

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Một số khái niệm chung về phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.1. Khái niệm, ý nghĩa và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính.

Phân tích tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra về nội dung kết cấu, thực trạng các chỉ tiêu tài chính; Từ đó so sánh đối chiếu các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo tài chính với các chỉ tiêu trong quá khứ, hiện tại, tương lai ở tại doanh nghiệp, ở các doanh nghiệp khác, các đơn vị cùng ngành, địa phương, lãnh thổ quốc gia... nhằm xác định thực trạng, đặc điểm, xu hướng, tiềm năng tài chính của doanh nghiệp để cung cấp thông tin tài chính phục vụ việc thiết lập các giải pháp quản trị thích hợp và hiệu quả.

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.

1.1.2. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp.

Qua phân tích tài chính doanh nghiệp mới đánh giá được đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng, quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả của doanh nghiệp. Phân tích tài là quá trình nhận chức quản lý, nhất là trực năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.

Phân tích tài chính của nhà nước , xem xét việc cho vay vốn...

1.1.3 Mục tiêu 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.

* 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 nhưng 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 dẫn 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 lãi được chia và thặng dư giá trị của vốn. Vì vậy các nhà đầu tư phải dựa vào các chuyên gia phân tích tài chính để nghiên cứu các thông tin kinh tế tài chính, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp.

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: Đây là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đảm bảo nhu cầu sản xuất kinh doanh. Khi cho vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ chính là lãi suất. Do đó, phân tích tài chính đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng.

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.

1.2 Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Thu thập thông tin

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng sử dụng tình hình tài chính của doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Nó bao gồm những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin kế toán và những thông tin quản lý khác, những thông tin về số lượng và giá trị ...trong đó các thông tin kế toán phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy, phân tích tài chính trên thực tế là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp.

b. Xử lý thông tin

Giai đoạn tiếp theo của phân tích tài chính là quá trình xử lý thông tin đã thu thập được. Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin ở các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau, có phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra: xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân các kết quả đã đạt được phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

c. Dự đoán và quyết định

Thu thập và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết để người sử dụng thông tin dự đoán nhu cầu và đưa ra quyết định tài chính.

Có thể nói, mục tiêu của phân tích tài chính là đưa ra quyết định tài chính. Đối với chủ doanh nghiệp phân tích tài chính nhằm đưa ra các quyết định liên quan tới mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tối đa hoá giá trị tài sản của doanh nghiệp, tăng trưởng, phát triển, tối đa hoá lợi nhuận.

Đối với người cho vay và đầu tư vào doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư; đối với nhà quản lý thì đưa ra các quyết định về quản lý doanh nghiệp.

1.3. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp .

Để phân tích tài chính doanh nghiệp, người ta có thể sử dụng một hay tổng hợp các phương pháp khác nhau trong hệ thống các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích tài chính là cách thức, kỹ thuật để đánh giá tình hình tài chính của công ty ở quá khứ, hiện tại và dự đoán tài chính trong tương lai. Từ đó giúp các đối tượng đưa ra quyết định kinh tế phù hợp với mục tiêu mong muốn của từng đối tượng. Các phương pháp thường sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp:

1.3.1. Tài liệu sử dụng trong quá trình 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 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 tùy 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

Trong đó các báo cáo tài chính chủ yếu được sử dụng để phân tích là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

1.3.2 Phương pháp phân tích.

1.3.2.1. Phương pháp phân tích liên hệ cân đối.

Mọi quá trình sản xuất kinh doanh đều có quan hệ mật thiết với nhau giữa các mặt bộ phận. Để lượng hoá các mối quan hệ đó xác định trình độ chặt chẽ giữa các nguyên nhân và kết quả hay để tìm được nguyên nhân chủ yếu của sự phát triển biến động chỉ tiêu phân tích các nhà phân tích thường sử dụng phương pháp liên hệ cân đối.

Cơ sở của phương pháp này là sự cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh như: giữa tổng tài sản và tổng nguồn vốn, nguồn thu huy động và tình hình sử dụng các quỹ, nhu cầu và khả năng thanh toán, nguồn cung cấp vật tư và tình hình sử dụng vật tư, giữa thu và chi... Sự cân đối về lượng giữa các yếu tố dẫn đến sự cân bằng về mức biến động về lượng giữa chúng.

1.3.2.2. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung, phân tích tài chính nói riêng. Đó là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu gốc.

Điều kiện để áp dụng phương pháp so sánh là các chỉ tiêu tài chính phải thống nhất về không gian, thời gian, nội dung, tính chất và đơn vị tính toán,... và theo mục đích phân tích mà xác định số gốc so sánh. Gốc so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian hoặc không gian, kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch, giá trị so sánh có thể lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân.

Nội dung so sánh bao gồm:

a) Điều kiện so sánh

Phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng (2 chỉ tiêu)

Các đại lượng (các chỉ tiêu) phải đảm bảo tính chất so sánh được. Đó là sự thống nhất về mặt nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

b) Xác định gốc so sánh

Gốc so sánh tùy thuộc vào mục đích của phân tích. Gốc so sánh có thể xác định tại thời điểm cũng có thể xác định trong từng kỳ. Cụ thể:

Khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích thì gốc so sánh được xác định là trị số của chỉ tiêu phân tích ở một thời điểm trước, một kỳ trước hoặc hàng loạt kỳ trước. Lúc này sẽ so sánh chỉ tiêu ở thời điểm này với thời điểm trước, giữa kỳ này với kỳ trước, năm nay với năm trước.

Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra thì gốc so sánh là trị số kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi đó tiến hành phân tích thực tế với kế hoạch của chỉ tiêu.

Khi xác định vị trí của doanh nghiệp thì gốc so sánh được xác định là giá trị trung bình của ngành hay chỉ tiêu phân tích của đối thủ cạnh tranh.

c) Kỹ thuật so sánh.

Kỹ thuật so sánh thường được sử dụng là so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng tương đối:

So sánh bằng tuyệt đối để thấy sự biến động về số tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích.

So sánh bằng tương đối để thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng hay giảm bao nhiêu %.

d) Hình thức so sánh

So sánh theo chiều dọc: là kỹ thuật phân tích sử dụng để xem xét tỷ trọng của từng bộ phận trong tổng thể quy mô chung.

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 ở nhiều kỳ khác nhau.

1.3.2.3. Phương pháp Dupont.

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Với phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt xấu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và ra quyết định cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào.

Trong quá trình phân tích tổng thể thì việc áp dụng linh hoạt xen kẽ các phương pháp sẽ đem lại kết quả cao hơn so với phân tích đơn thuần vì trong phân tích tài chính kết quả mỗi chỉ tiêu đem lại chỉ thực sự có ý nghĩa khi xem xét nó trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác. Do đó phương pháp phân tích hữu hiệu cần đi từ tổng quát đến chi tiết hay nói cách khác là lúc đầu ta nhìn nhận tình hình tài chính trên một bình diện rộng sau đó đi phân tích đánh giá các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp so sánh những năm trước đó đồng thời so sánh tỷ lệ tham chiếu để thấy xu hướng biến động cũng như khả năng hoạt động của doanh nghiệp so với mức trung bình ngành ra sao.

1.4. Phân tích các báo cáo tài chính.

1.4.1. Phân tích bảng cân đối kế toán.

* Khái niệm bảng cân đối kế toán :

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

* Cơ cấu của bảng cân đối kế toán

Cơ cấu của bảng cân đối gồm 2 phần chính: Phần tài sản và phần nguồn vốn :

Phần tài sản: gồm các chỉ tiêu phản ánh toàn bộ trị giá tài sản hiện có tại 1 thời điểm. Trị giá tài sản hiện có của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và các loại tài sản đi thuê được sử dụng lâu dài, trị giá các khoản nhận ký quỹ, ký cược...

Căn cứ vào tính chu chuyển của tài sản, Bảng cân đối kế toán chia thành hai loại A và B:

Loại A: Tài sản ngắn hạn

Loại B: Tài sản dài hạn

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 báo cáo.

Số liệu các chỉ tiêu trong phần tài sản thể hiện giá trị của các loại vốn của doanh nghiệp hiện có đến thời điểm lập báo cáo. Căn cứ vào số liệu này có thể đánh giá được quy mô, kết cấu đầu tư vốn, năng lực và trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp. Từ đó, giúp cho doanh nghiệp xây dựng được một kết cấu vốn hợp lý với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là trong điều kiện tổng số vốn kinh doanh không thay đổi.

Phân nguồn vốn: gồm các chỉ tiêu phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Nguồn vốn cũng được chia thành 2 loại A và B :

Loại A: Nợ phải trả

Loại B: Vốn chủ sở hữu

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.

Số liệu các chỉ tiêu trong phần nguồn vốn thể hiện giá trị quy mô các nguồn vốn mà doanh nghiệp đã, đang huy động, sử dụng để đảm bảo cho lượng tài sản của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh tính đến thời điểm lập báo cáo kế toán. Thông qua các chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được thực trạng tài chính của doanh nghiệp, kết cấu từng nguồn vốn được sử dụng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp...

*** Đánh giá khái quát về tài sản và nguồn vốn**

Đánh giá khái quát về tài sản và nguồn vốn là căn cứ vào các số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán để so sánh tổng tài sản và tổng nguồn vốn giữa cuối kì với đầu kì để thấy được quy mô vốn mà đơn vị sử dụng trong kì cũng như khả năng sử dụng vốn từ các nguồn khác nhau của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào sự tăng giảm tổng số tài sản và tổng số nguồn vốn thì chưa thể thấy rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp được. Vì vậy cần phải phân tích mối quan hệ giữa các khoản mục của bảng cân đối kế toán.

*** Phân tích cơ cấu của tài sản và nguồn vốn .**

Quá trình kinh doanh của một doanh nghiệp diễn ra có thuận lợi hay không, có hiệu quả hay không phụ thuộc vào việc phân bổ và sử dụng vốn có hợp lí hay không. Phân bổ hợp lí sẽ dễ dàng cho việc sử dụng cũng như mang lại hiệu quả cao, cũng chính vì thế nhận xét khái quát về quan hệ cơ cấu và biến động cơ cấu trên bảng cân đối kế toán sẽ giúp cho doanh nghiệp đánh giá kết cấu tài chính hiện hành có biến động phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp hay không.

-Phân tích cơ cấu tài sản:

Phân tích cơ cấu tài sản là việc so sánh tổng hợp số vốn cuối kì với đầu năm, ngoài ra ta còn phải xem xét từng khoản vốn của doanh nghiệp chiếm trong tổng số để thấy được mức độ đảm bảo của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích cơ cấu tài sản bằng cách lập bảng phân tích tình hình phân bổ vốn, trong đó lấy từng khoản vốn chia cho tổng số tài sản để biết được tỉ trọng

của từng loại vốn chiếm trong tổng số vốn là cao hay thấp. Tùy theo từng loại hình kinh doanh để chúng ta xem xét. Nếu là doanh nghiệp sản xuất phải có lượng dự trữ về nguyên liệu đầy đủ để đáp ứng được nhu cầu sản xuất, nếu là doanh nghiệp thương mại thì phải có lượng hàng đầy đủ cung cấp cho nhu cầu tiêu thụ kì tới...

Khi phân tích cơ cấu tài sản cần chú ý đến tỷ suất đầu tư. Tỷ suất đầu tư nói lên kết cấu tài sản, là tỷ lệ giữa tài sản cố định và đầu tư dài hạn so với tổng tài sản. Tỷ suất đầu tư cũng là chỉ tiêu thể hiện sự khác nhau của bảng cân đối kế toán giữa các doanh nghiệp khác nhau về đặc điểm, ngành nghề kinh doanh.

Bảng phân tích cơ cấu tài sản.

Đơn vị: Đồng

CHỈ TIÊU	Số đầu kỳ		Số cuối kỳ		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
A.Tài sản ngắn hạn						
I.Tiền và các khoản tương đương tiền						
II.Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III.Các khoản phải thu ngắn hạn						
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						

- Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Ngoài việc phân tích tình hình phân bổ vốn, các chủ doanh nghiệp, kế toán trưởng và các nhà đầu tư, các đối tượng quan tâm khác cần phân tích cơ cấu

nguồn vốn nhằm đánh giá được khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu.

Phân tích cơ cấu nguồn vốn là so sánh tổng nguồn vốn và từng loại nguồn vốn giữa cuối kì và đầu năm. Đối chiếu giữa cuối kì và đầu kỳ của từng loại nguồn vốn, qua đó đánh giá xu hướng thay đổi của nguồn vốn.

Trong phân tích cơ cấu nguồn vốn ta cũng chú ý đặc biệt đến tỷ suất tự tài trợ (còn gọi là tỷ suất vốn chủ sở hữu). Chỉ số này sẽ cho thấy mức độ tự chủ của doanh nghiệp về vốn, là tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn. Tỷ suất này càng cao càng thể hiện khả năng tự chủ cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp tốt.

$$\text{tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn.

Đơn vị: Đồng

CHỈ TIÊU	Số đầu kỳ		Số cuối kỳ		Chênh Lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt Đối (Δ)	Tương Đối (%)
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
B. Vốn chủ sở hữu						
I. Vốn chủ sở hữu						
II. Nguồn kinh phí, Quỹ khác						
TỔNG NGUỒN VỐN						

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

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. Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn

trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Theo nguyên tắc cân đối giữa tài sản và nguồn vốn 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.

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tổng tài sản} - \text{Nợ phải trả}$$

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	Nguồn vốn vay -vay ngắn hạn
Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	Vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

$$= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu là nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp, trong quá trình đầu tư, doanh nghiệp cần tính toán đầu tư TSCĐ bằng nguồn vốn dài hạn bởi vì vốn dài hạn cho phép doanh nghiệp sử dụng trong thời gian dài, giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc chuẩn bị thanh toán, tránh tình trạng bị động, phụ thuộc vào chủ nợ, bị động khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán đột xuất.

1.4.2. Phân tích 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 kì của doanh nghiệp, bao gồm các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

Khi phân tích, sử dụng số liệu của báo cáo kết quả kinh doanh để phân tích tài chính, cần lưu ý các vấn đề cơ bản sau đây:

- Giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận có mối liên hệ ràng buộc nhau. Khi tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí dẫn đến lợi nhuận tăng và ngược lại.

-Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại tăng, thể hiện chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp không đảm bảo yêu cầu của khách hàng.

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh, trước hết tiến hành đánh giá chung báo cáo kết quả kinh doanh, sau đó đi sâu xem xét chỉ tiêu lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tổng hợp, phản ánh tình hình và kết cấu hoạt động kinh doanh, khả năng sinh lời cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước.

Qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra, phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thông qua phân tích, xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giữa kỳ này với kỳ trước, năm này với năm trước, năm thực hiện và năm kế hoạch. Dựa vào việc so sánh cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu giữa kỳ này với kỳ trước, năm này với năm trước, năm thực hiện và năm kế hoạch. Đồng thời, phân tích các chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng các khoản chi phí, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Số đầu kỳ		Số cuối kỳ		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
Doanh thu BH và cung cấp DV						
Các khoản giảm trừ doanh thu						
Doanh thu thuần về BH và CCDV						
Giá vốn hàng bán						
Lợi nhuận gộp về BH và CCDV						
Doanh thu hoạt động tài chính						
Chi phí tài chính						
Chi phí BH						
Chi phí quản lý doanh nghiệp						
Lợi nhuận thuần từ HĐKD						
Thu nhập khác						
Chi phí khác						
Lợi nhuận khác						
Lợi nhuận trước thuế						
Thuế thu nhập doanh nghiệp						
Lợi nhuận sau thuế						

1.5. Phân tích chỉ tiêu tài chính đặc trưng.

1.5.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.

Tình hình tài chính được thể hiện khá rõ nét qua các chỉ tiêu tài chính về khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với khoản phải thanh toán trong kỳ. Sự thiếu hụt về khả năng thanh khoản có thể đưa doanh nghiệp tới tình trạng không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ ngắn hạn của

doanh nghiệp đúng hạn và có thể phải ngừng hoạt động. Do đó cần chú ý đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu chủ yếu sau đây:

1.5.1.1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát(H1)

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

Hệ số này cho biết một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng đảm bảo. Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán một cách tổng quát các khoản nợ nần của doanh nghiệp.

Nếu $H1 > 1$: Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp thừa để thanh toán hết 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 $H1 > 1$ quá nhiều thì cũng không tốt vì điều đó hạn chế khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

Nếu $H1 < 1$: Chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn về mặt tài chính. Tổng tài sản hiện có (TSNH+TSDH) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

Trên thực tế, mặc dầu lượng tài sản có thể đủ hay thừa để trang trải nợ nhưng khi nợ đến hạn trả, nếu không đủ tiền và tương đương tiền, các doanh nghiệp cũng không bao giờ đem bán các tài sản khác để trả nợ. Do đó, thông thường trị số của chỉ tiêu này ≥ 2 , các chủ nợ mới có khả năng thu hồi được nợ khi đáo hạn.

1.5.1.2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn(H2):

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm), do đó doanh nghiệp phải dùng các tài sản có thể chuyển đổi thành tiền trong thời gian ngắn (thường là dưới 1 năm). Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản ngắn hạn là trong

kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó, hệ số khả năng thanh toán hiện thời được xác định theo công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành}(H_2) = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_2=1$: Chứng tỏ tài sản ngắn hạn vừa đủ để thanh toán nợ ngắn hạn. Điều này có thể có lợi bởi doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

Nếu $H_2>1$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp thừa khả năng để trả các khoản nợ ngắn hạn. Nhưng nếu $H_2>1$ quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện tượng ứ đọng vốn lưu động.

Nếu $H_2<1$: thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp còn thấp, và nếu $H_2<1$ quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán được nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

Nếu tỷ số thanh toán hiện hành cao điều đó có nghĩa là công ty luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, nếu tỷ số thanh toán hiện hành quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động vì công ty đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn hay nói cách khác việc quản lý tài sản ngắn hạn không hiệu quả (ví dụ như có quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi, nợ phải đòi, hàng tồn kho ứ đọng). Một công ty nếu dự trữ nhiều hàng tồn kho thì sẽ có chỉ số thanh toán hiện hành cao, mà ta đã biết hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền, nhất là hàng tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất. Vì thế trong nhiều trường hợp, tỷ số thanh toán hiện hành không phản ánh chính xác khả năng thanh toán của công ty.

1.5.1.3. Khả năng thanh toán nhanh (H_3).

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. Tùy 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: bao gồm tất cả tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh}(H_3)=\frac{\text{TS ngắn hạn}-\text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_3=1$ tức là doanh nghiệp đang duy trì được khả năng thanh toán nhanh

Nếu $H_3<1$ tức là doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

Nếu $H_3>1$ tức là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

1.5.1.4.Hệ số thanh toán lãi vay:

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay và lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta thấy doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền đi vay đến mức độ nào...Hệ số này được xác định như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

Hệ số này cho biết số vốn mà doanh nghiệp đi vay được sử dụng như thế nào, đem lại 1 khoản lợi nhuận là bao nhiêu và có đủ bù đắp tiền lãi vay hay không.

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

Các tỷ số hoạt động được sử dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Vốn của doanh nghiệp được dùng để đầu tư vào các tài sản khác nhau như tài sản cố định, tài sản lưu động. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm đến việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng tài sản mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng từng bộ phận cấu thành tổng tài sản của doanh nghiệp.

1.5.2.1. Vòng quay hàng tồn kho.

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được

đánh giá càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao. Số vòng quay hàng tồn kho được xác định theo công thức:

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

1.5.2.2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho.

$$\text{Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kì}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

(Qui ước: 1 năm 360, 1 quý 90 ngày).

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh, hàng tồn kho tham gia vào luân chuyển được nhiều vòng hơn và ngược lại. Sự luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh thì sẽ giúp doanh nghiệp có thể giảm bớt được vốn dự trữ nhưng vẫn đảm bảo vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tốt hơn và ngược lại sự luân chuyển vốn chậm thì doanh nghiệp sẽ phải mất nhiều vốn dự trữ hơn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

1.5.2.3. Vòng quay các khoản phải thu:

Các khoản phải thu là những hoá đơn bán hàng chưa thu được tiền về do công ty thực hiện chính sách bán chịu và các khoản tạm ứng chưa thanh toán, khoản trả trước cho người bán...

Số vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc thanh toán các khoản phải thu... Khi khách hàng thanh toán tất cả các khoản hoá đơn của họ, lúc đó các khoản phải thu quay được một vòng.

Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cấp tín dụng cho khách).

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu kh} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Số dư BQ các khoản phải thu của kh}}$$

1.5.2.4.Kỳ thu tiền bình quân

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.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}$$

Số vòng quay các khoản phải thu càng lớn và kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh, hạn chế bớt vốn bị chiếm dụng để đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh và doanh nghiệp được thuận lợi hơn về nguồn tiền trong thanh toán.

Ngược lại số vòng quay nợ phải thu càng nhỏ và kỳ thu tiền bình quân càng lớn thì tốc độ luân chuyển nợ phải thu chậm, khả năng thu hồi vốn chậm, gây khó khăn hơn trong thanh toán của doanh nghiệp và nó cũng có thể dẫn đến những rủi ro cao hơn về khả năng không thu hồi được nợ.

1.5.2.5.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.

1.5.2.6.Số ngày một vòng quay vốn lưu động.

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ chứng tỏ tốc độ luân chuyển càng lớn.

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

1.5.2.7. 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, ngược lại hiệu suất càng thấp thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định không hiệu quả.

1.5.2.8. Vòng quay tổng vốn.

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

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

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.

1.5.3. Phân tích nhóm hệ số phản ánh cơ cấu tài chính.

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

1.5.3.1 Hệ số nợ:

Hệ số nợ phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay, hay chính là phản ánh mức độ phụ thuộc tài chính doanh nghiệp.

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

Các chủ nợ rất ưa thích hệ số nợ vừa phải, hệ số nợ càng thấp thì món nợ của họ càng được đảm bảo thanh toán trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Khi hệ số nợ cao có nghĩa là chủ doanh nghiệp chỉ góp một phần vốn nhỏ

trong tổng số vốn thì rủi ro trong kinh doanh chủ yếu do chủ nợ gánh chịu. Và như vậy chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp là kém.

1.5.3.2. Tỷ suất tự tài trợ:

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

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

Tỷ suất tự tài trợ là chỉ tiêu phản ánh mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp, nó cho biết vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng số nguồn vốn. Chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng càng cao trong tổng số nguồn vốn và càng cao so với kỳ trước, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao vì hầu hết tài sản mà doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình.

1.5.3.3 Hệ số đảm bảo nợ.

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ thì có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo. Thông thường thì hệ số này không nhỏ hơn 1.

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

1.5.3.4. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

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

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

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng dùng vốn chủ sở hữu tự trang bị tài sản dài hạn cho doanh nghiệp mình. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn. Tổng tài sản

1.5.3.5. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng vốn bình quân một đồng vốn kinh doanh thì bỏ ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào tài sản dài hạn.

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSDH trong tổng tài sản của doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

1.5.3.6. Tỷ suất đầu tư vào TSNH:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp sử dụng vốn bình quân một đồng vốn kinh doanh thì bỏ ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

1.5.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lợi.

Các chỉ tiêu sinh lời rất được các nhà quản trị tài chính quan tâm bởi vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, đây là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra quyết định tài chính trong tương lai.

1.5.4.1. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (ROS):

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

Tỷ suất này thể hiện trong một trăm đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kì có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này nói chung càng cao càng tốt tuy nhiên nó còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

1.5.4.2. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA):

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của công ty.

Công thức xác định tỷ số này bằng cách lấy lợi nhuận sau thuế chia cho tổng giá trị tài sản:

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

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản đo lường khả năng sinh lời trên mỗi đồng tài sản của công ty. Sức sinh lời của tổng tài sản càng lớn thì hiệu quả sử dụng tài sản càng cao và ngược lại.

1.5.4.3. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE):

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

Công thức xác định tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu như sau:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} * 100\%$$

Sau khi tính toán các chỉ số như đã trình bày ở trên ta tiến hành so sánh các chỉ số của các năm với nhau và so sánh qua nhiều năm có thể vẽ đồ thị để thấy xu hướng chung.

1.6. Phân tích 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 lý 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. Kỹ thuật phân tích Dupont dựa vào 2 phương trình căn bản dưới đây.

1.6.1.Đẳng thức Dupont thứ nhất

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

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

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 phân đầu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán
- + Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xác tiến bán hàng.

1.6.2.Đẳng thức Dupont thứ hai.

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}} * \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$= ROA * \text{Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu}$$

$$= ROA * 1/(1-H_v)$$

Sự phân tích các thành phần tạo nên ROE cho thấy rằng khi tỷ số nợ tăng lên thì ROE cũng cao hơn. Tỷ lệ nợ cao sẽ khuếch 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 :tăng ROA hoặc tỉ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu
- + Muốn tăng ROA làm theo đẳng thức Dupont thứ nhất
- + Muốn tăng tỉ số Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu cần phân đầu 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.

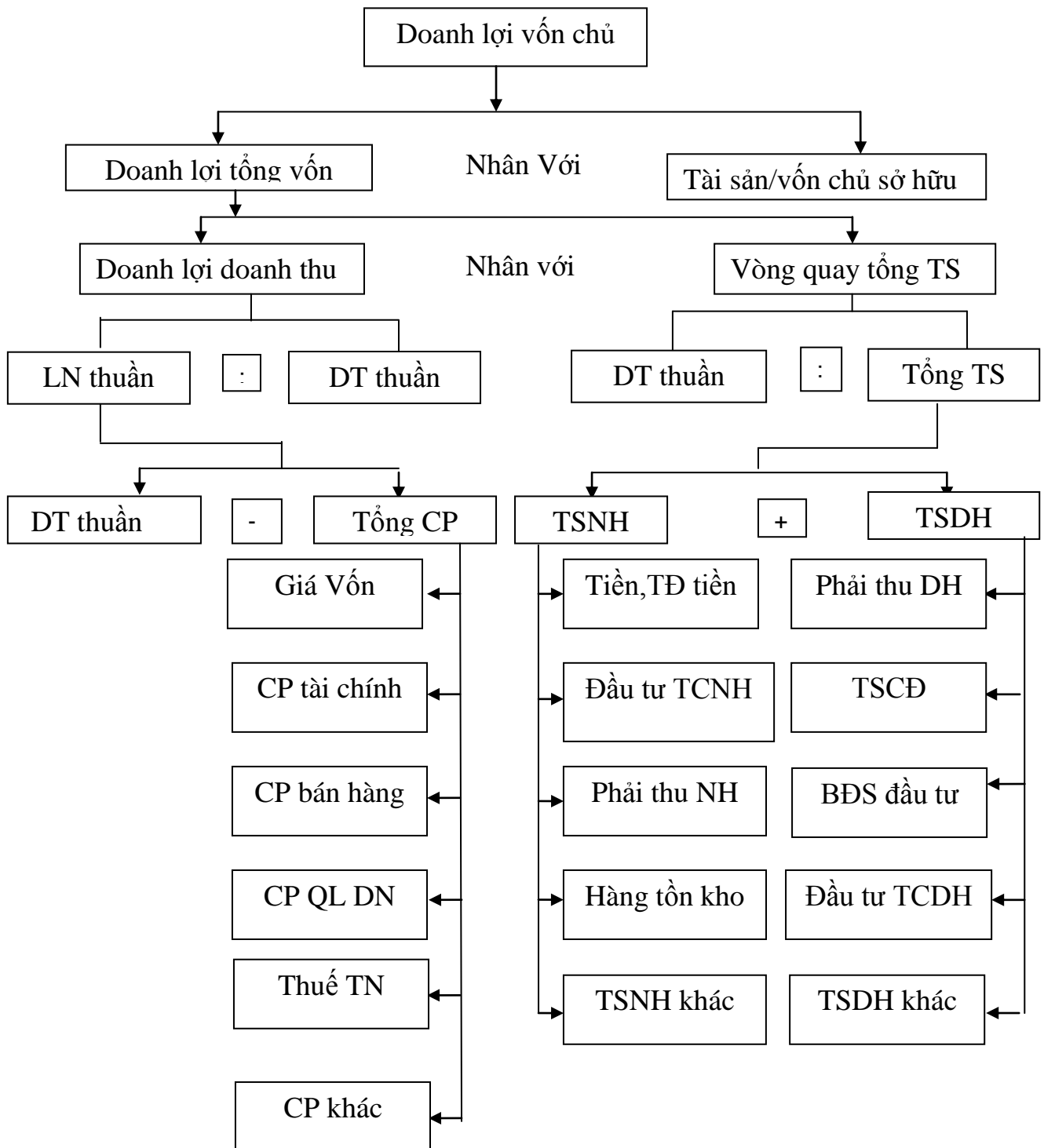
❖ **Đẳng thức Dupont Tổng hợp.**

$$ROE = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Doanh thu}} * \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} * \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$= ROS * \text{Vòng quay tổng tài sản} * \text{Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu}$$

- 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.

Phương trình Dupont:



CHƯƠNG II:PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁM ĐỊNH ĐẠI TÂY DƯƠNG.

2.1 Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần giám định Đại Tây Dương.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.

2.1.1.1.Tên ,vị trí địa lí, địa chỉ của công ty

Tên công ty:Công ty Cổ phần Giám định Đại Tây Dương

Tên đối ngoại:THE ATLANTIC INSPECTION JOINT STOCK COMPANY.

Địa chỉ trụ sở:15/92 Trần Khánh Dư,P.Máy Tơ,Q.Ngô Quyền,Hải phòng

Điện thoại:031.3836430

Fax:031.3859114

Tên viết tắt:Acccontrol

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

Công ty Cp giám định Đại Tây Dương được thành lập theo giấy phép đăng kí kinh doanh số :0203001576 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 30 tháng 6 năm 2005.

Công ty Cổ phần giám định Đại Tây Dương (Acc Control) là công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ giám định,tư vấn,thẩm định và chứng nhận,có trụ sở chính tại Hải Phòng ,chi nhánh tại Quảng Ninh và TP Hồ Chí Minh.

Công Ty đã được cấp giấy chứng nhận Hệ thống Quản Lý chất lượng ISO 9001:2000 và được thông qua kiểm tra hàng hoá của Nhà Nước.Công ty CP giám định Đại Tây Dương có tập thể đội ngũ giám định viên có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành giám định – Cán bộ lãnh đạo chủ chốt và các giám định đã viên chính của công ty đã công tác nhiều năm trong ngành giám định ở Việt Nam và ở Nước ngoài.

Được sự quan tâm của UBND TP,Quận Ủy và UBND Quận Ngô Quyền,Chi nhánh VCCI,hiệp hội DNNVV & các cấp ngành ở thành phố,nên hoạt động kinh doanh của công ty luôn được định hướng đúng,không có sai sót hoặc vi phạm pháp luật,không nợ đọng tiền thuế và tiền BHXH,BHYT.

Công ty tạo mọi điều kiện cho CBCNV tham gia các lớp đào tạo nghiệp vụ do Công ty các ban ngành, hiệp hội DNNVV TP Hải Phòng và phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) chi nhánh Hải Phòng để nâng cao nhận thức chính trị và nghiệp vụ cho toàn thể CBCNV trong Công ty. Đến nay CBCNV trong công ty có đến 35,84% là kỹ sư và 64,16% tốt nghiệp cao đẳng và trung cấp các ngành. Ngoài ra, hàng năm công ty còn sắp xếp đào tạo nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên nhằm nâng cao trình độ tay nghề giúp nhân viên công ty thực hiện tốt công việc được giao. Qua đó, tạo ra sự tin cậy, uy tín đối với khách hàng.

Năm 2011 là năm kinh tế suy thoái hơn các năm trước nên tình hình hoạt động của công ty cũng gặp nhiều khó khăn vì liên quan đến lượng hàng xuất nhập khẩu nhưng công ty vẫn duy trì tốt được hoạt động, việc làm cho CBCNV vẫn được đảm bảo, không ngừng tạo thêm lợi nhuận cho công ty. Trong các năm tới, công ty tiếp tục thực hiện tốt, đầy đủ các chính sách của nhà nước, chấp hành đầy đủ chính sách Nhà nước về nghĩa vụ nộp thuế, thực hiện tốt nghĩa vụ báo cáo kế toán thống kê theo đúng quy định của nhà nước.

2.2 Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

2.2.1. Chức năng .

-Thực hiện kiểm nghiệm, giám định chất lượng sản phẩm hàng hoá trong sản xuất, lưu thông, xuất khẩu, nhập khẩu trong phạm vi lĩnh vực được cơ quan có thẩm quyền công nhận. Phối hợp thực hiện kiểm tra, thanh tra chuyên ngành về khoa học công nghệ; Kiểm định, hiệu chuẩn phương tiện đo trong phạm vi được công nhận.

-Thực hiện các dịch vụ khoa học công nghệ, dịch vụ kỹ thuật về tiêu chuẩn đo lường chất lượng, phục vụ công tác quản lý nhà nước. Nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học, kỹ thuật và chuyển giao công nghệ trong sản xuất kinh doanh nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá của địa phương; dịch vụ về việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng nhằm nâng cao năng suất - chất lượng của các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ và trang thiết bị thí nghiệm

- Thực hiện việc đánh giá chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng, chứng nhận sản phẩm hàng hoá phù hợp tiêu chuẩn và qui chuẩn kỹ thuật trong lĩnh vực được công nhận.

- Thực hiện lấy mẫu hoặc tiếp nhận mẫu sản phẩm hàng hoá, kiểm nghiệm chỉ tiêu chất lượng và cấp phiếu kết quả kiểm nghiệm theo yêu cầu; giám định kỹ thuật trong phạm vi và lĩnh vực được chỉ định; Khảo sát, đánh giá các điều kiện kỹ thuật, thực trạng công nghệ, chuyển giao công nghệ và an toàn công nghiệp, môi trường.

- Tổ chức các hoạt động: Hội thảo khoa học, tập huấn, đào tạo bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ về quản lý chất lượng, chứng nhận chất lượng, an toàn bức xạ, tiêu chuẩn, đo lường.

- Thực hiện việc thu, nộp, quản lý và sử dụng các khoản phí và các nguồn thu khác theo quy định của pháp luật.

- Quản lý tổ chức bộ máy, cán bộ viên chức, tài sản, tài chính theo quy định của pháp luật và phân cấp của tỉnh.

2.2.2.Nhiệm vụ.

-Lãnh đạo công ty xác định nhiệm vụ quan trọng bậc nhất của mình là làm cho toàn thể cán bộ công nhân viên của công ty luôn nhận thức rằng:Thoả mãn nhu cầu chính đáng của khách hàng là yếu tố quyết định sự sống còn ,phát triển của công ty,từ đó luôn luôn tìm các biện pháp cải tiến chất lượng phục vụ để thoả mãn đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng và các bên quan tâm khác.

- Thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ là đơn vị giám định độc lập. kiểm định đúng theo quy trình nghiệp vụ giám định ,đánh giá trung thực khách quan thực tế tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá,máy móc thiết bị,tài sản.

- Đảm bảo chất lượng, giá trị, trách nhiệm pháp lí và năng lực,nghiệp vụ của cán bộ, nhân viên tham gia hoạt động kinh doanh của công ty.

- Thực hiện nhiệm vụ khác được Ủy ban nhân dân tỉnh và Giám đốc Sở Khoa học và công nghệ giao.

2.3. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.

2.3.1. Thuận lợi.

Công ty có đội ngũ giám định viên và chuyên viên lành nghề, giàu kinh nghiệm, luôn làm chủ trong những lĩnh vực hoạt động, đoàn kết, nhất trí, thống nhất trong điều hành, kết hợp với các tổ chức đoàn thể, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Đội ngũ cán bộ, giám định viên đa số có trình độ đại học hoặc trên đại học.

Sự kiện Việt Nam ra nhập tổ chức thương mại thế giới WTO đầu năm 2007 và các tổ chức kinh tế khác trong khu vực đã thúc đẩy việc mở rộng và phát triển thương mại, tạo đà cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, vì thế mà thị trường của Công ty ngày càng được mở rộng. Với tiêu chí thoả mãn nhu cầu của khách hàng làm mục tiêu hàng đầu nên công ty ngày càng phát triển và được khách hàng tin cậy hơn. Do đó, thị trường của công ty không ngừng mở rộng.

Năm 2011, tình hình kinh tế thế giới gặp bất ổn và nền kinh tế Việt Nam cũng gặp khó khăn. Vì vậy mà tình hình sản xuất và hoạt động kinh doanh của công ty cũng gặp khó khăn nhưng lãnh đạo công ty là những người có trình độ chuyên môn cao, hoạt động nhiều năm trong ngành giám định, có những hướng đi sáng suốt trong quá trình điều hành hoạt động của công ty. Công ty vẫn thực hiện tốt các hợp đồng kinh tế, đảm bảo việc làm cho người lao động, không ngừng làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên. Mặc dù trên thế giới liên tiếp xảy ra những biến động phức tạp, song giá trị đầu tư và kim ngạch XNK của nước ta năm sau vẫn tăng hơn năm trước, đây là yếu tố khách quan tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động giám định phát triển. Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2010 là: 11.625.897.316 đ và 543.014.723 đ. Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2011 là: 12.627.641.537 đ và 697.778.656 đ. Ta nhận thấy rằng, doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2011 đã tăng lên.

Trong từng bước phát triển của mình, công ty luôn luôn nhận được sự quan tâm, hỗ trợ của các cấp ngành từ quận đến thành phố và của các tổ chức xã hội khác.

Công ty có phòng thử nghiệm với trang thiết bị khá đầy đủ, có khả năng kiểm tra hầu hết các chủng loại hàng hóa khác nhau theo tiêu chuẩn Việt Nam và Quốc tế:

-5 phòng thí nghiệm của công ty được công nhận đạt chuẩn ISO IEC 17025:2005

- Hệ thống quản lý chất lượng của công ty được công nhận phù hợp tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000...

Điều kiện các nguồn lực trong toàn công ty thường xuyên được cải thiện, đặc biệt là các trang thiết bị kỹ thuật, góp phần đáng kể dành lại và mở rộng thị phần các mặt hàng quan trọng của công ty.

2.3.2.Khó khăn.

Song song với những thuận lợi to lớn trên,công ty cũng gặp phải nhiều khó khăn do nền kinh tế suy thoái mang lại.Lạm phát kéo theo giá cả và dịch vụ tăng lên đã ảnh hưởng không nhỏ đến các hoạt động của công ty.

Tình hình kinh tế vĩ mô chung:trong năm 2011 thì thế giới xảy ra nhiều biến động như chiến tranh,khủng hoảng nợ công ở một số quốc gia châu âu dẫn đến việc kinh tế thế giới khá bất ổn.Vì lí do đó,nền kinh tế việt nam trong năm qua cũng rất bất ổn.Điều nay dẫn đến việc hoạt Động sản xuất kinh doanh của công ty cũng gặp khó khăn. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của kinh tế thế giới nói chung và Việt nam nói riêng trong những năm qua luôn ổn định ở mức cao với chính sách và quyết tâm cải cách nền kinh tế của Chính phủ, các chuyên gia kinh tế đánh giá tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm tới vẫn sẽ được duy trì ổn định. Do vậy ảnh hưởng của nó đến hoạt động sản xuất và kết quả kinh doanh của Công ty có thể là không lớn nhưng cũng gây ra 1 số khó khăn nhất định.

Đối thủ cạnh tranh trực tiếp với Công ty đó là:Công ty TNHH giám định thẩm định Kim An,Công ty cổ phần giám định hàng hóa XNK (Asiacontrol), Công ty cổ phần giám định Thái Bình Dương (Pico),Công ty TNHH giám định và tư vấn kỹ thuật (Raco)... Công ty chịu sự cạnh tranh rất lớn trong lĩnh vực giám định. Cạnh tranh đã dẫn đến việc thị phần của Công ty có phần bị thu hẹp

đối với nhiều mặt hàng lớn mang lại doanh thu khá cao như gạo, than, lạc, sắt thép, dầu thô, xăng dầu, giám định phục vụ hải quan. Chi phí cho khai thác giám định ngày càng tăng cao đã ảnh hưởng tới lợi nhuận.

Nhiều mảng dịch vụ của công ty phụ thuộc vào quy định của Nhà nước hay từng bộ ngành, do đó phần nào giảm tính chất chủ động của nguồn thu của công ty.

Công ty hiện chưa có sự đầu tư mạnh cho hoạt động quảng bá, đổi mới và phát triển thương hiệu nên công ty còn gặp khó khăn trong việc tạo vị thế trên thị trường và khách hàng.

Một bộ phận giám định viên vẫn chưa nhận thức đúng tinh thần dịch vụ phù hợp với môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt. Điều này dẫn đến việc giảm chất lượng dịch vụ của công ty, nếu điều này diễn ra trong một thời gian dài sẽ làm cho việc kinh doanh của công ty trở nên tồi tệ, làm giảm uy tín của công ty trong khách hàng và để cho đối thủ cạnh tranh vượt mặt trên thị trường.

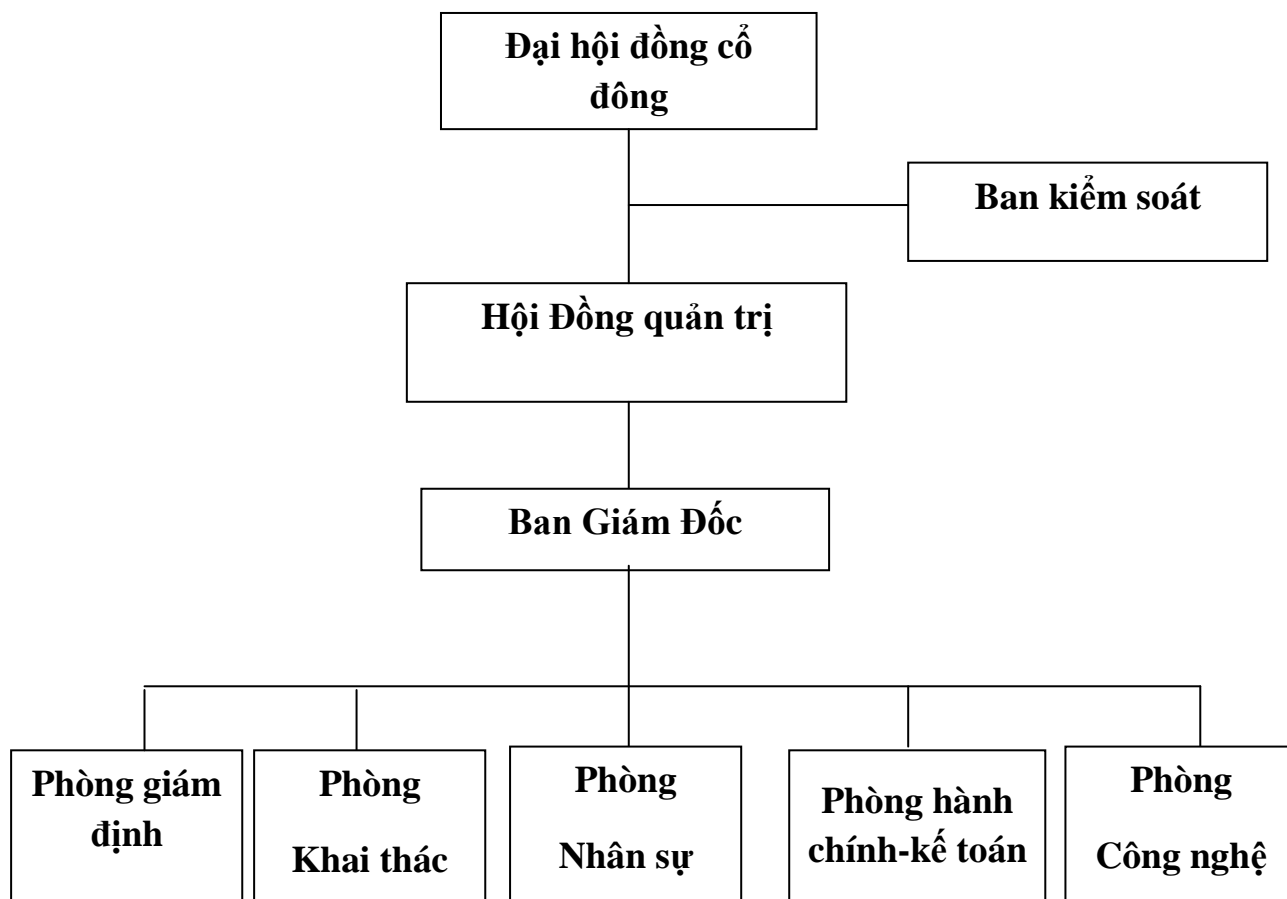
Công ty phải đầu tư liên tục vào trang thiết bị, công nghệ mới, đi đôi với việc nâng cao trình độ của cán bộ, giám định viên để đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của thị trường. Điều này tác động trực tiếp đến lợi nhuận của công ty.

Để có được đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm, thâm niên và trình độ cao thì công ty đã gặp phải rất nhiều khó khăn trong khâu tuyển dụng. Sau khi tuyển dụng được nhân viên thì công ty cũng phải bỏ chi phí và thời gian để đào tạo thêm kỹ năng chuyên môn nhằm nâng cao khả năng hoà nhập và làm việc của nhân viên. Và yếu tố về lương cũng có ảnh hưởng đến việc tuyển dụng rất nhiều. Vì những người có trình độ thường đòi hỏi một mức lương cao hơn so với mức lương trung bình của nhân viên bình thường.

2.4.Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

2.4.1.Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty.

Sơ đồ tổ chức của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương



Nhìn vào sơ đồ ta có thể nhận thấy bộ máy quản lý của Công Ty Cổ Phần giám định Đại Tây Dương được tổ chức theo *mô hình quản lý trực tuyến - chức năng*.

Ưu điểm : theo mô hình này bộ máy quản lý được chia ra thành các bộ phận có chức năng, nhiệm vụ được quy định rõ ràng cụ thể,như vậy việc truyền thông tin trong nội bộ công ty,giữa lãnh đạo và nhân viên cấp dưới diễn ra một cách nhanh chóng và chính xác,tránh được sự chông chéo rối loạn góp phần quan trọng trong việc đưa ra các quyết định quản lý hợp lý,kịp thời có hiệu quả.

Nhược điểm : các phòng ban được tổ chức theo chức năng đa dạng dễ dẫn tới sự chông chéo chức năng,nhiệm vụ,sự phối hợp giữa các phòng ban có thể bị

hạn chế bởi tính chất cục bộ. Do vậy, Công ty cần có sự phân công và hiệp tác lao động rõ ràng cụ thể và minh bạch.

2.4.2. Chức năng các phòng ban trong cơ cấu tổ chức của công ty.

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của công ty gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất một lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật doanh nghiệp 2005 và Điều lệ công ty quy định. Đại hội đồng cổ đông thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát của công ty....

Hội đồng quản trị: (gồm 5 người) là cơ quan quản lý công ty, do Đại hội đồng cổ đông bầu và bãi nhiệm, miễn nhiệm. Hội đồng quản trị có toàn quyền nhân danh công ty trước pháp luật để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát: (gồm có 3 người) Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng Giám đốc, trong ghi chép sổ kế toán và báo cáo tài chính, kiểm soát, giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc điều hành trong việc chấp hành Điều lệ và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Giám đốc: Giám đốc là người đứng đầu công ty, có nhiệm vụ điều hành chung mọi hoạt động của công ty. Là người có thẩm quyền cao nhất, chịu trách nhiệm trước pháp luật, nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn. Mỗi phòng, xưởng sản xuất sẽ chuyên mục tiêu sản xuất thành các hoạt động cụ thể của mình để phấn đấu nhằm góp phần đạt mục tiêu chung của công ty.

Kế hoạch sản xuất của các phòng, phân xưởng được Giám đốc công ty, và phụ trách các phòng và các phân xưởng xem xét, thảo luận, sửa đổi cho phù hợp với những thay đổi của các điều kiện sản xuất của đơn vị. Mọi tiến trình thực

hiện các kế hoạch, sửa đổi cũng như việc đánh giá kết quả đều được lưu trữ hồ sơ hoạt động của công ty.

Phòng hành chính –kế toán:

Quản lý tài chính;tổ chức thực hiện chế độ hạch toán kế toán theo pháp lệnh kế toán thống kê;tổ chức hướng dẫn công tác kinh tế cho các đơn vị;Phân tích các chỉ tiêu kinh tế đầy đủ,chính xác,kịp thời. Phòng phải có nhiệm vụ giải quyết những mối quan hệ tài chính hình thành trong quá trình tuần hoàn luân chuyển vốn trong sản xuất kinh doanh; tổ chức hạch toán các nghiệp vụ mua bán, thanh toán công nợ, thanh toán với Ngân sách Nhà nước, phân phối lợi nhuận ; quản lý vốn, tài sản, hàng hóa, chi phí... bằng cách theo dõi, phản ánh chính xác sự biến động cũng như các đối tượng đó.Hướng dẫn các bộ phận trong việc thanh toán, chế độ biểu mẫu, sổ sách theo dõi đúng quy định.

Phòng nhân sự:

Giúp Giám đốc trong lĩnh vực quản lý sử dụng lao động, tổ chức sản xuất,bảo vệ thanh tra pháp chế,thi đua khen thưởng,đào tạo,chế độ chính sách với người lao động,quản lý tiền lương,Công tác quy hoạch cán bộ,theo dõi tình hình sử dụng,đào tạo bồi dưỡng,tuyển dụng chuyên môn cán bộ.

Phòng Kỹ thuật và công nghệ:

Có chức năng hoạch định chiến lược phát triển khoa học công nghệ, ứng dụng khoa học công nghệ mới, nâng cấp hoặc thay thế máy móc thiết bị hiện đại có tính kinh tế cao, tham gia giám sát các hoạt động đầu tư về máy móc, thiết bị của công ty và các công trình đầu tư xây dựng cơ bản. Quản lý và sử dụng thiết bị,phương tiện xe máy của công ty,đề xuất phương án đầu tư máy móc theo yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh.Đáp ứng nhu cầu sử dụng trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh của công ty.

Phòng khai thác:

Nghiên cứu , xây dựng nội dung báo cáo với vai trò là chủ trì , kết hợp với các đơn vị xây dựng :”hồ sơ xin tham gia hoặc thầu giám định “ theo đề nghị của các đơn vị .qua công tác tổng hợp phân tích tình hình khách hàng ,đề suất kế

hoạch , đổi sách để duy trì và phát triển khách hàng, tham mưu cho Ban Giám Đốc trong lĩnh vực tiếp thị tìm kiếm thu hút nguồn hàng,tổ chức triển khai thực hiện các dịch vụ khác đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.Tổ chức và thực hiện công tác bảo hộ lao động.Kiểm tra đôn đốc việc chấp hành nội quy kỷ luật lao động,an ninh trật tự, PCCC và vệ sinh môi trường trong công ty.

Phòng giám định:

Tổ chức khai thác và thực hiện các loại hình giám định thuộc các mặt hàng sau:

-hàng nông sản , may mặc ,bong sợi vải , vật liệu xây dựng , khoáng sản ,hóa chất , hàng bách hóa , tiêu dùng dân dụng,.. và các thiết bị của các dự án y tế tự khai thác được .

- máy móc , dây truyền thiết bị . thẩm định giá ..

2.5.Đặc điểm về loại hình dịch vụ sản xuất của công ty.

2.5.1.Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

a)Ngành nghề đăng kí kinh doanh.

-Dịch vụ hàng hoá xuất nhập khẩu,hàng hải,hàng hoá nội địa,các loại máy móc thiết bị,phương tiện vận tải(kể cả đã qua sử dụng),các công trình xây dựng và công nghiệp ,đá quý,kim loại quý hiếm,khoáng sản.

-Tur vản xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn iso 9001.Tur vản lập dự án đầu tư,tur vản chuyên giao công nghệ.

-Dịch vụ đào tạo và tur vản nghề giám định,dịch vụ khai báo thủ tục Hải quan,khử trùng và các dịch vụ giám định khác theo yêu cầu của khách hàng.

-Dịch vụ kiểm kiện hàng hoá.

-Dịch vụ thẩm định giá.

-Giám định các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm.

-Giám định khoáng sản,sản phẩm dầu thô,khí ga,xăng dầu.

-Dịch vụ lấy mẫu,phân tích và thử nghiệm

b)Đặc điểm sản phẩm,dịch vụ

Giám định là công việc kiểm tra ,đánh giá chung đối với hầu hết đối tượng.Giám định liên quan đến sự đo lường ,kiểm tra,các tiêu chuẩn để đánh giá

và áp dụng để xác nhận chắc chắn các thông số kỹ thuật đặc trưng liên quan đến đối tượng giám định. Kết quả giám định thông thường được so sánh với các yêu cầu và các tiêu chuẩn đã đưa ra nhằm xây dựng mục tiêu đã định đối với đối tượng giám định.

Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty là giám định. Công ty kiểm tra thiết kế sản phẩm, dịch vụ, quá trình hay nhà xưởng, thiết bị và xác định sự phù hợp của chúng với các yêu cầu cụ thể của doanh nghiệp hoặc yêu cầu chung của mặt hàng liên quan. Chứng thư giám định do AccControl cung cấp là chứng cứ khách quan giúp khách hàng giải quyết có hiệu quả các vấn đề trong kinh doanh như khiếu nại, thanh toán, giao nhận, xuất xứ, bảo hiểm, và các hoạt động quản lý như thông quan, áp thuế, vệ sinh an toàn hàng hóa, bảo vệ môi trường.

Xét theo mặt hàng thì dịch vụ giám định của AccControl chủ yếu tập trung vào các mảng sau:

- Hàng xuất: gạo, nông sản, cây công nghiệp, dầu thô, dăm gỗ bạch đàn, hải sản, thủy sản, khoáng sản, Ilmenhite, xăng dầu, hàng tiêu dùng, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ xuất khẩu...
- Hàng nhập: xăng dầu, khí đốt, phân bón, sắt thép, hóa chất, bông xơ, máy móc thiết bị, ô tô, xe máy, clinker, linh kiện điện tử, lương thực, thực phẩm.
- Dưới đây là 1 số dịch vụ giám định cơ bản của công ty:

1) Giám định hàng hải:

Giám định khối lượng và chất lượng:

- Giám định khối lượng và chất lượng các loại hàng hóa như dầu thô, sản phẩm chưng cất dầu thô, sản phẩm hóa dầu, gas (LPG, LNG...) tại tàu, tại kho, trên tàu/sà lan...
- Kiểm soát hao hụt.
- Giám định khối lượng theo món nước tàu biển, sà lan...

2) Giám định hàng hoá phục vụ quản lý nhà nước và những lĩnh vực khác:

- o Kiểm tra chất lượng phân bón.

- o Kiểm tra Nhà nước về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm nhập khẩu.
- o Kiểm định phương tiện đo.
- o Các loại hàng hóa khác.

3). Dịch vụ giám định khoáng sản, dầu thô, xăng dầu, khí ga

- Nguyên vật liệu sắt thép: Các loại thép thương phẩm, quặng, thép phế liệu, phôi thép...
- Khoáng sản năng lượng: Than các loại.
- Phân bón & hóa chất: SA, ammonium Nitrate, DAP, MAP, Urea, lưu huỳnh...
- Đá quý, kim loại quý hiếm....

Xét theo loại hình dịch vụ thì thế mạnh của Công ty là các loại hình giám định truyền thống, bao gồm kiểm tra chứng nhận xuất xứ hàng hóa, tư vấn xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, giám định hàng hải; giám định tổn thất; hun trùng; giám định container và hàng hóa trong container; máy móc thiết bị, dây truyền sản xuất.

Hiện nay các dịch vụ của Công ty chủ yếu là cung cấp cho các khách hàng trong nước. Đối tượng khách hàng của công ty bao gồm các công ty nhà nước, các công ty liên doanh với nước ngoài, các công ty nước ngoài có chi nhánh tại Việt Nam, các công ty tư nhân thuộc đủ các lĩnh vực, ngành nghề khác nhau. Công ty đang hướng tới đối tượng khách hàng tiềm năng này.

Xuất phát từ yêu cầu của khách hàng và nhu cầu của thị trường thì công ty đã xem xét khả năng đáp ứng của Công ty với các nhu cầu đó và đề xuất các phương pháp thống nhất thích hợp để thực hiện giám định. Quá trình xây dựng phương pháp giám định, quy trình giám định, giám định, phân tích thử nghiệm và tiến hành giám định được các bộ phận có liên quan của Công ty thực hiện một cách nghiêm túc, với phương châm nỗ lực hết mình và tuân thủ các quy trình chặt chẽ của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 – 2000.

2.5.2.Đặc điểm về lao động trong công ty.

Do doanh nghiệp kinh doanh với hình thức dịch vụ, đòi hỏi nhân viên phải có trình độ và hiểu biết về giám định cho nên nhân viên nam chiếm số lượng lớn trong Công ty, tính đến ngày 31/12/2011 toàn bộ nhân viên, cán bộ đang lao động bao gồm:

- Nguồn nhân lực:

+ Số lượng nhân viên : 65 người

+ Trình độ : Phần lớn là kỹ sư có chuyên môn, thạo nghề và tích lũy được nhiều kinh nghiệm .

Bảng 2.5.2:Bảng cơ cấu lao động của công ty năm 2011.

Chỉ tiêu	Số lượng người	Tỷ trọng(%)
1.Theo giới tính		
Nam	45	69,23
Nữ	20	30,77
Tổng số	65	100
2.Theo độ tuổi		
Từ 20-40 tuổi	55	84,62
Từ 40-60 tuổi	10	15,38
Tổng số	65	100
3.Theo tính chất		
Gián tiếp	15	23,08
Trực tiếp	50	76,92
Tổng số	65	100
4.Theo trình độ		
Đại học	23	35,84
Cao đẳng	37	56,92
Trung cấp	5	7,24
Tổng số	65	100

(Phòng Hành chính-Kế toán)

Nhận xét:

Thông qua bảng 2.1.5 thì ta thấy cơ cấu lao động trong công ty được chia theo giới tính, độ tuổi, tính chất công việc và trình độ. trong năm 2011, lao động nam chiếm 69,23% tương ứng với 45 người, lao động nữ chiếm 30,77% tương ứng với 20 người. Như vậy ta thấy lao động nam chiếm đa số, điều đó chính là do đặc thù của ngành giám định nên số lượng lao động nam chiếm phần lớn.

Theo độ tuổi: Trong năm 2011, số lượng lao động từ 20-40 tuổi chiếm 84,62% tương đương là 55 người còn số lượng lao động từ độ tuổi từ 40-60 chiếm 15,38% tương đương với 10 người. Điều đó cho ta thấy công ty đang tung bước trẻ hoá đội ngũ lao động trong công ty nhằm giúp bộ máy tổ chức của công ty luôn hoạt động một cách linh hoạt, đồng thời nâng cao sức sáng tạo, lòng nhiệt huyết với công việc của đội ngũ lao động trẻ.

Theo tính chất công việc: trong năm 2011, số lượng lao động gián tiếp chiếm 23,08% tương ứng với 15 người còn số lượng lao động trực tiếp là 50 người tương ứng với tỉ trọng là 76,92%. Do công ty kinh doanh loại hình dịch vụ giám định nên số lao động trực tiếp chiếm đa số lao động trong công ty, số lao động còn lại là giám đốc, các trưởng phòng...

Theo trình độ: trong năm 2011, số lao động có trình độ đại học chiếm 35,84% tương ứng là 23 người, số lao động có trình độ cao đẳng chiếm 56,92% tương ứng là 37 người còn số lao động có trình độ trung cấp chiếm 7,24% tương ứng là 5 người. Từ đó ta thấy được rằng số lượng lao động có trình độ đại học và cao đẳng chiếm đến 93% tổng số lao động trong công ty. Do đặc thù của công việc nên đòi hỏi các giám định viên phải có kiến thức chuyên môn mới có thể làm được, chính vì điều đó nên số lượng lao động trong công ty phần lớn là có trình độ đại học và cao đẳng.

Công tác tổ chức thực hiện các chính sách đối với người lao động

Trong thời kỳ này công tác tổ chức bộ máy của Công ty / các Chi nhánh, trạm văn phòng đại diện đã được phát triển và củng cố tạo ra tổ chức rộng khắp và vững mạnh, đồng thời bồi dưỡng bố trí một đội ngũ cán bộ lãnh đạo có năng

lúc đảm nhận các lĩnh vực chủ chốt của công ty đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công tác giám định trong cơ chế thị trường .

Trong thời gian qua Công ty đã thực hiện tốt các chính sách đối với người lao động như tiền lương , tiền thưởng ,các chế độ BHXH , BHYT ...đảm bảo ngày càng khá hơn .Đặc biệt là Công ty đã áp dụng chế độ khoán về doanh số về lợi nhuận về tiền lương và nộp ngân sách cho các đơn vị nên đã thúc đẩy người lao động và các đơn vị phấn đấu có thu nhập ngày càng cao.

2.6.Khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm 2010-2011.

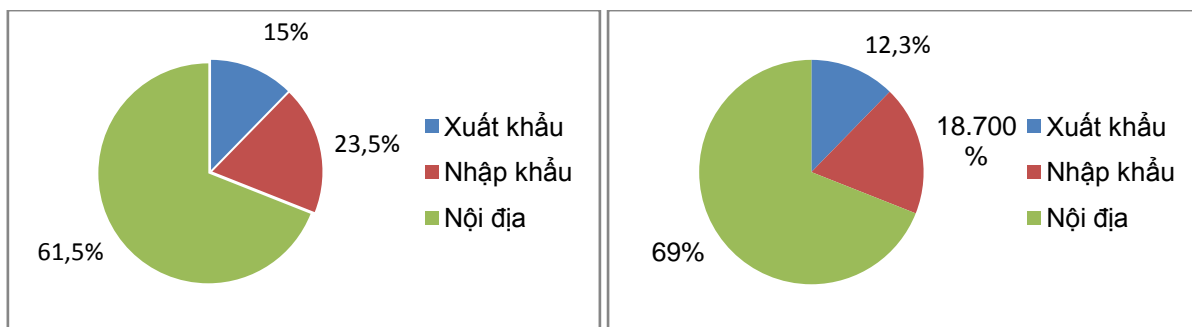
2.6.1.Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2010-2011

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG GIÁM ĐỊNH TẠI CẢNG HP

CHỈ TIÊU	Đơn vị	năm 2011	năm 2010	Chênh lệch	
				Tuyệt đối Δ	Tương đối %
Tổng sản lượng	Tấn	1.302.000	1.012.220	289.780	28,63
Sản lượng container	Tấn	172.000	121.500	50.500	41,56
-Xuất khẩu	Tấn	21.148	18.314	2.834	15,48
-Nhập khẩu	Tấn	32.219	28.528	3.691	12,94
-Nội địa	Tấn	118.633	74.658	43.975	58,9

(Nguồn:phòng hành chính –kế toán)

BẢNG 2.6.1:Biểu đồ Phản ánh hoạt động giám định container của c.ty



Tổng sản lượng hàng hoá đã giám định của công ty tại cảng Hải Phòng năm 2011 so với năm 2010 tăng 28,63% tương ứng với tăng là 289.780 tấn. Trong đó, các loại hàng hoá xuất khẩu được giám định năm 2011 so với 2010 tăng 15,48% tương ứng với 2.834 tấn, loại hàng hoá nhập khẩu được giám định trong năm 2011 so với 2010 tăng 12,94% tương ứng với 3691 tấn, còn loại hàng hoá nội địa được giám định trong năm 2011 so với năm 2010 tăng 58,9% tương ứng với 43.975 tấn. Như vậy nguyên nhân chính dẫn đến việc hàng hoá giám định trong năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là vì lượng hàng hoá nội địa giám định tăng lên. Nhu cầu lưu thông hàng hoá trong nước nhất là các loại hàng hoá vận chuyển từ Bắc vào Nam và ngược lại ngày càng lớn. Sở dĩ như vậy là do Hải Phòng là đầu mối giao thông quan trọng, việc vận chuyển hàng hoá bằng đường biển lại rẻ hơn giá cước bằng đường bộ, đường hàng không. Nhìn vào bảng 2.2 ta thấy, cả 2 năm 2010 và 2011 thì tỷ trọng lượng hàng hoá nội địa chiếm trên 60%. Chứng tỏ, giám định các mặt hàng nội địa là thế mạnh của công ty mà chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày và mặt hàng nông sản. Chính vì thế, hàng năm công ty đều phát huy thế mạnh của mình, tăng cường thực hiện giám định các mặt hàng nông sản và hàng tiêu dùng. Mặc dù nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng trong năm 2011 gặp khó khăn nhưng ta thấy lượng hàng hoá giám định của công ty vẫn tăng dù ít hơn rất nhiều so với mức tăng của mặt hàng nội địa. Song đây cũng là một thành công của công ty trong việc tạo thêm lợi nhuận cho công ty. Vì vậy trong tương lai, công ty phải tiếp tục phát huy những thành tích trên để xây dựng đơn vị thành một tổ chức giám định có uy tín và lớn mạnh hơn nữa.

2.7.Phân tích thực trạng tài chính công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương

2.7.1.Phân tích biến động về tài sản.

2.7.1.1.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang

BẢNG 2.7.1.1:BẢNG CƠ CẤU TÀI SẢN.

Đơn vị:Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
TÀI SẢN				
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	2.235.738.693	4.498.490.759	2.262.752.066	101,2
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	228.237.079	2.105.683.212	1.877.446.133	822,6
III.Các khoản phải thu NH	1.611.108.807	1.964.335.663	353.226.856	21,92
IV.Hàng tồn kho	389.558.177	367.645.554	-21.912.623	-5,63
V.Tài sản ngắn hạn khác	6.834.630	60.826.330	53.991.700	790
B-TÀI SẢN DÀI HẠN	12.028.181.739	12.286.661.739	258.480.000	2,15
I.Tài sản cố định	12.028.181.739	12.286.661.739	258.480.000	2,15
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	14.263.920.432	16.785.152.498	2.521.232.066	17,7

Nhận xét:

Tổng tài sản của công ty năm 2011 là 16.785.152.498 đ, so với năm 2010 tăng 2.521.232.066 đ, tương ứng tăng 17,7%. Mức tăng này không lớn, tuy nhiên chưa thể kết luận ngay việc tăng này có tốt hay không mà ta phải xem xét tài sản của công ty tăng ở những bộ phận nào, do đâu mà tăng và ảnh hưởng của việc tăng này tới tình hình tài chính cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

-Tài sản ngắn hạn năm 2011 tăng so với năm 2010 là 2.262.752.066 đ tức là tăng với tỉ lệ là 101,2%.Trong đó :

+Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 là 228.237.079 đ,năm 2011 là 2.105.683.212 đ.Như vậy ,tiền và các khoản tương đương tiền năm 2011 tăng so với năm 2010 là 1.877.446.133 đ tương ứng với tỉ lệ tăng là 822,6%.Có thể nói trong năm 2011 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 nhưng lượng tồn quỹ tiền và các khoản tương đương tiền quá lớn sẽ làm cho công ty ứ đọng vốn dẫn đến việc quản trị tiền mặt chưa hợp lý.

+ Các khoản phải thu ngắn hạn : Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 1.611.108.807 đ đến 1.964.335.663 đ tức là tăng 353.226.856 đ tương ứng với tỉ lệ 21,92 %. Các khoản phải thu ngắn hạn tăng là do khoản phải thu khách hàng năm 2011 tăng 370.149.980 đ tương ứng tăng 24,9% so với năm 2010 và các khoản phải thu khác năm 2011 cũng tăng 13.290.547 đ tương ứng tăng 39% so với năm 2010. Trong khi đó, khoản trả trước cho người bán năm 2011 giảm 30.213.672 đ, tương ứng giảm 33,4%. Ta thấy mức giảm của khoản trả trước cho người bán nhỏ hơn so với mức tăng của phải thu khách hàng và phải thu khác. Điều này chứng tỏ trong năm 2011 các khoản phải thu của Công ty còn đọng rất nhiều, công tác thu hồi các khoản phải thu của công ty chưa tốt do số lượng khách hàng mua chịu đã tăng lên. 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.

+Hàng tồn kho:

Hàng tồn kho năm 2011 giảm so với năm 2010 từ 398.558.177 đ xuống 367.645.554 đ tức là giảm 21.912.623 đ tương ứng với tỉ lệ giảm là 5,63%. Tỷ trọng của hàng tồn kho chiếm trong tài sản ngắn hạn ở cả hai năm năm 2010 và 2011 lần lượt là 2,73% và 2,2%. Ta thấy, tỷ trọng hàng tồn kho trong tài sản ngắn hạn rất nhỏ do đặc thù của công việc là giám định lên hàng tồn kho không nhiều, chủ yếu là nhiên liệu và công cụ dụng cụ phục vụ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh nên việc hàng tồn kho giảm là một tín hiệu tốt.

+Tài sản ngắn hạn khác:

Trong năm 2011 công ty đã tăng đầu tư vào tài sản ngắn hạn khác, cụ thể là tài sản ngắn hạn khác năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 6.834.630 Đ lên 60.826.330 Đ tương ứng với tỉ lệ tăng là 790%.

-Tài sản dài hạn:Tài sản dài hạn của công ty năm 2011 tăng lên so với năm 2010 từ 12.028.181.739 Đ lên 12.276.661.739Đ,tức là tăng 258.480.000 Đ tương ứng với tỉ lệ 2,15%.Nguyên nhân của sự gia tăng này là trong năm 2011 công ty đã tiến hành mua thêm máy móc,trang thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.Trong đó:

+Tài sản cố định: việc tài sản dài hạn tăng lên chính là do tài sản cố định của công ty năm 2011 tăng lên so với năm 2010 từ 12.028.181.739 Đ lên 12.286.661.739 Đ tương ứng với tỉ lệ 2,15%. Điều này 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 như: đầu tư mua 5 máy ảnh,các thiết bị đo lường khối lượng,món nước,1 máy kiểm tra cốt liệu,1 máy khoan lấy mẫu đá dùng cho thí nghiệm.Công ty đã đầu tư thêm máy móc thiết bị mới là do đặc thù công việc giám định đòi hỏi phải có trình độ khoa học công nghệ cao,máy móc thiết bị tốt thì mới có thể đưa ra được các kết quả chính xác nhất.Tuy việc kinh doanh năm 2011 nền kinh tế có nhiều biến động bất ổn nhưng công ty đã quan tâm đến việc đầu tư vào TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh, đáp ứng cả yêu cầu trước mắt và tính đến lâu dài.

2.7.1.2.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc.

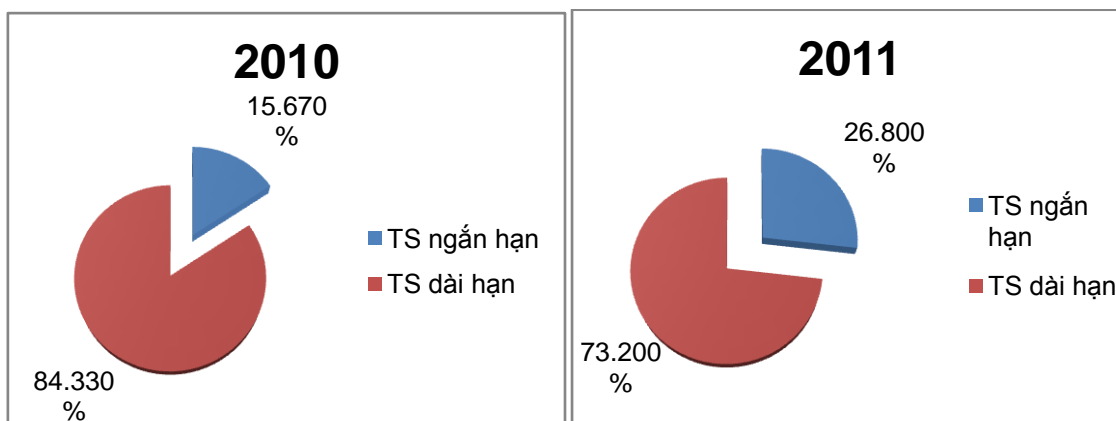
Bảng 2.7.1.2:Bảng cơ cấu tài sản

Đơn vị:Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
TÀI SẢN				
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	2.235.738.693	15,67	4.498.490.759	26,8
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	228.237.079	1,6	2.105.683.212	12,54
III.Các khoản phải thu NH	1.611.108.807	11,3	1.964.335.663	11,7
IV.Hàng tồn kho	389.558.177	2,73	367.645.554	2,2
V.Tài sản ngắn hạn khác	6.834.630	0,05	60.826.330	0,36
B-TÀI SẢN DÀI HẠN	12.028.181.739	84,36	12.286.661.739	73,2
I.Tài sản cố định	12.028.181.739	84,36	12.286.661.739	73,2
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	14.263.920.432	100	16.785.152.498	100

Tình hình thay đổi cơ cấu tài sản của công ty.

Biểu đồ 1: Biểu đồ cơ cấu tài sản năm 2010-2011



Qua 2 biểu đồ trên ta nhận thấy rằng, tỷ trọng của tài sản ngắn hạn chiếm trong tổng tài sản của năm 2011 tăng lên so với năm 2010 từ 15,67% lên 26,8% còn tỷ trọng của tài sản dài hạn chiếm trong tổng tài sản của năm 2011 giảm xuống so với năm 2010 từ 84,33% xuống 73,2%. Tài sản ngắn hạn tăng lên là do tỷ trọng các loại tài sản ngắn hạn thay đổi: tiền và các khoản tương đương tiền có tỷ trọng tăng từ 1,6% lên 12,5% trong tài sản ngắn hạn, với khoản mục tiền tăng chứng tỏ khả năng đảm bảo về mặt thanh toán của doanh nghiệp.

Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tài sản ngắn hạn, cụ thể là năm 2010 các khoản phải thu chiếm tỷ trọng 11,3% nhưng đến năm 2011 tỷ trọng các khoản phải thu tăng lên thành 11,7% trong tài sản ngắn hạn. Tỷ trọng này tăng chứng tỏ công ty chưa có biện pháp thu hồi nợ hiệu quả. Công tác thu hồi công nợ chưa tốt sẽ làm công ty bị ứ đọng vốn, vòng quay luân chuyển vốn chậm hơn dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty sẽ giảm đi.

Hàng tồn kho của công ty năm 2010 chiếm 2,73% trong tổng số tài sản ngắn hạn, cuối năm 2011 hàng tồn kho chiếm tỷ trọng 2,2% trong tổng tài sản ngắn hạn, thấp hơn so với năm 2010. Ta thấy được rằng, tỷ trọng hàng tồn kho của công ty trong tài sản ngắn hạn ở cả 2 năm đều thấp đó là do đặc thù công việc giám định lên hàng tồn kho không nhiều, chủ yếu là các công cụ và nhiên liệu phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh nên việc hàng tồn kho giảm là 1 tín hiệu tốt.

Tỷ trọng tài sản dài hạn năm 2010 chiếm 84,33% trong tổng tài sản đến năm 2011 tỷ trọng tài sản dài hạn đã giảm xuống còn 73,2% trong tổng tài sản. Tỷ trọng của tài sản dài hạn năm 2011 giảm xuống so với năm 2010 là do trong năm 2011, bên cạnh việc công ty đã đầu tư mua sắm máy móc, trang thiết bị kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh như: đầu tư mua 5 máy ảnh, các thiết bị đo lường khối lượng, mơn nước, 1 máy kiểm tra cốt liệu, 1 máy khoan lấy mẫu đá dùng cho thí nghiệm, thì công ty cũng thanh lý các tài sản cũ, không thể dùng được nữa như 1 xe nâng, 1 xe ô tô con, 4 máy điều hoà, 4 máy vi tính... Chính vì công ty đã thanh lý khá nhiều tài sản có giá trị nên tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty trong năm 2011 đã giảm xuống so với năm 2010. Ta thấy tỷ trọng của cả hai năm đều lớn (trên 70%). Đây là do đặc thù công việc giám định đòi hỏi phải có trình độ khoa học công nghệ cao, máy móc thiết bị tốt thì mới có thể đưa ra được các kết quả chính xác nhất. Điều này cho thấy những tài sản công ty mới đầu tư được khai thác sử dụng ngay, không bị lãng phí.

Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty đã có những thay đổi. Nhìn chung trong năm 2011 tài sản ngắn hạn của công ty tăng lên đáng kể, tỷ trọng TSDH biến động giảm. Sự biến động tăng của khoản phải thu ngắn hạn của công ty như phân tích trên là có ảnh hưởng xấu tới tình hình tài chính của công ty cũng như hoạt động kinh doanh của công ty. Tỷ trọng TSDH vẫn chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tổng tài sản của công ty (trên 73%). Qua đây ta thấy TSDH có vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty cần duy trì và nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng các tài sản này. Bên cạnh đó công ty cũng cần có những điều chỉnh thích hợp để giảm các khoản phải thu và tiền và các khoản tương đương tiền nhằm giúp vốn không bị ứ đọng, làm giảm việc bị chiếm dụng vốn từ khách hàng, tăng khả năng thanh toán và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

2.7.2.Phân tích biến động nguồn vốn.

2.7.2.1.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang.

Bảng 2.7.2.1:Bảng cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị:Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
NGUỒN VỐN				
A-NỢ PHẢI TRẢ	3.044.355.819	6.108.602.607	3.064.246.788	100,7
I.Nợ ngắn hạn	804.355.819	4.108.602.607	3.304.246.788	411
II.Nợ dài hạn	2.240.000.000	2.000.000.000	-240.000.000	-10,7
B-VỐN CHỦ SỞ HỮU	11.219.564.613	10.676.549.891	-543.014.722	-4,8
I.Vốn chủ sở hữu	11.219.564.613	10.676.549.891	-543.014.722	-4,8
TỔNG NGUỒN VỐN	14.263.920.432	16.785.152.498	2.521.232.066	17,7

Phân tích cơ cấu nguồn vốn:

Qua bảng cơ cấu nguồn vốn trên ta thấy nguồn vốn của công ty trong 2 năm 2010-2011 đã có những thay đổi một cách đáng kể:

Tổng nguồn vốn năm 2011 của công ty tăng lên so với 2010 từ 14.263.920.432 đ lên 16.785.152.498 đ ,tức là tăng thêm 2.521.232.066 đ tương ứng với mức tăng 17,7%. Vốn chủ sở hữu của công ty năm 2011 so với 2010 giảm từ 11.219.564.613 đ xuống 10.676.549.891 đ tức là giảm 543.014.722 đ tương ứng với tỷ lệ giảm 4,8% (việc giảm này là do năm 2011 công ty đã dùng vốn chủ sở hữu để trả khoản nợ dài hạn đã đến thời gian đáo hạn).Nếu xét về mặt tỷ trọng thì tỷ trọng của vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều cao(trên 63%),điều này chứng tỏ công ty vẫn hết sức chủ động về mặt tài chính. Trong khi các khoản nợ phải trả tăng mạnh,cụ thể là nợ phải trả của công ty năm 2011 so với năm 2010 tăng từ 3.044.355.819 đ lên 6.108.602.607 đ tức là tăng thêm 3.064.246.788 đ, tương ứng với tỷ lệ 100,7%.Điều đó cho thấy,công ty đã huy động thêm vốn để mở rộng quy mô sản xuất.Chính vì những quyết định đúng đắn,chính xác,nhạy bén đã làm cho tình hình kinh doanh của công ty trong 2 năm đều khá tốt.

Phân tích kết cấu và biến động nguồn vốn là đánh giá sự biến động của các loại nguồn vốn của doanh nghiệp nhằm thấy được tình hình huy động, tình hình sử dụng các loại nguồn vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, mặt khác thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Nợ phải trả: Qua bảng phân tích ta thấy nợ phải trả năm 2011 tăng 100,7% so với năm 2010. Có sự biến động đó là do:

Nợ ngắn hạn: Trong năm 2010, nợ ngắn hạn của công ty là 804.355.819 đ thì đến năm 2011 nợ ngắn hạn của công ty tăng lên thành 4.108.602.607 đ tương ứng với tỷ lệ tăng 411%. Nợ ngắn hạn của công ty trong năm 2011 tăng lên là do các nguyên nhân sau: ta thấy khoản vay và nợ ngắn hạn của công ty năm 2011 giảm 100.000.000 đ so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ giảm là 25%. Việc giảm này là do công ty đã sử dụng các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu để trả nợ các khoản vay ngắn hạn. Chính điều này góp phần làm giảm chi phí lãi vay xuống 41,6%. Khoản phải trả người bán năm 2011 tăng 850.000.000 đ so với năm 2010, tương ứng với tỷ lệ tăng 567%. Người mua trả tiền trước năm 2011 so với năm 2010 tăng 2.400.000.000 đ tương ứng với tỷ lệ tăng 1200% điều đó cho thấy công ty đã có chính sách tốt trong việc tận dụng nguồn tiền trả trước của khách hàng để đầu tư thêm vào quá trình sản xuất kinh doanh và do khoản người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng 63,2% trên tổng nợ ngắn hạn, vì vậy việc người mua trả tiền trước tăng là nguyên nhân chính dẫn đến việc nợ ngắn hạn tăng. Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước năm 2011 tăng 154.246.788 đ so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ tăng 283,8%. Điều này cho thấy công ty chưa làm tốt nghĩa vụ nộp ngân sách cho Nhà nước.

Nợ dài hạn: Bên cạnh đó nợ dài hạn của công ty cũng giảm từ 2.240.000.000 đ năm 2010 xuống còn 2.000.000.000 đ năm 2011 tức là giảm 240.000.000 đ tương ứng với tỷ lệ là 10,7%. Điều đó cho thấy năm 2011 công ty đã thanh toán được các khoản nợ dài hạn phải trả. Do các khoản nợ dài hạn đến thời gian đáo hạn nên công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu để chi trả cho khoản nợ dài hạn trên.

Nguồn vốn chủ sở hữu: Qua bảng phân tích trên ta thấy lượng vốn chủ sở hữu của công ty năm 2011 giảm xuống 543.014.722 đ tương ứng với tỷ lệ giảm là 4,8%. Năm 2011 nguồn vốn chủ sở hữu giảm xuống so với năm 2010 chủ yếu là do trong năm 2011, khoản nợ dài hạn đã đến thời gian đáo hạn nên công ty đã dùng vốn chủ sở hữu để chi trả khoản nợ dài hạn nói trên. Tuy nhiên để đánh giá được sự biến động về nguồn vốn chủ sở hữu ta xem xét sự biến động của chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ. Chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ phản ánh khả năng tự chủ về mặt tài chính từ đó cho thấy khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong hoạt động của mình. Tóm lại, trong năm 2011 thì nguồn vốn chủ sở hữu của công ty giảm đi so với năm 2010 giảm 4,8% nhưng nếu xét về mặt tỷ trọng thì nguồn vốn chủ sở hữu năm 2011 chiếm trong tổng nguồn vốn là 63,61%, chứng tỏ tình hình tài chính tương đối ổn định, khả năng độc lập tài chính tương đối cao, nâng cao niềm tin cho các chủ nợ nhưng với tỷ trọng cao như vậy thì sẽ dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao và sức sinh lời sẽ giảm.

2.7.2.2. Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc

Bảng 2.7.2.2: Bảng cơ cấu nguồn vốn

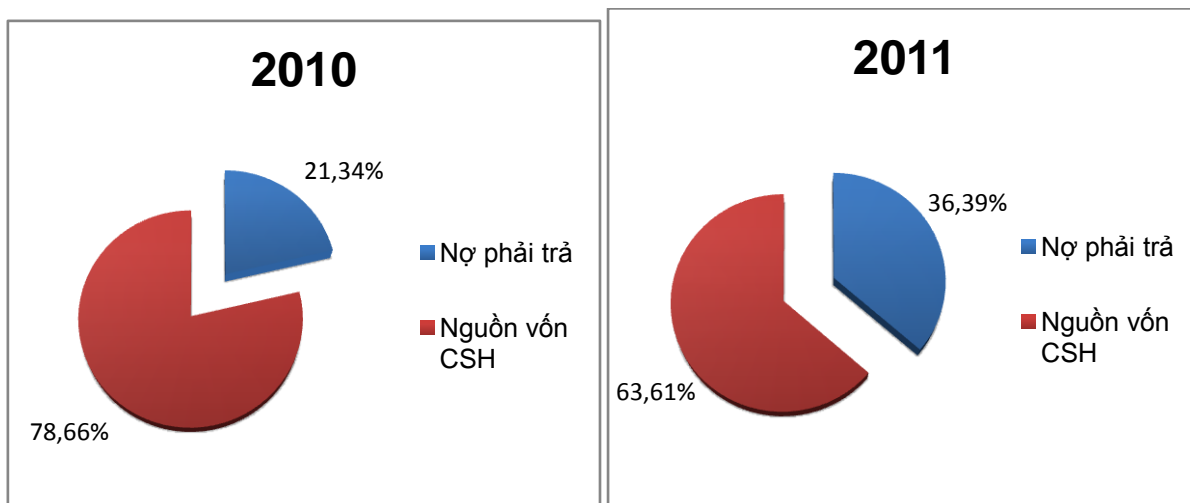
Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
NGUỒN VỐN				
A-NỢ PHẢI TRẢ	3.044.355.819	21,34	6.108.602.607	36,39
I.Nợ ngắn hạn	804.355.819	5,63	4.108.602.607	24,49
II.Nợ dài hạn	2.240.000.000	15,71	2.000.000.000	11,9
B-VỐN CHỦ SỞ HỮU	11.219.564.613	78,66	10.676.549.891	63,61
I.Vốn chủ sở hữu	11.219.564.613	78,66	10.676.549.891	63,61
TỔNG NGUỒN VỐN	14.263.920.432	100	16.785.152.498	100

•

• Cơ cấu nguồn vốn của công ty

Bảng 2: Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn của công ty năm 2010-2011



Qua biểu đồ cơ cấu nguồn vốn của công ty 2 năm 2010-2011, ta thấy rằng tỷ trọng của nguồn vốn chủ sở hữu chiếm trong tổng nguồn vốn là rất cao (năm 2011 là 63,61% và năm 2010 là 78,66%). Nhưng nguồn vốn chủ sở hữu đang có xu hướng giảm xuống còn nợ phải trả có xu hướng tăng lên (năm 2010 là 21,34% và năm 2011 là 36,39%) mặc dù tỷ trọng của nợ phải trả chiếm trong tổng nguồn vốn nhỏ hơn so với vốn chủ sở hữu. Có được sự thay đổi trên là do tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng lên 18,86% so với năm 2010 mà nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2011 công ty đã có chính sách tốt trong việc tận dụng nguồn tiền trả trước của khách hàng để đầu tư thêm vào quá trình sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu năm 2011 giảm xuống 15,05% là do công ty dùng vốn chủ sở hữu để chi trả khoản nợ dài hạn đã đến thời gian đáo hạn. Ta thấy công ty có nguồn vốn chủ sở hữu lớn lên công ty có lợi thế chủ động trong kinh doanh, tạo nền tảng vững chắc cho các hoạt động kinh doanh của công ty, tạo niềm tin cho các chủ nợ đồng thời công ty cũng huy động vốn bên ngoài nhằm mở rộng quy mô kinh doanh nhưng công ty cũng cần phải có kế hoạch sử dụng vốn hợp lý để tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Như vậy năm 2011 nguồn vốn công ty biến động tăng lên so với năm 2010, giảm nợ dài hạn, tăng nợ ngắn hạn, nguồn vốn chủ sở hữu giảm xuống. Các khoản nợ ngắn hạn nhằm mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của công ty. Nợ dài hạn giảm chứng tỏ công ty đã thanh toán được các khoản nợ dài hạn phải trả. Tuy tình hình kinh tế trong nước và trên thế giới đang gặp khó khăn nhưng giá trị kim ngạch xuất khẩu của nước ta vẫn tăng đồng thời nhu cầu vận chuyển, sử dụng hàng hoá (đặc biệt là hàng nông sản và hàng tiêu dùng) trong nước cũng tăng dẫn đến nhu cầu về giám định hàng hoá cũng tăng lên. Vì vậy để đảm bảo được vốn cho quá trình sản xuất công ty đã huy động thêm vốn từ các nguồn bên ngoài. Chính vì thế, nợ phải trả có xu hướng tăng lên để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là hoàn toàn hợp lí.

- **Phân tích cân đối giữa tài sản-nguồn vốn:**

Bảng 3: Bảng phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn năm 2010

TÀI SẢN	NGUỒN VỐN
TSLĐ và Đầu tư ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
2.235.738.693	804.355.819
15,67%	5,63%
TSCĐ và Đầu tư dài hạn	Nợ dài hạn và vốn CSH
12.028.181.739	13.459.564.613
84,33%	94,37%

Bảng 4: Bảng phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2011

TÀI SẢN	NGUỒN VỐN
TSLĐ và Đầu tư ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
4.498.490.759	4.108.602.607
26,8%	24,49%
TSCĐ và Đầu tư dài hạn	Nợ dài hạn và vốn CSH
12.286.661.739	12.676.549.891
73,2%	75,51%

Từ bảng trên ta thấy: Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu động ròng năm 2010} &= \text{TSNH} - \text{NỢ NH} \\ &= \text{VỐN DH} - \text{TSDH} = 1.431.382.874 \text{ đ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu động ròng năm 2011} &= \text{TSNH} - \text{NỢ NH} \\ &= \text{VỐN DH} - \text{TSDH} = 389.888.160 \text{ đ} \end{aligned}$$

Từ kết quả trên ta thấy được:

$$\text{Năm 2010: TSNH} > \text{NỢ ngắn hạn} : 1.431.382.874 \text{ đ}$$

$$\text{VỐN dài hạn} > \text{TSDH} : 1.431.382.874 \text{ đ}$$

$$\text{Năm 2011; TSNH} > \text{NỢ ngắn hạn} : 389.888.160 \text{ đ}$$

$$\text{VỐN dài hạn} > \text{TSDH} : 389.888.160 \text{ đ}$$

Như vậy:

Năm 2010, vốn dài hạn (nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu) đầu tư cho tài sản dài hạn không những đủ mà còn thừa. Nghĩa là Vốn lưu động ròng > 0, vốn dài hạn dư thừa sau khi đầu tư vào TSDH, phần dư thừa đó được đầu tư vào TSNH. Tuy điều này là an toàn nhưng lợi nhuận thấp. Đồng thời, tài sản ngắn hạn lớn hơn vốn 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. Nó cũng cho thấy TSNH có thể chuyển đổi nhanh thành tiền đủ để đáp ứng nhu cầu trả nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán của doanh nghiệp thăng bằng và công ty thực hiện tốt khả năng thanh toán.

Năm 2011, cũng giống như năm 2010, vốn dài hạn không nhưng đủ tài trợ cho TSDH mà còn đủ thừa, điều này an toàn nhưng lợi nhuận thấp. Đồng thời TSNH lớn hơn nợ ngắn hạn, điều này cho thấy TSNH có thể chuyển đổi nhanh thành tiền đủ để đáp ứng nhu cầu trả nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán của doanh nghiệp thăng bằng và công ty thực hiện tốt khả năng thanh toán. Tuy điều này tạo được sự an toàn cho công ty nhưng chi phí sử dụng vốn lại cao.

Năm 2011, doanh nghiệp vẫn đảm bảo được cơ cấu tài sản nguồn vốn, nhưng ta có thể thấy được sự thay đổi tỷ trọng của tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn trong cơ cấu tài sản- nguồn vốn của công ty. Công ty đang có xu hướng

chiếm dụng vốn, tăng lượng vốn vay để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Nếu trong điều kiện kinh tế phát triển và triển vọng phát triển của công ty thì điều này rất có lợi vì nó làm tăng lợi nhuận của công ty. Nhưng trong tình trạng kinh tế khủng hoảng như hiện nay thì việc chiếm dụng vốn quá nhiều (sử dụng quá nhiều lượng vốn vay) sẽ dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán, không thể trả được các khoản nợ đến hạn, công ty sẽ gặp khó khăn và có thể dẫn tới phá sản.

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

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những nguồn cung cấp các thông tin tài chính quan trọng không chỉ đối với các nhà quản lý doanh nghiệp mà còn được rất nhiều đối tượng khác quan tâm như: các nhà đầu tư, khách hàng, Chính phủ,... Điều đó càng làm cho khả năng sinh lời, kết quả kinh doanh trở thành mục tiêu để doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

2.8.1.Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang

Bảng 2.8.1:Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Đơn vị:Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.625.897.316	12.627.641.537	1.001.744.221	8,62
2.Các khoản giảm trừ DT				
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.625.897.316	12.627.641.537	1.001.744.221	8,62
4.Giá vốn bán hàng	9.706.808.948	10.447.368.889	740.559.941	7,6
5.Lợi nhuận gộp về bh và cung cấp dịch vụ	1.919.088.368	2.180.272.648	261.184.280	13,6
6.DT từ hoạt động tài chính	3.162.512	61.615.222	58.452.710	1848,3
7.Chi phí tài chính	716.258.622	418.255.748	-298.002.874	-41,6
-Trong đó:Chi phí lãi vay	716.258.622	418.255.748	-298.002.874	-41,6
8.Chi phí quản lý kinh doanh	481.972.628	866.250.000	384.277.372	79,7
9.Lợi nhuận từ hoạt động KD	724.019.630	957.382.122	233.362.492	32,23
10.Thu nhập khác	-	166.666.666	166.666.666	-
11.Chi phí khác	-	193.677.369	193.677.369	-
12.Lợi nhuận khác	-	(27.010.703)	(27.010.703)	-
13.Tổng LN kế toán trước thuế	724.019.630	930.371.419	206.351.789	28,5
14.Chi phí thuế thu nhập Dn	181.004.907	232.592.854	51.587.947	28,5
15.Lợi nhuận sau thuế	543.014.723	697.778.565	154.763.842	28,5

Qua bảng 2.8.1 ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 tăng lên so với năm 2010 từ 11.625.897.316 đ lên 12.627.641.537 đ, tức là tăng 1.001.744.221 đ tương ứng với tỉ lệ 8,62%. Doanh thu của năm 2011 tăng lên so với năm 2010 một phần là do giá bán tăng. Đơn giá trung bình năm 2011 của một số dịch vụ giám định tại công ty tăng lên chủ yếu tập trung vào các dịch vụ thế mạnh của công ty như giám định gạo có giá là 6.720 đ tăng 14,7%, giám định container 20 feet có giá là 14000 đ tăng 15,4%. Tuy nền kinh tế trong nước và trên thế giới còn bất ổn nhưng giá trị kim ngạch xuất khẩu của nước ta vẫn tăng, dẫn đến lượng hàng hoá trao đổi mua bán tăng lên (chủ yếu là các mặt hàng nông sản) và đối với các mặt hàng nội địa cũng tăng (chủ yếu là giám định container, hàng tiêu dùng) dẫn đến nhu cầu giám định hàng hoá cũng tăng theo. Cụ thể là năm 2010 sản lượng hàng hoá giám định đạt 1.012.220 tấn thì năm 2011 sản lượng đạt 1.302.000 tấn tăng 289.780 tấn tương ứng với tỷ lệ là 28,63%. Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến việc doanh thu của công ty trong năm 2011 đã tăng lên so với năm 2010. Ngoài ra, trong năm 2011 công ty có đưa thêm một số loại hình giám định mới vào danh mục giám định của công ty như thẩm định giá sản phẩm, tư vấn ISO; Tally hàng xếp/dỡ tại tàu, Kiểm tra an toàn vệ sinh thực phẩm; kiểm tra và đánh giá ảnh hưởng tới môi trường. Do danh mục giám định của công ty được mở rộng nên nhu cầu giám định của công ty tăng lên dẫn đến doanh thu của năm 2011 tăng lên so với năm 2010. Trong năm 2011 này và những năm tiếp theo công ty cần phải có những kế hoạch kinh doanh mới để đứng vững trong thời khủng hoảng và chuẩn bị vươn lên mạnh mẽ khi kinh tế thế giới và trong nước bắt đầu phục hồi.

-Giá vốn hàng bán của công ty năm 2011 tăng hơn so với năm 2010 từ 9.706.808.948 đ lên 10.447.368.889 đ, tức là tăng 740.559.941 đ tương ứng với tỉ lệ là 7,6%. Giá vốn tăng lên do giá cả đầu vào tăng, chi phí chung cho hoạt động sản xuất kinh doanh tăng (xăng, điện, nước...). Tốc độ tăng doanh thu của công ty là 8,62%. Như vậy, tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng giá vốn bán hàng điều đó cho thấy công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý chi phí sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

-Doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 3.162.512 đ lên 61.615.222 đ,tức là tăng 58.452.710 đ tương ứng với tỉ lệ 1848,3%.Doanh thu từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp tăng lên như vậy 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.

-Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 481.972.628 đ lên 866.250.000 đ,tức là tăng 384.277.372đ tương ứng với tỉ lệ 79,7%.Tốc độ tăng doanh thu là 8,62%.Như vậy, tốc độ tăng doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều đó cho thấy công ty chưa sử dụng hiệu quả và tiết kiệm được chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm nâng cao lợi nhuận.Trong năm sau,công ty phải có kế hoạch cụ thể để sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp tốt hơn nữa nhằm tăng lợi nhuận thu được.

-Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 so với năm 2010 tăng từ 724.019.630 đ lên 957.382.122 đ,tức là tăng 233.362.492 đ tương ứng với tỉ lệ là 32,23%.Điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2011 tốt hơn so với năm 2010.

Lợi nhuận sau thuế của công ty trong năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 543.014.723 đ lên 697.778.565 đ,tức là tăng 154.763.842 đ tương ứng với tỷ lệ là 28,5%.Điều đó cho ta thấy mặc dù tình hình kinh tế bất ổn,gây khó khăn chung tất cả các doanh nghiệp nhưng công ty đã làm cho mức lợi nhuận sau thuế tăng lên so với năm trước,chứng tỏ công ty đang kinh doanh có hiệu quả,phản ánh được sự phát triển của công ty.

Nhìn chung,tình hình hoạt động kinh doanh của công ty đã có sự tăng trưởng nhưng không nhiều vì doanh thu của năm 2011 tăng lên 1.001.744.221 đ so với năm 2010.Để có được thành tích trên là do sự năng động và sáng tạo của các cấp lãnh đạo đã có những nhận định và dự báo về thị trường trong nước cũng như khu vực,sự nỗ lực phấn đấu của cán bộ,nhân viên trong công ty.Vì vậy,công ty cần phải phát huy những điểm mạnh của mình trong tương lai. Tuy doanh thu của công ty ở năm 2011 có tăng lên nhưng các chi phí và giá vốn bán hàng đều tăng làm cho lợi nhuận giảm,chính vì thế công ty phải xem xét cụ thể từng khoản chi phí có chỗ nào chưa hợp lí để đưa ra các biện pháp cụ thể.

2.8.2.Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều dọc

Bảng 2.8.2:Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Đơn vị:Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	Tỷ trọng	NĂM 2011	Tỷ trọng	Chênh lệch
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.625.897.316	100	12.627.641.537	100	0
2.Các khoản giảm trừ DT					
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.625.897.316	100	12.627.641.537	100	0
4.Giá vốn bán hàng	9.706.808.948	83,5	10.447.368.889	82,7	-0,8
5.Lợi nhuận gộp về bh và cung cấp dịch vụ	1.919.088.368	16,5	2.180.272.648	17,3	0,8
6.DT từ hoạt động tài chính	3.162.512	0,03	61.615.222	0,5	0,47
7.Chi phí tài chính	716.258.622	6,16	418.255.748	3,31	-2,85
8.Chi phí quản lý kinh doanh	481.972.628	4,1	866.250.000	6,9	2,8
9.Lợi nhuận từ hoạt động KD	724.019.630	6,23	957.382.122	7,6	1,37
10.Thu nhập khác	-	0	166.666.666	1,32	1,32
11.Chi phí khác	-	0	193.677.369	1,53	1,53
12.Lợi nhuận khác	-	0	(27.010.703)	0	0
13.Tổng LN kế toán trước thuế	724.019.630	6,23	930.371.419	7,37	1,14
14.Chi phí thuế thu nhập Dn	181.004.907	1,56	232.592.854	1,84	0,28
15.Lợi nhuận sau thuế	543.014.723	4,67	697.778.565	5,53	0,86

Qua bảng báo cáo kết hoạt động kinh doanh trên ta thấy để có được 100đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì trong năm 2010 công ty đã phải bỏ ra 83,5 đ giá vốn bán hàng,6.16 đ chi phí tài chính(chủ yếu là chi phí lãi vay),4.1 đ chi phí quản lí kinh doanh.Trong năm 2011,để có được 100 đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì công ty phải bỏ ra 82,7 đ giá vốn hàng bán,3.31 đ chi phí tài chính(chủ yếu là chi phí lãi vay),6.9 đ chi phí quản lí doanh nghiệp,

1.53 đ chi phí khác. Để cùng đạt được 100đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong mỗi năm thì giá vốn bán hàng và chi phí tài chính có xu hướng giảm đi còn chi phí quản lý kinh doanh, chi phí khác có xu hướng tăng lên. Như vậy để cùng đạt được 100đ doanh thu trong mỗi năm thì giá vốn có xu hướng giảm và chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng lên qua 2 năm 2010-2011.

Năm 2010 thì cứ 100đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đem về 16,5 đ lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ và năm 2011 đem về 17,3 đ. Tỷ trọng của lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ở năm 2011 lớn hơn 0,8 đ. Điều này chứng tỏ sức sinh lời trên một đồng doanh thu của năm 2011 cao hơn năm 2010.

Để có được 100đ doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ thì năm 2011 công ty bỏ ra 3,31 đ chi phí tài chính, 6.9đ chi phí quản lý doanh nghiệp và 1,53 đ chi phí khác còn năm 2010 công ty bỏ ra 6.16 đ chi phí tài chính và 4,1 đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Ta thấy chi phí tài chính giảm xuống còn chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác tăng lên. Chi phí tài chính giảm đi là do năm 2011 công ty đã trả các khoản nợ dài hạn đến thời gian đáo hạn bằng vốn chủ sở hữu còn chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác tăng lên chứng tỏ doanh nghiệp chưa quản lý tốt và sử dụng hợp lý 2 loại chi phí này.

Năm 2010 cứ 100đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại 6,23 đ lợi nhuận kế toán trước thuế, năm 2011 cứ 100đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại 7,37 đ lợi nhuận kế toán trước thuế. Thông qua số liệu trên thì ta thấy được số đồng lợi nhuận kế toán trước thuế chiếm trong doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2011 cao hơn 1,14 đ so với năm 2010. Có thể thấy được rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty đã phát triển theo chiều hướng có lợi. Bên cạnh đó, công ty cần xem xét tính toán việc bỏ ra các chi phí và sử dụng chi phí hợp lý hơn.

Năm 2010 cứ 100 đ doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại 4,67 đ lợi nhuận sau thuế, năm 2011 cứ 100 đ doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại 5,53 đ lợi nhuận sau thuế. Ta thấy rằng lợi nhuận sau thuế trong

100 đ doanh thu của năm 2011 đã tăng lên 0,86 đ. Chứng tỏ năm 2011 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có hiệu quả hơn năm 2010. Đây là một kết quả tốt và công ty cần phát huy trong tương lai. Công ty cần có những biện pháp để giảm giá vốn bán hàng, có kế hoạch sử dụng chi phí hợp lý và tiết kiệm, giảm chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm tăng lợi nhuận cho công ty.

Nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2011 là tương đối tốt so với năm 2010. Trong 2 năm 2010 và 2011, công ty đã đẩy mạnh thực hiện công tác cung cấp dịch vụ giám định nhằm tăng doanh thu cho công ty, điều đó không những làm tăng lợi nhuận mà còn tạo điều kiện tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Đồng thời trong 100 đ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thì giá vốn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (năm 2010 là 83,5 đ và năm 2011 là 82,7 đ). Tỷ trọng của giá vốn hàng bán giảm xuống là do năm 2011 công ty đã đầu tư mua sắm trang thiết bị máy móc mới có trình độ khoa học kỹ thuật cao, công nghệ hiện đại, phù hợp với tính chất công việc hơn, giúp cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tốt hơn, tiết kiệm được các chi phí sản xuất, góp phần giảm được các chi phí trong giá vốn hàng bán. Điều này cho thấy nỗ lực giảm chi phí của doanh nghiệp đã đi đúng trọng tâm và có hiệu quả (giảm chi phí có tỷ trọng cao nhất trong doanh thu thuần là giá vốn), việc giảm giá vốn là vô cùng quan trọng. Ngoài ra, năm 2010 chi phí quản lý kinh doanh chiếm tỷ trọng là 4,1 đ và năm 2011 là 6,9 đ và loại chi phí này có xu hướng tăng lên. Vì thế công ty cũng phải có biện pháp sử dụng các loại chi phí một cách hợp lý nhất. Cùng với việc tăng doanh thu và giảm chi phí hoạt động SXKD để tăng lợi nhuận hoạt động SXKD sẽ góp phần làm tăng lợi nhuận trước thuế hoạt động kinh doanh của công ty.

2.9.Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty.

2.9.1.Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.

Bảng 2.9.1:Bảng các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

CHỈ TIÊU	Đ/Vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản(1)	Đ	14.263.920.432	16.785.152.498	2.521.232.060	17,7
Tổng nợ phải trả(2)	Đ	3.044.355.819	6.108.602.607	3.064.246.788	100,7
TSNH(3)	Đ	2.235.738.693	4.498.490.759	2.262.752.066	101,2
Nợ NH(4)	Đ	804.355.819	4.108.602.607	3.304.246.788	411
Hàng tồn kho(5)	Đ	389.558.177	367.645.554	-21.912.623	-5,63
LN trước thuế(6)	Đ	724.019.630	930.371.419	206.351.789	28,5
Lãi vay phải trả(7)	Đ	716.258.622	418.255.748	-298.002.874	-41,6
Hệ số thanh toán tổng quát $H1=(1/2)$	Lần	4,69	2,75	-1,94	-41,4
Hệ số thanh toán hiện hành $H2=(3/4)$	Lần	2,78	1,2	-1,58	-56,8
Hệ số thanh toán nhanh $H3=[(3-5)/4]$	Lần	2,3	1,1	-1,2	-52,2
Hệ số thanh toán lãi vay $H5=[(6+7)/7]$	Lần	2	3,2	1,2	60

Nhận xét:

- Hệ số thanh toán tổng quát của công ty trong 2 năm đều lớn hơn 2, chứng tỏ tất cả các khoản vốn huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của công ty khá vững vàng. Trong năm 2010 cứ 1 đồng vay nợ của công ty (nợ dài hạn và nợ ngắn hạn) có 4,69 đồng giá trị tài sản (công ty đang quản lý sử dụng) để bảo đảm, còn ở năm 2011 là 2,75 đồng. Hệ số này ở thời điểm năm 2011 thấp hơn năm 2010 1,94 lần tương ứng với tỉ lệ 41,4%. Điều này là do ở năm 2011 công ty huy động thêm 3.064.246.788 đ vốn từ bên ngoài tương ứng 100,7%, trong khi tổng tài sản chỉ tăng 2.521.232.060 đ tương ứng với 17,7%, như vậy tốc độ tăng của tài sản nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ phải trả

dẫn đến hệ số khả năng thanh toán tổng quát của năm 2011 giảm xuống so với năm 2010.

- Hệ số thanh toán hiện thời của công ty thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ (nợ ngắn hạn). Như vậy, trong năm 2010 thì cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 2,78 đ tài sản lưu động. Năm 2011, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 1,2 đ tài sản lưu động. Chỉ số này giảm chứng tỏ việc quay vòng vốn của doanh nghiệp có hiệu quả. So với năm 2010 thì khả năng thanh toán hiện thời năm 2011 của công ty đã giảm 1,58 đ tương ứng với tỉ lệ 56,8%. Có thể thấy mặc dù tài sản lưu động và nợ ngắn hạn đều tăng lên qua các năm, cụ thể là năm 2011 tài sản lưu động tăng là 101,2%, năm 2011 nợ ngắn hạn tăng 411%. Do tốc độ tăng của tài sản lưu động không bằng tốc độ tăng của nợ ngắn hạn nên hệ số thanh toán hiện hành năm 2011 giảm xuống so với năm 2010.

- Khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2010 là 2,3 lần nghĩa là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,3 đồng tài sản ngắn hạn đã trừ đi hàng tồn kho, đến năm 2011 là 1,1 lần nghĩa là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,1 đồng tài sản ngắn hạn đã trừ đi hàng tồn kho. Điều này cho thấy tình hình thanh toán công nợ của công ty từ năm 2010 đến năm 2011 là khá tốt. So với năm 2010 thì khả năng thanh toán nhanh năm 2011 của công ty đã giảm 1,2 đ tương ứng với tỉ lệ 52,2%, chứng tỏ tình hình thanh toán nhanh của công ty có xu hướng giảm mà nguyên nhân chủ yếu là năm 2011 nợ ngắn hạn tăng lên 411% do công ty đã huy động vốn từ các nguồn bên ngoài để đầu tư thêm vào quá trình sản xuất kinh doanh.

- Hệ số thanh toán lãi vay của doanh nghiệp năm 2010 là 2 lần và năm 2011 là 3,2 lần. Cụ thể là năm 2010 cứ 1 đồng lãi vay thì tạo ra 2 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi năm 2011 tạo ra có 3,2 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (tăng lên 1,2 đồng). Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp khá tốt và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay cao hơn. Hệ số thanh toán lãi vay tăng lên 1,2 đ tương ứng với tỉ lệ là 60%. Nguyên

nhân là do lãi vay phải trả tăng năm 2011 giảm xuống 298.002.874đ so với năm 2010 tương ứng với tỉ lệ là 41,6% và lợi nhuận trước thuế năm 2011 tăng thêm so với năm 2010 là 206.351.789 đ tương ứng với tỉ lệ 28,5%.

Qua phân tích chỉ tiêu thanh toán đã phần nào thể hiện khả năng thanh toán của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương: khả năng thanh toán tổng quát lớn hơn 2, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán lãi vay 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.

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

Cấu trúc tài chính thường được các nhà quản lý xem xét theo nghĩa rộng tức là xem xét cả cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn và mối quan hệ tài sản – nguồn vốn. Bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh tình hình sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Bảng 2.9.2: Bảng các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

CHỈ TIÊU	ĐV	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
1. Tổng NV	Đ	14.263.920.432	16.785.152.498	2.521.232.060	17,7
2. Vốn CSH	Đ	11.219.564.613	10.676.549.891	-543.014.722	-4,8
3. Nợ phải trả	Đ	3.044.355.819	6.108.602.607	3.064.246.788	100,7
4. TSNH	Đ	2.235.738.693	4.498.490.759	2.262.752.066	101,2
5. TSDH	Đ	12.028.181.739	12.286.661.739	258.480.000	2,15
6. Tổng TS	Đ	14.263.920.432	16.785.152.498	2.521.232.060	17,7
7. Hệ số nợ (3/1)	%	21,34	36,39	15,05	70,52
8. Tỷ suất tự tài trợ (2/1)	%	78,66	63,61	-15,05	-19,13
9. HS đảm bảo nợ (2/3)	%	368,5	174,8	-193,7	-52,56
10. Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/6)	%	84,33	73,2	-11,13	-13,2
11. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/6)	%	15,67	26,8	11,13	71,03
12. Cơ cấu tài sản (4/5)	%	18,59	36,61	18,02	96,9
13. Tỷ suất tự tài trợ TSDH (2/5)	%	93,28	86,89	-6,39	-6,85

-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 trong năm 2010 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng có 21,34 đồng đi vay và đến năm 2011 tăng lên thành 36,39 đồng. Nguyên nhân của sự thay đổi là do tốc độ tăng của tổng nợ phải trả là 100,7% lớn hơn tốc độ tăng 17,7% của tổng nguồn vốn (do vốn CSH giảm) làm hệ số nợ của năm 2011 tăng thêm 15,05% so với năm 2010. Điều đó cho thấy khả năng độc lập về tài chính của công ty cao, không lệ thuộc vào vốn vay, đó là tín hiệu tốt và tình hình tài chính của công ty.

-Tỷ suất tự tài trợ: Do tỷ số nợ phải trả trên tổng nguồn vốn tăng đồng nghĩa với việc tỷ số nguồn vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn giảm. Nếu năm 2010 cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 78,66 đồng vốn chủ sở hữu, năm 2011 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì có 63,61 đồng vốn chủ sở hữu. Như vậy, tỷ suất tự tài trợ của công ty năm 2011 giảm xuống 15,05% so với năm 2010. Tỷ suất tự tài trợ của công ty giảm xuống như vậy là do vốn chủ sở hữu giảm 4,8% và tổng nguồn vốn tăng 17,7%. Xét tổng quát, tỷ suất tự tài trợ ở thời điểm năm 2011 và 2010 đều cao chứng tỏ công ty có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của công ty với vốn kinh doanh của mình rất tốt. Do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép nhiều từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường rất chú ý đến tỷ suất tự tài trợ và với mức độ tự tài trợ cao như vậy thì trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay công ty sẽ đứng vững tốt hơn, cũng dễ vay nợ hơn.

-Hệ số đảm bảo nợ: Do hệ số nợ tăng lên mà tỷ suất tự tài trợ lại giảm đã làm cho hệ số đảm bảo nợ của công ty giảm xuống. Thời điểm năm 2010 cứ 100 đồng vay nợ có 368,5 đồng vốn CSH đảm bảo trả nợ, năm 2011 cứ 100 đồng vay nợ có 174,8 đồng vốn CSH đảm bảo trả nợ. Như vậy, hệ số đảm bảo nợ năm 2011 đã giảm xuống 193,7 đ so với năm 2010. Mức giảm hệ số đảm bảo nợ là do tổng nợ phải trả tăng 3.064.246.788 đ tương ứng 100,7% trong khi đó vốn CSH lại giảm 543.014.722 đ tương ứng 4,8%. Tuy hệ số đảm bảo nợ của năm

2011 có giảm xuống nhưng hệ số này ở cả 2 năm đều cao. Điều đó cho thấy khả năng an toàn trong việc đảm bảo nợ và uy tín với chủ nợ của công ty.

- Tỷ suất đầu tư vào TSDH ở thời điểm năm 2010 là 84,33% và năm 2011 là 73,2% đều rất cao. Đó là do đặc thù của ngành giám định là một ngành công nghiệp có quy trình công nghệ phức tạp, cần nhiều máy móc để đáp ứng cho nhu cầu của các loại hình giám định khác nhau. Năm 2010 khi công ty sử dụng bình quân 100 đồng vốn vào kinh doanh thì dành ra 84,33 đồng đầu tư cho TSDH, ở thời điểm năm 2011 mức độ này giảm xuống 73,2 đồng. Tỷ suất đầu tư vào TSDH lớn như vậy chứng tỏ các tài sản này có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty, nó cũng cho thấy tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất của công ty tốt và có xu hướng phát triển lâu dài ổn định. Tỷ suất đầu tư vào TSDH năm 2011 so với năm 2010 giảm là do tốc độ tăng tổng TS là 17,7% lớn hơn tốc độ tăng 2,15% của TSDH làm tỷ suất đầu tư vào TSDH giảm xuống.

- Năm 2010 công ty sử dụng bình quân 100 đồng vốn kinh doanh thì dành ra 15,67 đồng đầu tư vào TSNH, năm 2011 tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn tăng thêm 11,13 đ và ở mức 26,8đ. Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là dịch vụ giám định do đó mà các TSNH thường chiếm tỷ trọng thấp trong tổng TS. Tuy nhiên việc tăng TSNH này chủ yếu do tăng tiền mặt, các khoản phải thu và TSNH khác, hàng tồn kho giảm nhẹ.

- Nhìn vào chỉ tiêu cơ cấu tài sản năm 2011 cho thấy bình quân đầu tư 100 đồng vào TSDH thì cũng đầu tư 36,61 đồng vào TSNH. (giá trị đầu tư vào TSNH chỉ bằng 36,61% giá trị đầu tư vào TSDH). Nhìn vào chỉ tiêu cơ cấu tài sản năm 2010 cho thấy bình quân đầu tư 100 đồng vào TSDH thì cũng đầu tư 18,59 đồng vào TSNH. (giá trị đầu tư vào TSNH chỉ bằng 18,59% giá trị đầu tư vào TSDH).

- Tỷ suất tự tài trợ TSDH cho biết số vốn CSH công ty dùng để trang bị cho TSDH là bao nhiêu. Ở thời điểm năm 2010 và năm 2011 tỷ suất này đều nhỏ hơn 1. Thời điểm năm 2010 vốn CSH tài trợ được 93,28% giá trị TSDH, thời điểm năm 2011 là 86,89%, con số này giảm 6,93% (do vốn CSH giảm trong

khi TSDH tăng lên). Ta thấy tỷ suất này ở mức rất cao, điều này cho thấy TSDH được tài trợ một cách khá vững chắc bằng vốn dài hạn, chỉ một bộ phận nhỏ của TSDH này được tài trợ bằng vay nợ và sẽ an toàn hơn nếu đây là nợ dài hạn.

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

Bảng 2.9.3:Bảng các chỉ tiêu hoạt động

CHỈ TIÊU	ĐV	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
1.Giá vốn hàng bán	Đ	9.706.808.948	10.447.368.889	740.559.941	7,6
2.Doanh thu thuần	Đ	11.625.897.316	12.627.641.537	1.001.744.221	8,62
3.Hàng tồn kho bq	Đ	342.405.378	378.601.866	36.196.488	10,57
4.Các khoản phải thu bq	Đ	1.538.455.372	1.787.722.235	249.266.763	16,2
5.Vốn cố định bq	Đ	11.850.425.367	12.157.421.739	306.996.370	2,6
6.Vốn lưu động bp	Đ	3.151.447.720	3.367.114.726	215.667.006	6,84
7.Tổng tài sản bq	Đ	14.768.135.685	15.524.536.465	756.400.780	5,12
8.Số ngày kinh doanh	Ngày	360	360		
9.Số vòng quay HTK(1/3)	Vòng	28,35	27,6	-0,75	-2,65
10.Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (7/8)	Ngày	12,6	13	0,4	3,3
11.Vòng quay các khoản phải thu (2/4)	Vòng	7,56	7,06	-0,5	-6,61
12.Kỳ thu tiền bq (7/10)	Ngày	47,62	51	3,38	7,1
13.Vòng quay vốn LĐ(2/6)	Vòng	3,68	3,75	0,07	1,9
14.Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động (8/13)	Ngày	97,8	96	-1,8	-1,84
15.Hiệu suất sử dụng vốn cố định (2/5)	Lần	0,98	1,04	0,06	6,12
16.vòng quay tổng vốn(2/6)	Lần	0,79	0,81	0,02	2,53

-Số vòng quay hàng tồn kho

Qua hai năm 2010 và năm 2011 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của công ty có xu hướng giảm.Cụ thể năm 2010 là 28,35 vòng, năm 2011 là 27,6 vòng

(giảm 0,75 vòng).Điều này xảy ra do doanh thu thuần của công ty năm 2011 tăng 1.001.744.221 đ tương ứng với tỷ lệ 8,62%.Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của công ty tăng lên (năm 2011 tăng 36.196.488 đ tương ứng với tỉ lệ 10,57%) trong khi đó giá vốn hàng bán năm 2011 tăng so với năm 2010 là 740.559.941 đ tương ứng với tỷ lệ 7,4%.Như vậy có thể nói việc giải phóng hàng tồn kho của công ty năm 2011 đã chậm lại so với năm 2010.

-Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho

Do vòng quay hàng tồn kho của công ty đã giảm dẫn tới số ngày của một vòng quay hàng tồn kho tăng lên. Năm 2010 số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là 12,6 ngày thì đến năm 2011 thì số ngày của 1 vòng quay hàng tồn kho là 13 ngày (tăng 0,4 ngày so với năm 2010).Nếu số ngày của một vòng quay hàng tồn kho có xu hướng ngày càng tăng chứng tỏ hàng tồn kho giải phóng ngày càng chậm dẫn tới sự ứ đọng vốn, ảnh hưởng xấu tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

-Số vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay khoản phải thu năm 2010 của công ty là 7,56 vòng,vòng quay khoản phải thu năm 2011 là 7,06 vòng. Con số này cho biết tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của công ty, năm 2010 công ty có 7,56 lần thu được các khoản phải thu, năm 2011 số lần này giảm xuống còn 7,06 lần. Vòng quay các khoản phải thu giảm là do tốc độ tăng doanh thu thuần năm 2011 là 8.62% nhỏ hơn với tốc độ tăng của các khoản phải thu bình quân là 16,2%.Như vậy ta thấy vòng quay các khoản phải thu của công ty tương đối thấp, năm sau giảm so với năm trước, số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu dài và tăng lên ở năm sau chứng tỏ công ty bị chiếm dụng vốn, khó thu hồi nợ, hiệu quả của việc thu hồi nợ thấp. Điều này là không tốt với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Do đó làm hiệu quả sử dụng vốn không cao.

-Kỳ thu tiền bình quân:

Do vòng quay khoản phải thu năm 2011 giảm 0,5 vòng so với 2010 nên kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng lên.Số ngày cần thiết để thu được các khoản

phải thu năm 2010 là 47,62 ngày, năm 2011 là 51 ngày(tăng 3,38 ngày so với năm 2010),điều này xảy ra là do tốc độ tăng doanh thu thuần năm 2011 là 8.62% nhỏ hơn với tốc độ tăng của các khoản phải thu bình quân là 16,2%.Kỳ thu tiền bình quân tăng lên phản ánh công tác thu hồi nợ của công ty là chưa tốt. Nguyên nhân là do chính sách bán hàng và cung cấp dịch vụ,thu hút khách hàng tiềm năng cũng như chính sách thanh toán mà công ty đang áp dụng.Điều này sẽ ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

-Vòng quay vốn lưu động và số ngày 1 vòng quay vốn lưu động:

Năm 2010 số vòng quay vốn lưu động là 3,68 vòng tức là cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân được bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 3,68 đ doanh thu thuần ứng với số ngày 1 vòng quay vốn lưu động là 97.8 ngày.Sang năm 2011 cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động bình quân vào quá trình sản xuất kinh doanh thì thu được 3,75 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày 1 vòng quay vốn lưu động là 96 ngày giảm 1,8 ngày so với năm 2010.Ta thấy vòng quay vốn lưu động bình quân có xu hướng tăng lên.Trong năm 2011 công ty đã sử dụng vốn lưu động bình quân có hiệu quả hơn năm 2010,hiệu quả kinh doanh của công ty đã tăng lên chứng tỏ tình hình tài chính của công ty đã được cải thiện tốt hơn so với năm trước.

-Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty qua 2 năm có xu hướng tăng lên. Năm 2010 cứ đầu tư trung bình 1 đồng tài sản cố định vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,98 đồng doanh thu thì đến năm 2011 tăng lên 1,04 đồng (tăng 0,06 đồng so với năm 2010).Điều này có thể cho thấy chiến lược phát triển mà doanh nghiệp đang theo đuổi đã mang lại những thành công nhất định.Nhưng việc sử dụng vốn cố định của công ty chưa đạt hiệu quả cao,đầu tư 1 đồng vốn cố định nhưng chỉ mang lại xấp xỉ 1 đ doanh thu.Công ty cần phải sử dụng vốn cố định tốt hơn nhằm tăng doanh thu tạo ra từ 1 đ vốn cố định đầu tư vào quá trình sản xuất kinh doanh.

-Hiệu suất sử dụng tổng tài sản(vòng quay tổng vốn):

Vòng quay tổng vốn cho chúng ta biết rằng 1 đồng vốn sản xuất bình quân thì đem lại ,nó là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn trong kỳ.Năm 2010 cứ trung bình 1 đồng tài sản bỏ vào kinh doanh thu được 0,79 đồng doanh thu thuần thì đến năm 2011 thu được 0,81 đồng doanh thu thuần.Vòng quay tổng vốn năm 2011 tăng 0,02 vòng so với năm 2010 nguyên nhân là do trong năm 2011 doanh thu thuần tăng lên 1.001.744.221đồng tương ứng với tỷ lệ 8,62%, tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân là 756.400.780 đồng tương ứng với tỷ lệ 5,12% .Trong 2 năm vòng quay tổng vốn đều xấp xỉ 0,8 và nhỏ hơn 1.Vì vậy,trong 2 năm qua khả năng sử dụng vốn của công ty chưa cao,doanh thu thuần được tạo ra từ vốn mà công ty đầu tư là chưa cao.

Nhìn chung,qua phân tích các hệ số như trên ta thấy được công ty sử dụng vốn vào hoạt động kinh doanh năm sau có hiệu quả hơn năm trước nhưng các hệ số tăng lên rất ít.Kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng lên chứng tỏ chính sách quản lý các khoản phải thu của công ty là chưa cao,khả năng thu hồi vốn chậm,công ty bị chiếm dụng vốn trong thanh toán.Công ty cần phải tìm biện pháp cải thiện các chỉ số trên,tìm kiếm nhiều khách hàng hơn nữa,tăng cường hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tăng doanh thu.

2.9.4. Phân tích chỉ số về khả năng sinh lời.

Bảng 2.9.4: Bảng các chỉ số về khả năng sinh lời

CHỈ TIÊU	ĐV	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đ	11.625.897.316	12.627.641.537	1.001.744.221	8,62
Tổng tài sản bình quân	Đ	14.768.135.685	15.524.536.465	756.400.780	5,12
Vốn CSH bình quân	Đ	11.135.637.842	10.948.057.252	-187.580.590	-1,68
Lợi nhuận sau thuế	Đ	543.014.723	697.778.565	154.763.842	28,5
LN sau thuế/ Doanh thu thuần(ROS)	%	4,67	5,53	0,86	18,4
LN sau thuế/Tổng tài sản bình quân(ROA)	%	3,68	4,49	0,81	22
LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân(ROE)	%	4,88	6,37	1,49	30,53

-Tỷ suất doanh lợi doanh thu:

Năm 2010,tỷ suất doanh lợi doanh thu của công ty là 4,67% còn năm 2011 tỷ suất doanh lợi doanh thu của công ty là 5,53% tăng 0,86%.Nhu vậy,trong năm 2010 thì cứ 100 đ doanh thu thuần của công ty có 4,67 đ lợi nhuận sau thuế và trong năm 2011 tăng lên là 5,53 đ lợi nhuận sau thuế.Tuy tỷ suất doanh lợi doanh thu của năm 2011 tăng lên so với năm 2010 nhưng mức tăng là không cao và tỷ suất doanh lợi doanh thu của công ty trong 2 năm đều thấp.Nguyên nhân làm cho tỷ suất doanh lợi doanh thu tăng lên là do doanh thu của công ty năm 2011 tăng lên 1.001.744.221 đ tương ứng với tỉ lệ 8,62% so với năm 2010,đồng thời LN sau thuế năm 2011 của công ty cũng tăng 154.763.842đ tương ứng 28,5% so với năm 2010.Doanh thu thuần năm 2011 tăng so với năm 2010 là 8,62%,mặt khác tỷ trọng giá vốn hàng bán năm 2010 là 83,5% nhưng đến năm 2011 tỷ trọng giá vốn hàng bán giảm xuống còn 82,7%,đây là cố gắng của công ty trong nỗ lực hạ giá thành một số loại dịch vụ mà vẫn giữ được uy tín chất lượng phục vụ.Bên cạnh đó tỷ trọng khoản chi phí

lãi vay giảm 2,85% (do công ty dùng vốn chủ sở hữu để trả khoản nợ dài hạn đã đến thời gian đáo hạn), tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 2,8% (một số chức vụ trong công ty vẫn được kiêm nhiệm dẫn đến sai sót trong quản lý). Tất cả sự thay đổi nêu trên đã làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên 28,5% dẫn tới tỷ suất doanh lợi doanh thu tăng 18,4%.

Mức độ ảnh hưởng của sự biến động doanh thu thuần và LNst:

Tổng LNst năm 2011 so với năm 2010 tăng 154.763.842 đ làm ROS năm 2011 so với năm 2010 tăng 1,331%:

$$\frac{697.778.565}{11.625.897.316} - \frac{543.014.723}{11.625.897.316} = 0,01331$$

Tổng doanh thu thuần năm 2011 tăng 1.001.744.221 đ so với năm 2010 làm cho ROS năm 2011 giảm 0,476%:

$$\frac{697.778.565}{12.627.641.537} - \frac{697.778.565}{11.625.897.316} = -0,00476$$

Tổng mức độ ảnh hưởng làm ROS năm 2011 so với 2010 tăng là: $1,331 + (-0,476) = 0,86$ (%). Tốc độ giảm của ROS (do Doanh thu thuần tăng) nhỏ hơn so với tốc độ tăng của ROS (do LNst Tăng). Điều đó cho thấy nếu nâng cao được doanh thu thuần (làm LNst tăng) thì ROS sẽ tăng mạnh.

-Tỷ suất doanh lợi tổng vốn:

ROA đo lường việc sử dụng tài sản của công ty để tạo ra lợi nhuận không phân biệt TS này được hình thành bằng vốn vay hay vốn chủ. Năm 2010 cứ đưa bình quân 100 đồng giá trị tài sản vào sử dụng tạo ra được 3,68 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 con số này tăng lên thành 4,49 đồng, cao hơn so với năm 2010 là 0,81 đồng. Việc tăng tỷ suất doanh lợi tổng vốn là do năm 2011 tổng TS bình quân đưa vào sử dụng tăng 756.400.780 đ do đầu tư mua sắm trang thiết bị máy móc và lợi nhuận sau thuế lại tăng 154.763.842 đ. Nhưng mức độ tăng của tổng tài sản bình quân là 5,12% nhỏ hơn mức độ tăng lợi nhuận sau thuế là 28,5%. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản năm 2011 tốt hơn so với 2010. Nhìn chung thì cả hai năm ROA đều rất thấp.

Mức độ ảnh hưởng của biến động tổng TS và LNst tới ROA :

- Tổng LNst 2011 so với 2010 tăng 154.763.842 đ làm ROA năm 2011 so với 2010 tăng 1,048% :

$$\frac{697.778.565}{14.768.135.685} - \frac{543.014.723}{14.768.135.685} = 0,01048$$

- Tổng TS bq đưa vào sử dụng của năm 2011 tăng 756.400.780 đ làm ROA giảm 0,23%

$$\frac{697.778.565}{15.524.536.465} - \frac{697.778.565}{14.768.135.685} = -0,0023$$

Tổng mức độ ảnh hưởng làm ROA năm 2011 so với 2010 tăng là: $1,048 + (-0,23) = 0,81$ (%). Tốc độ giảm của ROA (do tài sản bình quân đưa vào sử dụng tăng) nhỏ hơn so với tốc độ tăng của ROA (do LNst tăng). Điều đó cho thấy nếu nâng cao được hiệu quả sử dụng tài sản (làm LNst tăng) thì ROA sẽ tăng mạnh.

- Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu:

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và người đầu tư. Trong 2 năm 2010 và năm 2011 chỉ tiêu này đều thấp và có xu hướng tăng lên, năm 2010 là 4,88% và sang năm 2011 tăng lên là 6,37%. Trong năm 2010 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 4,88 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2011 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 6,37 đồng lợi nhuận sau thuế, như vậy tăng 1,49 đồng so với năm 2010. Nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu bình quân giảm xuống 187.580.590 đồng tương ứng với tỉ lệ giảm là 1,68%. Việc vốn chủ sở hữu bình quân giảm xuống là do công ty đã dùng vốn chủ sở hữu để trả khoản nợ dài hạn đã đến thời gian đáo hạn, trong khi đó lợi nhuận sau thuế tăng lên 154.763.842 đồng tương ứng với tỉ lệ 28,5%.

- Tổng LNst 2011 so với 2010 tăng 154.763.842 đ làm ROE năm 2011 so với 2010 tăng 1,388%

$$\frac{697.778.565}{11.135.637.842} - \frac{543.014.723}{11.135.637.842} = 0,01388$$

-Vốn CSH bq đưa vào sử dụng năm 2011 giảm 187.580.590 đ so với 2010 làm ROE năm 2011 so với 2010 tăng 0,107 % :

$$\frac{697.778.565}{10.948.057.252} - \frac{697.778.565}{11.135.637.842} = 0,00107$$

Tổng mức độ ảnh hưởng : 1,388 + 0,107 = 1,49%. Tốc độ tăng của ROE (do LNst tăng) lớn hơn so với tốc độ tăng của ROE (do Vốn chủ sở hữu bình quân giảm). Từ đó cho thấy nếu công ty nâng cao hiệu quả sử dụng vốn (làm LNst tăng lên) sẽ tăng được ROE.

Ta thấy năm 2011 thì ROE ,ROA đều tăng lên so với năm 2010, điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2011 tốt hơn năm 2010. Tuy nhiên ROA và ROE như vậy là rất nhỏ, công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn nữa. Có thể nói ROE và ROA nhỏ như trên là ta đang so sánh với lãi suất tiền gửi ngân hàng cùng năm (lãi suất tiền gửi VNĐ năm 2011 là 14%/năm).

2.10. Phân tích phương trình Dupont.

Phân tích phương trình Dupont sẽ cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên vốn 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.

Trước hết ta xem xét tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA) :

$$\begin{aligned} ROA &= \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng TS bình quân}} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng DT thuần}} * \frac{\text{Tổng DT thuần}}{\text{Tổng TS bình quân}} \\ &= ROS * \text{Vòng quay tổng tài sản} \end{aligned}$$

$$ROA (2010) = 4,67\% \times 0,79 \text{vòng} = 3,68 (\%)$$

$$ROA (2011) = 5,53\% \times 0,81 \text{vòng} = 4,49 (\%)$$

Từ đẳng thức trên ta thấy cứ bình quân đưa 100 đồng giá trị TS vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2010 tạo ra được 3,68 đồng LNst, năm 2011 tạo ra được 4.49 đồng LNst là do :

- Sử dụng bình quân 1 đồng giá trị TS vào kinh doanh năm 2010 tạo ra được 0,79 đồng tổng D.thu thuần, năm 2011 tạo ra được 0,81 đồng tổng Doanh thu thuần.

- Trong 100 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2010 có 4,67 đồng LNST, năm 2011 có 5,53 đồng LNST.

Như vậy có 2 hướng để tăng ROA đó là : tăng tỷ suất LNST/doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản :

- Muốn tăng ROS cần phân đầu tăng LNST bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán (nếu có thể).

- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán hợp lý (nếu có thể) và tăng cường các hoạt động xác tiến bán hàng...

Tiếp theo ta xem xét sự phụ thuộc của tỷ suất sinh lợi trên vốn CSH vào tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA) và hệ số nợ (Hv) :

$$ROE = \frac{LN \text{ sau thuế}}{Vốn \text{ CSH bình quân}} = \frac{LN \text{ sau thuế}}{DT \text{ thuần}} * \frac{DT \text{ thuần}}{Tổng \text{ TS bq}} * \frac{Tổng \text{ TS bq}}{Vốn \text{ CSH bq}}$$

$$= ROA * \frac{1}{1-Hv}$$

$$ROE(2010) = 3,68\% * \frac{14.768.135.685}{11.135.637.842} = 4,88 \%$$

$$ROE(2011) = 4,49\% * \frac{15.524.536.465}{10.948.057.252} = 6,37\%$$

Ta thấy bình quân 100 đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh năm 2010 tạo ra được 4,88 đồng LNST, năm 2011 tạo ra được 6,37 đồng LNST là do :

- Trong 100 đồng vốn kinh doanh bình quân năm 2010 có 21,34 đồng hình thành từ vay nợ, năm 2011 có 36,39 đồng hình thành từ vay nợ.

- Sử dụng bình quân 100 đồng giá trị tài sản năm 2010 tạo ra được 79 đồng tổng doanh thu thuần, năm 2011 tạo ra được 81 đồng tổng doanh thu thuần.

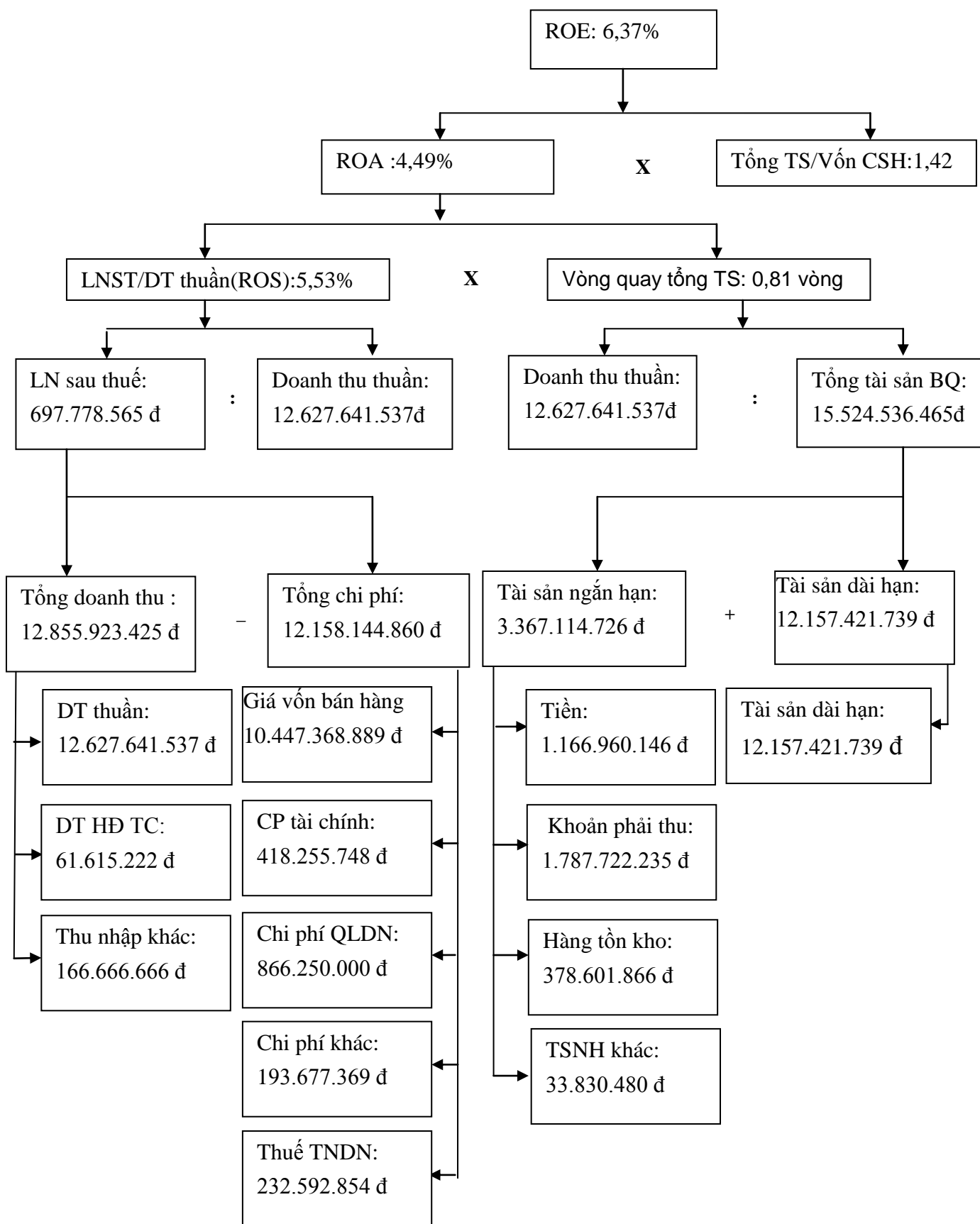
- Trong 100 đồng tổng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2010 có 4,67 đồng LNST, năm 2011 có 5,53 đồng LNST.

Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.

- Tăng tỷ số Tổng TS/ Vốn CSH cần phân đầu giảm vốn CSH và tăng nợ (nếu triển vọng kinh doanh tốt và doanh nghiệp có lãi). Ta thấy tỷ số nợ càng cao thì lợi nhuận của CSH càng cao (nếu doanh nghiệp có lãi và kinh doanh tốt) và ngược lại, nếu doanh nghiệp đang bị lỗ thì sử dụng nợ càng tăng số lỗ. Tuy nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro sẽ càng tăng lên. Do đó doanh nghiệp phải hết sức thận trọng khi sử dụng nợ. Năm 2011 tỷ số nợ có tăng lên (vay nợ tăng) nhưng việc kinh doanh của công ty tốt hơn năm trước (doanh thu tăng), do đó lợi nhuận trên 1 đồng vốn CSH tăng so với 2010 nhưng mức tăng rất ít và chỉ số này ở 2 năm còn rất thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn thấp.

BẢNG 2.10 : BẢNG PHƯƠNG TRÌNH DUPONT NĂM 2011



Bảng 2.10.1: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

CHỈ TIÊU	ĐV	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
Khả năng thanh toán					
1.Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	4,69	2,75	-1,94	-41,4
2.Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	2,78	1,2	-1,58	-56,8
3.Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,3	1,1	-1,2	-52,2
4.Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	2	3,2	1,2	60
Cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư					
5.Hệ số nợ	%	21,34	36,39	15,05	70,52
6. Tỷ suất tự tài trợ	%	78,66	63,61	-15,05	-19,13
7. Hệ số đảm bảo nợ	%	368,5	174,8	-193,7	-52,56
8. Tỷ suất đầu tư vào TSDH	%	84,33	73,2	-11,13	-13,2
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH	%	15,67	26,8	11,13	71,03
10. Cơ cấu tài sản	%	18,59	36,61	18,02	96,9
11. Tỷ suất tự tài trợ TSDH	%	93,28	86,89	-6,39	-6,85
Hiệu quả hoạt động					
12. Số vòng quay HTK	Vòng	28,35	27,6	-0,75	-2,65
13. Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	Ngày	12,6	13	0,4	3,3
14. Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	7,56	7,06	-0,5	-6,61
15. Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	47,62	51	3,38	7,1
16.Vòng quay vốn lưu động	Vòng	3,68	3,75	0,07	1,9
17.Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động	Ngày	97,8	96	-1,8	-1,84
18. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	0,98	1,04	0,06	6,12
19. Số vòng quay tổng vốn	Vòng	0,79	0,81	0,02	2,53
Khả năng sinh lời					
20.Tỷ suất LNST/Doanh thu thuần	%	4,67	5,53	0,86	18,42
21.Tỷ suất LNST/Tổng tài sản BQ	%	3,68	4,49	0,81	22
22.Tỷ suất LNST/Vốn CSH bình quân	%	4,88	6,37	1,49	30,53

2.11.Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty.

Qua phân tích thực trạng tình hình tài chính tại công ty như trên có thể rút ra một số nhận định chung về tình hình tài chính của công ty như sau :

Thứ nhất: về cơ cấu tài chính

Nhìn chung hai năm từ năm 2010 – 2011 quy mô của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng.

Về tài sản : Nhìn chung năm 2011 tài sản tăng 17,7% so với năm 2010, TSDH giảm xuống còn TSNH tăng lên. Tài sản tăng lên chủ yếu là công ty tiến hành đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh,mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.Nhờ đó mà lượng hàng giám định ngày càng nhiều làm cho doanh thu của công ty tăng lên.Bên cạnh đó, các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên, chứng tỏ lượng vốn bị tồn đọng trong khâu thanh toán vẫn còn nhiều, công ty cần phải đưa ra biện pháp cụ thể để thu hồi nợ và đưa lượng vốn bị chiếm dụng này vào đầu tư kinh doanh để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Về nguồn vốn : Vốn CSH vẫn chiếm tỷ trọng rất cao (năm 2010 là 78,66 và năm 2011 là 63,61%) cho thấy khả năng độc lập về tài chính cao. Nợ dài hạn tăng lên trong kỳ nhằm đầu tư cho TSCĐ, nợ ngắn hạn tăng nhằm mở rộng quy mô sản xuất. Hệ số nợ của doanh nghiệp năm 2011 là 36,39% tăng 15,05% so với năm 2010, như vậy để đẩy nhanh tốc độ tăng của lợi nhuận doanh nghiệp đã sử dụng đòn bẩy tài chính,đảm bảo nguồn vốn cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời cũng làm khả năng thanh toán nợ ngắn hạn trở nên khó khăn hơn.Ngược lại với sự gia tăng của hệ số nợ thì tỷ suất tự tài trợ tuy vẫn ở mức rất cao nhưng lại có chiều hướng giảm (do Vốn chủ sở hữu giảm), chứng tỏ tính tự chủ trong kinh doanh của doanh nghiệp giảm.

Thứ hai : về hoạt động kinh doanh

Tuy tình hình kinh tế trong nước và thế giới biến động bất lợi đã tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của công ty nhưng nhìn chung thì hoạt động kinh doanh vẫn ổn định. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 8,62%,lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 28,5%.Năm 2011,doanh thu đã tăng lên,đồng

thời giá vốn hàng bán(chi phí chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh thu) giảm từ 83,5% xuống còn 82,7%.Đó chính là nguyên nhân làm cho lợi nhuận của công ty năm 2011 tăng lên. Trong điều kiện tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay thì việc giảm được tỷ trọng giá vốn hàng bán và tăng doanh thu là một yếu tố rất tích cực của công ty.Điều này chứng tỏ năm 2011, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã tốt hơn năm 2010.Nhược điểm còn tồn tại của công ty là chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2011 đã tăng lên về tỷ trọng theo bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều dọc và tăng lên cả về số tuyệt đối so với năm 2010. Điều đó cho thấy,công ty sử dụng chưa hiệu quả và chưa tiết kiệm được chi phí này nhằm nâng cao lợi nhuận.Trong thời gian tới công ty cần phải đưa ra những biện pháp cụ thể để giảm được khoản chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Thứ ba : về tình hình thanh toán

Các chỉ số thanh toán nợ của công ty năm 2011 đều lớn hơn 1,nhưng các chỉ số thanh toán của công ty năm 2011 lại có xu hướng giảm so với năm 2010.Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty năm 2011 chưa được tốt.Khả năng thanh toán hiện thời giảm 56,8% ,khả năng thanh toán nhanh giảm 52,2%,khả năng thanh toán tổng quát giảm 41,4%.Chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty năm 2011 giảm mạnh,nguyên nhân là do nợ phải trả của công ty năm 2011 đã tăng so với năm 2010 là 100.7% trong đó nợ ngắn hạn tăng 411%,trong khi đó tổng tài sản chỉ tăng 17,7% và tài sản ngắn hạn tăng 101,2%.Hệ số thanh toán lãi vay của công ty năm 2011 tăng 60% chứng tỏ công ty đảm bảo đủ khả năng thanh toán lãi vay và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.Trong thời tới công ty cần tìm biện pháp để nâng cao khả năng thanh toán.

Thứ tư : Về hiệu quả sử dụng vốn

Nhìn chung trong năm 2011,các chỉ tiêu sinh lời của công ty đều tăng lên.Trong năm 2011,ROE là 6,37% tăng 1,49%,ROA là 4,49% tăng 0,81% và

ROS là 5,53% tăng 0,86% so với năm 2010. Điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2011 tốt hơn năm 2010. Nguyên nhân làm cho các chỉ tiêu sinh lời tăng lên là do doanh thu thuần năm 2011 tăng lên đồng thời tỷ trọng giá vốn hàng bán và tỷ trọng chi phí lãi vay giảm xuống làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên. Tuy các chỉ tiêu sinh lời đã tăng lên nhưng vẫn rất thấp vì vậy công ty cần phải tiếp tục đưa ra các biện pháp để giảm các khoản chi phí nhằm nâng cao lợi nhuận thu được. Nhược điểm của công ty là các khoản phải thu năm 2011 đã tăng lên cả về số tuyệt đối và tỷ trọng trong tổng tài sản. Đó chính là nguyên nhân làm vòng quay các khoản phải thu năm 2011 đã giảm xuống 0,5 vòng so với năm 2010, kỳ thu tiền bình quân tăng lên 3,38 ngày so với năm 2010. Điều này chứng tỏ khả năng thu hồi vốn của công ty chậm, vốn của công ty bị các đơn vị khác chiếm dụng. Đây là hạn chế công ty cần khắc phục ngay trong thời gian tới. Vì vậy công ty cần đưa ra biện pháp để thu hồi các khoản nợ, hạn chế việc chiếm dụng vốn của khách hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn nữa.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁM ĐỊNH ĐẠI TÂY DƯƠNG

3.1. Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương.

Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng và cần thiết. Nó sẽ giúp nhà quản trị đưa ra những hướng giải quyết hợp lý tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Trên cơ sở đó doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng đúng một cách linh hoạt sẽ mang lại kết quả cao.

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

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này kết hợp với việc tìm hiểu thực tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và tình hình tài chính của doanh nghiệp nói riêng, với vốn kiến thức và thời gian còn hạn chế em xin mạnh dạn đề xuất 2 biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương:

-Biện pháp 1: Giảm khoản phải thu.

-Biện pháp 2: Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.1.1. Biện pháp: Giảm khoản phải thu.

3.1.1.1. Cơ sở thực hiện biện pháp.

Qua bảng 2.9.3: Bảng các chỉ tiêu hoạt động của công ty tại chương 2, ta thấy vòng quay các khoản phải thu năm 2011 là 7,06 vòng giảm 0,5 vòng so với năm 2010. Do vòng quay các khoản phải thu giảm dẫn đến kỳ thu tiền bình quân của công ty năm 2011 là 51 ngày tăng 3,38 ngày so với năm 2010. Điều này chứng tỏ công ty chưa có biện pháp hiệu quả trong công tác thu hồi công

nợ, công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn, điều này có ảnh hưởng không tốt tới hiệu quả sử dụng vốn dẫn tới việc hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng giảm đi. Vì vậy trong thời gian tới công ty cần phải đưa ra biện pháp cụ thể cho công tác thu hồi các khoản nợ để giảm bớt phần vốn bị khách hàng chiếm dụng nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn năm 2011 là 1.964.335.662 đồng tăng 353.226.856 đồng tương ứng với tỷ lệ là 21,92%. Các khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng tăng lên sẽ làm công ty dễ gặp rủi ro trong việc thu hồi vốn, khả năng thanh toán và sự sinh lời của công ty giảm đi. Xét về mặt tỷ trọng, ta nhận thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng trong tổng tài sản và tài sản ngắn hạn: năm 2010, tổng các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 11,3 % trong tổng tài sản và chiếm tới 70% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2011, tổng các khoản phải thu của công ty chiếm 11,7% trong tổng tài sản và chiếm 45% trong tài sản ngắn hạn. Ta thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và tài sản ngắn hạn, chứng tỏ rằng công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn, nguồn vốn của công ty bị ứ đọng nhiều, dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty sẽ giảm đi. Vì vậy việc đẩy nhanh tốc độ thu hồi các khoản phải thu ngắn hạn của công ty là rất cần thiết. Trong thời gian tới công ty cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu ngắn hạn để giảm bớt phần vốn bị khách hàng chiếm dụng, tuy nhiên biện pháp này cần thực hiện một cách khéo léo và linh hoạt vì nếu không sẽ làm giảm lượng khách hàng do thu hồi các khoản nợ quá gắt gao.

Bảng cơ cấu các khoản phải thu

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(Δ)	(%)
Khoản phải thu ngắn hạn	1.611.108.807	100	1.964.335.662	100	353.226.855	21,9
Phải thu khách hàng	1.486.632.155	92,3	1.856.782.135	94,5	370.149.980	24,9
Trả trước cho người bán	90.367.137	5,6	60.153.465	3	-30.213.672	-33,4
Các khoản phải thu khác	34.109.515	2,1	47.400.062	2,5	13.290.547	39

Nhìn vào bảng cơ cấu các khoản phải thu ở bên trên có thể thấy khoản phải thu ngắn hạn của công ty chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng. Năm 2010 phải thu khách hàng là 1.486.632.155 đ, tỷ trọng khoản phải thu khách hàng chiếm 92,3% trong tổng các khoản phải thu ngắn hạn còn sang năm 2011 phải thu khách hàng là 1.856.782.135 đ, tỷ trọng khoản phải thu khách hàng chiếm 94,5% trong tổng các khoản phải thu ngắn hạn. Ta thấy rằng khoản phải thu khách hàng năm 2011 đã tăng cả về số tuyệt đối và tỷ trọng trong tổng các khoản phải thu ngắn hạn. Nguyên nhân của việc tăng này là do năm 2011 số lượng khách hàng mua chịu của công ty đã tăng lên so với năm 2010. Vì vậy công ty cần có biện pháp đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn, bởi nếu tình trạng này kéo dài thì nguồn vốn của công ty bị chiếm dụng dẫn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty giảm đi.

Mục tiêu của biện pháp:

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng.
- Tăng khả năng thanh toán.
- Tránh được rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

3.1.1.2. Nội dung thực hiện biện pháp.

Với tình hình thực tế hiện nay, để thu hồi được hết các khoản nợ của khách hàng về là một bài toán khó không chỉ đối với riêng doanh nghiệp mà nó

là thực trạng chung của tất cả các doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cần có một chính sách bán chịu với mức chiết khấu và lãi trả chậm cũng như thời gian trả nợ hợp lý để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm.

- Thứ nhất :

Để nhanh chóng thu hồi được các khoản phải thu trước hạn công ty nên áp dụng chính sách lãi suất chiết khấu để khuyến khích khách hàng thanh toán trước hạn. Kỳ thu tiền bình quân là 51 ngày, do vậy công ty chỉ áp dụng hình thức chiết khấu cho những khoản tiền thanh toán trong vòng 60 ngày, nếu lớn hơn 60 ngày thì không được chiết khấu vì trong các khoản khách hàng nợ có một phần vượt quá 60 ngày nên ước tính công ty phải chịu lãi cho khoản tiền bị nợ này trong 3 tháng. Ngoài ra công ty cần tính lãi với các khoản nợ đã quá hạn với mức lãi suất bằng lãi vay của ngân hàng hay thậm chí cao hơn lãi vay của ngân hàng ở thời điểm tính toán. Điều này sẽ thúc đẩy việc khách hàng phải nhanh chóng hoàn trả các khoản nợ cho công ty.

Cơ sở chiết khấu cho khách hàng: : Lãi suất của khoản tiền tại thời điểm phải thanh toán trong 3 tháng ($n = 3$) mà công ty phải trả.

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

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

Trong đó:

A: Khoản tiền khách hàng cần phải thanh toán khi chưa có chiết khấu

$i\%$: Tỷ lệ chiết khấu trong thanh toán mà công ty dành cho khách hàng

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

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

R:Lãi suất tiền gửi ngân hàng hiện nay ($9\%/năm$)

-Trường hợp 1:Khách hàng thanh toán ngay (T=0)

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

Hay:

$$(1 - i\%) \geq \frac{1}{(1 + 3 \times 0,75\%)}$$

Vậy: $i\% \leq 2,2\%$

-Trường hợp 2:Khách hàng thanh toán trong vòng 30 ngày(0<T ≤ 30)

$$(1 - i\%) \geq \frac{1}{(1 + 2 \times 0,75\%)}$$

Vậy: $i\% \leq 1,48\%$

-Trường hợp 3:Khách hàng thanh toán trong vòng 30 ngày đến 60 ngày (30 < T ≤ 60)

$$(1 - i\%) \geq \frac{1}{(1 + 1 \times 0,75\%)}$$

Vậy: $i\% \leq 0,74\%$

-Trường hợp 4:Khách hàng thanh toán sau 60 ngày kể từ ngày nợ sẽ không được hưởng chiết khấu.

Lãi suất chiết khấu thanh toán trước thời hạn dự kiến

Trường hợp	Thời gian thanh toán (ngày)	Lãi suất chiết khấu (%/giá trị hợp đồng/tháng)
1	Trả ngay	2,2
2	1 – 30	1,48
3	30 – 60	0,74
4	> 60	0

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

Mức thưởng dự kiến cho tổ công tác thu nợ.

Thời gian thu hồi nợ (Ngày)	Tỷ lệ trích thưởng (%/Tổng số nợ thu hồi)
Trả ngay	2
1 – 30	1,5
30 – 60	1
> 60	0,5

Với những chính sách đã đưa ra dự kiến doanh nghiệp sẽ thu hồi được số nợ như sau:

Bảng dự kiến số nợ sẽ thu hồi.

Thời hạn thanh toán (ngày)	Số khách hàng đồng ý thanh toán (%)	Số tiền thu hồi (đồng)
Trả ngay	20	392.867.133
1 – 30	15	294.650.350
30 -60	15	294.650.350
> 60	10	196.435.566
Tổng cộng	60	1.178.601.390

Bảng số tiền chiết khấu dự kiến:

Thời hạn thanh toán (Ngày)	Số tiền thu hồi (đồng)	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Số tiền chiết khấu (đồng)
Trả ngay	392.867.133	2,2	8.643.077
1 – 30	294.650.350	1,48	4.360.825
30 -60	294.650.350	0,74	2.180.413
> 60	196.435.566	0	0
Tổng cộng	1.178.601.390		15.184.315

Bảng số tiền chi thưởng dự kiến:

Thời hạn thanh toán (Ngày)	Số tiền thu hồi (đồng)	Tỷ lệ chi thưởng (%)	Số tiền chi thưởng (đồng)
Trả ngay	392.867.133	2	7.857.342
1 – 30	294.650.350	1,5	4.419.755
30 -60	294.650.350	1	2.946.504
> 60	196.435.566	0,5	1.178.614
Tổng cộng	1.178.601.390		16.402.215

Bảng tổng hợp các chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp:

Đơn vị:đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
Chiết khấu cho khách hàng	15.184.315
Chi thưởng khi đòi được nợ	16.402.215
Chi phí thu nợ(0,5% x số nợ thu hồi)	5.893.007
Chi phí bằng tiền khác(0,4% x số nợ thu hồi)	4.714.406
Tổng cộng	42.193.943

Số tiền dự kiến thu được sau khi thực hiện biện pháp là 1.178.601.390 đ

Tổng chi phí thực hiện biện pháp là 42.193.943 đ

Số tiền thực thu của công ty là: $1.178.601.390 - 42.193.943 = 1.136.407.447$ đ

- Thứ 3: Đối với khách hàng sắp hết hạn trả nợ mà doanh nghiệp chưa thấy có khả năng thu hồi về thì tổ công tác thu hồi nợ nên thông báo với ban giám đốc và đưa ra cho họ mức lãi suất quá hạn trên khoản nợ của họ. Nghĩa là nếu khách hàng chậm thanh toán thì sẽ bị phạt do không thực hiện đúng hợp đồng, hoặc doanh nghiệp có thể khấu trừ dần vào tiền tạm ứng của khách hàng. Công ty có thể nhờ các Ngân hàng thu hồi giúp các khoản phải thu ngắn hạn thông qua dịch vụ mà Ngân hàng và doanh nghiệp thoả thuận với nhau qua hợp đồng.

❖ Để tăng hiệu quả của biện pháp trên công ty cần thực hiện đồng thời các biện pháp sau:

+Trước khi kí kết hợp đồng nên điều tra khả năng thanh toán của các đối tác.Khi khả năng thanh toán không đảm bảo thì doanh nghiệp nên đề nghị khách hàng có văn bản bảo lãnh thanh toán của ngân hàng

+Trong hợp đồng cần ghi rõ điều khoản thanh toán nếu quá hạn thanh toán khách hàng phải chịu thêm lãi suất quá hạn

+Trong và sau khi kí kết hợp đồng cần hoàn thiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thu hồi vốn tránh tình trạng rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

Nhân viên tổ công tác thu hồi nợ cần phải phân loại nợ nhằm đưa ra được các chính sách bán hàng hợp lý để tránh việc công ty bị chiếm dụng vốn do khách hàng mua chịu tăng lên,xem xét tình hình thanh toán nợ của các khách hàng để từ đó đưa ra các biện pháp nhằm đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

Danh sách một số khách hàng còn nợ chủ yếu của công ty:

Đơn vị:Đồng

Tên khách hàng	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
C.ty TNHH thương mại dịch vụ Vân Hậu	192.462.367	230.456.320	286.673.450
C.ty cổ phần thuỷ sản Minh Phú	179.890.324	157.893.450	192.879.345
C.ty TNHH Đại Việt	134.567.834	168.892.135	190.345.671
C.ty cổ phần vật tư nông sản	216.378.455	268.382.730	324.456.879
C.ty đầu tư và xuất nhập khẩu Việt Thắng	178.490.783	152.528.048	215.368.650

Thực trạng thanh toán nợ của khách hàng

Đơn vị: % nợ

Tên khách hàng	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Đúng hạn	Không ĐH	Đúng hạn	Không ĐH	Đúng hạn	Không ĐH
C.ty TNHH thương mại dịch vụ Vân Hậu	80	20	83	17	89	11
C.ty cổ phần thủy sản Minh Phú	32	68	30	70	34	66
C.ty TNHH Đại Việt	20	80	23	77	25	75
C.ty cổ phần vật tư nông sản	88	12	90	10	92	8
C.ty đầu tư và xuất nhập khẩu Việt Thắng	79	21	75	25	82	18

Qua bảng thực trạng thanh toán nợ của khách hàng ta thấy, năm 2011 công ty cổ phần vật tư nông sản có tỷ lệ thanh toán nợ đúng hạn cao nhất là 92% còn công ty TNHH Đại Việt có tỷ lệ thanh toán đúng hạn thấp nhất là 25%. Mặc dù 3 công ty: công ty TNHH thương mại dịch vụ Vân Hậu, Công ty cổ phần vật tư nông sản, công ty đầu tư và xuất nhập khẩu Việt Thắng đều có số nợ tăng lên mỗi năm nhưng tỷ lệ thanh toán đúng hạn của 3 công ty này trong năm 2011 là rất cao. Cụ thể trong năm 2011, tỷ lệ thanh toán đúng hạn của công ty TNHH thương mại dịch vụ Vân Hậu là 89%, Công ty cổ phần vật tư nông sản là 92% và công ty đầu tư và xuất nhập khẩu Việt Thắng là 82%. Tuy số nợ của 3 công ty năm 2011 đã tăng lên nhưng do 3 công ty trên có tỷ lệ thanh toán nợ đúng hạn cao nên sang năm sau công ty vẫn cho 3 công ty trên mua chịu theo chính sách bán hàng như hiện nay. Bên cạnh đó, trong năm 2011 số nợ của 2 công ty cổ phần thủy sản Minh Phú và Công ty TNHH Đại Việt đều tăng lên nhưng ta có thể thấy tỷ lệ thanh toán nợ đúng hạn của 2 công ty này rất thấp. Trong năm 2011 tỷ lệ thanh toán nợ đúng hạn công ty cổ phần thủy sản Minh Phú là 34% và Công ty TNHH Đại Việt là 35%. Có thể thấy được rằng 2 công ty này đang chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Nếu tình trạng thanh toán nợ không đúng hạn của 2

công ty trên kéo dài sẽ ảnh hưởng không tốt tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy trong thời gian tới, doanh nghiệp cần phải đôn đốc 2 công ty trên thanh toán đúng hạn để được hưởng chiết khấu thanh toán hoặc doanh nghiệp có thể không bán chịu cho 2 công ty trên nữa nếu 2 công ty trên không chịu thanh toán nợ đúng hạn.

3.1.1.3. Kết quả thực hiện biện pháp.

Bảng các chỉ tiêu sau khi thực hiện biện pháp.

Chỉ tiêu	ĐV	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	12.627.641.537	12.627.641.537	-	-
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	697.778.565	697.778.565	-	-
Khoản phải thu	Đồng	1.964.335.663	827.928.216	-1.136.407.447	-57,8
Khoản phải thu bq	Đồng	1.787.722.235	1.369.131.940	-391.590.296	-21,9
Tài sản ngắn hạn	Đồng	4.498.490.759	3.362.083.312	-1.136.407.447	-25,3
Tổng tài sản bq	Đồng	15.524.536.465	14.956.332.745	-568.203.720	-3,7
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	7,06	9,3	2,24	32
Kỳ thu tiền bq	Ngày	51	38,7	-12,3	-24,2
Tỷ suất doanh lợi tổng vốn(ROA)	%	4,49	4,8	0,31	

Sau khi thực hiện biện pháp ta thấy khoản phải thu giảm đi được 57,8%, tương đương với số tiền 1.136.407.447 đồng, vòng quay khoản phải thu tăng 2,24 vòng (trước khi thực hiện biện pháp là 7,06 vòng và sau khi thực hiện là 9,3 vòng). Do đó, kỳ thu tiền trung bình sau khi thực hiện biện pháp cũng được giảm đi từ 51 ngày xuống còn 38,7 ngày (tức là giảm 12,3 ngày so với trước khi thực hiện biện pháp). Sau khi thực hiện biện pháp này, công ty đã giảm được số ngày thu tiền, điều này giúp công ty hạn chế ứ đọng vốn, có thêm tiền mặt để thanh toán các khoản nợ tới hạn. Các khoản phải thu giảm làm cho tài sản ngắn hạn giảm xuống 1.136.407.447 đồng, tổng tài sản bình quân giảm 568.203.720 đồng dẫn đến tỷ suất doanh lợi tổng vốn tăng lên 0,31%.

3.1.2. Biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.1.2.1. Cơ sở biện pháp.

Tiết kiệm chi phí và hạ giá thành để tăng lợi nhuận là việc mà các doanh nghiệp, các công ty luôn suy nghĩ để phát triển doanh nghiệp, công ty mình. Và năm 2011 trong ba yếu tố chi phí cơ bản của công ty CP giám định Đại Tây Dương là chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác thì chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn cả.

Qua các số liệu phân tích ở công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương ta thấy, năm 2010 chi phí quản lý doanh nghiệp là 481.972.628 đồng và chiếm tỷ trọng 4,1% trong doanh thu thuần còn năm 2011 chi phí quản lý doanh nghiệp là 866.250.000 đồng, chiếm tỷ trọng 6,9% trong doanh thu thuần. Ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 so với năm 2010 tăng 384.277.372 đồng tương ứng với tỷ lệ 79,7%. Như vậy, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 đã tăng về số tuyệt đối và tỷ trọng so với năm 2010.

Để hiểu rõ thêm về tình hình gia tăng của các khoản mục trong chi phí quản lý doanh nghiệp, ta xét bảng sau:

Bảng 3.1.2.1: Tỷ trọng các thành phần trong chi phí quản lý doanh nghiệp.

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Chênh Lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Δ	%
1. Chi phí tiền lương bộ phận quản lý	62.368.172	12,94	76.024.096	8,78	13.655.924	21,9
2. Chi phí vật liệu	25.056.729	5,2	20.027.654	2,3	-5.029.075	-20
3. Chi phí công tác	98.159.806	20,37	250.022.357	28,9	151.862.551	154,7
4. Chi phí dịch vụ mua ngoài	220.201.302	45,7	450.122.000	52	229.920.698	104,4
5. Chi phí khấu hao TSCĐ	50.010.299	10,38	55.038.195	6,35	5.027.896	10,05
6. Chi phí khác	26.176.320	5,41	15.015.698	1,67	-11.160.622	-42,6
Tổng chi phí QLDN	481.972.628	100	866.250.000	100	384.277.372	79,7

Nhìn vào bảng trên ta thấy nguyên nhân chính làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng chủ yếu là do chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí công tác tăng. Năm 2011 chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm 52% trong tổng chi phí quản lý DN tăng 6,3 % so với năm 2010, tăng về số tuyệt đối là 229.920.698 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 104,4% so với năm 2010, chi phí công tác năm 2011 tăng 151.862.551 đồng tương ứng với tỷ lệ 154,7% và chiếm tỷ trọng 28,9% trong tổng chi phí quản lý doanh nghiệp, tăng 8,53% so với năm 2010. Chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí công tác tăng lên là do công tác quản lý chi phí chưa tốt và việc sử dụng 2 loại chi phí này chưa hợp lí, bên cạnh đó người lao động chưa có ý thức tiết kiệm các khoản chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều đó cũng góp phần làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2011 tăng lên. Hiện nay công ty vẫn chưa có biện pháp giảm khoản chi phí này nên tốc độ tăng lên rất nhanh, vì vậy Công ty cần tìm biện pháp giảm chi phí này trong chi phí quản lý doanh nghiệp để gia tăng lợi nhuận cho công ty.

Mục tiêu của biện pháp:

- Giảm chi phí, tăng lợi nhuận cho Công ty.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

3.1.2.2. Nội dung thực hiện biện pháp

Bảng 3.1.2.2: Phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Δ	%
1. Điện thoại	89.103.654	40,46	142.346.235	31,6	53.242.581	60
2. Điện, internet	100.732.189	45,7	215.464.321	48	114.732.132	114
3. Nước	12.151.356	5,52	26.089.152	5,8	13.937.796	115
4. Báo, tạp chí, foto	8.096.785	3,68	17.070.056	3,8	8.973.271	110
5. Dịch vụ mua ngoài khác	10.117.318	4,6	49.152.236	10,8	39.034.918	385
Tổng	220.201.302	100	450.122.000	100	229.920.698	104,4

Qua bảng phân tích trên ta thấy chi phí điện thoại năm 2011 là 142.346.235 đồng tăng 53.242.581 đồng so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ là 60% và chi phí điện thoại cũng chiếm tỷ trọng 31,6% trong tổng chi phí dịch vụ mua ngoài. Đây là điều chưa hợp lý vì thực tế hiện nay giá cước điện thoại đang có xu hướng giảm mà tiền điện thoại của Công ty lại có xu hướng tăng. Qua điều tra cho thấy một thực tế là việc nhân viên dùng điện thoại của Công ty vào việc riêng rất nhiều. Vì vậy, đã làm cho tiền điện thoại của Công ty tăng nhanh dẫn tới chi phí quản lý doanh nghiệp tăng.

Để giảm tiền điện thoại bao gồm cả cước thuê bao cố định và cước di động. Công ty cần khoán mức sử dụng cho từng bộ phận, phòng ban và từng cá nhân giữ chức vụ theo chức năng công việc cụ thể của từng phòng và từng cá nhân sử dụng. Từ đó mọi người sẽ có ý thức tốt hơn trong việc tiết kiệm chi phí điện thoại cho Công ty. Ban lãnh đạo cần phải trao đổi với nhân viên, giúp họ hiểu được tác hại của việc tăng chi phí, đồng thời khuyến khích họ làm việc một cách có ý thức, trách nhiệm hơn với công việc. Nhân viên trong công ty chỉ sử dụng điện thoại khi có việc cần thiết như liên hệ với khách hàng, liên lạc giữa các phòng, ban trong công ty...

Ngoài ra công ty cũng phải quản lý chặt chẽ việc sử dụng điện và internet, tránh tình trạng nhân viên lãng phí điện và sử dụng internet vào việc riêng.

Qua bảng phân tích trên ta thấy chi phí điện, internet năm 2011 tăng lên cả về tỷ trọng và số tuyệt đối so với năm 2010. Năm 2011, tỷ trọng chi phí điện, internet trong chi phí dịch vụ mua ngoài là 48% tăng 2,3% so với năm 2010. Xét về số tuyệt đối thì năm 2011 chi phí điện, internet của công ty là 215.464.321 đồng, tăng 114.732.132 đồng tương ứng với tỷ lệ 114%. Như vậy, bên cạnh việc chi phí điện thoại làm cho chi phí dịch vụ mua ngoài tăng thì chi phí điện và internet cũng tăng lên. Việc chi phí điện, internet tăng lên là nguyên nhân chủ yếu làm chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2011 tăng lên. Qua điều tra cho thấy nhân viên của công ty vẫn chưa có ý thức tiết kiệm điện, vào internet nghe nhạc và xem phim nhiều dẫn đến tiền điện và internet tăng nhanh,

công ty cần nâng cao ý thức cho nhân viên của mình hơn nữa về việc tiết kiệm điện như: tắt những thiết bị không cần thiết như phải tắt máy điều hoà, tắt bóng đèn khi không cần sử dụng, hạn chế vào internet ngoài mục đích phục vụ cho công việc. Hiện nay giá điện đã tăng lên, sử dụng điện trả theo mức độ, vì vậy nếu công ty tiết kiệm được khoản tiền này sẽ tạo ra một lượng tiền để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

Ngoài ra, chi phí công tác cũng là nguyên nhân làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên. Qua bảng 3.2.2.1 ta thấy chi phí công tác năm 2011 là 250.022.357 đồng tăng 151.862.551 đồng so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ 154,7%. Nguyên nhân là do công ty chưa quản lý chặt chẽ chi phí này dẫn đến tình trạng lãng phí tiền và làm tăng chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, công ty cần có những biện pháp để tiết kiệm khoản chi phí này mà công việc kinh doanh của công ty vẫn hiệu quả:

-Nâng cao ý thức tiết kiệm chi phí công tác như chi phí đi lại, ăn ở... cho nhân viên khi họ đang đi công tác.

-Xác định đủ số tiền cần thiết cho mỗi chuyến đi công tác của từng nhân viên, tránh việc chi thừa. Đối với những chuyến công tác xa và dài ngày thì cần phải có phiếu thu chi rõ ràng.

-Khoán chi phí này cho trưởng phòng hành chính chuyên trách để dễ quản lý và duyệt chi phí theo kế hoạch.

Ban giám đốc, trưởng các phòng ban cần tăng cường công tác giáo dục tiết kiệm, tổ chức phát động phong trào thi đua tiết kiệm. Đồng thời các lãnh đạo cũng phải xem xét các ý kiến phản hồi của cán bộ công nhân viên trong công ty như thế nào, từ đó tuyên dương những đóng góp để khuyến khích được tinh thần cho họ.

3.1.2.3.Kết quả thực hiện.

Bảng 3.1.2.3: Ước tính chi phí quản lý DN sau khi thực hiện biện pháp

Đơn vị:Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh Lệch	
			Δ	%
1.Chi phí tiền lương bộ phận quản lý	76.024.096	76.024.096	-	-
2.Chi phí vật liệu	20.027.654	20.027.654	-	-
3.Chi phí công tác	250.022.357	175.015.650	-75.006.707	-30
4.Chi phí dịch vụ mua ngoài	450.122.000	342.778.833	-107.343.167	-23,8
5.Chi phí khấu hao TSCĐ	55.038.195	55.038.195	-	-
6.Chi phí khác	15.015.698	15.015.698	-	
Tổng chi phí QLDN	866.250.000	683.900.125	-182.349.874	-21

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp thì số tiền điện thoại sẽ giảm được 30%. Số tiền C.ty tiết kiệm được là: $215.464.321 \times 30\% = 64.639.296$ đồng

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp, chi phí điện và internet giảm được 30%. Cụ thể Công ty sẽ tiết kiệm được: $142.346.235 \times 30\% = 42.703.871$ đồng.

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp thì chi phí công tác Công ty sẽ giảm được 30%:Số tiền công ty tiết kiệm được: $250.022.357 \times 30\% = 75.006.707$ đ

Bảng chi phí dự kiến khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số tiền
Chi phí tập huấn nâng cao ý thức tiết kiệm	Đồng	1.500.000
Chi phí xây dựng định mức điện,...	Đồng	4.000.000
Chi phí khác	Đồng	3.000.000
Tổng chi phí thực hiện biện pháp	Đồng	8.500.000

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp thì chi phí quản lý doanh nghiệp giảm được là: $182.349.874 - 8.500.000 = 173.849.874$ đồng, làm cho tổng chi phí giảm được 173.849.874 đồng.

Tiết kiệm được một khoản chi phí và khoản chi phí này có thể sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn. Công ty giảm một khoản tiền vay và không mất chi phí sử dụng vốn nếu là vốn vay, không mất chi phí cơ hội nếu là vốn chủ. Tạo được thói quen tiết kiệm cho cán bộ công nhân viên và góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

Bảng kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp giảm CP QLDN

Chỉ tiêu	ĐV	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Δ	%
1. Doanh thu thuần	Đ	12.627.641.537	12.627.641.537	-	-
2. CP quản lý doanh nghiệp	Đ	866.250.000	695.400.125	-173.849.874	-19,7
3. Lợi nhuận trước thuế	Đ	930.371.419	1.101.221.294	173.849.874	18,4
4. Lợi nhuận sau thuế	Đ	697.778.565	825.915.970	128.137.405	18,4
5. Tổng tài sản bình quân	Đ	15.524.536.465	15.524.536.465	-	-
6. Vốn CSH bình quân	Đ	10.948.057.252	10.948.057.252	-	-
7. Tỷ suất doanh lợi tổng vốn	%	4,49	5,5	1,01	22,5
8. Tỷ suất doanh lợi vốn chủ	%	6,37	7,7	1,33	20,9

Biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp mặc dù không làm cho doanh thu tăng lên nhưng nó làm lợi nhuận sau thuế tăng 18,4%, tỷ suất doanh lợi tổng vốn tăng 1,01%, tỷ suất doanh lợi vốn chủ tăng 1,33%. Điều đó cho ta thấy việc giảm chi phí quản lý doanh nghiệp làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng hiệu quả hơn.

KẾT LUẬN

Phân tích tài chính là một đề tài tổng hợp, vì vậy để phân tích đòi hỏi phải nhìn nhận từ tổng thể đến chi tiết của từng vấn đề thì mới có thể tổng hợp được các thông tin và thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Cụ thể hơn, phân tích tài chính nhận dạng được điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi, khó khăn về mặt tài chính thông qua hiệu quả tài chính và rủi ro tài chính; tìm hiểu các nguyên nhân đứng sau thực trạng đó qua việc tổng hợp hiệu quả và rủi ro tài chính. Từ những cơ sở đó đề xuất biện pháp cải thiện vị thế tài chính của công ty.

Trong khóa luận này, em đã tìm hiểu những lý thuyết chung nhất về phân tích tài chính doanh nghiệp, từ đó có cơ sở khoa học để phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương và cuối cùng em đã đề xuất các biện pháp. Việc thực hiện khóa luận này đã giúp cho em củng cố và trau dồi thêm kiến thức chuyên môn về lý thuyết cũng như khi ứng dụng thực tế.

Do trình độ và thời gian nghiên cứu có hạn nên khóa luận của em còn nhiều thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp chân thành của thầy cô giáo và các bạn để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới các cô chú phòng tài chính kế toán trong công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương và Th.s Đỗ Thị Bích Ngọc đã hướng dẫn nhiệt tình cho em cách làm bài cũng như hoàn thiện cách phân tích.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Phạm Dương Linh

Danh mục tài liệu tham khảo sử dụng trong bài khoá luận

1. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp” - Chủ biên : TS Nguyễn Đăng Nam, PGS-TS Nguyễn Đình Kiệm - Trường Đại học tài chính kế toán Hà Nội – NXB Tài chính 2001.
2. Giáo trình “ Lý thuyết quản trị kinh doanh” - Chủ biên : PGS-TS Mai Văn Bưu, PGS-TS Phan Kim Chiến - Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Khoa học và kỹ thuật.
3. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” - Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Thống kê 2001
4. “Độc lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp”, PGS. TS. Ngô Thế Chi, Nhà XB Thống Kê, Hà Nội, 2001
5. Những bài khoá luận của các sinh viên năm trước.

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	1
1. Một số khái niệm chung về phân tích tài chính doanh nghiệp.....	1
1.1. Khái niệm, ý nghĩa và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp	1
1.1.1. Khái niệm về phân tích tài chính.	1
1.1.2. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp.	1
1.1.3. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp	1
1.2. Trình tự và các bước tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.3. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.3.1. Tài liệu sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp.	4
1.3.2. Phương pháp phân tích.....	5
1.3.2.1. Phương pháp phân tích liên hệ cân đối.	5
1.3.2.2. Phương pháp so sánh.....	5
1.3.2.3. Phương pháp Dupont.....	7
1.4. Phân tích các báo cáo tài chính.	7
1.4.1. Phân tích bảng cân đối kế toán.....	7
1.4.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	12
1.5. Phân tích chỉ tiêu tài chính đặc trưng.....	14
1.5.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.....	14
1.5.1.1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát(H1)	15
1.5.1.2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn(H2):.....	15
1.5.1.3. Khả năng thanh toán nhanh (H ₃).	16
1.5.1.4. Hệ số thanh toán lãi vay:.....	17
1.5.2. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động	17
1.5.2.1. Vòng quay hàng tồn kho.	17
1.5.2.2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho.....	18
1.5.2.3. Vòng quay các khoản phải thu:.....	18

1.5.2.4.Kỳ thu tiền bình quân.....	19
1.5.2.5.Vòng quay vốn lưu động.....	19
1.5.2.6.Số ngày một vòng quay vốn lưu động.	19
1.5.2.7. Hiệu suất sử dụng vốn cố định.....	20
1.5.3. Phân tích nhóm hệ số phản ánh cơ cấu tài chính.	20
1.5.3.1 Hệ số nợ:	20
1.5.3.2. Tỷ suất tự tài trợ:.....	21
1.5.3.3 Hệ số đảm bảo nợ.....	21
1.5.3.4. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn.....	21
1.5.3.5. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:.....	22
1.5.3.6. Tỷ suất đầu tư vào TSNH:	22
1.5.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lợi.	22
1.5.4.1. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu (ROS):.....	22
1.5.4.2. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA):	23
1.5.4.3. Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE):.....	23
1.6. Phân tích phương trình Dupont	23
1.6.1.Đẳng thức Dupont thứ nhất.....	24
1.6.2.Đẳng thức Dupont thứ hai.....	24
CHƯƠNG II:PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY	
CỔ PHẦN GIÁM ĐỊNH ĐẠI TÂY DƯƠNG.....	27
2.1 Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần giám định Đại Tây Dương.	27
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.	27
2.1.1.1.Tên ,vị trí địa lí, địa chỉ của công ty	27
2.1.1.2.Quá trình hình thành và phát triển của công ty.	27
2.2 Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	28
2.2.1. Chức năng	28
2.2.2.Nhiệm vụ.	29
2.3.Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.	30
2.3.1.Thuận lợi.	30

2.3.2.Khó khăn.	31
2.4.Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.	33
2.4.1.Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty.	33
2.4.2.Chức năng các phòng ban trong cơ cấu tổ chức của công ty.....	34
2.5.Đặc điểm về loại hình dịch vụ sản xuất của công ty.....	36
2.5.1.Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	36
2.5.2.Đặc điểm về lao động trong công ty.	39
2.6.Khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm 2010-2011.....	41
2.6.1.Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2010-2011	41
2.7.Phân tích thực trạng tài chính công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương .	43
2.7.1.Phân tích biến động về tài sản.....	43
2.7.1.1.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang	43
2.7.1.2.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc.	45
2.7.2.Phân tích biến động nguồn vốn.....	48
2.7.2.1.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang.	48
2.7.2.2.Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều dọc	50
2.8.Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	54
2.8.1.Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều ngang	55
2.8.2.Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chiều dọc	58
2.9.Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty.	61
2.9.1.Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.....	61
2.9.2.Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính.....	63
2.9.3.Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.....	66
2.9.4.Phân tích chỉ số về khả năng sinh lời.....	70
2.10.Phân tích phương trình Dupont.....	73
2.11.Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty.....	78
CHƯƠNG III:MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁM ĐỊNH ĐẠI TÂY DƯƠNG.....	81

3.1.Một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty cổ phần giám định Đại Tây Dương.....	81
3.1.1.Biện pháp:Giảm khoản phải thu.....	81
3.1.1.1.Cơ sở thực hiện biện pháp.....	81
3.1.1.2.Nội dung thực hiện biện pháp.	83
3.1.1.3.Kết quả thực hiện biện pháp.....	90
3.1.2.Biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.....	91
3.1.2.1.Cơ sở biện pháp.....	91
3.1.2.2.Nội dung thực hiện biện pháp.	92
3.1.2.3.Kết quả thực hiện.	95
KẾT LUẬN	97
Danh mục tài liệu tham khảo sử dụng trong bài khoá luận	98