

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI TP. HỒ CHÍ MINH

KHOA KINH TẾ VẬN TẢI

---o0o---

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ NĂM 2009

SVTH : NGÔ VĂN QUYÊN

LỚP : KT06TA

GVHD : ThS. NGUYỄN THỊ LEN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC GTVT TP.HCM
THƯ VIỆN

285

KT TC 09-2010
124

TP. HỒ CHÍ MINH, 12/2010

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI

ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



Khoa : Kinh Tế Vận Tải Biển

Bộ môn : Tai chính - Kinh Tế

NHIỆM VỤ THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên : NGÔ VĂN QUYÊN

Lớp : KT06.TA Khoa :

Tên đề tài : phân tích tình hình tai chính năm 2009
của Doanh Nghiệp Cổ phần Thương mại dầu khí

Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ thiết kế tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, tiến trình cần tính toán và các bản vẽ).

C_I: Cơ sở lý luận của đề tài

C_{II}: Giới thiệu chung về doanh nghiệp

C_{III}: phân tích tình hình tài chính của DN

- Đánh giá chung từ hệ tài chính

- phân tích từ hệ tài sản

- phân tích từ hệ Nguyên Vốn

- phân tích từ hệ thanh toán và nợ ngắn hạn

- Tổng hợp các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của DN

Kết luận - kiến nghị

Các số liệu cần để thiết kế :

(Các số liệu có liên quan đều đưa kèm)

CÁC CÁN BỘ HƯỚNG DẪN THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất :

Nguyễn Thị Len

Nội dung hướng dẫn :

Tư vấn hồ sơ đề tài

Người hướng dẫn thứ hai :

Nội dung hướng dẫn :

Địa điểm thực tập tốt nghiệp : (Công ty cổ phần Thủy điện Lào
Chải)

Nhiệm vụ thiết kế tốt nghiệp được giao ngày tháng năm
Và đã hoàn thành xong trước ngày tháng năm

Đã nhận nhiệm vụ TKTN
(Sinh viên)


Ngô Văn Quên

Cán bộ hướng dẫn TKTN


Nguyễn Thị Len

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày ..15... tháng ..12... năm ..2020



HIỆU TRƯỞNG


PGS.TS. Trần Cảnh Vinh

PHÂN NHẬN XÉT TÓM TẮT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ, sự cố gắng trong quá trình làm thiết kế tốt nghiệp của sinh viên :

- Sinh viên cần cù, chịu khó
- Có nhiều cố gắng try great từ làm bài

2. Đánh giá về chất lượng của công trình TKTN (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ TKTN trên các mặt : lý luận, thực tiễn, tính toán giá trị sử dụng, chất lượng bản vẽ, ...)

- Sinh viên tạo biết vận dụng lý thuyết phân tích từ kết quả thiết kế cho ra
- Từ bài sách, step

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn :

< Đủ điều kiện bảo vệ >

Ngày 07 tháng 01 năm ... 2011

Cán bộ hướng dẫn chính
(họ tên và chữ ký)

Nguyễn Thị Len

NHẬN XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA CÁN BỘ CHẤM PHẢN BIỆN CÔNG TRÌNH THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

1. Đánh giá chất lượng công trình thiết kế tốt nghiệp về các mặt : thu thập số liệu và phân tích số liệu ban đầu, cơ sở lý luận chọn phương án tối ưu, cách tính toán, chất lượng thuyết minh và bản vẽ, giá trị lý luận và thực tiễn của công trình.

- Giải quyết đầy đủ nội dung yêu cầu.
- Trình bày rõ ràng.
- Căn cứ ý số liệu giữa Bảng cân đối kế toán và số liệu phân tích.

2. Cho điểm của cán bộ chấm phản biện :

Đủ điều kiện để tốt nghiệp.

Ngày 07 tháng 01 năm 2011

Học vị, chức vụ, họ tên, chữ ký
của cán bộ chấm đề án


Lỗ Văn Hiến

LỜI CẢM ƠN



Trong suốt thời gian học và nghiên cứu tại trường Đại Học Giao Thông Vận Tải TP.Hồ Chí Minh, em đã được các Thầy Cô tận tình dạy dỗ và trang bị cho em những kiến thức cơ bản, với em đây chính là hành trang rất quý báu để em vững tin bước vào thực tế của cuộc sống.

Em có được kiến thức ngày hôm nay là chính nhờ công ơn và sự giúp đỡ nhiệt tình của gia đình, thầy cô, bạn bè cùng sự trợ giúp của tập thể cán bộ công nhân viên Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dầu Khí (PETECHIM).

Qua đây em cũng xin chân thành gửi lời cảm ơn chân trọng nhất đến Cô Nguyễn Thị Len, đã tận tình hướng dẫn em trong những ngày thực hiện công trình luận văn tốt nghiệp này cùng quý thầy cô giảng dạy tại trường Đại Học Giao Thông Vận Tải TP. Hồ Chí Minh, quý thầy cô trong khoa Kinh Tế Vận Tải cùng toàn thể cán bộ công nhân viên Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dầu Khí (PETECHIM) đã giúp em tìm hiểu, thu thập số liệu đầy đủ để làm đề tài này.

Tuy em đã hết sức cố gắng thực hiện tốt đề tài này nhưng do thời gian và nhận thức còn hạn chế nên bài làm của em vẫn còn nhiều sai sót mong quý thầy cô giúp đỡ cho em hoàn thành tốt đề tài trên.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên: Ngô Văn Quyên

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	3
1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI.	3
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.....	4
3. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU	5
4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.	5
5. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.	5
CHƯƠNG 1.....	6
CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH	6
TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	6
1.1. BẢN CHẤT TÀI CHÍNH VÀ Ý NGHĨA CỦA PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.	6
1.1.1. Khái niệm.	6
1.1.2. Ý nghĩa phân tích tài chính.....	7
1.2. NHIỆM VỤ, MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.	7
1.2.1. Nhiệm vụ của phân tích tình hình tài chính.....	7
1.2.2. Mục tiêu của phân tích tài chính.....	8
1.3. TÀI LIỆU, PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH.	8
1.3.1. Tài liệu phân tích.	8
1.3.1.1 Bảng cân đối kế toán.	8
1.3.1.2. Báo cáo kết quả kinh doanh.....	9
1.3.2. Phương pháp phân tích.....	9
1.3.2.1. Phương pháp tỷ số.....	9
1.3.2.2. Phương pháp so sánh.....	10
1.3.2.3. Phương pháp liên hệ cân đối.....	10
1.4. CÁC CHỈ TIÊU DÙNG ĐỂ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.	10
1.4.1. Phân tích tình hình tài sản và nguồn vốn.....	10
1.4.1.1. Đánh giá khái quát tài sản và nguồn vốn.	11
1.4.1.2. Phân tích các mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.	11
1.4.1.3. Phân tích kết cấu tài sản và nguồn vốn.	13
1.4.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh.....	15
1.4.3. Phân tích các tỷ số tài chính.	16
1.4.3.1. Tỷ số về khả năng thanh toán.....	16
1.4.3.2. Tỷ số về cơ cấu tài chính.	17
1.4.3.3. Tỷ số về hoạt động.	18

1.4.3.4. Đánh giá khả năng sinh lời.....	20
CHƯƠNG 2.....	22
GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY.....	22
CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ	22
2.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY:.....	22
2.2. CHỨC NĂNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY :.....	24
2.3.SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY	26
2.4. Tình hình khách hàng và thị trường của công ty:.....	39
2.5. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2008 - 2009 ...	39
PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	47
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ NĂM 2009	47
3.1. PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN CỦA CÔNG TY NĂM 2009 :.....	47
3.2 . Đánh giá chung tình hình tài sản.	51
3.3 Phân tích chi tiết tình hình tài sản.....	53
3.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN	56
3.5 Phân tích chi tiết tình hình nguồn vốn	60
3.6 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TĂNG GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH, HAO MÒN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	63
3.7. Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán	64
3.8. ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG SINH LỜI	70
3.5.1.Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS).	70
3.5.3.Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	72
3.9. KHẢ NĂNG THỰC HIỆN VỚI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC.....	73
CHƯƠNG 4.....	75
KẾT LUẬN – VÀ KIẾN NGHỊ.....	75
4.1. Kết luận	75
4.2. KIẾN NGHỊ.....	76
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	79

PHẦN MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI.

Mền kinh tế thị trường mở ra đã tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhà nước cũng như doanh nghiệp tư nhân đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh trên nhiều lĩnh vực khác nhau.

Dù hoạt động trên lĩnh vực nào thì doanh nghiệp cũng phải thông hiểu những yếu tố và cơ chế hoạt động của thị trường. Doanh nghiệp biết vận dụng khả năng và tiềm lực của mình cho phù hợp sẽ mang lại kết quả cao hơn. Xuất phát từ những yêu cầu khách quan của nền kinh tế hàng hóa đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự tự chủ về kinh tế tài chính. Điều này có nghĩa là kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh không những bù đắp được chi phí bỏ ra để tiếp tục quá trình sản xuất mà còn phải có lãi để tích lũy cho quỹ phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thực hiện tốt nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước, phấn đấu nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

Làm thế nào để hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả cao. Điều này trước hết đòi hỏi các nhà quản lý doanh nghiệp phải tổ chức huy động và sử dụng vốn sao cho có hiệu quả nhất trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tài chính, tín dụng và chấp hành luật pháp. Đồng thời thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính để thấy được thực trạng hoạt động tài chính, xác định đầy đủ và đúng đắn nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính. Từ đó có những giải pháp hữu hiệu để ổn định và tăng cường tình hình tài chính.

Để hoạt động có hiệu quả, doanh nghiệp phải biết rõ về mọi khả năng của mình, ý thức được vị trí hiện tại, nắm bắt những thay đổi từ bên ngoài và định hướng phát triển phù hợp trong tương lai. Chính công tác “phân tích tình hình tài chính” sẽ làm cho đơn vị nắm bắt được những yếu tố trên.

Như vậy, qua phân tích tình hình tài chính bằng việc xem xét chi phí, liên hệ các tỷ số tài chính, tìm hiểu về nguồn vốn và tài sản, đánh giá lợi nhuận... chúng ta sẽ thấy được những ưu điểm và nhược điểm về tài chính, đánh giá

đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, quản trị tài chính còn góp phần giúp tìm kiếm tài nguyên từ bên ngoài như: việc lựa chọn dự án đầu tư nào mang lại lợi nhuận cao, hợp tác với các nhà đầu tư hữu ích.

Hoạt động sản xuất kinh doanh có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động tài chính, chính sự liên hệ này đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên, kịp thời đánh giá, kiểm tra tình hình tài chính của mình vì hoạt động sản xuất kinh doanh yếu kém thì tài chính cũng rất khó khăn và nếu tài chính tốt thì hoạt động sản xuất được đảm bảo và phát triển. Như thế, phân tích tình hình tài chính là công việc không thể thiếu để phục vụ cho công tác quản lý.

Trong quá trình học tập tại trường Đại Học Giao Thông Vận Tải thành phố Hồ Chí Minh. Nhận rõ tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, với sự hướng dẫn tận tình của giáo viên phụ trách và những điều được học, tôi đã chọn đề tài: ***“Phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần thương mại Dầu khí năm 2009”*** để thực hiện luận văn tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện khác nhau như thế nào đi nữa cũng còn tiềm ẩn những khả năng tiềm tàng chưa phát hiện được, chỉ thông qua phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp mới có thể phát hiện để kinh doanh có hiệu quả. Chính vì lẽ đó mà mục tiêu nghiên cứu của đề tài ***“Phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần thương mại Dầu khí năm 2009”*** là để đánh giá sức mạnh tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh và những hạn chế còn tồn tại của Công ty. Qua việc nghiên cứu đề tài có thể vận dụng những kiến thức đã được học vào thực tiễn, tiến hành xem xét, tổng hợp phân tích các số liệu, các báo cáo tài chính được công ty cung cấp, từ các cơ sở đó đánh giá tình hình tài chính của công ty. Trên thực tế đó đề xuất một số giải pháp với

mong muốn đóng góp một phần nhỏ vào sự phát triển chung của cả doanh nghiệp.

3. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU .

Dựa vào các báo cáo tài chính: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, các báo biểu kế toán chúng ta sẽ tiến hành:

- Đánh giá khái quát về tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Phân tích tình hình biến động và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh.
- Phân tích tình hình công nợ của doanh nghiệp.
- Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Từ đó ta có thể đánh giá được mặt mạnh, mặt yếu cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.

- Phương pháp thu thập số liệu: thu thập số liệu qua các báo cáo và tài liệu của cơ quan thực tập.
- Phương pháp xử lý số liệu: lý luận cơ bản là chủ yếu sau đó tiến hành phân tích các số liệu thực tế thông qua các báo cáo, tài liệu của cơ quan thực tập. So sánh, phân tích, tổng hợp các biến số biến động qua các năm, qua đó có thể thấy thực trạng doanh nghiệp trong những năm qua, trong hiện tại và cả những định hướng trong tương lai.

5. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

* Đối tượng nghiên cứu:

Từ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các báo biểu kế toán, sẽ tiến hành tổng hợp, phân tích, so sánh các số liệu để đạt được mục tiêu nghiên cứu.

* Phạm vi nghiên cứu:

Phân tích các báo cáo tài chính của công ty trong hai năm: 2008, 2009 để đánh giá thực trạng tài chính hiện tại và xu hướng phát triển của công ty.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1.1. BẢN CHẤT TÀI CHÍNH VÀ Ý NGHĨA CỦA PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.

1.1.1. Khái niệm.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là việc nghiên cứu, đánh giá toàn bộ thực trạng tài chính của doanh nghiệp, phát hiện các nguyên nhân tác động tới các đối tượng phân tích và đề xuất các giải pháp có hiệu quả giúp doanh nghiệp ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Nói cách khác, phân tích tài chính có thể được hiểu như là quá trình kiểm tra xem xét các số liệu tài chính hiện hành và quá khứ, nhằm mục đích đánh giá, dự tính các rủi ro, tiềm năng trong tương lai phục vụ cho các quyết định tài chính và đánh giá doanh nghiệp một cách chính xác.

Tóm lại phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình nhận thức và cải tạo năng lực tài chính doanh nghiệp một cách tự giác và có ý thức phù hợp với các yêu cầu quy luật kinh tế khách quan, nhằm đạt được hiệu quả cao hơn.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp thường được thực hiện định kỳ dựa trên báo cáo tài chính.

Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp dựa trên thông tin cực kì quan trọng vì báo cáo tài chính thể hiện tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp trong thời gian cụ thể, trình bày một cách hợp lý theo một mẫu biểu thống nhất và theo những nguyên tắc nhất định nhằm cung cấp cho người sử dụng nhận thức đúng đắn tiềm lực tài chính, khả năng thanh toán, mức độ rủi ro, doanh lợi đạt được của những hoạt động trong kỳ báo cáo, trên cơ sở đó giải

pháp hữu hiệu thúc đẩy doanh nghiệp phát triển hay có các quyết định đúng đắn về đầu tư, cho vay...

Vì vậy phải dùng kỹ thuật phân tích để thuyết minh thêm các mối quan hệ chủ yếu chưa được đề cập trong báo cáo tài chính nhằm thỏa mãn yêu cầu của những người quan tâm.

1.1.2. Ý nghĩa phân tích tài chính.

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

Qua phân tích hình hình tài chính mới đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn và nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

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

1.2. NHIỆM VỤ, MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.

1.2.1. Nhiệm vụ của phân tích tình hình tài chính.

Nhiệm vụ của phân tích tình hình tài chính là làm rõ xu hướng, tốc độ tăng trưởng, thực trạng tài chính của doanh nghiệp, đặt trong mối quan hệ so sánh với các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành và các chỉ tiêu bình quân

ngành, chỉ ra những thế mạnh và cả tình trạng bất ổn nhằm đề xuất những biện pháp quản trị tài chính đúng đắn và kịp thời để phát huy ở mức cao nhất hiệu quả sử dụng vốn.

1.2.2. Mục tiêu của phân tích tài chính.

Phân tích tài chính giúp ta đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. Những người sử dụng các báo cáo tài chính theo đuổi các mục tiêu khác nhau nên việc phân tích tài chính cũng được tiến hành theo nhiều cách khác nhau. Điều đó vừa tạo ra lợi ích vừa tạo ra sự phức tạp của phân tích tài chính.

Đối với nhà quản trị việc phân tích tài chính có nhiều mục tiêu:

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

Định hướng các quyết định của Ban Tổng Giám Đốc cũng như giám đốc tài chính: quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần...

Là cơ sở cho các dự báo tài chính: kế hoạch đầu tư, phân ngân sách tiền mặt...

Cuối cùng, phân tích tài chính là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

1.3. TÀI LIỆU, PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH.

1.3.1. Tài liệu phân tích.

Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh là những bộ phận chủ yếu được sử dụng khi phân tích hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

1.3.1.1 Bảng cân đối kế toán.

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp dưới hình thức tiền tệ, vào một thời điểm xác định (thời điểm lập báo cáo tài chính).

Bảng cân đối kế toán gồm hai phần: phần tài sản và phần nguồn vốn.

TÀI SẢN	NGUỒN VỐN
---------	-----------

Bên tài sản phản ánh quy mô, kết cấu các tài sản của doanh nghiệp đang tồn tại dưới mọi hình thức, nó cho biết tài sản của doanh nghiệp được tài trợ từ nguồn nào.

Bên nguồn vốn phản ánh nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn hình thành nên tài sản của doanh nghiệp. Nó cho biết từ những nguồn vốn nào doanh nghiệp có được những tài sản trình bày trong phần tài sản.

1.3.1.2. Báo cáo kết quả 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 của doanh nghiệp trong một thời kỳ, chi tiết theo hoạt động; tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác và tình hình về thuế giá trị gia tăng.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp gồm ba phần chính là: lãi lỗ, phần tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và phần thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, được hoàn lại, được miễn giảm.

1.3.2. Phương pháp phân tích.

Để đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp có thể dùng nhiều phương pháp phân tích.

1.3.2.1. Phương pháp tỷ số.

Đây là phương pháp quan trọng nó cho phép có thể xác định rõ cơ sở, những mối quan hệ kết cấu và xu thế quan trọng về tình hình tài chính một doanh nghiệp.

Các tỉ số là những công cụ chính trong kỹ thuật phân tích. Các tỉ số tài chính phản ánh đặc trưng tài chính của doanh nghiệp và được chia ra làm 4 loại chủ yếu:

- + Tỉ số khả năng thanh toán
- + Tỉ số kết cấu tài chính của doanh nghiệp.

- + Tỷ số hoạt động kinh doanh.
- + Tỷ số khả năng sinh lời.

1.3.2.2. Phương pháp so sánh.

Đây là phương pháp đơn giản và được sử dụng nhiều nhất trong phân tích tài chính. Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc).

So sánh giữa thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính của doanh nghiệp, thấy được tình hình tài chính được thể hiện tốt hay xấu đi như thế nào để có biện pháp khắc phục trong kỳ tới.

So sánh chiều dọc để thấy được tỉ trọng của từng loại trong tổng thể ở mỗi bảng báo cáo.

So sánh theo chiều ngang để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và số tuyệt đối của một khoản mục nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

Phương pháp này thực hiện theo 3 nguyên tắc:

- * Tiêu chuẩn để so sánh.
- * Điều kiện so sánh.
- * Kỹ thuật so sánh.

1.3.2.3. Phương pháp liên hệ cân đối.

Phương pháp cân đối được sử dụng để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh, trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các yếu tố.

Những liên hệ cân đối thường gặp như:

- * Cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.
- * Cân đối giữa nguồn thu và nguồn chi.
- * Cân đối giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng thanh toán.

1.4. CÁC CHỈ TIÊU DÙNG ĐỂ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH.

1.4.1. Phân tích tình hình tài sản và nguồn vốn.

1.4.1.1. Đánh giá khái quát tài sản và nguồn vốn.

Đánh giá khái quát về vốn (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 kỳ với đầu kỳ để thấy được quy mô vốn mà đơn vị sử dụng trong kỳ cũng như khả năng sử dụng vốn từ các nguồn vốn 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.

1.4.1.2. Phân tích các mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.

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

$$\text{Tài sản ngắn hạn} + \text{Tài sản dài hạn} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu}$$

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

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

Khi quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, các chủ doanh nghiệp, kế toán trưởng và các đối tượng khác phải xem xét kết cấu vốn và nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán để từ đó có thể đối chiếu với yêu cầu kinh doanh hoặc khả năng huy động vốn, đầu tư vốn... Để hiểu rõ hơn ta phân tích tiếp chỉ tiêu vốn hoạt động thuần.

***Vốn hoạt động thuần:**

Định nghĩa một cách tổng quát thì vốn hoạt động thuần là chỉ tiêu phản ánh số vốn tối thiểu của doanh nghiệp để duy trì những hoạt động thường xuyên tại doanh nghiệp. Với số vốn hoạt động thuần này, doanh nghiệp có khả năng đảm bảo chi trả các khoản chi tiêu mang tính chất thường xuyên cho

các hoạt động diễn ra mà không phải vay mượn hay chiếm dụng bất kỳ một khoản nào khác.

* Công thức tính toán vốn luân lưu như sau:

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Với cách xác định như trên thì chỉ tiêu vốn hoạt động thuần có thể có giá trị <0 , $=0$, hay >0

Nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp là nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể sử dụng trong một thời gian dài hơn một năm. Nguồn vốn dài hạn bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và các khoản nợ dài hạn khác.

* Vốn hoạt động thuần > 0

Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	Vốn dài hạn

Trong trường hợp này, việc tài trợ từ các nguồn vốn là tốt. Khi vốn hoạt động thuần dương cũng có nghĩa là tổng tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt, có thể trang trải được các khoản nợ ngắn hạn với tài sản quay vòng nhanh.

* Vốn hoạt động thuần < 0

Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	Vốn dài hạn

Trong trường hợp này, tài sản dài hạn lớn hơn nguồn vốn dài hạn. Điều này khá nguy hiểm bởi khi hết hạn vay thì phải tìm ra nguồn vốn khác để thay thế. Khi vốn hoạt động thuần âm thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là rất kém, bởi vì chỉ có tài sản ngắn hạn mới có thể chuyển thành tiền trong thời gian ngắn để tài trợ, trong khi đó tài sản ngắn hạn lại nhỏ hơn nợ ngắn hạn.

* Vốn hoạt động thuần $= 0$

Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
Tài sản dài hạn	Vốn dài hạn

Vốn hoạt động thuần = 0, xảy ra khi số nợ ngắn hạn đúng bằng số tài sản ngắn hạn. Khi đó nguồn tài trợ thường xuyên của doanh nghiệp vừa đủ để tài trợ cho tài sản dài hạn, nên doanh nghiệp không phải sử dụng nợ ngắn hạn để bù đắp.

Vốn hoạt động thuần là một chỉ tiêu rất quan trọng cho việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết hai điều cốt yếu là: Tài sản dài hạn của doanh nghiệp có được tài trợ một cách vững chắc hay không? Doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không?

1.4.1.3. Phân tích kết cấu tài sản và nguồn vốn.

Quá trình kinh doanh diễn ra thuận lợi hay không, có hiệu quả hay không được biểu hiện qua việc phân bổ và sử dụng vốn phải hợp lý, phân bổ hợp lý 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 kết cấu và biến động kết 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 doanh nghiệp hay không.

a. Phân tích kết cấu tài sản.

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

Phân tích kết cấu tài sản ta sẽ phải lập bảng phân tích tình hình phân bổ vốn. Trên bảng phân tích này ta lấy từng khoản vốn (tài sản) chia cho tổng số tài sản sẽ biết được tỉ trọng của từng khoản vốn chiếm trong tổng số là cao hay thấp. Tuỳ theo từng loại hình kinh doanh mà ta xem xét. Nếu là doanh nghiệp sản xuất phải có lượng dự trữ về nguyên liệu đầy đủ với nhu cầu sản xuất, nếu

là doanh nghiệp thương mại phải có lượng hàng hoá đủ để cung cấp cho nhu cầu bán ra kỳ tới...

Đối với khoản nợ phải thu tỷ trọng càng cao thể hiện doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều, hiệu quả sử dụng vốn thấp...

Khi phân tích kết cấu tài sản ta cần chú ý đến tỉ suất đầu tư. Tỉ suất đầu tư nói lên kết cấu tài sản, là tỉ lệ giữa trị giá Tài sản dài hạn so với tổng tài sản. Tỉ 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.

$$\text{Tỉ suất đầu tư tổng quát} = \frac{\text{Trị giá tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỉ suất này càng cao cho thấy năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài.

b. Phân tích kết 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 kết 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.

Cũng như phân tích kết cấu tài sản, ta cũng lập bảng phân tích kết cấu nguồn vốn để xem xét tỷ trọng từng khoản, nguồn vốn chiếm trong tổng số là cao hay thấp.

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

Trong phân tích kết cấu nguồn vốn ta cũng đặc biệt chú ý đến tỉ suất tự tài trợ (còn gọi là tỉ suất vốn chủ sở hữu). Chỉ số này sẽ cho thấy mức độ tự chủ của doanh nghiệp về vốn, là tỉ lệ giữa vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn.

$$\text{Tỉ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỉ 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.

1.4.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh.

Để tiến hành phân tích các khoản mục trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta phải nghiên cứu từng khoản mục để theo dõi sự biến động của nó. Các khoản mục chủ yếu gồm:

Doanh thu: đó là thu nhập mà doanh nghiệp nhận được qua hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh thu thuần là doanh thu đã trừ các khoản giảm trừ. Đây là một trong những chỉ tiêu có ý nghĩa nhất đối với tình trạng của một doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Giá vốn hàng bán: Đây là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị mua hàng hoá, giá thành sản xuất của sản phẩm, dịch vụ đã bán. Giá trị là yếu tố lớn quyết định khả năng cạnh tranh và mức kết quả của doanh nghiệp. Trong trường hợp doanh nghiệp có vấn đề đối với giá vốn hàng bán, thì ta phải theo dõi và phân tích từng cấu phần của nó: nhân công trực tiếp, nguyên vật liệu trực tiếp, năng lượng...

Lãi gộp: Là doanh thu - Giá vốn hàng bán. Chỉ tiêu này tiến triển phụ thuộc vào cách biến đổi của các thành phần của nó. Nếu phân tích rõ những chỉ tiêu trên, doanh nghiệp sẽ hiểu được mức độ và sự biến động của chỉ tiêu này.

Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

Chi phí quản lý kinh doanh: là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chánh và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp.

Chi phí tài chính: Đối với những công ty chưa có hoạt động tài chính hoặc có nhưng yếu, thì có thể xem chi phí tài chính là lãi vay.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh: Chỉ tiêu tổng hợp này là kết quả của tất cả các chỉ tiêu trên. Khi phân tích kỹ các chỉ tiêu trên ta hiểu được sự tiến triển của chỉ tiêu này và rút ra được những kinh nghiệm nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

Tổng lợi nhuận trước và sau thuế: Là chỉ tiêu tổng hợp, tóm tắt bảng báo cáo kết quả kinh doanh. Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp. Vì lợi nhuận là mục đích của các doanh nghiệp trong kinh tế thị trường, nên chỉ tiêu này được dùng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, của ban lãnh đạo.

1.4.3. Phân tích các tỷ số tài chính.

Hầu hết các tỉ số tài chính đều có những cái tên mô tả cho người sử dụng nhận biết được làm thế nào để tính toán các tỉ số ấy hoặc làm thế nào để hiểu được lượng giá trị của nó.

Các loại tỉ số tài chính gồm 4 loại chủ yếu:

- + Các tỉ số về thanh toán: Phản ánh khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

- + Các tỉ số về cơ cấu tài chính: Phản ánh mức độ mà doanh nghiệp dùng nợ vay để sinh lời hay phản ánh mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp.

- + Các tỉ số về hoạt động: Phản ánh tình hình sử dụng tài sản, hay phản ánh công tác tổ chức điều hành và hoạt động của doanh nghiệp.

- + Các tỉ số về doanh lợi: Phản ánh hiệu quả sử dụng tài nguyên của doanh nghiệp, hay phản ánh hiệu năng quản trị của doanh nghiệp.

1.4.3.1. Tỷ số về khả năng thanh toán.

Tỉ số thanh toán nhanh (K_N)

Tỉ số này cho biết khả năng thanh khoản thực sự của doanh nghiệp và được tính toán dựa trên các tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để đáp ứng những yêu cầu thanh toán cần thiết.

Tỉ số thanh toán nhanh được tính theo công thức:

$$\text{Tỉ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng hoá tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này càng lớn thể hiện khả năng thanh toán nhanh càng cao. Tuy nhiên, hệ số quá lớn lại gây tình trạng mất cân đối của vốn lưu động, tập trung quá nhiều vào vốn bằng tiền, đầu tư ngắn hạn hoặc các khoản phải thu... có thể không hiệu quả.

1.4.3.2. Tỷ số về cơ cấu tài chính.

a. Hệ số nợ.

Hệ số nợ (hay tỉ số nợ) là tỉ số giữa tổng số nợ trên tổng tài sản có của doanh nghiệp.

Hệ số nợ của doanh nghiệp xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng số nợ}}{\text{Tổng số vốn}}$$

Trong đó:

Tổng số nợ được xác định bằng tổng số nợ phải trả ở phần nguồn vốn trong bảng cân đối kế toán.

Tổng số vốn được xác định là số vốn mà doanh nghiệp đang có quyền quản lý và sử dụng.

Hệ số nợ dùng để đo lường sự góp vốn của chủ doanh nghiệp so với số nợ vay. Các chủ nợ rất ưa thích hệ số nợ vừa phải, hệ số nợ càng thấp 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.

b. Hệ số tài trợ.

Hệ số tài trợ của doanh nghiệp xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số nguồn vốn}}$$

Hệ số tài trợ là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết, trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng tăng và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu càng nhỏ, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp, mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp ngày càng giảm.

1.4.3.3. Tỷ số về hoạt động.

a. Số vòng quay hàng tồn kho.

Tỉ số này đo lường mức doanh số bán liên quan đến mức độ tồn kho của các loại hàng hoá thành phẩm, nguyên vật liệu.

Tỉ số này được tính theo công thức:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng hoá tồn kho bình quân}}$$

Trong đó:

Doanh thu thuần là doanh số của toàn bộ hàng hoá tiêu thụ trong kỳ, không phân biệt đã thu tiền hay chưa, trừ đi phần hoa hồng chiết khấu, giảm giá hay hàng hoá bị trả lại.

Hàng hoá tồn kho bao gồm toàn bộ các loại nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm, hàng hoá...

Vòng quay hàng tồn kho càng cao (chứng tỏ số ngày cho 1 vòng ngắn) thì càng tốt; tuy nhiên, với số vòng quá cao sẽ thể hiện sự trục trặc trong khâu cung cấp, hàng hoá dự trữ không kịp cung ứng kịp thời cho khách hàng, gây mất uy tín doanh nghiệp.

b. Kỳ thu tiền bình quân.

Kỳ thu tiền bình quân là khoản thời gian bình quân mà doanh nghiệp phải chờ đợi sau khi bán hàng để nhận được tiền hay nói cách khác là số

ngày mà doanh thu tiêu thụ bị tồn dưới hình thức khoản phải thu. Tỷ số này dùng để đo lường khả năng thu hồi vốn nhanh hay chậm trong quá trình thanh toán, được xác định bởi công thức:

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân} \times 360}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Trong đó:

Các khoản phải thu ở đây chủ yếu là các khoản phải thu từ khách hàng do chính sách bán chịu hàng hoá của doanh nghiệp.

Hệ số trên về nguyên tắc càng thấp càng tốt; tuy nhiên phải căn cứ vào chiến lược kinh doanh, phương thức thanh toán, tình hình cạnh tranh trong từng thời điểm hay thời kỳ cụ thể.

c. Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn.

Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn sẽ được thể hiện qua việc đánh giá tình hình sử dụng tài sản dài hạn.

Chỉ tiêu này nói lên mỗi đồng tài sản dài hạn có thể làm ra bao nhiêu đồng doanh thu sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ. Được xác định bởi công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Tỷ số này cao phản ánh tình hình hoạt động tốt của công ty đã tạo ra mức doanh thu thuần cao so với tài sản dài hạn.

d. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định chịu ảnh hưởng bởi tình hình trang bị tài sản cố định trong doanh nghiệp. Trường hợp doanh nghiệp trang bị hiện đại, đúng mục đích sử dụng sẽ thúc đẩy các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh.

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị tài sản cố định đầu tư trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu, doanh thu thuần, chỉ tiêu này thể hiện sức sản

xuất của tài sản cố định, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản cố định hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.

e. Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản.

Chỉ tiêu này phản ánh trong một năm vốn của doanh nghiệp quay được mấy vòng hay một đồng vốn đầu tư có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu.

Công thức tính tỉ số này như sau:

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

1.4.3.4. Đánh giá khả năng sinh lời.

a. Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS).

Tỉ số này phản ánh cứ một đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận.

Công thức tính toán được thiết lập như sau:

$$\text{Tỉ suất lợi nhuận/Doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Trong đó:

Lợi nhuận thuần là khoản lợi ròng sau khi đã trừ hết các chi phí, nộp thuế lợi tức (còn gọi là lợi nhuận sau thuế).

Tỉ số này được đánh giá, phản ánh chất lượng và xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

b. Tỉ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA).

Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh hiệu quả của tài sản được đầu tư, hay còn gọi là khả năng sinh lời của đầu tư.

Công thức tính toán như sau:

$$\text{Tỉ suất lợi nhuận /Tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

ROA là hệ số tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư. ROA cho biết cứ một đồng tài sản thì công ty tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận và ROA đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản của công ty.

Hệ số này càng cao thì cổ phiếu càng có sức hấp dẫn hơn vì hệ số này cho thấy khả năng sinh lợi từ chính nguồn tài sản hoạt động của công ty.

c. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả của vốn tự có, hay chính xác hơn là đo lường mức sinh lời đầu tư của vốn chủ sở hữu.

Công thức tính toán như sau:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận/Vốn CSH} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

ROE cho biết một đồng vốn tự có tạo được bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROE càng cao thì khả năng cạnh tranh của công ty càng mạnh và cổ phiếu của công ty càng hấp dẫn, vì hệ số này cho thấy khả năng sinh lời và tỷ suất lợi nhuận của công ty, hơn nữa tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là một mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính của công ty.

CHƯƠNG 2

GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

2.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY:

Được thành lập từ năm 1975, Tổng cục Dầu khí Việt Nam đã tiến hành các hoạt động tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí và phát triển mở rộng sang các lĩnh vực chế biến, hóa dầu và thương mại, với mục tiêu phát triển một ngành công nghiệp liên hoàn như các hệ thống ngành dầu khí quốc tế khác.

Ngành dầu khí Việt Nam đã đưa hoạt động dầu khí của mình từ khâu đầu đến khâu cuối. Để tiếp cận nhanh với thị trường quốc tế và với nhu cầu phát triển của ngành công nghiệp dầu khí, việc này đòi hỏi các hoạt động thương mại dầu khí cũng phải phát triển mạnh nhằm đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

Chính vì vậy, tháng 4-1994, Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam đã quyết định thành lập Công ty Thương mại Dầu khí (TMDK), với nhiệm vụ tiến hành các hoạt động kinh doanh thương mại trong mọi lĩnh vực liên quan đến dầu khí. Đến cuối năm 1994, Công ty TMDK tiếp nhận thêm nhiệm vụ xuất nhập khẩu (XNK) dầu thô, vật tư thiết bị dầu khí, đồng thời chuyển giao tên giao dịch quốc tế “Petechim” từ Công ty XNK dầu khí thuộc Bộ Thương mại. Từ khi thành lập cho đến nay, toàn bộ dầu thô do liên doanh dầu khí Vietsovpetro và các nhà thầu khác khai thác từ các mỏ Bạch Hổ và Rồng, Đại Hùng, Rạng Đông, Ruby, Sư Tử Đen hay Bunga Kekwa tại vùng chồng lấn Việt Nam-Malaysia... đều được Petechim

Hiện nay, các khách hàng dầu thô của Petechim là những công ty lớn và nổi tiếng trên thế giới như Shell, BP, Chevron-Texaco, Exxon Mobil, Sumitomo... luôn đánh giá cao thương hiệu dầu thô Việt Nam, cũng như thương hiệu Petechim xuất khẩu ổn định và đạt hiệu quả cao.

Ngoài ra, việc kinh doanh nhập khẩu ủy thác vật tư thiết bị, công trình và các dịch vụ khác có liên quan đến Vietsovpetro và các đơn vị khác trong ngành dầu khí cũng là một trong những hoạt động truyền thống quan trọng của Petechim từ ngay những ngày đầu mới thành lập.

Hoạt động này của Petechim đã đóng góp một phần không nhỏ vào sự xây dựng và phát triển của ngành dầu khí Việt Nam thông qua các công trình mà Vietsovpetro và các đơn vị khác trong ngành ủy thác cho Petechim trong việc tổ chức đấu thầu, đàm phán, ký kết và thực hiện các hợp đồng. Đó là, các công trình dầu khí trên bờ, các giàn khoan tự nâng, giàn nén khí trung tâm, trạm rót dầu không bến, các dự án thuê giàn khoan và dịch vụ khoan...

Đến nay, thương hiệu Petechim được xem như nhà nhập khẩu chuyên nghiệp, có uy tín và được khẳng định đậm nét trong lịch sử phát triển của ngành.

Trên cơ sở những thành quả đạt được và khả năng thực hiện của Petechim, từ đầu năm 1996, Bộ Thương mại đã quyết định giao cho Petechim là một trong những đầu mối xuất nhập khẩu và phân phối các sản phẩm dầu ở thị trường Việt Nam.

Từ đó, Petechim đã đầu tư xây dựng cơ sở vật chất để kinh doanh xăng dầu như kho cảng xăng dầu Petechim-Nhà Bè với sức chứa 50.000 m³ có cầu cảng nhập và xuất xăng dầu đối với tàu dầu tương ứng là 25.000 tấn và hiện nay Petechim đang tập trung xây dựng kho cảng xăng dầu Petechim-Chân Mây có cảng mềm cho tàu dầu 5.000 tấn, dự kiến sẽ hoàn tất và đưa vào sử dụng kho cảng này vào cuối năm 2007.

Cùng với các dạng hoạt động trên, từ năm 2001, hoạt động kinh doanh tổng hợp đã được Petechim xây dựng và phát triển nhằm đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh của mình. Hoạt động này bao gồm kinh doanh XNK vật tư thiết bị, phụ tùng, hàng hóa, cung cấp các dịch vụ phục vụ nhu cầu sản xuất của các đơn vị

trong và ngoài ngành dầu khí, thực hiện các dịch vụ giao nhận, đại lý tàu biển, tàu dầu thô...

Đến nay, hoạt động kinh doanh tổng hợp đã ổn định, phát triển và Petechim sẽ tiếp tục vừa chuyên sâu, vừa mở rộng ngành hàng để tăng hiệu quả kinh doanh từ hướng hoạt động này.

Việc chuyển đổi sang hoạt động theo mô hình mới, Công ty TNHH một thành viên, Petechim sẽ hoạt động trong việc XNK dầu thô trong đó có nhập khẩu và cung cấp dầu thô cho các nhà máy lọc hóa dầu của Việt Nam; XNK vật tư thiết bị; xuất nhập và kinh doanh các sản phẩm dầu, kinh doanh dầu ngoài nước; kinh doanh tổng hợp; dịch vụ thương mại cho các nhà thầu dầu khí; dịch vụ đại lý tàu biển; vận tải dầu thô; tư vấn thương mại và đầu tư...

Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam đã yêu cầu phát triển Petechim trở thành doanh nghiệp thương mại-dịch vụ hàng đầu về lĩnh vực XNK dầu thô, cung cấp vật tư thiết bị, kinh doanh sản phẩm dầu và các dịch vụ dầu khí có liên quan, phát triển kinh doanh dầu ngoài nước.

Trong mô hình hoạt động mới, Petechim đang tập trung xây dựng để trở thành doanh nghiệp thương mại mạnh, có uy tín trong nước và trên thị trường quốc tế, góp phần xây dựng Tập đoàn Dầu khí Quốc gia trở thành tập đoàn kinh tế mạnh, đóng góp tích cực vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

2.2. CHỨC NĂNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY :

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Doanh nghiệp số 0305447723 thay đổi lần 7 ngày 30/12/2009, ngành nghề kinh doanh của Công ty CP Thương mại Dầu khí bao gồm :

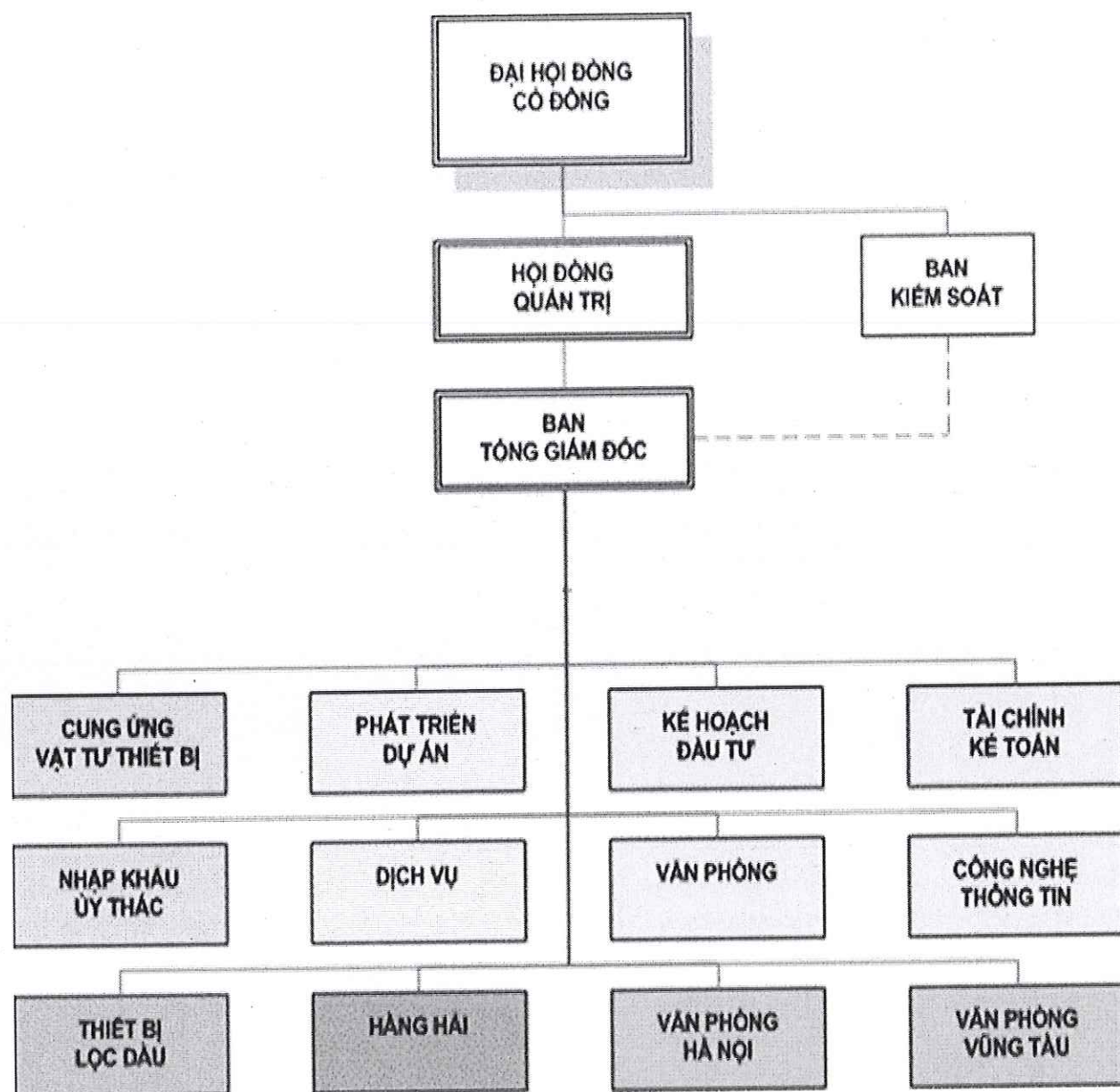
Ngành nghề kinh doanh:

- Đại lý, kiểm điểm hàng hóa, môi giới và dịch vụ hàng hải, xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị kỹ thuật giao thông vận tải, đại lý tàu biển, (cung ứng thực phẩm nước ngọt) và đại lý vận tải(giao nhận kho vận , kho ngoại quan)

sản xuất các loại miếng đệm kỹ thuật, nhập khẩu tàu cũ để phá dỡ và xuất nhập khẩu sắt thép phế liệu.

- Dịch vụ chuyển phát bưu điện (chỉ được kinh doanh khi có giấy phép của tổng cục bưu điện)
- Xuất nhập khẩu và tạm nhập tái xuất chuyển khẩu xăng dầu, vận tải container bằng đường bộ.
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng công nghiệp nhẹ, máy in công nghiệp các loại, máy vi tính trang thiết bị văn phòng, hàng triền lãm, xuất nhập khẩu sắt thép, phế liệu, hàng tiêu dùng hàng thực phẩm các loại, thiết bị viễn thông, cho thuê văn phòng, dịch vụ cung ứng tàu biển, san lấp mặt bằng.
- Xuất nhập khẩu, mua bán đại lý ký gởi hàng hóa trong và ngoài nước gồm: hóa chất phục vụ sản xuất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh) hàng nông sản, hải sản.
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ và đường thủy, bốc xếp hàng hóa, đại lý ký gởi hàng hóa và đại lý bán vé máy bay, xuất nhập khẩu vật tư nông nghiệp gồm: phân bón các loại,
- Sản xuất mua bán và gia công các loại bao bì,
- Vận tải đa phương thức Quốc tế, dịch vụ lai dắt tàu biển, dịch vụ logistics, dịch vụ sửa chữa tàu biển tại cảng, dịch vụ vệ sinh tàu biển,
- Mua bán cho thuê sửa chữa container, mua bán than vật liệu xây dựng, kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch, khách sạn, kinh doanh lễ hành nội địa, quốc tế, dịch vụ khai thuê hải quan.

2.3.SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



❖ Ban quản lý điều hành Công ty :

Bảng 1. Hội đồng quản trị

Họ và tên	Chức vụ
Ông Hoàng Dương	Chủ tịch
Ông Trần Văn Mạnh	Thành viên
Ông Nguyễn Lê Minh	Thành viên
Ông Trần Hoài Nam	Thành viên
Nguyễn Tuấn Vinh	Thành viên

Bảng 2. Ban Giám đốc

Họ và tên	Chức vụ
Ông Trần Văn Mạnh	Tổng Giám đốc
Ông Trần Mạnh Hùng	Phó Giám đốc
Ông Chu Hải Sơn	Phó Giám đốc
Ông Lê Thành Đức	Phó Giám đốc
Ông Đặng Hùng Tuấn	Phó Giám đốc
Ông Nguyễn Tân Lực	Phó Giám đốc

Bảng 3. Ban kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ
Ông Trần Hoài Nam	Chủ tịch
Ông Ông Văn Hà	Thành viên
Ông Cao Văn Toán	Thành viên

✚ Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban :

❖ Đại hội cổ đông :

*** Chức năng:**

Là cơ quan quyết định cao nhất của công ty. Thông qua định hướng phát triển của Công ty. Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát; Quyết định, sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty; Thông qua báo cáo tài chính hằng năm.

*** Nhiệm vụ:**

- Xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông Công ty;
- Quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty.

❖ Ban kiểm soát :

*** Chức năng:**

Thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty; Trình báo, thẩm định báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hằng năm, báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị lên Hội đồng cổ đông tại cuộc họp thường niên. Xem xét sổ kế toán và các số liệu của Công ty, các công việc quản lý, điều hành hoạt động của Công ty.

*** Nhiệm vụ:**

- Kiến nghị Hội đồng quản trị hoặc Hội đồng cổ đông các biện pháp sửa đổi, bổ sung, cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý.
- Điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Chịu trách nhiệm trước Hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.

❖ Hội đồng quản trị :

* Chức năng:

Gồm các thành viên góp vốn cùng nhau giải quyết những vấn đề vướng mắc lớn của Công ty. Theo dõi các hoạt động của Công ty. Đứng đầu Hội đồng quản trị là Chủ tịch hội đồng quản trị.

* Nhiệm vụ:

- Hội đồng quản trị có chức năng, nhiệm vụ đề ra các chiến lược phát triển của Công ty, thực hiện các nghị quyết.
- Đưa ra các chủ trương, giải pháp nhằm khai thác tối đa nguồn lực (con người, trang thiết bị, hàng hóa ...) của Công ty.

▪ Giám đốc Công Ty:

* Chức năng:

Là người điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo thẩm quyền, chức năng, nhiệm vụ, được Hội đồng quản trị giao, chịu trách nhiệm trước pháp luật và Hội đồng quản trị. Quản lý, chỉ huy xây dựng Công Ty vững mạnh toàn diện và hoàn thành các nhiệm vụ được giao.

* Nhiệm vụ:

- Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, xây dựng Công Ty vững mạnh toàn diện báo cáo Hội đồng quản trị phê duyệt và tổ chức thực hiện.
- chịu trách nhiệm về tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; nắm vững phẩm chất chính trị, đạo đức và năng lực chuyên môn của cán bộ, công nhân viên thuộc quyền.

- Tổ chức giáo dục, bồi dưỡng nâng cao nhận thức chính trị, phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn nghiệp vụ và chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho cán bộ, công nhân viên của Công ty. Tham gia xây dựng tổ chức, biên chế, quản lý đội ngũ cán bộ, công nhân viên của Công ty theo quy định của cấp trên.
- Quan hệ, phối hợp, hiệp đồng với các cơ quan, phòng ban ... trong công ty mẹ để thực hiện tốt chức trách nhiệm vụ được giao.
- Sơ kết, tổng kết, rút kinh nghiệm nhằm không ngừng nâng cao năng lực hoàn thành nhiệm vụ của Công ty; tổng hợp báo cáo cấp trên, tổ chức chỉ đạo cấp dưới thực hiện.

▪ Phó giám đốc công ty:

*** Chức năng:**

Thay mặt Giám đốc giải quyết các vấn đề cấp thiết khi Giám đốc vắng mặt. Đại diện pháp lý cho Công ty giao dịch với các cơ quan công quyền giải quyết các vấn đề liên quan đến lĩnh vực pháp lý. Chủ trì tiếp đoàn thanh tra của các cơ quan Nhà nước đến làm việc. Thay mặt Giám đốc trả lời các cơ quan, truyền thông, báo chí, chính quyền địa phương,...

*** Nhiệm vụ:**

- Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các lĩnh vực của mình.
- Tham gia cùng giám đốc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch xây dựng Công ty vững mạnh toàn diện, và cùng giám đốc Công ty tổ chức thực hiện.
- Lập kế hoạch sản xuất hàng tháng; kiểm tra, xây dựng và tổ chức thực hiện các biện pháp bảo đảm an toàn hàng hóa, phòng chống cháy nổ; an

toàn lao động; phụ trách công tác xây dựng chính quy rèn luyện kỷ luật. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được giám đốc giao.

- Thường xuyên giáo dục, bồi dưỡng nâng cao nhận thức chính trị, phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn nghiệp vụ và chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ, công nhân viên.

- **Phòng Nghiên cứu phát triển:**

*** Chức năng:**

Ban Nghiên cứu Phát triển là một Ban nghiệp vụ của Công ty CP Petechim Servimex, có chức năng chính sau đây:

- Ủy thác Nhập khẩu/Mua hóa phẩm và chất xúc tác cung cấp cho Nhà máy lọc dầu Dung Quất.
- Ủy thác nhập khẩu thiết bị vật tư cho Viện Dầu khí Việt nam (VPI) và các dự án có giá trị nhỏ của các đơn vị trong ngành Dầu khí.
- Nghiên cứu, phát triển và thực hiện chức năng đại lý cho các nhà sản xuất/ cung cấp thiết bị vật tư ...
- Tham mưu cho BTGD trong việc phân định thị trường kinh doanh và hỗ trợ các Phòng/Ban liên quan trong việc tiếp cận, phát triển và duy trì mối quan hệ khách hàng (chủ đầu tư hoặc người sử dụng) và quan hệ hợp tác với đối tác (nhà cung cấp/ sản xuất hoặc trung tâm mua bán) tiềm năng.
- Thực hiện các dự án phục vụ ngành dầu khí và các ngành khác phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Petechim Servimex.

*** Nhiệm vụ:**

- Thực hiện và đẩy mạnh công tác nghiên cứu/ phát triển thị trường.
- Tìm hiểu, tiếp cận và thiết lập các mối quan hệ với các doanh nghiệp trong và ngoài nước (người mua hoặc chủ đầu tư).

- Tìm hiểu thị trường, tiếp cận, thiết lập các mối quan hệ và giao dịch với các đối tác (người bán hoặc nhà cung cấp, nhà sản xuất).
- Tìm kiếm cơ hội làm đại lý bán hàng hoặc nhà phân phối độc quyền cho các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ có uy tín trong nước và trên thế giới.

Tổ chức triển khai đơn hàng nhập khẩu ủy thác

- Nhận ủy thác thực hiện đơn hàng.
- Phối hợp với các Phòng/Ban liên quan trong Công ty lập kế hoạch thực hiện đơn hàng, dự toán chi phí, hiệu quả kinh tế và trình Ban Tổng giám đốc xem xét quyết định triển khai đơn hàng.
- Phối hợp với các Phòng/Ban liên quan trong Công ty thành lập nhóm công tác và phân công cán bộ nghiệp vụ của Ban trực tiếp triển khai đơn hàng.
- Thỏa thuận với chủ đầu tư về hợp đồng ủy thác thực hiện dịch vụ theo đơn hàng, soạn thảo quy trình phối hợp giữa các bên liên quan đến đơn hàng.
- Tổ chức khảo sát thị trường trong và ngoài nước cho mặt hàng theo đơn hàng yêu cầu, lập danh sách các nhà chế tạo, các hãng kinh doanh chính.
- Kết hợp với chủ đầu tư lập kế hoạch triển khai đơn hàng.
- Triển khai đơn hàng phù hợp với quy định hiện hành của Nhà nước về mua sắm, xây lắp, v.v...
- Tổ chức đàm phán và ký kết hợp đồng.

Thực hiện hợp đồng nhập khẩu

- Lập kế hoạch theo dõi, thực hiện hợp đồng nhập khẩu phù hợp với nội dung hợp đồng đã ký.

- Phối hợp với các phòng, ban tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu/ mua bán.

▪ **Phòng cung ứng vật tư thiết bị :**

Phòng CUVTTB là một phòng nghiệp vụ của Petechim Servimex, có chức năng kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, phụ tùng, hàng hóa và cung cấp dịch vụ phục vụ nhu cầu của các đơn vị, công ty trong và ngoài ngành dầu khí phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Petechim Servimex.

*** Chức năng:**

- Phòng CUVTTB là một phòng nghiệp vụ của Petechim Servimex, có chức năng kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, phụ tùng, hàng hóa và cung cấp dịch vụ phục vụ nhu cầu của các đơn vị, công ty trong và ngoài ngành dầu khí phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Petechim Servimex.

*** Nhiệm vụ:**

- Nhóm cung cấp thiết bị, vật tư và dịch vụ cho XNLD Vietsovpetro”:
 - Duy trì và phát huy mối quan hệ mật thiết với XNLD.
 - Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường, tiếp cận, thiết lập các mối quan hệ và giao dịch với các đối tác (Nhà cung cấp). Làm đại lý bán hàng hoặc nhà phân phối độc quyền cho các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ có uy tín trong nước và trên thế giới.
 - Tiếp cận và tìm hiểu kế hoạch mua sắm và bảo trì máy móc, thiết bị của XNLD.
 - Tìm kiếm các đối tác (Nhà cung cấp) và lập kế hoạch cung cấp thiết bị, vật tư và dịch vụ cho XNLD.
 - Tổ chức đấu thầu, đàm phán, ký kết và theo dõi việc thực hiện hợp đồng.
- Nhóm cung cấp thiết bị vật tư và dịch vụ cho các đơn vị trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam và các JOC:

- Duy trì và phát huy mối quan hệ mật thiết với các khách hàng (Chủ đầu tư) và đối tác (Nhà cung cấp).
- Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường, tiếp cận, thiết lập các mối quan hệ và giao dịch với các đối tác (người bán hoặc nhà cung cấp, nhà sản xuất). Làm đại lý bán hàng hoặc nhà phân phối độc quyền cho các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ có uy tín trong nước và trên thế giới.
- Tiếp cận và tìm hiểu kế hoạch mua sắm và bảo trì máy móc, thiết bị của khách hàng.
- Tìm kiếm các đối tác (Nhà cung cấp) và lập kế hoạch cung cấp thiết bị, vật tư và dịch vụ cho khách hàng.
- Tổ chức đấu thầu, đàm phán, ký kết và theo dõi việc thực hiện hợp đồng.

▪ **Phòng dự án:**

*** Chức năng:**

Phòng Dự Án là một phòng nghiệp vụ kinh doanh của Petechim Servimex, có chức năng kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, phụ tùng, hàng hóa và cung cấp dịch vụ phục vụ nhu cầu của các đơn vị, công ty trong và ngoài ngành dầu khí (không thuộc XNLD “Vietsovpetro”) phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Petechim Servimex.

*** Nhiệm vụ:**

- Tìm hiểu, tiếp cận và thiết lập các mối quan hệ với các doanh nghiệp trong và ngoài nước để tìm kiếm và giữ quan hệ với các khách hàng (người mua hoặc chủ đầu tư).
- Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường, tiếp cận, thiết lập các mối quan hệ và giao dịch với các đối tác (người bán hoặc nhà cung cấp, nhà sản xuất). Làm đại lý bán hàng hoặc nhà phân phối độc quyền cho các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ có uy tín trong nước và trên thế giới.
- Tìm hiểu thị trường và các đơn hàng để lập kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, dài hạn và hàng năm của phòng theo qui định hiện hành về công tác xuất nhập khẩu.
- Thực hiện và đẩy mạnh công tác Marketing, nghiên cứu thị trường, tổng hợp và xây dựng chính sách cho các hoạt động thương mại của Công ty.

- Tổ chức thực hiện nhiệm vụ, chỉ tiêu và kế hoạch kinh doanh hàng năm do Ban Giám Đốc công ty giao. Báo cáo đánh giá thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao.
- Tìm nguồn cung cấp và tham gia đấu thầu cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho các đơn vị và các đối tác trong và ngoài ngành dầu khí.
- Tổ chức đàm phán, ký kết và thực hiện các thỏa thuận và hợp đồng đã ký với các đối tác và khách hàng. Theo dõi, kiểm tra việc thực hiện các hợp đồng, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng thuộc phạm vi quản lý của Công ty.
- Phối hợp với các phòng ban, chi nhánh và Văn phòng đại diện của Công ty để thực hiện các công việc có liên quan đến công tác kinh doanh của phòng.
- Lập kế hoạch đầu tư đổi mới trang thiết bị và công tác xây dựng cơ bản của Phòng.
- Phối hợp với các Phòng ban chức năng của Công ty trong công tác lập báo cáo đầu tư, báo cáo nghiên cứu khả thi và triển khai thực hiện các thủ tục đầu tư mua các trang thiết bị và công tác xây dựng cơ bản của Công ty.
- Nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ phòng nhằm đáp ứng các yêu cầu công việc của Công ty thông qua các hình thức như tự đào tạo, tham gia các khóa học do các tổ chức liên quan tổ chức hoặc các hội nghị, hội thảo trong và ngoài nước .v.v...
- Thực hiện các chế độ báo cáo định kỳ theo qui định của Công ty.
- Phối hợp với các bộ phận, phòng ban khác của Công ty để tiến tới xây dựng và triển khai hệ thống ISO9001:2000, OHSAS 18001:1999 và ISO 14001:2004

▪ **Phòng Hàng hải:**

*** Chức năng:**

Phòng Hàng hải là một phòng nghiệp vụ của Petechim Servimex, có chức năng tư vấn và/hoặc tổ chức thực hiện, giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc trong lĩnh vực được phân công như cung cấp các dịch vụ phục vụ nhu cầu của các đơn vị, công ty trong và ngoài ngành dầu khí, thực hiện các dịch vụ đại lý tàu biển cho tất cả các loại tàu ra vào cảng Việt Nam, thuê tàu và môi giới hàng hải phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Petechim Servimex.

*** Nhiệm vụ:**

- Tìm hiểu, tiếp cận và xác lập các mối quan hệ với các hãng tàu trong và ngoài nước để tìm kiếm và giữ quan hệ với các khách hàng (chủ tàu).
- Giao dịch với các đối tác (hãng tàu/nhà cung cấp) để được chỉ định làm đại lý cung cấp dịch vụ đại lý vận tải cho các hãng có uy tín trong nước và trên thế giới.
- Triển khai thực hiện chức năng đại lý vận tải (Shipping Agency), thuê tàu và môi giới hàng hải, cung ứng tàu biển và các dịch vụ hậu cần theo quy định của nhà nước.
- Tổ chức thực hiện nhiệm vụ, chỉ tiêu và kế hoạch kinh doanh hàng năm do Ban Tổng Giám Đốc công ty giao. Báo cáo đánh giá thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao.
- Phối hợp với các phòng ban, chi nhánh và Văn phòng đại diện của Công ty để thực hiện các công việc có liên quan đến công tác kinh doanh của phòng.
- Nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ phòng nhằm đáp ứng các yêu cầu công việc của Công ty thông qua các hình thức như tự đào tạo, tham gia các khóa học do các tổ chức liên quan tổ chức hoặc các hội nghị, hội thảo trong và ngoài nước .v.v...
- Thực hiện các chế độ báo cáo định kỳ theo qui định của Công ty.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được giao.

▪ ***Phòng Kế hoạch đầu tư – dịch vụ***

*** Chức năng:**

- Tham mưu giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc trong các lĩnh vực Kế hoạch đầu tư và dịch vụ. Trực tiếp thực hiện các dịch vụ cho các đơn vị, công ty trong và ngoài ngành dầu khí, trong đó có dịch vụ giao nhận.

*** Nhiệm vụ:**

- Xây dựng chiến lược phát triển, lập kế hoạch chương trình công tác của Công ty, tổ chức thực hiện nhiệm vụ, chỉ tiêu và kế hoạch kinh doanh hàng năm do Ban Tổng Giám đốc công ty giao, lập báo cáo đánh giá thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao;

- Tìm hiểu, tiếp cận và xác lập các mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước để tìm kiếm và giữ quan hệ với đối tác tiềm tới ký và thực hiện các Hợp đồng cung cấp dịch vụ.
- Thực hiện các hoạt động dịch vụ cho các đối tác trong và ngoài nước, trong ngành dầu khí nói chung và các ngành kinh tế khác nói riêng.

Phòng nhập khẩu – Ủy thác:

*** Chức năng:**

Phòng Nhập khẩu ủy thác là một phòng nghiệp vụ của Công ty CP Petechim Servimex, có chức năng nhập khẩu ủy thác vật tư, thiết bị, thiết bị đồng bộ, thực hiện các dự án phục vụ ngành dầu khí và các ngành khác phù hợp với chức năng hoạt động kinh doanh của Công ty Petechim Servimex.

*** Nhiệm vụ:**

- Nhận ủy thác thực hiện đơn hàng.
- Phối hợp với các phòng, ban liên quan trong Công ty lập kế hoạch thực hiện đơn hàng, dự toán chi phí, hiệu quả kinh tế và trình Ban Tổng giám đốc xem xét quyết định triển khai đơn hàng.
- Phối hợp với các phòng, ban liên quan trong Công ty thành lập nhóm công tác và phân công cán bộ nghiệp vụ của phòng trực tiếp triển khai đơn hàng.
- Thỏa thuận với chủ đầu tư về hợp đồng ủy thác thực hiện dịch vụ theo đơn hàng, soạn thảo quy trình phối hợp giữa các bên liên quan đến đơn hàng.
- Tổ chức khảo sát thị trường trong và ngoài nước cho mặt hàng theo đơn hàng yêu cầu, lập danh sách các nhà chế tạo, các hãng kinh doanh chính.
- Kết hợp với chủ đầu tư lập kế hoạch triển khai đơn hàng.
- Triển khai đơn hàng phù hợp với quy định hiện hành của Nhà nước về mua sắm, xây lắp...
- Tổ chức đàm phán và ký kết hợp đồng.
- Các công văn đến và đi được phân loại từng nơi gửi đến/ gửi đi và từng dự án, cất giữ tài liệu mật theo quy định.

- Văn thư phòng phải đảm bảo phân phát văn thư kịp thời đến từng chuyên viên hoặc từng nhóm (nếu có). Chuyên viên phải có trách nhiệm xử lý công văn đến kịp thời và theo dõi công văn gửi đi đúng địa chỉ và đúng lúc.

Phòng Tổ chức – Hành chính:

*** Chức năng**

Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc công ty trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ, lao động tiền lương, đào tạo, thi đua, khen thưởng, thanh tra, bảo vệ chính trị nội bộ.

*** Nhiệm vụ:**

- Lưu trữ công văn đi- đến, công văn mật, hồ sơ công văn của các phòng sau khi kết thúc công việc.
- Lưu trữ hồ sơ gốc và hồ sơ pháp lý của công ty.
- Các nội dung khác được quy định cụ thể trong quy chế quản lý văn thư.

Công văn đến

- Nhận công văn đến theo đường fax, telex, bưu điện.
- Đóng dấu ghi ngày tháng công văn đến và trình Ban Tổng Giám đốc.
- Nhận công văn từ Ban Tổng Giám đốc.
- Đóng sổ, chuyển cho các phòng và lưu công văn gốc.
- Các nội dung khác được quy định cụ thể trong quy chế quản lý văn thư.

Công văn đi

- Kiểm tra chính xác ngày của công văn, người ký công văn.
- Cho số công văn.
- Bản gốc fax đi và đính kèm bản kết quả gửi trả lại khay của phòng gửi.
- Công văn lưu văn thư sẽ được vào sổ và đưa lại cho bộ phận lưu trữ.
- Công văn mật gửi các cơ quan liên quan được lấy sổ và vào sổ riêng sau đó chuyển đi theo đường dây bảo đảm.

- Các nội dung khác được quy định cụ thể trong quy chế quản lý văn thư.

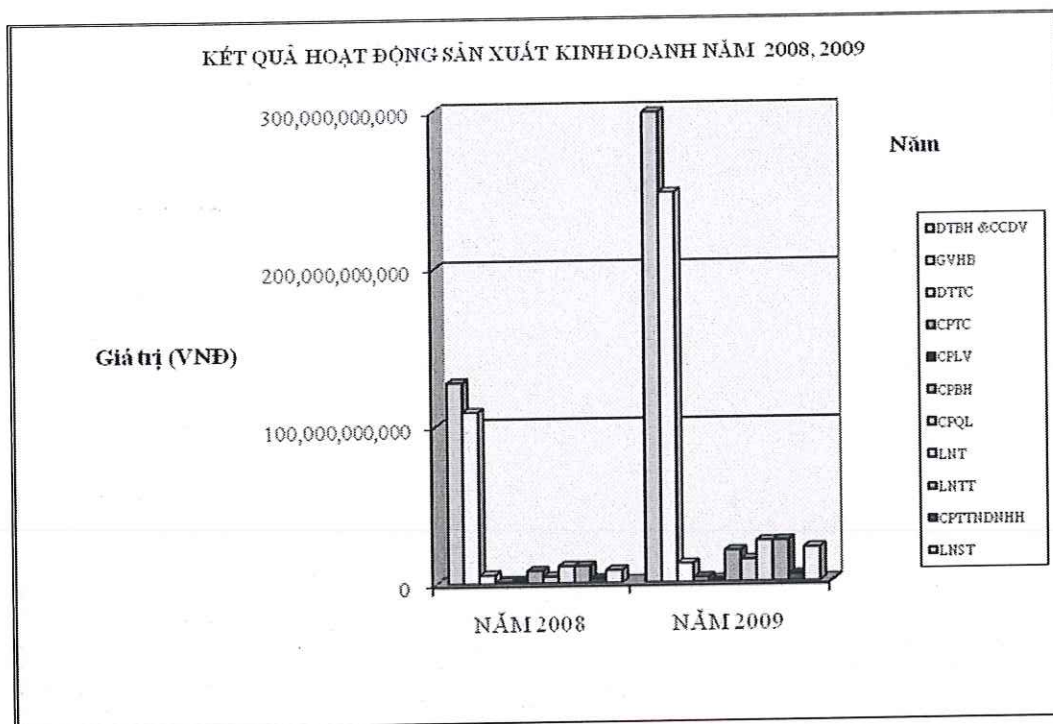
2.4. Tình hình khách hàng và thị trường của công ty:

Công ty có mạng lưới hoạt động trên toàn quốc, có các khách hàng thân chủ trong nước và quốc tế. Công ty các chi nhánh của công ty và các công ty liên doanh, liên kết đều làm ăn có hiệu quả. Là công ty thành viên của Tổng Công ty Dầu Việt Nam, được hỗ trợ từ Tổng Công Ty và sự hợp tác giúp đỡ của các đơn vị thành viên khác trong cùng ngành và trong cùng tập đoàn như XNLD Vietsovpetro, Nhà máy lọc dầu Dung Quất, Tổng Công ty Thăm dò và Khai thác Dầu khí PVEP, Công ty Dầu khí Đại Hùng.

2.5. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2008 - 2009

BẢNG 4: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2008-2009

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	SO SÁNH	CHÉNH LỆCH (+, -)
1	Doanh thu BH và CCDV	127,717,156,992	298,508,228,439	233.73	170,791,071,447
2	Doanh thu thuần	127,717,156,992	298,508,228,439	233.73	170,791,071,447
3	Giá vốn hàng bán	108,899,621,752	247,274,807,346	227.07	138,375,185,594
4	Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV	18,817,535,240	51,233,421,093	272.26	32,415,885,853
5	Doanh thu từ hoạt động tài chính	5,443,594,454	11,913,342,451	218.85	6,469,747,997
6	Chi phí hoạt động tài chính	962,993,698	3,100,275,412	321.94	2,137,281,714
7	Chi phí lãi vay	1,036,125,844	15,703,020	1.52	-1,020,422,824
8	Chi phí bán hàng	7,987,132,910	19,932,961,440	249.56	11,945,828,530
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	4,402,737,539	14,169,232,596	321.83	9,766,495,057
10	Lợi nhuận thuần từ HĐSXKD	10,908,265,547	25,944,294,096	237.84	15,036,028,549
11	Thu nhập khác	5,282,363	68,886,996	1,304.09	63,604,633
12	Chi phí khác	5,487,771	0	100.00	-5,487,771
13	Lợi nhuận khác	-205,408	68,886,996	33,536.67	69,092,404
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	10,908,060,139	26,013,181,092	238.48	15,105,120,953
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	2,850,330,169	4,519,195,035	158.55	1,668,864,866
16	lợi nhuận sau thuế TNDN	8,057,729,970	21,493,986,057	266.75	13,436,256,087
19	Lãi cơ bản/cổ phiếu	1,861	4,852	260.72	2,991



Từ kết quả phân tích trên ta thấy Doanh thu cuối kỳ so với đầu kỳ đã tăng tuyệt đối là 170,791,071,447 tăng tương đối 133.73% so với đầu kỳ, điều này cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty đã gặp thuận lợi so với đầu năm, các chỉ tiêu đều tăng và vượt xa so với đầu kỳ.

Để nhận thấy rõ hơn các chỉ tiêu tài chính của Công ty qua các chỉ số ta đi sâu phân tích các chỉ tiêu cụ thể:

Về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch :

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 tăng tuyệt đối 170.791.071.447đ, tương ứng tăng 133.73 %. Điều này là tốt Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ luôn giữ được sự ổn định và có sự tăng trưởng tốt, mặc dù năm 2009 nhà nước liên tục điều chỉnh một số mặt hàng thiết yếu như xăng dầu, điện nước và sự biến động của giá vàng thế giới...đã ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu vào của Công ty, qua bảng báo cáo tóm tắt kết quả HĐSXKD của công ty trên ta thấy tổng doanh thu năm 2009 tăng so với năm 2008 là 170.79.1071.447(đ) với tốc độ tăng là 42%, đây là một biểu hiện tốt nó thể hiện được sản phẩm dịch vụ của Công ty ngày càng được ngày càng tạo được uy tín đối với khách hàng. Công ty cần phát huy hơn nữa trong việc phát triển và tìm khách

hàng của mình trong và ngoài nước. Đây là chỉ tiêu rất quan trọng, phản ánh toàn bộ kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty

Để hiểu rõ hơn ta sẽ đi xem xét từng chỉ tiêu trong bảng báo cáo:

○ *Giá vốn hàng bán*

Năm 2009 có chiều hướng tăng cao hơn cụ thể tăng tuyệt đối 138.375.185.594đ, tương ứng với 127.07%. Nguyên nhân tăng là do các dịch vụ chủ yếu tăng ngoài ra còn do biến động của tỷ giá ngoại tệ làm cho các giá vốn hàng nhập khẩu tăng. Điều đó giá vốn hàng bán là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp và rất lớn đến mức lợi nhuận của Công ty. Bởi vậy, công ty càng tiết kiệm, giảm được giá vốn đơn vị sản phẩm bao nhiêu thì càng tiết kiệm được chi phí bấy nhiêu. Do đó tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng lên bấy nhiêu.

○ *Lợi nhuận gộp về bán hàng & cung cấp dịch vụ*

Năm 2009 tăng tuyệt đối là 32.415.885.853đ tương ứng 172.26 %. Nguyên nhân tăng chủ yếu là do doanh thu năm 2009 tăng cao tới 133.73%; Giá vốn hàng bán tăng tuyệt đối 138.375.185.594đ, tương đối tăng 127.07%. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 tăng 138.375.185.594 (đ) so với năm 2008 với tốc độ tăng là 172.26%. Đây là kết quả của sự nỗ lực trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ và giảm thiểu những chi phí không cần thiết của Công ty. Tuy nhiên so với sự gia tăng của tổng doanh thu thì lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng rất mạnh và như vậy cũng là phù hợp với quy mô của công ty, mặt dù giá dịch vụ không tăng nhưng lượng hàng mà khách hàng ủy thác nhập khẩu tăng rất mạnh

○ *Doanh thu hoạt động tài chính:*

Bao gồm lãi tiền gửi năm 2009 tăng 118.85% tương ứng với 6.469.747.997đ và tăng cả về tỷ trọng. Như vậy năm 2009 công ty đã tạo ra được khoản tăng doanh thu bằng cách dùng khoản vốn lưu động chuyển từ lãi suất không kỳ hạn sang

lãi suất có kỳ hạn vì vậy với một số dư tiền gửi trong ngân hàng lớn nên phần lãi chênh lệch này không nhỏ, nó mang lại cho công ty một phần rất lớn hoạt động tài chính, lãi tiền gửi.

○ *Chi phí hoạt động tài chính*

Năm 2009 cũng tăng 428.520.424 (đ) so với năm 2006, với tốc độ tăng là 106.3%, nó chứng tỏ trong năm 2007 Công ty đã huy động nguồn vốn vay của ngân hàng, chính vì vậy lãi suất gửi Ngân hàng tăng lên cũng là điều dễ hiểu. Năm 2007 là năm thứ 2 công ty hoạt động theo luật Doanh nghiệp sau khi được cổ phần hóa. Vốn hoạt động SXKD của công ty chủ yếu là vốn vay Ngân hàng, nên chi phí trả lãi vay khá cao.

Chi phí tài chính tăng 221.94% tương ứng với 2.137.281.714đ. Năm 2009 công ty mở rộng quy mô hoạt động, đầu tư lớn cho việc xây dựng kho cảng xăng dầu Petechim-Nhà Bè với sức chứa 50.000 m³ có cầu cảng nhập và xuất xăng dầu đối với tàu dầu tương ứng là 25.000 tấn và hiện nay Petechim đang tập trung xây dựng kho cảng xăng dầu Petechim-Chân Mây có cảng mềm cho tàu dầu 5.000 tấn, chính vì thế mà cần huy động một lượng vốn rất lớn thuê tài chính từ các ngân hàng. Chi phí trả lãi vay hàng tháng, hàng năm tương đối lớn.

○ *Chi phí lãi vay* Do trong năm công triển khai một số dự án mới cho nên nhu cầu về vốn rất cao, công ty huy động từ nguồn vay tín chấp và thế chấp tại các ngân hàng. Do đó chi phí trả lãi vay tăng cao

○ *Chi phí bán hàng*

Chi phí bán hàng tăng cao hơn so với năm trước 149.56% tương ứng 11.945.828.530đ. Điều này chứng tỏ chi phí bán hàng tăng tương ứng với việc tăng doanh thu bán hàng trong năm 2009. Kết quả đạt được như tên là do doanh nghiệp đã nỗ lực tăng cường xúc tiến thương mại, không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ trực tiếp đặc biệt là công tác tiếp thị, marketing, trực tiếp khảo sát thị trường hợp tác tốt với những khách hàng quen thuộc để duy trì tìm khách hàng mới mang lại nguồn thu cho doanh nghiệp. Nhưng muốn tăng doanh thu thì công ty phải mở rộng hệ thống, kênh phân phối của mình, vì

sản phẩm của Công ty với đặc thù là dịch vụ hàng hải, bên cạnh đó trong thị trường này có sự cạnh tranh quyết liệt của các doanh nghiệp trong nước, hơn nữa khi đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới WTO thì hàng rào thuế quan và bảo hộ mậu dịch sẽ phải bãi bỏ, chính vì vậy ngoài việc cạnh tranh ngay trên địa bàn giữa các đối thủ cùng quốc tịch, mà còn phải cạnh tranh với những đối thủ từ nước ngoài đến. Vì vậy việc mở rộng các địa bàn của Công ty một mặt tạo doanh thu tăng cho Công ty, mặt khác nhằm mở rộng thị phần ngay tại nơi công ty hoạt động.

○ *Chi phí quản lý doanh nghiệp*

Tăng 221.83% tương ứng 9.766.495.057đ. Vì chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỉ trọng lớn là do quy mô cũng như phát triển thêm các hướng kinh doanh mới đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư thêm nhiều máy móc trang thiết, chi phí cho khoản tiền lương nhân công tăng..chú trọng đầu tư đào tạo huấn luyện nghiệp vụ bị đáp ứng cho nhu cầu hội nhập và phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên chỉ tiêu này luôn luôn cần được sử dụng tiết kiệm và hợp lý vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của công ty, chính vì vậy mà chỉ tiêu này cần phải được kiểm soát chặt chẽ

○ *Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009*

Lợi nhuận thuần cũng tăng tuyệt đối là 15.036.028.549đ tương ứng tăng 137.84%. Đây cũng là một biểu hiện tích cực, Công ty cần phát huy. Nó cũng chứng tỏ được năng lực của Lãnh đạo Công ty trong điều kiện có sự cạnh tranh gay gắt của các Công ty lớn và một số công ty dịch vụ mới ra đời.

○ *Thu nhập khác*

Trong năm 2009 tăng tuyệt đối 63.604.633đ không đáng kể, chủ yếu từ các khoản thanh lý tài sản, bán phế liệu cũ hỏng ... cũng góp phần làm tăng thêm doanh thu cùng với hoạt động sxkd của Công ty.

- *Chi phí khác* : Là những chi phí chuyên chở phế liệu, tài sản thanh lý đi bán, chi phí môi giới ..trong năm 2009 chi phí này tăng không đáng kể so với năm trước.
- *Lợi nhuận khác*: Là các khoản thu thanh lý tài sản, thu bán hồ sơ mời thầu, thu lãi phạt hợp đồng..
- *Lợi nhuận sau thuế*

Lợi nhuận sau thuế TN doanh nghiệp là: 21.493.986.057 tăng tương ứng là: 166.75%. Đây là kết quả đáng mừng cho thấy doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Doanh thu tăng cao làm cho lợi nhuận cũng tăng đột biến. Có thể nói rằng năm 2009 công ty cổ phần thương mại dầu khí làm ăn rất thuận lợi, tỷ lệ trích lập các quỹ cũng tăng theo, lợi nhuận chia cổ tức tăng rất nhiều so với năm trước, đây là dấu hiệu đáng mừng cho các cổ đông.

Kết luận: Qua quá trình phân tích, ta có thể thấy được tổng quát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần CP Thương mại Dầu khí như sau:

Quy mô hoạt động của công ty đã được mở rộng, giá trị tài sản gia tăng đáng kể. Nguồn tài trợ cho quá trình mở rộng quy mô hoạt động chủ yếu là các khoản nợ vay và khoản chiếm dụng.

Như vậy năm 2009 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đã tăng vượt bậc so với năm 2008. Theo bảng phân tích trên, tổng doanh thu năm 2009 tăng tuyệt đối so với năm 2008 là 170.791.071.447đ tương ứng tỷ lệ tương đối tăng 133.73%, chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh đã tiến triển theo chiều hướng tốt. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp theo báo cáo thì năm 2009 công ty làm ăn hiệu quả hơn năm 2008. Đây là một dấu hiệu đáng mừng.

Bên cạnh những thuận lợi, công ty cũng gặp phải những khó khăn nhất định như việc vay vốn ngân hàng để đầu tư bổ sung vốn lưu động gặp nhiều khó khăn do các Ngân hàng hạn chế cho vay theo hình thức tín chấp, chỉ chấp nhận cho vay theo hình thức thế chấp, đồng thời giá vật tư nhiên liệu tăng cao, công tác tham gia chiếm lĩnh thị trường gặp nhiều khó khăn... Tất cả những khó khăn trên đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện nhiệm vụ cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công Ty năm 2009.

Với mục tiêu tiết kiệm Công ty đã cố gắng tinh gọn bộ máy quản lý của mình với mục đích giảm chi phí quản lý doanh nghiệp tới mức tối đa. Trong chế tạo sản xuất sản phẩm, Công ty đã chỉ đạo giảm thiểu tối đa những sản phẩm không đạt yêu cầu của khách hàng.

Năm 2009 Công ty đã tập chung chủ yếu phát triển năng lực chính của mình, và đa dạng hóa dịch vụ từ hàng hóa phục vụ sản xuất công ty nhận hợp đồng dịch vụ hàng dự án cho các chủ thầu nước ngoài, nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Trên đây chỉ là những nhận xét tổng quát về tình hình HĐSXKD của Công Ty CP Dầu khí trong 2 năm 2008 & 2009, Tuy nhiên việc phân tích chỉ mới dừng lại ở mức độ khái quát, để có kết luận đúng đắn chính xác phải đi sâu phân tích các số chỉ tiêu khác liên quan tình hình tài chính của công ty, đồng thời kết hợp với tình hình thị trường, khả năng hiện tại của doanh nghiệp thì mới thấy hết bức tranh toàn diện của công ty.

CHƯƠNG 3
PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ NĂM 2009

3.1. PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN CỦA CÔNG TY NĂM 2009 :

Căn cứ vào số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán để so sánh tổng số tài sản (vốn) và tổng số nguồn vốn của 2 năm 2008 và 2009 để thấy được quy mô vốn của Công ty đã sử dụng cũng như khả năng huy động vốn của Công ty.

Bảng 5 . ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN VÀ TÀI SẢN CÂN ĐỐI 1:

CHI TIẾT	Đầu năm	Cuối năm
I. NGUỒN VỐN CSH	51,037,823,834	72,175,189,655
1. NGUỒN VỐN, QUỸ	44,730,735,107	56,801,831,621
2. CHÊNH LỆCH TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI		(881,849,625)
3. NGUỒN KINH PHÍ, QUỸ KHÁC	1,393,537,240	3,779,586,521
4. LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG	4,913,551,487	12,475,621,138
II. TÀI SẢN CẦN THIẾT	298,407,150,744	147,772,918,548
1. VỐN BẰNG TIỀN	262,102,557,158	138,429,753,464
2. HÀNG TỒN KHO	33,719,154,548	668,420,435
3. TÀI SẢN NGẮN HẠN KHÁC	49,825,200	359,819,869
4. TÀI SẢN DÀI HẠN	2,535,613,838	7,702,907,193
5. TÀI SẢN DÀI HẠN KHÁC		612,017,587
CHÊNH LỆCH	(247,369,326,910)	(75,597,728,893)

Cân đối 1 :

* Trường hợp 1: nguồn vốn chủ sở hữu lớn hơn tài sản cần thiết:

Trong trường hợp nguồn vốn chủ sở hữu không sử dụng hết nên bị các đơn vị khác chiếm dụng. Để đánh giá chính xác ta cần xem xét nguồn vốn bị chiếm dụng có hợp lý không.

* Trường hợp 2: nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ hơn tài sản cần thiết:

Trong trường hợp này, nguồn vốn chủ sở hữu không đủ trang trải cho những hoạt động chủ yếu, nên tất yếu doanh nghiệp phải đi vay hoặc đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác. Để đánh giá chính xác ta cần xem xét số vốn đi chiếm dụng có hợp lý không? Vốn vay có quá hạn không?...

Bảng 6:
CÂN ĐỐI 2:

CHI TIẾT	Đầu năm	Cuối năm
I. NGUỒN VỐN	51,037,823,834	72,869,575,428
1. VAY		694,385,773
2. VỐN CSH	51,037,823,834	72,175,189,655
II. TÀI SẢN HOẠT ĐỘNG	253,762,361,130	192,631,782,658
1. VỐN BẰNG TIỀN	13,059,972,695	54,177,528,110
2. CÁC KHOẢN ĐTTTC NH	240,000,000,000	104,735,100,000
3. HÀNG TỒN KHO	668,420,435	33,719,154,548
4. TÀI SẢN KHÁC	33,968,000	-
CHÊNH LỆCH	(202,724,537,296)	(119,762,207,230)

(Nguồn: Phòng tài chính)

Từ trường hợp trên ta có mối quan hệ cân đối 2 :

Cân đối 2 :

Cân đối này cũng chỉ mang tính lý thuyết, nó thể hiện nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay đảm bảo trang trải cho hoạt động chủ yếu, nhưng thực tế rất ít khi xảy ra, thường xảy ra 2 trường hợp sau :

* Trường hợp 1 : Nguồn vốn lớn hơn tài sản hoạt động

Trường hợp này nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay chưa sử dụng hết vào quá trình hoạt động, bị các đơn vị khác chiếm dụng. Nó phản ánh

số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhỏ hơn số vốn bị chiếm dụng, cụ thể là :

Vốn vay + vốn CSH > vốn bằng tiền + các khoản đầu tư ngắn hạn + hàng tồn kho + tài sản khác.

- Trường hợp 2 : Nguồn vốn nhỏ hơn tài sản hoạt động

Trường hợp này vốn chủ sở hữu và vốn vay không đủ trang trải cho những hoạt động chủ yếu của mình, doanh nghiệp phải đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác, và số vốn đi chiếm dụng lớn hơn bị chiếm dụng, cụ thể là:

Vốn vay + vốn CSH < vốn bằng tiền + các khoản đầu tư ngắn hạn + hàng tồn kho + tài sản khác.

Cân đối chung : $\sum$ Tài sản = $\sum$ Nguồn vốn

Đây chính là tính chất cân đối của bảng cân đối kế toán.

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán của Công Ty năm 2007 ta sẽ lần lượt xét mối quan hệ cân đối của tài sản và nguồn vốn của Công ty.

Dựa vào bảng phân tích trên ta thấy nguồn vốn tự có của công ty đầu năm thiếu hụt là **247,369,326,910đ**, đến thời điểm cuối năm lượng vốn có phần cải thiện giảm đáng kể xuống **75,597,728,893đ**. Do năm 2009 tài sản cố định công ty nhiều nên ta thấy rõ nhu cầu vốn của doanh nghiệp ngày càng tăng dần, chính vì lẽ đó để có đủ vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh được bình thường liên tục, công ty phải huy động vốn từ các khoản vay hoặc đi chiếm dụng vốn từ các đơn vị khác.

Mặt khác ta thấy lượng vốn vay và vốn tự có của công ty không đủ trang trải cho hoạt động kinh doanh, cụ thể đầu năm lượng vốn thiếu là **202,724,537,296đ**, đến cuối năm lượng vốn thiếu tăng lên không đáng kể so với đầu năm là **192,631,782,658đ**. Do cuối năm công ty đã dùng vốn đi đầu tư và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, trong khi đó vốn vay của công ty lại giảm.

Công ty đã đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác để trang trải cho hoạt động kinh doanh của mình.

Nhìn chung trong 2 năm 2008, 2009. Tổng tài sản (nguồn vốn) của Công ty có biểu hiện giảm, cụ thể đầu năm 2008 công ty có 275.880.775.485(đ) nhưng đến năm 2009 tổng tài sản và nguồn vốn của Công ty là 226.686.991(đ) tỷ lệ tài sản ngắn hạn chỉ chiếm 97% so với cùng kỳ năm trước. Điều này cho thấy trong năm 2009 tình hình HĐSXKD của công ty đang gặp khó khăn về vốn.

Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do :

- Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn cuối năm 2009 giảm 49.194.519.497 đồng tương đương 17.67% so với tổng tài sản của năm 2009
- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn cuối năm 2009 tăng so với đầu năm là : 5.167.293.355(đ), tỷ lệ đạt 3.3% tương đương 1.86%.

Gắn liền với sự ảnh hưởng của tài sản thì tổng nguồn vốn ở thời điểm cuối năm 2009 cũng tăng tương ứng như tài sản, trong đó các khoản nợ phải trả giảm 65.164.591.963(đ), tương đương 23.41%. Trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu tăng 21.137.365.821(đ) tương ứng 7.59%. Qua tìm hiểu, trong năm Công ty đã đầu tư thêm vốn kinh doanh và ký thêm một số dịch vụ của nhà thầu xây dựng Cảng quốc tế Thị Vải Penta Ocean lớn khiến cho doanh thu tăng cao kéo theo nguồn vốn của doanh nghiệp tăng mạnh.

Trên đây chỉ là những thông tin khái quát đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty để thấy được quy mô vốn mà công ty đã sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động từ các nguồn vốn khác nhau

3.2 . Đánh giá chung tình hình tài sản.

Bảng 8. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH TÀI SẢN

CHI TIẾT	ĐẦU KỲ		CUỐI KỲ		Chênh lệch	Mức độ ảnh hưởng
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		
A.TSNH	275,880,775,488	100.00	226,686,255,991	96,71	(49,194,519,497)	(17,83)
I.Tiền và các khoản tđ tiền	13,059,972,695	4,73	54,177,528,110	23,11	41,117,555,415	14,90
II. Các khoản đt NH	240,000,000,000	86,99	104,735,100,000	44,68	(135,264,900,000)	(49,03)
II.Các khoản fải thu NH	22,102,557,158	8,01	33,694,653,464	14,38	11,592,096,306	4,20
III.Hàng tồn kho	668,420,435	0,24	33,719,154,548	14,39	33,050,734,113	11,98
IV,TSNH khác	49,825,200	0,02	359,819,869	0,15	309,994,669	0,11
B.TSDH	?	?	7,702,907,193	3,29	7,702,907,193	2,79
I.Tài sản cố định	2,535,613,838	0,92	2,090,889,606	0,89	(444,724,232)	(0,16)
II.Các khoản ĐT TCDH			5,000,000,000	2,13		
III.Tài sản dài hạn khác			612,017,587	0,26		
TỔNG TÀI SẢN	275,880,775,488	100.00	234,389,163,184	100,00	(41,491,612,304)	(15,04)

Đối với tài sản ngắn hạn: Cuối năm hầu như các khoản đều tăng lên rất nhiều so với đầu năm, riêng khoản đầu tư tài chính ngắn hạn cuối năm so với đầu năm đã giảm tuyệt đối 49.194.519.437 và tương đối 67% so với cùng kỳ năm trước làm ảnh hưởng đến tổng tài sản ngắn hạn của Công ty giảm so với đầu năm .

- Tiền và các khoản tương đương bằng tiền tăng tương đối là 48.58% tương ứng giảm 135.264.300.000 đồng, tiền giảm mạnh ở cuối kỳ chứng tỏ Công ty đang có nhu cầu về vốn rất lớn do vậy sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Sự biến động về giá trong năm qua là rất lớn, tiền mặt thiếu trầm trọng , sự trượt giá của đồng tiền kéo theo nhiều các khoản rủi ro về tài chính khác. Công ty nên có chính sách tốt hơn về sử dụng tiền.
- Các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng tương đối là 4.16% tương ứng tăng 11.592.096.306đ, nguyên nhân tăng chủ yếu do:
- Do hàng tồn kho cuối năm tăng nên ảnh hưởng đến chỉ tiêu này, cuối năm hàng tồn kho tăng cao do công ty có kế hoạch dự trữ vật tư, vật liệu cho năm sau chứng tỏ hàng hoá và Dịch vụ của Công ty đang bị ứ đọng, điều này không tốt.

- Tài sản ngắn hạn khác tăng tuyệt đối 309.994.669đ, tương đối tăng 1.86% .
So với tổng tài sản
- Tài sản dài hạn cuối năm 2009 so với đầu năm 2009 giảm tuyệt đối 5.167.293.355đ, tương ứng giảm 209.79%. Trong đó:
- Các chỉ tiêu khác đều giảm, riêng có chỉ tiêu đầu tư tài chính dài hạn tăng làm ảnh hưởng chung tới tài sản dài hạn.
- Tài sản cố định hữu hình : giảm tuyệt đối là 376.393.256đ, tương đối tã16.09%. Trong năm Công ty không đầu tư thêm TSCĐ

Tổng tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ giảm 49.194.519.497 đồng, với tỷ lệ giảm là 17.67%. Việc giảm của tài sản là do các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm, cụ thể là khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 135,264,900,000 đồng giảm tương đối là 48.68% so với đầu năm. Tuy nhiên sự thay đổi của từng loại tài sản có tác động như thế nào đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp thì ta phải xem xét từng nguyên nhân cụ thể của việc thay đổi từng loại tài sản.

Xem xét về cơ cấu của tài sản ta thấy cả đầu năm và cuối kỳ thì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn (đầu năm là 99.09%, cuối năm là 96.71%) còn tỷ trọng của tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ (đầu năm là 0.91% và cuối năm là 3.29%). Với tỷ trọng giữa tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn như trên đã hợp lý với công ty hay chưa ta cần đi sâu xem xét tình hình cụ thể của Công ty sau đó ta mới có kết luận cụ thể.

- Đối với tài sản ngắn hạn cuối năm so với đầu năm giảm 49,194,519,497 đồng so với tỷ lệ giảm tương đương là 17.8% việc giảm lớn của tài sản ngắn hạn là do khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm mạnh so với đầu năm, chỉ tiêu này làm cho tài sản ngắn hạn giảm một cách đáng kể so với đầu năm.

Xét Sự biến động :

- Đối với hàng tồn kho cuối kỳ so với đầu năm tăng 33,050,734,113 với tỷ lệ tăng 494.46% so với đầu năm, việc tăng lên của hàng tồn kho chủ yếu là do chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tăng lên so với đầu năm. Điều này cho

thấy Doanh nghiệp đang trong tình trạng đầu kỳ của chu trình luân chuyển hàng hoá trong kinh doanh.

- Khoản phải thu cuối kỳ so với đầu năm cũng tăng 11,592,096,306 đồng tương đương 52.4% việc tăng lên của các khoản phải thu này cần xem xét nguyên nhân mới có được kết luận cụ thể, nếu việc tăng lên của các khoản phải thu là do chính sách bán hàng của Công ty bán hàng trả chậm hoặc do các hợp đồng dịch vụ chưa đến hạn thanh toán thì việc tăng lên của chỉ tiêu này là hợp lý, nếu không việc tăng lên của các khoản phải thu là do không thu hồi được nợ thì việc tăng lên của các khoản phải thu là không hợp lý.
- Đối với tài sản dài hạn cuối năm so với đầu năm tăng 5,167,293,355 đồng tương đương với tỷ lệ 3.3% so với đầu năm. Việc tăng của tài sản dài hạn chủ yếu là các khoản đầu tư tài chính dài hạn tăng 100% so với đầu năm 5,000,000,000 đồng. Việc tăng lên của khoản đầu tư tài chính dài hạn cho thấy Công ty đã có xu hướng đầu tư tài chính ra bên ngoài để mở rộng lĩnh vực kinh doanh.

3.3 Phân tích chi tiết tình hình tài sản.

BẢNG 9. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI SẢN						
CHI TIẾT	ĐẦU KỲ		CUỐI KỲ		Chênh lệch	Mức độ ảnh
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	275,880,775,488	99.10	226,686,255,991	97.00	(49,194,519,497)	(17.67)
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	13,059,972,695	4.69	54,177,528,110	23.18	41,117,555,415	14.77
1. Tiền	13,059,972,695	4.69	54,177,528,110	23.18	41,117,555,415	14.77
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	240,000,000,000	86.21	104,735,100,000	44.82	(135,264,900,000)	(48.59)
1. Đầu tư ngắn hạn	240,000,000,000	86.21	104,735,100,000	44.82	(135,264,900,000)	(48.59)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	22,102,557,158	7.94	33,694,653,464	14.42	11,592,096,306	4.16
1. Phải thu của khách hàng	21,936,399,913	7.88	27,507,735,433	11.77	5,571,335,520	2.00
2. Trả trước cho người bán	-	-	5,662,252,084	2.42	5,662,252,084	2.03
3. Các khoản phải thu khác	166,157,245	0.06	524,665,947	0.22	358,508,702	0.13
IV. Hàng tồn kho	668,420,435	0.24	33,719,154,548	14.43	33,050,734,113	11.87
1. Hàng tồn kho	668,420,435	0.24	33,719,154,548	14.43	33,050,734,113	11.87
V. Tài sản ngắn hạn khác	10,192,280,552	3.66	25,559,431,054	10.94	15,367,150,502	5.52
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	15,857,200	0.01	11,101,722	0.00	(4,755,478)	(0.00)
2. Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	348,718,147	0.15	348,718,147	0.13
3. Tài sản ngắn hạn khác	33,968,000	0.01	-	-	(33,968,000)	(0.01)
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	2,535,613,838	0.91	7,702,907,193	3.30	5,167,293,355	1.86
II. Tài sản cố định	2,535,613,838	0.91	2,090,889,606	0.89	(444,724,232)	(0.16)
1. Tài sản cố định hữu hình	2,338,604,595	0.84	1,962,211,339	0.84	-	-
- Nguyên giá	2,519,002,653	0.90	2,760,057,979	1.18	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(180,398,058)	(0.06)	(797,846,640)	(0.34)	-	-
3. Tài sản cố định vô hình	197,009,243	0.07	128,678,267	0.06	-	-
- Nguyên giá	204,992,914	0.07	204,992,914	0.09	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(7,983,671)	(0.00)	(76,314,647)	(0.03)	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	5,000,000,000	2.14	-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	-	-	5,000,000,000	2.14	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	-	-	612,017,587	0.26	-	-
1. Chi phí trả trước dài hạn	-	-	599,017,587	0.26	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	-	-	13,000,000	0.01	-	-
TỔNG TÀI SẢN	278,416,389,326	100.00	234,389,163,184	100.00	(44,027,226,142)	(15.82)

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy tổng tài sản của công ty có phần giảm 17,67% so với đầu năm. Nguyên nhân do chi phí xây dựng cơ bản dở dang tăng

năm chuyển qua nhưng xây dựng cơ bản đã hoàn thành trong năm 2009 để đưa vào tài sản cố định Vì vậy ta thấy TSCĐ không tăng so với đầu năm

Đối với tài sản ngắn hạn: Cuối năm hầu như các khoản đều tăng lên rất nhiều so với đầu năm. Tổng tài sản ngắn hạn tăng chủ yếu ở các yếu tố sau: Tài sản ngắn hạn cuối năm tăng so với đầu năm là 44,027,226,142đ và tăng về số tương đối là 15,82%. Điều này cho thấy công ty có dấu hiệu tốt về tiêu thụ.

1. Tiền và các khoản tương đương bằng tiền tăng tương đối là 189,9%, tương ứng tăng 41,117,555,445đ, tiền tăng mạnh ở cuối kỳ chứng tỏ công ty đề ứ động nhiều tiền mặt do vậy sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Sự biến động về giá trong năm qua là rất lớn, tiền mặt ứ đọng sẽ làm tăng sự trượt giá của đồng tiền kéo theo nhiều các khoản rủi ro về tài chính khác. Công ty nên có chính sách tốt hơn về sử dụng tiền.

2. Các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng tương đối là 77,7% tương ứng tăng 455.143.536đ, nguyên nhân tăng chủ yếu do:

+ Phải thu khách hàng tăng tương đối là 79,3%, tương ứng tăng 455.072.893đ. Do sản xuất hàng hoá đang dở dang chưa thanh toán khối lượng hoặc chưa quyết toán được với khách hàng.

+ Trả trước cho người bán thì giảm tương đối 100% tương ứng giảm tuyệt đối 4.400.000đ.

+ Các khoản phải thu khác cũng giảm đáng kể so với đầu năm giảm tương đối 57,3% , giảm tuyệt đối tương ứng 529.375đ.

3. Tài sản ngắn hạn khác tăng tuyệt đối 1.953.030đ, tương đối tăng 2,1% .

4. Tài sản dài hạn cuối năm 2009 so với đầu năm 2009 giảm tuyệt đối 6.265.136.302đ, tương ứng giảm 49,1%. Trong đó:

+ Tài sản cố định giảm tuyệt đối là 62.125.042.262đ, tương đối giảm 16,8%. Như vậy công ty đã không chú trọng nhiều vào đầu tư tài sản cố định.

* Tài sản cố định hữu hình : tăng tuyệt đối là 812.495.262đ, tương đối tăng 9,4%, đây là tài sản bao gồm nhà cửa máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, thiết bị dụng cụ quản lý. Trong năm công ty đầu tư thêm phương tiện vận tải là

138.476.905đ. Việc đầu tư hợp lý của công ty sẽ thúc đẩy sự phát triển quá trình sản xuất kinh doanh của công ty.

* Tài sản cố định vô hình giảm tuyệt đối 23.497.956đ , tương ứng giảm 2,1%

* Chi phí xây dựng dở dang: giảm tương đối 100% tương ứng giảm tuyệt đối 2.914.039.922đ

+ Tài sản dài hạn khác tăng cụ thể là chi phí trả trước dài hạn tăng tuyệt đối 384.414.624đ, tương đối tăng 655,9 % và tỷ trọng cuối năm so với đầu năm cũng tăng lên rất nhiều .

3.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN

Bảng 9. Tình hình nguồn vốn

CHI TIẾT	ĐẦU KỲ		CUỐI KỲ		Chênh lệch	Mức độ ảnh hưởng
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		
I.Vốn chủ sở hữu	51,037,823,834	18.33	72,175,189,655	30.88	21,137,365,821	7.59
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	43,302,400,000	15.55	50,000,000,000	21.40	6,697,600,000	2.41
2.Chênh lệch tỷ giá hối đoái		-	(881,849,625)	(0.38)	(881,849,625)	(0.32)
2.Quỹ đầu tư phát triển	1,038,370,703	0.37	5,337,167,914	2.28	4,298,797,211	1.54
3.Quỹ dự phòng tài chính	389,964,404	0.14	1,464,663,707	0.63	1,074,699,303	0.39
4.Lợi nhuận chưa phân phối	4,913,551,487	1.77	12,475,621,138	5.34	7,562,069,651	2.72
II.Nguồn kinh phí khác		-		-	-	-
1.Quỹ khen thưởng phúc lợi	1,393,537,240	0.50	3,779,586,521	1.62	2,386,049,281	0.86
TỔNG NGUỒN VỐN	278,384,445,326	100.00	233,694,777,411	100.00	(44,689,667,915)	(16.05)

Nguồn vốn kinh doanh bao gồm nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ kết cấu trong nguồn vốn hiện có tại công ty thể hiện tính chất hoạt động của công ty. Nguồn vốn thể hiện nguồn hình thành tài sản của công ty, tài sản biến động tương ứng với sự biến động của nguồn vốn. Vì thế khi phân tích tình hình tài sản đi đôi với việc phải phân tích nguồn vốn. Trên bảng cân đối kế toán có 2 loại:

- A. Nợ phải trả
- B. Vốn chủ sở hữu

So sánh nguồn vốn giữa các năm để đánh giá mức độ huy động đảm bảo vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh.

Do đặc thù là một Công ty Thương mại, nên toàn bộ TSCĐ của công ty chủ yếu là các phương tiện vận tải và các thiết bị quản lý, Văn phòng Công ty hiện vẫn đang đi thuê của Công ty khác.

Phương tiện vận tải nguyên giá cuối năm tăng so với đầu năm, do trong năm công ty có mua sắm thêm

Giá trị hao mòn lũy kế cuối kỳ tăng nhiều so với tổng giá trị khấu hao do máy móc thiết bị hao mòn nhanh.

Giá trị còn lại đầu kỳ cao hơn cuối kỳ, riêng nhóm phương tiện vận tải cuối kỳ cao hơn đầu kỳ

– Hệ số hao mòn cuối kỳ cao hơn đầu kỳ điều này cho thấy sự biến động về tình trạng sử dụng tài sản cố định của từng nhóm thiết bị

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy tổng nguồn vốn của công ty có phần giảm 15.81% so với đầu năm.

Sự biến động của nguồn vốn cuối kỳ so với đầu năm giảm 44,027,226,142 tương ứng với tỷ lệ 15.81% việc giảm đi của nguồn vốn chủ yếu là do các khoản nợ phải trả giảm đi một lượng đáng kể 62,778,542,682 tương đương với 27.4% trong tổng nguồn vốn. Ngoài ra trong kỳ nguồn vốn của Công ty cũng được bổ sung thêm một lượng 17,676,617,237 chiếm 35.9% so với đầu năm, chủ yếu do các cổ đông đã thực hiện hoàn nghĩa vụ góp vốn theo phần đăng ký góp vốn của mình vào Công ty, ngoài ra tăng còn do các khoản quỹ được trích lại từ lợi nhuận năm trước của Công ty.

Như vậy sự biến động giảm của các khoản phải trả trong kỳ cho ta thấy tình hình tài chính của Công ty đã được cải thiện cả về phần chất và lượng cụ thể là các khoản phải trả đã giảm đi một lượng 62,778,542,682 so với đầu năm.

Nguồn vốn kinh doanh bao gồm nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ kết cấu trong nguồn vốn hiện có tại công ty thể hiện tính chất hoạt động của công ty. Nguồn vốn thể hiện nguồn hình thành tài sản của công ty, tài sản biến động tương ứng với sự biến động của nguồn vốn. Vì thế khi phân tích tình hình

tài sản đi đôi với việc phải phân tích nguồn vốn. Trên bảng cân đối kế toán có 2 loại:

- A. Nợ phải trả
- B. Vốn chủ sở hữu

So sánh nguồn vốn giữa các năm để đánh giá mức độ huy động đảm bảo vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh

Qua bảng phân tích trên ta thấy tổng nguồn vốn của công ty cuối năm giảm tuyệt đối 65.164.591.963, tương ứng giảm 23.41% so với đầu năm. Trong đó:

+ Nợ phải trả giảm tuyệt đối, tương đối giảm 23.41%, xét về tỷ trọng thì cuối năm tăng 70%, điều này cho thấy tổng nợ của công ty cuối năm giảm đi so với đầu năm là 65.164.591.963đ.

+ Nguồn vốn chủ sở hữu là nguồn được sử dụng lâu dài không phải thanh toán và ổn định nhất, nó thường dùng để mua sắm, xây dựng các tài sản cố định như máy móc thiết bị, nhà xưởng, kho bãi và một phần dùng vào đầu tư tài sản lưu động thường xuyên. Tổng nguồn vốn chủ sở hữu cuối năm 2009 của công ty tăng tuyệt đối 18.751.316.540đ, tương đối tăng 29.18% so với tổng tài sản, nguồn vốn của công ty đã cải thiện về vốn nhưng nguồn vốn Công ty vẫn còn thiếu. Tuy nhiên tình trạng này là điều tất yếu ở tất cả các doanh nghiệp, khó có một doanh nghiệp nào hoàn toàn chỉ sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu để trang trải mọi chi phí trong kinh doanh mà không cần những nguồn tài trợ từ bên ngoài như nguồn vốn vay, nguồn vốn chiếm dụng

3.5 Phân tích chi tiết tình hình nguồn vốn

CHI TIẾT	ĐẦU KỲ		CUỐI KỲ		Chênh lệch	Mức độ ảnh hưởng
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		
A. NỢ PHẢI TRẢ	227,346,621,492	81.67	161,519,587,756	69.12	(65,827,033,736)	(23.65)
I.NỢ NGẮN HẠN	227,346,621,492	81.67	161,519,587,756	69.12	(65,827,033,736)	(23.65)
1.Vay và nợ ngắn hạn	-	-	31,944,000	0.01	31,944,000	0.01
2.Phải trả cho người bán	223,192,209,183	80.17	153,554,786,837	65.71	(69,637,422,346)	(25.01)
3.Người mua trả tiền trước	1,152,848,990	0.41	560,207,725	0.24	(592,641,265)	(0.21)
4.Thuế và các khoản nộp N.N	2,262,226,753	0.81	4,743,718,197	2.03	2,481,491,444	0.89
5. Phải trả CNV	648,270,800	0.23	2,568,347,511	1.10	1,920,076,711	0.69
7.Phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	91,065,766	0.03	60,583,486	0.03	(30,482,280)	(0.01)
II.NỢ DÀI HẠN	31,944,000	0.01	31,944,000	0.01	0 -	0 -
1.Dự phòng trợ cấp mất việc	31,944,000	0.01	31,944,000	0.01	0 -	0 -
B. NGUỒN VỐN CSH	51,037,823,834	18.33	72,175,189,655	30.88	21,137,365,821	7.59
I.Vốn chủ sở hữu	51,037,823,834	18.33	72,175,189,655	30.88	21,137,365,821	7.59
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	43,302,400,000	15.55	50,000,000,000	21.40	6,697,600,000	2.41
2.Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-	(881,849,625)	(0.38)	(881,849,625)	(0.32)
2.Quỹ đầu tư phát triển	1,038,370,703	0.37	5,337,167,914	2.28	4,298,797,211	1.54
3.Quỹ dự phòng tài chính	389,964,404	0.14	1,464,663,707	0.63	1,074,699,303	0.39
4.Lợi nhuận chưa phân phối	4,913,551,487	1.77	12,475,621,138	5.34	7,562,069,651	2.72
II.Nguồn kinh phí		-		-	-	-

khác						
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	1,393,537,240	0.50	3,779,586,521	1.62	2,386,049,281	0.86
TỔNG NGUỒN VỐN	278,384,445,326	100.00	233,694,777,411	100.00	(44,689,667,915)	(16.05)

Sức mạnh tài chính của doanh nghiệp thể hiện khả năng chi trả các khoản nợ tới hạn của doanh nghiệp. Do đó trong quá trình kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải đảm bảo khả năng chi trả sẽ nâng cao được uy tín của doanh nghiệp. Trong tổng nợ phải trả ta thấy:

+ Nợ ngắn hạn cuối năm so với đầu năm giảm tuyệt đối 272.456.200đ, tương đối giảm 3,87%. Ta đi sâu vào phân tích tiếp các chỉ tiêu sau:

- Vay và nợ ngắn hạn tăng 176% (vay của Ngân hàng Indovina bank trị giá 100.000USD vào ngày 11/12/2009) tuyệt đối tăng 1.144.100.000đ
- Phải trả người bán giảm tuyệt đối 1.475.652.629đ, tương đối giảm 23,52% so với đầu năm.
- Người mua trả tiền trước tăng tuyệt đối 1.005.935đ, tương đối tăng 33,01%. Tỷ trọng này là cao. Nếu như không có sự biến động về giá thì khoản trả trước của người mua là rất tốt, nhưng với tình hình giá cả biến động như hiện nay thì công ty khó tránh được sự trượt giá sản phẩm gia công của mình, có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty
- Phải trả cho người lao động: Tỷ trọng cuối năm 2009 so với đầu năm tăng tuyệt đối 24.847.193đ, tăng tương đối 28,23% không đáng kể
- Các khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác: Tăng tuyệt đối 1.051.724đ, tương đối tăng 5,68%

+ Nợ dài hạn: Tuyệt đối tăng 1.185.058.943đ do (vay của TGD Hung A Li), tương đối tăng 24,67%, điều này làm cho tổng nợ phải trả giảm 1.087.397.257đ đây cũng chính là khoản trợ cấp mất việc làm, chứng tỏ công ty

đã trú trọng đến những mặt xã hội như: Rủi ro nghề nghiệp, khi công việc bị đình trệ,... Đây là biểu hiện tốt của công ty đến đời sống của người lao động.

Như vậy các khoản nợ của công ty cuối năm 2009 tăng cao hơn so với đầu năm 2009, nhưng tăng chủ yếu là chỉ tiêu Người mua trả tiền trước, tuyệt đối tăng 1.005.935 đ, tương đối tăng 33,01%. Sử dụng chỉ tiêu này công ty phải chịu áp lực ít hơn trong trả lãi vay và trả nợ vay, đây là biểu hiện tốt. Nhưng nó sẽ khó khăn cho công ty khi có những biến động về giá ảnh hưởng đến giá công sản xuất hàng hoá.

Tổng vốn chủ sở hữu cuối năm so với đầu năm tăng tuyệt đối 506.933.463đ, tương đối giảm 5,5%, không biến động nhiều chủ yếu do phần chuyển lỗ của năm 2008, làm cho số cuối năm lỗ còn (1.030.055.699)đ. Tóm lại tổng nguồn vốn biến động giảm không đáng kể.

- + Vốn đầu tư chủ sở hữu cuối năm 2009 không thay đổi ; các cổ đông không bổ xung vốn và cũng không rút vốn

- + Chênh lệch tỷ giá hối đoái cuối năm tăng tuyệt đối là 53.737.214đ.

- + Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng tuyệt đối 453.196.249đ, tương đối giảm 30,6%.

3.6 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TĂNG GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH, HAO MÒN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Bảng 10.

Chỉ tiêu	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	TSCĐ khác	Tổng cộng
* Nguyên giá TSCĐ hữu hình					
1. Số dư đầu năm	58,909,093,270	3,216,538,049	20,941,710,687	13,800,000	83,081,142,006
2. Số tăng trong năm			2,060,372,358		2,060,372,358
-Mua sắm mới			2,060,372,358		2,060,372,358
3. Số giảm trong năm	6,550,185,646	151,080,695			6,701,266,341
-Thanh lý	6,550,185,646	151,080,695			6,701,266,341
4. Số dư cuối năm	65,459,278,916	3,065,457,354	23,002,083,045	13,800,000	91,540,619,315
* Giá trị hao mòn lũy kế					
1. Số dư đầu năm	18,902,499,208	1,572,369,257	10,832,632,466	3,335,000	31,310,835,931
2.. Khấu hao trong năm		132,237,479	567,810,786	0	700,048,265
3. Tăng trong kỳ	6,912,118,417				6,912,118,417
-Thanh lý nhượng bán					
4. Số dư cuối năm	26,515,966,079	1,440,131,778	10,264,821,680	3,335,000	38,224,254,537
III. Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình					
1. Đầu năm	40,006,594,062	1,644,168,792	10,109,078,221	10,465,000	51,770,306,075
2..Cuối năm	38,883,312,837	1,625,325,576	12,737,261,365	10,465,000	53,256,364,778

Nhà xưởng vật kiến trúc cuối năm nguyên giá tăng so với đầu năm, do công ty đã đầu tư thêm vào nhà cửa vật kiến trúc.

Máy móc thiết bị nguyên giá trong năm không tăng, điều này cho thấy trong năm công ty không có mua sắm thêm máy móc thiết bị.

Phương tiện vận tải nguyên giá cuối năm tăng so với đầu năm, do trong năm công ty có mua sắm thêm

Thiết bị văn phòng cuối năm không tăng. Do công ty mới đi vào hoạt động cho nên đã không đầu tư thêm thiết bị văn phòng

Giá trị hao mòn lũy kế cuối kỳ tăng nhiều so với tổng giá trị khấu hao do máy móc thiết bị hao mòn nhanh

Giá trị còn lại đầu kỳ cao hơn cuối kỳ, riêng nhóm phương tiện vận tải cuối kỳ cao hơn đầu kỳ

Hệ số hao mòn cuối kỳ cao hơn đầu kỳ điều này cho thấy sự biến động về tình trạng sử dụng tài sản cố định của từng nhóm thiết bị.

3.7. Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán

BẢNG 11. TỔNG HỢP CHỈ TIÊU THANH TOÁN

CHI TIẾT	SỐ ĐẦU KỲ	SỐ CUỐI KỲ	Chênh lệch
Tỷ số thanh toán hiện hành	1.21348	1.39773	0.18
Tỷ số thanh toán nhanh	1.2105	1.1898	(0.02)
Khả Năng Thanh Toán Bằng Tiền	0.057445202	0.33405383	0.28

Tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh chất lượng công tác tài chính. Khi nguồn bù đắp cho tài sản dự trữ thiếu, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn, ngược lại khi nguồn bù đắp tài sản dự trữ thừa, doanh nghiệp bị chiếm dụng. Nếu phần vốn đi chiếm dụng nhiều hơn phần vốn bị chiếm dụng thì doanh nghiệp có thêm một phần vốn đưa vào đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh. Ngược lại, doanh nghiệp sẽ giảm bớt vốn. Khi phân tích cần phải chỉ ra được những khoản đi chiếm dụng và bị chiếm dụng hợp lý.

Những khoản đi chiếm dụng hợp lý là những khoản còn đang trong hạn trả như khoản trả cho người bán chưa hết hạn thanh toán, khoản phải trả cho ngân sách nhà nước chưa đến hạn trả.

Những khoản bị chiếm dụng hợp lý là những khoản chưa đến hạn thanh toán như khoản tiền bán chịu cho khách hàng đang nằm chờ hạn thanh toán, khoản phải thu của các đơn vị trực thuộc và phải thu khác.

Trong các quan hệ thanh toán này doanh nghiệp cần phải chủ động giải quyết trên cơ sở tôn trọng kỷ luật tài chính, kỷ luật thanh toán.

Để biết được tình hình thanh toán của doanh nghiệp tốt hay không tốt cần phải xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp như thế nào. Nếu tình hình tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít đi chiếm dụng vốn. Điều đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động về vốn đảm bảo quá trình kinh doanh thuận lợi. Ngược lại nếu tình hình tài chính gặp khó khăn, doanh nghiệp nợ nần, dây dưa kéo dài, mất tính chủ động trong kinh doanh và đôi khi dẫn đến tình trạng phá sản.

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán, lập bảng phân tích tình hình thanh toán của Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí như sau:

BẢNG 12. PHÂN TÍCH CHI TIẾT TÌNH HÌNH THANH TOÁN

CHI TIẾT	ĐẦU KỲ		CUỐI KỲ		Chênh lệch	Mức độ ảnh hưởng
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		
I. CÁC KHOẢN PHẢI THU	22,102,557,158		33,694,653,464		11,592,096,30	
1. Phải thu của khách hàng	21,936,399,913	99.25	27,507,735,43	81.64	5,571,335,52	25.21
2. Trả trước cho người bán	0	-	5,662,252,084	16.80	5,662,252,08	25.62
3. Phải thu khác	166,157,245	0.75	524,665,947	1.56	358,508,702	1.62
II. NỢ PHẢI TRẢ	227,378,565,49		162,213,973,52		(65,164,591,9	
-Nợ ngắn hạn	227,346,621,49	99.99	162,182,029,5	71.33	(65,164,591,9	(28.66)
1. Vay và nợ ngắn hạn	0	-	694,385,773	0.31	694,385,773	0.31
2. Phải trả cho người bán	223,192,209,18	98.16	153,554,786,8	67.53	(69,637,422,3	(30.63)
3. Người mua trả tiền trước	1,152,848,990	0.51	560,207,725	0.25	(592,641,265	(0.26)
4. Thuế và các khoản nộp N.N	2,262,226,753	0.99	4,743,718,197	2.09	2,481,491,44	1.09
5. Phải trả CNV	648,270,800	0.29	2,568,347,511	1.13	1,920,076,71	0.84
6. Các khoản phải trả, phải nộp	91,065,766	0.04	60,583,486	0.03	(30,482,280)	(0.01)
-Nợ dài hạn	31,944,000	0.01	31,944,000	0.01	-	-
III. CHÊNH LỆCH PHẢI THU	-		-		76,756,688,26	

Qua bảng phân tích ta thấy nợ phải trả ngày càng tăng, gắn liền theo đó là sự gia tăng của nợ ngắn hạn, nợ dài hạn có xu hướng giảm chiếm tỷ lệ ít và giảm đều qua các năm. Để hiểu rõ nguyên nhân tăng của nợ phải trả ta sẽ đi vào phân tích ảnh hưởng của từng nhân tố qua các kỳ : Ở thời điểm đầu năm nợ phải trả của Công ty chiếm 64.4% trong tổng nguồn vốn, ở thời điểm cuối năm chiếm 69.58% trong tổng nguồn vốn, nhưng xét về lượng chênh lệch tuyệt đối thì nợ phải trả lại tăng 132.020.454.317(đ), và tỷ trọng so với tổng nguồn vốn cũng tăng 5.14% Điều này cho thấy quy mô sản xuất kinh doanh của Công ty được mở rộng, nguồn vốn chủ sở hữu giảm xuống, nhưng vẫn không đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong trường hợp này khoản nợ phải trả tăng lên về số tuyệt đối, nhưng giảm về số tỷ trọng, được đánh giá là hợp lý. điều này cho thấy mức độ nợ trong tổng tài sản của Công ty có tăng, nhưng tăng nhẹ, từ đó cho thấy thực chất sở hữu của Công ty trong tổng tài sản bị giảm xuống chút ít và sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán sẽ không được tốt. Nguyên nhân dẫn đến tình hình là do

- **Nợ ngắn hạn** tăng về lượng tuyệt đối là 122.076.495.246(đ), và tỷ trọng trong tổng nguồn vốn tăng 4.72%. Nguyên nhân dẫn đến tình hình trên là do lượng vốn vay và nợ ngắn hạn tăng nhiều nhất 28.122.131.341(đ) và tỷ trọng trong tổng nguồn vốn tăng 4.38%, ngoài việc huy động vốn để đảm bảo hoạt động SXKD thì có một lượng vốn từ vay dài hạn đến hạn trả chuyển sang. Bên cạnh đó thì phải trả người bán ở thời điểm cuối năm cũng tăng cao 9.456.499.793(đ), tỷ trọng trong tổng nguồn vốn tăng 0.16%. Khoản Phải nộp khác cũng tăng cao 66.323.360.680(đ) tỷ trọng trong tổng nguồn vốn tăng 0.96%. Đây là 3 nguyên nhân chính dẫn đến Nợ ngắn hạn ở thời điểm cuối năm 2007 tăng.

- Chi phí phải trả giảm 296.940.633(đ), tỷ trọng trong tổng nguồn vốn giảm 0.17%.

Tuy nhiên ở thời điểm cuối năm 2009 công ty cũng đã có những biểu hiện tích cực trong thanh toán như :

- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước, phải trả CBCNV ...đều giảm mà thậm chí còn âm. Đây thực sự là một biểu hiện tích cực nó thể hiện Công ty chấp hành tốt kỷ luật tín dụng, kỷ luật thanh toán...

- **Nợ dài hạn :**

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy tỷ lệ nợ dài hạn trong tổng nguồn vốn đã tăng lên không đáng kể với tỷ lệ tăng

tuyệt đối là 9.943.959.071(đ), tỷ trọng tăng 0.42%, nguyên nhân chính là do khoản vay và nợ dài hạn đã giảm mạnh 9.101.903.481(đ). Đây thực sự là biểu hiện tốt, nó thể hiện được tình hình chấp hành các quy định về kỷ luật tín dụng, kỷ luật thanh toán là khá tốt. Một biểu hiện tích cực nữa đó là trong năm 2007 công ty đã tăng khoản dự phòng trợ cấp mất việc từ 859.434.464(đ) ở thời điểm đầu năm lên 936.590.576(đ) ở thời điểm cuối năm.

Tóm lại: Qua phân tích biến động Nợ phải trả trong năm 2007 của Công Ty ta nhận thấy tỷ số nợ của Công ty trong tổng nguồn vốn là khá cao (đầu năm là 64.4%, cuối năm là 69.58%). Điều này cho thấy thực chất sở hữu của Công ty trong tổng tài sản là tương đối lớn. Nó cũng thể hiện mức độ nợ cần thanh toán tăng, điều này ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của Công ty, chúng ta sẽ hiểu rõ hơn khi tiến hành phân tích khả năng thanh toán của Công ty.

BẢNG 13. TỔNG HỢP CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ KẾT CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

CHI TIẾT	Năm 2008	Năm 2009	Chênh Lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Tỷ số tự đầu tư	18.33	30.80	12.46	167.98
Tỷ số nợ	81.67	69.19	(12.48)	84.72
Tổng phải thu/Tổng phải trả	0.10	0.21	0.11	213.73
Tổng phải thu/Tổng NV	0.08	0.14	0.06	181.09
Tổng phải thu/Tổng TS	0.1	0.14	0.06	181.08

Tỷ số này cho ta thấy trong đầu kỳ tổng tài sản dài hạn chiếm 92% so với tổng tài sản. Cuối kỳ tổng tài sản dài hạn chiếm 83% so với tổng tài sản. So sánh đầu kỳ và cuối kỳ cho ta thấy tỷ số tự đầu đầu kỳ lớn hơn cuối kỳ, điều này chứng tỏ tổng tài sản cuối kỳ so với tổng tài sản đã giảm.

Tỷ số nợ cho ta thấy tại doanh nghiệp đầu kỳ cứ 100 đồng nguồn vốn thì tổng nợ chiếm 85 đồng. Cuối kỳ cứ 100 đồng nguồn vốn thì tổng nợ chiếm 81 đồng. So với đầu kỳ tỷ số nợ cuối kỳ đã giảm đi 4 đồng. Chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty tốt hơn.

Tỷ số này cho thấy cứ 100 đồng tổng tài sản đầu kỳ của công ty thì nợ phải trả chiếm 85 đồng. Cuối kỳ cứ 100 đồng tổng tài sản thì nợ phải trả chiếm 81 đồng. Doanh nghiệp chiếm dụng vốn của cổ đông. Do đó doanh nghiệp cần phải nhanh chóng thanh toán các khoản nợ cho khách hàng.

Tỷ số này cho thấy cứ 100 đồng tổng tài sản đầu kỳ của công ty thì nợ phải thu chiếm 5 đồng. Cuối kỳ cứ 100 đồng tổng tài sản thì nợ phải thu chiếm 8 đồng. Do đó tỷ số nợ phải thu trên tổng nguồn vốn của doanh nghiệp cuối kỳ cao hơn đầu kỳ là 3 đồng.

Tỷ số này cho ta thấy tại doanh nghiệp đầu kỳ tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp chiếm 8% so với tổng tài sản. Cuối kỳ doanh nghiệp chiếm 17% so với tổng tài sản. So sánh với đầu kỳ tài sản ngắn hạn của công ty đã tăng lên 9% so với tổng tài sản.

3.8. ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG SINH LỜI

Các công ty đều mong muốn mang lại lợi nhuận cao nhất. Thông qua khả năng sinh lời các nhà đầu tư sẽ quyết định có đầu tư vào công ty nữa không, điều này rất quan trọng với các nhà đầu tư và các chủ nợ.

3.5.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS).

Chỉ tiêu này nói lên 1 đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận

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

Bảng 14. Chỉ số lợi nhuận trên doanh thu thuần

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	CHÊNH LỆCH	
			Tuyệt đối	Tương đối %
Lợi nhuận sau thuế	(323.683.391)	453.196.249	776.879.640	240
Doanh thu thuần	2.741.000.023	4.609.025.021	1.868.024.988	68,2
Lợi nhuận/DTT	(0,12)	0,1	0,22	183

Yếu tố lợi tức sau thuế trong công thức trên là phần lợi nhuận còn lại của doanh thu thuần sau khi đã khấu trừ tổng chi phí và thuế thu nhập.

Lợi tức sau thuế là phần lợi nhuận còn lại và thuộc về các chủ sở hữu. Thông thường lợi tức sau thuế được phân phối thành hai phần, một phần để chia lợi tức cho các chủ sở hữu và một phần để lại để tái đầu tư dưới hình thức lợi nhuận để lại.

Chỉ tiêu này thể hiện mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận. Đây là hai yếu tố liên quan mật thiết, doanh thu chỉ ra vai trò, vị trí trên thương trường và lợi nhuận lại thể hiện chất lượng, hiệu quả cuối cùng của doanh nghiệp. Như vậy, tỷ suất doanh lợi trên doanh thu là chỉ tiêu thể hiện vai trò và hiệu quả của doanh nghiệp.

Doanh lợi tiêu thụ năm 2009 là 0,1 % nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu sẽ thu được 0,1 đồng lợi nhuận. Doanh lợi tiêu thụ năm này tăng so với năm 2008 là (0,12%). Doanh thu thuần năm 2009 tăng so với 2008 là 1.868.024.998 đ

Năm 2008 doanh nghiệp bị thua lỗ. Năm 2009 có thu được lợi nhuận nhưng không cao.

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA).

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên 1 đồng tài sản đầu tư vào doanh nghiệp.

Chỉ số lợi nhuận trên tổng tài sản được thể hiện như sau:

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

Năm 2008:

$$ROA_{2008} = \frac{-323.683.391}{13.856.642.094} = -0,023$$

Năm 2009:

$$ROA_{2009} = \frac{453.196.249}{\frac{13.276.178.300 + 13.856.642.094}{2}} = 0,033$$

Bảng 15. Chỉ số lợi nhuận trên tổng tài sản

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối %
Lợi nhuận sau thuế	(323.683.391)	453.196.249	776.879.640	240
Tổng tài sản BQ	13.856.642.094	13.566.410.197	1.539.701.100	8,94
LN/TổngTSBQ	(0,023)	0,033	0,07	340,4

Trong năm 2009 cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản thì đem lại 0,033 đồng lợi nhuận. Lợi nhuận trên tổng tài sản năm nay cao hơn năm trước 0,07đ nguyên nhân do lợi nhuận sau thuế giảm và sự gia tăng của tài sản. Điều này chứng tỏ khả năng sinh lợi từ tài sản trong kỳ là hiệu quả.

Doanh lợi tài sản của Công ty tăng dần qua các năm chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn đầu tư vào doanh nghiệp ngày càng cao. Đây là một xu hướng tích cực cần được duy trì và phát huy hơn nữa.

3.5.3. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).

Chỉ tiêu này nói lên khả năng tạo lợi nhuận của một đồng vốn được chủ sở hữu đầu tư kiếm được bao nhiêu.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

$$VCSH BQ_{2008} = \frac{2.526.322.532 + 2.343.072.460}{2} = 1.380.197.496$$

$$VCSH BQ_{2009} = \frac{2.019.389.069 + 2.526.322.532}{2} = 2.272.855.800$$

Bảng 16. Chỉ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

Đ. V. ... ?

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	CHÊNH LỆCH	
			Tuyệt đối	Tương đối %
Lợi nhuận sau thuế	(323.683.391)	453.196.249	776.879.640	240
Vốn chủ sở hữu BQ	1.380.197.496	2.272.855.800	892.658.304	68,23
LN/Vốn CSH BQ	(0,023)	0,2	0,22	967

Theo kết quả tính toán tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cứ 100 đồng vốn lưu động tạo ra được 0,2 đồng lợi nhuận, tăng so với năm 2008 từ (0,023%)

lên 0,2% như vậy là cao. Nguyên nhân do doanh thu thuần giảm mà giá vốn lại tăng.

3.9. KHẢ NĂNG THỰC HIỆN VỚI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC

Thuế đối với Nhà nước không chỉ là nguồn thu ngân sách mà còn là một công cụ điều tiết nền kinh tế vĩ mô. Tùy thuộc vào từng thời kỳ, từng ngành hay vùng sản xuất, để khuyến khích và động viên, thuế lợi tức sẽ được miễn giảm tương thích.

Căn cứ vào Bảng báo cáo kết quả HĐ SXKD của Công ty năm 2009 ta có bảng sau :

Bảng 17. Khả năng thanh toán với ngân sách

CHI TIẾT	ĐẦU KỲ	CUỐI KỲ	SỐ CÒN PHẢI NỘP
	SỐ PHẢI NỘP	SỐ ĐÃ NỘP	
Thuế GTGT	99,008,904		99,008,904
Thuế TNDN	4,519,195,035	656,724,919	3,862,470,116
Thuế thu nhập cá nhân	224,523,162	154,781,610	69,741,552
Thuế môn bài	3,000,000	3,000,000	-
Các khoản phải nộp khác	1,351,711,320		1,351,711,320
TỔNG CỘNG	6,197,438,421	814,506,529	5,382,931,892

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy :

Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của Công ty trong năm 2009 rất tốt nó thể hiện ở :

- Số dư cuối kỳ mà Công ty đã nộp năm 2007 là 22.316.268.944 (đ), nó thể hiện sự chấp hành tốt các chính sách về thuế của Nhà nước của Công ty trong năm 2009.
- Nguyên nhân này chủ yếu là do :
 - Thuế GTGT trong nước của Công ty đã nộp 2.618.245.692 (đ). Tăng tỷ lệ rất cao so với năm 2008. Qua tìm hiểu được biết Công ty năm 2009 đã

thực hiện rất nhiều hợp đồng dịch vụ và phải nộp thuế GTGT đầu vào rất lớn.

- Thuế TNDN năm 2009 của Công ty đã nộp là 8.095.653.365đ mặc dù nay là những năm công ty mới bắt đầu cổ phần nên đã được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ nộp phần thuế thu nhập doanh nghiệp trong liên doanh với các công ty khác.
- Các loại thuế như môn bài, thu nhập cá nhân, Công ty đã đóng đủ.

Tóm lại qua đánh giá ở trên ta nhận thấy tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của Công Ty Cổ Phần Dầu khí trong năm 2009 là khá tốt. Công ty đã chấp hành nghiêm chỉnh các chính sách thuế của nhà nước. Mặc dù với đặc thù là một đơn vị ngành nghề kinh doanh chủ yếu là dịch vụ, vốn lưu động của Công ty ít, chủ yếu là đi vay Ngân hàng để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Nhưng trong những điều kiện cụ thể của từng giai đoạn, Công ty đã rất cố gắng thực hiện đầy đủ sự đóng góp của mình với ngân sách Nhà nước, đây là điều đáng khích lệ. Bởi nếu xét về quy mô và thực lực thì Công Ty Cổ Phần Dầu khí là một doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực dịch vụ hàng hải và trong ngành vận tải nói riêng.

* Tóm lại thông qua sự biến động của các chỉ tiêu tài chính năm 2009 so với năm 2009 ta thấy rủi ro tài chính ngày một tăng, để thấy rõ được tình hình của Công ty ta cần đi sâu nghiên cứu tình hình hoạt động và cũng như lĩnh vực tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra ta cần tìm hiểu thêm chính sách và định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo.

CHƯƠNG 4

KẾT LUẬN – VÀ KIẾN NGHỊ

4.1. Kết luận

Thông qua việc phân tích chung tình hình tài chính của Công ty cổ phần thương mại Dầu khí chúng ta rút ra được những nhận xét sau:

- Khả năng tự tài trợ của Công ty ngày được nâng cao phản ánh được hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng hiệu quả.
 - Khả năng thanh toán trong dài hạn tương đối tốt nhờ có khả năng tạo ra lợi nhuận để chi trả lãi vay.
 - Công ty luôn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình thông qua việc đẩy mạnh tiêu thụ để tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn.
 - Ngoài ra còn có những yếu tố khác cũng gián tiếp ảnh hưởng tích cực đến tình hình tài chính của Công ty như là: Các phòng ban được bố trí hợp lý tạo điều kiện nâng cao hiệu quả công việc. Bộ phận kế toán luôn tuân thủ chặt chẽ chế độ kế toán ban hành và các sổ sách, chứng từ luôn được lưu trữ cẩn thận, để kiểm soát do đó tạo điều kiện thuận lợi trong việc theo dõi và quản lý tình hình tài chính tại đơn vị.
 - Có một đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, và công tác đào tạo quản lý, nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên luôn được quan tâm để đảm bảo kinh doanh trong tình hình mới.
 - Đời sống cán bộ công nhân viên luôn được nâng cao và luôn được tạo điều kiện thuận lợi để yên tâm công tác, do đó tạo nên nội lực rất lớn trong quá trình phát triển doanh nghiệp.
 - Tổng tài sản của Công ty năm sau cao hơn năm trước, kết cấu tài sản của đơn vị có tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản mà chủ yếu là dưới dạng hàng tồn kho cho thấy qui mô sản xuất của đơn vị được mở rộng.
- ~~Song xem xét về khả năng sinh lợi của tài sản ta thấy so với các đơn vị trong~~

ngành thì khả năng sinh lợi về tài sản của đơn vị là tương đối tốt điều đó cho thấy kết cấu tài sản của đơn vị là hợp lý.

- Mức tích lũy và sử dụng tài sản cố định năm 2009 cao hơn năm 2008, chứng tỏ công ty đầu tư và sử dụng hợp lý tài sản cố định, sử dụng tối đa công suất máy móc thiết bị, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

- Tổng nguồn vốn của công ty giảm nhưng nguồn vốn giảm chủ yếu là do nợ phải trả giảm 9,19% và nguồn tăng chủ yếu là vốn chủ sở hữu tăng 25%.

- Các khoản phải thu của công ty năm 2009 tăng 77,7% so với năm 2008, chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn mà công ty hiện có, trong đó tăng mạnh nhất là khoản phải thu của khách hàng, tăng 79,3 %. Điều này cho thấy công ty bị chiếm dụng vốn nhiều. Cần thúc đẩy quá trình thanh toán nợ của khách hàng nhiều hơn nữa.

- Doanh thu và các tỷ suất lợi nhuận của công ty năm 2009 hầu hết đều tăng, chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty diễn ra thuận lợi hơn, có hiệu quả hơn. Công ty cần mở rộng hơn trong lĩnh vực tìm kiếm thị trường, tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn nữa.

- Tỷ số nợ năm 2009 giảm 10,1% so với năm 2008, tổng nợ trên tổng tài sản giảm chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty tốt hơn.

4.2. KIẾN NGHỊ.

- Công ty có quan tâm đầu tư cơ sở vật chất để đảm bảo cho mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, chỉ mới chú trọng đến đầu tư cơ sở hạ tầng như: kho bãi, nhà cửa, thiết bị..., còn việc đầu tư đổi mới máy móc công nghệ hiện đại để vẫn khá hạn chế. Máy móc chủ yếu được nâng cấp sửa chữa tại phân xưởng của đơn vị. Nhưng để đảm bảo hoạt động lâu dài và hiệu quả Công ty cần quan tâm đầu tư nhiều hơn chiều sâu, nâng cao năng lực sản xuất của đơn vị tạo sản phẩm có lợi thế cạnh tranh.

- Về công tác quản lý tài sản lưu động: Đây là loại tài sản chiếm khá lớn trong tổng tài sản của đơn vị do đó cần được quan tâm quản lý chặt chẽ. Mặt

khác, nó còn ảnh hưởng khả năng thanh toán của đơn vị và thực tế những năm qua cho thấy những hạn chế trong việc quản lý này đã làm lãng phí vốn lưu động và làm cho khả năng thanh toán của Công ty tương đối thấp.

- Công ty phải tăng cường hơn nữa việc đầu tư máy móc thiết bị cho sản xuất và để đảm bảo cho việc đầu tư có hiệu quả Công ty phải giao cho các cơ sở chế biến lập kế hoạch và xác định rõ nhu cầu đầu tư của mình để có trình tự ưu tiên đầu tư hợp lý, tránh việc xây dựng, mua sắm tài sản nhưng chưa sử dụng đến dễ phát sinh hao mòn hữu hình lẫn vô hình. Đồng thời, trước khi quyết định đầu tư cần phải thiết lập dự án nghiên cứu tính khả thi và hiệu quả của nó để có sự lựa chọn đúng đắn ít rủi ro, đặc biệt đối với các tài sản có giá trị lớn và những công trình xây dựng.

- Triệt để sử dụng diện tích, nhà cửa vật kiến trúc, kho bãi, phương tiện vận chuyển hiện có.

- Phân cấp quản lý tài sản cố định cho các phân xưởng trong Công ty nhằm nâng cao trách nhiệm vật chất của từng đơn vị để đảm bảo tài sản được sử dụng tốt hơn.

- Công ty nên thường xuyên kiểm tra đánh giá lại giá trị tài sản cố định để có biện pháp thích hợp như là phát hiện hư hỏng để sửa chữa hay tiến hành thanh lý những tài sản không sử dụng để giải phóng vốn.

- Đối với công tác quản lý nợ phải thu: Để giảm bớt lượng vốn bị chiếm dụng, gia tăng vòng quay khoản phải thu, Công ty cần phải tiến hành công việc sau:

- + Phòng kế hoạch: Lập bảng theo dõi và phân loại những khách hàng truyền thống về khả năng chi trả, đồng thời phải tìm hiểu khả năng của khách hàng mới để có chính sách bán hàng tín dụng phù hợp.

- + Phòng kế toán – tài chính: theo dõi chặt chẽ và lên kế hoạch thu hồi những khoản nợ đã tới hạn. Đồng thời, nhanh chóng xác định và thu hồi những khoản thuế được hoàn lại trong năm để góp phần giảm mức ứ đọng vốn.

+ Phòng kế hoạch kinh doanh: cần tăng cường khả năng thu thập và xử lý thông tin để tạo cơ sở cho việc dự báo và lập kế hoạch kinh doanh một cách chính xác, hiệu quả và nâng cao khả năng thích ứng với thị trường bằng cách tăng cường học hỏi thông qua những đối tác lớn, giàu kinh nghiệm và tích cực học hỏi trau dồi những kiến thức.

- Tăng cường xúc tiến thương mại, marketing, không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ trực tiếp bằng cách tìm những cơ hội giao thương thông qua mạng, báo chí, những cuộc triển lãm hội chợ hoặc trực tiếp khảo sát thị trường hoặc có thể hợp tác với những khách hàng quen thuộc để tìm khách hàng mới với những thỏa thuận hấp dẫn như: Cho họ hưởng hoa hồng hoặc giảm giá khi mua hàng...

Với những kiến nghị như trên tôi mong rằng sẽ phần nào hữu ích cho Công ty trong quá trình tổ chức quản lý và kinh doanh góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và ổn định hơn nữa tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nội dung hướng dẫn viết luận văn tốt nghiệp

Trường đại học Giao thông vận tải – TPHCM

Khoa kinh tế vận tải

Bộ môn kinh tế vận tải biển

2. Giáo trình phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp

Giáo trình phân tích báo cáo tài chính – PGS.TS Nguyễn Năng Phúc

Bài giảng môn Phân tích kinh tế - Th.S Đào Thị Thanh Vân

3. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Trường Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh

Khoa Kế toán – kiểm toán

Nhà xuất bản tài chính năm 1999

4. Báo cáo quyết toán các năm 2008- 2009 và các tài liệu khác của Công ty Cổ phần thương mại Dầu khí Petechim.