

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

---

**LÝ HÙNG SƠN**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI**  
**TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Hà nội –2012  
**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

---

**LÝ HÙNG SƠN**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI**  
**TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

**Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh**

**Mã số: 60 34 05**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
**CHƯƠNG TRÌNH ĐỊNH HƯỚNG THỰC HÀNH**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC : TS. TRẦN ĐỨC VUI**

**Hà nội –2012**

# MỤC LỤC

Trang

<b>DANH MỤC KÝ HIỆU VÀ VIẾT TẮT .....</b>	<b>i</b>
<b>DANH MỤC BẢNG .....</b>	<b>ii</b>
<b>DANH MỤC HÌNH VẼ .....</b>	<b>iii</b>
<b>MỞ ĐẦU.....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH BẢO HIỂM VÀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH.....</b>	<b>6</b>
1.1. TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM .....	6
1.1.1. Khái niệm bảo hiểm và kinh doanh bảo hiểm.....	6
1.1.2. Phân loại nghiệp vụ bảo hiểm.....	9
1.1.2.1. Phân loại theo đối tượng bảo hiểm.....	9
1.1.2.2. Phân loại nghiệp vụ theo luật định .....	9
1.1.2.3. Phân loại theo kỹ thuật quản lý nghiệp vụ.....	10
1.1.2.4. Phân loại nghiệp vụ theo tính chất bảo hiểm .....	11
1.1.3. Đặc điểm kinh doanh bảo hiểm .....	11
1.1.3.1. Đặc điểm hợp đồng bảo hiểm.....	11
1.1.3.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh, tài chính .....	12
1.1.4. Đặc điểm chi phí, doanh thu và dự phòng nghiệp vụ .....	14
1.1.4.1. Đặc điểm chi phí của doanh nghiệp bảo hiểm .....	14
1.1.4.2. Đặc điểm doanh thu và xác định kết quả kinh doanh.....	16
1.1.4.3. Đặc điểm dự phòng nghiệp vụ .....	16
1.1.5. Chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm .....	19
1.2. PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM ....	21
1.2.1. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm .....	21
1.2.1.1. Khái niệm báo cáo tài chính.....	21
1.2.1.2. Vai trò vị trí của báo cáo tài chính .....	21
1.2.1.3. Các báo cáo tài chính của Doanh nghiệp bảo hiểm .....	22
1.2.2. Phân tích báo cáo tài chính (BCTC) .....	27
1.2.2.1. Khái niệm phân tích BCTC .....	27
1.2.2.2. Vai trò, vị trí của phân tích BCTC .....	28
1.2.2.3. Các phương pháp phân tích BCTC.....	29
1.2.2.4. Nội dung và các chỉ tiêu phân tích chủ yếu .....	32
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT.....</b>	<b>37</b>
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ BẢO HIỂM BẢO VIỆT.....	37
2.1.1. Giới thiệu chung.....	37
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển .....	38
2.1.3. Nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu .....	39
2.1.4. Tình hình hoạt động .....	40
2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức .....	40
2.1.4.2. Đội ngũ nhân viên.....	41
2.1.4.3. Doanh thu, thị phần, tỷ lệ chi bồi thường và lợi nhuận kinh doanh.....	42

2.1.4.4. Hệ thống kênh phân phối .....	42
2.1.4.5. Ứng dụng khoa học công nghệ .....	43
2.1.4.6. Xây dựng và phát triển thương hiệu .....	43
<b>2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TỔNG CTY BẢO HIỂM BẢO VIỆT .....</b>	<b>43</b>
2.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty .....	44
2.2.2. Phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng nguồn vốn kinh doanh .....	46
2.2.2.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn kinh doanh .....	46
2.2.2.2. Phân tích tình hình sử dụng nguồn vốn .....	47
2.2.3. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán .....	48
2.2.3.1. Phân tích tình hình thanh toán .....	48
2.2.3.2. Phân tích khả năng thanh toán .....	52
2.2.4. Phân tích tình hình sử dụng công nợ của công ty .....	53
2.2.4.1. Phân tích cơ cấu nợ ngắn hạn .....	53
2.2.4.2. Phân tích tỷ số nợ .....	55
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC TÀI CHÍNH TẠI TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT .....</b>	<b>57</b>
3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH HIỆN TẠI .....	57
3.1.1. Những điểm mạnh của công ty .....	57
3.1.2. Những hạn chế của công ty .....	58
3.2. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC TÀI CHÍNH TẠI TỔNG CÔNG TY .....	59
3.2.1. Nâng cao hiệu quả trong quản lý và sử dụng vốn của Công ty .....	59
3.2.1.1. Đối với vốn lưu động .....	59
3.2.1.2. Đối với vốn cố định .....	59
3.2.2. Tăng cường công tác quản lý kiểm soát doanh thu .....	60
3.2.3. Hoàn thiện và chuẩn hóa công tác đánh giá rủi ro .....	61
3.2.4. Tăng cường công tác quản lý, kiểm soát chi phí .....	62
3.2.5. Tăng cường công tác quản lý và giám sát đầu tư .....	63
3.2.6. Nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhân sự .....	63
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>65</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>67</b>

## DANH MỤC KÝ HIỆU VÀ VIẾT TẮT

KÝ HIỆU	NGUYÊN NGHĨA	
	Tiếng Việt	Tiếng Anh
BCTC	Báo cáo tài chính	Finance Statement
BH	Bảo hiểm	Insurance
BHBV	Bảo Hiểm Bảo Việt	Baoviet Insurance
BHXH	Bảo hiểm xã hội	Social Insurance
DNBH	Doanh nghiệp bảo hiểm	Insurance Company
NĐBH	Người được bảo hiểm	Insured
TCT	Tổng công Ty	Corporation

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1.	Phân tích tình hình biến động của tài sản qua các năm .....	44
Bảng 2.2.	Phân tích tình hình biến động của nguồn vốn qua các năm.....	45
Bảng 2.3.	Phân tích tình hình biến động của nguồn vốn qua các năm.....	47
Bảng 2.4.	Xác định mức độ đảm bảo về vốn lưu động thường xuyên.....	47
Bảng 2.5.	Tình hình biến động của các khoản phải thu.....	49
Bảng 2.6.	Tình hình biến động của các khoản phải trả .....	51
Bảng 2.7.	Nhu cầu và khả năng thanh toán qua các năm .....	52
Bảng 2.8.	Phân tích cơ cấu nợ ngắn hạn năm 2011.....	53
Bảng 2.9.	Phân tích nợ phải thu – phải trả ngắn hạn.....	54
Bảng 2.10.	Phân tích tỷ số nợ trên tổng tài sản.....	55

## **DANH MỤC HÌNH VẼ**

Hình 1.1. Sơ đồ về quan hệ giữa ba loại bảo hiểm.....	13
Hình 2.1. Mô hình tổ chức Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt .....	41



# MỞ ĐẦU

## 1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Kinh doanh bảo hiểm là ngành dịch vụ có nhiều nét đặc thù: sản phẩm BH mang tính vô hình, nó chỉ là lời cam kết của doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đối với khách hàng là sẽ bồi thường các thiệt hại (về người và tài sản) khi các rủi ro được BH xảy ra, thông qua hợp đồng BH. Trong điều kiện sản xuất, kinh doanh gặp nhiều khó khăn do lạm phát cao, các ngành, các cấp, các địa phương, doanh nghiệp và Tập đoàn kinh tế tiếp tục thực hiện nghiêm và đồng bộ Nghị quyết 11 của Chính phủ; đồng thời tăng cường nâng cao tính chủ động, sáng tạo nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì mức tăng trưởng hợp lý và từng bước bảo đảm an sinh xã hội. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) chín tháng năm 2011 ước tính tăng 5,76% so với cùng kỳ năm 2010. Trong đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,39%, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 6,62%, khu vực dịch vụ tăng 6,24%. Chỉ số sản xuất công nghiệp chín tháng 2011 tăng 7,8% so với cùng kỳ năm trước đóng góp vào tăng trưởng chủ yếu bao gồm các ngành: Công nghiệp khai thác mỏ tăng 0,8%; công nghiệp chế biến tăng 10,7%; sản xuất, phân phối điện, ga, nước tăng 9,6%. Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu 9 tháng ước tính đạt 8,3 tỷ USD, Chỉ số giá tiêu dùng tháng 9/2011 tăng 0,82% so với tháng trước, mức tăng chỉ số giá đã có xu hướng giảm. Mặc dù đứng trước những khó khăn, hoạt động của thị trường bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ vẫn tiếp tục diễn ra sôi động đạt mức tăng trưởng cao.

Tính đến hết tháng 12 năm 2010, trên thị trường BH Việt Nam có 25 DNBH phi nhân thọ, trong đó, có 4 doanh nghiệp nhà nước, 11 công ty cổ phần, 6 công ty liên doanh với nước ngoài và 4 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Bên cạnh đó còn có một số lượng lớn các văn phòng đại diện của các DNBH nước ngoài tại Việt Nam. Sự có mặt của 25 DNBH của cả trong và ngoài nước, một mặt góp phần cải thiện môi trường kinh doanh, môi trường đầu tư, bảo đảm nhu cầu BH của người dân, mặt khác đã làm gia tăng tình hình cạnh tranh giữa các DNBH.

Để thành công trong thị trường có sự cạnh tranh cao, các doanh nghiệp phải có uy tín và cung cấp cho khách hàng các sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo. Có nhiều yếu tố đóng góp vào sự thành công như: sử dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao,

ứng dụng công nghệ hiện đại để tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ. Tuy nhiên, do quá trình hội nhập giữa các nền kinh tế trên thế giới ngày nay đã làm cho các ưu thế nói trên giữa các doanh nghiệp bị thu hẹp lại và không còn mang tính quyết định trong cạnh tranh. Do đó, vấn đề quản trị tài chính và các chính sách tài chính có vai trò quyết định đối với lòng tin của khách hàng khi họ chọn lựa và quyết định tiêu dùng sản phẩm/dịch vụ của một công ty bảo hiểm.

Tự xác định chỗ đứng cho mình là kinh doanh trên lĩnh vực bảo hiểm- nơi nhạy cảm nhất của nền kinh tế - đều nỗ lực không biết mệt mỏi để tạo cho mình một chỗ đứng và một tiếng nói riêng trong chốn cạnh tranh khốc liệt đó. Nguyên tắc mở ra cánh cửa thành công dường như rất đơn giản: “Biết mình, biết ta trăm trận trăm thắng”. Đó có lẽ là một trong những lí do khiến cho phân tích BCTC đóng một vai trò đặc biệt quan trọng và trở nên là việc làm không thể thiếu đối với bất kì công ty nào, bởi đối với nhà quản trị công ty bảo hiểm phân tích BCTC chính là con đường ngắn nhất để tiếp cận với bức tranh toàn cảnh tình hình tài chính của chính công ty mình, thấy được cả ưu và nhược điểm cũng như nguyên nhân của những nhược điểm đó để có thể có định hướng kinh doanh đúng đắn trong tương lai.

Ra đời và phát triển hơn 45 năm, Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt (BHBV) là một công ty bảo hiểm phi nhân thọ có tuổi đời khá lâu. Tuy đã khẳng định được chỗ đứng cho mình là một trong doanh nghiệp nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu Việt nam nhưng cũng như các công ty khác, công tác phân tích BCTC ở Tổng công ty BHBV luôn luôn được xem xét và hoàn thiện cũng như khắc phục nhiều hạn chế. Căn cứ vào kết quả đó để đề ra các chính sách, chiến lược phù hợp với thị trường trung và phù hợp với nội lực của chính bản thân công ty. Vì lí do này, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài: “***Phân tích tài chính tại Tổng công ty BHBV***” cho luận văn thạc sĩ.

## **2. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU**

Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp là một hoạt động thường xuyên của các doanh nghiệp cũng như của tổ chức, cá nhân có liên quan. Đối với ngành bảo hiểm có ít các công trình nghiên cứu chính thức về tình hình tài chính của các công ty trong lĩnh vực này. Đối với Tổng công ty Bảo hiểm Bảo Việt hiện chưa có

đề tài nghiên cứu chính thức nào về tình hình tài chính của Công ty. Có một số đề tài và ấn phẩm đã được nghiên cứu đối với thị trường bảo hiểm nói chung và về dịch vụ bảo hiểm của Bảo Việt nói riêng, các đề tài gồm có:

- i. Bùi Hồng Anh – Luận văn Thạc sỹ - Trường đại học ngoại thương, với đề tài **“Bảo hiểm Việt Nam – Thực trạng và giải pháp phát triển”**. Nội dung chủ yếu gồm có: Giới thiệu sơ lược về thực trạng ngành bảo hiểm. Phân tích đánh giá thực trạng ngành bảo hiểm tại Việt Nam, cấu trúc thị phần tại thị trường Việt Nam và đưa ra nhận định về các nhân tố chính trong thị trường. Tác giả đưa ra nhận định và giải pháp đẩy mạnh thị trường bảo hiểm tại Việt Nam. Trong luận văn còn đưa ra các kinh nghiệm phát triển thị trường bảo hiểm tại các nước trên thế giới.
- ii. Nguyễn Thành Trung – Luận văn Thạc sỹ - Trường ĐH Kinh tế Hồ Chí Minh, với đề tài **“Nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm của Bảo Hiểm Bảo Việt”**. Nội dung gồm có: Tổng quan về Bảo hiểm Bảo Việt ; Đánh giá thực trạng về chất lượng dịch vụ của BHBV và đưa ra đề xuất các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm của BHBV trong thời gian tới. Đề giải quyết được vấn đề đặt ra, đề tài đã thực hiện các nghiên cứu, tình hình: Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ bảo hiểm; Hiện trạng chất lượng dịch vụ của BHBV; Những giải pháp cần được thực hiện để nâng cao chất lượng dịch vụ của BHBV

### **3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU**

Đối tượng nghiên cứu là thực trạng công tác quản trị tài chính hiện nay trong phạm vi giới hạn của Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt trong mối quan hệ với ngành bảo hiểm từ đó có những giải pháp hợp lý để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đánh giá một cách tổng quát tình hình tài chính của Công ty mà không đi sâu vào phân tích cụ thể từng đơn vị trực thuộc.

Việc đề nghị các giải pháp chỉ dựa trên cơ sở thực tiễn công tác quản trị tài chính hiện nay trong phạm vi giới hạn của Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt. Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị chế tài chính tại Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt trên cơ sở định hướng phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn 2006-2015 có xét triển vọng đến 2025.

#### 4. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Mục đích chủ yếu của luận văn là dựa vào việc phân tích, đánh giá một cách khái quát thực trạng công tác quản trị tài chính của Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt, rút ra những vấn đề tài chính cần hoàn thiện. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tài chính, nâng cao năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh và đầu tư, tăng cường tính chủ động, sáng tạo của toàn Công ty phù hợp với môi trường kinh doanh chung của cả nước và của ngành Bảo hiểm. Bài luận văn tập trung nghiên cứu và giải quyết một số nội dung sau:

- Phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng nguồn vốn kinh doanh.
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.
- Phân tích tình hình công nợ của Công ty.
- Đề ra phương pháp tăng cường hoạt động tài chính của Công ty.

#### 5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu xuyên suốt trong đề tài này là sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử kết hợp với phương pháp thống kê, phân tích, so sánh, tỷ lệ và dự báo trong quá trình nghiên cứu. Trong phạm vi luận văn này có hai phương pháp được sử dụng chủ yếu là phương pháp so sánh và phương pháp phân tích tỷ lệ.

**Phương pháp so sánh:** Nguyên tắc của phương pháp này là phải đảm bảo các điều kiện có thể so sánh được của các chỉ tiêu tài chính: thống nhất về thời gian, không gian, nội dung, tính chất, đơn vị tính... Góc so sánh được lựa chọn là góc về mặt thời gian hoặc không gian. Kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch. Giá trị so sánh có thể được lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân.

**Phương pháp phân tích tỷ lệ:** Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ lệ là sự biến đổi các đại lượng tài chính, về nguyên tắc phương pháp phân tích tỷ lệ yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với các giá trị tham chiếu. Trong phân tích tài chính doanh nghiệp các tỷ lệ tài chính được phân

tích thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời... Mỗi nhóm tỷ lệ bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo góc độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

## **6. ĐÓNG GÓP CỦA LUẬN VĂN**

Luận văn đã có những đóng góp thiết thực vào quá trình Phân tích và đánh giá khái quát tình hình tình chính của Tổng công ty; Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tình hình sử dụng nguồn vốn; Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán; Phân tích tình hình sử dụng công nợ của Công ty. Từ các số liệu phân tích luận văn đã đánh giá các điểm mạnh và hạn chế của Công ty. Một loạt giải pháp đã được tác giả đề xuất nhằm tăng cường công tác tài chính tại Tổng công ty Bảo hiểm Bảo Việt: Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn; Tăng cường công tác quản lý và kiểm soát doanh thu; Tăng cường công tác quản lý và kiểm soát chi phí; Tăng cường công tác quản lý và giám sát đầu tư; Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự

## **7. CẤU TRÚC CỦA LUẬN VĂN**

Với phương pháp nghiên cứu như trên, tác giả chia luận văn thành 3 chương, bao gồm:

- **Chương 1: Lý luận chung về tài chính bảo hiểm và phân tích báo cáo tài chính**
- **Chương 2: Thực trạng công tác quản trị tài chính tại Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt**
- **Chương 3: Một số giải pháp tăng cường công tác tài chính tại Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt**

# CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI CHÍNH BẢO HIỂM VÀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

## 1.1. TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM

### 1.1.1. Khái niệm bảo hiểm và kinh doanh bảo hiểm

Theo các chuyên gia bảo hiểm (BH), một định nghĩa đầy đủ và thích hợp cho BH phải bao gồm việc hình thành một quỹ tiền tệ (quỹ BH), sự chuyển giao rủi ro và kết hợp số đông các đơn vị, đối tượng riêng lẻ và độc lập, chịu cùng rủi ro như nhau thành một nhóm tương tác.

Tuy nhiên, BH do đáp ứng nhu cầu đảm bảo an toàn của con người vốn dĩ rất phong phú và biến động, nên cũng rất đa dạng. Rất khó tìm kiếm một định nghĩa về BH cho nhiều góc nhìn khác nhau, tương ứng với các lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế - xã hội. Sau đây là một số trích dẫn:

Theo Tiến sỹ David Bland, “BH là một hợp đồng theo đó một bên, (gọi là doanh nghiệp bảo hiểm -DNBH), bằng việc thu một khoản tiền (gọi là phí BH), cam kết thanh toán cho bên kia (gọi là người được bảo hiểm -NDBH) một khoản tiền, hoặc hiện vật tương đương với khoản tiền đó khi xảy ra một sự cố đi ngược lại quyền lợi của NDBH” [9].

Theo Từ điển thuật ngữ kinh doanh bảo hiểm (KDBH) của Bảo Việt: “BH là cơ chế chuyển giao theo hợp đồng gánh nặng hậu quả của một số rủi ro thuần túy bằng cách chia sẻ rủi ro cho nhiều người cùng gánh chịu” [2].

Theo Từ điển BH Pháp - Việt, Nhà xuất bản Thống kê 1996: BH là một nghiệp vụ mà theo đó, một bên là NDBH chấp nhận trả một khoản tiền gọi là phí BH hay khoản đóng góp cho chính mình hay cho một người thứ ba khác để trong trường hợp rủi ro xảy ra, sẽ được trả một khoản bồi thường từ một bên khác là người BH, người chịu trách nhiệm đối với toàn bộ rủi ro, đền bù những thiệt hại theo luật số lớn. Phương pháp chuyển giao rủi ro được thực hiện qua hợp đồng BH, trong đó bên mua BH chấp nhận trả phí BH và DNBH cam kết bồi thường hoặc trả tiền BH khi xảy ra sự kiện BH”

Sự khác nhau trong các quan niệm xuất phát từ việc nhìn nhận BH ở các góc độ và cách thức tiếp cận khác nhau. BH là một lĩnh vực rộng và phức tạp hàm chứa

yếu tố kinh doanh, pháp lý và kỹ thuật nghiệp vụ đặc trưng nên rất khó tìm được một định nghĩa hoàn hảo thể hiện được tất cả những khía cạnh đó. Điều có thể chấp nhận được là xây dựng một khái niệm từ góc độ và cách thức tiếp cận hữu ích cho mục đích nghiên cứu. Theo cách hiểu chung nhất, BH là một phương thức chuyển giao, phân tán rủi ro trên cơ sở quy luật số đông, theo đó một bên (người tham gia BH) nộp một khoản tiền nhất định (được gọi là phí BH) cho bên kia (DNBH) để đổi lấy lời hứa rằng khi rủi ro/sự kiện BH xảy ra, DNBH sẽ bồi thường hoặc trả tiền BH cho NĐBH hoặc người thụ hưởng BH.

Khái niệm đưa ra ở đây muốn nhấn mạnh nguồn gốc ra đời như một loại phương pháp chuyển giao rủi ro; đặc thù pháp lý: hợp đồng và các chủ thể đặc trưng của quan hệ BH. Hiện nay, hoạt động BH ở Việt Nam tồn tại dưới 2 dạng: Hoạt động BH không mang tính kinh doanh (hay còn gọi là BHXH) và hoạt động BH mang tính kinh doanh (hay còn gọi là KDBH).

Mặc dù đều vận dụng nguyên tắc tương hỗ, số lớn bù số ít để chuyển giao rủi ro giữa những NĐBH và các nguồn tài chính đóng góp được tập trung quản lý, đầu tư trong thời gian tạm thời nhằm rồi bởi các tổ chức BH, BHXH và KDBH là hai hệ thống hoàn toàn độc lập và có những điểm khác biệt như sau:

- BHXH không có mục đích kinh doanh mà nhằm thực hiện phúc lợi xã hội. Hoạt động BHXH được tiến hành bởi cơ quan BHXH quản lý thống nhất từ trung ương đến cơ sở, trong khi đó KDBH được thực hiện bởi sự vận hành của thị trường tác động trực tiếp đến các đối tượng là tài sản và trách nhiệm dân sự.
- Về cơ bản, mức đóng góp BHXH được ấn định thống nhất bởi quy định chung của luật pháp, phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập của NĐBH không giống các yếu tố định phí BH rất linh hoạt trong KDBH. Các khoản chi trả BHXH được tính theo những căn cứ, định mức cụ thể, thống nhất và phụ thuộc vào mức đóng góp BHXH rất khác với việc xác định số bồi thường hoặc tiền trả BH dựa trên nhiều nguyên tắc, phương pháp khác nhau trong hoạt động KDBH.

- BHXH không áp dụng nguyên tắc sàng lọc đối tượng BH và phân chia rủi ro nhưng đây là những nguyên tắc kỹ thuật quan trọng của hoạt động KDBH.
- Quyền được nhận các khoản trả BHXH được bảo đảm bởi việc tham gia đóng góp BHXH. Việc tham gia BHXH chủ yếu là theo quy định bắt buộc, trong khi đó các hợp đồng BH là thoả thuận giữa DNBH và bên mua BH (ngay cả đối với những loại BH bắt buộc, các tổ chức, cá nhân tham gia BH vẫn có quyền lựa chọn DNBH và thoả thuận một số điều khoản của hợp đồng BH)

Cho dù nhiều điểm khác biệt như trên, BHXH không loại trừ hoạt động KDBH mà cùng tồn tại để bổ sung cho nhau. Trong khi BHXH mang lại sự bảo đảm cơ bản có tính đồng loạt cho một bộ phận nhất định dân chúng trước một số rủi ro chung thì hoạt động KDBH cung cấp hàng loạt các sản phẩm BH nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng có thể là cao hơn, đặc biệt hơn, rộng rãi hơn của các thành viên xã hội. Theo Luật kinh doanh BH (Điều 3, Chương 1) thì: “Kinh doanh BH là hoạt động của DNBH nhằm mục đích sinh lợi, theo đó DNBH chấp nhận rủi ro của NĐBH, trên cơ sở bên mua BH đóng phí BH để DNBH trả tiền BH cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho NĐBH khi xảy ra sự kiện BH” [46].

Như vậy, hoạt động KDBH bảo đảm sự ổn định tài chính cho nền kinh tế, chống lại các nguy cơ rủi ro; giải quyết các vấn đề xã hội như tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao nhận thức của người dân về vai trò và ý nghĩa của BH. Đối tượng tham gia BH mang tính kinh doanh là tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế theo nguyên tắc tự nguyện. Đối tượng được BH là hành và nó tạo ra nguồn vốn nhàn rỗi lớn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển đất nước. Thông qua hoạt động đầu tư vốn, ngành BH đã góp phần thúc đẩy hình thành thị trường tài chính, thị trường vốn và có vai trò đặc biệt quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Qui mô hoạt động KDBH không chỉ giới hạn trong phạm vi một quốc gia mà còn hoạt động rộng khắp vượt ra ngoài phạm vi quốc gia thông qua các nghiệp vụ tái BH và nhận tái BH.



### **1.1.2. Phân loại nghiệp vụ bảo hiểm**

Nghiệp vụ BH được phân loại theo nhiều cách khác nhau tùy theo mục đích của các nhà lập pháp và DNBH. Tuy nhiên, liên quan đến những vấn đề tài chính, các nghiệp vụ BH được phân loại theo các tiêu thức sau đây:

#### **1.1.2.1. Phân loại theo đối tượng bảo hiểm**

Theo tiêu thức này, các loại nghiệp vụ BH được xếp vào 3 nhóm: BH tài sản, BH trách nhiệm dân sự và BH con người.

- *Bảo hiểm tài sản*, bao gồm những nghiệp vụ BH có đối tượng BH là các tài sản và những lợi ích liên quan, như BH hàng hoá xuất nhập khẩu, BH vật nuôi, cây trồng, BH công trình xây dựng, lắp đặt,...
- *Bảo hiểm trách nhiệm dân sự*, bao gồm những nghiệp vụ BH có đối tượng BH là trách nhiệm bồi thường của NĐBH phát sinh theo quy định về trách nhiệm dân sự của pháp luật, như BH trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, BH trách nhiệm của chủ sử dụng lao động, BH trách nhiệm sản phẩm, ...
- *Bảo hiểm con người*, bao gồm những nghiệp vụ BH có đối tượng BH là tuổi thọ, tính mạng, sức khoẻ và tai nạn con người. BH con người được chia thành BH nhân thọ và BH con người phi nhân thọ.
  - *BH nhân thọ có các loại cơ bản sau*: BH cho sự kiện tử vong của NĐBH, BH cho sự kiện còn sống của NĐBH, BH nhân thọ hỗn hợp.
  - *BH con người phi nhân thọ có các dạng cơ bản sau*: BH tai nạn, BH sức khoẻ, BH sinh mạng, BH kết hợp.

#### **1.1.2.2. Phân loại nghiệp vụ theo luật định**

Luật Kinh doanh BH (điều 7, chương I) đã phân chia các nghiệp vụ BH thành 2 nhóm, gồm 18 nghiệp vụ:

- *Nhóm 1*: BH nhân thọ bao gồm 6 nghiệp vụ: BH trọn đời, BH sinh kỳ, BH tử kỳ, BH hỗn hợp, BH trả tiền định kỳ và các nghiệp vụ BH nhân thọ khác.
- *Nhóm 2*: BH phi nhân thọ bao gồm 12 nghiệp vụ: BH sức khoẻ và BH tai nạn con người; BH tài sản và BH thiệt hại; BH hàng hóa vận chuyển

đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường hàng không; BH hàng không; BH xe cơ giới; BH cháy, nổ; BH thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu; BH trách nhiệm chung; BH tín dụng và rủi ro tài chính; BH thiệt hại kinh doanh; BH nông nghiệp và các nghiệp vụ BH phi nhân thọ khác.

### 1.1.2.3. Phân loại theo kỹ thuật quản lý nghiệp vụ

Theo tiêu thức này, các nghiệp vụ BH được phân thành 2 loại sau:

- *Các nghiệp vụ BH được quản lý theo kỹ thuật phân chia:* Kỹ thuật phân chia được hiểu là DNBH thu phí BH cho một niên độ và sử dụng vào việc bồi thường cho những thiệt hại xảy ra trong niên độ, phí BH không đưa vào tích lũy để trả lại cho NĐBH vào thời điểm kết thúc hợp đồng. Nếu hợp đồng BH chưa kết thúc hiệu lực vào cuối năm tài chính, thì DNBH sẽ phân bổ một phần phí BH tương ứng với thời gian hiệu lực còn lại cho năm tài chính sau để bồi thường cho những rủi ro có thể xảy ra. Đây chính là cơ sở quan trọng của việc hình thành các khoản dự phòng nghiệp vụ.

Kỹ thuật phân chia được áp dụng cho các hợp đồng ngắn hạn, rủi ro ổn định trong suốt thời hạn của hợp đồng BH. Như vậy, các nghiệp vụ được quản lý theo kỹ thuật phân chia chủ yếu là các nghiệp vụ BH phi nhân thọ.

- *Các nghiệp vụ BH được quản lý theo kỹ thuật tồn tích:* Kỹ thuật tồn tích là kỹ thuật quản lý đặc thù của BH nhân thọ (những nghiệp vụ BH dài hạn). Kỹ thuật này dựa trên việc tích lũy các khoản phí tiết kiệm (một phần phí BH) được xác định bằng phương pháp toán học để nhằm thực hiện các cam kết của DNBH đối với người tham gia BH trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng. Những khoản phí BH sẽ được DNBH đầu tư trên thị trường vốn và các khoản lãi thu dưới hình thức số tiền BH hoặc các khoản trợ cấp định kỳ cho người thụ hưởng khi xảy ra sự kiện BH hoặc khi người thụ hưởng sống đến một thời điểm quy định. Với kỹ thuật tồn tích vốn, các nghiệp vụ BH nhân thọ dài hạn đã tạo ra sự tích tụ các nguồn vốn to lớn để tài trợ cho nền kinh tế. Hoạt động đầu tư vốn của DNBH nhằm mục đích đảm bảo thực hiện các cam kết của mình.

Phân loại nghiệp vụ BH theo tiêu thức này có ý nghĩa quan trọng, tạo cơ sở cho việc nghiên cứu nguyên tắc, phương pháp kế toán phản ánh sự hình thành và sử dụng các khoản dự phòng nghiệp vụ BH.

#### **1.1.2.4. Phân loại nghiệp vụ theo tính chất bảo hiểm**

Theo tiêu thức này, các nghiệp vụ KDBH được phân thành hai nhóm:

- *Nhóm BH tự nguyện:* Bao gồm những nghiệp vụ BH mà hợp đồng BH được ký kết theo ý nguyện của bên mua BH và dựa trên nguyên tắc thoả thuận. Đại bộ phận các nghiệp vụ BH thuộc loại BH tự nguyện.

*Nhóm BH bắt buộc:* Bao gồm những nghiệp vụ BH mà pháp luật có quy định về nghĩa vụ tham gia BH của các tổ chức, cá nhân có mối quan hệ nhất định với loại đối tượng bắt buộc phải được BH. Các nghiệp vụ BH được triển khai theo quy định của luật pháp.

### **1.1.3. Đặc điểm kinh doanh bảo hiểm**

#### **1.1.3.1. Đặc điểm hợp đồng bảo hiểm**

Hợp đồng BH là sự thoả thuận bằng văn bản giữa bên mua BH và DNBH. Đặc trưng cơ bản của hợp đồng BH là:

- Bên mua BH phải đóng phí BH cho DNBH trước khi xảy ra các sự kiện được BH, DNBH phải bồi thường hoặc chi trả tiền BH khi xảy ra sự kiện BH đã quy định trong hợp đồng.
- Hợp đồng BH được thiết lập để BH cho các sự kiện không chắc chắn, DNBH có thể sẽ phải chi trả tiền nếu rủi ro xảy ra và không phải chi trả tiền nếu rủi ro không xảy ra. Bên mua BH thường phải đóng phí BH ngay khi ký kết hợp đồng còn DNBH chỉ thực hiện chi trả tiền khi xảy ra rủi ro. Do đó, chu trình KDBH là DNBH phải thu tiền trước, chi trả sau và được gọi là chu trình kinh doanh đảo ngược.
- Hợp đồng BH phải được lập thành văn bản và bằng chứng giao kết của hợp đồng BH là giấy chứng nhận BH, đơn BH, điện báo, telex, fax và các hình thức khác theo quy định. Theo thời hạn, hợp đồng BH có 2 loại: Hợp đồng ngắn hạn và hợp đồng dài hạn. Thời hạn của hợp đồng BH chỉ

phối nguyên tắc xác định doanh thu, chi phí, nợ phải trả, nguồn vốn nhân rỗi của từng hợp đồng BH.

### **1.1.3.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh, tài chính**

#### **A. Kinh doanh bảo hiểm là một ngành dịch vụ**

Hoạt động kinh doanh của DNBH chủ yếu có 2 loại: KDBH và hoạt động đầu tư, trong đó KDBH bao gồm 3 loại hoạt động là BH gốc, nhận tái BH và nhượng tái BH.

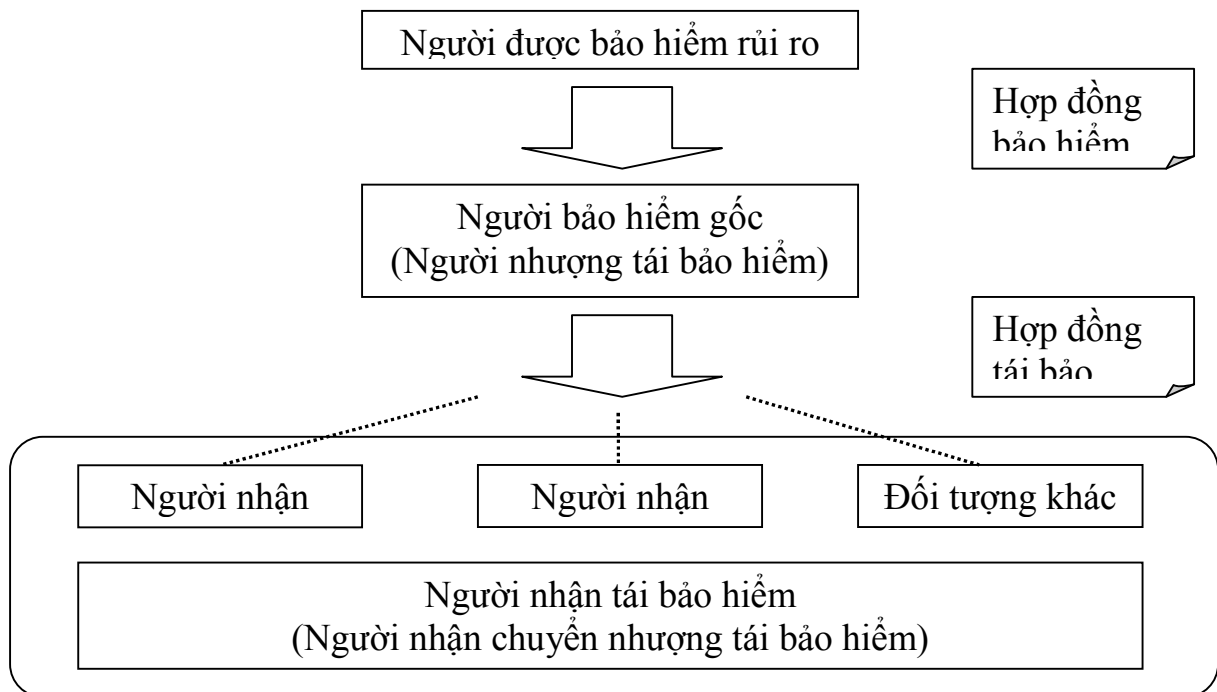
- *Kinh doanh bảo hiểm gốc*: Là việc DN cung cấp các dịch vụ BH trực tiếp cho các tổ chức, cá nhân tham gia BH.
- *Kinh doanh nhận tái bảo hiểm*: Là việc DNBH, DN tái BH nhận một phần hay toàn bộ rủi ro của DNBH khác.
- *Kinh doanh nhượng tái bảo hiểm*: Là việc DNBH, DN tái BH chuyển một phần hay toàn bộ rủi ro đã nhận BH cho DNBH khác.

Cụ thể, sau khi ký hợp đồng trực tiếp với bên mua BH, DNBH gốc có thể phải ký hợp đồng tái BH, chuyển một phần trách nhiệm đã nhận BH và phí BH cho các DN nhận tái BH. Khi có tổn thất thuộc trách nhiệm BH, DN nhận tái BH sẽ bồi thường lại cho DNBH gốc một phần tổn thất tương ứng với phần trách nhiệm đã nhận.

Do nhu cầu BH đa dạng với những đối tượng BH có giá trị lớn với rủi ro nguy hiểm; thực tế có khả năng xảy ra thiệt hại hết sức lớn, thậm chí không xác định trước được giá trị thiệt hại tối đa có thể, trong khi đó khả năng tài chính của từng DNBH dù mạnh đến mấy, cũng bị khống chế ở một mức độ nhất định và rất khó co giãn trước nhu cầu rất khác nhau đó. Từng DNBH hoạt động đơn độc khó có thể đáp ứng được những trường hợp vượt quá khả năng tài chính cho phép. Do đó, tái BH và nhượng tái BH là những nghiệp vụ không thể thiếu được trong KDBH và các DNBH phải phối hợp hoạt động để thoả mãn tối đa nhu cầu BH của xã hội.

Hoạt động BH ngày càng được phát triển mạnh mẽ và được triển khai rộng khắp trên tất cả mọi lĩnh vực, ngay từng lĩnh vực lại có nhiều nghiệp vụ, sản phẩm BH khác nhau. Đặc điểm này chi phối có tính chất quyết định đến toàn bộ công tác kế toán BH. Cụ thể doanh thu, chi phí và xác định kết quả KDBH phải hạch toán

chi tiết theo từng loại hoạt động: BH gốc, nhận tái BH, tái BH, trong từng loại hoạt động phải hạch toán chi tiết theo từng nghiệp vụ, sản phẩm BH



**Hình 1.1. Sơ đồ về quan hệ giữa ba loại bảo hiểm**

## B. Chu trình hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Chu trình hoạt động KDBH ngược với chu trình SXKD thông thường, trong đó DNBH bán "*Lời cam kết*", phí BH được thu trước và chi bồi thường hoặc trả tiền BH được thực hiện sau khi xảy ra sự kiện BH. Đặc điểm này tạo ra một khối lượng tiền nhàn rỗi trong suốt quá trình hoạt động của DNBH từ khi thu phí cho đến khi trả tiền BH hoặc bồi thường BH. Do vậy, DNBH đã trở thành những nhà đầu tư lớn, quan trọng của nền KTQD. Nó không chỉ đóng vai trò của một công cụ an toàn mà còn có vai trò của một trung gian tài chính quan trọng của nền kinh tế.

Mặt khác, hoạt động KDBH dựa trên "*quy luật số lớn*"; quy luật số lớn ở đây được hiểu không chỉ là số đông các rủi ro thuộc một sản phẩm BH mà còn là số đông rủi ro của nhiều loại sản phẩm BH do DNBH tiến hành. Vì vậy, hoạt động KDBH thực chất là thiết lập một quỹ phí BH từ sự đóng góp của các bên mua BH. Quỹ này có quy mô lớn hơn rất nhiều quỹ dự trữ do các cá nhân đơn lẻ lập ra và có khả năng đáp ứng các nhu cầu tài chính to lớn phát sinh do xảy ra các rủi ro có mức độ thiệt hại tài chính nghiêm trọng

### **C. Đặc điểm hoạt động tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm**

Do thời gian thu phí BH và chi bồi thường hoặc trả tiền BH tách rời nhau, thậm chí cách xa nhau hàng chục năm đối với KDBH nhân thọ. Từ đó tạo ra nguồn vốn nhàn rỗi rất lớn trong các DNBH. Do đó, hoạt động đầu tư luôn gắn với KDBH và nó có tầm quan trọng đặc biệt đối với sự tồn tại của một DNBH, trong xu thế KDBH khi các khoản lãi từ việc kinh doanh các sản phẩm BH ngày càng giảm sút thì hoạt động đầu tư sẽ mang tính quyết định tạo ra lợi nhuận cho DNBH, cụ thể:

- Trong KDBH nhân thọ, đầu tư vốn nhàn rỗi là một sự bắt buộc, tương tự như các doanh nghiệp thương mại. Vốn đầu tư được sử dụng từ nhiều nguồn khác nhau: từ vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, các khoản dự phòng nghiệp vụ,... Nguồn vốn này có quy mô tương quan tỷ lệ thuận với quy mô KDBH.
- Hoạt động đầu tư được thực hiện dưới nhiều hình thức. Nguyên tắc đầu tư là: an toàn, sinh lời và đảm bảo khả năng thanh toán bồi thường hay trả tiền BH khi xảy ra sự kiện BH.

#### **1.1.4. Đặc điểm chi phí, doanh thu và dự phòng nghiệp vụ**

##### **1.1.4.1. Đặc điểm chi phí của doanh nghiệp bảo hiểm**

**A. Chi phí trực tiếp kinh doanh bảo hiểm:** Theo mục đích và công dụng của chi phí, chi phí trực tiếp KDBH gồm các nội dung sau:

- Chi bồi thường (trong BH phi nhân thọ) hoặc trả tiền BH (trong BH phi nhân thọ) khi xảy ra sự kiện BH. Chi bồi thường có 2 loại:
  - Chi bồi thường BH gốc: Là số tiền mà DNBH chi trả trực tiếp cho NDBH hoặc người thụ hưởng BH khi xảy ra sự kiện BH thuộc phạm vi trách nhiệm của các hợp đồng BH gốc.
  - Chi bồi thường nhận tái BH: là số tiền mà DNBH phải trả cho DN nhượng tái BH khi xảy ra tổn thất thuộc trách nhiệm nhận tái BH.
- Chi hoa hồng: Là khoản chi phí phát sinh trong quá trình khai thác giành dịch vụ BH mà DNBH trả cho các trung gian BH hoặc DN nhượng tái BH khi nhận được dịch vụ BH. *Chi hoa hồng có 2 loại:*

- Chi hoa hồng BH gốc: Là khoản tiền mà DNBH trả cho các đại lý, môi giới BH khi các trung gian này mang lại các hợp đồng BH cho DNBH.
- Chi hoa hồng nhận tái BH: Là khoản tiền mà DNBH trả cho DN nhượng tái BH khi DN này chuyển nhượng dịch vụ cho DNBH.

Khác với các hoạt động kinh doanh khác, chi hoa hồng BH được hạch toán vào chi phí trực tiếp KDBH mà không hạch toán vào chi phí bán hàng.

- Dự phòng nghiệp vụ: Là các khoản trích lập dự phòng nghiệp vụ theo quy định được tính vào chi phí trực tiếp KDBH vào cuối năm tài chính.
- Chi giám định tổn thất: Là khoản tiền chi ra để thực hiện việc giám định các tổn thất thuộc trách nhiệm BH.
- Chi đánh giá rủi ro của các đối tượng BH: Là các khoản chi cho công việc thu thập thông tin, điều tra và thẩm định về đối tượng BH trước khi DNBH ký kết hợp đồng và trong quá trình thực hiện hợp đồng BH.
- Chi đòi người thứ ba: Là khoản tiền mà DNBH chi ra để yêu cầu những người gây thiệt hại cho đối tượng BH mà theo quy định DNBH được thế quyền NĐBH để đòi bồi thường.
- Chi xử lý hàng bồi thường 100%: Là khoản chi cho việc bán, thanh lý những đối tượng BH tổn thất toàn bộ đã được bồi thường và DNBH được quyền thu hồi .
- Chi đề phòng, hạn chế rủi ro, tổn thất: Là khoản chi cho việc tổ chức các biện pháp phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất cho các đối tượng BH được DNBH bảo đảm theo các hợp đồng.
- Các khoản chi phí khác.

## **B. Các khoản ghi giảm chi phí trực tiếp kinh doanh bảo hiểm**

Trong hoạt động KDBH gốc, khi xảy ra tai nạn, tổn thất, DNBH phải giám định, giải quyết và chi trả bồi thường cho NĐBH theo hợp đồng, sau đó mới thu bồi thường phần trách nhiệm của nhà nhận tái BH, thu đòi người thứ ba và thu hàng đã xử lý bồi thường 100%. Vì vậy, các khoản trên được ghi giảm chi phí để xác định chi bồi thường thuần của hoạt động KDBH gốc .

### **C. Chi phí tài chính**

Khác với doanh nghiệp SXKD, trong KDBH nhân thọ, có khoản chi phí tài chính đặc thù là lãi trả cho các chủ hợp đồng BH nhân thọ: Là khoản tiền DNBH cam kết trả cho chủ hợp đồng BH nhân thọ đã ký kết.

#### **1.1.4.2. Đặc điểm doanh thu và xác định kết quả kinh doanh**

##### **A. Doanh thu hoạt động KDBH bao gồm các khoản:**

- Doanh thu phí BH có 2 loại: Doanh thu phí BH gốc và phí nhận tái BH;
- Doanh thu về hoa hồng nhượng tái BH;
- Doanh thu từ các dịch vụ đại lý giám định tổn thất, đại lý xét giải quyết bồi thường và yêu cầu người thứ 3 bồi hoàn, đại lý xử lý hàng bồi thường 100%.

##### **B. Các khoản điều chỉnh giảm doanh thu hoạt động KDBH có 3 loại:**

- Phí chuyển nhượng tái BH cho các DN nhận tái BH.
  - Các khoản hoàn phí BH gốc, phí nhận tái BH, hoặc hoàn hoa hồng nhượng tái BH do thay đổi hợp đồng.
  - Các khoản giảm phí BH gốc, phí nhận tái BH, hoặc giảm hoa hồng nhượng tái BH do không xảy ra tai nạn, tổn thất theo hợp đồng cam kết.
- Doanh thu hoạt động tài chính: gồm các tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia và các khoản khác liên quan đến hoạt động tài chính.

**C. Đặc điểm về xác định kết quả kinh doanh:** Do đặc thù của KDBH, DNBH chỉ xác định kết quả kinh doanh vào cuối năm tài chính.

#### **1.1.4.3. Đặc điểm dự phòng nghiệp vụ**

Dự phòng nghiệp vụ BH là một trong các yếu tố quan trọng nhất đối với sự tồn tại của DNBH. Đó là khoản tiền mà DNBH bắt buộc phải trích lập nhằm mục đích thanh toán cho những trách nhiệm BH được xác định trước và phát sinh từ hợp đồng BH được giao kết. Tính chất bắt buộc của việc trích lập dự phòng BH được bắt nguồn từ 2 phương diện: kỹ thuật nghiệp vụ BH và luật pháp.

*Từ phương diện kỹ thuật nghiệp vụ:* Trong hoạt động KDBH, năm nghiệp vụ và năm tài chính về cơ bản không trùng nhau. Năm tài chính của DNBH thường bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 mỗi năm dương lịch. Thời hạn BH



khác nhau tùy theo từng loại nghiệp vụ BH nên trách nhiệm của DNBH phát sinh trong năm tài chính này nhưng lại giải quyết vào năm tài chính sau. Để thực hiện các cam kết với bên mua BH là thanh toán các trách nhiệm được xác định trước và phát sinh từ hợp đồng BH đã ký kết, DNBH phải trích lập các loại dự phòng nghiệp vụ.

*Trên phương diện luật pháp:* Luật pháp của các quốc gia đều phải bảo vệ tối đa quyền lợi của NĐBH trước DNBH. Bởi vậy Nhà nước kiểm tra chặt chẽ khả năng thanh toán của DNBH, tránh việc DNBH thu phí mà không thực hiện cam kết vào thời điểm cần thiết đối với NĐBH. Ở các nước, luật pháp bắt buộc DNBH phải luôn dự trữ đầy đủ khoản phí BH thu được để có khả năng thực hiện được các cam kết của mình. Phần phí giữ lại được sử dụng để bồi thường cho những tổn thất xảy ra thuộc phạm vi của hợp đồng BH đã ký kết. Ở nước ta, Luật Kinh doanh BH quy định tại Điều 77, Khoản 2: "DNBH được coi là đủ khả năng thanh toán khi đã trích lập đầy đủ dự phòng nghiệp vụ...". Dự phòng nghiệp vụ luôn là đối tượng kiểm tra, giám sát của Nhà nước đối với DNBH. Kiểm tra việc trích lập đúng, đủ dự phòng nghiệp vụ sẽ cho thấy DNBH có tôn trọng các cam kết với NĐBH hay không. Từ đó, bảo vệ quyền lợi của người tham gia BH và DNBH tập trung nguồn vốn đầu tư dài hạn cho nền kinh tế.

Mỗi loại hình KDBH có các nghiệp vụ dự phòng khác nhau. Cụ thể là:

- **Trong KDBH phi nhân thọ: có 3 loại dự phòng chủ yếu**

- ***Dự phòng phí chưa được hưởng (gọi tắt là dự phòng phí):*** được sử dụng để bồi thường cho trách nhiệm sẽ phát sinh trong thời gian còn hiệu lực của hợp đồng BH trong năm tiếp theo. Cơ sở thiết lập của dự phòng phí là sự khác biệt giữa năm tài chính và thời gian hiệu lực của hợp đồng BH.

Các DNBH khoá sổ kế toán vào cuối năm tài chính để xác định kết quả kinh doanh, nhưng các hợp đồng BH được ký kết ở mọi thời điểm trong năm. Ở thời điểm cuối năm tài chính sẽ có nhiều hợp đồng BH mà hiệu lực kéo dài sang năm tài chính sau. Như vậy, DNBH phải trích lại một phần phí BH tương ứng với thời gian hiệu

lực còn lại của các hợp đồng BH để đảm bảo chi trả cho những rủi ro và chi phí liên quan có thể phát sinh từ những hợp đồng này.

- ***Dự phòng bồi thường cho khiếu nại chưa giải quyết (gọi tắt là dự phòng bồi thường)***: Được sử dụng để bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh thuộc trách nhiệm BH chưa khiếu nại hoặc đã khiếu nại nhưng đến cuối năm tài chính chưa được giải quyết.

Việc trích lập dự phòng bồi thường là xuất phát từ sự khác biệt về thời điểm xảy ra tổn thất và thời điểm bồi thường và tính không chắc chắn trong việc khai báo tổn thất, phân chia trách nhiệm và mức độ thiệt hại. Mặt khác, do thu tiền trước khi bồi thường và trả tiền BH nên DNBH phải luôn duy trì khoản dự phòng để thực hiện các cam kết với người tham gia BH vào bất kỳ thời điểm nào. Vì mục đích bồi thường vào bất cứ thời điểm nào cho những tổn thất chưa xảy ra khi hợp đồng đang có hiệu lực, DNBH phải trích lập các loại dự phòng nghiệp vụ.

Trong KDBH phi nhân thọ, có nhiều tổn thất xảy ra nhưng chưa được bồi thường ngay trong năm tài chính, thời gian giải quyết bồi thường có thể kéo dài nhiều năm, đặc biệt là BH trách nhiệm dân sự có tổn thất phức tạp kéo theo sự kiện tụng đòi hỏi DNBH phải lập dự phòng để đảm bảo cho những tổn thất phải bồi thường.

- ***Dự phòng bồi thường cho các dao động lớn về tổn thất***: Được sử dụng để bồi thường khi có dao động lớn về tổn thất hoặc tổn thất lớn xảy ra mà tổng phí BH giữ lại trong năm tài chính sau khi đã trích lập dự phòng phí chưa được hưởng và dự phòng bồi thường cho khiếu nại chưa giải quyết không đủ để chi trả tiền bồi thường đối với phần trách nhiệm giữ lại của DNBH.

- **Trong KDBH nhân thọ: Có 5 loại dự phòng**

- ***Dự phòng toán học***: Là khoản chênh lệch giữa giá trị hiện tại của số tiền BH và giá trị hiện tại của phí BH sẽ thu được trong tương lai, được sử dụng để trả tiền BH đối với những trách nhiệm đã cam kết khi xảy ra sự kiện BH.

- **Dự phòng phí chưa được hưởng áp dụng đối với các hợp đồng BH nhân thọ có thời hạn dưới một năm:** Được sử dụng để trả tiền BH sẽ phát sinh trong thời gian còn hiệu lực của hợp đồng BH trong năm tiếp theo
- **Dự phòng bồi thường:** Được sử dụng để trả tiền BH khi xảy ra sự kiện BH nhưng đến cuối năm tài chính chưa được giải quyết.
- Dự phòng cam kết chia lãi: Được sử dụng để trả lãi mà DNBH đã thoả thuận với bên mua BH trong hợp đồng BH.
- **Dự phòng bảo đảm cân đối:** Được sử dụng để trả tiền BH khi xảy ra sự kiện BH do có biến động lớn về tỷ lệ tử vong, lãi suất kỹ thuật và giá trị của các tài sản đầu tư

### **1.1.5. Chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm**

Chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài được Bộ Tài chính hướng dẫn tại **Thông tư số 125/2012/TT-BTC** ngày 30 tháng 7 năm 2012. Thông tư hướng dẫn cụ thể 11 vấn đề sau:

- Quản lý vốn điều lệ đã góp, vốn được cấp, vốn chủ sở hữu (Quản lý vốn điều lệ đã góp, vốn được cấp; quản lý vốn chủ sở hữu);
- Dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm (trích lập dự phòng nghiệp vụ đối với doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, doanh nghiệp chuyên kinh doanh bảo hiểm sức khỏe và chi nhánh nước ngoài; trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm đối với doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, doanh nghiệp tái bảo hiểm; Thủ tục phê chuẩn việc áp dụng (hoặc thay đổi áp dụng) phương pháp trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm);
- Đầu tư tài chính (nguyên tắc đầu tư, đầu tư nguồn vốn chủ sở hữu, Đầu tư nguồn vốn nhân rủi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm);
- Khả năng thanh toán của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài;
- Doanh thu, chi phí của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài;

- Doanh thu, chi phí của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;
- Tách quỹ và phân chia thặng dư trong bảo hiểm nhân thọ;
- Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận;
- Quản trị tài chính, kiểm toán nội bộ và kiểm toán độc lập;
- Chế độ báo cáo;
- Công khai thông tin.

Doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm được mở tối đa 20 chi nhánh và văn phòng đại diện. Trường hợp muốn mở rộng phạm vi, địa bàn hoạt động theo quy định pháp luật hiện hành, doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài thực hiện bổ sung vốn điều lệ đã góp theo nguyên tắc: đối với mỗi chi nhánh hoặc văn phòng đại diện tăng thêm, doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm phải bổ sung vốn điều lệ đã góp cao hơn mức vốn pháp định là 10 tỷ đồng Việt Nam. Đối với trường hợp kinh doanh đồng thời cả môi giới bảo hiểm gốc và môi giới tái bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải bổ sung vốn điều lệ đã góp cao hơn mức vốn pháp định là 4 tỷ đồng Việt Nam. Vốn điều lệ đã góp của doanh nghiệp tái bảo hiểm không thấp hơn mức vốn pháp định quy định tại khoản 4, Điều 43 Nghị định 123/2011/NĐ-CP.

Doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài thực hiện quyết toán tài chính và chấp hành đầy đủ các quy định về báo cáo tài chính, lập và gửi cho cơ quan tài chính Nhà nước, cơ quan thống kê, cơ quan thuế theo quy định của pháp luật hiện hành. Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (kể cả các doanh nghiệp chuyên kinh doanh bảo hiểm sức khỏe), chi nhánh nước ngoài) theo tháng, quý phải nộp 9 loại báo cáo thống kê, báo cáo nghiệp vụ cho Bộ Tài chính. Đối với doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, hệ thống báo cáo gồm 11 loại. Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ phải gửi 5 loại báo cáo và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải lập và gửi Bộ Tài chính 3 loại báo cáo.

Hàng năm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài thực hiện công bố công khai thông tin theo các quy định sau: i) công bố toàn bộ nội dung báo cáo tài chính đã được kiểm toán của doanh nghiệp, chi nhánh kèm theo ý kiến của tổ chức kiểm toán độc lập trên trang thông tin điện tử của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài; ii) công bố công khai trên báo Trung ương và báo địa phương

nơi doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài đóng trụ sở chính trong 3 số báo liên tiếp các thông tin bao gồm: Báo cáo thường niên, Báo cáo tài chính tóm tắt, kèm theo ý kiến của tổ chức kiểm toán độc lập. Ngoài ra, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài còn có thể tự quyết định việc công bố công khai thông tin dưới hình thức phát hành ấn phẩm; thông báo bằng văn bản tới các cơ quan quản lý nhà nước; hộp báo; trên đài phát thanh, truyền hình Trung ương và địa phương.

## **1.2. PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM**

### **1.2.1. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm**

#### **1.2.1.1. Khái niệm báo cáo tài chính**

Hệ thống BCTC tài chính gồm những văn bản đặc biệt riêng có của hệ thống kế toán được tiêu chuẩn hoá trên phạm vi quốc tế về nguyên tắc và chuẩn mực. BCTC là phần chiếm vị trí quan trọng trong báo cáo thường niên của DNBH. Sở dĩ các báo cáo tài chính là một hệ thống là bởi lẽ người ta muốn nhấn mạnh đến sự quan hệ chặt chẽ và hữu cơ giữa chúng. Mỗi BCTC riêng biệt cung cấp cho người đọc một khía cạnh hữu ích khác nhau nhưng sẽ không thể nào có được những kết quả mang tính khái quát về tình hình tài chính nếu không có sự kết hợp giữa các BCTC. Xét về mặt học thuật, BCTC được định nghĩa là: *“những BC trình bày tổng quát, phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình tài sản, các khoản nợ, nguồn hình thành tài sản, tình hình tài chính cũng như kết quả kinh doanh trong kì của doanh nghiệp”*.

#### **1.2.1.2. Vai trò vị trí của báo cáo tài chính**

Báo cáo tài chính có một vai trò to lớn trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, có thể thấy rất rõ điều đó qua những nét cơ bản sau:

- BCTC trình bày tổng quát, phản ánh tổng hợp về tài sản, nguồn vốn cũng như toàn bộ tình hình tài chính của NH dưới dạng các con số giúp người đọc nắm bắt một cách trực quan nhất về thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp trong kì.

- BCTC nhằm cung cấp những thông tin cần thiết phục vụ nhà quản trị DNBH và các đối tượng kinh doanh khác, như: cổ đông, các nhà quản lý cấp trên...
- BCTC cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để đánh giá tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng tài chính của DNBH, giúp cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào hoạt động kinh doanh của DNBH.
- Các chỉ tiêu, các số liệu trên BCTC là những cơ sở quan trọng để tính ra các chỉ tiêu khác, nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả của các quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.
- Những thông tin của BCTC là những căn cứ quan trọng trong việc phân tích, nghiên cứu, phát hiện những khả năng tiềm tàng, là những căn cứ quan trọng để ra các quyết định về quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh hoặc đầu tư vào doanh nghiệp của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư...
- Nhưng BCTC còn là những căn cứ quan trọng để xây dựng các kế hoạch kinh tế- kỹ thuật, tài chính của DNBH, là những căn cứ khoa học để đề ra hệ thống các biện pháp xác thực nhằm tăng cường quản trị doanh nghiệp, không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận cho DNBH.

### **1.2.1.3. Các báo cáo tài chính của Doanh nghiệp bảo hiểm**

Hệ thống BCTC của DNBH có 4 báo cáo, cụ thể là:

- Bảng cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Thuyết minh báo cáo tài chính.

Ba báo cáo đầu là trọng tâm phân tích của luận văn này do vậy khoá luận xin trình bày khái quát về kết cấu của các báo cáo như sau:

## 1) Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán (BCĐKT) là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát về tổng giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản của DNBH tại một thời điểm nhất định (thời điểm lập báo cáo). Trong đó, tài sản có thể hiện những gì mà doanh nghiệp đang sử dụng, mà chủ yếu là những khoản tín dụng và đầu tư còn tài sản nợ là những tài sản mà doanh nghiệp đang phải thanh toán mà chủ yếu là những khoản tiền gửi của khách hàng và vốn chủ sở hữu.

BCĐKT phản ánh điều kiện tài chính của DNBH tại một thời điểm nhất định. Các số liệu trên BCĐKT phản ánh số dư nên chúng thay đổi từ thời điểm này qua thời điểm khác. Được ví như bức tranh trưng bày về tình hình tài chính tài thời điểm cuối năm, dựa trên BCĐKT ta tính được các chỉ tiêu tài chính. Nhờ vậy, BCĐKT trở thành công cụ tốt để so sánh các chỉ tiêu tài chính giữa các thời kỳ khác nhau đồng thời tạo cách nhìn tổng quát về cơ cấu và sự biến đổi trong BCD. BCĐKT được trình bày thành 2 phần là Tài sản và Nguồn vốn với điều kiện ràng buộc là:

$$\text{Tài sản có} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu.}$$

Các khoản mục cụ thể là:

**A. Tài sản:** Phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của DNBH gồm:

- Tiền mặt (ngân quỹ): khoản mục này bao gồm TM tại quỹ, tiền gửi tại NHNN và tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác. Đây là khoản mục có tính lỏng cao nhất trong toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được sử dụng nhằm mục đích đáp ứng yêu cầu quản lý của NHNN, yêu cầu rút tiền mặt, vay vốn và các yêu cầu chi trả khác hàng ngày của DNBH. Dù có tính lỏng cao nhất nhưng xét về tính sinh lời thì khoản mục này có tính sinh lời rất thấp hoặc hầu như không đem lại lợi nhuận cho DNBH nên các doanh nghiệp thường chỉ duy trì ở mức tối thiểu trong tổng tài sản có của mình mà thường là 2% trong tổng tài sản có.
- Cho vay: Gồm các khoản tín dụng cấp cho các cá nhân, các tổ chức kinh tế và các đối tượng khác. Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản có của doanh nghiệp và mang lại nguồn thu lớn nhất.

Thông thường, khoản mục này thường chiếm từ 70- 80% trong tổng tài sản có của các DNBH.

- Đầu tư: Gồm các chứng khoán mà chủ yếu là thương phiếu, trái phiếu chính phủ, tín phiếu kho bạc... với đặc tính là độ rủi ro thấp và khả năng chuyển hoá thành tiền nhanh chóng.
- Tài sản cố định (TSCĐ): Bộ phận tài sản này không sinh lời nhưng là điều kiện để các DNBH tiến hành các hoạt động kinh doanh, tạo hình ảnh và vị thế cho DNBH trên thị trường. Vì tính chất không sinh lời của loại tài sản này nên các doanh nghiệp đã hạn chế tỉ trọng của bộ phận này ở một mức hợp lý để tránh ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của mình. Theo quy định của NHNN đầu tư cho TSCĐ của các DNBH không lớn hơn 50% vốn tự có của doanh nghiệp. Khoản mục này được trình bày theo nguyên giá và hao mòn.
- Tài sản có khác: Chủ yếu là các khoản vốn đang trong quá trình thanh toán mà DNBH phải thu về gồm: các khoản phải thu, các khoản lãi cộng dồn dự thu, tài sản có khác và các khoản dự phòng rủi ro khác.

**B. Nguồn vốn** Bao gồm khoản nợ phải trả và vốn chủ sở hữu.

- Nợ phải trả: gồm các khoản vốn mà DNBH huy động từ bên ngoài, cụ thể là:
  - Tiền gửi: của cá nhân, của tổ chức kinh tế, kho bạc nhà nước và của các tổ chức tín dụng khác.
  - Tiền vay: Gồm vay NHNN, vay các TCTD khác trong nước và nước ngoài hoặc nhận vốn vay đồng tài trợ.
  - Vốn ủy thác đầu tư
  - Phát hành giấy tờ có giá: trái phiếu, tín phiếu ... để huy động vốn.
  - Tài sản nợ khác: là các khoản nợ phát sinh trong quá trình hoạt động của DNBH gồm: các khoản phải trả, các khoản lãi cộng dồn dự trả và các tài sản nợ khác.
- Vốn và các quỹ: là vốn thuộc sở hữu của bản thân doanh nghiệp, được hình thành từ phần góp của các chủ sở hữu hoặc từ lợi nhuận để lại gồm 4 phần:



- Vốn góp của chủ sở hữu doanh nghiệp để thành lập hoặc mở rộng hoạt động DNBH: vốn điều lệ, vốn đầu tư xây dựng cơ bản, vốn khác.
- Các quỹ được hình thành trong quá trình hoạt động kinh doanh của các DNBH theo cơ chế tài chính hiện hành như: quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính...
- Lãi/lỗ kỳ trước.
- Lãi/lỗ kỳ này.
- Ngoài bộ phận theo dõi trong BCĐKT, DNBH còn có một bộ phận tài sản được theo dõi ngoại bảng, đó là những tài sản không thuộc quyền sở hữu của DNBH như: các tài sản giữ hộ, quản lý hộ khách hàng, các giao dịch chưa được thừa nhận là tài sản hoặc nguồn vốn dưới dạng các cam kết bảo lãnh, cam kết mua bán hối đoái có kỳ hạn...

## **2) Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (BCKQKD)**

Là báo cáo tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh, phản ánh thu nhập hoạt động chính và các hoạt động khác qua một kỳ kinh doanh (một kỳ kế toán) của DNBH. BCKQKD được chi tiết theo hoạt động sản xuất kinh doanh chính và các hoạt động tài chính, hoạt động bất thường. Theo quy định ở Việt nam, BCKQKD còn có thêm phần kê khai tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với NSNN và tình hình thực hiện thuế giá trị gia tăng.

Báo cáo kết quả kinh doanh là loại báo cáo tài chính quan trọng của DNBH vì thông qua các chỉ tiêu của báo cáo này giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp và các cơ quan quản lý, cơ quan thuế, kiểm toán nắm được thực trạng các khoản thu nhập, chi phí, kết quả tài chính của từng doanh nghiệp cũng như toàn bộ hệ thống. Từ đó giúp cho công tác lãnh đạo, điều hành, kiểm tra, kiểm toán có hiệu quả nhằm giúp các DNBH hoàn thành kế hoạch tài chính và kế hoạch nộp ngân sách quốc gia.

Báo cáo thu nhập tập trung vào chỉ tiêu lợi nhuận, tuy nhiên một trong các hạn chế của nó là thu nhập sẽ lệ thuộc rất nhiều vào quan điểm của kế toán trong quá trình hạch toán chi phí. Một hạn chế khác nữa là do nguyên tắc kế toán về ghi nhận doanh thu quy định, theo đó doanh thu sẽ được ghi nhận khi giao dịch đã hoàn

thành trong khi đó việc thanh toán lại có thể xảy ra ở thời điểm khác. Nhược điểm này dẫn đến sự cần thiết của báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

### **3) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (BCLCTT)**

BCLCTT là một báo cáo tài chính phản ánh các khoản thu và chi tiền trong kỳ của DNBH về hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Mục đích của BCLCTT là nhằm trình bày tiền tệ đã sinh ra bằng cách nào và DNBH đã sử dụng chúng như thế nào trong kỳ báo cáo.

BCLCTT giải thích sự khác nhau giữa lợi nhuận của DNBH và các dòng tiền có liên quan, cung cấp những thông tin về những dòng tiền gắn liền với những biến động về tài sản, công nợ và vốn chủ sở hữu. Thông qua BCLCTT DNBH có thể đánh giá khả năng tạo ra các dòng tiền từ các loại hoạt động của doanh nghiệp để đáp ứng kịp thời các khoản nợ cho các chủ nợ, cổ tức cho các cổ đông hoặc nộp thuế cho nhà nước. Trên cơ sở BCLCTT, nhà quản trị doanh nghiệp có thể dự đoán các dòng tiền phát sinh trong hoạt động kinh doanh để có các biện pháp quản lý trong tương lai.

BCLCTT được tổng hợp từ kết quả của 3 loại hoạt động của DNBH tương ứng nội dung của nó gồm 3 phần:

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh. Phần này phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của DNBH như tiền thu lãi cho vay, thu từ các khoản phải thu khác..., các chi phí bằng tiền như chi lãi tiền gửi cho khách hàng, tiền thanh toán cho công nhân về tiền lương và BHXH..., các chi phí khác bằng tiền (chi phí văn phòng phẩm, công tác phí...).
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư: Phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của DNBH. Hoạt động đầu tư bao gồm hai phần:
  - Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật cho bản thân DNBH như hoạt động xây dựng cơ bản, mua sắm tài sản cố định.
  - Đầu tư vào các đơn vị khác dưới hình thức liên doanh, đầu tư chứng khoán không phân biệt đầu tư ngắn hạn hay dài hạn.

- Dòng tiền lưu chuyển được tính gồm toàn bộ các khoản thu do bán, thanh lý tài sản cố định, thu hồi các khoản đầu tư vào các đơn vị khác... và các khoản chi xây dựng, mua sắm tài sản cố định, chi đầu tư vào các lĩnh vực khác.
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính. Phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến các nghiệp vụ làm tăng, giảm vốn kinh doanh của DNBH như góp vốn liên doanh, vay vốn trong dân chúng và các tổ chức tài chính quốc tế như: IMF, WB...vv (không phân biệt vay dài hạn hay ngắn hạn), nhận vốn liên doanh, phát hành cổ phiếu hay trái phiếu, trả nợ vay...

Dòng tiền lưu chuyển được tính bao gồm toàn bộ các khoản thu chi liên quan như tiền vay nhận được, tiền nhận được do nhận góp vốn liên doanh bằng tiền, do phát hành cổ phiếu, trái phiếu bằng tiền, thu lãi tiền gửi...

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ kết hợp với BCKQKD và BCĐKT chỉ ra một điều cực kỳ quan trọng: chất lượng của lợi nhuận thông qua dòng ngân lưu ròng từ hoạt động kinh doanh tạo ra. Vì một lí do lợi nhuận và khả năng thanh toán không có liên quan gì đến nhau cả, do vậy lợi nhuận cao không có nghĩa là tình hình tài chính của DNBH vững mạnh và khả năng thanh toán tốt.

BCLCTT không những giúp cho các nhà phân tích giải thích được nguyên nhân thay đổi về tình hình tài sản, nguồn vốn, khả năng thanh toán của DNBH mà còn là công cụ quan trọng để hoạch định ngân sách- kế hoạch tiền mặt trong tương lai.

## **1.2.2. Phân tích báo cáo tài chính (BCTC)**

### **1.2.2.1. Khái niệm phân tích BCTC**

Xác định chỗ đứng cho mình là mạch máu của nền kinh tế quốc dân, các DNBH là một nhân tố tích cực và không thể thiếu trong quá trình thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Thông qua sự phát triển ở tầm vĩ mô ấy mà bản thân mỗi DNBH thực hiện được các mục tiêu của mình là lợi nhuận, là tăng trưởng và phát triển. Nhưng để có được những kết quả ấy không phải là dễ dàng, nó là tổng hợp của những nỗ lực tự thân hết mình của bản thân doanh nghiệp trong thực tiễn hoạt

động kinh doanh đầy khó khăn thử thách trong một môi trường mang tính nhạy cảm và cạnh tranh cao độ đồng thời cũng chứa đựng đầy rủi ro. Và nỗ lực không biết mệt mỏi ấy cũng không thể có kết quả nếu thiếu một con mắt nhìn toàn diện, trung thực về bản thân thực trạng của mỗi DNBH. Việc thường xuyên nhìn lại mình để thấy được điểm mạnh, điểm yếu của chính mình là một cách để DNBH cạnh tranh có hiệu quả khi đưa ra được biện pháp để khắc phục nhược điểm và phát huy ưu điểm. Phân tích BCTC là một cách để thực hiện điều đó. Thông qua phân tích BCTC nhà quản trị doanh nghiệp sẽ có được một con mắt nhìn toàn diện về doanh nghiệp mình trên tất cả mọi khía cạnh.

Phân tích BCTC là một yêu cầu tất yếu khách quan, ra đời và phát triển từ đòi hỏi của đời sống kinh tế, từ yêu cầu phải quản lý khoa học và có hiệu quả hoạt động kinh doanh của các DNBH. Nó là công cụ không thể thiếu được đối với các nhà quản lý kinh tế, là một hình thức biểu hiện của chức năng tổ chức và quản lý kinh tế của Nhà nước.

Việc phân tích BCTC không phải là một quá trình tính toán các tỷ số mà là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính ở đơn vị được phản ánh trên BCTC đó. Phân tích BCTC là đánh giá những gì làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra trên cơ sở đó kiến nghị các biện pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh và khắc phục các điểm yếu. Đồng thời phân tích BCTC cũng cần thiết làm sao cho các con số trên báo cáo tài chính “*biết nói*” để người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tình hình tài chính của đơn vị và các mục tiêu, các phương pháp hoạt động của nhà quản lý ở đơn vị kinh tế đó.

Vậy tóm lại, phân tích BCTC là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính hiện hành và quá khứ bằng những phương pháp thích hợp nhằm mục đích đánh giá, dự tính các rủi ro và tiềm năng trong tương lai.

#### **1.2.2.2. Vai trò, vị trí của phân tích BCTC**

Việc phân tích BCTC là một nhu cầu tất yếu, tự thân của mỗi DNBH bởi ý nghĩa, vai trò quan trọng của nó. Cụ thể là:

- Phân tích BCTC giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp nhìn nhận toàn diện bộ mặt của DNBH trong kỳ hoạt động đã qua một cách khách quan và tương đối trung thực. Bên cạnh đó, việc phân tích cũng giúp nhà quản trị

hiểu rõ được nguyên nhân gây ra sự biến động của các chỉ tiêu, các khoản mục trên BCTC; nhận biết được các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản mục đó để từ đó có các biện pháp đối phó thích hợp nhằm hạn chế nhược điểm và phát huy ưu điểm của bản thân DNBH, nâng cao tính cạnh tranh.

- Phân tích BCTC giúp các nhà quản trị DNBH nhận biết và dự đoán trước những rủi ro cũng như các tiềm năng trong tương lai. Bởi rủi ro là nguy cơ lúc nào cũng có thể gặp phải và gây ra các hậu quả to lớn cho doanh nghiệp, do vậy việc nhận biết các rủi ro giúp nhà quản trị doanh nghiệp có được các biện pháp phòng ngừa thích hợp. Đối lập với các rủi ro, những tiềm năng và cơ hội sẽ mang đến cho DNBH những điều kiện làm ăn vô cùng thuận lợi. Nhận biết điều đó đã là một bước đầu thắng lợi của doanh nghiệp trên con đường đi đến mục tiêu và phát triển.
- Phân tích BCTC góp phần đưa ra định hướng cho các quyết định của Ban giám đốc về các quyết định tài chính và các dự thảo tài chính trong tương lai như kế hoạch đầu tư, kế hoạch ngân quỹ...
- Phân tích BCTC cũng là một công cụ trong tay các nhà quản trị để kiểm soát các hoạt động quản lý trong đơn vị về tính hiệu quả cũng như tính đầy đủ của nó.

### **1.2.2.3. Các phương pháp phân tích BCTC**

#### **A. Phương pháp so sánh.**

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để đánh giá kết quả, xác định vị trí và xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích và thường được thực hiện ở bước khởi đầu của việc phân tích, đánh giá. Về kỹ thuật so sánh có:

- So sánh bằng số tuyệt đối: Cho biết khối lượng, quy mô của chỉ tiêu phân tích được biểu hiện bằng tiền mà doanh nghiệp đạt được ở kì thực tế so với kì trước hoặc kì kế hoạch.
- So sánh bằng số tương đối: Số tương đối phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của các chỉ tiêu kinh tế. So sánh bằng số tương đối giúp thấy được tỷ trọng và vị trí của bộ phận trong tổng thể, thấy được tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu.

- So sánh bằng số bình quân: Số bình quân được tính bằng cách san bằng mọi chênh lệch về trị số của chỉ tiêu phân tích nhằm phản ánh đặc điểm điển hình của chỉ tiêu phân tích đó. Thông qua việc so sánh này có thể thấy mức độ doanh nghiệp đạt được so với bình quân chung của ngành

## **B. Phương pháp phân tổ**

Là phương pháp căn cứ vào một hay một số tiêu thức nào đó để tiến hành phân chia chỉ tiêu kinh tế tổng hợp thành nhiều chỉ tiêu chi tiết. Ví dụ, khi phân tích về nợ quá hạn, căn cứ vào tiêu thức thời gian có thể chia nợ quá hạn thành: nợ từ 1 đến 90 ngày, từ 91 đến 180 ngày, từ 181 đến 360 ngày và nợ > 360 ngày hay căn cứ vào tiêu thức không gian, ta có: nợ quá hạn ở thị trường I và nợ quá hạn ở thị trường II

## **C. Phương pháp phân tích tỉ lệ**

Một tỉ lệ là sự biểu hiện một mối quan hệ giữa một chỉ tiêu này với một chỉ tiêu khác. Bản chất của phương pháp phân tích tỉ lệ là thực hiện so sánh giữa các tỉ lệ để thấy xu hướng phát triển của hiện tượng.

Việc thiết lập các chỉ tiêu dưới dạng tỉ lệ là phương pháp phân tích tối ưu nhất trong các phép phân tích mang tính so sánh nên phương pháp tỉ lệ luôn được xem là công cụ tốt trong phân tích. Phân tích tỉ lệ giúp cho các nhà phân tích nhìn thấy các mối quan hệ làm bộc lộ các điều kiện và xu thế mà xu thế này thường không thể ghi lại bằng sự kiểm tra các bộ phận cấu thành riêng rẽ của tỷ số. Nhờ đó, nhà phân tích có thể nhìn thấu suốt bên trong các hoạt động của doanh nghiệp.

## **D. Phương pháp DuPont**

Là phương pháp phân tích một tỉ lệ sơ cấp (phản ánh hiện tượng) thành các tỉ lệ thứ cấp (phản ánh các nhân tố ảnh hưởng). Theo chu trình này, người ta xây dựng một chuỗi các tỉ lệ có mối quan hệ nhân quả với nhau. Ví dụ:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LN Ròng}}{\text{Vốn tự có (E)}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{LN Ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{ROS} = \frac{\text{LN Ròng}}{\text{Doanh thu}}$$

$$\text{Tỷ lệ đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{Tổng tài sản (TA)}}{\text{Vốn tự có (E)}}$$

Ta thiết lập tỷ lệ:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{ROA} \times \frac{\text{TA}}{\text{E}} = \frac{\text{LN Ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn tự có}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} \times \frac{\text{TA}}{\text{E}} \end{aligned}$$

### E. Phương pháp thay thế liên hoàn

Là phương pháp xác định ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị kì trước hay kì kế hoạch sang kì thực tế để xác định trị số của chỉ tiêu kinh tế khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó, so sánh chỉ tiêu của trị số vừa tính được với chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố cần xác định sẽ tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó. Phương pháp này chỉ sử dụng khi các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu có mối quan hệ tích số, thương số hay kết hợp cả tích số và thương số.

### F. Phương pháp chỉ số

Chỉ số là chỉ tiêu tương đối biểu hiện mối quan hệ so sánh giữa 2 mức độ nào đó của một hiện tượng kinh tế. Muốn sử dụng phương pháp này, các nhà phân tích phải xây dựng được mô hình chỉ số phản ánh mối quan hệ của các nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu. Trong chỉ số nhân tố, phải giả định chỉ có một nhân tố thay đổi còn cố định các nhân tố khác. Nếu phản ánh biến động của nhân tố chất lượng thì chỉ tiêu số lượng cố định ở kì thực tế; nếu phản ánh sự biến đổi của nhân tố số lượng thì chỉ tiêu chất lượng cố định ở kì kế hoạch hay kì trước.

### G. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhiều mối quan hệ cân đối hình thành. Cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá

trình kinh doanh, như một số quan hệ cân đối sau: giữa tài sản và nguồn vốn, giữa nguồn thu và nguồn chi, giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng thanh toán...

Theo phương pháp này, để tính mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào đó đến chỉ tiêu tổng hợp chỉ cần tính chênh lệch giữa thực tế với kế hoạch của chính nhân tố đó mà không cần quan tâm đến nhân tố khác.

## H. Phương pháp hồi quy

Là phương pháp sử dụng các hàm số để khảo sát (các phương trình hồi quy) và đưa ra kết luận về bản chất mối quan hệ của các dữ liệu và xu hướng phát triển của hiện tượng trong tương lai. Có 2 phương pháp hồi quy:

- Phương pháp hồi quy đơn: Dùng để xét mối quan hệ giữa một biến kết quả và một biến giải thích.
- Phương pháp hồi quy bội: dùng để phân tích mối quan hệ giữa nhiều biến số độc lập ảnh hưởng đến một biến phụ thuộc.

### 1.2.2.4. Nội dung và các chỉ tiêu phân tích chủ yếu

#### 1) Đánh giá khái quát tình hình tài sản - nguồn vốn

Đánh giá khái quát tình hình tài sản và nguồn vốn là nội dung đánh giá đầu tiên, làm tốt công tác đánh giá này sẽ đem lại cho nhà quản trị doanh nghiệp một cái nhìn tổng quát về quy mô cũng như cơ cấu tài sản- nguồn vốn của doanh nghiệp mình - điều này giúp cho nhà quản trị luôn có được con mắt nhìn bao quát ngay cả khi đã đi vào các nội dung phân tích cụ thể. Các nội dung phân tích thường là:

- Phân tích tình hình biến động của tài sản- nguồn vốn
- Phân tích cơ cấu tài sản, thông qua các chỉ tiêu:

<u>Tiền mặt tại quỹ</u>	<u>Tín dụng</u>	<u>Đầu tư</u>	<u>Tài sản cố định</u>
Tổng tài sản	Tổng tài	Tổng tài	Tổng tài sản

- Phân tích cơ cấu nguồn vốn thông qua các chỉ tiêu:

<u>Vốn huy động</u>	<u>Vốn tự có và các quỹ</u>
Tổng nguồn vốn	Tổng nguồn vốn



## 2) Phân tích tình hình nguồn vốn

Để hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp phải có số vốn điều lệ ban đầu phù hợp với quy định của luật pháp. Tuy nhiên, số vốn tự có này không thể là toàn bộ số vốn mà doanh nghiệp cần để tiến hành các hoạt động kinh doanh do số lượng vốn này quá nhỏ bé. Trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp khoản mục vốn chủ sở hữu là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất và là nguồn vốn chính để các DNBH tiến hành các hoạt động kinh doanh thực tiễn của mình.

## 3) Phân tích tình hình thu nhập, chi phí và khả năng sinh lời của doanh nghiệp

### Phân tích tình hình thu nhập - chi phí.

Khi phân tích thu nhập và chi phí, các nhà quản trị doanh nghiệp thường xem xét sự biến động của tổng thu nhập và chi phí, kết cấu thu nhập, chi phí có hợp lý không và mối quan hệ giữa thu nhập và chi phí cũng như sự biến động của thu nhập và chi phí trong mối liên hệ với quy mô tài sản, nguồn vốn thông qua các chỉ tiêu:

$$\text{Tốc độ tăng thu nhập} = \frac{\text{Thu nhập kì này} - \text{thu nhập kì trước(KH)}}{\text{Thu nhập kì trước hoặc KH}} \times 100$$

$$\text{Tốc độ tăng chi phí} = \frac{\text{Chi phí kì này} - \text{Chi phí kì trước (KH)}}{\text{Chi phí kì trước hoặc KH}} \times 100$$

$$\text{Tỷ trọng từng khoản thu nhập} = \frac{\text{Số dư từng khoản thu nhập}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100$$

$$\text{Tỷ trọng từng khoản chi phí} = \frac{\text{Số dư từng khoản chi phí}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

Khi đánh giá về tình hình thu nhập – chi phí nhà quản trị không chỉ phân tích hai nội dung này một cách riêng rẽ mà cần thiết phải xem xét mối quan hệ giữa thu nhập và chi phí của doanh nghiệp thông qua tỷ lệ : tổng chi phí/ tổng thu nhập để thấy được trong 100 đồng doanh thu doanh nghiệp mất bao nhiêu đồng cho chi phí. Xem xét nội dung này sẽ cho nhà quản trị DNBH thấy được chất lượng công tác

quản lý chi phí của doanh nghiệp mình để có các biện pháp điều chỉnh sao cho công tác này đạt kết quả tốt nhất.

### **Phân tích khả năng sinh lời.**

Khi phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận và khả năng sinh lời, nhà phân tích thường đánh giá qui mô, tốc độ tăng lợi nhuận kì này so với kì trước, mức độ ổn định của lợi nhuận trong một khoản thời gian nhất định, xem xét mối quan hệ giữa thanh toán với thu nhập, quy mô tài sản, vốn chủ sở hữu... qua các chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên thu nhập} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản(ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn tự có(ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn tự có}} \times 100$$

Trong đó, các nhà quản trị doanh nghiệp đều đặc biệt chú trọng phân tích hai chỉ tiêu: ROA và ROE. Chỉ tiêu ROA được dùng để đo lường khả năng sinh lời của tài sản có của doanh nghiệp. Nó cho biết cứ 100 đồng tài sản có tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cho doanh nghiệp. ROA càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản càng cao và trình độ quản lý các tài sản của doanh nghiệp càng tốt. Cũng đo lường hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp như ROA, nhưng chỉ tiêu ROE cho biết cứ 100 đồng vốn của chủ doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nếu ROE quá cao mà ROA thấp chứng tỏ vốn tự có của doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn từ bên ngoài, do đó, độ an toàn trong kinh doanh của doanh nghiệp không cao.

### **4) Phân tích lưu chuyển tiền tệ**

Phân tích lưu chuyển tiền tệ được thực hiện thông qua việc xem xét BCLCTT của doanh nghiệp. Một đặc điểm quan trọng của BCLCTT so với các báo cáo tài chính khác là việc lập báo cáo này dựa trên cơ sở tiền mặt chứ không phải trên cơ

sở dồn tích như các báo cáo kia. BCLCTT không chỉ là một công cụ giúp kiểm tra tính hợp lý của các khoản mục trên BCĐKT cũng như báo cáo hoạt động kinh doanh mà còn là cơ sở để tính toán các chỉ số để đánh giá khả năng thanh toán, tình hình hoạt động và khả năng linh động về mặt tài chính của một doanh nghiệp.

Việc phân tích lưu chuyển tiền tệ bao gồm hai nội dung là: phân tích hệ số dòng tiền và phân tích dự báo kế hoạch tiền tệ. Trong giới hạn của khóa luận xin trình bày tập trung vào phân tích hệ số dòng tiền, cụ thể như sau:

- Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh so tổng dòng tiền vào.  
Hệ số này cung cấp cho người đọc một tỉ lệ, mức độ về năng lực tạo ra nguồn tiền từ hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp. Thông thường, tỉ lệ này chiếm rất cao (trên 80%) và là nguồn tiền chủ yếu dùng trang trải hoạt động đầu tư dài hạn và trả cổ tức cũng như các khoản vay ngắn hạn, dài hạn. Tuy nhiên, khi phân tích cần đặt chúng trong một bối cảnh cụ thể; chiến lược và tình hình kinh doanh từng thời kì.
- Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư so với tổng dòng tiền vào.  
Hoạt động đầu tư là nét đặc trưng của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Tiền tệ luôn được tính toán theo giá trị thời gian, mọi đồng tiền đều có môi trường lưu chuyển thông suốt trong đó chủ yếu là thị trường chứng khoán. Ngoài ra, doanh nghiệp thường đầu tư vào các lĩnh vực dài hạn khác: đầu tư kinh doanh bất động sản, cho thuê dài hạn tài sản cố định, liên doanh, hùn vốn... nhằm mục đích tìm kiếm nguồn thu nhập ổn định lâu dài.  
Khi hệ số này cao tức dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư chiếm tỉ trọng cao, nếu chưa có kế hoạch tái đầu tư, doanh nghiệp phải nghĩ ngay đến việc điều phối nguồn tiền ưu tiên thanh toán các khoản nợ dài hạn đến hạn trả hoặc trả trước hạn để giảm chi phí lãi vay. Sau đó, điều tiết vốn cho hoạt động kinh doanh chính để giảm các khoản vay ngắn hạn.
- Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động tài chính so với tổng dòng tiền vào.  
Hoạt động tài chính là những nghiệp vụ làm thay đổi cơ cấu tài chính của doanh nghiệp. Cụ thể là: tăng giảm các khoản vay; tăng giảm vốn chủ sở hữu khi huy động, phát hành cổ phiếu; mua lại trái phiếu, cổ phiếu; trả cổ

tức; lợi nhuận giữ lại ... Dòng tiền vào và ra tương ứng với sự tăng giảm trong các nghiệp vụ kể trên.

Nếu lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh không đủ cho hoạt động đầu tư, buộc doanh nghiệp phải điều phối dòng tiền từ hoạt động tài chính. Đó có thể là một khoản vay sẽ được tăng lên, phát hành thêm cổ phiếu hay là sự giảm đi hoặc thậm chí ngưng trả các khoản cổ tức.

- Hệ số dòng tiền ra để trả nợ dài hạn so với tổng dòng tiền vào.  
Trả nợ dài hạn đối với các khoản nợ chưa đến hạn trả là cho hệ số dòng tiền ra tăng cao và thường gắn liền với một chiến lược nào đó. Thông thường một tỉ lệ thanh toán nợ dài hạn so với tổng dòng tiền vào, đạt rất thấp (5 - 10%) và diễn ra rất đều đặn qua các năm. Nguyên nhân chính là do tính chất của khoản nợ dài hạn với các điều khoản thanh toán ổn định. Và các khoản nợ dài hạn luôn gắn liền với các dự án đầu tư dài hạn - có thu nhập lâu dài. Vì vậy, hệ số này thay đổi đột ngột là điều cần quan tâm để tìm nguyên nhân giải thích.
- Hệ số dòng tiền ra để trả cổ tức so với dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh.  
Hệ số dòng tiền ra để trả cổ tức so với dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh nói lên việc sử dụng dòng tiền thu được từ hoạt động kinh doanh dùng trả lợi tức cho các cổ đông. Đây là một chiến lược khá phức tạp. Một số doanh nghiệp có chính sách duy trì đều đặn mức trả cổ tức mặc dù phải sử dụng cả các nguồn vốn khác - kể cả đi vay, khi dòng tiền từ hoạt động kinh doanh không đáp ứng đủ, trong khi một số doanh nghiệp lại có chính sách cứng rắn ngược lại. Tuy nhiên, hệ số dòng tiền ra để trả cổ tức so với dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh phải luôn được cân nhắc trước nhu cầu đầu tư hay sự cần thiết phải bổ sung vốn y trong từng giai đoạn chiến lược kinh doanh.

Phân tích BCTC là một công việc quan trọng đối với nhà quản trị doanh nghiệp. Nắm vững lí luận chính là một cách hiệu quả nhất để công tác phân tích luôn đi đúng hướng và đạt hiệu quả phân tích cao.

## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

### **2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

#### **2.1.1. Giới thiệu chung**

Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt, tên trước đây là Công ty Bảo hiểm Việt Nam (“Bảo Việt Việt Nam”), là công ty con do Tập đoàn Bảo Việt sở hữu 100% vốn. Tập đoàn Bảo Việt là một doanh nghiệp nhà nước đã được cổ phần hóa (tên trước khi cổ phần hóa là Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam) và chuyển đổi thành công ty cổ phần từ ngày 15 tháng 10 năm 2007.

Bảo Việt Việt Nam được thành lập ngày 21 tháng 6 năm 2004 theo Quyết định số 1296/QĐ/BTC của Bộ Tài Chính và Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 01/GPĐC3/KDBH do Bộ Tài Chính cấp cùng ngày. Vào ngày 23 tháng 11 năm 2007, Bộ Tài Chính đã ra quyết định thành lập lại Bảo Việt Việt Nam theo Giấy phép Thành lập và Hoạt động số 45GP/KDBH, theo đó tên công ty được đổi thành Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt. Ngày 11/6/2010, Bộ Tài chính đã cấp Giấy phép điều chỉnh số 45/GPĐC3/KDBH, cho phép Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt (“Bảo Hiểm Bảo Việt”) tăng vốn điều lệ lên 1.500 tỷ đồng.

Tổng Công ty được thành lập nhằm thực hiện các hoạt động Kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, kinh doanh tái bảo hiểm, giám định tổn thất, đầu tư tài chính và các hoạt động khác theo quy định của pháp luật.

Tên công ty: Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt

Tên giao dịch: Bảo hiểm Bảo Việt

Hình thức pháp lý: Công ty Trách nhiệm hữu hạn do Tập đoàn Bảo Việt đầu tư 100% vốn

Vốn điều lệ: 1.500 tỷ đồng Việt Nam

Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, kinh doanh tái bảo hiểm, giám định tổn thất, đầu tư tài chính và các hoạt động khác theo quy định của pháp luật.

Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt có trụ sở chính tại số 35 Hai Bà Trưng, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội. Tổng Công ty có 67 đơn vị thành viên tại các tỉnh, thành phố trên cả nước.

### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển**

Tiền thân của BHBV là Công ty bảo hiểm Việt Nam (gọi tắt là Bảo Việt) được thành lập theo quyết định số: 179/CP ngày 17 tháng 12 năm 1964 của Thủ tướng chính phủ và chính thức hoạt động từ ngày 15/01/1965.

Trước năm 1975, do tình hình đất nước bị chia cắt thành hai miền Nam, Bắc nên những ngày đầu hoạt động, Bảo Việt chỉ có trụ sở chính tại Hà Nội và một chi nhánh tại Hải Phòng. Hoạt động của công ty trong giai đoạn này chỉ bó hẹp trong lĩnh vực BH hàng hoá xuất nhập khẩu và BH tàu biển thuộc Miền Bắc.

Trong giai đoạn từ năm 1975 đến năm 1988, Bảo Việt đã triển khai mở rộng mạng lưới dịch vụ trên khắp cả nước, đồng thời đa dạng hoá các loại hình dịch vụ BH như BH hàng không, BH con người, BH tàu sông, tàu cá, BH xe cơ giới. Trong giai đoạn này, thương hiệu “Bảo Việt” đã được biết đến như một DNBH Nhà nước duy nhất trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Năm 1989 đánh dấu một bước phát triển quan trọng của Bảo Việt khi Công ty bảo hiểm Việt Nam được Chính phủ chuyển đổi thành Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam.

Năm 1992, Bảo Việt đã thành lập Công ty đại lý bảo hiểm BAVINA tại Vương quốc Anh, nơi có thị trường kinh doanh BH phát triển nhất trên thế giới, góp phần đưa thương hiệu của Bảo Việt ra thị trường quốc tế.

Năm 1996, Bảo Việt đã nghiên cứu và đưa ra thị trường dịch vụ BH nhân thọ lần đầu tiên ở Việt Nam, thể hiện vai trò tiên phong của Bảo Việt trên thị trường BH Việt Nam. Cũng trong năm này, Bảo Việt đã được Chính phủ xếp hạng là “Doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt”, là một trong 25 doanh nghiệp nhà nước lớn nhất tại Việt Nam.

Năm 1999 đánh dấu giai đoạn thực hiện đa dạng hoá dịch vụ tài chính khi Bảo Việt thành lập Công ty chứng khoán Bảo Việt, công ty chứng khoán đầu tiên ở Việt Nam.

Năm 2000, Bảo Việt thành lập Trung tâm đầu tư Bảo Việt nhằm nâng cao tính chuyên môn hoá, chuyên nghiệp hoá trong hoạt động đầu tư tài chính của Bảo Việt.

Ngày 01/01/2004, Bảo hiểm nhân thọ Việt Nam được thành lập, là đơn vị hạch toán độc lập trực thuộc Bảo Việt. Bảo hiểm nhân thọ Việt Nam có 60 công ty trực thuộc, chuyên kinh doanh dịch vụ BH nhân thọ.

Ngày 01/07/2004, Bảo Việt cũng đã tách hoạt động BH phi nhân thọ thành một đơn vị hạch toán độc lập với tên gọi là Bảo hiểm Việt Nam (tên giao dịch là Bảo Việt Việt Nam). BHBV có 65 công ty trực thuộc, chuyên kinh doanh dịch vụ BH phi nhân thọ.

Năm 2005, Bảo Việt kỷ niệm 40 năm ngày thành lập, đồng thời cũng là năm đánh dấu một bước phát triển mới của Bảo Việt: Ngày 28/11/2005, Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định số 310/QĐ/2005/TTgCP thí điểm thành lập Tập đoàn tài chính — bảo hiểm Bảo Việt đầu tiên tại Việt Nam kinh doanh đa ngành, trong đó chủ yếu là kinh doanh BH nhân thọ, BH phi nhân thọ, doanh nghiệp và đầu tư tài chính, có trình độ kinh doanh và sức cạnh tranh quốc tế.

### **2.1.3. Nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu**

Bảo hiểm phi nhân thọ hay gọi là bảo hiểm thương mại khác, người được bảo hiểm chỉ được nhận tiền bảo hiểm khi gặp rủi ro còn khi không gặp rủi ro thì không được nhận lại tiền đã đóng. Đó là sự khác nhau cơ bản và một điều khác nhau nữa là phí bảo hiểm đóng trong trường hợp phi nhân thọ thì thấp hơn rất nhiều so với bảo hiểm nhân thọ. Đặc trưng của bảo hiểm phi nhân thọ:

- Là công cụ để đảm bảo bù đắp những thiệt hại tổn thất khi sự kiện bảo hiểm xảy ra. Đây là mục đích chính và duy nhất của bảo hiểm phi nhân thọ
- Nếu sự kiện bảo hiểm không xảy ra thì người bảo hiểm không phải trả bất cứ một khoản tiền nào hay hoàn phí cho người tham gia bảo hiểm
- Nếu sự kiện bảo hiểm xảy ra trong thời gian bảo hiểm, người được bảo hiểm sẽ nhận được tối đa là giá trị tổn thất từ người bảo hiểm.
- Thời gian bảo hiểm của nghiệp vụ bảo phi nhân thọ thường ngắn hơn rất nhiều so với các nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ, thông thường thời gian bảo hiểm các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ là một năm hoặc ngắn hơn tùy

vào từng hợp đồng. Chính vì thế bảo phí của loại hình này thường đóng một lần

- Đối tượng được bảo hiểm rất đa dạng tài sản, trách nhiệm dân sự, sức khỏe, tai nạn con người. Bên cạnh đó đối tượng của bảo hiểm phi nhân thọ có thể được sửa chữa thay thế; luôn luôn duy trì tình trạng tốt; có thể xem không đổi theo thời gian
- Trong bảo hiểm phi nhân thọ nguyên tắc bồi thường và thế quyền được thực hiện khi sự kiện bảo hiểm xảy ra.

Hiện nay Bảo Hiểm Bảo Việt đang duy trì một số sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ:

- Bảo hiểm Hàng hoá
- Bảo hiểm Tàu thuỷ
- Bảo hiểm Hàng không - Dầu khí
- Bảo hiểm Kỹ thuật
- Bảo hiểm Cháy và Tài sản
- Bảo hiểm Xe cơ giới
- Bảo hiểm Con người

#### **2.1.4. Tình hình hoạt động**

Trải qua hơn 47 năm hoạt động, hiện nay BHBV là DNBH phi nhân thọ lớn nhất tại Việt Nam, góp phần quan trọng vào sự phát triển của thị trường tài chính nói chung và thị trường BH Việt Nam nói riêng. Điều đó thể hiện thông qua các nội dung phân tích dưới đây:

##### **2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức**

BHBV là đơn vị thành viên trong Tập đoàn Bảo Việt với cơ cấu tổ chức bao gồm 01 tổng giám đốc và 04 phó tổng giám đốc, cùng tham gia quản lý và điều hành 19 phòng ban chức năng tại trụ sở chính và 67 các công ty thành viên hạch toán phụ thuộc (quản lý trên 500 văn phòng đại diện khu vực huyện, thị) tại tất cả các tỉnh, thành trong cả nước. (Xem hình 2.1)

Ngoài ra, BHBV còn có Công ty môi giới và tái bảo hiểm BAVINA (UK) Ltd ở London và Văn phòng đại diện BHBV tại Singapore nhằm tăng cường hợp tác về

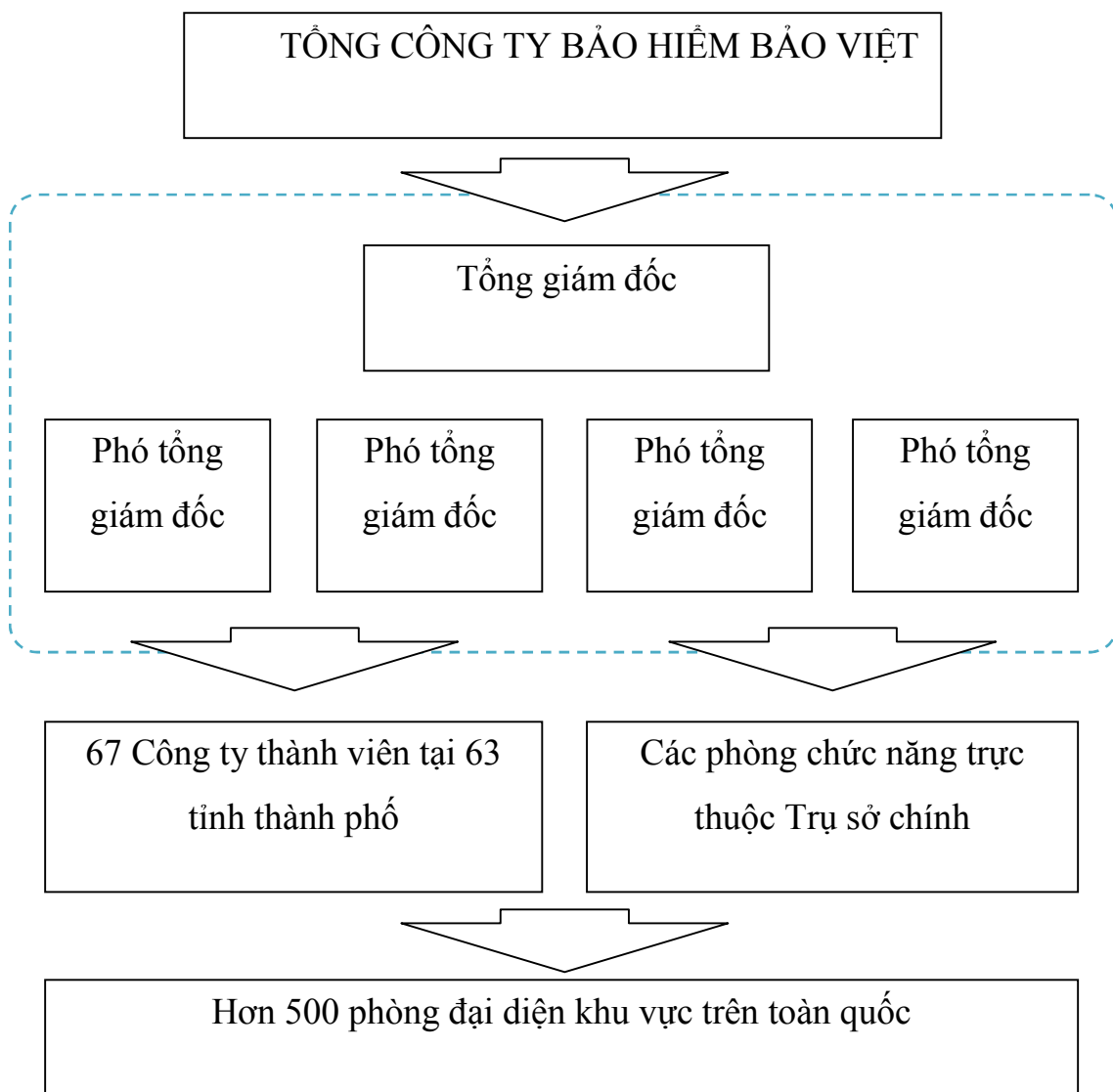


ng nghiệp vụ, đào tạo về chuyên môn, thúc đẩy chuyển giao kiến thức và kinh nghiệm BH quốc tế vào Việt Nam.

#### 2.1.4.2. Đội ngũ nhân viên

Tính đến ngày 31/12/2010, số lượng cán bộ của toàn hệ thống BHBV là 2.897 người (Trong đó: Giám đốc công ty: 65 người, Phó giám đốc công ty: 70 người). Cơ cấu về trình độ: đại học và trên đại học chiếm 66,8%, Cao đẳng chiếm 4,3%; Trung cấp chiếm 20,3%; loại khác chiếm 8,7%.

Hầu hết cán bộ được đào tạo về BH từ các trường chuyên ngành hoặc từ Trung tâm đào tạo của Bảo Việt. Trong đó, 20 người được đào tạo chuyên sâu về BH tại Học viện bảo hiểm CII và Học viện bảo hiểm Australia-New; 6 cán bộ học về Giám định bảo hiểm hàng hoá do Lloy's tổ chức.



**Hình 2.1. Mô hình tổ chức Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt**

#### **2.1.4.3. Doanh thu, thị phần, tỷ lệ chi bồi thường và lợi nhuận kinh doanh**

Doanh thu phí BH trong năm 2011 là 2.119.073 triệu đồng, tăng trưởng 9,8% so với năm 2010. Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân 3 năm (2009-2011) là 18,33%, thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của toàn ngành trong cùng giai đoạn là 25,8%. Các nghiệp vụ BH xe cơ giới và BH con người chiếm tỉ trọng lớn, xấp xỉ bằng 60% tổng doanh thu phí BH gốc. Sau đó là BH hỏa hoạn, BH tàu thủy và BH xây dựng-lắp đặt xấp xỉ 10%.

Năm 2011, BHBV đứng đầu tại thị trường BH phi nhân thọ Việt Nam với thị phần chiếm 30,7%. Tuy nhiên, so sánh với năm 2010 thì thị phần của BHBV đã giảm 3,4 %.

Tỉ lệ bồi thường tổng hợp bình quân 3 năm (2009-2010) là 45,7%, cao hơn các DNBH khác. Tỉ lệ bồi thường tổng hợp bình quân 3 năm (2009-2011) của toàn thị trường là 36,6%.

Lợi nhuận kinh doanh trước thuế trong năm 2011 là 204 tỷ đồng. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn sở hữu là 39,5%. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu đạt 9,6%.

#### **2.1.4.4. Hệ thống kênh phân phối**

BHBV hiện có trụ sở chính tại số 35 Hai Bà Trưng, Hà Nội và 67 công ty thành viên tại tất cả 63 tỉnh thành trong cả nước và trên 500 văn phòng phục vụ khách hàng tại các huyện thị trong toàn quốc, cùng với mạng lưới trên 20.000 đại lý BH là một trong những lợi thế đáng kể của BHBV trong việc cung cấp các dịch vụ BH đến khách hàng một cách nhanh chóng và thuận tiện nhất.

Hiện nay, BHBV cung cấp các dịch vụ BH cho khách hàng chủ yếu là bán hàng trực tiếp (do cán bộ của BHBV khai thác trực tiếp từ các cơ quan, doanh nghiệp lớn); qua đại lý, môi giới BH; liên kết với các tổ chức tài chính như doanh nghiệp, điện lực, công ty cho thuê tài chính... Nhìn chung, kênh phân phối sản phẩm BH phát triển theo chiều hướng: tỉ trọng khai thác trực tiếp giảm, tỉ trọng khai thác gián tiếp gia tăng nhanh. Năm 2005, tỉ trọng phí BH khai thác qua kênh gián tiếp chiếm xấp xỉ 30% trên tổng doanh thu phí gốc, trong đó doanh thu khai thác do đại lý chuyên nghiệp thực hiện là 360 tỷ đồng, chiếm gần 17% doanh thu phí BH gốc.

#### **2.1.4.5. Ứng dụng khoa học công nghệ**

Hiện nay, tại trụ sở chính của BHBV được trang bị khá đầy đủ và hiện đại hệ thống công nghệ thông tin để phục vụ cho công tác quản lý và kinh doanh: Sử dụng chung đường trục cáp quang Bắc Nam với dung lượng 10Mbps; Sử dụng mạng LAN và Lotus Notes tại các công ty thành viên; Kết nối Internet tốc độ cao qua 04 đường cáp quang; Hệ thống máy chủ mạnh, hệ thống Backup dữ liệu hiện đại.

Tuy nhiên, nhìn chung việc ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý và kinh doanh tại BHBV vẫn còn nhiều bất cập như: Chưa có phần mềm có khả năng xử lý thông kê tổng hợp nghiệp vụ cho toàn hệ thống; Các phần mềm quản lý nghiệp vụ được xây dựng trên hệ thống FOXPRO đã cũ và lạc hậu, không đáp ứng được các yêu cầu về quản lý và bảo mật. Mặt khác, đội ngũ cán bộ tin học tại các công ty thành viên chưa đáp ứng được yêu cầu.

#### **2.1.4.6. Xây dựng và phát triển thương hiệu**

Trong năm 2011, thương hiệu Bảo Việt được bình chọn là thương hiệu uy tín, chất lượng hàng đầu trong ngành BH Việt Nam. Các hoạt động xây dựng và quảng bá thương hiệu trong thời gian qua được thực hiện thông qua hình thức quảng cáo panô tấm lớn, nhà chờ xe buýt, trên báo chí, trang web, các chương trình quan hệ công chúng (PR) thông qua các bài báo viết, báo hình, báo tiếng và các hoạt động tài trợ khác

Nhìn chung, thương hiệu Bảo Việt vẫn đang trong quá trình xây dựng vì hiện nay khách hàng chưa nhận diện một cách rõ ràng giữa các thương hiệu Bảo Việt, BHBV và Bảo Việt Nhân thọ. Nguyên nhân của tình trạng này là do Bảo Việt chưa có hệ thống nhận diện thương hiệu để triển khai thống nhất trong toàn quốc và đặc biệt là chưa có bộ phận quản trị thương hiệu chuyên nghiệp.

## **2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TỔNG CTY BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

Để phân tích tình hình tài chính của một Công ty được chính xác cần có rất nhiều nguồn tài liệu khác nhau. Tuy nhiên do hạn chế về nguồn thông tin nên trong phạm vi đề tài này việc phân tích chủ yếu dựa vào Báo cáo tài chính của Công ty gồm: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong các năm vừa qua.

Dựa trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh ta đi vào đánh giá và phân tích 3 vấn đề chính là: Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty; Phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn; Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của Công ty

### 2.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty ta đi phân tích sự biến động của các yếu tố Tổng tài sản và Tổng nguồn vốn:

- Xem xét sự biến động của Tổng tài sản - Tổng nguồn vốn theo các năm phân tích.
- Tiến hành so sánh Tổng tài sản và Tổng nguồn vốn giữa đầu kỳ và cuối kỳ để thấy quy mô doanh nghiệp đã sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động vốn của Công ty.

**Bảng 2.1. Phân tích tình hình biến động của tài sản qua các năm**

*Đơn vị tính: Đồng*

TÀI SẢN	Chênh 2009/2008	%	Chênh 2010/2009	%	Chênh 2011/2010	%	Năm 2011
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	550.471.692.533	32,34	953.118.846.477	42,31	355.051.399.711	11,08	3.560.711.075.566
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	23.724.169.740	1,01	136.866.831.465	5,74	173.314.182.385	6,88	2.693.942.939.122
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	574.195.862.273	14,14	1.089.985.677.942	23,51	528.365.582.096	9,23	6.254.654.014.688

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Qua bảng 1 trên cho ta thấy rằng tổng tài sản của Công ty có xu hướng tăng theo các năm nhất là năm 2010 tăng rất lớn với 23,51% tương đương với giá trị tăng thêm là 1.089.985.677.942 VNĐ, năm 2011 tăng ít hơn với 9,23% tương đương với giá trị là 528.365.582.096 VNĐ. Tài sản ngắn hạn tăng mạnh vào năm 2010 bởi việc tăng quỹ dự phòng phát sinh từ việc tăng vốn của tổng công ty và tăng các khoản phải thu đối với khách hàng. Tài sản dài hạn thì tập trung chủ yếu vào khoản đầu tư dài hạn (chủ yếu là khoản đầu tư ủy thác cho BVF và đầu tư chứng khoán BVSC), tuy nhiên khoản đầu tư dài hạn được duy trì ổn định nhằm tập trung chủ yếu vào mảng kinh doanh chính là dịch vụ bảo hiểm của Tổng công ty. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn lớn hơn tỷ trọng tài sản dài hạn trong cơ cấu tổng tài sản là hợp lý đối với một doanh nghiệp trong ngành bảo hiểm như Công ty Bảo

Hiểm Bảo Việt bởi quỹ dự phòng bảo hiểm đòi hỏi một lượng vốn lớn trong tình hình xã hội có nhiều rủi ro như hiện nay.

Để thấy rõ hơn vấn đề ta đi phân tích biến động của nguồn vốn qua các năm của Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt

**Bảng 2.2. Phân tích tình hình biến động của nguồn vốn qua các năm**

*Đơn vị tính: Đồng*

NGUỒN VỐN	Chênh 2009/2008	%	Chênh 2010/2009	%	Chênh 2011/2010	%	Năm 2011
A. NỢ PHẢI TRẢ	568.377.195.096	18,65	553.068.261.061	15,30	540.014.227.936	12,95	4.708.852.529.702
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	5.818.667.177	0,57	536.917.416.881	52,61	-11.648.645.840	-0,75	1.545.801.484.986
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	574.195.862.273	14,14	1.089.985.677.942	23,51	528.365.582.096	9,23	6.254.654.014.688

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Qua bảng trên ta thấy rằng vốn chủ sở hữu của Công ty trong năm 2009 tăng 0,57% là tương đối thấp (gần như giữ nguyên). Tuy nhiên sang năm 2010 nguồn vốn tăng khá lớn 52,61% do có sự điều chỉnh nguồn vốn của tổng công ty lên hơn 500.000.000.000 Đồng. Sang năm 2011 có sự điều chỉnh giảm nhẹ 0,75% do ảnh hưởng chung của toàn bộ thị trường. Trong khi đó nợ phải trả trong năm 2009 tăng 18,65%, tuy nhiên trong năm 2010 tốc độ tăng đã giảm chỉ còn tăng 15,3% và sang năm 2011 tốc độ tăng chỉ còn 12,95%. Khoản nợ phải trả chủ yếu tập trung vào các khoản tăng của quỹ dự phòng nghiệp vụ (dự phòng phí chưa thu hồi; dự phòng bồi thường; dự phòng dao động lớn). Về tổng cơ cấu nguồn vốn qua các năm có sự biến động ổn định 14,14 vào năm 2009; 23,51% vào năm 2010 và 9,23% vào năm 2011; Điều này cho thấy trong các năm Công ty đã giữ mức đầu tư quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh có lộ trình từ nguồn vốn vay, điều này đã làm cho nợ phải trả giảm dần đều, và đây là tín hiệu tốt vì công ty cũng vẫn đang mở rộng quy mô sản xuất nhưng với tốc độ tăng trưởng giảm dần và có nguồn thu từ các dịch vụ kinh doanh và dự án đầu tư để trả nợ vay.

## **2.2.2. Phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng nguồn vốn kinh doanh**

Cùng với việc đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty, cần phải đi sâu vào phân tích tình hình huy động vốn và cơ cấu nguồn vốn để thấy được điểm mạnh cũng như những khó khăn về nguồn vốn của Công ty.

### **2.2.2.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn kinh doanh**

Qua bảng 2.3 ta thấy rằng Tổng nguồn vốn của Công ty có xu hướng tăng qua các năm, tỷ trọng của nợ phải trả và của nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn cũng tăng qua các năm nhưng không liên tục.

Xét về tỷ trọng của các khoản nợ phải trả của Công ty ta thấy Công ty có tỷ lệ nợ ngắn hạn cao hơn nhiều so với tỷ lệ nợ dài hạn, điều này có nghĩa là Công ty luôn phải chịu áp lực lớn trong việc thanh toán các khoản nợ. Đặc biệt quỹ dự phòng rủi ro chiếm tỷ trọng lớn bởi yêu cầu nghiệp vụ đòi hỏi sẵn sàng thanh toán khi có yêu cầu bồi thường phát sinh, việc đảm bảo quỹ dự phòng lớn nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh cũng như khả năng thanh toán cho toàn bộ các dịch vụ.

Bên cạnh đó tỷ lệ của các khoản nợ phải trả so với tổng nguồn vốn của Công ty cũng là rất lớn cụ thể năm 2009 là 79,99%, năm 2010 là 72,8% và năm 2011 là 75,29% và có xu hướng tăng dần đều qua các năm và tập trung chủ yếu vào quỹ dự phòng nghiệp vụ như đã đề cập nên về khía cạnh kinh doanh công ty được đảm bảo tốt. Cơ cấu trên là hợp lý đối với đặc thù của công ty bảo hiểm tuy nhiên công ty cần phải có chính sách điều chỉnh nâng tỷ trọng vốn chủ sở hữu, giảm tỷ trọng khoản nợ ngắn hạn hơn nữa để tránh rủi ro về mặt tài chính. Đặc biệt công ty có kế hoạch phải tăng vốn chủ sở hữu để tránh phụ thuộc tài chính (khoản đầu tư của công ty mẹ)

**Bảng 2.3. Phân tích tình hình biến động của nguồn vốn qua các năm***Đơn vị tính: Đồng*

NGUỒN VỐN	Năm 2009	Tỷ trọng %	Năm 2010	Tỷ trọng %	Năm 2011	Tỷ trọng %
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>3.615.770.040.705</b>	<b>77,99%</b>	<b>4.168.838.301.766</b>	<b>72,80%</b>	<b>4.708.852.529.702</b>	<b>75,29%</b>
I. Nợ ngắn hạn	950.841.058.541	20,51%	1.053.919.973.079	18,40%	1.235.694.968.760	19,76%
II. Nợ dài hạn	7.987.725.906	0,17%	11.763.099.667	0,21%	5.302.615.646	0,08%
III. Các khoản dự phòng nghiệp vụ	2.656.941.256.258	57,31%	3.103.155.229.020	54,19%	3.467.854.945.296	55,44%
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>1.020.532.713.945</b>	<b>22,01%</b>	<b>1.557.450.130.826</b>	<b>27,20%</b>	<b>1.545.801.484.986</b>	<b>24,71%</b>
I. Vốn chủ sở hữu	1.020.532.713.945	22,01%	1.557.450.130.826	27,20%	1.545.801.484.986	24,71%
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>4.636.302.754.650</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.726.288.432.592</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.254.654.014.688</b>	<b>100,00%</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)***2.2.2.2. Phân tích tình hình sử dụng nguồn vốn**

Trước tiên ta đi phân tích mức độ đảm bảo vốn lưu động (VLĐ) của Công ty:

Vốn lưu động = Tổng tài sản ngắn hạn - Tổng nợ ngắn hạn

Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên = Tổng tài sản ngắn hạn (không có tiền mặt) – Tổng nợ ngắn hạn

**Bảng 2.4. Xác định mức độ đảm bảo về vốn lưu động thường xuyên***Đơn vị tính: Đồng*

TÀI SẢN	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.702.069.136.845	2.252.540.829.378	3.205.659.675.855	3.560.711.075.566
Nợ ngắn hạn	904.861.875.146	950.841.058.541	1.053.919.973.079	1.235.694.968.760
<b>Vốn lưu động (1)</b>	<b>797.207.261.699</b>	<b>1.301.699.770.837</b>	<b>2.151.739.702.776</b>	<b>2.325.016.106.806</b>
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	345.420.466.667	703.864.000.000	1.585.700.800.000	1.478.300.000.000
Các khoản phải thu	1.248.793.585.529	1.409.444.890.826	1.481.402.663.106	1.910.070.897.374
Hàng tồn kho	9.552.444.435	9.160.988.407	9.705.928.199	11.808.431.224
Tài sản ngắn hạn khác	20.457.658.164	25.612.640.310	42.451.526.166	45.130.270.101
<b>Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên (2)</b>	<b>719.362.279.649</b>	<b>1.197.241.461.002</b>	<b>2.065.340.944.392</b>	<b>2.209.614.629.939</b>
<b>Chênh (1)/(2)</b>	<b>77.844.982.050</b>	<b>104.458.309.835</b>	<b>86.398.758.384</b>	<b>115.401.476.867</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Qua bảng trên trên cho ta thấy rằng Công ty luôn có dòng vốn lưu động thường xuyên là dương và lớn hơn nhu cầu vốn lưu động thường xuyên. Điều này cho thấy Công ty có sự ổn định, an toàn về vốn và có khả năng thanh toán tức thời khi phát sinh yêu cầu nghiệp vụ. Khả năng thanh toán tức thời cao nên công ty luôn đáp ứng tốt các khiếu nại, yêu cầu bồi thường của khách hàng. Điều này cho phép tăng mức độ hài lòng khách hàng về chất lượng dịch vụ của Tổng Công ty. Tổng hợp lại cho thấy Tổng công ty có một nền tài chính mạnh, đáp ứng linh hoạt các nhu cầu kinh doanh phát sinh.

Về nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của Công ty cũng luôn dương ( $>0$ ) tức là hàng tồn kho và các khoản phải thu luôn lớn hơn nợ ngắn hạn. Như vậy Công ty luôn chịu áp lực về việc bố trí vốn lưu động thường xuyên, vì đặc thù của ngành bảo hiểm là không có sản phẩm tồn kho và hàng hoá bán thường thu được tiền ngay, toàn bộ hàng tồn kho của Công ty là vật tư điện để phục vụ công tác sửa chữa và đầu tư trang thiết bị phục vụ quá trình kinh doanh chứ không phải là hàng hoá tồn kho. Chính vì vậy mà Công ty luôn tìm nguồn để bù đắp sự thiếu hụt về nhu cầu vốn lưu động thường xuyên khi xảy ra hay là điều chỉnh giảm các khoản phải thu để bù đắp cho sự thiếu hụt về nhu cầu vốn lưu động của Công ty.

### **2.2.3. Phân tích tình hình và khả năng thanh toán**

#### **2.2.3.1. Phân tích tình hình thanh toán**

Phân tích tình hình thanh toán là xem xét các khoản nợ phải thu, khoản nợ phải trả và so sánh tổng số của chúng nhằm xác định xem Công ty đang đi chiếm dụng vốn hay bị chiếm dụng vốn. Đồng thời ta cũng thấy được thực trạng, xu hướng biến động cũng như mức độ ảnh hưởng của nó đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty



**Bảng 2.5. Tình hình biến động của các khoản phải thu***Đơn vị tính: Đồng*

	<b>Chênh 2009/2008</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Chênh 2010/2009</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Chênh 2011/2010</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>III. Các khoản phải thu</b>	<b>160.651.305.297</b>	<b>13</b>	<b>71.957.772.280</b>	<b>5</b>	<b>428.668.234.268</b>	<b>29</b>
1. Phải thu của khách hàng	177.789.567.772	16	189.571.087.327	15	470.443.173.980	32
2. Trả trước cho người bán.	-28.963.100	-1	786.002.900	16	-11.486.500	0
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	0	8.041.409	0	351.673.180	4373
4. Phải thu các bên liên quan	10.553.065	0	-127.273.698.086	-90	-209.239.284	-2
5. Các khoản phải thu khác	-359.833.345	-1	26.640.811.268	65	-7.043.470.143	-10
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-16.760.019.095	78	-17.774.472.538	46	-34.862.416.965	62

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Nhìn qua bảng 2.5 cho thấy rằng các khoản phải thu của Công ty tăng rất lớn trong năm 2009 nhưng lại giảm mạnh trong năm 2010. Đây là dấu hiệu rất tốt vì Công ty đã làm rất tốt công tác thu hồi nợ trong năm 2010 góp phần làm giảm tình trạng ứ đọng vốn, giảm được chi phí trong sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên sang năm 2011 thì lại tăng mạnh trở lại do ảnh hưởng chung của thị trường tiền tệ trong nước việc thu hồi vốn gặp khó khăn. Đặc biệt trong đó là khoản trả trước cho người bán năm 2010 tăng 16% nhưng năm 2011 đã giữ nguyên mức không thay đổi (0%) đã giúp cho Công ty tiết kiệm được vốn để sử dụng vào mục đích kinh doanh của Công ty, giảm được chi phí lãi vay trong trường hợp phải đi vay thanh toán cho khách hàng.

Bên cạnh đó khoản phải thu của khách hàng và các khoản phải thu khác của Công ty cũng có xu hướng giảm, đây là một dấu hiệu tốt trong công tác quản lý thu hồi công nợ của Công ty, nó giúp cho Công ty sớm thu hồi được nợ góp phần làm cho tình hình tài chính của Công ty lành mạnh và tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh.

Nhìn qua bảng 2.6 ta thấy các khoản phải trả của Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt tăng đều qua các năm, từ năm 2008 đến năm 2009 các khoản phải trả là rất lớn với số tiền tăng là 568.377.195.096 đồng tương đương với tỷ lệ là 18,7%, nhưng đến năm 2009 và 2010 đã giảm xuống còn 553.068.261.061 đồng tương đương với tỷ lệ

là 15,3%. Và sang năm 2010 và 2011 khoản phải trả chỉ còn 540.014.227.936 mức tăng chỉ còn 13,0%. Điều này cho thấy cơ chế chính sách công ty đề ra hoạt động hiệu quả. Các khoản phải trả có tăng nhưng mức tăng trưởng đều giảm so với năm trước. Đặc biệt khoản nợ dài hạn có mức giảm rất lớn bởi đã tăng mức vốn lên 500 tỷ vào năm 2010. Tuy nhiên so với các khoản phải thu thì các khoản phải trả bao giờ cũng lớn hơn qua các năm. Điều này cho thấy khoản nợ của Công ty vẫn lớn dần. Điều này không phải là xấu vì các khoản phải trả chiếm tỷ trọng lớn đều rơi vào các khoản dự phòng nghiệp vụ (chủ yếu là nghiệp vụ bồi thường bảo hiểm).

Xét tương quan có thể thấy Công ty đang chiếm dụng vốn nhưng điều này là hợp lý với mô hình kinh doanh của Tổng công ty. Nhưng nếu xét về lâu dài điều này là không thực sự tốt vì hiệu quả kinh doanh của Công ty sẽ bị ảnh hưởng vì luôn bị các khoản nợ và thiếu vốn chi phối. Do đó Công ty cần nhanh chóng củng cố chính sách tài trợ vốn từ nguồn khác đảm bảo hơn cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

**Bảng 2.6. Tình hình biến động của các khoản phải trả***Đơn vị tính: Đồng*

NGUỒN VỐN	Chênh 2009/2008	Tỷ lệ	Chênh 2010/2009	Tỷ lệ	Chênh 2011/2010	Tỷ lệ
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>568.377.195.096</b>	<b>18,7%</b>	<b>553.068.261.061</b>	<b>15,3%</b>	<b>540.014.227.936</b>	<b>13,0%</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>45.979.183.395</b>	<b>5,1%</b>	<b>103.078.914.538</b>	<b>10,8%</b>	<b>181.774.995.681</b>	<b>17,2%</b>
1. Phải trả người bán	80.844.547.224	17,0%	27.025.196.520	4,9%	3.732.816.774	0,6%
2. Người mua trả tiền trước	1.287.145.749	12,9%	2.937.428.217	26,0%	-552.983.312	-3,9%
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-16.796.595.354	-40,7%	41.451.302.889	169,1%	26.122.121.270	39,6%
4. Phải trả công nhân viên	-15.416.481.250	-19,7%	30.626.948.743	48,6%	37.402.536.358	40,0%
5. Chi phí phải trả	3.686.249.300	29,7%	-345.997.607	-2,1%	27.326.975.548	173,3%
6. Phải trả các bên liên quan	-55.821.039.050	-23,2%	-24.611.711.597	-13,3%	50.354.048.631	31,5%
7. Phải trả khác	35.765.629.476	60,1%	9.242.546.903	9,7%	39.108.949.065	37,4%
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	494.345.213	7,1%	9.321.388.918	125,4%	-1.719.468.653	-10,3%
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>3.788.536.676</b>	<b>90,2%</b>	<b>3.775.373.761</b>	<b>47,3%</b>	<b>-6.460.484.021</b>	<b>-54,9%</b>
1. Phải trả dài hạn khác	257.933.484	7,9%	373.501.987	10,6%	410.744.466	10,6%
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	-26.438.831	-2,3%	-14.832.178	-1,3%	85.059.588	7,8%
Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	284.372.315	13,4%	388.334.165	16,2%	325.684.878	11,7%
2. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	3.530.603.192	373,3%	3.401.871.774	76,0%	-6.871.228.487	-87,2%
<b>III. Các khoản dự phòng nghiệp vụ</b>	<b>518.609.475.025</b>	<b>24,3%</b>	<b>446.213.972.762</b>	<b>16,8%</b>	<b>364.699.716.276</b>	<b>11,8%</b>
1. Dự phòng phí	226.378.483.340	19,7%	221.961.481.563	16,1%	228.451.155.395	14,3%
2. Dự phòng bồi thường	194.098.525.566	21,7%	110.812.514.036	10,2%	189.631.352.420	15,8%
3. Dự phòng dao động lớn	98.132.466.119	102,8%	113.439.977.163	58,6%	-53.382.791.539	-17,4%

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

### 2.2.3.2. Phân tích khả năng thanh toán

**Bảng 2.7. Nhu cầu và khả năng thanh toán qua các năm**

*Đơn vị tính: Đồng*

NGUỒN VỐN	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
<b>A. NHU CẦU THANH TOÁN</b>				
1. Phải trả người bán	475.296.386.166	556.140.933.390	583.166.129.910	586.898.946.684
2. Người mua trả tiền trước	10.010.050.673	11.297.196.422	14.234.624.639	13.681.641.327
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	41.313.190.380	24.516.595.026	65.967.897.915	92.090.019.185
4. Phải trả công nhân viên	78.409.864.979	62.993.383.729	93.620.332.472	131.022.868.830
5. Chi phí phải trả	12.429.727.300	16.115.976.600	15.769.978.993	43.096.954.541
6. Phải trả các bên liên quan	240.363.759.473	184.542.720.423	159.931.008.826	210.285.057.457
7. Phải trả khác	59.468.623.475	95.234.252.951	104.476.799.854	143.585.748.919
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	6.937.466.339	7.431.811.552	16.753.200.470	15.033.731.817
<b>TỔNG</b>	<b>924.229.068.785</b>	<b>958.272.870.093</b>	<b>1.053.919.973.079</b>	<b>1.235.694.968.760</b>
<b>B. KHẢ NĂNG THANH TOÁN</b>				
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>77.844.982.050</b>	<b>104.458.309.835</b>	<b>86.398.758.384</b>	<b>115.401.476.867</b>
<b>Các khoản phải thu</b>	<b>1.270.386.576.346</b>	<b>1.447.797.900.738</b>	<b>1.537.530.145.556</b>	<b>2.001.060.796.789</b>
1. Phải thu của khách hàng	1.083.433.451.430	1.261.223.019.202	1.450.794.106.529	1.921.237.280.509
2. Trả trước cho người bán.	4.842.647.407	4.813.684.307	5.599.687.207	5.588.200.707
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	0	8.041.409	359.714.589
4. Phải thu các bên liên quan	140.719.882.258	140.730.435.323	13.456.737.237	13.247.497.953
5. Các khoản phải thu khác	41.390.595.251	41.030.761.906	67.671.573.174	60.628.103.031
<b>TỔNG</b>	<b>1.348.231.558.396</b>	<b>1.552.256.210.573</b>	<b>1.623.928.903.940</b>	<b>2.116.462.273.656</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Qua bảng 2.7 ta thấy rằng cả 3 năm gần đây khả năng thanh toán của Công ty đều đáp ứng được nhu cầu thanh toán. Điều này cho thấy tình hình khả năng thanh toán của Công ty là tốt. Nó tạo nên đòn bẩy về mặt tài chính thúc đẩy công ty hoạt động và kinh doanh hiệu quả hơn nữa. Qua bảng trên ta cũng thấy rằng trong các khoản phải thanh toán ngay của Công ty lớn nhất đó là khoản phải trả người bán và

tiếp đó là khoản phải trả các bên liên quan. Trong khoản này chủ yếu là tiền bồi thường, tiền thâm định cho các hợp đồng paths sinh bồi thường. Khoản thanh toán cho các bên chủ yếu là khoản thanh toán cho các nhà tái bảo hiểm, đồng bảo hiểm.

Trong các khoản phải thu, khoản phải thu của khách hàng chiếm tỉ trọng lớn. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của ngành phi nhân thọ rất hiệu quả và được lòng tin của khách hàng trong cả nước. Các khoản thu khác như thu các bên liên quan cũng chiếm tỷ trọng khá lớn chủ yếu từ các nhà tái bảo hiểm, các bên thứ ba liên quan tới tổn thất. Lượng tiền mặt luôn được duy trì ở mức khá cao nhằm đảm bảo khả năng chi trả cho các hoạt động thường xuyên của Tổng Công ty như các khoản Thuế hay trả công nhân viên.

## 2.2.4. Phân tích tình hình sử dụng công nợ của công ty

### 2.2.4.1. Phân tích cơ cấu nợ ngắn hạn

Cơ cấu nợ ngắn hạn thể hiện quan hệ cân cân thanh toán và tình trạng chiếm dụng hay bị chiếm dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ số liệu thu thập được ta có bảng về cơ cấu nợ năm 2011 của Công ty như sau

**Bảng 2.8. Phân tích cơ cấu nợ ngắn hạn năm 2011**

*Đơn vị tính: Đồng*

<b>NỢ PHẢI THU NGẮN HẠN</b>	<b>2011</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN</b>	<b>2011</b>
1. Phải thu của khách hàng	1.921.237.280.509	1. Phải trả người bán	586.898.946.684
2. Trả trước cho người bán.	5.588.200.707	2. Người mua trả tiền trước	13.681.641.327
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	359.714.589	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	92.090.019.185
4. Phải thu các bên liên quan	13.247.497.953	4. Phải trả công nhân viên	131.022.868.830
5. Các khoản phải thu khác	60.628.103.031	5. Chi phí phải trả	43.096.954.541
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-90.989.899.415	6. Phải trả các bên liên quan	210.285.057.457
		7. Phải trả khác	143.585.748.919
		8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	15.033.731.817
<b>TỔNG</b>	<b>1.910.070.897.374</b>		<b>1.235.694.968.760</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Xem xét mối quan hệ cân đối ta thấy rằng ở đây tổng nợ phải thu ngắn hạn lớn hơn tổng nợ phải trả ngắn hạn rất lớn với khoản chênh lệch là: 674.375.928.614

đồng. Điều này phản ánh cơ cấu nợ ngắn hạn cân bằng ổn định và chính sách tài chính của Công ty phát huy tính hợp lý cao, khả năng thanh khoản là lớn. Để xem xét biến động của khoản phải trả ngắn hạn qua các năm ta có bảng sau:

**Bảng 2.9. Phân tích nợ phải thu – phải trả ngắn hạn**

*Đơn vị tính: Đồng*

	<b>Chênh 2009/2008</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Chênh 2010/2009</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Chênh 2011/2010</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>160.651.305.297</b>	<b>13%</b>	<b>71.957.772.280</b>	<b>5%</b>	<b>428.668.234.268</b>	<b>29%</b>
1. Phải thu của khách hàng	177.789.567.772	16%	189.571.087.327	15%	470.443.173.980	32%
2. Trả trước cho người bán.	-28.963.100	-1%	786.002.900	16%	-11.486.500	0%
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	0%	8.041.409	0%	351.673.180	4373%
4. Phải thu các bên liên quan	10.553.065	0%	-127.273.698.086	-90%	-209.239.284	-2%
5. Các khoản phải thu khác	-359.833.345	-1%	26.640.811.268	65%	-7.043.470.143	-10%
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-16.760.019.095	78%	-17.774.472.538	46%	-34.862.416.965	62%
<b>Các khoản phải trả ngắn hạn</b>	<b>45.979.183.395</b>	<b>5,1%</b>	<b>103.078.914.538</b>	<b>10,8%</b>	<b>181.774.995.681</b>	<b>17,2%</b>
1. Phải trả người bán	80.844.547.224	17,0%	27.025.196.520	4,9%	3.732.816.774	0,6%
2. Người mua trả tiền trước	1.287.145.749	12,9%	2.937.428.217	26,0%	-552.983.312	-3,9%
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-16.796.595.354	-40,7%	41.451.302.889	169,1%	26.122.121.270	39,6%
4. Phải trả công nhân viên	-15.416.481.250	-19,7%	30.626.948.743	48,6%	37.402.536.358	40,0%
5. Chi phí phải trả	3.686.249.300	29,7%	-345.997.607	-2,1%	27.326.975.548	173,3%
6. Phải trả các bên liên quan	-55.821.039.050	-23,2%	-24.611.711.597	-13,3%	50.354.048.631	31,5%
7. Phải trả khác	35.765.629.476	60,1%	9.242.546.903	9,7%	39.108.949.065	37,4%
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	494.345.213	7,1%	9.321.388.918	125,4%	-1.719.468.653	-10,3%

*(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)*

Nhìn vào bảng ta thấy các khoản phải thu có tăng từ năm 2009 đến năm 2011, cụ thể từ năm 2008 đến 2009 tăng 160.651.305.297 đồng trong khi từ năm 2009 đến 2010 giảm 71.957.772.280 đồng. Sang năm 2010 đến 2011 lại có tăng đột biến 428.668.234.268 đồng. Việc tăng đột biến này có thể giải thích qua việc tăng vốn của công ty, việc tăng vốn của công ty cho phép công ty mở rộng dịch vụ bảo hiểm, tăng hạn mức bảo hiểm điều đó đồng nghĩa với việc các khoản thu tăng mạnh vào năm 2010-2011.

Song hành với các khoản phải thu tăng thì khoản phải trả cũng tăng lên, cụ thể từ năm 2008 đến 2009 tăng 45.979.183.395 đồng và từ năm 2009 đến 2010 tăng 103.078.914.538 đồng và năm 2010 đến 2011 tăng 181.774.995.681 đồng. Việc mở rộng dịch vụ bảo hiểm rủi ro và tăng hạn mức dẫn đến số lượng tổn thất tăng lũy tiến theo. Lượng tổn thất tăng theo kéo theo các khoản phải trả khách hàng tăng mạnh. Tuy nhiên cơ cấu chung của khoản phải trả và khoản phải thu luôn được duy trì ổn định bởi các chiến lược đảm bảo quản trị và đảm bảo rủi ro trong ngành đang diễn ra rất hiệu quả.

#### 2.2.4.2. Phân tích tỷ số nợ

Sử dụng đòn bẩy tài chính một mặt gia tăng lợi nhuận, mặt khác có thể gia tăng rủi ro cho doanh nghiệp. Vì vậy quản lý nợ đóng một vai trò rất quan trọng. Để nắm được thực trạng về quản lý nợ của doanh nghiệp ta cần xem xét tỷ số nợ trên tổng tài sản. Tỷ số nợ trên tổng tài sản dùng để đo lường mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số nợ trên tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Giá trị tổng tài sản}}$$

Tỷ số nợ trên tổng tài sản cho biết mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho tài sản của Công ty và nợ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng nguồn vốn của Công ty. Trên cơ sở thu thập số liệu ta có bảng tính giữa hai năm 2010 và 2011 như sau:

**Bảng 2.10. Phân tích tỷ số nợ trên tổng tài sản**

*Đơn vị tính: Đồng*

	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch
<b>TỔNG NỢ</b>	4.168.838.301.766	4.708.852.529.702	540.014.227.936
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	5.726.288.432.592	6.254.654.014.688	528.365.582.096
<b>TỶ SỐ NỢ TRÊN TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>0,728</b>	<b>0,753</b>	<b>1,022</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt)

Nhìn vào bảng 2.10 trên ta thấy năm 2011 mức độ sử dụng nợ của Công ty để tài trợ cho tài sản là 75,3%. Nói cách khác là nợ chiếm 75,3% tổng vốn của Công ty. Với 75,3% nợ trong tổng tài sản thể hiện việc Công ty sử dụng khá nhiều nợ để tài trợ cho vốn kinh doanh của mình. Tỷ lệ này còn tăng so với năm 2010 là 2,5% (năm 2009 là 72,8%). Với tình hình trên mặc dù Công ty chưa thể hiện được khả năng tự chủ về tài chính nhưng với tỷ lệ này Công ty đã tận dụng được lợi thế của việc sử dụng đòn bẩy tài chính và có thể tiết kiệm được thuế từ việc sử dụng nợ.



# **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC TÀI CHÍNH TẠI TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BẢO VIỆT**

## **3.1. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH HIỆN TẠI**

### **3.1.1. Những điểm mạnh của công ty**

Trên 45 năm xây dựng và phát triển, đặc biệt là trong những năm gần đây Công ty đã chuyển sang hoạt động hạch toán độc lập, tự chủ điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, tự chịu trách nhiệm trên số vốn được Tập đoàn giao, chịu sự chi phối của Luật doanh nghiệp. Do đó hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty không ngừng phát triển và ngày càng đạt hiệu quả cao. Điều đó được thể hiện ở một số mặt sau:

- Nguồn vốn kinh doanh của Công ty khá lớn tuy nhiên để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường và đáp ứng rủi ro phát sinh trong quá trình kinh doanh công ty cần đảm bảo giảm các khoản nợ và tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Nguồn vốn đảm bảo tính chủ động về tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Năm 2010 công ty đã được phép tăng vốn chủ sở hữu lên 500 tỷ đồng. Đây là một nền tảng tài chính vững chắc để công ty đạt được đúng kế hoạch Tập đoàn đề ra cho đến năm 2015.
- Các khoản phải thu của Công ty luôn được quản lý tốt và có xu hướng giảm đều trong các năm chứng tỏ công tác thu hồi và quản lý công nợ rất tốt. Điều này góp phần làm cho tình hình tài chính của Công ty lành mạnh và ổn định. Các khoản phải trả cũng có sự tăng nhưng chậm dần qua các năm, công ty đã có các chính sách quản lý chặt chẽ các khoản chi và đặc biệt là giảm khoản nợ dài hạn sau khi được phép tăng vốn chủ sở hữu. Các khoản phải trả chủ yếu rơi vào quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm. Điều này cho thấy cơ cấu khoản phải thu/ phải trả của công ty là ổn định và đáp ứng tốt các diễn biến nghiệp vụ khi có phát sinh.
- Với tỷ lệ nợ trong tổng tài sản luôn cao thể hiện việc Công ty sử dụng khá nhiều nợ để tài trợ cho vốn kinh doanh của mình. Với tình hình trên mặc dù

Công ty chưa thể hiện được khả năng tự chủ về tài chính nhưng với tỷ lệ này Công ty đã tận dụng được lợi thế của việc sử dụng đòn bẩy tài chính và có thể tiết kiệm được thuế từ việc sử dụng nợ. Trong đó chủ yếu là khoản dự phòng nghiệp vụ như trên. Khoản nợ dự phòng nghiệp vụ luôn được đánh giá lại qua mỗi năm tài chính để thực hiện điều chỉnh giảm tổng khoản nợ chung của tổng công ty. Mặc dù vậy khả năng thanh toán của công ty vẫn rất tốt. Điều này thúc đẩy phát triển dịch vụ và tăng lòng tin của khách hàng vào thương hiệu Bảo Việt.

### **3.1.2. Những hạn chế của công ty**

Tuy tài chính của Công ty qua phân tích có những mặt mạnh như vậy nhưng cũng tồn tại những mặt yếu bởi trong quá trình tăng trưởng, mở rộng quy mô có phát sinh những hạn chế, cụ thể:

- Tình hình công nợ của Công ty ngày càng lớn đặc biệt là các khoản nợ phải trả. Tuy chủ yếu là các nguồn dự phòng nghiệp vụ nhưng đây cũng là áp lực đối với công ty trong việc cân đối nguồn vốn tự có của mình để đảm bảo cơ chế tài chính lành mạnh và hiệu quả hơn.
- Với các mảng đầu tư ngoài chưa cho thấy doanh thu và không thực sự hiệu quả, do đó Công ty cần phải rà soát các dự án nào cần thiết phải đầu tư và dự án nào chưa cần thiết thì dừng lại để đảm bảo Công ty có một cơ cấu vốn hợp lý nhất và giảm bớt áp lực tìm nguồn để trả nợ vay.
- Cơ cấu vốn của Công ty là chưa hợp lý, tỷ lệ nợ phải trả của Công ty là rất lớn chiếm trên 80% trong tổng nguồn vốn là rất nguy hiểm, hàm chứa những rủi ro tài chính lớn có thể xảy ra vì nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ. Điều này gây áp lực cho Công ty trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn, chi phí lãi vay...

## **3.2. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC TÀI CHÍNH TẠI TỔNG CÔNG TY**

### **3.2.1. Nâng cao hiệu quả trong quản lý và sử dụng vốn của Công ty.**

#### **3.2.1.1. Đối với vốn lưu động**

Hiệu quả sử dụng vốn nói chung và hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng phụ thuộc vào việc sử dụng tiết kiệm và tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Thực tế tại Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt vốn lưu động khai thác chưa thật hiệu quả. Để khắc phục tình trạng trên cần:

- Tổ chức tốt công tác thanh toán đúng thời hạn, thu hồi vốn nhanh, xử lý kịp thời các trường hợp nợ dầy dụa khó đòi.
- Bản thân Công ty cần phải có những phương án, kế hoạch thích hợp để thanh toán các khoản nợ phải trả. Việc chiếm dụng vốn của Công ty lớn sẽ gây ra tình trạng rối loạn trong thanh toán. Do vậy Công ty cũng cần rà soát, kiểm kê, phân loại nợ phải trả một cách thường xuyên để có kế hoạch thanh toán đúng hạn hoặc xin gia hạn thêm thời gian thanh toán đối với các khoản nợ chưa có khả năng thanh toán đúng hạn.
- Đối với các khoản dự phòng chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản nợ của Công ty. Đây chủ yếu là khoản dự phòng nghiệp vụ. Tuy nhiên với mức dự phòng rất lớn gây ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty, làm giảm khả năng thanh toán tức thời của Công ty. Vì vậy Công ty cần phải xây dựng kế hoạch đánh giá, chính sách ước lượng các quỹ dự phòng qua mỗi năm để các Quỹ dự phòng này hoạt động hiệu quả hơn và sát với thực tế hơn.

#### **3.2.1.2. Đối với vốn cố định**

Vốn cố định là một bộ phận cấu thành nên vốn sản xuất kinh doanh của Công ty. Vì vậy việc quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn này sẽ góp phần tích cực vào hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung của toàn Công ty.

Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt có nguồn vốn cố định được biểu hiện qua tài sản cố định chiếm tỷ trọng không quá lớn trong cơ cấu vốn kinh doanh, năm 2011 chiếm 10% trong tổng nguồn vốn. Tuy nhiên với tổng nguồn vốn lớn thì đây là một con số rất lớn đòi hỏi Công ty cần chú trọng khai thác tốt để mang lại hiệu quả kinh tế cao, cụ thể:

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của Công ty cả về thời gian và công suất. Thường xuyên sửa chữa, bảo dưỡng và duy tu tài sản cố định.
- Chủ động đề phòng các rủi ro tổn thất trong kinh doanh bằng cách thực hiện các biện pháp: Mua bảo hiểm tài sản, bảo hiểm cháy nổ, lập các quỹ dự phòng tài chính...
- Linh động lựa chọn các nguồn vốn đầu tư vào tài sản cố định dựa trên những mặt thuận lợi và bất lợi của nguồn tài trợ.

### **3.2.2. Tăng cường công tác quản lý kiểm soát doanh thu**

Doanh thu là nguồn tài chính quan trọng bậc nhất của Công ty. Nó bảo đảm cho Công ty có nguồn tài chính thường xuyên phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Vì vậy để đảm bảo không bị thất thu thì công ty cần phải có giải pháp đa dạng hóa lĩnh vực bảo hiểm và phân nhỏ tới từng lĩnh vực ngành, cụ thể là:

- Làm tốt công tác phân loại rủi ro, đảm bảo áp giá đúng đối tượng, đúng mức độ rủi ro có khả năng xảy ra, giám sát và kiểm tra từng khả năng xảy ra gian lận bảo hiểm, kiên quyết không để thất thu hay trực lợi bảo hiểm. Thường xuyên kiểm tra và phân loại lại các dạng rủi ro để có thể đưa ra mức phí phù hợp nhất với từng lĩnh vực ngành.
- Đẩy nhanh công tác vận động các đại lý địa phương bàn giao để tiếp nhận bán lẻ đến hộ dân nông thôn, kết hợp tuyên truyền thương hiệu đến các hộ dân tại vùng xa, vận động các tổ chức đại lý tại các tỉnh xa có thể đưa hình thức bảo hiểm trực tiếp đến các hộ.
- Tiếp tục thực hiện cải tạo tốt chất lượng dịch vụ, thực hiện xử lý các thông tin tập trung đảm bảo quyền lợi tối đa cho người được bảo hiểm.
- Về hoa hồng: Đối với các Công ty môi giới những cộng tác viên hoặc cá nhân đứng ra mua bảo hiểm cũng cần có những chính sách hoa hồng thỏa đáng cho họ. Trong cách tranh hai doanh nghiệp bảo hiểm có điều kiện bảo hiểm và tỷ lệ phí bảo hiểm như nhau người mua bảo hiểm và các môi giới sẽ đến với doanh nghiệp nào có tỷ lệ hoa hồng cao hơn vì vậy chính sách

hoa hồng hết sức linh hoạt và hấp dẫn, phải căn cứ vào hiệu quả mà quyết định hoa hồng. Đối với các tổ chức cá nhân có liên quan hỗ trợ cho Bảo Việt dành định vụ thì phải có những ưu đãi đặc biệt.

- Về phạm vi bảo hiểm: Cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm có sẵn để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng là một trong những nhiệm vụ được đề ra. Song không vì thế mà khách hàng yêu cầu gì ta cũng chấp nhận.
- Công tác tuyên truyền quảng cáo: Có thể nói trong những năm qua khâu khai thác bảo hiểm vẫn còn yếu. Đẩy mạnh công tác khai thác nghiên cứu thị trường là rất cần thiết. Mặc dù công tác khai thác bảo hiểm không phải là kinh doanh thuần túy nhưng không vì thế mà không tuyên truyền quảng cáo. Với nhiều nước trên thế giới, bảo hiểm đã trở thành nhu cầu và trở thành tập quán của đời sống nhưng với nước ta tất cả mới bắt đầu. Do vậy tuyên truyền quảng cáo là hết sức quan trọng với mục đích giới thiệu các loại hình bảo hiểm. ý nghĩa và tác dụng của nó là gây danh tiếng cho Công ty và cạnh tranh khách hàng.

### **3.2.3. Hoàn thiện và chuẩn hóa công tác đánh giá rủi ro**

Đánh giá rủi ro là một trong những nhiệm vụ hết sức quan trọng trong công tác quản lý rủi ro. Có làm tốt công việc đánh giá rủi ro thì mới có thể thực hiện được công tác quản lý rủi ro. Đối với người khai thác bảo hiểm việc đánh giá rủi ro sẽ giúp họ quyết định có nhận bảo hiểm hay không, mức phí bao nhiêu. Tài liệu về định giá rủi ro coi như báo cáo của họ trong hồ sơ về khách hàng, nó cũng là tài liệu để báo cáo cho các nhà nhận bảo hiểm và cũng là cơ sở đối chiếu khi giải quyết bồi thường.

Nếu việc điều tra đánh giá rủi ro được thực hiện một cách đầy đủ, kỹ lưỡng, kết hợp với bảng hướng dẫn tính phí hoặc sử dụng chương trình tính phí bảo hiểm trên máy vi tính, cán bộ khai thác hoàn toàn có thể tính toán ngay được một cách chính xác tỷ lệ phí. Điều này giúp cho việc chủ động, nhanh chóng trong khai thác, tránh được tình trạng phải tham khảo, hỏi han, tốn kém mất thời giờ và đặc biệt là giảm thiểu tối đa tổn thất cho công ty

#### **3.2.4. Tăng cường công tác quản lý, kiểm soát chi phí**

Công ty cần tăng cường công tác quản lý chi phí, tăng cường công tác kiểm tra việc sử dụng nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình kinh doanh, giảm thất thoát, lãng phí nguyên vật liệu, cần tận dụng triệt để các khoản văn phòng phẩm để tái sử dụng nhiều lần đảm bảo tiết kiệm chi phí nâng cao thu nhập của Công ty. Công ty nên đầu tư trang thiết bị, hiện đại hoá công tác quản lý bằng công nghệ thông tin, các phần mềm quản lý nhằm tiết kiệm chi phí trong công tác quản lý và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Về công tác giám định: Bảo Việt nên tổ chức những khoá học nâng cao trình độ chuyên môn, chất lượng phục vụ của các giám định song bên cạnh đó phải duy trì mở rộng các mối quan hệ với các Công ty giám định, các đội ngũ chuyên gia trong mọi lĩnh vực. Trong khi làm công tác giám định tạo niềm tin cho khách hàng các cán bộ phải quán triệt quan điểm ” khách quan, vô tư ” phản ánh đúng và toàn bộ sự việc, diễn biến gây ra rủi ro. Đồng thời phải có sự đúc kết và tổng hợp thành sổ tay giám định nghiệp vụ bảo hiểm hoả hoạn để các giám định viên dễ dàng tra cứu và đưa ra kết luận chính xác.

Về công tác bồi thường: Khách hàng chỉ nhận thấy rõ tác dụng của bảo hiểm nhất là khi họ gặp rủi ro. Trách nhiệm của Bảo Việt lúc này là phải bồi thường. Khẩu hiệu “ Bồi thường nhanh chóng chính xác và công bằng “ phải hoàn toàn tuân theo trong mọi trường hợp vì đây là lĩnh vực tuyên truyền quảng cáo có hiệu quả nhất gây uy tín cho Công ty bằng sự việc cụ thể chứ không phải bằng những lời nói suông. Song song với việc phục vụ tốt khách hàng, Bảo Việt cần tăng cường bổ sung quỹ dự trữ bồi thường bằng cách đầu tư vốn nhàn rỗi như: mua công trái nhà nước, mua bất động sản cho vay có thế chấp. Trong thực tế thủ tục về công tác bồi thường còn rất rườm rà và phức tạp và tốn khá nhiều thời gian. Bảo Việt cần phải có tài liệu về hướng dẫn giải quyết bồi thường cho khách hàng như hướng dẫn cụ thể khi yêu cầu bồi thường, khách hàng cần thiết phải làm ngay những công việc gì, phải nộp ngay những giấy tờ gì

### **3.2.5. Tăng cường công tác quản lý và giám sát đầu tư**

- Triển khai thực hiện quy hoạch, kế hoạch hoá, đặc biệt chú trọng đến kế hoạch sửa chữa lớn và đầu tư xây dựng hàng năm, sao cho phải đồng bộ, nhịp nhàng, chặt chẽ giữa việc khảo sát lập thủ tục đầu tư đến khâu thẩm tra phê duyệt đảm bảo chất lượng hồ sơ, từ khâu cung cấp vật tư thiết bị đến thi công xây lắp để đảm bảo hoàn thành đúng tiến độ, đầu tư có hiệu quả, tiết kiệm nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn một cách linh hoạt nhất.
- Đẩy nhanh công tác triển khai mặt bằng để đảm bảo tiến độ thi công. Tranh kéo dài quá lâu gây hao hụt về diện tích kinh doanh, phát sinh các chi phí phụ đối với công ty.

### **3.2.6. Nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhân sự**

Nguồn nhân lực có vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, là yếu tố tiên quyết, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đào tạo cán bộ giỏi nghiệp vụ là vấn đề Công ty cần quan tâm. Bảo hiểm hoả hoạn là loại bảo hiểm cần giao định với nhiều Công ty nước ngoài, nhưng do đây là nghiệp vụ mới cho nên cán bộ giỏi về nghiệp vụ này còn ít ỏi lại thêm trình độ về tiếng anh, máy tính chưa thành thạo nên khó có thể giao định với nước ngoài. Cũng cần thấy rằng cán bộ giỏi nghiệp vụ thì không những thực hiện công tác một cách nhanh chóng, trôi chảy mà nếu khi khách hàng thắc mắc yêu cầu gì cán bộ có thể giải đáp một cách rõ ràng, tạo niềm tin cho khách hàng. Một mặt nữa có một cán bộ giỏi nghiệp vụ có trình độ tiếng anh thành thạo, Công ty có khả năng xâm nhập thị trường nhanh chóng trực tiếp đỡ tốn kém không phải qua con đường môi giới. Trên thực tế , trình độ của cán bộ địa phương còn rất kém vì thế Công ty cần tổ chức thêm những đợt tập huấn, đào tạo hướng dẫn cán bộ ở địa phương để nâng cao trình độ nghiệp vụ. Ngoài ra cần phát hiện và nhìn nhận đúng đắn năng lực, trình độ của từng cán bộ mà có chính sách đãi ngộ, sự ưu tiên thích đáng. Chính vì vậy công tác quản lý nhân sự càng tốt thì hiệu quả sản xuất càng cao. Do đó Công ty cần thực hiện một số biện pháp sau :

- Tuyển chọn, bố trí sử dụng hợp lý và phù hợp với khả năng chuyên môn của từng người nhất là đối với đội ngũ chuyên gia bảo hiểm.

- Thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo tay nghề các lớp học nâng cao trình độ cho cán bộ trong Công ty.
- Thực hiện chế độ đãi ngộ xứng đáng với những đóng góp của cán bộ công nhân viên, chú ý tới vấn đề cải thiện môi trường làm việc cũng như quan tâm tới đời sống vật chất và tinh thần của người lao động.
- Đẩy mạnh tổ chức đoàn thể, tổ chức phong trào thi đua lao động, thực hiện tốt kế hoạch đặt ra.

Nhân tố con người là nhân tố trung tâm trong mọi hoạt động của Công ty. Quản lý tốt và phát huy hết năng lực của nguồn lực sẵn có này sẽ giúp Công ty nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách vững bền nhất.



## KẾT LUẬN

Ngày nay với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế, quá trình hội nhập đang diễn ra và có ảnh hưởng ngày càng lớn tới tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế. Ngành bảo hiểm cũng đứng trước thách thức, cơ hội lớn đó và cạnh tranh khốc liệt. Với những thách thức và cơ hội như vậy, các Công ty bảo hiểm nói chung và Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt nói riêng cần xây dựng cho mình một chiến lược phát triển toàn diện, bền vững về tài chính sẽ là nguồn lực chiến lược quan trọng của Công ty trong tiến trình hội nhập và phát triển.

Thông qua việc nghiên cứu tình hình tài chính của Tổng Công ty Bảo Hiểm Bảo Việt, tôi đã tìm hiểu những đặc trưng về vấn đề vốn trong ngành bảo hiểm, thực trạng sử dụng vốn tại một công ty trong ngành và đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại Công ty. Trong phạm vi nghiên cứu của bài luận văn, qua các số liệu, chỉ tiêu đánh giá và so sánh, tình hình tài chính của Công ty ngoài những mặt mạnh cần duy trì và phát huy còn có những hạn chế cần phải khắc phục. Những giải pháp trên đây của bài luận văn dựa trên những điểm yếu, hạn chế của Công ty với mục đích góp phần cải thiện tình hình tài chính hiện tại của Công ty và tạo động lực cho phát triển sản xuất kinh doanh lâu dài và bền vững.

Các nội dung đạt được của luận văn gồm có: Tìm hiểu lý thuyết tổng quan về tài chính Bảo hiểm và Phân tích báo cáo tài chính từ đó lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp bảo hiểm là Bảo Hiểm Bảo Việt; Phân tích và đánh giá khái quát tình hình tài chính của Tổng công ty; Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tình hình sử dụng nguồn vốn; Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán; Phân tích tình hình sử dụng công nợ của Công ty. Từ các số liệu phân tích luận văn đã đánh giá các điểm mạnh và hạn chế của Công ty. Một loạt giải pháp đã được đề xuất nhằm tăng cường công tác tài chính:

- Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn
- Tăng cường công tác quản lý và kiểm soát doanh thu
- Tăng cường công tác quản lý và kiểm soát chi phí
- Tăng cường công tác quản lý và giám sát đầu tư
- Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự

Bên cạnh đó do hạn chế về thời gian tìm hiểu, nghiên cứu cũng như hạn chế về kiến thức, hiểu biết chuyên môn, chắc chắn bài luận vẫn không tránh khỏi những sai sót. Để phân tích một cách sâu sắc hơn tình hình tài chính của một doanh nghiệp trong ngành bảo hiểm, tôi sẽ phải tìm hiểu cặn kẽ hơn nữa những đặc trưng của ngành và những thuận lợi, khó khăn về công tác quản trị tài chính của các doanh nghiệp trong ngành để góp phần đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả trong công tác quản trị tài chính được tốt hơn..

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Bùi Hồng Anh (2009), *Bảo hiểm Việt Nam – Thực trạng và giải pháp phát triển*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học ngoại thương, Hà Nội.
2. Phạm Thị Định (2009), *Giáo trình kinh tế bảo hiểm*, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
3. Nguyễn Văn Định (2009), *Giáo trình bảo hiểm*, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
4. Nguyễn Thành Trung (2007), *Nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm của Bảo Hiểm Bảo Việt*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.
5. Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt (2009), *Bảo Hiểm Phi Nhân Thọ, Trung tâm đào tạo Bảo Việt*.
6. Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt (2009), *Các quy trình ISO của Bảo Hiểm Bảo Việt*.
7. Tổng công ty Bảo Hiểm Bảo Việt (2009), *Sổ tay khai thác bảo hiểm*.
8. Lê Thị Xuân (2002), *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam hiện nay*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

### Tiếng Anh

9. Wolfgang.R and Wolfgang.E (2007), *Insurance Principles and Practice*, John Wiley & Sons, Ltd.

### Websites

10. <http://www.baoviet.com.vn>
11. <http://www.webbaohiem.net>
12. <http://www.baohiem.pro.vn/>

## PHỤ LỤC 1: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

TÀI SẢN	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>1.702.069.136.845</b>	<b>2.252.540.829.378</b>	<b>3.205.659.675.855</b>	<b>3.560.711.075.566</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>77.844.982.050</b>	<b>104.458.309.835</b>	<b>86.398.758.384</b>	<b>115.401.476.867</b>
1. Tiền				
<i>Tiền mặt tại quỹ</i>	18.479.771.725	15.892.119.098	16.537.029.714	21.226.858.948
<i>Tiền gửi ngân hàng</i>	59.216.992.053	88.436.225.550	69.421.200.404	92.901.948.701
<i>Tiền đang chuyển</i>	148.218.272	129.965.187	440.528.266	1.272.669.218
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>345.420.466.667</b>	<b>703.864.000.000</b>	<b>1.585.700.800.000</b>	<b>1.478.300.000.000</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	345.420.466.667	703.864.000.000	1.585.700.800.000	1.478.300.000.000
<b>III. Các khoản phải thu</b>	<b>1.248.793.585.529</b>	<b>1.409.444.890.826</b>	<b>1.481.402.663.106</b>	<b>1.910.070.897.374</b>
1. Phải thu của khách hàng	1.083.433.451.430	1.261.223.019.202	1.450.794.106.529	1.921.237.280.509
2. Trả trước cho người bán.	4.842.647.407	4.813.684.307	5.599.687.207	5.588.200.707
3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	0	8.041.409	359.714.589
4. Phải thu các bên liên quan	140.719.882.258	140.730.435.323	13.456.737.237	13.247.497.953
5. Các khoản phải thu khác	41.390.595.251	41.030.761.906	67.671.573.174	60.628.103.031
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(21.592.990.817)	(38.353.009.912)	(56.127.482.450)	(90.989.899.415)
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>9.552.444.435</b>	<b>9.160.988.407</b>	<b>9.705.928.199</b>	<b>11.808.431.224</b>
1. Hàng tồn kho	9.552.444.435	9.160.988.407	<b>9.705.928.199</b>	<b>11.808.431.224</b>
<i>Nguyên liệu, vật liệu tồn kho</i>	9.037.137.425	8.734.363.077	9.170.802.113	11.083.681.125
<i>Công cụ, dụng cụ trong kho</i>	515.307.010	426.625.330	535.126.086	724.750.099
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>20.457.658.164</b>	<b>25.612.640.310</b>	<b>42.451.526.166</b>	<b>45.130.270.101</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	6.726.477.718	8.766.599.807	25.776.671.560	29.838.931.722
2. Tài sản ngắn hạn khác	13.731.180.446	16.846.040.503		
<i>Tài sản thiếu chờ xử lý</i>	137.942.020	137.942.020	147.390.507	147.390.507

<i>Tạm ứng</i>	13.461.292.026	13.108.597.867	13.980.432.139	14.885.984.872
<i>Các khoản ký quỹ, cầm cố và thế chấp ngắn hạn</i>	131.946.400	3.599.500.616	2.547.031.960	257.963.000
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>2.360.037.755.532</b>	<b>2.383.761.925.272</b>	<b>2.520.628.756.737</b>	<b>2.693.942.939.122</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>				
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>438.858.810.779</b>	<b>569.493.784.283</b>	<b>627.462.599.987</b>	<b>694.732.978.890</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	131.011.944.950	152.298.337.762	185.971.554.666	187.399.872.481
<i>Nguyên giá</i>	362.233.845.038	403.893.456.225	460.747.628.215	483.018.157.424
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(231.221.900.088)	(251.595.118.463)	(274.776.073.549)	(295.618.284.943)
2. Tài sản cố định vô hình	280.058.165.675	393.983.176.429	398.925.715.072	387.560.425.801
<i>Nguyên giá</i>	280.921.857.938	401.001.510.940	413.335.890.497	412.260.684.497
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(863.692.263)	(7.018.334.511)	(14.410.175.425)	(24.700.258.696)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	27.788.700.154	23.212.270.092	42.565.330.249	119.772.680.608
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>1.896.873.548.563</b>	<b>1.795.585.009.882</b>	<b>1.871.734.190.844</b>	<b>1.882.203.645.969</b>
1. Đầu tư vào công ty liên kết (chứng khoán)	20.000.000.000	20.000.000.000	60.000.000.000	60.000.000.000
2. Đầu tư dài hạn khác	1.941.830.059.333	1.830.385.100.066	1.953.722.274.422	2.085.029.726.423
3. Dự phòng giảm giá đầu tư	(64.956.510.770)	(54.800.090.184)	(141.988.083.578)	(262.826.080.454)
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>24.305.396.190</b>	<b>18.683.131.107</b>	<b>21.431.965.906</b>	<b>117.006.314.263</b>
1. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	5.215.344.826	4.176.178.787	7.185.505.225	8.827.300.065
2. Tài sản dài hạn khác				
<i>Ký quỹ bảo hiểm</i>	3.555.891.221	6.257.804.346	6.602.100.945	6.862.496.457
<i>Cầm cố, ký quỹ dài hạn</i>	5.528.307.531	216.152.200	475.464.000	84.558.529.800
3. Chi phí trả trước dài hạn	10.005.852.612	8.032.995.774	7.168.895.736	16.757.987.941
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>4.062.106.892.377</b>	<b>4.636.302.754.650</b>	<b>5.726.288.432.592</b>	<b>6.254.654.014.688</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2011</b>
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>3.047.392.845.609</b>	<b>3.615.770.040.705</b>	<b>4.168.838.301.766</b>	<b>4.708.852.529.702</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>904.861.875.146</b>	<b>950.841.058.541</b>	<b>1.053.919.973.079</b>	<b>1.235.694.968.760</b>

1. Phải trả người bán	475.296.386.166	556.140.933.390	583.166.129.910	586.898.946.684
2. Người mua trả tiền trước	10.010.050.673	11.297.196.422	14.234.624.639	13.681.641.327
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	41.313.190.380	24.516.595.026	65.967.897.915	92.090.019.185
4. Phải trả công nhân viên	78.409.864.979	62.993.383.729	93.620.332.472	131.022.868.830
5. Chi phí phải trả	-	16.115.976.600	15.769.978.993	43.096.954.541
6. Phải trả các bên liên quan	240.363.759.473	184.542.720.423	159.931.008.826	210.285.057.457
7. Phải trả khác	59.468.623.475	95.234.252.951	104.476.799.854	143.585.748.919
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	6.937.466.339	7.431.811.552	16.753.200.470	15.033.731.817
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>4.199.189.230</b>	<b>7.987.725.906</b>	<b>11.763.099.667</b>	<b>5.302.615.646</b>
1. Phải trả dài hạn khác	3.253.383.786	3.511.317.270		
Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	1.133.310.095	1.106.871.264	1.092.039.086	1.177.098.674
Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	2.120.073.691	2.404.446.006	2.792.780.171	3.118.465.049
2. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	945.805.444	4.476.408.636	7.878.280.410	1.007.051.923
<b>III. Các khoản dự phòng nghiệp vụ</b>	<b>2.138.331.781.233</b>	<b>2.656.941.256.258</b>	<b>3.103.155.229.020</b>	<b>3.467.854.945.296</b>
1. Dự phòng phí	1.148.020.334.546	1.374.398.817.886	1.596.360.299.449	1.824.811.454.844
2. Dự phòng bồi thường	894.871.686.038	1.088.970.211.604	1.199.782.725.640	1.389.414.078.060
3. Dự phòng dao động lớn	95.439.760.649	193.572.226.768	307.012.203.931	253.629.412.392
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>1.014.714.046.768</b>	<b>1.020.532.713.945</b>	<b>1.557.450.130.826</b>	<b>1.545.801.484.986</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>1.007.776.580.429</b>	<b>1.013.100.902.393</b>	<b>1.557.450.130.826</b>	<b>1.545.801.484.986</b>
1. Vốn đầu tư của công ty mẹ	1.000.000.000.000	1.000.000.000.000	1.500.000.000.000	1.500.000.000.000
2. Lỗ từ đánh giá lại chênh lệch tỷ giá cuối năm	-	(2.986.981.926)	29.387.473.312	-
3. Quỹ dự trữ bắt buộc	7.776.580.429	16.087.884.319	28.062.657.514	45.801.484.986
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>4.062.106.892.377</b>	<b>4.636.302.754.650</b>	<b>5.726.288.432.592</b>	<b>6.254.654.014.688</b>

## PHỤ LỤC 2: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	năm 2010	Năm 2011
<b>1. Thu phí bảo hiểm gốc</b>	<b>3.344.618.928.288</b>	<b>3.682.960.915.583</b>	<b>4.199.268.638.736</b>	<b>4.877.260.027.728</b>
<b>2. Thu phí nhận tái bảo hiểm</b>	<b>154.971.784.909</b>	<b>151.666.182.986</b>	<b>186.623.651.556</b>	<b>229.276.836.116</b>
<b>3. Các khoản giảm trừ</b>	<b>(1.091.965.640.582)</b>	<b>(1.030.842.352.310)</b>	<b>(1.143.631.627.698)</b>	<b>(1.260.330.907.851)</b>
<i>Chuyển phí nhượng tái bảo hiểm</i>	(1.067.326.419.664)	(979.534.348.986)	(1.083.576.007.876)	(1.204.651.228.144)
<i>Giảm phí</i>	(1.982.653.207)	(1.915.407.401)	(2.065.444.546)	(5.719.805.314)
<i>Hoàn phí</i>	(22.656.567.711)	(49.392.595.923)	(57.990.175.276)	(49.959.874.393)
<b>4. Tăng dự phòng phí</b>	<b>(127.760.347.871)</b>	<b>(226.378.483.340)</b>	<b>(221.961.481.563)</b>	<b>(228.451.155.395)</b>
<b>5. Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>142.666.412.474</b>	<b>146.828.204.959</b>	<b>183.298.558.113</b>	<b>192.558.555.611</b>
<b>6. Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>19.540.239.541</b>	<b>5.863.915.547</b>	<b>6.257.314.621</b>	<b>14.226.006.537</b>
<i>Thu khác nhận tái bảo hiểm</i>	9.561.744.267	1.127.872.732	2.095.474.697	1.589.989.565
<i>Thu khác nhượng tái bảo hiểm</i>	5.295.758.735	308.514.166	333.858.761	7.291.624.526
<i>Thu hoạt động khác</i>	4.682.736.539	4.427.528.649	3.827.981.163	5.344.392.446
<b>7. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm (14 = 01 + 02 + 03 + 08 + 09 + 10)</b>	<b>2.442.071.376.759</b>	<b>2.730.098.383.425</b>	<b>3.209.855.053.765</b>	<b>3.824.539.362.746</b>
<b>8. Chi bồi thường bảo hiểm gốc, trả tiền bảo hiểm</b>	<b>(1.614.758.669.527)</b>	<b>(1.625.701.934.844)</b>	<b>(1.751.632.515.817)</b>	<b>(2.472.487.387.272)</b>
<b>9. Chi bồi thường nhận tái bảo hiểm</b>	<b>(43.532.156.621)</b>	<b>(46.246.678.770)</b>	<b>(51.747.327.052)</b>	<b>(76.879.277.648)</b>
<b>10. Các khoản giảm trừ</b>	<b>440.710.954.415</b>	<b>386.713.469.741</b>	<b>391.909.000.095</b>	<b>715.681.689.712</b>
<i>Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm</i>	420.255.589.074	366.196.782.586	372.222.596.599	706.230.478.084
<i>Thu đòi người thứ 3</i>	16.871.529.512	13.815.213.821	6.834.114.530	6.566.995.399
<i>Thu xử lý hàng đã bồi thường 100%</i>	3.583.835.829	6.701.473.334	12.852.288.966	2.884.216.229
<b>11. Bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại (21 = 15 + 16 + 17)</b>	<b>(1.217.579.871.733)</b>	<b>(1.285.235.143.873)</b>	<b>(1.411.470.842.774)</b>	<b>(1.833.684.975.208)</b>
<b>12. Chi bồi thường từ quỹ dự phòng dao động lớn</b>	<b>45.000.000.000</b>	-	-	<b>188.000.000.000</b>
<b>13. Tăng dự phòng bồi thường</b>	<b>(68.043.361.072)</b>	<b>(102.993.574.341)</b>	<b>(67.219.334.457)</b>	<b>(3.546.511.132)</b>

<b>14. Trích dự phòng dao động lớn</b>	<b>(84.266.877.541)</b>	<b>(98.132.466.119)</b>	<b>(113.439.977.163)</b>	<b>(134.617.208.461)</b>
<b>15. Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(464.328.636.019)</b>	<b>(527.833.982.928)</b>	<b>(608.061.842.451)</b>	<b>(719.768.890.071)</b>
<i>Chi khác hoạt động bảo hiểm gốc</i>	(406.922.821.780)	(479.765.499.020)	(543.290.431.894)	(640.633.407.661)
<i>Chi hoa hồng</i>	(344.671.574.592)	(391.475.962.470)	(465.198.115.566)	(539.008.713.435)
<i>Chi đề phòng hạn chế tổn thất</i>	(35.020.333.363)	(54.098.219.387)	(35.566.098.265 )	(61.179.519.986)
<i>Chi giám định, chi đánh giá rủi ro đối tượng được bảo hiểm, chi khác</i>	(27.230.913.825)	(34.191.317.163)	(42.526.218.063)	(40.445.174.240)
<i>Chi nhận tái bảo hiểm khác</i>	(39.327.738.162)	(35.541.606.643)	(40.479.795.339)	(50.891.994.259)
<i>Chi nhượng tái bảo hiểm</i>	(18.078.076.077)	(12.526.877.265)	(24.291.615.218)	(28.243.488.151)
<b>16. Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm (41 = 21 + 22 + 23 + 24 + 25)</b>	<b>(1.789.218.746.365)</b>	<b>(2.014.195.167.261)</b>	<b>(2.200.191.996.845)</b>	<b>(2.503.617.584.872)</b>
<b>17. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm (42 = 14 + 41)</b>	<b>652.852.630.394</b>	<b>715.903.216.164</b>	<b>1.009.663.056.921</b>	<b>1.320.921.777.874</b>
<b>18. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>(639.919.691.840)</b>	<b>(748.323.085.281)</b>	<b>(921.144.215.116)</b>	<b>(1.192.257.642.280)</b>
<b>29. Lợi nhuận thuần kinh doanh bảo hiểm (45 = 42 + 44)</b>	<b>12.932.938.554</b>	<b>(32.419.869.117)</b>	<b>88.518.841.805</b>	<b>128.664.135.594</b>
<i>20. Doanh thu hoạt động tài chính</i>	306.213.080.945	296.151.307.473	422.258.981.546	492.716.877.043
<i>21. Chi phí hoạt động tài chính</i>	(141.842.045.519)	(50.239.328.328)	(181.308.328.029)	(178.748.058.457)
<b>22. Lợi nhuận hoạt động tài chính (51 = 46 + 50)</b>	<b>164.371.035.426</b>	<b>245.911.979.145</b>	<b>240.950.653.517</b>	<b>313.968.818.586</b>
<i>23. Thu nhập khác</i>	3.787.322.569	11.059.764.519	5.798.226.225	5.719.613.659
<i>24. Chi phí khác</i>	(481.115.622)	(5.307.118.385)	(379.443.085)	(1.240.223.805)
<b>25. Lợi nhuận khác (54 = 52 + 53)</b>	<b>3.306.206.947</b>	<b>5.752.646.134</b>	<b>5.418.783.140</b>	<b>4.479.389.854</b>
<b>26. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (55 = 45 + 51 + 54)</b>	<b>180.610.180.927</b>	<b>219.244.756.162</b>	<b>334.888.278.462</b>	<b>447.112.344.034</b>
<b>27. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>	<b>(49.123.092.926)</b>	<b>(48.448.909.126)</b>	<b>(77.587.569.108)</b>	<b>(118.261.518.051)</b>
<b>28. Chi phí (Lợi ích) thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại</b>	<b>(222.435.660)</b>	<b>(4.569.769.231)</b>	<b>(392.545.336)</b>	<b>8.513.023.327</b>
<b>29. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (62 = 55 + 60 + 61)</b>	<b>131.264.652.341</b>	<b>166.226.077.805</b>	<b>256.908.164.018</b>	<b>337.363.849.310</b>