

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

NGÔ THỊ TÂN THÀNH

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ AIA

LUẬN VĂN THẠC SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH

HÀ NỘI – 2010

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

NGÔ THỊ TÂN THÀNH

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ AIA**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh
Mã số: 60 34 05

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. NGUYỄN THỊ MINH TÂM

Hà Nội – 2010

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn "**Phân tích tài chính công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA**" là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu được sử dụng trong luận văn là trung thực. Kết quả nghiên cứu trong luận văn này chưa từng được công bố tại bất kỳ công trình nào khác.

Tôi xin chân thành cảm ơn các **thầy cô giáo trong Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc Gia Hà Nội** đã truyền đạt cho tôi kiến thức trong suốt thời gian học tại trường.

Tôi xin chân thành cảm ơn **TS. Nguyễn Thị Minh Tâm** đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành tốt luận văn này.

Hà Nội, ngày 31 tháng 10 năm 2010

Tác giả luận văn

Ngô Thị Tân Thành

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	i
DANH MỤC BẢNG	iii
DANH MỤC CÁC HÌNH	iv
MỞ ĐẦU	1
Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	6
1.1 TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	6
1.1.1 Tài chính doanh nghiệp.....	6
1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp.....	9
1.2 NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	15
1.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn	15
1.2.2 Phân tích biến động nguồn vốn và sử dụng vốn.....	17
1.2.3 Phân tích tài chính qua các tỷ số tài chính	17
1.2.4 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán	26
1.2.5 Phân tích hiệu quả kinh doanh	29
1.3 PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....	30
1.3.1 Phương pháp so sánh	31
1.3.2 Phương pháp phân tích tỷ lệ	31
1.3.3 Phương pháp phân tích Dupont	32
1.4 THÔNG TIN SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	33
1.4.1 Thông tin chung	33
1.4.2 Thông tin theo ngành kinh tế	35
1.4.3 Thông tin liên quan đến tài chính doanh nghiệp.....	35

1.5 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP	39
1.5.1 Các nhân tố bên trong	39
1.5.2 Các nhân tố bên ngoài.....	40
Chương 2: THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY AIA TRONG THỜI GIAN QUA	44
2.1 KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY BẢO HIỂM AIA	44
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển	44
2.1.2 Chức năng hoạt động	47
2.1.3 Cơ cấu tổ chức	48
2.1.4 Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động của công ty	51
2.2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CÔNG TY BẢO HIỂM AIA	54
2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính	54
2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn	55
2.2.3 Phân tích biến động nguồn vốn và sử dụng vốn	62
2.2.4 Phân tích tài chính qua các tỷ số tài chính.....	63
2.2.5 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.....	77
2.2.6 Phân tích hiệu quả kinh doanh	80
2.3 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM AIA	81
2.3.1 Điểm mạnh.....	81
2.3.2 Tồn tại	83
2.3.3 Nguyên nhân	84
Chương 3: GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY AIA.....	86
3.1 PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY:.....	86
3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY AIA	87

3.2.1 Điều chỉnh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn.....	87
3.2.2 Quản lý tài sản ngắn hạn và dài hạn	90
3.2.3 Quản lý hoạt động thanh toán các khoản phải thu, phải trả.....	95
3.2.4 Nâng cao khả năng sinh lời.....	96
3.2.5 Hoạt động đầu tư tài chính từ các khoản thu của khách hàng.....	101
3.2.6 Các giải pháp khác	103
3.3 KIẾN NGHỊ.....	104
3.3.1 Kiến nghị cơ quan chức năng về chính sách đầu tư với công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài	104
3.3.2 Đối với hiệp hội bảo hiểm (HHBH)Việt Nam.....	106
KẾT LUẬN	107
TÀI LIỆU THAM KHẢO	109
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Số TT	Từ viết tắt	Nguyên nghĩa	
		Tiếng Anh	Tiếng Việt
1	AIA	American International Assurance	Bảo Hiểm Quốc tế Mỹ
2	BCTC	Financial Statements	Báo cáo tài chính
3	BCĐKT	Balance sheet	Bảng cân đối kế toán
4	BCKQHĐKD	Report the results of business activities	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
5	BCLCTT	Cash flow report	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
6	CPHĐTC	Expenses for financial activities	Chi phí hoạt động tài chính
7	CPQLDN	General and administrative expenses	Chi phí quản lý doanh nghiệp
8	DN	Company	Doanh nghiệp
9	EBIT	Earnings Before Interest and Taxes	Thu nhập trước lãi vay và thuế, lợi nhuận hoạt động
10	GTGT	Value Added	Giá trị gia tăng
11	HTK	Inventory	Hàng tồn kho
12	HĐ	Contract	Hợp đồng
13	HĐKD	Business Activities	Hoạt động kinh doanh
14	HĐKDBH	Contract of insurance business	Hợp đồng kinh doanh bảo hiểm
15	HHBM	Insurance Association	Hiệp hội bảo hiểm
16	HCNS	Administrative personnel	Hành chính nhân sự
17	Nợ NH	Short-term liabilities	Nợ ngắn hạn
18	Σ NV	Total resources	Tổng nguồn vốn
19	LNST	Profits after taxes	Lợi nhuận sau thuế

20	PwC	Price waterhouse coopers	Tên Công ty
21	ROA	Return on Assets	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản
22	ROE	Return on common Equity	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu
23	ROS	Return on Sales	Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu
24	TCDN	Enterprise finance	Tài chính doanh nghiệp
25	TNDN	Business income	Thu nhập doanh nghiệp
26	TNHH	Limited liability	Trách nhiệm hữu hạn
27	TMBCTC	Notes to financial statements	Thuyết minh báo cáo tài chính
28	TMCP	Stock commerce	Thương mại cổ phần
29	TSCĐ	Fixed assets	Tài sản cố định
30	TSNH	Short - term Assets	Tài sản ngắn hạn
31	TSLĐ	Liquid assets	Tài sản lưu động
32	Σ TS	Total assets	Tổng tài sản
33	VCSH	Resources	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG

Số TT	Bảng	Nội dung	Trang
1	2.1	Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động của công ty	54
2	2.2	Biến động tài sản và nguồn vốn năm 2008 đến năm 2009	54
3	2.3	Biến động tiền mặt năm 2008 đến năm 2009	55
4	2.4	Biến động tài sản năm 2008 đến năm 2009	55
5	2.5	Bảng phân tích nguyên nhân làm tài sản lưu động tăng	57
6	2.6	Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn	59
7	2.7	Bảng phân tích nguyên nhân làm tăng nợ phải trả	59
8	2.8	Bảng phân tích nguyên nhân làm tăng nợ ngắn hạn	61
9	2.9	Bảng diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2009	62
10	2.10	Bảng nhóm tỷ số phản ánh khả năng thanh toán	64
11	2.11	Bảng nhóm tỷ số quản lý tài sản	66
12	2.12	Bảng nhóm tỷ số quản lý nợ	69
13	2.13	Bảng nhóm tỷ số phản ánh khả năng sinh lời	71
14	2.14	Bảng phân tích báo cáo KQKD	73
15	2.15	Bảng phân tích tỷ số ROA	74
16	2.16	Bảng phân tích tỷ số ROE	75
17	2.17	Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận giữ lại:	76
18	2.18	Bảng phân tích tỷ số tăng trưởng bền vững	77
19	2.19	Bảng phân tích tình hình thanh toán	78
20	2.20	Bảng phân tích khả năng thanh toán của công ty	79
21	2.21	Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh	80

DANH MỤC HÌNH

Số TT	Hình	Nội dung	Trang
1	2.1	Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty	50

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong một môi trường kinh doanh ngày càng toàn cầu hóa việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là điều không tránh khỏi và ngày càng trở nên gay gắt. Nhận thức rõ tình hình trên, mỗi doanh nghiệp cần phải hiểu rõ tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp mình để có thể đưa ra các chương trình, giải pháp để thực hiện mục tiêu đánh bại đối thủ và kinh doanh có hiệu quả.

Trong quá trình hoạt động các doanh nghiệp không thể tách rời mối quan hệ mang tính chất ràng buộc với các nhà đầu tư, các chủ nợ, các cơ quan quản lý nhà nước, khách hàng. Các nhà đầu tư hiện hành hay tiềm năng khi quyết định đầu tư vốn vào doanh nghiệp rất quan tâm đến khả năng sinh lời trên đồng vốn đầu tư và mức rủi ro khi đầu tư vốn. Trong khi đó các chủ nợ lại quan tâm đến khả năng trả gốc và lãi của doanh nghiệp có quan hệ tín dụng. Các cơ quan quản lý nhà nước lại quan tâm đến tình hình hoạt động của doanh nghiệp để đưa ra các chính sách kinh tế - tài chính phù hợp, sao cho các doanh nghiệp phát triển đúng hướng và thực hiện tốt nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Khách hàng quan tâm đến năng lực hoạt động, chất lượng sản phẩm mà doanh nghiệp cung ứng trên thị trường.

Nhìn chung, các nhà quản trị doanh nghiệp và các bên có liên quan đến doanh nghiệp đều muốn biết tình hình tài chính của doanh nghiệp như thế nào, cơ cấu vốn, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán... Để có câu trả lời cho các vấn đề nêu trên họ phải thực hiện việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Tài chính là mạch máu của doanh nghiệp, bởi vì tài chính dồi dào sẽ giúp thực hiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được thuận lợi hơn. Để

phục vụ cho công tác quản lý hoạt động kinh doanh có hiệu quả các nhà quản trị phải thường xuyên tổ chức phân tích tình hình tài chính. Bởi vì thông qua phân tích tài chính cho ta biết mặt mạnh và mặt yếu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Những tiềm năng cần phát huy cũng như những nhược điểm cần khắc phục.

AIA là công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn của Mỹ đầu tiên nhận giấy phép thành lập công ty tại Việt Nam. AIA không ngừng mở rộng kinh doanh thông qua mạng lưới của 30 chi nhánh, văn phòng đại diện và văn phòng Tổng Đại lý tại 23 tỉnh thành trên cả nước với trụ sở chính tại TP. Hồ Chí Minh. AIA chính thức hoạt động từ tháng 02 năm 2000, cung cấp đa dạng sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ. Các sản phẩm bảo hiểm của AIA được nghiên cứu và thiết kế phù hợp với nhu cầu của khách hàng cá nhân, doanh nghiệp và các ngân hàng, bao gồm các dòng sản phẩm bảo vệ thuần túy, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm nhóm dành cho doanh nghiệp và bảo hiểm liên kết với tín dụng.

AIA đã được trao tặng 04 giải thưởng Rồng Vàng cho phong cách kinh doanh chuyên nghiệp và chất lượng dịch vụ cao trong các năm 2001, 2002, 2007 và 2008. Năm 2006 và 2008, các thương hiệu của Công ty được người tiêu dùng Việt Nam bình chọn là Thương Hiệu Nổi Tiếng. Với cam kết hoạt động lâu dài tại Việt Nam, AIA luôn chú trọng tham gia các hoạt động từ thiện và hỗ trợ cộng đồng trên cả nước.

AIA là tập đoàn tài chính hàng đầu của Mỹ có tiềm năng tài chính dồi dào tuy nhiên hoạt động trên thị trường Việt Nam chưa lâu và lại phải cạnh tranh với những tập đoàn bảo hiểm có tiềm lực khác như Prudential, Manulife, Bảo Việt nên không thể tránh khỏi những sơ xuất và bất cập, vì vậy hoạt động kinh doanh của công ty không thể không tránh khỏi vấp vấp. Việc phân tích tình hình tài chính công ty luôn là công việc quan trọng và hàng đầu để giúp

công ty đưa ra những chính sách hợp lý để giúp hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển.

Từ những đánh giá trên đây ta nhận thấy rằng **“Phân tích tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA”** là hết sức cần thiết.

2. Tình hình nghiên cứu

Phân tích tài chính, nâng cao hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là đề tài đã được sự quan tâm của nhiều tác giả không chỉ ở nước ta mà còn ở tất cả các nước trên thế giới. Đã có rất nhiều công trình nghiên cứu đề cập đến phân tích tình hình tài chính trong các doanh nghiệp như :

- Nguyễn Thị Vân Khánh (2009), “Phân tích tài chính tại Công ty May Đức Giang”, Tapchiketoan.com.

- Nguyễn Thị Hương (2008), “Phân tích tài chính trong ngân hàng thương mại”, Tapchiketoan.com v.v...

Là những công trình dựa vào tình hình thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để ứng dụng phương pháp phân tích, từ đó đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Với công trình “ Phân tích tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA”, công trình tập trung nghiên cứu tình hình tài chính của công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, đưa ra giải pháp mới góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty nước ngoài tại Việt Nam.

Trên thực tế tại Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA chưa có công trình nào nghiên cứu về tài chính. Do đó, công trình “ phân tích tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA” là một công trình nghiên cứu mới, không trùng lặp với bất cứ bài báo, luận văn nào.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu của luận văn sẽ nhằm mục đích giải quyết, trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau đây:

- Các cơ sở lý luận làm chỗ dựa cho việc phân tích tài chính doanh nghiệp là gì?

- Thực trạng tài chính của Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA ra sao?

- Giải pháp nào có thể cải thiện tình hình tài chính cho Công ty AIA trong thời gian tới?

Nhiệm vụ nghiên cứu:

Hệ thống hóa những vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Phân tích, đánh giá hoạt động tài chính công ty AIA.

Trên cơ sở phân tích đề xuất một số giải pháp và kiến nghị có tính khả thi để cải thiện tình hình tài chính góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh công ty AIA.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu:

Thực trạng tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA

Phạm vi nghiên cứu:

Luận văn tập trung nghiên cứu thực tiễn tài chính trong phạm vi công ty AIA và chủ yếu tập trung vào việc phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp năm 2008- 2009 vì đây là số liệu mới, phản ánh tính chân thực chính xác và hiệu quả tình hình tài chính của công ty.

5. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp như: Phương pháp quan sát, phương pháp so sánh, phân tích số liệu, phương pháp thống kê, phương pháp khảo sát, đối chiếu với số liệu trung bình ngành kết hợp với việc sử dụng các bảng biểu số liệu minh họa để làm sáng tỏ quan điểm và vấn đề nghiên cứu đặt ra.

6. Dự kiến những đóng góp mới của luận văn

Khái quát hóa một số vấn đề lý luận về phân tích tài chính của doanh nghiệp.

Đánh giá hoạt động tài chính của công ty AIA

Đề xuất giải pháp nhằm giúp công ty cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

7. Bố cục của luận văn (Nội dung chi tiết từng chương)

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục luận văn gồm ba chương như sau:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về tài chính doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tài chính tại công ty AIA trong thời gian qua.

Chương 3: Giải pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty AIA.

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1 TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1.1 Tài chính doanh nghiệp

1.1.1.1 Khái niệm tài chính doanh nghiệp

TCDN là một khâu của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù trong nền kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hóa tiền tệ.

Khi tiến hành hoạt động kinh doanh thì doanh nghiệp nào cũng cần có một lượng vốn tối thiểu nhất định và quá trình hoạt động kinh doanh nhìn từ góc độ tài chính cũng là quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp nhằm thực hiện các mục tiêu của hoạt động kinh doanh. Trong quá trình đó có sự chuyển dịch giá trị của các quỹ tiền tệ với biểu hiện là các luồng tiền tệ đi vào và đi ra khỏi chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Và các mối quan hệ tài chính trong các doanh nghiệp bao gồm những mối quan hệ sau đây:

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước:

Thể hiện qua việc cấp vốn của nhà nước cho một số doanh nghiệp doanh nghiệp, qua nghĩa vụ tài chính (thuế, phí) với ngân sách nhà nước.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với chủ thể kinh tế khác:

Thể hiện qua việc thanh quyết toán trong vay vốn, mua hàng, đầu tư vốn.

- Quan hệ nội bộ doanh nghiệp:

Thể hiện qua việc thanh toán tiền lương, thưởng phạt công nhân viên, quan hệ thanh toán giữa các bộ phận trong doanh nghiệp, phân phối lợi nhuận sau thuế, phân chia lợi tức cho cổ đông...

Tóm lại:

TCDN xét về bản chất là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị, gắn liền với việc tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh.

TCDN xét về hình thức là phản ánh sự vận động và chuyên hóa các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp.

1.1.1.2 Mục tiêu quản lý tài chính doanh nghiệp

Mỗi một doanh nghiệp trong quá trình hoạt động và phát triển của mình đều vì các mục tiêu như giảm thiểu chi phí, tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa doanh thu, tối đa hóa hoạt động hữu ích của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp vv... song tất cả các mục tiêu cụ thể đó đều hướng tới mục tiêu là tối đa hóa tài sản cho các chủ sở hữu. Bởi vì, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng thuộc sở hữu của một hoặc một số chủ sở hữu nhất định, chính họ phải nhận thấy giá trị đầu tư của họ tăng lên. Khi đặt ra mục tiêu là tăng giá trị tài sản cho chủ sở hữu, doanh nghiệp đã tính đến sự biến động của thị trường, các rủi ro hoạt động trong kinh doanh. Quản lý tài chính doanh nghiệp là nhằm thực hiện mục tiêu đó.

Các quyết định tài chính trong doanh nghiệp như: quyết định, phân phối, ngân quỹ, quyết định huy động vốn, quyết định đầu tư ... có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Trong quá trình đưa ra các quyết định nhằm mục đích tăng giá trị tài sản của chủ sở hữu, phù hợp với lợi ích của các chủ sở hữu, đảm bảo việc quản lý tài chính có hiệu quả, nhà quản lý phải xem xét cụ thể các yếu tố bên trong và bên ngoài.

1.1.1.3 Vai trò quản lý tài chính doanh nghiệp

Vai trò của quản lý tài chính hết sức quan trọng, nó tồn tại và tuân theo quy luật khách quan và bị chi phối bởi các mục tiêu và phương hướng kinh doanh công ty

Khi bắt tay vào xây dựng các chiến lược sản xuất kinh doanh, có một số câu hỏi quan trọng mà không một công ty nào được phép bỏ qua là phải tính đến việc các yếu tố tài chính sẽ được quản lý như thế nào, xem các đồng vốn bỏ ra hiệu quả đến đâu, có đem lại lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh như mong muốn ban đầu hay không. Có thể nói, tri thức đóng một vai trò quan trọng trong quản lý tài chính trong đầu tư và kinh doanh. Đó là những kiến thức cơ bản mà nếu không có thì bạn không thể nào nhận ra được tình hình thực tế của những dự án đầu tư của các kế hoạch kinh doanh cũng như hoạt động của công ty.

Quản lý tài chính là một trong những nhiệm vụ hàng đầu trong công tác quản lý công ty, bao gồm lên kế hoạch sử dụng các nguồn vốn, đảm bảo thực hiện các dự án sản xuất và kinh doanh, theo dõi và đánh giá, điều chỉnh kịp thời kế hoạch tài chính, quản lý công nợ của khách hàng, của các đối tác để từ đó thực hiện báo cáo cho các cấp lãnh đạo.... Tất cả những công việc như vậy rất cần cho nhà quản lý trong việc hoạch định nguồn lực tài chính.

Ngoài ra, chiến lược tài chính ngắn hạn và dài hạn của công ty, công việc quản lý tài chính sẽ giúp giám đốc điều hành hoạch định sự đánh giá tổng quát, cũng như từng khía cạnh cụ thể các nhân tố tài chính có ảnh hưởng quan trọng tới sự tồn tại của công ty, bao gồm: chiến lược tham gia vào thị trường tiền tệ, thị trường vốn, thị trường chứng khoán, xác định chiến lược tài chính cho các chương trình, các dự án của công ty, mở rộng hay thu hẹp sản xuất... Thông qua đó đánh giá và dự đoán có hiệu quả các dự án đầu tư, các hoạt

động liên doanh liên kết, phát hiện âm mưu thôn tính công ty của các đối thủ cạnh tranh, đề xuất phương án chia tách hay sát nhập...

Không thể phủ nhận rằng thị trường kinh doanh đang ngày một mở rộng hơn, một mặt nó mang lại những lợi ích dài hạn để công ty lớn mạnh thông qua việc mở rộng thị trường và đổi mới cơ chế quản lý kinh doanh theo yêu cầu cạnh tranh, mặt khác sẽ là thách thức không nhỏ đối với khả năng của công ty, buộc các công ty phải tổ chức lại cơ cấu sản xuất, chuyển dịch đầu tư và điều chỉnh các hoạt động cho phù hợp với những biến động của môi trường kinh doanh.

1.1.2 Phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.2.1 Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là sử dụng một tập hợp các khái niệm, phương pháp và các công cụ cho phép xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó. Từ đó giúp các đối tượng quan tâm đi đến những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, để đưa ra các quyết định phù hợp với lợi ích của họ.

Mối quan tâm hàng đầu của các nhà phân tích là đánh giá rủi ro phá sản tác động tới doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, đánh giá khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các nhà phân tích tài chính tiếp tục nghiên cứu và đưa ra những dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Nói cách khác, phân tích tài chính là cơ sở để dự đoán tài chính – một trong các hướng dự đoán doanh nghiệp. Phân tích tài chính có thể được ứng dụng theo nhiều hướng khác nhau: với mục đích tác nghiệp (chuẩn bị các quyết định nội bộ), với mục đích nghiên

cứu, thông tin hoặc theo vị trí của nhà phân tích trong doanh nghiệp hoặc ngoài doanh nghiệp.

1.1.2.2 Mục tiêu, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Việc phân tích hoạt động tài chính nhằm xác định và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp, biết được mức độ độc lập về mặt tài chính cũng như nhưng khó khăn về tài chính mà doanh nghiệp đang phải đương đầu, nhất là lĩnh vực thanh toán. Qua đó, các nhà quản lý có thể đề ra các quyết định cần thiết về đầu tư, hợp tác, liên doanh, liên kết, mua bán, cho vay...

Phân tích hoạt động tài chính được thực hiện dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của doanh nghiệp để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh và an ninh tài chính của doanh nghiệp. Từ đó, giúp cho những nhà quản lý nhìn nhận đúng đắn về vị trí hiện tại và an ninh tài chính của doanh nghiệp nhằm đưa ra các quyết định tài chính hữu hiệu. Bởi vậy, yêu cầu khi đặt ra khi phân tích hoạt động tài chính là phải chính xác và toàn diện. Có đánh giá chính xác tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp trên tất cả các mặt mới giúp người sử dụng thông tin đưa ra quyết định hiệu quả, phù hợp với tình trạng hiện tại của doanh nghiệp và định hướng phát triển trong tương lai. Việc phân tích chính xác và toàn diện còn giúp các nhà quản lý có các kế sách thích hợp để nâng cao năng lực tài chính, năng lực kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Phân tích tài chính của doanh nghiệp nhằm mục đích đưa ra những nhận định sơ bộ, ban đầu về tài chính và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Qua đó, người sử dụng thông tin nắm được mức độ độc lập về mặt giá trị tài chính về an ninh tài chính cũng như khó khăn mà doanh nghiệp đang phải đương đầu.

1.1.2.3 Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp

Trong hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau, đều bình

đăng trước pháp luật trong việc lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Do vậy, sẽ có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như: chủ doanh nghiệp, nhà tài trợ, nhà cung cấp, khách hàng... kể cả các cơ quan nhà nước và người làm công, mỗi đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các góc độ khác nhau. Vì vậy, phân tích tài chính có vai trò đặc biệt quan trọng trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

- Đối với người quản lý doanh nghiệp

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, nhà doanh nghiệp phải giải quyết ba vấn đề quan trọng sau đây:

Thứ nhất: Doanh nghiệp nên đầu tư vào đâu cho phù hợp với loại hình sản xuất kinh doanh lựa chọn. Đây chính là chiến lược đầu tư dài hạn của doanh nghiệp.

Thứ hai: Nguồn tài trợ là nguồn nào? Để đầu tư vào các tài sản, doanh nghiệp phải có nguồn tài trợ, nghĩa là phải có tiền để đầu tư. Một doanh nghiệp có thể phát hành cổ phiếu hoặc vay nợ ngắn hạn, dài hạn. Vấn đề đặt ở đây là doanh nghiệp sẽ huy động nguồn tài trợ với cơ cấu như thế nào cho phù hợp và mang lại lợi nhuận cao nhất.

Thứ ba: Nhà quản lý tài chính phải chịu trách nhiệm điều hành hoạt động tài chính và dựa trên cơ sở các nghiệp vụ tài chính thường ngày để đưa ra các quyết định vì lợi ích của cổ đông của doanh nghiệp. Các quyết định và hoạt động của nhà quản lý tài chính đều nhằm vào các mục tiêu tài chính của doanh nghiệp: đó là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh được sự căng thẳng về tài chính và phá sản, có khả năng cạnh tranh và chiếm được thị trường phần tối đa trên thương trường, tối thiểu hóa chi phí, tối đa hóa lợi nhuận và tăng trưởng thu nhập một cách bền vững. Doanh nghiệp chỉ có thể hoạt động tốt và mang lại sự giàu có cho chủ sở hữu khi các quyết định của

nhà quản lý được đưa ra là đúng đắn. Muốn vậy, họ phải thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp là những người có nhiều lợi thế để thực hiện phân tích tài chính một cách tốt nhất.

Trên cơ sở phân tích tài chính mà nội dung chủ yếu là phân tích khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi, nhà quản lý tài chính có thể dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Từ đó, họ có thể định hướng cho giám đốc tài chính cũng như hội đồng quản trị trong các quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần và lập kế hoạch dự báo tài chính. Cuối cùng phân tích tài chính còn là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

- Đối với các nhà đầu tư vào doanh nghiệp

Các cổ đông là người bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và họ có thể phải gánh chịu rủi ro. Những rủi ro này liên quan tới việc giảm giá cổ phiếu trên thị trường, dẫn đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, quyết định của họ luôn có sự cân nhắc giữa mức độ rủi ro và doanh lợi đạt được.

Đối với các cổ đông, mối quan tâm hàng đầu của họ là khả năng tăng trưởng tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị chủ sở hữu. Do đó, họ quan tâm trước hết tới lĩnh vực đầu tư và nguồn tài trợ. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, và kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lợi và triển vọng phát triển của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định phù hợp. Các nhà đầu tư sẽ chỉ chấp thuận đầu tư vào một dự án nếu ít nhất có một điều kiện là giá trị hiện tại ròng của nó dương. Khi đó lượng tiền của dự án tạo ra sẽ lớn hơn lượng tiền cần thiết để trả nợ và cung cấp một mức lãi suất yêu cầu cho nhà đầu tư. Số tiền vượt quá đó mang lại sự giàu có cho những người sở hữu doanh nghiệp.

Chính sách phân phối cổ tức và cơ cấu nguồn tài trợ của doanh nghiệp cũng là vấn đề được các nhà đầu tư hết sức coi trọng vì nó trực tiếp tác động đến thu nhập của họ. Ta biết rằng thu nhập của cổ đông bao gồm phần cổ tức chia hàng năm và phần giá trị tăng thêm của cổ phiếu trên thị trường. Một nguồn tài trợ với tỷ trọng nợ và vốn chủ sở hữu hợp lý sẽ tạo đòn bẩy tài chính tích cực vừa giúp doanh nghiệp tăng vốn đầu tư vừa làm tăng giá cổ phiếu và thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Hơn nữa các cổ đông chỉ chấp nhận đầu tư mở rộng quy mô doanh nghiệp khi quyền lợi của họ ít nhất không bị ảnh hưởng. Bởi vậy, các yếu tố như tổng lợi nhuận ròng trong kỳ có thể dùng để trả lợi tức cổ phần, mức chia lãi trên một cổ phiếu năm trước, sự xếp hạng cổ phiếu trên thị trường và tính ổn định của thị giá cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như hiệu quả của việc tái đầu tư luôn được các nhà đầu tư xem xét trước tiên khi thực hiện phân tích tài chính.

- Đối với các chủ nợ của doanh nghiệp

Nếu phân tích tài chính được các nhà đầu tư và quản lý doanh nghiệp thực hiện nhằm mục đích đánh giá khả năng sinh lợi và tăng trưởng của doanh nghiệp thì phân tích tài chính lại được các ngân hàng và các nhà cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp sử dụng nhằm đảm bảo khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Trong nội dung phân tích này, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn. Nếu là những khoản cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi sẽ tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay khác cũng rất quan tâm đến số lượng vốn của chủ sở hữu bởi vì số lượng vốn của chủ sở hữu này là khoản tiền bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro. Như vậy, kỹ thuật phân tích có thể thay đổi theo bản chất và theo thời hạn của các khoản nợ nhưng cho dù đó là cho vay dài hạn hay ngắn hạn thì người cho vay đều quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay.

- Đối với người hưởng lương của doanh nghiệp

Bên cạnh các nhà đầu tư, các nhà quản lý và các chủ nợ của doanh nghiệp, người được hưởng lương trong doanh nghiệp cũng rất quan tâm tới các thông tin tài chính của doanh nghiệp. Điều này cũng dễ hiểu bởi kết quả hoạt động của doanh nghiệp có tác động trực tiếp tới tiền lương, khoản thu nhập chính của người lao động. Ngoài ra, trong một số doanh nghiệp, người lao động được tham gia góp vốn mua một lượng cổ phần nhất định. Như vậy, họ cũng là những người chủ doanh nghiệp nên có quyền lợi và trách nhiệm gắn với doanh nghiệp.

- Đối với cơ quan quản lý nhà nước

Dựa vào các báo cáo tài chính doanh nghiệp, các cơ quan quản lý của nhà nước thực hiện phân tích tài chính để đánh giá, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có tuân thủ theo đúng chính sách, chế độ và luật pháp quy định không, tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước và khách hàng...

Tóm lại, phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích, giúp người sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau, vừa đánh giá toàn diện, tổng hợp khái

quát, lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp, tìm ra điểm mạnh và điểm yếu, về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định tài trợ và đầu tư phù hợp.

1.2 NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn

1.2.1.1 Phân tích cơ cấu tài sản

Qua phân tích cơ cấu tài sản, các nhà quản lý sẽ nắm được tình hình đầu tư, số vốn đã huy động, biết được việc sử dụng số vốn đã huy động có phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và có phục vụ tích cực cho mục đích kinh doanh của doanh nghiệp hay không.

Phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp được thực hiện bằng cách tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản.

Việc xem xét tình hình biến động về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc mặc dầu cho phép các nhà quản lý đánh giá khái quát tình hình phân bổ vốn nhưng lại không cho biết các nhân tố tác động đến sự thay đổi cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Vì vậy, để biết được chính xác tình hình sử dụng vốn, nắm được các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động về cơ cấu tài sản, các nhà phân tích còn kết hợp cả việc phân tích ngang, tức là so sánh sự phân tích giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên tổng tài sản cũng như theo từng loại tài sản.

Bên cạnh việc so sánh sự biến động trên tổng số tài sản cũng như từng loại tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn phải xem xét tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng theo thời gian để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ. Việc đánh

giá phải dựa trên tính chất kinh doanh và tình hình biến động của từng bộ phận. Trong điều kiện cho phép, có thể xem xét và so sánh sự biến động về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp qua nhiều năm và so với cơ cấu chung của ngành để đánh giá.

1.2.1.2 Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý nắm được cơ cấu vốn huy động, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các nhà cho vay, nhà cung cấp, người lao động, ngân sách... về số tài sản tài trợ bằng nguồn vốn của họ. Cũng qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý cũng nắm được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn cũng tiến hành tương tự như phân tích cơ cấu tài sản. Trước tiên, các nhà phân tích cần tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn. Việc xem xét tình hình biến động về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc mặc dầu cho phép các nhà quản lý đánh giá được cơ cấu vốn huy động nhưng lại không cho biết các nhân tố tác động đến sự thay đổi cơ cấu nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động. Vì vậy, để biết được chính xác tình hình huy động vốn, nắm được các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động về cơ cấu vốn, các nhà phân tích còn kết hợp cả việc phân tích ngang, tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc (cả về số tuyệt đối và số tương đối) trên tổng số nguồn vốn cũng như theo từng loại nguồn vốn.

Bên cạnh việc so sánh sự biến động trên tổng số nguồn vốn cũng như từng loại nguồn vốn giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn phải xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số và xu hướng

biến động của chúng theo thời gian để thấy được mức độ hợp lý và an ninh tài chính của doanh nghiệp trong việc huy động vốn. Việc đánh giá phải dựa trên tình hình biến động của từng bộ phận vốn huy động và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

1.2.2 Phân tích biến động nguồn vốn và sử dụng vốn

Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn là xem xét và đánh giá sự thay đổi các chỉ tiêu cuối kỳ so với đầu kỳ trên BCĐKT, về nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Để tiến hành phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn, trước tiên người ta trình bày BCĐKT dưới dạng bảng cân đối báo cáo từ tài sản đến nguồn vốn. Sau đó so sánh số liệu cuối kỳ so với đầu kỳ trong từng chỉ tiêu của bảng cân đối để xác định tình hình tăng giảm vốn trong doanh nghiệp trong nguyên tắc:

Sử dụng vốn: tăng tài sản, giảm nguồn vốn

Nguồn vốn: Giảm tài sản, tăng nguồn vốn.

Việc thiết lập bảng kê nguồn vốn và sử dụng vốn là cơ sở để tiến hành phân tích tình hình tăng giảm nguồn vốn, sử dụng vốn, chỉ ra những trọng điểm đầu tư vốn và những nguồn vốn chủ yếu được hình thành để tài trợ cho những đầu tư đó. Từ đó, có giải pháp khai thác các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

1.2.3 Phân tích tài chính qua các tỷ số tài chính

Để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, nhà phân tích chủ yếu thường dùng nhóm tỷ số tài chính như: nhóm tỷ số về khả năng thanh khoản, nhóm tỷ số về khả năng quản lý tài sản, nhóm tỷ số về khả năng quản lý nợ, nhóm tỷ số về khả năng sinh lời, nhóm tỷ số tăng trưởng. Nhà phân tích sẽ sử dụng nhóm tỷ số này để tiến hành phân tích, đưa ra những nhận định, cung cấp thông tin cho những người quan tâm. Đối với chủ nợ ngắn hạn đặc

biệt quan tâm đến tình hình khả năng thanh toán thì các nhà đầu tư dài hạn quan tâm đến khả năng hoạt động có lãi và hiệu quả sản xuất kinh doanh, họ cũng cần nghiên cứu tình hình về khả năng thanh toán để đánh giá khả năng của doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu chi trả hiện tại và xem xét lợi nhuận để dự tính khả năng trả nợ cuối cùng của doanh nghiệp, các ngân hàng và các nhà cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp quan tâm đến khả năng quản lý nợ. Bên cạnh đó họ cũng chú trọng tới khả năng quản lý tài sản, khả năng sinh lợi, tăng trưởng... vì sự thay đổi của các tỷ số này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến lợi ích của họ.

Các nhóm tỷ số tài chính cung cấp bao quát toàn bộ tình hình tài chính của doanh nghiệp, việc phân tích đảm bảo chất lượng và chính xác là vô cùng cần thiết

1.2.3.1 Nhóm tỷ số thanh khoản

Tỷ số thanh khoản là tỷ số đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty. Loại tỷ số này gồm có: tỷ số thanh khoản hiện thời và tỷ số thanh khoản nhanh. Cả hai loại tỷ số này xác định từ dữ liệu của bảng cân đối tài sản do đó chúng thường được xem là tỷ số được xác định từ bảng cân đối tài sản. Việc phân tích các tỷ số này rất quan trọng vì nó giúp chủ nợ đánh giá được khả năng thanh toán nợ của công ty, từ đó giảm rủi ro trong quan hệ tín dụng, bảo toàn được vốn của mình đồng thời giúp cho bản thân doanh nghiệp thấy được khả năng chi trả của mình để có biện pháp điều chỉnh kịp thời danh mục tài sản hợp lý nhằm nâng cao khả năng thanh toán

- Tỷ số thanh khoản hiện thời

Tỷ số thanh khoản hiện thời (còn gọi là tỷ số thanh khoản ngắn hạn), được xác định dựa vào thông tin từ bảng cân đối tài sản bằng cách lấy giá trị tài sản lưu động chia cho giá trị nợ ngắn hạn phải trả. Công thức xác định tỷ số này áp dụng như sau:

$$\text{Tỷ số thanh khoản hiện thời} = \frac{\text{Giá trị tài sản lưu động}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Giá trị TSLĐ gồm tiền, chứng khoán ngắn hạn, khoản phải thu và tồn kho. Giá trị nợ ngắn hạn bao gồm khoản phải trả người bán, nợ ngắn hạn ngân hàng nợ dài hạn đến hạn phải trả, phải trả thuế, và các khoản chi phí phải trả ngắn hạn khác.

Tỷ số này có giá trị càng cao thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Nếu tỷ số thanh khoản hiện thời nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu con số này quá cao thì có nghĩa là doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vào TSLĐ so với nhu cầu. Thông thường phần vượt trội đó sẽ không sinh thêm lợi nhuận. Vì thế mà việc đầu tư đó sẽ kém hiệu quả. Vấn đề này đòi hỏi nhà doanh nghiệp phải phân bổ vốn như thế nào cho hợp lý.

- Tỷ số thanh khoản nhanh

Tỷ số thanh khoản hiện thời cao chưa phản ánh chính xác việc doanh nghiệp có thể đáp ứng nhanh chóng được các khoản nợ ngắn hạn trong thời gian ngắn với chi phí thấp hay không vì nó còn phụ thuộc vào tính thanh khoản của các khoản mục trong tài sản lưu động và kết cấu của các khoản mục này. Vì vậy, chúng ta cần phải xét đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

Tỷ số thanh khoản nhanh được xác định cũng dựa vào thông tin từ bảng cân đối tài sản nhưng không kể giá trị hàng tồn kho vào trong giá trị tài sản lưu động khi tính toán. Công thức xác định tỷ số thanh khoản nhanh như sau:

$$\text{Tỷ số thanh khoản nhanh} = \frac{\text{Giá trị TSLĐ} - \text{Giá trị HTK}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Giá trị hàng tồn kho là các tài sản khó chuyển thành tiền hơn trong tổng tài sản lưu động và dễ bị lỗ khi đem bán. Do vậy, tỷ số thanh khoản nhanh cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn không phụ thuộc vào bán dự trữ (tồn kho).

Nói chung, tỷ lệ này lớn hơn 1 là có thể chấp nhận được vì nó cho thấy doanh nghiệp có thể thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán đi hàng dự trữ.

1.2.3.2 Nhóm tỷ số quản lý tài sản

Nhóm tỷ số này đo lường hiệu quả quản lý tài sản của công ty, chúng được thiết kế để trả lời câu hỏi : Các tài sản được báo cáo trên bảng cân đối tài sản có hợp lý không hay là quá cao hoặc quá thấp so với doanh thu? Nếu Công ty đầu tư vào tài sản quá nhiều dẫn đến dư thừa tài sản và vốn hoạt động sẽ làm cho dòng tiền tự do và giá cổ phiếu giảm. Ngược lại, nếu Công ty đầu tư quá ít vào tài sản khiến cho không đủ tài sản để hoạt động sẽ làm tổn hại đến khả năng sinh lời và do đó cũng sẽ làm giảm dòng tiền tự do và giá cổ phiếu. Do vậy, doanh nghiệp nên đầu tư tài sản ở mức độ hợp lý, muốn biết điều này chúng ta phân tích các tỷ số sau:

- Kỳ thu tiền bình quân

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, việc tồn tại các khoản phải thu là điều khó tránh khỏi. Nhưng qua đó, doanh nghiệp có thể thu hút thêm khách hàng, mở rộng thị trường và duy trì thị trường truyền thống duy trì hoạt động kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị. Hơn nữa, nó còn có thể mang lại lợi nhuận tiềm năng cao hơn, song các khoản phải thu này cũng đẩy doanh nghiệp vào tình trạng phải đối mặt không ít với các rủi ro như trong tình trạng thiếu vốn doanh nghiệp phải huy động nguồn tài trợ cho việc bán chịu, một điều đáng lo ngại hơn là rủi ro về khả năng thu nợ, chi phí đòi nợ.

Kỳ thu tiền bình quân dùng để đo lường hiệu quả và chất lượng quản lý khoản phải thu, nó cho biết bình quân khoản phải thu mất bao nhiêu ngày. Công thức xác định tỷ số này như sau:

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

Trong phân tích tài chính, tỷ số này được sử dụng để đánh giá khả năng thu hồi trong thanh toán của doanh nghiệp. Các khoản phải thu lớn hay nhỏ phụ thuộc vào nhiều yếu tố:

- Thời gian các khoản thanh toán đối với các đối thủ cạnh tranh để phát triển thị trường
- Tình trạng của nền kinh tế: Khi tình hình thuận lợi các doanh nghiệp có khuynh hướng dễ dàng chấp nhận các khoản phải thu và ngược lại
- Chính sách tín dụng và chi phí đối với các khoản phải thu : khi lãi suất tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để tài trợ cho kinh doanh tăng, các doanh nghiệp có xu hướng giảm thời gian các khoản phải thu vì nếu tiếp tục kéo dài thời hạn sẽ rất tốn kém về chi phí tài chính.

Nhiệm vụ của người quản lý doanh nghiệp là phải quan tâm đến kỳ thu tiền bình quân và có biện pháp rút ngắn thời gian này.

- Vòng quay tài sản lưu động

Vòng quay tài sản lưu động là tỷ số phản ánh trong kỳ tài sản lưu động quay được bao nhiêu vòng. Số vòng quay càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản lưu động càng cao và ngược lại. Tỷ số này được tính thông qua mối quan hệ giữa doanh thu thuần với số dư bình quân tài sản lưu động.

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

Tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng lưu động trong từng giai đoạn và trong cả quá trình sản xuất kinh doanh, tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm phản ánh tình hình tổ chức công tác cung ứng sản phẩm, tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp có hợp lý hay không.

- Vòng quay tài sản cố định

Vòng quay tài sản cố định là tỷ số dùng để đo lường hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Tỷ số này cho biết một đồng tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

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

Tỷ số này cao thể hiện vốn cố định được sử dụng một cách có hiệu quả và quá trình hoạt động kinh doanh. Tỷ số này thấp phản ánh việc có thể doanh nghiệp đã đầu tư vốn cố định không cân đối, hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị chưa cao, hoặc do doanh thu trong kỳ thấp làm cho đồng vốn bị ứ đọng.

- Vòng quay tổng tài sản

Tỷ lệ này cho biết một đồng vốn đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Nó cũng thể hiện số vòng quay trung bình của toàn bộ vốn của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Hệ số này làm rõ khả năng tận dụng vốn triệt để vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc tăng vòng quay vốn kinh doanh này là yếu tố quan trọng làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp đồng thời làm tăng khả năng cạnh tranh, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

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

1.2.3.3 Nhóm tỷ số quản lý nợ

Mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho hoạt động của doanh nghiệp gọi là

đòn bẩy tài chính. Đòn bẩy tài chính có tính hai mặt. Một mặt nó giúp gia tăng lợi nhuận mặt khác nó làm gia tăng rủi ro. Do đó, quản lý nợ cũng quan trọng như quản lý tài sản. Các tỷ số quản lý nợ bao gồm:

- Tỷ số nợ trên tổng tài sản

Tỷ số nợ trên tổng tài sản, thường gọi là tỷ số nợ, đo lường mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp so với tài sản.

$$\text{Tỷ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ bình quân}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Những doanh nghiệp có tỷ số nợ cao thì rủi ro cao nhưng lại có cơ hội nhận được lợi nhuận cao. Tuy lợi nhuận kỳ vọng cao nhưng phần lớn các nhà đầu tư đều ghét rủi ro. Vì thế, quyết định về sử dụng nợ phải được cân bằng giữa lợi nhuận và rủi ro.

Tỷ số nợ được sử dụng để xác định nghĩa vụ của chủ doanh nghiệp đối với các chủ sở hữu đã góp vốn cho doanh nghiệp. Thông thường, các chủ nợ thích tỷ số nợ vừa phải vì tỷ số này càng thấp thì các khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Trong khi đó, các chủ sở hữu ưa thích tỷ số nợ cao vì họ muốn lợi nhuận gia tăng nhanh và muốn toàn quyền kiểm soát doanh nghiệp. Song, nếu tỷ lệ nợ quá cao, doanh nghiệp dễ bị rơi vào trạng thái mất khả năng thanh toán.

- Tỷ số khả năng trả lãi

Tỷ số này được xác định bằng cách chia lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) cho chi phí lãi vay.

$$\text{Tỷ số khả năng trả lãi} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Tỷ số này đo lường khả năng trả lãi của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán lãi vay cao hay thấp nói chung phụ thuộc vào khả năng sinh lời và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Cùng với tỷ số nợ trên tổng tài sản, tỷ số này giúp ta thấy được tình trạng thanh toán công nợ của doanh nghiệp tốt hay xấu. Một tỷ số nợ trên tổng tài sản cao cộng với khả năng thanh toán lãi thấp so với mức trung bình của ngành sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc muốn gia tăng nợ.

1.2.3.4 Nhóm tỷ số khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời là kết quả tổng hợp chịu tác động của nhiều nhân tố vì thế khác với các tỷ số tài chính phân tích của doanh nghiệp. Ở trên chỉ phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp, tỷ số về khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý của doanh nghiệp. Để đánh giá hướng tới hiệu quả kinh tế, mục đích chung là làm thế nào để một đồng vốn bỏ vào kinh doanh mang lại hiệu quả cao nhất có thể sử dụng và khả năng sinh lời nhiều nhất. Để đo lường khả năng sinh lời có thể sử dụng các tỷ số sau:

- Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu (Return on Sales- ROS)

Tỷ số này phản ánh quan hệ giữa lợi nhuận ròng và doanh thu nhằm cho biết một đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

Chỉ tiêu này có thể tăng giảm giữa các kỳ tùy theo sự thay đổi của doanh thu thuần và chi phí. Nếu doanh thu thuần giảm hoặc tăng không đáng kể trong khi đó chi phí tăng lên với tốc độ lớn hơn sẽ dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm và kết quả là doanh lợi tiêu thụ sản phẩm thấp. Khi đó doanh nghiệp cần xác định rõ nguyên nhân của tình hình để có giải pháp khắc phục.

- Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản (Return on Assets- ROA)

Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA) đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng tài sản của doanh nghiệp. Công thức xác định tỷ số này bằng cách lấy lợi nhuận ròng sau thuế chia cho tổng giá trị tài sản

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

- Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (Return on common Equity – ROE)

Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng vốn chủ của doanh nghiệp.

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

1.2.3.5 Nhóm tỷ số tăng trưởng

Đây là nhóm tỷ số phản ánh mức tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhóm tỷ số này gồm 2 tỷ số là:

- Tỷ số lợi nhuận giữ lại

Tỷ số lợi nhuận giữ lại (hay Hệ số tái đầu tư, Tỷ lệ tái đầu tư) là một tỷ số tài chính để đánh giá mức độ sử dụng lợi nhuận sau thuế cho tái đầu tư của doanh nghiệp. Tỷ số này chính bằng lợi nhuận giữ lại chia cho lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại} = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Tỷ số này cho biết cứ trong 1 đồng lợi nhuận sau thuế thì doanh nghiệp giữ lại bao nhiêu đồng để tái đầu tư. Tỷ số càng lớn tức là doanh nghiệp tái đầu tư càng mạnh.

- Tỷ số tăng trưởng bền vững

Tỷ số này có thể tính ra bằng cách lấy lợi nhuận giữ lại của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định chia cho vốn chủ sở hữu trong cùng kỳ. Công thức như sau:

$$\text{Tỷ số tăng trưởng bền vững} = 100\% \times \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Vì lợi nhuận giữ lại bằng tỷ số lợi nhuận giữ lại nhân với tổng lợi nhuận sau thuế, nên công thức trên có thể viết lại như sau:

$$\text{Tỷ số tăng trưởng bền vững} = 100\% \frac{\text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại} \times \text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tương đương với:

$\text{Tỷ số tăng trưởng bền vững} = \text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại} \times \text{Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu}$

1.2.4 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

- Phân tích tình hình thanh toán

Để biết tài chính của doanh nghiệp phải xem xét khả năng thanh toán và tình hình công nợ của doanh nghiệp. Nếu tình hình tài chính tốt thì có khả

năng thanh toán nhanh, ít bị chiếm dụng vốn. Doanh nghiệp có sự chủ động đối với nguồn vốn kinh doanh, tạo điều kiện cho sản xuất kinh doanh thuận lợi. Trong thực tế, luôn tồn tại tình trạng doanh nghiệp vừa chiếm dụng vốn của người khác vừa bị chiếm dụng vốn, điều này xuất phát từ phương thức thanh toán trả chậm đã được các bên thoả thuận khi mua bán vật tư, hàng hoá. Tuy nhiên, nếu phần vốn đi chiếm dụng nhiều hơn số bị chiếm dụng thì doanh nghiệp có thêm nguồn vốn lưu động để sản xuất kinh doanh, ngược lại nếu phần bị chiếm dụng nhiều hơn thì vốn lưu động sẽ bị giảm dẫn tới làm giảm hiệu quả kinh doanh.

Phương pháp phân tích : Tiến hành so sánh tổng các khoản phải thu, phải trả cuối kỳ so với đầu năm, kê cả số tuyệt đối và tương đối.

- Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện hành (tổng quát)} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản}}{\text{Tổng nợ phải thanh toán}}$$

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán một cách tổng quát các khoản nợ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này lớn hơn 1 chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp thừa để thanh toán hết các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải tài sản nào hiện có cũng sẵn sàng được dùng để tài trợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán tạm thời nợ ngắn hạn (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm) bằng các tài sản có thể chuyển đổi trong thời gian ngắn (thường dưới 1 năm)

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng số tiền hiện có và tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền trong doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu các chủ nợ ngắn hạn quan tâm để đánh giá tại thời điểm phân tích doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn hay không.

$$\text{Hệ số các khoản phải thu} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ bị chiếm dụng vốn của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số các khoản phải trả} = \frac{\text{Các khoản phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Thời gian thu hồi nợ bình quân (Kỳ thu tiền bình quân)} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Hệ số thu hồi nợ}}$$

Thời gian thu hồi nợ tăng thì vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng lâu dài dẫn đến chi phí tài chính tăng và ngược lại.

Phương pháp phân tích: Tiến hành so sánh từng chỉ tiêu cuối kỳ so với đầu năm, kết hợp với việc xem xét mức độ biến động của các khoản phải thu, phải trả, tìm ra nguyên nhân của các khoản nợ đến hạn mà chưa đòi được, chưa trả được, những khoản tranh chấp, mất khả năng thanh toán.

1.2.5 Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất. Phân tích hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp là một vấn đề hết sức phức tạp. Tuy nhiên, ở góc độ phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua các báo cáo tài chính thì việc phân tích chỉ giới hạn ở việc phân tích hiệu quả cuối cùng thông qua các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được. Quá trình phân tích thông qua các chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần phản ánh kết quả của các hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành, cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh, cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ số lợi nhuận} \\ \text{trên vốn} \\ \text{(Hệ số doanh lợi vốn)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn phản ánh bình quân trong kỳ kinh doanh, cứ 100 đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng tạo ra được mấy đồng lợi nhuận.

$$\begin{array}{l} \text{Số vòng quay của tổng tài sản} \\ \text{(Khả năng tạo doanh thu của vốn)} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Số vòng quay của tổng tài sản phản ánh bình quân trong kỳ kinh doanh, tổng tài sản (tổng vốn) của doanh nghiệp đã quay được mấy vòng; hay bình quân trong kỳ kinh doanh, cứ 1 đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng đã tạo ra mấy đồng doanh thu.

1.3 PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Có nhiều phương pháp được sử dụng trong phân tích hoạt động kinh doanh cũng như phân tích tài chính của doanh nghiệp nhưng tùy theo mục đích và yêu cầu của công việc mà ta dùng phương pháp phù hợp với mục đích công việc.

Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm một hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối liên hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Về lý thuyết, có nhiều phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp nhưng trên thực tế người ta thường sử dụng phương pháp so sánh, phân tích tỷ lệ, phương pháp Dupont.

1.3.1 Phương pháp so sánh

Để áp dụng phương pháp so sánh cần phải đảm bảo các điều kiện có thể so sánh được của các chỉ tiêu tài chính và theo mục đích phân tích mà xác định gốc so sánh. Gốc so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian hoặc không gian, kỳ phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch, giá trị so sánh có thể được lựa chọn bằng số tuyệt đối, số tương đối hoặc số bình quân, nội dung so sánh bao gồm:

-So sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính doanh nghiệp. Đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để thấy mức độ phấn đấu của doanh nghiệp.

-So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành, của các doanh nghiệp khác để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp mình tốt hay xấu, được hay chưa được.

-So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ, để thấy được sự biến đổi cả về số lượng tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

1.3.2 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, cố nhiên là sự biến đổi của các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp 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 giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân 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 và nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại 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.

1.3.3 Phương pháp phân tích Dupont

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản (Return on total Assets- ROA) và tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (Return on Equity- ROE) thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Kỹ thuật phân tích Dupont dựa vào hai phương trình căn bản dưới đây, gọi chung là phương trình Dupont.

$$\begin{aligned}
 \text{ROA} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \\
 &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \\
 \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ lệ tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu có thể biến đổi thành

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng tài sản} - \text{Nợ phải trả}} = \frac{1}{1 - \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}}$$

Công thức cho thấy khi tỷ số nợ phải trả trên tổng tài sản tăng lên thì ROE sẽ tăng. Do vậy, khi tỷ lệ nợ cao sẽ khuếch đại một hệ quả về lợi nhuận.

1.4 THÔNG TIN SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Phân tích tài chính có mục đích đưa ra những dự báo tài chính, giúp cho việc ra quyết định về mặt tài chính và giúp cho việc dự kiến kết quả tương lai của doanh nghiệp. Nên thông tin để phân tích tài chính không chỉ giới hạn trong phạm vi nghiên cứu các báo cáo tài chính mà phải mở rộng sang các lĩnh vực:

- Các thông tin chung về kinh tế, thuế, tiền tệ.
- Các thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp.
- Các thông tin liên quan đến tài chính doanh nghiệp. Đó là các báo cáo về tài chính doanh nghiệp bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính.

1.4.1 Thông tin chung

Đây là các thông tin về tình hình kinh tế có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong năm. Sự suy thoái hoặc tăng trưởng

của nền kinh tế có tác động mạnh mẽ đến cơ hội kinh doanh, đến sự biến động của giá cả các yếu tố đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Khi các tác động diễn ra theo chiều hướng có lợi, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng, lợi nhuận tăng và nhờ đó kết quả kinh doanh trong năm là khả quan. Tuy nhiên, khi những biến động của tình hình kinh tế là bất lợi, nó sẽ ảnh hưởng xấu đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ giá hối đoái: Tỷ giá hối đoái (thường được gọi tắt là tỷ giá) là tỷ lệ trao đổi giữa hai đồng tiền của hai nước. Cũng có thể gọi tỷ giá hối đoái là giá của một đồng tiền này tính bằng một đồng tiền (quốc gia) khác. Đây là nhân tố tác động nhanh chóng và sâu sắc với từng quốc gia và từng doanh nghiệp nhất.

Lãi suất cho vay của ngân hàng: Nếu lãi suất cho vay cao dẫn đến chi phí kinh doanh của doanh nghiệp cao, điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhất là khi so với doanh nghiệp có tiềm lực vốn sở hữu mạnh và ngược lại nếu lãi suất cho vay thấp thì chi phí kinh doanh của doanh nghiệp thấp, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Lạm phát: Lạm phát cao các doanh nghiệp sẽ không đầu tư vào sản xuất kinh doanh đặc biệt là đầu tư tái sản xuất mở rộng và đầu tư đổi mới công nghệ doanh nghiệp vì các doanh nghiệp sợ không đảm bảo về mặt hiện vật các tài sản, không có khả năng thu hồi vốn, rủi ro kinh doanh khi xảy ra lạm phát rất lớn. Lạm phát (tỷ lệ tăng giá mang giá trị dương) vừa phải sẽ có lợi cho nền kinh tế. Mức lạm phát vừa phải làm cho chi phí thực tế mà nhà sản xuất phải chịu để mua đầu vào lao động giảm đi. Điều này khuyến khích nhà sản xuất đầu tư mở rộng sản xuất. Việc làm được tạo thêm. Tỷ lệ thất nghiệp sẽ giảm.

Các chính sách kinh tế của nhà nước: Các chính sách phát triển kinh tế của nhà nước có tác dụng cản trở hoặc ủng hộ lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có khi một chính sách kinh tế của nhà nước tạo cơ hội đối với doanh nghiệp này nhưng làm mất cơ hội cho doanh nghiệp khác

1.4.2 Thông tin theo ngành kinh tế

Nội dung nghiên cứu trong phạm vi ngành là việc đặt ra sự phát triển của doanh nghiệp trong mối liên hệ với các hoạt động chung của ngành kinh doanh.

Đặc điểm của ngành kinh doanh liên quan tới:

- Tính chất của các sản phẩm
- Quy trình kỹ thuật áp dụng
- Cơ cấu sản xuất : công nghiệp nặng hoặc công nghiệp nhẹ, những cơ cấu sản xuất này có tác động đến khả năng sinh lời, vòng quay vốn dự trữ...
- Nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế

Việc kết hợp các thông tin theo ngành kinh tế cùng với thông tin chung và các thông tin liên quan khác sẽ đem lại một cái nhìn tổng quát và chính xác nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Thông tin theo ngành kinh tế đặc biệt là hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành là cơ sở tham chiếu để người phân tích có thể đánh giá, kết luận chính xác về tình hình tài chính doanh nghiệp.

1.4.3 Thông tin liên quan đến tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin thu nhập được có khả năng làm rõ mục tiêu của dự đoán tài chính. Trong các nguồn thông tin: thông tin chung, thông tin theo ngành kinh tế, thông tin kế toán là thông tin chủ chốt nhất, quan trọng nhất. Nó được phản ánh đầy đủ trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính là tài liệu cung cấp những thông tin quan

trọng cho chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư, người mua, người bán, các cơ quan quản lý, cơ quan thuế...

Báo cáo tài chính bao gồm:

* Bảng cân đối kế toán:

Bảng cân đối kế toán là một phương pháp kế toán, là một báo cáo tài chính chủ yếu phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản và nguồn hình thành nên tài sản hiện có của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

Bảng cân đối kế toán có những đặc điểm chủ yếu sau đây:

- Các chỉ tiêu được biểu hiện dưới hình thái giá trị nên có thể tổng hợp được toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp đang tồn tại dưới các hình thái (cả vật chất và tiền tệ, cả vô hình lẫn hữu hình)

- BCĐKT được chia thành 2 phần theo 2 cách phản ánh tài sản là cấu thành tài sản và nguồn hình thành nên tài sản. Do vậy, số tổng cộng của hai phần luôn bằng nhau.

- BCĐKT phản ánh vốn và nguồn vốn tại một thời điểm nhất định, thời điểm đó thường là ngày cuối cùng của kỳ hạch toán.

Cấu trúc của bảng cân đối kế toán:

- Phần tài sản: phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo theo kết cấu của tài sản và bao gồm: Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn.

- Phần nguồn vốn: phản ánh toàn bộ nguồn vốn của doanh nghiệp bao gồm vốn chủ sở hữu và các khoản nợ. BCĐKT là tài liệu quan trọng bậc nhất giúp cho các nhà phân tích đánh giá được khả năng thanh toán và cơ cấu vốn của doanh nghiệp.

* Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

BCKQHĐKD là báo cáo tài chính phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho một năm kế toán

nhất định, bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh (hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính) và hoạt động khác.

BCKQHĐKD có tác dụng cơ bản:

- Thông qua số liệu về các chỉ tiêu trên BCKQHĐKD để kiểm tra, phân tích và đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu đặt ra về chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập, của các hoạt động khác và kết quả của doanh nghiệp sau một kỳ kế toán.

- Thông qua số liệu trên BCKQHĐKD mà kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước về các khoản thuế và các khoản phải nộp khác.

- Thông qua số liệu trên BCKQHĐKD mà đánh giá, dự đoán xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau trong tương lai.

* Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

BCLCTT là báo cáo tài chính phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Thông tin phản ánh trong bảng cung cấp cho các đối tượng sử dụng thông tin có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra tiền và việc sử dụng những khoản tiền đã tạo ra trong các hoạt động của doanh nghiệp. Cụ thể:

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

- Đánh giá, phân tích thời gian cũng như mức độ chắc chắn của việc tạo ra các khoản tiền

- Đánh giá ảnh hưởng của hoạt động kinh doanh, đầu tư và tài chính của doanh nghiệp đối với tình hình tài chính.

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

* Thuyết minh báo cáo tài chính:

Thuyết minh BCTC là một báo cáo tổng hợp được sử dụng để giải thích và bổ sung thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà các báo cáo tài chính khác chưa trình bày rõ ràng, chi tiết và cụ thể được.

- Hạn chế của thông tin trên báo cáo tài chính

Chất lượng của thông tin tài chính được quyết định bởi các yếu tố chính sau:

- Hệ thống kế toán mà DN đang áp dụng trong việc ghi chép và lập báo cáo tài chính. Một hệ thống kế toán được xây dựng và ban hành phù hợp với nền kinh tế thị trường sẽ tạo nền tảng để các báo cáo tài chính phản ánh một cách nhất quán và đầy đủ về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của DN dựa trên các quy ước và nguyên tắc được công nhận rộng rãi.

- Tính minh bạch trong việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Các báo cáo tài chính được kiểm toán hoặc soát xét thường có tính minh bạch cao hơn so với các báo cáo tài chính chưa được kiểm toán hoặc chưa được soát xét.

Lưu ý, khi báo cáo tài chính đã được kiểm toán viên đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần thì điều này có nghĩa là dựa trên các thủ tục kiểm toán, kiểm toán viên xác nhận rằng các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của DN dựa trên chế độ kế toán mà DN đang áp dụng. Tuy nhiên, các chế độ kế toán dù được cập nhật thường xuyên cũng khó thể theo kịp sự phát triển của thị trường, vì vậy nhiều nghiệp vụ kinh tế - tài chính khi được hạch toán theo chế độ kế toán hiện hành có thể không phản ánh đúng bản chất thực của nghiệp vụ.

Ngoài ra, khi sử dụng báo cáo tài chính để dự đoán tương lai DN thì nhà phân tích thường có cái nhìn thiên về tài chính và kinh doanh, trong khi đó

các quy định về kế toán thường được xây dựng dựa trên nguyên tắc thận trọng, đôi khi mang tính cứng nhắc.

Các thông tin tài chính được trình bày cũng như các báo cáo tài chính được lập dựa trên những dữ liệu đã xảy ra và được phản ánh theo các nguyên tắc quy ước.

Chính vì vậy, người sử dụng thông tin cần phải tìm hiểu kỹ các nghiệp vụ quan trọng và thực hiện một số điều chỉnh cần thiết để đưa các thông tin tài chính từ số liệu kế toán thuần túy sang một "hình thái mới" để có được bức tranh phù hợp hơn về kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của DN cho phù hợp với mục đích của mình.

1.5 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

1.5.1 Các nhân tố bên trong

Trong nền kinh tế thị trường chất lượng sản phẩm là một vũ khí cạnh tranh sắc bén có thể dễ dàng đè bẹp các đối thủ cạnh tranh cùng ngành.

Chất lượng sản phẩm tốt không chỉ thu hút được khách hàng làm tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ mà còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao uy tín cho doanh nghiệp, đồng thời có thể nâng cao giá bán sản phẩm một cách hợp lý mà vẫn thu hút được khách hàng và ngược lại. Việc bảo đảm chất lượng lâu dài với phương châm “Trước sau như một” còn có ý nghĩa là lòng tin của khách hàng đối với doanh nghiệp là uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng.

- Mục tiêu và chiến lược phát triển của doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh trong từng thời kỳ. Nếu doanh nghiệp xác định đúng đắn mục tiêu, đề ra chiến lược kinh doanh đúng đắn với thực tế thị trường thì kết quả kinh doanh không ngừng tăng lên

- Nguồn vật lực và tài lực của doanh nghiệp: Thành hay bại của hoạt động kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào yếu tố con người (nguồn nhân lực) và tài chính vật chất của doanh nghiệp. Nghiệp vụ, kỹ năng, tay nghề, tư tưởng của đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp có tốt thì doanh nghiệp mới vững, mới có đủ sức cạnh tranh. Bên cạnh đó, nguồn vốn đầu tư, trang thiết bị máy móc, nhà xưởng của doanh nghiệp tạo đà cho doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ sản phẩm, phô trương thanh thế và nâng cao uy tín cho doanh nghiệp.

1.5.2 Các nhân tố bên ngoài

* Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô.

Các nhân tố về mặt kinh tế:

Các nhân tố về mặt kinh tế có vai trò rất quan trọng, quyết định đến việc hình thành và hoàn thiện môi trường kinh doanh, đồng thời ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Các nhân tố kinh tế gồm có:

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế: Nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định sẽ làm cho thu nhập của tầng lớp dân cư tăng dẫn đến sức mua hàng hóa và dịch vụ tăng lên. Đây là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng tạo nên sự thành công trong kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao và ổn định kéo theo hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đạt hiệu quả cao, khả năng tích tụ và tập trung sản xuất cao.

- Tỷ giá hối đoái: Đây là nhân tố tác động nhanh chóng và sâu sắc với từng quốc gia và từng doanh nghiệp nhất .

- Lãi suất cho vay của ngân hàng: Nếu lãi suất cho vay cao dẫn đến chi phí kinh doanh của doanh nghiệp cao, điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Lạm phát: Lạm phát cao các doanh nghiệp sẽ không đầu tư vào sản xuất kinh doanh đặc biệt là đầu tư tái sản xuất mở rộng và đầu tư đổi mới công nghệ doanh nghiệp vì các doanh nghiệp sợ không đảm bảo về mặt hiện vật các tài sản, không có khả năng thu hồi vốn, rủi ro kinh doanh khi xảy ra lạm phát rất lớn.

- Các chính sách kinh tế của nhà nước: Các chính sách phát triển kinh tế của nhà nước có tác dụng cản trở hoặc ủng hộ lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có khi một chính sách kinh tế của nhà nước tạo cơ hội đối với doanh nghiệp này nhưng làm mất cơ hội cho doanh nghiệp khác

Các nhân tố thuộc về chính trị pháp luật:

Một thể chế chính trị, một hệ thống pháp luật chặt chẽ, rõ ràng, mở rộng và ổn định sẽ làm cơ sở cho sự bảo đảm điều kiện thuận lợi và bình đẳng cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh lành mạnh, đạt hiệu quả cao cho doanh nghiệp và xã hội. Thể hiện rõ nhất là các chính sách bảo hộ mậu dịch tự do, các chính sách tài chính, những quan điểm trong lĩnh vực nhập khẩu, các chương trình quốc gia, chế độ tiền lương, trợ cấp, phụ cấp cho người lao động... Các nhân tố này đều ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

Các nhân tố về khoa học công nghệ:

Nhóm nhân tố khoa học công nghệ tác động một cách quyết định đến 2 yếu tố cơ bản nhất tạo nên khả năng cạnh tranh trên thị trường, đó là hai yếu tố chất lượng và giá bán.

Các yếu tố về văn hóa - xã hội:

Phong tục tập quán, lối sống, thị hiếu, thói quen tiêu dùng, tôn giáo tín ngưỡng có ảnh hưởng trực tiếp đến mức tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp. Những khu vực khác nhau có văn hóa - xã hội khác nhau do

vậy khả năng tiêu thụ hàng hóa cũng khác nhau, đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu rõ những yếu tố thuộc về văn hóa - xã hội ở khu vực đó để có những chiến lược sản phẩm phù hợp với từng khu vực khác nhau.

Các yếu tố tự nhiên:

Các nhân tố tự nhiên có thể tạo ra các thuận lợi và khó khăn trong việc phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhân tố tự nhiên bao gồm tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Vị trí địa lý thuận lợi sẽ tạo điều kiện khuếch trương sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ giảm thiểu các chi phí phục vụ bán hàng, giới thiệu sản phẩm.

* Nhân tố thuộc môi trường vi mô.

Khách hàng:

Khách hàng là đối tượng mà doanh nghiệp phục vụ và là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Bởi vì khách hàng tạo nên thị trường, quy mô của khách hàng tạo nên quy mô thị trường. Những biến động tâm lý khách hàng thể hiện qua sự thay đổi sở thích, thị hiếu, thói quen làm cho số lượng sản phẩm được tiêu thụ tăng lên hay giảm đi. Việc định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh hướng vào nhu cầu của khách hàng sẽ đem lại kết quả khả quan cho doanh nghiệp tạo thói quen và tổ chức các dịch vụ phục vụ khách hàng, đánh đúng vào tâm tư tiêu dùng là biện pháp hữu hiệu nâng cao hiệu quả của hoạt động tiêu thụ sản phẩm. Một nhân tố đặc biệt quan trọng là mức thu nhập và khả năng thanh toán của khách hàng có tính quyết định đến lượng hàng hóa tiêu thụ của doanh nghiệp. Khi thu nhập tăng thì nhu cầu tăng và khi thu nhập giảm thì nhu cầu giảm, do vậy doanh nghiệp cần có những chính sách giá, chính sách sản phẩm hợp lý.

Số lượng các doanh nghiệp trong ngành và cường độ cạnh tranh của ngành

Số lượng các doanh nghiệp trong ngành và các đối thủ ngang sức tác động rất lớn đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có quy mô lớn, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ cao hơn các đối thủ khác trong ngành. Càng nhiều doanh nghiệp cạnh tranh trong ngành thì cơ hội đến với từng doanh nghiệp càng ít, thị trường phân chia nhỏ hơn, khắt khe hơn dẫn đến lợi nhuận của từng doanh nghiệp cũng nhỏ đi. Do vậy, việc nghiên cứu đối thủ cạnh tranh là việc cần thiết để giữ vững thị trường tiêu thụ sản phẩm của mỗi doanh nghiệp.

Chương 2

THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY AIA TRONG THỜI GIAN QUA

2.1 KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY BẢO HIỂM AIA

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA (Việt Nam) (“AIA Việt Nam”) là công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài với gần 400 nhân viên và gần 12.000 Đại lý bảo hiểm. AIA Việt Nam không ngừng mở rộng kinh doanh thông qua mạng lưới của 31 chi nhánh, văn phòng đại diện và văn phòng Tổng Đại lý tại 26 tỉnh thành trên cả nước với trụ sở chính tại TP. Hồ Chí Minh. AIA Việt Nam chính thức hoạt động từ tháng 02 năm 2000, cung cấp đa dạng sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ.

AIA Việt Nam là thành viên của Tập đoàn AIA, nhà cung cấp bảo hiểm nhân thọ hàng đầu có nguồn gốc Á Châu với bề dày lịch sử kinh doanh hơn 90 năm tại khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Tập đoàn AIA có mạng lưới hoạt động rộng khắp gồm hơn 320.000 đại lý và hơn 23.500 nhân viên trên 15 thị trường, phục vụ hơn 23 triệu khách hàng trong khu vực.

Tập đoàn AIA có các chi nhánh, công ty trực thuộc và công ty liên kết tại nhiều vùng lãnh thổ, bao gồm Úc, Brunei, Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Macau, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan và Việt Nam.

Những cột mốc phát triển

Năm 2000: Nhận giấy phép thành lập công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam.

Năm 2001-2002: Nhận giải thưởng Rồng Vàng hai năm liên tiếp cho phong cách kinh doanh và phục vụ tốt nhất.

Năm 2004: Đưa vào sử dụng Hệ thống giải đáp thông tin tự động (Interactive Voice Response).

Năm 2005: Lần đầu tiên ra mắt dòng sản phẩm Sức khỏe và Tai nạn với sản phẩm đầu tiên mang tên An Tâm Bảo Gia. Đây là sản phẩm đặt nền tảng cho gói sản phẩm bảo vệ toàn diện được triển khai vào năm tiếp theo.

Năm 2006:

- Tháng 7

- Được người tiêu dùng bình chọn danh hiệu “Thương Hiệu Nổi Tiếng năm 2006”.

- Tháng 8

- Ra mắt gói sản phẩm bảo hiểm Sức khỏe và Tai nạn với tên gọi An Tâm Toàn Diện.

Năm 2007

- Tháng 10

- Giới thiệu sản phẩm An Phúc Trọn Đời.

- Tháng 11

- Giới thiệu chương trình "Kiểm Tra Sức Khỏe Tài Chính" tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

- Tháng 12

- Nhận giải thưởng Rồng Vàng lần thứ 3.

Năm 2008

- Tháng 7

- Khai trương văn phòng Đại lý thứ 3 tại Thành phố Hồ Chí Minh.

- Được người tiêu dùng bình chọn danh hiệu “Thương Hiệu Nổi Tiếng năm 2008”.

- Triển khai chương trình "Kiểm Tra Sức Khỏe Tài Chính" trên toàn quốc.
- Tháng 12
 - Nhận giải thưởng RỒNG VÀNG lần thứ 4.
 - Tăng vốn điều lệ lên thành 970 tỷ đồng.
- Năm 2009
- Tháng 1
 - Khai trương văn phòng Đại lý thứ 3 tại Hà Nội.
- Tháng 9
 - Khai trương trung tâm Dịch vụ Khách Hàng kiểu mẫu đầu tiên tại thành phố Hồ Chí Minh
- Tháng 11
 - Nhận Bằng khen từ Ủy Ban Nhân Dân thành phố Hà Nội.
- Tháng 12
 - Nhận giải thưởng RỒNG VÀNG lần thứ 5.
 - Nhận Bằng khen từ Bộ Tài Chính
- Năm 2010
- Tháng 1
 - Phát động chiến dịch "Sức Mạnh của Chúng Ta" ("The Power of We").
 - Khai trương trung tâm Dịch vụ Khách Hàng kiểu mẫu tại thành phố Nha Trang và Đà Nẵng.
- Tháng 2
 - Khai trương trung tâm Dịch vụ Khách Hàng kiểu mẫu tại thành phố Cần Thơ.
 - Tăng vốn điều lệ lên thành 1.035 tỷ đồng.
 - Kỷ niệm 10 năm hoạt động tại Việt Nam.

- Tháng 3
 - Mở rộng hai văn phòng đại lý tại Hà Nội.
- Tháng 5
 - Khai trương Trung tâm Dịch vụ Khách hàng kiểu mẫu tại thành phố Qui Nhơn.
- Tháng 6
 - Triển khai chương trình “Kiểm tra sức khỏe tài chính chuyên sâu” dành cho khách tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội

2.1.2 Chức năng hoạt động

AIA Việt Nam chính thức hoạt động từ tháng 02 năm 2000, cung cấp đa dạng sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ. Các sản phẩm bảo hiểm của AIA Việt Nam được nghiên cứu và thiết kế phù hợp với nhu cầu của khách hàng cá nhân, doanh nghiệp và các ngân hàng, bao gồm các dòng sản phẩm bảo vệ thuần túy, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm nhóm dành cho doanh nghiệp và bảo hiểm liên kết với tín dụng.

Mở rộng nhiều văn phòng chi nhánh hoạt động trên cả nước, xây dựng đội ngũ tư vấn bảo hiểm chất lượng cao, tận tình phục vụ khách hàng.

AIA luôn hướng đến việc đem lại những dịch vụ tốt nhất cho các khách hàng AIA luôn đặt việc chăm sóc khách hàng làm tiêu chí hoạt động hàng đầu của mình. Ngoài ra, vào những dịp Lễ, Tết, công ty cũng có những chương trình ưu đãi dành cho khách hàng đến giao dịch trực tiếp tại văn phòng. AIA còn có những chương trình chăm sóc khách hàng đặc biệt dành riêng cho những khách hàng vip.

AIA Việt Nam triển khai chương trình “Kiểm tra sức khỏe tài chính chuyên sâu” dành cho khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, nhằm giúp khách hàng đánh giá tình hình sức khỏe tài chính của mình, xác

định nhu cầu về tài chính và mức độ ưu tiên của các khoản tài chính dành cho các nhu cầu khác nhau trong cuộc sống.

Thực hiện các chương trình trách nhiệm cộng đồng, các chương trình từ thiện: Ngày hội thần tiên, Trao tặng học bổng Nguyễn Thái Bình, Phẫu thuật miễn phí cho trẻ em hở môi, hở vòm miệng và các dị tật bẩm sinh trên khuôn mặt.

Công ty cũng liên tục đầu tư vào việc đào tạo và huấn luyện nhân viên để có thể vượt qua những thách thức trong tương lai. Sau nhiều năm hoạt động, AIA đã áp dụng và đổi mới hệ thống đào tạo toàn diện để phù hợp với nhu cầu của thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam.

Trong 10 năm qua kể từ khi thành lập, AIA Việt Nam đã nỗ lực xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững thông qua việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, mở rộng kinh doanh tại khắp các tỉnh thành trong cả nước, giới thiệu ra thị trường các sản phẩm đa dạng, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, cũng như đóng góp hỗ trợ cộng đồng thông qua các sáng kiến tài trợ và hoạt động tình nguyện. Là công ty bảo hiểm hàng đầu trên thị trường, xây dựng mạng lưới trên toàn quốc, liên doanh liên kết với nhiều ngân hàng và doanh nghiệp khác. AIA đã có vị trí vững chắc trong lòng khách hàng.

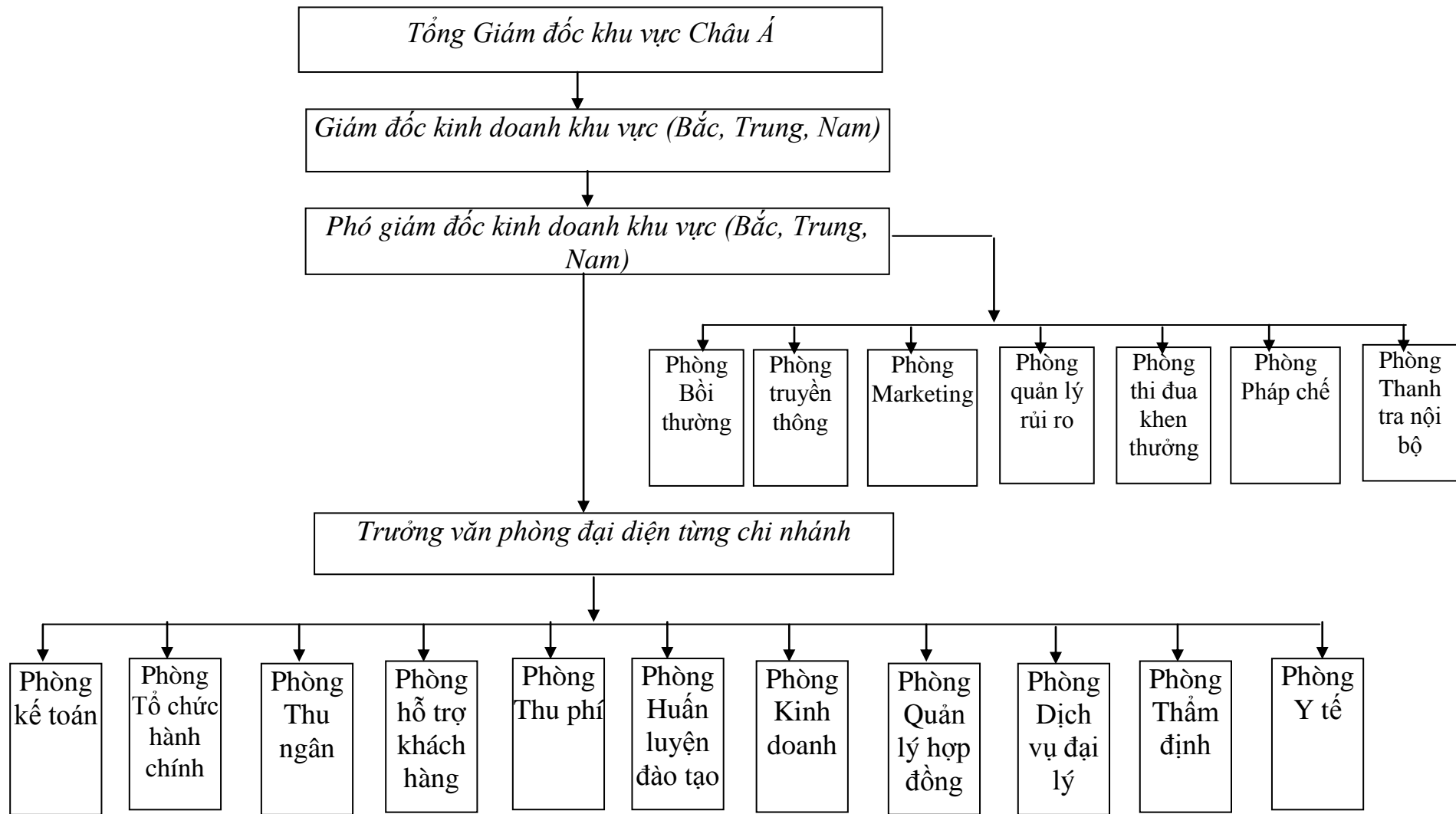
2.1.3 Cơ cấu tổ chức

Đứng đầu bộ máy công ty là Tổng Giám đốc khu vực Châu Á, điều hành hoạt động của Công ty ở Úc, Brunei, Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Macau, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan và Việt Nam,.

Giúp việc cho Tổng giám đốc là các giám đốc kinh doanh khu vực đại diện cho các công ty trước pháp luật và các cơ quan quản lý nhà nước, các đối tác trong kinh doanh.

Dưới là các phó giám đốc khu vực hỗ trợ cho giám đốc trong việc quản lý kinh doanh từng khu vực. Tiếp theo là các trưởng văn phòng đại diện từng chi nhánh là những người điều hành trực tiếp, phụ trách các phòng ban chức năng.

Các phòng ban chức năng có nhiệm vụ cung cấp thông tin thuộc chức năng của mình, tạo điều kiện cho ban lãnh đạo ra quyết định kịp thời, chính xác.



Hình 2.1: Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty

Phòng Bồi thường: Là nơi chịu trách nhiệm giải quyết bồi thường cho những hợp đồng bảo hiểm mà khách hàng được hưởng.

Phòng truyền thông: Lập kế hoạch, xây dựng, thực hiện và giám sát kế hoạch hoạt động truyền thông. Lựa chọn và thực hiện các chương trình tài trợ cộng đồng mang tính trợ giúp xã hội thường niên. Tổ chức và thực hiện các hoạt động truyền thông với các đơn vị Báo chí, truyền hình và các tổ chức tuyên truyền bên ngoài.

Phòng Marketing: Xây dựng các chương trình truyền thông nội bộ. Hỗ trợ, giám sát việc thực hiện các hoạt động truyền thông do Công ty chủ trì thực hiện. Tổ chức thực hiện đánh giá hiệu quả các chiến dịch marketing và các hoạt động truyền thông, thương hiệu. Hỗ trợ, giám sát việc thực hiện các hoạt động xúc tiến thúc đẩy bán hàng do Công ty chủ trì thực hiện.

Phòng Quản lý rủi ro: là phòng xác định các rủi ro và tìm cách quản lý, hạn chế các rủi ro đó xảy ra với công ty. Một cách tổng quát, đây là quá trình xem xét toàn bộ hoạt động của tổ chức, xác định các nguy cơ tiềm ẩn, và khả năng xảy ra các nguy cơ đó. Từ đó có sự chuẩn bị các hành động thích hợp để hạn chế các rủi ro đó ở mức thấp nhất.

Phòng Thi đua khen thưởng: Đưa ra các chương trình thi đua - khen thưởng ngành xét duyệt các danh hiệu thi đua và hình thức khen thưởng theo các quy định về công tác thi đua - khen thưởng hiện hành.

Phòng Pháp chế: Soạn thảo các văn bản quy định, hướng dẫn trong phạm vi, chức năng nhiệm vụ. Chịu trách nhiệm về các vấn đề pháp lý trong các dự án đấu thầu, tiểu ban phát triển sản phẩm và các dự án khác. Tiếp nhận và giải quyết các tranh chấp về Hợp đồng bảo hiểm và các tranh chấp khác.

Phòng thanh tra nội bộ: Có chức năng tham mưu, giúp Tổng giám đốc thực hiện công tác thanh tra, kiểm tra trong phạm vi quản lý của Tổng Giám đốc nhằm bảo đảm việc thi hành pháp luật, việc thực hiện nhiệm vụ của Công ty.

Phòng kế toán: Hướng dẫn tổ chức và kiểm tra giám sát thực hiện công tác kế toán, tài chính và thống kê trong công ty. Tổng hợp tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty phản ánh thường xuyên hoặc định kỳ cho Tổng giám đốc, giám đốc có biện pháp, phương hướng chỉ đạo kịp thời. Tham gia xét duyệt hoàn thành kế hoạch, quyết toán tài chính. Tham gia xây dựng nội dung các hợp đồng kinh tế của Công ty với chủ hàng và khách hàng. Có trách nhiệm theo dõi chặt chẽ tình hình thực hiện các hợp đồng kinh tế đã ký.

Phòng Tổ chức hành chính: là phòng tham mưu, nghiên cứu xây dựng mô hình tổ chức bộ máy, kiện toàn cơ chế giúp giám đốc hướng dẫn và kiểm tra thực hiện. Quản lý hồ sơ cán bộ công nhân viên, thực hiện các chính sách về cán bộ, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, lao động tiền lương, khen thưởng kỷ luật. Hướng dẫn và tổng hợp tình hình hoạt động của Công ty, làm các báo cáo và công văn phục vụ cho hoạt động chung của Công ty có liên quan đến nhiệm vụ chức năng của phòng. Kiểm tra giám sát việc thực hiện nội quy, quy chế của Công ty và pháp luật của nhà nước tại phòng ban.

Phòng thu ngân: là nơi cung cấp chứng từ hóa đơn cho đại lý bảo hiểm, nơi đăng ký tài khoản của nhân viên tư vấn, nơi thu phí khách hàng năm đầu tiên.

Phòng hỗ trợ khách hàng: bất kỳ thắc mắc nào liên quan đến các dịch vụ và sản phẩm của AIA sẽ được nhân viên của AIA giải đáp một cách nhiệt tình chu đáo với các dịch vụ hỗ trợ như kiểm tra sức khỏe tài chính, hệ thống giải đáp thông tin tự động, kênh thanh toán phí bảo hiểm.

Phòng thu phí: là nơi thu phí dành cho những khách hàng đóng từ năm thứ hai trở đi gọi là phí tái tục. Về cơ bản phòng này có nhiệm vụ như phòng thu ngân nhưng có thêm chức năng quan tâm hơn với khách hàng quen thuộc của Công ty.

Phòng Huấn luyện đào tạo: là một trong các phòng chức năng, chịu trách nhiệm tổ chức, quản lý công tác giảng dạy và học tập trong Công ty cho những tư vấn viên mới vào nghề và nhân viên trong Công ty. Các nhiệm vụ chính của Phòng Đào Tạo gồm :

- ✓ Tham mưu cho Ban Giám Đốc trong hoạch định chiến lược phát triển đào tạo của Công ty.
- ✓ Tổ chức xây dựng và quản lý các chương trình đào tạo
- ✓ Tổ chức thực hiện toàn bộ công tác giảng dạy và học tập.
- ✓ Nghiên cứu và thực hiện các hình thức kiểm định chất lượng đào tạo.

Ngoài ra Phòng Đào Tạo còn đóng vai trò then chốt trong việc tổ chức thành công, nghiêm túc các kỳ thi của Công ty. Công ty cũng liên tục đầu tư vào việc đào tạo và huấn luyện nhân viên để có thể vượt qua những thách thức trong tương lai. Sau nhiều năm hoạt động, AIA đã áp dụng và đổi mới hệ thống đào tạo toàn diện để phù hợp với nhu cầu của thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam.

- Phòng Kinh doanh: Là đơn vị có chức năng quản lý công ty về mặt chiến lược và sách lược kinh doanh. Tham mưu giúp cho Tổng Giám đốc các mặt công tác kế hoạch kinh doanh, thị trường và phát triển thị trường

- Phòng Quản lý hợp đồng: Là phòng quản lý và lưu trữ hợp đồng bảo hiểm của khách hàng.

- Phòng Dịch vụ đại lý: là nơi hỗ trợ giúp đỡ nhân viên mới vào nghề hay có thắc mắc cần được giải đáp do những người có kinh nghiệm làm bảo hiểm lâu năm hướng dẫn như giúp đỡ tư vấn, tìm hiểu khách hàng, làm quen với Công ty và hoạt động bảo hiểm

- Phòng Thẩm định: Trực tiếp thực hiện thẩm định các hợp đồng bảo hiểm. Tham gia đề xuất, cảnh báo rủi ro và đánh giá độ trung thực đối với các hợp đồng bảo hiểm.

- Phòng Y tế: Chăm sóc và kiểm tra sức khỏe định kỳ cho nhân viên.

2.1.4 Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động của công ty

Bảng 2.1. Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Tổng tài sản bình quân (nghìn đồng)	2,429,878,285	2,944,224,872
Vốn chủ sở hữu bình quân (nghìn đồng)	432,176,588.5	706,081,625.5
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	668,762,554	826,312,302
Lợi nhuận trước thuế (nghìn đồng)	51,787,120	103,241,760
Nợ ngân sách (nghìn đồng)	33,241,567	71,564,632
Tổng lao động bình quân (người)	364	395
Thu nhập bình quân (nghìn đồng)	8,134,753	8,956,426

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

2.2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CÔNG TY BẢO HIỂM AIA

2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài chính

Đối tượng phân tích chủ yếu là các chỉ tiêu kinh tế trên BCĐKT qua các năm, việc phân tích giúp cho đánh giá tình hình tài chính của công ty một cách tổng quát nhất về sử dụng vốn và nguồn vốn. Sau khi so sánh đối chiếu số liệu trên theo nguyên tắc: Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn

Bảng 2.2: Biến động tài sản và nguồn vốn năm 2008 đến năm 2009

Chỉ tiêu	Cuối năm 2008	Cuối năm 2009	Chênh lệch	
	Số tiền (nghìn đồng)	Số tiền (nghìn đồng)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)
$\Sigma TS = \Sigma NV$	2,779,690,627	3,108,759,117	329,068,490	11.84

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua BCĐKT ngày 31/12/2009 ta thấy rõ sự phát triển của tài sản cũng như nguồn vốn vào cuối năm so với đầu năm 329,068,490 nghìn đồng. Điều này là do công ty đã mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên qua sự so sánh trên chúng ta chưa thể kết luận một cách đầy đủ công ty làm ăn hiệu quả cao hay thấp có bảo toàn và phát triển vốn của mình một cách đầy đủ hay không mà chúng ta phải xem xét qua các phần phân tích tiếp theo.

Trong sự phát triển của phân tài sản phải kể đến sự tăng TSLĐ đặc biệt tiền mặt so với đầu năm tăng đạt 22.71%.

Bảng 2.3: Biến động tiền mặt năm 2008 đến năm 2009

Chỉ tiêu	Cuối năm 2008	Cuối năm 2009	Chênh lệch	
	Số tiền (nghìn đồng)	Số tiền (nghìn đồng)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)
Tiền và các khoản tương đương tiền	89,452,550	253,745,225	164,292,675	22.71

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Nguồn vốn tăng chủ yếu là do dự phòng nghiệp vụ. Tuy nhiên chưa thể kết luận một cách đầy đủ nguyên nhân tăng giảm các khoản mục trên BCĐKT và nó ảnh hưởng gì đến tình hình hoạt động tài chính doanh nghiệp, phải đi sâu nghiên cứu từng vấn đề cụ thể về tài sản, nguồn vốn, khả năng thanh toán hiệu quả sử dụng vốn và lợi nhuận của doanh nghiệp.

2.2.2 Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn

Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn nhằm đánh giá về tình hình sử dụng, phân bổ tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp có hợp lý, tối ưu hay chưa, có mang lại hiệu quả cao nhất hay không? Căn cứ vào báo cáo tài chính của công ty ta đi phân tích cụ thể.

2.2.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản

Bảng 2.4: Biến động tài sản năm 2008 đến năm 2009

Chỉ tiêu	Cuối năm 2008		Cuối năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
TSLĐ	423,349,658	15.23	575,795,958	18.5	152,446,300	36	3.3
TSCĐ	2,356,340,969	84.77	2,532,963,159	81.5	176,622,190	7.5	(3.3)
Σ TS	2,779,690,627	100	3,108,759,117	100	329,068,490	11.84	100

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua bảng phân tích ta thấy: Tỷ trọng của tài sản lưu động và tài sản cố định có thể biến đổi rõ trong từng năm. Trong khi tỷ trọng của tài sản lưu động có xu hướng tăng lên thì tỷ trọng của tài sản cố định lại có xu hướng giảm xuống. Xét về mặt giá trị, tài sản cố định của Công ty tăng lên nhưng với tốc độ tăng chậm hơn tốc độ tăng của tài sản lưu động nên tỷ trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản giảm xuống.

Năm 2008, tỷ trọng tài sản cố định trong tổng tài sản xấp xỉ 5.6 lần tỷ trọng tài sản lưu động. Năm 2009, tỷ trọng tài sản cố định trong tổng tài sản giảm xuống còn 81.5 % tỷ trọng tài sản lưu động trong tổng tài sản lên với 18.5%. Tỷ trọng tài sản cố định giảm là do công ty đã giảm bớt vào việc đầu tư trang thiết bị, đồ dùng văn phòng vì đã có nền tảng từ năm trước, một số tài sản khác còn giảm hẳn.

Cơ cấu tài sản lưu động và tài sản cố định công ty là khá hợp lý. AIA là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoạt động ổn định các chỉ tiêu có chênh lệch nhưng là không đáng kể. Công ty có chiến lược cho cả quá trình phát triển lâu dài của mình tại Việt Nam nên cơ cấu tài sản lưu động và tài sản cố định được công ty cân nhắc chắc chắn và rõ ràng.

Tỷ trọng tài sản lưu động năm 2009 tăng so với năm 2008 nhưng giá trị thì không kém gì tài sản cố định. Nguyên nhân chính là do sự gia tăng đáng kể của lượng tiền mặt và tài sản lưu động khác mặc dù giá trị khoản đầu tư tài chính ngắn hạn và các khoản phải thu có giảm xuống chút xíu, ta thấy rõ trong bảng phân tích sau:

Bảng 2.5: Bảng phân tích nguyên nhân làm tài sản lưu động tăng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Tiền	89,452,550	21.1	253,745,225	44.07	164,292,675	183.7	22.71
Các khoản đầu tư TCNH	174,677,515	41.3	161,491,180	28.05	(13,186,335)	(7.5)	(13.2)
Các khoản phải thu	153,875,174	36.3	152,255,056	26.44	(1,620,118)	(1.1)	(9.91)
TSLĐ khác	4,390,565	1.2	8,304,497	1.44	3,913,932	89.1	0.4
Tổng tài sản	423,349,658	100	575,795,958	100	152,446,300	36	

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua bảng phân tích cho thấy trong tài sản lưu động tiền, các khoản đầu tư TCNH, các khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất, tài sản lưu động khác chiếm tỷ khác là không đáng kể. Khối lượng tiền chiếm tỷ trọng 21.1 % năm 2008, thấp nhất trong 3 mục tỷ trọng lớn nhất nhưng đến 2009, tỷ trọng này tăng cao nhất trong tài sản lưu động.

Các khoản đầu tư TCNH chiếm tỷ trọng lớn nhất 41.3 % năm 2008 nhưng đến năm 2009 đã giảm xuống 28.05 % nhưng vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tài sản lưu động, giá trị giảm không nhiều. Do sự tác động từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 ảnh hưởng đến năm tài chính 2009 nên việc đảm bảo khối lượng tiền lớn có khả năng thanh toán cao, nhanh đảm bảo an toàn hơn so với việc đầu tư vào một số loại trái phiếu, góp vốn liên doanh trong thời kỳ suy thoái. Các khoản phải thu của Công ty cũng chiếm tỷ trọng khá cao là các khoản phải thu từ phía khách hàng, phải thu hoạt động bảo hiểm gốc, nhận tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm, đầu tư tài chính ngắn hạn, phải thu khác. Với một số loại hình bảo hiểm như: An phúc trọn đời, an trí thành tài ... cung cấp quyền lợi cho khách hàng, cung ứng và cho vay với

những khách hàng gặp khó khăn về tài chính hay có nhu cầu sử dụng để đóng phí.

Tài sản lưu động khác có tăng lên nhưng chiếm tỷ trọng thấp năm 2008, tài sản lưu động khác chiếm tỷ trọng 1% và 2009 lên 1.44 %, tỷ trọng chiếm không nhiều, nhưng giá trị năm 2009 so với 2008 là tăng đáng kể và chênh lệch tỷ lệ lên tới 89.1%.

Trong giai đoạn này tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đã không ngừng tăng lên. Tài sản cố định chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản, điều này cho thấy công ty đã rất chú trọng đến việc đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại phục vụ hoạt động kinh doanh của mình. Khoản mục đầu tư tài chính dài hạn chiếm đa số với các khoản góp vốn liên doanh và đầu tư vào trái phiếu, cổ phiếu, tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng, cho cán bộ công nhân viên vay, cho vay từ giá trị giải ước, cho vay và cho vay ủy thác.

Các khoản ký quỹ cũng không chênh lệch nhiều, giảm đôi chút giá trị xấp xỉ nhau giữa hai năm 2008 và 2009. Giá trị tài sản khác giảm với giá trị tương đối lớn giá trị vượt qua giá trị năm 2009. Cũng xuất phát từ sự khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 và điều kiện kinh doanh hiện tại, công ty đã có kế hoạch điều chỉnh và sử dụng sao cho hợp lý tình hình tài sản để mang lại hiệu quả tốt nhất

2.2.2.2 Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Đánh giá cơ cấu nguồn vốn là đánh giá biến động cơ cấu nguồn vốn nhằm thấy được tình hình hoạt động, tình hình sử dụng các loại nguồn vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh cũng như những khó khăn mà công ty có thể gặp phải.

Bảng 2.6: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Nợ phải trả	2,108,765,224	75.86	2,365,721,069	76.10	256,955,845	12.19	0.24
NVCSH	670,925,403	24.14	743,038,047	23.90	72,112,644	10.75	(0.24)
Tổng nguồn vốn	2,779,690,627	100	3,108,759,117	100	329,068,490	11.84	

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Nguồn vốn công ty tăng lên đáng kể năm 2009 đạt 3,108,759,117 nghìn đồng. Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Năm 2008 tỷ trọng này là 24.14 % thì đến năm 2009 tỷ trọng còn 23.9 %. Giá trị của nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên nhưng vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, vốn chủ sở hữu công ty tăng lên chủ yếu là do lợi nhuận giữ lại.

Năm 2009 nợ phải trả của công ty tăng so với 2008, giá trị không đáng kể 256,955,845 tương ứng với tỷ lệ tăng 12.19 %. Nợ phải trả tăng lên là để tài trợ cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nguyên nhân chính của sự gia tăng này là do nợ ngắn hạn và nợ khác, dự phòng nghiệp vụ của công ty đều tăng, ta có thể thấy bảng phân tích sau:

Bảng 2.7: Bảng phân tích nguyên nhân làm tăng nợ phải trả

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Nợ NH	77,407,898	3.67	131,755,996	5.57	54,348,098	70.21	1.90
Nợ khác	71,364,990	3.38	50,164,708	2.12	(21,200,282)	(29.71)	(1.26)
Dự phòng nghiệp vụ	1,959,992,336	92.95	2,183,800,365	92.31	223,808,029	11.42	(0.64)
Tổng	2,108,765,224	100	2,365,721,069	100	256,955,845	12.19	

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Dự phòng nghiệp vụ của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng chủ yếu trong nợ phải trả 92.95% năm 2008 và 92.31% năm 2009. Sở dĩ mục này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong nợ phải trả qua các năm do đây là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, là công ty bảo hiểm nhân thọ nên công ty phải tính ra : khoản dự phòng toán học là khoản chênh lệch giữa giá trị hiện tại của tổng số tiền bảo hiểm phải trả trong tương lai và giá trị hiện tại có điều chỉnh của các khoản phải thu phí bảo hiểm gốc trong thời gian.

Dự phòng phí chưa được hưởng: khoản dự phòng cho phần doanh thu chưa được hưởng từ phân phí bảo hiểm thanh toán trước tại ngày kết thúc kế toán hàng năm, tính cho các hợp đồng còn hiệu lực đến ngày kết thúc giai đoạn tài chính.

Dự phòng bồi thường : là khoản dự phòng cho các yêu cầu bồi thường đã nộp nhưng đang trong quá trình giải quyết vào ngày kết thúc kỳ kế toán.

Dự phòng chia lãi: là khoản dự phòng cho phần lãi tích lũy chưa trả đối với các hợp đồng bảo hiểm được chia lãi được tính trên phần chênh lệch giữa tỷ lệ lãi suất đầu tư thực hiện đã thông báo cho các HĐ được chia lãi và lãi suất của hợp đồng.

Dự phòng đảm bảo cân đối: là khoản dự phòng chung cho số tiền bảo hiểm phải trả trong trường hợp có sự chênh lệch đáng kể giữa tỷ lệ tử vong giả định hoặc lãi suất kỹ thuật với số thực tế.

Trong năm 2008, tỷ trọng của nợ ngắn hạn và nợ khác chiếm tỷ trọng xấp xỉ nhau: Nợ ngắn hạn: 3.67%; nợ khác 3.38% thì năm 2009 tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng 5.57%, nợ khác giảm 2.12%. Về mặt giá trị nợ khác năm 2009 giảm giá trị so với năm 2008: từ 71,364,990 xuống 50,164,708. Trong khi đó nợ ngắn hạn của công ty tăng lên từ 77,407,898 lên 131,755,996.

Nợ ngắn hạn của công ty chủ yếu là các khoản phải trả người bán và vay nợ ngân hàng, các khoản mục khác chiếm tỷ trọng không đáng kể, vì thế ta tập trung phân tích 2 khoản mục này, ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 2.8: Bảng phân tích nguyên nhân làm tăng nợ ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Vay ngắn hạn	18,456,874	23.84	36,568,886	27.76	18,112,012	98.13	3.9
Phải trả người bán	28,234,826	36.48	43,437,689	32.97	15,202,863	53.84	(3.5)
Nợ ngắn hạn	77,407,898		131,755,996		54,348,098	70.21	

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Để tài trợ cho việc mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh công ty đã tăng cường vay nợ ngân hàng và gia tăng các khoản phải trả người bán. So với năm 2008 khoản vay ngắn hạn năm 2009 tăng 18,112,012 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 98.13%, khoản phải trả người bán năm 2009 tăng tương ứng 15,202,863 với tỷ lệ 53.84%.

Công ty tăng các khoản nợ phải trả để tài trợ cho hoạt động kinh doanh. Phần nợ phải trả liên tục gia tăng cho thấy công ty đã chú ý đến khai thác và huy động vốn từ bên ngoài. Trong nền kinh tế thị trường, không phải sử dụng vốn chủ sở hữu lúc nào cũng tốt. Việc công ty mở rộng vay nợ để mở rộng hoạt động kinh doanh đây là chính sách đúng đắn. Vì vay nợ sẽ mang lại cho công ty lợi thế về thuế, làm cho hiệu quả sử dụng về vốn chủ tăng lên. Tuy nhiên, khi sử dụng nợ mà không mang lại hiệu quả thì sẽ ẩn chứa nhiều rủi ro cho công ty, có thể làm giảm khả năng thanh toán.

Qua phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn ta thấy: Tổng giá trị tài sản của công ty tăng đáng kể trong giai đoạn 2008- 2009. Quy mô tài sản cố định và tài sản lưu động đều tăng lên nhưng chỉ có tỷ trọng TSLĐ tăng lên, tỷ trọng của TSCĐ lại giảm. Nguồn vốn để đầu tư của công ty trong giai đoạn này chủ yếu được huy động từ nợ phải trả. Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn chứng tỏ công ty đã huy động được lượng vốn từ bên ngoài, nó sẽ phát huy tác dụng nếu công ty sử dụng nợ hiệu quả.

2.2.3 Phân tích biến động nguồn vốn và sử dụng vốn

Phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn sẽ cho thấy trọng điểm đầu tư của Công ty và những nguồn vốn chủ yếu được hình thành để tài trợ cho những đầu tư đó:

Bảng 2.9: Bảng diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn năm 2009

Chỉ tiêu	Sử dụng vốn		Nguồn vốn	
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
Tiền	163,338,821	49.64		
Các khoản đầu tư TCNH	(13,186,335)	(4)		
Các khoản phải thu	(1,620,118)	(0.49)		
TSLĐ khác	3,913,932	1.19		
TSCĐ	176,622,190	53.67		
Nợ ngắn hạn			54,348,098	16.51
Nợ khác			(21,200,282)	(6.4)
Dự phòng nghiệp vụ			223,808,029	68.01
VCSH			72,112,645	21.91
Tổng	329,068,490		329,068,490	

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua số liệu phân tích cho thấy. Năm 2008 vốn chủ sở hữu đã tăng 72,112,645 chiếm tỷ trọng 21.91% trong tổng nguồn vốn mà công ty có được VCSH tăng là do trong năm 2009 chủ yếu là lợi nhuận để lại. Tổng nguồn vốn của công ty trong năm là 329,068,490 tỷ đồng bắt nguồn từ các nguồn chiếm tỷ trọng cao nhất là dự phòng nghiệp vụ 223,808,029 tỷ đồng chiếm 68.01%

nợ ngắn hạn chiếm 16.51% với giá trị 54,348,098 còn nợ khác bị giảm xuống 21,200,282 với tỷ trọng 6,4%. Bên sử dụng nguồn vốn, TSCĐ chiếm tỷ trọng cao nhất 53.67% tương ứng 176,622,190, tiền với giá trị 163,338,821, chiếm tỷ trọng 49.64% các khoản đầu tư TCNH giảm tỷ trọng 4% với giá trị 13,186,335, các khoản phải thu giảm 1,620,118 với giá trị là 0.49% , TSLĐ tăng với giá trị 3,913,932 tương ứng với tỷ trọng 1.19%.

Năm 2009, TSCĐ của công ty đã tăng thêm nhưng tỷ trọng lại giảm xuống, vì cơ sở trang thiết bị đồ dùng văn phòng đã có nền tảng từ trước, số tiền ra tăng thêm chủ yếu là mở rộng thêm chi nhánh mới của AIA.

Năm 2009, tiền chiếm tỷ trọng chủ yếu tăng cao nhất 49.64% với giá trị 163,338,821, chịu sự tác động từ cuộc khủng hoảng kinh tế 2008 ảnh hưởng đến năm tài chính 2009, nên việc đảm bảo khối lượng tiền lớn có khả năng thanh toán cao, nhanh đảm bảo an toàn cho hoạt động của doanh nghiệp.

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm cũng chịu sự tác động từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới.

Các khoản phải thu của công ty cũng giảm xuống 1,620,118 tương ứng tỷ trọng 0.49%, điều đó có nghĩa công ty giảm bớt khoản chiếm dụng về vốn. Khoản nợ khách hàng giảm xuống. Quản lý thu nợ có hiệu quả.

2.2.4 Phân tích tài chính qua các tỷ số tài chính

2.2.4.1 Nhóm tỷ số thanh khoản

Khả năng thanh toán luôn là vấn đề không chỉ doanh nghiệp mà còn được các chủ nợ hết sức quan tâm. Việc đảm bảo cho các khoản nợ vay luôn là một yêu cầu quan trọng:

Bảng 2.10: Bảng nhóm tỷ số phản ánh khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
TSLĐ (nghìn đồng)	423,349,658	575,795,958	152,446,300	36
Tiền (nghìn đồng)	89,452,550	253,745,225	163,338,821	22.71
Các khoản phải thu (nghìn đồng)	153,875,174	152,255,056	(1,620,118)	(9.91)
Nợ ngắn hạn (nghìn đồng)	77,407,898	131,755,996	54,348,098	70.21
Tỷ số thanh khoản hiện thời (lần)	5.47	4.37	(1.1)	(20.11)
Tỷ số thanh khoản nhanh (lần)	3.41	3.55	0.14	4.1

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua bảng phân tích cho thấy:

- Tỷ số thanh khoản hiện thời của Công ty năm 2008 là 5.47 lần và năm 2009 là 4.37 lần giảm 1.1 lần. So với năm 2008, tỷ số thanh khoản hiện thời năm 2009 của công ty giảm 20.11%.

Nguyên nhân tỷ số thanh khoản giảm như vậy là do tốc độ tăng của tài sản lưu động nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn, tốc độ tăng của nợ ngắn hạn gấp 1.95 lần tốc độ tăng của tài sản lưu động. TSLĐ tăng 36% còn nợ ngắn hạn tăng 70.21% sở dĩ nợ ngắn hạn tăng như vậy là do công ty đã liên tục mua hàng trả sau và một số chi tiêu cho việc khác. Vì vậy, nếu năm 2008 cần giải phóng 18.28% TSLĐ để thanh toán hết nợ ngắn hạn thì năm 2009 giải phóng hết 22.88% TSLĐ mới thanh toán hết nợ ngắn hạn. Tỷ số thanh khoản hiện thời của công ty giảm nhưng vẫn ở mức lớn hơn 1 với giá trị 4.37 thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là tốt và hiệu quả.

- Tỷ số thanh khoản nhanh: Khác với chỉ số thanh khoản hiện thời thì tỷ số thanh khoản nhanh của công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2008, tỷ lệ này là 3.41 đến năm 2009 tăng lên 3.55.

Tỷ số thanh khoản nhanh tăng thông thường là do các nguyên nhân, nợ ngắn hạn giảm và TSLĐ tăng. Như đã phân tích ở trên TSLĐ của công ty không ngừng tăng trong giai đoạn này. Như vậy nguyên nhân tỷ số thanh

khoản tăng là do công ty có TSLĐ tăng trong khi đó ta lại thấy nợ ngắn hạn tăng. Năm 2009, Công ty đã có khối lượng tiền mặt tăng đáng kể, đảm bảo khả năng thanh khoản nhanh. Đối với công ty bảo hiểm nhân thọ thì nhiệm vụ quan trọng nhất là quản lý dòng tiền, khối lượng tiền mặt lớn của công ty một mặt đảm bảo khả năng thanh toán ngay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng gặp rủi ro và được thanh toán theo đúng điều lệ của hợp đồng bảo hiểm nhưng bên cạnh đó cần phải có các chuyên gia về tính phí và phát triển đội ngũ chuyên gia này.

Trong hai năm 2008 và 2009 tỷ lệ thanh toán nhanh của công ty đều lớn hơn 1 cho thấy doanh nghiệp có thể thanh toán các khoản nợ ngắn hạn nhanh chóng và thuận lợi. Với khả năng thanh toán như vậy Công Ty có thuận lợi trong các khoản vay ngắn hạn và chủ động về tài chính, có điều kiện thuận lợi trong hoạt động kinh doanh, tạo niềm tin cho đối tác và những chủ nợ.

2.2.4.2 Nhóm tỷ số quản lý tài sản

Nhóm tỷ số quản lý tài sản có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. TSCĐ của doanh nghiệp bao gồm: TSCĐ và TSLĐ. Khác với vốn cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh và được thu hồi dần qua khấu hao TSCĐ, VLĐ chỉ được tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và không được trích khấu hao. Vì vậy, để tránh tình trạng ứ đọng vốn gây thiếu vốn cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động. Ngoài ra, việc tăng hiệu suất tài sản nói chung cũng như TSCĐ nói riêng cũng là một nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp giảm chi phí và nâng cao lợi nhuận.

- Kỳ thu tiền bình quân:

Từ số liệu ta lập bảng phân tích:

Bảng 2.11: Bảng nhóm tỷ số quản lý tài sản

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Doanh thu (nghìn đồng)	449,082,345	582,745,164	133,662,819	29.76
Các khoản phải thu bình quân (nghìn đồng)	131,159,051.5	153,065,115	21,906,063.5	16.7
TSLĐ bình quân (nghìn đồng)	424,598,241.5	499,572,808	74,974,566.5	17.7
TSCĐ bình quân (nghìn đồng)	27,756,411	30,243,442	2,487,031	8.9
Tổng tài sản bình quân (nghìn đồng)	2429,878,285	2,944,224,872	514,346,587	21.2
Kỳ thu tiền bình quân (nghìn đồng)	70,604	66.69	(3.92)	(5.5)
Vòng quay TSLĐ (Vòng)	1.58	1.65	0.07	4.43
Vòng quay TSCĐ (Vòng)	24	27.32	3.22	13.39
Vòng quay tổng tài sản (Vòng)	0.275	0.28	0.05	1.97

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Kỳ thu tiền bình quân được sử dụng trong phân tích tài chính để đánh giá khả năng thu hồi tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu tiêu thụ bình quân một ngày.

Năm 2008 công ty cần 70.604 ngày để thu hồi các khoản phải thu thì đến năm 2009 số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu của công ty giảm chỉ còn 66.69 ngày, giảm là 3.92 ngày tương ứng với tỷ lệ giảm 5.5 %. Có thể dễ dàng nhận ra nguyên nhân của sự thay đổi này là do tốc độ tăng của doanh thu thuần hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu bình quân, khi doanh thu thuần của công ty tăng 29.76% thì các khoản phải thu bình quân chỉ tăng 16.7 %.

Do công ty đã mở thêm đại lý mới tăng số lượng tư vấn viên, tăng thêm khách hàng làm cho doanh thu của công ty tăng, nhưng thị phần vẫn còn hạn chế so với Prudential, Manulife, Bảo Việt. Tuy nhiên để doanh thu tăng cao hơn nữa, công ty cần xây dựng một chính sách tín dụng hợp lý bên cạnh các

chiến lược phát triển thị trường, dự kiến trong tương lai gần AIA sẽ mở rộng thị phần từ 15- 20%.

- Vòng quay TSLĐ:

Chỉ tiêu vòng quay TSLĐ sẽ cho biết rõ hơn hiệu quả sử dụng toàn bộ TSLĐ của doanh nghiệp.

Vòng quay TSLĐ của công ty có chiều hướng biến động tăng lên vào năm 2009.

Năm 2008 , Vòng quay TSLĐ của công ty là 1.58 vòng và năm 2009 tăng lên đạt tới mức 1.65 vòng. Như vậy năm 2009 do tốc độ tăng của TSLĐ bình quân giảm hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần nên vòng quay tài sản lưu động tăng lên so với năm 2008 là 0.07 tương ứng với tỷ lệ 4.43%.

TSLĐ tăng lên chủ yếu là do khối lượng tiền mặt các mục khác lại có xu hướng giảm xuống. Doanh thu của công ty tăng nhanh hơn so với TSLĐ vì công ty đã có kế hoạch mở rộng thị trường, thu hút nhiều đối tượng khách hàng. Hiệu quả sử dụng TSLĐ của công ty phụ thuộc vào hiệu quả sử dụng của các thành phần trong TSLĐ. Tỷ số phản ánh vòng quay TSLĐ càng tăng chứng tỏ công ty sử dụng tài sản có hiệu quả.

- Vòng quay TSCĐ

Năm 2009 vòng quay TSCĐ của công ty tăng lên 27.32 vòng so với năm 2008 là 24 vòng số vòng quay tăng 3.22 tương ứng với tỷ lệ 13.39%. Điều này chứng tỏ một đồng TSCĐ tạo ra số đồng doanh thu càng tăng. Nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng chỉ tiêu này là do TSCĐ của công ty tăng lên thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu.

TSCĐ của công ty trong 2 năm này tăng là do công ty đã mở rộng thêm văn phòng, chi nhánh, mua thêm thiết bị , máy móc. Tỷ số vòng quay TSCĐ tăng phản ánh vốn cố định được sử dụng một cách có hiệu quả vào quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh thu đã tăng tương đối lớn.

- Vòng quay tổng tài sản:

Năm 2009, tổng tài sản bình quân tăng thêm 514,346,588 tỷ đồng (21.2%) trong khi đó doanh thu thuần tăng với tốc độ 29.76% do đó làm cho vòng quay tổng tài sản 0.28 vòng, tăng so với năm 2008 là 0.05 vòng tương ứng với tỷ lệ 1.97%.

Tổng tài sản của công ty tăng như vậy là do cả TSLĐ và TSCĐ của công ty đều tăng lên nhanh chóng. Năm 2008 và 2009 công ty đã đầu tư thêm TSCĐ với văn phòng, chi nhánh mới được mở ra và trang thiết bị, máy móc mua vào. Bên cạnh đó TSLĐ của công ty cũng tăng lên. Nhưng ta lại có khối lượng doanh thu tăng đáng kể, phản ánh quyết định trên đứng dẫn hoạt động kinh doanh có hiệu quả thu hút thêm nhiều khách hàng, nhiều hợp đồng có giá trị lớn. Điều đó làm cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản tăng.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản chịu ảnh hưởng của cả hiệu suất sử dụng TSCĐ và TSLĐ. Đối với TSLĐ, phải thu càng giảm làm tăng tốc độ luân chuyển vốn, còn đối với TSCĐ thì để làm ra một đồng doanh thu công ty, hao phí TSCĐ công ty giảm, kết quả tất yếu là hiệu suất sử dụng tài sản của công ty đã tăng một chút. Do vậy, việc lập ra kế hoạch và tận dụng tối đa TSCĐ, xây dựng chính sách bán hàng hợp lý, quản lý tốt các khoản phải thu, thu hút thêm nhiều khách hàng, đối tượng khách hàng khác nhau làm tăng doanh thu công ty.

Nhìn chung, khả năng quản lý tài sản của công ty trong giai đoạn này có xu hướng tăng, hiệu quả sử dụng TSCĐ, TSLĐ cũng như hiệu quả sử dụng tổng tài sản đều tăng, khoản phải thu 2009 của công ty đã giảm so với năm 2008, TSCĐ tăng lên nhưng bên cạnh đó công ty rất quan tâm đến sự phát triển thị trường, chiến dịch bán hàng và thu hút khách hàng nên doanh thu công ty đã tăng đáng kể. Do đó, hiệu quả sử dụng TSCĐ, TSLĐ, tổng tài sản đều tăng lên. Trong thời gian tới công ty cần phải phát huy và có kế hoạch hiệu quả hơn nữa.

2.2.4.3 Nhóm tỷ số quản lý nợ

Thông qua việc phân tích các tỷ lệ dưới đây ta sẽ thấy được cơ cấu vốn của công ty có đảm bảo an toàn cho chủ nợ và với tốc độ tăng giảm nợ qua các năm như vậy có ảnh hưởng gì đến khả năng huy động vốn trong tương lai của công ty hay không

Bảng 2.12: Bảng nhóm tỷ số quản lý nợ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
Tổng tài sản bình quân (nghìn đồng)	2,429,878,285	2,944,224,872	514,346,587	21.16
Tổng nợ bình quân (nghìn đồng)	1,997,701,696	2,237,243,147	239,541,451	11.99
Lãi vay (nghìn đồng)	7,545,966	5,661,358	(1,884,608)	(24.78)
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (nghìn đồng)	59,333,086	108,903,118	49,570,032	83.54
Tỷ số nợ (lần)	0.82	0.76	(0.06)	(7.57)
Tỷ số khả năng trả lãi (lần)	7.86	19.24	11.37	145

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

- Tỷ số nợ trên tổng tài sản

Tỷ số nợ của công ty có xu hướng giảm, tỷ số nợ năm 2009 giảm 7.57% so với năm 2008. Tỷ số nợ của công ty giảm xuống là do các khoản vay nợ của công ty giảm xuống 11,99% trong khi tổng tài sản của công ty tăng 21.16 %.

Tổng tài sản công ty trong giai đoạn này như đã phân tích ở trên là do công ty mở thêm một số văn phòng, chi nhánh mới, mua thêm một số trang thiết bị máy móc phục vụ cho hoạt động kinh doanh mở rộng. Bên cạnh đó TSLĐ của công ty cũng tăng lên, đặc biệt là khối lượng tiền mặt. Để tài trợ cho các tài sản này công ty cũng dùng một phần từ VCSH và sử dụng các khoản nợ ngắn hạn, nợ khác.

Mặc dù tỷ số nợ của Công ty giảm xuống nhưng tỷ số vẫn ở mức cao. Với tỷ số cao như thế này vừa có lợi nhưng cũng vừa bất lợi cho công ty, có lợi cho công ty vì chi phí của nợ thường thấp hơn chi phí của VCSH, chi phí trả lãi vay đối với những khoản nợ phải trả lãi sẽ tạo ra một khoản tiết kiệm nhờ thuế, đồng thời tỷ số nợ cao thì khi công ty có lãi sẽ phát huy tác dụng đòn bẩy tài chính tức là làm khuếch đại tỷ số lợi nhuận trên NVCSH. Do đó, Công ty cần cân nhắc VCSH, vốn vay đối với kế hoạch tài sản.

- Tỷ số khả năng trả lãi:

Khả năng thanh toán lãi vay của năm 2008 là 7.86, khả năng thanh toán lãi vay của công ty tăng vào năm 2009, so với năm 2008 con số này tăng 145% và đạt tại mức 19.24 tức là một đồng lãi vay được đảm bảo bằng số đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay ngày càng tăng.

Hiệu quả sử dụng tài sản của công ty là tương đối hiệu quả, trong khi chi phí lãi vay giảm 24.78% thì lợi nhuận trước thuế và lãi vay của công ty tăng 83.54%. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là tương đối tốt, Lợi nhuận của công ty đã tăng và tương xứng với quy mô nên khả năng thanh toán lãi năm 2009 đã tăng.

Nhìn chung khả năng quản lý nợ của công ty được cải thiện, tỷ số nợ của công ty đã giảm xuống, tỷ số khả năng thanh toán lãi vay của công ty được cải thiện.

2.2.4.4 Nhóm tỷ số khả sinh lời

Nếu như các tỷ số tài chính trên phản ánh từng khía cạnh cụ thể liên quan đến tài chính doanh nghiệp thì các tỷ số về khả năng sinh lời là nhóm tỷ số phản ánh tổng hợp nhất kết quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp. Dựa trên phân tích khả năng sinh lãi của doanh nghiệp, các chủ

doanh nghiệp, nhà đầu tư hay các chủ nợ có thể nhận biết được tình hình hoạt động kinh doanh của công ty như thế nào, có hoạt động hiệu quả hoạt động hay không để từ đó ra các quyết định tài chính như quyết định đầu tư, cho vay...

Để đánh giá khả năng sinh lợi của doanh nghiệp cần tính đến các chỉ tiêu sau:

Bảng 2.13: Bảng nhóm tỷ số phản ánh khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Tổng tài sản bình quân (nghìn đồng)	2,429,878,285	2.944.224.872	514,346,587	21.17
VCSH bình quân (nghìn đồng)	432,176,588.5	706,981,625.5	274,805,037	63.58
Lợi nhuận ròng (nghìn đồng)	107,405,733	72,112,644	(35,293,089)	(32.85)
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	449,082,345	582,745,164	133,662,819	29.76
ROS (%)	23.9	12.4	(11.5)	(48.26)
ROA (%)	4.42	2.45	(1.97)	(44.59)
ROE (%)	24.85	10.2	(14.65)	(58.96)

(Nguồn :Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

- Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu:

Trong khi các công ty bảo hiểm nhân thọ nhà nước được sự hỗ trợ và ưu đãi của nhà nước, thì doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh một số dịch vụ bảo hiểm và phải cạnh tranh với các công ty bảo hiểm nước ngoài khác như Prudential, Manulife, ACE life...(các doanh nghiệp nước ngoài chiếm đến 62.5 % thị phần bảo hiểm nhân thọ).

Năm 2009, cơn bão suy thoái kinh tế toàn cầu ảnh hưởng tới nền kinh tế xã hội Việt Nam. Nhiều cơ sở sản xuất kinh doanh phải thu hẹp thị

trường, tình hình tài chính suy giảm, ảnh hưởng đến khả năng đóng phí của doanh nghiệp

Trong tình đó, công ty ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA nỗ lực tuyên truyền, giải thích trợ giúp khách hàng để tiếp tục duy trì hợp đồng bảo hiểm. Đặc biệt công ty thiết kế riêng sản phẩm bảo hiểm với số tiền tích lũy lớn, bảo tức cao mức độ rủi ro cho người tham gia bảo hiểm tốt hơn nên đã tiếp tục khai thác được nhiều hợp đồng bảo hiểm, và chú trọng vào chiều sâu và chất lượng của những sản phẩm bảo hiểm hiện hành như An phúc trọn đời, An tâm toàn gia... do vậy mà công ty vẫn duy trì mức tăng trưởng về doanh thu, về mặt giá trị tăng 133,662,819 tương ứng với tỷ trọng 29.76% Đây là một kết quả đáng khích lệ trong bối cảnh khó khăn chung của đất nước và thế giới.

Nhưng tỷ số lợi nhuận trên doanh thu của công ty năm 2009 giảm 48.26% so với năm 2008.

Tức là một đồng doanh thu thuần tạo ra lợi nhuận sau thuế ngày càng ít đi. Năm 2008, một trăm đồng doanh thu thuần tạo ra 23.9 đồng lợi nhuận sau thuế thì năm 2009, một đồng doanh thu thuần chỉ tạo ra được 12.4 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu giảm như vậy là do tốc độ tăng của doanh thu thuần cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế, tỷ số lợi nhuận sau thuế có xu hướng giảm.

Để tìm hiểu nguyên nhân của tình hình trên ta cần xem xét sự thay đổi của các yếu tố trong BCKQKD (bảng BCKQKD tóm tắt) của công ty:

Bảng 2.14: Bảng phân tích báo cáo KQKD

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch		
	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
∑Doanh thu	668,762,554		826,312,302		157,549,748	23,56	
Doanh thu thuần từ HĐKDBH	449,082,345	67.15	582,745,164	70.52	133,662,819	29.76	3.37
Doanh thu từ hoạt động tài chính	219,217,726	32.78	282,959,353	34.24	63,741,627	29.08	1.46
Doanh thu khác	462,483	0.07	607,775	0.07	145,292	31.41	0.004
Tổng chi phí	616,975,434	92.26	723,070,542	87.51	106,095,108	17.19	(4.75)
Chi phí từ HĐKDBH	449,852,225	67.27	497,927,357	60.26	48,075,132	10.68	(7)
CPHĐTC	7,545,966	1.13	5,661,358	0.69	(1,884,608)	(24.97)	(0.44)
CPQLDN	159,536,813	23.86	219,481,829	26.56	59,945,016	37.57	2.7
CP khác	40,430	0.01	-	-	(40,430)	(100)	(0.01)
Lợi nhuận trước thuế	51,787,120	7.74	103,241,760	12.49	51,454,640	99.36	4.75
Thuế TNDN hoãn lại	(56,142,975)	(8.40)	31,129,116	3.77	87,272,091	(44.55)	(4.62)
LNST	107,405,733	16.06	72,112,644	8.73	(35,293,089)	(32.86)	(7.33)

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Từ bảng phân tích ta thấy: nguyên nhân chủ yếu làm cho tỷ số lợi nhuận trên doanh thu của công ty giảm là do năm 2008 có khoản thu từ thuế TNDN hoãn lại có giá trị tương đối lớn 56,142,975 làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty tăng với giá trị tương ứng.

- Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản: (ROA)

Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản của công ty biến động theo xu hướng giảm. Năm 2009 giảm 44.59% so với năm 2008. Với việc tỷ số ROA của công ty bị giảm mạnh như vậy, ta có thể thấy rằng một đồng vốn đầu tư của công ty có khả năng sinh lời càng ít đi, do đó khả năng làm ra lợi nhuận của công ty đã giảm sút rất nhiều.

ROA của công ty giảm mạnh như vậy là do tổng tài sản của công ty tăng 21.17% trong khi lợi nhuận sau thuế giảm 32.86% . Tài sản của doanh nghiệp tăng lên cả tài sản lưu động và tài sản cố định. Nguyên nhân chính là năm

2008 công ty có một khoản thuế TNDN hoãn lại rất lớn làm cho lợi nhuận doanh nghiệp 2008 tăng đột biến.

Để thấy rõ hơn tác động của các nguyên nhân đến chỉ tiêu ROA, ta sử dụng phương pháp Dupont để phân tích:

$$\text{ROA} = \text{Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu} \times \text{Vòng quay tổng tài sản}$$

Tỷ số ROA của công ty được phân tích tách đoạn như trong bảng sau:

Bảng 2.15: Bảng phân tích tỷ số ROA

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
ROS (%)	16.06	8.73	(7.33)
Vòng quay tổng tài sản (Vòng)	0.275	0.28	0.05
ROA (%)	4.42	2.45	(1.97)

(Nguồn :Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản của công ty giảm sút là do hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu giảm đi có nghĩa là lợi nhuận trên một đồng doanh thu giảm đi mặc dù vòng quay tổng tài sản có tăng nhưng số tăng là không đáng kể.

Nguyên nhân chủ yếu làm cho tỷ số ROA suy giảm là do tuy công ty có mở rộng thêm văn phòng , chi nhánh mới đầu tư thêm máy móc thiết bị, TSLĐ tăng lên đáng kể là khối lượng tiền mặt nhưng năm 2008 công ty có một khoản thuế TNDN hoãn lại rất lớn làm cho lợi nhuận doanh nghiệp 2008 tăng đột biến.

Để nâng cao tỷ số ROA trong thời gian tới công ty nên cải thiện tình hình sử dụng tài sản hiệu quả hơn, tăng số lượng hợp đồng bảo hiểm với kế hoạch bán hàng chất lượng, xây dựng đội ngũ tư vấn viên có năng lực để tăng thêm doanh thu, tăng lợi nhuận trên doanh thu.

- Tỷ số lợi nhuận ròng trên VCSH: (ROE)

Đây cũng là chỉ tiêu cơ bản cho biết một đồng VCSH tạo ra bao nhiêu đồng lãi ròng. Hay nói cách khác ROE là tỷ số đo lường tính hiệu quả của đồng vốn chủ sở hữu.

Năm 2009, tỷ số lợi nhuận trên VCSH bị giảm 58.96% so với năm 2008. Điều đó cho thấy khả năng sinh lời của VCSH đã bị giảm xuống và lớn hơn tốc độ giảm của lợi nhuận ròng trên tài sản.

Trong năm 2009, VCSH của công ty đã tăng lên 63.58% trong khi đó lợi nhuận sau thuế của công ty giảm 32.85%. VCSH tăng lên chủ yếu là lợi nhuận giữ lại. Năm 2008, Công ty có khoản thuế. TNDN hoãn lại lớn làm cho lợi nhuận ròng tăng đáng kể.

Tuy nhiên để nhận biết đúng đắn hơn các nguyên nhân sâu xa dẫn đến suy giảm khả năng sinh lời của VCSH, ta sử dụng phương pháp Dupont để phân tích:

$$\text{ROE} = \text{Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu} \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \times \left\{ \frac{1}{(1 - \text{tỷ số nợ})} \right\}$$

$$= \text{ROA} \times \left\{ \frac{1}{(1 - \text{tỷ số nợ})} \right\}$$

ROE của công ty được phân tích như sau:

Bảng 2.16: Bảng phân tích tỷ số ROE

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
ROS (%)	16.06	8.73	(7.33)
Vòng quay tổng tài sản (Vòng)	0,275	0,28	0,05
Tỷ số nợ (lần)	0.82	0.76	(0.06)
ROA (%)	4.42	2.45	(1.97)
ROE (%)	24.6	10.2	(14.3)

(Nguồn :Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Tỷ số lợi nhuận ròng trên VCSH của công ty bị suy giảm. Tỷ số nợ giảm xuống làm cho khả năng sinh lợi trên VCSH giảm do vậy tốc độ giảm ROE tăng hơn ROA . Như đã phân tích ở trên vòng quay tài sản tăng lên là do công ty mở thêm văn phòng, chi nhánh mới, mua thêm máy móc thiết bị và doanh thu doanh nghiệp cũng tăng đáng kể. Vậy để tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu phải sử dụng nợ có hiệu quả, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng

hiệu quả hoạt động của tài sản để từ đó đẩy mạnh tỷ số lợi nhuận ròng trên doanh thu và tăng nhanh tốc độ quay vòng vốn, nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản.

Ta có thể thấy rõ khi công ty sử dụng nợ thành công hơn thì khi đó các khoản nợ sẽ đóng vai trò là đòn bẩy tài chính làm gia tăng nhanh tỷ số lợi nhuận ròng trên VCSH.

Trong giai đoạn này, nhìn chung khả năng sinh lời của công ty có xu hướng giảm sút. Để nâng cao khả năng sinh lời, công ty cần có biện pháp khắc phục như: nâng cao thêm hiệu quả sử dụng của tài sản, có chiến lược bán hàng, mở rộng đội ngũ tư vấn, ký kết thêm hợp đồng bảo hiểm có giá trị tăng doanh thu.

2.2.4.5 Nhóm tỷ số tăng trưởng

Nhóm tỷ số tăng trưởng đánh giá khả năng tăng trưởng của công ty, cho biết tình hình hoạt động kinh doanh năm nay có hiệu quả hơn so với năm trước không.

- Tỷ số lợi nhuận giữ lại:

Từ bảng phân tích ta thấy lợi nhuận giữ lại doanh nghiệp 2009 đã tăng lên 51,052,594.8 với tỷ trọng giảm 17.97 % so với năm 2008. Trong khi đó lợi nhuận sau thuế của công ty giảm 35,293,089 tương ứng với tỷ trọng giảm 32,86%.

Bảng 2.17: Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận giữ lại:

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Lợi nhuận giữ lại (nghìn đồng)	(284,149,544)	(233,096,949.2)	51,052,594.8	(17.97)
Lợi nhuận sau thuế (nghìn đồng)	107,405,733	72,112,644	(35,293,089)	(32.86)
Tỷ số lợi nhuận giữ lại (%)	(265)	(323)	(58.7)	22.18

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Điều đó khiến cho tỷ số lợi nhuận giữ lại của doanh nghiệp giảm 0.587 tương ứng với tỷ trọng tăng 22.18%. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp đã tăng thêm số tiền tái đầu tư để tạo ra một đồng LNST.

- Tỷ số tăng trưởng bền vững:

Từ bảng phân tích ta thấy lợi nhuận giữ lại doanh nghiệp năm 2009 đã tăng lên 51,052,594.8 với tỷ trọng giảm 17.97 % so với năm 2008. Và VCSH của công ty tăng 72,112,445 tương ứng với tỷ trọng tăng 10.74%. Điều đó khiến cho tỷ lệ tăng trưởng bền vững tăng 10.98% tương ứng với tỷ trọng giảm 25.93% , điều này là do tốc độ giảm của lợi nhuận giữ lại lớn hơn tốc độ tăng VCSH.

Bảng 2.18: Bảng phân tích tỷ số tăng trưởng bền vững

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
Lợi nhuận giữ lại (nghìn đồng)	(284,149,544)	(233,096,949.2)	51,052,594.8	(17.97)
VCSH (nghìn đồng)	670,925,403	743,037,848	72,112,445	10.74
Tỷ số tăng trưởng bền vững (%)	(42.35)	(31.37)	10.98	(25.93)

(Nguồn :Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

2.2.5 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình thanh toán cho thấy Công ty đi chiếm dụng vốn của đối tác hay bị đối tác chiếm dụng vốn. Tình hình thanh toán của công ty trong hai năm gần đây thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.19: Bảng phân tích tình hình thanh toán

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền (nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
Các khoản phải thu	153,875,174	152,296,593	(1,578,581)	(0.0102)
Các khoản phải thu ngắn hạn	153,875,174	152,296,593	(1,578,581)	(0.0102)
Phải thu khách hàng	97,060,340	94,800,691	(2,259,649)	(0.0232)
Các khoản phải thu khác	46,897,428	46,655,446	(241,982)	(0.005)
Trả trước cho người bán	12,876,543	12,246,567	(629,976)	(0.048)
Thuế GTGT được khấu trừ	-	41,537	41,537	-
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(2,959,137)	(1,447,648)	1,511,489	(0.510)
Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
Các khoản phải trả	77,407,898	131,755,996	54,348,098	0.70
Nợ ngắn hạn	77,407,898	131,755,996	54,348,098	0.70
Vay và nợ ngắn hạn	18,456,874	36,568,886	18,112,012	0.98
Phải trả người bán	28,234,826	43,437,689	15,202,863	0.54
Người mua trả tiền trước	5,954,453	7,234,749	1,280,296	0.21
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	16,238,618	32,476,554	16,237,936	0.99
Phải trả công nhân viên	2,644,355	3,325,422	681,067	0.26
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	5,878,771	8,712,695	2,833,924	0.48
Nợ dài hạn	-	-	-	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-	-
Phải thu - Phải trả	76,467,276	20,540,579	(55,926,679)	(0.73)

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua phân tích ta thấy các khoản phải thu của công ty từ 1.988 lần xuống 1.156 lần so với các khoản phải trả , phản ánh việc công ty đã bị chiếm dụng vốn, mặc dù tình hình chiếm dụng vốn đã giảm xuống 20,540,579 năm 2009 so với năm 2008 là 76,467,276 tương ứng với giá trị giảm 55,926,679 với tỷ trọng giảm 73%. Nguyên nhân của các khoản thu lớn hơn nhiều so với các khoản phải trả là do khách hàng chưa đúng hạn trong các hợp đồng tái bảo hiểm, hạn thanh toán các khoản tiền từ hoạt động đầu tư tài chính đòi hỏi

công ty phải có biện pháp thích hợp như nhắc nhở , đôn đốc họ. Tỷ trọng các khoản phải thu so với các khoản phải trả giảm dần cho thấy tình hình thu nợ của công ty đã được cải thiện nhưng ta thấy giá trị các khoản phải thu là còn rất lớn . Công ty phải tích cực cải thiện tình hình thu nợ của mình mặc dù đặc thù của lĩnh vực bảo hiểm là vậy.

Phân tích khả năng thanh toán:

Bảng 2.20: Bảng phân tích khả năng thanh toán của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ trọng (%)
Hệ số thanh khoản hiện hành (lần)	1.32	1.31	(0.01)	(0.76)
Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (lần)	5.47	4.37	(1.10)	(20.11)
Hệ số khả năng thanh toán nhanh (lần)	3.41	3.55	0.14	4.11
Hệ số các khoản phải thu (lần)	0.055	0.049	(0.006)	(11.53)
Hệ số các khoản phải trả (lần)	0.028	0.042	0.015	52.19
Thời hạn thu hồi nợ bình quân (ngày)	70.61	66.69	(3.92)	(5.5)

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua phân tích trên cho thấy hệ số thanh khoản hiện hành, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty đều lớn hơn 1 điều này cho thấy tổng tài sản của Công ty có khả năng thanh toán hết các khoản nợ và những tài sản của Công ty có thể chuyển đổi trong thời gian dưới 1 năm có thể thanh toán cho nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nhanh của công ty tăng lên từ 3.41 năm 2008 đến 3.55 năm 2009 tương ứng với giá trị 0.14 và tỷ trọng 4.1% cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng số tiền hiện có và tài sản có

thể chuyển đổi nhanh thành tiền của công ty ngày càng tăng. Đây là dấu hiệu tích cực đối với công ty và các chủ nợ.

Ta thấy rằng hệ số các khoản phải thu 0.049 năm 2009 đã giảm so với năm 2008 với giá trị 0.055, mức độ bị chiếm dụng vốn của công ty đã giảm và tình hình công tác thu hồi nợ của công ty đã được cải thiện. Các khoản phải thu của công ty giảm xuống thì tương ứng số vòng thu hồi nợ tăng lên, thời hạn thu hồi nợ giảm xuống và ngược lại. Về mức độ đi chiếm dụng vốn, hệ số các khoản phải trả có xu hướng tăng lên, năm 2009 có hệ số 0.042 tăng so với năm 2008, tương ứng giá trị 0.015 và tỷ trọng 52.19%, khả năng tận dụng vốn của đối tác đã được cải thiện.

2.2.6 Phân tích hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh trong năm 2008- 2009 của Công ty thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

Bảng 2.21: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ
Tỷ suất LN thuần/ DT thuần(%)	11.438	17.612	6.174	53.982
Tỷ suất LN trước thuế/ DT thuần(%)	11.532	17.716	6.185	53.632
Tỷ suất LN sau thuế/ DT thuần(%)	23.917	12.375	(11.542)	(48.259)
Tỷ suất LN thuần / Vốn (%)	2.114	3.486	1.372	64.906
Số vòng quay của Tổng tài sản (Vòng)	0.275	0.28	0.005	18.18

(Nguồn : Báo cáo tài chính Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA)

Qua bảng 2.17 cho thấy tỷ suất lợi nhuận thuần trên doanh thu thuần năm 2009 tăng 53.982 % so với năm 2008; năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu thuần thì doanh nghiệp tạo ra 11.438 đồng lợi nhuận, sang năm 2009 thì cứ 100 đồng doanh thu thì doanh nghiệp tạo ra 17.612 đồng lợi nhuận . Tỷ suất này tăng do tốc độ tăng lợi nhuận thuần của công ty 99.81 % nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu thuần 29.76%. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế từ năm 2008 đến năm 2009 tăng lên , nhưng tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần lại giảm đi, nguyên nhân là do năm 2008 công ty khoản thuế TNDN hoãn lại tương đối lớn, Tỷ số lợi nhuận thuần trên vốn năm 2009 tăng 64.906 % so với năm 2008 do tốc độ tăng lợi nhuận thuần 99.81% nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của vốn 21.17%. Tổng tài sản công ty trong giai đoạn này như đã phân tích ở trên tăng là do công ty mở thêm một số văn phòng, chi nhánh mới, mua thêm một số trang thiết bị máy móc phục vụ cho hoạt động kinh doanh mở rộng. Bên cạnh đó TSLĐ của công ty cũng tăng lên, đặc biệt là khối lượng tiền mặt. Tương tự như vậy, số vòng quay của tổng tài sản năm 2009 tăng 18.18% nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu thuần 29.76% nhanh hơn tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân 21.17%.

2.3 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM AIA

2.3.1 Điểm mạnh

Qua phân tích nội dung ở trên ta có thể khái quát một số điểm mạnh hay những thành công của công ty trong quá trình hoạt động kinh doanh trong những năm gần đây như sau:

- Tổng tài sản của công ty không ngừng được tăng lên Năm 2009, với giá trị 329,068,490 tương ứng với tỷ trọng 11.84% cho thấy hoạt động kinh doanh không gặp phải thua lỗ và từng bước mở rộng về quy mô.

- Khối lượng tiền mặt của công ty tăng tương đối lớn đảm bảo tính thanh khoản càng cao, khiến doanh nghiệp thanh toán các khoản nợ nhanh chóng và thuận lợi.

- Khoản phải thu của doanh nghiệp đã giảm, doanh nghiệp đã điều chỉnh, có phương pháp thu hồi nợ có hiệu quả.

- Doanh thu của doanh nghiệp tăng lên đáng kể. Đó là do công ty nỗ lực tuyên truyền, giải thích trợ giúp khách hàng để tiếp tục duy trì hợp đồng bảo hiểm. Đặc biệt công ty thiết kế riêng sản phẩm bảo hiểm với số tiền tích lũy lớn, bảo tức cao mức độ rủi ro cho người tham gia bảo hiểm tốt hơn nên đã tiếp tục khai thác được nhiều hợp đồng bảo hiểm, và chú trọng vào chiều sâu và chất lượng của những sản phẩm bảo hiểm hiện hành, có kế hoạch và chiến lược bán hàng hiệu quả, xây dựng đội ngũ nhân viên tư vấn nhiệt tình thu hút được nhiều hợp đồng bảo hiểm có giá trị.

- Trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình, dù phải cạnh tranh với những công ty bảo hiểm nhà nước được sự bảo hộ và ưu đãi của nhà nước, và cạnh tranh với những tập đoàn bảo hiểm nhân thọ nước ngoài lớn khác như Prudential, Ace life, Manulife nhưng công ty AIA vẫn là một trong những công ty có mức tăng trưởng doanh thu hàng đầu.

- Khả năng quản lý tài sản của công ty trong giai đoạn này có xu hướng tăng, hiệu quả sử dụng TSCĐ, TSLĐ cũng như hiệu quả sử dụng tổng tài sản đều tăng.

- Tỷ số nợ của công ty có xu hướng giảm, tỷ số nợ năm 2009 giảm 7.57% so với năm 2008. Tỷ số nợ của công ty giảm xuống, tỷ số khả năng thanh toán lãi vay của công ty được cải thiện.

- Trong giai đoạn 2008-2009 lợi nhuận trước thuế, doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu đều tăng lên.

2.3.2 Tôn tại

Bên cạnh những kết quả đã đạt được công ty còn một số điểm yếu cần khắc phục:

- Kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp là tương đối cao ta thấy khả năng thu hồi tiền trong thanh toán là tương đối chậm. Năm 2009 số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu của công ty là 66.69 ngày.

- Tỷ số lợi nhuận của công ty có chiều hướng giảm sút: Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu của công ty năm 2009 giảm 48.26% so với năm 2008. Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản của công ty biến động theo xu hướng giảm. Năm 2009 giảm 44.59% so với năm 2008, Năm 2009, tỷ số lợi nhuận trên VCSH bị giảm 58.96% so với năm 2008. Điều đó cho thấy khả năng sinh lời của VCSH đã bị giảm xuống và lớn hơn tốc độ giảm của lợi nhuận ròng trên tài sản.

- Tỷ số lợi nhuận thuần sau thuế trên doanh thu thuần của công ty có chiều hướng giảm sút.

- Doanh thu của công ty có tăng nhưng chưa tương xứng với tiềm năng và quy mô của Công ty.

- Qui mô hoạt động bảo hiểm chỉ giới hạn một bộ phận dân cư đòi hỏi doanh nghiệp sáng tạo, thiết kế một số sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng.

Hiện nay, ở thị trường bảo hiểm Việt Nam, môi trường cạnh tranh chưa lành mạnh. Những doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ nước ngoài còn bị hạn chế về hoạt động và cung cấp sản phẩm bảo hiểm. AIA không nằm trong ngoại lệ đó.

2.3.3 Nguyên nhân

- Do nền kinh tế thế giới bị suy thoái, bị khủng hoảng, các doanh nghiệp, các cá nhân làm ăn ngày càng khó khăn, thì hiện tượng khiếu nại, đòi bồi thường và hiện tượng trục lợi bảo hiểm lại diễn ra phổ biến và rất phức tạp, gây ra sự tổn thất cho công ty.

- Do sự tăng của doanh thu thuần có tốc độ tăng nhanh hơn tốc độ của các khoản phải thu bình quân

- Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu giảm như vậy là do tốc độ tăng của doanh thu thuần cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế

- Hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu giảm đi có nghĩa là lợi nhuận trên một đồng doanh thu giảm đi mặc dù vòng quay tổng tài sản có tăng nhưng số tăng là không đáng kể, tuy công ty có mở rộng thêm văn phòng, chi nhánh mới đầu tư thêm máy móc thiết bị, TSLĐ tăng lên đáng kể là khối lượng tiền mặt nhưng năm 2008 công ty có một khoản thuế TNDN hoãn lại rất lớn làm cho lợi nhuận doanh nghiệp 2008 tăng đột biến.

- Mặc dù doanh thu của công ty tăng nhưng lợi nhuận sau thuế của công ty lại không cao tương ứng một phần là do công tác quản lý chi phí chưa tốt, chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chi phí hoạt động tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Nhiều cán bộ, nhân viên chưa nhiệt tình trong công việc ảnh hưởng uy tín của công ty, gây thiệt hại cho khách hàng và công ty, đánh mất ý nghĩa của bảo hiểm.

Chương 3

GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY AIA

3.1 PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY:

Phương hướng phát triển công ty bảo hiểm AIA trong thời gian tới là:

AIA Việt Nam không ngừng mở rộng kinh doanh thông qua mạng lưới chi nhánh, văn phòng đại diện và văn phòng Tổng Đại lý trên cả nước, mở rộng thêm nhiều đối tượng khách hàng, chiếm lĩnh thị trường bảo hiểm.

Tại AIA Việt Nam, Khách hàng luôn ở vị trí trung tâm trong mọi hoạt động của công ty. AIA Việt Nam luôn chú trọng tới việc nâng cao chất lượng dịch vụ đồng bộ, nhất quán tại các bộ phận liên quan, đồng thời phát triển các dòng sản phẩm đáp ứng các nhu cầu thiết thực, mang lại sự bảo vệ cần thiết cho khách hàng ở nhiều giai đoạn khác nhau.

Trọng tâm lớn nhất của công ty là luôn nỗ lực nhằm mang đến sự an tâm, giảm bớt sự lo âu trước rủi ro, bất trắc cho người được bảo hiểm và gia đình của họ. Bất kể nhu cầu của khách hàng là bảo hiểm hay tiết kiệm đầu tư, dù cho nhu cầu đó cấp thiết ngay hôm nay hay dành cho tương lai, AIA Việt Nam sẽ luôn đồng hành cùng khách hàng để giúp họ biến những ước mơ và hy vọng thành hiện thực.

Với cam kết hoạt động lâu dài tại Việt Nam, công ty luôn chú trọng phát triển tham gia các hoạt động từ thiện và hỗ trợ cộng đồng trên cả nước. Trong những năm vừa qua, tập thể nhân viên và Đại lý bảo hiểm của AIA Việt Nam đã tích cực tham gia các hoạt động cộng đồng

Công ty không ngừng đóng góp vào sự phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam

Là công ty đầu tư nước ngoài hoạt động hiệu quả tại Việt Nam, AIA luôn củng cố và phát triển hoạt động của mình, tập trung nguồn lực để đạt tốc độ tăng trưởng cao và bền vững.

Không ngừng xây dựng và hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính.

Nhìn chung, những định hướng mà công ty đã đặt ra là phù hợp với tình hình chung của nền kinh tế và tình hình của công ty. Nhưng để thực hiện được những mục tiêu và định hướng đã đặt ra, Công ty bảo hiểm AIA có thể gặp những khó khăn như: kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp là tương đối cao, khả năng sinh lời giảm sút. Do đó, công ty bảo hiểm AIA cần thiết phải có các biện pháp để khắc phục những vấn đề trên.

3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY AIA

Trên cơ sở phân tích tài chính của công ty bảo hiểm AIA, ta có thể thấy rằng mặc dù đã có những cố gắng và nỗ lực không ngừng nhưng bên cạnh những thành tựu đã đạt được công ty vẫn còn bộc lộ một số hạn chế trong chính sách quản lý tài chính gây ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và tình hình tài chính nói riêng của công ty. Đồng thời cũng tìm ra một số nguyên nhân gây ra tình trạng đó. Từ đó, đưa ra một số ý kiến về các giải pháp tăng cường năng lực tài chính của công ty bảo hiểm AIA.

3.2.1 Điều chỉnh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn

❖ Điều chỉnh cơ cấu tài sản

- Cơ cấu TSLĐ

Cơ cấu TSLĐ ta có khoản mục tiền chiếm tỷ trọng 44% , các khoản mục đầu tư TCNH chiếm tỷ trọng 28%, Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng 26.5% , TSLĐ khác chiếm tỷ trọng 1.5%, công ty đã tăng khoản mục tiền mặt để đảm bảo thanh toán những bất trắc mà khách hàng gặp phải theo điều khoản trong hợp đồng bảo hiểm, nhưng tỷ trọng này là cao gần bằng một nửa so với TSLĐ làm lãng phí nguồn vốn nhàn rỗi đòi hỏi công ty phải có kế hoạch sử dụng và quản lý một cách hợp lý.

Các khoản phải thu có giá trị tương đối lớn, tuy có giảm so với năm 2008 nhưng giá trị vẫn là 152,255,056 vào năm 2009 đòi hỏi công ty phải cải thiện và có biện pháp thu hồi nợ thích hợp.

Cơ cấu TSCĐ của công ty năm 2009 ta thấy tỷ trọng tài sản cố định hữu hình năm 2009 là 62,5 % so với tỷ trọng tài sản cố định vô hình của công ty là 37,5 %. Tỷ trọng TSCĐ chiếm đa số vì thế công ty cần tăng cường kế hoạch sử dụng khai thác hết khả năng của TSCĐ.

Hiện nay công ty áp dụng khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng công ty cần vận dụng linh hoạt thêm phương pháp khấu hao phù hợp đối với những loại tài sản khác nhau như áp dụng phương pháp khấu hao số dư giảm dần cho những loại tài sản chỉ phát huy hiệu quả sử dụng cho những năm đầu và giảm dần năng lực cho những năm tiếp theo.

Để đảm bảo cơ cấu TSCĐ hợp lý công ty cần tiến hành thanh lý tài sản đã khấu hao hết, hoặc gần khấu hao hết để tiến hành tái đầu tư, xử lý dứt điểm những tài sản cố định nào đã cũ , không cần dùng, hư hỏng chờ thanh lý nhằm thu hồi lại vốn để có thể dùng vào luân chuyển bổ sung vốn cho sản xuất kinh doanh. Tỷ trọng của TSCĐ vô hình cũng phải gia tăng thêm vì hoạt động của công ty bảo hiểm là hoạt động bán các sản phẩm bảo hiểm.

❖ Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn

Từ phân tích cơ cấu vốn của công ty ta nhận thấy cũng cần phải tiến hành một số điều chỉnh. Cơ cấu vốn phải đáp ứng được yêu cầu của chính sách tài trợ. Chính sách tài trợ phải phù hợp với loại hình kinh doanh của doanh nghiệp. Sau khi đã chọn chính sách tài trợ công ty dựa vào đó để xác định nhu cầu về vốn nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh của mình diễn ra một cách bình thường. Cụ thể là công ty cần xác định xem mình cần bao nhiêu vốn đầu tư, bao nhiêu vốn để hoạt động và thời gian sử dụng các nguồn vốn này trong bao lâu, chi phí huy động và sử dụng vốn như thế nào, để từ đó cân đối với lượng vốn chủ hiện có xem thiếu bao nhiêu mà có chính sách huy động phù hợp. Chính các giải pháp huy động vốn này sẽ làm biến đổi cơ cấu vốn của công ty.

Công ty có thể huy động vốn chủ sở hữu bằng cách:

Sử dụng linh hoạt tiết kiệm nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các quỹ trích lập nhưng chưa sử dụng đến.

Lợi nhuận để lại công ty: Đây là nguồn vốn hình thành từ lợi nhuận của công ty sau mỗi kỳ kinh doanh có lãi. Để tăng lợi nhuận để lại, công ty cần tăng mọi nguồn thu và giảm thiểu các chi phí không cần thiết. Hai năm 2008, 2009 công ty làm ăn đều có lãi và lợi nhuận để lại là tương đối.

Ngoài ra, công ty có thể vận dụng một cách linh hoạt các nguồn vốn khác:

Nguồn lợi tích lũy: là các khoản phải trả khác nhưng chưa đến hạn thanh toán như nợ lương, nợ thuế... đây là hình thức tài trợ miễn phí vì công ty sử dụng không trả lãi cho đến ngày thanh toán. Tuy nhiên, phạm vi ứng dụng các khoản nợ là có giới hạn bởi lẽ công ty chỉ có thể trì hoãn nộp thuế trong

một thời gian nhất định, còn nếu thanh toán tiền lương cho nhân viên không đúng hạn sẽ làm mất lòng tin và hiệu quả làm việc của nhân viên. Các khoản nợ tích lũy là nguồn tài trợ tự động tương xứng với quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Để đảm bảo nguồn lợi tích lũy không ngừng gia tăng thì quy mô doanh nghiệp cũng không ngừng mở rộng.

Nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng: Ngân hàng có vai trò rất quan trọng trong việc bổ sung vốn kịp thời cho doanh nghiệp, hiện thời đang đáp ứng nguồn vốn ngắn hạn cho công ty. Công ty phải có kế hoạch sử dụng hiệu quả và hợp lý nguồn vốn ngắn hạn do ngân hàng cấp.

Việc điều chỉnh trên đây sẽ làm tăng vốn chủ sở hữu đồng thời có khả năng sử dụng hiệu quả nguồn vốn ngắn hạn nhằm đem lại lợi ích thiết thực, quá trình hoạt động diễn ra liên tục từ đó đảm bảo vốn luân chuyển đều đặn, tạo điều kiện bảo toàn và phát triển vốn.

3.2.2 Quản lý tài sản ngắn hạn và dài hạn

3.2.2.1 Giải pháp quản lý tài sản ngắn hạn:

❖ Quản lý tiền

Quỹ tiền mặt của công ty chiếm tỷ trọng khá cao trong TSLĐ. Để tránh tình trạng nhàn rỗi và lãng phí quỹ tiền mặt nói trên công ty cần có chính sách quản lý quỹ đem lại lợi nhuận tương ứng.

Chọn lựa một số đối tác ngân hàng có khả năng giúp doanh nghiệp quản lý tốt tiền mặt, ngân hàng là đối tác quen thuộc của công ty như ngân hàng ACB, ngân hàng HSBC, ngân hàng Deutsche Bank, ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam và có thể hợp tác với một số ngân hàng có uy tín và thương hiệu trên thị trường như ngân hàng ANZ.

Xây dựng và phát triển các mô hình dự báo tiền mặt có độ chính xác cao:

Đối với công ty AIA là tập hợp của nhiều văn phòng, chi nhánh thì việc sử dụng dự báo trong ngắn hạn vừa có thể đánh giá được tình hình hoạt động của từng bộ phận, vừa biết được tình hình lưu chuyển tiền mặt của toàn công ty.

Nâng cao lợi nhuận từ đầu tư với chi phí thấp nhất:

Công ty cần có một chính sách đầu tư được trình bày rõ ràng bằng văn bản, trong đó chỉ rõ mục tiêu, định hướng đầu tư và những khoản đầu tư có thể chấp nhận được. Tài liệu này sẽ rất cần thiết cho nhà điều hành và các giám đốc đầu tư khi xây dựng danh mục đầu tư và đưa ra các quyết định đầu tư khi cơ hội đến.

“Để tránh tình trạng vốn nhàn rỗi trong các tài khoản mà không đem lại đồng lãi nào, công ty có thể sử dụng vào các khoản đầu tư qua đêm cuối mỗi ngày làm việc.”

Ngoài ra, ngân hàng còn cho phép công ty sử dụng tài khoản không số dư, nghĩa là công ty vẫn có thể phát hành séc hoặc rút tiền ngay cả khi không còn số dư trong tài khoản của công ty mà không phải chịu bất kỳ hình phạt nào.

Thường xuyên kiểm tra hệ thống quản lý tiền mặt:

Việc kiểm tra thường xuyên hệ thống quản lý tiền mặt cho phép công ty tìm ra những phương thức, biện pháp cải thiện hệ thống, đồng thời đưa ra được sự đảm bảo về tính tin cậy của dữ liệu tài chính của công ty mà không cần thực hiện việc kiểm toán hàng ngày.

Việc kiểm tra thường xuyên này còn giúp công ty có được sự đánh giá hoạt động của các ngân hàng đang giúp mình thực hiện quản lý tiền mặt về kết quả hoạt động cũng như chi phí và lợi nhuận đầu tư.

Quản lý tiền mặt trên phạm vi toàn cầu

Việc quản lý tiền mặt là công việc rất khó khăn đặc biệt đối với công ty hoạt động ở nhiều quốc gia. Đối với AIA, quản lý tiền mặt mang tính chất toàn cầu thường xảy ra ở hai cấp độ: cấp độ một là hệ thống quản lý tiền mặt ở từng quốc gia thực hiện chức năng thu nợ trong biên giới quốc gia của mỗi nước công ty hoạt động, cấp độ hai là một mạng lưới kết nối với hệ thống trong nội bộ từng nước và quản lý nhiều đồng tiền khác nhau, đồng thời thực hiện các chức năng như: mua hàng, bán hàng và kế toán.

❖ Quản lý các khoản phải thu

Các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng là tương đối cao trong tài sản lưu động. Vì vậy công ty cần chú trọng đến các khoản phải thu và có biện pháp quản lý đúng đắn.

Kế toán – Tài chính là đầu mối để phối hợp giải quyết các khoản phải thu, nhưng để phối hợp được hiệu quả, họ phải có sự hỗ trợ của bộ phận bán hàng, bộ phận dịch vụ khách hàng, thậm chí của cả Ban Giám đốc.

Cải thiện quy trình

Có 3 quy trình liên quan đến khoản phải thu, đó là chuyển tiền, quản trị tín dụng khách hàng và thu tiền. Khi tiến hành cải tiến, doanh nghiệp cần thực hiện cả 3 quy trình.

Chuyển tiền: áp dụng công nghệ thông tin, tự động hoá qui trình chuyển tiền. Điều này giúp công ty giảm bớt thời gian chờ xác nhận hoá đơn từ Ban Giám đốc và xác nhận thanh toán của khách hàng.

Quản trị tín dụng khách hàng: Công ty cần có một chính sách tín dụng rõ ràng cho từng nhóm khách hàng. Ngoài ra, cập nhật và theo dõi lịch sử tín dụng của khách hàng cũng giúp giảm việc trì hoãn thanh toán.

Thu tiền: có mức thưởng xứng đáng cho những nhân viên thu tiền hiệu quả. Ngoài ra, khi hoạt động thu tiền nội bộ quá tốn kém, công ty nên thuê công ty thu tiền chuyên nghiệp làm việc này.

Đo lường hiệu quả các khoản phải thu

Để cải thiện hiệu quả các khoản phải thu, công ty cần thiết lập các chỉ số nhằm đo lường hiệu quả của hoạt động này. Hiện nay, công ty thường sử dụng 3 chỉ tiêu cơ bản để đo lường hiệu quả hoạt động phải thu.

Vòng quay các khoản phải thu: Được sử dụng để đo lường thời gian trung bình mà doanh thu tồn tại dưới dạng các khoản phải thu. Đưa ra số ngày cụ thể để đánh giá đó là khoản phải thu tốt hay xấu.

Tỷ lệ các khoản phải thu trên doanh thu: Được sử dụng để đánh giá xu hướng hiệu quả các khoản phải thu. tỷ lệ này càng cao, công ty càng bị chiếm dụng vốn nhiều. Khi tỷ lệ này vượt quá định mức do công ty đặt ra, Ban Giám đốc cần có những quy định siết chặt, tránh tình trạng thiếu vốn lưu động.

Tuổi nợ: Bằng các phân tích tuổi nợ, công ty có thể xác định sớm những khoản phải thu có vấn đề và hành động thích hợp nhằm bảo vệ doanh thu.

Hợp tác với khách hàng

Công ty cần có chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, hoặc hợp tác với khách hàng trong việc giải quyết các khoản phải thu.

3.2.2.2 Giải pháp quản lý tài sản dài hạn

❖ Quản lý tài sản cố định

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty đã gia tăng do TSCĐ của công ty tăng lên thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu. Để đạt được hiệu quả hơn trong thời gian tới công ty cần thực hiện một số biện pháp sau:

Việc mua sắm xây dựng mới tài sản cố định phải đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh. Quá trình xây dựng, mua sắm, sửa chữa phải có quy hoạch, kế hoạch cụ thể và tập trung vốn để mua sắm xây dựng những tài sản cố định chủ yếu phục vụ cho sản xuất kinh doanh của công ty, nhanh chóng đưa những tài sản cố định mới mua sắm xây dựng xong vào sử dụng để phát huy hiệu quả kinh tế.

Phải có nội dung quản lý, sử dụng đối với từng loại tài sản cố định, nội quy cần quy định rõ các mặt:

- Quản lý bảo vệ, chăm sóc bảo dưỡng, sử dụng có hiệu quả, giao cho phòng HCNS chịu trách nhiệm chung về quản lý tài sản.

- Đối với máy móc thiết bị kỹ thuật phải giao cho người có trình độ chuyên môn phụ trách quản lý và sử dụng. Phải có đủ hồ sơ lý lịch máy, đánh mã số từng loại tài sản, tên từng loại tài sản như: máy chiếu, máy đo lường... thực hiện bảo dưỡng định kỳ theo qui định kỹ thuật, bảo quản máy lâu bền và nâng cao hiệu suất sử dụng máy.

Tiến hành kiểm kê tài sản cố định theo định kỳ để thường xuyên nắm được tình hình biến động về số lượng, chất lượng và giá trị tài sản cố định. Phải mở sổ sách để ghi chép, theo dõi sự biến động của từng chi nhánh, từng loại và toàn bộ tài sản cố định. Phải thanh lý kịp thời những tài sản cố định hư hỏng không còn sử dụng được nữa, nhượng bán những tài sản cố định thực sự không còn dùng để thu hồi vốn cho việc xây dựng và mua sắm mới tài sản cố định.

Hiện nay công ty áp dụng khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng công ty cần vận dụng linh hoạt thêm phương pháp khấu hao phù hợp đối với những loại tài sản khác nhau như áp dụng phương pháp khấu hao

số dư giảm dần cho những loại tài sản chỉ phát huy hiệu quả sử dụng cho những năm đầu và giảm dần năng lực cho những năm tiếp theo.

3.2.3 Quản lý hoạt động thanh toán các khoản phải thu, phải trả

3.2.3.1 Quản lý các khoản phải thu

Các khoản phải thu của công ty bảo hiểm có giá trị tương đối lớn vì thế ta phải có phương pháp và kế hoạch quản lý vừa sáng tạo và hiệu quả

Đối với các khoản phải thu công ty có trách nhiệm:

- Mở sổ theo dõi các khoản nợ theo từng đối tượng nợ, thường xuyên phân loại các khoản nợ (nợ luân chuyển, nợ khó đòi, nợ không có khả năng thu hồi), đơn đốc thu hồi nợ.

- Công ty được quyền bán các khoản nợ phải thu theo quy định của pháp luật, gồm cả nợ phải thu trong hạn, nợ phải thu khó đòi, nợ phải thu không đòi được để thu hồi vốn.

- Nợ phải thu khó đòi là các khoản nợ quá hạn thanh toán theo quy định ghi trên hợp đồng hoặc các cam kết khác hoặc chưa đến hạn thanh toán nhưng khách nợ khó có khả năng thanh toán. Công ty phải trích lập dự phòng đối với khoản nợ phải thu khó đòi theo quy định tại quy chế này.

3.2.3.2 Quản lý các khoản phải trả

Đối với các khoản phải trả công ty phải có trách nhiệm:

- Mở sổ theo dõi đầy đủ các khoản nợ phải trả bao gồm cả các khoản lãi phải trả. Trong đó phân tích rõ các khoản nợ trong hạn, nợ quá hạn, nợ gốc, nợ lãi, nợ phải trả không còn đối tượng trả, trách nhiệm của cá nhân và công ty đối với từng khoản nợ quá hạn để kiến nghị biện pháp xử lý.

- Thanh toán các khoản phải trả theo đúng thời hạn đã cam kết. Thường xuyên xem xét, đánh giá, phân tích khả năng thanh toán nợ để có giải pháp khắc phục kịp thời không để phát sinh các khoản nợ quá hạn.

- Đối với các khoản phải trả bằng ngoại tệ, công ty phải hạch toán toàn bộ chênh lệch tỷ giá phát sinh của số dư nợ phải trả vào chi phí kinh doanh trong kỳ để tạo nguồn trả nợ. Trường hợp hạch toán chênh lệch tỷ giá vào chi phí làm cho kết quả kinh doanh của công ty bị thua lỗ thì có thể phân bổ một phần chênh lệch tỷ giá cho năm sau để công ty không bị lỗ, nhưng mức hạch toán vào chi phí trong năm ít nhất cũng phải bằng chênh lệch tỷ giá của số ngoại tệ phải trả trong năm đó.

3.2.4 Nâng cao khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời của công ty được thể hiện qua các tỷ số lợi nhuận trên doanh thu, lợi nhuận trên tài sản và lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Nâng cao khả năng sinh lời có nghĩa là làm cho tốc độ tăng của lợi nhuận nhanh hơn so với tăng doanh thu, tài sản, vốn chủ sở hữu.

3.2.4.1 Khả năng sinh lời của tài sản

Ta thấy tỷ số ROA của công ty giảm, để nâng cao khả năng sinh lời của tài sản trong thời gian tới công ty cần có biện pháp sử dụng tài sản hiệu quả hơn, đẩy mạnh sản phẩm để tăng doanh thu đồng thời có các biện pháp tăng hiệu quả hoạt động quản lý để giảm chi phí từ đó cải thiện tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản. Muốn nâng cao khả năng sinh lời của hoạt động, ta cũng cần nâng cao số vòng quay của tổng tài sản bằng cách, điều chỉnh cơ cấu tài sản hợp lý, quản lý tốt tiền mặt và các khoản phải thu trong mục tài sản lưu động, tăng tỷ trọng TSCĐ vô hình trong TSCĐ. Hiện nay công ty áp dụng khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng công ty cần vận

dụng linh hoạt thêm phương pháp khấu hao phù hợp đối với những loại tài sản khác nhau, như áp dụng phương pháp khấu hao số dư giảm dần cho những loại tài sản chỉ phát huy hiệu quả sử dụng cho những năm đầu và giảm dần năng lực cho những năm tiếp theo.

3.2.4.2 Khả năng sinh lời của hoạt động doanh nghiệp

Để nâng cao khả năng sinh lời của hoạt động doanh nghiệp ta cần phải tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Lợi nhuận được xác định dựa trên doanh thu và chi phí.

❖ Tăng doanh thu

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm nói chung thường phụ thuộc vào hai yếu tố đó là sản lượng và giá bán. Tăng sản lượng và giá bán sẽ làm cho doanh thu tăng lên. Tuy nhiên, ta nhận thấy:

- Tăng sản lượng tiêu thụ bằng cách tận dụng tối đa công suất của máy móc, trang thiết bị, nâng cao năng suất lao động, có chính sách bán hàng hợp lý. Đây là một biện pháp có tính khả thi cao. Công ty mở rộng mạng lưới sản phẩm bằng cách: mở rộng nhiều văn phòng, chi nhánh, đào tạo những tư vấn bảo hiểm mới chất lượng chuyên sâu, chất lượng cao. Các hình thức tuyên truyền quảng bá sản phẩm hữu hiệu, quan tâm chăm sóc, thân tình với khách hàng nhiều hơn nữa xây dựng uy tín và hình ảnh trong khách hàng nhờ họ giới thiệu thêm khách hàng.

- Nếu tăng giá bán thì chỉ có thể tăng đến một giới hạn hợp lý nào đó, đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay và đặc thù các sản phẩm của công ty thì việc tăng giá bán là điều khó có thể xảy ra. Với các sản phẩm bảo hiểm công ty đã xây dựng một mô hình giá hợp lý, theo quy luật toán học,

điều thay đổi là rất khó, được xây dựng theo quy mô thị trường, mức thu nhập, tình hình phát triển kinh tế.

Như vậy, doanh thu tăng trong công ty chủ yếu phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Việc tăng doanh thu trong khuôn khổ vốn lưu động không đổi có ý nghĩa tiết kiệm được một lượng vốn lưu động nhất định. Hay nói cách khác đây là một dạng tiết kiệm tương đối vốn lưu động. Mức tiết kiệm tương đối vốn lưu động là do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên doanh nghiệp có thể tăng thêm tổng mức luân chuyển vốn song không cần tăng thêm hoặc tăng thêm không đáng kể quy mô vốn lưu động. Có nghĩa là tốc độ gia tăng vốn lưu động nhỏ hơn tốc độ gia tăng doanh thu. Do đó sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

Để có thể tăng doanh thu, công ty có thể sử dụng một số giải pháp sau:

Tăng cường việc liên doanh, liên kết với công ty khác để mở rộng thị trường, đảm bảo ổn định cho nhân viên trong công ty .

Làm tốt công tác nghiên cứu thị trường, đào tạo đội ngũ tư vấn viên, phát triển mở rộng thị trường rộng khắp, nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống các đại lý.

Nắm bắt và phản ứng nhanh trước các thay đổi về nhu cầu của khách hàng, các thay đổi của đối thủ cạnh tranh.

Để chiếm lĩnh thị trường, công ty cần phải hết sức chú trọng đến công tác chăm sóc khách hàng. Công ty cần đề ra những chính sách hợp lý trong việc tiêu thụ sản phẩm nhằm mục đích thu hút khách hàng như thường xuyên đưa ra các hình thức khuyến mại hợp lý, phù hợp từng lúc, từng nơi, từng nhóm khách hàng, cải tiến phương thức phục vụ khách hàng , thực hiện tốt công tác sau bán hàng nhằm nâng cao uy tín của công ty đối với khách hàng.

Công ty cần phải tìm hiểu nghiên cứu thị trường trước khi bán sản phẩm, nắm bắt thông tin nhanh nhạy, chính xác, kịp thời . Tránh tình trạng không xác định kỹ nhu cầu thông tin chậm dẫn đến thiệt hại doanh nghiệp. Phải đi sâu vào thị trường nắm bắt thông tin để đáp ứng các nhu cầu một cách nhanh chóng nhất.

Bên cạnh đó, công ty muốn đứng vững và phát triển trong cạnh tranh còn phải ngày càng phát triển mô hình văn hóa công ty, tạo một phong cách phục vụ chuyên nghiệp nhằm nâng cao đạo đức kinh doanh đảm bảo mang lại dịch vụ chuyên nghiệp cho khách hàng với sự an tâm cao nhất. Xây dựng một chế độ lương bổng cao, chế độ làm việc ổn định , xây dựng mối quan hệ giữa các thành viên trong công ty như một đại gia đình , hướng tới một tinh thần đồng đội cao, đồng thời phải có quy định rõ ràng về thưởng, phạt để tạo động lực cạnh tranh, động lực phát triển.

❖ Giảm chi phí

Việc hạ thấp chi phí đồng nghĩa với việc tiết kiệm vốn lưu động. Khi công ty giảm được một lượng chi phí thì số vốn lưu động cần có để đáp ứng yêu cầu sản xuất , kinh doanh của công ty sẽ giảm xuống. Giảm chi phí có ý nghĩa quan trọng đối với công ty, giúp công ty tạo ra lợi thế cạnh tranh, đẩy nhanh công tác thu hồi vốn, tăng lợi nhuận.

Để có thể giảm chi phí, công ty có thể sử dụng một số giải pháp sau:

Công ty nên mua hàng từ nhiều nhà cung cấp công ty sẽ có điều kiện để so sánh giá cả của nhà cung cấp khác nhau, từ đó lựa chọn nhà cung cấp tốt nhất.

Công ty thường xuyên nên tiến hành kiểm tra thường xuyên việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp để tránh tình trạng lãng phí. Đồng thời công ty cũng

cần nghiên cứu các biện pháp thế nào để có thể tận dụng tối đa nguồn lực của mình để đạt hiệu quả sử dụng cao nhất.

Bộ phận quản lý chi phí trong các công ty sẽ dựa vào các thống kê kế toán, báo cáo doanh thu, báo cáo nhân sự và tiền lương,... do các bộ phận kế toán, quản trị và thống kê cung cấp, đồng thời kết hợp với những yếu tố khách quan để tiến hành phân loại, tổng, hợp, phân tích và đánh giá các khoản chi phí của công ty, so sánh kết quả phân loại của kỳ này với kỳ trước của công ty mình với các công ty cùng ngành, lĩnh vực sản xuất, so sánh với các chuẩn mực của ngành. Bằng các chỉ tiêu và sự nhạy bén mà bộ phận quản lý chi phí có thể chỉ ra những mặt mạnh cũng như những thiếu sót của công ty trong kỳ.

Ngoài ra, bộ phận quản lý chi phí còn phải giúp giám đốc hoạch định chiến lược chi tiêu ngắn và dài hạn của công ty dựa trên sự đánh giá tổng quát cũng như từng khía cạnh cụ thể các yếu tố chi phí có ảnh hưởng quan trọng tới sự tồn tại của công ty, bao gồm: tham gia vào thị trường tiền tệ, thị trường vốn, thị trường chứng khoán; xác định chiến lược tài chính cho các chương trình, các dự án của công ty là mở rộng hay thu hẹp sản xuất...

Thiết lập một chính sách phân chia chi phí cùng các mức lợi nhuận một cách hợp lý đối với công ty, vừa bảo vệ được quyền lợi của chủ công ty và các cổ đông, vừa đảm bảo được lợi ích hợp pháp, hợp lý cho người lao động; xác định phần lợi nhuận còn lại từ sự phân phối này để đưa ra các quyết định về mở rộng sản xuất hoặc đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh mới, tạo điều kiện cho công ty có mức độ tăng trưởng cao và bền vững.

Tăng hiệu quả hoạt động quản lý của công ty, từ đó giảm chi phí quản lý, tăng lợi nhuận. Công ty cần kiểm tra, giám sát chặt chẽ kết quả và ý thức làm việc của các nhà quản lý, từ đó có chế độ lương thưởng thỏa đáng. Việc sắp

xếp nhà quản lý cũng như nhân viên của công ty cần linh hoạt hơn nữa. Công ty cũng cần thiết phải giám sát việc sử dụng các thiết bị phục vụ công tác quản lý, điện , điện thoại , đồ dùng văn phòng... để không xảy ra lãng phí.

3.2.4.3 Khả năng sinh lời của vốn chủ

Muốn tăng tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu phải sử dụng nợ có hiệu quả , tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả hoạt động của tài sản từ đó đẩy mạnh tỷ số lợi nhuận trên doanh thu và tăng nhanh tốc độ quay vòng vốn, nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản.

Công ty nên sử dụng hiệu quả hơn nữa những khoản nợ thì khi đó các khoản nợ sẽ đóng vai trò là đòn bẩy tài chính làm gia tăng nhanh chóng tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu.

Cũng cần chú ý quan tâm điều tiết cơ cấu nguồn vốn (nợ phải trả và vốn chủ sở hữu) hợp lý để vừa đảm bảo an toàn trong kinh doanh với khả năng tài chính mạnh, vừa góp phần giảm chi phí sử dụng vốn bình quân của Công ty.

Công thức tính chi phí sử dụng vốn bình quân:

$$WACC = W_1K_1 + W_2K_2 + \dots + W_nK_n$$

WACC: Chi phí sử dụng vốn bình quân

Wn: Tỷ trọng của nguồn vốn thứ n

Kn: Chi phí của nguồn vốn thứ n

3.2.5 Hoạt động đầu tư tài chính từ các khoản thu của khách hàng

Để tránh tình trạng đồng vốn nhàn rỗi và lãng phí trên thị trường. Khoản tiền thu được từ khách hàng doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả bằng các hoạt động đầu tư tài chính .

Các khoản tiền thu từ khách hàng khi khách hàng đồng ý ký hợp đồng bảo hiểm chính là phí bảo hiểm. Đối với phần phí bảo hiểm thu được, Công ty

bảo hiểm nhân thọ AIA phải trích lập quỹ dự phòng nghiệp vụ cho từng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ tương ứng với trách nhiệm của công ty.

Dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm là khoản tiền mà công ty phải trích lập nhằm mục đích thanh toán cho những trách nhiệm bảo hiểm đã được xác định trước và phát sinh từ các hợp đồng bảo hiểm đã giao kết. Nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm của công ty là tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm trừ các khoản tiền mà công ty dùng để trả tiền bảo hiểm thường xuyên trong kỳ.

Đầu tư vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm của công ty được thực hiện trực tiếp bởi công ty hoặc thông qua ủy thác đầu tư (ví dụ như thông qua một công ty quản lý quỹ) và chỉ được đầu tư tại Việt Nam trong các lĩnh vực :

- Mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng: không hạn chế.

- Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác: tối đa 50 % vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

- Kinh doanh bất động sản, cho vay: tối đa 40% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

Thực tế trong những năm qua công ty đã tiến hành những hoạt động đầu tư của mình và thu được những kết quả hết sức triển vọng, lợi nhuận từ hoạt động tài chính liên tục gia tăng. Năm 2008 có giá trị 211,671,760 thì đến năm 2009 đạt giá trị 277,297,995 tăng 31%.

Để đạt được những kết quả như vậy đòi hỏi công ty phải có quá trình tìm hiểu thông tin, nắm vững thị trường, có tầm nhìn chiến lược như việc liên kết với ngân hàng ACB, ngân hàng Vietcombank, ngân hàng HSBC, ngân hàng Deutsch Bank trong các hoạt động tiền gửi của mình cũng như thanh

toán phí đảm bảo thuận tiện và an toàn, lãi đầu tư trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu, lãi cho vay, lãi chênh lệch tỷ giá...

Thị trường bất động sản ở Việt nam còn non trẻ còn rất nhiều cơ hội, công ty nên nghiên cứu và đưa ra những chiến lược đầu tư kịp thời.

Để duy trì và thúc đẩy kết quả đầu tư này trong thời gian tới công ty cần phải thực hiện nâng cao chất lượng nghiệp vụ, tìm hiểu bám sát hoạt động đầu tư trên thị trường và có nguồn thông tin tin cậy và kịp thời.

3.2.6 Các giải pháp khác

Để nâng cao hoạt động và hiệu quả tài chính công ty cũng đã có bộ phận chuyên trách phân tích tài chính, kiểm toán nội bộ và thuê dịch vụ tài chính là cơ quan có quy mô và tên tuổi trên thế giới là công ty kiểm toán Price waterhouse coopers (PwC) giúp công ty hoạch định, phân tích tài chính và sử dụng nguồn lực tài chính có hiệu quả. Nhưng để nâng cao chất lượng hoạt động phân tích, công ty cũng cần chú trọng một số vấn đề sau:

❖ Đào tạo chuyên viên phân tích

Đào tạo nâng cao chất lượng chuyên viên phân tích thông qua các lớp tập huấn ngắn hạn và dài hạn ở trong và ngoài nước. Các chuyên viên phân tích phải là những người có hiểu biết không chỉ chuyên sâu về kế toán tài chính mà còn am hiểu các vấn đề pháp luật, biến động thị trường, kịp thời cập nhật, bổ sung những thay đổi của luật kế toán, chuẩn mực, chính sách của bộ tài chính.

Công ty có thể kết hợp hình thức đào tạo với những trường đại học đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao là thế hệ kế cận của công ty.

❖ Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên trong công ty

Xây dựng đội ngũ nhân viên trong công ty có ý thức, đam mê nghề nghiệp coi công ty như là ngôi nhà thứ hai, dốc sức vì sự phát triển chung của công ty. Luôn hướng tới mục tiêu phát triển và bền vững của công ty đòi hỏi phải có đội ngũ nhân viên có năng lực biết sử dụng có hiệu quả những nguồn lực tài chính tránh tình trạng lãng phí.

Nâng cao tinh thần làm việc, ý thức tập thể, hiệu quả làm việc của nhân viên thông qua hình thức thi đua khen thưởng thúc đẩy sự phấn đấu của nhân viên ảnh hưởng tốt đến quá trình hoạt động từ đó góp phần vào nâng cao năng lực tài chính của công ty .

Đặc biệt với bộ phận quản lý có vai trò càng quan trọng là những người đưa ra đường lối xây dựng và phát triển công ty vì thế mà quản lý càng được quan tâm , bồi dưỡng năng lực thì hiệu quả từ những hoạt động tài chính càng cao.

3.3 KIẾN NGHỊ

3.3.1 Kiến nghị cơ quan chức năng về chính sách đầu tư với công ty bảo hiểm có vốn nư ớc ngoài

- Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách về hoạt động kinh doanh bảo hiểm để thị trường phát triển lành mạnh, an toàn, phù hợp với yêu cầu hội nhập; bảo đảm tính chủ động và tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài.

- Các nhà đầu tư nước ngoài đã kiến nghị Việt Nam nên miễn giảm thuế cho chi phí bảo hiểm cá nhân đến mức tối đa trong Luật Thuế thu nhập cá nhân để khuyến khích công dân tham gia bảo hiểm, sức khỏe và tai nạn cho bản thân. Những tác động tức thời về miễn giảm thuế sẽ nâng cao nhận thức về trách nhiệm cá nhân trong việc quản lý rủi ro tài chính của họ và là một trong những phương thức hiệu quả để “giáo dục” công chúng về bảo hiểm.

- Nhà nước có chính sách khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ, ưu tiên phát triển các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ có tính chất đầu tư dài hạn

- Các chuyên gia trong ngành bảo hiểm cho biết, để khuyến khích bảo hiểm cá nhân, nhiều quốc gia trên thế giới có quy định ưu đãi thuế để khuyến khích công dân của họ mua bảo hiểm. Điều này cũng giúp chuyển dịch gánh nặng tài chính từ Chính phủ.

- Phát triển đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và kênh phân phối khác. Đa dạng hóa các loại hình doanh nghiệp môi giới bảo hiểm.

- Doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập từ quỹ đầu tư, quỹ tín thác và công ty quản lý quỹ theo quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng phí bảo hiểm thu được để đầu tư tại Việt Nam được áp dụng các cơ chế, chính sách về đầu tư như các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước.

- Nhà nước có cơ chế, chính sách để các doanh nghiệp bảo hiểm tự bổ sung vốn điều lệ cho phù hợp với tính chất hoạt động và quy mô kinh doanh của doanh nghiệp.

- Khuyến khích doanh nghiệp bảo hiểm hiện đại hóa công nghệ quản lý kinh doanh, đào tạo đội ngũ cán bộ có đủ trình độ theo các chuẩn mực quốc tế, được thuê chuyên gia trong nước và ngoài nước để quản lý một số lĩnh vực theo đúng quy định của pháp luật

3.3.2 Đối với hiệp hội bảo hiểm (HHBH) Việt Nam

Hiệp hội tích cực đóng góp hơn nữa ý kiến phản biện các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tạo môi trường pháp lý phù hợp cho kinh doanh bảo hiểm.

HHBH tích cực kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước giải quyết một số sự việc cho thị trường bảo hiểm Việt Nam như: thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập DN đối với đại lý bảo hiểm, giải quyết một số vướng mắc trong cơ chế chính sách thủ tục: thuế nhà thầu với tái bảo hiểm ra nước ngoài, bất cập giữa Luật Cạnh tranh và Luật Kinh doanh bảo hiểm, bất cập giữa thời gian cấp phép hoạt động DN bảo hiểm với thời hạn của hợp đồng bảo hiểm...

Bên cạnh đó, Hiệp hội tổ chức khảo sát thực tế nhiều hơn, hội thảo để xây dựng chế độ bảo hiểm hợp lý.

KẾT LUẬN

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình bên cạnh những thuận lợi doanh nghiệp còn gặp phải những khó khăn, những khó khăn về tài chính, về nguồn lực... và phải đối mặt với tình trạng cạnh tranh với các công ty khác trong cùng ngành. Để tồn tại và phát triển đòi hỏi doanh nghiệp phải có chiến lược hoạt động và phát triển hiệu quả. Mục tiêu chủ chốt là nâng cao hoạt động kinh doanh, cải thiện tình hình tài chính của mình. Do đó, phân tích tình hình tài chính, đưa ra giải pháp cải thiện và hoàn thiện tình hình tài chính của công ty là rất hữu hiệu.

Trong quá trình 10 năm hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam. Công ty không ngừng đóng góp vào sự phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam. Là công ty đầu tư nước ngoài hoạt động hiệu quả tại Việt Nam, AIA luôn củng cố và phát triển hoạt động của mình, tập trung nguồn lực để đạt tốc độ tăng trưởng cao và bền vững. Không ngừng xây dựng và hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính. Qua phân tích tài chính tại công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA, cho thấy bên cạnh những kết quả đạt được vẫn còn một số tồn tại một số vấn đề. Do vậy, việc nghiên cứu, phân tích tài chính và đưa ra các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính, hoàn thiện hơn nữa hoạt động kinh doanh tại công ty là một yêu cầu cấp bách và cần thiết.

Trên cơ sở lý luận kết hợp với tài chính công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA, luận văn tập trung vào: hệ thống hóa vấn đề lý luận về tài chính doanh nghiệp, phân tích tài chính doanh nghiệp, đưa ra các khái niệm, phương pháp, kỹ thuật, nội dung phân tích, các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp để từ đó là cơ sở cho việc phân tích tài chính và tìm ra giải pháp cải thiện tình hình tài chính cho công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân

Thọ AIA. Với các giải pháp được đưa ra sẽ giúp công ty quản lý và sử dụng tài sản có hiệu quả hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, cải thiện tình hình tài chính.

Tuy nhiên, trong quá trình nghiên cứu và hoàn thiện luận văn, do còn hạn chế về mặt thời gian và kiến thức, chắc chắn luận văn không tránh khỏi sai sót và khiếm khuyết. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô giáo, đồng nghiệp và bạn bè cả về mặt lý luận và thực tiễn để tiếp tục nghiên cứu và phát triển đề tài.

Nhân dịp này, em xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc của em đến TS.Nguyễn Thị Minh Tâm, giảng viên Bộ môn Kế toán Trường ĐHKT-ĐHQGHN, người đã tận tình hướng dẫn và có nhiều ý kiến quý báu giúp đỡ em hoàn thành luận văn tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà nội, tháng 10 năm 2010

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Tân Bình (2002), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh, Hồ Chí Minh.
2. Nguyễn Tân Bình (2004), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
3. Nguyễn Văn Công (2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
4. Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA (2008), *Báo cáo tài chính năm 2008*, Hà Nội
5. Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA (2009), *Báo cáo tài chính năm 2009*, Hà Nội.
6. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2005), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội
7. Phạm Văn Dược (2002), *Kế toán quản trị và phân tích kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội.
8. Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
9. Học viện tài chính (2005), *Quản trị doanh nghiệp hiện đại cho giám đốc và thành viên hội đồng quản trị ở Việt Nam*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
10. Phạm Việt Hà, Vũ Mạnh Thắng(1993), *Phân tích tài chính và tài trợ doanh nghiệp*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
11. Lưu Thị Hương, PGS.TS Vũ Huy Hào (2006), *Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
12. Nguyễn Minh Kiều (2006) *Tài chính công ty*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
13. Nguyễn Minh Kiều (2005), *Phân tích tài chính*, Nxb Thống kê, Hà Nội

14. Huỳnh Đức Lộc (1997), *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
15. Võ Thanh Thu, Ngô Thị Hải Xuân (2003), *Kinh tế và phân tích hoạt động kinh doanh thương mại*, Nxb Lao động- Xã hội, Hà Nội.
16. Nguyễn Quang Thu , *Quản trị tài chính căn bản*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
17. Nghiêm Sỹ Thương (2002), *Phân tích tài chính doanh nghiệp* (tài liệu đọc thêm cho sinh viên)
18. Vũ Văn Nhị, Đoàn Ngọc Quế, Lý Thị Bích Châu (2001), *Hướng dẫn lập, đọc, phân tích báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
19. Josotte Peyrard (1999), *phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh(Đỗ Văn Thận dịch), Hồ Chí Minh.
20. Nguyễn Năng Phúc (2003), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
21. Nguyễn Hải Sản(2001), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
22. Thời báo kinh tế, blog ngoại thương, tạp chí nghiên cứu tài chính kế toán.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ AIA

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2008

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2008)

Đơn vị tính : nghìn đồng

	TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ
A -	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		425,846,825	423,349,658
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110		21,901,315	89,452,550
1	Tiền	111		18,772,555	51,115,742
2	Các khoản tương đương tiền	112		3,128,759	38,336,807
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		291,217,099	174,677,515
1	Đầu tư ngắn hạn	121		291,217,099	176,696,908
2	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-	(2,019,393)
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		108,442,929	153,875,174
1	Phải thu khách hàng	131		74,921,082	97,060,340
2	Trả trước cho người bán	132		7,647,538	12,876,543
3	Các khoản phải thu khác	138		34,561,798	46,897,428
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(8,687,489)	(2,959,137)
IV.	Hàng tồn kho	140		-	-
1	Hàng tồn kho	141		-	-
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V.	Tài sản lưu động khác	150		4,285,482	4,390,565
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	152		112,775	115,541
2	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	153		-	-
3	Tài sản ngắn hạn khác	158		4,172,706	4,275,023
B -	TÀI SẢN DÀI HẠN	200		1,654,219,117	2,356,340,969
II.	Tài sản cố định	210		25,567,968	29,944,854
1	Tài sản cố định hữu hình	211		16,543,979	19,376,082
	<i>Nguyên giá</i>	212		71,540,794	81,225,732
	<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	213		(54,996,814)	(61,849,650)
2	Tài sản cố định vô hình	217		9,023,988	10,568,772
	<i>Nguyên giá</i>	218		9,625,587	11,591,556
	<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	219		(601,599)	(1,022,784)
III.	Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		1,612,693,497	2,251,573,722

1	Góp vốn liên doanh	252		48,563,854	35,476,847
2	Đầu tư dài hạn khác	258		1,567,705,460	2,221,078,232
3	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		(3,575,817)	(4,981,357)
V.	Ký quỹ	260		15,957,652	18,679,418
VI	Tài sản dài hạn khác	270		-	56,142,975
1	Chi phí trả trước dài hạn	271		-	-
2	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	272		-	56,142,975
3	Tài sản dài hạn khác	278		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	280		2,080,065,942	2,779,690,627
	NGUỒN VỐN				
A -	NỢ PHẢI TRẢ	300		1,886,638,168	2,108,765,224
I.	Nợ ngắn hạn	310		63,366,331	77,407,898
1	Vay và nợ ngắn hạn	311		16,764,867	18,456,874
2	Phải trả người bán	312		17,675,478	28,234,826
3	Người mua trả tiền trước	313		4,874,333	5,954,453
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		14,137,547	16,238,618
5	Phải trả người công nhân viên	315		2,135,876	2,644,355
6	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	318		1,778,229	5,878,771
II.	Nợ dài hạn	330		-	-
III.	Nợ khác	340		49,862,110	71,364,990
1	Chi phí phải trả	341		542,765	674,251
2	Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	342		49,319,345	70,690,739
IV.	Dự phòng nghiệp vụ	350		1,773,409,727	1,959,992,336
1	Dự phòng toán học	351		989,562,627	1,093,675,723
2	Dự phòng phí chưa được hưởng	352		699,432,796	773,020,977
3	Dự phòng bồi thường	353		40,079,059	44,295,826
4	Dự phòng chia lãi	354		43,448,538	48,019,812
5	Dự phòng đảm bảo cân đối	355		1,064,045	1,175,995
B -	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		193,427,774	670,925,403
I.	Nguồn vốn - Quỹ	410		193,427,774	670,925,403
1	Nguồn vốn kinh doanh	411		590,811,003	960,902,899
2	Quỹ phát triển kinh doanh	412		4,203	747,813
3	Quỹ dự trữ	413		8,332	1,482,454
4	Lãi chưa phân phối	414		(397,413,585)	(295,378,139)
5	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	415		17,820	3,170,375
II.	Nguồn kinh phí	430		-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		2,080,065,942	2,779,690,627

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009)

Đơn vị tính : nghìn đồng

	TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ
A -	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		423,349,658	575,795,958
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110		89,452,550	253,745,225
1	Tiền	111		51,115,742	225,551,311
2	Các khoản tương đương tiền	112		38,336,807	28,193,913
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		174,677,515	161,491,180
1	Đầu tư ngắn hạn	121		176,696,908	163,173,379
2	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		(2,019,393)	(1,682,199)
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		153,875,174	152,255,056
1	Phải thu khách hàng	131		97,060,340	94,800,691
2	Trả trước cho người bán	132		12,876,543	12,246,567
3	Các khoản phải thu khác	138		46,897,428	46,655,446
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(2,959,137)	(1,447,648)
IV.	Hàng tồn kho	140		-	-
1	Hàng tồn kho	141		-	-
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V.	Tài sản lưu động khác	150		4,390,565	8,304,497
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	152		115,541	230,670
2	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	153		-	41,537
3	Tài sản ngắn hạn khác	158		4,275,023	8,032,290
B -	TÀI SẢN DÀI HẠN	200		2,356,340,969	2,532,963,159
II.	Tài sản cố định	210		29,944,854	30,542,030
1	Tài sản cố định hữu hình	211		19,376,082	19,088,768
	<i>Nguyên giá</i>	212		81,225,732	90,836,135
	<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	213		(61,849,650)	(71,747,366)
2	Tài sản cố định vô hình	217		10,568,772	11,453,261
	<i>Nguyên giá</i>	218		11,591,556	12,527,004
	<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	219		(1,022,784)	(1,073,743)
III.	Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		2,251,573,722	2,458,159,784
1	Góp vốn liên doanh	252		35,476,847	37,562,785
2	Đầu tư dài hạn khác	258		2,221,078,232	2,426,023,400
3	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		(4,981,357)	(5,426,401)
V.	Ký quỹ	260		18,679,418	18,664,092
VI	Tài sản dài hạn khác	270		56,142,975	25,597,253

1	Chi phí trả trước dài hạn	271		-	18,535,941
2	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	272		56,142,975	-
3	Tài sản dài hạn khác	278			7,061,311
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	280		2,779,690,627	3,108,759,117
	NGUỒN VỐN				
A -	NỢ PHẢI TRẢ	300		2.108.765.224	2,365,721,069
I.	Nợ ngắn hạn	310		77,407,898	131,755,996
1	Vay và nợ ngắn hạn	311		18,456,874	36,568,886
2	Phải trả người bán	312		28,234,826	43,437,689
3	Người mua trả tiền trước	313		5,954,453	7,234,749
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		16,238,618	32,476,554
5	Phải trả người công nhân viên	315		2,644,355	3,325,422
6	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	318		5,878,771	8,712,695
II.	Nợ dài hạn	330		-	-
III.	Nợ khác	340		71,364,990	50,164,708
1	Chi phí phải trả	341		674,251	467,897
2	Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	342		70,690,739	49,696,811
IV.	Dự phòng nghiệp vụ	350		1,959,992,336	2,183,800,365
1	Dự phòng toán học	351		1,093,675,723	1,218,560,603
2	Dự phòng phí chưa được hưởng	352		773,020,977	861,290,863
3	Dự phòng bồi thường	353		44,295,826	49,353,888
4	Dự phòng chia lãi	354		48,019,812	53,503,108
5	Dự phòng đảm bảo cân đối	355		1,175,995	1,310,280
B -	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		670,925,403	743,037,848
I.	Nguồn vốn - Quỹ	410		670,925,403	743,037,848
1	Nguồn vốn kinh doanh	411		960,902,899	960,902,699
2	Quỹ phát triển kinh doanh	412		747,813	1,247,076
3	Quỹ dự trữ	413		1,482,454	2,472,185
4	Lãi chưa phân phối	414		(295,378,139)	(226,871,126)
5	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	415		3,170,375	5,287,013
II.	Nguồn kinh phí	430		-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		2,779,690,627	3,108,759,117

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2008)

Đơn vị tính : nghìn đồng

Mã số	Chi tiêu	Thuyết minh	Năm 2008
1	Thu phí bảo hiểm gốc		538,556,149
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm		11,051,745
3	Các khoản giảm trừ doanh thu		(84,275,745)
4	Chuyển phí nhượng tái bảo hiểm		(81,439,502)
5	Giảm phí		(165,397)
6	Hoàn phí		(2,670,846)
7	Tăng dự phòng phí chưa được hưởng và dự phòng toán học		(28,765,043)
8	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm		11,063,132
9	Thu nhập khác		1,452,106
10	Thu khác nhận tái bảo hiểm		692,782
11	Thu khác nhượng tái bảo hiểm		366,363
12	Thu hoạt động khác		392,961
13	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm		449,082,345
14	Chi bồi thường bảo hiểm gốc và chi trả đáo hạn		(414,754,486)
15	Chi bồi thường nhận tái bảo hiểm		(5,058,916)
16	Các khoản giảm trừ chi phí		42,373,055
17	Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm		40,444,919
18	Thu đòi người thứ ba		1,490,857
19	Thu xử lý hàng bồi thường 100%		437,279
20	Bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại		(367,684,049)
21	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm		(82,168,176)
22	Chi khác hoạt động bảo hiểm gốc		(68,963,477)
23	Chi hoa hồng		(63,759,533)
24	Chi đề phòng hạn chế tổn thất		(3,557,784)
25	Chi giám định, chi đánh giá rủi ro đối tượng bảo hiểm, chi khác		(4,768,769)
26	Chi nhận tái bảo hiểm khác		(3,538,136)
27	Chi nhượng tái bảo hiểm		(3,538,137)
28	Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm		(449,852,225)
29	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm		(769,880)
30	Doanh thu hoạt động tài chính		219,217,726
31	Chi phí hoạt động tài chính		7,545,966
32	Lợi nhuận hoạt động tài chính		211,671,760

33	Chi phí quản lý doanh nghiệp		(159,536,813)
34	Chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan trực tiếp đến hoạt động bảo hiểm		(134,216,834)
35	Chi phí quản lý doanh nghiệp ngoài hoạt động bảo hiểm		(25,319,979)
36	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm		51,365,067
37	Thu nhập hoạt động khác		462,483
38	Chi phí hoạt động khác		40,430
39	Lợi nhuận hoạt động khác		422,053
40	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		51,787,120
41	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		15,614,682
42	Dự phòng đảm bảo cân đối		(524,360)
43	Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		56,142,975
44	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		107,405,733

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009)

Đơn vị tính : nghìn đồng

Mã số	Chi tiêu	Thuyết minh	Năm 2009
1	Thu phí bảo hiểm gốc		698,849,543
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm		14,341,136
3	Các khoản giảm trừ doanh thu		(109,359,192)
4	Chuyển phí nhượng tái bảo hiểm		(105,678,783)
5	Giảm phí		(214,625)
6	Hoàn phí		(3,465,785)
7	Tăng dự phòng phí chưa được hưởng và dự phòng toán học		(37,326,539)
8	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm		14,355,912
9	Thu nhập khác		1,884,304
10	Thu khác nhận tái bảo hiểm		898,979
11	Thu khác nhượng tái bảo hiểm		475,405
12	Thu hoạt động khác		509,920
13	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm		582,745,164
14	Chi bồi thường bảo hiểm gốc và chi trả đáo hạn		(459,078,768)
15	Chi bồi thường nhận tái bảo hiểm		(5,599,556)
16	Các khoản giảm trừ chi phí		46,901,409
17	Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm		44,767,216
18	Thu đòi người thứ ba		1,650,183
19	Thu xử lý hàng bồi thường 100%		484,010
20	Bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại		(406,977,974)
21	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm		(90,949,384)
22	Chi khác hoạt động bảo hiểm gốc		(76,333,516)
23	Chi hoa hồng		(68,845,273)
24	Chi đề phòng hạn chế tổn thất		(5,666,157)
25	Chi giám định, chi đánh giá rủi ro đối tượng bảo hiểm, chi khác		(5,278,402)
26	Chi nhận tái bảo hiểm khác		(5,644,411)
27	Chi nhượng tái bảo hiểm		(3,786,984)
28	Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm		(497,927,357)
29	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm		84,817,807
30	Doanh thu hoạt động tài chính		282,959,353
31	Chi phí hoạt động tài chính		5,661,358
32	Lợi nhuận hoạt động tài chính		277,297,995
33	Chi phí quản lý doanh nghiệp		(219,481,829)

34	Chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan trực tiếp đến hoạt động bảo hiểm		(184,648,017)
35	Chi phí quản lý doanh nghiệp ngoài hoạt động bảo hiểm		(34,833,812)
36	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm		102,633,985
37	Thu nhập hoạt động khác		607,775
38	Chi phí hoạt động khác		-
39	Lợi nhuận hoạt động khác		607,775
40	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		103,241,760
41	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		31,129,116
42	Dự phòng đảm bảo cân đối		-
43	Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		-
44	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		72,112,644