

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Văn Tuấn

Giảng viên hướng dẫn: Ks. Lê Đình Mạnh

HẢI PHÒNG - 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP
CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY
CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Vũ Văn Tuấn
Giảng viên hướng dẫn: Ks. Lê Đình Mạnh**

HẢI PHÒNG – 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Văn Tuấn

Mã SV: 1354020075

Lớp: QT1301N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Nghiên cứu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai và đưa ra giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty

- Nghiên cứu tình hình kinh doanh và kết quả của kinh doanh của công ty

- Cơ sở lý luận về Quản trị tài chính

- Đánh giá tình hình tài chính của công ty

- Đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty.

Tham gia trực tiếp vào bộ phận Kinh doanh

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Các số liệu phản ánh chung tình hình sản xuất kinh doanh

- Các báo cáo tài chính của công ty

- Tự thu thập các thông tin thực tế phản ánh tình hình tài chính, tình trạng thực của công ty

- Một số thông tin về thị trường tài chính

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Địa chỉ: 139 Phương Khê, Đồng Hòa, Kiến An, Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Lê Đình Mạnh

Học hàm, học vị: Kỹ sư

Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn:

- Chọn đề tài tốt nghiệp
- Viết đề cương báo cáo Tốt nghiệp, thu thập thông tin
- Hoàn chỉnh báo cáo tốt nghiệp
- Chuẩn bị bảo vệ tốt nghiệp

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*
PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

- Sinh viên Vũ Văn Tuấn trong thời gian làm khóa luận tốt nghiệp đồng thời được công ty bổ nhiệm vào các vị trí: Nhân viên Marketing, cán bộ phòng Kinh doanh.
- Hoàn thành công việc được giao
- Tuân thủ các quy định của trường
- Chủ động thu thập tài liệu
- Thực hiện và nộp báo cáo tốt nghiệp theo đúng quy định

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

- Thu thập các thông tin trên các báo cáo của công ty
- Tự thu thập các thông tin thực tế về hoạt động kinh doanh và về tình hình tài chính của công ty
- Phân tích, đánh giá được tình hình tài chính thực tế của công ty.
- Đã đưa ra được 2 giải pháp và một số kiến nghị có giá trị thực tiễn cho công ty

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	4
1.1. Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp.....	4
1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp	4
1.1.2. Bản chất tài chính doanh nghiệp.....	4
1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp.....	4
1.1.4. Các chức năng của tài chính doanh nghiệp.....	5
1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp	7
1.2.1. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp	7
1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp	8
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị tài chính doanh nghiệp.....	8
1.2.3.1. Hình thức pháp lý của tổ chức doanh nghiệp	8
1.2.3.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành kinh doanh	8
1.2.3.3. Môi trường kinh doanh	9
1.2.4. Nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp.....	9
1.3. Phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.3.1. Khái niệm phân tích tài chính.....	10
1.3.2. Sự cần thiết của phân tích tài chính doanh nghiệp.....	10
1.3.3. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp.....	12
1.3.3.1. Phương pháp so sánh	12
1.3.3.1.1. Tiêu chuẩn so sánh	12
1.3.3.1.2. Điều kiện so sánh	12

1.3.3.1.3. Kỹ thuật so sánh.....	13
1.3.3.1.4. Hình thức so sánh.....	13
1.2.2.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ.....	13
1.2.2.3. Phương pháp Dupont.....	14
1.2.3. Tài liệu sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp.....	14
1.2.4. Nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp.....	15
1.2.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.....	15
1.2.4.1.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán.....	16
1.2.4.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	20
1.2.4.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp.....	25
1.2.4.2.1. Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán.....	25
1.2.4.2.2. Nhóm các chỉ số về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư.....	28
1.2.4.2.3. Nhóm các chỉ số về hoạt động.....	29
1.2.4.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời.....	31
1.2.4.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont.....	32
CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI.....	34
2.1. Khái quát về công ty.....	34
2.1.1. Giới thiệu về công ty.....	34
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	34
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý.....	35
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.....	38
2.1.4.1. Thuận lợi.....	38
2.1.4.2. Khó khăn.....	39

2.1.5. Hoạt động sản xuất kinh doanh.....	40
2.1.5.1. Sản phẩm của doanh nghiệp.....	40
2.1.5.2. Công nghệ, thiết bị sản xuất	41
2.1.6. Sản lượng sản phẩm, doanh thu	43
2.1.7. Phân tích hoạt động Marketing.....	46
2.1.7.1. Phân tích thị trường.....	46
2.1.7.2. Các hoạt động marketing của doanh nghiệp.....	49
2.1.8. Tình hình lao động trong doanh nghiệp.....	51
2.1.8.1. Lao động của Công ty Cổ Phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai	52
2.1.8.2. Thu nhập bình quân của người lao động qua các năm	54
2.2. Phân tích tình hình hoạt động tài chính của công ty.....	54
2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai	54
2.2.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán.....	54
2.2.1.1.1. Phân tích biến động về cơ cấu tài sản	62
2.2.1.1.2. Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn.....	67
2.2.1.1.3. Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn.....	70
2.2.1.3. Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	72
2.2.1.3.1. Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang.....	72
2.2.1.3.2. Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc.....	76
2.2.2. Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai	79
2.2.2.1. Các chỉ số về khả năng thanh toán.....	79
2.2.2.2. Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư	83
2.2.2.3. Các chỉ số về hoạt động	86

2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời.....	90
2.2.2.5. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính.....	93
2.3. Nhận xét và đánh giá tổng quát về tình hình tài chính công ty.....	96
CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI.....	99
3.1. Biện pháp 1: Tăng doanh thu bán hàng	99
3.1.1. Cơ sở của biện pháp.....	99
3.1.2. Mục tiêu của giải pháp	101
3.1.3. Nội dung và biện pháp thực hiện	101
3.1.4. Đánh giá kết quả.....	103
3.2. Biện pháp 2: Khoán tiền xăng, dầu cho nhân viên kinh doanh dựa trên Google Maps	108
3.2.1. Cơ sở của biện pháp.....	108
3.2.2. Mục tiêu biện pháp.....	108
3.2.3. Nội dung và biện pháp thực hiện	108
3.2.4. Đánh giá kết quả.....	110
3.3. Tình hình tài chính của công ty sau khi thực hiện các giải pháp.....	111
3.4. Một số kiến nghị nhằm tạo điều kiện thực hiện các giải pháp trên	112

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài

Trong điều kiện nền kinh tế trong nước và quốc tế đã và đang có những biến chuyển sâu sắc, xu thế quốc tế hoá, toàn cầu hóa nền kinh tế đang diễn ra trên quy mô lớn và toàn diện. Điều này tác động tới mọi đơn vị kinh tế thuộc mọi thành phần ở tất cả các quốc gia trên thế giới. Do vậy, quá trình sàng lọc và cạnh tranh lẫn nhau giữa các doanh nghiệp là tất yếu xảy ra. Muốn thắng trong cạnh tranh và có một chỗ đứng vững chắc trên thị trường, doanh nghiệp không những huy động vốn đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh mà còn phải biết sử dụng vốn một cách hiệu quả nhất trên cơ sở tuân thủ pháp luật. Điều đó đòi hỏi phải tiến hành nghiên cứu, phân tích và đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh mà đặc biệt là tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Ở nước ta hiện nay, nông nghiệp vẫn đã và đang đóng một phần rất quan trọng trong phát triển kinh tế. Thực tế cho thấy những thời điểm kinh tế nước ta đang đầu với sóng gió thì nông nghiệp luôn là bộ đỡ cho tăng trưởng (giai đoạn 2008-2012). Chính vì vậy mà hoạt động sản xuất kinh doanh phân bón nông nghiệp ít bị ảnh hưởng tiêu cực từ nền kinh tế, tuy nhiên sẽ là không dễ dàng nếu muốn tăng trưởng mạnh một khi thị trường đã đạt đến mức bão hòa, giá nguyên nhiên vật liệu ngày càng tăng.

Qua một thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai, được sự giúp đỡ của doanh nghiệp em đã hoàn thành bài khóa luận về tình hình tài chính của công ty. Bài khóa luận được xây dựng dựa trên cơ sở vận dụng kiến thức tổng hợp về quản trị doanh nghiệp đã được trang bị trong trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng với việc nghiên cứu tìm hiểu tình hình thực tế tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai.

Nhận thức được tầm quan trọng cũng như yêu cầu bức thiết của hoạt động phân tích tài chính phục vụ việc quản lý, sau một thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai, được sự hướng dẫn của

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

thầy giáo Lê Đình Mạnh, quyết định của Ban Giám đốc, em đã chọn đề tài **“Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần Thương Mại và Sản Xuất Ban Mai”** làm khoá luận tốt nghiệp. Khoá luận được xây dựng dựa trên cơ sở vận dụng những kiến thức tổng hợp về quản trị doanh nghiệp đã được trang bị trong trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng với việc nghiên cứu tìm hiểu tình hình thực tế tại Công ty.

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

- Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về tài chính và phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty cổ phần thương mại và sản xuất Ban Mai.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần thương mại và sản xuất Ban Mai.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Những nội dung cơ bản về phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp.

- Phạm vi nghiên cứu: Công tác phân tích tình hình tài chính dựa trên góc độ của nhà quản lý và các chủ sở hữu của Công ty cổ phần thương mại và sản xuất phân bón Ban Mai.

4. Phương pháp nghiên cứu

Những phương pháp nghiên cứu chủ yếu được sử dụng trong quá trình thực hiện luận văn gồm:

- Phương pháp phân tích, thống kê, phân tích, tổng hợp...

- Phương pháp điều tra, khảo sát thực tế.

- Sử dụng đồ thị, bảng biểu...

5. Kết cấu của khoá luận

Ngoài lời mở đầu, mục lục, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, danh mục chữ viết tắt, phụ lục, khoá luận gồm 3 chương chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tình hình tài chính Công ty cổ phần thương mại và sản xuất Ban Mai.

Chương 3: Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần thương mại và sản xuất Ban Mai.

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều mối quan hệ kinh tế. Song song với những quan hệ kinh tế thể hiện một cách trực tiếp là các quan hệ kinh tế thông qua tuần hoàn luân chuyển vốn, gắn với việc hình thành và sử dụng vốn tiền tệ. Các quan hệ kinh tế này phụ thuộc phạm trù tài chính và trở thành công cụ quản lý sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp nhằm góp phần đạt tới các mục tiêu của doanh nghiệp.

1.1.2. Bản chất tài chính doanh nghiệp

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

Xét về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hoá của các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp hợp thành các quan hệ tài chính của doanh nghiệp.

Vì vậy, các hoạt động gắn liền với việc phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp

1.1.3. Các quan hệ tài chính của doanh nghiệp

Căn cứ vào hoạt động của Doanh nghiệp trong một môi trường kinh tế xã hội có thể thấy quan hệ tài chính của doanh nghiệp hết sức phong phú và đa dạng

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Quan hệ giữa doanh nghiệp và Nhà nước: Đây là mối quan hệ phát sinh khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước như nộp các khoản thuế, lệ phí... vào ngân sách Nhà nước. Hay quan hệ này còn được biểu hiện thông qua việc Nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp hoạt động, hỗ trợ doanh nghiệp về kỹ thuật, cơ sở vật chất, đào tạo con người...

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính: Quan hệ này được thể hiện thông qua việc doanh nghiệp tìm kiếm các nguồn tài trợ. Trên thị trường tài chính, doanh nghiệp có thể vay ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn, có thể phát hành cổ phiếu, trái phiếu để đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Ngược lại, doanh nghiệp phải trả lãi vay và vốn vay, trả lãi cổ phần cho các nhà tài trợ. Doanh nghiệp cũng có thể gửi tiền vào ngân hàng, đầu tư chứng khoán bằng số tiền tạm thời chưa sử dụng

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường hàng hoá: Trong nền kinh tế, doanh nghiệp có quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trên thị trường hàng hoá, dịch vụ, thị trường sức lao động. Đây là thị trường mà tại đó doanh nghiệp tiến hành mua sắm máy móc, thiết bị, nhà xưởng, tìm kiếm lao động... Điều quan trọng là thông qua thị trường, doanh nghiệp có thể xác định nhu cầu hàng hoá, dịch vụ cần thiết cung ứng. Trên cơ sở đó doanh nghiệp hoạch định ngân sách đầu tư, kế hoạch sản xuất, tiếp thị nhằm thoả mãn nhu cầu thị trường

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp: Đây là quan hệ giữa các bộ phận sản xuất – kinh doanh, giữa các cổ đông và người quản lý, giữa cổ đông và chủ nợ, giữa quyền sử dụng vốn và quyền sở hữu vốn. Các mối quan hệ này được thể hiện thông qua hàng loạt các chính sách của doanh nghiệp như: chính sách cổ tức (phân phối thu nhập), chính sách đầu tư, chính sách về cơ cấu vốn, chi phí...

1.1.4. Các chức năng của tài chính doanh nghiệp

Chức năng tài chính là những thuộc tính khách quan, là khả năng bên

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

trong của phạm trù tài chính. Tài chính doanh nghiệp có chức năng chủ yếu sau:

- Tổ chức vốn và luân chuyển vốn.

Một trong những điều kiện đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động thường xuyên, liên tục là phải có đầy đủ vốn để thoả mãn các nhu cầu chi tiêu cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh. Song, do sự vận động của vật tư, hàng hoá và tiền tệ thường không khớp nhau về thời gian nên giữa nhu cầu và khả năng về vốn tiền tệ thường không cân đối nhau. Vì vậy, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh là vấn đề quan trọng, đòi hỏi phải tổ chức vốn.

Thực hiện tốt chức năng tổ chức của tài chính doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng đối với việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tức là dùng một số vốn ít nhằm đạt được hiệu quả cao nhất.

- Phân phối thu nhập bằng tiền

Sau một thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp có được thu nhập bằng tiền. Để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục cần thiết phải phân phối số thu nhập này

Thực chất đó là quá trình hình thành các khoản thu nhập bằng tiền, bù đắp chi phí (chi phí sản xuất kinh doanh, chi phí sản xuất lưu thông..) phân phối tích lũy tiền tệ đạt được thông qua sự vận động và sử dụng các quỹ tiền tệ ở doanh nghiệp. Việc thực hiện tốt chức năng này có ý nghĩa quan trọng:

Đảm bảo bù đắp những hao phí về lao động sống và lao động vật hoá đã tiêu hao trong quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo nguồn vốn cho quá trình kinh doanh được liên tục.

Phát huy được vai trò của đòn bẩy tài chính doanh nghiệp. Kết hợp đúng đắn giữa lợi ích Nhà nước, doanh nghiệp và cán bộ công nhân viên, thúc đẩy doanh nghiệp và công nhân viên quan tâm đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- **Giám đốc (kiểm tra)**

Tổ chức vốn, phân phối thu nhập và tích lũy tiền tệ đòi hỏi phải có sự giám đốc, kiểm tra.

Giám đốc của tài chính doanh nghiệp là loại giám đốc toàn diện, thường xuyên và có hiệu quả cao, không những giúp doanh nghiệp thấy rõ tiến trình hoạt động của doanh nghiệp mà còn giúp hấy rõ hiệu quả kinh tế do những hoạt động đó mang lại. Bởi vì hầu hết các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều được thể hiện qua các chỉ tiêu tiền tệ. Từ đó, thông qua tình hình quản lý và sử dụng vốn, chi phí dịch vụ, các loại quỹ, các khoản tiền thu, thanh toán với cán bộ công nhân, với các đơn vị kinh tế khác, với Nhà nước... mà phát hiện chỗ mạnh, chỗ yếu từ đó có biện pháp tác động thúc đẩy doanh nghiệp cải tiến các hoạt động tổ chức quản lý kinh doanh sản xuất nhằm đạt hiệu quả cao nhất.

Ba chức năng của tài chính doanh nghiệp có mối quan hệ hữu cơ, không thể tách rời nhau. Thực hiện chức năng quản lý vốn và chức năng phân phối tiến hành đồng thời với chức năng giám đốc. Quá trình giám đốc, kiểm tra tiến hành tốt thì quá trình tổ chức phân phối vốn mới được thực hiện tốt. Ngược lại, việc tổ chức vốn và phân phối tốt sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện chức năng giám đốc.

1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, đó là tối đa hóa lợi nhuận không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Quản trị tài chính có quan hệ chặt chẽ với quản trị doanh nghiệp và giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quản trị doanh nghiệp.

Quản trị tài chính doanh nghiệp là một bộ phận

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

của quản trị doanh nghiệp, nó thực hiện những nội dung cơ bản của quản trị tài chính đối với các quan hệ tài chính nhằm sinh lợi trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm thực hiện tốt nhất các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp có vai trò lớn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong hoạt động kinh doanh, tài chính doanh nghiệp giữ vai trò chủ yếu sau:

- Huy động và đảm bảo đầy đủ vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

- Tổ chức sử dụng vốn kinh doanh tiết kiệm và hiệu quả

- Giám sát, kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị tài chính doanh nghiệp

1.2.3.1. Hình thức pháp lý của tổ chức doanh nghiệp

Những đặc điểm riêng về mặt hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp giữ các doanh nghiệp trên có ảnh hưởng lớn đến quản trị tài chính doanh nghiệp như việc có tổ chức huy động vốn, sử dụng vốn kinh doanh và việc phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp hiện hành ở nước ta, hiện có các loại hình doanh nghiệp chủ yếu sau:

- Doanh nghiệp nhà nước
- Công ty cổ phần
- Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Doanh nghiệp tư nhân
- Công ty hợp danh
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

1.2.3.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành kinh doanh

Ảnh hưởng của tính chất ngành kinh doanh

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Ảnh hưởng này thể hiện trong thành phần và cơ cấu vốn kinh doanh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới quy mô của vốn sản xuất kinh doanh, cũng như tỷ lệ thích ứng để hình thành và sử dụng chúng, do đó có ảnh hưởng tới tốc độ luân chuyển vốn (vốn cố định và vốn lưu động) ảnh hưởng tới phương pháp đầu tư, thể thức thanh toán và chi trả.

Ảnh hưởng của tính thời vụ và chu kỳ sản xuất kinh doanh

- Tính thời vụ và chu kỳ sản xuất có ảnh hưởng đến nhu cầu vốn sử dụng và doanh thu tiêu thụ sản phẩm.

1.2.3.3. Môi trường kinh doanh

Bất cứ doanh nghiệp nào cũng hoạt động trong một môi trường kinh doanh nhất định.

Môi trường kinh doanh bao gồm tất cả những điều kiện bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp

Môi trường kinh doanh gồm có:

- Môi trường kinh tế
- Môi trường pháp lý
- Môi trường kỹ thuật công nghệ, môi trường thông tin
- Môi trường hợp tác hội nhập kinh tế quốc tế
- Các môi trường đặc thù

1.2.4. Nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp thường bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

- Tham gia đánh giá, lựa chọn các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh
- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức chuyển động các nguồn vốn để đáp ứng cho hoạt động của doanh nghiệp
- Tổ chức sử dụng có hiệu quả số vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản thu, chi, đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp
- Thực hiện việc phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

- Đảm bảo kiểm tra,

kiểm soát thường xuyên đối với hoạt động của doanh nghiệp, thực
hiện phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Thực hiện việc dự báo và kế hoạch hóa tài chính doanh nghiệp.

1.3. Phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Khái niệm phân tích tài chính

Phân tích tài chính là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có thể quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ.

1.3.2. Sự cần thiết của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính được các nhà quản lý bắt đầu chú ý từ cuối thế kỷ XIX. Từ đầu thế kỷ XX đến nay, phân tích tài chính thực sự được phát triển và được chú trọng hơn bao giờ hết bởi nhu cầu quản lý doanh nghiệp có hiệu quả ngày càng tăng, sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống tài chính, sự phát triển của các tập đoàn kinh doanh và khả năng sử dụng rộng rãi công nghệ thông tin. Nghiên cứu phân tích tài chính là một khâu rất quan trọng trong quản lý doanh nghiệp hiện nay.

Phân tích tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng thông qua hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật giúp người ta sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau vừa đánh giá được toàn diện, tổng quát và khái quát lại, vừa xem xét lại một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp để nhận biết, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định đầu tư phù hợp. Có rất nhiều người quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế của công ty và mỗi người lại theo đuổi một mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính rất đa dạng đòi hỏi phân tích tài chính phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp phân tích khác nhau để

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

từ đó đáp ứng nhu cầu của người quan tâm. Phân tích tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm hàng đầu của nhiều đối tượng trước hết là ban giám đốc, các nhà đầu tư, các chủ nợ, những người cho vay, các đối tác đặc biệt là cơ quan chủ quản nhà nước và người lao động.

Việc phân tích tài chính sẽ giúp các nhà lãnh đạo cũng như bộ phận tài chính doanh nghiệp thấy được thực trạng tài chính cũng như hiệu quả của mỗi bộ phận chức năng trong hoạt động kinh doanh. Căn cứ vào thông tin từ hoạt động phân tích tài chính cấp quản trị có thể đưa ra các quyết định kịp thời, đúng đắn trong mọi giai đoạn hoạt động kinh doanh và hoạt động quản lý cụ thể: Tạo chu kỳ đánh giá đều đặn về các hoạt động kinh doanh, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, trả nợ, rủi ro tài chính doanh nghiệp.

- Định hướng quyết định của ban giám đốc cũng như giám đốc tài chính về quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức cổ phần.

- Là cơ sở cho các dự báo tài chính: kế hoạch đầu tư, ngân sách tiền mặt. - Là công cụ kiểm soát các hoạt động quản lý.

- Còn đối với 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 tài chính để biết khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đó là căn cứ để họ có thể bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp hay không?

- Đối với ngân hàng và các đối tác kinh doanh: phân tích tài chính giúp họ phân tích, đánh giá thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp và tài chính của doanh nghiệp để họ quyết định phương hướng và quy mô đầu tư, khả năng hợp tác liên doanh, liên kết, cho vay hay thu hồi vốn.

- Đối với Nhà nước: Dựa vào báo cáo tài chính doanh nghiệp để phân tích, đánh giá, kiểm tra hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp có đúng với các chính sách chế độ pháp luật hay không? Tình hình hoạt động chi phí, giá thành, tình hình hoạt động nghĩa vụ với nhà nước.

- Đối với nhà cung ứng cho doanh nghiệp: Họ phải quyết định xem có

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

cho phép khách hàng sắp tới có được mua chịu hay không? Họ phải xem khả năng thanh toán của doanh nghiệp ở hiện tại và tương lai như thế nào?

Như vậy, phân tích tài chính là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá mặt mạnh, yếu của một công ty, từ đó tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ qua, giúp cho từng đối tượng lựa chọn và đưa ra những quyết định phù hợp với mục đích mà họ quan tâm.

1.3.3. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

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

1.3.3.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp phân tích được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, xác định vị trí và xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

1.3.3.1.1. Tiêu chuẩn so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được.

1.3.3.1.2. Điều kiện so sánh

So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện

kinh doanh tương tự nhau.

1.3.3.1.3. Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới 3 kỹ thuật so sánh sau đây:

- So sánh số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.

- So sánh số tương đối: là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

- So sánh số bình quân: biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau, biểu hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

1.3.3.1.4. Hình thức so sánh

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể được thực hiện theo 2 hình thức sau:

- So sánh theo chiều dọc: là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành.

- So sánh theo chiều ngang: là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau. (cần chú ý trong điều kiện có lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá)

1.2.2.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Ngày nay phương pháp tỷ lệ được sử dụng nhiều nhằm giúp cho việc

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

khai thác và sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỉ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn. Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỉ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức để từ đó nhận xét và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các chỉ tiêu và tỉ lệ tài chính của doanh nghiệp với các tỉ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỉ lệ tài chính được phân thành các nhóm chỉ tiêu đặc trưng phản ánh những nội dung cơ bản theo mục tiêu phân tích của doanh nghiệp. Nhìn chung có những nhóm chỉ tiêu cơ bản:

- Chỉ tiêu về khả năng thanh toán
- Chỉ tiêu phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn
- Chỉ tiêu về các chỉ số hoạt động
- Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

1.2.2.3. Phương pháp Dupont

Theo phương pháp này các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn tới hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp.

Bản chất của phương pháp này là tách một tỉ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thặng dư trên tài sản (ROA), thặng dư sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành các chỉ số của chuỗi các tỉ số có quan hệ nhân quả với nhau.

Từ đó phân tích ảnh hưởng của các tỉ số đó với tỉ số tổng hợp.

1.2.3. Tài liệu sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp

Khi tiến hành phân tích hoạt động tài chính, nhà phân tích cần thu thập và sử dụng rất nhiều nguồn thông tin từ trong và ngoài doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp có thể sử dụng thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp. Thông tin kế toán được phản ánh đầy đủ trong các báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính là báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài chính, kết quả sản xuất

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

Báo cáo tài chính cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để :

- Đánh giá tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp kỳ hoạt động đã qua
- Giúp cho việc kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở đó người sử dụng thông tin ra được các quyết định kinh tế phù hợp và kịp thời.

Báo cáo tài chính có hai loại là báo cáo bắt buộc và báo cáo không bắt buộc:

- Báo cáo tài chính bắt buộc là những báo cáo mà mọi doanh nghiệp đều phải lập, gửi đi theo quy định, không phân biệt hình thức sở hữu, quy mô. Báo cáo tài chính bắt buộc gồm có: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính.

- Báo cáo tài chính không bắt buộc là báo cáo không nhất thiết phải lập mà các doanh nghiệp tùy vào điều kiện đặc điểm riêng của mình có thể lập hoặc không lập như:

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- + Báo cáo tài chính gồm 4 loại sau
- + Bảng cân đối kế toán: mẫu B01 - DN
- + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: mẫu B02 - DN
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: mẫu B03 - DN
- + Thuyết minh báo cáo tài chính: mẫu B09 - DN

1.2.4. Nội dung phân tích tài chính trong doanh nghiệp

1.2.4.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

1.2.4.1.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Bảng cân đối kế toán

- Khái niệm Bảng cân đối kế toán: Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm xác định.

- Vai trò: Thông qua Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua việc phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn, tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

* Nội dung Bảng cân đối kế toán: Bảng cân đối kế toán gồm 2 phần: Phần tài sản và Phần nguồn vốn

Phần tài sản: Phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Phần tài sản được chia thành :

- **Tài sản ngắn hạn:** phản ánh toàn bộ giá trị thuần của tất cả các tài sản ngắn hạn hiện có của doanh nghiệp. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn, thường là dưới hoặc bằng 1 năm hoặc 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- **Tài sản dài hạn:** phản ánh giá trị thuần của toàn bộ tài sản có thời gian thu hồi trên 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bảng 1.1: Bảng cân đối kế toán dạng rút gọn

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
A. Tài sản ngắn hạn		
I. Tiền và các khoản tiền		
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		
III. Các khoản phải thu		
IV. Hàng tồn kho		
V. Tài sản ngắn hạn khác		
B. Tài sản dài hạn		
I. Các khoản phải thu dài hạn		
II. Tài sản cố định		
III. Bất động sản đầu tư		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
V. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG TÀI SẢN		
A. Nợ phải trả		
I. Nợ ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		
B. Nguồn vốn chủ sở hữu		
I. Vốn chủ sở hữu		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
TỔNG NGUỒN VỐN		

Xét về mặt kinh tế các chỉ tiêu ở phần Tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản dưới hình thái vật chất.

Xét về mặt pháp lý số liệu của các chỉ tiêu ở phần Tài sản thể hiện toàn bộ số tài sản thuộc quyền quản lý và quyền sử dụng của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Phần nguồn vốn: phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Các chỉ tiêu trong phần nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với tài sản đang quản lý và sử dụng ở doanh nghiệp.

Nguồn vốn được chia thành:

Nợ phải trả: phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm lập báo cáo. Chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các chủ nợ (nợ ngân sách, nợ ngân hàng, nợ người bán ...) về các khoản phải nộp phải trả hay các khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng khác.

Vốn chủ sở hữu: là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình hoạt động kinh doanh. Số vốn chủ sở hữu doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán, vì vậy vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ.

Xét về mặt kinh tế: số liệu trong phần nguồn vốn thể hiện quy mô, kết cấu các nguồn vốn đã được doanh nghiệp đầu tư và huy động vào sản xuất kinh doanh.

Xét về mặt pháp lý: số liệu của các chỉ tiêu phần Nguồn vốn thể hiện trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp về số tài sản đang quản lý, sử dụng đối với các đối tượng cấp vốn cho doanh nghiệp (Nhà nước, các tổ chức tín dụng ...)

*** Phân tích Bảng cân đối kế toán**

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc phân tích Bảng cân đối kế toán là rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh nên khi tiến hành cần đạt được những yêu cầu sau:

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp, xem xét việc bố trí tài sản và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh xem đã phù hợp chưa.
- Phân tích đánh giá sự biến động của tài sản và nguồn vốn giữa số liệu đầu kỳ và số liệu cuối kỳ.

Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Số tiền	%
A. Tài sản ngắn hạn						
I. Tiền và các khoản dt tiền						
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
III. Các khoản phải thu						
IV. Hàng tồn kho						
V. Tài sản ngắn hạn khác						
B. Tài sản dài hạn						
I. Các khoản phải thu dài hạn						
II. Tài sản cố định						
III. Bất động sản đầu tư						
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
V. Tài sản dài hạn khác						
TỔNG TÀI SẢN						

Đối với nguồn hình thành tài sản, cần xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của chúng. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính, mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ là cao. Nhưng thế cũng có nghĩa là doanh nghiệp không được hưởng lợi lắm vì nếu nguồn vốn vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp sử dụng được một lượng tài sản lớn mà chỉ phải đầu tư một lượng nhỏ. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng nguồn vốn

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

thì khả năng đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp nhưng doanh nghiệp sẽ sử dụng được một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ.

Bảng 1.3: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Số tiền	%
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
II. Nợ dài hạn						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu						
I. Vốn chủ sở hữu						
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác						
TỔNG NGUỒN VỐN						

Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn

Phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn có ý nghĩa rất quan trọng với người quản lý doanh nghiệp và các chủ thể khác quan tâm đến doanh nghiệp. Việc phân tích cân đối giữa tài sản và nguồn vốn cho biết được sự ổn định và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Theo nguyên tắc cân đối giữa tài sản và nguồn vốn thì tài sản lưu động nên được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn, tài sản cố định nên được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn để hạn chế chi phí sử dụng vốn phát sinh thêm hoặc rủi ro có thể gặp trong kinh doanh.

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu động ròng} &= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn} \\ &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} \end{aligned}$$

1.2.4.1.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

* Khái niệm Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán của doanh nghiệp. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được chi tiết theo hoạt động sản xuất kinh doanh chính, phụ và các hoạt động kinh doanh khác, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước về các khoản thuế và các khoản phải nộp.

*Vai trò

Báo cáo kết quả kinh doanh nhằm mục tiêu phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho một thời kỳ nhất định. Đánh giá hiệu quả hoạt động và khả năng sinh lời của doanh nghiệp

Báo cáo kết quả kinh doanh còn kết hợp phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với ngân sách nhà nước về thuế và các khoản khác.

* Nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 1.4: Các khoản mục của Báo cáo kết quả HĐ sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
1. DT bán hàng và cung cấp dịch vụ		
2. Các khoản giảm trừ		
3. DT thuần từ BH&CCDV		
4. Giá vốn hàng bán		
5. Lợi nhuận gộp từ BH&CCDV		
6. Doanh thu hoạt động tài chính		
7. Chi phí hoạt động tài chính		
Trong đó: Chi phí lãi vay		
8. Chi phí bán hàng		
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp		
10. Lợi nhuận thuần từ HĐ KD		
11. Thunhập khác		

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

12. Chi phí khác		
13. Lợi nhuận khác		
14. Tổng Lợi nhuận kế toán trước thuế		
15. Thuế TNDN phải nộp		
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN		

Phân tích tình hình tài chính qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Quá trình đánh giá khái quát tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể thông qua việc phân tích 2 nội dung sau

- Phân tích kết quả các hoạt động

Lợi nhuận từ các loại hoạt động của doanh nghiệp cần được phân tích và đánh giá khái quát giữ doanh thu, chi phí và kết quả của từng loại hoạt động. Từ đó có nhận xét về tình hình doanh thu của từng loại hoạt động tương ứng với chi phí bỏ ra nhằm xác định kết quả của từng loại hoạt động trong tổng số các hoạt động của toàn doanh nghiệp.

Bảng 1.5: Phân tích về kết cấu chi phí doanh thu và lợi nhuận

Chỉ tiêu	Thunhập		Chiphí		Lợi nhuận	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Hoạt động SXKD						
Các hoạt động khác						
TỔNG SỐ						

- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính

Kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động do chức năng kinh doanh đem lại, trong từng thời kỳ hạch toán của doanh nghiệp, là cơ sở chủ yếu để đánh giá, phân tích hiệu quả các mặt, các lĩnh vực hoạt động, phân tích nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nguyên nhân cơ bản đến kết quả chung của doanh nghiệp. Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đúng đắn và chính xác sẽ là số liệu quan trọng để tính và kiểm tra số thuế doanh thu, thuế lợi tức mà doanh nghiệp phải nộp và sự kiểm tra đánh giá của

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

ác cơ quan quản lý về chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bảng 1.6: Bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm	Cuối năm so với đầu năm		Theo quy mô chung	
			Số tiền	%	Đầu năm (%)	Cuối năm (%)
1. DT bán hàng và cung cấp DV						
2. Các khoản giảm trừ						
3. Doanh thu thuần						
4. Giá vốn hàng bán						
5. Lợi nhuận gộp						
6. Doanh thu hoạt động TC						
7. Chi phí tài chính						
8. Chi phí bán hàng						
9. Chi phí quản lý DN						
10. Lợi nhuận từ HĐKD						
11. Thunhập khác						
12. Chi phí khác						
13. Lợi nhuận khác						
14. Tổng lợi nhuận trước thuế						
15. Thuế thunhập DN						
16. Lợi nhuận sau thuế						

1.2.4.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp

Các số liệu trên báo cáo tài chính của một doanh nghiệp được thể hiện thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các chỉ tiêu tài chính để giải thích thêm về mối quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

1.2.4.2.1. Nhóm các chỉ số về khả năng thanh toán

Nhóm các chỉ tiêu khả năng thanh toán là nhóm chỉ tiêu có được nhiều sự quan tâm của các đối tượng như các nhà đầu tư, các nhà cung ứng, các chủ nợ... họ quan tâm xem liệu doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ hay không? Tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp như thế nào?

Còn đối với các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp, phân tích khả năng thanh toán giúp họ các nhà quản lý thấy được các khoản nợ tới hạn của doanh nghiệp như khả năng chi trả của doanh nghiệp để chuẩn bị sẵn nguồn thanh toán cho chúng.

* Khả năng thanh toán tổng quát (H_1)

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng doanh nghiệp đi vay thì có mấy đồng đảm bảo

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát } (H_1) = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

- Nếu $H_1 > 1$: chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải tài sản nào hiện có cũng sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay.

- Nếu $H_1 < 1$: báo hiệu sự phásản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

* Khả năng thanh toán hiện thời (H_2)

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH với nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi thành tiền, trong thời kỳ

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

an 1 năm, do đó hệ số khả năng thanh toán hiện thời còn được xác định theo công thức sau:

$$\text{Khả năng thanh toán hiện thời (H}_2\text{)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Biện pháp tốt nhất là phải duy trì tỷ xuấtnày theo tiêu chuẩn củangành. Ngànhng hèn ào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

*** Khả năng thanh toán nhanh (H3)**

Các tài sản ngắn hạn khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản ngắn hạn hiện có thì vật tư hàng hoá tồn kho (các loại vật tư, công cụ dụng cụ, thành phẩm tồn kho) chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá. Tuy theo mức độ của việc thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (H}_3\text{)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

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

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

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

Số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: tiền cộng các khoản nợ dương tiền. Được gọi là tương đương tiền là vì đó là các khoản có thể chuyển đổi nhanh, bất kỳ lúc nào thành 1 lượng tiền biết trước, ví dụ như các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn... có khả năng thanh toán cao. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh gần như tức thời các khoản nợ được xác định như sau:

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền + các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

* Khả năng thanh toán lãi vay (H_4)

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định nằm trong chi phí tài chính, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Sogiữ nguồn để trả lãi vay và lãi vay phải trả chúng ta sẽ biết doanh nghiệp sẵn sàng trả lãi vay đến mức độ nào.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNtt và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được có sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức nào, để lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không?

* Vốn lưu động ròng (NWC)

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN
TSNH		Nợ NH
		Nợ DH
TSDH		Vốn CSH

$$\begin{aligned} \text{Vốn lưu động ròng (NWC)} &= \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn} \\ &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} \end{aligned}$$

Nguồn vốn ngắn hạn được dùng để đầu tư tài sản lưu động, còn nguồn vốn dài hạn được dùng để đầu tư tài sản cố định. Nếu vốn dài hạn mà được dùng đầu tư vào tài sản ngắn hạn thì sẽ tạo ra khe hở kỳ hạn, chính là phần vốn lưu động ròng NWC, khe hở kỳ hạn càng lớn

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

những ưu điểm của doanh nghiệp càng cao, khe hở kỳ hạn càng bé thì rủi ro của doanh nghiệp càng thấp.

1.2.4.2.2. Nhóm các chỉ số về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư

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

* Hệ số nợ (Hv)

Chỉ tiêu hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém, doanh nghiệp bị ràng buộc, bị sức ép từ những khoản nợ vay. Nhưng doanh nghiệp lại có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng nhỏ.

* Tỷ suất tài trợ (Hc)

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

$$\text{Tỷ suất tài trợ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}} \times 100$$

Tỷ suất tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc cho các bị sức ép từ các khoản nợ vay.

* Tỷ suất đầu tư

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữ lại tài sản cố định (giá trị còn lại) với tổng tài sản của doanh nghiệp.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSDH}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp.

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh và từng doanh nghiệp trong thời kỳ cụ thể.

* Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho thấy trong tổng tài sản dài hạn của doanh nghiệp, bao nhiêu phần được trang bị bởi vốn chủ sở hữu, nó phản ánh mối quan hệ giữa vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản dài hạn.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}} \times 100$$

Nếu tỷ suất tự tài trợ lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng doanh nghiệp có thể dùng nguồn vốn chủ sở hữu tự trang bị tài sản dài hạn cho doanh nghiệp mình.

Nếu tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn nhỏ hơn 1 nghĩa là 1 bộ phận tài sản dài hạn của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

1.2.4.2.3. Nhóm các chỉ số về hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

* Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}} \times 100$$

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

* Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ

chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm

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

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

* Kỳ thu tiền trung bình

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các KPT}}$$

Tuy nhiên kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng doanh nghiệp

* Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Vòng quay vốn lưu động bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vn LĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được điều này cần rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá.

* Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động hết bao nhiêu ngày.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

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

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vn c đnh bình quân}}$$

Hiệu suất càng cao thì doanh nghiệp sử dụng vốn cố định càng hiệu quả

* Vòng quay toàn bộ vốn

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

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vn sn xut bình quân}}$$

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư.

Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

1.2.4.2.4. Nhóm các chỉ số về khả năng sinh lời

Các chỉ số sinh lời rất được các nhà quản trị tài chính quan tâm bởi vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ nhất định. Ngoài ra các chỉ số này còn là cơ sở quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

* Tỷ suất doanh lợi doanh thu

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận (trước hoặc sau thuế) doanh thu} = \frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

* Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn

Tỷ suất này là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của đồng vốn. Nó phản ánh một đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn} = \frac{\text{LNtt (LNst)}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \times 100$$

* Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu doanh nghiệp. Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ là chỉ tiêu để đánh giá mục tiêu đó.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNst}}{\text{Vn CSH bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân khi tham gia vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.2.4.3. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính bằng phương trình Dupont

Trước hết Doanh nghiệp cần xem xét mối quan hệ giữa tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu và tỷ số vòng quay tổng tài sản thông qua ROA (tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn)

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{LNst}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Đẳng thức trên cho thấy tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên Tổng tài sản (ROA) phụ thuộc vào hai yếu tố là Tỷ suất doanh lợi doanh thu và vòng quay tổng tài sản. Phân tích đẳng thức này cho phép Doanh nghiệp xác định được chính xác nguồn gốc làm giảm lợi nhuận của Doanh nghiệp

Để tăng ROA có thể dựa vào tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu, tăng vòng quay tổng tài sản, hoặc tăng cả hai

Để tăng tỷ suất doanh lợi doanh thu có thể dựa vào việc tăng lợi nhuận sau thuế nhiều hơn tăng doanh thu (ví dụ doanh thu tăng 10% thì lợi nhuận sau thuế phải tăng > 10% mới đảm bảo được việc tăng tỷ số này)

Để tăng vòng quay tổng vốn có thể dựa vào tăng doanh thu và giữ nguyên tổng tài sản. Nhưng khi tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ để tăng ROE lại phải tăng tổng tài sản, nên có thể đảm bảo việc tăng tỷ số này bằng cách tăng doanh thu nhiều hơn tăng tổng

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

ng tài sản (ví dụ doanh thu tăng 10% thì tổng tài sản phải tăng <10%)

- Doanh nghiệp cũng cần tính tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn cổ phần}}$$

$$ROE = ROA \times \text{Vòng quay tổng vốn} \times \frac{1}{1 - \text{hệ số nợ}}$$

$$ROE = \text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu} \times \text{Vòng quay tổng vốn} \times \frac{1}{1 - \text{hệ số nợ}}$$

Để tăng ROE có thể dựa vào tăng ROA, tăng tỷ số Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu, hoặc tăng cả hai. Để tăng Tỷ số Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu có thể hoặc tăng tổng tài sản, hoặc giảm vốn chủ sở hữu, hoặc vừa tăng tổng tài sản vừa giảm vốn chủ.

**CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ
PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI**

2.1. Khái quát về công ty

2.1.1. Giới thiệu về công ty

Tên đầy đủ của công ty:

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI

Tên viết tắt: BMJSC

Trụ sở chính: Số 139 Phương Khê, phường Đồng Hòa, quận Kiến An, thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

Theo giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số doanh nghiệp của công ty là: 0200624559 do sở Kế hoạch và Đầu tư Hải Phòng cấp lần đầu ngày 30/5/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 5/10/2012.

Vốn điều lệ: 1.500.000.000 đồng, chia thành 15.000 cổ phần, mệnh giá mỗi cổ phần là 100.000 đồng.

Bảng 2.1: Cơ cấu vốn góp và danh sách các cổ đông.

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	CHỨC VỤ	SỐ CỔ PHẦN	Tỷ lệ (%)
1	Vũ Văn Thành	Chủ tịch HĐQT Kiêm Tổng GD	9.000	60%
2	Vũ Xuân Dũng	Cổ đông	2.000	13,3%
3	Vũ Thị Hồng Nhung	Cổ đông	2.000	13,3%
4	Đông Thị Thu Hậu	Cổ đông	2.000	13,3%

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai thành lập và bắt đầu đi vào hoạt động vào đầu năm 2005. Cơ sở vật chất của Công ty những ngày đầu bao gồm nhà xưởng, kho chứa hàng, văn phòng, vườn cây xanh và hồ điều hoà với tổng diện tích là 1.800m².

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Công ty hoạt động với các ngành kinh doanh chính như sau:

- Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ (chính);
- Nhân và chăm sóc cây nông nghiệp;
- Bán buôn (lẻ) phân bón, thuốc BVTV;
- Bán buôn máy móc, thiết bị phụ tùng khác;
- Dịch vụ XNK hàng hóa;
- Bán buôn cây giống, hạt giống;
- Sản xuất thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp;
- Dịch vụ đóng gói, sang chai, đóng gói thuốc BVTV.

Trải qua 8 năm xây dựng và phát triển, với nỗ lực không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, Công ty mong muốn góp phần xây dựng nền nông nghiệp Việt Nam phát triển theo hướng bền vững, thân thiện với môi trường.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý

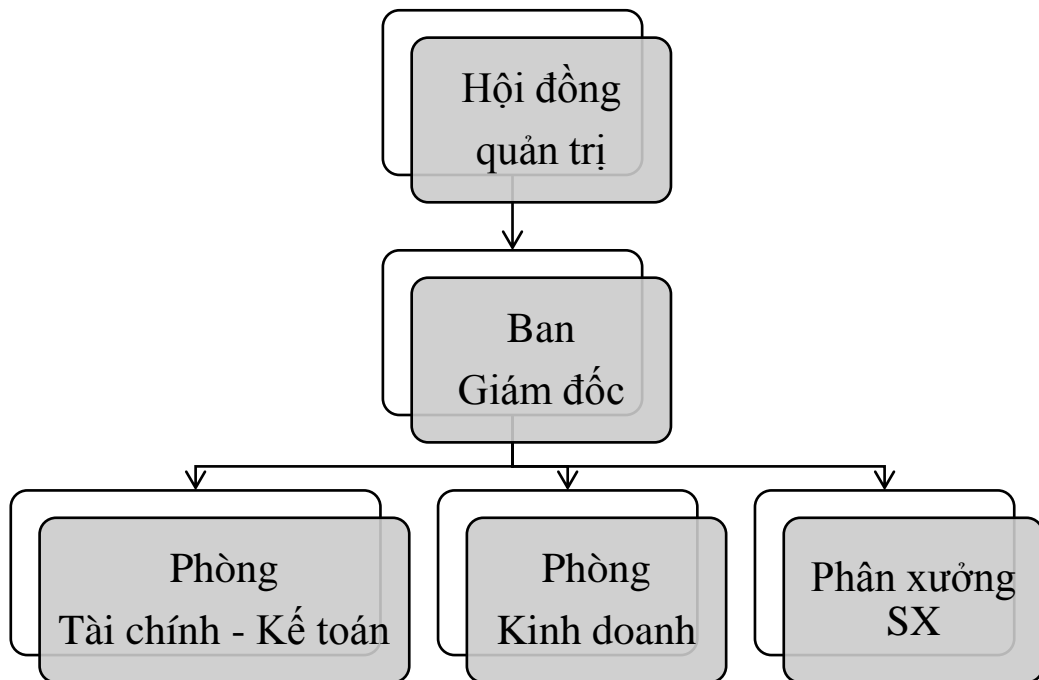
- Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đi cùng với các điều kiện đủ để tồn tại thì nó cần phải được tổ chức một cách hợp lý, bài bản. Đặc biệt đối với doanh nghiệp sản xuất thì cách tổ chức quản lý phải xuyên suốt, thống nhất với nhau. Hiện tại công ty đang sở hữu một lực lượng lao động ngành nghề với 15 lao động trực tiếp và 5 lao động gián tiếp.

Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty gồm có:

- + Hội đồng quản trị;
- + Ban Giám đốc;
- + Các phòng ban chức năng;
- + Phân xưởng sản xuất.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Sơ đồ 1: Mô hình cơ cấu tổ chức CTCP Thương mại và SX Ban Mai



Trong đó:

Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Ban Giám đốc và các bộ phận quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do luật pháp, Điều lệ, các Quy chế nội bộ của Công ty và Quyết định của Đại hội đồng cổ đông quy định. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Ban Giám đốc và các bộ phận quản lý khác.

Ban Giám đốc gồm có Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc: Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT Công ty. Tổng Giám đốc có quyền quyết định tuyển dụng, sa thải, điều động, thưởng, phạt người lao động trong Công ty. Quyền và trách nhiệm cụ thể của Tổng Giám đốc được quy định trong Điều lệ Công ty.

Phó Tổng Giám đốc: Tham mưu cho Tổng giám đốc trong công tác đối nội, đối ngoại, tiếp khách, tư vấn kỹ thuật, chất lượng sản phẩm... Phó

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Tổng Giám đốc do Giám đốc bổ nhiệm và miễn nhiệm và phải chịu trách nhiệm về việc thực hiện nhiệm vụ trước Tổng giám đốc.

Phòng Tài chính - Kế toán: Có nhiệm vụ hạch toán quá trình kinh doanh bằng cách thu nhận chứng từ, ghi chép các nghiệp vụ phát sinh tính toán, tổng hợp phân tích để đưa ra các thông tin dưới dạng báo cáo.

Phòng kinh doanh: Phụ trách lĩnh vực kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm tìm kiếm, giao dịch với khách hàng. Tổ chức nhận hàng, bán buôn, bán lẻ, mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hoá và chịu trách nhiệm về các hoạt động của mình trước Tổng Giám đốc.

Phân xưởng sản xuất: Chịu trách nhiệm sản xuất sản phẩm đáp ứng nhu cầu đặt hàng, chất lượng, số lượng, kiểm tra giám sát về tiêu chuẩn và chất lượng sản phẩm.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

2.1.4.1 Thuận lợi

Công ty Cổ phần Thương mại và sản xuất Ban Mai ra đời năm 2005, ngành nghề chủ yếu của công ty là sản xuất phân bón hữu cơ thân thiện với môi trường nên công ty nhận được rất nhiều ưu ái từ chính sách của thành phố dành cho những doanh nghiệp khoa học công nghệ như hỗ trợ doanh nghiệp vay vốn với lãi suất ưu đãi, thường xuyên được cử đi tham gia các chương trình hội chợ triển lãm đặc biệt là TechMart và đạt được nhiều cúp, huy chương cũng như bằng khen cho các sản phẩm của công ty như:

- Huy chương vàng chất lượng sản phẩm xanh quốc tế Việt Nam 2005 tại Hội chợ triển lãm tuần lễ xanh Quốc tế - Việt Nam

- Cúp vàng quốc gia phát triển bền vững sự nghiệp xanh Việt Nam năm 2004.

- Cúp Vàng TechMart Asian +3 2009 (Hà Nội)

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bên cạnh đó một số sản phẩm của công ty được thừa hưởng những điểm độc đáo duy nhất của Việt Nam cũng như thế giới, đó là Bằng sáng chế độc quyền số 2974 có tên là PHƯƠNG PHÁP XỬ LÝ XƯƠNG CHO HÀM LƯỢNG PHOSPHO CAO VÀ SẢN PHẨM ĐƯỢC XỬ LÝ THEO PHƯƠNG PHÁP NÀY do tác giả Vũ Văn Thành, hiện đang là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc của công ty, sáng chế và được Cục sở hữu Công nghiệp thuộc Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường cấp ngày 14/02/2002.

2.1.4.2. Khó khăn

Tuy có một số điểm thuận lợi như vậy nhưng trong quá trình phát triển công ty cũng gặp rất nhiều khó khăn:

- Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai là một công ty có quy mô vừa và nhỏ, các cấp quản lý trong doanh nghiệp hầu như chưa có kinh nghiệm trong quản lý, sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm phân bón.

- Sản phẩm của công ty mang nguồn gốc hữu cơ (từ xương, sừng động vật), an toàn với môi trường tuy nhiên đặc điểm của loại phân bón này lại không có độ bốc cao nên chưa được bà con nông dân ưa chuộng bằng các loại phân bón hóa học khác, đặc biệt là tại một nước đang phát triển như Việt Nam.

- Thị trường phân bón Việt Nam đang trong giai đoạn bão hòa lên việc cạnh tranh của doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn .

- Bao bì mẫu mã chưa bắt mắt, chậm thay đổi. Đây cũng là một yếu tố quan trọng trong việc thúc đẩy tiêu thụ loại sản phẩm đặc thù như phân bón.

- Hệ thống phân phối chưa chuyên nghiệp, mạng lưới các cửa hàng đại lý chưa nhiều và mới chỉ tập trung tại một số tỉnh đồng bằng Bắc bộ và một số tỉnh miền Trung. Miền Nam được đánh giá là một thị trường cực kỳ tiềm năng nhưng do nguồn lực hạn chế nên công ty chưa có sự đầu tư nhiều vào thị trường này. Hiện nay công ty đang nỗ lực đưa một số sản phẩm chủ lực như

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

bả diệt chuột Rat-Kill vào đây (An Giang, Kiên Giang), bước đầu đã thu được những thành công nhất định.

- Doanh nghiệp chưa chính thức quảng cáo trên bất kỳ phương tiện truyền thông nào nên việc nhận biết thương hiệu của người dân đặc biệt là nông dân chưa có.

2.1.5. Hoạt động sản xuất kinh doanh

2.1.5.1. Sản phẩm của doanh nghiệp

Hiện nay Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai đang sản xuất và tiêu thụ ra thị trường 5 loại sản phẩm:

Bảng 2.2: Các loại sản phẩm chính của công ty

TT	Tên sản phẩm sản xuất	Nguyên liệu chính đưa vào sản xuất		Cách thức đóng gói và thông tin trên bao bì
		Tên nguyên liệu	Nguồn gốc	
1	Phân bón hữu cơ Ban Mai 1 (BM1)	Xương, sừng động vật	Việt Nam	Đóng bao 500 g/túi x 40 túi (20kg)
2	Phân bón hữu cơ Ban Mai 3 (BM3)	Xương, sừng động vật	Việt Nam	Đóng trong túi bao 2 lớp vỏ PE (vỏ trong), vỏ ngoài bao PP, may hai đầu. Bao đóng 20kg, 50kg
3	Phân bón lá hữu cơ Ban Mai 5 (BM5)	Xương, sừng động vật A-xít HCL	Việt Nam	Đóng túi 10ml Đóng chai 250ml
4	Phân bón Kaly – Phospho hòa tan	Kaly Phospho	Việt Nam	Đóng gói 20g/túi, 1 thùng 800 túi.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

5	Bả diệt chuột sinh học RAT KILL 2% DP	Thóc Chế phẩm sinh học	Việt Nam, Trung Quốc	Đóng gói 50g/túi, 1 bao 600 túi (30kg)
---	---------------------------------------	---------------------------	-------------------------	---

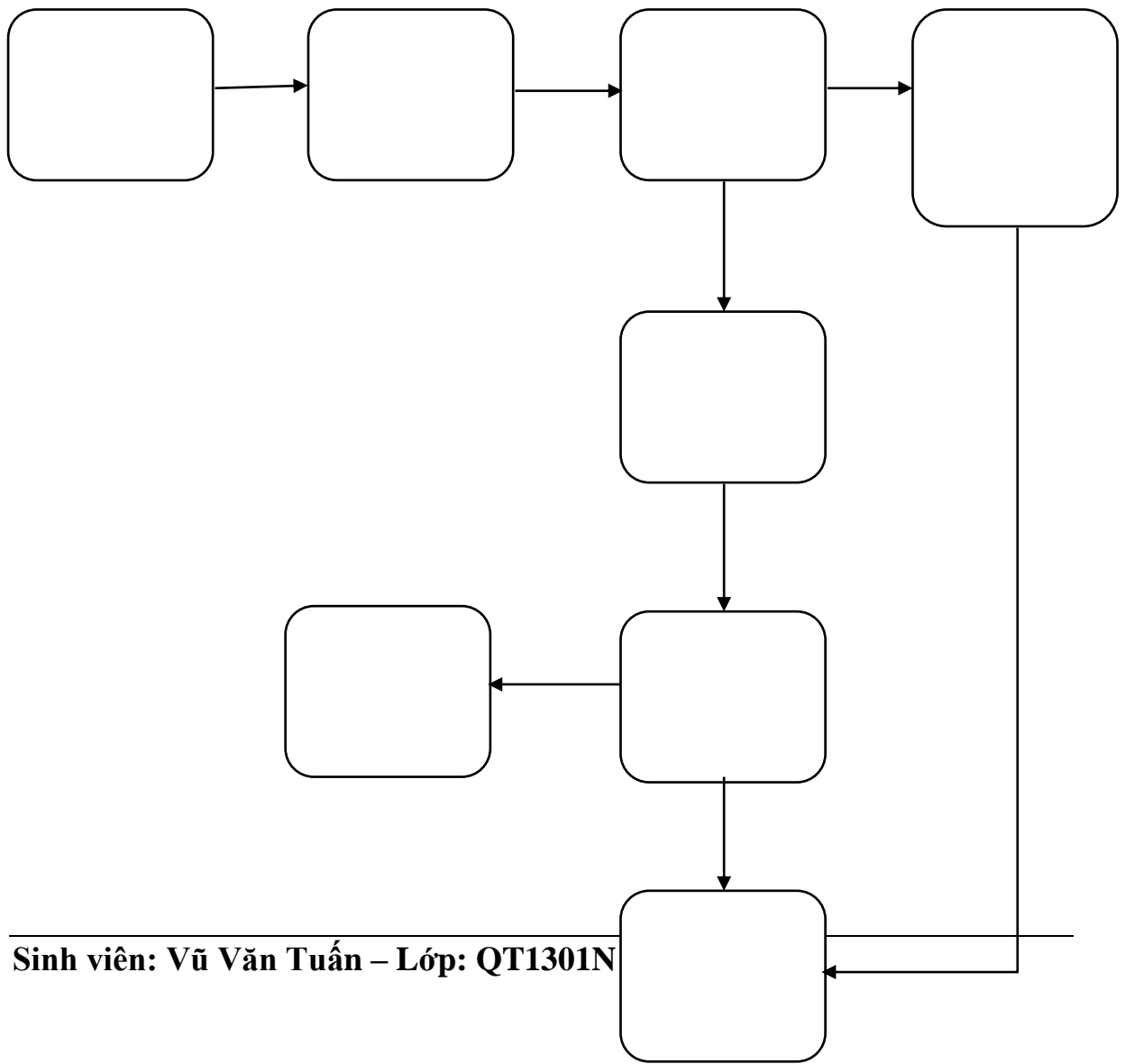
2.1.5.2. Công nghệ, thiết bị sản xuất

Công nghệ

- Về mặt công nghệ 3 loại sản phẩm BM1, BM3, BM5B đều được sản xuất theo công nghệ đã được chuyển giao từ Bằng sáng chế độc quyền số 2974 - PHƯƠNG PHÁP XỬ LÝ XƯƠNG CHO HÀM LƯỢNG PHOSPHO CAO VÀ SẢN PHẨM ĐƯỢC XỬ LÝ THEO PHƯƠNG PHÁP NÀY-.

- Sản phẩm Bả diệt chuột sinh học RAT-KILL 2% DP được chuyển giao công nghệ từ Công ty TNHH AgriCare Việt Nam.

Quy trình sản xuất Phân bón hữu cơ Ban Mai 1 và Ban Mai 5B:



Thuyết minh:

Nguyên liệu đầu vào là những phế phẩm trong giết mổ động vật như xương, sừng trâu, bò sau khi được tập kết sẽ được đưa vào nhà máy chế biến. Tại đây xương trâu bò được chế biến thành các loại hạt hoặc bột mà thành phần chính của chúng là P2O5+Nitơ. Để sản xuất phân bón BM1, 3 thì kết thúc công đoạn này chúng ta có thể thu được thành phẩm, chuyển sang giai đoạn đóng gói sản phẩm chờ tiêu thụ.

Còn với sản phẩm Phân bón lá hữu cơ BM5B sau khi thu được hạt + bột từ xương trâu, bò ta thực hiện bước tiếp theo là thủy phân chúng để thu được dung dịch chất lỏng (Chelat). Trong giai đoạn này để tăng chất lượng cho phân bón ta bổ sung thêm các chất vi lượng như Man-gan, Kẽm, Đồng, Bo...Sau đó ta sẽ thu được thành phẩm dưới dạng dung dịch. Cuối cùng thành phẩm sẽ được chuyển đến bộ phận đóng gói để hoàn tất quy trình sản xuất.

Trang thiết bị chính:

Bảng 2.3: Các trang thiết bị chính trong công ty

Tên thiết bị	Số lượng	Nước sản xuất	Năm bắt đầu sử dụng
Máy nghiền xương	1 bộ	Nhật Bản	2005
Một máy trộn	1 bộ	Nhật Bản	2005
Máy đóng gói bằng khí nén (BM5)	1 bộ	Đài Loan	2005
Máy đóng gói Bả chuột	2 bộ	Việt Nam	2012
Quả lô trộn nguyên liệu	4 bộ	Việt Nam	2012
Máy sấy	1 bộ	Nhật Bản, Việt Nam	2012
Máy dán mép bao bì	2 chiếc	Trung Quốc	2005

Vệ sinh công nghiệp:

- Đối với nhà xưởng, trang thiết bị: trước và sau khi sản xuất đều được làm vệ sinh sạch sẽ. Dùng chất tẩy rửa: nước Javen, xà phòng đánh sạch, sau đó dùng nước sạch rửa lại nhiều lần, cuối cùng dùng nước nóng để vệ sinh. Định kỳ bảo dưỡng máy móc thiết bị.

- Đối với công nhân viên: được trang bị bảo hộ lao động đầy đủ. Có khu vực vệ sinh trước khi vào ca và sau khi tan ca.

Phòng cháy chữa cháy:

Nhà xưởng có trang bị 01 hộp cứu hỏa, các công nhân trong công ty đều được trang bị những kiến thức cơ bản về xử lý tình huống cũng như sử dụng các trang thiết bị phòng cháy chữa cháy.

Chất thải sản xuất:

Chất thải từ quá trình sản xuất chỉ gồm có cặn xương động vật còn sót lại sau quá trình thủy phân. Số cặn này sau khi trung hòa với nước có thể tận dụng làm phân bón rất tốt cho cây trồng. Xí nghiệp hoàn toàn không thải ra môi trường các chất có hại cho môi trường.

2.1.6. Sản lượng sản phẩm, doanh thu

Bảng 2.4: Doanh thu từng loại sản phẩm

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	599.206.074	1.929.380.040	415.331.716
2. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	6.743.250	45.547.500	5.738.000

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Bảng 2.5: Khối lượng tiêu thụ từng loại sản phẩm

Tên thành phẩm	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
		Số lượng	Số lượng	Số lượng
1. Phân bón hữu cơ Ban Mai 1 (BM1)	Kg	12.338	11.536	200
2. Phân bón hữu cơ Ban Mai (BM3)	Kg	500	-	
3. Phân bón lá Ban Mai (BM4)	Túi	4.850	-	
4. Phân vi sinh	Kg	25.720	-	
5. Phân bón lá hữu cơ Ban Mai 5B (BM5B)	Lọ 100ml	2.194	-	
6. Phân bón lá hữu cơ Ban Mai 5B (BM5B)	Lọ 250ml	5.500	-	1.180
7. Phân bón lá hữu cơ Ban Mai 5 (BM5B)	Túi	197.584	307.340	284.060
8. Phân bón Kaly – Phospho hòa tan	Túi	36.000	1.050.600	186.860
9. Bả diệt chuột sinh học RAT-KILL 2% DP	Túi	-	15.000	46.600

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy trong 3 năm vừa qua Công ty có nhiều thay đổi trong mặt hàng sản xuất và tiêu thụ. Cụ thể là công ty đã ngừng sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm như Phân bón hữu cơ BM3, Phân bón lá BM4, Phân bón vi sinh. Bên cạnh đó những sản phẩm đã sản xuất và tiêu thụ trong năm 2011 đều cho những tín hiệu tốt, được thị trường chấp nhận như BM5 (tăng 55,6%), Bả diệt chuột RAT-KILL và đặc biệt là Phân bón Kaly-Phospho hòa tan (tăng 2818%). Tuy nhiên, bên cạnh những thành công đó thì mặt hàng Phân bón hữu cơ Ban Mai 01 lại giảm 6,5%. Năm 2012, kết quả tiêu thụ cả 4/5 loại sản phẩm của công ty đều sụt giảm, đặc biệt là phân bón hữu cơ Ban mai 01 (BM1) và phân bón Kaly-Phospho hòa tan. Nếu khối lượng sản phẩm Kaly-Phospho hòa tan giảm có thể dễ hiểu bởi năm 2012 thành phố Hải Phòng đã ngừng hỗ trợ nông dân mua phân bón thì sự sụt giảm khối lượng phân bón BM1 là một tín hiệu đáng báo động từ 11.536 Kg xuống 200 Kg. Công ty cần tìm hiểu rõ nguyên nhân của sự sụt giảm này để có thể có biện pháp điều chỉnh. Trong 5 sản phẩm của công ty, có duy nhất sản phẩm bả diệt chuột sinh học RAT-KILL 2% DP có khối lượng tiêu thụ tăng 211% đạt 46.600 túi. Đây là sản phẩm chưa có nhiều đối thủ cạnh tranh trên thị trường, công ty cần phải phát huy mạnh mẽ hơn nữa sản phẩm này, mở rộng thị trường khu vực miền Trung và đồng bằng sông Cửu Long nếu có thể bởi ở những vùng này nạn chuột hoành hành cản phá nông sản xảy ra khá thường xuyên.

2.1.7. Phân tích hoạt động Marketing

2.1.7.1. Phân tích thị trường

Từ ngày thành lập công ty không ngừng thay đổi và phát triển ngày càng vững mạnh vươn lên tự khẳng định mình trên thương trường . Qua 8 năm sản xuất kinh doanh tình hình hoạt động của công ty không ngừng phát triển .Lúc đầu công ty chỉ giới thiệu và tiêu thụ sản phẩm ở một số quận, huyện thành phố Hải Phòng và giờ đây sản phẩm của công ty không những đã

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

có một vị thế vững chắc trên thị trường Hải Phòng mà còn vươn ra cung cấp phân bón cho các tỉnh trên cả nước như Hà Nội, Phú Thọ, Yên Bái, Hải Dương, Hưng Yên, Nam Định, Thái Bình, Hà Tĩnh, Nghệ An, Đà Nẵng, khu vực đồng bằng sông Cửu Long...

Phân tích thị trường phân bón Việt Nam

Việt Nam là nước nông nghiệp, vì vậy ngành phân bón luôn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Mặc dù nền kinh tế hiện tại đang trải qua nhiều khó khăn, phân bón là ngành chịu ít ảnh hưởng từ những diễn biến tiêu cực này. Các công ty phân bón vẫn thu được lợi nhuận nhờ vào nguồn cầu ổn định. Tuy nhiên, khi thị trường dư thừa nguồn cung (Urê, Photphat và NPK) và giá phân bón thế giới có xu hướng giảm, tốc độ tăng lợi nhuận của các doanh nghiệp sẽ giảm dần.

Đối thủ cạnh tranh

Hiện nay trên thị trường phân bón Việt Nam chủ yếu đến từ 2 nguồn cung cấp lớn là tập đoàn VinaChem và PVN

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Danh sách các công ty phân bón lớn ở Việt Nam

Tập đoàn	STT	Tên	Sản phẩm	Công suất thiết kế (tấn/năm)
Vinachem	1	Công ty cổ phần phân lân Ninh Bình	FMP	300.000
			NPK	150.000
	2	Công ty phân bón miền Nam	Superphosphate	200.000
			NPK	300.000
	3	Công ty cổ phần Supe photphat và hóa chất Lâm Thao	Superphosphate	750.000
			FMP	140.000
			NPK	700.000
	4	Công ty Phân Lân nung chảy Văn Điển.	FMP	270000
			NPK	150000
	5	Công ty cổ phần phân bón Bình Điền	NPK	500.000
	6	Công ty Cổ phần Phân bón Hóa chất Cần Thơ	NPK	More than 200.000
	7	Công ty Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc	Urea	190.000
	8	Nhà máy đạm Ninh Bình	Urea	560.000
	9	Công ty DAP 1	DAP	330.000
PVN	10	Tổng công ty phân bón và hóa chất dầu khí	Urea	800.000
	11	Nhà máy đạm Cà Mau	Urea	800.000
Khác	12	Tập đoàn quốc tế Năm Sao	NPK	300.000
			Phân bón tổng hợp	Na
			Phân bón chuyên dụng	Na
	13	Baconco	NPK	200.000
	14	Công ty CP Vật tư tổng hợp và phân bón hóa sinh	NPK	360.000
	15	Công ty phân bón Việt Nhật	NPK	350.000

Nguồn: Vinachem, Company data

Theo số liệu về sản lượng và doanh thu năm 2011, 5 công ty lớn nhất trong ngành phân bón là Đạm Phú Mỹ, Bình Điền, Lâm Thao, hóa chất LAS và Tập đoàn quốc tế Năm Sao. (Nguồn: VNR 500, nghiên cứu SSI).

Tại thị trường miền Bắc, hiện cũng có rất nhiều tên tuổi hoạt động lâu năm trong ngành phân bón như Đạm Hà Bắc, phân bón Bình Điền, Lâm Thao... Đây là những công ty lớn, chiếm thị phần tương đối cao. Họ có lợi thế về nguồn vốn, kinh nghiệm lâu năm, đội ngũ chuyên gia có chất lượng, mẫu mã đa dạng, kênh phân phối rộng khắp và được nhiều người biết đến. Tuy nhiên mặt hàng chủ lực của các công ty này đều là các loại phân bón hóa học NPK, giá cả cũng tương đối cao. Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai có lợi thế về giá rẻ, chất lượng ổn định, các sản phẩm của công ty đều là phân bón hữu cơ, thân thiện với môi trường.

Nhà cung ứng

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Công ty đã tạo dựng được mối quan hệ với các nhà cung ứng lâu năm, có uy tín trên thị trường. Vì vậy nguồn nguyên vật liệu luôn được ổn định với giá và chất lượng, đáp ứng được các yêu cầu sản xuất.

Khách hàng

Sản phẩm của Công ty hiện tại chủ yếu đáp ứng nhu cầu trong nước, đặc biệt là khu vực miền Bắc. Trong thời gian tới công ty sẽ mở rộng triển khai hệ thống phân phối xuống phía Nam, một thị trường có nhiều cơ hội nhưng cũng hứa hẹn nhiều thách thức.

2.1.7.2. Các hoạt động marketing của doanh nghiệp

Chiến lược sản phẩm

Trong marketing, điều quan trọng đầu tiên mang tính quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp là phải nghiên cứu cung cầu, mong muốn cũng như hành vi mua của khách hàng, sau đó tiến hành sản xuất sản phẩm, dịch vụ phù hợp trước khi đem ra tiêu thụ trên thị trường thông qua các hoạt động trao đổi và giao dịch.

Qua quá trình khảo sát, điều tra thị trường, công ty đã có nhiều kết luận khá thú vị về thị trường phân bón miền Bắc cũng như miền Nam.

Khu vực phía Nam vừa là nơi có diện tích canh tác nhiều nhất, đồng thời cũng là thị trường phân bón lớn nhất cả nước. Bên cạnh đó, vì các doanh nghiệp sản xuất phân bón phía Nam thường hướng tới thị trường xuất khẩu, nông dân ở khu vực này có xu hướng để ý nhiều hơn tới chất lượng phân bón nhằm đảm bảo sản lượng cũng như chất lượng của các sản phẩm nông nghiệp. Ngược lại, ở khu vực phía Bắc, nông dân thường không quan tâm nhiều đến hiệu quả chất lượng sản xuất nông nghiệp, vì vậy giá phân bón (chứ không phải chất lượng phân bón) mới là yếu tố cạnh tranh. Điều này cũng lý giải tại sao lượng phân bón chất lượng cao thường tập trung ở miền Nam và giá phân bón trung bình của miền Nam cũng cao hơn ở miền Bắc.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bên cạnh đó công ty cũng phát hiện ra rằng xu hướng phân bón thế giới sẽ chuyển dần từ vô cơ sang hữu cơ. Thực tế thì nguồn cung cấp nguyên liệu cho phân bón vô cơ NPK sẽ cạn kiệt trong tương lai không xa, về dài hạn thì giá phân bón NPK sẽ tăng lên là điều không thể tránh khỏi. Đó cũng là cơ hội nhưng cũng ẩn chứa nhiều thách thức đối với doanh nghiệp trong tương lai.

Từ các nghiên cứu đó, Công ty đã xây dựng cho mình những chiến lược trong phát triển ngắn, trung và dài hạn.

Phương pháp xác định giá

Chúng ta đã biết giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản hao phí về lao động sống và lao động vật hóa có liên quan đến khối lượng sản phẩm, lao vụ, dịch vụ, dịch vụ hoàn thành trong kỳ. Giá thành sản phẩm giữ vai trò hết sức quan trọng nó vừa làm chức năng thước đo bù đắp chi phí, vừa làm chức năng định giá sản phẩm.

Công ty chủ yếu sử dụng phương pháp định giá theo giá thành, phương pháp mà giá bán của sản phẩm được xác định trên cơ sở cộng thêm một khoản vào giá thành sản phẩm.

$$\text{Giá bán} = \text{Giá thành sản phẩm} + \text{lợi nhuận}(\text{tùy từng sản phẩm})$$

Bảng 2.6: Giá bán sản phẩm

(Đơn vị tính: VNĐ)

Sản phẩm	ĐVT	Năm	Năm	Năm	Chênh lệch		Chênh lệch	
		2010	2011	2012	Giá trị	%	Giá trị	%
BM1	Kg	12.000	12.000	12.000	0	0	0	0
BM3	Kg	12.000	12.000	12.000	0	0	0	0
BM5B	Gói	900đ	900đ	900đ	0	0	0	0
Phân bón Kaly-phospho hòa tan	Gói	1.500	1.500	1.500	0	0	0	0
Bả chuột Rat-kill	Gói	2.500	2.500	3.000	0	0	500	20%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Nhận xét:

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Các sản phẩm của công ty có giá bán tương đối ổn định trong 3 năm vừa qua (2009 – 2012). Duy nhất có sản phẩm Bả chuột Rat-kill tăng 20% (theo tìm hiểu nguyên nhân tăng chủ yếu là do sản phẩm đã chuyển từ giai đoạn khảo nghiệm được sang giai đoạn thương mại hóa, ở giai đoạn này thì doanh nghiệp phải thay đổi bao bì sản phẩm nên gây nên hiện tượng tăng giá của sản phẩm này). Đây cũng là nỗ lực của tập thể ban lãnh đạo công ty trong việc thực hiện theo chiến lược về giá mà công ty đã đề ra.

Kênh phân phối:

Do đặc thù ngành nghề sản xuất kinh doanh nên kênh phân phối chủ yếu của công ty là các cửa hàng đại lý phân bón thuốc trừ sâu, các trung tâm khuyến nông của quận, huyện các tỉnh. Công ty cũng nhận các đơn đặt hàng cho các doanh nghiệp có nhu cầu với số lượng lớn.

Xúc tiến bán hàng

Công ty nhận thấy hoạt động Marketing để xúc tiến việc bán hàng của mình là hết sức cần thiết:

- Thường xuyên tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo về sử dụng phân bón ở các quận, huyện, tỉnh, thành phố trên cả nước.
- Tham gia các hội trợ, triển lãm về nông nghiệp, công nghệ.
- Tuyên truyền, giới thiệu công ty trên báo, đài.

2.1.8. Tình hình lao động trong doanh nghiệp

Đối với bất cứ 1 Công ty nào, lao động luôn là một nguồn lực tạo nên sức mạnh và là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển. Công ty xây dựng chế độ lao động và tiền lương theo quy chế của công ty và đúng với luật pháp của Nhà nước đi đôi với các kế hoạch đào tạo, tuyển dụng hợp lý nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển lâu dài của công ty.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

2.1.8.1. Lao động của Công ty Cổ Phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bảng 2.7: Số lượng và cơ cấu lao động trong công ty

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Số lượng (người)	Tỷ lệ %	Số lượng (người)	Tỷ lệ %	Số lượng (người)	Tỷ lệ %
Theo tính chất hợp đồng lao động						
Hợp đồng xác định thời hạn	3	23	3	20	5	25
Hợp đồng không xác định thời hạn	10	77	12	89	15	75
Hợp đồng theo thời vụ	0	0	0	0	0	0
Tổng cộng	13	100	15	100	20	100
Theo trình độ lao động						
Trên Đại Học	0		0		0	0
Đại Học	2	15,4	2	13	6	30
Cao Đẳng	0		0		0	0
Trung cấp & CNKT	0		0		1	5
Phổ thông	11	84,6	13	87	13	65
Khác	0		0		0	0

Tổng số lao động của Công ty qua 3 năm có xu hướng tăng đều qua các năm, từ 13 lao động năm 2010 lên 20 lao động năm 2012. Trong những năm tới công ty đã lập kế hoạch tuyển thêm lao động có trình độ và tay nghề để đáp ứng được yêu cầu của sản xuất.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Bảng 2.8: Bảng thống kê lao động theo độ tuổi giai đoạn 2010-2012

(Đơn vị: người)

ĐỘ TUỔI	SỐ LƯỢNG		
	2010	2011	2012
18 - 30	11	12	14
31 - 40	0	1	2
41 - 50	2	2	4
Tổng	13	15	20

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Qua số liệu trên, ta thấy độ tuổi chiếm đông nhất trong công ty là từ 18 – 30 tuổi. Đây là độ tuổi phù hợp với lao động trong các doanh nghiệp sản xuất, có tính năng động cao, dễ phát triển năng lực chuyên môn. Tuy nhiên, điểm hạn chế với độ tuổi này lao động còn thiếu nhiều kinh nghiệm trong quản lý, kinh doanh.

Bảng 2.9: Bảng thống kê lao động theo giới tính giai đoạn 2010-2012

(Đơn vị: người)

GIỚI TÍNH	SỐ LƯỢNG		
	2010	2011	2012
Nam	2	2	6
Nữ	11	13	14
Tổng	13	15	20

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Qua bảng 2.9, ta thấy tỷ lệ lao động nữ trong công ty chiếm 70% hầu hết số lao động này đều là lao động trực tiếp (92,8%) lại trong độ tuổi dễ sinh đẻ từ 18-30 nên dễ gây sự xáo động về số lượng lao động.

Tình hình sử dụng thời gian lao động

Công ty quy định về thời gian lao động như sau: Sáng từ: 7h-11h;
Chiều từ: 13h-16h30.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Công tác tuyển dụng

Nguồn lao động tuyển dụng đối với lao động trực tiếp là từ lao động phổ thông trong địa phương, vùng lân cận. Đối với lao động gián tiếp sẽ tuyển theo hình thức phỏng vấn, ưu tiên những người có kinh nghiệm.

2.1.8.2. Thu nhập bình quân của người lao động qua các năm

Bảng 2.10: Thu nhập bình quân hàng tháng giai đoạn 2010-2012

(Đơn vị tính: Đồng)

Đơn vị	2010	2011	2012
1. Ban Giám đốc	5.300.000	5.800.000	6.100.000
2. Nhân viên	2.500.000	2.700.000	3.000.000
3. Lao động gián tiếp	2.800.000	2.950.000	3.250.000

Nhìn chung qua 3 năm (2010-2012), lương của cán bộ công nhân viên toàn công ty đều tăng từ 5-10%/năm. Điều này chứng tỏ sự quan tâm của lãnh đạo công ty đến đời sống của người lao động trong hoàn cảnh kinh tế đang khó khăn chung hiện nay.

2.2. Phân tích tình hình hoạt động tài chính của công ty

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

2.2.1.1. Phân tích tình hình tài chính qua bảng cân đối kế toán

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Bảng 2.11: Bảng cân đối kế toán 3 năm(2010, 2011 và 2012)

(Đơn vị tính: VNĐ)

TÀI SẢN	Năm 2012		Năm 2011		Năm 2010	
	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.038.299.243	1.460.523.882	1.460.523.882	723.928.123	723.928.123	229.548.900
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.826.550	43.342.746	43.342.746	30.010.955	30.010.955	593.303
1. Tiền	2.826.550	43.342.746	43.342.746	30.010.955	30.010.955	
2. Các khoản tương đương tiền						
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn						
1. Đầu tư ngắn hạn						
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)						
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	24.117.302	862.233.000	862.233.000	90.146.997	90.146.997	
1. Phải thu khách hàng	24.117.302	276.233.000	276.233.000	90.146.997	90.146.997	
2. Trả trước cho người bán						
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn						

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng						
5. Các khoản phải thu khác		586.000.000	586.000.000			
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)						
IV. Hàng tồn kho	616.411.338	504.651.042	504.651.042	357.608.768	357.608.768	98.899.537
1. Hàng tồn kho	616.411.338	504.651.042	504.651.042	357.608.768	357.608.768	98.899.537
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)						
V. Tài sản ngắn hạn khác	394.944.053	50.297.094	50.297.094	246.161.403	246.161.403	130.056.060
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	126.425.240	40.142.802	40.142.802	9.181.712	9.181.712	2.795.069
2. Thuế GTGT được khấu trừ						
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước						
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ						
5. Tài sản ngắn hạn khác	268.518.813	10.154.292	10.154.292	236.979.691	236.979.691	
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1.118.724.482	362.540.143	362.540.143	338.056.476	338.056.476	
I. Các khoản phải thu dài hạn						

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

1. Phải thu dài hạn của khách hàng					
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc					
3. Phải thu nội bộ dài hạn					
4. Phải thu dài hạn khác					
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)					
II. Tài sản cố định	1.118.724.482	362.540.143	362.540.143	338.056.476	338.056.476
1. Tài sản cố định hữu hình	1.118.724.482	362.540.143	362.540.143	338.056.476	338.056.476
<i>Nguyên giá</i>	1.175.181.482	438.497.143	438.497.143	371.830.476	371.830.476
<i>Giá trị hao mòn lũy kế (*)</i>	(56.457.000)	(75.957.000)	(75.957.000)	(33.774.000)	(33.774.000)
2. Tài sản cố định thuê tài chính					
<i>Nguyên giá</i>					
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>					
3. Tài sản cố định vô hình					
<i>Nguyên giá</i>					
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>					
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang					

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

III. Bất động sản đầu tư						
Nguyên giá						
Giá trị hao mòn lũy kế (*)						
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
1. Đầu tư vào công ty con						
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh						
3. Đầu tư dài hạn khác						
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)						
V. Tài sản dài hạn khác						
1. Chi phí trả trước dài hạn						
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại						
3. Tài sản dài hạn khác						
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	2.157.023.725	1.823.064.025	1.823.064.025	1.062.984.599	1.062.984.599	299.548.900
NGUỒN VỐN						
A. NỢ PHẢI TRẢ	66.822.226	1.230.380.572	1.230.380.572	483.121.373	483.121.373	27.834.400

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

I. Nợ ngắn hạn	66.822.226	1.230.380.572	1.230.380.572	483.121.373	483.121.373	27.834.400
1. Vay và nợ ngắn hạn		1.200.000.000	1.200.000.000	400.000.000	400.000.000	
2. Phải trả người bán	46.822.226	22.082.050	22.082.050	55.286.930	55.286.930	30.000.000
3. Người mua trả tiền trước						
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		(1.701.478)	(1.701.478)	(2.165.557)	(2.165.557)	(2.165.600)
5. Phải trả người lao động						
6. Chi phí phải trả						
7. Phải trả nội bộ						
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng						
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	20.000.000	10.000.000	10.000.000	30.000.000	30.000.000	
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn						
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi						
12. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ						
II. Nợ dài hạn						
1. Phải trả dài hạn người bán						

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2. Phải trả dài hạn nội bộ						
3. Phải trả dài hạn khác						
4. Vay và nợ dài hạn						
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả						
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm						
7. Dự phòng phải trả dài hạn						
8. Doanh thu chưa thực hiện						
9. Quỹ phát triển khoa học công nghệ						
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.090.201.499	592.683.453	592.683.453	578.863.226	578.863.226	201.714.500
I. Vốn chủ sở hữu	2.086.928.772	589.410.726	589.410.726	578.863.226	578.863.226	200.000.000
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.063.887.000	570.405.476	570.405.476	570.405.476	570.405.476	200.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần						
3. Vốn khác của chủ sở hữu						
4. Cổ phiếu quỹ (*)						
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản						
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái						
7. Quỹ đầu tư phát triển						

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

8. Quỹ dự phòng tài chính						
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu						
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	23.041.772	19.005.250	19.005.250	8.457.750	8.457.750	
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB						
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp						
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.272.727	3.272.727	3.272.727			1.714.500
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	2.157.023.725	1.823.064.025	1.823.064.025	1.061.984.599	1.061.984.599	229.548.900
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG						
1. Tài sản thuê ngoài						
2. Vật tư, hàng hóa giữ hộ, nhận gia công						
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược						
4. Nợ khó đòi đã xử lý						
5. Ngoại tệ các loại						

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2.2.1.1.1. Phân tích biến động về cơ cấu tài sản

(Tính từ thời điểm 01/01/2012 đến 31/12/2012)

Bảng 2.12: Phân tích cơ cấu và sự biến động tài sản giai đoạn 2010 - 2012

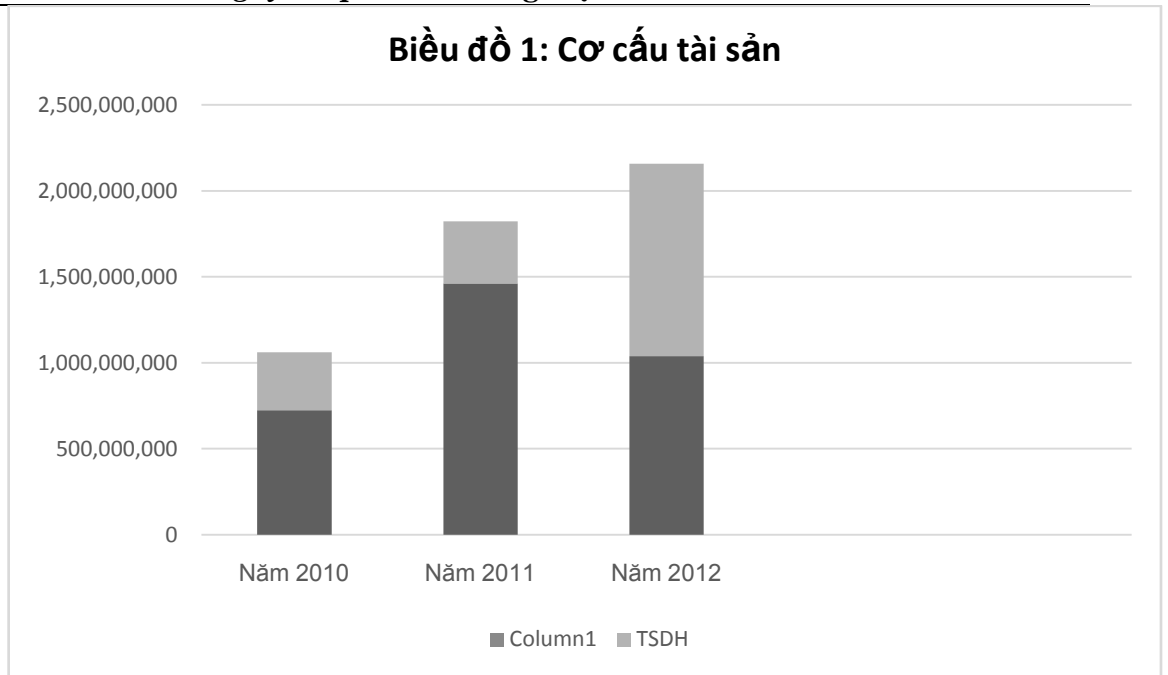
(Đơn vị tính: VND)

CHỈ TIÊU	Năm 2012		Năm 2011		Năm 2010		Tăng, giảm 2010-2011		Tăng, giảm 2011-2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
A-TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.038.299.243	48,1	1.460.523.882	80,1	723.928.123	68,1	736.595.759	102	-422.224.639	-29
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.826.550	0,1	43.342.746	2,4	30.010.955	2,8	13.331.791	44	-40.516.196	-93
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn										
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	24.117.302	1,1	862.233.000	47,3	90.146.997	8,5	772.086.003	856	-838.115.698	-97
1. Phải thu khách hàng	24.117.302	1,1	276.233.000	15,2	90.146.997	8,5	186.086.003	206	-252.115.698	-91
2. Trả trước cho người bán										
3. Các khoản phải thu khác			586.000.000	32,1		0,0	586.000.000		-586.000.000	-100
IV. Hàng tồn kho	616.411.338	28,6	504.651.042	27,7	357.608.768	33,6	147.042.274	41	111.760.296	22
1. Hàng tồn kho	616.411.338	28,6	504.651.042	27,7	357.608.768	33,6	147.042.274	41	111.760.296	22
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho										
V. Tài sản ngắn hạn khác	394.944.053	18,3	50.297.094	2,8	246.161.403	23,2	-195.864.309	-80	344.646.959	685

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

1. Thuế và các khoản được khấu trừ	126.425.240	5,9	40.142.802	2,2	9.181.712	0,9	30.961.090	337	86.282.438	215
2. Tài sản ngắn hạn khác	268.518.813	12,4	10.154.292	0,6	236.979.691	22,3	-226.825.399	-96	258.364.521	2544
B-TÀI SẢN DÀI HẠN	1.118.724.482	51,9	362.540.143	19,9	338.056.476	31,8	24.483.667	7	756.184.339	209
I. Tài sản cố định	1.118.724.482	51,9	362.540.143	19,9	338.056.476	31,8	24.483.667	7	756.184.339	209
1. Nguyên giá	1.175.181.482	54,5	438.497.143	24,1	371.830.476	35,0	66.666.667	18	736.684.339	168
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(56.457.000)	2,6	(75.957.000)	4,2	(33.774.000)	-3,2	-42.183.000	125	19.500.000	26
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang										
II. Bất động sản đầu tư										
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn										
IV. Tài sản dài hạn khác										
1. Phải thu dài hạn										
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	2.157.023.725	100	1.823.064.025	100	1.062.984.599	100	760.079.426	72	333.959.700	18

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai



Qua bảng phân tích trên ta thấy, tính đến cuối năm 2012 doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng lượng tài sản có giá trị là 2.157.023.725 đồng, trong đó tài sản ngắn hạn là 1.038.299.243 đồng (chiếm 48,1% tổng tài sản), tài sản dài hạn là 1.118.724.482 đồng (chiếm tỷ trọng 51,8% tổng tài sản). Nhìn chung qua 3 năm, giá trị sản của doanh nghiệp đã tăng gấp 2 lần từ 1.062.984.599 đồng năm 2010 lên 2.157.023.725 đồng năm 2012, với mức tăng trung bình 50%/năm. Điều này cho thấy Công ty đã mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh làm cho quy mô và tổng tài sản của Công ty tăng.

- Tài sản ngắn hạn: Trong 2 năm 2010 và 2011, tài sản ngắn hạn của Công ty đều chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản 68,1% năm 2010 và 80,1% năm 2011. Nguyên nhân chính là do lượng hàng tồn kho lớn (chiếm 40% tài sản ngắn hạn), công tác thu hồi nợ chưa hiệu quả làm cho các khoản phải thu chiếm 43% tài sản ngắn hạn. Sang tới năm 2012, cơ cấu tài sản có sự thay đổi lớn theo hướng cân bằng giữa tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn, tài sản ngắn hạn giảm xuống chỉ còn chiếm 48,1% tổng tài sản do tỷ trọng của hàng tồn kho và các khoản phải thu trong tài sản ngắn hạn giảm xuống. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự thay đổi này là do năm 2012 Công ty đã chú

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

trọng vào công tác thu hồi nợ khách hàng, có các chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh, giảm được việc bị khách hàng chiếm dụng vốn.

- Tiền mặt: Nhìn chung, lượng tiền mặt của Công ty trong cả 3 năm chỉ chiếm tỷ trọng tương đối thấp trong tài sản ngắn hạn. Cụ thể năm 2010 tiền mặt chiếm 2,8%, năm 2011 chiếm 2,4% và năm 2012 chỉ chiếm 0,1% giảm 93% so với năm 2011. Để đánh giá tỷ trọng này tốt hay xấu doanh nghiệp cần tính toán và phân tích về tình hình khả năng thanh toán cũng như đặc thù kinh doanh để đưa ra lượng tiền mặt dự trữ tối ưu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian tới.

- Hàng tồn kho: Năm 2010 hàng tồn kho của Công ty là 357.608.768 đồng chiếm 50% tổng tài sản ngắn hạn, đến năm 2012 hàng tồn kho là 616.411.338 đồng tăng 73% so với năm 2010. Nguyên nhân chủ yếu dẫn tới việc hàng tồn kho tăng mạnh trong 3 năm là do Công ty không dự đoán hết được diễn biến của thị trường đã tích trữ nhiều hàng đợi giá cao, tuy nhiên do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới cũng như trong nước khiến cho nhu cầu phân bón giảm. Mặt khác Công ty lại gặp sự cạnh tranh gay gắt của phân bón trong nước cũng như nhập khẩu đặc biệt là các loại phân bón có nguồn gốc từ Trung Quốc với mẫu mã đa dạng khiến cho việc tiêu thụ gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, công tác bán hàng của Công ty chưa hiệu quả. Công ty cần phải đi sâu vào tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra các giải pháp để đưa ra mức tồn kho hợp lý vì lượng hàng tồn kho lớn trong thời gian dài sẽ khiến cho chất lượng sản phẩm giảm (do hầu hết các sản phẩm của công ty là phân bón không để được lâu), ảnh hưởng tới việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty, làm cho vốn bị ứ đọng, giảm hiệu quả sử dụng vốn.

- Tài sản dài hạn: Năm 2010, tài sản dài hạn của công ty là 362.540.143 đồng chiếm 31,8% tổng tài sản, đến năm 2012 tài sản dài hạn tăng lên 1.118.724.482 đồng chiếm 51,9% tổng tài sản. Đó là do trong năm 2012 Công ty đã đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh như máy vi tính, máy in... Tài sản dài hạn của Công ty chủ yếu là tài

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

sản cố định và có xu hướng tăng nhanh trong 3 năm điều này cho thấy Công ty đã chú trọng đến việc đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật, máy móc thiết bị nâng cao năng lực sản xuất.

Nhận xét chung:

Nhìn chung cơ cấu tài sản trong 3 năm có sự thay đổi theo hướng tích cực, phù hợp với đặc thù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần lưu ý về tỷ trọng của hàng tồn kho, các khoản phải thu và lượng tiền mặt trong những năm tới.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2.2.1.1.2. Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn

Bảng 2.13: Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn

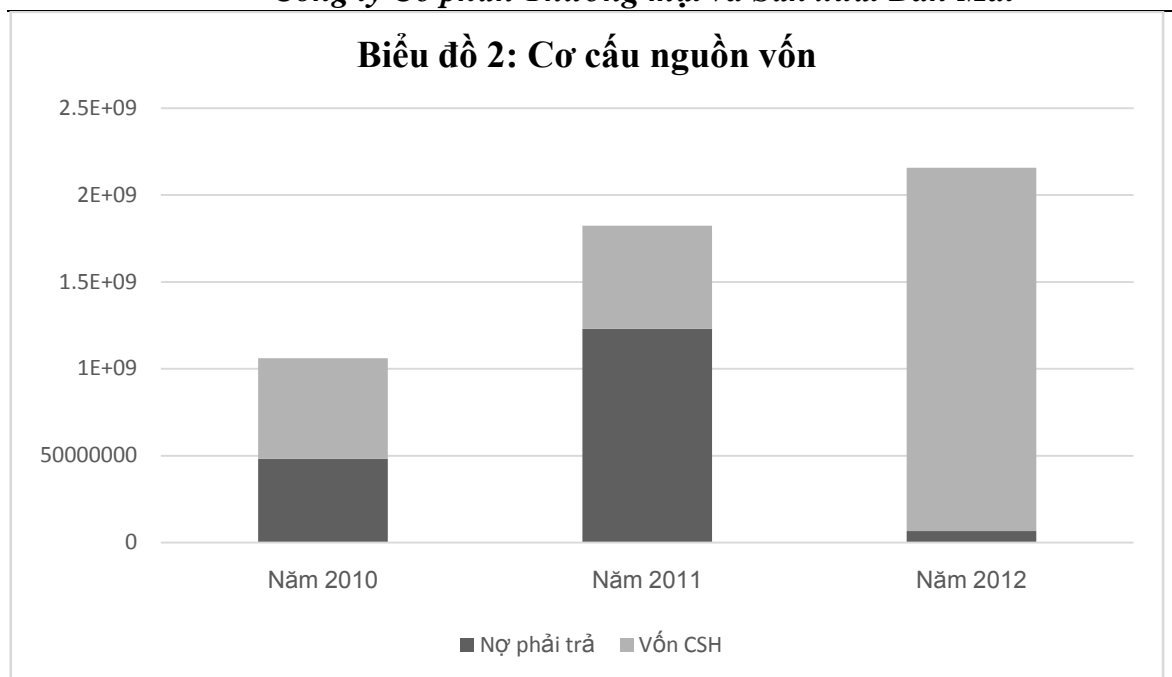
(Đơn vị tính: VNĐ)

NGUỒN VỐN	Năm 2012		Năm 2011		Năm 2010		Tăng, giảm 2010-2011		Tăng, giảm 2011-2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
A- NỢ PHẢI TRẢ	66.822.226	3,1	1.230.380.572	67,5	483.121.373	45	747.259.199	155	-1.163.558.346	-95
I. Nợ ngắn hạn	66.822.226	3,1	1.230.380.572	67,5	483.121.373	45	747.259.199	155	-1.163.558.346	-95
1. Vay ngắn hạn		0,0	1.200.000.000	65,8	400.000.000	38	800.000.000	200	-1.200.000.000	-100
2. Phải trả cho người bán	46.822.226	2,2	22.082.050	1,2	55.286.930	5	-33.204.880	-60	24.740.176	112
3. Người mua trả tiền trước		0,0		0,0					0	
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước		0,0	(1.701.478)	0,1	(2.165.557)	0	464.079	-21	1.701.478	100
5. Phải trả người lao động		0,0		0,0					0	
6. Chi phí phải trả		0,0		0,0					0	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	20.000.000	0,9	10.000.000	0,5	30.000.000	3	-20.000.000	-67	10.000.000	100
8. Dự phòng phải thu ngắn hạn		0,0		0,0					0	
II. Nợ dài hạn		0,0		0,0					0	
1. Vay và nợ dài hạn		0,0		0,0					0	

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm		0,0		0,0					0	
3. Phải trả phải nộp dài hạn khác		0,0		0,0					0	
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.090.201.499	96,9	592.683.453	32,5	578.863.226	55	13.820.227	2	1.497.518.046	253
I. Vốn chủ sở hữu	2.086.928.772	96,8	589.410.726	32,3	578.863.226	55	10.547.500	2	1.497.518.046	254
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.063.887.000	95,7	570.405.476	31,3	570.405.476	54			1.493.481.524	262
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	23.041.772	1,1	19.005.250	1,0	8.457.750	1	10.547.500	125	4.036.522	21
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.272.727	0,2	3.272.727	0,2		0	3.272.727		0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	2.157.023.725	100	1.823.064.025	100	1.061.984.599	100	761.079.426	72	333.959.700	18

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai



Số liệu bảng trên cho thấy:

- Tổng nguồn vốn của Công ty trong 3 năm có xu hướng tăng lên. Cụ thể năm 2010 tổng nguồn vốn của Công ty là 1.061.984.599 đồng, đến năm 2011 là 1.823.064.025 đồng tăng 72% so với năm 2010 và năm 2012 là 2.157.023.725 đồng, tăng 18% so với năm 2011. Điều này cho thấy khả năng huy động vốn của Công ty vào hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lên.

- Nợ phải trả: Năm 2010 nợ phải trả là 483.121.372,3 đồng, chiếm 45% tổng nguồn vốn, đến năm 2011 nợ phải trả tăng lên 1.230.380.572 đồng chiếm 67,5% do trong năm Công ty vay ngắn hạn ngân hàng 800.000.000 đồng để bổ sung vốn lưu động. Năm 2012 nợ phải trả giảm xuống còn 66.822.226 đồng chiếm 3,1% tổng nguồn vốn do Công ty đã huy động được vốn chủ sở hữu để thanh toán khoản nợ nêu trên.

- Vốn chủ sở hữu: Năm 2010 vốn chủ sở hữu 587.863.226 đồng chiếm 55% tổng nguồn vốn, năm 2011 vốn chủ sở hữu tăng lên 529.683.453 đồng chiếm 32,5% và đến năm 2012 tăng mạnh lên 2.090.201.499 đồng, chiếm tới 96,9% tổng nguồn vốn của Công ty. Nguồn vốn tăng chủ yếu do năm 2012 Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 570.405.476 đồng lên 2.063.887.000 đồng (tăng 262% so với năm 2010). Cùng với việc tăng vốn điều lệ, lợi nhuận của

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

những năm trước cũng được Công ty giữ lại để tái đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm thiểu chi phí sử dụng vốn vay, tăng khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như mức độ tự chủ trong hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung: Cơ cấu nguồn vốn thay đổi theo hướng tăng tỷ trọng vốn chủ, giảm tỷ trọng vốn vay góp phần giảm áp lực về trả nợ vốn vay của Công ty, tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bằng vốn chủ

2.2.1.1.3. Phân tích cân đối tài sản và nguồn vốn

Việc phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn nhằm đánh giá kết quả tình hình phân bổ, huy động, sử dụng các loại vốn, nguồn đảm bảo cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, đồng thời có còndùng để đánh giá xem nguồn vốn doanh nghiệp huy động với việc sử dụng chúng trong đầu tư mua sắm dự trữ sử dụng có hợp lý, hiệu quả hay không.

BẢNG 2.14: MỐI QUAN HỆ GIỮA TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn			Nợ ngắn hạn
Năm 2010	723.928.123	>	483.121.373
Năm 2011	1.460.523.882	>	1.230.380.572
Năm 2012	1.038.299.243	>	66.822.226

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn			Nợ dài hạn + Vốn CSH
Năm 2010	338.056.476	<	578.863.226
Năm 2011	362.540.143	<	592.683.453
Năm 2012	1.118.724.482	<	2.090.201.499

Với cơ cấu tài sản-nguồn vốn hiện nay của Công ty:

- Cả 3 năm, 2010-2011-2012 TSLĐ đều nhỏ hơn NNH. Điều này chứng tỏ 1 phần TSNH của công ty được tài trợ bởi nguồn VCSH. Tuy nhiên điều này tạo được sự an toàn cho công ty nhưng chi phí sử dụng vốn lại cao.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

-TSCĐ trong 3 năm đều nhỏ hơn VCSH mà công ty không có các khoản vay dài hạn, điều này thể hiện rằng tài sản cố định của Công ty được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy điều này là an toàn nhưng lợi nhuận lại thấp.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2.2.1.3. Phân tích tình hình tài chính qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

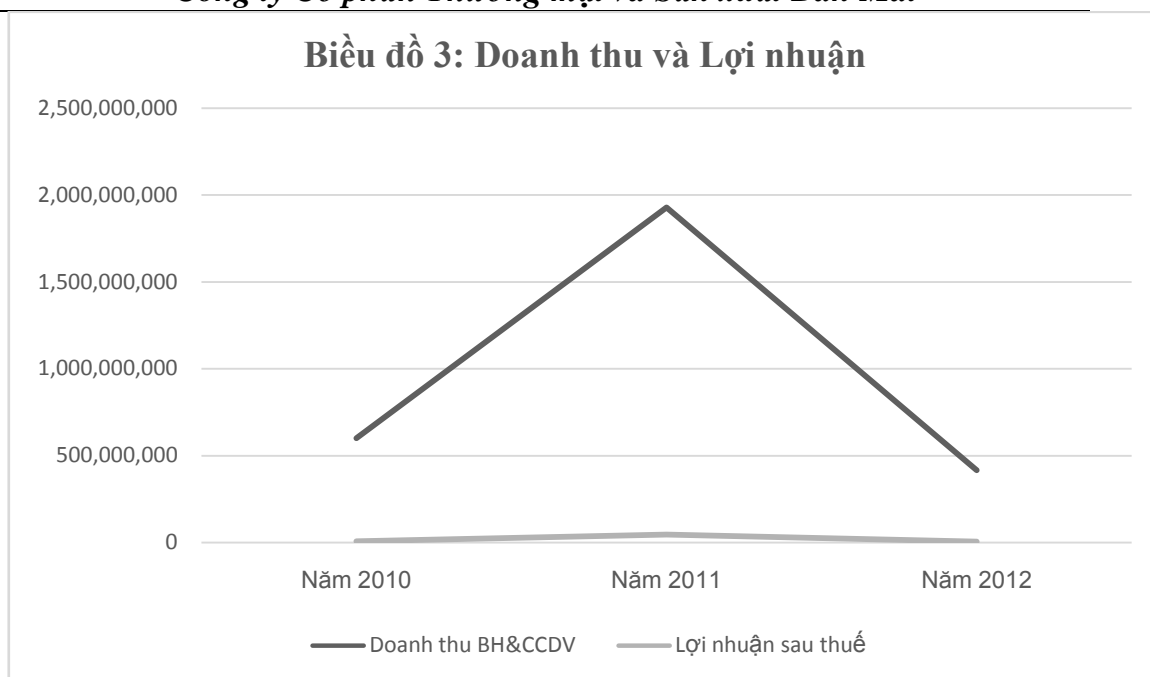
2.2.1.3.1. Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang

Bảng 2.15: Bảng phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều ngang

ĐVT: VNĐ							
Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2011 so với 2010		2012 so với 2011	
				Giá trị	%	Giá trị	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	1.929.380.040	599.206.074	1.330.173.966	222	-1.514.048.324	-78
2. Các khoản giảm trừ doanh thu							
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	1.929.380.040	599.206.074	1.330.173.966	222	-1.514.048.324	-78
4. Giá vốn hàng bán	314.350.495	1.135.705.786	423.376.964	712.328.822	168	-821.355.291	-72
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	100.981.221	793.674.254	175.829.110	617.845.144	351	-692.693.033	-87
6. Doanh thu hoạt động tài chính	477.669	916.609		916.609		-438.940	-48
7. Chi phí tài chính	3.824.000	151.714.124		151.714.124		-147.890.124	-97
- Trong đó: chi phí lãi vay	3.824.000	151.714.124		151.714.124		-147.890.124	-97
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	89.984.890	582.146.739	166.833.110	415.313.629	249	-492.161.849	-85
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7.650.000	60.730.000	8.991.000	51.739.000	575	-53.080.000	-87
10. Thu nhập khác							
11. Chi phí khác							
12. Lợi nhuận khác							
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.650.000	60.730.000	8.991.000	51.739.000	575	-53.080.000	-87
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	1.912.000	15.182.500	2.247.750	12.934.750	575	-13.270.500	-87
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5.738.000	45.547.500	6.743.250	38.804.250	575	-39.809.500	-87

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai)

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai



Qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ta có thể thấy Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 đạt 1.929.380.040 đồng tăng gần 4 lần so với năm 2010, tương ứng tăng 222%, về giá trị tuyệt đối tăng 1.330.173.966 đồng. Điều này cho thấy hoạt động tiêu thụ sản phẩm của Công ty năm 2011 rất tốt. Sản phẩm có sức tiêu thụ cao, mang lại doanh thu lớn (1.575.900.000 đồng) cho Công ty chủ yếu là Phân bón lá Kaly – Phospho hoà tan, sản lượng tiêu thụ từ 36.000 gói năm 2010 lên 1.050.600 gói. Đặc biệt do dự đoán được sự bất ổn của thời tiết năm 2011, Công ty đã ký được hợp đồng cung cấp một lượng lớn phân bón cho thành phố Hải Phòng nhằm giải quyết khó khăn của người nông dân trong đợt rét đậm, rét hại và bệnh nghẹn rễ, vàng lá.

Sang năm 2012, Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm mạnh so với năm 2011 (giảm gần 5 lần). Cụ thể doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2012 là 415.331.716 đồng giảm 1.514.048.324 đồng tương đương giảm 78% so với năm 2011. Nguyên nhân dẫn đến sự giảm mạnh doanh thu bán hàng và cung cấp là do năm 2012 Công ty không ký được những đơn hàng có giá trị lớn, bộ phận kinh doanh cũng bộc lộ những yếu kém trong các khâu bán hàng và cung cấp sản phẩm. Một nguyên nhân khác

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

quan dẫn đến doanh thu bán hàng giảm là do thời tiết năm 2012 tương đối ổn định, thuận lợi cho việc sản xuất nông nghiệp nên nhu cầu sử dụng phân bón của bà con nông dân là không nhiều.

Doanh thu thuần năm 2011 tăng 1.330.173.966 đồng, tỷ lệ tăng 222% và năm 2012 giảm 1.514.048.324 đồng, giảm 78% tương đương doanh thu BH&CCDV như vậy như vậy tuy doanh thu thuần năm 2012 giảm nhưng tương đương với doanh thu nên các khoản giảm giá hàng bán của doanh nghiệp là không có, điều này cho thấy chất lượng hàng hóa sản phẩm của doanh nghiệp được đảm bảo chứng tỏ doanh nghiệp vẫn đang cố gắng tiêu thụ sản phẩm để mở rộng thị trường.

Về giá vốn hàng bán, năm 2011 giá vốn hàng bán của công ty tăng 712.328.822 đồng so với năm 2010. Giá vốn hàng bán tăng do mua nguyên vật liệu đầu vào tăng, tiền mua nông sản tăng, tiền lương cho công nhân tăng... nhằm phục vụ sản xuất. So sánh với mức tăng doanh thu, ta có thể thấy mức tăng giá vốn nhỏ hơn mức tăng của doanh thu nên khả năng thu lời từ sản phẩm của công ty là rất lớn. Giá vốn hàng bán năm 2011 là 1.135.705.786 đồng, đến năm 2012 là 314.350.495 đồng, giảm 821.355.291 đồng (tương ứng giảm 72%) so với năm 2011.

Năm 2012, lợi nhuận gộp của công ty giảm 53.080.000 đồng (tương ứng giảm 87%) so với năm 2011. Nguyên nhân chính là do doanh thu tụt giảm tương đối lớn.

Chi phí hoạt động tài chính, năm 2010 là 0 (do khoản vay 400.000.000 đồng được hưởng ưu đãi, miễn lãi xuất trong năm đầu), năm 2011 là 151.714.124 đồng (do vay thêm 800.000.000 đồng). Năm 2012 chi phí hoạt động tài chính là 3.824.000 đồng (tương đương giảm 97%) so với năm 2011. Chi phí hoạt động tài chính giảm là do trong năm công ty đã trả được hết nợ vay ngắn hạn (1.200.000.000 đồng) nên giảm được chi phí lãi vay đáng kể.

Mặc dù chi phí hoạt động tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp (giảm 85%) đều giảm nhưng do doanh thu trong năm 2012 của công ty thấp

***Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai***

dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty giảm gần 8 lần so với năm 2011. Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm 2011 là 45.547.500 đồng, năm 2012 là 5.738.000 đồng, giảm 39.809.500 đồng (tương đương 87%). Điều này chứng tỏ trong năm 2012 công ty kinh doanh không hiệu quả.

2.2.1.3.2. Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc

Bảng 2.16: Bảng phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh theo chiều dọc

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Chỉ tiêu	DVT: VNĐ							
	Năm 2012		Năm 2011		Năm 2010		Chênh lệch cơ cấu	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	2011/2010	2012/2011
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	100,0	1.929.380.040	100,0	599.206.074	100		
2. Các khoản giảm trừ doanh thu								
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	100,0	1.929.380.040	100,0	599.206.074	100		
4. Giá vốn hàng bán	314.350.495	75,7	1.135.705.786	58,9	423.376.964	71	-11,8	16,8
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	100.981.221	24,3	793.674.254	41,1	175.829.110	29	11,8	-16,8
6. Doanh thu hoạt động tài chính	477.669	0,1	916.609	0,0		0	0,0	0,1
7. Chi phí tài chính	3.824.000	0,9	151.714.124	7,9		0	7,9	-6,9
- Trong đó: chi phí lãi vay	3.824.000	0,9	151.714.124	7,9		0	7,9	-6,9
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	89.984.890	21,7	582.146.739	30,2	166.833.110	28	2,3	-8,5
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7.650.000	1,8	60.730.000	3,1	8.991.000	2	1,6	-1,3
10. Thu nhập khác								
11. Chi phí khác								
12. Lợi nhuận khác								
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.650.000	1,8	60.730.000	3,1	8.991.000	2	1,6	-1,3
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	1.912.000	0,5	15.182.500	0,8	2.247.750	0	0,4	-0,3
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5.738.000	1,4	45.547.500	2,4	6.743.250	1	1,2	-1,0

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai)

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Nhìn vào bảng kết cấu báo cáo kết quả kinh doanh ta có thể thấy năm 2010 để có 100đ doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 71đ giá vốn hàng bán, 28đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2011 để có 100đ doanh thu thuần thì công ty phải bỏ ra 58,9đ giá vốn và 30,2đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Và đến năm 2012 để có 100đ doanh thu thuần thì doanh nghiệp phải bỏ ra 75,5đ giá vốn và 21,7đ chi phí quản lý doanh nghiệp. Từ đây ta có thể thấy, khi quy mô sản xuất càng mở rộng thì tỷ lệ giá vốn hàng bán càng giảm nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng lên do khâu sản xuất của công ty được đảm nhiệm hầu hết bằng các thiết bị máy móc, tuy nhiên khâu bán hàng và tiêu thụ sản phẩm lại hoạt động chưa bài bản, quản lý chi phí chưa được tốt.

- Cứ 100đ doanh thu thuần đem lại 29đ lợi nhuận gộp năm 2010, 41,1đ năm 2011 và 24,3đ năm 2012. Điều này chứng tỏ sức sinh lời trên một đồng doanh thu thuần năm 2011 cao hơn 2010, nhưng năm 2012 lại giảm so với 2011.

- Trong 100đ doanh thu thuần của năm 2010 có 2đ lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong đó năm 2011 cứ 100đ doanh thu thuần có 3,1đ lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh và năm 2012 thì cứ 100đ doanh thu thuần có 1,8đ lợi nhuận, điều này cho thấy năm 2012 công ty kinh doanh không hiệu quả, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh có xu hướng giảm đi.

Kết luận:

Như vậy có thể thấy trong 3 năm 2010, 2011, 2012 doanh nghiệp đã tiến hành những kế hoạch sản xuất kinh doanh khác nhau. Trong giai đoạn 2010-2011, doanh thu thuần của công ty tăng lên đột biến, tạo điều kiện giải phóng hàng tồn kho. Trong giai đoạn này giá bán các sản phẩm của công ty là không đổi nên có thể thấy, giá bán hiện thời của công ty là đủ sức cạnh tranh. Tuy nhiên sang năm 2012, doanh thu thuần của công ty giảm mạnh, chúng ta cũng cần nghiên cứu thêm nguyên nhân giảm này là do tăng giá bán sản

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

phẩm, hay do doanh nghiệp thu hẹp quy mô sản xuất, nguyên nhân của việc thu hẹp đó. Một điểm sáng trong khâu quản trị sản xuất của công ty là khi khối lượng tiêu thụ tăng thì trị giá vốn hàng bán cũng tăng là lẽ đương nhiên nhưng tốc độ tăng giá vốn hàng bán lại bé hơn so với tốc độ tăng doanh thu, đây là điều đáng mừng nếu công ty có ý định mở rộng sản xuất kinh doanh. Chi phí tài chính trong năm 2012 tuy giảm dần và tiến đến sử dụng vốn vay ngoài nhưng lợi nhuận của doanh nghiệp lại giảm, do đó doanh nghiệp cần có sự điều chỉnh hợp lý giữa việc điều chỉnh vốn vay và vốn chủ.

2.2.2. Phân tích các hệ số tài chính đặc trưng của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

2.2.2.1. Các chỉ số về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với các khoản phải thanh toán trong kỳ đồng thời thể hiện rõ nét chất lượng công tác tài chính..

Tại một thời điểm nếu doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán đó sẽ là dấu hiệu đầu tiên của khó khăn tài chính, còn nếu nghiêm trọng hơn có thể đưa doanh nghiệp đến phá sản. Vì vậy, khả năng thanh toán là một chỉ tiêu quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp, nó sẽ phản ánh rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó giúp cho doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế mức độ rủi ro của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của một DN thông thường được xem xét trong ngắn hạn.

Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ cho biết năng lực tài chính trước mắt cũng như lâu dài của doanh nghiệp.

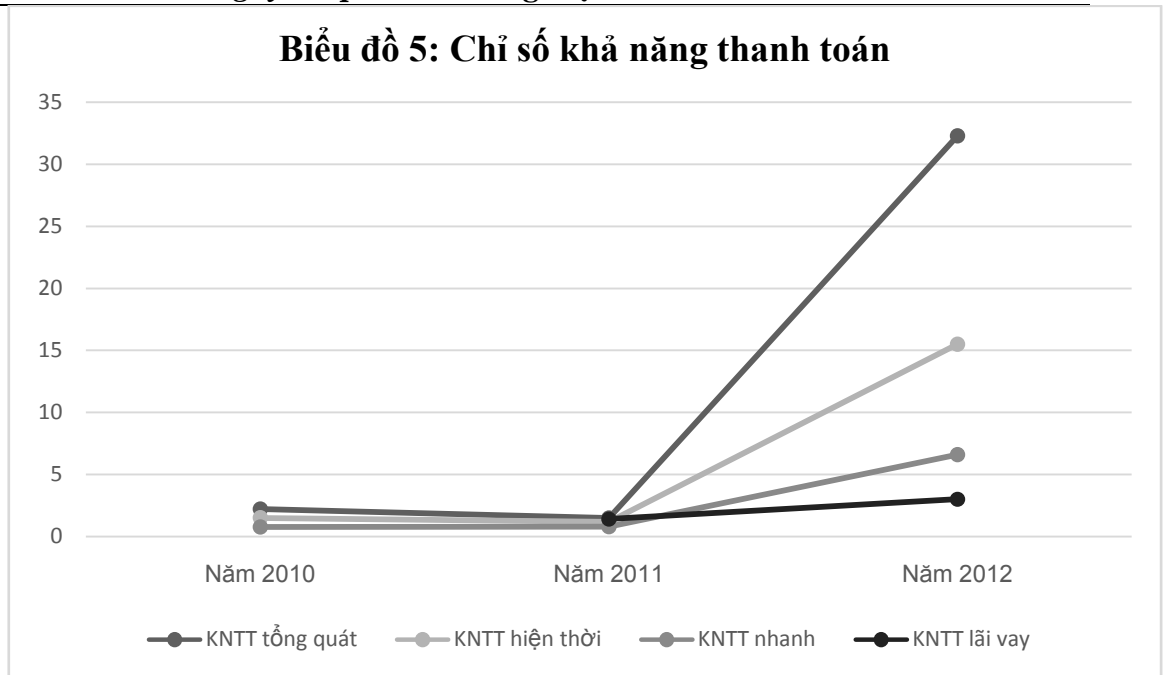
Từ đó, có thể giúp cho các nhà quản lý đánh giá được sức mạnh tài chính hiện tại, tương lai cũng như dự đoán được khả năng thanh toán của bản thân doanh nghiệp.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Bảng 2.17: Bảng các nhóm chỉ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2010-2011		So sánh 2011-2012	
					Δ	%	Δ	%
KN thanh toán tổng quát (lần)	Tổng TS	2,2	1,48	32,3	-0,72	-32,7	30,8	2081
	Tổng nợ phải trả							
KN thanh toán hiện thời (lần)	TS NH	1,5	1,19	15,5	-0,31	-20,7	14,31	1203
	Tổng nợ NH							
KN thanh toán nhanh (lần)	TS NH – Hàng tồn kho	0,76	0,78	6,3	0,02	2,6	5,52	708
	Tổng nợ NH							
KN thanh toán lãi vay (lần)	LNtt và lãi vay (EBIT)		1,4	3	1,4		1,6	114,3
	Lãi vay phải trả							

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai



- Khả năng thanh toán tổng quát:

Khả năng thanh toán tổng quát của Công ty trong 3 năm đều lớn hơn 1 và có xu hướng tăng mạnh trong những năm sau cho thấy tổng tài sản của Công ty đủ để thanh toán các khoản nợ. Cụ thể năm 2010, cứ 1 đồng doanh nghiệp đi vay thì có 2,2 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2011 doanh nghiệp cứ đi vay 1 đồng thì có 1,48 đồng tài sản đảm bảo và sang tới năm 2012 mức độ đảm bảo cho 1 đồng nợ vay của doanh nghiệp tăng lên tới 32,3 đồng (gấp 30,8 lần so với năm 2011). Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2012 Công ty đã giảm tỷ trọng vốn vay trong tổng nguồn vốn. Điều cũng chứng tỏ khả năng tự chủ về tài chính của Công ty rất cao.

Khả năng thanh toán hiện thời: đánh giá khả năng thanh toán tạm thời các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Năm 2010 khả năng thanh toán hiện thời của Công ty là 1,5, năm 2011 là 1,19 và sang năm 2012 là 15,5. Điều này cho thấy khả năng đáp ứng được các khoản nợ ngắn hạn của Công ty là rất cao, công ty có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi tới hạn, áp lực trả nợ thấp.

Khả năng thanh toán nhanh: có xu hướng tăng lên qua 3 năm. Năm 2010 khả năng thanh toán nhanh của Công ty là 0,76, năm 2011 tăng lên 0,78

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

và năm 2011 là 6,3 (tăng 5,22 lần so với năm 2011). Qua việc phân tích khả năng thanh toán nhanh ta thấy, doanh nghiệp không gặp khó khăn nếu cần thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn, tuy nhiên khả năng thanh toán trong 3 năm của doanh nghiệp đều thấp hơn so với hệ số thanh toán hiện thời chứng tỏ tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào hàng tồn kho, ảnh hưởng tới tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn. Doanh nghiệp cần lưu ý tới khả năng thanh toán nhanh vì nếu để hệ số này quá cao thì vốn bằng tiền sẽ nhiều, vòng quay vốn lưu động thấp sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn.

- Khả năng thanh toán lãi vay: Năm 2010 do khoản vay trong năm chưa phát sinh lãi vay phải trả nên khả năng thanh toán lãi vay bằng 0. Năm 2011 khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp là 1,4 lần và năm 2012 là 3 lần (tăng 114,3% so với năm 2011 nguyên nhân là do doanh nghiệp đã thanh toán hết các khoản nợ vay ngân hàng 1.200.000.000 đồng, giảm được chi phí lãi vay phải trả). Như vậy lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) của doanh nghiệp đủ để bù đắp chi phí lãi vay hay nói cách khác khả năng thanh toán lãi vay cho các chủ nợ cao, giảm thiểu rủi ro mất khả năng thanh toán và vỡ nợ. Tuy nhiên điều này cũng thể hiện Công ty chưa khai thác hết ưu điểm của việc sử dụng vốn vay để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2.2.2.2. Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Bảng 2.18: Các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Chỉ tiêu	Cách tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2010-2011		So sánh 2011-2012	
					Δ	%	Δ	%
Hệ số nợ (lần)	Nợ phải trả	0,45	0,67	0,03	0,22	48,9	-0,64	-96
	Tổng nguồn vốn							
Tỷ suất tự tài trợ (%)	Vốn chủ sở hữu	54,5	32,5	96,9	-22	-40,4	64,4	198
	Tổng vốn x100							
Tỷ suất đầu tư TSNH (%)	TSNH	68,1	80	48,1	11,9	17,5	-31,9	-40
	Tổng tài sản x100							
Tỷ suất đầu tư TSDH (%)	TSDH	31,9	20	51,9	-11,9	-37,3	31,9	160
	Tổng tài sản x100							
Tỷ suất tự tài trợ TSDH (%)	Vốn chủ sở hữu	171,2	163,5	186,8	-7,7	-4,5	23,3	14
	TSDH x 100							

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Hệ số nợ

Chỉ tiêu hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn vay.

Hệ số nợ của công ty năm 2010 là 0,45 lần, năm 2011 tăng lên là 0,67 lần, tỷ lệ tăng 48,9%. Năm 2012 hệ số nợ là 0,03 lần giảm xuống 0,64 lần (tương ứng 96%) so với năm 2011. Nguyên nhân chính do nợ phải trả giảm và tổng vốn tăng.

Năm 2010, trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,45 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Năm 2011, trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,67 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Năm 2012 chỉ số này giảm đi đáng kể, trong 1 đồng vốn kinh doanh chỉ có 0,03 đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Chứng tỏ doanh nghiệp có mức độ độc lập tương đối cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc sức ép từ các khoản nợ vay, nhưng khi hệ số nợ thấp thì doanh nghiệp lại ít được chiếmdụng tài sản ở bên ngoài nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh để sinh lợi.

- Tỷ suất tự tài trợ

Tỷ suất tự tài trợ hay hệ số vốn chủ sở hữu là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng vốn hiệncó củadoanh nghiệp.

Tỷ suất tự tài trợ của công ty trong giai đoạn 2010-2012 đã có sự thay đổi lớn. Năm 2010, tỷ suất tự tài trợ của công ty là 54,5%, năm 2011 tỷ suất tự tài trợ của công ty là 32,5%. Năm 2012 tỷ suất tự tài trợ của công ty là 96,9%, tăng 64,4% (tương ứng 198%) so với năm 2011. Năm 2010, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 54,5 đồng vốn chủ. Năm 2011, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 32,5 đồng vốn chủ. Năm 2012 tăng lên mạnh mẽ, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng thì có 96,9 đồng vốn chủ. Tỷ suất tự tài trợ của công ty năm 2011 tăng lên vào năm 2012, vốn chủ sở hữu được bổ sung một số lượng lớn.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Sosánhgiữrahệsốnvàtỉsuáttự tàitợcủadoanhng nghiệpqua3nămtacóthểnhậ thấy,vốn chủ sở hữu củadoanh nghiệpdangngày càng chiếmtỉ trọngcaotrongtổngnguồnvốn,trongkhicáckhoánvaynợtừbênngoàicủadoanhng nghiệpdanggiảmdầnđi. Tuyđiềunàygiúpchodoanhng nghiệpdộclậpvềmắttàichính sựràngbuộccủadoanhng nghiệpđổivớicáckhủnợtrongquátrìnhhoạtđộngsản xuất kinh doanh giảm và nhìn vào đó cho thấy các khoản nợ vay của doanh nghiệp sẽ được đảm bảo và trả đúng hạn. Song hệ quả của vấn đề này là sẽ dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao, làm giảm khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

- Tỷ suất đầu tư TSNH và Tỷ suất đầu tư TSDH

Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn năm 2010 là 68,1%, năm 2011 là 80%, tăng 17,5%. Năm 2012 là 48,1%, giảm 31,9% (tương ứng 40%) so với năm 2011. Cũng chính vì thế làm cho tỷ suất đầu tư vào TSDH năm 2011 giảm 11,9% so với 2010, đạt tỷ lệ 31,9%, năm 2011 là 20% đến năm 2012 là 51,9% tăng 31,9% (tương ứng 160%) so với năm 2011. Như vậy, cơ cấu tài sản đã có sự thay đổi để phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh và quy mô hoạt động của doanh nghiệp trong từng năm

- Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho thấy trong số tài sản dài hạn của doanh nghiệp, bao nhiêu phần được trang bị bởi vốn chủ sở hữu, nó phản ánh mối quan hệ giữa vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản dài hạn.

Năm 2010, tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 171,2%. Năm 2011 tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn của công ty là 163,5% (giảm 7,7% so với năm 2010). Năm 2012, vốn chủ tự đầu tư được 186,8% tài sản dài hạn (tăng 14% so với năm 2011).

Trong 3 năm 2010-2012 tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn của doanh nghiệp đều lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng doanh nghiệp có thể dùng nguồn vốn chủ sở hữu tự trang bị hoàn toàn tài sản dài hạn cho doanh nghiệp mình.

2.2.2.3. Các chỉ số về hoạt động

Khi giao tiền vốn cho người khác sử dụng, các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, người cho vay... thường băn khoăn trước câu hỏi: tài sản của mình được sử dụng ở mức hiệu quả nào? Các chỉ tiêu về hoạt động sẽ đáp ứng câu hỏi này. Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó, các nhà phân tích không chỉ quan tâm tới việc đo lường hiệu quả sử dụng tổng số nguồn vốn mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng của từng bộ phận cấu thành nguồn vốn của doanh nghiệp.

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Bảng 2.19: Các chỉ số về hoạt động

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010-2011		Chênh lệch 2011-2012	
					Δ	%	Δ	%
1	Giá vốn hàng bán (triệu)	253.886.522	1.135.705.786	314.350.495	881.819.264	347	-821.355.291	-72
2	Doanh thu thuần (triệu)	375.231.354	1.929.380.040	415.331.716	1.554.148.686	414	-1.514.048.324	-78
3	Hàng tồn kho bình quân (triệu)	228.254.153	413.129.905	560.531.190	184.875.752	81	147.401.285	36
4	Các khoản phải thu bình quân (triệu)	45.073.499	476.189.999	443.175.151	431.116.500	956	-33.014.848	-7
5	Vốn cố định bình quân (triệu)	169.028.238	350.298.310	740.632.313	181.270.072	107	390.334.003	111
6	Tổng tài sản bình quân (triệu)	645.766.750	1.442.524.312	1.990.043.875	796.757.562	123	547.519.563	38
7	Số ngày kỳ kinh doanh (ngày)	360	360	360	0,0	0	0	0
8	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng) [1/3]	1,1	2,7	0,6	1,6	143	-2,1	-78
9	Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (ngày) [7/8]	323,7	131,0	642	-192,7	-60	511	390
10	Vòng quay các khoản phải thu (vòng) [2/4]	8,3	4,1	0,9	-4,2	-51	-3,2	-78
11	Kỳ thu tiền bình quân (ngày) [7/10]	43,2	89	385	45,8	106	296	332
12	Hiệu suất sử dụng vốn cố định [2/5]	2,2	5,5	0,6	3,3	148	-4,9	-89
13	Số vòng quay toàn bộ tài sản [2/6]	0,6	1,3	0,2	0,7	124	-1,1	-85

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Số vòng quay hàng tồn kho

Qua ba năm 2010, 2011, 2012 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của công ty tăng trong năm 2011 và giảm sâu trong năm 2012. Cụ thể, năm 2010 số vòng quay hàng tồn kho là 1,1 vòng, năm 2011 là 2,7 vòng (tăng 1,6 vòng), năm 2012 là 0,6 vòng (giảm 2,1 vòng). Nguyên nhân tăng trong năm 2011 là do lượng hàng hóa tiêu thụ được trong năm là khá cao (tăng 347% so với 2010). Tuy nhiên đến năm 2012, con số này giảm là do hàng tồn kho bình quân của công ty tăng lên (năm 2011 tăng 111.760.296 đồng tương ứng với 22%) trong khi đó giá vốn hàng bán năm 2012 lại giảm đáng kể so với năm 2011 là 821.355.291 đồng tương ứng với tỷ lệ 72%. Như vậy có thể nói tốc độ giải phóng hàng tồn kho của công ty đang trở nên rất chậm.

- Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho

Do vòng quay hàng tồn kho của công ty đã giảm dẫn tới số ngày của một vòng quay hàng tồn kho tăng lên. Năm 2010, số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là 323,7 ngày. Năm 2011 số ngày giảm đi là 131 ngày nhưng đến năm 2012 là 642 ngày (tăng 511 ngày so với năm 2011). Nếu số ngày của một vòng quay hàng tồn kho có xu hướng ngày càng tăng chứng tỏ hàng tồn kho giải phóng ngày càng chậm dẫn tới sự ứ đọng vốn, ảnh hưởng xấu tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Số vòng quay các khoản phải thu

Qua 3 năm ta có thể thấy vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp có xu hướng chậm dần. Năm 2010 số vòng quay các khoản phải thu là 8,3, năm 2011 số vòng quay các khoản phải thu là 4,1 vòng, năm 2012 là 0,9 vòng (giảm 3,2 vòng so với năm 2011). Vòng quay các khoản phải thu giảm đi trong năm 2011 là do các khoản phải thu tăng đột biến, bên cạnh đó do sản lượng tiêu thụ trong năm 2011 là rất lớn nên khả năng người mua chậm thanh toán là điều dễ hiểu, còn trong năm 2012 số vòng quay các khoản phải thu giảm là do trong kỳ doanh thu thuần giảm 78%, lớn hơn so với tốc độ giảm

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

của các khoản phải thu bình quân là 7%. Như vậy, đã làm cho vòng quay các khoản phải giảm đến 78%. Vòng quay càng nhỏ chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chậm, đây là một dấu hiệu không tốt mà doanh nghiệp cần cải thiện.

- Kỳ thu tiền bình quân

Do vòng quay các khoản phải thu của công ty giảm đã làm cho kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng lên. Năm 2010, kỳ thu tiền bình quân là 43,2 ngày, năm 2011 kỳ thu tiền bình quân là 89 ngày, năm 2012 lên đến 385 ngày (giảm 322 ngày so với năm 2011). Đây là một dấu hiệu không tốt bởi doanh nghiệp không giảm được sự ứ đọng vốn ở khâu thanh toán, những khoản nợ khó đòi. Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà cụ thể là sức hấp dẫn của sản phẩm mà doanh nghiệp đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng.

- Chỉ số hiệu quả sử dụng vốn cố định

Qua số liệu trên ta thấy, hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty qua 3 năm có xu hướng tăng trong năm 2011 và giảm mạnh trong 2012. Năm 2010 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào tài sản cố định thì tạo ra được 2,2 đồng doanh thu, năm 2011 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vào tài sản cố định thì tạo ra 5,5 đồng doanh thu thì đến năm 2012 giảm còn 0,6 đồng (giảm 4,9 đồng so với năm 2011). Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2012 giảm mạnh chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định chưa hiệu quả. Công ty cần xem xét lại chiến lược phát triển mà công ty đang theo đuổi.

- Vòng quay toàn bộ vốn

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đem vào đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng tài sản càng cao.

***Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai***

Năm 2010, cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì thu được 0,6 đồng doanh thu thuần, năm 2011 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thu được 1,3 đồng doanh thu thuần thì đến năm 2012 chỉ thu được 0,2 đồng. Vòng quay tổng tài sản tăng trong 2011 là do doanh thu thuần trong năm đạt mức rất cao (đạt 1.929.380.040 đồng, tăng 414% so với 2010)nhưng giảm trong năm 2012 là do doanh thu thuần giảm 1.514.048.324 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 78%, trong khi đó tổng tài sản lại tăng 547.519.563 đồng tương ứng tăng 38% nên dẫn đến vòng quay toàn bộ vốn giảm.

Vòng quay toàn bộ vốn của công ty giảm mạnh là điều đáng lo ngại về hiệu quả sử dụng vốn.Công ty cần xem xét lại để có thể đề ra biện pháp khắc phục.

2.2.2.4. Các chỉ số về khả năng sinh lời

Để biết được một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị yếu tố đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận ta phải tính toán các chỉ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trị số của khả năng sinh lời càng cao sẽ kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

Bảng 2.20: Các chỉ số về khả năng sinh lời

STT	CHỈ TIÊU	NĂM2010	NĂM2011	NĂM 2012	Chênh lệch 2010-2011		Chênh lệch 2011-2012	
					Δ	%	Δ	%
1	Doanhthuthuần	599.206.074	1.929.380.040	415.331.716	1.330.173.966	222	-1.514.048.324	-78,5
2	Tổngtài sản	1.061.984.59 9	1.823.064.025	2.157.023.725	761.079.426	72	333.959.700	18,3
3	Vốnchủ sở hữu	578.863.226	592.683.453	2.090.201.499	13.820.227	2	1.497.518.046	252,7
4	Lợi nhuận sau thuế	6.743.250	45.547.500	5.738.000	38.804.250	575	-39.809.500	-87
5	LN sau thuế /doanhthu(ROS) %	1,1	2,4	1,4	1,3	110	-1	-41
6	LN sau thuế / tổng tài sản (ROA) %	0,6	2,5	0,3	1,9	293	-2,2	-89
7	LN sau thuế / vốn CSH (ROE) %	1,2	7,7	0,3	6,5	560	-7,4	-96

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Ta nhận thấy:

- Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2011 tăng so với năm 2010 110%, 2012 so với năm 2011 giảm 41%. Năm 2010, cứ 100 đồng doanh thu thì tạo ra 0,011 đồng lợi nhuận. Năm 2011 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 0,024 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2012 thì cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 0,014 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Về suất sinh lời của tài sản (ROA) năm 2011 tăng 293% so với năm 2010, năm 2012 lại giảm so với năm 2011 89% do lợi nhuận sau thuế giảm mà tổng tài sản bình quân lại tăng lên. Nghĩa là trong năm 2010, 2011, 2012 cứ 100 đồng tổng tài sản thì thu lại được lần lượt là 0,006 – 0,025 – 0,003 đồng lợi nhuận

- Tỷ suất lợi nhuận ròng vốn chủ sở hữu (ROE)

So với năm 2010 nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2011 chỉ tăng 2% nhưng lợi nhuận sau thuế tăng 575% làm cho suất sinh lời vốn (ROE) năm 2011 tăng 158%

So với năm 2011 nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2012 giảm 252,7%, cùng với đó lợi nhuận sau thuế của công ty lại giảm 87% làm cho suất sinh lời của vốn (ROE) năm 2012 so với năm 2011 giảm 96% nghĩa là năm 2010, cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 0,012 đồng lợi nhuận, 2011 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 0,077 đồng lợi nhuận sau thuế thì đến năm 2012 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 0,003 đồng lợi nhuận sau thuế.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của công ty là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và người đầu tư. Trong 3 năm 2010, 2011 và năm 2012 chỉ tiêu này biến đổi và không ổn định, năm 2010 là 0,012, năm 2011 là 0,077 và sang năm 2012 giảm còn là 0,003. Nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu tăng lên 1.497.518.046 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 252,7%,

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

trong khi đó lợi nhuận sau thuế lại giảm (giảm 87% tương ứng với 39.809.500 triệu đồng)

2.2.2.5. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính

- Phân tích ROA

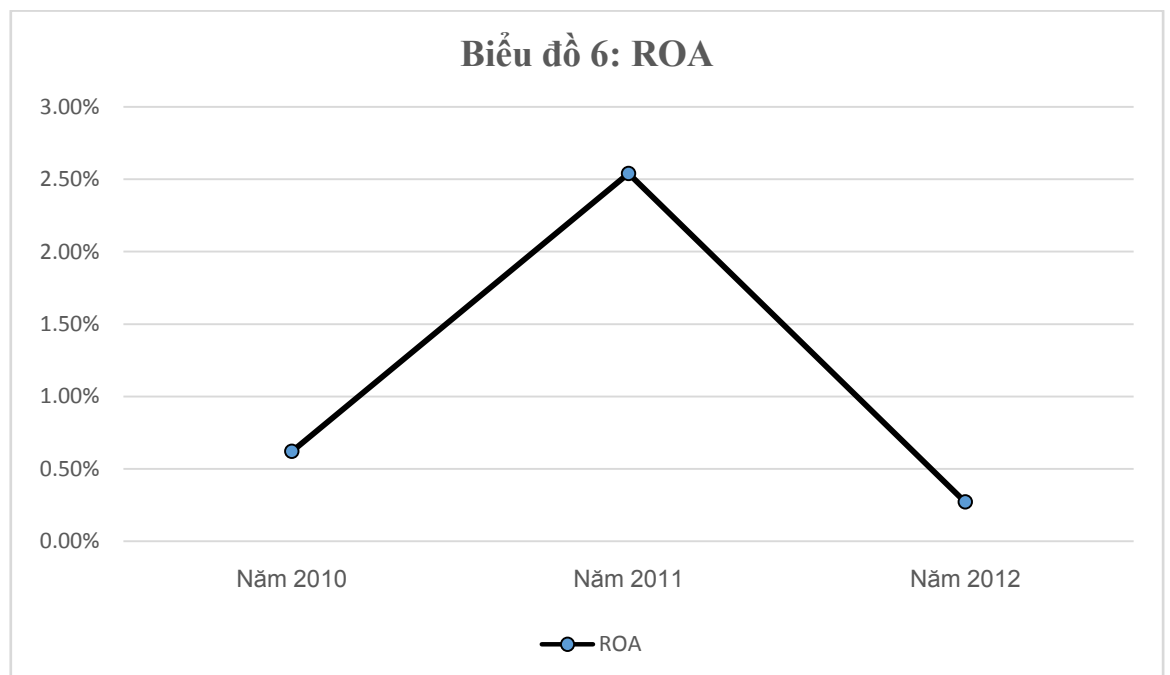
$$\text{ROA}(\%) = \frac{\text{LNst}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\% = \frac{\text{LNst}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

$$\text{ROA 2010} = 0,011 \times 0,56 \times 100\% = 0,62\%$$

$$\text{ROA 2011} = 0,024 \times 1,06 \times 100\% = 2,54\%$$

$$\text{ROA 2012} = 0,014 \times 0,19 \times 100\% = 0,27\%$$

Tỷ suất doanh lợi tài sản của công ty tăng liên trong ba năm 2010, 2011, 2012



**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

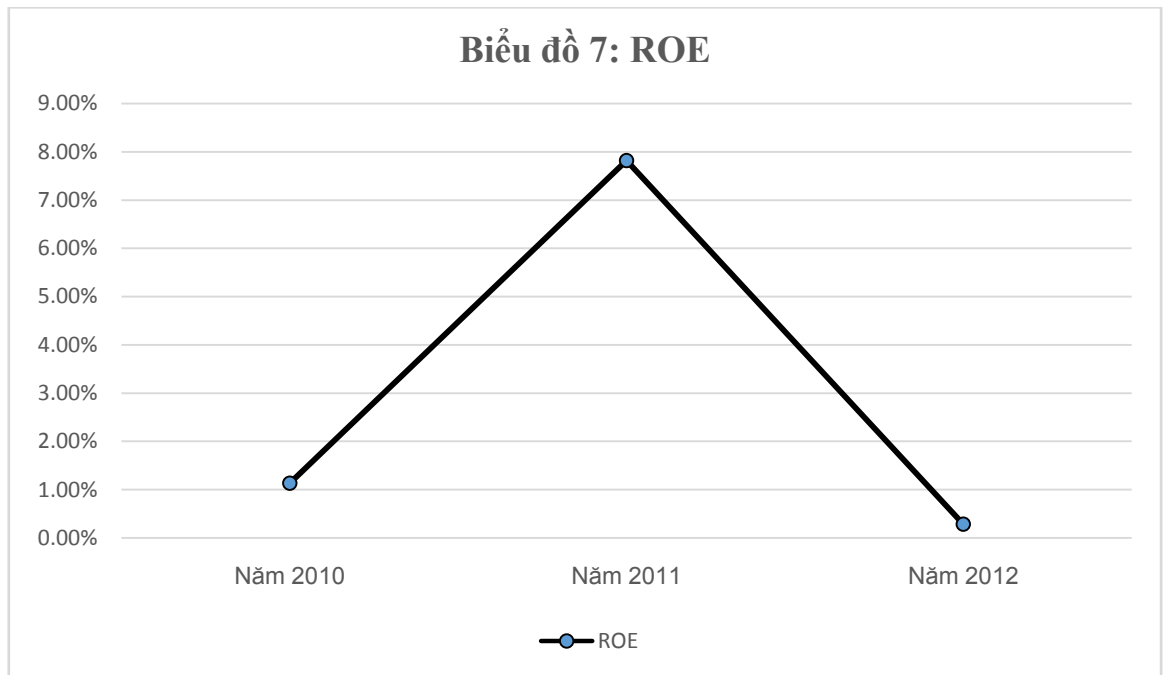
- Phân tích ROE

$$\text{ROE}(\%) = \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{ROE 2010} = 0,62\% \times 1,83 = 1,13 \%$$

$$\text{ROE 2011} = 2,54\% \times 3,08 = 7,82 \%$$

$$\text{ROE 2012} = 0,27\% \times 1,03 = 0,28 \%$$



- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ năm 2011 tăng so với năm 2010 do tổng tài sản tăng và ROA tăng. Năm 2012 tỷ suất này giảm do chủ yếu do Vốn chủ sở hữu của công ty tăng trong khi ROA lại giảm mạnh.

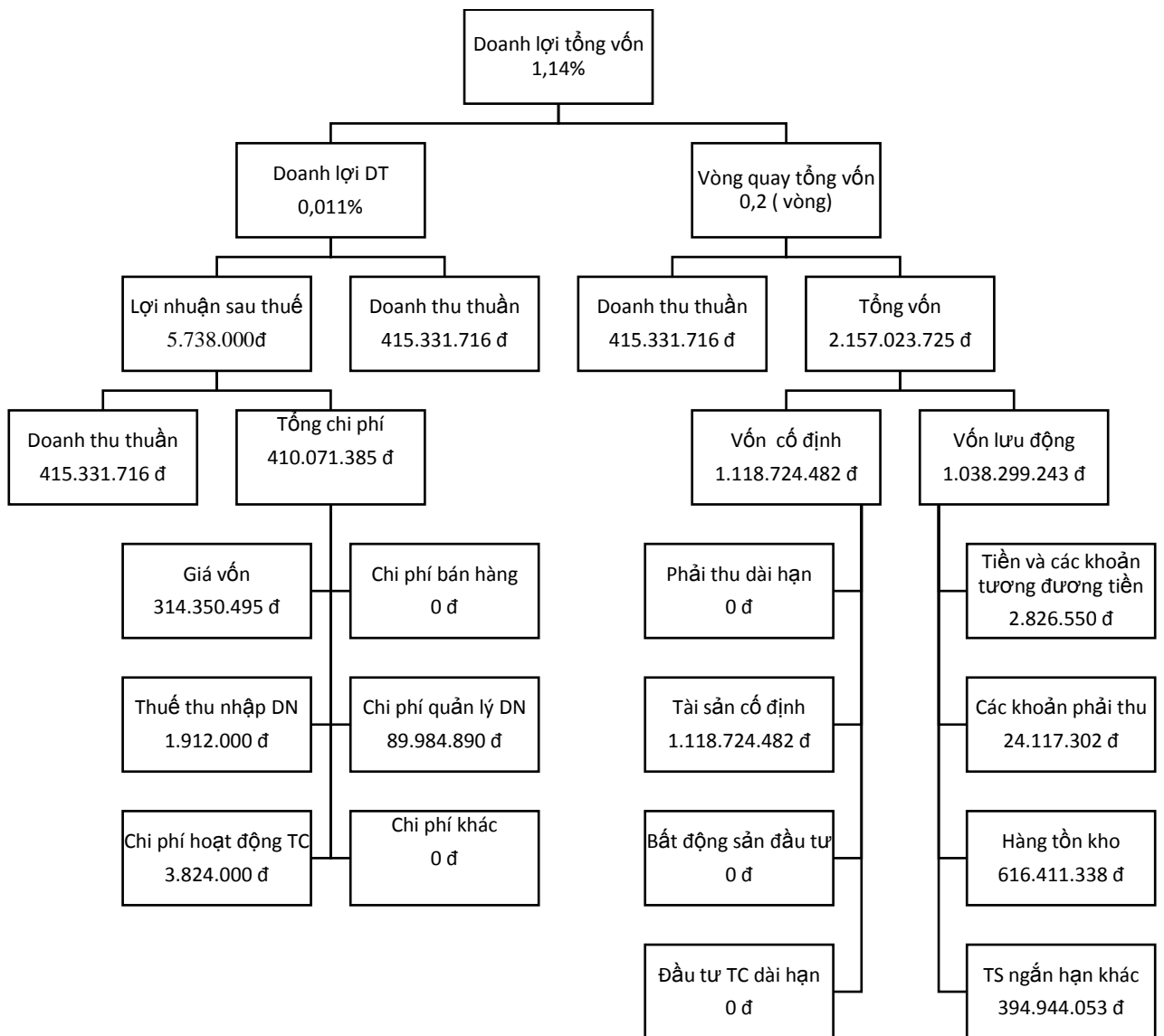
Trong năm 2011 tỷ số ROE của công ty tăng mạnh so với năm 2010, đây là điều đáng mừng tuy nhiên trong năm 2012 con số này lại giảm thậm chí còn thấp hơn 2010. Công ty cần có biện pháp cải thiện trong thời gian tới.

Kết luận: Nhìn chung tình hình tài chính của Công ty xấu đi trong năm 2012, nguyên nhân chủ yếu là do tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty đang gặp những vấn đề. Mặc dù vậy nhưng trong năm công ty vẫn làm ăn có lãi, đó là sự cố gắng lớn của Ban lãnh đạo cũng như toàn thể Công ty.

Bảng 2.21: Sơ đồ phương trình Dupont của

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Công ty Cổ phần Thương Mại và Sản xuất Ban Mai năm 2012



*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

2.3. Nhận xét và đánh giá tổng quát về tình hình tài chính công ty

Bảng 2.22: Tổng hợp các chỉ số tài chính

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Cơ cấu tài sản và nguồn vốn				
Tỷ trọng tài sản ngắn hạn	%	68,1	80,1	48,1
Tỷ trọng tài sản dài hạn	%	31,8	19,9	51,9
Tỷ trọng nợ phải trả	%	45	67,5	3,1
Tỷ trọng vốn chủ sở hữu	%	55	32,5	96,9
Khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	2,2	1,48	32,3
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,5	1,19	15,5
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,76	0,78	6,3
Khả năng thanh toán lãi vay	Lần		1,4	25,5
Cơ cấu tài chính				
Hệ số nợ	%	0,45	0,67	0,03
Tỷ suất tự chủ tài chính	%	54,5	32,5	96,9
Tỷ suất đầu tư	%	68,1	80	48,1
Tỷ số hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	1,1	2,7	0,6
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	43,2	89	385
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Vòng	2,2	5,5	0,6
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	0,6	1,3	0,2
Khả năng sinh lợi				
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)	%	0,011	0,024	0,014
Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản (ROA)	%	0,006	0,025	0,003
Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE)	%	0,012	0,077	0,003

Qua việc phân tích báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai ta rút ra được một số nhận xét như sau:

- Về cơ cấu tài sản và nguồn vốn:

Tài sản ngắn hạn của công ty tăng lên cả về quy mô lẫn tỷ trọng trong 2011 nhưng lại giảm trong năm 2012. Cụ thể năm 2011 so với năm 2010 tăng 736.595.759 đồng (tương đương tăng 102%). Năm 2012 so với 2011 lại giảm 422.224.639 đồng (tương đương 29%). Song song với đó thì tỷ trọng tài sản cũng giảm trong năm 2011 nhưng lại tăng trong 2012 và hiện tại đang giữ trên 50%. Chứng tỏ công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu tư và phát triển nên chưa có sự ổn định trong cơ cấu, tỷ trọng tài sản.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Cơ cấu nguồn vốn trong công ty cũng có nhiều sự biến đổi rõ nét trong cả 3 năm. Năm 2010, vốn chủ sở hữu công ty chiếm 55% nhưng đến 2011 giảm còn 32,5% và đến năm 2012 chiếm đến 96,9% tổng nguồn vốn. Tương tự nợ phải trả công ty năm 2010 cũng từ 45% tăng lên 67,5% trong năm 2011 và hiện giờ chỉ chiếm 3,1% trong công ty. Tuy nhiên qua 3 năm thì nguồn vốn chủ sở hữu không ngừng tăng lên, năm 2011 tăng 2%, năm 2012 tăng 253%. Nguyên do của sự thay đổi này là do trong năm 2012, chủ sở hữu công ty đã tăng vốn chủ lên 1.497.518.046 đồng (tương đương 253%). Tuy việc tăng nguồn vốn chủ làm cho Công ty có tính tự chủ cao trong tài chính, tránh nhiều rủi ro trong kinh doanh nhưng lại khiến công ty không chiếm dụng được nguồn vốn ngoài, khiến cho chi phí sử dụng vốn ở mức cao.

- Khả năng thanh toán của công ty trong 2 năm 2010-2011 có xu hướng giảm nhẹ, thể hiện năng lực chi trả các khoản nợ vay của công ty đang giảm dần đi. Tuy nhiên trong năm 2012 tỷ số này đã lên cao, tỷ số thanh toán tổng quát tăng lên 30,8 lần (tương đương 2081%), tỷ số thanh toán nhanh tăng 5,52 lần (tương đương 708%), khả năng thanh toán lãi vay tăng 24,1 lần (tương đương 1721%). Chỉ số này cao thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ của công ty rất tốt nhưng cao quá sẽ là một biểu hiện không tốt khi đánh giá đến khả năng sinh lời

- Chỉ số nợ cao trong 2 năm 2010, 2011 nhưng lại giảm mạnh và gần như bằng không (chiếm 0,03%) trong năm 2012 (các khoản nợ ngắn hạn). Tỷ số này nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp ít phụ thuộc vào hình thức huy động vốn bằng vay nợ, có thể hàm ý doanh nghiệp chịu độ rủi ro thấp. Tuy nhiên, nó cũng có thể chứng tỏ doanh nghiệp chưa biết cách vay nợ để kinh doanh và khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế.

- Tỷ số hoạt động của công ty ở chỉ số rất thấp, vòng quay hàng tồn kho năm 2010 ở mức 1,1, năm 2011 tăng lên 2,7 nhưng đến năm 2012 giảm xuống mức 0,6 vòng. Tương tự các chỉ số khác đều có cải thiện trong năm 2011 nhưng lại xấu đi nhanh trong năm 2012. Nguyên nhân là do doanh thu

***Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai***

trong năm 2012 đạt ở mức thấp và công tác thu hồi nợ vẫn chịu ảnh hưởng từ số dư cuối năm 2011.

- Tỷ suất sinh lợi của công ty không ổn định trong 3 năm. Nhìn chung cả ROS, ROA, ROE đều biến động, tăng mạnh trong năm 2011 nhưng giảm trong năm 2012 do các nguyên nhân về khả năng tiêu thụ kém và vốn chủ sở hữu tăng.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ SẢN XUẤT BAN MAI

Trong chương II, tác giả đã tập trung phân tích thực trạng về tình hình tài chính của Công ty cổ phần Thương Mại và sản xuất Ban Mai, qua đó thấy được những mặt đạt được cũng như những tồn tại. Đối với những mặt đã đạt được, doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy hơn nữa, với những mặt hạn chế doanh nghiệp phải tìm cách biện pháp khắc phục.

Trong những mặt hạn chế tại doanh nghiệp, có những vấn đề thuộc nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường hiện nay đều đang gặp phải như: sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh doanh ngày càng khó khăn, khủng hoảng kinh tế,...những mặt khách quan này đòi hỏi doanh nghiệp phải linh động, uyển chuyển thích nghi để khắc phục.

Để tồn tại đã khó, để đứng vững càng khó khăn hơn rất nhiều. Lúc này, vấn đề của doanh nghiệp là khắc phục những khó khăn chủ quan tồn tại trong nội bộ doanh nghiệp. Những khó khăn này là bước cản trở doanh nghiệp trên con đường phát triển.

Từ những nhận định đó, cộng thêm với sự tìm hiểu về tình hình thực tế tại công ty và một chút hiểu biết của bản thân, em mạnh dạn xin đưa ra một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai, giúp Ban lãnh đạo Công ty có thêm cơ sở đưa ra các quyết định đúng đắn trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.1. Biện pháp 1: Tăng doanh thu bán hàng

3.1.1. Cơ sở của biện pháp

Thông qua phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai đã cho thấy doanh thu của công ty năm 2011 tăng với năm 2010 là 1.330.173.966 đồng, tương đương 222%. Tuy nhiên đến năm

***Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai***

2012 doanh thu toàn công ty giảm 1.514.048.324 đồng, còn 415.331.716 đồng, tương đương với mức giảm 78% thấp hơn cả năm 2010. Nguyên nhân của tình hình trên là:

- Bản thân việc doanh thu năm 2011 cao đột biến là do doanh nghiệp ký được hợp đồng lớn với Thành phố Hải Phòng về việc cung cấp phân bón hỗ trợ nông dân nhưng đến năm 2012 khi thời tiết nông vụ ổn định thì Thành phố không tiếp tục triển khai chương trình này.

- Công ty chưa có một hệ thống mạng lưới các đại lý, cửa hàng phân phối lớn và rộng khắp trên các địa bàn các tỉnh. Ngay tại thành phố Hải Phòng cũng mới có 3 nhà bán buôn lớn, một số huyện như Kiến Thụy, Vĩnh Bảo, Tiên Lãng, An Lão chưa có đại lý hay nhà bán buôn lớn. Số lượng nhân sự kinh doanh của Công ty ít (hiện tại mới chỉ có 01 người trong đó có 01 người mới tốt nghiệp Đại học), chưa am hiểu về các sản phẩm cũng như hoạt động bán hàng.

Bảng 3.1: Thống kê doanh thu các đại lý hiện tại của công ty năm 2012

STT	Đại lý/Nhà bán buôn	Địa chỉ	Doanh thu
1.	Cửa hàng Tân Thanh	Quán Rẽ - Kiến An - Hải Phòng	64.500.500
2.	Cửa hàng Nga Thoại	TL 208 – An Dương - Hải Phòng	57.689.900
3.	Cửa hàng Nam Thấy	Mỹ Đông – Thủy Nguyên - Hải Phòng	37.834.500
4.	Trạm BVTV huyện	Đoan Hùng - Phú Thọ	28.294.000
5.	Cửa hàng PB & TBTV thị trấn Thanh Miện	Thị trấn Thanh Miện- Hải Dương	45.300.000
6.	Bà Hậu	Nam Định	17.606.500
7.	Trạm BVTV huyện	Phủ Lý - Hà Nam	26.550.500
8.	Nông Trang	Thanh Hóa	35.190.800
9.	Ông Nghĩa	Quỳnh Văn – Quỳnh Lưu - Nghệ An	53.684.600
10.	Cửa hàng bán lẻ	Các tỉnh khác	48.680.416
Tổng			415.331.716

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

- Công tác Marketing, giới thiệu sản phẩm của công ty hiện nay còn rất yếu. Các sản phẩm của công ty hầu hết được tuyên truyền thông qua các buổi hội thảo, lợi thế của việc tổ chức tuyên truyền ở các buổi hội thảo tại các xã, phường là chi phí thấp, có thể bán hàng tại chỗ, giải đáp cho bà con nông dân các vấn đề về sản phẩm ngay lập tức tuy nhiên phạm vi tuyên truyền lại hẹp, sẽ mất nhiều thời gian để quảng bá sản phẩm hơn theo cách này.

- Trong năm 2012 mặc dù giá vốn hàng bán giảm 72% nhưng lượng hàng tồn kho lại tăng lên 22% dẫn đến tình trạng lượng hàng tồn đọng nhiều, dễ dẫn đến tình trạng quá hạn sử dụng và lỗi thời.

3.1.2. Mục tiêu của giải pháp

- Đẩy mạnh công tác bán hàng và tiêu thụ sản phẩm, góp phần làm tăng doanh thu trong 3 năm

- Giảm lượng hàng tồn kho

- Mở rộng địa bàn phân phối, đưa hàng hóa đến bà con nông dân qua các cửa hàng, đại lý.

3.1.3. Nội dung và biện pháp thực hiện

Công ty cần thực hiện các biện pháp sau để cải thiện tình hình

- Để thực hiện các mục tiêu nêu trên công ty cần mở rộng thêm các đại lý, cửa hàng phân phối. Đặc biệt công ty nên tập trung vào các đại lý, cửa hàng phân bón lớn của từng tỉnh. Qua quá trình làm việc công ty có thể ký kết các hợp đồng cung cấp sản phẩm cho họ.

Kế hoạch mở rộng mạng lưới tiêu thụ sẽ được chia làm hai giai đoạn:

+ Giai đoạn 1: Mở rộng thị trường trên địa bàn Hải Phòng (5 đại lý/nhà bán buôn)

+ Giai đoạn 2: Mở rộng thị trường các tỉnh khu vực miền Bắc, bước đầu thâm nhập thị trường miền Nam

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Thời gian đầu Công ty sẽ đưa vào thị trường các địa phương này sản phẩm có sức cạnh tranh tốt nhất của mình là thuốc diệt chuột Rat-Kill 2% DP nguyên nhân là do các sản phẩm phân bón, phân bón lá hữu cơ của công ty sẽ rất khó khăn khi phải cạnh tranh sòng phẳng với các sản phẩm tên tuổi như Bình Điền, Lâm Thao hay của Trung Quốc khác. Thay vào với các sản phẩm phân bón hữu cơ chúng ta sẽ bán khuyến mại tặng kèm hoặc đầu tư có trọng điểm vào 1 cánh đồng mẫu, hỗ trợ 100% chi phí phân bón cùng thuốc diệt chuột để bước đầu lấy lòng tin của thị trường cũng như người nông dân.

Bảng 3.2: Chi phí đầu tư cánh đồng mẫu (tổng diện tích 5000m²)

Chi phí	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1. Bón lót BM1	Túi	120	12.000	1.440.000
2. Bón thúc BM5	Gói	200	900	180.000
3. Thuốc diệt chuột Rat-kill 2% DP	Kg	50	60.000	3.000.000
4. Bón bổ sung Kaly – Phospho	Gói	75	1.500	112.500
Tổng				4.732.500

(Tham khảo Hướng dẫn sử dụng phân bón hữu cơ Ban Mai)

Bảng 3.3: Chi phí hỗ trợ mở đại lý

Chi phí	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1. Bảng rôn 400x75 cm	Cuộn	20	200.000	2.000.000
2. Tờ rơi	Tờ	300	2.000	600.000
3. Đào tạo kỹ năng sử dụng SP	Buổi	10	200.000	2.000.000
4. Vận tải				15.000.000
Tổng				19.600.000

- Không những vậy để tăng độ phủ thị trường, Công ty sẽ hỗ trợ 100% phí vận chuyển đưa hàng cho các cửa hàng bán lẻ. Phương tiện vận chuyển là xe máy đối với các quận, huyện trong thành phố, riêng đối với huyện Vĩnh Bảo và các tỉnh thành khác công ty sẽ chuyển hàng qua xe khách, khách hàng nhận hàng và thanh toán cước để đảm bảo (công ty sẽ giảm trừ khoản này trong hóa đơn).

- Bên cạnh đó cũng khuyến khích các cửa hàng, đại lý phân phối hiện tại bằng cách cho họ hưởng hoa hồng theo doanh thu, khen thưởng cho các

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

cửa hàng, đại lý đó có doanh thu vượt chỉ tiêu trong các quý và năm. Xây dựng bảng chiết khấu dành cho khách hàng tùy theo tổng tiền hàng.

Bảng 3.3: Chiết khấu dự kiến:

Số tiền (triệu đồng)	Mức chiết khấu
2-5	5 %
6-10	10 %
11-20	12 %
21-30	14 %
31-50	16 %
51-100	18 %

3.1.4. Đánh giá kết quả

Dự kiến kết quả đạt được: Doanh thu năm đầu khi phát triển thị trường đạt 450.000.000 đồng và tăng lần lượt 20%, 50% vào các năm thứ 2 và thứ 3.

Bảng 3.4: Doanh thu dự kiến khi mở thêm đại lý ở các tỉnh

(chưa trừ chiết khấu)

(ĐVT: Đồng)

STT	Địa chỉ	Doanh thu năm 1	Doanh thu năm 2	Doanh thu năm 3
1	Trạm PB&TBVTV Kiên Thụy –HP (*)	50.000.000	60.000.000	75.000.000
2	Cửa hàng xã Phả Lễ, Thủy Nguyên, HP	30.000.000	36.000.000	45.000.000
3	Đại lý huyện Vĩnh Bảo, Hải Phòng	50.000.000	60.000.000	75.000.000
4	Đại lý huyện Tiên Lãng, Hải Phòng	40.000.000	48.000.000	60.000.000
5	Thái Nguyên	50.000.000	60.000.000	75.000.000
6	Thái Bình	40.000.000	48.000.000	60.000.000
7	Hà Tây cũ (Ba Vì)	50.000.000	60.000.000	75.000.000
8	Quảng Ninh (Đông Triều, Uông Bí)	30.000.000	36.000.000	45.000.000
9	Ninh Bình	60.000.000	72.000.000	90.000.000
10	Kiên Giang	50.000.000	60.000.000	75.000.000
Tổng		450.000.000	540.000.000	675.000.000

(*) PB & TBVTV : Phân bón và thuốc bảo vệ thực vật

HP : Hải Phòng

Bảng 3.5: Kết quả dự kiến từ biện pháp trên

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1. Doanh thu BH&CCDV	450.000.000	540.000.000	675.000.000
2. Các khoản giảm trừ DT	48.200.000	61.440.000	79.200.000
3. Giá vốn HB	306.000.000	367.200.000	459.000.000

Sinh viên: Vũ Văn Tuấn – Lớp: QT1301N

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

4. Lợi nhuận gộp	95.800.000	111.360.000	136.800.000
------------------	------------	-------------	-------------

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Bảng 3.6: So sánh Báo cáo KQKD với năm 2012

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 1	Năm 2	Năm 3	So sánh với năm 1		So sánh với năm 2		So sánh với năm 3	
					<i>Δ</i>	%	<i>Δ</i>	%	<i>Δ</i>	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	906.864.888	1.038.398.059	1.214.931.231	491.533.172	118	623.066.343	150	799.599.515	193
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		48.200.000	61.440.000	79.200.000						
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	415.331.716	858.664.888	976.958.059	1.135.731.231	443.333.172	107	561.626.343	135	720.399.515	173
4. Giá vốn hàng bán	314.350.495	544.118.933	623.038.835	728.958.739	229.768.438	73,1	308.688.340	98,2	414.608.244	132
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	100.981.221	314.545.955	353.919.224	406.772.492	213.564.734	211	252.938.003	250	305.791.271	303
6. Doanh thu hoạt động tài chính	477.669	525.436	630.523	819.680	47.767	10	152.854	32	342.011	71,6
7. Chi phí tài chính	3.824.000									
- Trong đó: chi phí lãi vay	3.824.000									
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	89.984.890	205.705.478	207.679.612	242.986.246	115.720.588	129	117.694.722	131	153.001.356	170
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7.650.000	109.365.914	146.870.135	164.605.926	101.715.914	1330	139.220.135	1820	156.955.926	2052
10. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.650.000	109.365.914	146.870.135	164.605.926	101.715.914	1330	139.220.135	1820	156.955.926	2052
11. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	1.912.000	27.341.478	36.717.534	41.151.482	25.429.478	1330	34.805.534	1820	39.239.482	2052
12. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh	5.738.000	82.024.435	110.152.601	123.454.445	76.286.435	1329	104.414.601	1820	117.716.445	2052

*Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai*

ngiệp										
-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Giả sử:

- Giá vốn hàng bán chiếm 60% doanh thu (dựa vào trung bình 3 năm 2010, 2011, 2012)

- Tỷ lệ tăng trưởng của thị trường hiện tại lần lượt là 10%, 20%, 30% trong năm 1, năm 2, năm 3.

- Chi phí bán hàng sẽ được gộp vào chi phí quản lý doanh nghiệp và chiếm 20% doanh thu (dựa vào trung bình 3 năm 2010, 2011, 2012)

Quan bảng trên ta có thể thấy rằng sau khi triển khai các biện pháp trên doanh thu của công ty tăng lần lượt 118%, 150%, 193%, ước tính sau 3 năm đạt 906.864.888 đồng, 1.038.398.059 đồng, 1.214.931.231 đồng.

Bảng 3.7: So sánh hiệu quả bằng chỉ số khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 1	Năm 2	Năm 3	So sánh với năm 1		So sánh với năm 2		So sánh với năm 3	
					Δ	%	Δ	%	Δ	%
1. ROS	1,40%	9,0%	10,6%	10,2%	7,6%	546	9%	657,7	9%	643
2. ROA	0,30%	3,8%	5,1%	5,7%	3,5%	1168	5%	1602	5%	1667
3. ROE	0,30%	3,9%	5,3%	5,9%	3,6%	1208	5%	1657	6%	1966

Như vậy có thể thấy chỉ số ROS bình quân đã tăng lên 602% so với năm 2012 đạt mức trên dưới 10%. Chỉ số ROA của công ty cũng tăng dần trong 3 năm từ 0,3% năm 2012 lên 3,8% năm thứ nhất, 5,1% năm thứ hai, 5,7% năm thứ ba sau khi thực hiện biện pháp. Chỉ số ROE tăng lần lượt 3,9%, 5,3%, 5,9% sau ba năm so với 0,3% năm 2012. Có thể coi đây là tín hiệu tích cực mà biện pháp đã mang lại.

3.2. Biện pháp 2: Khoản tiền xăng, dầu cho nhân viên kinh doanh dựa trên Google Maps

3.2.1. Cơ sở của biện pháp

Một trong những khoản chi phí khá lớn của công ty trong công tác bán hàng, tiêu thụ sản phẩm đó là chi phí xăng, dầu cho nhân viên kinh doanh giao hàng, chiếm khoảng 70% chi phí bán hàng. Hiện tại việc tính chi phí này không căn cứ trên một cơ sở nào mà hầu hết do nhân viên kinh doanh tự đề xuất, sau đó các nhân viên này sẽ báo cáo lại hoặc qua miệng hoặc bằng hóa đơn tiền dầu. Đối với xe máy thì tùy từng tháng sẽ có một khoản phụ cấp xăng dầu. Điều này khiến cho doanh nghiệp khó kiểm soát được chi phí xăng dầu vì không thể kiểm tra nhân viên kinh doanh mọi nơi, mọi lúc. Phương tiện di chuyển chủ yếu tại công ty hiện nay gồm 1 xe Everest (dùng cho các đơn hàng từ 10-30 bao) và 1 xe máy Honda (dùng cho các đơn hàng từ 1-5 bao). Với các đơn hàng lớn trên 30 bao, công ty sẽ thuê xe ngoài để vận chuyển.

Với sự phát triển của công nghệ thông tin, hiện nay website của tập đoàn Google đã cung cấp tiện ích miễn phí Google Maps, cho phép sử dụng cùng với GPS để tính toán quãng đường, chỉ đường tới bất kỳ địa điểm nào. Tiện ích này có thể cài đặt dễ dàng với nhiều loại thiết bị như máy tính bàn, máy tính xách tay, điện thoại di động.

3.2.2. Mục tiêu biện pháp

Mục tiêu của biện pháp là giảm chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

3.2.3. Nội dung và biện pháp thực hiện

Hiện tại công ty đang sử dụng 01 xe ô tô là Ford Everest máy dầu, mức tiêu thụ do nhà sản xuất đưa ra là 8,8 lít dầu DO/100 km, tuy nhiên mức này chỉ dựa để tham khảo, để tính toán trong bài này ta sẽ đưa định mức là 12 lít dầu DO/100 km. Giá 1 lít dầu DO trên thị trường hiện nay là 21.250 đ/lít.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

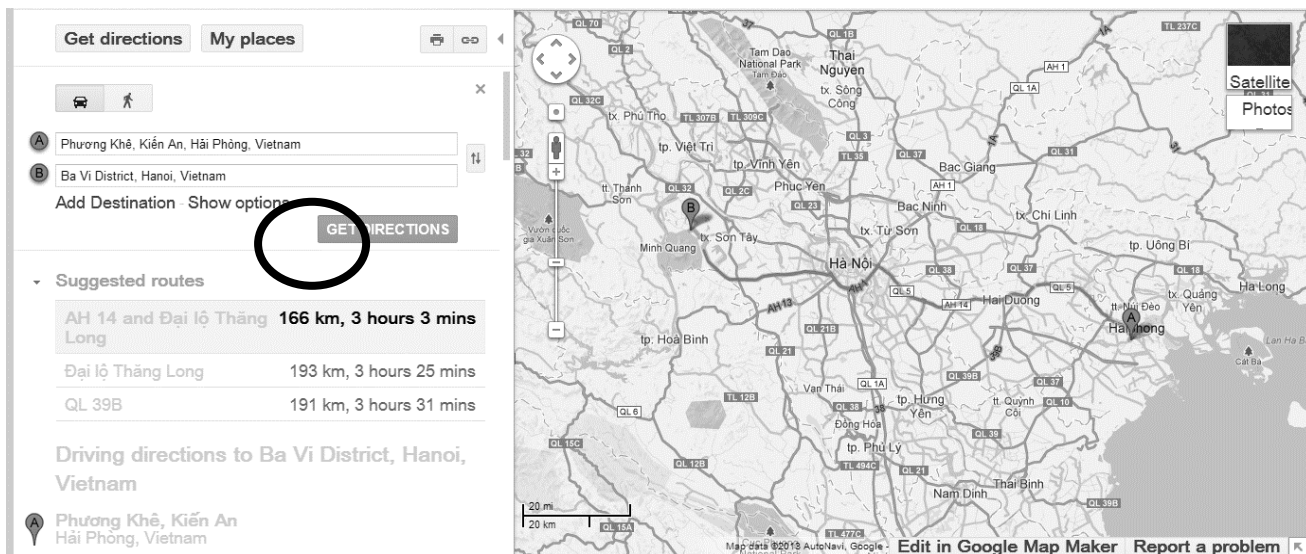
Khi nhân viên kinh doanh lập kế hoạch đi thị trường hoặc đi giao hàng, nhân viên kế toán sẽ tính chi phí nguyên liệu dựa vào địa điểm mà nhân viên kinh doanh sẽ đến cộng thêm 10% chi phí phát sinh, hao hụt trên đường xảy ra và tạm ứng trước số tiền đó cùng với các công tác phí khác.

Công thức tính sẽ là:

$$\text{Tiền nguyên liệu} = 21.250 \times \frac{S \text{ Km} \times 12}{100} \times 110\% \times 2$$

(Số Km sẽ được tính dựa vào Google Maps, giá dầu DO có thể thay đổi theo giá thị trường)

Ví dụ địa điểm giao hàng được xác định là Ba Vì, Hà Tây. Nhân viên kế toán sẽ vào Website của Google maps tại địa chỉ www.maps.google.com sau đó gõ địa chỉ cần đến vào ô tìm kiếm, mọi thông tin sẽ hiện ra như hình dưới đây:



Như vậy quãng đường từ công ty (139 Phương Khê, Kiến An, Hải Phòng) đến Ba Vì là 166km. Vậy số tiền nguyên liệu sẽ là:

$$21.250 \times \frac{166 \times 12}{100} \times 110\% \times 2 = 931.260 \text{ đồng}$$

Riêng đối với ô tô, công ty sẽ cấp số tiền nguyên liệu đối với từng chuyến đi theo số liệu trên còn với xe máy công ty cũng sẽ làm tương tự và sẽ tổng hợp vào cuối tháng.

**Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại
Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai**

Công thức số tiền nguyên liệu với xe máy:

$$23.330 \times \frac{S \text{ Km} \times 2,5}{100} \times 110\% \times 2$$

Như vậy nếu di chuyển 10km thì số tiền sẽ là:

$$23.330 \times \frac{10 \times 2,5}{100} \times 110\% \times 2 = 13.000 \text{ (đồng)}$$

Lưu ý là số tiền này không bao gồm tiền phụ cấp, ăn uống, hoặc các phí phát sinh ngoài khác.

3.2.4. Đánh giá kết quả

Chúng ta sẽ lấy số liệu một tháng bất kỳ trong năm (như trong bài này sẽ sử dụng dữ liệu của tháng 7) để so sánh giữa việc sử dụng và không sử dụng biện pháp xác định chi phí bằng Google Maps

Bảng 3.8: Bảng kê chi phí mua dầu tháng 7-2012 cho xe ô tô Ford Everest

Thời gian	Chi phí
3/7/2012	1.000.000
5/7/2012	1.000.000
9/7/2012	800.000
15/7/2012	800.000
20/7/2012	1.000.000
21/7/2012	1.000.000
25/7/2012	1.000.000
26/7/2012	800.000
26/7/2012	1.000.000
29/7/2012	500.000
Tổng	8.900.000

(Phòng Tài chính – Kế toán)

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Bảng 3.9: So sánh chi phí thực hiện với phương pháp cũ

STT	Địa điểm	Số lần	Khoảng cách	Tổng số Km	Số tiền dầu
1	Quán Rẽ, Kiến An	4	(*)9,3	37,2	208.692
2	TL 208 – An Dương	4	7,1	28,4	159.324
3	Phú Thọ	3	208	624	3.500.640
4	Sở Nông nghiệp Hải Phòng	1	4,6	4,6	25.806
5	Mỹ Đông - Thủy Nguyên	3	17,2	51,6	289.476
6	Hà Nam	1	345	345	1.935.450
7	Nghệ An				
8	Quãng đường phát sinh (Sai số)	1	50	50	280.500
Tổng				1140,8	6.399.888
Tổng chi phí theo cách cũ					8.900.000
Tiết kiệm					2.500.000

(*) Được tính bằng Google Maps, sai số tối đa có thể là 500m

Như vậy nếu biện pháp này thì trong tháng 7/2012 doanh nghiệp đã tiết kiệm được 2.500.000 đồng, ước tính một năm doanh nghiệp có thể tiết kiệm được đến 30.000.000 đồng tiền chi phí mua dầu, đây là một khoản không nhỏ trong việc nâng cao lợi nhuận của công ty. Ngoài ra biện pháp này còn giúp:

- Minh bạch hóa quá trình thanh toán chi phí xăng dầu, tránh các rủi ro về mặt quản lý cho doanh nghiệp.
- Tạo thói quen tiết kiệm cho nhân viên toàn công ty

3.3. Tình hình tài chính của công ty sau khi thực hiện các giải pháp

Kết hợp hai giải pháp trên ta thấy tình hình tài chính công ty được cải thiện đáng kể. Doanh thu của công ty tăng trung bình 150%, lợi nhuận tăng 17 lần trong ba năm thực hiện dự án, chi phí về tiền nhiên liệu phục vụ công tác bán hàng và quản lý doanh nghiệp cũng giảm giúp quản lý tốt hơn tài sản của công ty, tránh các phát sinh ngoài ý muốn.

Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai

Hơn nữa hai biện pháp này hoàn toàn có thể thực hiện được, chi phí thực hiện chấp nhận được. Riêng đối với biện pháp thứ hai hầu như không tốn phí tổn nào mà còn góp phần làm tăng tính chuyên nghiệp trong hoạt động toàn công ty.

3.4. Một số kiến nghị nhằm tạo điều kiện thực hiện các giải pháp trên

Sau khi tìm hiểu và đánh giá sơ lược về tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai, em có một số kiến nghị sau:

- Công ty cần nghiên cứu kỹ các đặc điểm tại thị trường cần mở đại lý, đặc biệt là các chỉ tiêu như tổng diện tích đất nông nghiệp, tập quán sinh hoạt sử dụng phân bón của các cửa hàng cũng như người dân nơi đó.

- Lập các kế hoạch kinh doanh 2 lần/năm vào thời điểm giữa các vụ mùa và vụ chiêm, lên lịch trình đến các tỉnh, các đại lý cửa hàng phân phối. Nghiên cứu địa bàn phân phối của mỗi đại lý, cửa hàng để đưa ra kế hoạch cụ thể, tránh sự xung đột giữa các cửa hàng và đại lý.

- Cử các nhân viên kinh doanh đi đào tạo nâng cao trình độ, khả năng Marketing, thuyết phục khách hàng.

- Nâng cao trình độ công nghệ thông tin, sử dụng Internet của cán bộ công nhân viên trong toàn công ty

- Hiện nay, vấn đề an toàn của các loại nông sản như rau, củ, quả, trái cây đang ngày càng được người tiêu dùng quan tâm. Chính vì vậy để phát huy tiềm năng của phân bón hữu cơ vừa không gây độc hại cho các sản phẩm nông sản, vừa cung cấp tổng hợp các chất dinh dưỡng tốt cho cây trồng, tái tạo đất... Công ty cũng nên nghiên cứu để kết hợp cùng với các trang trại, các vùng trồng rau, quả sạch chuyên canh xây dựng quy trình trồng rau, quả an toàn cung cấp ra thị trường, đặc biệt là các siêu thị. Các đơn vị này cũng sẽ nhận được sự chứng nhận từ công ty về việc chỉ sử dụng phân bón hữu cơ không ảnh hưởng đến sức khỏe con người và công ty cũng có một nguồn cầu ổn định tiêu thụ phân bón hữu cơ.

KẾT LUẬN

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là một trong những hoạt động quan trọng của công tác quản lý của mỗi doanh nghiệp. Nó ảnh hưởng lớn tới quyết định trong quản lý và đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác phân tích tài chính trong doanh nghiệp, với những kiến thức đã được trang bị cùng với hoạt động thực tiễn của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai, được sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo Ks. Lê Đình Mạnh và sự chỉ bảo của các cô chú trong Công ty, em đã hoàn thành khoá luận tốt nghiệp với đề tài: “Phân tích thực trạng và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai”.

Do thời gian học tập tìm hiểu thực tế tại Công ty ngắn và kiến thức hiểu biết của em có hạn nên khoá luận của em khó tránh khỏi những khiếm khuyết và thiếu sót. Em rất mong sự góp ý, phê bình của các thầy cô giáo, các cô chú trong Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai và của các bạn để khoá luận của em được hoàn chỉnh hơn .

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của ban lãnh đạo Công ty, phòng tài chính kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại và Sản xuất Ban Mai và sự hướng dẫn tận tình, sát sao của thầy giáo Lê Đình Mạnh cùng các thầy cô giáo khác đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 14 tháng 6 năm 2013

Sinh viên thực hiện