

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN
ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN
MÃ SINH VIÊN
CHUYÊN NGÀNH**

**: NGUYỄN THÚY HIỀN
: A16309
: TÀI CHÍNH**

HÀ NỘI – 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Nguyễn Thị Thu Hương
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thúy Hiền
Mã sinh viên	: A16309
Chuyên ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2013

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự giúp đỡ cũng như động viên từ nhiều phía.

Trước tiên, em xin chân thành cảm ơn giáo viên hướng dẫn – Th.S Nguyễn Thị Thu Hương, cô tuy không phải là người đã trực tiếp giảng dạy em trong thời gian học tập tại trường, nhưng cô đã là người tận tình chỉ bảo, hướng dẫn em trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện khóa luận này.

Ngoài ra, em cũng mong muốn thông qua khóa luận này, gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô giáo đang giảng dạy tại trường Đại học Thăng Long, những người đã trực tiếp truyền đạt cho em các kiến thức về kinh tế từ những môn học cơ bản nhất, giúp em có được nền tảng về chuyên ngành học như hiện tại để có thể hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

Cuối cùng, em xin cảm ơn những thành viên trong gia đình và những người bạn đã luôn bên cạnh, giúp đỡ và ủng hộ em trong suốt thời gian qua.

Hà Nội, ngày 31 tháng 10 năm 2013

Sinh viên

Nguyễn Thúy Hiền

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....1

1.1. Khái niệm, vai trò, mục tiêu và ý nghĩa của việc phân tích báo cáo tài chính .1

1.1.1. Khái niệm báo cáo tài chính và phân tích báo cáo tài chính1

1.1.2. Vai trò của hệ thống báo cáo tài chính đối với việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp.....1

1.1.3. Mục đích của phân tích báo cáo tài chính3

1.1.4. Ý nghĩa của việc phân tích báo cáo tài chính4

1.2. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp4

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp7

1.3.1. Phân tích kết quả hoạt động SXKD.....7

1.3.2. Phân tích tình hình tài sản - nguồn vốn8

1.3.3. Phân tích khả năng thanh toán12

1.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp14

1.4.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....14

1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....14

1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn20

1.4.4. Phân tích khả năng luân chuyển vốn.....21

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM.....23

2.1 Quá trình ra đời và phát triển của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.23

2.1.1 Vài nét giới thiệu về CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.....23

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty23

2.1.3 Chủ tịch hội đồng quản trị.....26

2.1.4 Văn phòng hội đồng quản trị.....26

2.1.5 Tổng giám đốc26

2.1.6 Các Phó Tổng giám đốc26

2.1.7 Phòng kế hoạch26

2.1.8 Phòng kinh tế thị trường.....26

2.1.9 Phòng đầu tư27

2.1.10 Phòng quản lý xây lắp.....27

2.1.11 Phòng kỹ thuật.....	27
2.1.12 Ban quản lý tòa nhà	27
2.1.13 Phòng hành chính – nhân sự	27
2.1.14 Phòng truyền thông.....	27
2.1.15 Phòng tài chính kế toán	27
2.2 Đánh giá chung về hoạt động SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.....	28
2.2.1 Phân tích tình hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận.....	28
2.2.2 Phân tích tình hình tài sản – nguồn vốn.....	32
2.3 Phân tích hiệu quả hoạt động SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.....	43
2.3.1 Phân tích hiệu quả sử dụng TS	43
2.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn	57
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM	61
3.1 Xu hướng phát triển của ngành xây dựng.....	61
3.2 Phương hướng hoạt động của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.....	61
3.2.1 Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của công ty.....	61
3.2.2 Định hướng phát triển của công ty trong những năm tới.....	63
3.3 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.....	63
3.3.1 Tăng doanh thu	63
3.3.2 Quản lý chi phí hiệu quả.....	64
3.3.3 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	64
3.3.4 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động	65
3.3.5 Kiến nghị với Nhà nước	68

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh
BCTC	Báo cáo tài chính
BĐS	Bất động sản
BT	Biệt thự
CBNV	Cán bộ nhân viên
CNVC	Công nhân viên chức
CNVCLĐ	Công nhân viên chức lao động
CP	Cổ phần
CTCP	Công ty cổ phần
ĐBTC	Đòn bẩy tài chính
DH	Dài hạn
GTGT	Giá trị gia tăng
KD	Kinh doanh
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TB	Trung bình
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TS	Tài sản
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam	25
Biểu đồ 2.1. Biểu đồ biến động doanh thu – lợi nhuận	28
Biểu đồ 2.2. Chi phí kinh doanh công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam	30
Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tài sản	32
Biểu đồ 2.4. Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn.....	35
Biểu đồ 2.5. Mô hình tài trợ vốn kinh doanh	39
Biểu đồ 2.6. Biểu đồ tăng trưởng nguồn vốn	40
Biểu đồ 2.7. Suất hao phí của TS so với doanh thu thuần.....	44
Biểu đồ 2.8. Suất hao phí của TS so với lợi nhuận sau thuế	45
Biểu đồ 2.9. Suất hao phí của TSNH so với doanh thu.....	48
Biểu đồ 2.10. Suất hao phí của TSNH so với lợi nhuận sau thuế	49
Biểu đồ 2.11. Suất hao phí của TSDH so với doanh thu.....	55
Biểu đồ 2.12. Suất hao phí của TSDH so với lợi nhuận sau thuế	56

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, PHỤ LỤC

Bảng 2.1. Tình hình nguồn vốn	37
Bảng 2.2. Các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh	40
Bảng 2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng TS.....	43
Bảng 2.4. Tỷ suất sinh lời trên tổng TS.....	45
Bảng 2.5. Mức độ ảnh hưởng của ROS và Hiệu suất sử dụng TS lên ROA.....	46
Bảng 2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH.....	47
Bảng 2.7. Thời gian quay một vòng quay TSNH.....	48
Bảng 2.8. Tỷ suất sinh lời của TSNH (ROCA)	49
Bảng 2.9. Hiệu quả sử dụng TSNH qua mô hình Dupont.....	50
Bảng 2.10. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH.....	51
Bảng 2.11. Hệ số khả năng thanh toán của công ty.....	52
Bảng 2.12. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSDH.....	54
Bảng 2.13. Thời gian một vòng quay TSDH.....	54
Bảng 2.14. Tỷ suất sinh lời của TSDH.....	56
Bảng 2.15. Vốn luân chuyển	57
Bảng 2.16. Sức sinh lời trên VCSH.....	57
Bảng 2.17. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay	58
Bảng 2.18. Chỉ tiêu ROE theo phương pháp Dupont.....	58
Bảng 2.19. Hiệu ứng đòn bẩy tài chính	60
Bảng 3.1. Phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro.....	65
Bảng 3.2. Mô hình tính điểm tín dụng.....	66
Bảng 3.3. Bảng tính điểm tín dụng của công ty HUD1.....	67
Bảng 3.4. Chỉ tiêu tài chính của công ty HUD1	67
Phụ lục 1. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010 – 2012 của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam	71
Phụ lục 2. Bảng cân đối kế toán năm 2010 – 2012 của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam	72

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, cùng với sự đổi mới nền kinh tế thị trường là sự cạnh tranh gay gắt giữa các thành phần kinh tế đã gây ra những thử thách và khó khăn cho hầu hết các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp muốn khẳng định chỗ đứng của mình trên thương trường cần phải nhanh chóng đổi mới, việc quản lý tài chính và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu, ảnh hưởng trực tiếp đến sự sống còn đối với nhiều doanh nghiệp tại Việt Nam.

Để hoạt động SXKD của doanh nghiệp đạt hiệu quả thì nhà quản lý cần phải nắm bắt những tín hiệu của thị trường, xác định đúng đắn về nhu cầu vốn, tìm kiếm nguồn huy động vốn để đáp ứng kịp thời, sử dụng vốn hợp lý, hiệu quả. Ngoài ra, doanh nghiệp cần định hướng rõ được tầm nhìn, sứ mạng và những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Bởi vậy, việc thường xuyên phân tích tình hình tài chính sẽ giúp doanh nghiệp chủ động nắm rõ được thực trạng hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp một cách chính xác, đầy đủ cũng như làm cơ sở dự báo những rủi ro cũng như tiềm năng của doanh nghiệp trong những kỳ tiếp theo. Thêm vào đó, những kết quả phân tích tài chính sẽ cho doanh nghiệp cái nhìn bao quát về doanh nghiệp, về vốn, tỷ suất lãi, doanh thu hàng năm, nợ tồn đọng. Cung cấp một cách chính xác, kịp thời cho các nhà đầu tư có ý định đầu tư vào doanh nghiệp. Chính những kết quả phân tích tài chính là cầu nối gián tiếp cho doanh nghiệp và nhà đầu tư, góp phần thu hút nguồn vốn cho doanh nghiệp phát triển tốt hơn. Ngoài ra, một bản phân tích tài chính đầy đủ, chính xác, rõ ràng và chi tiết giúp cho các nhà quản lý nắm bắt tình hình doanh nghiệp kịp thời, nhằm đưa ra những biện pháp chiến lược sách lược trong kế hoạch kinh doanh của mình, khắc phục những khuyết điểm, tồn đọng và xúc tiến với những giải pháp kinh doanh mới, phát triển doanh nghiệp. Tóm lại, việc phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp có ý nghĩa cực kỳ quan trọng, có thể nói các đối tượng quan tâm đến báo cáo tài chính doanh nghiệp ở nhiều góc độ khác nhau nhưng việc phân tích báo cáo tài chính sẽ giúp họ đưa ra quyết định đầu tư chính xác hơn.

Nắm rõ được tầm quan trọng và cần thiết của việc phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Cùng sự giúp đỡ lựa chọn đề tài của Ths. Nguyễn Thị Thu Hương, bên cạnh đó là việc tìm hiểu, nghiên cứu tình hình hoạt động của ngành xây dựng Việt Nam, tôi đã đưa ra lựa chọn đề tài: “Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thành Nam” với mục tiêu nhằm tìm hiểu rõ hơn về những ưu, nhược điểm của công ty, những hạn chế và tồn tại cũng như khó

khẩn mà công ty gặp phải thông qua những chỉ số báo cáo tài chính 3 năm vừa qua để có những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của công ty.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.

Phạm vi nghiên cứu: Khóa luận đi sâu tìm hiểu tình hình hoạt động SXKD của công ty, từ đó đánh giá thực trạng hoạt động của công ty qua các chỉ tiêu phân tích tài chính và số liệu thu thập được từ các BCTC như: bảng báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán, qua đó đưa ra những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.

3. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận sử dụng những thông tin sơ cấp và những thông tin cung cấp trên mạng Internet, cũng như tài liệu thực tế của công ty công khai. Quá trình phân tích, sử dụng các phương pháp đối chiếu so sánh, phương pháp tỷ số và các hệ thống bảng biểu, biểu đồ, sơ đồ để đánh giá tình hình tài chính của công ty qua từng thời điểm từ đó đưa ra những biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của công ty trong khoảng thời gian 3 năm.

4. Kết cấu khóa luận

Nội dung khóa luận chia làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận phân tích tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng phân tích tình hình tài chính tại công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm, vai trò, mục tiêu và ý nghĩa của việc phân tích báo cáo tài chính

1.1.1. Khái niệm báo cáo tài chính và phân tích báo cáo tài chính

Trong hệ thống kế toán Việt Nam, báo cáo tài chính được hiểu là báo cáo kế toán, phản ánh tổng quát, toàn diện về tình hình TS, nguồn vốn, tình hình hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Do vậy, báo cáo tài chính không chỉ đưa cung cấp các thông tin cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như: nhà đầu tư, cơ quan kế hoạch và đầu tư, cơ quan thuế, cơ quan thống kê... mà còn giúp các nhà quản trị doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể từ đó đánh giá các khía cạnh khác nhau của hiệu suất hoạt động doanh nghiệp, và các rủi ro gặp phải.

Phân tích báo cáo tài chính là việc xem xét đánh giá kết quả của việc quản lý và điều hành tài chính của doanh nghiệp thông qua các số liệu trên báo cáo tài chính, phân tích những kết quả đã làm được và dự đoán những rủi ro tiềm ẩn sẽ xảy ra đồng thời tìm ra nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp để từ đó có những giải pháp tận dụng những điểm mạnh, khắc phục điểm yếu và nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

1.1.2. Vai trò của hệ thống báo cáo tài chính đối với việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp

Hệ thống báo cáo tài chính đóng một vai trò rất quan trọng trong phân tích hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Ngoài ra, hệ thống báo cáo tài chính còn có ý nghĩa đặc biệt cho công tác quản lý doanh nghiệp. Hệ thống báo cáo định kỳ hiện nay được chia làm 4 loại: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính. Và mỗi loại báo cáo lại đóng một vai trò cung cấp thông tin dưới nhiều góc độ khác nhau. Cụ thể như sau:

Bảng cân đối kế toán: Cung cấp những thông tin về tình hình TS, nguồn hình thành TS và kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp đánh giá được tình hình tài chính và những biến động về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Báo cáo kết quả kinh doanh: Cung cấp những thông tin về kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh thu nhập qua một kỳ kinh doanh. Ngoài ra còn cung cấp những thông tin kê khai về tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với ngân sách Nhà nước và tình hình thực hiện thuế GTGT. Từ việc phân tích các số liệu trên báo cáo kết quả SXKD, doanh nghiệp có thể phát hiện các xu hướng chuyển biến,

đánh giá khả năng sinh lời, khả năng huy động vốn, những nguồn lực kinh tế, và đánh giá những nguồn lực có thể bổ sung của doanh nghiệp trong tương lai.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Cung cấp những thông tin về biến động tài chính trong doanh nghiệp, giúp cho việc phân tích các hoạt động đầu tư tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm đánh giá khả năng tạo ra các nguồn tiền và khoản tiền tương đương trong tương lai. Mặt khác đánh giá khả năng sử dụng hiệu quả nguồn tiền cho các hoạt động kinh doanh, đầu tư tài chính của doanh nghiệp.

Thuyết minh báo cáo tài chính: Cung cấp những thông tin chi tiết hơn về tình hình SXKD của doanh nghiệp, giúp cho việc phân tích một cách cụ thể một số chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính mà các báo cáo tài chính khác không thể trình bày được.

Khi lập và trình bày báo cáo tài chính doanh nghiệp cần tuân thủ 6 nguyên tắc đã được quy định tại chuẩn mực kế toán số 21 – Trình bày báo cáo tài chính gồm:

a. Nguyên tắc hoạt động liên tục

Báo cáo tài chính thường được lập trên giả thiết rằng doanh nghiệp đang hoạt động và sẽ tiếp tục hoạt động trong một tương lai có thể thấy được. Nói cách khác doanh nghiệp không có dự định hoặc không cần phải giải thể, hay thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình. Ngược lại nếu doanh nghiệp dự định hay cần phải như vậy, báo cáo tài chính có thể phải lập trên một cơ sở khác, và khi đó cần khai báo về cơ sở này.

b. Cơ sở dồn tích

Để đạt được mục tiêu của mình, các báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở dồn tích. Theo đó, ảnh hưởng của các nghiệp vụ và sự kiện được ghi nhận khi chúng xảy ra và chúng được ghi vào sổ kế toán đồng thời báo cáo trên báo cáo tài chính vào thời kỳ mà chúng có liên quan.

c. Nguyên tắc nhất quán

Nguyên tắc này đòi hỏi doanh nghiệp áp dụng các khái niệm, nguyên tắc chuẩn mực, phương pháp tính toán nhất quán từ kỳ này sang kỳ khác.

d. Trọng yếu và tập hợp

Nguyên tắc này cho rằng nếu có những sai sót nhỏ, không trọng yếu thì chấp nhận được các khoản mục này không làm ảnh hưởng đến tính trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính, tức là không làm thay đổi quyết định của những người sử dụng thông tin. Đồng thời thông tin cung cấp phải dựa trên cơ sở tập hợp đầy đủ, không phân tán rải rác làm nhiễu thông tin cho người đưa ra quyết định.

e. Nguyên tắc bù trừ

Khi ghi nhận các giao dịch kinh tế và các sự kiện để lập và trình bày báo cáo tài chính không được bù trừ TS và công nợ, mà phải trình bày riêng biệt tất cả các khoản mục TS và công nợ trên báo cáo tài chính.

Bù trừ doanh thu thu nhập khác và chi phí khi được bù trừ theo quy định tại một chuẩn mực kế toán khác. Hoặc một số giao dịch ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp thì được bù trừ khi ghi nhận giao dịch và trình bày báo cáo tài chính.

g. Nguyên tắc thể so sánh

Theo nguyên tắc thể so sánh giữa các kỳ kế toán, trong các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ phải trình bày các số liệu để so sánh, cụ thể như sau:

Bảng cân đối kế toán: Phải trình bày số liệu so sánh theo từng chỉ tiêu tương ứng được lập vào cuối kỳ kế toán năm trước gần nhất; ngoài ra bảng cân đối kế toán quý phải trình bày số liệu so sánh từng chỉ tiêu tương ứng lập vào cuối kỳ kế toán năm trước gần nhất.

Báo cáo kết quả kinh doanh: Phải trình bày số liệu so sánh theo từng chỉ tiêu tương ứng được lập cho kỳ kế toán năm trước, thêm vào đó lập theo kỳ kế toán quý phải trình bày số liệu của quý báo cáo và số lũy kế từ đầu năm đến ngày lập báo cáo tài chính quý và có thể có số liệu so sánh theo từng chỉ tiêu của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh quý theo cùng kỳ năm trước.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Phải trình bày số liệu so sánh theo từng chỉ tiêu tương ứng được lập cho kỳ kế toán năm trước gần nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ quý phải trình bày số lũy kế từ đầu năm đến ngày lập báo cáo tài chính quý và có thể có số liệu so sánh theo từng chỉ tiêu của báo cáo lưu chuyển tiền tệ quý cùng kỳ năm trước.

1.1.3. Mục đích của phân tích báo cáo tài chính

Phân tích báo cáo tài chính nhằm cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu cho việc đánh giá tình hình và kết quả hoạt động của doanh nghiệp, đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp những năm đã qua và những dự đoán trong tương lai. Bởi vậy, phân tích báo cáo tài chính là mối quan tâm hàng đầu của nhiều đối tượng sử dụng thông tin khác nhau như: Chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các chủ nợ hiện tại và tương lai của doanh nghiệp, các nhà bảo hiểm, người lao động, các nhà quản lý cấp trên, các nhà thầu, khách hàng, nhà cung cấp... Mỗi đối tượng sử dụng thông tin của doanh nghiệp có những nhu cầu khác nhau về các loại thông tin khác nhau. Do vậy, mỗi đối tượng sử dụng thông tin có xu hướng tập trung vào những khía cạnh riêng trong tổng thể tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.1.4. Ý nghĩa của việc phân tích báo cáo tài chính

Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, các doanh nghiệp thuộc các loại hình kinh tế khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật kinh doanh, nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như: các nhà đầu tư, nhà cung cấp, nhà cho vay, khách hàng.. Mỗi đối tượng đều quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp dưới nhiều góc độ khác nhau, nhưng nhìn chung đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa.

Như vậy, qua phân tích tình hình tài chính mới đánh giá đầy đủ, chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng về vốn của doanh nghiệp. Từ đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, phân tích tình hình tài chính còn là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả của doanh nghiệp. Là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, tạo cơ sở đưa ra các quyết định đúng đắn trong tổ chức quản lý, nhất là chức năng kiểm tra, đánh giá điều hành hoạt động kinh doanh để đạt mục tiêu đề ra.

1.2. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đặt ra. Hiệu quả kinh doanh còn thể hiện sự vận dụng khéo léo của các nhà quản trị doanh nghiệp giữa lý luận và thực tiễn nhằm khai thác tối đa các yếu tố của quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, nhân công... để nâng cao lợi nhuận.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh đóng một vai trò rất quan trọng trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Bởi lẽ, đó là công cụ quản lý kinh tế hiệu quả mà các doanh nghiệp sử dụng từ trước đến nay. Nhờ đó, doanh nghiệp đánh giá đầy đủ sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của nó, đồng thời thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng một cách bền vững, đưa doanh nghiệp đi lên và phát triển không ngừng.

Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

a. Môi trường vĩ mô:

Yếu tố tự nhiên: Tác động rất lớn đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Về cơ bản, thường tác động bất lợi đối với các hoạt động của doanh nghiệp có liên quan đến tự nhiên chẳng hạn như: sản xuất nông phẩm, thực phẩm theo mùa, kinh doanh du lịch, khách sạn, kinh doanh sản phẩm có tính thời vụ. Để chủ động phòng tránh cũng như khắc phục kịp thời những tác động của yếu tố tự nhiên các doanh nghiệp phải có những kế hoạch quản lý thông qua phân tích, dự báo của bản thân doanh nghiệp và đánh giá của các cơ quan chuyên môn.

Nền kinh tế: Là sự tổng hợp của nhiều yếu tố như tốc độ tăng trưởng, sự ổn định của nền kinh tế, sức mua, luật cung cầu, sự ổn định về giá, tiền tệ, lạm phát, tỷ giá hối đoái... tất cả những yếu tố này đều có tầm ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp. Những biến động của các yếu tố kinh tế có thể tạo ra cơ hội và cả những thách thức đối với doanh nghiệp. Bởi vậy, doanh nghiệp cần phân tích, dự báo sự biến động của các yếu tố kinh tế, để đưa ra những kết luận, đánh giá đúng nhằm khắc phục những khó khăn có thể xảy ra. Để làm có những kết luận xác thực và chính xác, doanh nghiệp cần dựa vào một số căn cứ quan trọng như: các số liệu tổng hợp của kỳ trước, các diễn biến thực tế của kỳ nghiên cứu, các dự báo của các nhà kinh tế lớn...

Kỹ thuật – Công nghệ: Đây là nhân tố ảnh hưởng mạnh, trực tiếp đến doanh nghiệp. Các yếu tố công nghệ thường được biểu hiện như phương pháp sản xuất kỹ thuật mới, vật liệu mới, trang thiết bị mới, các bí quyết, phát minh sáng tạo và mới lạ... Khi công nghệ phát triển, các doanh nghiệp có điều kiện ứng dụng vào thực tiễn nhằm phát triển kinh doanh, nâng cao năng suất tạo ra sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, nó cũng mang lại cho doanh nghiệp không ít nguy cơ tụt hậu, giảm năng lực cạnh tranh nếu doanh nghiệp không đổi mới công nghệ kịp thời.

Văn hóa – Xã hội: Văn hóa là bao gồm tất cả những sản phẩm của con người. Nó bao hàm những giá trị phi vật chất của xã hội và cả khía cạnh vật chất khác. Vì vậy, văn hóa – xã hội ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động quản trị và kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần nhận định các yếu tố văn hóa, xã hội nhằm nắm bắt được cơ hội và nguy cơ có thể xảy ra. Mỗi một sự thay đổi của các lực lượng văn hóa có thể tạo ra một ngành kinh doanh mới nhưng cũng có thể xóa đi một ngành kinh doanh.

Chính trị - Pháp luật: Đó là các yếu tố ảnh hưởng lớn đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp như: Chính phủ, hệ thống pháp luật, xu hướng chính trị... Sự ổn định về tình hình chính trị, nhất quán về quan điểm, chính sách lớn luôn là sự hấp dẫn các nhà đầu tư.

b. Môi trường vi mô

Nhà cung cấp: Yếu tố vô cùng quan trọng với một bất kỳ doanh nghiệp nào. Bởi lẽ, nhà cung cấp là những công ty kinh doanh hay những cá thể cung cấp cho công ty và những đối thủ cạnh tranh các nguồn vật tư cần thiết để sản xuất ra sản phẩm hay dịch vụ nhất định. Bên cạnh đó, các nhà quản trị phải chú ý theo dõi giá các mặt hàng cung ứng, bởi có sự đột biến về giá cả sẽ ảnh hưởng đến sức cạnh tranh, nếu đối thủ nâng hoặc hạ giá. Thiếu một chủng loại vật tư nào đó có thể làm rối loạn về việc cung

ứng và hẹn giao hàng. Trong các kế hoạch ngắn hạn sẽ bỏ lỡ những khả năng tiêu thụ và trong kế hoạch dài hạn sẽ làm mất đi thiện cảm của khách hàng đối với công ty.

Khách hàng: Khách hàng là yếu tố cơ bản để doanh nghiệp tồn tại và phát triển, việc tìm kiếm và duy trì thị trường thu hút khách hàng hiện nay được xem như một nghệ thuật có liên quan đến nhiều vấn đề như: tìm hiểu nhu cầu, sở thích, tâm lý của khách hàng để doanh nghiệp có phương pháp tiếp thị tối ưu và hợp lý nhất.

Thị trường lao động: Khi doanh nghiệp có một nguồn lực lao động dồi dào, cũng như chuyên môn nghiệp vụ cao thì doanh nghiệp đó có thể tạo ra những sản phẩm tốt, dịch vụ chất lượng cao, nâng cao khả năng cạnh tranh trong ngành và ngược lại. Bởi vậy, thị trường lao động là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Đối thủ cạnh tranh: Bất cứ doanh nghiệp nào khi tham gia vào nền kinh tế thị trường, cũng cần bắt gặp những đối thủ cạnh tranh. Vì thế mà doanh nghiệp cần xác định cho mình đối thủ cạnh tranh của mình là ai, có lợi thế như thế nào, có những mặt hạn chế nào. Từ đó, nắm vững đối thủ cạnh tranh và có những chiến lược nhằm đánh bại đối thủ cạnh tranh của mình.

c. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

Nhân tố cơ chế quản lý công ty: Nếu cơ chế tổ chức bộ máy hợp lý sẽ giúp cho các nhà quản lý sử dụng tốt hơn nguồn lực của công ty, sẽ nâng cao được hiệu quả của kinh doanh của công ty. Còn nếu bộ máy cồng kềnh, sẽ lãng phí các nguồn lực của công ty và hạn chế hiệu quả kinh doanh của công ty.

Với một cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý hợp lý không những giúp cho doanh nghiệp điều hành hoạt động kinh doanh tốt mà giúp giảm thiểu tối thiểu các chi phí quản lý và xây dựng một cơ cấu lao động tốt. Nhân tố này là hạt nhân giúp cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, giúp các lãnh đạo có những quyết định đúng đắn và hướng đi phù hợp tạo ra những động lực to lớn để khuyến khích sản xuất phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

Nhân tố con người: Trình độ chuyên môn và năng lực làm việc của mỗi thành viên trong công ty là yếu tố cơ bản quyết định sự thành công trong kinh doanh. Các nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu nếu được các cán bộ có trình độ chuyên môn cao, năng động, sáng tạo trọng công việc và có kinh nghiệm thì chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả cao. Con người là chủ thể chính để hoạt động kinh doanh được diễn ra, do đó mọi nỗ lực phát triển, đưa khoa học kỹ thuật trang thiết bị hiện đại do con người tạo ra điều hành và sáng tạo sẽ góp phần nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, mang lại lợi nhuận cao.

Nhân tố về vốn và trang bị vật chất kỹ thuật của công ty: Vốn là yếu tố không thể thiếu trong kinh doanh. Công ty có vốn kinh doanh càng lớn thì cơ hội dành được những hợp đồng hấp dẫn trong kinh doanh sẽ trở nên dễ dàng hơn. Vốn của công ty ngoài nguồn vốn tự có thì nguồn vốn huy động cũng có vai trò rất lớn trong hoạt động kinh doanh.

Thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật thực chất cũng là nguồn vốn của công ty (vốn bằng hiện vật). Nếu trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, hợp lý sẽ góp phần làm tăng tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của công ty.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp

1.3.1. Phân tích kết quả hoạt động SXKD

BCKQKD là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, khả năng sinh lời cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước trong một kỳ kế toán.

Thông qua các chỉ tiêu trên BCKQKD, có thể kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Đánh giá chung kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thông qua phân tích, xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu trên BCKQKD giữa kỳ này với kỳ trước dựa vào việc so sánh cả về số tuyệt đối và tương đối trên từng chỉ tiêu phân tích. Đồng thời phân tích các chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng các khoản chi phí, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Hệ số tổng lợi nhuận

Cho biết mức độ hiệu quả khi sử dụng các yếu tố đầu vào (vật tư, lao động) trong một quy trình sản xuất của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số tổng lợi nhuận} = \frac{\text{Doanh số} - \text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Doanh số bán}}$$

Như vậy, về nguyên lý, khi chi phí đầu vào tăng, hệ số tổng lợi nhuận sẽ giảm và trừ khi công ty có thể chuyển các chi phí này cho khách hàng của mình dưới hình thức nâng giá bán sản phẩm. Trong thực tế, khi muốn xem các chi phí này có cao quá hay không, người ta sẽ so sánh hệ số tổng lợi nhuận của một công ty với hệ số của các

công ty cùng ngành. Nếu hệ số tổng lợi nhuận của các công ty cùng ngành cao hơn thì công ty cần có giải pháp tốt hơn trong việc kiểm soát các chi phí đầu vào.

Hệ số lợi nhuận hoạt động

Cho biết việc sử dụng hợp lý các yếu tố trong quá trình SXKD để tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số lợi nhuận hoạt động} = \frac{\text{Thu nhập trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Doanh thu.}}$$

Hệ số lợi nhuận hoạt động được tính cho các giai đoạn khác nhau, chẳng hạn cho 4 quý gần nhất hoặc 3 năm gần nhất. Hệ số này là thước đo đơn giản nhằm xác định đòn bẩy hoạt động mà một công ty đạt được trong việc thực hiện hoạt động kinh doanh của mình. Hệ số lợi nhuận hoạt động cho biết một đồng vốn bỏ ra có thể thu về bao nhiêu thu nhập trước thuế. Hệ số lợi nhuận hoạt động cao có nghĩa là quản lý chi phí có hiệu quả, hay doanh thu tăng nhanh hơn chi phí hoạt động. Các nhà quản lý cần phải tìm ra các nguyên nhân khiến hệ số lợi nhuận hoạt động cao hay thấp để từ đó họ có thể xác định xem công ty hoạt động có hiệu quả hay không, hoặc xem giá bán sản phẩm đã tăng nhanh hơn hay chậm hơn chi phí vốn.

Tỷ suất sinh lời trên tổng doanh thu (ROS)

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu phản ánh mỗi đồng doanh thu phát sinh trong kỳ sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, hay nói cách khác tỷ số này cho biết lợi nhuận bằng bao nhiêu phần trăm doanh thu trong quá trình hoạt động SXKD. Chỉ tiêu này có thể tăng giảm giữa các kỳ tùy theo sự thay đổi của doanh thu thuần và chi phí. Nếu doanh thu thuần giảm hoặc không đáng kể trong khi đó chi phí tăng lên với tốc độ lớn hơn sẽ dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm và tỷ suất sinh lời trên doanh thu thấp. Do đó, doanh nghiệp nên giảm chi phí một cách hiệu quả để tỷ suất sinh lời trên doanh thu cao.

1.3.2. Phân tích tình hình tài sản - nguồn vốn

Thế mạnh cạnh tranh của một doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào tiềm lực về nguồn vốn và quy mô về TS, bên cạnh đó doanh nghiệp cần đảm bảo nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải xem xét cơ cấu TS và cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp có hợp lý không, cũng như mối quan hệ giữa tình hình huy động vốn với tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Tổng TS của một doanh nghiệp được chia làm 2 loại: TSNH và TSDH. Và tổng nguồn vốn của một doanh nghiệp bao gồm: Vốn cố định và Vốn lưu động. Doanh nghiệp cần xác định được vốn nhiều hay ít, tăng hay giảm, phân bổ ra sao, có hợp lý

hay không, sẽ có những đánh giá chính xác về những ảnh hưởng của vốn đến kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Phân tích sự biến động của TS và nguồn vốn sẽ giúp doanh nghiệp nhìn nhận việc sử dụng vốn một cách hợp lý, từ đó có những chiến lược quản lý vốn và TS phù hợp, hiệu quả.

Bên cạnh đó, khi phân tích cần xem xét cơ cấu sử dụng vốn có hợp lý hay không. Cơ cấu vốn tác động như thế nào đến quá trình hoạt động SXKD. Thông qua việc xác định tỷ trọng từng loại TS trong tổng TS đồng thời so sánh tỷ trọng của từng loại giữa kỳ và cuối kỳ để thấy sự biến động của cơ cấu vốn. Điều này chỉ thực sự phát huy có tác dụng khi để ý đến tính chất nghề nghiệp kinh doanh của doanh nghiệp. Có như vậy doanh nghiệp mới đưa ra được những quyết định hợp lý, chính xác thiết thực về việc phân bổ nguồn vốn cho từng giai đoạn, từng loại TS của doanh nghiệp.

Sau khi phân tích cơ cấu TS và nguồn vốn cần kết hợp với tình hình đầu tư trong doanh nghiệp để đánh giá một cách chính xác.

Các tỷ lệ khả năng cân đối vốn bao gồm: *Hệ Số Nợ và Tỷ Suất Tài Trợ*.

Các tỷ lệ này được dùng để đo lường phần vốn góp của các chủ sở hữu doanh nghiệp so với phần tài trợ của chủ nợ cho doanh nghiệp. Hay nói cách khác đó là tỷ lệ đòn bẩy tài chính và có ý nghĩa quan trọng trong phân tích tài chính. Bởi lẽ, các chủ nợ nhìn vào số VCSH của doanh nghiệp để thể hiện mức độ tin tưởng vào sự bảo đảm an toàn cho các món nợ. Nếu chủ sở hữu chỉ đóng góp một tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn thì rủi ro trong hoạt động SXKD là do các chủ nợ gánh chịu. Mặt khác, bằng cách tăng vốn thông qua vay nợ, các chủ doanh nghiệp vẫn nắm vững được quyền kiểm soát và điều hành doanh nghiệp. Ngoài ra các khoản vay cũng tạo ra những khoản tiết kiệm nhờ thuế do chi phí vốn vay là chi phí trước thuế.

Nếu doanh nghiệp nào có tỷ lệ thấp sẽ phải chịu rủi ro thấp hơn khi nền kinh tế suy thoái đồng thời có lợi nhuận kỳ vọng thấp hơn với doanh nghiệp có tỷ lệ này cao trong nền kinh tế bùng nổ. Bên cạnh đó, những doanh nghiệp có tỷ lệ nợ cao sẽ có nguy cơ lỗ lớn nhưng lại có cơ hội nhận lợi nhuận cao do sử dụng đòn bẩy tài chính. Tuy lợi nhuận kỳ vọng cao nhưng phần lớn các nhà đầu tư đều rất sợ rủi ro. Vì thế quyết định sử dụng nợ phải được cân bằng giữa lợi nhuận và rủi ro.

Dựa trên cơ sở phân tích kết cấu nguồn vốn, doanh nghiệp sẽ nắm bắt được khả năng tự tài trợ về mặt tài chính, mức độ chủ động trong SXKD hay khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong khai thác nguồn vốn.

Hệ số nợ

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

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

Tỷ suất tự tài trợ

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{VCSH}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này phản ánh khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và tính chủ động trong kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ lệ này càng lớn thì TS của doanh nghiệp càng ít chịu rủi ro. Tuy nhiên, chi phí của vốn cổ phần lớn hơn chi phí vay nợ và việc tăng vốn cổ phần có thể dẫn đến bị san sẻ quyền lãnh đạo doanh nghiệp.

Tỷ trọng về cơ cấu tài sản

Đồng thời việc xác định cho mình một cơ cấu vốn hợp lý, doanh nghiệp cần phải xem xét việc sử dụng vốn đó như thế nào để đáp ứng yêu cầu kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh tế của đồng vốn. Việc phân tích tình hình phân bổ vốn hay kết cấu TS của doanh nghiệp sẽ cho ta thấy việc sử dụng vốn của doanh nghiệp có hợp lý hay không, có phù hợp với đặc điểm loại hình kinh doanh hay không, và sự thay đổi kết cấu TS qua từng thời kỳ sẽ ảnh hưởng như thế nào đến kết quả SXKD của doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Tỷ trọng TSNH (TSDH)}}{\text{(TSDH)}} = \frac{\text{TSNH (TSDH)}}{\text{Tổng TS}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật nói chung và máy móc thiết bị nói riêng của doanh nghiệp. Nó cho biết năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Giá trị của chỉ tiêu này phụ thuộc vào từng ngành kinh doanh cụ thể.

Tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA)

Phản ánh hiệu quả việc sử dụng TS trong hoạt động kinh doanh của công ty và cũng là một thước đo để đánh giá năng lực quản lý của ban lãnh đạo công ty.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng giá trị tài sản}}$$

Hệ số này có ý nghĩa là với 1 đồng TS của công ty thì sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Một công ty đầu tư TS ít nhưng thu được lợi nhuận cao sẽ là tốt hơn so với công ty đầu tư nhiều vào TS mà lợi nhuận thu được lại thấp. Hệ số ROA thường

có sự chênh lệch giữa các ngành. Những ngành đòi hỏi phải có đầu tư TS lớn vào dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị, công nghệ như các ngành vận tải, xây dựng, sản xuất kim loại..., thường có ROA nhỏ hơn so với các ngành không cần phải đầu tư nhiều vào TS như ngành dịch vụ, quảng cáo, phần mềm...

Một trong những khía cạnh được quan tâm nhất của thu nhập trên tổng TS là khả năng phối hợp của các chỉ số tài chính để tính toán ROA. Một ứng dụng thường được nhắc tới nhiều nhất là mô hình phân tích Dupont dưới đây.

Phân tích hiệu quả sử dụng TS thông qua mô hình phân tích Dupont

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA thành những bộ phận có liên quan tới nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng. Mô hình này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào. Mục đích của mô hình phân tích Dupont là phục vụ cho việc sử dụng VCSH sao cho hiệu quả sinh lợi là nhiều nhất.

Bản chất của mô hình là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh mức sinh lợi của doanh nghiệp như: thu nhập trên TS ROA thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với các tỷ số tổng hợp. Như vậy, sử dụng phương pháp này chúng ta có thể nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Hệ thống này nêu bật ý nghĩa của việc thể hiện ROA thông qua biên lợi nhuận và doanh thu TS. Các cấu phần cơ bản của hệ thống được trình bày như sau

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

$$ROA = \text{Tỷ suất sinh lời trên doanh thu} \times \text{Số vòng quay tài sản}$$

Từ mô hình chi tiết ở trên có thể thấy được các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của TS như sau:

Thứ nhất là số vòng quay của tổng TS bình quân càng cao chứng tỏ sức sản xuất của các TS càng nhanh, đó là nhân tố tăng sức sinh lời của TS, cụ thể hơn số vòng quay của tổng TS bình quân lại bị ảnh hưởng bởi hai nhân tố là tổng doanh thu thuần và tổng TS bình quân. Nếu doanh thu thuần lớn và tổng TS bình quân nhỏ thì số vòng quay lớn. Tuy nhiên trong thực tế hai chỉ tiêu này thường có mối quan hệ cùng chiều, khi tổng TS bình quân tăng thì doanh thu thuần cũng tăng ví dụ như khi doanh nghiệp nói lỏng hơn chính sách tín dụng thương mại, dẫn đến khoản phải thu khách hàng tăng, hàng tồn kho tăng và doanh thu thuần cũng tăng lên.... Trên cơ sở đó, nếu doanh nghiệp muốn tăng vòng quay của tổng TS bình quân thì cần phân tích các nhân tố liên

quan, phát hiện những mặt tích cực và tiêu cực của từng nhân tố để có biện pháp nâng cao số vòng quay của TS thích hợp.

Thứ hai là, tỷ suất sinh lời trên doanh thu càng cao thì sức sinh lời của TS càng tăng. Tuy nhiên có thể thấy rằng sức sinh lời của doanh thu ảnh hưởng bởi hai nhân tố là doanh thu và chi phí, nếu doanh thu cao và chi phí thấp thì tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng và ngược lại. Tuy nhiên, trong thực tế khi doanh nghiệp tăng doanh thu thì kéo theo mức chi phí cũng tăng lên như chi phí giá vốn, chi phí quản lý, chi phí bán hàng... Chính vì vậy, để có thể tăng được tỷ suất sinh lời trên doanh thu, doanh nghiệp cần nghiên cứu những nhân tố cấu thành lên tổng chi phí để có các biện pháp điều chỉnh phù hợp, đồng thời có các biện pháp đẩy nhanh tốc độ bán hàng, tăng doanh thu và giảm các khoản giảm trừ doanh thu.

Tóm lại, phân tích báo cáo tài chính bằng mô hình Dupont có ý nghĩa lớn đối với quản trị doanh nghiệp thể hiện ở chỗ có thể đánh giá đầy đủ và khách quan các nhân tố tác động đến hiệu quả SXKD từ đó tiến hành công tác cải tiến tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

1.3.3. Phân tích khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, để tài trợ cho TS của mình, các doanh nghiệp không chỉ dựa vào nguồn VCSH mà còn cần đến nguồn tài trợ khác là vay nợ. Việc vay nợ này được thực hiện ở nhiều đối tượng và hình thức khác nhau. Cho dù là đối tượng nào đi chăng nữa thì để đi đến quyết định cho vay nợ hay không họ đều quan tâm đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Các hệ số về khả năng thanh toán sẽ giúp các nhà phân tích nhận thức được quá khứ và chiều hướng tăng khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Để có cái nhìn tổng quát, ta xem xét phân tích hệ số vốn luân chuyển. Vốn luân chuyển là toàn bộ TS vốn lưu động bao gồm: Tiền mặt, các khoản phải thu, chứng khoán, hàng tồn kho và chi phí trả trước.

$$\text{Vốn luân chuyển ròng} = \text{TSNH} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản phải có khả năng thanh toán trong kỳ với các khoản phải thanh toán trong kỳ. Việc phân tích các tỷ lệ về khả năng thanh toán không những giúp cho chủ nợ giảm được rủi ro trong quan hệ tín dụng và bảo toàn được vốn của mình mà còn giúp bản thân doanh nghiệp thấy được khả năng chi trả thực tế để từ đó có biện pháp kịp thời trong điều chỉnh các khoản mục TS cho hợp lý nhằm nâng cao khả năng thanh toán.

Hệ số thanh toán hiện hành

$$\text{Hệ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tổng TSNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của một doanh nghiệp khi đến hạn trả. Cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng TS lưu động và đầu tư ngắn hạn để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn.

Tỷ lệ này có giá trị càng cao thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Nếu khả năng thanh toán hiện hành nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu con số này quá cao thì có nghĩa là doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vào TS lưu động so với nhu cầu. Thông thường thì phần vượt trội đó sẽ không sinh thêm lợi nhuận. Vì thế mà việc đầu tư đó sẽ kém hiệu quả. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải phân bổ vốn hợp lý.

Hệ số thanh toán nhanh

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng TSNH} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này đánh giá khả năng sẵn sàng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cao hơn so với hệ số thanh toán hiện hành. Do đó, hệ số thanh toán nhanh có thể giúp kiểm tra tình trạng TS một cách chặt chẽ hơn so với hệ số thanh toán hiện hành. Hệ số thanh toán nhanh cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền hoặc các khoảng tương đương tiền để thay toán cho một đồng nợ ngắn hạn.

Hệ số thanh toán bằng tiền

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán bằng tiền là phép tính giữa TS quay vòng nhanh chia cho nợ ngắn hạn. TS quay vòng nhanh là những TS nhanh chóng chuyển đổi thành tiền và các khoảng tương đương tiền bao gồm: tiền, chứng khoán, các khoản phải thu. Do vậy, tỷ lệ khả năng thanh toán tức thời cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

Tỷ lệ này thường dao động từ 0,5 đến 1. Tuy nhiên, để kết luận giá trị của hệ số thanh toán tức thời là tốt hay xấu, có ảnh hưởng gì đến hoạt động của doanh nghiệp hay không thì cần xem xét đặc điểm và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu hệ số này nhỏ hơn 0,5 thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

Hệ số thanh toán lãi vay

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp từ lợi nhuận hoạt động SXKD. Hệ số thể hiện mối quan hệ chi phí lãi vay và lợi nhuận doanh nghiệp, qua đó đánh giá xem doanh nghiệp có khả năng thanh toán lãi vay không.

Do khoản chi phí lãi vay của doanh nghiệp trừ vào lợi nhuận trước thuế và lãi vay, sau đó mới phải nộp thuế và phần còn lại là lợi nhuận sau thuế. Vì thế mà EBIT lớn hơn lãi vay càng nhiều lần thì đảm bảo cho doanh nghiệp thanh toán lãi từ lợi nhuận được càng đảm bảo. Thông thường hệ số lớn hơn 2 thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tích cực và ngược lại.

1.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.4.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Để phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của công ty ta sử dụng chỉ số sinh lời. Khả năng sinh lời là kết quả tổng hợp chịu tác động của nhiều nhân tố vì thế khác với các tỷ lệ tài chính phân tích ở trên chỉ phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp, tỷ lệ về khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả SXKD và hiệu năng quản lý doanh nghiệp. Mục đích chung của các doanh nghiệp là làm sao để một đồng vốn bỏ ra mang lại hiệu quả cao nhất và khả năng sinh lời nhiều nhất.

1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Hiệu quả sử dụng TS là chỉ tiêu đánh giá năng lực quản lý một số khoản mục TS của một doanh nghiệp. Tiêu chí này phản ánh chính sách sử dụng cũng như quản lý TS của doanh nghiệp đã hợp lý hay chưa.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Số vòng quay tổng tài sản

$$\text{Số vòng quay tổng TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị bình quân tổng TS}}$$

Trong hoạt động SXKD, các doanh nghiệp luôn mong muốn TS vận động không ngừng để đẩy mạnh tăng doanh thu, từ đó là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh một kỳ phân tích các TS quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ các TS vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu, là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ các TS vận động chậm, có hàng tồn kho, sản phẩm dở dang nhiều, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm.

Sức sinh lời của tài sản

Chỉ tiêu thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của TS mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được xác định:

$$\text{Sức sinh lời của TS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng TS}}$$

Suất hao phí của TS so với doanh thu thuần

$$\text{Suất hao phí của TS so với doanh thu thuần} = \frac{\text{Bình quân TS}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Khả năng tạo ra doanh thu thuần của TS là một chỉ tiêu kinh tế cơ bản để dự kiến vốn đầu tư khi doanh nghiệp muốn một mức doanh thu thuần dự kiến. Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp thu được 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng TS đầu tư, chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả sử dụng TS càng tốt, góp phần tiết kiệm TS và nâng cao doanh thu thuần trong kỳ.

Suất hao phí của TS so với lợi nhuận sau thuế

$$\text{Suất hao phí của TS so với lợi nhuận sau thuế} = \frac{\text{Bình quân TS}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của các TS mà doanh nghiệp đang sử dụng cho hoạt động kinh doanh, đồng thời cho biết doanh nghiệp đã thu được 1 đồng lợi nhuận sau thuế thì cần bao nhiêu đồng TS, chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả sử dụng các TS càng cao, hấp dẫn các cổ đông đầu tư vào doanh nghiệp.

Hiệu quả sử dụng tổng TSNH

Vòng quay hàng tồn kho và thời gian vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

$$\text{Thời gian quay vòng hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho phản ánh số lần hàng tồn kho được bán ra trong kỳ kế toán và có ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu vốn luân chuyển. Con số này càng cao chứng tỏ khả năng bán ra càng lớn. Trên góc độ chu chuyển vốn thì hệ số quay vòng tồn kho lớn sẽ giảm bớt được số vốn đầu tư vào công việc này, hiệu quả sử dụng vốn sẽ cao hơn. Tuy nhiên khi phân tích cũng cần chú ý những nhân tố khác ảnh hưởng đến hệ số quay vòng tồn kho như việc áp dụng phương thức bán hàng, kết cấu

hàng tồn kho, thị hiếu tiêu dùng, tình trạng nền kinh tế, đặc điểm theo vụ mùa, thời gian giao hàng của nhà cung cấp...

Chỉ tiêu quay vòng hàng tồn kho cũng cấp cho doanh nghiệp nhiều thông tin. Việc giảm vòng quay vốn hàng tồn kho có thể do chậm bán hàng, quản lý dự trữ kém, trong dự trữ có nhiều sản phẩm hỏng hóc, lạc hậu. Tuy nhiên, việc giảm vòng quay vốn hàng tồn kho cũng là kết quả của quyết định của doanh nghiệp tăng mức dự trữ nguyên vật liệu khi biết trước giá cả của chúng sẽ tăng hoặc có thể gián đoạn trong việc cung cấp các nguyên vật liệu do nhiều yếu tố, và ngược lại. Nếu doanh nghiệp duy trì mức tồn kho thấp thì cũng làm cho hệ số quay vòng vốn hàng tồn kho tăng cao nhưng điều này đôi khi gây ra tình trạng thiếu hàng để bán và ảnh hưởng đến lợi nhuận thu được.

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

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Vòng quay các khoản phải thu dùng để đo lường tính thanh khoản ngắn hạn cũng như hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Tỷ lệ này có thể cho người phân tích và sử dụng thông tin biết được hiệu quả và chất lượng của việc quản lý các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu cao chứng tỏ khả năng thu hồi nợ tốt. Tuy nhiên, điều này có thể gây giảm doanh thu do chính sách bán chịu nghiêm ngặt hơn. Vòng quay các khoản phải thu thấp sẽ phản ánh chính sách bán chịu của doanh nghiệp không có hiệu quả và tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Trên thực tế, trong hoạt động SXKD, việc tồn tại các khoản phải thu là điều không tránh khỏi. Nhờ bán chịu, doanh nghiệp có thể thu hút thêm khách hàng, mở rộng thị trường và duy trì thị trường, do đó có thể giảm hàng tồn kho, duy trì được mức sản xuất, nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc, thiết bị. Hơn nữa, còn mang lại lợi nhuận cao nhờ việc tăng giá do khách hàng mua chịu. Song việc bán hàng chịu cũng đẩy doanh nghiệp vào tình trạng phải đối mặt với không ít rủi ro như: giá trị hàng hóa lâu không được thực hiện dẫn đến giảm tốc độ chu chuyển vốn, đặc biệt tình trạng thiếu hụt vốn doanh nghiệp phải huy động nguồn tài trợ cho việc bán chịu, rủi ro về chi phí và khả năng thu nợ cao. Vì vậy doanh nghiệp cần quản lý đến vòng quay các khoản phải thu chặt chẽ.

Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đo lường khả năng thu hồi vốn trong thanh toán qua các khoản phải thu và doanh thu tiêu thụ. Nếu kỳ thu tiền bình quân thấp thì vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng trong khâu thanh toán và ngược lại. Kỳ thu tiền phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố: Tính chất doanh nghiệp chấp nhận bán hàng chịu hay không, tình trạng nền kinh tế, chính sách tín dụng và chi phí bán chịu,... Ngoài ra độ lớn của các khoản phải thu còn phụ thuộc và các khoản trả trước của doanh nghiệp.

Số vòng quay TSNH

$$\text{Số vòng quay TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân TSNH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các TSNH quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sử dụng TSNH càng tốt. Và chỉ tiêu này cho biết 1 đồng giá trị TSNH thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

Sức sinh lời của TSNH

$$\text{Sức sinh lời của TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân TSNH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp đầu tư 100 đồng TS hần hạn bình quân thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng TS càng tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Suất hao phí của TSNH so với doanh thu

$$\text{Suất hao phí của TSNH so với doanh thu} = \frac{\text{TSNH bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để có 1 đồng doanh thu thì doanh nghiệp phải bỏ ra bao nhiêu đồng TSNH, đó chính là căn cứ để đầu tư TSNH cho thích hợp, chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH càng cao.

Suất hao phí của TSNH so với lợi nhuận sau thuế

$$\frac{\text{Suất hao phí của TSNH so với}}{\text{lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{TSNH bình quân}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để có 1 đồng lợi nhuận sau thuế thì cần bao nhiêu đồng TSNH bình quân. Chỉ tiêu này càng thấp thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp càng cao. Ngoài ra chỉ tiêu này còn là căn cứ để các doanh nghiệp xây dựng dự toán về nhu cầu TSNH khi muốn có mức lợi nhuận như mong muốn.

Tỷ suất sinh lời của TSNH (ROCA – Return on Current Assets)

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị TSNH có trong kỳ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng TSNH tốt, góp phần nâng cao hiệu quả SXKD cho doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH bình quân}}$$

Thời gian một vòng quay của TSNH

$$\text{Thời gian quay vòng TSNH} = \frac{365 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay TSNH}}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH} = \frac{\text{TSNH bình quân} \times 365 \text{ ngày}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi vòng quay của TSNH bình quân mất bao nhiêu ngày. Chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ TSNH vận động nhanh, góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Phân tích các chỉ tiêu đánh giá các thành phần của TSNH

Các chỉ tiêu đánh giá hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng giá vốn hàng bán chia cho bình quân hàng tồn kho.

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

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Nhưng cũng cần lưu ý là hàng tồn kho mang đậm tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng càng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

Thời gian quay vòng hàng tồn kho

Chỉ tiêu này cho ta biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho và số ngày chu chuyển tồn kho có quan hệ tỷ lệ nghịch với nhau. Vòng quay tăng thì ngày chu chuyển giảm và ngược lại.

$$\text{Thời gian quay vòng hàng tồn kho} = \frac{365}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Các chỉ tiêu đánh giá về tình hình các khoản phải thu

Số vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân khoản phải thu khách hàng}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thu nợ của doanh nghiệp trong kỳ phân tích doanh nghiệp đã thu được bao nhiêu nợ và số nợ còn tồn đọng chưa thu được là bao nhiêu. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là cao. Quan sát số vòng quay khoản phải thu sẽ cho biết chính sách bán hàng trả chậm của doanh nghiệp hay tình hình thu hồi nợ của doanh nghiệp.

Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Hiệu quả sử dụng TSDH phản ánh một đồng giá trị TSDH làm ra được bao nhiêu đồng giá trị sản lượng hoặc lợi nhuận. Trong SXKD, chỉ tiêu này phản ánh mối quan hệ so sánh giữa giá trị sản lượng đã tạo ra với giá trị TS cố định sử dụng bình quân trong kỳ, hoặc là quan hệ so sánh giữa lợi nhuận thực hiện với giá trị TSDH.

Sức sinh lời của TSDH

$$\text{Sức sinh lời của TSDH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân TSDH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng giá trị TSDH bình quân sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSDH của doanh nghiệp tốt, đó là nhân tố hấp dẫn các nhà đầu tư.

Suất hao phí TSDH so với doanh thu

$$\text{Suất hao phí của TSDH so với doanh thu} = \frac{\text{Bình quân TSDH}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng doanh thu thì doanh nghiệp phải bỏ ra bao nhiêu đồng TSDH, đó chính là căn cứ để đầu tư TSDH cho thích hợp, chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSDH càng cao.

Suất hao phí TSDH so với lợi nhuận sau thuế

$$\frac{\text{Suất hao phí của TSDH so với lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Bình quân TSDH}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để có 1 đồng lợi nhuận sau thuế thì cần bao nhiêu đồng TSDH bình quân, chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, đó là căn cứ để đầu tư TSDH cho phù hợp. Mặt khác, chỉ tiêu này còn là căn cứ để xác định nhu cầu vốn dài hạn của doanh nghiệp khi muốn có mức lợi nhuận mong muốn.

1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Các nhà đầu tư thường coi trọng đến chỉ tiêu hi sinh hiệu quả sử dụng vốn vì họ quan tâm đến khả năng sinh thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra. Mặt khác chỉ tiêu này giúp cho nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo toàn VCSH, ta thường sử dụng thông qua chỉ tiêu ROE.

Sức sinh lời của VCSH

$$\text{Sức sinh lời của VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân VCSH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng VCSH đầu tư thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ và VCSH dưới mức vốn điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn. Tuy nhiên, sức sinh lời của VCSH cao không phải lúc nào cũng thuận lợi vì có thể do ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính, khi đó mức độ mạo hiểm càng cao.

Hiệu quả sử dụng vốn vay

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Phân tích hiệu quả vốn vay là căn cứ để các nhà quản trị đưa ra quyết định có cần vay thêm tiền để đầu tư vào hoạt động kinh doanh không, nhằm góp phần đảm bảo và phát triển vốn cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh độ an toàn, khả năng thanh toán tiền vay của doanh nghiệp, chỉ tiêu càng cao khả năng sinh lời của vốn vay càng tốt, đó là sự hấp dẫn các tổ chức tín dụng vào hoạt động kinh doanh.

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay trên mô hình Dupont

Dưới góc độ nhà đầu tư, một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất là tỷ suất lợi nhuận trên VCSH (ROE). Do VCSH là một phần của tổng nguồn vốn hình thành nên TS, nên ROE sẽ phụ thuộc vào hệ số lợi nhuận trên tổng TS. Mối quan hệ này được thể hiện bằng mô hình Dupont như sau:

$$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{VCSH}}$$

Hay, **ROE = ROA x Đòn bẩy tài chính**

Vì vậy, mô hình Dupont có thể tiếp tục được triển khai chi tiết thành:

$$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng TS}} \times \frac{\text{Tổng TS}}{\text{VCSH}}$$

Hay, **ROE = Hệ số Lợi nhuận ròng x Hiệu suất sử dụng tổng TS x ĐBTC**

Trên cơ sở nhận biết ba nhân tố trên, doanh nghiệp có thể áp dụng một số biện pháp làm tăng ROE như sau:

Tác động tới cơ cấu tài chính của doanh nghiệp thông qua điều chỉnh tỷ lệ nợ vay và tỷ lệ VCSH cho phù hợp với năng lực hoạt động.

Tăng hiệu suất sử dụng TS. Nâng cao số vòng quay của TS, thông qua việc vừa tăng quy mô về doanh thu thuần, vừa sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của tổng TS. Tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao chất lượng của sản phẩm. Từ đó tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.4.4. Phân tích khả năng luân chuyển vốn

Luân chuyển khoản phải thu

$$\text{Số vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Tốc độ luân chuyển khoản phải thu vừa thể hiện khả năng luân chuyển khoản phải thu, vừa thể hiện khả năng thu hồi nợ và dòng tiền thanh toán.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360)}}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}$$

Số vòng quay khoản phải thu càng lớn thì số ngày một vòng quay càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển nợ thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh, hạn chế bớt vốn chiếm dụng để đưa vào hoạt động SXKD từ đó doanh nghiệp có thể thu về nguồn tiền thanh toán. Ngược lại số vòng quay nợ phải thu càng nhỏ, số ngày một vòng quay càng lớn thì vòng quay tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng chậm, thu hồi vốn

chậm, gây khó khăn cho thanh toán của doanh nghiệp và nó có thể dẫn đến những rủi ro cao, thậm chí là khả năng không thu hồi được nợ.

Luân chuyển vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động sử dụng bình quân}}$$

Trong quá trình SXKD của doanh nghiệp, vốn lưu động không ngừng vận động. Vốn lưu động bao gồm: Tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm. Qua tiêu thụ sản phẩm thì trở thành tiền tệ nhằm đảm bảo cho nhu cầu SXKD hàng ngày của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn lưu động chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ và vốn trong thanh toán của doanh nghiệp.

$$\text{Số ngày của một vòng quay} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360)}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

Số vòng quay vốn lưu động là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng công tác SXKD trong từng giai đoạn và trong cả quá trình SXKD của doanh nghiệp. Số vòng quay vốn lưu động càng lớn hoặc số ngày của một vòng quay càng nhỏ sẽ góp phần tiết kiệm tương đối vốn cho sản xuất.

Luân chuyển vốn cố định

$$\text{Số vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định sử dụng bình quân}}$$

Vốn cố định là một bộ phận tư liệu sản xuất chủ yếu và là cơ sở vật chất thiết yếu của doanh nghiệp. Tốc độ luân chuyển của vốn cố định thể hiện khả năng thu hồi vốn đầu tư vào TS cố định của doanh nghiệp. Do vốn cố định có giá trị lớn nên tốc độ luân chuyển vốn cố định thường được thẩm định và đánh giá rất thận trọng.

$$\text{Số ngày một vòng quay} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360)}}{\text{Số ngày vòng quay vốn cố định}}$$

Số vòng quay vốn cố định là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng công tác SXKD trong từng giai đoạn và trong cả quá trình SXKD của doanh nghiệp. Số vòng quay vốn cố định càng lớn hoặc số ngày của một vòng quay càng nhỏ sẽ góp phần tiết kiệm tương đối vốn cho sản xuất.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM

2.1 Quá trình ra đời và phát triển của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

2.1.1 Vài nét giới thiệu về CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM

Tên tiếng anh: THANH NAM CONSTRUCTION AND INVESTMENT JOIN STOCK COMPANY

Địa chỉ: Lô CC5A, Bán đảo Linh Đàm, Phường Hoàng Liệt, Quận Hoàng Mai, Thành Phố Hà Nội.

Lĩnh vực kinh doanh: Đầu tư, Xây dựng Bất động sản

Mã số thuế: 01014829

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 VNĐ

Điện thoại: 04 3562763 Fax: 04 35632762

Email: thanhnam@cotanagroup.vn

Website: <http://www.cotanagroup.vn>

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thành Nam (Cotana., JSC) được thành lập năm 1993. Đến nay, Cotana Group đã trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh trong lĩnh vực xây dựng. Nhằm đa dạng hóa sở hữu và đa dạng các ngành nghề kinh doanh, Cotana đã được hình thành bao gồm: một chi nhánh tại Thành Phố Hồ Chí Minh, 17 công ty thành viên và 4 công ty liên doanh, liên kết. Trong đó, Cotana., JSC đóng vai trò là công ty mẹ.

Hiện nay, công ty Cotana Group đã trở thành nhà thầu xây dựng có tên tuổi trên thị trường, được nhiều chủ đầu tư tín nhiệm. Các công trình xây dựng nổi tiếng lớn và công ty đã thực hiện: Hệ thống khách sạn, nhà hàng, các công trình dịch vụ thuộc khách sạn Kim Liên, trung tâm văn hóa Nga, toà nhà trung tâm giao dịch ngân hàng 16 Tôn Đức v.v..

Không chỉ là một nhà thầu có uy tín mà Cotana Group đã trở thành nhà đầu tư và sản xuất có tiếng. Với thương hiệu kính an toàn và cửa nhựa lõi thép TSG của nhà máy kính an toàn Thành Nam, khu sản xuất vật liệu xây dựng tại Quốc Oai – Hà Nội gồm các sản phẩm đồ gỗ, nội thất, sản phẩm bê tông thương phẩm và kết cấu bê tông đúc sẵn đã minh chứng cho quá trình trưởng thành của công ty. Đặc biệt với việc liên doanh với Hàn Quốc thành lập công ty Bms-Thành Nam chuyên sản xuất các cấu kiện

cốt thép và hệ thống nổi thép bằng khớp trong kết cấu bê tông đã khẳng định sự phát triển không ngừng của công ty.

Trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh bất động sản, Cotana Group là cổ đông sáng lập của Vihajico hiện là chủ đầu tư của khu đô thị sinh thái ECOPARK có diện tích gần 500ha. Hợp tác với các đối tác lớn của ngành xây dựng để được tham gia đầu tư như: Tổng công ty Hud thành lập công ty Hudland đang đầu tư xây dựng nhiều khu đô thị tại Hà Nội, Bắc Ninh; Tổng công ty Coma thành lập công ty CP Comaland Đầu tư và Phát triển Bất động sản để thực hiện dự án BT đường Hà Nội - Hưng Yên.

Để có một thương hiệu lớn sau nhiều năm xây dựng và phát triển, Cotana Group có được như ngày hôm nay ngoài việc áp dụng phong cách làm việc mới, công nghệ tiên tiến, thường xuyên duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO: 9001-2008. Cotana Group rất chú trọng đến xây dựng văn hoá doanh nghiệp để tạo môi trường làm việc và sinh hoạt bình đẳng cho CBNV. Hiện nay Cotana Group có Đảng bộ vững mạnh, có tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thu hút hầu hết các đối tượng của mình tham gia. Với slogan: “Niềm tin cho ngôi nhà Việt”, Cotana Group hoạt động với triết lý luôn đặt lợi ích của người lao động lên hàng đầu, con người là TS vô giá, chất lượng sản phẩm cao, dịch vụ chuyên nghiệp, trách nhiệm với xã hội là một trong những mục tiêu hàng đầu của Cotana Group.

Ngành nghề kinh doanh

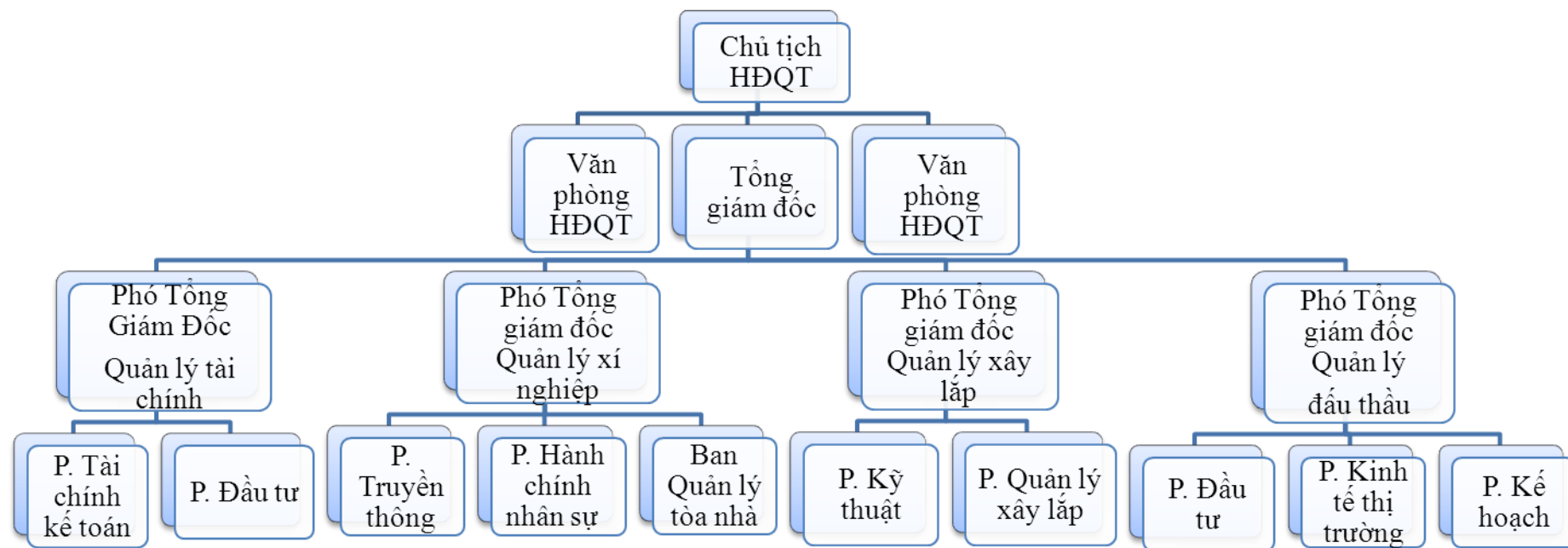
Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, công trình kỹ thuật cơ sở hạ tầng. Lắp đặt điện nước, điện lạnh, trang trí nội ngoại thất công trình; Xây lắp đường dây và trạm biến áp đến 35KV;

Sản xuất và buôn bán: vật liệu xây dựng, máy móc, thiết bị xây dựng, tấm trần, vật liệu chống thấm, đồ gỗ gia dụng, hàng trang trí nội thất, hàng thủ công mỹ nghệ; Kinh doanh bất động sản; Cho thuê máy móc, thiết bị xây dựng, Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh.

Một số thành tích đạt được

Trải qua 10 năm hình thành và phát triển, công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam đã đạt được những thành tích đáng kể như: Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2005; Được công nhận trong cuốn sách “Trang vàng thương hiệu Việt Nam 2005”, “Huy chương vàng chất lượng cao công trình”, sản phẩm xây dựng Việt Nam năm 1998 công trình Khách sạn Kim Liên – do Bộ Xây Dựng và Công Đoàn Xây Dựng Việt Nam trao tặng. Ngoài ra còn rất nhiều thành tích do Hội doanh nghiệp Việt Nam, tổng cục thuế, bộ xây dựng và công đoàn xây dựng Việt Nam trao tặng.

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam



(Nguồn: Phòng hành chính – nhân sự)

2.1.3 Chủ tịch hội đồng quản trị

Chủ tịch hội đồng quản trị có nhiệm vụ và chức năng thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu công ty. Lập các chương trình, kế hoạch hoạt động của Hội đồng quản trị; chuẩn bị hoặc tổ chức chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu phục vụ cuộc họp, triệu tập và chủ tọa các cuộc họp hội đồng quản trị; tổ chức thông qua quyết định của hội đồng quản trị. Quyền, nghĩa vụ cụ thể và chế độ làm việc của chủ tịch hội đồng quản trị tuân theo quy định tại Điều lệ công ty và pháp luật có liên quan.

2.1.4 Văn phòng hội đồng quản trị

Văn phòng hội đồng quản trị là phòng nghiệp vụ thuộc văn phòng công ty thực hiện những chức năng: Giúp cho hội đồng quản trị thực hiện tổng hợp tình hình hoạt động SXKD của công ty làm thông tin trong các lần họp hội đồng quản trị; theo dõi phân tích tình hình các đơn vị thực hiện các nghị quyết của hội đồng quản trị, báo cáo theo yêu cầu định kỳ hoặc đột xuất cho hội đồng quản trị; thực hiện quản lý công tác cổ phần, cổ phiếu, chia cổ tức cho các cổ đông; đồng thời thực hiện tổng hợp số liệu phục vụ công tác lưu trữ số liệu cho công ty.

2.1.5 Tổng giám đốc

Tổng giám đốc là người chịu trách nhiệm chung và trực tiếp quản lý các khâu trọng yếu, chịu trách nhiệm về mọi mặt hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh tế; có toàn quyền nhân danh công ty quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty phù hợp với pháp luật. Tổng giám đốc có quyền bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty; quyết định lương và phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong công ty.

2.1.6 Các Phó Tổng giám đốc

Phó Tổng giám đốc giúp Tổng giám đốc điều hành công ty theo phân công và uỷ quyền của Tổng giám đốc; chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được phân công hoặc uỷ quyền.

2.1.7 Phòng kế hoạch

Phòng kế hoạch là phòng chuyên môn, nghiệp vụ trực thuộc công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam; hoạt động theo quy định của pháp luật và quy định của công ty. Phòng kế hoạch có chức năng tham mưu và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc công ty về công tác kế hoạch SXKD đảm bảo mục tiêu phát triển của công ty.

2.1.8 Phòng kinh tế thị trường

Phòng Kinh tế thị trường là cơ quan tham mưu của công ty cổ phần xây dựng Thành Nam, giúp tổng Giám đốc công ty thực hiện chức năng quản lý doanh nghiệp trong các lĩnh vực: Xây dựng chiến lược, Kế hoạch SXKD. Ký các hợp đồng kinh tế và tư vấn đấu thầu.

2.1.9 Phòng đầu tư

Phòng đầu tư có chức năng thực hiện các quyết định tổ chức theo ý của tổng giám đốc. Nhiệm vụ của phòng là lưu trữ, sửa đổi những văn bản liên quan đến tổ chức của công ty như: hồ sơ năng lực công ty, hồ sơ nhân lực; xem xét những dự án đầu tư; lên kế hoạch cho các hoạt động của công ty trong ngắn hạn.

2.1.10 Phòng quản lý xây lắp

Phòng quản lý xây lắp có nhiệm vụ phát triển thị trường mới cho sản phẩm của công ty theo các dự án xây lắp, quản lý các mối quan hệ với khách hàng và phát triển công việc bán hàng, báo cáo trực tiếp cho quản lý về tình hình dự án, và thực hiện các công việc khác có liên quan theo yêu cầu của quản lý.

2.1.11 Phòng kỹ thuật

Phòng Kỹ thuật có chức năng tham mưu giúp việc cho Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Tổng công ty trong lĩnh vực quản lý hoạt động khoa học kỹ thuật – công nghệ, công tác đầu tư chiều sâu đổi mới công nghệ và công tác an toàn bảo hộ lao động, phòng chống cháy nổ, phòng chống lụt bão trong toàn Tổng công ty.

2.1.12 Ban quản lý tòa nhà

Ban quản lý tòa nhà có chức năng đảm bảo chất lượng dịch vụ của một tòa nhà như kết cấu, kiến trúc, hệ thống PCCC, thang máy, điện, nước cho đến các tiện ích như vệ sinh, cây xanh và các dịch vụ giá trị gia tăng khác.

2.1.13 Phòng hành chính – nhân sự

Phòng Hành chính - Nhân sự là phòng tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc về công tác tổ chức, nhân sự, hành chính, pháp chế, truyền thông và quan hệ công chúng (PR) của công ty. Chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về các hoạt động đó trong nhiệm vụ, thẩm quyền được giao.

2.1.14 Phòng truyền thông

Phòng phận Truyền thông là đơn vị tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc điều hành, quản trị cổng thông tin của công ty; là cơ quan ngôn luận, tuyên truyền, quảng bá hình ảnh của công ty tới các nhà đầu tư.

2.1.15 Phòng tài chính kế toán

Tham mưu giúp Tổng Giám đốc trong việc thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về tài chính kế toán, hạch toán kế toán, thông tin kinh tế, phân tích hoạt động kinh tế, kiểm soát tài chính kế toán tại công ty. Thực hiện chức năng kiểm soát viên nhà nước tại công ty. Quản lý và sử dụng vốn ngân sách và các nguồn vốn do công ty huy động.

2.2 Đánh giá chung về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

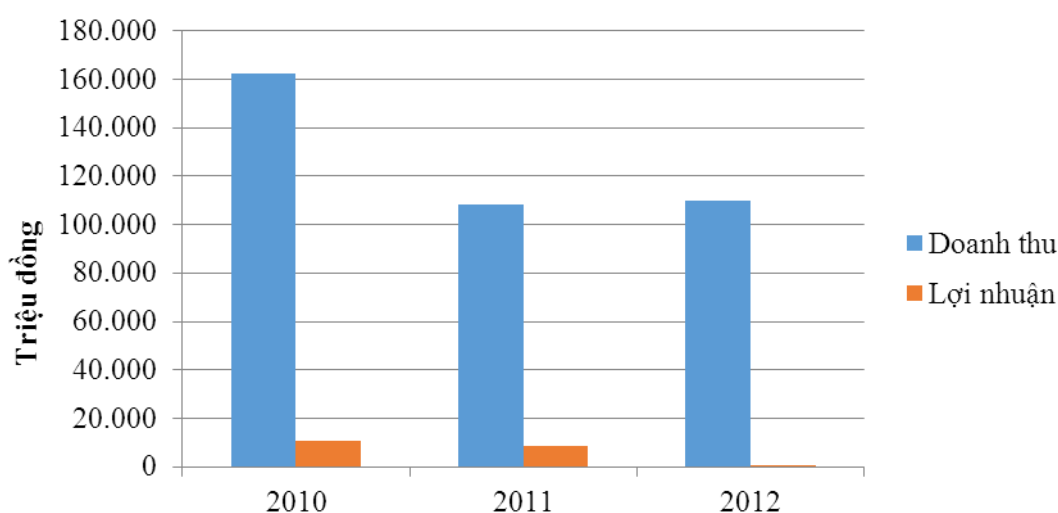
Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam đã trở thành nhà thầu xây dựng có uy tín trên thị trường, được nhiều chủ đầu tư tin nghiệm. Không chỉ là một nhà thầu có uy tín mà Cotana đã trở thành nhà đầu tư và sản xuất có thương hiệu.

Công ty luôn đặt chất lượng lên hàng đầu, quan tâm đến mọi nhà đầu tư và khách hàng là thượng đế. Các ngành nghề của công ty rất đa dạng từ tư vấn đầu tư tài chính, đến sản xuất vật liệu xây dựng, xuất nhập khẩu máy móc thiết bị xây dựng và xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp. Và đó cũng là các hoạt động đem lại nguồn doanh thu cho công ty. Để hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam chúng ta phân tích các chỉ tiêu sau để làm rõ.

2.2.1 Phân tích tình hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận

2.2.1.1 Tình hình doanh thu

Biểu đồ 2.1. Biểu đồ biến động doanh thu – lợi nhuận



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 -2012)

Căn cứ vào biểu đồ doanh thu – lợi nhuận, biểu đồ 2.2 và bảng phụ lục 1 ta thấy:

Doanh thu qua các năm có sự biến động không đồng đều. Năm 2011, doanh thu đạt 108.467.126.243 đồng giảm so với năm 2010 là 53.993.283.611 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 33%. Có thể nói năm 2010, ngành xây dựng đang phát triển rất mạnh tăng trưởng đến 18,7%, bên cạnh đó thu hút đầu tư trực tiếp cũng tăng đáng kể. Doanh nghiệp với những lịch vực hoạt động kinh doanh đa dạng đã nắm bắt được cơ hội đó, nên đạt doanh thu cao. Năm 2011, với những khó khăn của nền kinh tế, thu hẹp vốn đầu tư và dự án đóng băng, kéo theo một loạt các chi phí cũng tăng thêm, doanh thu năm 2011 đã giảm khá mạnh so với năm 2010. Điều này cho thấy doanh nghiệp còn dựa vào các khoản đi vay ảnh hưởng đến khả năng phát triển bền vững của doanh

nghiệp trên thị trường. Năng lực tài chính của doanh nghiệp còn yếu, lệ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay, nợ đọng trong thanh toán của các chủ đầu tư, khách hàng đối với doanh nghiệp còn tồn tại. Doanh thu năm 2012 so với năm 2011 đã có chuyển biến tích cực hơn, doanh thu năm 2012 đạt 110.052.344.666 đồng, năm 2011 là 108.467.126.243 đồng, doanh thu năm 2012 tăng nhẹ so với 2011 là 1.585.218.423 đồng, tương ứng mức tăng 1%. Mặc dù còn nhiều khó khăn khi nguồn lực đầu tư giảm mạnh, thị trường trong nước và xuất khẩu thu hẹp, thị trường bất động sản đóng băng nhưng với nỗ lực từ bản thân doanh nghiệp, doanh thu năm 2012 đã có bước tiến triển tích cực. Bởi vậy mà doanh nghiệp cần có những kế hoạch hợp lý, phấn đấu thực hiện mục tiêu kinh doanh của mình, tăng doanh thu và lợi nhuận trong những năm sắp tới.

Các khoản giảm trừ doanh thu: Năm 2010 giảm trừ doanh thu ở mức con số 483.391.683 đồng. Năm 2011 không có một khoản giảm trừ doanh thu nào nhưng đến năm 2012 đã có một khoản giảm trừ doanh thu tăng đáng kể là so với năm 2011 là 2.470.075.369 đồng. Điều này cho thấy từ năm 2012 doanh nghiệp đã có hoạt động chiết khấu giảm giá đối với các đơn hàng có số lượng lớn, có giá trị cao nhằm thu hút đầu tư, mở rộng đối tượng và số lượng khách hàng. Nói tóm lại, mặc dù có sự gia tăng của khoản mục giảm trừ doanh thu nhưng khoản mục này chỉ chiếm một tỉ lệ rất nhỏ trong doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (khoảng 1% - 2% trong cả giai đoạn 2010 – 2012) do đó không làm ảnh hưởng đến doanh thu thuần và cung cấp dịch vụ trong giai đoạn này.

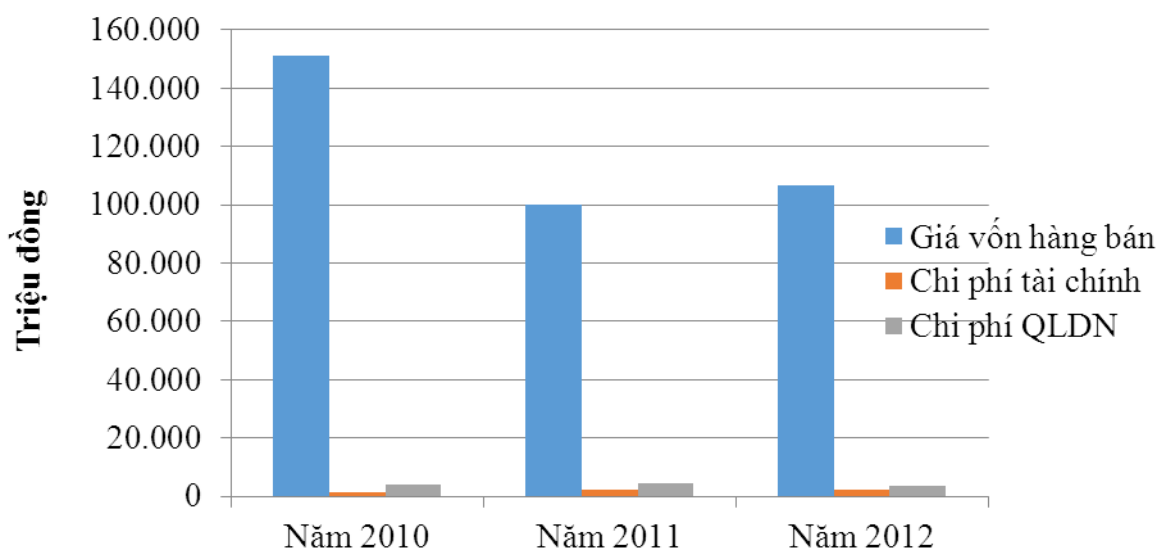
Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu hoạt động tài chính của công ty qua các năm đều sụt giảm. Năm 2011 là 101.397.635 đồng giảm so với năm 2010 là 2.509.430.759 đồng tương ứng giảm mạnh 96%. Bên cạnh đó năm 2012 doanh thu hoạt động tài chính là 97.746.550 đồng giảm so với năm 2011 là 3.651.085 đồng tương ứng với mức giảm 4%. Điều này cho thấy công ty đã giảm bớt các hoạt động đầu tư tài chính như: đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư trái phiếu chính phủ, cổ phiếu. Vì nền kinh tế ngày một khó khăn, lãi suất ngân hàng cao, giá cổ phiếu trái phiếu giảm qua các năm, vốn lưu động đang thiếu, quay vòng tiền không còn hiệu quả như trước nên công ty sử dụng chiến lược thận trọng, dừng các việc đầu tư tài chính để đẩy tăng nguồn vốn.

Thu nhập khác: Nhận thấy thu nhập khác từ năm 2010 – 2012 lần lượt tăng từ 51.916.597 đồng, 84.008.979 đồng và 144.642.244 đồng. Điều này thể hiện công ty có lợi thu được từ các việc thanh lý TSCĐ, các khoản phải thu khác cũng tăng lên lần lượt là 655.159.087 đồng, 16.516.413.937 đồng, 15.122.071.954 đồng của các công ty, và . Các khoản phải thu tăng giúp cho công ty có thêm một khoản doanh thu.

2.2.1.2 Tình hình chi phí

Biểu đồ 2.2. Chi phí kinh doanh công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

Đơn vị tính: VND



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Qua biểu đồ 2.3 ta có thể thấy chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí của doanh nghiệp.

Chi phí giá vốn hàng bán năm 2010 là 151.130.678.832 đồng, nhưng đến năm 2011 giá vốn hàng bán đã giảm còn 100.059.672.095 đồng, mức giảm tuyệt đối là 51.071.006.737 đồng, tương đương mức giảm tương đối 34%. Năm 2012 giá vốn hàng bán lại tiếp tục tăng lên so với năm 2011 là 6.799.950.072 đồng tương đương với mức tăng 7%. Năm 2010 - 2011 tỷ trọng giá vốn hàng bán có sụt giảm là do sự giảm doanh thu năm 2011 kéo theo sự suy giảm về giá vốn hàng bán. Điều này cho thấy các đơn hàng ít đi đồng nghĩa với việc chi phí đầu vào (chi phí nguyên vật liệu xây dựng, chi phí nhân công...) giảm xuống tương ứng.

Năm 2011 – 2012: Năm 2012 tăng so với năm 2011 là 6.799.950.072 đồng tương đương với mức tăng 7%. Nguyên nhân là do trong năm 2012, cùng với sự gia tăng về doanh thu, doanh nghiệp cũng phải đối mặt với tình hình chung là lạm phát gia tăng, đẩy giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao. Tuy nhiên bên cạnh đó chất lượng nguyên vật liệu cũng được đảm bảo hơn giúp công ty tạo ra được sản phẩm hài lòng cho khách hàng.

Về chi phí quản lý doanh nghiệp qua các năm cũng có những biến động không đồng đều. Năm 2011, chi phí quản lý doanh nghiệp là 4.444.588.638 đồng tăng so với năm 2010 là 654.294.029 đồng tương ứng với mức tăng 17%. Sở dĩ chi phí tăng là do giá xăng tăng, lạm phát cao, khiến doanh nghiệp phải đối mặt với thời kỳ bão giá. Công ty phải trả thêm một khoản phí không nhỏ cho các dịch vụ quản lý doanh nghiệp:

chi phí dịch vụ mua ngoài, việc nhập hàng, vận chuyển hàng hóa, v.v.. Trong khi đó đến năm 2012, chi phí quản lý doanh nghiệp có tín hiệu giảm so với năm 2011 là 842.982.745 đồng tương ứng với mức giảm 19%. Nguyên nhân của sự suy giảm này đó là công ty đã có chiến lược quản lý hiệu quả, rút ngắn được các khâu sản xuất công kênh tồn kém nhằm tiết kiệm chi phí.

Tình hình chi phí tài chính tăng lên trong giai đoạn 2010 – 2012, năm 2010 là 1.508.115.152 đồng, năm 2011 là 2.277.770.980 đồng tăng 51% so với năm 2010, năm 2012 là 2.432.165.705 đồng tăng 7% so với năm 2011. Điều đó cho thấy, công ty quản lý chi phí tài chính kém hiệu quả, dẫn đến thua lỗ các khoản đầu tư chứng khoán, mặt khác công ty cũng tăng phần chiết khấu thanh toán cho khách hàng để tạo uy tín và khuyến khích các khoản phải thu.

Tóm lại, công ty đã có những chiến lược quản lý chi phí tương đối hiệu quả, nhằm tiết kiệm được chi phí, tăng doanh thu và giảm gánh nặng các khoản phải trả. Sau khi nhìn nhận rõ hơn về doanh thu và chi phí của doanh nghiệp, chúng ta sẽ có cái nhìn tổng quát về sự biến động của lợi nhuận trong 2010 – 2012 của doanh nghiệp.

2.2.1.3 Tình hình lợi nhuận

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm mạnh trong 3 năm 2010 – 2012. Năm 2012 lợi nhuận là (5.213.377.918) đồng, năm 2011 là 1.786.492.165 đồng, năm 2010 với lợi nhuận là 8.313.809.549 đồng. Nguyên nhân lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm mạnh là do tình hình kinh tế vĩ mô trong nước nhiều biến động khiến cho thanh khoản thị trường sụt giảm mạnh, hàng loạt dự án bị ngưng trệ do thiếu vốn. Lãi suất tín dụng cao làm tăng chi phí vốn của doanh nghiệp chi phí lãi năm 2010 là 1.480.723.498 đồng, năm 2011 tăng lên 1.901.363.469 đồng, giảm hiệu suất đầu tư khiến doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong hoạt động SXKD. Ngoài ra do thị trường bất động sản đóng băng trì trệ, nhu cầu sụt giảm nên doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều khó khăn chẳng hạn như chi phí trả trước dài hạn qua các năm tăng lên, cụ thể năm 2010 là 1.447.567.328 đồng, trong khi đó năm 2011 tăng lên là 1.876.399.351 đồng. Hay các chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng từ 443.022.900 đồng lên 1.699.029.053 đồng. Bởi vậy doanh nghiệp cần có những kế hoạch và chiến lược phát triển hợp lý trong thời gian tới.

Qua bảng phụ lục 1, ta thấy lợi nhuận sau thuế cũng giảm dần theo thời gian. Cụ thể, năm 2011 chỉ tiêu này giảm 4.708.482.705 đồng so với năm 2010, tương ứng mức giảm 77%, đến năm 2012 lợi nhuận sau thuế có tín hiệu tăng nhẹ so với năm 2011 là 1.076.196.044 tương ứng với mức tăng 75%. Năm 2011, nền kinh tế khó khăn, chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng dẫn đến doanh thu giảm, và doanh thu giảm kéo theo lợi nhuận giảm. Đến năm 2012, nền kinh tế đã bắt đầu ổn định, doanh nghiệp phát triển

với tín hiệu đáng mừng, doanh thu tăng và lợi nhuận cũng tăng lên, điều đó cho thấy doanh nghiệp đã có những chiến lược phát triển hoàn toàn hợp lý, đẩy mạnh được thương hiệu trên thị trường và đem lại nhiều hợp đồng cho công ty.

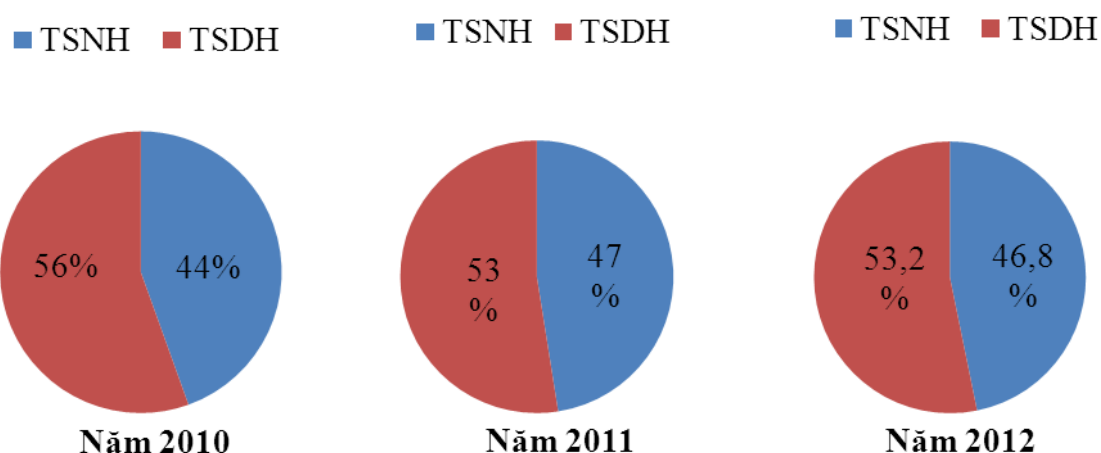
Ta đi phân tích chi tiết các yếu tố có ảnh hưởng đến kết quả hoạt động SXKD của công ty để đánh giá cụ thể hơn.

2.2.2 Phân tích tình hình tài sản – nguồn vốn

2.2.2.1 Phân tích tình hình tài sản

Cơ cấu tài sản

Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tài sản



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Căn cứ vào biểu đồ cơ cấu tài sản, biểu đồ 2.4, qua các năm 2010, 2011 và 2012 ta nhận thấy rằng công ty chủ yếu đầu tư vào TSDH. TSDH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS của công ty nhưng biến động qua các năm. Cụ thể năm 2011, TSDH chiếm 53% giảm 3% so với năm 2010, tuy nhiên sang đến năm 2012, tỷ trọng TSDH tăng 0,7% so với năm 2011. Ngược lại TSNH chiếm tỷ trọng ít hơn trong tổng TS so với TSDH, và cũng có biến động qua các năm. Năm 2011, TSNH tăng so với năm 2010 là 3%, nhưng đến năm 2012 thì giảm xuống 0,7%. Cơ cấu TS như vậy là do đặc điểm ngành nghề kinh doanh của công ty. Để đầu tư cho các dự án xây dựng, thì công ty cần có lượng dự trữ lớn về tiền mặt, cũng như hàng tồn kho để đảm bảo khả năng thanh toán cũng như rút vốn đầu tư kịp thời bởi vậy mà tỷ trọng TSNH của công ty cao và chiếm lượng lớn trong tổng TS qua các giai đoạn. Công ty đầu tư nhiều vào TSDH vì TSDH tạo ra thu nhập trong thời gian dài hơn một chu kỳ kinh doanh, và đặc biệt do đặc thù ngành nghề là bất động sản xây dựng, doanh nghiệp đầu tư nhiều để thể hiện năng lực sản xuất, và phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Phân tích các khoản mục chi tiết của tài sản

Thông qua số liệu đã tính toán ở bảng phụ lục 2, ta có thể đưa ra những nhận xét về tình hình TS của công ty một cách tổng quan như sau: Trước hết, ta thấy quy mô TS của công ty xu hướng tăng lên trong 3 năm trở lại đây. Cụ thể, trong giai đoạn 2010 – 2011 tổng TS tăng lên 206.086.194.197 đồng tương đương tỷ lệ tăng 39%. Sự tăng này chủ yếu tập trung ở TSNH, năm 2010 tăng 113.825.112.257 đồng tương đương mức tăng 48% so với năm 2010. Năm 2012 tổng TS tiếp tục tăng lên 9.811.775.395 đồng tương đương mức tăng 1,3% so với năm 2011. Ở giai đoạn này tổng TS tăng lên do sự gia tăng của TSDH, TSNH có một chút giảm nhẹ. Để hiểu rõ hơn về sự biến động của từng khoản mục TS, ta đi sâu vào nhận xét cụ thể như sau:

Tài sản ngắn hạn

Năm 2011 TSNH tăng một lượng khá lớn so với năm 2010 là 113.825.112.257 đồng, tương ứng với mức tăng 48%. Sang đến năm 2012 TSNH có xu hướng giảm nhẹ là 745.154.940 đồng tương ứng với mức giảm 0,2%. Để nhìn nhận rõ hơn về tình hình TSNH của công ty, dưới đây là kết quả phân tích cụ thể:

Tiền và các khoản tương đương tiền

Nhìn chung lượng tiền và các khoản tương đương tiền không chiếm một tỷ trọng quá lớn trong cơ cấu TS của công ty. Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty năm 2011 tăng 19% so với năm 2010 tương ứng mức tăng là 5.502.010.786 đồng, năm 2012 so với năm 2011 tiền và các khoản tương đương tiền giảm 12.632.602.309 đồng tương ứng với mức giảm 36,5%. Nguyên nhân của sự biến động trên là do năm 2011, công ty có sự gia tăng dự trữ tiền mặt để đảm bảo khả năng thanh toán của mình. Trong khi đó, năm 2012, để mở rộng quy mô hoạt động, công ty đã đầu tư vào trang thiết bị, cơ sở vật chất, để hoàn thành những dự án ký kết hợp đồng với đối tác, nhằm tăng lợi nhuận và doanh thu.

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn cũng chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu TS. Năm 2011 khoản đầu tư tài chính tăng 311.394.535 đồng tương ứng mức tăng 69% so với năm 2010. Đến năm 2012, khoản mục này vẫn tiếp tục tăng 49.902.700 đồng, tương ứng với mức tăng 6,5% so với năm 2011. Tỷ trọng khoản phải thu xét trên tổng TS có sự gia tăng qua các năm mặc dù năm 2012 có sự sụt giảm nhưng không đáng kể. Trong đó khoản mục phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất và liên tục có sự biến động. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn cũng chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu TS. Năm 2011 khoản đầu tư tài chính tăng 311.394.535 đồng tương ứng mức tăng 69% so với năm 2010. Đến năm 2012, khoản mục này vẫn tiếp tục tăng 49.902.700 đồng, tương ứng với mức tăng 6,5% so với năm 2011. Tỷ trọng khoản phải

thu xét trên tổng TS có sự gia tăng qua các năm mặc dù năm 2012 có sự sụt giảm nhưng không đáng kể. Trong đó khoản mục phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất và liên tục có sự biến động. Cụ thể là năm 2011, khoản phải thu khách hàng tăng 1.558.384.008 đồng tương ứng mức tăng 11% so với năm 2010, nhưng đến năm 2012 thì khoản phải thu đã giảm 5.258.341.418 đồng ứng với mức giảm 4,3% so với năm 2011. Điều này cho thấy, năm 2010 – 2011, công ty đã bị khách hàng chiếm dụng một lượng vốn khá lớn, nhưng với những chính sách điều chỉnh kịp thời đến năm 2012 công ty đã thu lại được một lượng vốn từ khách hàng và giảm khoản phải thu xuống.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng tương đối lớn so với tổng TS của công ty, điều này là hoàn toàn hợp lý với đặc điểm kinh doanh của công ty. Lượng hàng tồn kho năm 2011 so với năm 2010 tăng 95.226.615.645 đồng, tương ứng mức tăng 148%, đến năm 2012, lượng hàng tồn kho vẫn tiếp tục tăng so với năm 2011 là 14.945.056.480 đồng tương ứng 9,4%. Điều này cho thấy, công ty luôn chủ động dự trữ một lượng nguyên vật liệu lớn để thực hiện các hợp đồng, các dự án lớn, một phần để tiết kiệm chi phí khi giá nguyên liệu đầu vào qua các năm đều gia tăng nhất là năm 2011, mặt khác các công trình còn chưa bàn giao với các chi phí xây dựng dở dang tăng từ 42.703.217.469 đồng lên 123.329.248.446 đồng với các công trình như : trụ sở ở Bán đảo Linh Đàm, công trình ở Hà Tây, các dự án nhà ở sinh viên ở Bắc Ninh, công trình CT 17 Việt Hưng Green House, trụ sở công ty HUD kết hợp văn phòng cho thuê...và một số công trình khác. Điều đó đã góp phần tăng tổng hàng tồn kho của công ty. Bởi vậy, công ty cần có sự quản lý hàng tồn kho hợp lý, tiết kiệm chi phí, để tránh ứ đọng hàng hóa.

Tài sản dài hạn

TSDH trong 3 năm có sự biến động. Giai đoạn năm 2010 – 2011, TSDH tăng 92.261.081.940 đồng tương đương mức tăng 31%. Đến năm 2012, TSDH vẫn tiếp tục tăng 10.556.930.335 đồng, mức tăng 2,7% so với năm 2011. TS của công ty chủ yếu là TS cố định, trong đó hữu hình là chủ yếu, điều đó phù hợp với đặc thù kinh doanh của công ty, đầu tư vào TS cố định sẽ nâng cao hiệu quả SXKD. Sự gia tăng về TSDH cho thấy công ty đã chú trọng đầu tư mở rộng SXKD, thêm vào đó là nguyên nhân của các chi phí trả trước tăng cao nên tỷ trọng TSDH có xu hướng tăng. Để có thể nhìn nhận rõ hơn về tình hình TSDH của công ty, dưới đây là kết quả phân tích cụ thể như sau:

Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình năm 2011 tăng lên là 38.594.006.909 tương đương mức tăng 4% so với năm 2010, đến năm 2012 thì TS cố định hữu hình giảm 4.392.534.541 tương ứng tỷ lệ giảm 10,2% so với năm 2011. Sở dĩ năm 2011, công ty đã đầu tư mua sắm trang thiết bị phục vụ SXKD như: phương tiện vận tải, máy truyền dẫn, dụng cụ

quản lý, máy móc. Nhưng đến năm 2012, nhằm tiết kiệm chi phí, do lạm phát, do khủng hoảng kinh tế, và những tác động của giá nguyên vật liệu thiết bị tăng cao, nên công ty đã có những biện pháp hạn chế việc mua sắm máy móc, mà huy động tối đa các thiết bị này vào hoạt động SXKD, tiết kiệm thời gian, chi phí sản xuất, đem lại hiệu quả cho việc đầu tư.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn

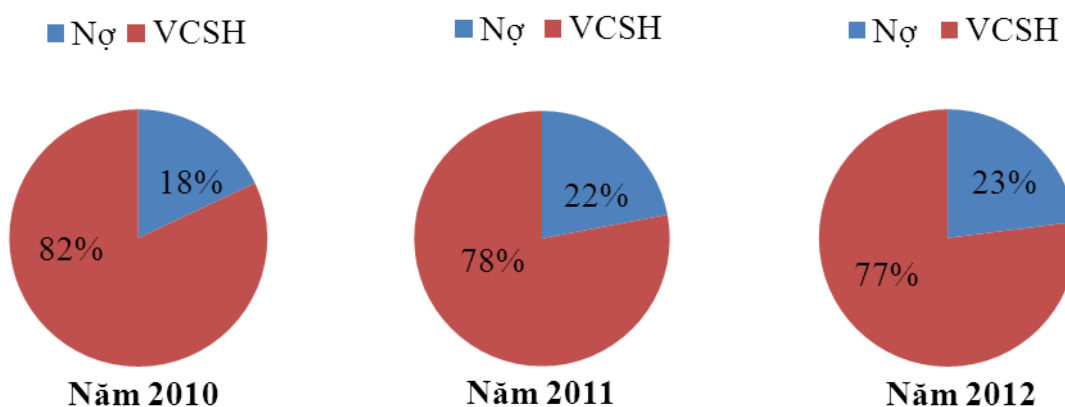
Có sự gia tăng qua các năm. Năm 2011 các khoản đầu tư tài chính dài hạn tăng 99.263.970.741 đồng tương đương mức tăng 56% so với năm 2010. Đến năm 2012, vẫn tiếp tục tăng 6.306.470.935 đồng, tương ứng mức tăng 2,3%. Nguyên nhân do sự gia tăng lớn của các khoản mục đầu tư dài hạn khác. Điều này cho thấy công ty đã chú trọng đẩy mạnh đầu tư tài chính. Công ty luôn đẩy mạnh việc đầu tư vào trái phiếu chính phủ, và bên cạnh đó là đầu tư tài chính vào các công ty con liên kết như công ty CP Xây dựng và kỹ thuật hạ tầng Thành Nam, CP tư vấn truyền thông BRIQ, công ty TNHH Kim Thành Nam ..v..v. Việc đẩy mạnh đầu tư tài chính sẽ đem lại lợi nhuận cao trong tương lai song cũng có thể làm cho tình hình xấu đi nếu như công ty không đầu tư đúng chỗ. Vậy nên công ty cần thận trọng trong việc đầu tư tài chính cũng như cân đối cách thức đầu tư hiệu quả, hợp lý.

2.2.2.2 Phân tích tình hình nguồn vốn

Bên cạnh đó, tình hình nguồn vốn của công ty cũng có những biến động trong 3 năm 2010 – 2012. Sau đây ta phân tích để có những cái nhìn tổng quát về tình hình nguồn vốn:

Cơ cấu nguồn vốn

Biểu đồ 2.4. Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Nhận thấy, qua biểu đồ 2.5, ta thấy cơ cấu nguồn vốn của công ty có sự dịch chuyển bằng cách giảm nguồn VCSH và tăng khoản nợ phải trả. Cơ cấu này thể hiện

số nợ và tỷ suất tài trợ của công ty. Tỷ trọng nợ phải trả có sự biến động, năm 2011 tăng lên 4% so với năm 2010, năm 2012 lại tiếp tục tăng 1% so với năm 2011. Tỷ trọng này chênh lệch nhỏ với tỷ trọng VCSH. Ngược lại tỷ trọng VCSH giảm dần qua các năm, từ 82% năm 2010 xuống còn 78% năm 2011 và 77% năm 2012. Công ty sử dụng VCSH là chính, lý do là để tăng khả năng tự chủ nguồn tài chính, giảm chi phí lãi vay, ít phụ thuộc bên ngoài và tài trợ nhiều cho TSDH để không lo về vấn đề khả năng thanh toán, bên cạnh đó thì vì sử dụng chủ yếu là VCSH, vay ngoài ít nên khả năng sinh lời của công ty thấp.

Qua số liệu đã tính toán ở bảng 2.1, trước hết có thể đưa ra những nhận xét tổng quan về tình hình nguồn vốn của công ty như sau:

Quy mô nguồn vốn của công ty có xu hướng gia tăng trong giai đoạn 2010 – 2012. Lượng tăng lên chủ yếu ở các khoản nợ phải trả và nguồn VCSH. Cụ thể, năm 2011 tổng nguồn vốn tăng 206.086.194.197 đồng tương ứng với mức tăng 39% so với năm 2010, trong khi đó nguồn VCSH cũng tăng 57.025.884.672 đồng tương ứng mức tăng 60%, nợ phải trả tăng 35%. Sang đến năm 2012, tổng nguồn vốn vẫn tiếp tục tăng 9.811.775.395 đồng. tương ứng mức tăng 1,3% so với năm 2011, và lượng tăng của VCSH là 5,4%, nợ phải trả tăng 0,4%.

Phân tích các khoản mục chi tiết của nguồn vốn

Bảng 2.1. Tình hình nguồn vốn

NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010 -2011		Chênh lệch 2011 - 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
A. NỢ PHẢI TRẢ	426.090.028.468	574.892.195.395	577.273.478.523	148.802.166.927	35%	2.381.283.128	0,4%
Nợ ngắn hạn	268.140.518.985	320.620.108.400	338.867.097.331	52.479.589.415	20%	18.246.988.931	5,7%
Vay ngắn hạn	47.435.571.416	73.484.234.924	83.658.095.888	26.048.663.508	55%	10.173.860.964	13,8%
Phải trả người bán	99.862.919.799	99.172.434.445	89.082.508.313	(690.485.354)	(1)%	(10.089.926.132)	(10,2)%
Người mua trả tiền trước	39.744.952.993	36.362.807.659	43.118.087.716	(3.382.145.334)	(9)%	6.755.280.057	18,6%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3.513.102.928	4.753.632.255	6.169.097.406	1.240.529.327	35%	1.415.465.151	29,8%
Phải trả người lao động	8.006.581.602	19.104.096.290	21.715.408.842	11.097.514.688	139%	2.611.312.552	13,7%
Chi phí phải trả	198.271.249	2.167.051.953	6.936.925.118	1.968.780.704	993%	4.769.873.165	220,1%
Các khoản phải trả phải nộp khác	67.296.676.812	84.676.996.044	86.623.143.692	17.380.319.232	26%	1.946.147.648	2,3%
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2.082.442.186	889.089.830	1.563.830.356	(1.193.352.356)	(57)%	674.740.526	75,9%
Nợ dài hạn	157.949.509.483	254.272.086.995	238.406.381.192	96.322.577.512	61%	(15.865.705.803)	(6,2)%
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	86.320.701	136.153.878	136.153.878	49.833.17	58%	0	0
B. VCSH	94.888.602.817	151.914.487.489	160.088.298.991	57.025.884.672	60%	8.173.811.502	5,4%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	50.000.000.000	50.000.000.000	50.000.000.000	0	0	0	0
Thặng dư vốn cổ phần	30.225.000.000	30.225.000.000	30.225.000.000	0	0	0	0
Quỹ đầu tư phát triển	2.156.977.326	2.322.062.638	2.705.754.791	165.085.312	8%	383.692.153	16,5%
Quỹ dự phòng tài chính	1.983.155.072	2.049.105.034	2.442.105.808	65.949.962	3%	393.000.774	19,2%
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	10.552.895.577	68.191.826.018	75.589.208.392	57.638.930.441	546%	7.397.382.374	10,8%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	532.129.100.836	738.215.295.033	748.027.070.428	206.086.194.197	39%	9.811.775.395	1,3%

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Sự thay đổi của từng khoản mục trong tổng nguồn vốn được trình bày cụ thể hơn như sau:

Nợ phải trả

Nợ phải trả của công ty bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, trong đó nợ ngắn hạn luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng nợ phải trả.

Nợ ngắn hạn

Các khoản nợ ngắn hạn của công ty có xu hướng tăng lên theo thời gian. Năm 2011 nợ ngắn hạn tăng một khoảng là 52.479.589.415 đồng với mức tăng 20% so với năm 2010. Và đến năm 2012 con số này tiếp tục tăng thêm 18.246.988.931 đồng, tương ứng mức tăng 5,7% so với năm 2011. Tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng lên có thể thấy do công ty cần huy động vốn để phục vụ hoạt động SXKD, và những năm 2011, 2012 do nền kinh tế khó khăn nên các khoản vay tăng lên nhiều. Bởi vậy doanh nghiệp cần có những chính sách để sử dụng nguồn vốn đầu tư một cách hợp lý có hiệu quả. Để có thể nhìn nhận rõ hơn về tình hình nợ phải trả của công ty, dưới đây là tình hình phân tích cụ thể:

Vay ngắn hạn: Năm 2011 chỉ tiêu khoản mục này tăng 26.048.663.508 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 55% so với năm 2010, nguyên nhân là do trong năm công ty đã tăng các khoản vay ngân hàng để đầu tư mua sắm một số TS cố định phục vụ cho SXKD. Chỉ số này lại tiếp tục tăng đến năm 2012, với lượng tăng là 10.173.860.964 đồng tương ứng mức tăng 13,8%. Doanh nghiệp vẫn tiếp tục đầu tư các dự án nhằm tăng lợi nhuận và doanh thu, và để phục vụ hoạt động kinh doanh thì các khoản vay tương ứng tăng thêm.

Phải trả người bán: Khoản mục này giảm đều trong giai đoạn 2010 – 2012. Năm 2011 khoản mục này giảm 690.485.354 đồng, tương đương mức giảm 1% so với năm 2010. Sang năm 2012, lại tiếp tục có sự sụt giảm 10.089.926.132 đồng tương đương 10,2%. Nguyên nhân của việc này là do tình hình kinh tế ngày càng khó khăn, công ty cung cấp hàng hóa, nguyên vật liệu cũng hạn chế dẫn đến việc bán chịu cho công ty. Không chỉ vậy với nguồn vốn tốt nên công ty cũng chi trả ngay một khoản để có thể hưởng giá rẻ từ nhà cung cấp.

Nợ dài hạn

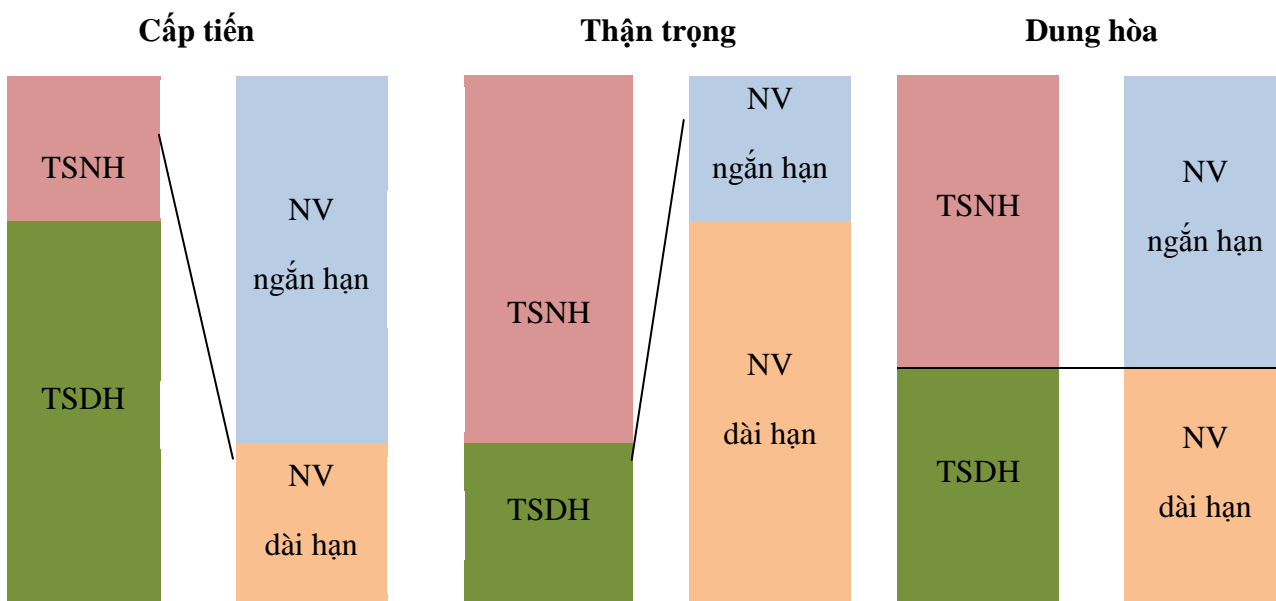
Nợ dài hạn của công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong nợ phải trả của công ty. Nợ dài hạn của công ty trong giai đoạn 2010 – 2012 lần lượt là 157.949.509.483 đồng, 254.272.086.995 đồng, 238.406.381.192 đồng và thực chất là sự gia tăng của khoản mục dự phòng trợ cấp mất việc.

Vốn chủ sở hữu

VCSH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn và có sự gia tăng qua các năm. Năm 2011 tăng so với 2010 là 57.025.884.672 đồng, tương đương tăng 60%, năm 2012 khoản mục này lại tiếp tục tăng thêm 8.173.811.502, tương đương tăng 5,4%. Sự gia tăng năm chủ yếu ở VCSH và quỹ đầu tư phát triển. Có thể thấy được công ty tăng thêm nguồn vốn để đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh.

2.2.2.3 Chính sách tài trợ vốn của công ty

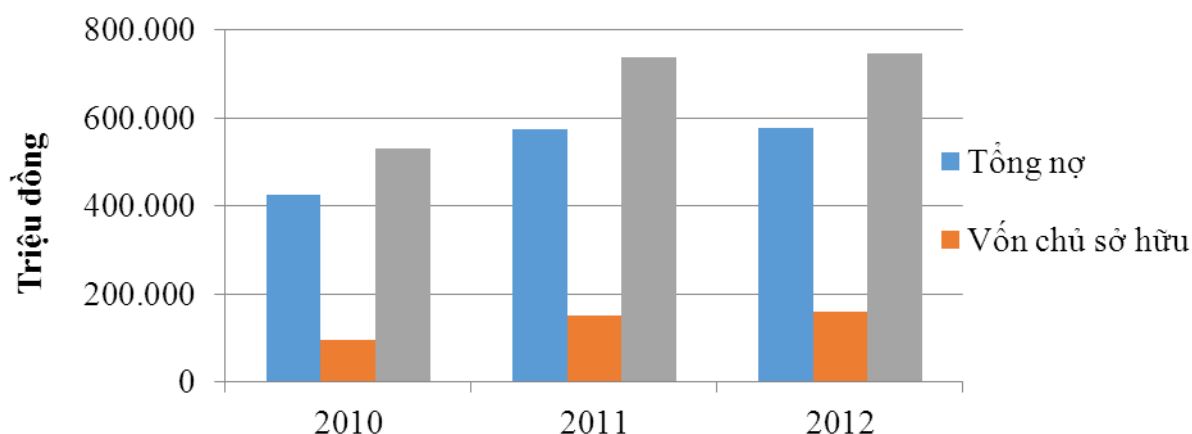
Biểu đồ 2.5. Mô hình tài trợ vốn kinh doanh



(Nguồn: Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp Th.S Vũ Quang Kết)

Qua biểu đồ 2.6, ta thấy tại cả 3 năm nguồn vốn dài hạn được dùng để tài trợ cho toàn bộ TSDH, một phần để tài trợ cho TSNH, còn nguồn vốn ngắn hạn được dùng toàn bộ để tài trợ cho TSNH. Qua đó ta thấy, chính sách quản lý TS, nguồn vốn mà công ty Thành Nam đã áp dụng là chính sách thận trọng, đồng nghĩa với việc sử dụng nguồn vốn trong dài hạn tài trợ một phần cho TSNH. Việc sử dụng nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho một phần TSNH sẽ giúp giảm nguy cơ mất khả năng thanh toán nợ của công ty. Tuy nhiên, nguồn vốn dài hạn có chi phí sử dụng vốn cao hơn nguồn vốn ngắn hạn vì vậy công ty cần phải xem xét một cơ cấu nguồn vốn hợp lý để vừa phù hợp với tình hình tài chính của mình, vừa tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn. Trong giai đoạn 2010 – 2012, nguồn vốn có mức độ tăng trưởng ra sao. Xét biểu đồ:

Biểu đồ 2.6. Biểu đồ tăng trưởng nguồn vốn



(Nguồn báo cáo tài chính 2010-2012)

Căn cứ vào biểu đồ tăng trưởng nguồn vốn ta thấy tổng nợ có xu hướng tăng, đồng thời có sự gia tăng lớn về vốn chủ sở hữu và tổng nguồn vốn đều tăng từ năm 2010 đến năm 2012. Việc VCSH tăng nhiều hơn tổng nợ cho thấy công ty có xu hướng sử dụng VCSH nhiều hơn vốn nợ, điều này giúp công ty đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ, tránh được rủi ro thanh khoản, nhưng việc dùng ít vốn nợ sẽ không tạo ra được đòn bẩy tài chính cho công ty trong việc giảm thuế, tiết kiệm số phí thuế phải nộp, tăng lợi nhuận cho công ty.

Để đánh giá cụ thể hơn kết quả kinh doanh của công ty so với mặt bằng chung của ngành ta đi xem xét các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh.

2.2.2.4 Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.2. Các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
		TB ngành		TB		TB
HS tổng lợi nhuận	7	-	8	-	5	-
HS lợi nhuận hoạt động	0,7	8	(2)	4	(2)	-
ROS	3,8	6	1,3	6	2,3	3
ROI	17	-	11,2	-	(32)	-

(Nguồn: Cophieuv68.com, báo cáo tài chính 2010 -2012)

Qua bảng 2.2, ta nhận thấy các chỉ tiêu có xu hướng biến đổi sau:

Hệ số tổng lợi nhuận

Tác động của nền kinh khủng hoảng đã khiến cho doanh số bán của công ty gặp nhiều khó khăn, năm 2011 doanh số bán đã giảm mạnh so với năm 2010, điều này cho thấy khi doanh thu giảm từ 162.460.409.854 đồng xuống 108.467.126.243 đồng tương

ứng mức giảm 33% kéo theo giá vốn hàng bán cũng giảm từ 151.130.678.832 đồng xuống 100.059.672.095 đồng tương ứng mức giảm 34% và hệ số tổng lợi nhuận từ đó tăng từ 7% lên 8%. Nhận thấy giá vốn hàng bán có tốc độ giảm nhiều hơn so với mức giảm doanh thu nên tiết kiệm được giá vốn, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đã có những chiến lược giảm chi phí hiệu quả như chi phí nhân công, chi phí khấu hao, chi phí bán hàng, thêm vào đó chính là sự suy giảm của doanh thu bán hàng kéo theo sự suy giảm về giá vốn hàng bán. Tuy nhiên sự suy giảm của doanh thu bán hàng nhỏ hơn sự suy giảm của giá vốn hàng bán nên hệ số tổng lợi nhuận của năm sau vẫn tiếp tục tăng so với năm trước. Đến năm 2012, doanh số có chút tăng lên 1% từ 108.467.126.243 đồng lên 110.052.344.666 đồng, từ đó kéo theo sự gia tăng của giá vốn hàng bán từ 100.059.672.095 đồng lên 106.859.622.167 đồng, tất yếu sẽ là hệ số tổng lợi nhuận có xu hướng giảm từ 8% xuống 3%.

Tóm lại, hệ số tổng lợi nhuận của doanh nghiệp ở mức trung bình khoảng 6% và có xu hướng biến động không đồng đều qua các giai đoạn từ 2010 đến 2012 và đạt mức cao nhất tại năm 2011 (ở mức 8%), điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng trưởng của giá vốn hàng bán. Tuy nhiên, năm 2012 hệ số tổng lợi nhuận có xu hướng giảm mạnh so với năm 2011, điều này là do tốc độ tăng trưởng của doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng của giá vốn hàng bán. Nguyên nhân là đến năm 2012, tình hình kinh tế có biến động, tình hình lạm đã có xu hướng giảm, tỷ giá hối đoái ít thay đổi, mặt bằng lãi suất có xu hướng giảm, bởi vậy mà giá vốn hàng bán ít biến động, doanh thu bán hàng cũng từ đó biến động theo. Điều đó cho thấy doanh nghiệp trong năm 2012 hoạt động không có hiệu quả.

Hệ số lợi nhuận hoạt động

Năm 2010 – 2011, hệ số lợi nhuận hoạt động lần lượt là 0,7% và -2%. Điều đó có nghĩa là 100 đồng doanh thu tạo ra được công ty có thể thu được 0,7 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay năm 2010, và 100 đồng doanh thu bỏ ra công ty bị thua lỗ 2 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay năm 2011. Mặt khác, hệ số lợi nhuận của công ty so với trung bình ngành xây dựng đều thấp hơn rất nhiều, 8% và 4% là hệ số lợi nhuận trung bình ngành năm 2010, 2011. Điều này cho thấy công ty hoạt động kém hiệu quả trong 2 năm vừa qua. Đến năm 2012, thu nhập trước thuế và lãi vay giảm (giảm 7,3% so với năm 2011) cũng đồng nghĩa với việc 100 đồng doanh thu doanh nghiệp bỏ ra, lợi nhuận trước thuế và thu nhập thua lỗ 2 đồng. Trong năm 2011, do tốc độ biến động của giá vốn hàng bán nhiều hơn doanh thu nên lợi nhuận gộp giảm đồng thời do chi phí quản lý doanh nghiệp giảm qua các năm, khiến cho EBIT giảm từ 8.329.755.156 đồng xuống 1.849.343.093 đồng kéo theo sự sụt giảm của lợi nhuận hoạt động so với năm trước đó từ 0,7% giảm 2%. Điều này cho thấy công ty đã quản lý chi phí không hiệu quả.

Tóm lại, hệ số lợi nhuận hoạt động trung bình của công ty là -1,1%, với xu hướng biến động giảm qua các năm. Nguyên nhân dẫn đến sự biến động này là do chi phí tài chính của doanh nghiệp qua các năm 2010 - 2012 tăng lần lượt là 1.508.115.152 đồng, 2.277.770.980 đồng, và 2.432.165.705 đồng ngược lại doanh thu hoạt động tài chính giảm dần từ 2.610.828.394 đồng, 101.397.635 đồng, và 97.746.550 đồng, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp đang quản lý chi phí kém hiệu quả, hay doanh thu tăng chậm so với chi phí hoạt động. Vì vậy doanh nghiệp cần có những chiến lược hoạt động hiệu quả nhằm quản lý chi phí tốt hơn, tiết kiệm chi phí tăng lợi nhuận.

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)

Năm 2010 tỷ suất sinh lời trên doanh thu là 3,8%, năm 2011 tỷ suất sinh lời trên doanh thu là 1,3%, giảm 2,5% so với năm 2010. Điều này cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần tạo ra được 3,8 đồng lợi nhuận năm 2010 và 1,3 đồng lợi nhuận năm 2011. Trên bảng số liệu ta thấy, năm 2011 doanh thu thuần đã giảm so với năm 2010 là 53.509.891.928 đồng. Nguyên nhân là do chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng nên lợi nhuận sau thuế của công ty giảm mạnh từ 6.134.973.753 đồng xuống còn 4.444.588.638 đồng với tỷ lệ giảm 77%. So sánh với trung bình ngành thì ta nhận thấy năm 2010, và 2011 tỷ suất sinh lời trên doanh thu ngành lần lượt là 6%, 6%, 3% đều cao hơn của doanh nghiệp, nhận thấy đó là một tín hiệu cho thấy công ty trong 2 năm vừa qua do sức ép của cuộc khủng hoảng kinh tế, nên không tạo ra được tỷ suất sinh lời cao. Do đó hoạt động kinh doanh kém hiệu quả.

Năm 2012 tỷ suất này lại có xu hướng tăng lên từ 1,3% lên 2,3% so với năm 2011 nhưng tỷ lệ này vẫn thấp so với năm 2010. Cụ thể là trong năm lợi nhuận của công ty tăng từ 1.426.491.048 đồng lên 2.502.687.092 đồng với mức tăng là 75%, trong khi đó doanh thu thuần có xu hướng giảm nhẹ, nên tỷ suất này tăng lên 1% so với năm 2011. Tức là cứ 100 đồng doanh thu tạo thêm được 1 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là tín hiệu khả quan, khi mà doanh thu thuần đang có tín hiệu giảm, nhưng lợi nhuận đem lại vẫn đạt con số 1 đồng. Với kết quả như vậy doanh nghiệp cần phát huy và có những biện pháp hiệu quả để tạo ra lợi nhuận tốt hơn cho những kỳ tiếp theo.

Như vậy, sau khi phân tích ta thấy tỷ suất sinh lời trên doanh thu qua 3 năm của doanh nghiệp đạt mức trung bình là 2,46%, luôn biến động không ổn định qua các năm, và có xu hướng tăng trong năm 2012. Điều này cho thấy tốc độ tăng của doanh thu với tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế có những biến động qua các giai đoạn. Cụ thể, năm 2011, doanh thu có xu hướng giảm mạnh 33% so với năm 2010, đồng thời lợi nhuận sau thuế cũng giảm từ 3,8% xuống còn 1,3% qua một năm, năm 2012 doanh thu tăng nhẹ 1% thì kéo theo đó lợi nhuận sau thuế cũng tăng 75%. Nguyên nhân là do sự tác động của nền kinh tế, làm tăng các khoản chi phí của công ty kéo theo sự giảm dần của tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế, theo đó làm giảm tỷ suất sinh lời trên doanh thu. Có thể

nói năm 2011, lạm phát tăng cao, nền kinh tế gặp khủng hoảng, doanh nghiệp phải chịu giá nguyên vật liệu đầu vào, chi phí quản lý tăng lên cao, dẫn đến các chi phí quản lý khác cũng tăng lên đáng kể.

Hệ số thu nhập trên đầu tư

Năm 2010, hệ số thu nhập đầu tư đạt mức cao nhất trong 3 năm là 17%. Qua các năm có sự giảm tương đối mạnh. Sự thay đổi của hệ số lợi nhuận và hiệu suất sử dụng tổng TS ở đây làm nguyên nhân dẫn đến sự suy giảm của hệ số thu nhập đầu tư. Năm 2010 là năm TS được sử dụng hiệu quả nhất, nên thu nhập đầu tư ROI cao nhất và tăng khá nhiều so với năm còn lại. Năm còn lại do tiếp tục đầu tư vào mở rộng SXKD chưa hiệu quả nên TS được coi là chưa được sử dụng một cách hiệu quả, ROI năm 2012 giảm 32%.

2.3 Phân tích hiệu quả hoạt động SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

2.3.1 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

2.3.1.1 Hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng TS

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch (%)	
				10/11	11/12
Doanh thu thuần (VND)	161.977.018.171	108.467.126.243	107.582.269.297	(33)	(1)
Tổng TS bình quân (VND)	532.129.100.836	738.215.295.033	748.027.070.428	39	1,3
Lợi nhuận sau thuế (VND)	6.134.973.753	1.426.491.048	2.502.687.092	(77)	75
Hiệu suất sử dụng tổng TS (Lần)	0,304	0,15	0,143	(0,51)	(0,47)
Suất hao phí của TS so doanh thu thuần (Lần)	3,29	6,8	6,95	1,07	0,02
Suất hao phí của TS so với lợi nhuận (Lần)	86,7	517,5	298,9	4,97	(0,44)
Tỷ suất sinh lời trên tổng TS (Lần)	0,012	0,002	0,003	(0,83)	0,5

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Nhìn vào bảng phân tích hiệu quả sử dụng TS bảng 2.3, ta có thể thấy hiệu suất sử dụng TS đang có xu hướng giảm qua các năm. Bên cạnh đó doanh thu thuần và tổng TS cũng có những biến động. Điều này cho thấy việc sử dụng TS của công ty vẫn chưa đạt hiệu quả như mong muốn. Cụ thể như sau:

Hiệu suất sử dụng tổng TS của công ty năm 2010 - 2011 lần lượt là 0,304 lần, và 0,15 lần, giảm 0,51 lần. Tức là một đồng TS đưa vào hoạt động kinh doanh thì thu được

0,304 đồng doanh thu thuần năm 2010 và 0,15 đồng doanh thu thuần năm 2011. Chỉ số này giảm do mức độ tăng trưởng của doanh thu thuần thấp hơn so với mức độ tăng của tổng TS, cụ thể là doanh thu thuần có xu hướng giảm qua các năm, năm 2011 giảm so với năm 2010 là 33%, năm 2012 giảm so với năm 2011 là 1%. Trong khi đó tổng TS có xu hướng tăng lên qua các năm, năm 2011 tăng 39% so với năm 2010, và đến năm 2012 tăng 1,3% so với năm 2011.

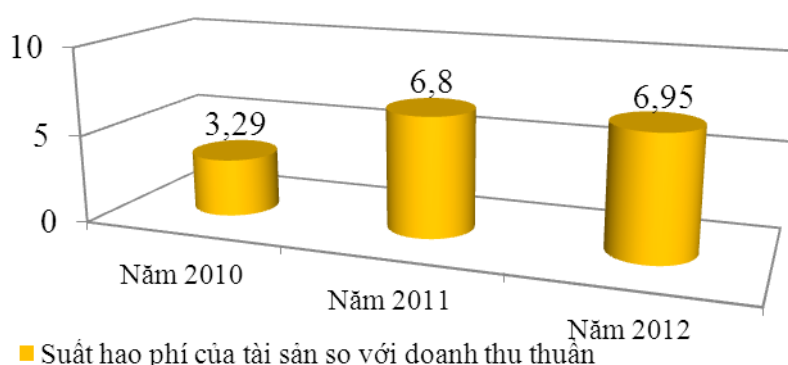
Năm 2011 – 2012, hiệu suất sử dụng tổng TS của công ty vẫn tiếp tục giảm, năm 2012 giảm 0,47 lần so với năm 2011 (Giảm từ 0,15 lần xuống 0,14 lần). Tức là 1 đồng TS bỏ ra đầu tư thu về 0,14 đồng doanh thu thuần. Nguyên nhân là do năm 2012 công ty vẫn tiếp tục mở rộng SXKD, thêm vào đó là sự gia tăng một lượng lớn hàng tồn kho khiến cho tổng TS bình quân tăng lên.

Tóm lại, hiệu quả sử dụng TS trong 3 năm vừa qua đang giảm dần và dao động trung bình 0,199 lần cho thấy việc sử dụng TS chưa hiệu quả. Vì vậy mà công ty cần có những kế hoạch quản lý hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TS trong thời gian tới.

Suất hao phí của TS so với doanh thu thuần

Biểu đồ 2.7. Suất hao phí của TS so với doanh thu thuần

Đơn vị tính: Lần



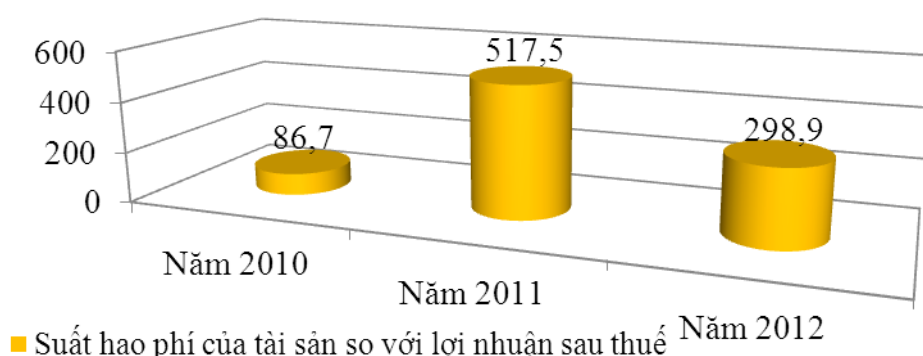
(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Qua biểu đồ 2.8ta thấy suất hao phí TS so với doanh thu thuần qua các năm đều tăng. Năm 2011 suất hao phí là 2,29 lần tăng so với năm 2010 là 1,07 lần, đến năm 2012 thì chỉ số này là 6,95 cũng tăng lên 0,02 lần so với năm 2011. Tức là để thu được 1 đồng doanh thu thuần thì cần bỏ ra 3,29 đồng TS năm 2010, 6,8 đồng TS năm 2011 và 6,95 đồng TS năm 2012. Điều này cho thấy doanh nghiệp sử dụng TS không hiệu quả, nên tỷ trọng hao phí TS cao, dẫn đến tốn kém chi phí sử dụng TS, nguyên nhân làm cho hiệu suất sử dụng TS so với doanh thu thuần tăng lên qua mỗi năm. Bởi vậy, để tiết kiệm TS, nâng cao doanh thu thì công ty cần có những chính sách nhằm phân phối hiệu quả lại TS sử dụng.

Suất hao phí của TS so với lợi nhuận sau thuế

Biểu đồ 2.8. Suất hao phí của TS so với lợi nhuận sau thuế

Đơn vị tính: Lần



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Qua biểu đồ 2.9 ta thấy rằng năm 2010, công ty đã sử dụng có hiệu quả TS, hấp dẫn các nhà đầu tư khi mà để thu về 1 đồng lợi nhuận thì cần bỏ ra 86,7 đồng TS. Nhưng đến năm 2011 chỉ số này đã tăng lên 517,5 đồng, mức tăng là 4,97 lần. Nguyên nhân là do năm 2011 nền kinh tế khó khăn nên chỉ số bỏ ra để thu về 1 đồng lợi nhuận là 517,5 đồng TS. Đến năm 2012, do có những chính sách thắt chặt, sử dụng tiết kiệm nguồn TS, nên chỉ số này đã giảm xuống còn 298,9 lần so với năm 2011, tức là để thu về 1 đồng lợi nhuận thì bỏ ra 298,9 đồng TS, mức giảm so với năm 2011 là 0,44 lần. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng TS, tiết kiệm nguồn TS công ty cần phát huy để phát triển nhằm tạo ra lợi nhuận và nâng cao doanh thu.

Tỷ suất sinh lời trên tổng TS

Bảng 2.4. Tỷ suất sinh lời trên tổng TS

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA)	0,012 Lần	0,002 Lần	0,003 Lần

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 - 2012)

Từ năm 2010 đến năm 2012 tỷ suất sinh lời trên tổng TS có xu hướng biến động. Năm 2010 tỷ suất sinh lời trên tổng TS của công ty là 0,012 lần nhưng đến năm 2011 tỷ suất này giảm còn 0,002 lần, giảm 0,83 lần so với năm 2010. Tức là cứ 1 đồng TS được đầu tư thì công ty chỉ thu về có 0,002 đồng lợi nhuận ròng. Việc giảm khả năng sinh lời trên cho thấy với số vốn công ty bỏ ra thì việc thu lại lợi nhuận chưa cao, hiệu quả sử dụng vốn giảm và vẫn còn thấp. Nguyên nhân là do lợi nhuận ròng năm 2011 giảm mạnh 77% trong khi tốc độ tăng TS là 39%.

Năm 2012, tỷ suất này có biến động tích cực hơn, tức là cứ 1 đồng TS được đầu tư thì công ty thu được 0,003 đồng lợi nhuận, chỉ số này tăng lên so với năm 2011 là 0,5 lần.

Tuy nhiên chỉ số này vẫn thấp. Bởi vậy mà trong thời gian tới, công ty cần có những biện pháp khai thác năng lực sản xuất của TS, để sử dụng có hiệu quả hơn, nâng cao hiệu quả SXKD.

Phân tích hiệu quả sử dụng TS thông qua mô hình Dupont

Bảng 2.5. Mức độ ảnh hưởng của ROS và Hiệu suất sử dụng TS lên ROA

	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$	X	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$	=	ROA (%)
Năm 2010	3,8%		0,304		1,16
Năm 2011	1,3%		0,15		0,195
Năm 2012	2,3%		0,143		0,33
Chênh lệch 10/11	(2,5) %		(1,03)		(0,965)
Chênh lệch 11/12	1%		(0,05)		0,135

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

ROS năm 2011 là thấp nhất và năm 2010 là cao nhất, cho thấy năm 2010 hiệu quả sử dụng vốn của công ty là khả quan nhất, nhưng lại có dấu hiệu không tốt. Qua bảng 2.5 ta thấy ROA chịu tác động của 2 nhân tố lợi nhuận ròng trên doanh thu và doanh thu trên tổng TS, trong đó giá trị ROA giảm là do ROS giảm vì vậy muốn nâng cao tỷ lệ này công ty cần có những giải pháp để nâng cao ROS, tuy nhiên vẫn phải kết hợp đồng nâng cao giá trị của vòng quay TS. Nguyên nhân năm 2011 tỷ suất sinh lời trên doanh thu thấp như vậy là do cuộc khủng hoảng nền kinh tế đã ảnh hưởng đến công ty. Với khả năng quản lý chi phí của công ty không hiệu quả dẫn đến ROS giảm 2,5% khiến cho hiệu quả sinh lời trên tổng TS giảm 1,03%, mặt khác cũng trong năm 2011 khả năng quản lý TS của công ty cũng giảm, khiến cho ROA cũng giảm 0,965%. Tác động tổng hợp của cả ROS giảm và hiệu suất sử dụng tổng TS giảm khiến cho hiệu quả sinh lời tài của TS công ty giảm 0,965% tức là 100 đồng TS năm 2011 đã tạo ra ít hơn năm 2010 0,965 đồng lợi nhuận.

Năm 2012, gói kích thích kinh tế của chính phủ đã đóng góp một phần không nhỏ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp xây dựng. Bên cạnh đó, tác động của gói kích thích cũng giúp cho người dân gia tăng chi tiêu cho các hoạt động xây dựng. ROS năm 2012 đã tăng so với 2011 từ 1,3% lên đến 2,3% tương ứng tăng 1%. Đồng thời sự gia tăng của ROS đã kéo theo sự tăng trưởng của ROA từ 0,195% lên đến 0,33% tăng lên 0,135%, tức là một đồng TS của doanh nghiệp bỏ ra thu về được 0,33 đồng lợi nhuận. Tuy nhiên tình hình quản lý TS của công ty không mấy khả quan khi hiệu suất sử dụng TS giảm xuống 0,15 lần xuống 0,143 lần.

Tóm lại, qua phân tích Dupont ở trên có thể nhận thấy rằng khả năng sinh lời TS của công ty có xu hướng giảm mạnh qua các năm, điều này bị ảnh hưởng bởi cả hai nhân tố là ROS và hiệu suất sử dụng tổng TS. Nguyên nhân ảnh hưởng đến hai yếu tố trên có

thể giải thích do ảnh hưởng của cả yếu tố khách quan và nội tại bên trong doanh nghiệp, cụ thể : Do tình trạng kinh tế bất ổn, giá nguyên vật liệu đầu vào có xu hướng tăng mạnh khiến cho chi phí giá vốn tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu, mặt khác công ty có xu hướng mở rộng quy mô khiến cho chi phí khấu hao TSCĐ cùng chi phí quản lý kinh doanh tăng mạnh.

2.3.1.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Bảng 2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch (%)	
				10/11	11/12
Doanh thu thuần (VND)	161.977.018.171	108.467.126.243	107.582.269.297	(33)	(1)
TSNH bình quân (VND)	236.778.825.150	350.603.937.407	349.858.782.467	48	(0,2)
Lợi nhuận sau thuế (VND)	6.134.973.753	1.426.491.048	2.502.687.092	(77)	75
Hiệu suất sử dụng TSNH (Lần)	0,68	0,31	0,31	(0,54)	0
Suất hao phí TSNH so với doanh thu (Lần)	1,5	3,2	3,2	1,13	0
Suất hao phí của TSNH so với LNST (Lần)	38,6	245,8	139,8	5,4	(0,43)
Tỷ suất sinh lời của TSNH (Lần)	0,03	0,004	0,007	(0,87)	0,75

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 - 2012)

Qua bảng phân tích số liệu 2.6 ta thấy hiệu quả sử dụng TSNH có xu hướng giảm từ năm 2010 đến năm 2012.

Năm 2011, hiệu suất sử dụng TSNH là 0,31 lần thấp hơn so với năm 2010 là 0,37 lần. Con số này có ý nghĩa là 1 đồng TSNH được đầu tư thì sẽ thu được 0,31 đồng doanh thu thuần. Nguyên nhân của việc này là do khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho trong 2 năm chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu TSNH và các TSNH này gia tăng khiến cho nguồn vốn từ TS này bị ứ đọng, không đạt hiệu suất cao khi sử dụng. Ngược lại với hiệu suất sử dụng TS, suất hao phí của TSNH so với doanh thu thuần ổn định hơn qua các năm. Năm 2011 -2012 thì suất hao phí là 3,2 lần, chỉ tiêu này cho biết để thu được 1 đồng doanh thu thuần thì doanh nghiệp phải bỏ ra 3,2 đồng TSNH. Điều này thể hiện, việc quản lý tài và sử dụng TS của doanh nghiệp còn chưa hiệu quả, chi phí cơ hội để đầu tư tạo ra doanh thu là lớn, vì mất tới 3,2 đồng TSNH.

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSNH có xu hướng giảm nhưng vẫn trong tầm kiểm soát, trung bình ở mức 0,43 lần. Có nghĩa là 1 đồng TSNH được đầu tư công ty thu được 0,43 đồng doanh thu thuần. Năm 2011 và năm 2012 doanh thu thuần về bán hàng và cung

cấp dịch vụ có xu hướng giảm lần lượt là 33% và 1%, bên cạnh đó lợi nhuận sau thuế cũng giảm đột ngột năm 2011 là 77%, đến năm 2012 có sự tăng lên 75% so với năm 2011. Sự biến động đó cho thấy doanh nghiệp đang sử dụng TSNH chưa hiệu quả, cần phải cân nhắc xem xét để tăng cường đẩy mạnh tiến độ giảm hàng tồn kho, thu hồi các khoản phải thu nhanh chóng để nâng cao hiệu quả SXKD.

Bảng 2.7. Thời gian quay một vòng quay TSNH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Số vòng quay TSNH (vòng)	0,68	0,31	0,31
Thời gian 1 vòng quay TSNH (ngày)	534	1180	1187

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

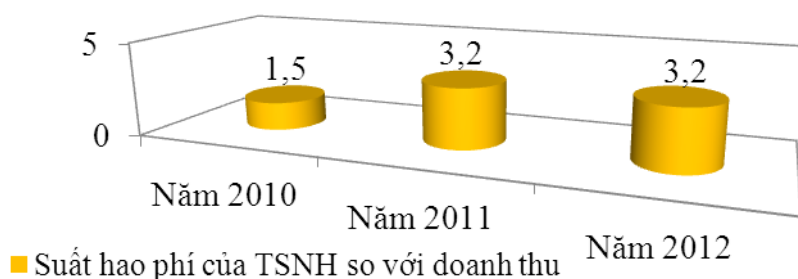
Thời gian quay vòng của TSNH ở mức rất cao trung bình mỗi vòng quay của TSNH bình quân từ 534 – 1200 ngày. Điều này chứng tỏ TSNH của công ty vận động chậm, làm giảm tăng trưởng của doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp trong các năm gần đây.

Từ năm 2010 đến năm 2011 số vòng quay TSNH giảm từ 0,68 xuống còn 0,31 lần, giảm 0,37 lần đồng nghĩa với việc thời gian 1 vòng quay TSNH tăng lên từ 534 ngày lên đến 1180 ngày. Điều đó cho thấy TSNH vận động ngày càng chậm, hiệu suất sử dụng TSNH thấp, hạn chế việc nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Năm 2012, hàng tồn kho đột ngột tăng mạnh chủ yếu là do sự gia tăng đột biến của chi phí SXKD dở dang. Vì vậy, trong năm 2012, thời gian 1 vòng quay TSNH đã tăng lên là 1187 ngày.

Suất hao phí của TSNH so với doanh thu

Biểu đồ 2.9. Suất hao phí của TSNH so với doanh thu

Đơn vị tính: Lần



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

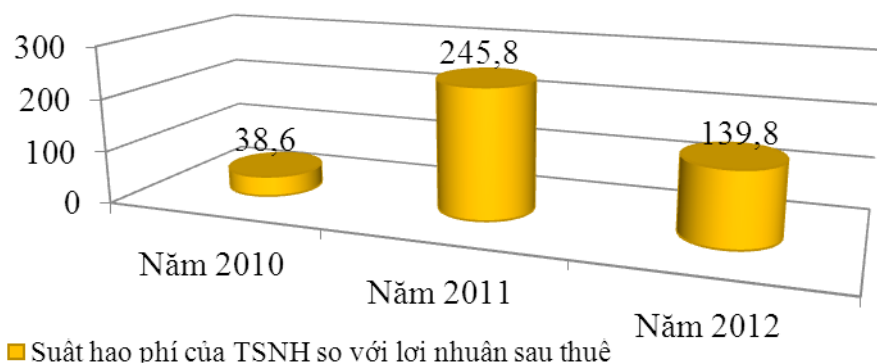
Qua biểu đồ 2.10 ta nhận thấy rằng suất hao phí của TSNH qua các năm trung bình ở mức 2,6 lần, tức là để tạo ra 1 đồng doanh thu cần 2,6 đồng TSNH. Suất hao phí của TSNH cao nhất trong 2 năm 2011 và 2012 đạt 3,2 lần. Điều này là do tốc độ gia tăng của doanh thu so với tốc độ tăng của TSNH thấp hơn, mặt khác doanh thu có xu hướng giảm qua các năm do biến động của nền kinh tế. Như vậy, có thể kết luận là suất hao phí của

TSNH so với doanh thu qua các năm có sự gia tăng cho thấy mức độ sử dụng vốn cho TSNH khá ổn định. Điều này không những tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động trong kế hoạch huy động vốn cho TSNH mà còn giúp cho doanh nghiệp không bị lãng phí vốn cho hoạt động SXKD, giảm chi phí sử dụng vốn và tăng khả năng sinh lời.

Suất hao phí của TSNH so với lợi nhuận sau thuế

Biểu đồ 2.10. Suất hao phí của TSNH so với lợi nhuận sau thuế

Đơn vị tính: Lần



(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Nhìn qua biểu đồ phân tích 2.11, ta thấy suất hao phí TSNH so với lợi nhuận sau thuế có xu hướng biến động qua các năm. Suất hao phí của TSNH so với doanh thu năm 2011 tăng mạnh so với năm 2010, từ 1,5 lần lên 3,2 lần mức tăng là 5,4% . Nếu như năm 2010 chỉ số này là 38,6 lần, tức là 1 đồng doanh thu thuần thu được cần bỏ ra 38,6 đồng TSNH, thì đến năm 2011 chỉ số này đã tăng lên đến 245,8 lần, nghĩa là cần phải bỏ ra 245,8 đồng TSNH để thu được 1 đồng doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH của công ty trong năm chưa tốt. Tuy nhiên sang đến năm 2012 thì chỉ số này đã giảm xuống còn 139,8 lần, cho thấy doanh nghiệp đã giảm được số TSNH phải bỏ ra khi thu lại 1 đồng doanh thu thuần.

Tỷ suất sinh lời của TSNH (ROCA)

Bảng 2.8. Tỷ suất sinh lời của TSNH (ROCA)

Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ suất sinh lời của TSNH	0,03	0,004	0,007

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Trong năm 2011, lợi nhuận sau thuế giảm mạnh trong khi đó TSNH bình quân tăng mạnh. Điều này dẫn tới tỷ suất sinh lời của TSNH giảm xuống còn 0,004 lần tương ứng với mức giảm 0,87%, nghĩa là 1 đồng TSNH được đầu tư sẽ tạo ra 0,004 đồng lợi nhuận sau thuế trong khi đó năm 2010 tạo ra 0,03 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời giảm

đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sử dụng TSNH kém hiệu quả so với năm 2010, điều đó làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Sang đến năm 2012, tỷ suất sinh lời của TSNH có tăng nhẹ, từ 0,004 lần lên 0,007 lần, tương ứng mức tăng 0,75%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế thấp hơn so với tốc độ tăng của TSNH bình quân. Điều này chứng tỏ công ty đã cải thiện được đáng kể hiệu quả sử dụng TSNH trong năm 2012. Tóm lại, tỷ suất sử dụng TSNH trong 3 năm đạt trung bình khoảng 0,014 lần và có xu hướng biến động qua các năm.

Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH thông qua mô hình Dupont

Bảng 2.9. Hiệu quả sử dụng TSNH qua mô hình Dupont

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Hiệu suất sử dụng TSNH (lần)	0,68	0,31	0,31
ROS (%)	3,8	1,3	2,3
ROCA (%)	2,584	0,403	0,713
Delta ROCA (%)		(2,181)	0,31

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Năm 2011 ROCA giảm từ 2,584% xuống còn 0,403%, mức giảm tương đối là 2,181% so với năm 2010. Nguyên nhân là do năm 2011 ROS và hiệu suất sử dụng TSNH đồng thời cũng giảm mạnh làm cho 1 đồng TSNH được đầu tư giờ chỉ thu được 0,403 đồng lợi nhuận. Năm 2011 hàng tồn kho của công ty tăng lên rất nhiều, chủ yếu là sản phẩm dở dang, thành phẩm không bán được cũng tăng lên làm cho khoản đầu tư vào TSNH nhiều, nhưng do tác động của nền kinh tế khủng hoảng, doanh thu lợi nhuận mang lại không cao. Tác động của ROS giảm 2,5% và hiệu suất sử dụng TSNH giảm 0,37 lần khiến cho hiệu quả sử dụng TSNH của công ty giảm 2,181% hay 100 đồng TS năm 2011 đã tạo ra ít hơn năm 2010 là 2,181 đồng lợi nhuận.

Năm 2012, nhờ vào các chính sách kích cầu của chính phủ, nhu cầu về hoạt động kinh doanh xây dựng đã tăng lên đáng kể. Tác động của ROS tăng cũng làm cho ROCA tăng lên từ 0,403 lần lên 0,713 lần hay 1 đồng TSNH doanh nghiệp đầu tư thu được 0,713 đồng lợi nhuận, nhiều hơn năm 2011 là 0,31 đồng. Tuy nhiên đó là sự tăng lên không quá cao, vẫn khá khiêm tốn.

Nhìn chung, qua phân tích Dupont có thể thấy khả năng sinh lời của TSNH của công ty có xu hướng giảm mạnh qua các năm, điều này do tác động đồng thời của 2 yếu tố ROS và hiệu suất sử dụng TSNH.

Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả các khoản mục của TSNH

Bảng 2.10. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch (%)	
				10/11	11/12
Số vòng quay hàng tồn kho (Vòng)	0,86	1,05	7,15	0,19	6,1
Thời gian quay vòng hàng tồn kho (Ngày)	418,6	342,86	50,35	(75,74)	(292,51)
Số vòng quay các khoản phải thu (Vòng)	1,35	0,89	0,92	(0,46)	0,03
Kỳ thu tiền bình quân (Ngày)	270,37	410,11	396,74	139,74	(13,37)

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Hàng tồn kho: Dự trữ hàng tồn kho nhằm đảm bảo cho quá trình hoạt động SXKD được diễn ra liên tục, không trì trệ vì thiếu nguyên vật liệu, hay trục trặc, đáp ứng một cách kịp thời với nhu cầu của khách hàng, nếu dự trữ ở mức hợp lý sẽ góp phần đem lại hiệu quả sử dụng vốn giảm được chi phí dự trữ hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là chỉ tiêu quan trọng bởi vì sản xuất dự trữ hàng hóa để tiêu thụ nhằm đạt mục đích doanh số và lợi nhuận như mong muốn trên cơ sở đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường. Theo kết quả phân tích trên ta có cụ thể như sau:

Năm 2010 số vòng quay hàng tồn kho là 0,86 vòng, năm 2011 là 1,05 vòng và số vòng quay hàng tồn kho cao nhất vào năm 2012 là 7,15 vòng. Điều đó có nghĩa là cứ 1 đồng hàng tồn kho tạo ra 0,86 đồng giá vốn hàng bán năm 2010, 1,05 đồng giá vốn hàng bán năm 2011, và 7,15 đồng năm 2012. Hệ số này tăng có nghĩa là công ty đã sử dụng hiệu quả hàng tồn kho, các sản phẩm dở dang được tiêu thụ. Tuy nhiên thời gian quay vòng hàng tồn kho ở mức cao nhất vào năm 2010 là 418,6 ngày, do lượng hàng tồn kho còn khá nhiều, ứ đọng và không tiêu thụ được. Xét thấy, thời gian quay vòng hàng tồn kho có xu hướng giảm, năm 2011 đã giảm so với năm 2010 là 75,74%, và năm 2012 giảm rất nhiều so với năm 2011 là 292,51%. Hệ số hàng tồn kho giảm bao nhiêu đồng nghĩa với thời gian quay vòng hàng tồn kho sẽ giảm đi bấy nhiêu.

Nhìn chung ta thấy giá trị hàng tồn kho của công ty cuối kỳ thấp hơn so với giá vốn bán ra nên có thể nhận xét rằng công ty có tình hình tiêu thụ hàng tồn kho tương đối tốt. Đồng thời số vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy tín hiệu khả quan của việc tiêu thụ hàng tồn kho, không còn hàng tồn kho ứ đọng, giảm bớt chi phí quản lý hàng tồn kho. Công ty cần phát huy để tạo ra doanh thu và lợi nhuận cao trong thời gian tới.

Khoản phải thu: Năm 2011, vòng quay các khoản phải thu tăng giảm so với năm 2010 là 0,46% Điều này khiến cho kỳ thu tiền bình quân tăng lên khá cao 139,74% so với năm 2010. Tỷ số này cho thấy khả năng thu hồi các khoản phải thu của công ty không

hiệu quả. Đến năm 2012, số vòng quay khoản phải thu tăng lên 0,03% so với năm 2011, tỷ số này kéo theo sự suy giảm của kỳ thu tiền bình quân xuống còn 13,37%. Số ngày thu hồi các khoản phải thu đã giảm, cho thấy hiệu quả mà công ty đã nỗ lực cố gắng so với năm 2011.

Tóm lại, trong 3 năm qua các chỉ tiêu về tình hình các khoản phải thu đã có sự tăng giảm theo chiều hướng tốt hơn. Chỉ số này của công ty giữ ở mức trung bình 1,05 vòng tương ứng với kỳ thu tiền trung bình 350 ngày. Có sự suy giảm nhưng số ngày thu hồi khoản phải thu của công ty cũng khá cao, nhìn nhận thấy do đặc thù đặc điểm hoạt động SXKD của công ty, với các khoản phải thu trị giá lớn nên số kỳ thu tiền bình quân cũng vì thế mà kéo dài hơn. Tuy vậy, công ty cần nỗ lực khắc phục các nguyên nhân làm cho các chỉ tiêu trên tăng và ổn định hơn trong thời gian tới.

Trên là phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả các khoản mục của tài sản ngắn hạn, và để đánh giá khách quan tình hình tài chính công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam, chúng ta đi phân tích các hệ số khả năng thanh toán và đo lường mức độ sử dụng tài sản ngắn hạn để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn:

Hệ số khả năng thanh toán

Bảng 2.11. Hệ số khả năng thanh toán của công ty

Chỉ tiêu	Hệ số thanh toán ngắn hạn		Hệ số thanh toán nhanh		Hệ số thanh toán tức thời	
		TB ngành		TB ngành		TB ngành
Năm 2010	0,88	1,15	0,64	0,67	0,11	0,09
Năm 2011	1,09	1,22	0,6	0,8	0,11	0,17
Năm 2012	1,03	-	0,52	-	0,065	-
CL 10/11	0,21	-	(0,04)	-	0	-
CL 11/12	(0,06)	-	(0,08)	-	(0,045)	-

(Nguồn: Cophieu68.com, Báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Hệ số thanh toán ngắn hạn: Cho biết doanh nghiệp có khả năng thanh toán được bao nhiêu lần nợ ngắn hạn bằng TSNH của mình. Ta thấy hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty tại thời điểm 2010 là 0,88 lần. Năm 2011, hệ số thanh toán ngắn hạn là 1,09 lần, tăng 0,21 lần so với năm 2010. Sang năm 2012, hệ số thanh toán ngắn hạn có xu hướng giảm 0,06 lần so với năm 2011. Nguyên nhân của sự biến động này là do sự biến động của TSNH qua các năm, năm 2011 TSNH tăng 48% so với năm 2010, và năm 2012 TSNH giảm 0,2% so với năm 2011, và trong khi đó nợ ngắn hạn tăng đều qua các năm. Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty đạt hầu hết ≤ 1 , điều này cho thấy công ty vẫn

còn sử dụng TSNH không hiệu quả cho việc đảm bảo khả năng thanh toán, cho thấy chiến lược quản lý TSNH còn kém hiệu quả, chưa tạo được hiệu quả SXKD.

Hệ số thanh toán nhanh: Là chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của công ty, được xác định bằng TS lưu động trừ đi hàng tồn kho chia cho tổng nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại ra vì trong TS lưu động, hàng tồn kho được coi là TS lưu động có tính thanh khoản thấp nhất. Ta thấy hệ số thanh toán giai đoạn 2010 – 2012 lần lượt là 0,64 lần; 0,6 lần; 0,52 lần. Hệ số thanh toán nhanh của công ty giảm dần cũng do sự biến động của vốn bằng tiền và các khoản phải thu tăng lên trong 3 năm, đồng thời nợ ngắn hạn cũng tăng lên qua các năm. Hệ số thanh toán nhanh của công ty luôn nhỏ hơn 1. Nhận thấy, hệ số thanh toán nhanh của ngành lần lượt năm 2010, 2011 là 0,67; 0,8 lớn hơn so với hệ số thanh toán nhanh của công ty. Điều đó chứng tỏ công ty không đảm bảo được khả năng thanh toán bằng những khoản mục có tính thanh khoản cao trong vốn lưu động.

Hệ số thanh toán tức thời: Cho biết doanh nghiệp có thể thanh toán được bao nhiêu đồng nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền của mình. Trong năm 2010 - 2011, hệ số khả năng thanh toán tức thời của công ty đều là 0,11 lần, sang năm 2012 hệ số thanh toán giảm còn 0,065 lần. Nguyên nhân của việc sụt giảm này là do giảm đi về tiền mặt, do công ty đầu tư mua thêm máy móc thiết bị phục vụ SXKD cũng như dự trữ hàng tồn kho. Ngành chiếm tỷ lệ qua các năm 2010, 2011 là 0,09; 0,17. Nhận thấy hệ số thanh toán tức thời của công ty ở mức thấp hơn so với ngành rất nhiều. Bên cạnh đó, hệ số thanh toán của công ty trong 3 năm đều nhỏ hơn 1 cho thấy công ty vẫn không thể thanh toán được hết các khoản nợ ngắn hạn ngay bằng tiền và các khoản tương đương tiền tại một thời điểm. Tuy nhiên điều đó cũng không đáng lo ngại, vì các khoản nợ thường không đòi hỏi phải thanh toán ngay, và việc dự trữ tiền quá lớn chỉ để đảm bảo không bị rủi ro trong thanh toán nợ ngắn hạn, sẽ làm cho vốn không được sử dụng hiệu quả. Vì vậy mà công ty cần chú trọng hơn đến công tác thu nợ trong các khoản phải thu để đáp ứng đủ tiền mặt tăng khả năng thanh toán bằng tiền cho công ty.

2.3.1.3 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Bảng 2.12. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSDH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch (%)	
				10/11	11/12
Doanh thu thuần (VND)	161.977.018.171	108.467.126.243	107.582.269.297	(33)	(1)
TSDH bình quân (VND)	295.350.275.686	387.611.357.626	398.168.287.961	31	2.7
Lợi nhuận sau thuế (VND)	6.134.973.753	1.426.491.048	2.502.687.092	(77)	75
Hiệu suất sử dụng TSDH (Lần)	0,55	0,28	0,27	(0,27)	(0,01)
Suất hao phí TSDH so với doanh thu (Lần)	1,82	3,57	3,7	1,75	0,13
Suất hao phí của TSDH so với LNST (Lần)	48,14	271,72	159,1	223,58	(112,62)
Tỷ suất sinh lời của TSDH (Lần)	0,02	0,004	0,006	(0,016)	0,002

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Ta có thể thấy qua bảng 2.12, hiệu quả sử dụng TSDH có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể như sau:

Năm 2011, hiệu suất sử dụng TS đạt 0,28 lần đã giảm so với năm 2010 là 0,27 lần. Con số này có nghĩa là 1 đồng TSDH được đưa vào hoạt động SXKD sẽ thu được 0,28 đồng doanh thu thuần. Ngược lại với hiệu suất sử dụng TS, suất hao phí của TSDH so với doanh thu tăng lên 1,75 lần so với năm 2010 và ở mức 3,57 lần. Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu thì doanh nghiệp bỏ ra 1,75 đồng TSDH. Đến năm 2012, hiệu suất sử dụng TSDH vẫn tiếp tục giảm xuống ở mức 0,27 lần tức là 1 đồng TSDH bỏ ra chỉ thu được 0,27 đồng doanh thu thuần. Và suất hao phí của TSDH so với doanh thu tiếp tục tăng lên 0,13 lần tức là để có 1 đồng doanh thu thì công ty phải bỏ ra 0,13 đồng TSDH. Nhìn chung, hiệu suất sử dụng TSDH trung bình qua 3 năm ở mức 0,37 lần. Con số này còn khá khiêm tốn, bởi vậy công ty sử dụng TSDH chưa thật sự hiệu quả.

Bảng 2.13. Thời gian một vòng quay TSDH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Số vòng quay TSDH (Vòng)	0,55	0,28	0,27
Thời gian 1 vòng quay TSDH (Ngày)	665,54	1304,34	1350,89

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

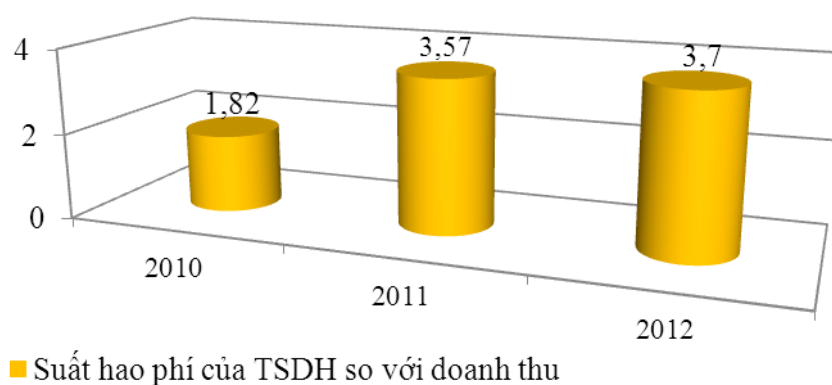
Thời gian quay vòng của TSDH ở mức tương đối cao, trung bình mỗi vòng quay của TSDH mất từ 665,54 ngày đến 1350,89 ngày. Điều này chứng tỏ TSDH vận động tương đối chậm.

Từ năm 2010 đến năm 2011 số vòng quay TSDH giảm từ 0,55 vòng xuống còn 0,28 vòng đồng nghĩa với việc 1 vòng quay TSDH tăng lên từ 665,54 ngày đến 1304,34 ngày. Điều này cho thấy TSDH vận động ngày càng chậm, hiệu suất sử dụng TSDH giảm, hạn chế việc nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Sang đến năm 2012, TSDH bình quân tiếp tục tăng thêm 2,7% trong khi doanh thu thuần lại giảm 1%. Vì vậy trong năm này phải mất tới 1350,89 ngày một vòng quay TSDH.

Suất hao phí của TSDH so với doanh thu

Biểu đồ 2.11. Suất hao phí của TSDH so với doanh thu

Đơn vị tính: Lần



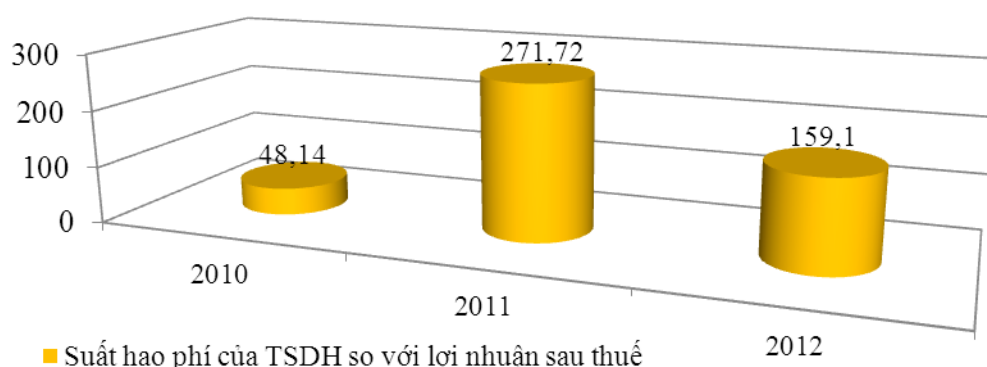
(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Suất hao phí của TSDH so với doanh thu có xu hướng tăng đều qua các năm. Năm 2010 chỉ số này là 1,82 lần, năm 2011 chỉ số này lên đến 3,57 lần và năm 2012 chỉ số là 3,7 lần. Tức là 1 đồng doanh thu thuần thì cần 1,82 đồng TSDH năm 2010, cần 3,57 đồng TSDH năm 2011, và 3,7 đồng TSDH năm 2012. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng TSDH của công ty không tốt, công ty nên có những biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng TS để góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận.

Suất hao phí TSDH so với lợi nhuận sau thuế

Biểu đồ 2.12. Suất hao phí của TSDH so với lợi nhuận sau thuế

Đơn vị tính: Lần



(N

guồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Suất hao phí của TSDH so với lợi nhuận sau thuế có xu hướng biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2010 chỉ số là 48,14 lần, đến năm 201 chỉ số này tăng lên 271,72 lần nhưng năm 2012 chỉ số này bất ngờ giảm xuống còn 159.1 lần. Tức là để tạo 1 đồng lợi nhuận sau thuế công ty cần bỏ ra 48,14 đồng TSDH năm 2010, 271,72 đồng năm 2011 và 159,1 đồng năm 2012. Con số này cho biết công ty sử dụng không hiệu quả TSDH, mặc dù có sự nỗ lực tích cực năm 2012, nhưng công ty cần duy trì để đẩy mạnh các khoản hàng tồn kho nhằm tăng khả năng sử dụng của TSDH.

Tỷ suất sinh lời của TSDH

Bảng 2.14. Tỷ suất sinh lời của TSDH

ĐVT: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ suất sinh lời của TSDH	0,02	0,004	0,006

(Nguồn: Báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Trong năm 2011, lợi nhuận sau thuế giảm mạnh trong khi TSDH bình quân tăng. Điều này dẫn đến tỷ suất sinh lời của TSDH năm 2011 cũng giảm 0,016 lần so với năm 2010. Có nghĩa là so với năm 2010 thì năm 2011 doanh nghiệp đầu tư 1 đồng TSDH thì tạo ra 0,004 đồng lợi nhuận sau thuế trong khi đó năm 2010 thì tạo ra được 0,02 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời giảm đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sử dụng TSDH không hiệu quả so với năm 2010, góp phần làm giảm hiệu quả hoạt động SXKD. Đến năm 2012, tỷ suất sinh lời của TSDH tăng nhẹ 0,02 lần so với năm 2011. Đó là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế tăng lên 75% so với năm 2011, điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSDH được cải thiện trong năm 2012. Nhìn chung thì 3 năm tỷ suất sinh lời của TSDH đạt trung bình khoảng 0,01 lần và có xu hướng biến

động. Trước tiên để có cái nhìn tổng quát về khả năng thanh toán của công ty ta sẽ xem xét hệ số vốn luân chuyển.

Bảng 2.15. Vốn luân chuyển

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Vốn luân chuyển	(31.361.693.835)	29.983.829.007	10.991.685.136

(Nguồn: Báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Hệ số vốn luân chuyển phản ánh kết cấu vốn và nguồn vốn của doanh nghiệp. Hệ số vốn luân chuyển > 0 có nghĩa là tổng TS lưu động và đầu tư ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn, chứng tỏ khả năng dùng TSNH thanh toán nợ ngắn hạn của công ty là tốt. Nhìn vào bảng trên ta thấy hệ số vốn luân chuyển của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam trong 3 năm là (31.361.693.835) đồng, 29.983.829.007 đồng, 10.991.685.136 đồng, năm 2010 con số < 0 điều này cho thấy năm 2010 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty chưa tốt. Tuy nhiên 2 năm tiếp theo thì hệ số này đều > 0 chứng tỏ khả năng thanh toán nợ của công ty đã được cải thiện.

2.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

2.3.2.1 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Để phân tích hiệu quả sử dụng VCSH của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam, ta dùng chỉ tiêu sức sinh lời của VCSH.

Bảng 2.16. Sức sinh lời trên VCSH

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	CL 2010 -2011	CL 2011-2012
ROE	6	1	2	(5)	1
ROE ngành	20	9	7	(11)	(2)

(Nguồn: Báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Năm 2010 tỷ suất sinh lời trên VCSH đạt 6%, con số này khá cao cho thấy hiệu quả đầu tư, tức là cứ 100 đồng VCSH được đầu tư công ty thu được 6 đồng lợi nhuận ròng. Sang năm 2011, tỷ suất này đột ngột giảm mạnh xuống còn 1% (giảm 5%). Nguyên nhân của việc giảm đột ngột này là do trong năm lợi nhuận ròng giảm, VCSH tăng mạnh 60% so với năm trước, nên đã làm tỷ suất giảm mạnh trong năm. Nhìn nhận thấy hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khi tỷ suất sinh lời trên VCSH qua năm 2010 và 2011 luôn cao hơn so với trung bình ngành, doanh nghiệp đã có những chiến lược sử dụng vốn rất hợp lý, đầu tư có hiệu quả cao. Nhưng đến năm 2012 tỷ suất này lại tăng nhẹ lên so với năm 2011 là 1%, với 100 đồng vốn bỏ ra tạo ra được 2 đồng lợi nhuận ròng. Mặc dù tỷ số ROE có xu hướng tăng trong năm 2012, nhưng nhận thấy

rằng mức độ tăng trưởng chung này chưa cao, trong khi đó một số năm lại có những biến động đột ngột tăng giảm thất thường của ROE, việc đó cho thấy công ty còn chưa cân đối hài hòa giữa đồng vốn bỏ ra để đầu tư với đồng vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, phục vụ mục đích mở rộng SXKD.

2.3.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay

Bảng 2.17. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay

Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	CL 10/11	CL 11/12
Khả năng thanh toán lãi vay	5,69	0,84	1,03	(4,85)	0,19

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Tỷ số khả năng thanh toán trả lãi cho ta biết tỷ lệ lợi nhuận tạo ra có đủ để lấp vào phần chi phí lãi vay hay không, và nó gấp bao nhiêu lần. Nhìn bảng phân tích ta thấy năm 2010, tỷ số khả năng trả lãi là 5,69 lần và biến động qua các năm 2011, 2012 lần lượt là 0,84 lần, và 1,03 lần. Điều này cho thấy khả năng trả lãi của công ty vẫn còn ở mức không ổn định. Cũng bởi vậy mà công ty vẫn tăng vốn vay, sử dụng chưa hiệu quả VCSH dẫn đến chi phí lãi vay tăng dần qua các năm.

Để đánh giá chính xác, rõ ràng về hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay, ta xét khả năng thanh toán, với hệ số ROE qua mô hình Dupont:

Phân tích ROE theo mô hình Dupont

Bảng 2.18. Chỉ tiêu ROE theo phương pháp Dupont

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
ROS (%)	3,8	1,3	2,3
Hiệu suất sử dụng tổng TS (Lần)	0,304	0,15	0,143
Tổng TS/VCSH (Lần)	5,61	4,86	4,67
ROE (%)	4,77	0,95	1,54
Ảnh hưởng của ROS (%)		(0,4)	0,1
Ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng TS (%)		(1)	(0,7)
Ảnh hưởng của Tổng TS/VCSH (%)		(3)	(0,2)
Delta ROE (%)		(3,82)	(0,59)

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

ROE bị ảnh hưởng bởi ROS, có thể nói ROS có xu hướng biến động và đạt mức cao nhất năm 2010 là 3,8%, điều này dẫn đến ảnh hưởng mạnh cho ROE qua các năm. Trong 2 năm 2011 và 2012 thì năm 2012 ROS có tác động làm tăng khả năng sinh lời của ROE, từ 0,95% tăng lên 1,54% mức tăng 0,59% so với năm 2011. Năm 2012 do ROS giảm mạnh nhất giảm từ 3,8% xuống 2,3%, mức giảm 2,5%, bởi tác động của nền kinh tế khó khăn, giá cả nguyên vật liệu tăng cao, lạm phát, tỷ giá có xu hướng tăng lãi suất vay kinh doanh tăng,.. khiến cho tốc độ tăng chi phí vượt qua tốc độ tăng doanh thu ở mức lớn nhất so với năm trước, năm 2011 khả năng sinh lời của VCSH so với năm 2010 cũng giảm từ 5,61% xuống còn 4,86% tương ứng mức giảm 0,75%, điều này có nghĩa là uy tín của doanh nghiệp cũng giảm.

ROE còn bị ảnh hưởng của khả năng quản lý TS của doanh nghiệp đến tỷ suất sinh lời trên VCSH. Nhận thấy, hiệu suất sử dụng tổng TS trung bình 3 năm ở mức 0,199 lần và đạt mức lớn nhất vào năm 2010 là 0,304 lần, vì vậy công ty có thêm các dự án đầu tư mở rộng SXKD vì vậy khiến tốc độ tăng của doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng của TS và vòng quay TS chậm dần. Chính vì vậy tác động làm cho ROE giảm, cụ thể như năm 2011 hiệu suất sử dụng tổng TS giảm so với 2010 là 0,154 lần (từ 0,304 lần xuống 0,15 lần) kéo theo ROE giảm 1% so với năm 2010. Năm 2012 hiệu suất sử dụng tổng TS tiếp tục giảm từ 0,15 lần xuống 0,143 lần kéo theo ROE giảm 0,7% so với năm 2011. Ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính lên ROE. Có thể thấy rằng công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam sử dụng đòn bẩy tài chính thể hiện qua chỉ số tổng TS trên VCSH giảm từ 5,61% năm 2010 xuống còn 4,86% năm 2011, với tác động giảm khiến cho ROE cũng giảm xuống 3%. Đến năm 2012 chỉ số tổng TS trên VCSH tiếp tục giảm 0,19% (từ 4,86% xuống 4,67%) so với năm 2011, đồng thời ROE cũng giảm 0,2%.

Tóm lại, qua phân tích Dupont trên đây có thể nhận thấy rằng sự gia tăng của việc sử dụng nợ trong công ty có tác động dương đến hiệu quả sinh lời trên VCSH, các năm còn lại do mức độ sử dụng nợ của công ty đã giảm khiến ROE giảm nhẹ. Mặt khác, hai nhân tố còn lại là ROS và hiệu suất sử dụng TS có tác động tiêu cực đến khả năng sinh lời của VCSH, điều này khiến cho ROE của công ty có xu hướng giảm qua các năm. Vì vậy, công ty cần có những biện pháp hợp lý trong việc quản lý chi phí, doanh thu và tăng hiệu suất sử dụng của TS nhằm làm gia tăng khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp từ những yếu tố đầu vào sẵn có.

Mặt khác, cơ cấu tài trợ của công ty cũng là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến ROE. Do đó, để lựa chọn cơ cấu tài trợ hợp lý nhằm tận dụng hiệu ứng đòn bẩy tài chính, phân tích ROE theo những chỉ tiêu sau:

Bảng 2.19. Hiệu ứng đòn bẩy tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
I (%)	0,5	0,44	1
RE (%)	11	0,25	0,33
Đòn bẩy tài chính (Lần)	5,61	4,86	4,67

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính 2010 – 2012)

Năm 2010, tỷ suất sinh lời kinh tế RE là 11% $RE > I$ đã làm cho đòn bẩy tài chính dương. Vì vậy, công ty cần gia tăng nợ để phát huy hiệu ứng đòn bẩy một cách hiệu quả nhất. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ của công ty cũng khá cao, hiệu quả của đòn bẩy tài chính duy trì ở mức cao, cho nên công ty đã vận dụng khá tốt hiệu ứng đòn bẩy vào việc gia tăng hiệu quả SXKD.

Năm 2011, tỷ suất $RE < I$, có nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả hơn so với năm 2010, lúc này doanh nghiệp nên cố gắng sử dụng chiến lược quản lý vốn hiệu quả. Tuy nhiên đến năm 2012, thì $RE < I$, hoạt động kinh doanh đã kém hiệu quả hơn trước, lúc này doanh nghiệp không nên cho vay thêm, đòn bẩy tài chính cho thấy hiệu quả khi đã giảm từ 4,86 còn 4,67 lần. Đây là một bước đi khá đúng đắn bởi việc giảm bớt các nguồn cho vay sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp, sẽ bớt gánh nặng lãi vay phải trả.

Tóm lại, từ những đánh giá chi tiết từng năm về việc vận dụng hiệu ứng đòn bẩy tài chính tại doanh nghiệp, kết luận rằng trong những năm qua, công ty có những chính sách cấp tiến với mức độ ít rủi ro trong cơ cấu của công ty. Công ty đã vận dụng hiệu quả hiệu ứng đòn bẩy tài chính, và sử dụng nguồn VCSH là chính. Doanh nghiệp nên quan tâm xem xét xây dựng chính sách quản lý vốn hiệu quả để phát huy hơn nữa hiệu ứng đòn bẩy tài chính, nâng cao khả năng sinh lời của VCSH.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG THÀNH NAM

3.1 Xu hướng phát triển của ngành xây dựng

Ngành xây dựng là một trong những ngành công nghiệp mũi nhọn trọng yếu trong nền kinh tế Việt Nam, đóng một vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của xã hội. Thành công của ngành xây dựng trong những năm qua là điều kiện thúc đẩy công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

Từ khi nền kinh tế nước ta chuyển sang cơ chế thị trường, đặc biệt là khi nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO thì tất yếu các doanh nghiệp phải đối mặt với những khó khăn thử thách và chấp nhận quy luật đào thải của thị trường. Trước những khó khăn thử thách đó, doanh nghiệp ngày càng phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD, hiệu quả sử dụng vốn, và quản lý tốt nguồn vật chất, nguyên liệu. Bên cạnh đó là có những chiến lược phù hợp đạt được mục tiêu.

Dưới sự chỉ đạo điều hành quyết liệt của Chính phủ, cộng với nỗ lực từ chính các doanh nghiệp, hoạt động SXKD đã có những chuyển biến tích cực hơn, phát triển toàn diện trên các lĩnh vực, từ việc thực hiện chức năng quản lý, đến công tác kiến trúc, quy hoạch, phát triển nhà ở, hạ tầng kỹ thuật đô thị, vật liệu xây dựng..

Các doanh nghiệp trong ngành xây dựng vẫn tiếp tục dẫn đầu cả nước về đầu tư nguyên vật liệu xây dựng, xây dựng khu công nghiệp, công trình cơ sở hạ tầng kỹ thuật, thủy điện, công trình công cộng, nhà ở, ... Theo thống kê của bộ Xây dựng, năm 2010 thì tổng giá trị SXKD của toàn ngành đạt trên 144.701 tỷ đồng, tăng 18,7%. Tốc độ tăng trưởng SXKD của doanh nghiệp thuộc Bộ đều đạt cao hơn chỉ tiêu trung bình đề ra và so với mức tăng trưởng chung của khu vực công nghiệp và xây dựng cả nước. Bên cạnh đó, cũng trong năm 2010, toàn ngành đã đầu tư khoảng 593 dự án với tổng khối lượng đầu tư là 41.004 tỷ đồng tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực: phát triển nhà và khu đô thị, hạ tầng kỹ thuật đô thị, nhà máy điện.

Một trong những định hướng phát triển ngành xây dựng là khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư trang thiết bị hiện đại, đáp ứng nhu cầu của công tác quản lý, tư vấn, thi công những dự án quy mô lớn, tầm quốc tế.

3.2 Phương hướng hoạt động của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

3.2.1 Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của công ty

Điểm mạnh

Kinh nghiệm và thương hiệu của Thành Nam: Với kinh nghiệm hơn 20 năm trong ngành xây dựng, và ứng dụng nhiều trang thiết bị hiện đại vào quy trình SXKD.

Nhờ đó mà cải tiến được về chất lượng sản phẩm, tiến độ công trình. Đây là một lợi thế cạnh tranh lớn của Thành Nam đối với các doanh nghiệp trong cùng ngành. Thương hiệu Thành Nam từng bước tạo được uy tín lớn với khách hàng.

Tiềm lực tài chính: Với sức mạnh về tiềm lực tài chính, với việc sử dụng hiệu quả nguồn VCSH, doanh nghiệp có thể chủ động trong việc dự trữ nguyên vật liệu, đề phòng biến động giá cả đầu vào, tối thiểu hóa chi phí.

Trang thiết bị hiện đại: Là yếu tố quan trọng đồng hành cùng sự thành công của doanh nghiệp. Với phong cách làm việc mới, công nghệ tiên tiến, thường xuyên duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO: 9001-2008 đảm bảo uy tín về chất lượng và cả số lượng với khách hàng.

Đội ngũ cán bộ công nhân viên: Được đào tạo nghiệp vụ tốt, nắm vững kỹ thuật, nguồn lực nhiều chuyên môn kỹ năng, không ngừng cải tiến và đổi mới, khách hàng luôn là đối tác phục vụ quan trọng nhất, cũng như luôn mở rộng mối quan hệ với các đối tác trên tất cả các lĩnh vực.

Ban lãnh đạo: Có nhiều năm gắn bó với Thành Nam, am hiểu về công ty và rất tận tâm với sự phát triển của công ty.

Điểm yếu

Công ty vẫn còn gặp khó khăn trong việc quản lý chi phí chưa hiệu quả dẫn đến doanh thu và lợi nhuận qua các năm suy giảm.

Qua phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của công ty ta thấy, trong mấy năm trở lại đây vấn đề giá đầu vào luôn là khó khăn của hầu hết các công ty sản xuất. Tình trạng giá vốn cao đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của công ty, giá vốn hàng bán cao trực tiếp ảnh hưởng làm lợi nhuận thu về trên doanh thu còn thấp. Kết quả kinh doanh của công ty phụ thuộc rất nhiều vào biến động giá nguyên vật liệu đầu vào.

Cơ hội

Hiện nay, đất nước ta đang trong quá trình chuyển biến mạnh mẽ với sự phát triển của nhiều thành phần kinh tế. Nền kinh tế nước ta đang ngày càng phát triển, đó là một trong những nhân tố giúp những doanh nghiệp trong nước dần mở rộng được quy mô cũng như hoạt động của mình. Với những chính sách khuyến khích và ưu tiên, nhà nước luôn tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp. Thêm vào đó là với lực lượng lao động dồi dào, công ty luôn có được lựa chọn cho đội ngũ CBCN của mình. Mặt khác, công ty luôn có được những sản phẩm mới nhất, chất lượng nhất cùng những hình thức khuyến mại thu hút nhất dành cho nhiều đối tượng khách hàng, đây là lợi thế rất lớn trong cạnh tranh mà không phải nhà phân phối nào cũng có được.

Thách thức

Trước hết, đối thủ cạnh tranh là một khó khăn mà bất cứ doanh nghiệp nào muốn tồn tại phải vượt qua. Đối với các công ty đối thủ, đặc biệt là các công ty có bề dày hoạt động, tiềm lực về tài chính và vốn lớn thì việc cạnh tranh quả thực không phải chuyện dễ dàng, đạt được điều đó, công ty cần phải thực hiện nhiều biện pháp tích cực. Thách thức lớn nhất của công ty trong việc này là tạo được thế mạnh cạnh tranh riêng.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói đang đang gặp nhiều khó khăn. Việc vay vốn với lãi suất cao từ ngân hàng đã tạo ra rất nhiều rào cản cho các chủ đầu tư, nhiều công trình xây dựng bị bỏ dở, rất nhiều công trình đã không thể quyết toán được cho đối tác của mình. Bên cạnh đó, vấn đề nguồn lao động dồi dào nhưng trình độ tay nghề còn kém.

Như vậy, những khó khăn đặt ra đối với công ty là rất lớn, vấn đề là công ty phải chủ động tìm ra giải pháp để khắc phục những khó khăn đó. Đồng thời phải tận dụng được mọi lợi thế của mình, từ đó thúc đẩy hoạt động SXKD của công ty ngày càng phát triển.

3.2.2 Định hướng phát triển của công ty trong những năm tới

Để khắc phục được những mặt còn hạn chế và những khó khăn đó công ty Thành Nam đã có những những giải pháp khá linh hoạt và sáng tạo để hoàn thiện bộ máy cũng như nâng cao được hiệu quả kinh doanh. Một số giải pháp được công ty xem xét và thực hiện đó là: Tăng cường đầu tư phát triển nguồn nhân lực theo chiều rộng và chiều sâu. Mỗi năm tuyển thêm khoảng 30 nhân viên. Luôn quan tâm đến chính sách đào tạo cán bộ, công nhân viên đảm bảo tính chuyên môn hóa cao. Tích cực nghiên cứu, đổi mới phương thức sản xuất nhằm nâng cao năng suất cũng như năng lực cạnh tranh. Đảm bảo cân đối thu chi, sử dụng vốn có hiệu quả, dự báo và từng bước loại trừ các khoản nợ khó đòi, duy trì tốt mối quan hệ với các bạn hàng truyền thống cũng như tìm kiếm các khách hàng mới.

Để đạt được những mục tiêu trước mắt và lâu dài đó, một trong những phương hướng chủ yếu mà công ty xác định hiện nay cũng như trong thời gian tới là phải không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

3.3 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

3.3.1 Tăng doanh thu

Trong bối cảnh kinh tế khó khăn hiện nay, việc gia tăng doanh thu là rất khó khăn. Giai đoạn 2010 – 2012 doanh thu liên tục giảm và biến động, lần lượt là 162.460.409.854 đồng, 108.467.126.243 đồng, 110.052.344.666 đồng. Kéo theo tình hình lợi nhuận cũng không mấy khả quan: 10.846.339.339 đồng, 8.407.454.148 đồng,

722.647.130 đồng. Giải pháp đặt ra là cố gắng đẩy nhanh tiến độ các công trình nhưng vẫn đảm bảo chất lượng. Việc đó sẽ giúp đẩy nhanh vòng luân chuyển doanh thu, tạo được uy tín chất lượng với đối tác, KH. Ngoài ra công ty chủ động liên kết với các ngân hàng hỗ trợ KH vay vốn đầu tư với lãi suất thấp, và chia nhỏ các khoản trả như 6 tháng/ lần. Thêm vào đó, công ty cần chủ động tìm kiếm các công trình xây dựng, tham gia đấu thầu để tìm kiếm cơ hội và nâng cao lợi nhuận.

3.3.2 Quản lý chi phí hiệu quả

Hiện tại tình hình chi phí tài chính tăng đều qua các năm lần lượt là 1.508.115.152 đồng, 2.277.770.980 đồng, 2.432.165.705 đồng, bên cạnh đó chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng đều từ 3.790.294.609 đồng năm 2010 lên đến 4.444.588.638 đồng năm 2011. Điều này khiến cho doanh nghiệp đối mặt với khó khăn, nhất là với đặc thù kinh doanh BĐS, chi phí đội lên khi công trình dở dang kéo dài. Giải pháp đặt ra cho công ty đó là cần rà soát, lập dự toán chi tiết các khoản chi phí SXKD và lập kế hoạch chi phí SXKD. Ngoài ra, công ty cần sắp xếp lại bộ máy phòng ban khối cơ quan, tinh giảm bộ máy, vừa có thể tiết kiệm chi phí tiền lương, chi phí văn phòng, vừa có thể tạo ra môi trường làm việc mang tính ổn định lâu dài.

Với giải pháp trên, kỳ vọng trong thời gian tới công ty sẽ tiết kiệm được 15% chi phí quản lý so với năm trước.

3.3.3 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

Hiệu quả sử dụng TSCĐ

Xây dựng kết cấu TS cố định hợp lý, khai thác hiệu quả TS cố định, theo dõi chặt chẽ đầy đủ chính xác TS cố định để tránh hư hỏng, mất mát.

TSCĐ của công ty chỉ chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng TS, luôn dưới 8%. Hầu hết các TSCĐ đều đã lỗi thời, giá trị khấu hao lớn (trên 2/3 tổng nguyên giá). Đặc biệt, máy móc thiết bị là trọng tâm quản lý của công ty đã khấu hao tới 70% giá trị và đòi hỏi công ty cần đầu tư nâng cấp máy móc chuyên dùng phục vụ thi công, đặc biệt là hệ thống máy ủi, máy trộn bê tông và máy xúc đã lỗi thời. Các công trình kéo dài sẽ cố gắng hoàn thành để tránh tình trạng thất thoát nguyên vật liệu do thời tiết, các nhân tố môi trường xúc tác.

Hiệu quả đầu tư tài chính dài hạn

Hiện nay công ty liên kết góp vốn đầu tư với một số công ty như công ty CP Đầu tư và Phát triển đô thị Việt Hưng, công ty CP Thương Mại và Xây dựng Kinh Đô, công ty CP Đầu tư và Xuất nhập khẩu Thành Nam, công ty CP Kinh doanh bất động sản Viglacera. Nhận thấy khi liên kết với công ty CP kinh doanh Bất động sản Viglacera thì giá trị thu được là cao nhất 130.600.000.000 đồng, bởi vậy công ty cần

xem xét cân nhắc có những chiến lược phù hợp, để quyết định góp vốn đầu tư hiệu quả, tiết kiệm được chi phí, nguyên vật liệu, cũng như lợi thu được từ cổ tức của các công ty liên kết.

3.3.4 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Các khoản phải thu: Hiện nay các khoản phải thu đang tăng lên đáng kể trong giai đoạn 2010 – 2012, lần lượt là 129.819.639.103 đồng, 144.468.077.480 đồng, 143.692.857.442 đồng. Số vốn công ty bị chiếm dụng khá lớn, trong đó các khoản phải thu chiếm 16% tổng TS năm 2012. Chính vì vậy mà công ty cần nhanh chóng thu hồi các khoản nợ phải thu để hạn chế chi phí phát sinh. Giải pháp đặt ra là công ty cần thực hiện các chính sách chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng trả nợ nhanh hơn, góp phần tích cực vào việc thu hồi vốn bị chiếm dụng, giảm áp lực vốn cho doanh nghiệp. Đối với phần trăm chiết khấu thanh toán dành cho khách hàng, công ty cần xem xét kỹ chi phí bỏ ra và lợi ích thu được. Công ty nên áp dụng khoản chiết khấu 2% - 3% trên giá trị hóa đơn, hợp đồng của đối tác. Từ đó sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, tốc độ thu hồi nợ sẽ nhanh chóng, kỳ thu tiền sẽ được giảm xuống.

Với phương pháp phân tích tín dụng với khách hàng, các khách hàng được chia vào các nhóm rủi ro sau:

Bảng 3.1. Phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro

Đơn vị tính: %

Nhóm rủi ro	Tỷ lệ doanh thu không thu	Tỷ lệ khách hàng thuộc
1	0 – 1	35
2	1 – 2,5	30
3	2,5 – 4	20
4	4 – 6	10
5	> 6	5

(Nguồn: Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại)

Theo bảng trên, mức độ rủi ro tăng dần từ trên xuống dưới, hay tỷ trọng doanh nghiệp muốn duy trì có xu hướng giảm dần. Cụ thể như sau:

Đối với khách hàng thuộc nhóm 1 do mức độ rủi ro thấp nên doanh nghiệp có thể tự động mở rộng tín dụng và vị thế của nhóm có thể xem xét lại mỗi năm một lần.

Đối với những khách hàng thuộc nhóm 2, mức độ rủi ro tăng hơn so với nhóm 1, doanh nghiệp chỉ cấp tín dụng trong một mức độ nhất định và có thêm điều kiện cụ thể đi kèm. Những khách hàng thuộc nhóm này được đánh giá xem xét lại khoảng một năm hai lần để mức độ an toàn của việc cung cấp tín dụng được đảm bảo. Đối với

những khách hàng thuộc các nhóm phía dưới có mức kiểm tra gắt gao hơn, kết hợp với chính sách tín dụng áp dụng chặt chẽ hơn.

Đối với nhóm 5, khách hàng thuộc nhóm này phải chịu chính sách tín dụng chặt chẽ nhất, nhiều khi phải chấp nhận việc mua bán trả tiền ngay do mức rủi ro nhóm khách hàng này đem lại tương đối cao, gây ảnh hưởng xấu đến doanh nghiệp.

Tuy nhiên, việc xác định rõ ràng khách hàng thuộc nhóm rủi ro nào không phải là một công việc đơn giản. Dưới đây là một phương pháp xác định nhóm rủi ro cho từng khách hàng qua công thức tính điểm tín dụng.

$$\text{Điểm tín dụng} = 4*A + 11*B + 1*C$$

Trong đó:

A: Khả năng thanh toán lãi vay của khách hàng

B: Khả năng thanh toán nhanh

C: Số năm hoạt động

Sau đó, các khách hàng sẽ được sắp xếp vào các nhóm rủi ro khác nhau dựa trên kết quả thu được theo bảng sau:

Bảng 3.2. Mô hình tính điểm tín dụng

Biến số	Trọng số	Điểm tín dụng	Nhóm rủi ro
Khả năng thanh toán lãi	4	>47	1
Khả năng thanh toán nhanh	11	40 – 47	2
Số năm hoạt động	1	32 – 39	3
		24 – 31	4
		< 24	5

(Nguồn: Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại)

Ví dụ dưới đây ta sẽ xem xét việc xin cấp tín dụng Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng HUD1. Bước đầu tiên, ta dựa trên những thông tin mà phía khách hàng cung cấp, và những thông tin thu thập được để tiến hành phân tích năng lực. Ở đây khách hàng là công ty HUD1 và số liệu tính toán dựa trên Báo cáo tài chính quý 4 năm 2012 đã được kiểm toán do phía khách hàng cung cấp. Dưới đây là trường hợp cụ thể của công ty HUD1:

Bảng 3.3. Bảng tính điểm tín dụng của công ty HUD1

Chỉ tiêu	Trọng số	Số liệu			Đơn vị tính
		2012	2011	2010	Nghìn đồng
TSNH		929.213	1.129.69	927.253	Nghìn đồng
Hàng tồn kho		648.092	716.345	628.757	Nghìn đồng
Nợ ngắn hạn		777.275	967.360	724.869	Nghìn đồng
Chi phí lãi vay		8.790	19.502	0	Nghìn đồng
EBIT		26.125	72.016	22.616	Nghìn đồng
Khả năng trả lãi	4	2,97	3,69	N/A	Lần
Khả năng thanh toán nhanh	11	0,36	0,43	0,41	Lần
Số năm hoạt động	1	5			
Điểm tín dụng		20,84			

(Nguồn: Tính được từ báo cáo tài chính công ty HUD1 năm 2010 -2011)

Với điểm tín dụng 20,84 thì công ty HUD1 sẽ được xếp vào nhóm 5, tức là mức độ rủi ro cao nhất. Tỷ lệ thu hồi >6%, tức là khả năng thu hồi được nợ rất khó khăn. Với những khách hàng thuộc nhóm này thì công ty Thành Nam nên xem xét có tiếp tục hợp tác, hoặc có những chiến lược nhằm cải thiện khả năng thanh toán, cũng như thu hồi nợ của công ty mình. Tuy nhiên, cũng nhìn nhận thấy công ty HUD1 là công ty con của tổng công ty Đầu tư phát triển nhà và đô thị, mới thành lập và đi vào hoạt động được 5 năm, trọng số năm hoạt động chỉ là 1, điều đó đã ảnh hưởng đến kết quả tính được. Còn 2 chỉ tiêu còn lại phản ánh thực tế tình hình tài chính của công ty HUD1. Sau đây ta sẽ xem xét 2 chỉ tiêu này trong giai đoạn 2010 – 2012:

Bảng 3.4. Chỉ tiêu tài chính của công ty HUD1

Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	2012	2011	2010
Khả năng trả lãi	2,97	3,09	N/A
Khả năng thanh toán nhanh	0,36	0,43	0,41

(Nguồn: Tính được từ báo cáo tài chính công ty HUD1 năm 2010 -2011)

Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh của công ty HUD1 đều ở mức nhỏ hơn 1, đây là kết quả không tốt. Nguyên nhân là do công ty sử dụng nợ để tài trợ TS, với sự gia tăng nợ từ 628 triệu lên 967 triệu. Chính vì vậy, chỉ tiêu này có sự biến động qua các năm, năm 2011 tăng nhẹ lên 0,43 lần và năm 2012 con số giảm còn 0,36 lần.

Đối với chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi của công ty HUD1, có sự biến động qua các năm. Đặc biệt năm 2010 thì khả năng trả lãi là không có, năm 2012 thì khả năng trả lãi đã giảm xuống còn 2,97 lần. Nếu như tổng nợ vay năm 2011 tăng lên so với

năm 2010 từ 628 triệu đồng lên 967 triệu đồng, thì chi phí lãi vay tăng từ 0 lên 19 triệu đồng. Điều này cho thấy, phần nợ vay mà công ty sử dụng trong giai đoạn này có chi phí tương đối cao. Do vậy khả năng thanh toán lãi của công ty năm 2012 đã giảm xuống còn 2,97 lần so với năm 2011.

Với việc tính toán hai chỉ tiêu tài chính trên, cũng là hai nhân tố có trọng số lớn trong công thức tính điểm tín dụng, cho thấy công ty có điểm tín dụng thấp, đồng nghĩa với tình hình tài chính của công ty còn chưa khả quan, hoạt động kém hiệu quả. Công ty được xếp vào nhóm 5 bởi vậy mà doanh nghiệp Thành Nam cần xem xét mối quan hệ làm ăn lâu dài, để đưa ra chính sách về giá bán, chiết khấu thanh toán cũng như thời gian thanh toán hợp lý cho công ty HUD1.

Hàng tồn kho: Chi phí kinh doanh dở dang vẫn tồn đọng của các công trình là 57.874.739.845 đồng, 59.785.621.351 đồng, 68.612.252.494 đồng, tăng dần qua các năm. Nhận thấy trong những năm qua, tốc độ luân chuyển HTK của công ty còn thấp và ngày càng giảm, một trong những nguyên nhân gây ra chính là do khối lượng các công trình dở dang lớn, vốn lưu động bị ứ đọng trong khâu sản xuất. Mục tiêu của quản lý hàng tồn kho là tăng vòng quay hàng tồn kho ít nhất bằng với trung bình ngành tức là 2,45 vòng thì mức dự trữ hàng tồn kho năm 2013 của công ty là $174.728.828.687 / 2,45 = 71.317.889.260$ đồng. Như vậy công ty cần nỗ lực nhiều hơn nữa để hoàn thành bàn giao sớm công trình trong năm 2013 để đạt được hiệu quả như mong muốn.

Công ty cần phân tích tính hợp lý của các công trình, cân nhắc các yếu tố chi phí, thời gian, mức độ quan trọng để đề ra thứ tự ưu tiên. Từ đó, tập trung nguồn vốn từ các công trình, giải quyết dứt điểm các dự án có tính khả thi nhằm giảm bớt lượng chi phí SXKD dở dang.

Đồng thời hoàn thiện phương thức thanh quyết toán nhằm giảm bớt vốn hàng tồn kho. Muốn vậy, trước hết bộ máy kế toán của Công ty cần quản lý chặt chẽ các chi phí phát sinh liên quan tới công trình, mở sổ theo dõi chi tiết và tổng hợp một cách có hệ thống các khoản mục phục vụ công tác quyết toán. Thêm vào đó, công tác nghiệm thu bàn giao cần được đẩy nhanh hơn nữa, đảm bảo nguyên tắc kịp thời.

3.3.5 Kiến nghị với Nhà nước

Nhà nước cần có biện pháp bố trí và điều hành vốn đầu tư xây dựng cơ bản bởi nguồn vốn này được Nhà nước cấp cho các dự án thì việc giải ngân chậm, do đó ảnh hưởng đến thủ tục quyết toán của công ty, làm cho việc thu hồi vốn của công ty rất chậm.

Nhà nước phải không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp luật trong đó kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng. Hệ thống quy phạm pháp luật đầy đủ, chính xác sẽ tạo ra môi

trường tốt, lành mạnh, an toàn, thúc đẩy hiệu quả hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp.

Nhà nước nên tìm hiểu và nắm bắt được nhu cầu kinh doanh bất động sản, tránh tình trạng quy hoạch đô thị không hợp lý hoặc dự án treo quá nhiều.

Nhà nước cần nắm rõ thông tin phản hồi từ doanh nghiệp khi họ thực hiện những quy định và nghị định mới, để sửa đổi kịp thời và hợp lý. Đẩy mạnh tiến trình cải cách hành chính trong tất cả các khâu làm thủ tục theo cơ cấu “một cửa một dấu” đồng bộ và toàn diện.

Và, đặc biệt Nhà nước tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn vay với trung và dài hạn với lãi suất hợp lý, cho người thu nhập thấp được vay dài hạn từ 20 – 25 năm với lãi suất thấp để mua nhà và chỉ cần chứng minh nơi làm việc với mức lương hiện tại, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp xuống dưới mức 20% – 22%, thuế chuyển quyền sử dụng đất từ 2% xuống 1%, giảm phí công chứng và có thuế chống đầu cơ, đồng thời tăng lệ phí nộp hồ sơ chuyển nhượng bất động sản từ 50.000 đồng lên 500.000 đồng trên một bộ hồ sơ vì số tiền này sẽ đưa vào mức lương cho cán bộ thụ lý tránh tham nhũng. Nhà nước cần có cơ chế chính sách để thực hiện chương trình nhà ở xã hội, chung cư và nhà giá rẻ cho người có thu nhập thấp với diện tích nhỏ tầm 45m².

KẾT LUẬN

Với xu thế hội nhập nền kinh tế thế giới hiện nay thì sự cạnh tranh giữa các công ty càng diễn ra gay gắt hơn. Do vậy vấn đề tài chính luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà quản trị cũng như các nhà đầu tư, làm sao để công ty mình có thể hoạt động một cách có hiệu quả nhất mà lại kiểm soát được tốt tình hình tài chính. Từ đây công tác phân tích tình hình tài chính sẽ cho nhà quản trị có được cái nhìn toàn diện về hoạt động của công ty mình, nhận thấy được những điểm yếu mà công ty mắc phải để có thể đưa ra được cách khắc phục cũng như phương án hoạt động phù hợp nhất cho công ty mình. Mặt khác đối với các nhà đầu tư và chủ nợ thì đây chính là nguồn thông tin có giá trị ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra quyết định đầu tư.

Không nằm ngoài mục đích trên, bằng việc phân tích tình hình tài chính của công ty CP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam đã cho chúng ta thấy phần nào tình hình hoạt động hiện nay của công ty. Nhìn chung trong các năm qua hiệu quả hoạt động của công ty là khá tốt thể hiện ở doanh thu và lợi nhuận ngày càng tăng. Nhưng bên cạnh những thành công đạt được thì công ty còn nhiều hạn chế như chưa chủ động được nguồn nguyên vật liệu, hiệu quả hoạt động của TSNH còn thấp. Do đó trong các năm tới công ty chú trọng khắc phục những yếu kém trên để nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa cũng như uy tín để công ty có thể đứng vững và phát triển trong tương lai.

Để có thể áp dụng lý luận vào thực tiễn là cả một quá trình tích lũy và kinh nghiệm. Do sự hiểu biết và thời gian có hạn nên khóa luận tốt nghiệp này không tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong được nhận được sự đóng góp ý kiến của quý thầy cô giáo để bài viết của em được hoàn thiện hơn và có đủ căn cứ khoa học góp phần giúp ích cho công việc sắp tới. Một lần nữa em xin chân thành gửi lời cảm ơn đến cô Nguyễn Thị Thu Hương đã hướng dẫn em trong suốt thời gian em làm bài luận văn này cũng như cung cấp tài liệu giúp em hoàn thành bài luận văn này một cách tốt nhất.

Em xin chân thành cảm ơn.

Hà Nội, ngày 31 tháng 10 năm 2013

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thúy Hiền

PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010 – 2012 của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	CL 2010-2011		CL 2011-2012	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	162.460.409.854	108.467.126.243	110.052.344.666	(53.993.283.611)	(33)	411.016.493.390	1
Các khoản giảm trừ doanh thu	483.391.683	-	2.470.075.369	(483.391.683)	(100)	2.470.075.369	-
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	161.977.018.171	108.467.126.243	107.582.269.297	(53.509.891.928)	(33)	(884.856.946)	(1)
Giá vốn bán hàng	151.130.678.832	100.059.672.095	106.859.622.167	(51.071.006.737)	(34)	6.799.950.072	7
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.846.339.339	8.407.454.148	722.647.130	(2.438.885.191)	(22)	(7.684.807.018)	(91)
Doanh thu hoạt động tài chính	2.610.828.394	101.397.635	97.746.550	(2.509.430.759)	(96)	(3.651.085)	(4)
Chi phí tài chính	1.508.115.152	2.277.770.980	2.432.165.705	769.655.828	51	154.394.725	7
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.790.294.609	4.444.588.638	3.601.605.893	654.294.029	17	(842.982.745)	(19)
Lợi nhuận từ hoạt động KD	8.313.809.549	1.786.492.165	(5.213.377.918)	(6.527.317.384)	(79)	(6.999.870.083)	(392)
Thu nhập khác	51.916.597	84.008.979	144.642.244	32.092.382	62	60.633.265	72
Chi phí khác	35.291.622	21.158.051	10.245.219	(14.133.571)	(40)	(10.912.832)	(52)
Lợi nhuận khác	16.574.974	62.850.928	134.397.025	46.275.954	279	71.546.097	114
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	8.329.755.156	1.849.343.093	2.502.687.092	(6.480.412.063)	(100)	653.343.999	-
Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.194.781.403	422.852.045		(1.771.929.358)	(81)	(422.852.045)	(100)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.134.973.753	1.426.491.048	2.502.687.092	(4.708.482.705)	(77)	1.076.196.044	75

Phụ lục 2. Bảng cân đối kế toán năm 2010 – 2012 của CTCP Đầu tư và Xây dựng Thành Nam

Tài sản	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	CL 2010 - 2010		CL 2011 - 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
A. Tài sản ngắn hạn	236.778.825.150	350.603.937.407	349.858.782.467	113.825.112.257	48%	(745.154.940)	(0,2)%
Tiền và các khoản tương đương tiền	29.081.494.187	34.583.504.973	21.950.902.664	5.502.010.786	19%	(12.632.602.309)	(36,5)%
Tiền	29.081.494.187	34.583.504.973	21.950.902.664	5.502.010.786	19%	(12.632.602.309)	(36,5)%
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	451.465.300	762.859.835	812.762.535	311.394.535	69%	49.902.700	6,5%
Đầu tư ngắn hạn	455.578.075	767.367.410	817.367.410	311.789.335	68%	50.000.000	6,5%
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(4.112.775)	(4.507.575)	(4.604.875)	(394.800)	10%	(97.300)	2,2%
Các khoản phải thu ngắn hạn	129.819.639.103	144.468.077.480	143.692.857.442	14.648.438.377	11%	(775.220.038)	(0,5)%
Phải thu khách hàng	120.375.420.571	121.933.804.579	116.675.463.161	1.558.384.008	11%	(5.258.341.418)	(4,3)%
Trả trước cho người bán	8.789.059.445	6.039.659.764	11.917.123.127	(2.749.399.681)	(31)%	5.877.463.363	97,3%
Các khoản phải thu khác	655.159.087	16.516.413.937	15.122.071.954	15.861.254.850	2421%	(1.394.341.983)	(8,4)%
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(21.800.800)	(21.800.800)	(21.800.800)			0%
Hàng tồn kho	64.557.156.562	159.783.772.207	174.728.828.687	95.226.615.645	148%	14.945.056.480	9,4%
TSNH khác	12.869.069.998	11.005.722.912	8.673.431.139	(1.863.347.086)	(14)%	(2.332.291.773)	(21,2)%
Chi phí trả trước ngắn hạn	315.160.774	21.990.000	890.853.659	(293.170.774)	(93)%	868.863.659	951%
Thuế GTGT được khấu trừ	5.752.631.612	3.797.627.086	179.311.100	(1.955.004.526)	(34)%	(3.618.315.986)	(95,3)%
Thuế và các khoản khác phải thu Nhà	7.590.316	32.589.202	55.698.098	24.998.886	329%	23.108.896	70, 9%
TSNH khác	6.793.687.296	7.153.516.624	7.547.568.282	(1.863.347.086)	(14)%	(2.332.291.773)	(21,2)%
B. Tài sản dài hạn	295.350.275.686	387.611.357.626	398.168.287.961	92.261.081.940	31%	10.556.930.335	2,7%
Tài sản cố định	108.879.576.062	107.970.551.744	111.964.023.464	(909.024.318)	(1)%	3.993.471.720	3,7%
Tài sản cố định hữu hình	41.325.423.699	42.986.541.450	38.594.006.909	1.661.117.751	4%	(4.392.534.541)	(10,2)%
Nguyên giá	51.545.054.863	56.874.965.191	56.357.824.837	5.329.910.328	10%	(517.140.354)	(0,9)%

Giá trị hao mòn lũy kế	(10.219.631.164)	(13.888.423.741)	(17.763.817.928)	(3.668.792.577)	36%	(3.875.394.187)	27,9%
Tài sản cố định vô hình	7.708.633.506	3.153.499.999	3.153.499.999	(4.555.133.507)	(59)%	0	0%
Nguyên giá	7.804.977.454	3.243.041.989	3.243.041.989	(4.561.935.465)	(58)%	0	0%
Giá trị hao mòn lũy kế	(96.343.948)	(89.541.990)	(89.541.990)	6.801.958	(7)%	0	0%
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	57.874.739.845	59.785.621.351	68.612.252.494	1.910.881.506	3%	8.826.631.143	14,8%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	177.729.738.468	276.993.709.209	283.300.180.144	99.263.970.741	56%	6.306.470.935	2,3%
Đầu tư dài hạn khác	15.484.460.200	145.381.288.771	145.381.288.771	129.896.828.571	839%	0	0%
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài		(9.084.688)	(14.487.312)	(9.084.688)		(5.402.624)	59,5%
TSDH khác		2.623.282.193	2.902.984.353	2.623.282.193		279.702.160	10,7%
Chi phí trả trước dài hạn		2.362.787.740	1.106.420.568	2.362.787.740		(1.256.367.172)	(53,2)%
TS thuế thu nhập hoãn lại		131.632.453	58.840.899	131.632.453		(72.791.554)	(55,3)%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	532.129.100.836	738.215.295.033	748.027.070.428	206.086.194.197	39%	9.811.775.395	1,3%

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Phân tích báo cáo tài chính, tác giả TS. Phan Đức Dũng
- Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại – Tác giả Nguyễn Hải Sản
- Trang web thông tin kinh tế www.Cafef.vn và www.cophieu68.vn
- Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật – <http://www.moj.gov.vn>
- Sách Bài tập kinh tế và quản trị doanh nghiệp, tác giả TS. Nguyễn Thị Bích Loan – TS Ngô Xuân Bình