



BỘ CÔNG THƯƠNG

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP. HCM



KHOA TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG



TIỂU LUẬN MÔN PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Đề Tài:

*PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SAPA*



GVHD:

LỚP:

NHÓM THỰC HIỆN: NHÓM 8

TP.HCM, tháng



BẢNG PHÂN CÔNG VIỆC

ST T	HỌ VÀ TÊN	CÔNG VIỆC PHÂN CÔNG	NHẬN XÉT	KÍ TÊN	ĐIỂM
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN BỘ MÔN

❖ LỜI CẢM ƠN :

Nhóm chúng em xin chân thành cảm ơn nhà trường – **Trường Đại Học Công Nghiệp TP.HCM** đã sắp xếp lịch học cho lớp em được học môn **Phân tích báo cáo tài chính** . Việc sắp xếp này đã tạo điều kiện cho chúng em được học tập tìm hiểu và nghiên cứu chuyên sâu cho bộ môn này. Thông qua đó chúng em được học nhiều kiến thức căn bản và nâng cao hiểu biết cho bản thân. Đồng thời nhóm em cũng xin gửi lời cảm ơn đến khoa **Tài chính Ngân hàng** đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi để lớp em có thể hoàn thành tốt nhất bài Tiểu luận.

Lời cảm ơn đặc biệt xin gửi đến Giảng viên đứng lớp – **Đoàn Thị Thu Trang** đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ chúng em tìm hiểu bộ môn này. Xin chân thành cảm ơn đến cô giáo trẻ trung nhưng hết sức nhiệt tình trong việc giảng dạy, tạo mọi điều kiện tốt nhất để lớp em được hiểu bài tối đa. Nhóm 8 chúng em xin cảm ơn cô và chúc cô luôn thành công trên con đường giảng dạy của mình.

CHƯƠNG I :

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1.1 Khái niệm, mục tiêu, ý nghĩa, nhiệm vụ:

1.1.1 Khái niệm:

Phân tích báo cáo tài chính không phải là một quá trình tính toán các chỉ số mà là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về các kết quả tài chính hiện hành so với quá khứ nhằm đánh giá đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, đánh giá những gì đã làm được, nắm vững tiềm năng, dự kiến những gì sẽ xảy ra, trên cơ sở đào kiến nghị các biện pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu.

Nói cách khác, phân tích báo cáo tài chính là cần làm sao cho các số liệu trên các báo cáo đó "biết nói" để những người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tính hình tài chính của doanh nghiệp và các mục tiêu, các phương pháp hành động của những nhà quản lý doanh nghiệp.

1.1.2 Đối tượng

1.1.2.1 Bảng cân đối kế toán (CĐKT)

Bảng CĐKT là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh giá trị của tài sản và nguồn vốn của một tổ chức tại một thời điểm nào đó, thường là ngày cuối cùng của kỳ kế toán.

Bảng CĐKT được kết cấu thành hai phần :Tài sản và Nguồn vốn

☞ Phần Tài sản bao gồm các khoản mục Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần Tài sản thể hiện vốn của tổ chức có tại thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý, đây là vốn thuộc quyền sở hữu hay kiểm soát lâu dài của tổ chức.

☑ Phần Nguồn vốn phản ánh các nguồn hình thành nên phần Tài sản của tổ chức, gồm Nguồn vốn vay và Nguồn vốn chủ sở hữu. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần nguồn vốn thể hiện các nguồn hình thành vốn mà các tổ chức có tại thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý, các chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của tổ chức đối với các đối tượng có quan hệ kinh tế với tổ chức (Nhà nước, cổ đông, ngân hàng,...)

1.1.2.2 Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh:

Báo cáo KQHĐSXKD là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của một kỳ (tháng, quý , năm).

Nói chung, báo cáo KQHĐSXKD gồm các nội dung chính như sau:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là tổng doanh thu bán hàng, thành phẩm, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ.

Các khoản giảm trừ doanh thu: phản ánh tổng hợp các khoản được ghi giảm trừ vào doanh thu, gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ, thuế xuất khẩu, thuế GTGT của DN nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

- **Chiết khấu thương mại** là khoản giảm giá bán do khách hàng mua với số lượng lớn hàng hóa hoặc do có quan hệ lâu dài với nhau.
- **Giảm giá hàng hóa** là khoản giảm giá bán hàng do hàng bán không đạt đúng yêu cầu của khách hàng nên DN buộc phải giảm giá để tiêu thụ được hàng hóa.
- **Hàng hóa bị trả lại** là giá trị của số hàng đã bán cho khách hàng nhưng không đạt yêu cầu nên bị trả lại.

Doanh thu thuần về hàng hóa và cung cấp dịch vụ: là phần còn lại của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.

Giá vốn hàng bán: phản ánh tổng giá vốn của hàng hóa, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất và thành phẩm đã bán, chi phí trực tiếp của khối lượng dịch vụ hoàn thành đã cung cấp, chi phí khác được tính vào giá vốn.

Lợi nhuận gộp về bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ: là chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán:

Lợi nhuận gộp= Doanh thu thuần- Giá vốn hàng bán

Doanh thu hoạt động tài chính: phản ánh doanh thu hoạt động tài chính thuần phát sinh trong kỳ báo cáo của DN.

Chi phí tài chính: gồm tiền lãi vay phải trả, chi phí bản quyền, chi phí hoạt động liên doanh,...phát sinh trong kỳ báo cáo.

Chi phí lãi vay: là chi phí vay được tính vào chi phí tài chính trong kỳ báo cáo.

Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh ở các bộ phận trên văn phòng DN.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của DN trong kỳ báo cáo.

Lợi nhuận thuần= Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ= Doanh thu hoạt động tài chính- Chi phí tài chính, chi phí bán hàng trong kỳ và chi phí quản lý DN phát sinh trong kỳ báo cáo.

Thu nhập khác: phản ánh các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

Chi phí khác: phản ánh các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

Lợi nhuận khác: phản ánh chênh lệch giữa thu nhập khác với các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế: phản ánh tổng số lợi nhuận kế toán thực hiện trong năm của DN trước khi trừ chi phí thuế thu nhập DN phát sinh trong kỳ.

Chi phí thuế thu nhập hiện hành: phản ánh chi phí thuế thu nhập DN hiện hành phát sinh trong năm báo cáo.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN: phản ánh tổng số lợi nhuận thuần (hoặc lỗ) sau thuế từ các hoạt động của DN phát sinh trong năm báo cáo.

Lợi nhuận sau thuế= Lợi nhuận trước thuế- Chi phí thuế thu nhập DN

1.1.2.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (LCTT)

Báo cáo LCTT là một báo cáo tài chính tổng hợp nhằm cung cấp thông tin về dòng tiền lưu chuyển ở một tổ chức trong một kỳ kinh doanh nhất định.

Hoạt động kinh doanh của một tổ chức được chia làm ba loại chính:

- ✓ Hoạt động kinh doanh
- ✓ Hoạt động đầu tư
- ✓ Hoạt động tài chính

Dòng tiền lưu chuyển trong một tổ chức thông qua ba hoạt động này. Khi phát sinh một nghiệp vụ thu tiền như thu nợ của khách hàng, nhận tiền vay, nhận tiền phạt vi phạm hợp đồng,... dòng tiền lưu chuyển vào tổ chức. Ngược lại khi phát sinh nghiệp vụ chi tiền như phát lương, nộp thuế, trả lãi cho cổ đông, trả nợ cho người bán,... dòng tiền lưu chuyển ra khỏi tổ chức.

Báo cáo LCTT phản ánh dòng tiền lưu chuyển vào và ra theo ba hoạt động của tổ chức, gồm nội dung chủ yếu sau:

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính
- Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ
- Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ và cuối kỳ

1.1.2.4 Thuyết minh báo cáo tài chính (BCTC)

Thuyết minh BCTC được lập để giải thích và bổ sung thông tin về tình hình hoạt động và sản xuất - kinh doanh, tình hình tài chính cũng như kết quả kinh doanh của DN trong kỳ báo cáo mà các bảng báo cáo khác không thể trình bày rõ ràng và chi tiết. Qua đó, nhà đầu tư hiểu rõ và chính xác hơn tình hình hoạt động thực tế của DN.

1.1.3 Mục tiêu:

Phân tích BCTC nhằm cung cấp những thông tin bổ ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người khác để họ có thể ra quyết định về đầu tư tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

Phân tích BCTC nhằm cung cấp những thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác nhau đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của các nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của DN nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của DN.

Phân tích các BCTC phải cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của một DN, nghĩa vụ của DN đối với nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống mà có thể làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

1.1.4 Ý nghĩa:

1.1.4.1 Đối với các nhà quản trị

Quản trị phân tích tài chính nhằm đánh giá hoạt động kinh doanh của DN; xác định điểm mạnh, điểm yếu của DN. Do đó, phân tích tài chính của DN có nhiều ý nghĩa:

- Tạo thành các chu kỳ đánh giá đều đặn về các hoạt động kinh doanh quá khứ, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, trả nợ, rủi ro tài chính của DN. Định hướng các quyết định của Ban Giám Đốc cũng như Giám đốc tài chính: quyết định đầu tư, phân chia lợi tức, cổ phần,...

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

- Là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

1.1.4.2 Đối với các nhà đầu tư:

Nhà đầu tư biết tình hình thu nhập của chủ sở hữu- lợi tức cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư. Họ quan tâm tới phân tích BCTC để nhận biết khả năng sinh lãi của DN. Đó là một trong những căn cứ giúp họ ra quyết định bỏ vốn vào DN hay không?

1.1.4.3 Đối với người cho vay

Người cho vay phân tích tài chính để nhận biết khả năng vay và trả nợ của khách hàng. Chẳng hạn, để xem quyết định cho vay, một trong những vấn đề cho vay cần xem xét là DN thực sự có nhu cầu vay hay không? Khả năng trả nợ của DN như thế nào?

Phân tích tài chính đối với những khoản nợ dài hạn khác và với những khoản nợ vay ngắn hạn:

- Nếu là những khoản nợ cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhánh của DN, nghĩa là khả năng ứng phó của DN đối với các món nợ khi đến hạn trả.
- Nếu là những khoản nợ cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của DN mà việc hoàn trả vốn và lãi sẽ tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

1.1.4.4 Đối với nhân viên

Khoản tiền lương nhận được từ lợi nhuận luôn là nguồn thu nhập chính của nhân viên. Thêm vào đó, mỗi DN đều có thể cho mỗi cá nhân hưởng lương được quyền góp vốn theo những điều kiện nhất định bằng lợi nhuận.

Nhân viên quan tâm đến phân tích tài chính DN để hiểu được những lợi ích mà họ được hưởng khi DN hoạt động có hiệu quả cao.

1.1.5 Nhiệm vụ:

Nhiệm vụ để phân tích BCTC của DN là căn cứ trên những nguyên tắc về tài chính DN để phân tích tình hình thực trạng và triển vọng của hoạt động tài chính, vạch rõ những mặt tích cực và tồn tại của việc thu chi tiền tệ, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Trên cơ sở đó, đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN.

1.1.6 Phương pháp phân tích báo cáo tài chính:

Để phân tích BCTC, cần sử dụng các phương pháp sau:

- ❖ Phân tích theo chiều ngang nhằm đánh giá sự biến động theo thời gian và nhận biết xu hướng của biến động.
- ❖ Phân tích theo chiều dọc nhằm đánh giá mặt kết cấu và biến động kết cấu
- ❖ Phân tích các chỉ số tài chính chủ yếu và so sánh một số chỉ tiêu với chỉ tiêu bình quân chung của ngành để đánh giá vị thế của DN.

Kết quả phân tích thường được thể hiện bằng số tuyệt đối, số tương đối hay số bình quân.

- Số tuyệt đối phản ánh chênh lệch về mặt quy mô hoạt động hoặc số lượng của chỉ tiêu phân tích giữa các kỳ phân tích.
- Số tương đối phản ánh kết cấu và sự thay đổi về kết cấu hoặc tốc độ của các chỉ tiêu phân tích giữa các kỳ phân tích.
- Số bình quân phản ánh giá trị đại diện trong một thời kỳ của một chỉ tiêu.
-

1.2 Nội dung và phương pháp BCTC

1.2.1 Phân tích sự biến động của tài sản

1.2.1.1 Phân tích sự biến động theo thời gian

Phân tích sự biến động theo thời gian được thực hiện bằng cách so sánh giá trị của chỉ tiêu ở các kỳ khác nhau với nhau. Việc so sánh được thực hiện cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Kết quả tính theo số tuyệt đối thể hiện mức tăng (giảm) của các chỉ tiêu:

$$\text{Mức tăng(giảm)} = \text{mức cuối kỳ} - \text{mức đầu}$$

Kết quả tính theo số tương đối phản ánh tăng (giảm) của chỉ tiêu :

$$\text{Tỷ lệ tăng (giảm)} = \frac{\text{mức tăng (giảm)}}{\text{mức cuối kỳ}}$$

1.2.1.2 Phân tích kết cấu và biến động kết cấu :

Phân tích kết cấu nhằm đánh giá tầm quan trọng của từng khoản mục tài sản trong tổng tài sản, hay từng khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, từ đó đánh giá tính hợp lý của việc phân bổ vốn và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Công thức tổng quát :

$$\text{Tỷ lệ khoản mục} = \frac{\text{giá trị của khoản mục tài sản}}{\text{giá trị của tổng tài sản}} * 100$$

tài sản/tổng tài sản

$$\text{Tỷ lệ khoản mục nguồn} = \frac{\text{giá trị của khoản mục nguồn vốn}}{\text{giá trị của tổng nguồn vốn}} * 100$$

vốn/tổng nguồn vốn

Phân tích kết cấu biến động kết cấu nhằm đánh giá sự thay đổi về mặt kết cấu giữa các khoản mục tài sản trong tổng tài sản hoặc giữa các khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn. Phân tích biến động kết cấu được thực hiện bằng cách so sánh kết cấu giữa các kỳ khác nhau, qua đó đánh giá biến động của từng khoản mục.

1.2.2 Phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.2.2.1 Phân tích biến động theo thời gian :

Tương tự như trường hợp của bảng cân đối kế toán, khi phân tích biến động theo thời gian của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, công ty cũng thực hiện so sánh các chỉ tiêu ở 2 kỳ khác nhau.

1.2.2.2 Phân tích kết cấu và biến động kết cấu :

Khi phân tích kết cấu, chỉ tiêu doanh thu thuần được xác định là quy mô tổng thể, tương ứng tỷ lệ 100%. Các chỉ tiêu khác của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được xác định theo kết cấu chiếm trong quy mô tổng thể đó. Qua việc xác định tỷ lệ của các chỉ tiêu chi phí, lãi chiếm trong doanh thu thuần mà nhà doanh nghiệp sẽ đánh giá hiệu quả của một đồng (hoặc 100 đồng) doanh thu thuần tạo ra trong kỳ.

1.3. Phân tích các tỷ số tài chính:

1.3.1 Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán :

Phân tích tình hình công nợ là đánh giá tính hợp lý về sự biến động của các khoản phải thu, phải trả để tìm ra những kết luận chính xác giúp doanh nghiệp làm chủ tình hình, đảm bảo sự phát triển của doanh nghiệp.

Phân tích các khoản phải thu :

Là so sánh tổng số các khoản nợ phải thu với tổng tài sản lưu động của doanh nghiệp để xem xét tổng tài sản lưu động thì có bao nhiêu % vốn thực chất không tham gia hoạt động kinh doanh, phản ánh mức độ vốn bị chiếm dụng của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ các khoản nợ phải thu và TSLĐ} = \text{tổng nợ phải thu} / \text{TSLĐ}$$

Phân tích các khoản phải trả :

Là so sánh tổng các khoản phải trả với tổng TSLĐ của doanh nghiệp để xác định khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ giữa tổng số nợ phải trả và TSLĐ} = \text{tổng số nợ phải trả} / \text{TSLĐ}$$

1.3.2 Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp :

Chỉ tiêu thanh toán hiện hành :

Chỉ tiêu này là công cụ đo lường khả năng thanh toán nợ đến hạn. Nó phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn của doanh nghiệp

$$H(hh) = \text{TSLĐ} / \text{nợ đến hạn}$$

Về nguyên tắc tỷ này của doanh nghiệp bằng hai thì tình hình tài chính của doanh nghiệp là bình thường, có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ đã đến hạn

Chỉ tiêu thanh toán nhanh :

Hệ số này đánh giá khái quát khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp

$$H(hh) = \text{tổng TSLĐ} - \text{hàng tồn kho} / \text{tổng nợ đến hạn}$$

1.3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn :

Chỉ tiêu về hiệu suất sử dụng vốn có tác dụng đo lường hiệu quả của việc quản lý và sử dụng nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp, có thể sử dụng nhiều chỉ tiêu đánh giá

Vòng quay khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân :

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \text{doanh thu thuần} / \text{các khoản phải thu}$$

Và :

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = 365 \text{ ngày} / \text{vòng quay khoản phải thu}$$

Kỳ thu tiền bình quân nói lên khả năng thu hồi vốn nhanh hay chậm trong quá trình thanh toán đồng thời cũng phản ánh hiệu quả của việc quản lý các khoản phải thu và chính sách tín dụng của doanh nghiệp thực hiện với khách hàng của mình.

Số vòng quay hàng tồn kho :

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \text{doanh thu thuần} / \text{giá trị hàng tồn kho}$$

Hiệu quả sử dụng vốn :

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả của việc sử dụng toàn bộ tài sản, tiền vốn hiện có của doanh nghiệp trong kỳ. Vòng quay toàn bộ vốn càng nhiều thể hiện hiệu suất sử dụng vốn của doanh nghiệp ngày càng cao.

1.3.4 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu :

Khái niệm :

Doanh thu hay còn gọi là thu nhập của công ty là toàn bộ số tiền thu được do tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, cung cấp lao vụ, dịch vụ của doanh nghiệp.

Doanh thu là một chỉ tiêu quan trọng, nó không những phản ánh quy mô của quá trình tái sản xuất kinh doanh mà còn phản ánh trình độ tổ chức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu :

Chiến lược Marketing : Doanh nghiệp cần tổ chức một đội bán hàng năng động, có nhiều kinh nghiệm để giới thiệu, cung cấp hàng hoá đến tay người tiêu dùng mọi lúc mọi nơi, nhất là trong môi trường kinh doanh ngày càng gay gắt như hiện nay.

Khối lượng sản phẩm tiêu thụ : muốn tăng doanh thu phải tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc tăng giá bán hoặc tăng cả hai càng tốt.

$$\text{Doanh thu} = \text{khối lượng sản phẩm} * \text{đơn giá}$$

Khối lượng sản phẩm tiêu thụ không chỉ phụ thuộc vào một trong các yếu tố sau mà nó còn có sự đồng bộ làm tốt mọi khâu tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm, ký kết hợp đồng tiêu thụ, tiếp thị, xuất giao hàng hoá, vận chuyển và thanh toán tiền hàng, giữ vững phương thức thanh toán. Tất cả các công việc nêu trên đều tác động đến doanh thu bán hàng. Ngoài ra, việc hoàn thành tiêu thụ sản phẩm là nhân tố quan trọng trong việc tạo thêm nhiều doanh thu cho doanh nghiệp.

Giá bán sản phẩm : Đây là nhân tố ảnh hưởng đến khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ về mặt giá trị và hiện vật. Trong trường hợp các nhân tố khác không đổi mà giá bán thay đổi thì làm thay đổi doanh thu. Tuy nhiên, khi tăng giá hoặc giảm giá bán một mặt hàng doanh nghiệp phải cân nhắc thật kỹ vì đây là yếu tố quan trọng : nếu giá quá cao thì sản phẩm tiêu thụ chậm, hoặc giá bán quá thấp sẽ không bù đắp được chi phí. Tất cả các trường hợp đó đều ảnh hưởng tới doanh thu.

Phương pháp xác định doanh thu :

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{tổng doanh thu} - (\text{chiết khấu hàng bán} + \text{giảm giá hàng bán} + \text{hàng bán bị trả lại})$$

Ý nghĩa: Hệ số này chỉ tính hiệu quả của doanh thu hoạt động sinh ra từ tài sản vốn.

CHƯƠNG 2 : GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SAPA.

2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty :

2.1.1 Giới thiệu về công ty :

Tên gọi chính thức: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ SAPA

Trụ sở giao dịch: SAPA TRADING AND SERVICE CO.LTD

Trụ sở công ty: 448A Lý Thái Tổ P10, quận 10. TP. Hồ Chí Minh

Tel: 8345165- 0903346412

Fax: 8488399242

MST: 0301161018_1

Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh thương mại tổng hợp

Công ty được thành lập từ năm 1996 do ba thành viên đồng thời cũng là chủ sở hữu công ty.

Hình thức pháp lý: là Công ty TNHH, hoạt động theo pháp luật đồng thời chịu sự kiểm tra của cơ quan chủ quản Nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam.

Tư cách pháp nhân: Công ty TNHH thương mại- dịch vụ SAPA là một đơn vị kinh tế tham gia các quan hệ pháp luật với tư cách là chủ thể. Các mối quan hệ gồm những đặc điểm sau:

Công ty là đơn vị thuộc cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép thành lập, cấp giấy phép thành lập số 17/06/GPUB do UBND TP.HCM cấp ngày 13/10/1996 và giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh 20/10/1999.

Công ty là một đơn vị có cơ cấu tổ chức chặt chẽ.

Có tài sản độc lập với cá nhân, chịu trách nhiệm với tài sản đó.

2.1.2 Vốn điều lệ của công ty:

Vốn điều lệ của công ty 11.450.000.000đ. Vốn này đảm bảo yêu cầu về vốn pháp định đối với ngành hàng hoá mà công ty đăng ký và sẽ được bổ sung trong quá trình hoạt động khi cần thiết. Trong đó bao gồm:

Vốn cố định: 800.000.000đ.

Vốn lưu động: 10,650,000000đ dùng để làm vốn khi mua hàng hóa kinh doanh, trả lương, và các khoản chi thường xuyên khác.

2.1.3 Mục đích thành lập công ty:

Nhằm đẩy mạnh việc lưu thông hàng hóa trong và ngoài nước phù hợp với chủ trương chính sách mở cửa của nhà nước t, đồng thời đẩy mạnh công cuộc phát triển kinh tế đất nước với nền kinh tế nhiều thành phẩm. Do vậy việc thành lập công ty TNHH Thương Mại – Dịch Vụ SAPA dựa trên cơ sở khai thác vốn, mặt hàng, kinh nghiệm tổ chức quản lý kinh doanh,...sẵn có là rất cần thiết với nền kinh tế nước ta hiện nay cũng như trong tương lai.

2.1.4 Quá trình phát triển của công ty:

Công ty thành lập và đi vào hoạt động năm 1996. So với các công ty khác trong nước có bề dày lịch sử hàng chục năm, SAPA thực sự là công ty còn non trẻ trên thị trường. Chính vì vậy, ban quản trị công ty đã cân nhắc kỹ lưỡng vạch ra kế hoạch phát triển từng bước cho công ty qua các năm hoạt động.

Năm 1996, công ty được thành lập từ đầu quý hai năm 1996. Đây là khoảng thời gian vất vả cho các sáng lập viên nhưng với phương án kinh doanh thành công ty được

nghiên cứu có cơ sở khoa học và mang tính khả thi, công ty đã tương đối hoàn thiện về các mặt và đi vào hoạt động ổn định.

Năm 1997, từ nguồn doanh thu và khách hàng ban đầu, công ty tích cực tìm hiểu thị trường thông qua đội ngũ tiếp thị năng động SAPA dần được biết nhiều hơn trên thị trường.

Năm 1998, do ảnh hưởng tài chính khu vực, việc mở rộng sản xuất kinh doanh của công ty phần nào bị hạn chế. Mục tiêu an toàn vốn được đặt ra, công ty chọn lọc lại khách hàng, chỉ làm ăn với khách hàng uy tín, có khả năng thanh toán. Công ty đã nhận thấy tập trung phát triển chuyên sâu vào một ngành chủ yếu đó là hóa chất, dụng cụ trong ngành sơn, mực in, nhựa, chất dẻo,...

Nghị định 57/1998/NĐ-CP ban hành ngày 31/7/1998 có hiệu lực thi hành từ ngày 1/9/1998. Theo nghị định 57/CP muốn tham gia xuất khẩu doanh nghiệp cần đăng ký mã số doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu tại hải quan tỉnh, thành phố. Với kinh nghiệm và kỹ thuật sẵn có của ban quản trị, công ty quyết định tổ chức thêm phòng xuất nhập khẩu và tiến hành nhập khẩu trực tiếp thay vì nhập khẩu ủy thác như trước đây. Công ty đã được chủ động hơn, tạo điều kiện nâng cao sức cạnh tranh của công ty trên thị trường.

Năm 1999, SAPA tiếp tục tăng cường kinh doanh, đẩy mạnh nhập khẩu nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Luật doanh nghiệp đang được Quốc Hội thảo luận điều chỉnh, các thành viên trong ban quản trị rất quan tâm và chuẩn bị để sẵn sàng tái lập công ty theo hướng phù hợp có hiệu quả hơn.

Năm 2000, công ty SAPA tiếp tục đẩy mạnh phát triển mở rộng trên toàn thành phố, các huyện ngoại thành và các tỉnh lân cận. Do đó, doanh thu của công ty năm 2000 tăng gấp đôi so với năm 1999.

Năm 2001, SAPA vẫn tiếp tục phát triển bằng những chiến lược, chính sách lâu dài nhằm mở rộng thị trường ở các huyện, tỉnh và thành phố. Đội ngũ nhân viên được đào tạo chuyên môn để đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ đặc biệt là đội ngũ tiếp thị nhằm nâng cao thêm lợi nhuận của công ty.

Năm 2002 đến nay, công ty đã tạo được uy tín trên thị trường, sản phẩm bán ra luôn tăng đều. Hiện nay nước ta đã bước vào WTO, có rất nhiều đối thủ cạnh tranh trong

nước cũng như nước ngoài nên công ty đã dự định đầu tư mở trụ sở tại khu công nghiệp để dễ dàng hơn trong việc vận chuyển hàng hóa, mở rộng thị trường. Công ty SAPA vẫn đứng vững trên thị trường, tạo được lòng tin của mọi người.

Như vậy, trên thị trường phát triển của công ty SAPA đã chứng tỏ năng lực hoạt động hiệu quả cao qua 10 năm hoạt động kể từ khi được thành lập.

2.2 Chức năng, nhiệm vụ và quy mô hoạt động:

2.2.1 Chức năng của công ty:

Công ty đang thực hiện hình thức kinh doanh hàng nội và hàng ngoại nhập. Gồm :
Hàng tư liệu và sản xuất: hóa chất, vật tư, thiết bị ngành xây dựng công-nông-lâm ngư nghiệp.

Hàng tư liệu tiêu dùng: kim khí điện máy, thủ công mỹ nghệ, bách hóa tổng hợp,...

Vật liệu xây dựng: sơn và các dụng cụ quét sơn, trang trí nội thất,...

2.2.2 Nhiệm vụ của công ty

Liên doanh và liên kết với các tổ chức, cá nhân trong phạm vi luật định.

Thúc đẩy hoạt động sản xuất lưu thông hàng hóa trong và ngoài nước, đẩy mạnh công cuộc xây dựng cải tạo nền kinh tế.

Trao đổi mua bán, giao dịch với các đối tác thông qua hoạt động kinh tế được ký kết giữa hai bên hay nhiều bên.

Công ty hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tạo ra lợi nhuận ngày càng cao sử dụng có hiệu quả đồng vốn và đóng góp vào ngân sách nhà nước ngày càng nhiều.

Tạo công ăn việc làm, từng bước cải thiện đời sống tạo ra nguồn thu nhập ổn định cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

Nâng cao năng lực của nhân viên góp phần thúc đẩy phát triển văn hóa tư duy của hoạt động.

2.2.3 Quy mô hoạt động của công ty:

Hiện nay thị trường của công ty có hầu hết ở các quận, huyện của TP.HCM, ngoài ra công ty còn có khách hàng ở một số tỉnh:

Miền Bắc: Hải Phòng, Hà Nội,...

Miền Trung: Huế,...

Miền Đông Nam Bộ: Đồng Nai, Bình Dương

Miền Tây Nam Bộ: An Giang, Tiền Giang, Cần Thơ, Vĩnh Long,...

2.3 Tổ chức bộ máy quản lý và sơ đồ kênh phân phối của công ty:

Bộ máy tổ chức của công ty theo mô hình trực tiếp chức năng đứng đầu là Giám Đốc, trưởng các phòng ban kế toán, kinh doanh xuất nhập khẩu.

Giám Đốc: là người đứng đầu công ty, với sự giúp việc của các phòng ban. Được quyền điều hành và quyết định về mọi hoạt động của công ty như: trực tiếp chỉ đạo công tác tài vụ, quản lý vốn, nguồn vốn, quỹ tiền mặt, nộp ngân sách, chỉ đạo công tác kinh doanh, phương thức kinh doanh và trực tiếp ký kết các hợp đồng kinh tế.

Phó Giám Đốc và các phòng ban khác có chức năng giúp đỡ Giám Đốc trong tiếp khách hàng và những khi gặp đối tượng quan trọng.

Phòng kế toán: dựa trên cơ sở pháp luật và chế độ quản lý tài chính của nhà nước, nhân viên của phòng tiến hành ghi chép đầy đủ phản ánh tình hình hoạt động của công ty giúp giám đốc thực hiện chức năng quản lý tài chính. Quản lý mọi kế hoạch tài vụ, cân đối thu chi tài chính được lập ra cho toàn công ty nhằm đảm bảo hỗ trợ tích cực cho việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh. Quản lý tài sản, vốn, hàng hóa, các quỹ của công ty, tổ chức thanh toán đầy đủ các chi phí phải trả, thu hồi công nợ đến hạn. Trích lập và sử dụng các quỹ đúng chính sách và đúng mục đích cũng như điều hành các công tác kế toán và hạch toán tại công ty.

Phòng xuất nhập khẩu: Nhiệm vụ của phòng này là khai thác, tìm kiếm khách hàng, tham mưu cho ban Giám Đốc, ký hợp đồng mua bán ngoại thương cũng như hợp đồng ủy thác khác, theo dõi tình hình giá cả, biến động của thị trường quốc tế và khu vực đối với ngành hóa chất.

Phòng kinh doanh: Là phòng chuyên phụ trách trực tiếp tham gia hoạt động bán hàng như một cửa hàng trực thuộc, trực tiếp theo dõi diễn biến của thị trường để phản ánh cho ban giám đốc, đề xuất các biện pháp giải quyết khó khăn, vướng mắc trong khâu tiêu đề ban Giám Đốc đưa ra những biện pháp hữu hiệu giúp việc đẩy mạnh hàng hóa bán ra

Thu Quỹ: Xuất tiền khi có chứng nhận của công ty có chữ ký của người liên quan, của Giám Đốc hoặc của trưởng phòng. Thu tiền của người tiêu dùng, của các công ty đối tác, của các doanh nghiệp.

2.4 Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp trong quá trình đi vào hoạt động

Thuận lợi:

Công ty có trụ sở chính đặt tại TP.HCM. Đây là một trung tâm kinh tế lớn nhất nước ta, gần nhiều cảng, sân bay quốc tế, tạo điều kiện cho công ty giao dịch với khách hàng trên phạm vi cả nước và quốc tế.

Chiến lược phát triển của công ty rất đa dạng và phong phú. Hội đồng quản trị và ban giám đốc công ty luôn thăm dò thị trường và khách hàng thông qua tiếp thị để có những thông tin bổ ích phục vụ cho việc hoạch định chiến lược kinh doanh.

Ban lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao các nhân viên rất nhiệt tình trong công việc. Đội ngũ tiếp thị của công ty đều có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh hóa chất, khả năng giao tiếp tốt rất thuận lợi cho việc chào hàng và tiêu thụ sản phẩm.

Thị trường của công ty rộng lớn, hầu như có mặt ở hầu hết các thành phố, tỉnh lân cận như Hà Nội, Huế, Hải Phòng, Đà Nẵng, Vũng Tàu,... ngoài ra sản phẩm còn có mặt ở các nước khác như HongKong, Singapore, Thái Lan,...

Tuy mới thành lập không bao lâu nhưng công ty đã tạo được uy tín trên thị trường. Khách của công ty hầu hết là các công ty lớn, nhỏ có quy mô hoạt động ở nhiều nơi trên toàn quốc.

Do có mối quan hệ tốt với nhà cung cấp trong và ngoài nước nên lượng hàng hóa luôn được cung cấp kịp thời và chất lượng đảm bảo, có thể huy động nguồn vốn vay thấp hơn lãi suất ngân hàng nên tương đối ổn định.

Khó khăn:

Công ty chưa quan tâm nhiều đến dịch vụ quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng, chủ yếu là dùng nhân viên marketing giới thiệu sản phẩm đến khách hàng nên chưa khai thác hết khách hàng tiềm năng.

Tỷ suất chi phí còn khá cao, do đó ảnh hưởng đến mức lợi nhuận. Tỷ suất chi phí bị chi phối bởi khối lượng hàng hóa tiêu thụ, giá cả chi phí, chất lượng quản lý,... Tỷ suất chi phí mặt hàng nào thấp doanh nghiệp cần đẩy mạnh kinh doanh mặt hàng đó thì lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ được tăng cao.

Với ngành nghề kinh doanh này, công ty phải cạnh tranh đương đầu với những đối thủ mạnh có tiếng tăm trên thị trường hiện nay như : công ty Hữu Tín, công ty Tân Vĩnh Thành, công ty Tân Đạt Lợi, ... nên công ty đã gặp không ít khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm.

Cơ sở vật chất kĩ thuật của công ty chưa hiện đại. Tuy công ty có xe chở hàng riêng, chuyên dùng nhưng số lượng xe chưa đáp ứng cho quy mô hoạt động của công ty nên thường xuyên phải thuê xe ngoài để đảm bảo giao hàng đúng thời hạn quy định với khách hàng để đảm bảo uy tín của công ty. Từ đó chi phí vận chuyển tăng lên.

Do nguồn vốn có hạn nên nhiều khi không đáp ứng kịp như cầu của thị trường do hàng hóa nhập về chậm, mất cơ hội cạnh tranh dẫn đến mất khách hàng.

Sự đe dọa của sản phẩm, dịch vụ thay thế khi giá cả của sản phẩm, dịch vụ hiện tại tại tăng lên thì khách hàng có xu hướng sử dụng sản phẩm, dịch vụ thay thế. Đây là nhân tố đe dọa sự mất mát thị trường của công ty, Các công ty cạnh tranh đưa ra thị trường những sản phẩm của công ty hoặc tạo điều kiện ưu đãi hơn về dịch vụ hay tài chính.

Sự cạnh tranh cũng như chiếm lĩnh thị trường ở ạt của các công ty nước ngoài. Mỗi doanh nghiệp, mỗi ngành kinh doanh hoạt động trong môi trường và điều kiện cạnh tranh không giống nhau môi trường nay luôn thay đổi. Các công ty nước ngoài nắm bắt nhanh cơ hội và tạo thời cơ thuận lợi để dành thắng lợi, đồng thời họ có nguồn tài chính rất đảm bảo.

Việt Nam gia nhập WTO cũng như khuyến khích kinh doanh của nhà nước nên có rất nhiều doanh nghiệp cũng tham gia vào thị trường, đây là sự đe dọa của các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng, sự xuất hiện của các công ty mới tham gia vào thị trường nhưng có khả năng mở rộng hoạt động, chiếm lĩnh thị trường của các công ty khác.

Hệ thống thuế trong biểu thuế về hoạt động xuất nhập khẩu ở nước ta có nhiều mục chưa rõ ràng, nhiều mặt hàng nhập khẩu về không có tên trong biểu thuế, mặt khác căn cứ vào danh mục của bộ tài chính hải quan có xu hướng tính giá tối thiểu quá cao và thuế không chỉ đè nặng lên nhà nhập khẩu mà tính giá cả người tiêu dùng nguồn nguyên liệu ngoại nhập.

Tóm lại, việc phân tích những thuận lợi và khó khăn bên trong cũng như bên ngoài công ty, cố gắng ước đoán những phương pháp chuẩn bị cho sự thay đổi này. Thông qua việc phân tích này, ban lãnh đạo có thể hiểu rõ hơn về tình hình và môi trường hoạt động của công ty từ đó có thể đưa ra những quyết định có tính chiến lược một cách hiệu quả.

CHƯƠNG 3:

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ SAPA

3.1 Đánh giá tình hình tài chính của công ty qua bảng cân đối kế toán:

3.1.1 Phân tích biến động qua thời gian:

3.1.1.1 Phân tích tình hình phân bổ vốn:

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải có một lượng vốn nhất định, bao gồm: vốn cố định, vốn lưu động và các vốn chuyên dùng khác. Nhiệm vụ của các doanh nghiệp là phải xem xét tình hình biến động, việc sử dụng vốn và kết cấu từng bộ phận trong tổng số vốn của doanh nghiệp. Muốn vậy, ta cần phải phân tích tình hình phân bổ vốn so sánh với yêu cầu sản xuất kinh doanh, từ đó xác định biến động nào là tốt, biến động nào là chưa tốt để đề ra biện pháp khắc phục và nâng cao.

Bảng 1: Bảng phân tích tình hình phân bổ vốn

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 2010/2009	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<u>A.Tài sản lưu động & đầu tư ngắn hạn</u>	69.951.952.002	98,34	76.063.258.884	98,12	06.111.306.880	8,71
<u>I.Tiền</u>		5,92	-2.765.920.126	3,57	-1.448.229.598	
1.Tiền mặt tại quỹ	4.214.149.724	2,92	546.787.979	0,7	-1.007.978.026	-34,4
2.Tiền gửi Ngân Hàng	1.625.766.005					-66,3
<u>II.Khoản đầu tư ngắn hạn</u>	2.588.383.719	3,64	2.219.132.147	2,86	-369.251.572	-14,27
<u>III.Các khoản phải thu</u>		28,65	16.591.951.004	21,4	-3.785.558.300	
	20.377.509.303	16,84	5.318.067.408	6,86		-18,58

1. Phải thu khách hàng	11.999.096.50	2,97	4.333.238.341	5,59	-6.681.029.092	-55,68
2. Trả trước cho người bán	4	4,3	3.740.645.255	4,83	2.217.950.599	104,85
3. Thuế GTGT được khấu trừ	2.115.287.742	4,5	3.200.000.000	4,13	677.520.198	
4. Phải thu nội bộ		4,5	3.200.000.000	4,13	0	22,12
-Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	3.063.125.057				0	
-Phải thu nội bộ khác	3.200.000.000	/	/			0
5. Các khoản phải thu khác		/	/		/	
6. Dự phòng các khoản thu khó đòi	/	63,75	56.694.795.028	73,14	/	/
IV. Hàng tồn kho	/	/	/		11.346.904.053	/
1. Hàng mua đi đường	/	/	/		/	/
2. NVL tồn kho	45.347.890.97	/	/		/	25,02
3. Công cụ dụng cụ	5	63,75	53.694.795.028	73,14	/	/
4. Hàng hóa tồn kho	/	/	/		/	/
5. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	/	0,02	10.592.726	0,014	11.346.904.053	/
V. Tài sản lưu động khác	45.347.890.97	/	/		/	/
1. Tạm ứng	5	0,013			-1.782.274	25,02
2. Chi phí trả trước	/	/	3.236.363	0,0042	/	/
3. Chi phí chờ kết chuyển		/	4.356.363	0,0056	-9.375.000	-14,4
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	12.375.000	/	3.000.000	0,0039	3.236.363	/
		0,0042			4.356.363	-100

5. Thẻ chấp, kí cược, kí quỹ ngắn hạn	9.375.000	/	/		0	0
VI. Chi sự nghiệp	/	/	/			0
1. Chi sự nghiệp năm trước	/	/	/		/	
2. Chi sự nghiệp năm nay	3.000.000	1,66	1.456.007.552	1,88	/	0
B. Tài sản cố định & đầu tư dài hạn	/	1,54	1.068.491.670	1,38		/
I. Tài sản cố định	/	1,54	1.068.491.670	1,38	274.305.021	/
1. Tài sản cố định hữu hình		1,99 -0,47	1.431.643.298 -363.151.628	1,85 -0,47	-26.179.097	
- Nguyên giá	1.181.702.531				-26.179.097	23,2
- Giá trị hao mòn lũy kế		/	/	/		
2. Tài sản cố định thuê tài chính	1.094.186.649	/	/	/	0 -25.694.979	-2,39
3. Tài sản cố định vô hình	1.094.186.649	/	/	/		-2,39
II. Các khoản đầu tư chính dài hạn	1.431.643.298 -337.456.649	/	/	/	/	0
III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	/	0,12	387.515.882	0,49	/	7,6
IV. Các khoản kí quỹ, kí cược dài hạn	/	100	77.519.266.436	100	/	/
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	/				300.000.000	/
	/				6.385638.900	/

87.515.882					342,8
71.133.627.53 3					8,98

A.Tài sản lưu động:

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn tăng 6.111.306.880đ tương ứng 8,74%. Qua đo cho thấy tài sản của công ty năm 2010 càng tăng lên, gần 1,08 lần so với năm 2009 cụ thể trong từng khoản mục sau:

Tiền mặt tại quỹ của công ty ở năm 2010 giảm 1.448.229.598đ tương ứng 34,4%. Tiền gửi ngân hàng giảm 369.251.527 tương ứng 14,27%. Do đó, khoản vốn bằng tiền giảm 1.448.229.598đ tương ứng 34,4%.

Các khoản phải thu năm 2010 giảm so với năm 2009 là 3.785.558.300đ tương ứng 18,58%. Trong đó , khoản phải thu khách hàng giảm 6.681.029.092đ tương ứng 55,68%. Đặc biệt khoản phải thu của khách hàng trong năm 2009 chiếm 16,84% trên tổng tài sản, trong khi ở năm 2010 các khoản phải thu của khách hàng chiếm 6,86% trên tổng tài sản. Điều này cho thấy qua năm 2009 và năm 2010 các khoản phải thu của khách hàng có giảm dần đi. Các khoản trả trước cho người bán tăng 2.217.950.599đ tương ứng 104,85%. Thuế GTGT không giảm qua hai năm.

Hàng tồn kho tăng mạnh qua hai năm, chủ yếu ở hàng hóa tồn kho. Tăng 11.346.904.053đ tương ứng 25,02%. Hàng tồn kho tăng mạnh là do công ty mở rộng việc kinh doanh. Song có một số mặt hàng không phù hợp với yêu cầu của thị trường nên không bán được như: Cyclohexanone , Ethyl Aacetate, Xylene, Di Etylen....Đồng thời một số mặt hàng dung môi do thị trường biến động giá cả xuống thấp dưới mức giá vốn của công ty nên tạm thời công ty phải cất giữ hàng trong kho không thể bán ra. Như vậy chiến lược đầu tư của công ty chưa được hiệu quả trong quá trình mở rộng kinh doanh, các mặt hàng đầu tư không đem lại lợi nhuận cao nhất mà gây trở ngại cho việc vận

chuyển, cất giữ hàng tồn kho và chi phí bảo quản. Từ đó làm cho chi phí hàng hóa tăng cao dẫn đến giá thành hàng hóa khi bán ra sẽ cao hơn mức giá thị trường, từ đó tốc độ thu hồi vốn sẽ chậm lại. Đây là một điều công ty phải phải quan tâm và đối mặt.

Các khoản chi phí trả trước không phát sinh. Đây là một sự trở ngại cho công ty khi không có đủ vốn lưu động để chi trả những khoản tiền vay này. Nguyên nhân là do hàng hóa tồn đọng quá nhiều nên chi phí kho bãi, vận chuyển tăng lên mà giá vốn hàng hóa chưa lấy lại được, doanh thu không bù đắp cho chi phí. Bên cạnh đó, các chi phí cho việc mang hàng hóa làm mẫu chào hàng với những khách hàng cũng tăng do sự xuất hiện của nhiều mặt hàng mới, khách hàng đa số chưa biết đến, đội ngũ tiếp thị và bán hàng phải chào hàng, giới thiệu công dụng và đặc tính của sản phẩm để đáp ứng yêu cầu thường xuyên của khách hàng, làm đẩy mạnh doanh thu.

B. Tài sản cố định:

Như đã nói trên, công ty là công ty Thương Mại chuyên nhập khẩu và mua bán hàng hóa nên tài sản cố định chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng tài sản của công ty. Năm 2009 chiếm 61,66%, năm 2010 chiếm 1,88% trên tổng tài sản. Năm 2009 so với năm 2010 là 8,98% cho thấy quy mô về tài sản của công ty tăng. Việc tăng này chủ yếu là do công ty đã đầu tư vào tài sản lưu động. Tổng vốn lưu động vào năm 2009 tăng 6.111.306.880đ tương đương 8,74%.

Hàng tồn kho của công ty như đã nói trên chiếm một tỷ trọng rất lớn trên toàn bộ tài sản. Năm 2009 chiếm 63,75%, năm 2010 chiếm 73,14%. Để khắc phục tình trạng tồn kho quá cao, công ty nên chú ý xem xét lại xem mặt hàng nào phù hợp với nhu cầu thị trường để từ đó đẩy mạnh việc nhập kho và dự trữ. Mặt hàng nào tồn kho lâu, khả năng tiêu thụ thấp công ty có thể xem xét giảm giá bán đẩy mạnh việc tiêu thụ nhằm thu hồi tiền vốn để đầu tư vào những mặt hàng có khả năng tiêu thụ và sinh lời cao hơn.

3.1.1.2 Phân tích tình hình phân bổ nguồn vốn:

Để đánh giá nguyên nhân dẫn đến biến động về nguồn vốn trong kỳ của công ty được chính xác ta cần phải phân tích kết cấu nguồn vốn và so với yêu cầu sản xuất kinh doanh nhằm xác định sự biến động của các khoản mục trong nguồn vốn ra sau. Từ đó tìm

nguyên nhân và có biện pháp khắc phục cho nhu cầu kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp.

Bảng 2 : Bảng phân tích kết cấu nguồn vốn

ĐVT: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 2010/2009	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<u>A.Nợ phải trả</u>	60.096.243.41	84,48	67.395.658.528	86,94	7.299.415.110	12,15
<u>I. Nợ ngắn hạn</u>	4	84,48	67.395.658.528	86,94	7.299.415.110	12,15
1.Vay ngắn hạn	60.096.243.41	49,61	35.286.850.000	45,52	0	0
2.Nợ dài hạn đến hạn trả	4	/	/	/	/	/
3.Phải trả cho người bán	0	10,62	8.107.338.213	10,46	550.702.631	7,29
4.Người mua trả tiền trước	7.556.635.582	0,14	503.388.001	0,65	405.688.401	415,2
5.Thuế và các khoản phải nộp	97.699.600	1,67	1.538.289.132	1,98	350.527.694	29,51
6.Phải trả công nhân viên	1.187.761.438	/	/	/	/	/
7.Phải trả các đơn vị nội bộ	/	22,49	22.000.000.000	28,38	6.000.000.000	37,5
8.Các khoản phải trả,phải nộp khác	16.000.000.00	-0,046	-40.206.818	-0,05	-7.503.612	22,95
<u>II.Nợ dài hạn</u>	0	/	/	/	/	/
1.Vay dài hạn	/	/	/	/	/	/
2.Nợ dài hạn	-32.703.206	/	/	/	/	//
<u>III.Nợ khác</u>	/	/	/	/	/	/
1.Chi phí phải trả	/	/	/	/	/	/
2.Tài sản thừa chờ xử lý	/	/	/	/	/	/
3.Nhận kí quỹ,kí cược dài hạn	/	/	/	/	/	/
<u>B.Nguồn vốn chủ sở hữu</u>	/	15,52	10.123.607.908	13,06	-913.776.210	-8,28
<u>I.Nguồn vốn-quỹ</u>	/	15,52	10.123.607.908	13,06	-913.776.210	-8,28
1.Nguồn vốn kinh doanh	11.037.384.119	16,1	11.450.000.000	14,77	0	0

2.Chênh lệch đánh giá lại	11.037.384.11	/	/	/	/	/
3.Chênh lệch tỉ giá	9	/	6.844.800	0,008	6.844.800	0
4.Quỹ đầu tư phát triển	11.450.000.00	/	/	/	/	/
5.Quỹ dự phòng tài chính	0	/	/	/	/	/
6.Lợi nhuận chưa phân phối	/	-0,58	-1.333.236.892	-1,72	-920.621.011	223,12
	/					
	/					
	/					
	-412.615.881					

7. Nguồn vốn ĐT XDCB	/	/	/	/	/	/
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	/	/	/	/	/	/
1. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	/	/	/	/	/	/
2. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	/	/	/	/	/	/
3. Quỹ quản lí của cấp trên	/	/	/	/	/	/
4. Nguồn kinh phí sự nghiệp	/	/	/	/	/	/
5. Nguồn kinh phí hình thành TSCĐ	/	/	/	/	/	/
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	71.133.627.533	100	77.519.266.436	100	385.638.900	0,54

Nguồn vốn của công ty ở năm 2009 và năm 2010 tăng 0,54%. Trong đó: Nợ phải trả của công ty tăng 7.2993415311.đ, tương ứng 12,15%. Tỷ trọng nợ phải trả của năm 2009 là 84,48%, năm 2010 là 86,94%. Như vậy qua cả hai năm vừa qua công ty hoạt

động chủ yếu dựa trên vốn vay. Vốn chủ sở hữu chiếm một phần quan trọng trong tổng nguồn vốn.

Khoản nợ phải trả cho người bán tăng lên 550.702.631đ tương ứng với tốc độ tăng 7,29%. Điều này cũng hợp lý do công ty mở rộng kinh doanh nên có nhiều mặt hàng tồn kho tăng lên rất lớn.

Công ty không sử dụng vốn vay tín dụng. Nguồn vốn vay chủ yếu là huy động trong công ty. Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty giảm 8,28%. Nguyên nhân làm cho vốn chủ sở hữu giảm năm 2009 và năm 2010 là do kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong hai năm vừa qua không đạt hiệu quả cao nên không mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Chi phí sử dụng vốn vay: ngay cả việc sử dụng vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp cũng phải chịu một chi phí sử dụng vốn đó là "cơ hội phí". Đó là cái giá mất đi do sử dụng vốn vào kinh doanh mà không chọn cơ hội đầu tư khác. Chi phí sử dụng vốn ngày càng tăng mà doanh nghiệp liên tục qua mấy năm không có hiệu quả là một điều thật sự đáng quan tâm.

3.1.2 Phân tích biến động và biến động kết cấu:

3.1.2.1 Phân tích tình hình phân bổ vốn:

Bảng 3: Bảng phân tích tình hình phân bổ vốn

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 2010/2009	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<u>A. TS lưu động và ĐTNH</u>	69.951.952.002	98,34	76.063.258.884	98,12	06.111.306.880	-0,22
<u>I. Tiền</u>	4.214.149.724	5,92	-2.765.920.126	3,57	-1.448.229.598	-2,35
1. Tiền mặt tại quỹ	1.625.766.005	2,29	546.787.979	0,7	-1.007.978.026	1,59
2. TGNH	2.558.383.719	3,64	2.219.132.147	2,86	-369.251.572	-0,78
<u>II. Khoản ĐTNH</u>	/	/	/	/	/	/
<u>III. Các khoản phải thu.</u>	20.377.509.303	28,65	16.591.951.004	21,4	-3.785.558.300	-7,25
1. Phải thu KH.	11.999.096.504	16,84	5.318.067.408	6,86	-6.681.029.092	-9,98
2. Trả cước cho người bán	2.115.287.742	2,97	4.333.238.341	5,59	2.217.950.599	2,62

3. Thuế GTGT được khấu trừ	3.063.125.057	4,31	3.740.645.255	4,83	677.520.198	0,52
4. Phải thu nội bộ	3.200.000.000	4,5	3.200.000.000	4,13	0	-0,37
-Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	3.200.000.000	4,5	3.200.000.000	4,13	0	-0,37
-Phải thu nội bộ khác	/	/	/	/	/	/
5. Các khoản phải thu khác	/	/	/	/	/	/
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	/	/	/	/	/	/
IV. Hàng TK	45.347.890.975	63,75	56.694.795.028	73,14	11.346.904.053	9.39
1. Hàng mua đi đường	/	/	/	/	/	/
2.NVL tồn kho	/	/	/	/	/	/
3. CCDC	/	/	/	/	/	/
4.Hàng hóa tồn kho	45.347.890.975	63,75	56.694.795.028	73,14	11.346.904.053	9.39
5. Dự phòng giảm giá HTK	/	/	/	/	/	/
V. Tài sản lưu động khác	12.375.000	0.02	10.592.726	0,014	-1.782.274	0,006
1. Tạm ứng	/	/	/	/	/	/
2. Chi phí trả trước	9.375.000	0,013	/	/	-9.375.000	-0,0013
3. Chi phí chờ kết chuyển	/	/	3.236.363	0,0042	3.236.363	0,0042
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	/	/	4.356.363	0,0056	4.356.363	0,0056
5. Thẻ chấp, kí cược, kí quỹ NH	3.000.000	0,0042	3.000.000	0,0039	0	0,003
VI. Chi sự nghiệp	/	/	/	/	/	/
1. Chi sự năm trước	/	/	/	/	/	/
2. Chi sự nghiệp năm nay	/	/	/	/	/	/
B.TSCĐ & ĐTDH	1.181.702.531	1,66	1.456.007.552	1,88	274.305.021	0,22
I. TSCĐ hữu hình	1.094.186.649	1,54	1.068.491.670	1,38	-26.179.097	-0,16
1. TSCĐ hữu hình	1.094.186.649	1,54	1.068.491.670	1,38	-26.179.097	-0,16
-Nguyên giá	1.431.643.298	1,99	1.431.643.298	1,85	0	-0,14

-Giá trị hao mòn lũy kế	-337.456.649	-0,47	-363.151.628	-0,47	-25.694.979	0
2. TSCĐ thuê tài chính	/	/	/	/	/	/
3. TSCĐ vô hình	/	/	/	/	/	/
II. Các khoản đầu tư tài chính DH	/	/	/	/	/	/
III. Chi phí XDCB dở dang	/	/	/	/	/	/
IV. Các khoản kí cược, kí quỹ DH	87.515.882	0,12	387.515.882	0,49	300.000.000	0,37
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	71.133.627.533	100	77.519.266.436	100	6.385.638.900	0

Tài sản lưu động và đầu dài hạn có xu hướng giảm từ 98,37% năm 2009 xuống còn 98,12% năm 2010, tức giảm 0,22%. Tất cả các khoản mục ngắn hạn trong kết cấu tài sản có một số khoản mục giảm, nhưng giảm nhiều nhất là "các khoản phải thu" trong đó phải thu khách hàng giảm từ 16,84% năm 2009 xuống còn 6,86% năm 2010, tức giảm 9,98%. Và cũng có một số khoản mục tăng nhưng tăng nhiều nhất là khoản mục "hàng tồn kho" từ 63,75% ở năm 2009 tăng đến 73,14% ở năm 2010, tức 9,39%.

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn có xu hướng tăng dần từ 72,66% năm 2009 đến 1,88% năm 2010, tức tăng 0,22%. Trong đó, tài sản cố định hữu hình giảm từ 1,54% năm 2009 xuống 1,38% năm 2010, tức giảm 0,16%. Các khoản kí quỹ, kí cược dài hạn tăng từ 0,12% năm 2009 đến 0,49% năm 2010, tức tăng 0,37%. Điều này chứng tỏ qua 2 năm 2009 và năm 2010 công ty đã đầu tư thêm vào tài sản cố định

3.1.2.2 Phân tích tình hình phân bổ vốn:

Bảng 4: Bảng phân tích tình hình phân bổ nguồn vốn

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 2010/2009	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
A.Nợ phải trả	60.096.243.414	84,48	67.395.658.528	86,94	7.229.415.110	2,46
I. Nợ ngắn hạn	60.096.243.414	84,48	67.395.658.528	86,94	7.299.415.110	2,46
1. Vay ngắn hạn	35.286.850.000	49,61	35.286.850.000	45,32	0	-4,09
2.Nợ dài hạn đến hạn trả	/	/	/	/	/	/
3.Phải trả cho NB	7.556.635.582	10,62	8.107338.213	10,46	550.702.631	-0,16
4.Người mua trả tiền trước	97.699.600	0,14	503.388.001	0,65	405.688.401	0,51
5. Thuế & các khoản nộp nhà nước	7.187.761.438	1,67	1.538.289.132	1,98	350.527.694	0,31
6. Phải trả CNV	/	/	/	/	/	/
7. Phải trả các đơn vị nội bộ	16.000.000.000	22,49	22.000.000.000	28,38	6.000.000.000	5,39
8. Các khoản phải trả, phải nộp khác	-32.703.206	-0,046	-40.206.818	-0,05	-7.503.612	-0,004
II. Nợ dài hạn	/	/	/	/	/	/
1.Vay dài hạn	/	/	/	/	/	/
2. Nợ dài hạn	/	/	/	/	/	/
III. Nợ khác	/	/	/	/	/	/
1. Chi phí phải trả	/	/	/	/	/	/
2.TS thừa chờ xử lý	/	/	/	/	/	/
3.Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn	/	/	/	/	/	/
B.Nguồn vốn CSH	11.037.384.119	15,52	15,52	13,06	-913.766.210	-2,46
I.Nguồn vốn-quỹ	11.037.384.119	15,52	15,52	13,06	-913.766.210	-2,46
1.Nguồn vốn kd	11.450.000.000	16,1	16,1	14,77	0	-1,33
2.Chênh lệch đánh giá lại	/	/	/	/	/	/
3. Chênh lệch tỉ giá	/	/	6.844.800	0,008	6.844.800	0,0088
4. Quỹ ĐT phát triển	/	/	/	/	/	/
5.Quỹ dự phòng tài chính	/	/	/	/	/	/

6.Lợi nhuận chưa phân phối	-412.615.881	-0,58	-1.333.236.892	-1,72	-920.621.011	-1,14
7. Nguồn vốn đầu tư XDCB dở dang	/	/	/	/	/	/
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	/	/	/	/	/	/
1. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	/	/	/	/	/	/
2. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	/	/	/	/	/	/
3. Quỹ quản lí của cấp trên	/	/	/	/	/	/
4. Nguồn kinh phí sự nghiệp	/	/	/	/	/	/
5. Nguồn kinh phí hình thành TSCĐ	/	/	/	/	/	/
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	71.133.627.533	100	77.519.266.436	100	385.638.900	0

Nợ phải trả có xu hướng tăng từ 84,48% năm 2009 lên 86,94% năm 2010, tức tăng 2,46%. Trong đó, vay ngắn hạn giảm nhiều nhất từ 49,61% năm 2009 xuống 45,52% năm 2010, tức giảm 4,09%. Phải trả cho các đơn vị nội bộ tăng nhiều nhất từ 22,49% năm 2009 lên 28,38% năm 2010, tức tăng 5,89%.

Nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm từ 15,52% năm 2009 xuống 13,06% năm 2010, tức giảm 2,46%. Trong đó, nguồn vốn kinh doanh giảm từ 16,1% năm 2009 xuống 14,77% năm 2010, tức giảm 1,33%.

3.2 Đánh giá tình hình tài chính của công ty qua báo cáo hoạt động kinh doanh:

3.2.1 Phân tích biến động theo thời gian:

Bảng 5: Bảng phân tích biến động theo thời gian của các chỉ tiêu trên báo cáo hoạt động kinh doanh.

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	BIẾN ĐỘNG	
			Mức	Tỉ lệ %
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.381.421.743	74.361.638.155	-7980.216.410	12,02
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	59.060.909	/	-59.090.909	-100
3. Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.322.330.834	74.631.638.155	8.039.307.320	12,12
4. Giá vốn hàng bán	64.478.043.834	70.792.034.665	6.313.991.180	9,79
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.844.287.349	3.569.603.490	1.815.316.141	98,43
6. Doanh thu hoạt động tài chính	60.522.153	18.662.251	-41.859.902	-69,17
7. Chi phí tài chính	1.104.677.136	3.657.725.295	2.553.048.159	231,1
8. Chi phí bán hàng	415.195.671	672.460.926	257.265.255	61,97
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	345.195.671	221.997.619	-123.097.122	-35,67
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	39.841.954	-963.918.099	-1.003.760.053	-2519,4
11. Thu nhập khác	5.026.700	43.297.088	38.270.388	761,34
12. Chi phí khác	/	/	/	/
13. Lợi nhuận khác	5.026.700	43.297.088	38.270.388	761,34
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	44.868.654	-920.621.011	-965.489.665	2151,8
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	/	/	/	/
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	/	/	/	/
17. Lợi nhuận sau thuế	44.868.654	-920.621.011	-965.489.665	-2151,8
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	/	/	/	/

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho ta thấy tổng doanh thu tăng 12,02% tức tăng 7.980.216.410đ. Trong đó, doanh thu thuần tăng 12,12% tức tăng 8.039.307.320đ. Doanh thu thuần tăng nhanh từ năm 2009 đến năm 2010 cho thấy khả

năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp rất cao, đội ngũ tiếp thị, bán hàng hoạt động có hiệu quả.

Ngoài ra, giá vốn hàng bán cũng tăng nhanh. Tốc độ tăng giá vốn hàng bán tăng lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần. Do đó, công ty cần xem xét về giá cả mua hàng hóa vào, tìm nguồn mua thấp hơn và tiết kiệm chi phí thu mua hàng hóa.

Chi phí bán hàng tăng 61,96% tức tăng 257.265.255%. Do chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng nên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bị giảm 1.003.760.053đ tương đương 2159.4%.

Tóm lại, qua phân tích trên cho thấy công ty qua hai năm đều cố gắng mở rộng thị trường tiêu thụ, cố gắng phát triển kinh doanh nhưng lại không đạt được kết quả như mong muốn. Kết quả là công ty hoạt động ngày càng lỗ do mở rộng kinh doanh nhưng không quản lý tốt chi phí phát sinh. Đặc biệt là nguồn vốn vay lãng phí.

3.2.2. Phân tích kết cấu và biến động kết cấu:

Bảng 6: Bảng phân tích kết cấu và biến động kết cấu của báo cáo KQHĐKD
ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	KẾT CẤU		
			NĂM 2009	NĂM 2010	BIẾN ĐỘNG
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.381.421.743	74.361.638.155	100,1	100	-0,1
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	59.060.909	/	0,09		-0,09
3. Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.322.330.834	74.361.638.155	100	100	0
4. Giá vốn hàng bán	64.478.043.834	70.792.034.665	97,2	95,2	-2
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.844.287.349	3.569.603.490	2,8	4,8	1,94
6. Doanh thu hoạt động tài chính	60.522.153	18.662.251	0,09	0,025	-0,065
7. Chi phí tài chính	1.104.677.136	3.657.725.295	1,67	4,9	3,23
8. Chi phí bán hàng	415.195.671	627.460.926	0,63	0,9	0,27

9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	345.094.741	221.997.619	0,52	0,3	-0,22
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	39.841.954	-963.918.099	0,06	-1,3	-1.36
11. Thu nhập khác	5.026.700	43.297.088	0,0076	0,06	0,0524
12. Chi phí khác	/	/			
13. Lợi nhuận khác	5.026.700	43.297.088	0,0076	0,06	0.0524
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	44.868.654	-920.621.011	0,07	-1,23	-1,3
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	/	/	/	/	/
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	/	/	/	/	/
17. Lợi nhuận sau thuế	44.868.654	-920.621.011	0,07	-1,23	-1,3
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	/	/			

Căn cứ vào bảng ta thấy trong 100% doanh thu thuần của năm 2010 có 95,2% giá vốn hàng bán và 4,08% lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là -1.36%.

Đối với năm 2009 thì trong 100% lợi nhuận thuần có 97,2% giá vốn hàng bán và 2,8% lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 0,06%.

Như vậy, khi so sánh về mặt kết cấu cho thấy với cùng 100% doanh thu thuần, giá vốn hàng bán của năm 2009 cao hơn năm 2010 là 9,79% dẫn đến lợi nhuận gộp về hàng bán và cung cấp dịch vụ thấp hơn 1,94%. Tuy nhiên, qua hai năm dù doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí bán hàng là 0,27% và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng đã giảm 0,22%.

Qua phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho ta thấy vấn đề cốt lõi mà công ty cần quan tâm phân tích thêm chính là giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.3. Phân tích các chỉ số tài chính:

3.3.1. Phân tích tình hình công Nợ và khả năng thanh toán:

Bất cứ doanh nghiệp nào khi hoạt động đều có những khoản phải thu phải trả. Tình hình thanh toán các khoản công Nợ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phân tích tình hình thanh toán là đánh giá tính hợp lý về sự biến động của các khoản phải thu, phải trả nhằm giúp cho công ty có biện pháp thích hợp để kiểm soát những khoản công Nợ này đem lại hiệu quả cho việc sản xuất kinh doanh.

3.3.1.1. Phân tích tình hình công Nợ:

Nợ phải thu

Khoản phải thu của khách hàng ở năm 2010 so với năm 2009 đều chứng tỏ công ty đã thu hồi được những khoản nợ của khách hàng.

Bảng 7: Nợ phải thu

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1. Phải thu của khách hàng	11.999.096.504	5.318.067.408
2. Trả trước cho người bán	2.115.287.742	4.333.238.341
3. Phải thu tạm ứng	/	/
4. Phải thu khác	/	/
TỔNG CỘNG	14.114.384.246	9.651.305.749

Các khoản phải thu của năm 2009 là thuế nhập khẩu doanh nghiệp nộp dùm các đơn vị khác theo hợp đồng ủy thác và đã được thu hồi năm 2010.

Tỷ lệ các khoản phải thu / Tổng TSLĐ

$$\text{Năm 2009} = \frac{14.114.384.246}{69.951.952.002} \times 100\% = 20,18\%$$

$$\text{Năm 2010} = \frac{9.651.305.749}{76.063.258.884} \times 100\% = 12,69\%$$

Tỷ lệ các khoản phải thu / Tổng tài sản lưu động của năm 2010 giảm so với năm 2009, cụ thể giảm 7,49%. Điều này cho thấy công ty cố gắng hạn chế tỷ lệ vốn bị chiếm dụng và công ty đã thu hồi các khoản nợ để nhằm tăng tổng giá trị tài sản lưu động, dùng tài sản lưu động này để chi trả cho những chi phí khác. Tuy vậy, công ty vẫn cần phải cố gắng thu hồi những khoản nợ có ý kéo dài.

Các khoản phải trả

Nợ phải trả của năm 2010 so với năm 2009 tăng 12,15% cho thấy khoản nợ của công ty có giảm xuống nhưng vẫn còn cao so với tổng nguồn vốn. Công ty cần tìm biện pháp để giải quyết các khoản nợ đến hạn và nợ khó đòi

Bảng 8: Các khoản phải trả

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1. Phải trả người bán	7.556.635.582	8.107.338.213
2. Phải trả nội bộ	16.000.000.000	22.000.000.000
TỔNG CỘNG	17.167.921.129	30.107.338.213

Khoản trả nội bộ là khoản huy động vốn trong nội bộ để chi trả cho các khoản chi phí khác. Khoản này tăng nhanh từ năm 2009 đến năm 2010, chứng tỏ công ty đã huy động được từ nhiều nguồn thu khác để thanh toán các khoản nợ, không cần phải cần một lượng tiền lớn từ trong nội bộ công ty.

Khoản phải trả người bán tăng qua hai năm đều là các khoản nợ chưa vượt quá thời hạn. Công ty cần phải có kế hoạch để thu hồi những khoản nợ của mình qua việc giám sát các công việc thu hồi công nợ để có thể bù đắp cho các khoản phải trả cho người bán khi đến hạn.

Tỷ lệ nợ phải trả / Tổng TSLĐ:

$$\text{Năm 2009} = \frac{17.167.921.129}{69.951.952.002} \times 100\% = 24,54\%$$

$$\text{Năm 2010} = \frac{30.107.338.213}{76.063.258.884} \times 100\% = 39,58\%$$

Tỷ lệ này qua hai năm tăng dần, năm 2010 tăng 15,04%.

Nguyên nhân là do tài sản lưu động tăng dần từ năm 2009 đến năm 2010 và nguồn vốn chủ sở hữu tăng rất nhiều qua các năm, khoản tăng trong đó công ty dùng để chi trả các khoản nợ đến hạn. Nhưng để biết được các khoản vốn vay có bị chiếm dụng không, có thể tạm chiếm dụng được không, ta xét nợ người bán và tổng tài sản lưu động:

$$\text{Năm 2009} = \frac{7.556.635.582}{69.951.952.002} \times 100\% = 10,8$$

$$\text{Năm 2010} = \frac{8.107.338.213}{76.063.258.884} \times 100\% = 10,66$$

Năm 2010, tỷ lệ giảm dần đi 0,14% so với năm 2009, nguồn vốn vẫn bị chiếm dụng nhưng khả năng tận dụng nguồn vốn tạm bị chiếm dụng bị giảm sút, chi phí sử dụng vốn của công ty có nguy cơ tăng cao. Công ty cần xem xét thu hồi vốn sớm những khoản nợ kéo dài, thanh toán nợ phải trả đúng thời hạn, hợp lý vừa tận dụng được nguồn vốn, vừa không ảnh hưởng đến uy tín công ty trên thị trường.

3.3.1.2. Phân tích khả năng thanh toán:

Để phân tích khả năng thanh toán của công ty, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

Chỉ tiêu thanh toán hiện hành:

Chỉ tiêu thanh toán hiện hành là thước đo khả năng có thể trả nợ của doanh nghiệp. Nó thể hiện khả năng chuyển đổi của tổng tài sản lưu động thành tiền trong thời kỳ phù hợp với thời hạn trả.

Bảng 9: chỉ tiêu thanh toán hiện hành

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1. Tổng tài sản lưu động	69.952.952.002	76.063.258.884
2. Tổng nợ đến hạn	17.167.921.129	30.107.338.213
3. Hệ số thanh toán hiện hành	4,08	2,53

Hệ số thanh toán hiện hành của năm 2009 lớn hơn năm 2010 là 1,55 do tốc độ tổng tài sản tăng nhiều hơn tốc độ tăng của tổng nợ. Thường trên thực tế hệ số này bằng hoặc lớn hơn 2 là tốt, chứng tỏ khả năng chuyển đổi bằng tiền của tài sản lưu động của công ty tốt hay kém. Tuy nhiên trong tài sản lưu động của công ty chiếm một tỷ trọng lớn là hàng tồn kho khó thực hiện tức thời. Do đó, để đánh giá đúng tình hình thực tế người ta còn sử dụng chỉ tiêu thanh toán nhanh.

Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh:

Bảng 10: chỉ tiêu thanh toán nhanh

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1. Tổng TSLĐ – hàng tồn kho	24.604.061.027	19.368.463.856
2. Tổng nợ phải trả	17.167.921.129	30.107.338.213
3. Hệ số thanh toán nhanh	1,43	

Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh đều tăng qua hai năm là 0,79%. Nhưng hệ số này rất thấp, đều nhỏ hơn 1 cho thấy công ty không có khả năng thanh toán ngay các khoản nợ.

Tóm lại ,khả năng thanh toán nợ của công ty rất thấp thể hiện qua 2 chỉ số trên,tuy nhiên qua mỗi năm tình hình có biến động theo xu hướng khả quan hơn ,vì vậy

cty cần cố gắng khắc phục để khả năng chuyển tiền của tài sản lưu động của công ty ngày càng cao.

3.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả sử dụng vốn là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nó tối thiểu hóa vốn sử dụng nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn có tác dụng đánh giá chất lượng công tác quản lý vốn, thấy được những điều hợp lý cũng như bất hợp lý trong việc sử dụng vốn để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

3.3.2.1 vòng quay khoản phải thu và kì thu tiền bình quân

Vòng quay khoản phải thu và và kỳ thu tiền bình quân phản ánh tốc độ thu hồi công nợ của khách hàng, phản ánh khả năng thu hồi vốn luân chuyển

Bảng 11: vòng quay khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân

ĐVT : VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1. Doanh thu thuần	66.322.330.934	74.361.638.155
2. Các khoản phải thu	20.377.509.303	16.591.952.004
3. Vòng quay khoản phải thu = (1)/(2)	3,25	4,48
4. Kỳ thu tiền bình quân = 365/(3)	112	81

Vòng quay khoản phải thu năm 2010 tăng 1,23 lần so với năm 2009. Điều này là do tốc độ tăng của doanh thu thuần chậm hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu và ngược lại tăng là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhanh hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu.

Vì công ty Sapa là công ty kinh doanh mặt hàng hóa chất nên lợi nhuận thu được khá thấp, doanh số bán thu được chủ yếu là tiền mặt thì mới hợp lý và đồng thời giá cả

nhiều mặt hàng lên xuống bất thường.khó kiểm soát nên thu tiền mặt là phương thức thanh toán tối ưu của công ty

3.3.2.2 Số vòng quay hàng tồn kho

Hàng tồn kho là tài sản dự trữ đảm bảo cho quá trình kinh doanh liên tục.Mức độ tồn kho cao hay thấp tùy thuộc vào các yếu tố như :loại hình kinh doanh,mức độ tiêu thụ sản phẩm...

Bảng 12 :số vòng quay hàng tồn kho

ĐVT :VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1.Doanh thu thuần	66.322.330.834	74.361.638.155
2.Hàng tồn kho bình quân	45.347.890.975	56.694.795.028
3.Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(2)	1,46	1,31
4.Số ngày bình quân 1 vòng quay	250	279

Số vòng quay hàng tồn kho giảm dần từ năm 2009 đến năm 2010 tốc độ tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng hàng tồn kho.Số ngày dự trữ bình quân tăng dần ,cả hai chỉ số trên chứng tỏ hàng tồn kho của cty có xu hướng luân chuyển ngày càng chậm hơn ,đây là 1 hạn chế cần phải khắc phục

3.3.2.3 Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn:

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ hiệu quả của việc sử dụng toàn bộ tài sản hiện có của đơn vị, Nó được tính bằng tỷ lệ so sánh giữa doanh thu thuần và tổng tài sản. Nó đo lường trong một năm vốn của doanh nghiệp được bao nhiêu vòng hay 1 đồng vốn đầu tư đem lại bao nhiêu đồng doanh thu,

Bảng 13: Hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn

ĐVT : VND

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
1.Doanh thu thuần	66.322.330.834	74.361.638.155
2.Tổng vốn	71.133.627.533	77.519.266.436
3.Hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn		

Vòng quay vốn của công ty giảm dần cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của công ty bị giảm sút, nguyên nhân là do tốc độ đầu tư vốn tăng nhiều hơn với tốc độ tăng của doanh thu do sử dụng vốn vay chưa hợp lý, hàng hóa xuống giá nên bán chậm lại.

3.3.3 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu :

3.3.3.1 Các loại thu nhập của công ty:

Doanh thu là một chỉ tiêu tài chính quan trọng của một doanh nghiệp, nhất là đối với công ty thương mại thì doanh thu bán hàng chiếm một tỷ trọng lớn trong toàn bộ doanh thu của doanh nghiệp, còn các khoản thu khác chỉ chiếm một khoản nhỏ, đóng vai trò thứ yếu, bao gồm các hoạt động như: tiền lãi ngân hàng, thu nhập từ việc bán công cụ dụng cụ, thanh lý tài sản...

Sau đây là bảng số liệu thể hiện doanh thu của công ty:

Bảng 14: Doanh thu của công ty năm 2009 và năm 2010

ĐVT : VND

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH NĂM 2009/2010
Tổng doanh thu	66.322.330.834	70.792.034.665	8.039.307.321

Qua các số liệu trên cho ta thấy doanh thu của năm 2010 tăng gấp hai lần so với năm 2009. Trong đó, chủ yếu là doanh thu từ hoạt động kinh doanh tài chính do đặc thù là công ty kinh doanh thương mại và dịch vụ không có doanh thu khác

3.3.3.2 Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu :

Qua bảng phân tích trên (bảng 14) ta nhận thấy doanh thu của năm 2009 và năm 2010 tăng cao hơn vì một nguyên nhân như :

Do công ty đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ, mở rộng thị trường, đồng thời kí kết hợp đồng mua bán với những công ty làm ăn hoặc tiêu thụ sản phẩm của công ty. Tăng cường lực lượng tiếp thị thay đổi hệ thống tính lương cho nhân viên tiếp thị: từ có một khoản lương căn bản đến hình thức hưởng lương theo doanh thu và được nhân với một hệ số lương nhất định.

Một nguyên nhân nữa là phải nói đến công tác quản lý của công ty, do có những chính sách, chiến lược hoặc quyế định đúng đắn về việc chuyển giao hàng

Hóa từ khi nhập về cho đến khi xuất bán. Tạo được uy tín đối với khách hàng và tăng cường chất lượng hàng hóa của công ty cũng như kết cấu mặt hàng.

3.3.3.3 Phân tích hình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty:

Hoạt động chính của công ty là cung cấp và tiêu thụ sản phẩm hóa chất nhập khẩu từ nước ngoài và mua từ các đơn vị trong nước. Vì vậy, việc xem xét tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty là hết sức cần thiết khi tiến hành phân tích doanh thu, lợi nhuận và tài chính. Qua đó phải đánh giá được sự biến động về khối lượng sản phẩm tiêu thụ trên hết phạm vi toàn công ty và từng loại sản phẩm nhằm có được một tầm nhìn bao quát về tình hình tiêu thụ và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình đó.

Qua báo cáo hoạt động kinh doanh ta có sự so sánh như sau:

Bảng 14: Doanh thu thuần của công ty và tỷ lệ chênh lệch năm 2009 và năm 2010

Năm chênh lệch	Doanh thu thuần
-----------------------	------------------------

Năm 2009	66.322.330.834
Năm 2010	74.361.38.155
Năm 2010/2009	8.039.307.321

Qua kết quả trên ta thấy tình hình thực hiện doanh thu năm 2009 và năm 2010 tăng 8.039.307.321 đ, tỷ lệ tăng 12,12%. Điều này chứng tỏ công ty đã có nhiều cải tiến quan trọng trong việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm làm doanh thu tăng nhanh.

3.3.3.4 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu hoạt động kinh doanh

Đối với việc thực hiện doanh thu tiêu thụ sản phẩm, có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng. Có những nhân tố chủ quan cũng có những nhân tố khách quan do tác động như: nhu cầu thị trường, các chính sách của nhà nước,... làm cho doanh thu tăng lên hoặc giảm xuống. Trong rất nhiều nguyên nhân đó, ta phân tích một số nguyên nhân sau:

Khối lượng tiêu thụ sản phẩm:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \text{Tổng sản phẩm tiêu thụ} * \text{Giá bán đơn vị sản phẩm}$$

Ta thấy, khối lượng sản phẩm tiêu thụ là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bán hàng, sự tăng hoặc giảm khối lượng sẽ làm tăng hoặc giảm doanh thu. Nếu giá bán thấp hơn hoặc không thay đổi thì sẽ làm cho doanh thu tăng hoặc giảm đáng kể. Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố này, ta cố định giá bán sản phẩm, còn sản lượng tiêu thụ thay đổi theo các năm trở về sau.

Các chỉ tiêu đánh giá doanh thu:

Bảng 15: Hệ số vòng quay các khoản khoản phải thu

ĐVT : VND

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010
----------	----------	----------

1.Doanh thu thuần	66.322.330.834	74.361.638.155
2.Các khoản phải thu	20.377.509.303	16.591.951.004
3.Hệ số vòng quay	3.25	4.48

Hệ số vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của công ty. Qua năm 2009 và năm 2010 ta thấy: năm 2009 cứ 3,25đ doanh thu có một đồng các khoản phải thu, như vậy công ty qua năm 2009 bị chiếm dụng vốn, sang năm 2010 thì cứ 4,48đ doanh thu thì có một đồng phải thu. Điều này cho thấy công ty tăng đầu tư vào các khoản phải thu và đã giảm được khả năng thu hồi nợ.

CHƯƠNG 4:

TÓM LƯỢC, KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

4.1 Tóm lược

Nhìn chung công ty đã có được một số thành công đáng kể trong thời gian vừa qua như doanh thu tăng nhanh, thị trường tiêu thụ ngày càng lớn và tương đối ổn định.

Trong tương lai, công ty sẽ mở rộng thêm thị trường về các tỉnh lân cận, các khu trung tâm công nghiệp chế tạo máy, các khu sản xuất giày da, gia công các mặt hàng có sử dụng hóa chất,...nếu điều kiện tốt và thuận lợi công ty sẽ mở thêm một xưởng pha chế xử lý hóa chất thông dụng để đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Qua nhiều năm hoạt động, công ty không thu được lợi nhuận mà phải bù đắp những khoản lỗ lớn. Nhưng thành quả mà công ty có được là một lượng khách hàng đáng kể, xây dựng uy tín và hình tượng của công ty trên thị trường. Mặc dù không đạt được hiệu quả như mong muốn nhưng ban lãnh đạo công ty vẫn quyết định duy trì hoạt động. Điều này có thể cho thấy mục tiêu phấn đấu của công ty trong những năm tới là sẽ tiếp tục có những chiến lược ngắn hạn và dài hạn để nhằm có các giải pháp tăng doanh thu, giảm thiểu các chi phí để từ đó có thêm lợi nhuận. Và công ty cũng sẽ có những biện pháp cạnh tranh với các đối thủ nhằm ổn định hoạt động kinh doanh của mình và từ đó thu về những khoản lợi nhuận đáng kể. Thị trường miền Bắc và miền Trung là những thị trường bỏ ngỏ, công ty đã có một số khách hàng ở các địa bàn nói trên nhưng chưa nhiều. Công ty đã và đang có những chiến lược để tìm hiểu nhu cầu khách hàng để mở rộng thị trường trên khắp các tỉnh thành trên toàn quốc

4.2 Một số đề xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty:

Qua thời gian tìm hiểu và thực tập tại công ty với nhiệm vụ chính là phân tích tình hình hoạt động của công ty qua doanh thu, lợi nhuận và tài chính của năm 2011. Đồng thời với mong muốn là hoạt động kinh doanh của công ty đạt được hiệu quả tốt đẹp, thoát khỏi những khó khăn như hiện nay, nhóm em xin đề xuất một số giải pháp như sau:

4.2.1 Tăng doanh thu và lợi nhuận:

Để tăng doanh thu và lợi nhuận thì trước hết phải tăng doanh số bán hàng, lượng sản phẩm tiêu thụ nhanh. Để thực hiện tốt điều này ta cần phải hoàn thiện những vấn đề sau:

Hoạch định mục tiêu

Đối với công ty kinh doanh thương mại ,cty mại vụ là 1 trong những hđ tiếp thị của công ty.Kế hoạch bán hàng xuất phát từ chiến lược tổng thể của cty và cụ thể hơn là chiến lược tổng thể của cty.Chiến lược tổng thể nhằm đạt được những mục tiêu kinh doanh dự kiến ,tùy theo vào môi trường bên trong và môi trường bên ngoài mà cty chọn 1 hay nhiều mục tiêu như:tối đa hóa lợi nhuận ,tối đa hóa thị phần,phần đầu đạt được sự ổn định và tồn tại trong giai đoạn trước mắt chờ thời cơ mới. Nghiên cứu thị trường

Đối với công tác nghiên cứu ,tìm hiểu về nhu cầu khách hàng ,môi trường hđ còn quá thấp .Cụ thể thị trường miền Bắc,miền Trung chưa được tìm hiểu và nghiên cứu kỹ lưỡng so với tiềm năng phát triển của những thị trường này.Hiểu rõ nhu cầu của khách hàng,nắm được thị trường mục tiêu giúp khai thác tốt nguồn hàng,nắm thông tin giá cả,nắm bắt việc biến động không ngừng của thị trường để có biện pháp kịp thời điều chỉnh phương hướng kế hoạch và tổ chức cho phù hợp nhằm nâng cao doanh thu và lợi nhuận ,cty cần tiến hành các công việc như sau:

- * Cử cán bộ đội ngũ tiếp thị đến thị trường miền Bắc ,miền Trung nhất là các tỉnh lân cận TP.HCM để nghiên cứu ,tìm hiểu nhu cầu khách hàng.

- * Tìm ưu nhược điểm của đối thủ cạnh tranh để rút kinh nghiệm từ các nhược điểm của họ và học tập từ những điểm mạnh.

- * Đảm bảo nguồn thông tin phản hồi liên tục từ các thị trường trên để đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.

Ngay tại TP.HCM nhân viên nghiên cứu phải chú ý nhu cầu của khách hàng cũng như luôn quan tâm tìm hiểu các hđ của đối thủ cạnh tranh nhằm tạo thế cạnh tranh cho mình .Công ty cần sử dụng các phương pháp nghiên cứu hiện đại như phỏng vấn trực tiếp cá nhân ,nhóm cố định ...và phải biết kết hợp nhiều phương pháp mới đạt được hiệu quả cao. Hoạch định chính sách bán hàng

Người bán cần thực hiện chính sách bán hàng của công ty.Qua tiếp xúc với khách hàng ,họ có thể kiến nghị với cty sửa đổi chính sách cho thích hợp và họ luôn nghĩ rằng bán hàng phải có lãi.Trong xã hội ngày nay,các doanh nghiệp cần kích thích người mua chấp nhận mua hàng với giá cao nhưng chất lượng tốt.Thăm dò tìm kiếm khách hàng tiềm năng mới của cty,luôn có sự quan tâm đến biến động của khách hàng, số lượng khách

hàng tăng giảm vì nhiều lý do khác nhau, người bán cần kiên trì đi tìm khách hàng mới, và không quên chăm sóc khách hàng cũ. Qua đó cty có cách đánh giá khách hàng tiềm năng như: sử dụng sâu chuỗi vô tận, giới thiệu hay sử dụng những người, những trung tâm có ảnh hưởng, sử dụng các cơ hội tiếp cận, tiếp xúc đa dạng và phương pháp quan sát cá nhân. Động thái khách hàng

Tăng khả năng mua hàng bằng nhiều cách khác nhau như: mở rộng sản phẩm, mở rộng thị trường, làm tăng uy tín của cty và tăng cường lòng trung thành của khách hàng. Tăng số lượng mua, lượng khách mua tại một địa điểm bán. Hoạch định chương trình và lịch trình

Kế hoạch bán hàng để tăng doanh thu thường lập hàng năm, cty thường dùng các chương trình ngắn hạn để làm cú đánh mạnh nhằm mục đích: chiếm thị trường, có phương thức thích hợp đối với các đối thủ cạnh tranh, tạo uy tín cho cty. Chuẩn bị đủ các khối lượng hàng hóa xuất giao cho khách hàng, kiểm tra chính xác, nhanh chóng và an toàn. Căn cứ trên nội dung hợp đồng mua bán để chuẩn bị lô hàng cho phù hợp. Liên hệ với các đơn vị nhập hàng, mua hàng để xác lập kế hoạch giao hàng kịp thời cho khách. Chuẩn bị lao động, phân công lao động, các phương tiện vận chuyển nhằm giảm thiểu thời gian chờ đợi, giảm chi phí vận chuyển, khai thác tối đa diện tích sử dụng kho hàng.

Phương thức thanh toán

Trong điều kiện hiện nay, cty cần linh hoạt trong phương thức thanh toán để có điều kiện thu hồi vốn nhanh. Trả tiền trước thời hạn để được chiết khấu, hay bán gởi đầu cho các đại lý, khách hàng quen mua với số lượng lớn. Áp dụng phương thức này cả đôi bên cùng có lợi, công ty tiêu thụ được hàng, đại lý có hàng để bán nhưng phải thu nợ đúng kỳ. Tuy nhiên, cty chuyên kinh doanh về hóa chất nên mức lợi nhuận của mặt hàng này là không cao, doanh số bán hàng chủ yếu là thu tiền mặt. Khách hàng của cty rất đông nên cty có thể chọn giao dịch buôn bán xuyên đối với các đơn vị, khách hàng thanh toán nhanh, đúng hạn. Đối với khách hàng thanh toán chậm cty nên có chế độ thưởng phạt nếu thanh toán chậm so với quy định Công tác mua hàng và dự trữ hàng

Lựa chọn nguồn hàng đảm bảo uy tín ,giá cả hợp bảo thời gian giao nhận và phẩm chất hàng là yếu tố tích cực cho tiêu thụ .Giá cả hàng hóa là điểm quan trọng trong các hợp đồng mua bán ,do vậy cty phải lựa chọn nhà cung cấp cho phù hợp để tăng khả năng tiêu thụ ,không gây ứ đọng hàng tồn kho .Ngoài ra,thời gian giao hàng và chất lượng hàng hóa không kém phần quan trọng vì giao hàng không đúng hạn và kém chất lượng là mất uy tín của cty,mất thời gian,mất khách hàng,Uớc lượng mức dự trữ hàng hóa phù hợp.đừng quá dư hay quá thừa ảnh hưởng đến chi phí.

Công tác quảng cáo –tiếp thị - khuyến mãi

Tiếp thị khuyến mãi ,quảng cáo là những công tác cần thiết ,hàng tháng cty có thể tổ chức cho cán bộ công nhân viên bán hàng ,gửi danh thiếp thực hiện bán hàng giảm giá ,chiết khấu với khách hàng mua với số lượng lớn,khả năng thanh toán trong thời gian ngắn.

Tiếp thị của cty chưa nắm bắt kịp thời về thông tin về giá cả nên cty phải có quy định tiếp thị phải báo cáo công việc hàng ngày ,tình hình thông tin thu nhận trên thị trường để trưởng phòng kinh doanh và những người có trách nhiệm quản lý kịp thời và có những biện pháp giải quyết.

Trong những năm qua cty chưa chú trọng đến việc quảng cáo ,vì thế xây dựng chiến lược quảng cáo tuy sẽ chiếm một phần chi phí nhưng hiệu quả mang lại rất đáng kể .Trước hết cty phải có 1 ngân sách dành riêng cho quảng cáo ,muốn vậy ta phải dò xét các yếu tố như: khả năng tài chính của cty dành cho hoạt động này ,thị phần của cty,mức độ cạnh tranh trên thị trường ,phương tiện quảng cáo,....

4.2.2 Về tình hình tài chính và sử dụng vốn:

Về tình hình tài chính và sử dụng vốn

Tình hình tài chính

Chiến lược tài chính được đặt ra nhằm mục đích củng cố tài chính và phát triển nguồn vốn cho cty .Nó tạo ra điều kiện cho cty theo đuổi và phát triển chiến lược thị

trường sản phẩm, chiến lược xúc tiến tiêu thụ và những khoản chi phí khác .Hiện nay hiệu quả sử dụng vốn của cty chưa cao,do đó trong những năm sắp tới cty phải tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh để tận dụng khả năng sinh lời của đồng vốn trong tình hình rất khó khăn về vốn như hiện nay.Như vậy để ổn định tình hình tài chính và tạo nguồn vốn cho cty, cty cần phải tiến hành các biện pháp sau :

Tiếp tục huy động bổ sung các nguồn vốn để phục vụ tốt nhu cầu của vốn kinh doanh bằng cách kêu gọi các thành viên góp vốn,hoặc lập phương án kinh doanh để đi vay dài hạn và trung hạn .Tuy nhiên khi lập hồ sơ vay vốn cty cần phải tính toán thật tỉ mỉ giữa lãi suất cho vay và tỉ suất lợi nhuận của cty nhằm đảm bảo vốn kinh doanh có hiệu quả,từ đó không những có khả năng hoàn vốn và trả lãi mà còn tạo ra được nhiều lợi nhuận.

Nhanh chóng thu hồi công nợ,các khoản phải thu, hạn chế thấp nhất tình trạng bị chiếm dụng vốn.Ngoài ra cty nên tận dụng các cơ hội do gần đây lượng vốn đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài vào VN ngày càng nhiều ,cty có thể liên doanh,liên kết với họ tận dụng vốn từ bên ngoài và sử dụng vốn 1 cách hợp lý.

Công ty cũng có thể đẩy mạnh mối quan hệ với khách hàng ,với các nhà đầu tư để tranh thủ các khoản vay thương mại hay các điều kiện cho vay trả chậm với lãi suất ưu đãi để vừa có vốn kinh doanh vừa có ưu thế về lãi suất.

Vốn cố định

Việc sử dụng vốn cố định tốt hay dụng vốn cố định,cty cần quan tâm đến các giải pháp sau

- * Khai thác hết công suất tài sản cố định ,góp phần làm giảm chi phí tài sản cố định trên các dịch vụ mà cty cung cấp do đó tăng tính cạnh tranh cho cty.

- * Tỷ trọng tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho quá trình kinh doanh phải chiếm tỷ trọng lớn hơn so với giá trị tài sản cố định phục vụ gián tiếp cho quá trình kinh doanh

Vốn lưu động

Công ty cần nghiên cứu những nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động trên cơ sở đó đề ra những biện pháp khắc phục các nhân tố ảnh

hưởng xấu, phát huy những nhân tố thuận lợi để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Xin nêu các giải pháp sau:

- Lựa chọn hình thức kinh doanh phù hợp với yêu cầu của thị trường. Phương pháp này đòi hỏi doanh nghiệp phải có kế hoạch kinh doanh dài hạn công với việc nghiên cứu thị trường mục tiêu để chọn ra phương thức hoạt động thích hợp nhất.
- Tăng nhanh tốc độ quay vòng cũng như hệ số sinh lời của vốn lưu động.
- Tổ chức theo dõi và đôn đốc thu hồi công nợ.

Tóm lại, quản lý công tác sử dụng vốn kinh doanh sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp. Làm được như vậy chẳng những khai thác hết công suất của nguồn vốn hoạt động mà còn góp phần làm giảm chi phí nhờ đó tăng sức cạnh tranh cho công ty trên thị trường.

4.2.3 Về nguồn nhân lực

Con người là yếu tố than chốt trong việc tạo nên yếu tố thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Do vậy các nhà hoạch định chiến lược để tăng doanh thu phải đào tạo chính quy về quản lý kinh tế, có những hiểu biết chuyên môn nhất định. Họ không những giỏi về chuyên môn mà còn có kinh nghiệm, nhất là đối với những cán bộ làm công tác mua hàng thì họ cần có những kiến thức sâu rộng về buôn bán quốc tế, kinh nghiệm đặc biệt luôn cập nhật những quy định, thủ tục có liên quan đến công tác của mình, nhạy bén với thay đổi của thị trường để đưa ra dự báo chính xác. Các cán bộ quản lý phải biết tình hình tài chính của doanh nghiệp để lên kế hoạch, định hướng và thường xuyên cập nhật những thông tin về thị trường trong nước cũng như nước ngoài, nhà cung cấp mới và đối thủ cạnh tranh...

4.2.4 Về kế hoạch quản lý chi phí và chiến lược giá

Hiện nay tỷ suất chi phí của công ty còn khá cao do đó có thể làm ảnh hưởng đến mức lợi nhuận. Vì vậy công ty cần có kế hoạch quản lý tốt mức chi phí có thể áp dụng là:

Công ty cần có kế hoạch quản lý từng chi phí thích hợp để nâng cao hiệu quả hoạt động, đồng thời hạch toán rành mạch các chi phí phát sinh.

Bên cạnh công tác quản lý chi phí, công ty cần phải quan tâm đến chiến lược giá cả. Do vậy công ty cần phải thăm dò giá cả trên thị trường, cần phải ưu tiên hơn thị trường quen thuộc để tạo thế cạnh tranh. Đồng thời trước khi đề ra chiến lược giá bán, công ty cần nắm bắt được hoạt động của đối thủ cạnh tranh thể hiện qua chiến lược giá của họ. Và công ty cần bán với giá hợp lý, nhằm thu về lợi nhuận cho công ty. Bên cạnh đó công ty cần tiến hành việc điều chỉnh giá cả:

- Điều chỉnh giá theo số lượng: chính sách này cần áp dụng cho những khách hàng mua thường xuyên và mua với khối lượng lớn.
- Điều chỉnh giá theo mức độ quan hệ: đối với những khách hàng có mối quan hệ truyền thống, lâu dài công ty cần có chính sách giảm giá phù hợp, hoặc để thu hút khách hàng, công ty có thể chào giá thật tốt, thật cạnh tranh cho những khách hàng mới giao dịch lần đầu tiên.
- Chiến lược giá cả linh hoạt: các nhân viên bán hàng cần được quyền linh động trong việc chào giá cho khách hàng căn cứ trên tình hình thực tế.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường đầy biến động diễn ra như hiện nay, các doanh nghiệp muốn tồn tại phải luôn hội đủ các yếu tố sau: yếu tố về con người, cơ sở vật chất, tài nguyên,... Chủ động nắm bắt tình hình thị trường, đề ra các giải pháp thích hợp tạo đòn bẩy cho hoạt động kinh doanh đạt kết quả cao nhất. Qua quá trình tìm hiểu và phân tích báo cáo tài chính tại công ty TNHH Thương Mại - Dịch Vụ SAPA, em xin đi đến kết luận sau:

Qua báo cáo hoạt động kinh doanh của công ty, em thấy rằng công ty muốn tồn tại và phát triển trên thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay thì công ty phải có biện pháp, chiến lược kinh doanh nhằm tạo ra lợi nhuận, lợi nhuận càng cao thì hiệu quả kinh doanh càng cao. Đội ngũ nhân viên phải năng động hơn nữa, phải bồi dưỡng trình độ chuyên môn cao, nhạy bén trong kinh doanh, các cán bộ quản lý mạnh dạn đưa ra quyết định táo bạo để tạo bất ngờ trong kinh doanh, tự khẳng định mình, tạo vị thế cạnh tranh để đánh bại đối thủ. Chủ động tìm đối tác, mở rộng thị trường và phải có chế độ khen thưởng hợp lý để giữ vững và thu hút nhân tài.

Như tình hình hiện nay công ty sử dụng nguồn vốn vay để hoạt động là chủ yếu, vốn của công ty vẫn còn bị chiếm dụng nhiều. Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng tài sản của công ty vì công ty đã nhập một số mặt hàng giá thành cao lại bán chậm do đó hàng tồn kho quá nhiều. Vì vậy phải có biện pháp giải quyết hàng tồn đọng, nhưng trong quá trình xử lý công ty phải có chiến lược giá hợp lý chứ không nên bán lỗ vốn.

Tuy nhiên với lượng khách hàng ổn định như hiện nay công ty đã tự khẳng định mình và hức hẹn sẽ có những gặt hái tốt đẹp trong tương lai nhằm đưa công ty thoát khỏi khó khăn, tiếp tục tồn tại và phát triển.

MUC LUC :

LỜI CẢM ƠN :	3
CHƯƠNG I :	4
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH	4
1.1 Khái niệm, mục tiêu, ý nghĩa, nhiệm vụ:	4
1.1.1 Khái niệm:.....	4
1.1.2 Đối tượng.....	4
1.1.2.1 Bảng cân đối kế toán (CĐKT).....	4
1.1.2.2 Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh:.....	5
1.1.2.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (LCTT).....	7
1.1.2.4 Thuyết minh báo cáo tài chính (BCTC).....	7
1.1.3 Mục tiêu:.....	8
1.1.4 Ý nghĩa:.....	8
1.1.4.1 Đối với các nhà quản trị.....	8
1.1.4.2 Đối với các nhà đầu tư:.....	9
1.1.4.3 Đối với người cho vay.....	9
1.1.4.4 Đối với nhân viên.....	9
1.1.5 Nhiệm vụ:.....	9
1.1.6 Phương pháp phân tích báo cáo tài chính:.....	10
1.2 Nội dung và phương pháp BCTC	10
1.2.1 Phân tích sự biến động của tài sản.....	10
1.2.1.1 Phân tích sự biến động theo thời gian.....	10
1.2.1.2 Phân tích kết cấu và biến động kết cấu :.....	11
1.2.2 Phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	12
1.2.2.1 Phân tích biến động theo thời gian :.....	12
1.2.2.2 Phân tích kết cấu và biến động kết cấu :.....	12
1.3. Phân tích các tỷ số tài chính:.....	12
1.3.1 Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán :.....	12
1.3.2 Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp :.....	13

1.3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn :.....	13
1.3.4 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu :.....	14
CHƯƠNG 2 : GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SAPA.	16
2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty :	16
2.1.1 Giới thiệu về công ty :.....	16
2.1.2 Vốn điều lệ của công ty:.....	17
2.1.3 Mục đích thành lập công ty:.....	17
2.1.4 Quá trình phát triển của công ty:.....	17
2.2 Chức năng, nhiệm vụ và quy mô hoạt động:	19
2.2.1 Chức năng của công ty:.....	19
2.2.2 Nhiệm vụ của công ty.....	19
2.2.3 Quy mô hoạt động của công ty:.....	19
2.3 Tổ chức bộ máy quản lý và sơ đồ kênh phân phối của công ty:	20
2.4 Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp trong quá trình đi vào hoạt động	21
CHƯƠNG 3:	24
3.1 Đánh giá tình hình tài chính của công ty qua bảng cân đối kế toán:	24
3.1.1 Phân tích biến động qua thời gian:.....	24
3.1.1.1 Phân tích tình hình phân bổ vốn:.....	24
3.1.1.2 Phân tích tình hình phân bổ nguồn vốn:.....	28
3.1.2 Phân tích biến động và biến động kết cấu:.....	31
3.1.2.1 Phân tích tình hình phân bổ vốn:.....	31
3.1.2.2 Phân tích tình hình phân bổ vốn:.....	34
3.2 Đánh giá tình hình tài chính của công ty qua báo cáo hoạt động kinh doanh:	36
3.2.1 Phân tích biến động theo thời gian:.....	36
3.2.2. Phân tích kết cấu và biến động kết cấu:.....	37
3.3. Phân tích các chỉ số tài chính:	39
3.3.1. Phân tích tình hình công Nợ và khả năng thanh toán:.....	39

3.3.1.1. Phân tích tình hình công Nợ:.....	39
3.3.1.2. Phân tích khả năng thanh toán:.....	42
3.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	43
3.3.2.1 vòng quay khoản phải thu và kì thu tiền bình quân.....	43
3.3.2.2 Số vòng quay hàng tồn kho.....	44
3.3.2.3 Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn:.....	45
3.3.3 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu :.....	45
3.3.3.1 Các loại thu nhập của công ty:.....	45
3.3.3.2 Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu :.....	46
3.3.3.3 Phân tích hình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty:.....	46
3.3.3.4 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu hoạt động kinh doanh.....	47
CHƯƠNG 4:	49
4.1 Tóm lược	49
4.2 Một số đề xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty:	49
4.2.1 Tăng doanh thu và lợi nhuận:.....	50
4.2.2 Về tình hình tài chính và sử dụng vốn:.....	53
4.2.3 Về nguồn nhân lực.....	54
4.2.4 Về kế hoạch quản lý chi phí và chiến lược giá.....	55
KẾT LUẬN	56

