PHẦN 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. MỘT SỐ KHÁI NIỆM VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1.1. Tài chính doanh nghiệp:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều mối quan hệ kinh tế. Song song với những quan hệ kinh tế thể hiện một cách trực tiếp là các quan hệ kinh tế thông qua tuần hoàn luân chuyển vốn, gắn với việc hình thành và sử dụng vốn tiền tệ. Các quan hệ kinh tế này phụ thuộc phạm trù tài chính và trở thành công cụ quản lí sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế phát sinh trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh gắn liền với việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ ở các doanh nghiệp để phục vụ và giám đốc quá trình sản xuất kinh doanh.

1.1.2. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, đó là tối đa hoá lợi nhuận không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Quản trị tài chính có mối quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh ngiệp và gĩư vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp.Hầu hết mọi quyết định quản trị khác đều dựa trên những kết luận rút ra từ những đánh giá về mặt tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp.

Quản trị tài chính doanh nghiệp là một bộ phận của quản trị doanh nghiệp, nó thực hiện những nội dung cơ bản của quản trị tài chính đối với các quan hệ tài chính nảy sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm thực hiện tốt nhất các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

Để quyết định tài chính về mặt chiến lược hoặc chiến thuật mang tính khả thi và hiệu quả cao đòi hỏi phải được lựa chọn trên cơ sở phân tích, đánh giá cân nhắc kỹ về mặt tài chính.

1.1.3. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính ở doanh nghiệp được phản ánh trên các báo cáo tài chính đồng thời đánh giá những gì đã làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra trên cơ sở đó kiến nghị những biện pháp để tận dụng triệt để những điểm mạnh và khắc phục những điểm yếu.

Phân tích tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu, và so sánh số liệu về tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là công việc làm thường xuyên không thể thiếu trong quản lý tài chính doanh nghiệp, nó có ý nghĩa thực tiễn và là chiến lược lâu dài

1.2. CÁC ĐỐI TƯỢNG VÀ THÔNG TIN CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng.

- Phân tích tài chính đối với các nhà quản lý: Họ là người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, nhà quản lý hiểu rõ nhất tài chính doanh nghiệp, do đó họ có nhiều thông tin phục vụ cho phân tích. Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với nhà quản lý nhằm đáp ứng những mục tiêu sau:

- Tạo ra những chu kì đều đặn để đánh giá hoạt động quản lý trong giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính trong doanh nghiệp…

- Hướng các quyết định của Ban giám đốc theo chiều hướng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như quyết định đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận…

- Phân tích tài chính là công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động, quản lý trong doanh nghiệp và là cơ sở cho những dự đoán tài chính.

Phân tích tài chính làm nổi bật điều quan trọng của dự đoán tài chính, mà dự đoán là nền tảng của hoạt động quản lý, làm sáng tỏ không chỉ chính sách tài chính mà còn làm rõ các chính sách chung trong doanh nghiệp.

- Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư: Các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý và như vậy có thể có những rủi ro. Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị của doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn.

Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư là để đánh giá doanh nghiệp và ước đoán giá trị cổ phiếu, dựa vào việc nghiên cứu các báo cáo tài chính, khả năng sinh lời, phân tích rủi ro trong kinh doanh…

- Phân tích tài chính đối với người cho vay: Mối quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Do đó họ cần phải chú ý đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để đánh giá đơn vị có khả năng trả nợ được hay không khi quyết định cho vay, bán chịu sản phẩm cho đơn vị.

- Ngoài ra, còn nhiều nhóm người khác quan tâm tới thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan tài chính, thuế, các nhà phân tích tài chính, những người lao động… bởi vì nó liên quan tới quyền lợi và trách nhiệm của họ.

Từ những vấn đề đã nêu ở trên cho thấy: phân tích tài chính doanh nghiệp là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá các mặt mạnh, các mặt yếu của một doanh nghiệp, 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.

1.3. Ý NGHĨA, MỤC ĐÍCH CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.3.1. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Hoạt động tài chính có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động SXKD của một doanh nghiệp và có quyết định trong việc hình thành, tồn tại, phát triển của doanh nghiệp. Do đó tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh đều có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình sản xuất kinh doanh. Vì thế cần phải thường xuyên, kịp thời đánh giá, kiểm tra tình hình tài chính của doanh nghiệp trong đó công tác hoạt động phân tích tài chính giữ vai trò quan trọng và có ý nghĩa sau:

Qua phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp mà đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối và sử dụng vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giúp doanh nghiệp củng cố tốt hơn hoạt động tài chính của mình

Phân tích tình hình tài chính là công cụ không thể thiếu phục vụ cho công tác quản lý của cơ quan cấp trên, của ngân hàng để đánh giá tình hình thực hiện các chế độ chính sách về tài chính của nhà nước, xem xét việc cho vay vốn…

1.3.2. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính giúp người sử dụng thông tin đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi và triển vọng của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều nhóm đối tượng.

❖ Đối với nhà quản trị, phân tích tài chính nhằm mục đích:

Tạo thành các chu kì đánh giá đều đặn về các hoạt động kinh doanh trong quá khứ, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán trả nợ, rủi ro tài chính của doanh nghiệp

Định hướng các quyết định của ban giám đốc như quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi nhuận cổ tức …Là cơ sở cho các dự báo tài chính kế hoạch đầu tư phần ngân sách tiền mặt…Là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý

❖ Đối với các đơn vị chủ sở hữu:

Họ cũng quan tâm đến lợi nhuận và khả năng trả nợ, sự an toàn của tiền vốn bỏ ra, thông qua phân tích tình hình tài chính giúp họ đánh giá hiệu quả của quá trình SXKD, khả năng điều hành hoạt động của nhà quản trị để quyết định sử dụng hoặc bãi miễn nhà quản lý, cũng như việc phân phối kết quả kinh doanh.

❖ Đối với các chủ nợ (ngân hàng, các nhà cho vay, nhà cung cấp)

Mối quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Do đó họ cần phải chú ý đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để đánh giá đơn vị có khả năng trả nợ được hay không khi quyết định cho vay, bán chịu sản phẩm cho đơn vị.

❖ Đối với các nhà đầu tư trong tương lai:

Điều mà họ quan tâm đến đầu tiên là sự an toàn của lượng vốn đầu tư, kế đó là mức độ sinh lời, thời gian hoàn vốn. Vì vậy họ cần những thông tin tài chính, tình hinh hoạt động, kết quả kinh doanh, tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp.

1.4. CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.4.1. Phương pháp so sánh

❖ Tiêu chuẩn so sánh

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

❖ Điều kiện so sánh

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

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

❖ Kỹ thuật so sánh

- So sánh số tuyệt đối : là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.

- So sánh số tương đối : là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

- So sánh số bình quân : biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

❖ Hình thức so sánh

- So sánh theo chiều dọc : là 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.

- So sánh theo chiều ngang : là 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.

(cần chú ý trong điều kiện có lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá).

1.4.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Phương pháp phân tích tỷ lệ 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. Nhìn chung có 4 nhóm sau :

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

1.4.3. Phương pháp Dupont

Dùng để phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua các chỉ số ROA (tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn) và ROE (tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ). Khi phân tích các chỉ số này, người ta còn vẽ sơ đồ phương trình Dupont của doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích Dupont có ưu điểm lớn là giúp nhà phân tích phát hiện và tập trung vào các yếu điểm của doanh nghiệp. Nếu doanh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thấp hơn các doanh nghiệp khác trong cùng ngành thì nhà phân tích có thể dựa vào hệ thống các chỉ tiêu theo phương pháp phân tích Dupont để tìm ra nguyên nhân chính xác. Ngoài việc được sử dụng để so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, các chỉ tiêu đó có thể được dùng để xác định xu hướng hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ, từ đó phát hiện ra những khó khăn doanh nghiệp có thể sẽ gặp phải. Nhà phân tích nếu biết kết hợp phương pháp phân tích tỷ lệ và phương pháp phân tích Dupont sẽ góp phần nâng cao hiệu quả phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.5. TÀI LIỆU SỬ DỤNG ĐỂ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Khi tiến hành phân tích hoạt động tài chính, nhà phân tích cần thu thập và sử dụng rất nhiều nguồn thông tin từ trong và ngoài doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp có thể sử dụng thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp. Thông tin kế toán được phản ánh đầy đủ trong các báo cáo tài chính.

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; cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để :

- Đánh giá tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp kỳ hoạt động đã qua

- Giúp cho việc kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở đó, người

sử dụng thông tin ra được các quyết định kinh tế phù hợp và kịp thời.

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 hoạt động sản xuất kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính

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

Báo cáo tài chính gồm 4 loại sau:

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

1.6. NỘI DUNG CỦA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.6.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

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

** Khái niệm Bảng cân đối kế toán*

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

** Nội dung Bảng cân đối kế toán*

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

Phần tài sản được chia thành :

- *Tài sản ngắn hạn* : phản ánh toàn bộ giá trị thuần của tất cả các tài sản ngắn hạn hiện có của doanh nghiệp. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn, thường là dưới hoặc bằng 1 năm hoặc 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- *Tài sản dài hạn:* phản ánh giá trị thuần của toàn bộ tài sản có thời gian thu hồi trên 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp tại thời điểm lập bảng.

Xét về mặt kinh tế các chỉ tiêu ở phần tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản dưới hình thái vật chất.

Xét về mặt pháp lý số liệu của các chỉ tiêu ở phần tài sản thể hiện toàn bộ số tài sản thuộc quyền quản lý và quyền sử dụng của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo.

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

Nguồn vốn được chia thành :

- *Nợ phải trả :* phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm lập báo cáo. Chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các chủ nợ (nợ ngân sách, nợ ngân hàng, nợ người bán …) về các khoản phải nộp phải trả hay các khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng khác.

- *Vốn chủ sở hữu:* là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình hoạt động kinh doanh. Số vốn chủ sở hữu doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán, vì vậy vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ.

Xét về mặt kinh tế : số liệu trong phần nguồn vốn thể hiện 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 : số liệu của các chỉ tiêu phần Nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp về số tài sản đang quản lý, sử dụng đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp (Nhà nước, các tổ chức tín dụng …)

** Phân tích Bảng cân đối kế toán*

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.

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

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	**%**	**Số tiền**	**%**
A. Tài sản ngắn hạn						
I. Tiền và các khoản tđ tiền						
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu						
IV. Hàng tồn kho						
V. Tài sản ngắn hạn khác						
B. Tài sản dài hạn						
I. Các khoản phải thu dài hạn						
II. Tài sản cố định						
III. Bất động sản đầu tư						
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
V. Tài sản dài hạn khác						
TỔNG TÀI SẢN						

Đối với nguồn hình thành tài sản, cần xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn cũng như xu hường biến động của chúng. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính, mức độ độc lập của doanh nghiệp đối

với các chủ nợ là cao. Nhưng thế cũng có nghĩa là doanh nghiệp không có lợi lắm vì nếu nguồn vốn vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp sử dụng được một lượng tài sản lớn mà chỉ phải đầu tư một lượng nhỏ. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp, nhưng doanh nghiệp sẽ sử dụng được một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ.

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	**%**	**Số tiền**	**%**
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu						
I. Vốn chủ sở hữu						
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác						
TỔNG NGUỒN VỐN						

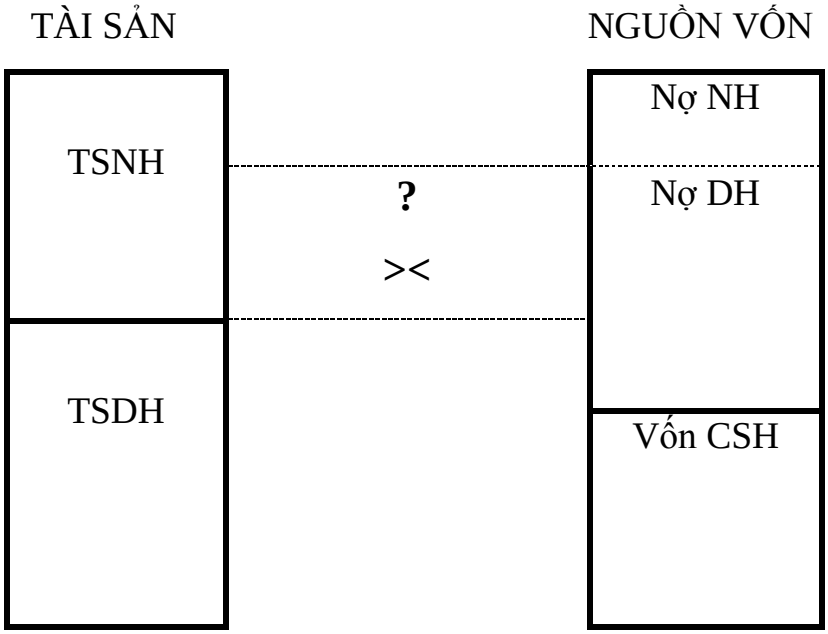
Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao, ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm nhiều trong tổng nguồn vốn thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ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

** Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn*

Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp; nó cho biết sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Theo nguyên tắc cân đối thì tài sản lưu động nên được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn, tài sản cố định nên được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn để hạn chế chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong kinh doanh.

BẢNG 1.3 - BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN



Theo quan điểm luân chuyển vốn thì toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bao gồm tài sản lưu động (TSLĐ) và tài sản cố định (TSCĐ) được hình thành chủ yếu từ nguồn vốn chủ sở hữu (VCSH) của doanh nghiệp. Quan hệ cân đối sẽ là:

TSLĐ + TSCĐ = VCSH

Nhưng quan hệ này chỉ mang tính lí thuyết, nguồn vốn chủ sở hữu không thể có đầy đủ để trang trải cho các tài sản cần thiết phục vụ cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, mà doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác.

Trong trường hợp doanh nghiệp bị thiếu vốn để trang trải tài sản và để quá trình kinh doanh không bị bế tắc, doanh nghiệp phải huy động thêm vốn từ các khoản vay hoặc đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác dưới hình thức mua trả chậm, thanh toán chậm hơn so với thời hạn phải thanh toán. Do đó mối quan hệ này sẽ là:

TSLĐ + TSCĐ > VCSH

Trong trường hợp nguồn vốn chủ sở hữu dư thừa để bù đắp cho tài sản, nên thường bị các doanh nghiệp hoặc đối tượng khác chiếm dụng vốn dưới hình thức bán chịu cho bên mua hoặc ứng trước tiền cho bên bán, tài sản sử dụng để thế chấp, kí cược, kí quỹ… cho nên mối quan hệ sẽ là:

TSLĐ + TSCĐ < VCSH

Do tính chất cân đối của bảng cân đối kế toán là tổng số tiền phần tài sản luôn luôn bằng tổng số tiền phần nguồn vốn. Nên quan hệ cân đối được viết một cách đầy đủ là:

TTS = NPT +VCSH

Nếu giả định tổng tài sản tăng lên, về khái quát ta hiểu rằng phần nguồn vốn phải tăng lên một khoản tương ứng, đó có thể là một khoản nợ đã tăng hoặc một khoản tăng trong vốn chủ sở hữu.

Phân tích tình hình phân bổ tài sản của doanh nghiệp cho ta thấy cái nhìn tổng quát về mối quan hệ và tình hình biến động của cơ chế tài chính, để xem xét nội dung bên trong của nó mạnh hay yếu, cần phân tích cơ cấu nguồn vốn để đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Điều đó được phản ánh qua việc xác định tỉ suất tài trợ càng cao thể hiện khả năng độc lập càng cao về mặt tài chính của doanh nghiệp.

b. Phân tích tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

** Khái niệm Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Báo cáo kết quả hoạt động 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 phải nộp.

** Nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

+ Phần I: Lãi lỗ

Phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bao gồm hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác

Tất cả các chỉ tiêu trong phần này đều trình bày: Tổng số phát sinh trong kỳ báo cáo; số liệu của kỳ trước (để so sánh); Số luỹ kế từ đầu năm đến cuối kì báo cáo.

+ Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước

Phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về thuế, phí, lệ phí, và

các khoản phải nộp khác

+ Phần III: Thuế GTGT được khấu trừ, thuế GTGT được hoàn lại, thuế GTGT được giảm, thuế GTGT hàng bán nội địa.

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

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

- *Phân tích kết quả các hoạt động*

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

BẢNG 1.4 – PHÂN TÍCH KẾT CẤU CHI PHÍ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

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

- *Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính*

Báo cáo kết quả kinh doanh phản ánh một cách tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong một niên độ kế toán. Số liệu trong báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất về phương thức kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ và chỉ ra rằng, các hoạt động kinh doanh đem lại lợi nhuận hay không, đồng thời nó phản ánh tình hình sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý kinh doanh của doanh nghiệp

BẢNG 1.5 – BẢNG PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD

Chỉ tiêu	**Đầu năm**	**Cuối năm**	**Cuối năm so với đầu năm**		**Theo quy mô chung**	
			Số tiền	**%**	**Đầu năm (%)**	**Cuối năm (%)**
DT bán hàng và cung cấp dịch vụ						
Các khoản giảm trừ						
Doanh thu thuần						
Giá vốn hàng bán						
Lợi nhuận gộp						
Doanh thu hoạt động tài chính						
Chi phí tài chính						
Chi phí bán hàng						
Chi phí quản lý DN						
Lợi nhuận từ hđ kinh doanh						
Thu nhập khác						
Chi phí khác						
Lợi nhuận khác						
Tổng lợi nhuận trước thuế						
Thuế thu nhập DN						
Lợi nhuận sau thuế						

Kết quả hoạt động 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.

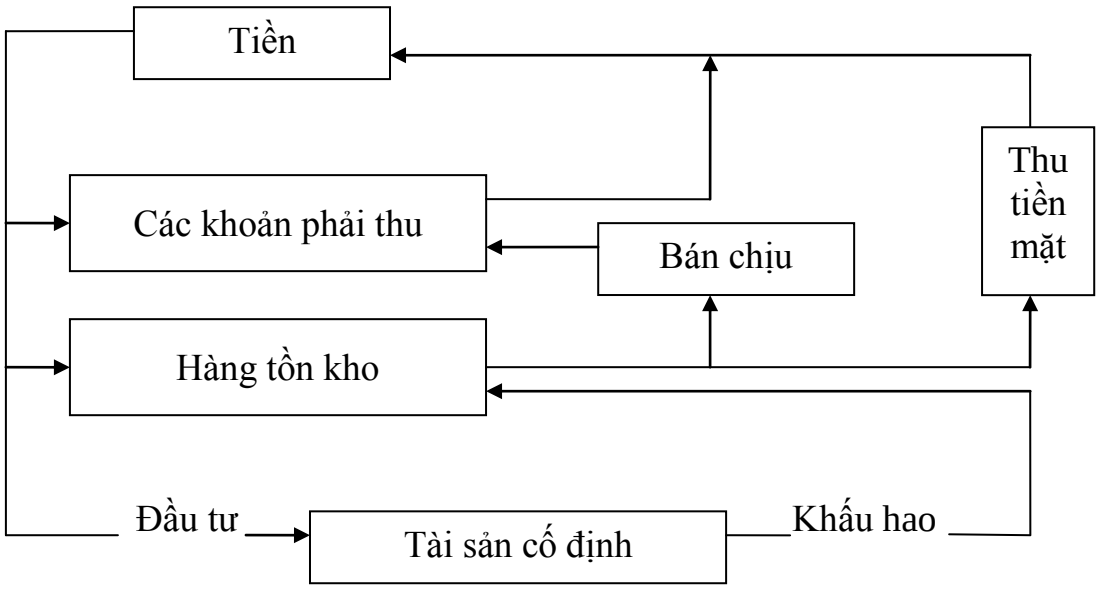
c. Phân tích tình hình tài chính qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Thực chất báo cáo lưu chuyển tiền tệ là loại báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi thanh toán về hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, hoạt động tài chính trong một thời kì nhất định. Thực chất đây là bảng cân đối về thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Phương trình cân đối của quá trình lưu chuyển tiền tệ là:

Tiền tồn đầu kỳ	+	Tiền thu trong kỳ	=	Tiền chi trong kỳ	+	Tiền tồn cuối kỳ

Vòng lưu chuyển tiền tệ ở doanh nghiệp có thể biểu diễn đơn giản qua sơ đồ:



Sơ đồ lưu chuyển tiền tệ

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

a. Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán

* Khả năng thanh toán tổng quát (H1)

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

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

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

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

* Khả năng thanh toán hiện thời (H2)

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH với nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi thành tiền, trong thời gian 1 năm, do đó hệ số khả năng thanh toán hiện thời còn được xác định theo công thức sau :

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

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ xuất 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.

* Khả năng thanh toán nhanh (H3)

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

- Khả năng thanh toán nhanh

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

Nếu H_2=1 tức là doanh nghiệp đang duy trì được khả năng thanh toán nhanh

Nếu H_2<1 tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

Nếu H_2>1 tức là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là : tiền cộng các khoản tương đương tiền. Được gọi là tương đương tiền là vì đó là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành 1 lượng tiền biết trước, ví dụ như các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn … có khả năng thanh khoản cao. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau :

- Khả năng thanh toán tức thời

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

* Khả năng thanh toán lãi vay (H4)

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

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta

biết được số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức nào, đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không ?

b. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư

* Hệ số nợ (Hv)

Chỉ tiêu hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay

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

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

* Tỷ suất tự tài trợ (Hc)

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

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

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tình độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép từ 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.

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

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 tốt hay xấu còn tuỳ thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời kỳ cụ thể.

* Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

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

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

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

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

c. Nhóm các chỉ số về hoạt động

* Số vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho là quan hệ tỉ lệ giữa doanh thu bán hàng thuần (hoặc giá vốn hàng bán) với trị giá bình quân hàng tồn kho trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

* Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sphẩm}}{\text{Số dư bquân các khoản phải thu của khách hàng}}$$

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

* Kỳ thu tiền trung bình

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

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

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 doanh nghiệp

* Vòng quay vốn lưu động

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

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

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

* Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động hết bao nhiêu ngày.

$$\text{Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định

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

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

Hiệu suất càng cao thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định càng hiệu quả

* Vòng quay toàn bộ vốn

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

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

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

d. Nhóm các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

* Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS)

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

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận (trước hoặc sau thuế) doanh thu} = \frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

* Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)

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

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

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

* Tỷ suất thu hồi tài sản (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

BẢNG 1.6 - BẢNG CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH TỔNG HỢP

Chỉ tiêu	**Năm 2008**	**Năm 2009**	**Chênh lệch**
I.Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1.Hệ số thanh toán tổng quát			
2.Hệ số thanh toán hiện thời			
3.Hệ số thanh toán tức thời			
4.Hệ số thanh toán lãi vay			
II.Chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và đầu tư			
1.Hệ số nợ			
2.Tỷ suất tự tài trợ			
3.Tỷ suất đầu tư			
4.Tỷ suất tài trợ TS dài hạn			
III.Chỉ tiêu hoạt động			
1.Vòng quay các khoản phải thu			
2.Kỳ thu tiền bình quân			
3.Vòng quay vốn lưu động			
4.Hiệu suất sử dụng vốn cố định			
5.Vòng quay tổng tài sản			
IV.Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1.Tỷ suất LN ròng/doanh thu(ROS)			
2.Tỷ suất LN ròng/tổng tài sản(ROA)			
3.Tỷ suất lợi nhuận ròng/vốn CSH(ROE)			

1.6.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA và ROE thành từng bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả kinh doanh sau cùng.Kỹ thuật này thường sử dụng bởi các nhà quản lí trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính bằng cách nào, dựa vào 2 phương trình căn bản dưới đây

- Đẳng thức Dupont thứ nhất

$$ROA = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$= ROS \times \text{Vòng quay tổng tài sản}$$

Phương trình này cho thấy lãi ròng trên tổng tài sản phụ thuộc vào 2 nhân tố: thu nhập doanh nghiệp trên một đồng doanh thu là bao nhiêu, một đồng tài sản thì tạo ra mấy đồng doanh thu.

Sau khi phân tích ta sẽ xác định chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp hoặc số lượng hàng hoá bán ra không đủ lớn để tạo ra lợi nhuận hoặc lợi nhuận thuần trên mỗi đồng doanh thu quá thấp

- Có hai hướng để tăng ROA : tăng ROS hoặc vòng quay tổng tài sản

+ Muốn tăng ROS : cần phấn đấu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán

+ Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phấn đấu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xác tiến bán hàng.

- Đẳng thức Dupont thứ hai:

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{VCSH} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{VCSH}$$

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

Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ só nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn. Tỷ lệ nợ cao sẽ khuyếch trương một hệ quả lợi nhuận là :

nếu doanh nghiệp có lợi nhuận thì lợi nhuận sẽ rất cao, ngược lại nếu doanh nghiệp thua lỗ thì sẽ thua lỗ nặng

- Có 2 hướng để tăng ROE :

  + Muốn tăng ROA làm theo đẳng thức Dupont thứ nhất

  + Muốn tăng tỉ số Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu cần phấn đấu giảm vốn chủ sở hữu. Đẳng thức này cho thấy tỉ số nợ càng cao thì lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao.Tuy nhiên, khi tỉ số nợ tăng thì rủi ro cũng tăng

- Đẳng thức Dupont tổng hợp

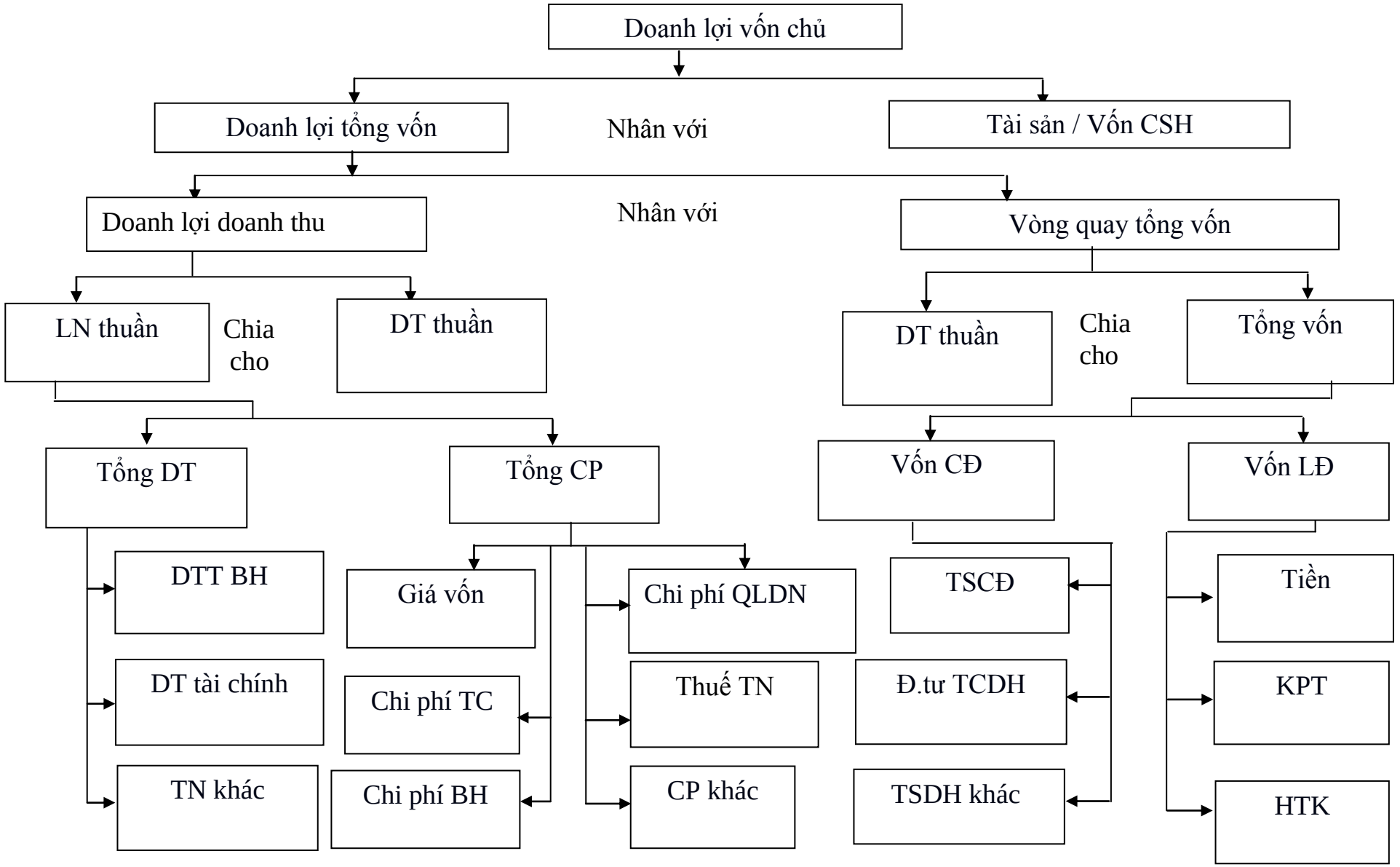
$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}}$$

$$= ROS \times \frac{\text{Vòng quay}}{\text{tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}}$$

- ROE phụ thuộc vào 3 nhân tố : ROS ,ROA và tỉ số Tổng tài sản trên Vốn chủ sở hữu. Các nhân tố này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau đối với ROE.

- Phân tích đẳng thức Dupont là xác định ảnh hưởng của 3 nhân tố này đến ROE của doanh nghiệp để tìm hiểu nguyên nhân làm tăng, giảm tỉ số này

- Việc phân tích ảnh hưởng này được tiến hành theo phương pháp thay thế liên hoàn.


Doanh lợi vốn chủ
Doanh lợi tổng vốn
Nhân với
Tài sản / Vốn CSH
Doanh lợi doanh thu
Nhân với
Vòng quay tổng vốn
LN thuần
Chia cho
DT thuần
DT thuần
Chia cho
Tổng vốn
Tổng DT
Tổng CP
Vốn CĐ
Vốn LĐ
DTT BH
DT tài chính
TN khác
Giá vốn
Chi phí TC
Chi phí BH
Chi phí QLDN
Thuế TN
CP khác
TSCĐ
Đ.tư TCDH
TSDH khác
Tiền
KPT
HTK

1.7. CÁC GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH NHẰM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP.

1.7.1. Chủ động huy động vốn vào sản xuất kinh doanh, đảm bảo đầy đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tổ chức sử dụng vốn hợp lý và có hiệu quả, tránh để ứ đọng gây lãng phí.

Trong nền kinh tế hàng hóa hiện nay, để hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách liên tục thì các nhà quản lý doanh nghiệp phải luôn chủ động trong việc huy động vốn và đảm bảo đầy đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Muốn vậy các nhà quản lý doanh nghiệp phải xác định nhu cầu vốn tối thiểu để từ đó có kế hoạch huy động vốn. Sau khi xác định được nhu cầu vốn của Công ty thì nhà quản trị doanh nghiệp phải lập kế hoạch huy động vốn từ các nguồn như: ngân sách nhà nước, vay ngân hàng, vay của cán bộ công nhân viên,…và cần lựa chọn ngồn có chi phí sử dụng thấp nhất.

Bên cạnh việc chủ động huy động vốn thì các nhà quản trị doanh nghiệp phải tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả. Đồng thời phải biết sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả, không để thừa cốn ứu đọng giữa các khâu, quản lý chặt chẽ các khoản thu chi.

1.7.2. Nâng cao sử dụng vốn cố định. Có phương pháp trích khấu hao TSCĐ phù hợp để đảm bảo thu hồi vốn. Thường xuyên nâng cao, đổi mới, cải tiến máy móc thiết bị.

- Tổ chức tốt công tác đầu tư xay dựng, mua sắm TSCĐ
- Trong quản lý TSCĐ doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ về mặt hiện vật
- Phân cấp quản lý TSCĐ cho các bộ phận sử dụng nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của người sử dụng, từ đó kéo dài tuổi thọ đồng thời khai thác hết công suất máy móc thiết bị
- Thực hiện tốt việc klhấu hao và sử dụng hợp lý quỹ khấu hao TSCĐ: lựa chọn phương pháp khấu hao hợp lý đảm bảo thu hồi đầy đủ kịp thời vốn cho quá trình sản xuất.

1.7.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, tổ chức và sử dụng vốn lưu động hợp lý, tăng nhanh vòng quay vốn lưu động.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, các doanh nghiệp cần:

- Xác định chính xác nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiuết phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tăng tốc độ lưu chuyển vốn ở khâu sản xuất, khâu lưu thong hàng hoá
- Thường xuyên kiểm tra việc thực hiện có hiệu quả vốn lưu động của doanh nghiệp: Thường xuyên kiểm tra việc tiêu thụ sản phẩm. Sauk hi tiêu thụ sản phẩm phải thường xuyên theo dõi khả năng chi trả của người mua, giám sát đối tượng chi trả không đúng hạn, áp dụng hình thức thanh toán có hiệu quả hơn đồng thời có biện pháp xử lý những vi phạm trong thanh toán.

1.7.4. Sử dụng tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Thực hiện tốt công tác lập dự toán chi phí sản xuất kinh doanh, lập kế hoạch giá thành sản phẩm để từ đó có các biện pháp quản lý chi phí, giám sát tình hình thực hiện chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.
- Chú trọng đổi mới máy móc thiết bị sản xuất để tiết kiệm nguyên vật liệu tiêu hao.
- Nâng cao năng suất lao động, quản lý và sử dụng lao động có hiêu quả để giảm bớt chi phí tiền lương nhân công.
- Vận dụng tốt khoa học công nghệ để hạ thấp chi phí sản xuất kinh doanh.

1.7.5. Thúc đẩy tăng tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Xây dựng mạng lưới tiêu thụ không chỉ bó hẹp trên địa bàn hoạt động của công ty mà cần xây dựng mạng lưới rộng khắp để doanh nghiệp có thể giới thiệu đến đông đảo khách hàng.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Ổn định thị trường đầu vào.
- Tăng cường các biện pháp hỗ trợ và xúc tiến kinh doanh như công tác tổ chức quảng cáo và giới thiệu sản phẩm.

- Doanh nghiệp cần đa dạng hoá các phương thức thanh toán để thu hút khách hàng
- Áp dụng chính sách giá cả linh hoạt cũng là nhân tố tăng doanh thu tiêu thụ và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Can cứ vào giá thành sản phẩm và các khoản chi phí phát sinh, giá cả trên thị trường, thu nhập người tiêu dung để định ra giá hợp lý.

1.7.6. Thường xuyên xem xét khả năng thanh toáncủa doanh nghiệp. Có các biện pháp để thu hồi nợ, đồng thời có kế hoạch để trả nợ đến hạn làm tăng khả năng thanh toán, tăng uy tín của doanh nghiệp.

Các nhà quản trị tài chính cần thường xuyên xem xet tới khả năng thanh toán của công ty mình, để xác định được khả năng thanh toán của công ty tốt hay xấu, khả năng đảm bảo các khoản nợ đến hạn nói riêng và toàn bộ nợ của công ty nói chung. Để từ đó có kế hoạch chi trả các khoản nợ nhằm nâng cao uy tín của công ty trong quan hệ thanh toán. Việc xem xét khả năng thanh toán của công ty cần kết hợp với việc thu hồi các khoản nợ đặc biệt là những khoản nợ mà bị khách hàng chiếm dụng để giảm bớt vốn bị ứ đọng ở khâu thanh toán, cải thiện cán cân thanh toán của công ty.

Trên đây là 1 số giải pháp tài chính mà các nhà quản trị tài chính công ty có thể tham khảo để áp dụng vào tinh hình thực tế của công ty mình, nhằm đưa ra tình hình tài chính của công ty thay đổi theo chiều hướng có lợi, cũng như nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Vấn đề đánh giá tình hình tài chính luôn là vấn đề phức tạp và nhạy cảm, vừa là khoa học vừa là nghệ thuật do đó phụ thuộc rất lớn vào yếu tố chủ quan của các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp. Vì vậy để làm sang tỏ vấn đề lý luận về đánh giá tình hình tài chính và các giải pháp tài chính nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sau đây sẽ thực hiện đánh giá tình hình tài chính của Công ty CP Dịch vụ hàng hải Phương Đông, để từ đó có các giải pháp tài chính phù hợp với thực tế tài chính của công ty.

PHẦN 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM - DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

ଌ ✶ ଌ

2.1. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM - DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

2.1.1. Giới thiệu chung

-Tên giao dich bằng tiếng Anh: **ORINET MARITIME SERVICE**

-Tên giao dịch quốc tế: **ORIMAS HAIPHONG**

-Trụ sở chính:**54 Lê Lợi. Ngô Quyền, HP**

- Mã số thuế:**0300437898-005**

- Loại hình doanh nghiệp : Công ty cổ phần

- ORIMAS là chi nhánh của Công ty cổ phần Đại lý hàng hải Việt Nam

Địa chỉ liên hệ:

- Địa chỉ : số 54 Lê Lợi,Quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng,Việt Nam
- Điện thoại : 84.313.550818/552664
- Email : dlcorimas@vnn.vn
- Giám đốc : Bùi Đức Toàn

2.1.2. Quá tình hình thành và phát triển của doanh nghiệp

Ngày 22/8/1968, Thứ trưởng Bộ ngoại thương ký thay bộ trưởng Nguyễn Văn Chanh thành lập công ty kiểm kiện hàng hóa Xuất nhập khẩu Hải Phòng, gọi tắt là Viettalco.

Tháng 10/2002, Viettalco đổi tên thành công ty dịch vụ Hàng hải Phương đông,gọi tắt là ORIMAS HAIPHONG

Ngày 25/12/2006, công ty đổi tên thành chi nhánh công ty cổ phần đại lý hàng hải Việt Nam – Dịch vụ hàng hải Phương Đông

Công ty là thành viên của Hiệp Hội: BIMCO, FIATA, VIFFAS, VISABA, VICCI.

Công ty nhận được sự ủy thác làm Đại lý tàu, giao nhận hàng hóa, đại lý vận tải… cho các Hãng tàu có uy tín trong nước và thế giới như: SINOTRANS, Vinama HCM, China Shipping, Cosco, Vinalines, Syms, World LPG Group Thailand…

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

Công ty Dịch vụ Hàng hải Phương Đông là doanh nghiệp của Nhà nước thuộc Tổng công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam hạch toán kinh doanh độc lập, có tư cách pháp nhân, được mở tài khoản ngân hàng và sử dụng con dấu riêng theo quy định của Nhà nước.

a.Chức năng, nhiệm vụ của công ty

- ❖ Đại lý hàng hải
  - ✓ Làm đại lý cho tất cả các loại tàu.
  - ✓ Cung ứng tàu biển, sửa chữa tàu.
- ❖ Môi giới hàng hải

  Tìm hàng cho tàu, thuê tàu, môi giới hàng hải.
- ❖ Đại lý vận tải:
  - ✓ Thủ tục khai quan.
  - ✓ Dịch vụ trọn gói, vận tải nội địa và các dịch vụ khác.
- ❖ Thương mại:
  - ✓ Xuất nhập trực tiếp, uỷ thác, tạm nhập tái xuất.
  - ✓ Thuê kho ngoại quan, hàng biên mậu, vận tải hàng hoá.
- ❖ Kiểm đếm
  - ✓ Các loại hàng hoá tại Cảng, tại công trình, kho bãi.
  - ✓ Rút hàng hoặc đóng hàng trong container, giao nhận các loại hàng.
  - ✓ Kiểm đếm container từ tàu xuống cảng và ngược lại.

b. Tổ chức, sản xuất kinh doanh

Kiểm kiện:

- Khai thác các hãng tàu và đại lý;
- Bố trí công nhân kiểm đếm hàng hóa tại tàu được yêu cầu;

- Kết toán tàu từng chuyến;
- Tính tiền kiểm kiện phí.

Đại lý vận tải:

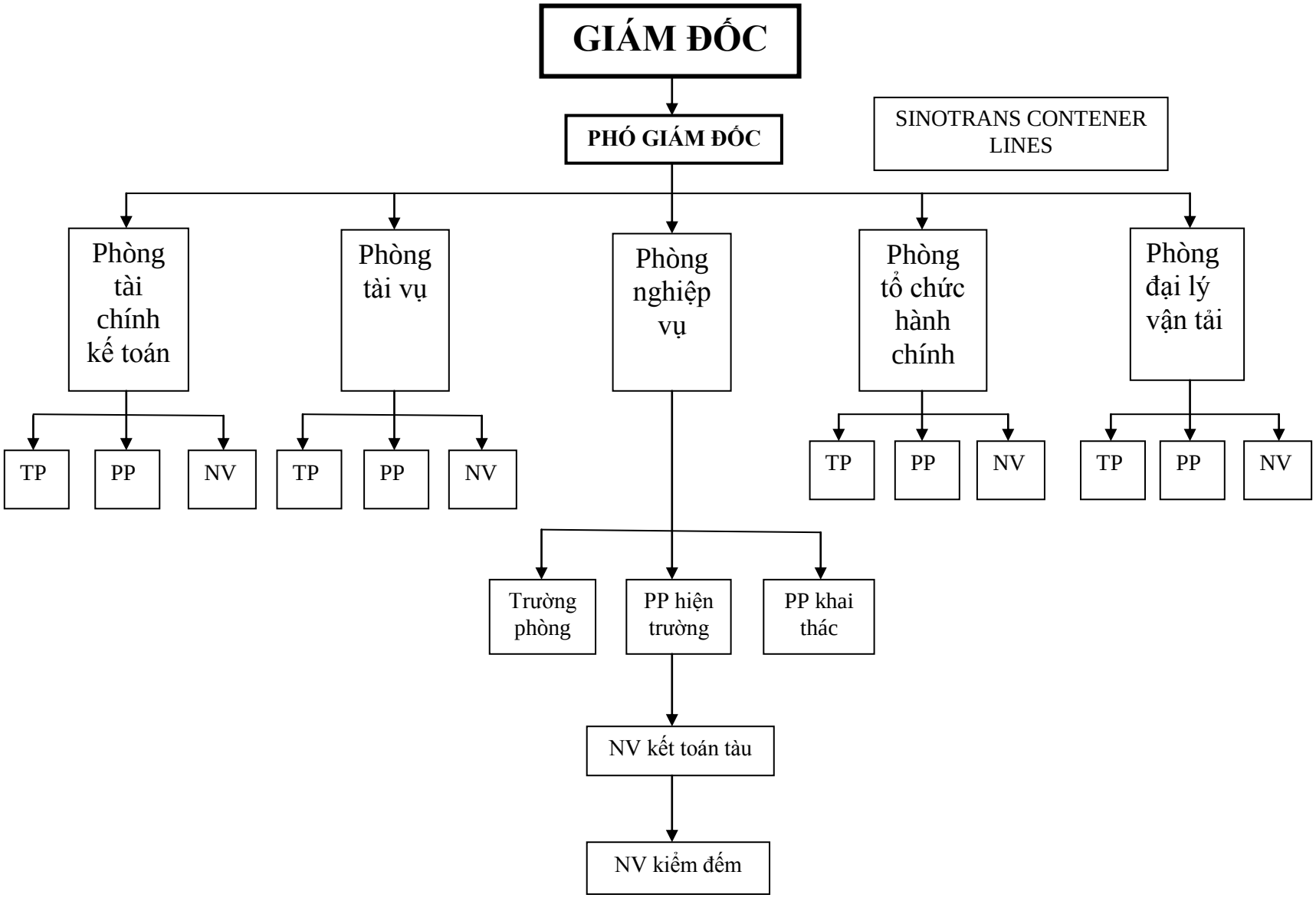
- Vận tải hàng hóa: đường biển, đường bộ, đường hàng không;
- Làm thủ tục hải quan: đường biển, đường bộ, đường hải quan;
- Tính tiền dich vụ;
- Marketing.

Đại lý tàu:

- Thủ tục tàu ra vào cảng;
- Thanh toán chi phí với các cơ quan liên quan;
- Tính tiền đại lý tàu với hãng tàu.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức trong doanh nghiệp

a. Sơ đồ bộ máy tổ chức:


GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC
SINOTRANS CONTENER LINES
Phòng tài chính kế toán
Phòng tài vụ
Phòng nghiệp vụ
Phòng tổ chức hành chính
Phòng đại lý vận tải
TP
PP
NV
TP
PP
NV
TP
PP
NV
TP
PP
NV
Trường phòng
PP hiện trường
PP khai thác
NV kết toán tàu
NV kiểm đếm

b. Chức năng nhiệm vụ chủ yếu của các phòng ban:

- Giám đốc: Là người đứng đầu Công Ty, trợ giúp cho Tổng giám đốc và các Phó tổng Giám đốc, quản lý điều hành mọi hoạt động của Công ty và là người đại diện pháp nhân của công ty trong mọi hoạt động giao dịch.

- Phó giám đốc: Trợ giúp cho Giám đốc và là Trưởng phòng của Phòng SINOTRANS CONTENER LINES.

Các phòng ban:

❖ *Phòng nghiệp vụ:*

Phòng nghiệp vụ là 1 bộ phận chuyên hoạt động dịch vụ kinh doanh kiểm đếm hàng hoá XNK nằm trong hoạt động SXKD chung của Dịch vụ hàng hải Phương Đông.

Chức năng: Chủ động tìm kiếm, khai thác các nguồn công việc phục vụ cho dịch vụ kiểm đếm hàng hoá XNK.

Giám sát, điều hành việc kiểm đếm và kết toán các tàu tại hiện trường theo quy trình đã quy định.

❖ *Phòng tổ chức hành chính:*

Tham mưu cho giám đốc về tổ chức bộ máy quản lý, quy hoạch và đào tạo ván bộ. Tổ chức, quản lý lao động, giải quyết các chính sách cho người lao động và những vấn đề về nhân sự.

Tham mưu về công tác lao động và tiền lương, tiền thưởng, thực hiện chính sách lao động tiền lương, chế độ đãi ngộ cho cán bộ công nhân viên, công tác xã hội,....

Nghiên cứu, xây dựng các phương án về bộ máy quản lý, tổ chức sản xuất đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty.

Tham mưu cho giám đốc về việc đề bạt và phân công cán bộ lãnh đạo và quản lý của công ty.

Soạn thảo và trình giám đốc các quy chế và thực hiện việc giải quyết các thủ tục về chế độ tuyển dụng, ký kết hợp đồng lao động.

Xây dựng kế hoạch bổ sung lao động hàng năm và theo từng thời kì đảm bảo đáp ứng yêu cầu của Công ty.

Xây dựng lịch công tác, lịch giao ban, hội họp định kỳ và bất thường. Tổ chức các hội nghị, hội thảo, đại hội hàng năm, lễ kỉ niêm,...

Chăm lo đến sức khoẻ cán bộ công nhân viên, quản lý bệnh nghề nghiệp. Làm thủ tục để giải quyết cho can bộ công nhân viên bị ốm đau, tai nạn lao động.

❖ *Phòng tài chính kế toán:*

Tổ chức hạch toán về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước, phù hợp với điều lệ về tổ chức và hoạt động cũng như quy chế quản lý tài chính của Công ty.

Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập các biểu mẫu kế toán thống kê phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh để thực hiện cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Công ty.

Thu thập, kiểm tra chứng từ, phân loại chứng từ và định khoản các nghiệp vụ kinh tế phát sinh để phân tích tình hình quản lý, sử dụng các nguồn vốn, tài sản, kinh phí.

Tính toán, tổng hợp và phân bổ số liệu kế toán, phục vụ cho công việc kế toán trong toàn đơn vị.

Phản ánh và đề xuất kế hoạch thu chi tiền mặt.

❖ *Phòng đại lý vận tải:*

Phòng đại lý vận tải là 1 bộ phận sản xuất kinh doanh nằm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Dịch vụ hàng hải Phương Đông.

Phòng đại lý vận tải chuyên thực hiện các dịch vụ đại lý tàu, đại lý vận tải, dịch vụ vận tả, xuất nhập khẩu... theo giấy phép đăng ký kinh doanh của công ty Đại lý hàng hải Việt Nam.

Tham mưu cho Giam đốc xây dựng cơ chế, giải pháp đối ngoại, ký kết các hợp đồng kinh tế nhằm thu hút khách hàng.

Hoạt động theo phương thức tự chủ về vốn, phương tiện, các chi phí cho hoạt động dịch vụ theo quy định của Nhà nước và các cơ quan liên quan. Tự chịu tổn thất gây ra trong quá trình hoạt động.

Nhận xét: Cơ cấu quản lý của công ty là trực tuyến chức năng. Đứng đầu công ty là Giám đốc do chủ tịch hội đồng quản trị của Công ty Đại lý hàng hải Việt Nam bổ nhiệm. Giám đốc điều hành và quản lý công ty theo chế độ 1 thủ trưởng và chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Tổng công ty CP Đại lý hàng hải Việt Nam về mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Ngoài phòng điều hành, công ty có tất cả 4 phòng ban tham gia vào hoạt động kinh doanh, dù không nhiều nhưng số lượng phòng ban như vậy là tương đối hợp lý đối với 1 chi nhánh làm về ngành dịch vụ hàng hải, vì gọn nhẹ và không cồng kềnh, dễ quản lý.

2.1.5. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong những năm gần đây

Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của 1 công ty luôn là yếu tố quan trọng nhất và được mọi người trong và ngoài công ty quan tâm. Nhìn vào kết quả kinh doanh của mình, doanh nghiệp sẽ lấy đó làm động lực phát triển cũng như cố gắng tìm ra hướng đi mới để đưa công ty mình ngày càng phát triển hơn nữa. Đối với các cá nhân cũng như tập thể ngoài công ty, nó cũng giúp cho họ nhìn nhận rõ hơn về thực trạng kinh doanh của công ty, để từ đó quyết định đầu tư hay không. Đối với các khách hàng, báo cáo kết quả kinh doanh của công ty khả quan cũng giúp tạo niềm tin với khách hàng, qua đó tạo được mối liên hệ làm ăn tốt đẹp hơn.

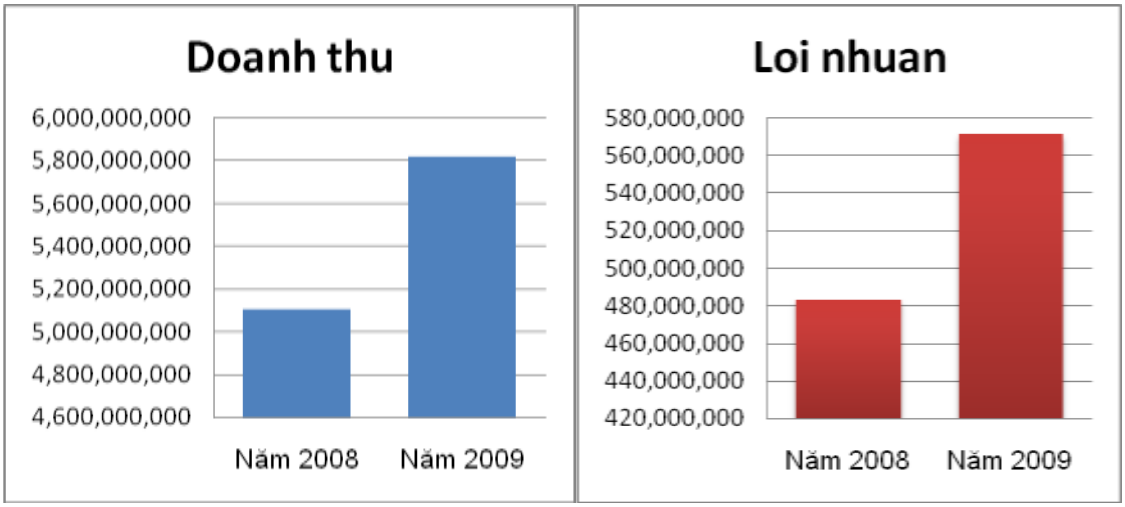
BẢNG 2.1 - TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH (2008 – 2009)CỦA CÔNG TY DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch(%)
Sản lượng(số lượng tàu)	Tàu	920	1356	47.40
Doanh thu	Đồng	5,103,030,592	5,818,491,170	14
Chi phí	Đồng	4,620,005,254	5,246,887,145	13.6
Lãi	Đồng	483,025,338	571,604,025	18.3

(Nguồn: Phòng TC Kế toán)

Ta có thể hình dung kết qủa hoạt động kinh doanh của Công ty qua 2 năm 2008 và 2009 qua biểu đồ doanh thu và lợi nhuận sau:

Biểu đồ: Hoạt động kinh doanh của Công ty



Nhận xét:

Từ năm 2008 đến năm 2009, sản lượng tàu làm dịch vụ của công ty tăng 47,4%. Đó là do từ tháng 1 đến tháng 3 của năm 2009 lượng tàu đến cảng ít nên nguồn công việc cũng vừa phải. Từ tháng 4 trở về cuối năm, sau khi Nhà nước có chính sách kích cầu nên lượng hàng hoá thông qua cảng Hải Phòng tăng đột biến.Lượng hàng tàu khô cũng như hàng cont mà Orimas làm dịch vụ kiểm đếm cũng tăng lên. Lượng tàu bình quân là 100 tàu/tháng. Ngày công bình quân của khối kiểm đếm là 24.5 công/người. Đây còn là kết quả của sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty.

Do sản lượng giữa 2 năm tăng nhiều (47,4%) nên dẫn đến doanh thu giữa 2 năm cũng tăng nhanh. Cụ thể là năm 2008 doanh thu của công ty là 5.103.030.592đ, đến năm 2009 doanh thu là 5.818.491.170đ, như vậy so 2 năm 2008 và 2009 doanh thu đã tăng 14%. Nguyên nhân tăng chỉ tiêu doanh thu năm 2009 là do Xí Nghiệp đã làm tốt công tác nghiên cứu thị trường nên thu hút được nhiều bạn hàng, đồng thời việc cải cách cơ cấu hành chính có hiệu quả, tránh được nhiều thu tục rườm rà gây mất thời gian cho khách hàng. Kết quả la trong năm 2009, các hãng tàu đến với công ty nhiều hơn. Theo kế hoạch năm 2010 sẽ tăng thêm tốc độ tăng trưởng sản lượng nhằm đưa tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn so với các năm trước.

Xét về chi phí giữa 2 năm cũng có sự tăng lên, cụ thể là năm 2008 chi phí là 4.620.005.254đ, đến năm 2009 đã tăng lên là 5.246.887.145đ, tăng tương đương 13.6%. Chi phí này tăng là do khấu hao tăng lên, chi trả lương cho nhân viên quản lý nhiều hơn, chi phí điện, nước và các khoản chi phí khác cũng tăng lên. Tổng chi phí năm 2009 tăng so với năm 2008 nguyên nhân là do sản lượng hàng hoá tăng, giá cả xăng dầu biến động cũng làm cho giá cả thị trường có nhiều thay đổi.

2.1.6. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp Orimas

a. Thuận lợi:

- Được sự quan tâm, ủng hộ, chỉ đạo của hội đồng quản trị cũng như của tổng công ty Đại lý hàng hải Việt Nam.
- Là công ty hoạt động đa ngành nên đã đáp ứng cũng như cung cấp cho khách hàng các gói dịch vụ khá toàn diện.
- Từ 31/3/2006 Công ty trở thành Công ty của công chúng khi bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh. Điều đó đã tạo cho Công ty tính công khai minh bạch trong các hoạt động sản xuất kinh doanh , trong quản lý tài chính.
- Sau khi thành lập, Orimas đã nhanh chóng trở thành thành viên của các hiệp hội Bimco (hiệp hội hàng hải vùng Baltic), Fiata (hiệp hội giao nhận quốc tế), Viffas (hiệp hội giao nhận kho vận Việt Nam), Visaba (hiệp hội đại lý và môi giới hàng hải Việt Nam), VCCI(phòng thương mại và công nghệ Việt Nam)
- Tập thể lãnh đạo và nhân viên Công ty đoàn kết, thống nhất, năng động, sáng tạo trong công việc. Đội ngũ nhân viên chuyên ngiệp, có nhiều kinh nghiêm trong lĩnh vực hàng hải, đặc biệt có sự yêu nghề và hăng hái trong công việc, luôn tự học hỏi để vươn lên, nâng cao trình độ chuyên môn, không sợ khó, sợ khổ để hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ được giao.
- Là công ty cung cấp các dịch vụ hàng hải, chi nhánh ORIMAS được thành lập trên thành phố Hải Phòng, thành phố được mệnh danh là Đất Cảng của nước ta, có thể coi đây cũng là 1 điều kiện hết sức thuận lợi.

- Năm 2007 Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, tình hình kinh tế - chính trị - xã hội của đất nước và thành phố Hải Phòng tiếp tục ổn định và phát triển. Hội nhập kinh tế đã thu hút mạnh đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, là điều kiện tốt để lượng hàng hoá xuất nhập khẩu qua Cảng tăng lên, nhờ đó cũng tạo điều kiện tốt cho các công ty làm về dịch vụ hàng hải như ORIMAS.

b. Khó khăn:

- Gần đây ,cuối năm 2008, khủng hoảng tài chính trên toàn thế giới lan rộng đã tác động mạnh đến tất cả các hoạt động xuất nhập khẩu , gây nhiều khó khăn cho các ngành vận tải biển và trực tiếp là dịch vụ đại lý vận tải vốn lệ thuộc vào tình hình xuất nhập khẩu.
- Vì đây là mảnh đất khá màu mỡ đối với ngành hàng hải cộng thêm với việc tăng trưởng về số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ hàng hải tạo nên sự cạnh tranh cao trong lĩnh vực dịch vụ hàng hải Việt Nam.
- Việt Nam gia nhập tổ chức thế giới WTO vừa có điểm lợi vừa có bất lợi. ngoài những điểm có lợi đã kể trên thi việc gia nhập WTO , ORIMAS nói riêng và các công ty cung cấp dịch vụ hàng hải trong nước nói chung gặp phải điểm bất lợi chung là sẽ vấp phải sự cạnh tranh của các công ty nước ngoài.
- Hiện nay ORIMAS đang có 1 đội ngũ nhân viên khá lành nghề, trung thành và có trách nhiệm với nghề, tuy nhiên 1 nửa trong số đó đang trong độ tuổi trung niên. Việc đối mặt sắp tới của công ty đó là đào tạo 1 đội ngũ nhân viên kế cận có lòng yêu nghề như các thế hệ trước và có lòng trung thành với công ty.
- Cũng như các công ty dịch vụ hàng hải khác, công ty Dịch vụ hàng hải Phương Đông thường gặp phải các vấn đề về tài chính, 1 vấn đề luôn khó khăn trong giải quyết và khắc phục.

Nhận thấy vấn đề tài chính là việc nội bộ của doanh nghiệp, dù khó khăn nhưng vẫn có hướng giải quyết nên em đã chọn đề tài " Phân tích tài chính và giải pháp nâng cao hiệu quả tài chính của doanh nghiệp."

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM - DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính.

Phân tích cơ cấu và sự biến động của tài sản, nguồn vốn để đánh giá tình hình tăng giảm tài sản, nguồn vốn, đánh giá việc phân bổ tài sản, nguồn vốn của Công ty đã hợp lý chưa, cơ cấu đó tác động như thế nào đến quá trình kinh doanh đồng thời đánh giá được khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của Công ty

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

a) Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang

❖ **PHẦN TÀI SẢN**

BẢNG 2.2 - BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (PHẦN TÀI SẢN)

TÀI SẢN	MÃ SỐ	NĂM 2008	NĂM 2009	CHÊNH LỆCH	
				TUYỆT ĐỐI	TƯƠNG ĐỐI (%)
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		6.878.361.158	8.858.658.794	1.980.297.636	28.79
(100 = 110+120+130+140+150)	**100**				
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	**110**	2.740.857.386	3.759.483.428	1.018.626.042	37.1
1. Tiền mặt	111	2.740.857.386	3.759.483.428	1.018.626.042	37.1
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	**120**				
1. Đầu tư ngắn hạn	121				
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	**130**	4.126.503.772	5.083.917.366	957.413.594	23.2
1. Phải thu của khách hàng	131	3.571.253.653	4.257.458.477	686.204.824	19.2
2. Trả trước cho người bán	132				
5. Các khoản phải thu khác	135	555.250.119	826.458.889	271.208.770	48.8
IV. Hàng tồn kho	**140**				
1. Hàng tồn kho	141				
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149				
V. Tài sản ngắn hạn khác	**150**	11.000.000	15.258.000	3.258.000	38.7
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152				
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	11.000.000	15.258.000	3.258.000	38.7

B. TÀI SẢN DÀI HẠN		709.978.829	712.297.442	2.318.613	0.33
(200 210+220+240+250+260)	200				
I. Các khoản phải thu dài hạn	**210**				
II. Tài sản cố định	**220**	709.978.829	712.297.442	2.318.613	0.33
1.Tài sản cố định hữu hình	221	709.978.829	712.297.442		
- Nguyên giá	222	1.915.633.948	1.992.879.887		
- Giá trị hao mòn luỹ kế	223	(1.205.655.119)	(1.280.582.445)		
2.Tài sản cố định thuê tài chính	224				
3.Tài sản cố định vô hình	227				
4.Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230				
II. Bất động sản đầu tư	**240**				
III. Các đầu tư tài chính dài hạn	**250**				
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		7.588.339.978	9.570.956.236	1.982.616.258	26.1
(270 = 100+200)	**270**				

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Nhận xét:

Qua Bảng cân đối kế toán , có thể thấy tổng tài sản của năm 2009 đã tăng 1.982.616.258 đ so với năm 2008, tương đương 26.1%. Đó là do sự tăng lên của:

Tài sản ngắn hạn:

Tài sản ngắn hạn tăng 1.980.297.636đ tương ứng 28.79%

+Tiền mặt: tăng 1.018.626.042đ tương đương 37.1%. Có thể nói trong năm 2008 lượng tiền mặt tồn quỹ của công ty là khá lớn sẽ làm tăng tính chủ động của doanh nghiệp, tăng khả năng thanh toán các khoản nợ đến công hạn. Tuy nhiên, công ty nên gửi tiền vào ngân hàng hoặc huy động một phần tiền vào kinh doanh trong kỳ để tạo ra các khoản lãi và tăng năng lực cho hoạt động kinh doanh sẽ hiệu quả hơn.

+ Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 957.413.594đ, tương đương 23.3%. Điều này chứng tỏ trong năm 2009 các khoản phải thu của Công ty còn đọng rất nhiều,vì vậy công ty cần phải có chính sách đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn,bởi nếu tình trạng này kéo dài thì sẽ dẫn đến nguồn vốn của công ty bị chiếm dụng,có thể nằm trong tình trạng phụ thuộc vào khách hàng

+Tài sản ngắn hạn khác tăng 3.258.000đ. Đây là lượng tăng không đáng kể

Tài sản dài hạn:

Tài sản dài hạn tăng 2.318.613đ tương đương 0.33% là do tăng ở tài sản cố định

+Tài sản cố định tăng 2.318.613đ tương đương 0.33%. Tuy tăng không nhiều nhưng điều này vẫn chứng tỏ Công ty đang trên đà hoàn thiện và phát triển,tài sản cố định tăng lên là do công ty đang tập trung vào việc đầu tư máy móc,thiết bị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

❖ **PHẦN NGUỒN VỐN**

BẢNG 2.3 - BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (PHẦN NGUỒN VỐN)

NGUỒN VỐN	MÃ SỐ	NĂM 2008	NĂM 2009	CHÊNH LỆCH	
				TUYỆT ĐỐI	TƯƠNG ĐỐI (%)
A- NỢ PHẢI TRẢ	**300**	4.739.880.394	6.253.596.458	1.513.716.064	32
I. Nợ ngắn hạn	**310**	4.706.328.184	6.168.257.072	1.461.928.888	31
1. Vay ngắn hạn	311				
2. Phải trả cho người bán	312	4.245.103.342	5.566.125.554	1.321.022.212	31.1
3. Người mua trả tiền trước	313				
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	314	37.499.922	46.485.598	8.985.676	24
5. Phải trả người lao động	315	271.459.668	335.489.452	64.029.784	23.6
6. Chi phí phải trả	316				
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	319	152.265.252	220.156.468	67.891.216	44.6
II. Nợ dài hạn	**330**	33.552.210	85.339.386	51.787.176	154.3
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	33.552.210	85.339.386	51.787.176	154.3
B- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	**400**	2.848.459.593	3.317.359.778	468.900.185	16.5
I. Vốn chủ sở hữu	**410**	2.819.283.112	3.268.458.482	449.175.370	15.9
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	2.336.257.774	2.696.854.457	360.596.683	15.4
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	483.025.338	571.604.025	88.578.687	18.3
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	**430**	29.176.481	48.901.296	19.724.815	67.6
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	431	29.176.481	48.901.296	19.724.815	67.6
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		7.588.339.978	9.570.956.236	1.982.616.258	26.1
(400 = 300+400)	**440**				

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Nhận xét:

Tổng nguồn vốn năm 2008 là 7.588.339.978đ, tổng nguồm vốn năm 2009 là 9.570.956.236đ. Như vậy so với năm 2008, tổng nguồn vốn năm 2009 tăng 1.982.616.258đ, tương ứng tăng 26.1%. Nguồn vốn tăng là do sự tăng lên của:

Nợ phải trả: tăng 1.513.716.064đ tương ứng 32%

+Nợ ngắn hạn tăng 1.461.928.888 đ tương ứng 31%. Nguyên nhân chủ yếu là do tăng các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động và các khoản phải trả phải nộp khác.

+Nợ dài hạn tăng 51.787.176đ tương ứng 154.3%. Đó là khoản dự phòng trợ cấp mất việc làm.

Vốn chủ sở hữu:

Vốn chủ sở hữu năm 2008 là 2.848.459.593, năm 2009 là 3.317.359.778đ. Như vậy so với năm 2008, vốn chủ sở hữu của năm 2009 tăng 468.900.185đ tương ứng 16.5%. Như vậy vốn chủ sở hữu của công ty đã tăng lên đáng kể,chứng tỏ trong năm qua công ty đã chú ý đến vấn đề huy động nguồn vốn chủ sở hữu.

Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng lên là một dấu hiệu tốt, công ty đã tăng được nguồn vốn tự có của mình, khả năng độc lập tài chính tương đối cao, nâng cao niềm tin cho các chủ nợ.

b) Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc

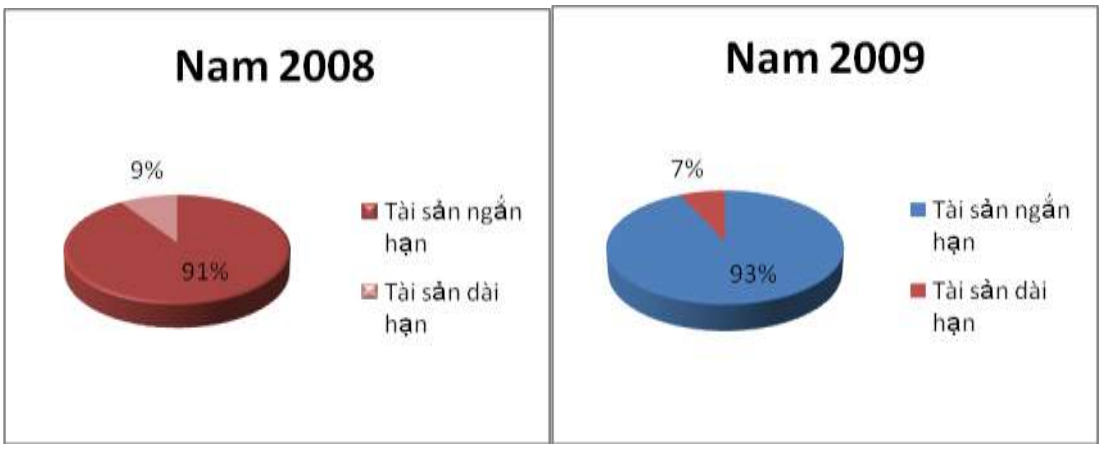
Phân tích bảng CĐKT theo chiều dọc nghĩa là mỗi chỉ tiêu đều được so sánh với tổng tài sản hoặc tổng nguồn vốn, để xác định mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng loại khoản mục trong tổng số. Qua đó đánh giá biến động chung so với quy mô chung, so với năm sau với năm trước.

BẢNG 2.4 - BẢNG CƠ CẤU TÀI SẢN CỦA CÔNG TY

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số tiền	%	Số tiền	%	+/-	%
TỔNG TÀI SẢN	**7.588.339.978**	**100.00**	**9.570.956.236**	**100.00**	**0**	**0.00**
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	**6.878.361.158**	**90.64**	**8.858.658.794**	**92.56**	**1.91**	**2.11**
1.Tiền và các khoản tương đương tiền	2.740.857.386	36.12	3.759.483.428	39.28	3.16	8.75
3.Các khoản phải thu ngắn hạn	4.126.503.772	54.38	5.083.917.366	53.12	-1.26	-2.32
5.Tài sản ngắn hạn khác	11.000.000	0.14	15.258.000	0.16	0.01	9.98
B.TÀI SẢN DÀI HẠN	**709.978.829**	**9.36**	**712.297.442**	**7.44**	**-1.91**	**-20.46**
2.Tài sản cố định	709.978.829	9.36	712.297.442	7.44	-1.92	-20.49

Biểu đồ cơ cấu tài sản



Nhận xét:

Trong cả 2 năm 2008 và 2009 Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất. Cụ thể là: năm 2008 TSNH là 6.878.361.158đ chiếm 90.64% tổng tài sản, năm 2009 TSNH là 8.858.658.794đ chiếm 92.56% tổng tài sản. Trong khi đó Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ, cụ thể là năm 2008 TSDH là 709.978.829đ chiếm 9.36% tổng tài sản, năm 2009 TSDH là 712.297.442đ chiếm 7.44% tổng tài sản. Nhận thấy cơ cấu TSNH và TSDH của Công ty như vậy là cũng hợp lý đối với loại hình kinh doanh là cung cấp dịch vụ về hàng hải vì TSNH phù hợp hơn với hoạt động của doanh nghiệp.

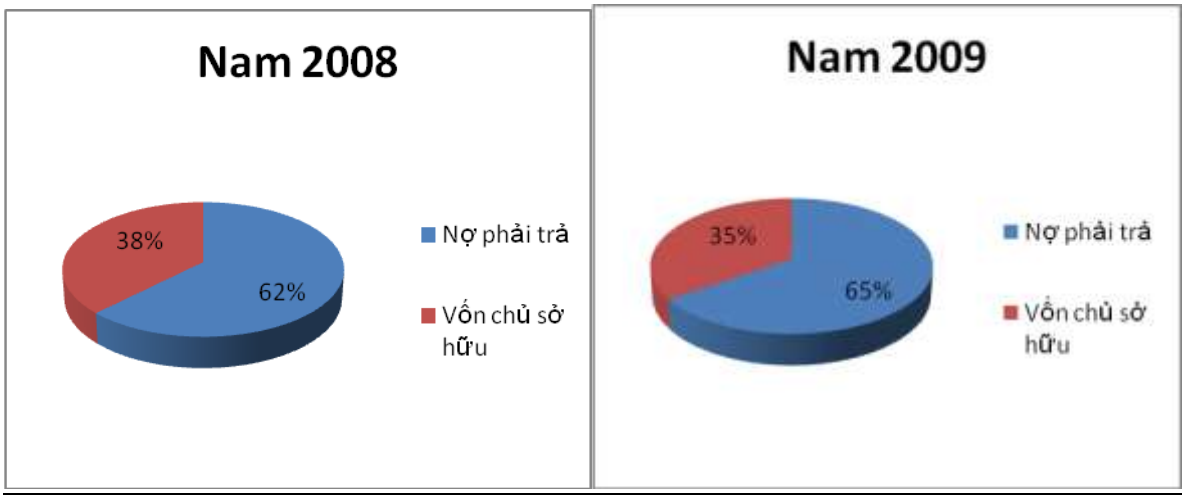
Qua bảng kết cấu tài sản trên có thể thấy các khoản phải thu ngắn hạn của

Công ty khá cao (chiếm 54.38% năm 2008 và năm 2009 là 53.12% tổng tài sản). Có thể hiểu được vì công ty cung cấp dịch vụ nên phải thu thường cao, do các dịch vụ khi được cung cấp cho khách hàng thường chưa được thanh toán ngay. Tuy nhiên doanh nghiệp cũng nên tìm cách giải quyết để nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu ngắn hạn hơn để phục vụ tốt hơn hoạt động kinh doanh.

BẢNG 2.5 - BẢNG CƠ CẤU NGUỒN VỐN CỦA CÔNG TY

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số tiền	%	Số tiền	%	+/-	%
NGUỒN VỐN	**7.588.339.978**	**100.00**	**9.570.956.236**	**100**	**0**	**0**
A.NỢ PHẢI TRẢ	**4.739.880.394**	**62.46**	**6.253.596.458**	**65.34**	**2.88**	**4.61**
I.Nợ ngắn hạn	4.706.328.184	62.02	6.168.257.072	64.45	2.43	3.91
II.Nợ dài hạn	33.552.210	0.44	85.339.386	0.89	0.45	101.66
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	**2.848.459.593**	**37.54**	**3.317.359.778**	**34.66**	**-2.88**	**-7.66**
I.Vốn chủ sở hữu	2.819.283.112	37.15	3.268.458.482	34.15	-3.00	-8.08
II.Nguồn kinh phí và quỹ khác	29.176.481	0.38	48.901.296	0.51	0.13	32.89

Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn:



Nhận xét:

Phần nguồn vốn của doanh nghiệp được hình thành từ: nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Tổng nguồn vốn năm 2008 là 7.588.339.978đ, năm 2009 là 9.570.956.236đ, tăng tương ứng 26.1%.

Qua bảng cơ cấu nguồn vốn trên ta thấy Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn nhất. Cụ thể: Năm 2008 Nợ phải trả là 4.739.880.394đ chiếm 62.46% tổng nguồn vốn, năm 2009 nợ phải trả là 6.253.596.458đ chiếm 65.34% tổng nguồn vốn. Trong đó phần lớn nợ phải trả là do doanh nghiệp nợ ngắn hạn. Do doanh nghiệp là công ty cung cấp sản phẩm là các gói dịch vụ về hàng hải nên việc thanh toán thường xoay vòng lâu hơn so với các công ty sản xuất, vì vậy việc vay ngắn hạn luôn là giải pháp nhanh chóng về vốn.

Về vốn chủ sở hữu năm 2008 là 2.848.459.593đ, chiếm 37.54% tổng nguồn vốn, năm 2009 vốn chủ sở hữu là 3.317.359.778đ, chiếm 34.66% tổng nguồn vốn. công ty đã chú ý đến vấn đề huy động nguồn vốn chủ sở hữu.

Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng lên là một dấu hiệu tốt, công ty đã tăng được nguồn vốn tự có của mình, khả năng độc lập tài chính tương đối cao, nâng cao niềm tin cho các chủ nợ.

c) Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn

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

BẢNG 2.6 - BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

Năm 2008:

TÀI SẢN NGẮN HẠN 6.878.361.158đ (90.64%)	NỢ NGẮN HẠN 4.706.328.184đ (62.02%)
	NỢ DÀI HẠN 33.552.210đ (0,44%)
TÀI SẢN DÀI HẠN 709.978.829đ (9.36%)	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU 2.848.459.593đ (37.54%)

Năm 2009:

TÀI SẢN NGẮN HẠN 8.858.658.794đ (92.56%)	NỢ NGẮN HẠN 6.168.257.072đ (64.45%)
	NỢ DÀI HẠN 85.339.386đ (0.89%)
TÀI SẢN DÀI HẠN 712.297.442đ (7.44%)	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU 3.317.359.778đ (34.66%)

Nhận xét:

+ Cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn

Năm 2008: 6.878.361.158đ > 4.706.328.184đ

Năm 2009: 8.858.658.794đ > 6.168.257.072đ

Như vậy: TÀI SẢN NGẮN HẠN > NỢ NGẮN HẠN

Cả 2 năm 2008 và 2009 tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn, điều này hợp lý vì dấu hiệu này thể hiện doanh nghiệp giữ vững quan hệ cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn, sử dụng đúng mục đích nợ ngắn hạn. Đồng thời nó cũng chỉ ra một sự hợp lý trong chu chuyển tài sản ngắn hạn và kỳ thanh toán nợ ngắn hạn. Doanh nghiệp có khả năng đáp ứng nhu cầu hoàn trả nợ ngắn hạn. Điều này chứng tỏ 1 phần tài sản ngắn hạn của công ty được tài trợ bởi nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy điều này tạo được sự an toàn cho công ty nhưng chi phí sử dụng vốn lại cao.

+ Cân đối gữa tài sản dài hạn và nợ dai hạn + vốn chủ sở hữu

Năm 2008: 709.978.829đ < 33.552.210đ + 2.848.459.593đ

Năm 2009: 712.297.442đ < 85.339.386đ + 3.317.359.778đ

Như vậy:

TÀI SẢN CỐ ĐỊNH + ĐẦU TƯ DÀI HẠN < NỢ DÀI HẠN + VỐN CSH

Cả 2 năm 2008 và 2009 tài sản dài hạn nhỏ hơn nợ dài hạn và nguồn vốn chủ sở hữu. Vậy nợ dài hạn ngoài việc đầu tư cho tài sản dài hạn thì đã có một phần đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Điều này đảm bảo tính an toàn về mặt tài chính nhưng không đảm bảo về mặt hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì gây ra sự lãng phí trong kinh doanh. Khi sử dụng nguồn vốn vay dài hạn sẽ an toàn nhưng tốn nhiều chi phí hơn so với nguồn vốn vay ngắn hạn. Điều này cho thấy toàn bộ tài sản dài hạn của công ty đều được tài trợ bởi nguồn vốn chủ sở hữu và vay nợ dài hạn. Tuy điều này là an toàn nhưng lợi nhuận lại thấp

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

Phân tích BCKQKD giúp ta biết được xu hướng tăng giảm của chỉ tiêu giữa các thời điểm khác nhau, qua đó giúp các nhà quản trị xác định chỉ tiêu nào cần phải tăng, còn khả năng tăng được bao nhiêu, chỉ tiêu nào cần giảm và giảm đến mức nào.

BẢNG 2.7 – BÁO CÁO KẾT QỦA KINH DOANH

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				+/-	(%)
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	4,776,904,927	5,224,218,368	447,313,441	9%
2	Giá vốn hàng bán	3,096,223,509	3,257,627,959	161,404,450	5%
3	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,680,681,418	1,966,590,409	285,908,991	17%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	326,125,665	594,272,802	268,147,137	82%
5	Chi phí tài chính	521,268,374	710,367,750	189,099,376	36%
6	Chi phí bán hàng	568,745,254	785,476,264	216,731,010	38%
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	254,512,125	279,401,956	24,889,831	10%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	662,281,330	785,617,241	123,335,911	19%
10	Chi phí khác	18,247,546	23,478,541	5,230,995	29%
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	644,033,784	762,138,700	118,104,916	18%
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	161,008,446	190,534,675	29,526,229	18%
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	483,025,338	571,604,025	88,578,687	18%

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Nhận xét:

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2009 và năm 2008 ta thấy lợi nhuận chưa phân phối :

Năm 2008 là : 483,025,338 VNĐ

Năm 2009 là : 571,604,025 VNĐ

Như vậy lợi nhuận năm 2009 tăng so với năm 2008 cụ thể là 88,578,687 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 15.5 % đã cho thấy được năm 2009 Công ty kinh doanh rất hiệu quả.

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 447,313,441 VNĐ tương ứng với tỉ lệ 9% .Nguyên nhân là do sự tăng thêm về số lượng các hãng tàu cả ở trong nước và ngoài nước đến với công ty.

- Giá vốn hàng bán năm 2009 tăng hơn năm 2008 là 161,404,450 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 5 % .Như vậy tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán nghĩa là hiệu quả kinh doanh của công ty đã được cải thiện. Chính vì vậy lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 so với năm 2008 tăng 285,908,991 VNĐ tương ứng với tỉ lệ 17%.

- Doanh thu tài chính : so với năm 2008 doanh thu tài chính năm 2009 tăng lên một lượng đáng kể 268,147,137 VNĐ chủ yếu là lợi nhuận doanh nghiệp thu được từ các khoản lãi ngân hàng, lãi cho vay, được hưởng cổ tức, lợi nhuận được chia. Tuy nhiên chi phí tài chính lại quá cao so với doanh thu tài chính.

- Các chi phí về tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng hơn so với năm trước. Chi phí tăng là do nhiêu nguyên nhân:

+ Sản lượng tăng kéo theo chi phí cho hoạt động kinh doanh cũng tăng lên

+ Trả lương cho cán bộ công nhân viên cũng tăng hơn.

+ Giá cả thị trường có nhiều biến động (tăng) kéo theo hàng loạt các chi phí tăng lên.

…….

Nhìn chung, năm 2009 kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tương đối tốt. Điều đó nói lên sự nỗ lực, cố gắng của Ban giám đốc Công ty cũng như toàn thể cán bộ – công nhân viên Công ty trong những năm qua

2.2.2.Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

a. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Phân tích các chỉ tiêu thanh toán giúp ta nhận thấy công ty có thể dễ dàng giải quyết các khoản nợ hay sẽ gặp khó khăn khi có các yêu cầu thanh toán ngay. Phân tích nhóm các chỉ tiêu thanh toán của công ty cũng là một cách để biết được tình hình vay nợ của công ty, xem công ty có bao nhiêu đồng vốn chủ để đảm bảo cho một đồng đi vay, xem công ty có độc lập về tài chính không.

- Khả năng thanh toán tổng quát:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{7,588,339,978}{4,739,880,394} = 1.6$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{9,570,956,236}{6,253,596,458} = 1.53$$

Hệ số thanh toán tổng quát cho biết năng lực thanh toán tổng thể của Công ty, cho biết 1đồng đi vay thì có bao nhiêu đồng đảm bảo. Hệ số thanh toán tổng quát năm 2009 là 1.53 giảm 4% so với năm 2008. Tuy nhiên, cả hai năm thì hệ số này đều lớn hơn 1, chứng tỏ chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp, tất cả các khoản mà doanh nghiệp huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất ổn định.

- Khả năng thanh toán hiện thời

$$\text{Khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{6,878,361,158}{4,706,328,184} = 1.46$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{8,858,658,794}{6,168,257,072} = 1.44$$

Hệ số thanh toán hiện thời là chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn. Qua hệ số thanh toán hiện thời ta thấy, năm 2008 cứ 1 đồng nợ của Công ty thì được đảm bảo bằng 1.46 đồng tài sản ngắn hạn, còn năm 2009 thì cứ 1 đồng nợ được đảm bảo 1.44 đồng, như vậy đã giảm đi 0.02 đồng so với năm 2008. Dù giảm song hệ số thanh toán hiện hành 2 năm của Công ty vẫn lớn hơn 1, được coi là khá tốt, vẫn đảm bảo khả năng thanh toán của Công ty đối với các khoản vốn huy động từ bên ngoài.

- Khả năng thanh toán tức thời:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{2,740,857,386}{4,706,328,184} = 0.58$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{3,759,483,428}{6,168,257,072} = 0.61$$

Hệ số khả năng thanh toán tức thời của Công ty năm 2008 là 0.58 tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 0.58 đồng, đến năm 2009 là 0.61 đồng. Với Công ty hệ số này cả hai năm đều nhỏ hơn 1 và năm 2009 cao hơn năm 2008, cho thấy Công ty khó có thể thanh toán được ngay các khoản nợ đến hạn tuy nhiên năm 2009 đã khả quan hơn.

BẢNG 2.8 - BẢNG CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

STT	Chỉ tiêu	Số tiền		Chênh lệch	
		Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tài sản ngắn hạn	6,878,361,158	8,858,658,794	1,980,297,636	29%
2	Tiền và các khoản tương đương tiền	2,740,857,386	3,759,483,428	1,018,626,042	37%
3	Nợ phải trả	4,739,880,394	6,253,596,458	1,513,716,064	32%
4	Nợ ngắn hạn	4,706,328,184	6,168,257,072	1,461,928,888	31%
5	Tổng tài sản	7,588,339,978	9,570,956,236	1,982,616,258	26%
6	Lợi nhuận trước thuế	644,033,784	762,138,700	118,104,916	18.3
7	**Hệ số thanh toán tổng quát(5/3)**	**1.60**	**1.53**	**-0.07**	**-4%**
8	**Hệ số thanh toán hiện thời(1/4)**	**1.46**	**1.44**	**-0.02**	**-1%**
9	**Hệ số thanh toán tức thời(2/4)**	**0.58**	**0.61**	**0.03**	**5%**

Nhận xét:

Qua phân tích chỉ tiêu thanh toán đã phần nào thể hiện khả năng thanh toán của công ty cổ phần Dịch vụ hàng hải Phương Đông : khả năng thanh toán tổng

quát, thanh toán hiện thời của công ty tương đối tốt, đều ở trên mức 1 tức là công ty có thể trả được các khoản nợ khi có chủ nợ yêu cầu thanh toán nhanh. Tuy nhiên, ta thấy hệ số thanh toán nhanh ở cả 2 năm tương đối thấp. Công ty cần tìm hướng khắc phục.

b. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

- **H**ệ số nợ

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{4{,}739{,}880{,}394}{7{,}588{,}339{,}978} = 0.62$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{6{,}253{,}596{,}458}{9{,}570{,}956{,}236} = 0.65$$

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. Nếu như hệ số này càng cao thì tính độc lập của doanh nghiệp sẽ càng kém. Ta nhận thấy rằng hệ số nợ của công ty trong 2 năm 2008 và 2009 là 0.62 và 0,65. Số liệu này cho thấy trong năm 2008 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng có 62 đồng đi vay và đến năm 2009 là 65 đồng. Tỷ số nợ phải trả trên tổng ngồn vốn tăng do nợ phải trả tăng với tốc độ nhanh hơn so với tốc độ tăng của tổng vốn.

- Tỷ suất tự tài trợ:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{2{,}848{,}459{,}593}{7{,}588{,}339{,}978} = 0.38$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{3{,}317{,}359{,}778}{9{,}570{,}956{,}236} = 0.35$$

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.Do tỷ số nợ phải trả trên tổng nguồn vốn giảm đồng nghĩa với việc tỷ số nguồn vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn tăng. Nếu năm 2008 cứ 1 đồng vốn sử dụng thì có 0.38 đồng vốn chủ sở hữu thì sang năm 2009 là 0.35 đồng.Điều này chứng tỏ tính tự chủ của công ty trong việc sử dụng vốn tuy có giảm nhưng không đáng kể.

- Tỷ suất đàu tư tài sản cố định:

$$\text{Tỷ suất đàu tư TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{709,978,829}{7,588,339,978} = 0.09$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{712,297,442}{9,570,956,236} = 0.07$$

Tỷ suất đàu tư TSCĐ là chỉ tiêu phản ánh: Cứ 1 đồng tài sản của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đông TSCĐ. Cụ thể: Cú 1 đồng tài sản của doanh nghiệp thì có 0.09 đồng tài sản cố định tại năm 2008 và năm 2009 là 0.07 đồng TSCĐ.

- Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{2,848,459,593}{709,978,829} = 4.01$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{3,317,359,778}{712,297,442} = 4.66$$

Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn năm 2008 là 4.01 sang năm 2009 là 4.66. Tỷ suất tài trợ tài sản dài hạn biểu hiện mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với tài sản dài hạn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này chứng tỏ khả năng tự bù đắp cho việc đầu tư tài sản dài hạn của công ty ngày càng lớn.

BẢNG2.9- BẢNG CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU TÀI CHÍNH & TÌNH HÌNH ĐÀU TƯ

STT	Chỉ tiêu	Số tiền		Chênh lệch	
		Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tài sản dài hạn	709,978,829	712,297,442	2,318,613	0%
2	Tài sản cố định	709,978,829	712,297,442	2,318,613	0.33%
3	Nợ phải trả	4,739,880,394	6,253,596,458	1,513,716,064	32%
4	Vốn chủ sở hữu	2,848,459,593	3,317,359,778	468,900,185	16%
5	Tổng nguồn vốn	7,588,339,978	9,570,956,236	1,982,616,258	26%
6	**Hệ số nợ(3/5)**	**0.62**	**0.65**	**0.03**	**5%**
7	**Tỷ suất tự tài trợ(4/5)**	**0.38**	**0.35**	**-0.03**	**-8%**
8	**Tỷ suất đầu tư TSCĐ(2/5)**	**0.09**	**0.07**	**-0.02**	**-20%**
9	**Tỷ suất tài trợ TS dài hạn(4/1)**	**4.01**	**4.66**	**0.65**	**16%**

Nhận xét:

Nhìn chung các chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư của Công ty là chưa cao. Chứng tỏ về cơ cấu tài chính cũng như tình hình đầu tư của doanh nghiệp là chưa tốt. Bên cạnh đó 1 số chỉ tiêu có xu hướng giảm, điều này dẫn đến làm giảm niềm tin của các chủ nợ dẫn đến việc huy động vốn mới của Công ty trong tương lai sữ gặp khó khăn. Trong thời gian tới Công ty cần khắc phục tình trạng trên.

c. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

Các chỉ tiêu liên quan:

STT	Chỉ tiêu	Số tiền	
		Năm 2008	Năm 2009
1	Khoản phải thu bình quân	3,852,482,959	4,605,210,569
2	Vốn lưu động bình quân	5,978,506,802	7,868,509,976
3	Vốn cố định bình quân	692,703,974	711,138,136
4	Tổng tài sản bình quân	6,843,039,970	8,579,648,107
5	Doanh thu thuần	4,776,904,927	5,224,218,368

- Vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{4,776,904,927}{3,852,482,959} = 1.24$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{5,224,218,368}{4,605,210,569} = 1.13$$

Năm 2008 số vòng quay các khoản phải thu là 1.24 vòng, năm 2009 là 1.13 vòng (giảm 0.11 vòng so với năm 2008). Vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đây là một dấu hiệu tốt của doanh nghiệp. Tuy nhiên lại đang có xu hướng giảm, Doanh nghiệp nên chú trọng hơn.

- Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vàng quay các K.P.T}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{360}{1.24} = 290.33$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{360}{1.13} = 317.34$$

Do vòng quay các khoản phải thu của công ty giảm đã làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng lên. Năm 2008 kỳ thu tiền bình quân là 290.33 ngày, năm 2009 là 317.34 ngày (tăng 27.1 ngày so với năm 2008). Đây là một dấu hiệu không tốt bởi doanh nghiệp đã tăng được sự ứ đọng vốn ở khâu thanh toán, những khoản nợ khó đòi…Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà doanh nghiệp đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn CĐ bình quân}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{4,776,904,927}{692,703,974} = 6.9$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{5,224,218,368}{711,138,136} = 7.35$$

Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Qua số liệu trên ta thấy, hiệu quả sử dụng vốn cố dịnh của công ty qua 2 năm có xu hướng tăng lên. Năm 2008 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào tài sản cố định thì tạo ra 6.9 đồng doanh thu thì đến năm 2009 tăng lên 7.35 đồng (tăng 0,45 đồng so với năm 2008).Điều này có thể cho thấy chiến lược phát triển mà doanh nghiệp đang theo đuổi đã mang lại những thành công nhất định.

- Vòng quay tổng tài sản:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{4,776,904,927}{6,843,039,970} = 0.7$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{5,224,218,368}{8,579,648,107} = 0.61$$

Vòng quay tổng tài sản: Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đem vào đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng tài sản càng cao. Năm 2008 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thu được 0.7 đồng doanh thu thuần thì đến năm 2009 thu 0.61 đồng.

- Vòng quay vốn lưu động:

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

$$\text{Năm 2008} = \frac{4,776,904,927}{5,978,506,802} = 0.8$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{5,224,218,368}{7,868,509,976} = 0.66$$

Chỉ tiêu này cho biết: Năm 2008, 1 đồng Vốn lưu động bình quân tạo ra 0.8 dồng doanh thu thuần, và đến năm 2009 là 0.66 đồng .Có thể thấy chỉ tiêu này là chưa cao chứng tỏ việc sử dụng vốn lưu động chưa thực sự hiệu qủa, không những vậy, so với năm trước lại có xu hướng giảm. Điều này cần lưu ý để tìm hướng khắc phục trong thời gian tới.

BẢNG 2.10 - BẢNG CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG

STT	Chỉ tiêu	Số tiền		Chênh lệch	
		Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Khoản phải thu bình quân	3,852,482,959	4,605,210,569	752,727,611	16%
2	Vốn lưu động bình quân	5,978,506,802	7,868,509,976	1,890,003,175	24%
3	Vốn cố định bình quân	692,703,974	711,138,136	18,434,162	3%
4	Tổng tài sản bình quân	6,843,039,970	8,579,648,107	1,736,608,137	20%
5	Doanh thu thuần	4,776,904,927	5,224,218,368	447,313,441	9%
6	**Vòng quay các khoản phải thu(5/1)**	**1.24**	**1.13**	**-0.11**	-9%
7	**Kỳ thu tiền bình quân(360ngày/6)**	**290.33**	**317.34**	**27.01**	9%
8	**Vòng quay vốn lưu động(5/2)**	**0.80**	**0.66**	**-0.14**	-20%
9	**Hiệu suất sử dụng vốn cố định(5/3)**	**6.90**	**7.35**	**0.45**	6%
10	**Vòng quay tổng tài sản(5/4)**	**0.70**	**0.61**	**-0.09**	-15%

d. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

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

- Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (doanh lợi doanh thu sau thuế) ROS

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{483{,}025{,}338 \times 100}{4{,}776{,}904{,}927} = 10.11$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{571{,}604{,}025 \times 100}{5{,}224{,}218{,}368} = 10.94$$

Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2009 so với năm 2008 tăng. Năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 10.11 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2009 thì cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 10.94 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, so với năm 2008 ROS năm 2009 tăng 0.83 đồng lợi nhuận sau thuế, chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã được cải thiện.

- Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản (tỷ suất thu hồi tài sản) ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{483{,}025{,}338 \times 100}{6{,}843{,}039{,}970} = 7.06$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{571{,}604{,}025 \times 100}{8{,}579{,}648{,}107} = 6.66$$

Về suất sinh lời của tài sản (ROA) năm 2009 giảm so với năm 2008. Có thể hiểu năm 2008 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 7.06 đồng lợi nhuận sau thuế thì đến năm 2009 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 6.66 đồng lợi nhuận sau thuế. Có thể thấy tỷ suất này của cả 2 năm là chưa cao chứng tỏ khả năng sinh lời của tài sản trong doanh nghiệp là chưa cao, hơn nữa năm sau còn thấp hơn năm trước, đây là biểu hiện không tốt, dpoanh nghiệp cần chú ý khắc phục.

- Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

$$\text{Năm 2008} = \frac{483{,}025{,}338 \times 100}{2{,}458{,}102{,}711} = 19.65$$

$$\text{Năm 2009} = \frac{571{,}604{,}025 \times 100}{3{,}082{,}909{,}686} = 18.54$$

Doanh lợi vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi quyết định bỏ vốn đầu tư vào công ty. Tăng mức tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu là 1 trong những mục tiêu quan trọng hàng đầu của hoạt động quản trị tài chính. Bởi bất cứ doanh nghiệp nào thì mục tiêu cuối cùng là tạo ra càng nhiều lợi nhuận cho chủ doanh nghiệp thì càng tốt.Do đó dât luôn là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư.

Trong năm 2008, cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra được 19.65 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2009 thì 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra được 18.54 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy so với năm 2008, Doanh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp đã giảm đi 1.11 đồng lợi nhuận sau thuế, tương đương 6%. Trong những năm sắp tới công ty cần phải sử dụng có hiệu qủa hơn nguồn vốn chủ sở hữu.

BẢNG 2.11 - BẢNG CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI

STT	Chỉ tiêu	Số tiền		Chênh lệch	
		Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1	Tổng tài sản bình quân	6,843,039,970	8,579,648,107	1,736,608,137	20%
2	Vốn chủ sở hữu bình quân	2,458,102,711	3,082,909,686	624,806,975	20%
3	Doanh thu thuần	4,776,904,927	5,224,218,368	447,313,441	9%
4	Lợi nhuận sau thuế	483,025,338	571,604,025	88,578,687	15%
5	**Tỷ suất LN ròng trên doanh thu(ROS)(4/3*100)**	**10.11**	**10.94**	0.83	8%
6	**Tỷ suất LN ròng trên tổng tài sản(ROA)(4/1*100)**	**7.06**	**6.66**	(0.40)	-6%
7	**Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn CSH(ROE)(4/2*100)**	**19.65**	**18.54**	(1.11)	-6%

e. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính

Phân tích tổng hợp tài chính là tổng hợp lại các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp, qua đó để có cái nhìn tổng quát hơn tình hình tài chính của doanh nghiệp và dễ dàng tìm được hướng giải quyết hơn.

Nhận xét :

Qua bảng tổng hợp trên cho thấy: Trong 2 năm 2008 và 2009 xét riêng về các chỉ tiêu tài chính, những con số này cho thấy kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tương đối tốt. Với chiến lược quản lý vốn thận trọng, Công ty không những đủ trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn mà còn có thể tự chủ tài chính và đảm bảo khả năng chi trả các khoản phát sinh cần thanh toán ngay.

Tuy nhiên xét giữa 2 năm có thể nhận thấy sự giảm sút ở 1 số chỉ tiêu. Qua đó Công ty nên tìm hiểu nguyên nhân cũng như tìm ra các hướng cải thiện để đưa công ty phát triển hơn nữa.

BẢNG 2.12 - BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH ĐẶC TRƯNG

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
I.Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1.Hệ số thanh toán tổng quát	1.60	1.53	-0.07
2.Hệ số thanh toán hiện thời	1.46	1.44	-0.02
3.Hệ số thanh toán tức thời	0.58	0.61	0.03
4.Hệ số thanh toán lãi vay			
II.Chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và đầu tư			
1.Hệ số nợ	0.62	0.65	0.03
2.Tỷ suất tự tài trợ	0.38	0.35	-0.03
3.Tỷ suất đầu tư	0.09	0.07	-0.02
4.Tỷ suất tài trợ TS dài hạn	4.01	4.66	0.65
III.Chỉ tiêu hoạt động			
1.Vòng quay các khoản phải thu	1.24	1.13	-0.11
2.Kỳ thu tiền bình quân	290.33	317.34	27.01
3.Vòng quay vốn lưu động	0.80	0.66	-0.14
4.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	6.90	7.35	0.45
5.Vòng quay tổng tài sản	0.70	0.61	-0.09
IV.Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1.Tỷ suất LN ròng/doanh thu(ROS)	10.11	10.94	0.83
2.Tỷ suất LN ròng/tổng tài sản(ROA)	7.06	6.66	-0.40
3.Tỷ suất lợi nhuận ròng/vốn CSH(ROE)	19.65	18.54	-1.11

2.2.3.Phân tích tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

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

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}} = ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}}$$

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Năm 2008 $$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{483.025.338}{7.588.339.978} = 0.0636$$

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{7.588.339.978}{2.848.459.593} = 2.664 \text{ (lần)}$$

Năm 2009 $$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{571.604.025}{9.570.956.236} = 0.0597$$

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn CSH}} = \frac{9.570.956.236}{3.317.359.778} = 2.885 \text{ (lần)}$$

Như vậy : $ROE_{2008} = 0.0636 \times 2.664 = 0.1695$

$ROE_{2009} = 0.00597 \times 2.885 = 0.1723$

Nhận xét:

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ bình quân đưa 1 đồng giá trị TS vào sử dụng trong năm 2009 tạo ra được 0.1723 đồng LNST.

Có 2 hướng để tăng ROE: Tăng ROA hoặc tăng tỷ số tổng tài sản/ Vốn CSH

+ Muốn tăng ROA thì cần phấn đấu tăng lợi nhuận sau thuế hoặc tăng doanh thu

+ Muốn tăng tỷ số Tổng tài sản/ Vốn CSH cần phấn đấu giảm vốn CSH và tăng nợ

Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao. Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro tăng

- Đẳng thức Dupont tổng hợp:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận st}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}}$$

$$ROE_{2008} = \frac{483.025.338}{4.776.904.927} \times \frac{4.776.904.927}{7.558.339.978} \times \frac{7.558.339.978}{2.848.459.593}$$

$$= 0.101 \times 0.632 \times 2.653$$

$$= 0.1695$$

$$ROE_{2009} = \frac{571.604.025}{5.224.218.368} \times \frac{5.224.218.368}{9.570.956.236} \times \frac{9.570.956.236}{3.317.359.778}$$

$$= 0.1094 \times 0.5458 \times 2.885$$

$$= 0.1723$$

Nhận xét:

Ta thấy bình quân 1 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh năm 2008 tạo ra 0.1693 đồng lợi nhuận sau thuế, đó là do:

- Sử dụng 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được trong năm 2008 là 2.653đồng giá trị tổng tài sản .

- Sử dụng bình quân 1 đồng giá trị tài sản năm 2008 tạo ra 0.632 đồng tổng doanh thu thuần.

- Trong 1 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2008 có 0.101 đồng lợi nhuận sau thuế.

Tương tự, đối với năm 2009, 1 đông vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh tạo ra 0.1723 đồng lợi nhuận sau thuế, la do:

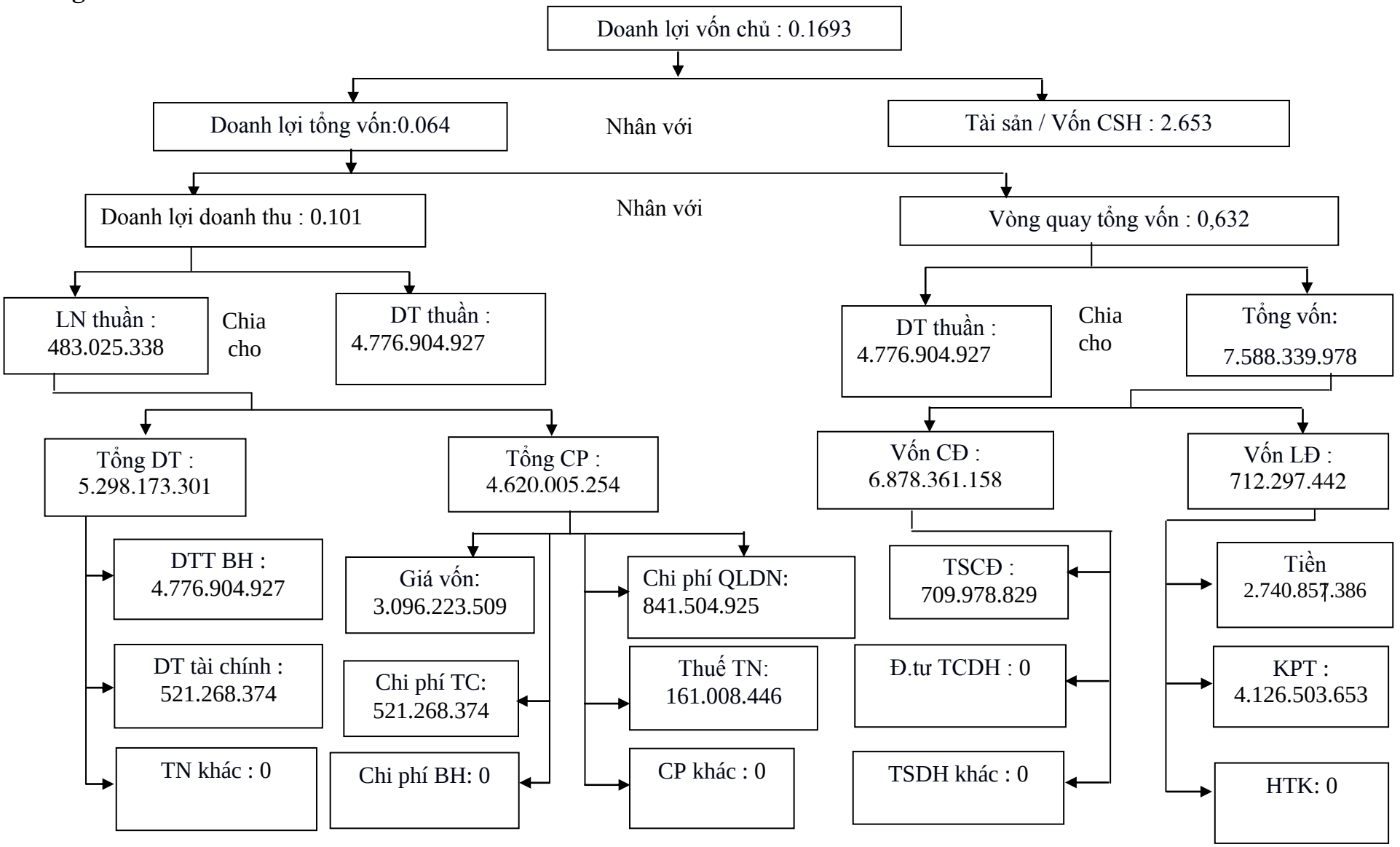
- Sử dụng 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được trong năm 2009 là 2.885 đồng giá trị tổng tài sản .

- Sử dụng bình quân 1 đồng giá trị tài sản năm 2009 tạo ra 0.5458 đồng tổng doanh thu thuần.

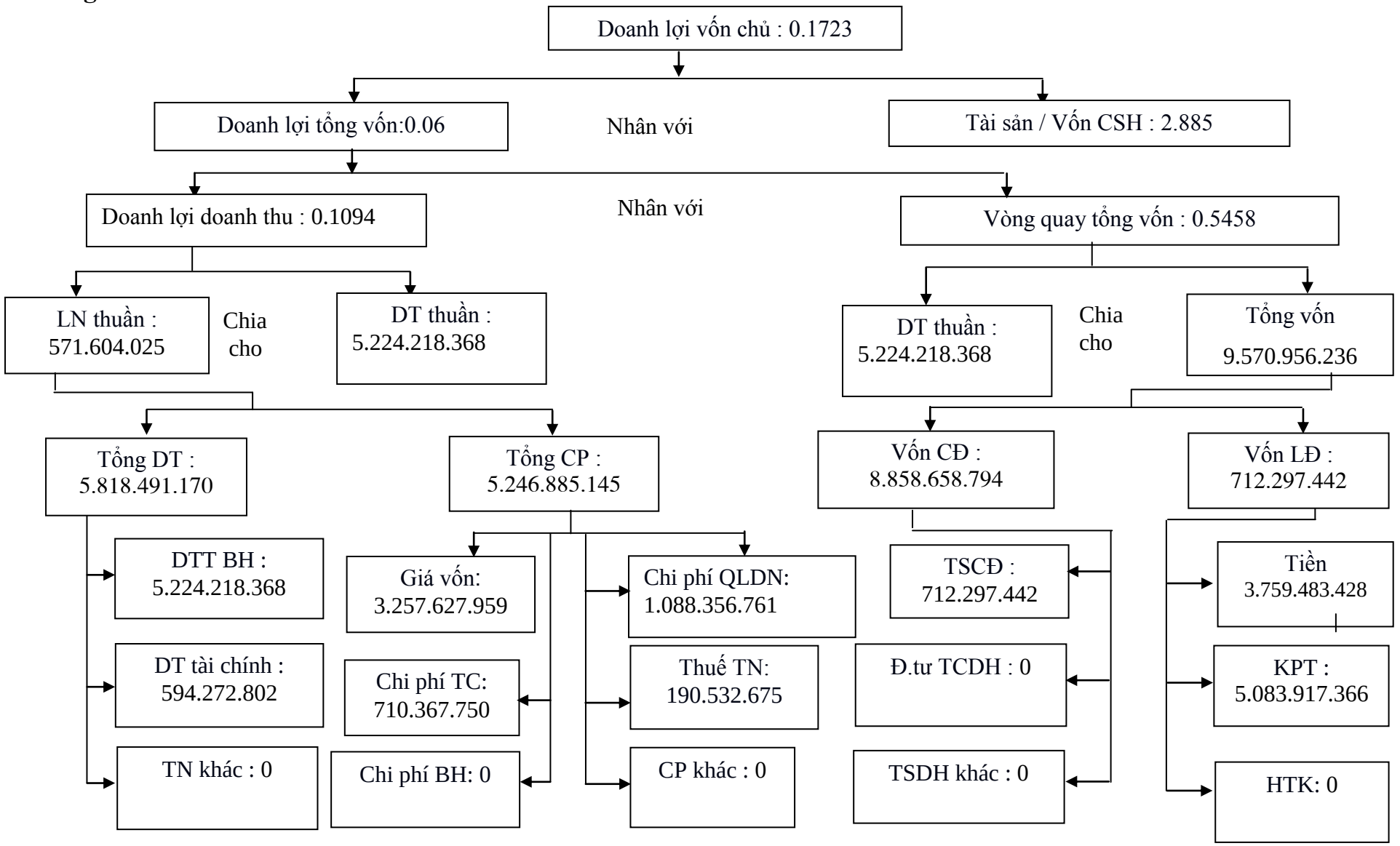
- Trong 1 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2009 có 0.1094 đồng lợi nhuận sau thuế.

Sau đây là sơ đồ phương trình Dupont năm 2008 và năm 2009, qua đó ta có thể thấy rõ hơn tình hình tài chính của Công ty:

Phương trình DUPONT năm 2008



Phương trình DUPONT năm 2009



Nhận xét:

Phân tích khả năng sinh lời thông qua phương trình Dupont cho phép ta xác định được ảnh hưởng của chi phí, vốn,… của Công ty trong mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Nó cũng cho biết để cải thiện tình hình tài chính Công ty cần giảm chi phí ở khâu quản lý doanh nghiệp, giảm chi phí tài chính vì so với doanh thu từ hoạt động tài chính mà công ty thu về thì chi phí tài chính là quá cao. Ngoài ra Công ty cũng cần tăng thêm khối lượng công việc nhằm tăng doanh thu.

2.2.4. Đánh giá chung về tình hình tài chính của Công ty.

a. Những kết quả đã đạt được

Qua việc phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và tình hình tài chính của công ty nói riêng có thể thấy công ty đã đạt được như sau:

Nhìn chung quy mô kinh doanh cũng như khả năng sử dụng tài chính của công ty nói là hiệu quả, điều này thấy rõ qua kết quả hoạt động của công ty. Doanh thu tăng, lợi nhuận tăng. Điều này cho thấy trước tương lai đầy triển vọng với toàn thể công ty.

+ Cơ cấu nguồn vốn:

Công ty đã tận dụng mọi tiềm lực bên trong cũng như bên ngoài mà công ty có thể huy động được nhằm tăng vốn. Nguồn vốn chủ sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn.

+ Khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán tổng quát và khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp là tương đối tốt, phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp là khả quan.

+ Chỉ tiêu sinh lời:

Trong hoàn cảnh giá cả các nguyên liệu đầu vào tăng cao, thị trường có nhiều biến động không thuận lợi nhưng công ty đã giữ được cho các chỉ tiêu sinh lời vẫn cao trong năm. Chứng tỏ vốn đầu tư, vốn CSH bỏ ra đều mang lại lợi nhuận cho công ty.

+ Chỉ số hoạt động:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty trong năm vừa qua tốt hơn năm trước, chứng tỏ khả năng quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp là có nhiều chuyển biến tốt.

b. Những mặt hạn chế

Bên cạnh những mặt doanh nghiệp đạt được doanh nghiệp vẫn còn những mặt còn hạn chế như sau:

+ Cơ cấu nguồn vốn:

Đây là giai đoạn công ty đang mở rộng, tăng trưởng nên tỷ số nợ của công ty cao hơn năm trước để phần lợi nhuận tăng nhanh đồng thời giảm nguồn vốn CSH. Doanh nghiệp đang sử dụng một phần vốn vay ngắn hạn để đầu tư cho TSDH, đây là một điểm có thể dẫn đến những áp lực trong thanh toán của doanh nghiệp.

+ Khả năng thanh toán:

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán nhanh của công ty trong năm 2009 thấp hơn năm trước, công ty cần phải để đề ra giải pháp nhằm nâng cao, cải thiện tình hình tài chính của công ty.

+ Chỉ tiêu sinh lợi:

Công ty đã đạt được nhiều thành tựu về hiệu quả đầu tư song các chỉ tiêu năm 2009 thấp hơn so với năm 2008, doanh nghiệp vẫn chưa khai thác hết hiệu quả sử dụng của các tài sản, nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp, cần tìm hướng khắc phục

+ Chỉ tiêu hoạt động:

Công ty sử dụng VCĐ cao hơn năm trước và hiệu số khá cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định tốt, có khả quan. Bên cạnh đó, hiệu quả sử dụng VLĐ và hiệu quả sử dụng tổng tài sản là chưa cao. Doanh nghiệp cần phải nâng cao khả năng thu hồi nợ, nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng VLĐ.

PHẦN 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẰM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CP ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM – DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

Trên đây, ta đã phân tích mọi vấn đề về tình hình tài chính của công ty CP Dịch vụ hàng hải Phương Đông. Qua đó, phần nào thấy được những mặt đã đạt được và những mặt hạn chế còn tồn tại. Đối với những mặt đã đạt được, doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy hơn nữa, còn những mặt hạn chế doanh nghiệp nên phấn đấu tìm biện pháp khắc phục.

Trong những mặt hạn chế tại doanh nghiệp, có những vấn đề thuộc nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường hiện nay đều đang gặp phải như: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh doanh ngày càng khó khăn, khủng hoảng kinh tế,…những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển thích nghi để khắc phục.

Để tồn tại đã khó, để đứng vững càng khó khăn hơn rất nhiều. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan tồn tại trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này là bước cản trở doanh nghiệp trên con đường phát triển.

Từ những nhận định đó, cộng thêm với sự tìm hiểu về tình hình thực tế tại doanh nghiệp và một chút hiểu biết của bản thân, em mạnh dạn xin đưa ra một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty CP Dịch vụ hàng hải Phương Đông với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.

3.1. MỤC TIÊU CỦA DOANH NGHIỆP

Công ty đã đánh giá, càng về sau sẽ càng gặp nhiều khó khăn, thách thức lớn hơn: Kinh tế thế giới tiếp tục suy thoái, kinh tế Việt nam chịu tác động mạnh mẽ của sự tiếp biến có quy luật của lạm phát và khủng hoảng tài chính toàn cầu, sẽ có những biến động hết sức phức tạp, hoạt động XNK hàng hoá được dự báo sẽ có thể giảm mạnh và điều đó sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động SXKD của công ty. Hàng loạt các công ty dịch vụ hàng hải khác đã và đang và sẽ là đối thủ cạnh tranh gay gắt của Công ty,không nhuững vậy còn có sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài. Ngoài ra các yếu tố chi phí phát sinh tăng (chi phí tiền lương, chi phí BHXH, BHYT, chi phí bảo hiểm thất nghiệp, giá điện, xăng dầu..) các yếu tố về giá cả dịch vụ, cạnh tranh, chất lượng lao động chưa được cải thiện... là những khó khăn không nhỏ của công ty.

Tuy nhiên với một bộ máy tổ chức đang dần hoàn thiện, các công việc đang triển khai có kết quả tốt, công ty xác định bình tĩnh, thận trọng, chủ động đối phó với tình hình khó khăn, bằng mọi biện pháp và chính sách linh hoạt tập trung mọi cố gắng để giữ vững mức tăng trưởng ổn định về các mặt hoạt động, đảm bảo người lao động có việc làm và có thu nhập ổn định, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản, coi trọng đầu tư và hiệu quả kinh tế. Tiếp tục chính sách tiết kiệm, chống lãng phí, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước và trách nhiệm trả cổ tức cho các cổ đông.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP NHẰM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY DỊCH VỤ HÀNG HẢI PHƯƠNG ĐÔNG

Thông qua quá trình phân tích và đánh giá về tình hình tài chính của doanh nghiệp và những mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra, em xin đưa ra các một số giải pháp để doanh nghiệp góp phần cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp như sau:

3.2.1. Giải pháp1 : Giảm các khoản phải thu

a. Căn cứ đưa ra giải pháp

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta nhận thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong

tổng TS và TSNH: chiếm 54.38% năm 2008 và năm 2009 là 53.12% tổng tài sản

Chính vì vậy việc giảm các khoản phải thu, đặc biệt là biện pháp giảm các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác là một yêu cầu cấp thiết với ban lãnh đạo.

b. Mục tiêu của giải pháp:

+ Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
+ Tăng vòng quay VLĐ và giảm số ngày doanh thu thực hiện
+ Tăng nguồn vốn tự tài trợ cho TSCĐ

c. Nội dung thực hiện

Qua bảng CĐKT và BCKQKD ta thấy tổng các khoản phải thu nợ ngắn hạn của công ty qua hai năm đều cao, đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSNH. Khoản phải thu khách hàng và phải thu khác tăng lên làm cho tổng các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng theo. Do đó mà doanh nghiệp cần phải tìm ra giải pháp nhằm thu hồi nợ tốt.

Để thực hiện việc thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

+ Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, phải phân biệt rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.

+ Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, chiết khấu thanh toán…

+ Mở sổ theo dõi chi tiết tình hình công nợ của các bạn hàng, phân loại các khoản nợ để có chính sách cho phù hợp.

+ Có những ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về các điều kiện thanh toán nhất là thời gian thanh toán

Doanh nghiệp vừa thực hiện các biện pháp trên đồng thời kết hợp với biện pháp chiết khấu cho khách hàng. Do đặc điểm của ngành là dịch vụ về hàng hải, Công ty thường cung cấp dịch vụ cho các hãng tàu, sau đó ấn định thời gian hoàn trả nợ cho họ. Kỳ thu tiền bình quân năm 2009 là 318, nghĩa là bình quân cứ 318 ngày một đồng tiền bán hàng trước đó được thu hồi do Công ty chấp nhận trả chậm của khách hàng, nhưng khi xây dựng 1 mức chiết khấu hợp lý có thể khuyến khích

khách hàng trả nhanh hơn.

* Xác định nhóm khách hàng:

BẢNG 3.1 – XÁC ĐỊNH NHÓM KHÁCH HÀNG

Loại	Thời gian trả chậm (tháng)	Tỷ trọng (%)
1	1 – 3	17
2	3-6	25
3	>6	58

Việc phân tích đánh giá mức chiết khấu được đưa ra để quyết định có thể chấp nhận hay không dựa vào việc tính giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kỳ n (PV) và tính giá trị tương lai sau n kỳ của dòng tiền đơn (FV)

Ta có công thức sau:

$$FVn = PV \times (1 + nR)$$

$$PVn = \frac{FV}{1 + nR}$$

Trong đó:

FV : Giá trị tương lai sau n kỳ của 1 dòng tiền đơn

PV : Giá trị hiện tại cảu dònh tiền đơn ở kỳ thứ n

R : Lãi suất

Công ty chỉ áp dụng hình thức chiết khấu cho các khoản tiền thanh toán dưới 6 tháng, lớn hơn 6 tháng sẽ không được hưởng chiết khấu. Vì công ty phải thanh toán lãi suất cho ngân hang 3 tháng 1 lần, nếu các khoản nợ vượt quá 3 tháng thì công ty phải trả lãi cho các khoản này.

Tỷ lệ chiết khấu cao nhất mà công ty chấp nhận được:

$$PV = A(1 - i\%) - \frac{A}{1 + nR} >= 0$$

Trong đó:

A : Khoản tiền hàng công ty cần thanh toán khi chưa có chiết khấu

i% : tỷ lệ chiết khấu mà công ty dành cho khách hàng

T : Khoảng thời gian thanh toán từ khi khách hàng nhận được hang

A (1- i%) : Khoản tiền thanh toán của khách hàng khi đã trừ chiết khấu

R : Lãi suất ngân hàng (15% / năm)

Ngân hang yêu cầu công ty trả lãi 3 tháng 1 lần.

Trường hợp 1: Khách hàng thanh toán trong vòng 3 tháng (0< T =<3)

$$1 - i\% \quad >= \quad \frac{1}{1 + 4 \times (15\% \times 3 /12)}$$

⇨ i% =< 13%

Trường hợp 2: Khách hàng thanh toán từ 3 – 6 tháng (3< T < 6)

$$1 - i\% \quad >= \quad \frac{1}{1 + 2 \times (15\% \times 3 /12)}$$

⇨ i% = < 7%

Trường hợp 3: Khách hàng thanh toán sau 6 tháng kể từ ngày nợ Công ty thì không được hưởng chiết khấu.

BẢNG 3.2 - KÊ CHIẾT KHẤU ĐỀ XUẤT

Loại	Thời gian thanh toán T (tháng)	Tỷ lệ chiết khấu đề xuất (%)
1	0 – 3	10
2	3 – 6	5
3	>6	0

Sau khi có sự thoả thuận về hưởng chiết khấu bán hàng với khách hàng, Công ty hi vọng với bảng kê chiết khấu đề xuất ở trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn.

d. Dự kiến kết quả

Giảm các khoản phải thu vừa có thể tăng doanh thu thực vừa có thể cải thiện chính sách tín dụng của mình. Với chính sách tín dụng mới sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp đạt được doanh thu như dự kiến của mình.

Ước tình có 17% khách hàng thanh toán trước thời hạn trong khoảng thời gian trước 3 tháng và được hưởng chiết khấu 10%, có 25% khách hàng thanh toán

trong khoản thời gian từ 3 đến 6 tháng và được hưởng chiết khấu 5%, còn lại 58% khách hàng thanh toán sau 6 tháng không được hưởng chiết khấu.

Khoản phải thu = 5.083.917.366 đ * 42% = 2.135.245.294đ

Chi phí chiết khấu = 5.083.917.366*17%*10%+5.083.917.366*25%*5%

= 149.975.562đ

Khoản thực thu = 2.135.245.294đ – 149.975.562đ = 1.985.269.732đ

Như vậy các khoản phải thu giảm 2.135.245.294 vnd, số tiền thực thu 1.985.269.732 vnd . Khoản tiền thu được này Công ty có thể dùng để thanh toán bớt nợ ngắn hạn và đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh .

Với phương pháp chiết khấu như trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm giảm các khoản phải thu. Đồng thời, việc thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, doanh nghiệp không chỉ thu hồi được các khoản nợ, mà còn tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ tốt với khách hàng

e . Đánh giá kết quả đạt được khi thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán

BẢNG 3.3 – ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC SAU GIẢI PHÁP 1

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Các khoản phải thu	Vnd	5,083,917,366	2.948.672.072	2.135.245.294	42%
Vòng quay khoản phải thu	Lần	1.13	1.3	-0.17	-15%
Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	317	277	40	12.6%

Nhận xét :

Nếu Công ty thực hiện thành công chính sách chiết khấu thanh toán thì sẽ :

- Khoản phải thu khách hàng giảm được 2.135.245.294 vnd, tương ứng giảm 42% so với trước khi thực hiện .

- Vòng quay các khoản phải thu tăng 0.17 tương ứng với 15% so với trước khi thực hiện giải pháp .

- Kỳ thu tiền trung bình giảm được 40 ngày tương ứng với 12.6% so với trước khi thực hiện .

Để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau : Khi nguồn vốn thanh toán chưa chắc chắn đề nghị chủ đầu tư có văn bản bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng. Hợp đồng ghi rõ điều khoản tạm ứng, thời hạn thanh toán nếu quá hạn thanh toán chủ đầu tư phải chịu tính thêm lãi suất quá hạn .

Trong và sau quá trình bán hàng cần hoàn thiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thu hồi vốn .

3.2.2. Giải pháp 2: Tăng doanh thu và lợi nhuận.

a. Căn cứ đưa ra giải pháp:

- Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Thông qua việc phân tích tình hình tài chính của công ty CP Dịch vụ hàng hải Phương Đông đã cho thấy doanh thu của công ty năm sau cao hơn năm trước. Đó cũng là cơ sở để ta tin vào sự khả thi của giải pháp.

- Đối với Khu vực Hải Phòng, dự báo đến năm 2010, khối lượng hàng hóa thông qua Cảng có thể đạt 17,3 đến 21,8 triệu tấn/năm. Tiềm năng phát triển to lớn của nền kinh tế đất nước, của Ngành hàng hải và của Khu vực Cảng Hải Phòng sẽ tạo điều kiện kinh doanh thuận lợi cho các công ty trong ngành nói chung.

- Công ty cổ phần đại lý hàng hải Việt Nam nói chung và Công ty Dịch vụ hàng phải Phương Đông nói riêng thực hiện kinh doanh chủ yếu trên thị trường dịch vụ hàng hải. Lĩnh vực này có tiềm năng tăng trưởng cao do có sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động xuất nhập khẩu. Sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển chiếm khoảng 80% toàn bộ lượng hàng hoá xuất nhập khẩu. Do vậy lĩnh vực vận tải biển và dịch vụ hàng hải đã thu hút nhiều doanh nghiệp tham gia và có nhiều tiềm năng phát triển.

b. Mục tiêu của giải pháp:

Xét về hiệu quả sử dụng vốn thì việc tăng doanh thu góp phần tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận, giúp cho quá trình tái sản xuất và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh được tiến hành nhanh hơn.

c. Nội dung thực hiện:

- Các thông tin về kinh tế, thị trường được phản ánh thường xuyên và có phương án xử lý kịp thời.
- Luôn cố gắng nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ tốt nhất cho các hãng tàu, giữ uy tín về nghề nghiệp, tạo niềm tin và thương hiệu đối với các khách hàng là các hãng tàu. Phục vụ tận tình, chu đáo, làm vừa lòng khách hàng, không để xảy ra chậm trễ, sai sót. Bởi chỉ có làm vừa lòng khách hàng mới có thể giữ chân được khách hàng đến với công ty mình, đồng thời tạo niềm tin đối với các khách hàng mới. Để có được điều này phụ thuộc vào phần lớn vào khả năng làm việc của cán bộ công nhân viên. Lãnh đạo công ty nên khuyến khích anh chị em nhân viên hăng hái hơn, có tinh thần trách nhiệm hơn đối với công việc.
- Về kế hoạch và thực hiện kế hoạch: Công ty luôn phấn đấu, tìm mọi phương án kinh doanh hợp lý nhằm đạt và vượt mức kế hoạch đề ra.
- Công tác tiếp thị của Công ty cũng cần được nâng cấp. Bên cạnh các khách hàng truyền thống, Công ty đang nỗ lực tìm kiếm các khách hàng mới, nguồn công việc mới. Thường xuyên tham gia các hoạt động ngành nghề tại địa bàn thành phố và trong nước cũng như nước ngoài, nhằm giao lưu học hỏi thêm kinh nghiệm trong nghề, cũng như thông qua đó quảng bá hình ảnh công ty và tìm kiếm các khách hàng mới.
- Hiện nay công ty vẫn chỉ đang chú trọng vào làm dịch vụ kiểm đếm, trong khi còn rất nhiều các mảng dịch vụ khác mà Công ty có thể đảm nhiệm. Điều này cũng 1 phần làm hạn chế lượng khách hàng do sản phẩm cung cấp không toàn diện, bất tiện đối với các hãng tàu cần sử dụng nhiều loại dịch vụ. Vì vậy khi có điều kiện Công ty nên mở thêm các gói dịch vụ về hàng hải khác để có thể thu hút thêm khách hàng. Để làm được điều này, Công ty cần chú trọng tìm hiểu thêm về các gói dịch vụ hàng hải khác, cần thêm sự giúp đỡ trên tổng công ty.
- Các hoạt động Marketing tuy đã cải thiện nhưng vẫn chưa thực sự khởi sắc, chưa quảng bá tới nhiều quần chúng, ít xuất hiện trên các phương tiện truyền thông nghe nhìn nên hạn chế khá nhiều đối với việc quảng bá hình ảnh Công ty.

- Nâng cao hiệu quả công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

- Đa dạng hoá các loại hình đào tạo :

+) Tăng cường mở rộng, giao lưu, hợp tác về đào tạo và phát triển nhân lực.

+) Phối hợp với các trường đại học, cao đẳng, các trường trung cấp dạy nghề để đào tạo cán bộ có trình độ cao, có khả năng tiếp thu khoa học - kỹ thuật tiên tiến.

- Mở rộng nội dung đào tạo :

+) Nâng cao trình độ tin học, ngoại ngữ, chuyên môn nghiệp vụ.

+) Nâng cao trình độ xử lý công văn cho nhân viên văn phòng, cán bộ quản lý.

+) Nâng cao kỹ năng giao tiếp ứng xử với các đối tác, bạn hàng, đồng nghiệp.

- Muốn mở rộng thị trường hơn nữa công ty cần phải thường xuyên tiến hành tiếp xúc với khách hàng trên mọi phương tiện, cũng có thể gặp trực tiếp hoặc trên các phương tiện thông tin truyền thông, trên các tạp chí báo ngành. Không ngừng quảng bá hình ảnh và tên tuổi của công ty, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ.

d. Tính toán chi phí dự kiến

Doanh thu dự kiến sẽ tăng 10% so với năm 2009. Do khi doanh nghiệp nâng cao được chất lượng dịch vụ cung cấp, chú trọng hơn trong việc nghiên cứu thị trường cũng như trong vấn đề Marketing, quảng bá hình ảnh Công ty rộng rãi hơn, đưa doanh nghiệp đến gần hơn với khách hàng, khi đó sẽ có nhiều khách hàng đến và sử dụng sản phẩm của Công ty hơn, dẫn đến tăng doanh thu.

Doanh thu dự kiến = Doanh thu 2009 * (1+10%)

= 5.224.218.368 * (1+10%) = 5.746.640.205đồng

Chi phí dự kiến:

- Gía vốn:

Dự kiến cũng như những năm trước, giá vốn chiếm khoảng 60% doanh thu => Gía vốn dự kiến: = 60% * 5.746.640.205 = 3.447.984.123 đồng

- Chi phí nghiên cứu thị trường:

= 0.2% * doanh thu dự kiến = 0.2% * 5.746.640.205 = 11.493.280 đồng

- Chi phí Marketing: Là những chi phí phục vụ cho việc quảng bá hình ảnh của Công ty như quảng cáo qua các phương tiện thông tin đại chúng, tiếp thị,…

= 0.3% * doanh thu dụ kiến = 0.3% * 5.746.640.205 = 17.239.921 đồng

- Chi phí liên quan đến việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: gồm công tác về tuyển dụng, đào tạo nâng cao trình độ của cán bộ công nhân viên như mở các lớp đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn, nâng cao trình độ tin học cũng như ngoại ngữ của cán bộ công nhân viên để có thể dễ dàng làm việc hơn với các hãng tàu nước ngoài nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, thu hút nhiều khách hàng đến với doanh nghiệp.

Chi phí dự kiến cho công tác phát triển nguồn nhân lực là: 150.000.000 đồng

- Chi phí khác:

= 0.2% * doanh thu dự kiến = 0.2% * 5.746.640.205 = 11.493.280 đồng

BẢNG 3.4–CHI PHÍ PHÁT SINH DỰ KIẾN SAU GIẢI PHÁP 2

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1	Giá vốn	3.447.984.123
2	Chi phí NC thị trường	11.493.280
3	Chi phí Marketing	17.239.921
4	Các chi phí khác	11.493.280
5	Chi phí nhân công	150.000.000
	Tổng chi phí	3.638.210.604

e. Đánh giá kết quả đạt được sau giải pháp

So sánh kết qủa đạt được giải pháp so với năm trước để thấy được sự cần thiết của giải pháp trong thời điểm này cũng như các kết quả có thể thu về sau giải pháp.

❖ So sánh báo cáo kết quả kinh doanh trước và dự kiến sau giải pháp:

BẢNG 3.5–BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH TRƯỚC VÀ SAU GIẢI PHÁP

TT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				+/-	(%)
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	5,224,218,368	5,746,640,205	522,421,837	10%
2	Giá vốn hàng bán	3,257,627,959	3,447,984,123	190,356,164	6%
3	Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,966,590,409	2,298,656,082	332,065,673	17%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	594,272,802	594,272,802	0	0%
5	Chi phí tài chính	710,367,750	710,367,750	0	0%
6	Chi phí bán hàng	785,476,264	814,209,465	28,733,201	4%
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	279,401,956	429,401,956	150,000,000	54%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	785,617,241	938,949,713	153,332,472	20%
10	Chi phí khác	23,478,541	34,971,821	11,493,280	49%
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	762,138,700	903,977,892	141,839,192	19%
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	190,534,675	225,994,473	35,459,798	19%
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	571,604,025	677,983,419	106,379,394	19%

Nhận xét:

Qua bảng dự kiến sau giải pháp trên có thể thấy: Lợi nhuận sau thuế sau giải pháp tăng 106.379.394 đồng (trước giải pháp là 571.604.025đ, sau giải pháp tăng lên là 677.983.419đ), tương đương tăng 19%. Và đó là do sự tăng lên của doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ. Trong khi tạm thời không nhắc tới doanh thu từ hoạt động tài chính, chỉ với việc chú trọng vào việc tăng doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, công ty đã có thể cải thiện phần nào tình hình kinh tế của doanh nghiệp mình.

Các chỉ tiêu tài chính liên quan:

- Vòng quay vốn lưu động:

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

$$= \frac{5,746,640,205}{7,868,509,976} = 0.73$$

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

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

$$= \frac{5,746,640,205}{711,138,136} = 8.08$$

- Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (doanh lợi doanh thu sau thuế) ROS

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$= \frac{677,983,419 \text{ x } 100}{5,746,640,205} = 11.8$$

-Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản (tỷ suất thu hồi tài sản) ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$= \frac{677,983,419 \text{ x } 100}{8,579,648,107} = 7.9$$

-Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế x 100}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

$$= \frac{677,983,419 \text{ x } 100}{3,083,909,686} = 21.98$$

BẢNG 3.6 – CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH TRƯỚC VÀ SAU GIẢI PHÁP 2

TT	Chỉ tiêu tài chính	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				+/-	(%)
1	Vòng quay vốn lưu động	0.66	0.73	0.07	10.6
2	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	7.35	8.08	0.73	9.9
3	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu ROS	10.94	11.8	0.86	7.9
4	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản ROA	6.66	7.9	1.3	19.5
5	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE	18.54	21.98	3.44	18.6

Nhận xét:

Qua bảng so sánh các chỉ tiêu tài chính trước và sau giải pháp ta có thể nhận thấy các chỉ tiêu tài chính đều tăng so với trước giải pháp. Cụ thể: Vòng quay vốn lưu động tăng 10,6%, Hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng 9,9%, Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu ROS tăng 7,9%, Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản tăng 19,5%, Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu tăng 18,6%. Qua đó có thể tự tin hơn về tính khả thi của giải pháp.

3.2.2. Một số kiến nghị tạo điều kiện thực hiện các biện pháp một cách thuận lợi và có hiệu quả.

a. Đối với Nhà nước

Có chính sách, chế độ ưu đãi, khuyến khích hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Nhà nước nên xem xét đến các doanh nghiệp nhà đang trên đường cổ phần hoá như chính sách về vốn, thuế…

Kể từ khi đổi mới mở cửa, hệ thống chính sách và luật kinh doanh đã được Nhà nước cho sửa đổi bổ xung nhiều lần để phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh trong thời kỳ mới. Tuy nhiên trong đó vẫn còn nhiều tồn tại gây khó khăn cản trở cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cân cần nghiên cứu để sửa đổi.

Cải cách các thủ tục hành chính, cắt bỏ những thủ tục phiền hà cho Doanh nghiệp xung quanh việc nộp thuế, vay vốn... sao cho tiết kiệm được thời gian và tiền bạc cho các Doanh nghiệp.

Nới lỏng điều kiện vay vốn trung và dài hạn đối với các công ty vừa và nhỏ, tạo điều kiện cho các công ty này phát triển. Hiện nay phần vốn đối ứng mà chủ đầu tư phải có theo qui định của ngân hàng ít nhất là 40%/tổng dự toán của dự án. Trong khi đó các Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước ta phần vốn tự có thường rất nhỏ so với qui mô hoạt động. Vì vậy rất nhiều Doanh nghiệp có phương án sử dụng vốn khả thi mà hiệu quả song vì thiếu tài sản thế chấp đã bị Ngân hàng từ chối thẳng thừng.

Hoàn thiện hoạt động của thị trường chứng khoán để đó thật sự là nơi các Doanh nghiệp có thể kinh doanh kiếm lời.

Xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngày một cách đầy đủ và tiên tiến nhằm làm cơ sở so sánh với các chỉ tiêu phân tích tài chính để đưa ra được những giải pháp đúng đắn hợp lý.

b. Đối với doanh nghiệp

Tăng cường đào tạo việc quản lý, nâng cao trình độ công nhân đáp ứng đầy đủ hơn nữa với những nhu cầu đổi mới như ngày nay.

Thực hiện chính sách gắn quyền lợi và trách nhiệm với mỗi bộ phận cá nhân, chính sách thưởng phạt minh bạch, phù hợp

Công tác điều hành sản xuất hàng hóa trong môi trường cạnh tranh khốc liệt

Xem xét, bố trí lại cơ cấu lao động phù hợp, đúng người, đúng việc. Kiên quyết xử lý nghiêm khắc với những cán bộ công nhân viên thiếu ý thức, chuyên môn kém.

Nâng cao năng lực, trình độ thực tiễn của cán bộ quản lý, sản xuất kỹ thuật, tác động trực tiếp đến nếp nghĩ, cách làm của tổ sản xuất, đảm bảo hiệu quả, tiết kiệm, đáp ứng được yêu cầu của nhà quản lý

Thực hiện tốt chính sách về khách hàng, thu hút những khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ

* Đặc biệt 1 số kiến nghị đối với việc nâng cao hiệu quả quản lý tài chính của doanh nghiệp:

- Thực hiện việc phân tích tài chính một cách sâu sắc và thường xuyên hơn thông qua một số chỉ tiêu phù hợp với mục đích phân tích. Việc phân tích tài chính của công ty nên giao cho các cán bộ có năng lực, trình độ và chuyên môn để đánh giá và đưa ra những nhận xét chính xác nhất về tình hình tài chính của công ty và những kiến nghị giúp cho nhà quản trị đưa ra các kiến nghị liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Quy định thời điểm phân tích tài chính thông thường là kết thúc quý.
- Việc hoàn thiện hơn nữa hệ thống quản lí tài chính kế toán .

Việc phân tích tình hình tài chính đối với mỗi doanh nghiệp là rất cần thiết, nó giúp cho doanh nghiệp thấy được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, biết được hiệu quả của việc sử dụng vốn. Nhờ đó các nhà quản trị đưa ra các biện pháp hữu hiệu, nhằm phát huy những thế mạnh của doanh nghiệp, đồng thời khắc phục kịp thời những tồn tại khó khăn trong hoạt động tài chính. Thực tế cho thấy công ty đã thực hiện tương đối tốt việc phân tích tình hình tài chính, nhưng để hoàn thiện hơn nữa cho việc lập báo cáo tài chính thì công ty cần bổ sung thêm việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Vì hiện nay trong hệ thống báo cáo tài chính công ty lập gồm có: Báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán, và thuyết minh báo cáo tài chính. Do đó công ty cần lập và đưa thêm báo cáo lưu chuyển tiền tệ vào hệ thống báo cáo tài chính của công ty. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ cho thấy dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi thanh toán về hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, hoạt động tài chính trong một thời kì nhất định của doanh nghiệp.

Tác dụng chủ yếu của báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

+ Cung cấp thông tin để đánh giá khả năng tạo tiền, các khoản tương đương tiền và nhu cầu của doanh nghiệp trong việc sử dụng các khoản tiền.

+ Cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng báo cáo phân tích đánh giá về thời gian cũng như mức độ chắc chắn của việc tạo ra các khoản tương đương tiền trong doanh nghiệp.

+ Cung cấp thông tin về các nguồn tiền hình thành từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư tài chính để đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động đó đối với tình hình tài chính của doanh nghiệp.

+ Cung cấp thông tin đánh giá khả năng thanh toán và xác định nhu cầu tiền của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động tiếp theo.

⏩ Như vậy việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ là cần thiết đối với doanh nghiệp, nó không chỉ đơn thuần là hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính mà nó còn cung cấp những thông tin quan trọng cho nhiều đối tượng quan tâm đến tài chính doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Tài chính là lĩnh vực rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Việc phân tích tài chính giúp cho chủ doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp mình. Qua đó nhìn thấy được điểm mạnh, điểm yếu, hay tiềm lực chưa được khai thác, từ đó đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn nhằm mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác phân tích tài chính trong doanh nghiệp, với những kiến thức đã được trang bị cùng với hoạt động thực tiễn tại chi nhánh Công ty Cổ phần Đại lý hàmg hải Việt Nam - Dịch vụ hang hải Phương Đông, được sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo, Tiến sĩ - Giảng viên chính Nguyễn Ngọc Điện và sự chỉ bảo của các cô chú trong công ty, em đã hoàn thành khoá luận tốt nghiệp với đề tài : " Phân tích tài chính và giải pháp nâng cao hiệu quả tài chính tại chi nhánh Công ty CP Đại lý hàng hải Việt Nam - Dịch vụ hàng hải Phương Đông".

Do thời gian học tập tìm hiểu thực tế tại công ty ngắn và kiến thức hiểu biết của em có hạn nên khoá luận của em khó tránh khỏi những khiếm khuyết và thiếu sót. Em rất mong sự góp ý, phê bình của các thầy cô giáo để bài khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cám ơn quý thầy cô ngành quản trị doanh nghiệp, các cô chú trong công ty Dịch vụ hàng hải Phương Đông, và đặc biệt em xin cám ơn sự giúp đỡ tận tình của thầy giáo, TS - GVC Nguyễn Ngọc Điện đã giúp em hoàn thành khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Vũ Thị Ngọc Mai