chính gồm bốn loại sau:

- Bảng cân đối kế toán: mẫu B01- DN;
- Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh: mẫu B02- DN;
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: mẫu B03- DN;
- Thuyết minh báo cáo tài chính : mẫu B09- DN.

1.2. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP:

1.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp:

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

Khái niệm:

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

Mục tiêu phản ánh:

Bảng cân đối kế toán nhằm phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu tài sản, nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn hình thành các tài sản đó. Căn cứ vào Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu và nội dung phản ánh:

Bảng cân đối kế toán được kết cấu dưới dạng bảng cân đối số dư các tài khoản kế toán và sắp xếp trật tự các chỉ tiêu theo yêu cầu quản lý.

Bảng cân đối kế toán được chia làm hai phần:

- Phần tài sản;
- Phần nguồn vốn.

PHẦN TÀI SẢN

Các chỉ tiêu ở phần tài sản phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản được phân chia thành các mục như sau:

A. Tài sản ngắn hạn

Phản ánh toàn bộ giá trị tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn (thường là trong vòng một chu kỳ kinh doanh hay trong vòng một năm).

B. Tài sản dài hạn

Phản ánh giá trị thực của toàn bộ tài sản cố định và đầu tư dài hạn. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển dài (Trên 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh).

Căn cứ vào hình thái biểu hiện, toàn bộ TSCĐ và ĐTDH được chia làm các loại sau:

- TSCĐ;
- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn;
- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang;
- Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn;
- Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần tài sản phản ánh quy mô kết cấu các loại tài sản dưới hình thái vật chất;
- Xét về mặt pháp lý, số liệu ở phần tài sản phản ánh số tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo kế toán.

PHẦN NGUỒN VỐN

Các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Các chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp.

Nguồn vốn được phân chia thành:

A. Nợ phải trả

Là chỉ tiêu phản ánh tổng hợp toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm lập báo cáo. Chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp với các chủ nợ như ngân hàng, người cung cấp vật tư hàng hoá, người lao động...

Nợ phải trả gồm: Nợ ngắn hạn và nợ dài hạn.

B. Nguồn vốn chủ sở hữu

Là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư đóng góp mà doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Nguồn vốn chủ sở hữu do chủ doanh nghiệp và các

nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ quá trình kinh doanh, do đó, nguồn vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ.

Nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: Nguồn vốn quỹ và nguồn kinh phí.

- Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn phản ánh quy mô, kết cấu các nguồn vốn đã được doanh nghiệp đầu tư và huy động vào sản xuất kinh doanh.

- Xét về mặt pháp lý, các chỉ tiêu thuộc phần nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của doanh nghiệp đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp (cổ đông, ngân hàng, nhà cung cấp...)

Phân tích Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán phản ánh vốn và nguồn vốn của doanh nghiệp ở tại một thời điểm nhất định, vào cuối kỳ kế toán. Do đó, ta có thể đánh giá tình hình biến động của tài sản và nguồn hình thành tài sản giữa các kỳ kế toán để thấy được tình hình biến động quy mô, cơ cấu vốn, mối quan hệ giữa năng lực sản xuất kinh doanh với trình độ sử dụng vốn và triển vọng kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

Chính vì việc phân tích Bảng cân đối kế toán là rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng nên khi tiến hành cần đạt được những yêu cầu sau:

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa;

- Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ.

Từ sự phân tích trên đánh giá tổng quát tình hình tài chính doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Thông qua Bảng cân đối kế toán, có thể nhận xét, nghiên cứu và đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì vậy, người ta có thể đánh giá doanh nghiệp đó giàu lên hay

nghèo đi, sản xuất kinh doanh phát triển hay chuẩn bị phá sản thông qua việc phân tích Bảng cân đối kế toán.

Bất kỳ một doanh nghiệp nào đều cần phải có tài sản, bao gồm tài sản cố định và tài sản di động . Việc đảm bảo và phân bổ tài sản cho đầy đủ và hợp lý là điều cốt yếu tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh một cách liên tục và có hiệu quả .Do vậy , doanh nghiệp phải tiến hành phát triển cơ cấu tài sản bằng cách so sánh tổng số tài sản cuối kì so với đầu kỳ và tính ra tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ hợp lí của việc phân bổ .

Để tiến hành phân tích cơ cấu tài sản, cần lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.1: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

CHỈ TIÊU	ĐẦU NĂM	CUỐI NĂM	CUỐI NĂM SO VỚI ĐẦU NĂM		THEO QUY MÔ CHUNG	
			SỐ TIỀN	%	ĐẦU NĂM (%)	CUỐI NĂM (%)
A. TS NGẮN HẠN						
I. Tiền						
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu						
IV. Hàng tồn kho						
V. TS Ngắn hạn khác						
B. TS DÀI HẠN						
I. TSCĐ						
II. Đầu tư tài chính dài hạn						
III. Chi phí XDCBDD						
IV. ký quỹ, ký cược dài hạn						

TỔNG TÀI SẢN						
---------------------	--	--	--	--	--	--

Từ bảng phân tích cơ cấu tài sản, ta có thể nhận thấy sự biến động tăng hay giảm của TS Ngắn hạn; TS Dài hạn cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối. Đối với TSNH ta có thể nhận xét một cách tổng quát nhất về tình hình biến động của khoản tiền mặt tại quỹ, phương thức thanh toán tiền hàng, nguồn cung cấp và dự trữ vật tư của doanh nghiệp và các khoản vốn ngắn hạn khác...Đối với TSDH, thông qua bảng phân tích này có thể đánh giá về hiệu quả sử dụng TSCĐ của công ty và tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật như máy móc thiết bị cho doanh nghiệp.

Bảng phân tích cơ cấu tài sản còn cho biết tỷ lệ từng khoản vốn chiếm trong tổng số tài sản và việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp như thế nào.

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

Để phân tích cơ cấu nguồn vốn, ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

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

TỔNG NGUỒN VỐN						
-----------------------	--	--	--	--	--	--

1.2.1.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Khái niệm:

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

Mục tiêu phản ánh:

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

. Tất cả các chỉ tiêu của báo cáo lãi lỗ được trình bày tuần tự như sau:

- + Doanh thu thuần;
- + Giá vốn hàng bán;
- + Lợi tức gộp;
- + Chi phí bán hàng;
- + Chi phí quản lý doanh nghiệp;
- + Lợi tức thuần từ hoạt động kinh doanh;
- + Lợi tức hoạt động tài chính;
- + Lợi tức hoạt động khác;
- + tổng lợi tức trước thuế;
- + Thuế lợi tức phải nộp;
- + Lợi tức sau thuế.

Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Quá trình đánh giá khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể thông việc phân tích 3 nội dung cơ bản sau:

- Phân tích sơ bộ về kết cấu chi phí và kết quả thông qua các loại hoạt động
- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- Phân tích tốc độ tăng trưởng của hoạt động sản xuất kinh doanh.

a)Phân tích kết quả các loại hoạt động

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp không chỉ tiến hành một loại hoạt động sản xuất mà còn tham gia vào nhiều loại hình hoạt động đa dạng nhằm mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, lợi nhuận từ các loại hoạt động thu về khi tổng hợp lại thành lợi nhuận của doanh nghiệp cần phải được tiến hành phân tích và đánh giá khái quát giữa doanh thu, chi phí và kết quả trong mối quan hệ chung trong tổng số các mặt hoạt động.

Căn cứ vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (phần I: Lãi, Lỗ) ta có thể lập bảng phân tích như sau:

Bảng 1.3: Phân tích đánh giá về kết cấu chi phí, doanh thu và kết quả

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

Qua bảng phân tích trên ta có thể rút ra nhận xét về tình hình doanh thu do các hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại tương ứng với chi phí bỏ ra. Từ đó cho thấy tỉ trọng kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số hoạt động mà doanh nghiệp tham gia.

b)Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh chính:

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.

Bảng 1.4: Bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính

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

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

Các số liệu trên báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà phân tích tài chính còn dùng các chỉ tiêu tài chính để

giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Các nhóm chỉ tiêu tài chính đặc trưng bao gồm:

- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho khả năng thanh toán;
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư;
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho các chỉ số hoạt động của doanh nghiệp;
- Nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho khả năng sinh lời.

1.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

Đây là nhóm chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, người cung cấp nguyên vật liệu... họ luôn đặt ra câu hỏi: hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn không?

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H1)

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn...). Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

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

Hệ số này cho biết có một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

Nếu $H1 > 1$: Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt, Kết quả của chỉ tiêu này bằng 3 là hợp lý nhất. Nếu $H1 > 1$ quá nhiều thì cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $H1 < 1$: Báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu bị chiếm dụng toàn bộ. Tổng tài sản hiện có (TSCĐ+TSLĐ) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (H2)

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán tạm thời cho biết mỗi đồng nợ ngắn hạn phải trả của công ty có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có thể sử dụng để thanh toán. Khi tỷ số giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước về những khó khăn tài chính sẽ xảy ra. Nếu tỷ số tăng nghĩa là công ty luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên nếu tỷ số này quá cao sẽ làm hiệu quả sử dụng vốn giảm như trường hợp có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, nợ khó đòi, hàng tồn kho ứ đọng kém phẩm chất.

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H2=2$ là hợp lý nhất vì nếu như thế thì doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

Nếu $H2>2$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp dư thừa. Nhưng nếu $H2>2$ quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện tượng ứ đọng vốn lưu động.

Nếu $H2<2$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp còn thấp, và nếu $H2<2$ quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán được nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

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

Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng từ 1 đến 3 tháng, phản ánh năng lực thanh toán nhanh của doanh nghiệp, không dựa vào

việc bán các loại vật tư hàng hoá. Do đó đối tượng thanh toán nhanh trong chỉ tiêu này chỉ là những tài sản tương đương tiền.

Hệ số này được tính theo công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn - hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

H3=1 là hợp lý nhất bởi vì nếu thế thì doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh, vừa không mất đi những cơ hội do khả năng thanh toán nợ nhanh mang lại.

Nếu H3<1, tình hình thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể gặp khó khăn.

Nếu H3>1, lại phản ánh một tình hình không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Hệ số thanh toán nhanh bằng tiền

Hệ số thanh toán nhanh bằng tiền cho biết ngay sự khủng hoảng về tài chính của công ty, bởi vì, hệ số này rất nhạy cảm với bất kỳ một sự biến động nhỏ nào trong hoạt động kinh doanh của công ty. Những công ty kinh doanh thiếu tiền thường bị thất bại. Chắc chắn rằng, đối với bất kỳ công ty nào đều mong muốn có hệ số thanh toán nhanh bằng tiền hợp lý, nghĩa là có lượng tiền đầy đủ để trang trải cho các hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên nếu hệ số này quá cao thì quyết định đầu tư là cần thiết được xem xét hơn là dự trữ tiền mặt.

Công thức tính :

Hệ số thanh toán nhanh bằng tiền =	Tiền và các khoản tương đương tiền
	Nợ ngắn hạn

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

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

Hệ số nợ

Hệ số nợ 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.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ càng cao thì tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Nhưng hệ số nợ mà cao thì doanh nghiệp lại có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ. Nếu chất lượng kinh doanh của doanh nghiệp đang tăng lên thì hệ số nợ càng cao sẽ làm cho doanh lợi chủ sở hữu càng cao.

Tỷ suất tự tài trợ

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

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

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

Tỷ suất đầu tư

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ và } \mathbf{đầu t\grave{u} dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng số tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để kết luận tỷ suất này là tốt hay

xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong một thời gian cụ thể. Ví dụ như ngành công nghiệp nhẹ mức độ hợp lý của tỷ suất này được duy trì trong khoảng 10% - 30%, ngành công nghiệp nặng khai thác dầu khí tỷ suất này lên tới 90% mới được coi là hợp lý, trong khi đó cũng là công nghiệp nặng nhưng ngành cơ khí luyện kim thì mức độ hợp lý lại là 70%.

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định

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

Vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp dùng nhiều nguồn vốn chủ sở hữu để đầu tư cho việc mua sắm TSCĐ thì sẽ bất lợi vì TSCĐ luân chuyển chậm, thời gian thu hồi vốn lâu, tính rủi ro lại cao.

1.2.2.3. Các chỉ số về hoạt động:

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

Số vòng quay hàng tồn kho:

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

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

Trong đó:

Giá vốn hàng bán = Giá vốn hàng mua vào + Chênh lệch hàng tồn kho

$$\text{Chênh lệch hàng tồn kho} = \frac{\text{Hàng hoá tồn đầu kỳ} - \text{Hàng hoá tồn cuối kỳ}}{2}$$

$$\text{Hàng tồn kho bình quân} = \frac{\text{Số d\text{òng hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Số d\text{òng hàng tồn kho cuối kỳ}}}{2}$$

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán. Việc kinh doanh được đánh giá tốt bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp mà vẫn đạt được doanh số cao. ở nước ta, lượng hàng tồn kho trong các doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao làm ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh và khả năng thanh toán. Do đó, đối với các doanh nghiệp việc giải phóng hàng tồn kho có thể dùng các biện pháp sau:

- Dùng chính sách hạ giá hàng tồn kho;
- Tăng cường biện pháp Marketing;
- Dùng các hình thức tín dụng thương mại;
- Dùng các biện pháp kinh tế để kích thích các đại lý nhập hàng của doanh nghiệp.

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho. Công thức xác định là:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Vòng quay các khoản phải thu:

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

Vòng quay các khoản

Doanh thu thuần

phải thu

=

$\frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần}}$

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính bằng cách cộng số phải thu đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Số vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn).

Kỳ thu tiền bình quân:

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu (số ngày một vòng quay các khoản phải thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại. Kỳ thu tiền trung bình được xác định theo công thức sau:

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

Tuy nhiên, kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của doanh nghiệp. Mặt khác, chỉ tiêu này có thể được đánh giá là khả quan nhưng doanh nghiệp cũng cần phải phân tích kỹ hơn vì tầm quan trọng của nó và kỹ thuật tính toán đã che dấu đi các khuyết tật trong việc quản trị các khoản phải thu.

Vòng quay tài sản ngắn hạn:

Vòng quay tài sản ngắn hạn phản ánh trong kỳ tài sản ngắn hạn quay được mấy vòng.

Công thức xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Trong đó, tài sản ngắn hạn bình quân được tính bằng cách cộng tài sản ngắn hạn đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

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

Số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn:

Số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn phản ánh trung bình một vòng quay tài sản ngắn hạn hết bao nhiêu ngày. Công thức xác định như sau:

$$\text{Số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay tài sản ngắn hạn}}$$

Vòng quay tài sản dài hạn

Hệ số này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, chủ yếu quan tâm đến tài sản cố định như máy móc, thiết bị nhà xưởng. Cũng như vòng quay tài sản ngắn hạn, tỷ số này được xác định riêng biệt nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động của riêng tài sản dài hạn.

công thức tính :

$$\text{Vòng quay tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Bình quân tổng tài sản dài hạn}}$$

Tỷ số vòng quay tài sản dài hạn phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của công ty. Về ý nghĩa, tỷ số này cho biết mỗi đồng tài sản dài hạn của công ty tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

Số ngày một vòng quay tài sản dài hạn :

Tương tự số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn, thì số vòng quay tài sản dài hạn phản ánh trung bình một vòng quay tài sản dài hạn hết bao nhiêu ngày.

Công thức tính

$$\text{Số ngày một vòng quay tài sản dài hạn} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay tài sản dài hạn}}$$

Vòng quay tổng tài sản:

Vòng quay tổng tài sản phản ánh tổng tài sản của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng, qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư.

Công thức xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó, tổng tài sản bình quân được tính bằng cách cộng tổng tài sản đầu kỳ với cuối kỳ rồi chia đôi.

Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng tài sản càng cao.

1.2.2.4. Các chỉ số sinh lời :

Tỷ suất doanh lợi doanh thu:

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận và được xác định theo công thức:

$$\text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Để đánh giá chỉ tiêu này tốt hay xấu phải đặt nó trong một ngành cụ thể và so sánh nó với năm trước và doanh nghiệp cùng ngành.

Tỷ suất doanh lợi tổng vốn:(ROA)

Tỷ suất này là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của đồng vốn. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận. Công thức xác định:

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn sản xuất kinh doanh bình quân}}$$

Trong đó vốn sản xuất bình quân được tính bằng cách cộng tổng nguồn đầu kỳ với cuối kỳ chia đôi

Chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi tổng vốn còn được đánh giá thông qua chỉ tiêu vòng quay vốn và doanh lợi doanh thu

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ suất doanh lợi 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. Tỷ suất doanh lợi chủ sở hữu là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó.

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần.

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

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

1.2.3. Phân tích Dupont các tỷ số tài chính

Các tỷ số tài chính được trình bày ở trên đều ở dạng một phân số. Điều đó có nghĩa là tỷ số tài chính sẽ tăng hay giảm tùy thuộc vào hai nhân tố: là mẫu số và tử số của phân số đó. Mặt khác các tỷ số tài chính cũng ảnh hưởng lẫn nhau. Hay nói cách khác một tỷ số tài chính lúc này được trình bày bằng tách một vài tỷ số khác;

Ta có thể lấy chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần làm ví dụ:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hoặc có thể trình bày tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu dưới dạng sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times \frac{\text{Tổng nguồn vốn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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

Mục đích chính của các doanh nghiệp là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Có rất nhiều phương pháp, cách thức khác nhau để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh như: tiến hành cải cách bộ máy quản lý, dựa vào sự trợ giúp của cấp trên, tham gia vào thị trường chứng khoán, liên doanh, liên kết với các đơn vị khác... điều cốt yếu là nhà quản trị phải biết áp dụng một cách hợp lý nhất. Và một trong những cách mang lại hiệu quả cao mà chi phí lại không quá tốn kém, luôn được các chủ doanh nghiệp áp dụng đó là tiến hành phân tích tài chính đối với doanh nghiệp mình. Tài chính là chìa khoá của đầu tư vì thế là chìa khoá cho sự tăng trưởng. Do vậy, phân tích tài chính tốt cũng có nghĩa là góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Do phân tích tài chính doanh nghiệp là để cung cấp thông tin hữu dụng trong việc tạo ra các quyết định kinh doanh và kinh tế. Vì vậy, mục tiêu chủ yếu của phân tích tài chính doanh nghiệp là:

Thứ nhất là : cung cấp đầy đủ các thông tin có ích cho các nhà đầu tư và những người sử dụng thông tin tài chính khác nhằm giúp họ có được quyết định đúng đắn khi muốn đầu tư, cho vay... Ngoài ra, qua thông tin được cung cấp người sử dụng thông tin sẽ đánh giá được khả năng và tính chắc chắn của các dòng tiền mặt vào ra, tình hình sử dụng có hiệu quả vốn kinh doanh, tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Thứ hai là: Cung cấp thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của quá trình, sự kiện và các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp.

Ba là : cung cấp thông tin về việc thực hiện chức năng cương vị quản lý của người quản lý như thế nào đối với doanh nghiệp trong việc sử dụng các tiềm năng của doanh nghiệp đã được giao. Chính điều này đòi hỏi trách nhiệm của người quản lý về quản lý, đảm bảo an toàn cho tiềm năng của doanh nghiệp và sử dụng chúng sao cho có hiệu quả.

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

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

Qua phân tích tài chính sẽ xác định được nguồn tài chính đúng đắn trên cơ sở nhu cầu vốn của doanh nghiệp, đây chính là kế hoạch hoá tài chính. Kế hoạch hoá tài chính là một bộ phận quan trọng của kế hoạch hoá sản xuất, kỹ thuật- tài chính. Dựa vào kế hoạch hoá tài chính sẽ cho phép các nhà quản trị tài chính hình thành nên dự định phân phối và sử dụng các nguồn tài chính trong tương lai. Tất cả các dự định được tập hợp trong kế hoạch tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, kế

hoạch hoá tài chính chính là quá trình chuẩn bị các căn cứ và biện pháp để thực hiện các quyết định tài chính.

Dựa vào việc phân tích tài chính để đưa ra các quyết định đầu tư dài hạn. Quyết định đầu tư dài hạn là một trong những quyết định có tính chiến lược quan trọng bậc nhất của một doanh nghiệp. Nó quyết định đến tương lai của một doanh nghiệp bởi vì mỗi quyết định đầu tư đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong suốt một thời gian dài, ảnh hưởng có tính quyết định đến quy mô và trang thiết bị công nghệ sản xuất của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng đến sản phẩm sản xuất, tiêu thụ trong tương lai của một doanh nghiệp.

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

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

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT VIỆT VIJACO

2.1. Khái quát chung về công ty vận tải quốc tế Nhật Việt

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

2.1.1.1. Lịch sử công ty:

- Tên công ty : Công Ty Vận Tải Quốc Tế Nhật Việt
- Tên giao dịch quốc tế : Vietnam Japan International Transport Co, Ltd
- Tên viết tắt : VIJACO
- Tên bộ ngành trực thuộc : Tổng Công Ty Hàng Hải Việt Nam
- Địa điểm : Chùa Vẽ - Ngô Quyền - Hải Phòng
- Điện thoại : (031) 3765316
- Fax : (031) 3 765130 / 3769266
- Email : Vijaco@vijaco.com.vn
- Logo của Công ty:



Công ty vận tải quốc tế Nhật - Việt (VIJACO) là Công ty liên doanh giữa Tổng Công ty Hàng Hải Việt Nam & 5 đối tác Nhật Bản (Công ty Kanematsu Corp., Suzue Corp., Meiko Trans Co. Ltd., Kamigumi Co. Ltd., Honda Trading Corp.).

Được thành lập từ năm 1994, VIJACO tự hào là một trong những công ty hàng đầu chuyên về dịch vụ vận tải - giao nhận có thương hiệu và uy tín trong & ngoài nước. Trong 15 năm qua, VIJACO đã không ngừng đầu tư và phát triển lớn mạnh. Từ một trụ sở chính tại Hải Phòng, hiện tại Vijaco đã có mạng lưới Văn phòng đại diện & Chi nhánh tại Hà Nội, Vĩnh Phúc, Quảng Ninh và TP. Hồ Chí Minh.

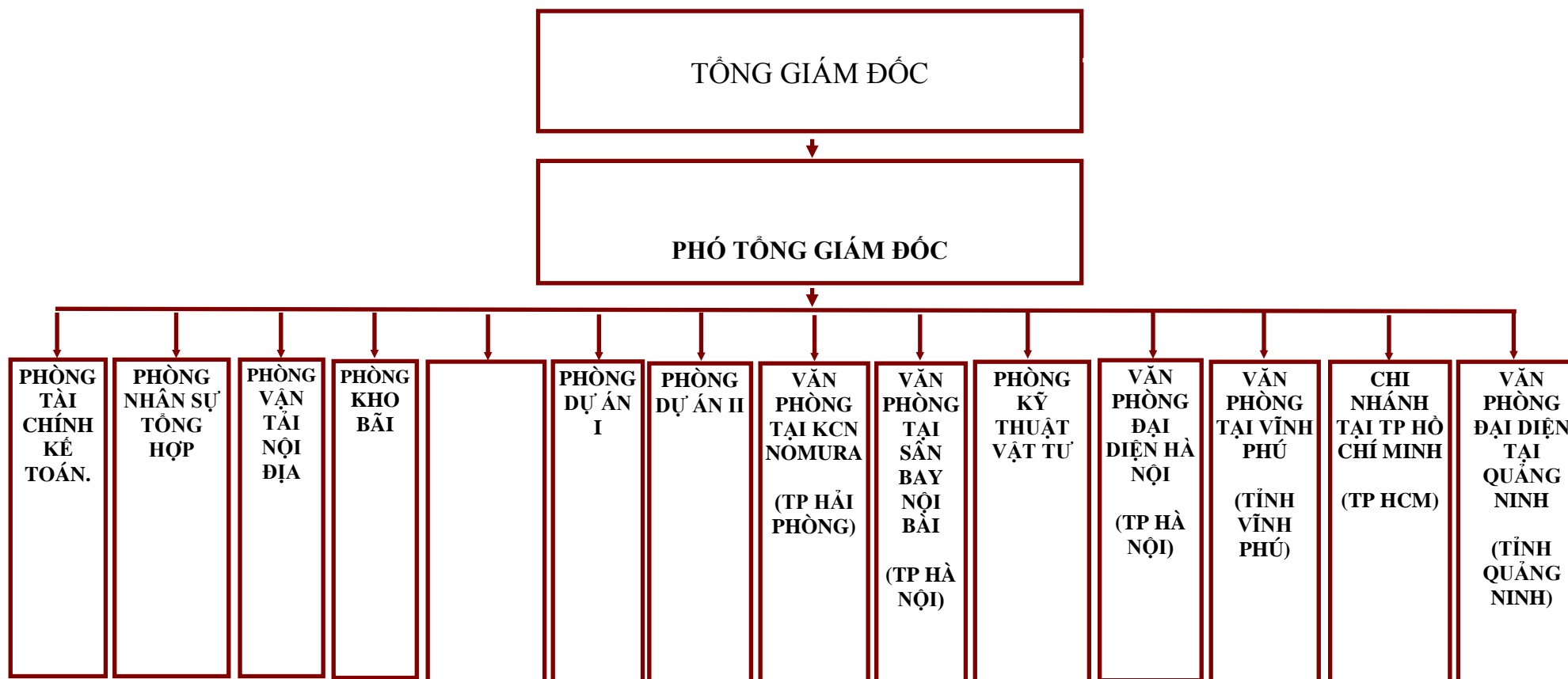
Chúng tôi tin tưởng rằng, với bề dày kinh nghiệm, hạ tầng cơ sở và nhân lực chất lượng cao của mình, VIJACO cam kết đem tới cho Quý khách hàng những dịch vụ có chất lượng tốt nhất, giá cạnh tranh, theo tiêu chí kinh doanh của Vijaco **“Uy tín và sự chuyên nghiệp”**

Tổng kết sau hơn 15 năm xây dựng và phát triển Công ty luôn duy trì được tốc độ phát triển tăng trưởng doanh thu bình quân hàng năm từ 7% - 10% đồng thời đảm bảo mức thu nhập bình quân năm sau cao hơn năm trước là 5%. Bên cạnh đó lãnh đạo doanh nghiệp không ngừng đẩy mạnh xây dựng hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống quản lý và nhân lực hoàn chỉnh, nhằm thực hiện tốt các sản phẩm, dịch vụ của mình.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của công ty

2.1.2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty

**SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT - VIỆT
(THÁNG 1 / 2009)**



2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

- **Ban Giám đốc:** Quyết định chính sách và mục tiêu chất lượng của công ty, quyết định chiến lược kinh doanh, quy mô và phạm vi thị trường cũng như kế hoạch đầu tư, phát triển của công ty. Sắp xếp cơ cấu tổ chức và bố trí nhân sự, chỉ đạo điều hành mọi hoạt động của công ty, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Phê duyệt nội dung các quy trình của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 được áp dụng tại công ty. Huy động mọi nguồn lực đáp ứng nhu cầu xây dựng và thực hiện hệ thống quản lý chất lượng, thực hiện các cam kết về chất lượng đối với khách hàng.

- **Phòng Nhân sự - Tổng hợp:** Thực hiện việc tuyển dụng, duy trì, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đáp ứng yêu cầu nâng cao không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần tăng năng lực hoạt động và hiệu quả của công ty. Thiết lập các chính sách về nguồn lực, căn cứ trên cơ sở quyết định sản xuất kinh doanh và định hướng của công ty như: trách nhiệm, quy chế hoạt động của các phòng ban; quy chế tuyển dụng, thời gian tập sự và bổ nhiệm; các chính sách về chế độ tiền lương, phụ cấp, khen thưởng; các chính sách về đào tạo, huấn luyện, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên.

- **Phòng Kinh doanh:** Thu thập đầy đủ, chính xác các thông tin về tình hình chủ hàng, tình hình thực hiện các hợp đồng vận tải nội bộ; các thông tin về công tác quản lý duy trì và mở rộng phạm vi kinh doanh của công ty. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị, nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty. Tổ chức thu thập thông tin và đánh giá chủ hàng, đánh giá các nhà cung ứng thông qua các nguồn thông tin hợp pháp; soát xét hợp đồng vận tải nội bộ, cùng với các đơn vị liên quan trong công ty xây dựng thống nhất biểu giá vận tải bộ, bốc xếp kinh doanh kho bãi, hàng biển, hàng không và các dịch vụ có liên quan.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch và tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi nhiệm vụ được giao. Trực tiếp quan hệ giải quyết các khiếu nại của chủ hàng về các dịch vụ liên quan đến chất

lượng phục vụ của công ty. Tổ chức theo dõi, cập nhật, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty theo nhiệm vụ BGD giao.

- **Phòng Tài chính – Kế toán:** Theo dõi và tập hợp các số liệu về kết quả sản xuất, kinh doanh bằng nghiệp vụ kế toán; tham gia phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của công ty theo từng kỳ tài chính từ đó đề ra các giải pháp tài chính phù hợp với chính sách kinh doanh của công ty. Xác lập tính hiệu quả của hệ thống tài chính công ty, theo dõi và lập sổ kế toán, phát hiện các khoản chi phí không hợp lý, chi phí giải quyết các khiếu nại của chủ hàng.

Theo dõi và đề xuất các biện pháp kế toán trong các nghiệp vụ có liên quan đến giá cả hàng hóa, vật tư, nhiên liệu trong các hợp đồng mua bán của công ty. Tính toán, trích gộp đúng quy định các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước như thuế, các loại bảo hiểm cho người lao động... Theo dõi công nợ và thanh toán đúng quy định các khoản tiền vay, các khoản phải thu, phải chi, phải trả trong nội bộ công ty cũng như với các đối tác kinh doanh bên ngoài.

Theo dõi, trích lập các quỹ tài chính sử dụng trong công ty theo đúng quy định tài chính hiện hành và nghị quyết của hội đồng quản trị công ty hàng năm. Lập và gửi báo cáo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng chế độ hiện hành cho cơ quan quản lý Nhà nước và HĐQT Công ty. Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu, hồ sơ kế toán theo đúng chế độ Kế toán do Nhà nước ban hành. Đảm bảo bí mật tuyệt đối các tài liệu, hồ sơ và số liệu kế toán.

- **Phòng Dự án và Đại lý tàu:** Thu thập đầy đủ, chính xác thông tin về tình hình chủ hàng, tình hình thực hiện các hợp đồng về xếp dỡ, làm hàng dự án và đại lý tàu, đại lý giao nhận hàng; các thông tin về công tác quản lý, duy trì và mở rộng phạm vi kinh doanh của công ty. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của công ty.

Tổ chức thu thập thông tin và đánh giá chủ hàng, đánh giá các nhà cung ứng thông qua các nguồn thông tin hợp pháp; soát xét hợp đồng bốc xếp, làm hàng dự án và đại lý tàu, cùng với các đơn vị liên quan trong công ty xây dựng, thống nhất

biểu giá vận tải nội bộ, bốc xếp, kinh doanh kho bãi, hàng biển, hàng không và các dịch vụ có liên quan.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi nhiệm vụ được giao. Trực tiếp quan hệ giải quyết các khiếu nại của chủ hàng về các vụ liên quan đến chất lượng phục vụ công ty.

-phòng Kho-Bãi: Quản lý, khai thác thiết bị xếp dỡ, nhà kho, bãi CY; đảm bảo luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch và tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi, nhiệm vụ được giao. Tổ chức khai thác Kho-Bãi gồm các nghiệp vụ bảo quản, giao nhận hàng hóa trong Kho-Bãi, giao nhận hàng hóa với tàu, xếp dỡ, đóng gói hàng hóa trong container. Đảm bảo thỏa mãn đầy đủ các yêu cầu của khách hàng, nâng cao uy tín của công ty.

Tổ chức việc xếp, dỡ các sản phẩm của nhà máy, công trình theo đúng quy trình yêu cầu xếp dỡ của khách hàng. Tổ chức theo dõi, cập nhật, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của công ty theo nhiệm vụ BGD giao. Chịu trách nhiệm thực hiện và kiểm soát các quy trình chất lượng thuộc phòng quản lý.

- phòng Kỹ thuật – Vật tư: Mua sắm thiết bị, công cụ lao động, vật tư, nhiên liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Theo dõi việc sử dụng, bảo dưỡng trang thiết bị, phương tiện và tiến hành tổ chức bảo dưỡng, sửa chữa, thiết bị phương tiện. Tổ chức thu thập thông tin, đánh giá và đề xuất lựa chọn nhà cung ứng, trình BGD quyết định nhà cung ứng; xây dựng kế hoạch mua sắm phụ tùng, vật tư, nhiên liệu cho từng kỳ kế hoạch, đảm bảo cung ứng kịp thời, chất lượng cao giá thành hợp lý; xây dựng kế hoạch sửa chữa lớn, sửa chữa vừa và bảo dưỡng phương tiện theo đúng giờ phương tiện hoạt động hoặc theo km phương tiện lăn bánh.

Tổ chức xây dựng định mức cấp phát tiêu hao phụ tùng vật tư, nhiên liệu, mua và tiến hành cấp phát phụ tùng vật tư, nhiên liệu theo định mức. Cung cấp dụng cụ phục vụ đóng hàng kịp thời theo yêu cầu chủ hàng. Kiểm soát chất lượng sản phẩm,

tổ chức đánh giá chất lượng sửa chữa, đề xuất các giải pháp, biện pháp đảm bảo an toàn cho phương tiện, thiết bị, tiết kiệm chi phí vật tư, phụ tùng, nhiên liệu,...

- **phòng Vận tải nội địa:** Tổ chức quản lý, khai thác toàn bộ phương tiện vận chuyển đường bộ & bốc xếp bằng cầu trục; lập kế hoạch điều động khai thác phương tiện theo từng tuyến đường, trọng lượng, loại hàng hóa, phù hợp với đặc tính kỹ thuật của từng loại phương tiện, đảm bảo mang lại hiệu quả cao nhất...

Tổ chức hệ thống theo dõi, kiểm tra lịch trình hoạt động của phương tiện, thời gian phương tiện Đi – Đến, thời gian Giao – Nhận hàng; theo dõi sản lượng vận tải và năng suất lao động; theo dõi cho phương tiện vào sửa chữa, bảo dưỡng đúng định kỳ để nâng cao tuổi thọ của phương tiện, khai thác tối đa phương tiện hiện có.

Báo cáo kịp thời BGD Công ty những vấn đề cần thiết, cấp bách có liên quan đến việc bảo đảm nguồn lực, sự cố về phương tiện, an toàn giao thông,... Khảo sát và đề xuất những tuyến đường vận chuyển an toàn, tiết kiệm chi phí, mang lại hiệu quả cao

2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

2.1.3.1 Chức năng nhiệm vụ của Doanh nghiệp

Công ty cung cấp những hoạt động bao gồm:

- Đại lý tàu biển, môi giới hàng hải, đại lý Container và thu xếp hàng hoá cho tàu Container;
- Giao nhận quốc tế về Container, hàng thông thường bằng đường biển, đường bộ, hàng không;
- Vận tải nội địa các hàng hoá đi bằng Container, hàng thông thường, hàng dự án thực hiện một phần trong các phương thức " Từ cửa tới cửa"/ " Door to Door" hoặc từ " Cửa đến cảng" / " Door to Port" và ngược lại bằng phương tiện, thiết bị chuyên dùng;
- Khai thác kho CFS và bãi chứa Container CY và các dịch vụ liên quan;
- Sửa chữa Container, thiết bị , phương tiện;
- Khai thác kho ngoại quan (Hàng hoá tạm nhập tái xuất);
- Fowarding.

2.1.3.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh:

Một số phương tiện, thiết bị sử dụng trong công ty:

Bảng 2.1: Một số phương tiện, thiết bị của công ty.

ST T	Tên phương tiện, thiết bị	Số lượng	Nguyên giá ước tính (đồng/cái)	Số năm khấu hao	Xuất xứ
<i>I</i>	<i>Phương tiện vận tải</i>				
1	Xe tải Kamaz	28	350,000,000	6	Nga
2	Mooc	42	120,000,000	6	Trung Quốc
3	Xe tải Nissan	9	800,000,000	6	Nhật
4	Xe nâng 3 tấn	2	200,000,000	5	Hàn Quốc
5	Xe nâng 5 tấn	1	400,000,000	5	Hàn Quốc
6	Xe cầu 50 tấn	1	700,000,000	10	Nhật Bản
7	Xe tải Misubishi	5	500,000,000	6	Nhật Bản
8	Xe tải Nisuzu	8	600,000,000	6	Hàn Quốc
9	Xe tải Woho	5	500,000,000	6	Nhật Bản
10	Xe nâng Kalmaz 45 tấn	1	5,600,000,000	10	Đức
<i>II</i>	<i>Thiết bị vận tải</i>				
1	Xe nâng tay 3 tấn	1	20,000,000	3	Việt Nam
2	Container 20'	15	15,000,000	3	Nước ngoài
3	Container 40'	25	20,000,000	3	Nước ngoài
<i>III</i>	<i>Phương tiện khác</i>				
1	Xe Nissan Patrol	1	600,000,000	5	Nhật Bản
2	Xe Camry	1	900,000,000	6	Nhật Bản
3	Xe Toyota	1	430,000,000	6	Nhật Bản

Đặc điểm lao động trong công ty.

Do đặc điểm là một Công ty vận tải nên lao động trực tiếp chiếm số lượng rất lớn trong VIJACO, tính đến ngày 31/12/2009 toàn công ty có 183 cán bộ, nhân viên đang lao động.

Bảng 2.2: Bảng cơ cấu lao động trong công ty.

Chỉ tiêu	Số lượng người	Tỷ trọng (%)
<i>1. Theo giới tính</i>		
Nam	162	88.52
Nữ	21	11.48
Tổng số	183	100
<i>2. Theo độ tuổi</i>		
Từ 20 - 30 tuổi	40	21.86
Từ 30 - 40 tuổi	65	35.52
Từ 40 - 50 tuổi	60	32.79
Từ 50 - 60 tuổi	18	9.84
Tổng số	183	100
<i>3. Theo tính chất</i>		
Gián tiếp	69	37.70
Trực tiếp	114	62.30
Tổng số	183	100
<i>4. Theo trình độ</i>		
Đại học	52	28.42
Cao đẳng	7	3.83
Trung cấp	8	4.37
Sơ cấp	88	48.09
Lao động phổ thông	28	15.30
Tổng số	183	100

Trong đó, lực lượng nhân viên trực tiếp có 114 người, bao gồm

- thợ sửa chữa có 20 người;
- Công nhân bốc xếp hàng hóa có 15 người;
- Lái xe có 70 người;
- Bảo vệ, nhân viên vệ sinh có 9 người;

VIJACO mua đầy đủ Bảo hiểm Y tế, Bảo hiểm xã hội và Bảo hiểm thân thể cho tất cả các các cán bộ, nhân viên trong Công ty.

Các lĩnh vực sản xuất kinh doanh của công ty:

Dịch vụ giao nhận;

Đại lý tàu biển;

Đại lý tàu Container;

Vận chuyển hàng hoá;

Vận chuyển lắp đặt thiết bị và máy móc tại các công trình;

Môi giới vận chuyển hàng hoá bằng đường biển, đường hàng không và đường bộ;

Sửa chữa Container và các thiết bị vận tải chuyên dùng cho các khách hàng.

Dịch vụ khai thuế hải quan;

Kinh doanh kho bãi.

2.2. Thực trạng tài chính ở Công ty Vận Tải Quốc Tế Nhật Việt

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính tại công ty Vận Tải Quốc Tế Nhật Việt

Việc phân tích khái quát tình hình tài chính sẽ cho chúng ta biết một cách tổng quát nhất về tình hình tài chính trong kỳ kinh doanh của doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan. Từ đó chủ doanh nghiệp thấy rõ được thực chất của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và dự báo trước khả năng phát triển hay chiều hướng suy thoái của doanh nghiệp, trên cơ sở đó sẽ đề ra những giải pháp hữu hiệu.

Áp dụng vào thực tế khi tiến hành phân tích thực trạng tài chính tại công ty Vận Tải Quốc Tế Nhật Việt cần đánh giá khái quát tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài chính mà chủ yếu là Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động

kinh doanh của công ty. Những báo cáo này được kế toán soạn lập vào cuối kỳ kế toán theo đúng quy định và hướng dẫn của Bộ Tài chính.

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

Bảng 2.3: Bảng CĐKT ngày 31/12/2009

Mã số	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2008
	TÀI SẢN		
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	28,805,737,068	25,538,585,759
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,702,373,198	2,249,888,599
120	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	21,000,000,000	19,000,000,000
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4,812,424,387	3,890,271,358
140	IV. Hàng tồn kho	235,939,483	343,925,802
150	V. Tài sản ngắn hạn khác	55,000,000	54,500,000
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	55,000,000	54,500,000
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN	24,357,060,356	26,317,222,605
210	I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-
220	II. Tài sản cố định	24,357,060,356	26,317,222,605
221	1. Tài sản cố định hữu hình	17,889,727,967	19,315,290,216
222	- Nguyên giá	36,831,939,521	36,003,668,400
223	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(18,942,211,554)	(16,688,378,184)
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
225	- Nguyên giá		
226	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
227	3. Tài sản cố định vô hình	6,467,332,389	7,001,932,389
228	- Nguyên giá	10,692,000,000	11,020,515,834
229	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(4,224,667,611)	(4,018,583,445)
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
240	III. Bất động sản đầu tư		
250	IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
260	V. Tài sản dài hạn khác		
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	53,162,797,424	51,855,808,364

Mã số	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2008
	NGUỒN VỐN		
300	A . NỢ PHẢI TRẢ	4,337,913,840	2,860,589,726
310	I. Nợ ngắn hạn	4,337,913,840	2,860,589,726
311	1. Vay và nợ ngắn hạn		
312	2. Phải trả cho người bán	1,543,059,167	904,402,439
313	3. Người mua trả tiền trước		
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,411,129,218	954,689,700
315	5. Phải trả công nhân viên	771,162,553	618,643,210
316	6. Chi phí phải trả	395,336,064	189,834,545
317	7. Phải trả nội bộ		
318	8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
319	9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	217,226,838	193,019,832
320	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
330	II. Nợ dài hạn	-	-
333	3. Phải trả dài hạn khác		
334	4. Vay và nợ dài hạn		
335	5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		
336	6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
337	7. Dự phòng phải trả dài hạn		
400	B . VỐN CHỦ SỞ HỮU	48,824,883,584	48,995,218,638
410	I. Vốn chủ sở hữu	48,818,762,132	48,995,140,146
411	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	42,000,000,000	40,000,000,000
416	6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	4,717,650,793
420	10. Lợi nhuận chưa phân phối	6,818,762,132	4,277,489,353
421	11. Nguồn vốn đầu tư XDCB		
430	II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	6,121,452	78,492
431	1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	6,121,452	78,492
432	2. Nguồn kinh phí		
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	53,162,797,424	51,855,808,364

2.2.1.1.1. Phân tích bảng CĐKT Theo chiều ngang

Bảng 2.4: Phân tích bảng CĐKT theo chiều ngang

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2008	Chênh lệch (đồng)	Tỷ lệ %
TÀI SẢN				
A . TÀI SẢN NGẮN HẠN	28,805,737,068	25,538,585,759	3,267,151,309	12.8
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,702,373,198	2,249,888,599	452,484,599	20.11
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	21,000,000,000	19,000,000,000	2,000,000,000	10.53
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4,812,424,387	3,890,271,358	922,153,029	23.7
IV. Hàng tồn kho	235,939,483	343,925,802	(107,986,319)	(31.4)
V. Tài sản ngắn hạn khác	55,000,000	54,500,000	500,000	0.92
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	24,357,060,356	26,317,222,605	(1,960,162,249)	(7.45)
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	24,357,060,356	26,317,222,605	(1,960,162,250)	(7.45)
III. Bất động sản đầu tư			-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			-	-
V. Tài sản dài hạn khác			-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	53,162,797,424	51,855,808,364	1,306,989,060	2.52
Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2008	Chênh lệch (đồng)	Tỷ lệ %
NGUỒN VỐN				
A . NỢ PHẢI TRẢ	4,337,913,840	2,860,589,726	1,477,324,114	50.59
I. Nợ ngắn hạn	4,337,913,840	2,860,589,726	1,477,324,114	50.59
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-
B . VỐN CHỦ SỞ HỮU	48,824,883,584	48,995,218,638	(170,335,054)	(0.34)
I. Vốn chủ sở hữu	48,818,762,132	48,995,140,146	(176,378,014)	(0.36)
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	6,121,452	78,492	6,042,960	7,698.82
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	53,162,797,424	51,855,808,364	1,306,989,060	2.52

Qua số liệu trên bảng cân đối kế toán ta thấy tổng tài sản bằng tổng nguồn vốn, điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính doanh nghiệp

Phần tài sản: Giá trị tài sản cuối năm 2009 so với cuối năm 2008 tăng 1,306,989,060 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 2.52 %. Trong đó, Tài sản ngắn hạn tăng 3,267,151,309 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12.8 % còn Tài sản dài hạn giảm 1,960,162,249 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 7.45 %.

Tài sản ngắn hạn tăng là do các nguyên nhân:

- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 922,153,029 đồng tương đương với mức tăng 23.7 %, trong đó chủ yếu là khoản phải thu khách hàng tăng 1,071,833,278 tương đương với mức tăng 32.43 %. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2009 kinh tế thế giới cũng như kinh tế nước ta có nhiều khó khăn, dẫn tới một số khách hàng gặp phải vấn đề khó khăn trong việc thanh toán với công ty, bên cạnh đó năm vừa qua công ty cũng muốn mở rộng thị trường nên có chính sách nới lỏng tín dụng. Các năm tới công ty cần phải quản lý công nợ tốt hơn tránh tình trạng bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Tài sản dài hạn giảm nguyên nhân chính là do sự sụt giảm 1,960,162,249 đồng của Giá trị tài sản cố định năm 2009 so với năm 2008 tương ứng với tỷ lệ giảm 7.45 %. Trong đó, Giá trị của Tài sản cố định hữu hình và Tài sản vô hình đều lần lượt giảm với mức 1,425,562,249 đồng và 534,600,000 đồng.

Như chúng ta đã biết một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải thì tài sản cố định (bao gồm phương tiện vận tải, máy móc trang thiết bị...) là rất quan trọng. Vì vậy thời gian tới công ty cần phải nghiên cứu các phương án thanh lý, mua mới các tài sản cố định để không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ tăng cường khả năng cạnh tranh của công ty.

Phần nguồn vốn: Giá trị Nguồn vốn cuối năm 2009 so với cuối năm 2008 tăng 1,306,989,060 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 2.52 % Trong đó, Nợ phải trả tăng 1,477,324,114 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 50.59 % còn Vốn chủ sở hữu giảm 170,335,054 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 0.34 %.

Nợ phải trả tăng hoàn toàn là do Nợ ngắn hạn năm 2009 so với năm 2008 tăng 1,477,324,114 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 50.59 %. Trong đó, các khoản phải trả người bán tăng 638,656,728 đồng, thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng 456,439,518 đồng, các khoản phải trả, phải nộp khác, Chi phí phải trả đều tăng. Điều này chứng tỏ các khoản nợ khách hàng và nợ ngân sách nhà nước của công ty có xu hướng tăng lên, cho thấy công ty đã chiếm dụng được vốn của khách hàng, tuy nhiên công ty cũng phải quản lý tốt các khoản phải trả này để tránh rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

Vốn chủ sở hữu của Công ty tăng là do các nguyên nhân:

- Nguồn vốn đầu tư của chủ tăng 2 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 5 % điều này cho thấy các cổ đông của công ty có sự gắn bó với công ty quyết tâm vì sự phát triển của công ty.

- Chênh lệch tỷ giá hối đoái giảm 4,717,650,793 đồng do trong năm có sự biến động về tỷ giá hối đoái.

- Lợi nhuận chưa phân phối tăng 2,541,272,779 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 59.41%, điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty là tương đối tốt, thể hiện ở sự gia tăng của các khoản lợi nhuận sau thuế, công ty cần duy trì và phát huy trong thời gian tới.

- Quỹ khen thưởng phúc lợi tăng 6,042,960 sẽ tạo thuận lợi cho việc động viên khen thưởng các cán bộ, nhân viên trong công ty để họ ngày càng phấn đấu hơn vì sự phát triển của công ty.

➤ *Qua những phân tích trên, ta thấy Tài sản và Nguồn vốn của Công ty vận tải Quốc tế Nhật Việt năm 2009 đều tăng so với năm 2008, điều này thể hiện Công ty đã sử dụng rất hiệu quả đồng vốn của mình và đây là một tín hiệu tốt ban lãnh đạo công ty cần duy trì và phát huy các kết quả này để công ty ngày càng lớn mạnh để trở thành doanh nghiệp vận tải hàng đầu tại Việt Nam.*

Qua sự phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang ta đã thấy được sự biến động về tình hình tài sản và nguồn vốn, thấy được tỷ lệ tăng lên hay giảm xuống của tài sản nguồn vốn của năm nay so với năm trước. Tuy nhiên ta lại không thấy được sự tăng giảm của từng khoản mục trong tổng tài sản, để làm rõ điều này ta tiến

hành phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc, điều này có nghĩa là tất cả các khoản mục đều được so sánh với tổng tài sản để xác định mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng khoản mục trong tổng số. Qua đó ta có thể đánh giá được tỷ lệ biến động so với quy mô chung, giữa năm sau so với năm trước.

2.2.1.1.2 Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc:

Bảng 2.5 Phân tích bảng C ĐKT theo chiều dọc

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	31/12/2009	Tỷ lệ %	31/12/2008	Tỷ lệ %
TÀI SẢN				
A . TÀI SẢN NGẮN HẠN	28,805,737,068	54.18	25,538,585,759	49.25
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,702,373,198	5.08	2,249,888,599	4.34
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	21,000,000,000	39.5	19,000,000,000	36.64
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4,812,424,387	9.05	3,890,271,358	7.5
IV. Hàng tồn kho	235,939,483	0.49	343,925,802	0.66
V. Tài sản ngắn hạn khác	26,000,000	0.06	54,500,000	0.11
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	24,357,060,356	45.82	26,317,222,605	50.75
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	24,357,060,356	45.82	26,317,222,605	50.75
III. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	53,162,797,424	100.0	51,855,808,364	100.0
Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2008	
NGUỒN VỐN				
A . NỢ PHẢI TRẢ	4,337,913,840	8.16	2,860,589,726	5.52
I. Nợ ngắn hạn	4,337,913,840	8.16	2,860,589,726	5.52
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-
B . VỐN CHỦ SỞ HỮU	48,824,883,584	91.84	48,995,218,638	94.48
I. Vốn chủ sở hữu	48,818,762,132	91.828	48,995,140,146	94.48
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	6,121,452	0.012	78,492	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	53,162,797,424	100.0	51,855,808,364	100.0

Từ bảng phân tích trên ta thấy :

- Về tài sản :

Tài sản ngắn hạn năm 2009 chiếm 54.18 % trong tổng tài sản của công ty trong khi đó tài sản dài hạn chiếm 45.82 % tổng tài sản, điều này cho thấy công ty chưa có sự quan tâm đúng mức đối với tài sản cố định.

Mặt khác trong tài sản ngắn hạn thì khoản đầu tư tài chính là khá cao chiếm tỷ trọng là 39.5 % tổng tài sản. Điều này cho thấy kế hoạch mua sắm mới tài sản cố định của công ty là chưa hợp lý, thay vì đầu tư cho tài sản cố định để nâng cao chất lượng dịch vụ thì công ty lại gửi vào ngân hàng, và đầu tư vào một số chứng khoán ngắn hạn.

- Về nguồn vốn :

Vốn chủ sở hữu chiếm 91.84 % tổng nguồn vốn cho thấy khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty là rất cao. Đây là điểm thuận lợi của công ty vì có năng lực tài chính tốt sẽ rất thuận lợi nếu công ty muốn huy động thêm vốn vay để tăng nguồn vốn, hơn nữa với vị thế tín dụng của công ty sẽ rất thuận lợi trong việc mua chịu, mua trả chậm.

Ngoài ra với phần lớn là vốn chủ sở hữu thì công ty còn chủ động về việc đầu tư, công ty sẽ có sự linh hoạt trong đầu tư, đặc biệt có thể đầu tư sang một lĩnh vực mới với nhiều thuận lợi hơn.

Tuy nhiên với việc sử dụng chủ yếu là vốn chủ sở sẽ khiến cho công ty không khai thác hết được hiệu quả đòn bẩy, với việc kinh doanh hiệu quả mà cụ thể là tỷ suất lợi nhuận cao nếu kết hợp thêm việc sử dụng đòn bẩy thì sẽ làm tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, hiệu quả sử dụng vốn sẽ tốt hơn.

2.2.1.2 Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 2.6 : Bảng tổng hợp kết quả kinh doanh

(ĐVT: nghìn đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Chênh lệch	Tương đối (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	22,821,236	26,542,642	3,721,405	116.31
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	22,821,236	26,542,642	3,721,405	116.31
4	Giá vốn hàng bán	13,387,030	14,311,117	924,087	106.9
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	9,434,205	12,231,524	2,797,318	129.65
6	Doanh thu hoạt động tài chính	917,446	908,351	(9,094)	99.01
7	Chi phí tài chính	24,912	25,320	408	101.64
8	Chi phí bán hàng	-	-	-	-
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,109,898	3,183,287	70,389	102.36
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7,216,841	9,931,268	2,714,427	137.61
11	Thu nhập khác	59,921	106,363	46,442	177.51
12	Chi phí khác	30,777	50,084	19,306	162.73
13	Lợi nhuận khác	29,143	56,279	27,136	193.18
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7,245,984	9,987,547	2,741,563	137.84
15	Chi phí thuế TNDN phải nộp	1,811,496	2,496,886	658,390	137.84
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5,434,488	7,490,660	2,056,172	138.74

(nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Tổng doanh thu của Công ty năm 2008 là 22,821,236,431 đồng, năm 2009 là 26,542,642,264 đồng, tăng thêm 3,721,405,833 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 16.31 %. Doanh thu của VIJACO tăng khá cao so với năm 2005 nguyên nhân là do ban lãnh đạo công ty đã có những chính sách hợp lý nhằm khai thác tối đa hiệu quả sử dụng của các phương tiện vận tải, không ngừng tìm hiểu, thăm dò thị trường nhằm đưa ra những mức giá cạnh tranh để thu hút khách hàng.

Do có sự biến động mạnh của giá xăng, dầu trên thị trường trong thời gian qua và Công ty đã đầu tư nhiều hơn cho các dịch vụ thuê ngoài làm cho giá vốn hàng bán có sự biến động đáng kể. Căn cứ vào báo cáo kết quả kinh doanh của VIJACO ta thấy năm 2009 giá vốn hàng bán tăng so với năm 2008 là 924,087,032 đồng, tương ứng với tỷ lệ 6.9 %. Việc tăng giá vốn hàng bán làm cho tổng chi phí tăng lên.

Doanh thu hoạt động tài chính 2009 giảm so với năm 2008 là 9,094,613 đồng giảm 1.01 % cho thấy công ty đã giảm bớt lượng tiền gửi tại ngân hàng nên tiền lãi đã giảm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2009 tăng 73,389,165 đồng 2.36 % so với năm 2008. Nguyên nhân là do chi phí tiền lương, công tác phí, chi phí khác tăng trong năm vừa qua.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là nguồn thu chính của công ty năm 2009 so với năm 2008 tăng 2,714,427,045 đồng, tương ứng với mức tăng là 37.61 % điều này cho thấy hoạt động kinh doanh trong năm vừa qua của công ty là tương đối tốt

Lợi nhuận từ hoạt động khác trong năm 2009 tăng lên 27,136,419 đồng với tỷ lệ tăng là 93.18 %.

Lợi nhuận sau thuế của VIJACO năm 2009 tăng so với năm 2008 là 2,056,172,598 đồng, ứng với 38.74 %. Ngoài những nguyên nhân đã nêu trên, một trong những biện pháp mà Ban lãnh đạo Công ty đề ra nhằm tăng lợi nhuận là VIJACO đã thành lập một nhóm chuyên liên hệ, tìm kiếm các chuyến hàng 2 chiều Bắc - Nam. Điều này giúp cho các xe tải chở hàng cho nhà máy Honda Việt Nam

từ Vĩnh Phú vào TP.HCM khi quay về sẽ chờ hàng từ Nam ra Bắc nâng cao hiệu quả hoạt động của các chuyến xe dẫn đến giảm chi phí tăng hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.3. Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của công ty

2.2.3.1. Các hệ số về khả năng thanh toán

Phân tích khả năng thanh toán là đánh giá tính hợp lý sự biến động về các khoản phải thu, phải trả, tìm ra những nguyên nhân dẫn đến sự trì trệ trong thanh toán nhằm giúp công ty làm chủ tình hình tài chính đảm bảo sự phát triển của công ty. Đối tượng rất quan tâm đến khả năng thanh toán của công ty đó là các chủ nợ, nhà đầu tư và cục thuế.

Việc phân tích các hệ số về khả năng thanh toán sẽ là những thông tin rất hữu ích để đánh giá tình hình cơ cấu vốn của công ty, cũng như cách thức công ty chuẩn bị đối với những khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.7 : Bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán

Đơn vị tính : số lần

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2009	Năm 2008
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	Tổng tài sản	12.26	18.13
	Nợ phải trả		
2. Hệ số thanh toán hiện thời	Tài sản ngắn hạn	6.64	8.93
	Nợ ngắn hạn		
3. Hệ số thanh toán nhanh	Tài sản ngắn hạn - hàng tồn kho	6.59	8.81
	Nợ ngắn hạn		
4. Hệ số thanh toán nhanh bằng tiền	Tiền + Các khoản tương đương tiền	0.623	0.79
	Nợ ngắn hạn		

Qua bảng phân tích khả năng thanh toán của công ty ta thấy :

+ Khả năng thanh toán tổng quát của cả hai năm đều tương đối cao, trong năm 2008 hệ số này là 18.13 còn năm 2009 giảm xuống còn 12.26 ứng với tỷ lệ giảm 32.38 %. Tuy năm 2009 hệ số này có giảm nhưng nhìn chung hệ số này tương đối lớn, điều đó có nghĩa là khả năng thanh toán của công ty là tương đối tốt. Cụ thể đó là mỗi đồng nợ phải trả được đảm bảo bằng 12.26 đồng năm ở 2009 và 18.13 đồng năm ở 2008.

+ Tiếp đến là khả năng thanh toán hiện thời, ta thấy trong năm 2008 cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 8.93 đồng tài sản ngắn hạn, còn trong năm 2009 hệ số này có giảm đôi chút con số đó là 6.64 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thời năm 2009 giảm so với năm

2008, nguyên nhân là do khoản phải thu của năm 2009 tăng so với năm 2008 là 922,153,029 đồng ứng với tỷ lệ là 23.7 %. Sự suy giảm của hệ số này cho thấy việc quản lý công nợ của công ty là chưa được tốt, thời gian tới công ty nên tích cực hơn đối với công nợ để nâng cao hiệu quả đồng vốn.

+ Qua bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán ta thấy hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán tạm thời là khá tương đồng với nhau, nguyên nhân do lượng hàng tồn kho của công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản lần lượt là 0.49 % và 0.66 % trong năm 2009 và 2008. Nhìn chung thì khả năng thanh toán nhanh của công ty là khá tốt, tuy nhiên năm 2009 lại sụt giảm so với năm 2008 cụ thể là giảm từ 8.81 lần xuống còn 6.59 lần. Các năm tiếp theo công ty cần phải thu hồi công nợ nhanh hơn và nên tăng ứng trước của khách hàng, đặc biệt phải duy trì hệ số này ở mức an toàn tránh bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

+ Năm 2008 hệ số thanh toán nhanh bằng tiền là 0.79 và tới năm 2009 hệ số này giảm xuống còn 0.623 cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền của công ty đã giảm. Chắc chắn rằng tất cả các công ty đều muốn duy trì hệ số này ở một mức hợp lý, nghĩa là có lượng tiền đủ để trang trải cho các hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên nếu hệ số này mà quá cao cũng không tốt vì khi giữ một lượng tiền mặt lớn sẽ gây lãng phí dẫn tới vốn sử dụng không hiệu quả.

Qua sự phân tích nhóm các hệ số khả năng thanh toán của công ty vận tải quốc tế Nhật Việt ta thấy việc quản trị tài sản ngắn hạn tại công ty trong năm 2009 khá là tốt, tuy nhiên so với năm 2008 thì đã có sự sụt giảm. Thời gian tới công ty nên quan tâm hơn đến vấn đề quản trị tài sản ngắn hạn đặc biệt là các khoản phải thu, sao cho cân đối giữa việc có nhiều khách hàng hơn nhưng phải đảm bảo thu hồi tốt công nợ.

2.2.3.2. Các hệ số về cơ cấu tài chính và đầu tư.

Bên cạnh việc phân tích tài sản và nguồn hình thành tài sản để biết được cơ cấu tài sản nguồn vốn trong công ty, thì các nhà đầu tư còn đặc biệt quan tâm đến mức độ độc lập hay phụ thuộc của công ty đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của công ty trong tổng số vốn kinh doanh của mình.

Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư cho ta biết được mức độ đầu tư của công ty trong kỳ kinh doanh, và thấy được tính bất thường của các hoạt động đầu tư trong công ty nếu có. Thông qua nhóm chỉ số này các nhà đầu tư và những người quan tâm sẽ thấy được những thuận lợi và khó khăn mà công ty đang đối mặt, từ đó có thể đánh giá được các hoạt động đầu tư của công ty là liên tục hay không.

Bảng 2.7: Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và đầu tư

Đơn vị tính : %

Chỉ tiêu	Cách tính	năm 2009	năm 2008
1. Tỷ số nợ	Tổng nợ phải trả	8.16	5.52
	Tổng nguồn vốn		
2. Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu	Tổng nợ phải trả	8.88	5.84
	Vốn chủ sở hữu		
3. Tỷ suất tài trợ	Vốn chủ sở hữu	91.84	94.48
	Tổng nguồn vốn		
4. Tỷ suất đầu tư	TSCĐ & ĐTDH	45.82	50.75
	Tổng nguồn vốn		
5. Tỷ suất tự tài trợ	Vốn chủ sở hữu	200.45	186.17
	TSCĐ & ĐTDH		

+ Hệ số nợ năm 2008 là 5.52 % đã tăng lên 8.16 % ứng với tỷ lệ tăng là 48 %, thông qua hệ số nợ năm 2008 cho ta biết rằng cứ 100 đồng vốn của công ty thì có 5.52 đồng nợ vay và trong năm 2009 thì cứ 100 đồng vốn thì có 8.16 đồng được tài trợ bằng vốn vay. Qua sự gia tăng của hệ số nợ cho ta biết nguyên nhân là do nợ phải trả tăng (ở đây chủ yếu là nợ ngắn hạn, cụ thể là khoản phải trả người bán)

điều này cho thấy công ty đã đi chiếm dụng vốn của người khác. Hơn thế nữa ở công ty ta không thấy khoản lãi vay phải trả, mà ngược lại công ty còn nhận được khoản tiền lãi từ việc đầu tư vào những khoản tiền gửi có kỳ hạn ngắn tại ngân hàng. Điều này cho thấy tình hình tài chính tại công ty là khá tốt, công ty sẽ ít gặp phải rủi ro trong việc thanh toán lãi vay, tuy nhiên với việc đầu tư vào các khoản tiền gửi và đầu tư ngắn hạn mà không đầu tư mua sắm thêm tài sản cố định thì công ty cần phải xem xét lại. Tại vì đối với một công ty kinh doanh trong lĩnh vực vận tải thì tài sản cố định cụ thể là các phương tiện vận tải đóng vai trò hết sức quan trọng. thời gian tới công ty nên nghiên cứu xem xét lại để đạt được hiệu quả cao nhất có thể.

+ Hệ số nợ với vốn chủ sở hữu phản ánh mức sử dụng nợ của công ty so với mức sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty. Trong năm 2008 hệ số này là 5.84 % và tăng lên là 8.88 % ở năm 2009 cho ta thấy mức sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty đã giảm và phần nợ phải trả đã tăng lên. Sự gia tăng của hệ số này là tương đối tốt đối với công ty vì với việc sử dụng đòn bẩy sẽ làm gia tăng lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên công ty cần phải quản lý tốt các khoản phải trả này và có kế hoạch trả nợ hợp lý tránh rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

+ Do hệ số nợ trong năm 2009 tăng so với hệ số nợ năm 2008 và đương nhiên là tỷ suất tài trợ giảm trong năm 2009. Cụ thể tỷ suất tài trợ đã giảm từ 94.48 % trong năm 2008 xuống còn 91.84 % trong năm 2009, thông qua tỷ số này ta có thể biết được là trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn của doanh nghiệp thì có 94.48 đồng vốn chủ sở hữu, còn năm 2009 thì cứ 100 đồng vốn của doanh nghiệp thì có 91.84 đồng vốn chủ sở hữu. Với việc giá trị của tỷ số này của cả hai năm là rất cao chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của công ty là khá cao, điều này có thuận lợi là công ty sẽ độc lập với các chủ nợ bên ngoài công ty, không bị áp lực từ phía các chủ nợ và hoàn toàn tự quyết với các quyết định kinh doanh của mình. Tuy nhiên nếu chỉ duy nhất sử dụng vốn chủ sở hữu thì sẽ không tận dụng được lợi thế của đòn bẩy, hơn nữa lượng vốn chủ sở hữu là có hạn công ty sẽ gặp phải khó khăn trong việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

+ Tỷ suất đầu tư dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ trang bị máy móc, trang thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Qua bảng phân tích trên ta thấy năm 2008 tỷ suất này là 50.75 % và giảm xuống còn 45.82 % vào năm 2009. Đây là tín hiệu không được tốt lắm, bởi vì là một công ty kinh doanh trong lĩnh vực vận tải thì phương tiện vận tải, máy móc, trang thiết bị đóng vai trò thiết yếu nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng dịch vụ vận tải và đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thời gian tới công ty cần xem xét đánh giá tình hình tái sản cố định của công ty nếu cần phải mua sắm mới các phương tiện, trang thiết bị để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh liên tục và hiệu quả hơn.

+ Tỷ suất tự tài trợ cho ta biết được vốn chủ sở hữu của công ty dùng để trang bị cho TSCĐ và ĐTDH là bao nhiêu. Ta thấy, tỷ suất tài trợ năm 2008 là 186.17 % và tăng lên 200.45 % vào năm 2009 nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu năm 2009 giảm 0.34 % so với năm 2008, trong khi đó TSCĐ và ĐTDH năm 2009 giảm 7.45 % so với năm 2008. Nhìn vào tỷ suất tự tài trợ của cả hai năm ta thấy tỷ suất này đều lớn hơn 100 % điều này cho thấy công ty hướng đến sự ổn định, sự phát triển bền vững.

2.2.3.3. Các chỉ số về hiệu quả hoạt động.

Phân tích hiệu quả hoạt động trong thực tế phân tích chủ yếu sử dụng tỷ số hoạt động còn được gọi là tỷ số quản lý tài sản hay tỷ số hiệu quả hoạt động. Nhóm này đo lường hiệu quả quản lý tài sản của công ty.

Bảng 2.9 Bảng phân tích các chỉ số hoạt động

Chỉ tiêu	Cách tính	năm 2009	năm 2008
1. Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	Giá vốn hàng bán	49.36	45.84
	Hàng tồn kho bình quân		
2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (ngày)	360 ngày	7.29	7.85
	Số vòng quay hàng tồn kho		
3. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	Doanh thu thuần	6.09	7.07
	Bình quân các khoản phải thu		
4. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	360 ngày	59.12	50.92
	Vòng quay các khoản phải thu		
5. Vòng quay tài sản ngắn hạn (vòng)	Doanh thu thuần	0.98	1.02
	Tài sản ngắn hạn bình quân		
6. Vòng quay tài sản dài hạn (vòng)	Doanh thu thuần	1.05	0.81
	Tài sản dài hạn bình quân		
7. Vòng quay tổng tài sản (vòng)	Doanh thu thuần	0.51	0.45
	Tổng tài sản bình quân		

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho cho ta biết bình quân hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng trong kỳ để tạo ra doanh thu, chỉ tiêu số ngày tồn kho cho biết bình quân tồn kho của doanh nghiệp mất bao nhiêu ngày.

Qua bảng phân tích trên, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho năm 2008 là 45.84 vòng và tăng lên thành 49.36 vòng vào năm 2009, với việc gia tăng số vòng quay hàng tồn kho sẽ làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm cụ thể là giảm từ 7.85 ngày vào năm 2008 xuống còn 7.29 ngày ở năm 2009. Với sự gia tăng của vòng quay hàng tồn kho và giảm số ngày tồn kho cho thấy tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của công ty đã được cải thiện, ngoài ra còn cho ta thấy công ty đã đáp ứng rất tốt nhu cầu của thị trường. Công ty cần áp dụng những giải pháp như marketing, quảng cáo ... để tăng tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho, cải thiện khả năng thanh toán.

Vòng quay khoản phải thu dùng để đo lường tính thanh khoản ngắn hạn cũng như hiệu quả hoạt động của công ty, chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân dùng để đo lường hiệu quả và chất lượng của các khoản phải thu nó cho biết phải mất bao nhiêu ngày để công ty có thể thu hồi được khoản phải thu.

Qua số liệu trên bảng phân tích các chỉ số hoạt động cho ta thấy vòng quay khoản phải thu đã giảm, năm 2008 là 7.07 vòng và đã giảm xuống còn 6.09 vòng ở năm 2009 điều này cho thấy tốc độ thu hồi các khoản phải thu đã giảm xuống. Công ty cần phải quản lý công nợ chặt chẽ hơn trong thời gian tới để tránh bị khách hàng chiếm dụng vốn. Việc giảm vòng quay khoản phải thu dẫn đến kỳ thu tiền bình quân tăng, năm 2008 tỷ số này là 50.92 tăng lên thành 59.12 ở năm 2009, công ty cần có biện pháp để đẩy nhanh tốc độ thu hồi các khoản phải thu, tránh bị đọng vốn ở các khoản phải thu.

Vòng quay tài sản ngắn hạn phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty, qua bảng phân tích trên ta thấy vòng quay tài sản ngắn hạn đã giảm, năm 2008 cứ 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra được 1.02 đồng doanh thu còn đến năm 2009 cứ 1 đồng tài sản ngắn hạn chỉ tạo ra được 0.98 đồng doanh thu.

Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trong năm vừa qua là chưa hiệu quả.

Vòng quay tài sản dài năm 2009 đã tăng so với năm 2008 cụ thể mức tăng là từ 0.81 lên 1.05, có nghĩa là ở năm 2008 cứ mỗi đồng tài sản dài hạn tạo ra được 0.81 đồng doanh thu còn trong năm 2009 cứ mỗi đồng tài sản dài hạn đem lại 1.05 đồng doanh thu. Qua đó cho ta thấy tình hình sử dụng tài sản dài hạn là tương đối hiệu quả, công ty cần tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

Qua phân tích vòng quay tài sản ngắn hạn và vòng quay tài sản dài hạn ta thấy có sự không đồng nhất, khi hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn tăng thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn giảm và ngược lại. Nhưng hiệu quả sử dụng tổng tài sản vẫn tăng, năm 2008 mỗi đồng tài sản mang lại 0.45 đồng doanh thu đến năm 2009 thì tỷ số này đã tăng lên, mỗi đồng tài sản mang lại 0.51 đồng doanh thu. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tổng tài sản có chiều hướng gia tăng, thể hiện thời gian qua ban lãnh đạo công ty đã có phương pháp quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản của công ty.

2.2.3.4. Các chỉ số sinh lời

Bên cạnh việc phân tích hiệu quả hoạt động của tổng tài sản dưới góc độ TSDH và TSNH, ta cũng cần phải xem xét cả hiệu quả sử dụng tài sản dưới góc độ sinh lời. Kết quả phân tích này được các nhà đầu tư và các doanh nghiệp cấp tín dụng quan tâm đặc biệt vì lợi nhuận chính mục đích chính của họ.

Bảng 2.10 Bảng phân tích các chỉ số sinh lời

Đơn vị tính : %

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2009	năm 2008
1. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	Lợi nhuận ròng	28.22	23.81
	Doanh thu thuần		
2. Tỷ suất lợi trên tài sản (ROA)	Lợi nhuận ròng	14.27	10.74
	Bình quân tổng tài sản		
3. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)	Lợi nhuận ròng	15.32	11.33
	Vốn chủ sở hữu bình quân		
4. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay so với tổng tài sản	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)	19.02	14.31
	Bình quân tổng tài sản		

+ Tỷ suất lợi nhuận doanh thu cho biết mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận, đứng trên phương diện ngân hàng thì lợi nhuận ở đây là lợi nhuận trước thuế, còn đối với các doanh nghiệp thì lợi nhuận sau thuế thường được sử dụng. Dù đứng ở góc độ nào thì đó là lợi nhuận mà công ty kỳ vọng đạt được trong chiến lược kinh doanh của mình.

Dựa vào bảng phân tích trên ta thấy, trong năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu thì tạo ra được 23.81 đồng lợi nhuận sau thuế còn năm 2009 thì cứ 100 đồng doanh thu mang lại 28.22 đồng lợi nhuận sau thuế. Kết quả trên là sự cố gắng lớn của toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty trong việc tăng lợi nhuận sau thuế, tăng khả năng sinh lời của vốn kinh doanh. Đây là một kết quả đáng khen

đối với những gì công ty đã đạt được vì trong thời gian vừa qua giá xăng dầu có nhiều sự biến động bất lợi làm cho chi phí tăng lên, công ty nên cố gắng duy trì mức đều hàng năm.

+ Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) được thiết kế để đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của công ty.

Nhìn vào bảng phân tích 2.9 ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản có sự gia tăng đáng kể, năm 2008 tỷ suất này là 10.74 đến năm 2009 tăng lên là 14.27, có nghĩa là năm 2008 cứ 100 đồng tài sản mang lại 10.74 đồng lợi nhuận trong khi năm 2009 thì 100 đồng tài sản mang lại 14.27 đồng lợi nhuận. với tỷ lệ tăng 32.87 % cho thấy khả năng sử dụng tài sản của công ty là rất hiệu quả, công ty cần phát huy trong thời gian tới.

+ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đứng trên góc độ cổ đông, tỷ số quan trọng nhất là tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) tỷ số này được thiết kế để đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng vốn cổ đông phổ thông.

Tỷ suất này năm 2008 là 11.33 có nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu sẽ mang lại 11.33 đồng lợi nhuận, đến năm 2009 tỷ suất này là 15.32 điều đó có nghĩa là 100 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra 15.32 đồng lợi nhuận. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu đã tăng, cụ thể là tốc độ tăng 35,22 %, đây là một con số khá ấn tượng và sẽ là rất tốt nếu Công ty có thể duy trì tốc độ tăng này trong thời gian tới.

+ Tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay so với tổng tài sản hay còn gọi là tỷ suất sinh lợi căn bản được thiết kế nhằm đánh giá khả năng sinh lợi cơ bản của công ty, chưa kể đến thuế và đòn bẩy tài chính của công ty.

Năm 2008 tỷ suất này là 14.31 % và đến năm 2009 thì tỷ suất này tăng lên thành 19.02 % ứng với tỷ lệ tăng là 32.91 %, cũng giống như tỷ suất sinh lợi tổng tài sản, tỷ số này cho ta biết 100 đồng tài sản của Công ty tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận, nhưng ở đây là lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Khi so

sánh tỷ số này với tỷ suất sinh lợi tổng tài sản thì ta có thể đánh giá được mức độ ảnh hưởng của thế và lãi vay đến lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp.

2.3. MỘT SỐ ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT VIỆT

2.3.1. Một số nhận xét chung về thực trạng tài chính tại công ty vận tải quốc tế Nhật Việt.

Qua các số liệu và phân tích về tài chính của VIJACO, ta thấy nhìn chung các kết quả sản xuất kinh doanh mà Công ty đạt được trong năm 2009 so với năm 2008 đều tăng. Cụ thể VIJACO đã cả Lợi nhuận sau thuế ngày càng cao. Từ các chỉ tiêu tài chính của Công ty, ta thấy hoạt động tài chính nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung đều ổn định và các dấu hiệu phát triển bền vững. Trong bối cảnh tình hình kinh tế và giá cả thị trường đang biến động mạnh như hiện nay, việc duy trì được sự ổn định trong lĩnh vực tài chính có tầm quan trọng vô cùng lớn lao và đặc biệt quan trọng với bất kỳ một công ty nào. VIJACO cần duy trì và phát huy để đưa nền tài chính của mình ngày càng vững mạnh.

Mặc dù đạt được nhiều kết quả tốt nhưng Công ty vẫn chưa thực sự sử dụng linh hoạt và hiệu quả nguồn vốn của mình. Trong đó, nguồn vốn lưu động rất lớn nhưng lại chưa có mức đầu tư tương xứng, dẫn đến dư thừa vốn, lợi nhuận có tăng nhưng không cao. Trong tương lai, ban lãnh đạo công ty cần có những sách lược hợp lý để giải quyết vấn đề trên.

2.3.2. Một số thuận lợi của công ty.

Sau hơn 15 kể từ khi thành lập, Công ty đã có một lịch sử phát triển bền vững, tạo dựng được một uy tín rất lớn với khách hàng, ngày càng củng cố niềm tin với các đối tác lớn trong và ngoài nước. VIJACO còn có sự phục vụ của đội ngũ cán bộ, nhân viên rất nhiệt tình, giàu kinh nghiệm đã gắn bó với Công ty ngay từ những ngày đầu thành lập.

Là một Công ty liên doanh giữa Việt Nam và Nhật Bản nên bên cạnh những khách hàng thân thiết trong nước, VIJACO còn gặp nhiều thuận lợi trong việc tìm kiếm khách hàng từ phía nước ngoài, đặc biệt là Nhật Bản. Trong số đó phải kể đến khách hàng truyền thống và cũng là lớn nhất là Công ty Honda Việt Nam, trung

bình hàng năm doanh thu mang lại từ phía khách hàng này chiếm khoảng 40% tổng doanh thu của Công ty.

Tại Hải Phòng, với vị trí địa lý gần sát cảng Chùa Vẽ và mới đây Công ty vừa xây dựng một văn phòng giao dịch cùng một kho ngoại quan ngay trong khu công nghiệp Nomura, VIJACO ngày càng có nhiều lợi thế trong việc lưu kho, lưu bãi, xuất nhập khẩu và vận chuyển hàng hóa. Và ở một số thành phố lớn khác như Hà Nội, TP HCM Công ty đều có chi nhánh cũng như văn phòng đại diện của mình nhằm thực hiện tốt hơn việc liên hệ, Marketing, tìm kiếm khách hàng và đối tác.

Ngoài ra, kể từ khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, rất đông các nhà đầu tư nước ngoài muốn tìm kiếm cơ hội kinh doanh ở nước ta, đi cùng với họ là rất nhiều hàng hóa từ khắp nơi trên thế giới. Đồng thời các doanh nghiệp trong nước cũng nắm lấy cơ hội này để tìm cách tiêu thụ sản phẩm của mình ra ngoài biên giới Việt Nam. Điều đó thúc đẩy nhu cầu về dịch vụ hàng hải nói chung và vận chuyển hàng hóa nói riêng không ngừng một tăng lên, đây vừa là thuận lợi vừa là thách thức với các Công ty vận tải như VIJACO.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển, Công ty luôn nhận được sự chỉ đạo giúp đỡ tận tình của Tổng Công ty Hàng Hải Việt Nam (Vinalines), các ban ngành của Thành ủy, ủy ban nhân dân Thành phố Hải Phòng, các cơ quan quản lý nhà nước và các đơn vị bạn. Ngoài ra, chính phủ và các ngành chức năng vẫn đang đẩy mạnh công tác xây dựng, nâng cấp đường xá, cầu cống giúp cho việc lưu thông, chuyên chở hàng hóa ngày một tốt hơn.

2.3.3. Một số khó khăn của Công ty.

Diễn biến không thuận lợi của thời tiết, giá nguyên - nhiên liệu, vật tư, thiết bị, tiền thuê đất... đều tăng cao; sự cạnh tranh khốc liệt về mọi mặt (công nghệ, trang thiết bị, nhân lực...) giữa các Công ty trong ngành và với các đối tác bên ngoài vừa là động lực vừa là thách thức cho sự phát triển của từng Công ty và toàn ngành vận tải nói chung.

Cụ thể, trong thời gian qua giá cả xăng, dầu trong nước biến động không ngừng, khiến cho Công ty liên tục phải đối mặt với rất nhiều sức ép và khó khăn. Ban lãnh đạo Công ty phải rất nỗ lực trong việc thương lượng với khách hàng về

giá cả cho mỗi chuyến hàng cũng như các dịch vụ khác liên quan. Thậm chí Công ty còn phải chịu tổn thất không nhỏ khi có những hợp đồng đã ký kết nhưng đến ngày vận chuyển giá xăng, dầu bất ngờ tăng lên.

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

Mặc dù Công ty có kho, bãi đạt tiêu chuẩn cao đảm bảo tốt các yêu cầu nghiêm ngặt về kỹ thuật, nhưng với tổng diện tích còn khá khiêm tốn (khoảng 8.000m²) VIJACO không có nhiều lợi thế về kinh doanh kho, bãi như một số các đối thủ cạnh tranh khác.

Trong thời gian gần đây, các Công ty tham gia vào lĩnh vực vận tải nội địa và dịch vụ hàng hải xuất hiện ngày càng nhiều khiến thị phần của VIJACO bị đe dọa nghiêm trọng. Đứng trước bài toán cạnh tranh gay gắt đó, ban lãnh đạo không ngừng bàn bạc, thương thảo nhằm đưa ra các giải pháp phát triển hợp lý để Công ty không bị bị động, ảnh hưởng nhiều trước những thách thức trên.

CHƯƠNG III : MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT VIỆT

3.1. Mục tiêu phát triển của công ty thời gian tới.

Năm 2010, tiếp tục thực hiện lộ trình hội nhập, nền kinh tế nước ta phải mở cửa hơn nữa, các chính sách kinh tế phải có những điều chỉnh phù hợp, điều này sẽ dẫn tới việc cạnh tranh về giá thành sản phẩm, hàng hóa buộc các nhà sản xuất phải cố gắng giảm chi phí sản xuất, trong đó có các chi phí dịch vụ liên quan. Đồng thời các đối tượng tham gia kinh doanh sẽ tăng nhiều cả về số lượng và các thành phần kinh tế, nhất là trong lĩnh vực dịch vụ, tất yếu cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, các doanh nghiệp muốn tồn tại, ổn định và phát triển được phải chấp nhận cạnh tranh, chấp nhận việc giảm thị phần, việc giảm giá cước dịch vụ. Trong khi đó các yếu tố chi phí đầu vào cho sản xuất kinh doanh đều tăng, đặc biệt là chi phí nhiên liệu; chỉ tính từ cuối tháng 11 năm 2008 đến cuối tháng 2 năm 2009, chi phí nhiên liệu đã tăng lên 60%. Việc tăng giá nhiên liệu đã kéo theo tất cả các chi phí khác tăng theo như: Chi phí vật tư, phụ tùng, tiền lương, bảo hiểm,... Đây là những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trên cơ sở các đánh giá trên, khả năng điều chỉnh giá dịch vụ từ các khách hàng với cơ cấu nguồn doanh thu dự kiến thực hiện trong năm 2008, VIJACO dự kiến các chỉ tiêu cho kế hoạch năm 2010 như sau:

- Doanh thu đạt trên 34 tỷ đồng, tăng khoảng 30% so với thực hiện năm 2009;

- Lợi nhuận đạt 8,5 tỷ đồng, tăng khoản 14 % so với thực hiện năm 2009;

- Nộp ngân sách khoảng 3 tỷ đồng.

3.2 Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty vận tải quốc tế Việt Nhật

3.2.1. Giải pháp tiết kiệm chi phí:*3.2.1.1 Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí:*

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra kết quả hữu ích cho doanh nghiệp. Vấn đề quan trọng trong quản lý chi phí nằm ở việc đặt ra các mục tiêu cắt giảm chi phí và tăng trưởng. Đó chính là thách thức làm thế nào để tiết kiệm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không làm mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của Công ty. Và để giải quyết được bài toán giảm chi phí thì mấu chốt là phải phân biệt được các loại chi phí, tỷ trọng của chúng chiếm trong tổng chi phí, để từ đó có thể tối thiểu hoá các chi phí mà hiệu quả sản xuất kinh doanh vẫn đạt kết quả cao.

3.2.1.2.. Cơ sở của biện pháp.

Tiết kiệm chi phí để hạ giá thành là một trong những biện pháp nâng cao lợi nhuận cho công ty. Do đó công tác quản lý chi phí trong doanh nghiệp là hết sức quan trọng, và nếu làm tốt công tác này thì hiệu quả mang lại là rất cao, doanh nghiệp sẽ vẫn hoạt động hiệu quả với chi phí thấp nhất.

Kiểm soát chi phí là hoạt động thiết yếu cho bất kỳ doanh nghiệp nào, nếu hiểu được các loại chi phí và các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí thì chúng ta sẽ kiểm soát được chi phí, và điều đó sẽ làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Với việc cắt giảm chi phí sẽ làm tăng tỷ suất lợi nhuận so với giá vốn hàng bán và tỷ suất lợi nhuận so với tổng chi phí. Do đó việc sử dụng chi phí hợp lý và kiểm soát được các khoản mục chi phí là một trong những biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả tài chính và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tổng hợp giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp

Bảng 3.1: Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp

(ĐVT: đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		So sánh	
		Số tiền	%	Số tiền	%	Tuyệt đối	Tương đối
<i>I</i>	<i>Tổng giá vốn hàng bán</i>	13,387,030,504	100	14,311,117,536	100	924,087,032	106.9
1	Chi phí tiền lương và BHXH	1,269,090,491	9.48	1,339,520,601	9.42	69,430,110	105.55
2	Chi phí vật tư	797,867,017	5.96	832,907,040	5.82	35,040,023	104.39
3	Chi phí xăng dầu	2,049,554,307	15.31	2,181,014,312	15.24	131,459,942	106.41
4	Công tác phí	1,100,413,907	8.22	1,388,178,400	9.68	287,764,493	126.15
5	Chi phí thuê ngoài	6,079,050,550	45.41	6,385,620,642	44.62	306,570,092	105.04
6	Chi phí BH phương tiện	120,483,276	0.9	125,937,834	0.88	5,454,558	104.53
7	Khấu hao	1,970,570,890,	14.72	2,057,938,701	14.38	87,361,811	104.43
<i>II</i>	<i>Tổng chi phí QLDN</i>	3,109,898,472	100	3,183,287,673	100	73,389,201	102.36
1	Chi phí tiền lương và BHXH	1,760,824,515	56.62	1,769,907,946	55.60	9,083,431	100.52
2	Công tác phí	315,343,705	10.14	325,013,671	10.21	9,669,966	103.07
3	Chi phí thuê văn phòng	200,588,451	6.45	203,093,753	6.38	2,505,302	101,25
4	Chi phí điện thoại, Internet	241,950,101	7.78	244,794,822	7.69	2,844,721	101.12
5	Chi phí điện, nước	77,125,482	2.48	79,582,191	2.5	2,456,709	103.19
6	Chi phí BH phương tiện	11,817,614	0.38	12,414,821	0.39	597,207	105.05
7	Khấu hao	176,642,233	5.68	180,492,411	5.67	3,850,178	102.18
8	Chi phí quảng cáo	50,380,355	1.62	52,524,246	1.65	2,143,891	104.26
9	Chi phí khác	275,226,014	8.85	315,463,812	9.91	40,237,798	173.85

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Từ số liệu bảng trên cho thấy, về mặt tuyệt đối thì Giá vốn hàng bán và Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty có xu hướng năm sau cao hơn năm trước. Tổng giá vốn hàng bán năm 2008 là 13,387,030,504 đồng, chiếm 58.66 % doanh thu thuần, năm 2009 là 14,311,117,536 đồng, chiếm 53.92 % doanh thu thuần. Trong khi đó chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 là 3,109,898,472 đồng, chiếm 13.63 % doanh thu thuần, năm 2009 là 3,183,287,637 đồng, chiếm 11.99 % doanh thu thuần. Như vậy, ta có thể kết luận chung rằng tình hình thực hiện chỉ tiêu Giá vốn hàng bán trong năm 2009 đã tốt hơn năm 2008, cụ thể là tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu đã giảm 4.74 %, bên cạnh đó tỷ trọng của chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh thu cũng giảm, nhưng với mức giảm thấp hơn là 1.64 %. Và để thấy rõ hơn tình hình tăng giảm các chi phí đầu vào ta xét một số loại chi phí cơ bản sau:

Về giá vốn hàng bán (bao gồm các chi phí trực tiếp):

Chi phí tiền lương và BHXH: Do có sự tăng thêm về số lái xe và công nhân bốc xếp cùng sự thay đổi cấp bậc của một số nhân viên trực tiếp, chi phí tiền lương và BHXH của Công ty năm 2009 tăng hơn năm 2008 là 69,430,110 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 105.55 %.

Chi phí vật tư: Bao gồm các chi phí mua sắm phụ tùng, thiết bị sửa chữa,... năm 2009 tăng thêm so với năm 2008 là 35,040,023 đồng, tương ứng với mức tăng 104.39%.

Chi phí xăng dầu: Năm qua Công ty có sự tăng cường thêm phương tiện vận tải và giá xăng dầu ngày một tăng lên, khiến cho chi phí năm 2009 tăng 131,459,942 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 106.41 % so với năm 2008.

Công tác phí: Bao gồm các chi phí về đi lại trong quá trình vận chuyển hàng hóa như phí cầu đường, phụ cấp,... cho lái xe: tăng 287,764,493 đồng, và tỷ lệ là 126.15 %.

Chi phí thuê ngoài: Là chi phí VIJACO thuê xe ngoài Công ty cùng một số dịch vụ khác để vận chuyển, lắp đặt hàng hóa cho khách hàng. Năm 2009 tăng thêm so với năm 2008 là 306,570,092 đồng, tương ứng với 105.04 %.

Chi phí BH phương tiện: tăng thêm 5,454,588 đồng, tương đương 104.53 %, do có sự gia tăng về số lượng các phương tiện vận tải.

Khấu hao cho các phương tiện vận tải, thiết bị, container,... năm 2009 tăng hơn năm 2008 là 87,361,811 đồng, tương ứng với 104.43%.

Về chi phí quản lý doanh nghiệp (bao gồm các chi phí gián tiếp):

Chi phí tiền lương và BHXH khối nhân viên văn phòng năm 2009 tăng thêm 9,083,431 đồng, tương ứng với 100.52 %. Do sự bổ sung nhân sự và thay đổi cấp bậc lương của một số nhân viên khối văn phòng.

Công tác phí: Chi cho các khoản ăn ở, đi lại của cán bộ, nhân viên Công ty ở các tỉnh khác hoặc ở nước ngoài. Năm 2009 tăng lên 9,669,966 đồng so với năm 2008, bằng 103.07 %.

Chi phí thuê văn phòng: tăng 2,505,302, tương đương với 101.25 %, phát sinh thêm từ các khoản phụ phí.

Khấu hao cho các thiết bị dùng trong văn phòng như máy tính, máy photocopy, máy điều hòa,... tăng thêm 3,850,178 đồng, ứng với mức tăng là 102.18 %.

Chi phí quảng cáo có mức tăng nhẹ trong năm 2009 với mức tăng là 2,143,891 so với năm 2008, tương ứng với 104.26 %. Điều này thể hiện Công ty vẫn duy trì mức đầu tư cho hoạt động quảng cáo và không thay đổi phương thức cũng như quy mô quảng cáo, có mức tăng nhẹ chỉ là do sự biến động giá cả trên thị trường.

Trong các loại chi phí trên, ở cả 2 năm 2009 và 2008, chi phí thuê ngoài chiếm tỷ trọng cao nhất (44.62 % năm 2009 và 45.41% năm 2008), cho thấy VIJACO thường xuyên thuê phương tiện vận tải và một số dịch vụ khác bên ngoài nhằm tối đa hóa lợi ích của mình cũng như với chủ hàng. Như vậy, bên cạnh chi phí về xăng dầu, chi phí thuê ngoài cũng có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể nếu Công ty có những quyết định hợp lý thì vừa có thể tiết kiệm được một số loại chi phí và rủi ro lại vừa mang lại những khoản lợi nhuận không nhỏ, ngược lại nếu không có những bước tính toán chính xác Công ty sẽ gặp những bất lợi nhất định, tác động tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh.

3.2.1.3. Nội dung của biện pháp:

3.2.1.3.1. Giảm chi phí trực tiếp.

Là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực vận tải hơn 15 năm, đến nay VIJCO đã là một trong những đơn vị vận tải hàng đầu tại Việt Nam, từ một trụ sở chính tại Hải Phòng, đến nay Vijaco đã có mạng lưới văn phòng đại diện và chi nhánh tại Hà Nội, Vĩnh Phúc, Quảng Ninh và TP. Hồ Chí Minh.

Đối với những doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực vận tải thì chi phí về nguyên vật liệu, nhiên liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ. Nếu thực hiện tốt công tác kiểm soát chi phí thì sẽ tiết kiệm được chi phí, từ đó hạ thấp giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Chi phí nguyên vật liệu phụ thuộc vào hai yếu tố đó là : số lượng nguyên vật liệu tiêu hao và giá cả nguyên vật liệu đó. Chi phí về nhiên liệu bao gồm : xăng, dầu mỡ, nhớt ... tham gia trực tiếp vào quá trình vận tải. Để giảm số lượng nguyên vật liệu, nhiên liệu thì giải pháp đó là xây dựng các định mức tiêu hao nhiên liệu phù hợp và triệt để thực hiện theo các định mức đó. Nhằm khuyến khích các lái xe thì việc có các chính sách khen thưởng động viên kịp thời đối với những lái xe có mức tiêu hao nhiên liệu thấp hơn định mức quy định nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm trong đội ngũ lái xe. Bên cạnh đó công ty cần tổ chức thường xuyên các cuộc thi tay lái giỏi cho toàn thể các lái xe của công ty, để từ đó góp phần tiết kiệm nhiên liệu tiêu thụ cho mỗi xe. Đối với việc giảm giá của nguyên vật liệu, nhiên liệu thì ngoài việc phải nắm rõ thị trường nguyên, nhiên vật liệu, lựa chọn nhà cung cấp để mua được với giá tốt nhất, đồng thời phải có kế hoạch mua sắm cụ thể để giảm thiểu chi phí mua hàng, chi phí vận chuyển và chi phí bảo quản các nhiên liệu, tổ chức bảo dưỡng, sửa chữa xe tốt.

Chi phí nhân công trực tiếp chiếm tỷ lệ cao trong giá vốn hàng bán. Để giảm bớt chi phí này thì bộ phận nhân sự phải thường xuyên kiểm tra và xây dựng định mức lao động, đơn giá tiền lương hợp lý, đảm bảo tốc độ tăng năng xuất lao động và tốc độ tăng thu nhập thực tế. Công ty cần thường xuyên tổ chức cho một số cán bộ quản lý kinh tế, quản lý kỹ thuật tham gia khảo sát, học tập

kinh nghiệm tại các doanh nghiệp cùng ngành để có phương pháp quản lý hiệu quả nhất, tiết kiệm chi phí nhất. Ngoài ra cần tổ chức thường xuyên bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên để có thể thích nghi được với những sự thay đổi trong xu thế toàn cầu hoá hiện nay, cũng như sự thay đổi về nhu cầu của thị trường. Ngoài ra các quy tắc về an toàn lao động cũng cần được đặc biệt quan tâm, vì đảm bảo an toàn lao động đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục không bị gián đoạn, tránh được những chi phí không đáng có như các khoản phạt, bồi thường hợp đồng do thời gian giao hàng không đúng hạn. Công ty cần kiên quyết xử lý, quy rõ trách nhiệm đối với những vi phạm về an toàn lao động vì đảm bảo an toàn lao động góp phần đảm bảo tiến độ vận chuyển hàng hoá và nâng cao uy tín của công ty. Mặt khác công ty cũng cần xây dựng đơn giá định mức tiền lương và doanh thu vận tải ước tính hoàn thành trong kỳ cụ thể cho từng đội xe để từ đó có những điều chỉnh nhằm đảm bảo tính công bằng trong việc tính lương cho các nhân viên.

3.2.1.3.2. Giảm chi phí gián tiếp

Trong các khoản mục chi phí gián tiếp, thì các khoản tiền mặt chi cho tiếp khách, giao dịch hội họp, chi phí đối ngoại, công tác phí là khó kiểm soát nhất. Để kiểm soát một cách hiệu quả các chi phí này thì công ty cần phải xây dựng các kế hoạch chi tiêu cụ thể cho từng thời kỳ, các khoản chi phí có chứng từ hợp lệ phải gắn với các kết quả kinh doanh và phải được khống chế theo tỷ lệ tính trên tổng chi phí của doanh nghiệp.

3.2.1.3.3. Đánh giá kết quả thực hiện.

Sau khi thực hiện tốt biện pháp quản lý các khoản mục chi phí kết quả mang lại sẽ khả quan hơn, dự kiến doanh thu sẽ vẫn giữ nguyên, trong khi đó chi phí sẽ giảm được khoảng 3,5% tương ứng với số tiền là 579,482,302 đồng, đồng thời lợi nhuận trước thuế cũng sẽ tăng với tỷ lệ 3.5%.

Bảng 3.2: Bảng tổng hợp kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp giảm chi phí

STT	Chi Tiêu	đvt	Trước Bp	Sau Bp	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	đồng	26,542,642,246	26,542,642,246	-	-
2	Tổng chi phí	đồng	16,555,094,350	15,975,612,048	(579,482)	96.50
3	Lợi nhuận trước thuế	đồng	9,987,547,914	10,567,030,216	579,482	105.80
4	Lợi nhuận sau thuế	đồng	7,490,660,935	7,925,272,658	434,611	105.80
5	Tổng tài sản bình quân	đồng	57,852,302,894	57,852,302,894	-	-
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	đồng	54,909,051,111	54,909,051,111	-	-
7	Vòng quay tổng vốn	vòng	0.51	0.51	-	-
8	Tỷ suất doanh lợi doanh thu	%	28.22	38.81	10.59	137.53
9	Tỷ suất doanh lợi tổng tài sản	%	14.27	18.26	3.99	127.96
10	Tỷ suất doanh lợi vốn chủ	%	15.32	19.24	3.92	125.59

Thông qua bảng kết quả trên ta thấy do doanh thu không đổi trong khi đó chi phí giảm được 3.5 % điều đó dẫn đến là lợi nhuận sau thuế đã tăng lên 5.8 % và điều đó đã làm tăng thêm hiệu quả hoạt động cho công ty. Do việc gia tăng của lợi nhuận ròng dẫn đến các tỷ suất lợi nhuận đều tăng, cụ thể tỷ suất lợi nhuận doanh thu tăng từ 28.22 % lên 38.81 % sau khi thực hiện giải pháp, còn tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản tăng từ 14.27 % lên đến 18.26 %. Đối với các công ty có sự gia tăng của các tỷ suất này có ý nghĩa hết sức to lớn, vì điều đó thể hiện được sự hiệu quả của ban lãnh đạo trong việc sử dụng các nguồn lực của công ty công ty. Bên

cạnh đó doanh lợi vốn chủ sở hữu cũng tăng từ 15.32 lên 19.24 cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ đã tăng lên, việc gia tăng tỷ suất này làm cho chủ sở của Công ty yên tâm khi đầu tư thêm vào công ty, dẫn đến sự phát triển của công ty.

3.2.2. Giải pháp nâng cao doanh thu

3.2.2.1 Cơ sở của biên pháp

Bảng 3.3: Bảng tổng hợp doanh thu

(ĐVT: đồng)

STT	Chỉ tiêu	2008	2009	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	DTDV Vận tải	17,115,927,323	19,109,618,203	1,993,690,880	111.65
2	DTDV Kho bãi	1,426,327,277	2,041,741,712	615,414,435	143.15
3	DTDV Khác	4,278,981,831	5,391,282,348	1,112,300,517	125.99
4	Doanh thu thuần (1+2+3)	22,821,236,431	26,542,642,264	3,721,405,830	116.31
5	Doanh thu từ hoạt động tài chính	917,446,427	908,351,814	(9,094,613)	99.01
6	Thu nhập khác	59,921,031	106,363,636	46,442,605	177.51

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng trên ta thấy: Về dịch vụ kinh doanh kho bãi, năm 2008 đạt 1,426,327,277 đồng, sang năm 2009 tăng thêm 615,414,435 đồng, tức 2,041,741,712 đồng, tương ứng với mức tăng 143.15 %. Như vậy, việc mở rộng diện tích kho bãi trong thời gian qua (từ 6.000 m² lên 8.000 m²) đã góp phần làm tăng doanh thu trong lĩnh vực kinh doanh kho bãi, tuy nhiên doanh thu đạt được mới chỉ ở mức tương đối tốt so với tiềm lực kho bãi của VIJACO.

Các dịch vụ khác bao gồm: dịch vụ môi giới hàng hải; sửa chữa container, thiết bị, phương tiện; forwarding; ... năm 2008 thu được 4,278,981,831 đồng, đến năm 2009 thu được 5,391,282,348 đồng, tăng 1,112,300,517 đồng, tương ứng với tỷ lệ 125.99 %. Trong đó doanh thu từ dịch vụ forwarding chiếm tỷ trọng lớn nhất

vì lưu lượng hàng hóa ra vào cảng Hải Phòng trong những năm gần đây không ngừng tăng lên kéo theo nhu cầu về vận chuyển hàng hóa và làm các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa tăng lên.

Năm 2008 doanh thu từ hoạt động tài chính (chủ yếu là tiền lãi gửi ngân hàng) là 917,446,427 đồng, năm 2009 là 908,351,814 đồng, giảm đi 9,094,613 đồng, mức giảm tương ứng là 99.01 %. Mức giảm này phần lớn là tiền lãi giảm đi khi Công ty giảm mức tiền gửi ngân hàng trong VLD.

Thu nhập khác năm 2008 là 59,921,031 đồng, năm 2009 tăng thêm 46,442,605 đồng (177.51 %) đạt 106,363,636 đồng. Thu nhập khác của Công ty hàng năm thu về từ việc thanh lý phương tiện, thiết bị cũ là chính.

Qua các phân tích trên ta thấy ban lãnh đạo Công ty đã không ngừng cố gắng mở rộng, phát triển tiềm lực của mình nhằm mang lại doanh thu ngày một cao hơn. Trong đó doanh thu mang về từ ngành kinh doanh mũi nhọn là vận tải nội địa vẫn đóng vai trò đầu tàu, bên cạnh đó doanh thu từ hoạt động giao nhận cũng có mức vuron lên khá tốt.

Với vận tải nội địa là ngành kinh doanh mũi nhọn, dịch vụ này luôn mang lại doanh thu chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ của VIJACO. Năm 2008, dịch vụ vận tải mang về 17,115,927,323 đồng, đến năm 2009 là 19,109,618,203 đồng, tăng 1,993,690,880 đồng, tương ứng với tỷ lệ 111.65 %. Điều này thể hiện Công ty không ngừng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của mình trong lĩnh vực vận tải nội địa bằng việc đầu tư thêm nhiều phương tiện vận tải mới, đa dạng về chất lượng và chủng loại. Bên cạnh đó, doanh thu từ việc thuê ngoài năm 2009 so với năm 2008 cũng tăng cao.

Với thế mạnh là lĩnh vực vận tải nội địa, vậy nên thời gian tới Công ty nên chú trọng vào đầu tư vào lĩnh vực vận tải cụ thể đó là : đầu tư mua sắm mới các trang thiết bị, phương tiện vận tải, xúc tiến hoạt động marketing để chiếm lĩnh thị trường trong nước.

3.2.2.2 Biện pháp thực hiện

Biện pháp một : Mở rộng quy mô ngành vận tải nội địa

Đúng như tên gọi của mình, kể từ khi được thành lập đến nay, VIJACO luôn chọn Vận tải nội địa làm lĩnh vực kinh doanh mũi nhọn của mình. Năm qua, với sự cố gắng, phấn đấu của toàn thể cán bộ, nhân viên Công ty vẫn giữ vững được tốc độ tăng trưởng bình quân 7%-10% một năm. Bên cạnh đó, các dịch vụ khác có quan hệ mật thiết với vận tải như môi giới hàng hải, forwarding, khai thác kho bãi,... cũng góp phần không nhỏ làm tăng doanh thu cho VIJACO. Mặc dù trong năm 2009, tình hình biến động khó lường về thời tiết, giá cả thị trường, tình hình kinh tế trong nước,... đã gây ra những bất lợi nhất định, tuy nhiên với sự đoàn kết, nỗ lực phấn đấu của toàn thể ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên đã làm cho doanh thu của Công ty năm 2009 tăng cao hơn so với năm 2008. Dù vậy, trong bối cảnh đất nước ta đang hội nhập với thế giới về tất cả các lĩnh vực như hiện nay và trên thị trường vận tải nội địa sự cạnh tranh thị phần ngày càng khốc liệt, trong tương lai VIJACO sẽ phải nỗ lực rất nhiều, cụ thể là phải dựa trên sở thế mạnh trong lĩnh vực vận tải nội địa của mình, để duy trì, và ngày càng nâng cao vị thế của Công ty.

Biện pháp hai : Xúc tiến hoạt động Marketing

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, Marketing có mối quan hệ rất chặt chẽ và mật thiết đối với các hoạt động khác và ngược lại. Thiết lập một chiến lược Marketing hợp lý có ý nghĩa rất quan trọng trong việc giới thiệu, tiếp thị hình ảnh của công ty với khách hàng. Để làm được điều này các doanh nghiệp phải luôn tìm cách đặt khách hàng lên hàng đầu, phải thấu hiểu nhu cầu và tâm lý của khách hàng, đồng thời không ngừng cải thiện, tự làm mới mình không chỉ thương hiệu mà còn vụ chất lượng sản phẩm dịch vụ.

Là một Công ty mà các hoạt động đều tuân theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, mọi quy trình thực hiện trong VIJACO đều được soát xét một cách rất chặt chẽ, phải đảm bảo các tiêu chí nghiêm ngặt về hiệu quả, chất lượng. Marketing cũng không nằm ngoài các hoạt động trên, trong VIJACO, Marketing là một bộ phận của Phòng Kinh doanh do các nhân viên và trưởng phòng đảm nhiệm các việc chính như tìm kiếm, liên hệ, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng hoặc thông qua điện thoại, fax, email,... Bên cạnh đó, công tác Marketing là một khâu mà ban lãnh đạo

VIJACO luôn khuyến khích tất cả mọi người coi đó là công việc chung, khi gặp gỡ, tiếp xúc với khách hàng thì dù là giám đốc, trưởng phòng, nhân viên hay thậm chí những công nhân lái xe, bốc xếp cũng có thể giới thiệu, cung cấp thông tin về Công ty cho khách hàng biết

Phân tích thị trường của doanh nghiệp

Kể từ khi bắt đầu thành lập vào năm 1994 đến nay, vận tải nội địa luôn là lĩnh vực kinh doanh mũi nhọn của VIJACO. Với phương châm không ngừng mở rộng thị trường, sau hơn 15 năm phát triển, khách hàng trong nước và quốc tế đã và đang đến với Công ty ngày một nhiều hơn. Cùng với vận tải nội địa, các dịch vụ khác như môi giới hàng hải, forwarding, khai thác kho bãi,... cũng thường xuyên diễn ra liên tục.

Cụ thể là VIJACO không ngừng cung cấp dịch vụ vận tải cho các chủ hàng từ Bắc vào Nam và ngược lại, công ty còn tính toán để tăng cường những chuyến hàng hai chiều, mang lại nhiều lợi nhuận hơn. Đặc biệt, khách hàng Honda Việt Nam luôn là người sử dụng dịch vụ của Công ty lớn nhất với điểm xuất phát từ trụ sở chính tại Vĩnh Phú tỏa đi khắp các tỉnh thành trong cả nước hoặc đến các cảng biển để xuất sang một số nước châu Á.

Thị phần của Công ty ngày càng được mở rộng, có được kết quả này đó là nhờ sự linh hoạt trong khâu tìm kiếm, khai thác thị trường và uy tín mà VIJACO đã gây dựng trong suốt thời gian qua.

Nền kinh tế nước ta trong những năm gần đây đang có tốc độ phát triển khá cao và ổn định, đặc biệt là đang trong quá trình hội nhập với các nền kinh tế trên thế giới, nên nhu cầu lưu thông hàng hóa là rất lớn. Sự kiện Việt Nam ra nhập tổ chức thương mại thế giới WTO đầu năm 2007 và các tổ chức kinh tế khác trong khu vực đã thúc đẩy việc mở rộng và phát triển thương mại, tạo đà cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, vì thế mà thị trường của VIJACO nói riêng và các công ty kinh doanh vận tải nói chung ngày càng được mở rộng.

Khi có thêm nhiều khách hàng, không chỉ có nhu cầu về vận tải hàng hóa tăng lên mà song hành với nó là nhu cầu về kho bãi, thuê vỏ container cũng có xu hướng tăng mạnh. Do với diện tích kho bãi ban đầu rất khiêm tốn, chỉ khoảng

6000m², Công ty đã mạnh dạn đầu tư thêm để nâng tổng diện tích lên thành 8000m² và đồng thời nâng cao chất lượng, đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong kho bãi. Bên cạnh đó, ban lãnh đạo VIJACO không ngừng tìm kiếm, thương thảo để thuê thêm các kho bãi bên ngoài nhằm đáp ứng, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

Một số khách hàng truyền thống của doanh nghiệp:

- Công ty Honda Việt Nam;
- Công ty Goshi Thăng Long;
- Nhà máy VFG Bắc Ninh;
- Công ty Mitsui Thăng Long;
- Các Công ty trong Khu CN Nội Bài, Hà Nội;
- Các Công ty nằm trong Khu CN Thăng Long, Hà Nội;
- Các Công ty nằm trong Khu CN Nomura Hải Phòng;
- Và một số khách hàng khác.

Một số đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp

Tại miền Bắc, VIJACO có những đối thủ cạnh tranh trực tiếp sau: Viconship, Dragon, VinaBridge, Tasa, Transco...

Bên cạnh đó các các DN tư nhân, Công ty TNHH, công ty cổ phần, hợp tác xã... kinh doanh trong lĩnh vực logistics mới thành lập trong vòng vài năm gần đây là những đối thủ tiềm tàng của VIJACO.

3.2.2.3. Dự kiến kết quả đạt được

Khi thực hiện tốt giải pháp nâng cao doanh thu bằng cách mở rộng ngành vận tải nội địa thì kết quả dự tính là doanh thu vận tải nội địa sẽ tăng khoảng 20%, trong đó giá vốn chiếm khoảng 60% doanh thu, chi phí nghiên cứu thị trường chiếm khoảng 1.0%, chi phí marketing là 2.0%, chi phí cải tiến kỹ thuật còn lại là chi phí khác chiếm khoảng 0.5% doanh thu vận tải nội địa.

Bảng 3.4: Bảng kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp nâng cao doanh thu
(Đơn vị tính : đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối %
Doanh thu vận tải nội địa	19,109,618,203	22,931,541,843	3,821,923,640	120.00
Tổng chi phí	12,461,833,860	14,784,963,951	2,323,130,091	118.64
Lợi nhuận ròng	6,647,784,343	8,146,577,890	1,498,793,547	122.55

Theo số liệu trên bảng tổng hợp doanh thu ta thấy doanh thu vận tải nội địa chiếm đến 75 % doanh thu về cung cấp hàng hoá dịch vụ, điều đó thể hiện lĩnh vực vận tải nội địa đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động của Công ty. Vì vậy đầu tư cho vận tải nội địa là một hướng đi đúng và sẽ mang lại hiệu quả to lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty. Và hiệu quả đó được thể hiện thông qua bảng kết quả dự tính đạt được, với việc đầu tư thêm cho phương tiện vận tải, nghiên cứu thị trường để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và mở rộng thị trường thì kết quả đạt được là rất khả quan. Qua bảng kết quả dự tính ta thấy doanh thu tăng 20% trong khi tốc độ tăng của chi phí chỉ ở mức 18%, và điều đó đã làm cho lợi nhuận ròng tăng lên 22%, điều này sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động của Công ty.

KẾT LUẬN

Phân tích đánh giá, giá hiệu quả tài chính là biện pháp cần thiết đối với bất kỳ mọi doanh nghiệp nào. Hiệu quả tài chính là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh trình độ và thực chất hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Qua phân tích đánh giá hiệu quả tài chính các nhà quản lý sẽ tìm ra biện pháp khắc phục thích hợp để ngày càng nâng cao hiệu quả tài chính của công ty.

Trong bản khóa luận này, qua thời gian nghiên cứu tài liệu, tìm hiểu thực tế tại Công ty vận tải Quốc tế Nhật - Việt, cùng với sự đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh, em thấy rằng trong năm 2009, Công ty VIJACO đã đạt được kết một số kết quả: Doanh thu đạt trên 26 tỷ đồng, tăng 150% so với dự kiến và tăng 116.3% so với thực hiện năm 2008. Lợi nhuận đạt 7.5 tỷ đồng, tăng 30% so với dự kiến và tăng 138.74% so với thực hiện năm 2008. Nộp ngân sách tăng 160% so với thực hiện năm 2008. Ngoài ra chất lượng sản phẩm, phạm vi kinh doanh, khách hàng... của Công ty cũng được mở rộng, nâng cao. Bên cạnh những mặt mạnh cần phát huy em thấy VIJACO vẫn còn những hạn chế phải khắc phục như: Đẩy mạnh thực hiện công tác Marketing đa dạng và quy mô hơn nữa. Có biện pháp khai thác triệt để tiềm lực về kho bãi, thế mạnh về vận tải nội địa. Giảm thiểu các chi phí trong giá vốn hàng bán như công tác phí, chi phí thuê ngoài,...

Mặc dù em đã hết sức cố gắng song do kinh nghiệm còn hạn chế, thời gian có hạn và trong điều kiện nền kinh tế thị trường thường xuyên đổi mới, phát triển, vì vậy khoá luận này của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo cùng các bạn đọc để có thể giúp cho khoá luận này hoàn thiện hơn nữa.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS. TS. Ngô Thế Chi, 2001, Đọc lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, Nhà XB Thống Kê, Hà Nội.
- [2] PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích BCTC, NXB Tài chính Hà Nội.
- [3] Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính.
- [4] Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, Nhà xuất bản thống kê - TP.HCM.
- [5] Nguyễn Tấn Bình, 2008, Phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống Kê - TP. HCM
- [6] TS. Nguyễn Thanh Liêm, 2009, Quản trị Tài chính , NXB Thống Kê, Hà Nội.
- [7] Lê Văn Tâm, 2000, Giáo trình quản trị doanh nghiệp, NXB Thống Kê, TP HCM.
- [8] TS. Phan Đức Dũng, 2009, Phân tích báo cáo tài chính và định giá trị doanh nghiệp, NXB Thống Kê - TP.HCM
- [9] Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng – Khoa Quản trị kinh doanh – Ngành quản trị doanh nghiệp năm 2008 và năm 2009.