

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

**BÙI THỊ HƯỜNG**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH  
SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Hà Nội - 2015**

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

**BÙI THỊ HƯỜNG**

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH  
SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ**

**Chuyên ngành: Tài chính ngân hàng**

**Mã số: 60 34 02 01**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Người hướng dẫn khoa học: TS. Nguyễn Thị Hương Liên**

**XÁC NHẬN CỦA CTHĐ**

**XÁC NHẬN CỦA GVHD**

**PGS.TS Phí Mạnh Hồng**

**TS. Nguyễn Thị Hương Liên**

**Hà Nội - 2015**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan bài luận văn là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu trong luận văn là công khai và trung thực. Những kết luận khoa học trong luận văn này chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào.

**Tác giả luận văn**

**Bùi Thị Hương**

## LỜI CẢM ƠN

Việc hoàn thành luận văn thạc sĩ đã giúp cho tôi tiếp thu được những kiến thức bổ ích, những bài học quý giá và phương pháp nghiên cứu khoa học gắn liền giữa lý thuyết và hoạt động thực tiễn. Những kiến thức, phương pháp mà tôi tiếp thu từ các môn học của Chương trình Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng tại Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia đã giúp tôi rất nhiều trong việc hoàn thành luận văn này cũng như giải quyết những công việc của tôi trong thời gian tới.

Tôi xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo của trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia đã tận tình giảng dạy và giúp đỡ tôi trong quá trình học tập, nghiên cứu. Tôi xin được bày tỏ lòng cảm ơn tới TS. Nguyễn Thị Hương Liên đã tận tình hướng dẫn, đóng góp ý kiến giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn tốt nghiệp này. Tôi cũng xin chân thành cảm ơn toàn thể cán bộ nhân viên của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú đã nhiệt thành hợp tác trong thời gian tôi thực hiện luận văn này.

Song trong quá trình thực hiện luận văn tốt nghiệp, do kiến thức vẫn còn hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô và bạn đọc để bài viết được hoàn thiện hơn.

***Tôi xin chân thành cảm ơn!***

*Hà Nội, tháng 10 năm 2015*

## MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT .....	i
DANH MỤC BẢNG, BIỂU .....	iii
LỜI NÓI ĐẦU .....	1
Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ...	4
PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP .....	4
1.1 Tổng quan tình hình nghiên cứu .....	4
1.1.1 Các nghiên cứu về phân tích tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.2 Các nghiên cứu về Dự báo tài chính doanh nghiệp .....	6
1.2 Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp .....	8
1.2.1 Khái niệm, vai trò và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp .....	8
1.2.2 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp .....	9
1.3 Dự báo tài chính .....	22
1.3.1 Khái niệm, ý nghĩa và trình tự của dự báo tài chính .....	22
1.3.2 Nội dung dự báo tài chính theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu .....	23
Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....	28
2.1 Phương pháp thu thập, xử lý dữ liệu .....	28
2.2 Phương pháp phân tích số liệu .....	30
2.2.1 Phương pháp so sánh .....	31
2.2.2 Phương pháp phân chia hay phương pháp chi tiết: .....	33
2.2.3 Kỹ thuật phân tích theo chiều ngang, chiều dọc .....	34
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ .....	36
3.1 Giới thiệu chung về công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú .....	36
3.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển .....	36
3.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý công ty .....	37
3.1.3. Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú .....	38

3.1.4. Lĩnh vực kinh doanh .....	40
3.1.5 Đặc thù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	40
3.1.6 Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp .....	42
3.2 Phân tích tài chính công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú.....	44
3.2.1 Phân tích sự biến động các khoản mục tài sản và nguồn vốn.....	44
3.2.2 Phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	50
3.2.3 Phân tích sự biến động dòng tiền.....	54
3.2.4 Phân tích tình hình tài chính thông qua các hệ số tài chính.....	58
3.2.5 Đánh giá chung tình hình tài chính của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú .....	67
3.3 Dự báo tài chính năm 2015 - 2017 của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú .....	75
3.3.1 Dự báo doanh thu.....	75
3.3.2 Xác định các chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu.....	78
3.3.3 Lập báo cáo kết quả kinh doanh.....	78
3.3.4 Lập bảng cân đối kế toán và nguồn vốn bổ sung.....	79
3.3.5 Điều chỉnh dự báo .....	80
3.3.6 Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ .....	80
<b>CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA .....</b>	<b>82</b>
<b>CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ .....</b>	<b>82</b>
4.1 Định hướng phát triển của doanh nghiệp đến năm 2020.....	82
4.2 Các giải pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	84
4.2.1 Giải pháp tăng doanh thu .....	84
4.2.2 Giải pháp tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất kinh doanh .....	88
4.2.3 Nhóm giải pháp nâng cao hiệu suất hoạt động của tài sản cố định .....	90
4.2.4 Giải pháp giảm tỷ trọng khoản phải thu trong tổng tài sản.....	92
4.2.5 Giải pháp cải thiện khả năng thanh toán tức thời.....	94

4.2.6 Giải pháp nhằm tăng khả năng sinh lời thông qua việc sử dụng đòn bẩy tài chính	96
.....	96
KẾT LUẬN.....	100
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	101

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Stt	Ký hiệu	Nguyên nghĩa
1	DN	Doanh nghiệp
2	CP	Chi phí
3	DT	Doanh thu
4	DTT	Doanh thu thuần
5	EBIT	Lợi nhuận trước lãi vay và thuế
6	EBT	Lợi nhuận trước thuế
7	LNST	Lợi nhuận sau thuế
8	ROA	Tỷ suất sinh lời sau thuế của tài sản
9	ROAe	Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản
10	ROE	Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu
11	SXKD	Sản xuất kinh doanh
12	TSCĐ	Tài sản cố định
13	TSLĐ	Tài sản lưu động
14	TSNH	Tài sản ngắn hạn
15	TSDH	Tài sản dài hạn
16	TTS	Tổng tài sản
17	VKD	Vốn kinh doanh
18	VCSH	Vốn chủ sở hữu



<b>Stt</b>	<b>Ký hiệu</b>	<b>Nguyên nghĩa</b>
19	KPT	Khoản phải thu
20	HĐ ĐT	Hoạt động đầu tư
21	HĐ TC	Hoạt động tài chính
22	GVHB	Giá vốn hàng bán
23	QLKD	Quản lý kinh doanh
24	HTK	Hàng tồn kho
25	ASM	Công ty cổ phần tập đoàn Sao Mai
26	S96	Công ty cổ phần Sông Đà 9.06
27	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
28	SX và TM	Sản xuất và thương mại

## DANH MỤC BẢNG, BIỂU

<b>Stt</b>	<b>Số hiệu</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
1	Biểu 3.1	Cơ cấu tổ chức công ty	37
2	Bảng 3.1	Sự biến động các khoản mục thuộc Tài sản - Nguồn vốn	46
3	Bảng 3.2	Sự biến động các khoản mục thuộc kết quả kinh doanh	51
4	Bảng 3.3	Tỷ lệ chi phí/DTT của doanh nghiệp qua các năm	52
5	Bảng 3.4	Sự biến động các khoản mục dòng tiền	57
6	Bảng 3.5	Phân tích khả năng thanh toán	58
7	Bảng 3.6	So sánh khả năng thanh toán	59
8	Bảng 3.7	Phân tích hiệu suất hoạt động	60
9	Bảng 3.8	So sánh hiệu suất hoạt động	62
10	Bảng 3.9	Phân tích khả năng sinh lời	63
11	Bảng 3.10	So sánh khả năng sinh lời	65
12	Bảng 3.11	Phân tích đòn bẩy kinh doanh	65
13	Bảng 3.12	Phân tích đòn bẩy tài chính	66
14	Bảng 3.13	So sánh đòn bẩy tài chính	67
15	Bảng 3.14	Tốc độ tăng trưởng doanh thu qua các năm	75
16	Bảng 3.15	Chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu	78
17	Bảng 3.16	Báo cáo kết quả kinh doanh dự báo	78
18	Bảng 3.17	Bảng cân đối kế toán dự báo	79
19	Bảng 3.18	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự báo	80

## LỜI NÓI ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đã và đang hội nhập sâu rộng vào khu vực ASEAN nói riêng và nền kinh tế toàn cầu nói chung, từng bước tạo điều kiện về kinh tế, pháp lý để hội nhập sâu hơn về kinh tế khu vực và thế giới. Cùng sự phát triển đó, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng ngày càng trở nên gay gắt hơn. Do đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trở thành yếu tố đóng vai trò quyết định. Doanh nghiệp muốn tồn tại, phát triển luôn luôn phải tìm hiểu và đưa ra những giải pháp, chiến lược, chính sách để đưa doanh nghiệp đi đến thành công. Do đó doanh nghiệp cần phân tích tình hình tài chính một cách đầy đủ và đúng đắn.

Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các doanh nghiệp và các cơ quan chủ quản cấp trên thấy rõ khả năng thanh toán, hiệu quả sử dụng tài sản, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thông tin có thể đánh giá tiềm năng, hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp để lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh tế, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Báo cáo tài chính là tài liệu chủ yếu để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp vì nó phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình công nợ, nguồn vốn, tài sản các chỉ tiêu về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên những thông tin mà báo cáo tài chính cung cấp là chưa đầy đủ vì nó không giải thích được cho người quan tâm biết được rõ về thực trạng hoạt động tài chính những rủi ro, triển vọng và xu hướng phát triển của doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính sẽ bổ khuyết cho sự thiếu hụt này.

Công ty trách nhiệm hữu hạn sản xuất và thương mại Phong Phú được thành lập năm 2001, với đà phát triển của nền kinh tế Việt Nam tình hình tài chính của công ty

những năm đầu thành lập khá khả quan. Tuy nhiên giai đoạn từ năm 2012 đến nay doanh nghiệp gặp không ít khó khăn và thách thức như doanh thu bị sụt giảm trong khi tốc độ chi phí lại tăng cao, hiệu suất hoạt động của tài sản cố định chưa cao và đặc biệt là khả năng sinh lời thấp so với các doanh nghiệp cùng ngành. Vì vậy, việc phân tích tài chính của công ty trong giai đoạn 2012-2014 là rất cần thiết nhằm đưa ra những giải pháp giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp khắc phục những khó khăn, giúp công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Bài luận văn làm với mục tiêu là phân tích tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú qua các năm 2012-2014 và dự báo tài chính những năm tiếp theo, từ đó đề xuất các giải pháp giúp công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới.

Bài luận văn mong muốn trả lời một số câu hỏi nghiên cứu sau:

- Phân tích tài chính doanh nghiệp là gì? Vai trò và nội dung của việc phân tích tài chính doanh nghiệp?

- Thực trạng tình hình tài chính của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú giai đoạn 2012 - 2014 như thế nào ? Điểm mạnh, điểm yếu về tài chính hiện tại của công ty là gì ?

- Dự báo tài chính năm 2015-2017 của công ty ra sao ?

- Giải pháp nào giúp công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú cải thiện tình hình tài chính hiện tại của mình ?

## **2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.**

### **Mục đích nghiên cứu :**

Bài luận văn làm rõ thực trạng tài chính của Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú giai đoạn từ 2010 - 2014, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của công ty và dự báo tài chính công ty giai đoạn 2015 - 2017. Qua đó đề xuất một số biện pháp khả thi nhằm cải thiện tình hình tài chính hiện tại của công ty và các biện pháp giúp công ty thực hiện kế hoạch tài chính trong giai đoạn 2015 - 2017.

### **Nhiệm vụ nghiên cứu :**

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến việc phân tích và dự báo tình hình tài chính doanh nghiệp.

- Phân tích, đánh giá thực trạng tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu :**

- Đối tượng nghiên cứu : Tình hình tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú.

- Phạm vi nghiên cứu :

+ Không gian : tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú

+ Thời gian : phân tích tình hình tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú giai đoạn 2012 - 2014 có so sánh với một số công ty trong cùng ngành và trong ngành, đề xuất định hướng và nâng cao khả năng tài chính đến năm 2020.

*Kết cấu luận văn:* Bài luận văn ngoài phần mở đầu và kết thúc gồm 4 chương :

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu và cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu

Chương 3: Thực trạng tài chính tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú

Chương 4 : Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú

## **Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

### **1.1 Tổng quan tình hình nghiên cứu**

#### ***1.1.1 Các nghiên cứu về phân tích tài chính doanh nghiệp***

Phân tích tài chính doanh nghiệp cho phép các doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn khả năng, sức mạnh cũng như hạn chế của doanh nghiệp. Phân tích tài chính doanh nghiệp có tầm quan trọng như vậy nên được rất nhiều nhà nghiên cứu quan tâm, đề cập đến trong nhiều các sách báo, tạp chí, công trình nghiên cứu.

Các nghiên cứu trong nước về việc phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm những nghiên cứu chủ yếu về khái niệm, các chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình tài chính. Đề tài “Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính tại tổng công ty hàng không Việt Nam” của tác giả Trần Thị Minh Hương (năm 2008) đã nghiên cứu đã tổng hợp và hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tài chính doanh nghiệp thông qua các nhóm chỉ tiêu phân tích khả năng thanh toán, nhóm chỉ tiêu phân tích dòng tiền, nhóm chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, nhóm chỉ tiêu phân tích khả năng sinh lời để áp dụng tốt việc hoàn thiện phương pháp phân tích, cơ sở dữ liệu phục vụ cho phân tích và hoàn thiện tổ chức công tác phân tích. Bên cạnh đó tác giả cũng đưa ra các điều kiện nhằm hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính của công ty. Phương pháp tác giả sử dụng trong đề tài này tương đối truyền thống đó là sử dụng dữ liệu thứ cấp thông qua các thông tin được công bố, phân phân tích mới tập trung vào việc phân cấp quyền lãnh đạo cũng như lĩnh vực từng cấp tham gia. Nghiên cứu của tác giả Nguyễn Trung Tiến với đề tài “Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long” cũng có nhiều điểm tương đồng khi đưa ra các chỉ tiêu cơ bản để phân tích tài chính như chỉ tiêu phân tích năng lực hoạt động của tài sản, phân tích khả năng thanh toán, phân tích khả năng sinh lời. Tuy nhiên, tác giả đã có điểm mới đó là sử dụng ma trận SWOT để đề ra các chiến lược nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Bàn về nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh cần theo dõi các nghiên cứu trong cùng lĩnh vực ngành nghề. Trước hết, tác giả Võ Thị Thanh Nga với đề tài “Phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần Lilama Hà Nội” (năm 2010) cũng đề cập đến cơ sở lý luận phân tích tài chính. Trên cơ sở lý thuyết đó đã phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần Lilama Hà Nội trong giai đoạn 2007-2009 từ đó đánh giá điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm ổn định và tăng cường tài chính của công ty cổ phần Lilama Hà Nội. Tương tự đề tài “Phân tích báo cáo tài chính công ty cổ phần Lilama 10” - Luận văn thạc sĩ của tác giả Phạm Ngọc Quế (năm 2012) đã phân tích một cách khái quát, toàn diện hệ thống báo cáo tài chính của công ty thông qua các chỉ số về khả năng thanh toán, hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả quản lý nợ, khả năng sinh lời nhằm cung cấp những thông tin cần thiết giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp cũng như các đối tượng sử dụng thông tin khác có cái nhìn khách quan về sức mạnh tài chính của công ty. Hai đề tài nghiên cứu đưa ra tầm nhìn tổng quan về tình hình hoạt động kinh doanh trong ngành xây dựng giai đoạn 2007-2012. Tuy nhiên các đề tài này còn hạn chế về thời gian cũng như cách khá xa so với thời gian đề tài cần nghiên cứu.

Một công ty khi đi vào hoạt động bị ảnh hưởng bởi rất nhiều các yếu tố về lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh. Đề tài “Tổng quan ngành chế biến gỗ Việt Nam” của Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam (Năm 2013) đã khái quát thực trạng ngành chế biến gỗ Việt Nam, thị trường nhập khẩu gỗ của Việt Nam, thị trường tiêu thụ sản phẩm gỗ Việt Nam, chỉ ra được một số tồn tại trong ngành chế biến, kinh doanh sản phẩm gỗ từ đó có những định hướng phát triển chế biến và tiêu thụ lâm sản. Có thể nói đề tài đã khái quát đầy đủ ngành chế biến gỗ Việt Nam và đưa ra những khó khăn, thách thức của các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam sẽ phải đối mặt trong thời gian tới nhưng đề tài chưa đưa ra được những thách thức, khó khăn mà doanh nghiệp vừa và nhỏ phải chịu.

Đề tài “Phân tích báo cáo công ty cổ phần chế biến gỗ Đức Thành” của tác giả Đặng Nguyễn Hồng Phúc (Năm 2013) đã giới thiệu khái quát, đặc điểm về lĩnh vực ngành nghề kinh doanh chế biến gỗ từ đó có cái nhìn tổng quát về ngành nghề mà đề tài sẽ nghiên cứu đến cũng như công ty trong cùng một lĩnh vực tham gia. Đề tài đi sâu vào phân tích báo cáo tài chính thông qua phân tích tỷ lệ khả năng thanh toán, hiệu quả hoạt động, tỷ lệ tài trợ, khả năng sinh lợi, các tỷ số giá thị trường và phân tích cơ cấu bảng cân đối kế toán, phân tích cơ cấu báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích hệ số Z, phân tích hòa vốn để thấy được tình hình hoạt động của công ty nhưng không đề ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

### ***1.1.2 Các nghiên cứu về Dự báo tài chính doanh nghiệp***

Dự báo tài chính là một phần của phân tích tài chính doanh nghiệp. Tuy nhiên có rất ít các công trình nghiên cứu đề cập đến do có nhiều nguyên nhân dẫn đến. Đề tài “Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần đầu tư xây dựng Phú Hưng Gia” của tác giả Hồ Ngọc Hảo (năm 2010) đã đề cập đến hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính, đi sâu vào phân tích tình hình tài chính đồng thời dự báo nhu cầu tài chính từ đó đánh giá chung thực trạng tài chính, đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty. Tuy nhiên, tác giả chỉ dự báo trong khoảng thời gian ngắn một năm.

Nhóm Đề tài “Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần hóa chất Việt Trì”, luận văn thạc sĩ của tác giả Trần Thị Vân, Đề tài “Phân tích biến động tài chính và giá chứng khoán của công ty cổ phần đường Biên Hòa - Đồng Nai” của nhóm sinh viên lớp QTN 14 do thạc sĩ Hồ Tấn Tuyền hướng dẫn, Đề tài Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần đường Biên Hòa - Luận văn thạc sĩ 2015 của tác giả Nguyễn Kim Phương... đã đề cập đến nội dung dự báo tài chính nhưng theo các phương pháp và cơ sở phân tích khác nhau.

Đề tài “Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần hóa chất Việt Trì”, luận văn thạc sĩ của tác giả Trần Thị Vân năm 2015 đã tiến hành phân tích tài sản và hiệu



quả sử dụng tài sản, nguồn vốn của công ty, triển vọng thị trường của công ty, từ đó đánh giá điểm mạnh và hạn chế trong tình hình tài chính thông qua việc sử dụng phương pháp so sánh. Đặc biệt tác giả có đề cập đến nội dung dự báo tài chính của công ty vào năm 2014 bằng phương pháp tỷ lệ phần trăm của các chỉ tiêu trên doanh thu. Tuy nhiên việc dự báo tài chính còn chưa có căn cứ cụ thể và cơ sở xác đáng để đưa ra số liệu dự báo.

Đề tài “Phân tích biến động tài chính và giá chứng khoán của công ty cổ phần đường Biên Hòa - Đồng Nai” của nhóm sinh viên lớp QTN 14 do thạc sĩ Hồ Tấn Tuyển hướng dẫn đã phân tích được tình hình tài chính của công, đề tài này còn đề cập đến sự biến động giá cổ phiếu của công ty trong giai đoạn 2008 - 2010 và dự toán một số nội dung cho năm 2010. Tuy nhiên các chỉ tiêu được dự toán còn ít, chưa đầy đủ về các nội dung báo cáo tài chính chủ yếu và chưa phân tích cơ sở dự toán.

Đề tài Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần đường Biên Hòa - Luận văn thạc sĩ kinh tế năm 2015 của tác giả Nguyễn Kim Phượng đã trình bày được phương pháp dự báo tài chính cho công ty cổ phần đường Biên Hòa trong giai đoạn 3 năm theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu với ba bản báo cáo tài chính khá đầy đủ. Tuy nhiên cơ sở dự báo của tác giả chưa trình bày được tác động của môi trường kinh tế trong giai đoạn hội nhập tới ngành nông nghiệp nói riêng và công ty cổ phần đường Biên Hòa nói chung. Ngoài ra việc trình bày dự báo của tác giả mới đề xuất được một phương án chứ chưa có nhiều kịch bản đảm bảo sự linh hoạt trong việc đối phó với các nhân tố tác động đến tình hình tài chính doanh nghiệp.

### ***Tóm lại:***

Phân tích tài chính là hoạt động quan trọng không thể thiếu trong hoạt động quản lý doanh nghiệp nên được rất nhiều nhà kinh tế học quan tâm nghiên cứu. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú do công ty được thành lập chưa lâu và chưa niêm yết trên sàn chứng khoán. Trên cơ sở kế thừa cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp đề tài phân tích và đánh giá thực trạng tài chính của công ty

TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú trong giai đoạn 2012 - 2014 từ đó đề xuất nhằm nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời cũng là quá trình thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động tài chính đảm bảo cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao, đúng hướng, đúng pháp luật. Đồng thời luận văn còn thực hiện việc dự báo tài chính cho công ty trong giai đoạn 2015 - 2017 theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu.

## **1.2 Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp**

### ***1.2.1 Khái niệm, vai trò và mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp***

#### ***a. Khái niệm***

Phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình xem xét, kiểm tra đối chiếu và so sánh số liệu về tình hình tài chính hiện hành và quá khứ của doanh nghiệp, tình hình tài chính của doanh nghiệp với những chỉ tiêu trung bình ngành, thông qua đó các nhà phân tích có thể thấy được thực trạng tài chính hiện tại và những dự đoán cho tương lai. (Nguồn: 13, trang 357)

#### ***b. Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp***

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các mối quan hệ kinh tế gắn liền với việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ tại doanh nghiệp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Vì vậy, việc phân tích tình hình tài chính cho phép các doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn khả năng, sức mạnh cũng như hạn chế của doanh nghiệp. Chính trên cơ sở này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng với chiến lược kinh doanh có hiệu quả. Phân tích tình hình tài chính còn là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp. Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở ra quyết định đúng đắn trong tổ chức quản lý nhất là chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh. Chính vì tầm quan trọng trên mà các doanh nghiệp phải thường xuyên tiến hành phân tích tài chính của doanh nghiệp mình.

### ***c. Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp***

Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế tài chính của doanh nghiệp. Mỗi đối tượng lại quan tâm theo góc độ và mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính của doanh nghiệp rất đa dạng, đòi hỏi phân tích tài chính phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau để từ đó đáp ứng nhu cầu của các đối tượng quan tâm. Chính điều đó tạo điều kiện thuận lợi cho phân tích tài chính ra đời, ngày càng hoàn thiện và phát triển nhưng đồng thời cũng tạo ra sự phức tạp của phân tích tài chính.

Phân tích tài chính doanh nghiệp đáp ứng cho nhà quản lý những mục tiêu sau:

- Tạo ra những chu kỳ đều đặn để đánh giá hoạt động quản lý trong giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro trong doanh nghiệp...

- Hướng các quyết định của Ban giám đốc theo chiều hướng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như quyết định về đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận ...

- Phân tích tài chính doanh nghiệp là một công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động trong doanh nghiệp.

Như vậy phân tích tài chính doanh nghiệp là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá các mặt mạnh, các mặt yếu của một doanh nghiệp, tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan, giúp cho nhà quản lý lựa chọn và đưa ra được những quyết định phù hợp với thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***1.2.2 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp***

#### ***1.2.2.1 Phân tích sự biến động các khoản mục tài sản và nguồn vốn***

Quá trình kinh doanh diễn ra thuận lợi hay không, có hiệu quả hay không được biểu hiện qua việc phân bổ và sử dụng vốn phải hợp lý, phân bổ hợp lý sẽ dễ dàng cho việc sử dụng cũng như mang lại hiệu quả cao, cũng chính vì thế nhận xét khái quát về quan hệ kết cấu và biến động kết cấu trên bảng cân đối kế toán sẽ giúp cho doanh

nghiệp đánh giá kết cấu tài chính hiện hành có biến động phù hợp với hoạt động doanh nghiệp hay không.

*Phân tích tài sản ngắn hạn:*

Tài sản ngắn hạn là một khoản mục trong bảng cân đối kế toán bao gồm tất cả loại tài sản có thể dễ dàng chuyển đổi sang tiền mặt trong vòng 1 năm. Tài sản ngắn hạn bao gồm tiền mặt và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho...

Phân tích tài sản ngắn hạn đánh giá sự biến động của giá trị cũng như kết cấu các khoản mục trong tài sản ngắn hạn. Ở những doanh nghiệp khác nhau thì kết cấu tài sản ngắn hạn cũng khác nhau. Việc nghiên cứu kết cấu tài sản ngắn hạn giúp xác định trọng điểm quản lý tài sản ngắn hạn từ đó tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong từng điều kiện cụ thể. (Nguồn: 13, trang 358)

- Tiền và các khoản tương đương tiền:

Phân tích chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền cho thấy khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp. Xu hướng chung của tài sản tiền giảm được đánh giá là tích cực, vì không nên dự trữ tiền mặt và số dư tiền gửi ngân hàng quá lớn mà phải giải phóng nó, đưa vào sản xuất kinh doanh, tăng vòng quay vốn hoặc hoàn trả nợ.

- Các khoản phải thu:

Các khoản phải thu là giá trị tài sản của doanh nghiệp bị các đơn vị khác chiếm dụng. Xem xét tỷ trọng và số tuyệt đối cuối năm so với đầu năm và các năm trước. Các khoản phải thu giảm được đánh giá là tích cực. Tuy nhiên, cần chú ý rằng không phải lúc nào các khoản phải thu tăng lên cũng đánh giá là không tích cực.

- Hàng tồn kho:

Hàng tồn kho gồm nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang và thành phẩm, hàng hóa mua về để bán. Theo dõi hàng tồn kho giúp cho doanh nghiệp có kế hoạch sản xuất kinh doanh cũng như dự trữ thích hợp. Hàng tồn kho tăng lên do quy mô sản xuất mở rộng, nhiệm vụ sản xuất tăng lên, trong trường hợp thực hiện tất cả các định mức dự

trữ đánh giá hợp lý. Hàng tồn kho giảm do định mức dự trữ bằng các biện pháp tiết kiệm chi phí, hạ thấp giá thành sản phẩm, tìm nguồn cung cấp hợp lý,... nhưng vẫn đảm bảo sản xuất kinh doanh được đánh giá tích cực.

#### *Phân tích tài sản dài hạn*

Tài sản dài hạn là những tài sản của đơn vị có thời gian sử dụng, luân chuyển hoặc thu hồi dài (hơn 12 tháng hoặc trong nhiều chu kỳ kinh doanh) và có giá trị lớn.

Trong tài sản dài hạn người ta thường phân biệt thành tài sản cố định, các khoản phải thu dài hạn, đầu tư dài hạn, tài sản dài hạn khác. Tài sản cố định vô hình bao gồm các tài sản không có hình dạng vật chất cụ thể nhưng có giá trị đáng kể đối với công ty. Tài sản cố định hữu hình bao gồm các tài sản vật chất cần thiết cho hoạt động của công ty, có thời gian sử dụng lâu dài và có giá trị lớn. Chúng thường bao gồm các khoản mục như đất đai, tòa nhà, máy móc thiết bị và phương tiện vận tải.

Phân tích tài sản dài hạn đánh giá sự biến động của giá trị cũng như kết cấu các khoản mục trong tài sản dài hạn. Ở những doanh nghiệp khác nhau thì kết cấu tài sản dài hạn cũng khác nhau.

#### *Phân tích kết cấu tài sản*

Phân tích kết cấu tài sản ta cần quan tâm đến tỷ lệ đầu tư. Tỷ suất này đánh giá sự hợp lý trong việc bố trí cơ cấu tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp thông qua các chỉ số:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ đầu tư} \\ \text{vào tài sản ngắn hạn} \end{array} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\text{Đvt: \%})$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ đầu tư} \\ \text{vào tài sản dài hạn} \end{array} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\text{Đvt: \%})$$

Các chỉ số này nói lên tỉ lệ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp, xu hướng biến động của tổng tài sản qua các kỳ báo cáo, tính hợp lý trong việc bố trí về cơ cấu tài sản của doanh nghiệp tùy theo đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

### *Phân tích nguồn vốn*

Phân tích nguồn vốn sẽ cho thấy nguồn vốn của doanh nghiệp nói chung của từng khoản mục nguồn vốn thay đổi như thế nào giữa các năm...

#### - Phân tích nợ phải trả:

Nợ ngắn hạn là những khoản nợ phát sinh có thời hạn thanh toán ngắn, thường trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh. Nợ ngắn hạn bao gồm vay và nợ ngắn hạn, phải trả người bán, phải trả người lao động và các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác.

Nợ dài hạn là khoản nợ có thời hạn thanh toán hơn một năm bao gồm phải trả dài hạn người bán, phải trả dài hạn nội bộ, phải trả dài hạn khác và vay và nợ dài hạn.

Một sự gia tăng của nợ phải trả sẽ đặt gánh nặng thanh toán lên tài sản ngắn hạn và dài hạn để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nếu nợ phải trả tăng do doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh thì biểu hiện này được đánh giá là tốt.

#### - Phân tích vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu do chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh, do đó nguồn vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ. Các doanh nghiệp có quyền chủ động sử dụng các loại nguồn vốn và các quỹ hiện có theo chế độ hiện hành.

### *Phân tích kết cấu nguồn vốn*

Trong phân tích kết cấu nguồn vốn ta đặc biệt chú ý đến hệ số kết cấu nguồn vốn. Hệ số này hết sức quan trọng đối với nhà quản lý doanh nghiệp, chủ nợ cũng như các nhà đầu tư. Hệ số kết cấu nguồn vốn bao gồm: Hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu (còn gọi là hệ số tỉ suất tự tài trợ ).

#### - Hệ số nợ

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \quad (\text{Đvt: \%})$$

#### - Hệ số vốn chủ sở hữu (còn gọi là hệ số tỉ suất tự tài trợ )

Tỉ số này cho thấy mức độ tự chủ của doanh nghiệp về vốn, là tỉ lệ giữa vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn.

$$\frac{\text{Hệ số vốn chủ sở hữu}}{\text{sở hữu}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \quad (\text{Đvt:}\%)$$

*Hoặc: Hệ số vốn chủ sở hữu = 1 - Hệ số nợ*

Tỉ suất này càng cao càng thể hiện khả năng tự chủ cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp tốt và ngược lại, khi tỉ suất này càng nhỏ, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp, mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng giảm.

#### 1.2.2.2 Phân tích kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh nêu lên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ, thông qua số liệu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp qua các thời kỳ ta có thể đánh giá được doanh nghiệp đó hoạt động kinh doanh đã tốt hay chưa. Từ đó lý giải nguyên nhân và đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

##### a. Phân tích doanh thu

Doanh thu là yếu tố quan trọng đầu tiên cần quan tâm trong báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, doanh thu là nguồn để bù đắp chi phí và tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vì vậy doanh thu có cao thì cơ hội để bù đắp chi phí và tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp càng lớn. Doanh thu gồm 3 hoạt động:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: đây là doanh thu chính của một doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường.

- Doanh thu hoạt động tài chính: bao gồm các khoản thu từ nguồn tài chính của doanh nghiệp như doanh thu từ lãi vay ngân hàng chi trả, doanh thu từ các khoản lợi tức doanh nghiệp đem đi đầu tư ở đơn vị khác, doanh thu từ hoạt động mua bán chứng khoán, ... Doanh thu hoạt động tài chính tốt chứng tỏ hoạt động tài chính của doanh nghiệp ổn định.

- Thu nhập khác: Bao gồm các khoản mục thu không thường xuyên tại doanh nghiệp như: thu từ thanh lý nhượng bán tài sản cố định, thu do bồi thường, thu nợ khó đòi xóa sổ lại đòi được, thu phạt vi phạm hợp đồng... Thông thường khoản mục này chiếm tỷ trọng không lớn trong doanh nghiệp.

Khi phân tích cần so sánh sự tăng trưởng doanh thu qua các thời kỳ để thấy được xu hướng biến động doanh thu của doanh nghiệp cũng như dự đoán xu hướng đó trong tương lai. Từ đó xem xét doanh thu đã phù hợp với khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp hay chưa. Ngoài ra cần xem xét phân tích tỷ trọng của doanh thu hoạt động này so với tổng doanh thu của doanh nghiệp để xem đây có phải nguồn thu chính của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh không.

#### *b. Phân tích chi phí*

Chi phí là một yếu tố quan trọng cần quản lý chặt chẽ nhất trong doanh nghiệp. Nếu doanh thu của doanh nghiệp lớn nhưng không quản trị chi phí tốt thì lợi nhuận của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng lớn. Chi phí bao gồm:

- Giá vốn hàng bán: bao gồm chi phí sản xuất trực tiếp ra sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp. Chẳng hạn chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công sản xuất, chi phí khấu hao máy móc thiết bị sản xuất, các chi phí dịch vụ và chi phí bằng tiền khác phục vụ sản xuất sản phẩm.

- Chi phí quản lý kinh doanh: bao gồm cả chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, những loại chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm cũng như quản lý hành chính và các công tác chung của toàn doanh nghiệp.

- Chi phí tài chính: chi phí phát sinh liên quan đến việc trả lãi vay của doanh nghiệp, chi phí mua chứng khoán hay đầu tư tài chính ra đơn vị bên ngoài...

- Chi phí khác: chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bất thường trong doanh nghiệp tương tự như thu nhập khác.

Khi phân tích chi phí cũng cần xem xét sự biến động của các khoản mục đó trên báo cáo kết quả kinh doanh từng năm để theo dõi và có biện pháp quản trị chi phí phù hợp.



Ngoài ra cần xem xét nguyên nhân nào tác động làm tăng chi phí, tỷ trọng chi phí so với doanh thu của doanh nghiệp ra sao, doanh nghiệp có mức chi phí so với doanh thu đang ở mức như thế nào so với các đối thủ cùng ngành.

*c. Phân tích lợi nhuận*

Lợi nhuận là kết quả cuối cùng của kết quả kinh doanh. Doanh thu và chi phí sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận. Lợi nhuận cũng được chia ra làm 3 hoạt động: hoạt động bán hàng cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Xem xét sự tăng trưởng giá trị lợi nhuận và tỷ trọng từng hoạt động trong tổng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đã phù hợp hay chưa. Từ đó đưa ra giải pháp làm tăng doanh thu hay giảm chi phí để góp phần nâng cao kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp.

*1.2.2.3 Phân tích biến động dòng tiền*

Báo cáo dòng tiền thể hiện gần như toàn bộ đặc điểm của doanh nghiệp nên để có được một tiêu chuẩn chung trong việc đánh giá dòng tiền là việc gần như không thể. Tuy nhiên vẫn có một số tiêu chí phổ biến có thể được xem như tiêu chuẩn để đánh giá dòng tiền của một doanh nghiệp.

Chúng ta có 3 loại dòng tiền trong hoạt động của doanh nghiệp, mỗi loại tương ứng với những hoạt động khác nhau:

- Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh: là dòng tiền quan trọng nhất trong doanh nghiệp do nó phản ánh được dòng tiền vào và ra chủ yếu từ hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp. Dòng tiền này chịu sự tác động lớn của chính sách bán hàng và mua hàng của doanh nghiệp.

Dòng tiền hoạt động kinh doanh bao gồm các khoản mục: Lợi nhuận ròng, khấu hao cơ bản, chi phí trả lãi vay, tăng giảm nhu cầu vốn lưu động.

- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư: là các dòng tiền vào và ra từ hoạt động đầu tư mua sắm. Dòng tiền từ hoạt động đầu tư chịu tác động của rất nhiều các yếu tố như ngành nghề kinh doanh, vòng đời sản phẩm ...

Dòng tiền đầu tư bao gồm các khoản mục: chi đầu tư tài sản cố định, vốn lưu động ban đầu, chi góp vốn kinh doanh, thu từ góp vốn kinh doanh, giá trị thu hồi gồm giá trị thanh lý tài sản cố định và vốn lưu động thu hồi cuối kỳ.

- Dòng tiền từ hoạt động tài chính: liên quan đến các nguồn tài trợ bên ngoài. Tương ứng với từng công ty sẽ có các cơ cấu dòng tiền khác nhau, có thể là một công ty đang mở rộng hoạt động nhờ vào tài trợ bên ngoài (dòng tiền đầu tư, tài chính chiếm tỷ trọng lớn), hoặc một công ty đang hoạt động ổn định với phần lớn tiền mặt được tạo ra từ quá trình kinh doanh hiệu quả (dòng tiền hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn).

Dòng tiền tài chính bao gồm các khoản mục: vốn tự có, vay dài hạn, trả nợ vay dài hạn, trả nợ vay ngắn hạn, trả lãi vay,...

Sự biến động của dòng tiền qua các thời kỳ có thể hé lộ cho thấy tình trạng của công ty (gia tăng tài trợ bên ngoài từ nợ vay, tích trữ hàng tồn kho...), cho thấy tiền đang được sử dụng làm gì, hình thành từ đâu...

Một công ty có lợi nhuận cao nhưng quản lý dòng tiền kém có thể lâm vào tình trạng phá sản khi không thể tìm ra đủ lượng tiền mặt để chi trả cho những nhu cầu tới hạn như trả nợ vay, tài trợ các nhu cầu hàng tồn kho, chi phí lưu động.

#### *1.2.2.4 Phân tích tài chính thông qua các hệ số tài chính*

##### a. Phân tích khả năng thanh toán

Việc đánh giá rủi ro ở đây là về mặt tài chính và chủ yếu đánh giá khả năng thanh khoản của doanh nghiệp vì lí do người cho vay vốn và các nhà đầu tư đều có thể bị mất vốn nếu doanh nghiệp bị vỡ nợ do đó các nhà đầu tư chủ yếu đánh giá xem các doanh nghiệp có khả năng vỡ nợ không.

- Khả năng thanh toán tổng quát:

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

Đây là chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp. Chỉ số này càng lớn thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng tốt. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ thì doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán.

- Khả năng thanh toán hiện thời:

Chỉ tiêu này là thước đo khả năng có thể trả nợ cho doanh nghiệp khi các khoản nợ đến hạn.

$$\text{Khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{Đvt:lần})$$

Hệ số này có giá trị càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn. Tuy nhiên, nếu giá trị của hệ số này quá cao thì điều này lại không tốt vì nó phản ánh doanh nghiệp đã đầu tư quá mức vào tài sản lưu động so với nhu cầu của doanh nghiệp, tài sản lưu động dư thừa thường không tạo thêm doanh thu.

- Khả năng thanh toán nhanh:

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện quan hệ giữa các loại tài sản lưu động có khả năng chuyển nhanh thành tiền để thanh toán các khoản nợ cần chi trả nhanh trong cùng thời điểm. Hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền nên hàng tồn kho không được xếp vào loại tài sản lưu động có khả năng chuyển nhanh thành tiền.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{Đvt:lần})$$

Tỉ lệ này thông thường nếu lớn hơn 1 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan, doanh nghiệp có thể đáp ứng được yêu cầu thanh toán nhanh. Tuy nhiên, hệ số này quá lớn lại gây tình trạng mất cân đối của vốn lưu động.

- Khả năng thanh toán bằng tiền hay khả năng thanh toán tức thời

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{Đvt:lần})$$

Tỉ số này phản ánh 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu tiền. Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tiền các chứng khoán ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền mặt.

- Khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Lãi vay phải trả}} \quad (\text{Đvt:lần})$$

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ lợi nhuận bảo đảm cho khả năng lãi vay của doanh nghiệp. Mỗi đồng chi phí lãi vay sẵn sàng được bù đắp bằng bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng bù đắp chi phí lãi vay càng tốt.

b. Phân tích hiệu suất hoạt động

Các tỷ số hiệu quả hoạt động kinh doanh là những tỷ số đo lường hiệu quả sử dụng tài sản của công ty. Các tỷ số hiệu quả hoạt động bao gồm:

- Số vòng quay tài sản

$$\text{Vòng quay tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{Đvt:vòng})$$

Số vòng quay tài sản phản ánh tổng tài sản chuyển đổi bao nhiêu lần thành doanh thu trong một năm. Tỷ số này sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động của tổng tài sản của công ty nói chung.

- Số vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}} \quad (\text{Đvt:vòng})$$

Số vòng quay hàng tồn kho phản ánh trong kỳ phân tích số vốn đầu tư cho hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng. Giá trị vòng quay hàng tồn kho càng lớn càng cho biết doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vòng quay thấp là do doanh nghiệp giữ quá nhiều hàng tồn kho, dòng tiền sẽ giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi tăng lên, tổn kém chi phí lưu giữ và rủi ro khó tiêu thụ do không phù hợp với

nhu cầu tiêu dùng hoặc thị trường kém đi. Vòng quay hàng tồn kho lớn hay nhỏ phụ thuộc vào doanh nghiệp lớn hay nhỏ và lĩnh vực ngành nghề kinh doanh.

- Số ngày tồn kho

$$\text{Số ngày tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} \quad (\text{Đvt: ngày})$$

Để đánh giá hiệu quả quản lý tồn kho của công ty chúng ta có thể đo lường bằng chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho trong một năm hoặc số ngày tồn kho.

- Số vòng quay vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân trong kỳ}} \quad (\text{Đvt: vòng})$$

Số vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kì vốn lưu động quay được mấy vòng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ được sử dụng càng hiệu quả. Ngược lại, tỷ lệ này thấp đi có thể là do doanh nghiệp sử dụng kém hiệu quả.

- Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng}}{\text{TSCĐ}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSCĐ bình quân trong kỳ}} \quad (\text{Đvt: vòng})$$

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định phản ánh 1 đồng TSCĐ đầu tư mang lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

### c. Phân tích khả năng sinh lời

Khả năng sinh lợi của vốn kinh doanh là một trong những tiêu thức để đánh giá toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định và căn cứ để các nhà quản lý đưa ra những quyết định phù hợp với thực trạng tình hình sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp.

Để phân tích khả năng sinh lợi thông thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

\* *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS):*

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp. Nó thể hiện cứ một đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận.

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (\text{Đvt:}\%)$$

Chỉ tiêu này cũng phản ánh khả năng quản lý, tiết kiệm chi phí của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp quản lý tốt chi phí thì sẽ nâng cao được tỷ suất này.

\* *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA)*

Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả sử dụng và quản lý nguồn vốn của Công ty. Tỷ số ROA đo lường khả năng sinh lợi so với nguồn vốn, hay nói khác đi tỷ số này cho biết mỗi đồng vốn sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Phản ánh hiệu quả của các hoạt động đầu tư.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}} \quad (\text{Đvt:}\%)$$

Chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ hiệu quả sử dụng nguồn vốn tốt, đó là nhân tố giúp nhà quản trị đầu tư theo chiều rộng.

\* *Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh*

Tỷ số phản ánh 1 đồng vốn chủ sở hữu sử dụng đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}} \quad (\text{Đvt:}\%)$$

\* *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):*

Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn chủ sở hữu.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \quad (\text{Đvt:}\%)$$

Đối với từng doanh nghiệp hệ số ROE cao sẽ là nền tảng tài chính vững chắc cho sự phát triển thịnh vượng. Dưới góc độ của một nền kinh tế, tỷ lệ ROE cao sẽ thu hút đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp, tăng trưởng tổng sản phẩm quốc dân, tạo công ăn

việc làm, tăng thu thuế nhà nước ... Chính vì thế, hệ số ROE được coi là một chỉ số vô cùng quan trọng để đánh giá về một nền kinh tế thị trường hiện đại cũng như trong từng doanh nghiệp.

\* *Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROAe)*

Phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay vốn kinh doanh không tính đến ảnh hưởng của nguồn gốc của vốn kinh doanh và thuế thu nhập doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROAe)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tổng tài sản (hay VKD bình quân)}} \quad (\text{Đvt: \%})$$

Chỉ tiêu này có tác dụng rất lớn trong việc xem xét mối quan hệ với lãi suất vay vốn để đánh giá việc sử dụng vốn vay có tác động tích cực hay tiêu cực đối với khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu.

*d. Phân tích hệ thống đòn bẩy*

*Đòn bẩy hoạt động (hay đòn bẩy kinh doanh)*

Đòn bẩy hoạt động là mức độ sử dụng các chi phí cố định kinh doanh nhằm hy vọng gia tăng lợi nhuận trước lãi vay và thuế hay tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản.

Mức độ tác động của đòn bẩy hoạt động: Để đánh giá tác động của đòn bẩy hoạt động đến lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

$$DOL = \frac{\text{Sự thay đổi EBIT}}{\text{Sự thay đổi doanh thu hay sản lượng}}$$

*Đòn bẩy tài chính*

Đòn bẩy tài chính là sự thể hiện mức độ sử dụng nợ trong việc tổ chức nguồn vốn kinh doanh của DN nhằm hi vọng gia tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên một cổ phần của công ty.

Nếu như đòn bẩy hoạt động thể hiện mức độ chi phí cố định so với chi phí biến đổi thì đòn bẩy tài chính thể hiện mức độ các khoản nợ trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp. Đòn bẩy tài chính xuất hiện khi doanh nghiệp quyết định tài trợ cho phần

lớn tài sản của mình bằng nợ vay. Hiện tượng này chỉ diễn ra khi nhu cầu vốn cho đầu tư của doanh nghiệp tăng cao trong khi vốn chủ sở hữu không đủ tài trợ. Khoản nợ của doanh nghiệp sẽ trở thành khoản nợ phải trả và lãi vay được tính dựa trên số nợ gốc này. Thông thường doanh nghiệp chỉ sử dụng đòn bẩy khi có thể tin tưởng rằng tỷ suất sinh lợi trên tài sản cao hơn lãi suất vay.

Như vậy, độ lớn của đòn bẩy tài chính được xem như là tỷ lệ thay đổi của tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu phát sinh do sự thay đổi của lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

$$DFL = \frac{\text{Sự thay đổi ROE}}{\text{Sự thay đổi EBIT}}$$

### **1.3 Dự báo tài chính**

#### ***1.3.1 Khái niệm, ý nghĩa và trình tự của dự báo tài chính***

##### *1.3.1.1 Khái niệm:*

Dự báo tài chính là việc dự báo về các chỉ tiêu cơ bản trên báo cáo tài chính của các kỳ kinh doanh sắp tới, từ đó xác định nhu cầu vốn bổ sung cho doanh nghiệp. Một trong những mục tiêu cơ bản của phân tích báo cáo tài chính là dựa vào số liệu quá khứ để dự báo về tương lai của doanh nghiệp, cùng với các dự báo về triển vọng của doanh nghiệp. (Nguồn: 17, trang 237 )

##### *1.3.1.2 Ý nghĩa của dự báo tài chính*

Dự báo tài chính có ý nghĩa đối với cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Đối với bên trong doanh nghiệp, dự báo tài chính sẽ giúp doanh nghiệp chủ động trong kế hoạch tài chính để bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh. Ngoài ra dự báo các chỉ tiêu tài chính còn cảnh báo trước những khó khăn mà doanh nghiệp có thể phải đương đầu và giúp cho các nhà quản lý có căn cứ để nhận định chính xác về doanh nghiệp cùng những thuận lợi, khó khăn và môi trường kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp.



Đối với bên ngoài doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các nhà đầu tư và nhà cung cấp tín dụng dài hạn, dự báo tài chính giúp các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính đánh giá cụ thể hơn về triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp, từ đó có các quyết định hợp lý để giảm thiểu rủi ro. Dự báo tài chính còn là căn cứ quan trọng để xác định giá trị của doanh nghiệp.

#### *1.3.1.3 Trình tự dự báo tài chính theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu*

Phương pháp dự báo tài chính dựa trên tỷ lệ phần trăm trên doanh thu được thực hiện dựa trên giả định các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính thay đổi theo một tỷ lệ nhất định đối với doanh thu đạt được của doanh nghiệp. Doanh thu thay đổi kèm theo sự thay đổi của chi phí và lợi nhuận, từ đó ảnh hưởng đến các khoản mục tài sản và vốn chủ sở hữu cần cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ đó làm thay đổi nhu cầu vốn bổ sung và lượng lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp.

Quy trình dự báo tài chính được thực hiện qua 6 bước:

- Dự báo doanh thu
- Xác định các chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu
- Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh
- Dự báo bảng cân đối kế toán và nhu cầu vốn bổ sung
- Điều chỉnh dự báo
- Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

#### *1.3.2 Nội dung dự báo tài chính theo phương pháp tỷ lệ phần trăm trên doanh thu*

##### *1.3.2.1 Dự báo doanh thu*

Dự báo doanh thu là vấn đề cực kỳ quan trọng, bởi lẽ doanh thu là điểm khởi đầu và chi phối hầu hết các vấn đề tài chính và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc dự báo doanh thu một cách đúng đắn có tầm quan trọng rất lớn.

- Xác định tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

Để xác định tỷ lệ tăng trưởng doanh thu cho các kỳ tới, ta căn cứ chủ yếu vào tỷ lệ tăng trưởng doanh thu trong các kỳ trước, cùng với việc phân tích môi trường kinh doanh và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Khi phân tích môi trường và chiến lược kinh doanh cần chú ý đến các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ tăng trưởng doanh thu cũng như khả năng sinh lời bình quân của một ngành gồm: mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, mối đe dọa từ các doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường, các sản phẩm thay thế...Điều này sẽ ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp.

- Những yếu tố cần xem xét trong việc dự báo doanh thu

Ngoài những số liệu tăng trưởng doanh thu trong quá khứ, cần dự báo được những yếu tố ảnh hưởng tới doanh thu trong tương lai. Các yếu tố đó là:

+ Triển vọng của nền kinh tế: Mức độ hoạt động của nền kinh tế sẽ ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp. Đây là yếu tố ở tầm vĩ mô, nó tác động mạnh mẽ đến các yếu tố đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp.

+ Thị phần và khả năng cạnh tranh: Cần phân tích đánh giá thị phần hiện tại và dự kiến thị phần trong tương lai của doanh nghiệp cũng như khả năng của đối thủ cạnh tranh. Một yếu tố quan trọng cũng cần tính đến đó là khả năng tạo ra sản phẩm mới của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh.

+ Chính sách giá cả: Doanh nghiệp cần phải cân nhắc chiến lược giá trong tương lai để đạt được các mục tiêu kinh doanh đề ra. Đây là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu trong tương lai của doanh nghiệp.

+ Chính sách Marketing và chính sách tín dụng thương mại với khách hàng: Cần cân nhắc các chính sách tín dụng với khách hàng như việc chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán và các điều kiện tín dụng khác... Các yếu tố này có ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu của doanh nghiệp trong tương lai.

+ Yếu tố lạm phát: Cần phải xem xét tác động của lạm phát đến giá cả đặc biệt là giá cả của yếu tố đầu ra cũng như sức mua của dân chúng trong việc duy trì và mở rộng thị phần.

Sau khi xem xét được các yếu tố quá khứ và tương lai, nhà quản trị tiến hành dự báo doanh thu của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

#### *1.3.2.2 Xác định các chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu*

- Đối với các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý kinh doanh là các chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu. Theo đó sẽ tính toán được các chỉ tiêu liên quan như lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế và thuế TNDN phải nộp.

- Đối với các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán: có thể thấy phần lớn các chỉ tiêu trên tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn đều biến đổi theo doanh thu. Bao gồm: khoản phải thu khách hàng, hàng tồn kho và phải trả người bán. Ngoài ra có các khoản mục như tiền và tương đương tiền, phải trả người lao động, chi phí phải trả cũng được dự báo dựa trên tỷ lệ phần trăm trên doanh thu.

Những chỉ tiêu trọng yếu nhưng không biến đổi theo doanh thu như tài sản cố định, nợ dài hạn đến hạn trả, vay ngắn hạn, ... thì cần căn cứ vào kế hoạch đầu tư tài sản và kế hoạch huy động vốn cụ thể của công ty để dự báo. Một số chỉ tiêu có tỷ trọng quá nhỏ, không ảnh hưởng trọng yếu đến tình hình tài chính của doanh nghiệp thì có thể dự báo thông qua tỷ lệ % trên doanh thu hoặc không.

#### *1.3.2.3 Dự báo báo cáo kết quả kinh doanh*

Trên cơ sở dự báo doanh thu và tỷ lệ của các khoản mục thuộc báo cáo kết quả kinh doanh đã dự báo trước ở bước 1 và bước 2 ta lập báo cáo kết quả kinh doanh dự báo và tính toán các chỉ tiêu còn lại.

#### *1.3.2.4 Dự báo bảng cân đối kế toán và xác định nhu cầu vốn bổ sung*

Trên cơ sở dự báo doanh thu và tỷ lệ các khoản mục biến đổi theo doanh thu đã dự báo như: tiền và tương đương tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho, phải trả người

bán,... để dự báo các khoản mục này, dựa trên thông tin về việc đầu tư tài sản cố định để dự báo tài sản cố định, kế hoạch huy động vốn vay để dự báo nợ ngắn hạn và dài hạn... Từ đó tiến hành lập bảng cân đối kế toán dự báo.

Nhu cầu vốn bổ sung = tổng tài sản - (Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu)

#### 1.3.2.5 Điều chỉnh dự báo

Đứng trên góc độ doanh nghiệp, nếu nhu cầu vốn cần bổ sung quá lớn khiến doanh nghiệp không muốn hoặc không có khả năng huy động thì công ty sẽ tiến hành điều chỉnh lại những dự báo của mình bằng cách thay đổi chính sách quản lý, sử dụng vốn. Một số cách thường sử dụng như đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ để giảm khoản phải thu, đẩy nhanh kỳ lưu chuyển hàng hóa để giảm hàng tồn kho, kéo dài thời gian chiếm dụng vốn nhà cung cấp để tăng khoản phải trả nhà cung cấp, kéo dài thời gian trả lương cho người lao động để tăng Phải trả người lao động... Những điều chỉnh này có thể ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp nên có thể phải điều chỉnh lại cả doanh thu.

Chi phí lãi vay được xác định sau khi điều chỉnh qua công thức:

$$\text{Chi phí lãi vay} = \text{Lãi suất vay} \left[ * \frac{\text{Vay nợ dài hạn}}{\text{hạn}} + \frac{\text{Nợ dài hạn đến hạn trả}}{\text{đến hạn trả}} + \frac{\text{Nhu cầu vốn bổ sung}}{\text{sung}} \right]$$

Từ đó cần xác định lại lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

#### 1.3.2.6 Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán cuối kỳ trước, bảng cân đối kế toán điều chỉnh dự báo, báo cáo kết quả kinh doanh điều chỉnh dự báo, lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo phương pháp gián tiếp.

**Sau khi hoàn thành 3 bản báo cáo tài chính kế hoạch cần thực hiện một số nội dung công việc:**

##### \* Kiểm tra lại Báo cáo dự báo:

Sau khi hoàn thành bản dự báo báo cáo tài chính cần tính toán lại một số hệ số tài chính dựa trên số liệu bản dự báo để xem xét bản dự báo này có đảm bảo mục tiêu

đề ra của doanh nghiệp hay không. Nếu chưa phù hợp cần chỉnh sửa một số yếu tố để đảm bảo yêu cầu này, bằng cách:

- Xem xét khả năng giảm chi phí kinh doanh
- Xem xét chính sách tín dụng thương mại để tăng cơ hội rút ngắn kỳ thu tiền
- Xem xét khả năng tăng vòng quay hàng tồn kho

**\* Đưa thêm kịch bản nếu cần:**

Cần thay đổi những giả định kinh tế và đưa ra những kịch bản khác về tốc độ tăng trưởng doanh thu để phân tích sự ảnh hưởng của nó đến tài chính doanh nghiệp và giúp nhà quản trị doanh nghiệp ứng phó linh hoạt hơn trước những thay đổi không thể lường trước trong tương lai.

## **Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

Tất cả các công trình nghiên cứu khoa học đều có những phương pháp nhằm thu thập thông tin và đưa ra những luận kiến nhằm sáng tỏ nội dung công trình đưa ra. Luận văn này cũng không loại trừ phải tìm hiểu, xử lý thông tin sau đó mới đưa ra được những phương pháp để trả lời các câu hỏi nghiên cứu.

### **2.1 Phương pháp thu thập, xử lý dữ liệu**

#### *Mục đích thu thập tài liệu*

Thu thập và nghiên cứu tài liệu là một công việc quan trọng cần thiết cho bất kỳ hoạt động nghiên cứu khoa học nào bởi đây là cơ sở xuất phát điểm căn bản cho người nghiên cứu thực hiện hoạt động của mình. Các nhà nghiên cứu khoa học luôn đọc và tra cứu tài liệu có trước để làm nền tảng cho NCKH. Đây là nguồn kiến thức quý giá được tích lũy qua quá trình nghiên cứu mang tính lịch sử lâu dài. Vì vậy, mục đích của việc thu thập và nghiên cứu tài liệu nhằm:

- + Giúp cho người nghiên cứu nắm được phương pháp của các nghiên cứu đã thực hiện trước đây.
- + Làm rõ hơn đề tài nghiên cứu của mình.
- + Giúp người nghiên cứu có phương pháp luận hay luận cứ chặt chẽ hơn.
- + Có thêm kiến thức rộng, sâu về lĩnh vực đang nghiên cứu.
- + Tránh trùng lặp với các nghiên cứu trước đây để tiết kiệm được thời gian, công sức và tiền bạc.
- + Giúp người nghiên cứu xây dựng luận cứ (bằng chứng) để chứng minh giả thuyết NCKH.

*Nguồn thu thập tài liệu* Thông tin thu thập để làm nghiên cứu được tìm thấy từ các nguồn tài liệu sau:

- + Luận cứ khoa học, định lý, qui luật, định luật, khái niệm,... có thể thu thập được từ sách giáo khoa, tài liệu chuyên ngành, sách chuyên khảo, ...

+ Các số liệu, tài liệu đã công bố được tham khảo từ các bài báo trong tạp chí khoa học, tập san, báo cáo chuyên đề khoa học, ....

+ Số liệu thống kê được thu thập từ các Niên Giám Thống Kê: Chi cục thống kê, Tổng cục thống kê, ....

+ Tài liệu lưu trữ, văn kiện, hồ sơ, văn bản về luật, chính sách, ... thu thập từ các cơ quan quản lý Nhà nước, tổ chức chính trị - xã hội.

+ Thông tin trên truyền hình, truyền thanh, báo chí, ... mang tính đại chúng cũng được thu thập, và được xử lý để làm luận cứ khoa học chứng minh cho vấn đề khoa học.

***Trong khi áp dụng vào bài luận văn, tác giả có sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp:***

Phân tích hoạt động tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán, đánh giá, lập kế hoạch. Nó bao gồm với những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin kế toán và thông tin quản lý khác, những thông tin về số lượng và giá trị... Trong đó các thông tin kế toán là quan trọng nhất, được phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, đó là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng.

Các thông tin cơ sở được dùng để phân tích tài chính trong các doanh nghiệp nói chung là các báo cáo tài chính, bao gồm:

- 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
- Các báo cáo quản trị như hàng tồn kho, khoản phải thu...

Các tài liệu thu thập để phân tích tài chính công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú: Báo cáo tài chính của công ty trong các năm 2012-2014, báo cáo hàng

tồn kho... báo cáo phân tích ngành xây dựng, ngành sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), Công ty cổ phần chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HSC), trên một số website như cafe.vn, cophieu68.vn, vietstock.vn, stockbiz.vn... Một số đề tài nghiên cứu liên quan trên mạng internet.

\* Xử lý thông tin.

Giai đoạn tiếp theo của phân tích hoạt động tài chính là quá trình xử lý thông tin đã thu thập. Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin ở các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra. Xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân của các kết quả đã đạt được nhằm phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

Trước khi đi sâu vào phân tích cần sắp xếp, tính toán các số liệu thành các mục tiêu như nguồn vốn chủ sở hữu, nợ dài hạn, nợ ngắn hạn, tổng tài sản, tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, hàng tồn kho... tính toán các hệ số tài chính đã trình bày từ chương 1 đó là chỉ số hệ số nợ, vòng quay khoản phải thu, khả năng thanh toán, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA), tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)...

- Các thông tin theo ngành kinh tế: tập hợp các doanh nghiệp cùng thực hiện các hoạt động chính như nhau như Công ty cổ phần chế biến gỗ Đức Thành, Công ty cổ phần tập đoàn Đại Châu, Công ty cổ phần Mirae... để thấy được đặc điểm kinh doanh của ngành có liên quan đến sản phẩm, công nghệ, xu thế biến động của ngành.

## **2.2 Phương pháp phân tích số liệu**

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



Về lý thuyết có nhiều phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp, nhưng trên thực tế người ta thường sử dụng các phương pháp sau.

### **2.2.1 Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành được cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh. Để tài tiến hành

- Xác định số gốc để so sánh:

- + Khi nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu ở kỳ trước.

- + Khi nghiên cứu nhịp độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong năm thường so sánh với cùng kỳ năm trước.

- Điều kiện để so sánh được các chỉ tiêu kinh tế:

- + Phải thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu

- + Đảm bảo tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu

- + Đảm bảo tính thống nhất về đơn vị tính, các chỉ tiêu về cả số lượng, thời gian và giá trị.

- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

- + Xác định mức độ biến động tuyệt đối và mức độ biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.

- + Mức biến động tuyệt đối: được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu giữa hai kỳ: kỳ phân tích và kỳ gốc.

- + Mức độ biến động tương đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

So sánh tuyệt đối: là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng giá trị về một chỉ tiêu kinh tế nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể. Đơn vị tính là hiện vật, giá

trị, giờ công. Mức giá trị tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số chỉ tiêu giữa hai kỳ.

So sánh tương đối: Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

So sánh con số bình quân:

- Số bình quân là số biểu hiện mức độ về mặt lượng của các đơn vị bằng cách sau: Bằng mọi chênh lệch trị số giữa các đơn vị đó, nhằm phản ánh khái quát đặc điểm của từng tổ, một bộ phận hay tổng thể các hiện tượng có cùng tính chất.

- Số so sánh bình quân ta sẽ đánh giá được tình hình chung, sự biến động về số lượng, chất lượng trong quá trình sản xuất kinh doanh, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

Trên cơ sở trên luận văn lấy các chỉ tiêu của năm liền trước là năm cơ sở, các chỉ tiêu của năm 2012,2013,2014 là chỉ tiêu phân tích so sánh với chỉ tiêu gốc của năm cơ sở tương ứng.

Trong bài luận văn có sử dụng phương pháp so sánh trong các nội dung:

- So sánh tài sản, nguồn vốn, dòng tiền, khả năng thanh toán... giữa các năm cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối, xác định và so sánh giữa các năm để thấy rõ xu hướng về tài chính của Công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú.

- So sánh giữa số thực hiện của kỳ này với số kế hoạch để thấy mức độ phát triển của doanh nghiệp.

- Trong bài còn áp dụng phương pháp so sánh các chỉ tiêu tỷ lệ chi phí trên doanh thu, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, ... của doanh nghiệp với một doanh nghiệp cùng ngành có quy mô gần tương đương vào năm 2012, 2013, 2014,2014 là thời điểm gần nhất có báo cáo tài chính của công ty. Đó là công ty cổ phần Sông Đà 9.06.

Ngoài ra tác giả tiến hành so sánh số liệu của đơn vị với một công ty tiêu biểu trong ngành cả về quy mô và kết quả kinh doanh, đó là công ty cổ phần tập đoàn Sao Mai. Từ việc so sánh các số liệu với hai đơn vị cùng ngành để thấy được mức độ phát triển và quy mô của doanh nghiệp so với các công ty và các đối thủ cạnh tranh. Từ đó đánh giá sâu sắc và sát thực nhất về tình hình tài chính công ty.

### ***2.2.2 Phương pháp phân chia hay phương pháp chi tiết:***

Phương pháp phân chia: là phương pháp chia nhỏ một chỉ tiêu kinh tế theo một tiêu thức nhất định và thông qua việc đánh giá từng bộ phận được chia có thể đánh giá chỉ tiêu kinh tế tổng hợp này.

Mục đích của phương pháp phân chia: đánh giá về cơ cấu và trình độ từng bộ phận, đơn vị thông qua đó đánh giá chỉ tiêu tổng hợp.

Điều kiện áp dụng: chỉ tiêu tổng hợp đem phân chia phải là các hoạt động tài chính lượng hóa được theo các chỉ tiêu khác.

Nội dung phương pháp phân chia:

+ Trước hết tiến hành lựa chọn tiêu thức phân chia phù hợp để có được thông tin chi tiết hiệu quả nhất. Tiêu thức phân chia có thể là: chi tiết theo yếu tố cấu thành, chi tiết theo thời gian hoặc chi tiết theo không gian.

+ Sau khi chia nhỏ chỉ tiêu cần đánh giá theo các tiêu thức phù hợp ta sẽ tiến hành đánh giá từng bộ phận chi tiết để đánh giá được chỉ tiêu tổng hợp.

Trong bài luận văn có áp dụng phương pháp phân chia các chỉ tiêu thuộc khoản mục tài sản và nguồn vốn trong bảng cân đối kế toán sử dụng tiêu thức các yếu tố cấu thành, đó là những khoản mục chi tiết cấu thành nên tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp: tài sản ngắn hạn, bao gồm các khoản mục nhỏ hơn như tiền và tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho, ...; nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn,... thông qua đánh giá sự biến đổi của các chỉ tiêu chi tiết từ đó xem xét sự biến đổi của các chỉ tiêu tổng hợp. Đánh giá tỷ trọng các khoản mục chi tiết trong khoản mục

tổng hợp và xem xét sự phù hợp của kết cấu này với chỉ tiêu trung bình ngành hoặc đơn vị khác cùng ngành.

### ***2.2.3 Kỹ thuật phân tích theo chiều ngang, chiều dọc***

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp có 3 kỹ thuật phân tích đó là phân tích dọc và phân tích ngang.

Phân tích dọc: sử dụng để xem xét tỷ trọng từng bộ phận trong tổng thể quy mô chung, với mục đích xác định xem sự phân bổ kết cấu tỷ trọng của chúng có hợp lý hay không.

Phân tích ngang: là so sánh về lượng trên cùng một chỉ tiêu tài chính.

Phân tích hệ số: là xem xét mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính dưới dạng phân số.

Bài luận văn đã áp dụng cả 3 kỹ thuật phân tích trên.

Kỹ thuật phân tích dọc được sử dụng trong việc đánh giá tỷ trọng các khoản mục thuộc tổng tài sản và nguồn vốn, từ đó xem xét việc bố trí đầu tư tài sản của doanh nghiệp đã hợp lý hay chưa, chính sách huy động vốn của doanh nghiệp có đảm bảo mức độ an toàn tài chính cũng như tiết kiệm hóa chi phí sử dụng vốn, từ đó đánh giá cơ cấu vốn hiện tại có phải cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp hay chưa.

Kỹ thuật phân tích ngang được sử dụng trong việc so sánh các chỉ tiêu, khoản mục thuộc bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu thuộc báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa nhiều thời điểm, thời kỳ. Từ đó đánh giá được sự tăng giảm, mức độ biến động của các chỉ tiêu và so sánh mức độ biến động từng thời kỳ với nhau.

Kỹ thuật phân tích hệ số được sử dụng trong việc tính toán và phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính như: hệ số khả năng thanh toán, hệ số hiệu suất hoạt động, hệ số khả năng sinh lời, hệ số cơ cấu tài sản nguồn vốn,... Tất cả các chỉ tiêu này đều được xác định dựa trên công thức dạng phân số, thông qua đánh giá tử số và mẫu số để đánh giá được ý nghĩa sự biến động các chỉ tiêu tổng hợp này.

Luận văn phân tích tài chính tại công ty TNHH sản xuất và thương mại phong phú sử dụng tất cả các hệ số cơ bản của doanh nghiệp đó là hệ số khả năng thanh toán, hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản... để tìm hiểu những điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của công ty trong giai đoạn 2012-2014.

## **CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ**

### **3.1 Giới thiệu chung về công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú**

#### ***3.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển***

Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú được thành lập ngày 17/5/2001. Văn phòng đại diện tại số 29 phố Yết Kiêu, phường Yết Kiêu, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội. Vị trí công ty nằm ở phía tây của thủ đô cách tuyến đường giao thông Đại Lộ Thăng Long 5km, tuyến đường huyết mạch kinh tế nối giữa trung tâm Hà Nội và địa bàn lân cận như Quốc Oai, Sơn Tây, Thạch Thất.... càng làm thuận lợi trong khâu quảng bá thương hiệu công ty, nâng cao vị trí tầm quan trọng của mình trên thương trường.

Lĩnh vực kinh doanh: Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thuỷ lợi vừa và nhỏ, các công trình kiến trúc văn hoá; Xây lắp các công trình điện thế đến 35KV; San lấp mặt bằng; Lắp đặt điện nước sinh hoạt, thiết bị văn phòng; Trang trí nội, ngoại thất, đóng đồ mộc phục vụ công trình; Mua bán vật liệu xây dựng. - Dịch vụ du lịch sinh thái, dịch vụ lễ hành nội địa, dịch vụ nhà nghỉ; Lắp đặt công trình nước sạch nông thôn.

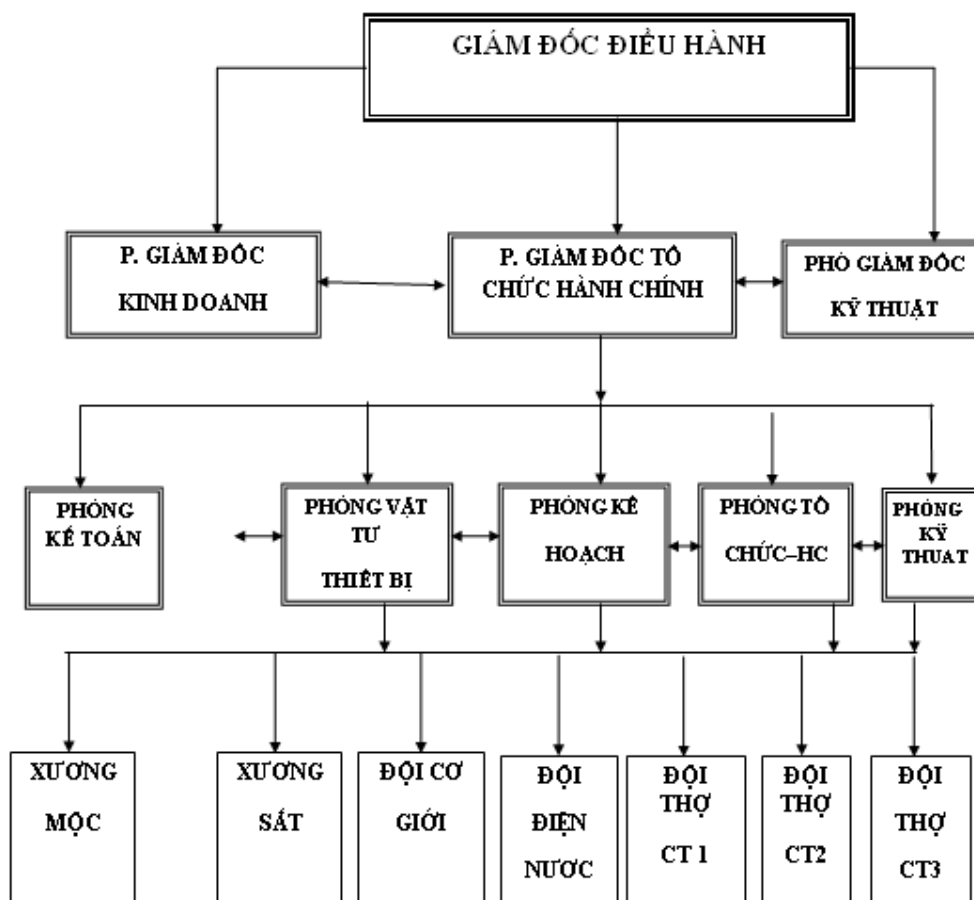
Doanh nghiệp có lực lượng lao động gồm 87 người với bề dày kinh doanh của mình công ty có nguồn nhân lực có tay nghề cao và nhiều kinh nghiệm, nhiệt tình trong công việc.

Trong suốt những năm qua kể từ ngày thành lập cho đến nay, công ty đã vượt qua không ít những khó khăn, trở ngại và công ty không ngừng đổi mới, nâng cao năng suất hoạt động, nhằm tiến tới sự phát triển chung cho toàn công ty. Bên cạnh đó, công ty không ngừng khuyến khích nâng cao tay nghề của cán bộ công nhân viên có năng lực, nhằm đào tạo cho công ty một bộ phận cán bộ công nhân viên lành nghề và giàu kinh nghiệm, giúp công ty nắm bắt tình hình và sự biến động của thị trường, để từ đó công ty sẽ đưa những chiến lược kế hoạch áp dụng để công ty có thể tồn tại và phát

triển tốt hơn. Hiện nay công ty đã tạo ra được nhiều uy tín của mình trên thị trường, thu hút được khá nhiều sự hợp tác của khách hàng. Bên cạnh đó để mở rộng quy mô hoạt động, công ty đã nhận được sự tin cậy từ phía khách hàng, thông qua những bản hợp đồng lớn, kí kết về việc thiết kế và tư vấn, lắp đặt các dự án xây dựng. Để có được những thành quả này, ngoài việc tổ chức tốt quản lý và sự điều hành của các phòng ban giám đốc. Công ty cũng cần quan tâm đặc biệt đến những sự biến động của bên ngoài, tác động đến nguồn tài chính làm ảnh hưởng đến doanh thu và kế hoạch hoạt động của công ty.

### 3.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý công ty

Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú



Biểu 3.1 Cơ cấu tổ chức công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú

(Nguồn: Phòng hành chính công ty)

### ***Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận chủ yếu:***

#### **- Ban giám đốc**

Giám đốc: là người đứng đầu công ty có vai trò lãnh đạo chung toàn công ty, là người đại diện pháp nhân của công ty trước pháp luật đại diện cho quyền lợi của toàn bộ công nhân viên trong công ty, giám đốc chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh đảm bảo phát triển vốn cũng như đời sống của công nhân viên trong công ty.

Phó giám đốc các phòng ban: là người giúp giám đốc trong công tác quản lý, phụ trách về xây dựng, phụ trách về việc giám sát các công trình thi công, hướng dẫn thi công tổ chức nghiệm thu công trình và bàn giao công trình.

#### **- Các phòng ban**

+ Phòng kế toán tài chính: Có chức năng kiểm tra việc thực hiện các chế độ chính sách về tài chính của giám đốc đồng thời phản ánh kịp thời chính xác tình hình tài chính của công ty giúp ban giám đốc đưa ra những hướng mới cho công ty và còn giúp ban giám đốc quản lý làm đúng các thủ tục về sổ sách, chứng từ về tài chính, theo dõi kiểm tra định kỳ về tài sản tiền vốn trong công ty.

+ Phòng kỹ thuật quản lý thi công: Tham gia thiết kế thi công lắp đặt các hạng mục, công trình và theo dõi quá trình thi công của các công trình.

+ Bộ phận kiểm tra giám sát: Theo dõi tiến độ thi công các công trình, theo dõi xem có đúng tiêu chuẩn đặt ra không.

Các bộ phận sản xuất kinh doanh:

+ Xưởng sắt: Cung cấp sắt cho các công trình của công ty

+ Xưởng cơ giới: Vận chuyển hàng hóa cho các công trình của công ty

+ Xưởng mộc: Làm đồ nội thất cho các công trình của công ty

+ Đội thợ: Công nhân làm và hoàn thiện các công trình của công ty

### ***3.1.3. Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú***

#### **a. Chức năng**

Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú là một công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, tiến hành kinh doanh theo đúng ngành nghề quy



định. Vì vậy, chức năng của công ty là: Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi vừa và nhỏ, các công trình kiến trúc văn hoá; Xây lắp các công trình điện thế đến 35KV; San lấp mặt bằng; Lắp đặt điện nước sinh hoạt, thiết bị văn phòng; Trang trí nội, ngoại thất, đóng đồ mộc phục vụ công trình; Mua bán vật liệu xây dựng. - Dịch vụ du lịch sinh thái, dịch vụ lữ hành nội địa, dịch vụ nhà nghỉ; Lắp đặt công trình nước sạch nông thôn.

Trong quá trình hoạt động công ty không ngừng:

- ❖ Tìm kiếm thị trường đảm bảo đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng.
- ❖ Không ngừng nâng cao trình độ để đáp ứng tốt yêu cầu của công việc.
- ❖ Giải quyết tốt việc huy động các nguồn lực để thực hiện công việc một cách nhanh chóng và có hiệu quả.
- ❖ Giải quyết tốt mối quan hệ với các đơn vị, các doanh nghiệp liên doanh, liên kết, xây dựng tốt đẹp mối quan hệ trong nội bộ công ty.
- ❖ Công ty tổ chức thi công các công trình dân dụng, công trình nhà nước trên nhiều địa bàn từ đồng bằng đến miền núi. Góp phần thực hiện chính sách phát triển kinh tế xã hội của Đảng và Nhà nước.
- ❖ Chức năng về xã hội: Như hỗ trợ công tác lũ lụt, những người bị tan tạt.

## **b. Nhiệm vụ**

Kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký và mục đích thành lập công ty.

Thực hiện việc phân phối theo lao động, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

Tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật, của Nhà nước, có nhiệm vụ đóng thuế đầy đủ theo quy định, công khai minh bạch tài chính.

Thực hiện đầy đủ trách nhiệm đối với xã hội như bảo vệ tài nguyên, môi trường, an ninh xã hội.

Tuân thủ nghiêm chỉnh quy trình kỹ thuật, đảm bảo đúng yêu cầu quy định đối với các công trình.

Ngoài ra công ty cũng không ngừng đào tạo, bồi dưỡng tay nghề, nâng cao uy tín trách nhiệm ý thức tự giác của công nhân viên trong bộ phận quản lý.

Tổ chức sản xuất hợp lý, nâng cao năng suất lao động, nghiên cứu các biện pháp kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm.

#### **3.1.4. Lĩnh vực kinh doanh**

Ngành nghề của Công ty chuyên:

- Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi vừa và nhỏ.
- Xây dựng các công trình kiến trúc văn hoá.
- Xây lắp các công trình điện thế đến 35KV.
- San lấp mặt bằng, Lắp đặt điện nước sinh hoạt, thiết bị văn phòng.
- Trang trí nội, ngoại thất, đóng đồ mộc phục vụ công trình.
- Mua bán vật liệu xây dựng.
- Dịch vụ du lịch sinh thái, dịch vụ lễ hành nội địa, dịch vụ nhà nghỉ.
- Lắp đặt công trình nước sạch nông thôn.

#### **3.1.5 Đặc thù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

Xây dựng cơ bản (XDCB) là ngành sản xuất vật chất độc lập có chức năng tái sản xuất tài sản cố định cho nền kinh tế quốc dân. Nó tạo nên cơ sở vật chất cho xã hội, tăng tiềm lực kinh tế và quốc phòng của đất nước. Hơn thế nữa, đầu tư XDCB gắn liền với việc ứng dụng các công nghệ hiện đại do đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của khoa học kỹ thuật đối với các ngành sản xuất vật chất. Nó có tác động mạnh mẽ tới hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Vì vậy, một bộ phận lớn của thu nhập quốc dân nói chung và quỹ tích lũy nói riêng với vốn đầu tư, tài trợ của nước ngoài được sử dụng trong lĩnh vực XDCB.

Xuất phát từ lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là ngành xây dựng dân dụng, kiến trúc mang những đặc điểm chủ yếu như:

- Ngành xây dựng là một ngành thâm dụng vốn. Lượng vốn ban đầu cần huy động lớn do nhu cầu sử dụng tài sản cố định, máy móc thiết bị lớn, chi phí cố định cao.

- Ngành nhạy cảm với chu kỳ kinh doanh của nền kinh tế vĩ mô. Khi nền kinh tế tăng trưởng thì doanh thu và lợi nhuận của ngành sẽ tăng cao do nhu cầu xây dựng cơ sở vật chất hạ tầng được mở rộng. Ngược lại khi nền kinh tế suy thoái thì các công trình xây dựng sẽ bị trì trệ vì người dân không dành nhiều tiền để xây dựng nhà cửa, nhà nước và chính phủ không mở rộng đầu tư vào cơ sở hạ tầng như sân bay, đường xá, cầu cống,... Khi đó doanh số và lợi nhuận của ngành sẽ bị sụt giảm.

- Công trình thi công tại các địa điểm rộng và xa trụ sở kinh doanh chính.

- Tiến độ thi công phụ thuộc nhiều vào thời tiết.

- Lực lượng lao động nhiều nhưng trình độ không cao, lực lượng không ổn định do công nhân không theo được các công trình ở xa.

- Có mối tương quan rõ rệt với ngành bất động sản. Khi thị trường bất động sản đóng băng thì hoạt động của ngành xây dựng cũng bị trì trệ và ngược lại, do thị trường bất động sản chính là nơi phản ánh nhu cầu của ngành.

- Đặc điểm của sản phẩm xây dựng là có quy mô lớn, kết cấu phức tạp, thời gian sử dụng lâu dài, có giá trị lớn đòi hỏi các nhà xây dựng phải dự đoán trước xu hướng tiến bộ xã hội để tránh bị lạc hậu. Phong cách kiến trúc và kiểu dáng một sản phẩm cần phải phù hợp với văn hoá dân tộc. Trên thực tế, đã có không ít các công trình xây dựng trở thành biểu tượng của một quốc gia như chùa Một cột ở Hà Nội, tháp Ephen ở Pari... và do đó chất lượng của các công trình xây dựng cũng phải được đặc biệt chú ý. Nó không chỉ ảnh hưởng tới tuổi thọ của công trình và còn ảnh hưởng tới sự an toàn cho người sử dụng.

- Sản phẩm xây dựng mang tính tổng hợp phát huy tác dụng về mặt kinh tế, chính trị, kế toán, nghệ thuật... Nó rất đa dạng nhưng lại mang tính độc lập, mỗi một công trình được xây dựng theo một thiết kế, kỹ thuật riêng, có giá trị dự toán riêng và tại một địa điểm nhất định, nơi sản xuất ra sản phẩm cũng đồng thời là nơi sau này khi sản phẩm hoàn

thành được đưa vào sử dụng và phát huy tác dụng. Những đặc điểm này có tác động lớn tới giá trị sản xuất ngành xây dựng.

- Quá trình từ khi khởi công cho đến khi hoàn thành công trình bàn giao và đưa vào sử dụng thường kéo dài. Nó phụ thuộc quy mô và tính chất phức tạp về kỹ thuật của từng công trình. Quá trình thi công được chia thành nhiều giai đoạn, mỗi giai đoạn thi công lại chia thành nhiều công việc khác nhau, các công việc chủ yếu diễn ra ngoài trời chịu tác động rất lớn của các nhân tố môi trường xấu như mưa, nắng, lũ, lụt... đòi hỏi các nhà xây dựng phải giám sát chặt chẽ những biến động này để hạn chế đến mức thấp nhất những ảnh hưởng xấu của nó.

- Sản phẩm xây dựng là sản phẩm đơn chiếc và được tiêu thụ theo cách riêng. Các sản phẩm được coi như tiêu thụ trước khi được xây dựng theo giá trị dự toán hay giá thoả thuận với chủ đầu tư (giá đấu thầu) do đó tính chất hàng hoá của sản phẩm xây lắp không được thể hiện rõ bởi vì sản phẩm xây lắp là hàng hoá đặc biệt.

### ***3.1.6 Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp***

#### ***a. Thuận lợi***

- Đội ngũ lãnh đạo của công ty với kiến thức chuyên môn vững vàng và nhiều kinh nghiệm đã đề ra những mục tiêu cụ thể của công ty phải đạt được trong quá trình hoạt động, bên cạnh đó là những hành động cụ thể chi tiết được ban lãnh đạo vạch ra cùng với quá trình chỉ đạo sát sao đã tạo ra được một cơ cấu tổ chức vững mạnh và phát huy cao được năng lực làm việc.

- Về địa bàn hoạt động : Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú có vị trí thuận lợi trong giao thông thuận lợi nằm ở phía tây gần trung tâm Hà Nội, được nhiều khách hàng biết đến nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Không những xây dựng ở tại thành phố, trong tỉnh mà còn ở các tỉnh lân cận nên có khả năng được hưởng những tiện ích về cơ sở hạ tầng, những chính sách ưu đãi của Nhà nước áp dụng theo từng khu vực từng Tỉnh khác nhau.

Công cuộc đổi mới, hội nhập kinh tế Quốc tế theo chủ trương chính sách của Đảng và nhà nước đã và đang làm cho cuộc sống được nâng lên, các công trình dự án thi công, xây dựng, lắp đặt công trình giao thông, dân dụng, thủy điện, cầu đường ngày càng nhiều thêm điều này mang đến cho công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú nhiều cơ hội, nhiều tiềm năng trong công cuộc phát triển công ty đứng vững trên thị trường

- Công ty có một đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ và có năng lực làm việc cao và đội ngũ nhân viên này ngày càng được đào tạo về kiến thức và chuyên môn làm cho năng lực làm việc của họ ngày càng được nâng cao. Cùng với nó là đội ngũ công nhân có tay nghề cao lâu năm và phần đa trong số họ đã tham gia các đội thi công và sản xuất của công ty ngay từ những ngày đầu thành lập và đây là một yếu tố hết sức quan trọng.

- Đối với lĩnh vực sản xuất bê tông và dịch vụ gia công kết cấu thép của khối sản xuất của công ty có được sự thành công là một phần do lãnh đạo công ty đã đi đúng hướng hợp tác làm ăn lâu dài với nhiều công ty trên địa bàn thành phố do đó việc sản xuất vật liệu cho xây lắp đã không bị trì trệ.

#### *b. Khó khăn*

Một trong những khó khăn nổi bật là hiện tượng thiếu vốn, do nguồn vốn của công ty còn nhiều hạn chế nên công ty còn phải dựa nhiều vào các khoản vốn vay dẫn đến bỏ ra những khoản chi phí không cần thiết vì vậy mà không tạo ra được sự chủ động và nhanh nhạy cho công ty trong quá trình mở rộng sản xuất hay xây dựng các chi nhánh ở tỉnh khác điều này thường xuyên dẫn đến các tình trạng bỏ lỡ cơ hội kinh doanh của công ty

Thủ tục hành chính trong công ty chưa phù hợp với thời đại công nghệ thông tin, máy móc thiết bị còn nhiều loại sắp hỏng hoặc đã quá cũ mà không dùng được.

Tình hình cán bộ quản lý kỹ thuật giỏi và công nhân có tay nghề cao còn thiếu nhiều so với nhu cầu và yêu cầu phát triển của sản xuất thi công.

Là công ty xây dựng nên địa bàn sản xuất kinh doanh là rất rộng, hầu hết phân tán ở các Tỉnh khác nhau chính vì vậy việc quản lý, giám sát là rất phức tạp khó khăn.

Mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các công ty xây dựng khác về sản phẩm, dịch vụ, marketing, tài chính, chiến lược đòi hỏi các nhà lãnh đạo công ty không ngừng trau dồi kiến thức để đối mặt với những thử thách của công ty

Lao động: có sự biến động theo mùa vụ điều này làm đảo lộn cơ cấu của công ty làm chậm tiến độ công trình có thể gây thiệt hại tài chính cho công ty trong

Máy móc thiết bị cũ chưa đạt được hiệu quả tối đa trong công việc.

Hoạt động thi công, xây dựng lắp đặt cũng còn phụ thuộc nhiều vào thời tiết.

Việc huy động vốn của công ty trách nhiệm hữu hạn bị hạn chế do không có quyền phát hành cổ phiếu và bị giới hạn đến 50 thành viên

Tuy lãi suất cho vay giảm xuống xong điều kiện cho vay của ngân hàng không giảm do ngân hàng cũng là một doanh nghiệp phải đảm bảo trách nhiệm kinh doanh trước cổ đông. Do vậy mà khả năng vay thêm tiền nhằm tăng nguồn vốn kinh doanh cho doanh nghiệp cũng gặp khó khăn. Bên cạnh đó, giá thép bán lẻ ngoài thị trường tăng đồng loạt lên làm cho giá thành của sản phẩm tăng lên.

### **3.2 Phân tích tài chính công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú**

#### ***3.2.1 Phân tích sự biến động các khoản mục tài sản và nguồn vốn***

Tài sản là điều kiện tiên quyết để bất kỳ doanh nghiệp nào tiến hành hoạt động và sản xuất kinh doanh. Tiềm năng về tài sản mạnh sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp thực hiện các dự án sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy tác giả muốn phân tích tài sản - yếu tố cơ sở quyết định năng lực của doanh nghiệp đầu tiên.

Có thể thấy tổng tài sản của doanh nghiệp nhìn chung tăng dần qua ba năm từ 2012 - 2014, tăng từ hơn 18 tỷ đồng lên đến 34 tỷ đồng tương ứng với một tốc độ tăng khá lớn (gần 190%), đây là dấu hiệu cho thấy những cố gắng trong việc huy động nguồn vốn để đầu tư vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Xem xét cụ thể có thể thấy tổng tài sản tăng chủ yếu ở khoản mục tài sản ngắn hạn, từ năm 2012 đến 2014 tăng từ hơn 14 tỷ đồng lên đến hơn 31 tỷ đồng. Tốc độ tăng tài sản ngắn hạn lớn, hơn 2,2 lần trong 3 năm cho thấy doanh nghiệp tăng cường đầu tư vào tài sản ngắn hạn khá nhiều. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản trong các năm đều chiếm gần 80% và lên đến hơn 90%. Đối với một doanh nghiệp kinh doanh chính trong lĩnh vực xây dựng, xuất phát từ đặc điểm ngành kinh doanh yêu cầu nhiều máy móc thiết bị thi công, thông thường tỷ trọng tài sản dài hạn sẽ chiếm tỷ lệ lớn hơn.

Tuy nhiên hiện nay các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, nguồn vốn hạn chế như công ty TNHH Phong Phú thì việc thuê máy thi công là phổ biến hơn mua và sở hữu máy. Vì vậy tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao có thể chấp nhận được. Từng khoản mục cụ thể trong tài sản ngắn hạn biến động theo chiều hướng sau:

Tiền và tương đương tiền có xu hướng giảm dần, ở năm 2012 giá trị khoản mục này chiếm khoảng 17% trong tổng tài sản, đến năm 2013, 2014 giảm xuống chỉ còn trên dưới 3%. Nguyên nhân của việc giảm tiền và tương đương tiền cả về mặt giá trị và tỷ trọng là do nhu cầu về tiền mặt cho việc thực hiện đấu thầu và thi công của công ty đang giảm dần. Cụ thể năm 2012 công ty tiến hành thi công 5 dự án lớn như: đường Bản Nhảm, đường Nặm Vằm, đường Khâu Bang - Bắc Cạn, cầu Bản Bài, cầu Tà Xùa - Sơn La... với giá trị thi công lên đến hơn 90 tỷ đồng. Đến năm 2013 các dự án thi công chỉ còn 2 dự án lớn là đường cứu hộ cứu nạn lũ quét Pác Nặm, đường Nặm Sai - tỉnh Bắc Cạn với tổng giá trị đầu tư gần 70 tỷ. Đến năm 2014 các dự án chính là đường giao thông An Thắng - Tiến Bộ, huyện Pác Nặm, Bắc Cạn; Cầu Bản Đięng, cầu Nà Đẫy - đường

**Bảng 3.1 Phân tích sự biến động các khoản mục tài sản, nguồn vốn**

<b>BẢNG PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG TÀI SẢN, NGUỒN VỐN</b>												
Đvt: triệu đồng												
Stt	Khoản mục	Năm 2011	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
		Số tiền	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
A	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	15.062,12	14.090,51	77,72	27.818,88	88,37	31.783,85	91,90	13.728,37	197,43	3.964,97	114,25
I	Tiền và tương đương tiền	583,26	3.088,22	17,03	1.035,18	3,29	875,87	2,53	(2.053,04)	33,52	(159,31)	84,61
II	Đầu tư tài chính ngắn hạn	5,55	24,64	0,14	24,64	0,08	24,64	0,07	(0,00)	99,99	-	100,00
III	Phải thu ngắn hạn	5.587,34	9.029,49	49,80	14.318,71	45,48	16.283,33	47,08	5.289,22	158,58	1.964,62	113,72
IV	Hàng tồn kho	8.424,32	1.254,07	6,92	7.536,50	23,94	10.210,37	29,52	6.282,43	600,96	2.673,87	135,48
V	Tài sản ngắn hạn khác	461,65	694,08	3,83	4.903,84	15,58	4.389,62	12,69	4.209,76	706,52	(514,22)	89,51
B	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	5.252,19	4.040,13	22,28	3.662,02	11,63	2.802,55	8,10	(378,11)	90,64	(859,47)	76,53
I	Tài sản cố định	5.168,86	3.968,57	21,89	3.603,34	11,45	2.773,14	8,02	(365,23)		(830,20)	
	Nguyên giá	7.273,89	3.968,57	21,89	4.547,92	14,45	4.547,92	13,15	579,35		-	
	Hao mòn lũy kế	(2.105,03)		-	(944,58)	(3,00)	(1.774,78)	(5,13)	(944,58)		(830,20)	
IV	Tài sản dài hạn khác	83,32	71,56	0,39	58,67	0,19	29,41	0,09	(12,89)	81,99	(29,26)	50,13
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	20.314,31	18.130,64	100,00	31.480,90	100,00	34.586,40	100,00	13.350,26	173,63	3.105,50	109,86
A	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	14.836,46	12.178,91	67,17	10.871,41	34,53	13.401,83	38,75	(1.307,50)	89,26	2.530,42	123,28
I	Nợ ngắn hạn	14.836,46	12.178,91	67,17	10.871,41	34,53	13.401,83	38,75	(1.307,50)	89,26	2.530,42	123,28
1	Vay ngắn hạn	6.923,54	3.665,92	20,22	4.450,37	14,14	8.876,24	25,66	784,45	121,40	4.425,87	199,45
2	Phải trả người bán	5.224,48	2.450,89	13,52	5.345,16	16,98	3.420,28	9,89	2.894,27	218,09	(1.924,88)	63,99
3	Phải trả ngắn hạn khác	1.343,82		-	677,07	2,15	479,60	1,39	677,07		(197,47)	70,83
II	Nợ dài hạn			-		-		-				
B	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	5.447,85	5.951,73	32,83	20.609,48	65,47	21.184,57	61,25	14.657,75	346,28	575,09	102,79
I	Vốn chủ sở hữu	5.447,85	5.951,73	32,83	20.609,48	65,47	21.184,57	61,25	14.657,75	346,28	575,09	102,79
	Vốn đầu tư CSH	5.200,00	5.200,00	28,68	20.000,00	63,53	20.000,00	57,83	14.800,00	384,62	-	100,00
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	20.314,31	18.130,64	100,00	31.480,90	100,00	34.586,40	100,00	13.350,26	173,63	3.105,50	109,86



254 Bắc Cạn, cầu Km31 - Nậm Giôn - Sơn La, cầu treo Cốc Phát - Thượng Giáo, Bắc Cạn, sửa chữa một số công trình cầu treo không đảm bảo an toàn trên địa bàn huyện Ba Bể - Bắc Cạn ...đều là các dự án nhỏ, với tổng giá trị đầu tư chỉ khoảng 60 tỷ đồng. Xuất phát từ việc giá trị đầu tư dự án thi công ngày càng nhỏ, chủ yếu từ thi công chuyển sang sửa chữa làm nhu cầu và năng lực cung cấp tiền cũng giảm theo. Nếu khả năng thanh toán của doanh nghiệp không bị ảnh hưởng thì việc giảm tiền cũng có thể chấp nhận được khi phù hợp với tình hình kinh doanh của đơn vị.

Khoản mục đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong các khoản mục tài sản ngắn hạn của đơn vị, trong đó chủ yếu là đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn với giá trị trên 20 triệu đồng, cho thấy doanh nghiệp chỉ chuyên vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh chủ yếu là xây dựng chứ chưa chú ý đến việc đầu tư tài chính sang lĩnh vực khác.

Phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn cũng như tổng tài sản, và có giá trị ngày càng tăng, từ hơn 5 tỷ đồng vào 2012 lên đến hơn 16 tỷ đồng vào 2014. Sự tăng lên nhanh chóng của khoản mục này có thể lý giải do đặc điểm ngành của đơn vị là xây dựng. Đây là ngành nghề thi công mang tính chất lâu dài và giá trị công trình thanh toán theo tiến độ thi công dự án, nhiều khi công trình thi công đã hoàn thành nhưng doanh nghiệp chưa được thanh toán hết giá trị do nhà đầu tư thực hiện tất toán công trình. Trong khi giá trị các dự án thi công của đơn vị phần lớn có nhà đầu tư là đơn vị hành chính sự nghiệp nhà nước, chẳng hạn như Ban quản lý dự án các huyện thuộc tỉnh Sơn La, Bắc Cạn, Lai Châu, hoặc các sở giao thông vận tải các tỉnh,..nên thời gian thực hiện thủ tục tất toán công trình càng kéo dài. Việc nợ đọng vốn vào các khoản phải thu ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng lớn nhất cũng là điều dễ hiểu đối với doanh nghiệp thuộc ngành này. Tuy nhiên doanh nghiệp nên chú trọng để thu hồi các khoản phải thu càng sớm càng tốt để tránh làm tăng chi phí sử dụng và huy động vốn cho mình.

Khoản mục hàng tồn kho chiếm tỷ trọng không quá lớn và tăng dần nhưng giá trị tăng không nhiều qua các năm. Trong đó khoản mục chiếm tỷ trọng chủ yếu trong

hàng tồn kho là chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và hàng hóa. Do doanh nghiệp thực hiện hoạt động thi công xây dựng mất thời gian dài nên khoản mục chi phí sản xuất kinh doanh dở dang chiếm chủ yếu là hợp lý, hàng hóa bao gồm một số loại vật liệu xây dựng vừa thực hiện hoạt động thương mại và phục vụ thi công của công ty.

Tài sản dài hạn của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ hơn tài sản ngắn hạn và ngày càng giảm cả về giá trị và tỷ trọng. Trong đó khoản mục lớn nhất là tài sản cố định, bao gồm các loại máy móc thiết bị phục vụ thi công, không có nhà cửa kiến trúc hay phương tiện truyền dẫn. Điều này được đánh giá là phù hợp với quy mô nhỏ của doanh nghiệp và địa bàn hoạt động lại không cần ở trụ sở nên không cần đầu tư nhiều nhà cửa kiến trúc. Giá trị máy móc thiết bị của doanh nghiệp giảm dần do nguyên giá tài sản không đổi, chứng tỏ những năm gần đây công ty không chú trọng đầu tư mua sắm máy móc. Sự giảm đi của tài sản cố định do khấu hao tăng dần qua các năm, đồng thời doanh nghiệp thực hiện một số hoạt động thanh lý tài sản cũ vào năm 2013. Giá trị đầu tư mua sắm không tăng trong khi khấu hao ngày càng tăng khiến giá trị còn lại tài sản cố định của doanh nghiệp ngày càng nhỏ và chiếm tỷ trọng quá nhỏ, một phần do hạn chế nguồn vốn, một phần do doanh nghiệp sử dụng máy móc đi thuê nhiều để tránh phải di chuyển khi thi công. Có thể trước mắt đây là một cách thức hữu hiệu giành cho đơn vị ít vốn, tuy nhiên về lâu dài doanh nghiệp nên chú ý tăng cường đầu tư thêm máy móc thiết bị để nâng cao năng lực sản xuất của mình và tiết kiệm chi phí hơn khi thuê ngoài tài sản.

Tóm lại tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản do doanh nghiệp chưa đầu tư mua sắm tài sản cố định nhiều để phục vụ hoạt động thi công, trong đó chủ yếu là phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho do xuất phát từ đặc điểm ngành xây dựng, giá trị dự án thi công cần độ trễ thời gian để thu công và thanh toán nên sự tăng lên của hai khoản mục này là điều dễ hiểu. Các khoản mục khác chiếm tỷ trọng nhỏ và biến động không quá lớn. Tài sản dài hạn chủ yếu bao gồm các loại máy móc thiết bị, công ty còn hạn chế trong việc đầu tư mua sắm tài sản, trong khi

khấu hao tăng làm giá trị của tài sản cố định ngày càng giảm. Đây là mặt hạn chế của doanh nghiệp quy mô nhỏ trong việc tăng năng lực cạnh tranh và sản xuất lâu dài của công ty.

Về nguồn vốn, công ty đã cố gắng tăng cường huy động nguồn vốn thông qua cả hai nguồn nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Trong đó nợ phải trả có xu hướng giảm dần từ 2011 đến 2013 và tăng trở lại vào 2014, chiếm tỷ trọng khoảng gần 40%, cho thấy công ty đang nỗ lực trong việc tăng nợ vay và sử dụng nguồn vốn bên ngoài. Phân tích cụ thể khoản mục nợ phải trả cho thấy doanh nghiệp chỉ tập trung sử dụng nợ ngắn hạn mà không sử dụng nợ dài hạn, so sánh với số liệu trung bình ngành có tỷ trọng nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu khoảng 33%, cho thấy công ty không sử dụng nợ dài hạn có thể linh hoạt ứng phó trong tình trạng lãi suất biến động liên tục như hiện nay. Mặt khác do hạn chế về quy mô kinh doanh cũng như giá trị tài sản thế chấp nên việc huy động vốn dài hạn của đơn vị khá khó khăn, việc này sẽ làm tăng chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp và gây áp lực thanh toán liên tục khi phải tăng huy động nợ ngắn hạn. Về lâu dài khi lãi suất thị trường ổn định công ty nên tăng huy động vốn vay dài hạn để có thể tài trợ lâu dài cho việc thực hiện thi công dự án lâu dài của mình.

Trong nợ ngắn hạn thì khoản mục chiếm tỷ trọng lớn là vay ngắn hạn từ ngân hàng và các tổ chức tài chính. Đây là nguồn vốn huy động từ bên ngoài nhằm mục đích tăng cường nguồn vốn kinh doanh cho doanh nghiệp, trong điều kiện lãi suất thị trường liên tục biến động theo chiều hướng ngày càng giảm thì việc doanh nghiệp tích cực huy động vay ngắn hạn có thể coi là hợp lý. Ngoài ra khoản mục phải trả người bán cũng chiếm tỷ trọng lớn, chủ yếu là do doanh nghiệp lấy vật liệu phục vụ xây dựng, do tính chất ngành nghề thì việc doanh nghiệp huy động vốn từ việc chiếm dụng của nhà cung cấp cũng được coi là hợp lý. Tuy nhiên doanh nghiệp cần chú ý đến thời hạn thanh toán để đảm bảo được uy tín trong kinh doanh đối với các nhà cung cấp lâu dài của mình.

Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn và tăng dần, năm 2012 khoản mục này chỉ chiếm hơn 30% nhưng đến năm 2013, 2014 đã tăng lên hơn 60%. Trong đó chỉ có vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng lên do năm 2013 chủ sở hữu công ty đã góp thêm vốn, nâng lượng vốn từ 5,2 tỷ lên đến 20 tỷ. Việc này vừa góp phần cung cấp thêm nguồn vốn cho công ty hoạt động, vừa nâng tỷ trọng vốn chủ sở hữu của công ty lên để làm tăng tính chủ động tài chính của đơn vị, giảm bớt rủi ro tài chính khi để hệ số nợ quá cao như năm 2011 - 2012. Đây có thể đánh giá là một bước đi đúng đắn của ban quản lý công ty, vừa nâng cao được năng lực sản xuất và năng lực tài chính của mình. Tuy nhiên do hạn chế về loại hình công ty là TNHH nên chỉ có thể huy động nguồn vốn chủ sở hữu, quy mô doanh nghiệp còn nhỏ, uy tín trong ngành còn hạn chế nên việc huy động thông qua phát hành chứng khoán, đặc biệt là cổ phiếu và trái phiếu là không thể, đây là một điểm vô cùng bất lợi đối với công ty. Về lâu dài, nếu có thể doanh nghiệp nên chuyển đổi loại hình sang công ty cổ phần và tiến tới huy động vốn thông qua phát hành chứng khoán ra công chúng để tăng năng lực nội tại của mình, tạo điều kiện thuận lợi cho công ty mở rộng kinh doanh và phát triển.

### ***3.2.2 Phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp***

Trước khi phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cần chú ý một chút đến đặc điểm thị trường ngành xây dựng, bất động sản giai đoạn này. Có thể thấy giai đoạn 2011 - 2014 thị trường bất động sản nằm trong tình trạng đóng băng, hoạt động mua bán, xây dựng diễn ra rất ít, thu nhập của dân cư bị ảnh hưởng từ khủng hoảng kinh tế những năm trước đó, tuy đang có dấu hiệu phục hồi nhưng vẫn chưa thể đưa thị trường bất động sản về giai đoạn hoạt động sôi nổi trước đó. Vì vậy thị trường ngành xây dựng bị ảnh hưởng rất lớn, đặc biệt đối với những doanh nghiệp nhỏ như công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú thì việc cạnh tranh được lại càng khó khăn hơn. Cũng chính do xu hướng chung là cầu sản phẩm xây dựng giảm nên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng lớn. Cụ thể có thể thấy doanh thu của doanh nghiệp tăng lên từ 2012 đến 2013 nhưng lại giảm vào năm 2014, trong đó chỉ

bao gồm doanh thu bán hàng từ việc cung cấp hàng hóa, nguyên nhân của sự giảm doanh thu chính là do giá trị các công trình doanh nghiệp đấu thầu nhận được giảm dần. Nếu như năm 2012 giá trị đầu tư gần 90 tỷ với nhiều công trình làm đường lớn thì năm 2013, 2014 giá trị công trình lại giảm đi, chủ yếu là các công trình sửa chữa đường và xây cầu nhỏ, giá trị đầu tư nhỏ, điều này dẫn đến việc giảm doanh thu của doanh nghiệp là đương nhiên. Tuy doanh thu của doanh nghiệp giảm nhưng xét cho cùng đây cũng là hoàn cảnh chung của toàn ngành, một doanh nghiệp nhỏ như công ty còn tồn tại được trong điều kiện khắc nghiệt của thị trường.

**Bảng 3.2 Phân tích sự biến động kết quả kinh doanh**

**SỰ BIẾN ĐỔI CÁC KHOẢN MỤC KẾT QUẢ KINH DOANH**

		đvt: triệu đồng				
stt	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng
1	Doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ	26689,37	30449,65	114,09	25286,32	83,04
2	Các khoản giảm trừ doanh thu					
3	<b>Doanh thu thuần BHCCDV</b>	26689,37	30449,65	114,09	25286,32	83,04
4	Giá vốn hàng bán	24361,32	26641,93	109,36	22848,34	85,76
5	Lợi nhuận gộp BHCCDV	2328,05	3807,72	163,56	2437,98	64,03
6	Doanh thu tài chính	34,19	8,59	25,12	3,76	43,77
7	Chi phí tài chính	811,37	564,56	69,58	616,1	109,13
8	trong đó Chi phí lãi vay	811,37	564,56		616,1	
9	Chi phí quản lý kinh doanh	919,03	2462,7	267,97	1345,68	54,64
10	Lợi nhuận thuần HĐ KD	631,84	789,05	124,88	479,96	60,83
11	Thu nhập khác		45,45			0,00
12	Chi phí khác					
13	Lợi nhuận khác		45,45			0,00
14	<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	631,84	834,5	132,07	479,96	57,51
15	Chi phí thuế TNDN	157,96	183,59	116,23	105,59	57,51
17	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	473,88	650,91	137,36	374,37	57,51

stt	Khoản mục	Công ty Phong Phú			So sánh với đối thủ cạnh tranh	
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	ASM 2014	S96 2014
1	Tỷ lệ GVHB/DTT (%)	91,28	87,5	90,36	83,49	402,02
2	Tỷ lệ CP QLKD/DTT (%)	3,44	8,08	5,32	5,09	69,1
3	Tỷ lệ CP lãi vay/DTT (%)	3,04	1,85	2,44	4,09	13,11

**Bảng 3.3 Tỷ lệ chi phí của doanh nghiệp**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

đã là một nỗ lực lớn của ban giám đốc, ngoài ra việc công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu cũng phần nào khẳng định được chất lượng công trình của đơn vị được đảm bảo, uy tín của công ty được giữ vững qua các sản phẩm của mình. Nhận định trong thời gian tới khi thị trường bất động sản và xây dựng bắt đầu ấm lên thì doanh thu của doanh nghiệp sẽ có xu hướng tăng lên.

Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp chủ yếu là chi phí nguyên vật liệu, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi khấu hao tài sản cố định, chi phí nhân công và chi phí bằng tiền khác phát sinh ở địa điểm thi công. Với ngành xây dựng thì chi phí nguyên vật liệu xây dựng, chi phí nhân công, chi phí thuê máy thi công, ..chiếm tỷ trọng lớn là hợp lý. Tỷ lệ giá vốn hàng bán qua các năm đều trên dưới 90% và có xu hướng tăng từ 2013 đến 2014, nguyên nhân chủ yếu do sự tăng lên của chi phí nguyên vật liệu do mức giá hàng hóa trong ngành trung bình các năm gần đây tăng, đặc biệt năm 2015 dự đoán chi phí nhân công sẽ còn tăng hơn khi tiền lương tối thiểu được nhà nước nâng lên khoảng 10%. Tuy nhiên khoản mục này doanh nghiệp khó có thể cắt giảm mà chỉ có thể quản lý lao động và giờ lao động chặt chẽ hơn. So sánh với các đối thủ cạnh tranh có thể thấy công ty Sông Đà 9.06 có mức giá vốn hàng bán cao hơn nhiều lần so với doanh

thu, toàn bộ là chi phí xây dựng. Trong khi tỷ lệ này ở Sao Mai chỉ hơn 80%, đặc biệt ở mảng xây dựng thì tỷ lệ này chỉ hơn 50%. Điều này chứng tỏ việc quản trị chi phí của Phong Phú tuy tăng nhẹ nhưng ở mức trung bình trong ngành.

Chi phí quản lý kinh doanh của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ so với doanh thu, điều này khá phù hợp với đơn vị xây dựng do không mất chi phí bán hàng, chi phí quản lý cũng nhỏ, chủ yếu là chi phí hoạt động hành chính. Mức độ chi phí của công ty khi so với ngành cũng là khá hợp lý.

Về hoạt động tài chính, doanh thu tài chính của công ty không đáng kể, chủ yếu là lãi tiền gửi ngân hàng khi không dùng đến, đây không phải hoạt động chính của công ty nên giá trị nhỏ là bình thường. Chi phí tài chính của công ty chỉ bao gồm chi phí lãi vay, trong đó năm 2012 là cao nhất, giảm dần trong năm 2013 và tăng nhẹ vào 2014. So với sự biến động các khoản mục nợ là hợp lý, do năm 2012 tỷ lệ nợ của công ty tăng cao nên năm 2013 công ty đã huy động thêm vốn chủ sở hữu để nâng vốn chủ lên thành 20 tỷ, chi phí này trong năm 2013 giảm xuống là đương nhiên. Ngoài ra năm 2014 mức nợ lại tăng làm chi phí lãi vay tăng cao. Mức tỷ lệ chi phí lãi vay so với doanh thu của doanh nghiệp không lớn, có thể coi là an toàn, phù hợp mức độ độc lập tài chính khá cao của công ty. So với doanh nghiệp này thì hai đơn vị cùng ngành có sử dụng tỷ lệ nợ cao hơn nên mức chi phí tài chính cũng cao hơn. Tuy nhiên khoản mục này cũng không quá cao so với doanh thu, cần xem xét kết hợp khả năng sinh lời để thấy rõ hiệu quả của nó đối với doanh nghiệp.

Hoạt động khác cũng là hoạt động thứ yếu của doanh nghiệp nên ít phát sinh doanh thu và chi phí khác, chỉ có năm 2013 doanh nghiệp nhượng bán một tài sản cố định nên phát sinh thu nhập khác, khoản mục này giá trị nhỏ nên không quá ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Tóm lại qua ba năm doanh thu của công ty giảm dần do xu hướng giảm chung của ngành xây dựng và bất động sản. Chi phí sản xuất của doanh nghiệp có xu hướng

tăng lên tuy nhiên tỷ lệ giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, chi phí tài chính của công ty đều ở mức trung bình so với ngành.

### ***3.2.3 Phân tích sự biến động dòng tiền***

Xem xét sự biến động dòng tiền trong doanh nghiệp thông qua 3 hoạt động để đánh giá khả năng đảm bảo tiền thanh toán của công ty có thể thấy:

Dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh: dòng tiền thu từ hoạt động bán hàng của doanh nghiệp có xu hướng tăng qua các năm và không biến động quá nhiều, so sánh với doanh thu bán hàng có thể thấy tiền thu bán hàng có khác đôi chút so với doanh thu do đặc điểm đơn vị xây dựng là thu tiền theo tiến độ thi công công trình, tuy nhiên mức độ sai khác này không quá lớn cho thấy sự “gói đầu” hợp lý giữa việc thu tiền và thi công các dự án của công ty, tạo nên dòng tiền thu bán hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất và không bị sụt giảm nhiều qua các năm. Chứng tỏ hoạt động bán hàng cung cấp dịch vụ thông qua các dự án xây dựng tạo nên dòng tiền chính cho công ty. Ngoài ra doanh nghiệp xuất hiện dòng tiền thu khác như giá trị không quá lớn và đang có xu hướng thu hẹp.

Dòng chi từ hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm chi cho nhà cung cấp vật liệu xây dựng và cho thuê máy móc thiết bị, dòng chi trả cho người lao động, chi lãi vay và nộp thuế TNDN. Trong đó dòng chi chiếm tỷ trọng lớn nhất là chi cho nhà cung cấp, điều này cũng phù hợp với xu hướng tăng giá nguyên vật liệu như sắt thép, đá dăm, xi măng...và các nguyên vật liệu phụ khác trong những năm gần đây. Chi cho nhân công lao động có xu hướng giảm cũng phù hợp với việc doanh nghiệp tích cực thuê ngoài máy móc thiết bị để cắt giảm chi phí lao động thủ công. Chi phí lãi vay và thuế TNDN chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn chi và phù hợp với số liệu báo cáo kết quả kinh doanh. Ngoài ra năm 2013 và 2014 xuất hiện dòng chi khác cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đây là khoản chi nộp các khoản thuế, phí, lệ phí ngoài thuế TNDN và tiền thuê đất của đơn vị khi thực hiện thi công, cũng làm tổng dòng chi của doanh nghiệp tăng lên.



Tuy nhiên do dòng chi cho nhà cung cấp quá lớn nên làm dòng chi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tăng cao, dòng tiền thuần của hoạt động này bị âm rất lớn trong nhiều năm, đặc biệt năm 2013. Điều này cho thấy tiền thu của doanh nghiệp chưa đủ bù đắp dòng chi ra từ hoạt động này, doanh nghiệp cần xem xét cắt giảm các dòng chi nếu có thể hoặc điều chỉnh lại tiến độ thu và trả tiền cho nhà cung cấp để đảm bảo được khả năng thanh toán của mình.

Về hoạt động đầu tư, có thể thấy dòng chi từ hoạt động đầu tư xuất hiện không nhiều chứng tỏ doanh nghiệp không chú trọng cho hoạt động mua sắm thay thế tài sản cố định. Do quy mô doanh nghiệp hạn chế mà giá trị các máy móc trong ngành xây dựng lớn nên việc doanh nghiệp chưa có khả năng đầu tư cũng là điều dễ hiểu. Dòng thu từ hoạt động nhượng bán tài sản và lãi cho vay chiếm tỷ trọng không đáng kể trong dòng thu từ hoạt động đầu tư.

Về hoạt động tài chính có thể thấy dòng tiền thu tài chính xuất hiện ở năm 2013 do doanh nghiệp tiến hành huy động thêm vốn góp từ chủ sở hữu để nâng giá trị nguồn vốn huy động cho công ty và giảm việc phụ thuộc tài chính từ bên ngoài. Ngoài ra ở các năm dòng thu từ việc vay vốn ngân hàng diễn ra đều đặn và đang có xu hướng giảm qua các năm, một phần do lãi suất đi vay có xu hướng tăng trở lại vào 2014 - 2015, giá trị dự án thi công của doanh nghiệp giảm và doanh nghiệp đã tăng cường huy động vốn chủ sở hữu nên nhu cầu đi vay cũng giảm hơn. Song song với nhận tiền vay từ các ngân hàng thì doanh nghiệp cũng phải tiến hành chi trả tiền gốc vay, việc chi trả này phù hợp với kế hoạch trả nợ theo tiến độ thi công của doanh nghiệp. Năm 2011 vay nhiều nên số trả nợ 2012 là khá lớn làm dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính trong năm này bị âm. Các năm sau, đặc biệt là 2013 có sự tăng lên vốn chủ sở hữu nên dòng tiền tài chính đạt giá trị dương.

Tổng lưu chuyển tiền thuần qua các năm đạt giá trị dương vào 2012 do dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh năm đó lớn, doanh nghiệp có nhiều dự án đầu tư lớn, các năm còn lại dòng lưu chuyển tiền thuần bị âm nhưng lượng tiền tương đương đầu

kỳ cũng đủ lớn để trang trải được các khoản chi của doanh nghiệp nên tiền cuối kỳ vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán.

Tóm lại, dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất, trong đó chủ yếu là thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ đang có xu hướng giảm nhẹ, dòng chi chủ yếu là trả tiền hàng cho nhà cung cấp đang có xu hướng tăng cao làm dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm. Dòng tiền hoạt động tài chính và hoạt động đầu tư chiếm tỷ trọng không đáng kể. Tuy nhiên tổng dòng tiền thuần của doanh nghiệp vẫn đạt giá trị dương hoặc không bị âm quá nhiều nên tiền và tương đương tiền cuối kỳ vẫn dương, đảm bảo được khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

		<b>BẢNG PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ</b>							
		Đvt: triệu đồng							
Stt	Khoản mục	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
		Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
<b>I</b>	<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động KD</b>								
1	Tiền thu bán hàng CCDV	16.989,40	26.157,83	<b>28.592,20</b>	27.310,98	2.434,37	109,31	(1.281,22)	95,52
2	Chi cho nhà cung cấp hàng hóa DV	(11.890,24)	(16.259,82)	(26.486,97)	(16.430,84)	(10.227,15)	162,90	10.056,13	62,03
3	Chi cho người lao động	(12.436,91)	(5.088,04)	(4.260,52)	(4.134,54)	827,52	83,74	125,98	97,04
4	Chi trả lãi vay	(944,39)	(811,37)	(564,56)	(616,10)	246,81	69,58	(51,54)	109,13
5	Chi nộp thuế TNDN	(20,00)	(120,55)	(150,34)	(100,00)	(29,79)	124,71	50,34	66,52
6	Tiền thu khác hoạt động KD	5.679,56	1.826,05			(1.826,05)	-	-	
7	Tiền chi khác hoạt động KD			(13.712,57)	(1.762,93)	(13.712,57)		11.949,64	12,86
	Lưu chuyển tiền thuần hoạt động KD	(2.622,58)	5.704,10	(16.582,76)	4.266,57	(22.286,86)	(290,72)	20.849,33	(25,73)
<b>II</b>	<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>					-		-	
1	Chi mua sắm TSCĐ	(1.947,37)		(1.108,75)		(1.108,75)		1.108,75	-
2	Thu thanh lý TSCĐ		58,48	45,45		(13,03)		(45,45)	-
6	Thu lãi cho vay, cổ tức	7,94		8,59		8,59		(8,59)	-
	Lưu chuyển tiền thuần hoạt động đầu tư	(1.939,43)	58,48	(1.054,71)	-	(1.113,19)	(1.803,54)	1.054,71	-
<b>III</b>	<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>					-		-	
1	Tiền thu phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp			14.800,00		14.800,00		(14.800,00)	-
3	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	15.005,41	8.333,99	8.677,05	7.853,84	343,06	104,12	(823,21)	90,51
4	Tiền chi trả nợ gốc vay	(10.562,31)	(11.591,61)	(7.892,61)	(12.279,72)	3.699,00	68,09	(4.387,11)	155,59
5	Tiền chi trả nợ thuê TC					-		-	
6	Cổ tức, lợi nhuận trả cho CSH					-		-	
	Lưu chuyển tiền thuần hđ TC	4.443,10	(3.257,62)	15.584,44	(4.425,88)	18.842,06	(478,40)	(20.010,32)	(28,40)
	Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	(118,91)	2.504,96	(2.053,03)	(159,31)	(4.557,99)	(81,96)	1.893,72	7,76
	Tiền tương đương tiền đầu kỳ	702,17	583,26	3.088,22	1.035,19	2.504,96	529,48	(2.053,03)	33,52
	Tiền tương đương tiền cuối kỳ	583,26	3.088,22	1.035,19	875,88	(2.053,03)	33,52	(159,31)	84,61

(Nguồn: Tác giả tự tính toán)

**Bảng 3.4 Phân tích sự biến động dòng tiền**

### 3.2.4 Phân tích tình hình tài chính thông qua các hệ số tài chính

#### 3.2.4.1 Phân tích công nợ và khả năng thanh toán

#### NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

đvt: lần

STT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Hệ số khả năng tt tổng quát	1,49	2,9	2,58
2	Hệ số khả năng tt ngắn hạn	1,16	2,56	2,37
3	Hệ số khả năng tt nhanh	1,05	1,87	1,61
4	Hệ số khả năng tt tức thời	0,25	0,09	0,07
5	Hệ số khả năng tt lãi vay	1,77	2,48	1,78

(Nguồn: Tác giả tính toán)

#### Bảng 3.5 Phân tích khả năng thanh toán

Để đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp ta tiến hành đánh giá các hệ số khả năng thanh toán qua các năm.

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp có xu hướng tăng từ 2012 đến 2013, nguyên nhân do trong năm 2012 doanh nghiệp sử dụng nợ vay lớn nên hệ số khả năng thanh toán tổng quát chỉ đạt khoảng 1,5 lần. tuy nhiên năm 2013 doanh nghiệp đã huy động thêm vốn chủ sở hữu nên hệ số này được tăng lên gần 3 lần, khá an toàn cho một doanh nghiệp xây dựng. đến năm 2014 hệ số này giảm nhẹ do tiền vay nợ được tăng lên nhưng vẫn ở mức gần 2,6 có thể chấp nhận được.

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn được đo bằng tài sản ngắn hạn chia nợ ngắn hạn, do doanh nghiệp không vay nợ dài hạn nên sự biến động của nợ phải trả chính là sự biến động nợ ngắn hạn, doanh nghiệp đầu tư chủ yếu tài sản ngắn hạn nên hệ số này cũng thay đổi giống chiều hướng hệ số khả năng thanh toán tổng quát. Trong 3 năm hệ số này của doanh nghiệp đang có xu hướng tăng vào 2013 và giảm nhẹ vào 2014 nhưng vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán ngắn hạn cho công ty.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh được tính toán sau khi loại trừ tài sản có tính thanh khoản thấp là hàng tồn kho, do lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng không quá cao trong doanh nghiệp nên hệ số này của doanh nghiệp qua 3 năm vẫn lớn hơn 1, hay đảm bảo được khả năng thanh toán nhanh.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp rất thấp, kết hợp so sánh lượng tiền cuối kỳ trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ cũng cho thấy doanh nghiệp có lượng tiền mặt thấp.

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay biến động lớn do doanh nghiệp sử dụng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu thay đổi qua các năm, nhuận năm 2012 lớn nhưng sử dụng vốn vay cao nên hệ số khả năng thanh toán lãi vay chỉ ở mức 1,8. Năm 2013 huy động thêm vốn chủ sở hữu lên 20 tỷ nên sử dụng ít vốn vay, lãi vay vì vậy giảm xuống, lợi nhuận lại tăng cao nên hệ số thanh toán lãi vay tăng mạnh lên mức gần 2,5. Năm 2014 do cả lợi nhuận giảm mạnh trong khi lãi vay lại tăng do sử dụng nhiều nợ vay nên hệ số này lại giảm xuống còn 1,8. Tuy vẫn đảm bảo thanh toán được lãi vay nhưng có thể thấy mức lợi nhuận doanh nghiệp đạt được so với mức lãi vay là không cao.

Khoản mục	ASM			S96		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Hệ số khả năng tt tổng quát	1,76	1,73	2,06	1,24	1,24	1,22
Hệ số khả năng tt ngắn hạn	1,31	1,89	2,51	1,18	1,15	1,12
Hệ số khả năng tt nhanh	0,7	1,00	1,4	1,11	1,09	1,06
Hệ số khả năng tt tức thời	0,074	0,045	0,5	0,00042	0,0009	0,0006
Hệ số khả năng tt lãi vay	1,23	1,56	3,18	- 4,87	-----	-31,43

(Nguồn: Tác giả tính toán)

### Bảng 3.6 So sánh khả năng thanh toán

So sánh hệ số khả năng thanh toán của công ty TNHH SX và TM Phong Phú với hai đối thủ cạnh tranh trong ngành có thể thấy Phong Phú có hệ số khả năng thanh toán tổng quát và khả năng thanh toán nhanh lớn hơn so với hai đối thủ, nguyên

nhân do công ty sử dụng ít nợ phải trả, ít hàng tồn kho nên hai hệ số này là khá an toàn so với doanh nghiệp cùng ngành. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn và thanh toán tức thời của công ty nhỏ hơn so với ASM nhưng lớn hơn nhiều so với S96. Việc sử dụng vốn vay của công ty chỉ ở mức trung bình so với ngành nhưng vẫn đảm bảo được khả năng chi trả lãi vay, trong khi ASM là một công ty với lợi thế lớn về quy mô kinh doanh có mức lợi nhuận lớn hơn nhiều so với chi phí lãi vay phải trả. Ngược lại, S96 tuy có quy mô kinh doanh lớn hơn Phong Phú một chút, lại có lợi thế công ty cổ phần nhưng kết quả kinh doanh rất thấp, lợi nhuận âm quá lớn, không đủ khả năng trả lãi vay, các hệ số khả năng thanh toán cũng quá nhỏ, không đảm bảo được khả năng thanh toán. Việc một công ty TNHH như Phong Phú tồn tại được qua thời kỳ khó khăn và vẫn đảm bảo được các hệ số tài chính ở mức trung bình đã là một nỗ lực lớn của công ty.

#### 3.2.4.2 Phân tích hiệu suất hoạt động

### NHÓM HỆ SỐ HIỆU SUẤT HOẠT ĐỘNG

TT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng
	Vòng quay tổng tài sản	0,69	1,23	178,26	0,77	62,60
	Vòng quay TSDH	5,74	7,91	137,80	7,82	98,86
	Vòng quay TSNH	1,83	1,45	79,23	0,85	58,62
	Vòng quay HTK	5,03	6,06	120,48	2,57	42,41
	Vòng quay KPT	3,65	2,61	71,51	1,65	63,22
	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	98,58	138,02	140,01	217,8	157,80

(Nguồn: Tác giả tính toán)

**Bảng 3.7 Phân tích hiệu suất hoạt động**

Hiệu suất hoạt động cho thấy khả năng quay vòng vốn của doanh nghiệp, xuất phát từ đặc điểm ngành xây dựng cần nhiều vốn đầu tư nhưng thời gian thu hồi vốn chậm nên vòng quay vốn lâu hơn so với các ngành khác. Phân tích cụ thể có thể thấy:

Vòng quay tổng tài sản của doanh nghiệp tăng nhanh từ 2012 lên 2013 nhưng lại giảm vào 2014. Nguyên nhân do năm 2013 có doanh thu tăng nhanh, tổng tài sản có tăng nhưng tốc độ tăng nhỏ hơn doanh thu nên số vòng quay tổng tài sản tăng lên. Tuy nhiên đến 2014 doanh thu sụt giảm tương đương 2012 trong khi tổng tài sản vẫn tăng đã làm vòng quay tổng tài sản giảm xuống gần 0,8 vòng/năm.

Doanh nghiệp không đầu tư nhiều vào tài sản cố định nên giá trị tài sản dài hạn giảm do hàng năm thực hiện khấu hao, vì vậy việc doanh thu tăng vào 2013 và giảm trong 2014 đã tác động làm vòng quay tài sản dài hạn biến đổi với chiều hướng tương tự. Hệ số này của doanh nghiệp là khá lớn do doanh nghiệp ít đầu tư tài sản cố định.

Vòng quay tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm đi trong 3 năm. Trong năm 2013 doanh nghiệp tăng huy động vốn chủ sở hữu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn làm giá trị tài sản ngắn hạn tăng lên, mặc dù doanh thu 2013 khá lớn nhưng tốc độ tăng nhỏ hơn tốc độ tăng tài sản ngắn hạn nên hệ số này vẫn giảm so với 2012. Đến 2014 doanh thu giảm, tốc độ tăng tài sản ngắn hạn vẫn rất lớn, trong đó chủ yếu do khoản phải thu và hàng tồn kho tăng, dẫn đến hệ số vòng quay tài sản ngắn hạn còn nhỏ hơn so với 2013.

Chiều hướng thay đổi chung diễn ra tương tự với hệ số vòng quay hàng tồn kho, tăng từ 2012 lên 2013 và giảm nhẹ vào 2014. Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán tăng mạnh vào 2013 và lại giảm 2014, trong khi giá trị hàng tồn kho tăng nhanh qua các năm dẫn đến sự thay đổi các chỉ tiêu.

Vòng quay khoản phải thu đang có xu hướng giảm trong 3 năm, trong khi doanh thu tăng từ 2013 và giảm vào 2014, nhưng khoản phải thu của doanh nghiệp tăng rất mạnh qua 3 năm. Nguyên nhân do nhiều dự án của doanh nghiệp bị ứ đọng vốn không thể thanh toán, nhiều chủ dự án đầu tư là các cơ quan hành chính nhà nước, thủ tục thanh toán phức tạp,..dẫn đến khoản phải thu tăng mạnh. Điều này làm vòng quay khoản

phải thu giảm, kỳ thu tiền bình quân vì thế cũng tăng lên từ gần 100 ngày lên hơn 200 ngày. Tuy chủ đầu tư là các đơn vị nhà nước nên khả năng bị mất vốn hay khó đòi là ít xảy ra hơn khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp ngoài nhưng công ty cần đặc biệt chú ý đến việc thu hồi các khoản phải thu để tránh ứ đọng vốn, ảnh hưởng đến chi phí sử dụng vốn của mình.

Khoản mục	ASM			S96		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Vòng quay tổng tài sản	0,8	0,36	0,59	0,009	0,04	0,0037
Vòng quay TSDH	2,19	1,96	2,16	0,12	0,47	0,041
Vòng quay TSNH	1,27	1,16	0,81	0,011	0,044	0,0042
Vòng quay HTK	2,09	2,12	1,47	0,19	0,78	0,33
Vòng quay KPT	3,44	2,73	2,23	0,013	0,051	0,0048

(Nguồn: Tác giả tính toán)

### Bảng 3.8 So sánh hiệu suất hoạt động

So sánh hiệu suất hoạt động của công ty TNHH Phong Phú với hai đối thủ cùng ngành là công ty cổ phần Sao Mai và Công ty Sông Đà 9.06 thấy được hiệu suất hoạt động của Phong Phú tương đối cao. Tốc độ tăng trưởng doanh thu của công ty so với năng lực về tài sản, tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn đều lớn hơn nhiều so với đối thủ, tuy hai công ty kia có quy mô lớn nhưng doanh thu lại không tương xứng với tiềm năng tài chính. Trong khi Phong Phú có giá trị tài sản, tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đều nhỏ hơn các đối thủ nhưng doanh thu đạt được tương đối phù hợp với năng lực. Đặc biệt là S96 có hiệu suất hoạt động rất thấp. Duy chỉ có vòng quay khoản phải thu của Phong Phú là nhỏ hơn Sao Mai, nguyên nhân chính do công ty bị ứ đọng khoản phải thu từ các dự án quá lớn và có xu hướng tăng qua các năm. Công ty cần đặc biệt lưu ý đến vấn đề này để xử lý và thu hồi nợ đúng hạn.



### 3.2.4.3 Phân tích khả năng sinh lời

#### NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỜI

đvt:%

TT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng
	ROS	1,77	2,14	120,90	1,48	69,16
	ROAe	7,5	2,81	37,47	3,32	118,15
	ROA	2,46	2,62	106,50	1,13	43,13
	ROE	8,46	4,9	57,92	1,79	36,53

(Nguồn: Tác giả tính toán)

#### Bảng 3.9 Phân tích khả năng sinh lời

So sánh hệ số khả năng sinh lời của Phong Phú qua các năm, hệ số sinh lời trên doanh thu của công ty biến đổi tương tự các hệ số chung, doanh thu tăng nhanh vào 2013 và giảm vào 2014 nên hệ số này cũng cao trong năm 2013 và giảm xuống. Lợi nhuận của năm 2014 thậm chí còn thấp nhất trong 3 năm do tốc độ giảm của giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu, hay tỷ lệ giá vốn hàng bán so với doanh thu của công ty đang tăng cao. Kết quả dẫn đến ROS 2014 đạt giá trị thấp nhất. Một phần do nguyên nhân khách quan là giá nguyên vật liệu trên thị trường tăng cao, nhưng Công ty cần lưu ý xem xét đến việc quản trị chi phí của mình để giảm tỷ lệ chi phí so với doanh thu xuống. Đây cũng là xu hướng biến đổi chung của hệ số sinh lời sau thuế của tài sản. Trong khi tổng tài sản tăng cao thì lợi nhuận năm 2013 tăng nhưng lợi nhuận 2014 lại giảm mạnh dẫn đến khả năng sinh lời của tài sản trong năm này đạt giá trị thấp nhất.

Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản đạt giá trị lớn vào 2012, do lợi nhuận đạt mức trung bình, sử dụng nhiều lãi vay và tổng tài sản huy động thấp. Đến 2013 nguồn vốn chủ sở hữu đầu tư làm tổng tài sản tăng thêm, tốc độ tăng này lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận, trong khi lại sử dụng ít lãi vay nên hệ số giảm xuống. Đến 2014 do lợi nhuận giảm đi nhưng lãi vay sử dụng lại tăng lên so với 2013 nên dù tổng tài sản vẫn tăng nhẹ so với 2013, vẫn làm cho hệ số sinh lời kinh tế tăng lên.

Trong năm 2013 Công ty đã chú ý đầu tư tăng thêm vốn chủ sở hữu để giảm chi phí nợ vay cũng như giảm rủi ro tài chính của mình., đây là một động thái mang tín hiệu tốt. Nhưng điều này lại gián tiếp gây ảnh hưởng làm giảm hệ số sinh lời vốn chủ sở hữu. Do lợi nhuận sau thuế giảm từ 2013 - 2014 trong khi vốn chủ sở hữu tăng nên hệ số sinh lời giành cho chủ sở hữu có xu hướng giảm xuống. Về lâu dài hy vọng việc huy động vốn chủ sở hữu sẽ đem lại lợi ích lâu dài cho công ty và nâng hệ số này cao hơn.

Khoản mục	ASM			S96			TB ngành
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	
ROS (%)	1,09	2,11	7,28	- 113,78	0,66	- 425,35	
ROAe(%)	5,41	4,98	7,57	- 0,94	0,027	- 1,54	
ROA(%)	0,88	1,54	4,29	- 1,14	- 1,21	- 1,08	2
ROE(%)	0,019	3,62	9,05	- 5,85	- 6,02	- 8,39	4

(Nguồn: Tác giả tính toán)

### Bảng 3.10 So sánh khả năng sinh lời

So sánh khả năng sinh lời của công ty với đối thủ cùng ngành và hệ số trung bình ngành xác định được, có thể thấy công ty có hệ số sinh lời nhỏ hơn ASM và nhỏ hơn so với mức trung bình ngành. Nguyên nhân có thể lý giải một phần do cách quản trị chi phí chưa tốt dẫn, doanh thu năm 2014 sụt giảm dẫn đến lợi nhuận của doanh nghiệp thấp nên khả năng sinh lời trên doanh thu thấp. Ngoài ra xuất phát từ chính sách

sử dụng nợ vay ít, bắt đầu từ năm 2013 khi huy động thêm vốn chủ sở hữu thì vốn vay của doanh nghiệp chỉ khoảng 60%, lợi nhuận không cao và mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính không lớn nên khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của công ty còn thấp so với ngành và so với đối thủ. Trong điều kiện kinh tế nhiều khó khăn như giai đoạn vừa qua, đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản, ngành xây dựng cũng có nhiều doanh nghiệp đạt lợi nhuận và khả năng sinh lời âm như S96. Không đến mức quá thấp nhưng khả năng sinh lời của Phong Phú chỉ ở mức trung bình, doanh nghiệp cần cố gắng quản trị tốt hơn về chi phí cũng như nâng cao doanh thu để tăng lợi nhuận cho mình.

#### 3.2.4.4 Phân tích mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh và đòn bẩy tài chính

### MỨC ĐỘ SỬ DỤNG ĐÒN BẰNG KINH DOANH

đvt: %

STT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tỷ trọng TSDH/TTS (%)	22,28	11,63	8,1
2	Tỷ trọng TSCĐ/TTS (%)	21,88	11,44	7,96
3	Tỷ lệ TSDH/TSNH	29	13	8,8

**Bảng 3.11 Phân tích đòn bẩy kinh doanh**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

Xem xét mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh, biểu diễn chủ yếu thông qua tỷ trọng tài sản cố định so với tổng tài sản của doanh nghiệp. Có thể thấy công ty TNHH SX và TM Phong Phú có tỷ trọng tài sản dài hạn và tài sản cố định so với tổng tài sản nhỏ, chiếm khoảng hơn 20% vào năm 2012 và có xu hướng ngày càng giảm dần, đến 2014 thì chỉ còn chưa đầy 10%. Nguyên nhân là do công ty không đầu tư mới vào tài sản cố định và máy móc thiết bị, trong khi nguồn khấu hao lại ngày càng tăng lên khiến giá trị còn lại của tài sản giảm xuống. Công ty ít đầu tư tài sản cố định nguyên nhân chủ yếu là do hạn hẹp về nguồn vốn, trong khi giá trị máy móc ngành xây

dựng lại lớn, việc thường xuyên phải di chuyển máy móc từ Hà Nội là trụ sở chính lên các tỉnh vùng cao như Bắc Cạn, Sơn La, ... để thực hiện dự án là vô cùng khó khăn. Vì vậy biện pháp tạm thời của doanh nghiệp là đi thuê ngoài. Xem xét cụ thể chi phí kinh doanh của doanh nghiệp chủ yếu là chi phí trả cho nhà cung cấp hàng hóa và chi phí nhân công, chi phí khấu hao chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy kinh doanh thấp. Chính vì việc sử dụng đòn bẩy kinh doanh không lớn, trái ngược so với đặc điểm ngành xây dựng và kỹ thuật nói chung nên mức gia tăng EBIT của doanh nghiệp không cao. Lợi nhuận của doanh nghiệp đang có xu hướng giảm. Có lẽ dự đoán được khó khăn của thị trường nên ban quản lý công ty đưa ra quyết định ít đầu tư và sử dụng tài sản cố định để hạn chế chi phí khấu hao, đảm bảo mức lợi nhuận trung bình nhưng an toàn đối với công ty.

### MỨC ĐỘ SỬ DỤNG ĐÒN BẰY TÀI CHÍNH

đvt: %

TT	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng	Giá trị	Tốc độ tăng trưởng
	Hệ số nợ	67,17	34,53	51,41	38,75	112,22
	Hệ số vốn chủ sở hữu	32,83	65,47	199,42	61,25	93,55
	Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu	2,05	1,02	49,76	0,63	61,76
	Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính (EBIT/EBIT - I)	2,28	1,68	73,68	2,28	135,71

**Bảng 3.12 Phân tích đòn bẩy tài chính**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

Vì mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh thấp nên khả năng khuếch đại EBIT không lớn, doanh nghiệp tiến hành chia EBIT như thế nào cho các chủ thể là người đi vay và sở hữu doanh nghiệp thông qua việc sử dụng đòn bẩy tài chính. Chính sách này được biểu hiện thông qua hệ số nợ giảm dần từ trên 60% xuống chỉ còn gần

40% nợ. Đồng nghĩa với hệ số nợ giảm xuống thì hệ số vốn chủ tăng lên, chứng tỏ doanh nghiệp chuyển hướng sang sử dụng vốn chủ sở hữu, giảm mức rủi ro tài chính và sự phụ thuộc bên ngoài.

Khoản mục	ASM			S96		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Tỷ trọng TSDH/TTS (%)	38,09	36,1	21,28	8,32	8,69	9,55
Hệ số nợ (%)	56,97	57,91	48,5	80,4	80,38	81,69
Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính	5,29	2,78	1,46	0,83	1	-0,97

**Bảng 3.13 So sánh đòn bẩy tài chính**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

Kết hợp so sánh hệ thống đòn bẩy của công ty với hai công ty cùng ngành có thể thấy Phong Phú có mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh thấp nhất ngành, thông qua việc không đầu tư vào tài sản cố định, trái ngược với doanh nghiệp cùng ngành. Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của công ty cũng thấp thông qua việc sử dụng hệ số nợ thấp. Tuy nhiên khi tính toán tương quan giữa lợi nhuận và lãi vay có thể thấy công ty có mức độ khuếch đại ROE cao hơn so với hai công ty cùng ngành biểu hiện ở DFL lớn hơn. Từ đó có thể thấy chính sách đầu tư tài sản cố định và huy động vốn của công ty tuy không đạt được kết quả quá cao nhưng cũng có thể coi là hợp lý.

### **3.2.5 Đánh giá chung tình hình tài chính của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú**

#### **3.2.5.1 Thành tựu**

*Quy mô kinh doanh tăng, tỷ trọng đầu tư tài sản tương đối hợp lý:* Tổng tài sản của doanh nghiệp tăng lên không ngừng, sau 3 năm từ 2012 đến 2014 tổng tài sản đã tăng hơn 1,7 lần từ hơn 20 tỷ đồng lên đến hơn 43 tỷ đồng, cho thấy quy mô kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng, khả năng huy động vốn của doanh nghiệp tốt, đảm bảo được nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Song song

với việc tổng tài sản tăng lên thì việc đầu tư vào tài sản ngắn hạn cũng tăng lên, tăng cường vốn lưu động thường xuyên phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do hạn chế về nguồn vốn, trong điều kiện doanh thu có hạn và đang bị cạnh tranh gay gắt, doanh nghiệp đã sử dụng chính sách thuê tài sản cố định thay vì đầu tư mua mới. Tạm thời đây là một biện pháp khá hữu hiệu để tiết kiệm nguồn vốn hoạt động kinh doanh cũng như góp phần cắt giảm chi phí khấu hao lớn đối với doanh nghiệp.

*Cơ cấu nguồn vốn hợp lý, đảm bảo tính độc lập tài chính:* doanh nghiệp sử dụng hệ số nợ tương đối thấp so với các đơn vị cùng ngành và đang có xu hướng giảm, cho thấy việc đổi hướng chính sách huy động vốn từ sử dụng nhiều nợ vay vào năm 2012. Năm 2013 nguồn vốn chủ sở hữu được huy động tăng cường nâng mức vốn chủ sở hữu từ 5 tỷ đồng lên 20 tỷ. Việc nâng cao vốn chủ sở hữu vừa đồng thời khẳng định khả năng huy động vốn tốt, vừa tăng cường nguồn vốn hoạt động kinh doanh, vừa giảm bớt hệ số nợ và nâng cao hệ số vốn chủ, đảm bảo tính độc lập tài chính của doanh nghiệp và giảm nhiều mức rủi ro tài chính khi có hệ số nợ quá cao, góp phần giảm bớt chi phí lãi vay và áp lực thanh toán nợ vay của doanh nghiệp. Có thể nói việc nâng cao vốn chủ sở hữu là một nỗ lực vô cùng lớn của ban quản lý doanh nghiệp.

*Hiệu quả hoạt động kinh doanh tương đối ổn định và vẫn duy trì ở mức trung bình của ngành:* trong điều kiện thị trường xây dựng và bất động sản đóng băng và ảm đạm trong những năm vừa qua, công ty vẫn nhận được khá nhiều dự án đầu tư, bao gồm các dự án làm đường, làm cầu, sửa chữa giao thông ở các huyện, tỉnh Bắc Cạn, Sơn La,...với chủ đầu tư chủ yếu là các sở giao thông vận tải tỉnh và ban quản lý dự án các huyện, tỉnh - là các đơn vị hành chính nhà nước nên việc đấu thầu để nhận được dự án thi công cho doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp xây dựng, đã là một cố gắng rất lớn. Tuy số lượng và giá trị các dự án có giảm nhưng doanh thu của doanh nghiệp năm 2013 vẫn khá lớn, tăng cao so với năm 2012 và tương xứng với quy mô kinh doanh tăng lên trong năm. Năm 2014 doanh thu có giảm đi do

sự cạnh tranh gay gắt và cầu thị trường sản phẩm xây dựng giảm nhưng công ty vẫn đảm bảo được mức doanh thu tương đối ổn định. Từ đó dẫn đến lợi nhuận của doanh nghiệp vẫn ổn định và tăng trưởng khá tốt so với các doanh nghiệp cùng ngành, kể cả doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Đặc biệt trong hoàn cảnh ngành xây dựng dân dụng đang bị ứ đọng quá lớn, nhà ở văn phòng chung cư xây xong không có người mua, công ty lại tập trung lĩnh vực xây dựng chính vào các sản phẩm đường xá, cầu,... ở các tỉnh miền núi là một chính sách tương đối hợp lý của ban lãnh đạo công ty.

*Lưu chuyển tiền tệ ổn định, đảm bảo được khả năng thanh toán:* Dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dòng tiền của doanh nghiệp, trong đó chủ yếu là dòng thu từ hoạt động bán hàng cung cấp dịch vụ, dòng chi chủ yếu là dòng tiền trả cho nhà cung cấp và người lao động. Dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư và tài chính chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Tuy dòng chi lớn nhưng nhờ tính toán xác định được lượng tiền hợp lý nên khả năng thanh toán thông qua lượng tiền cuối kỳ của doanh nghiệp vẫn được đảm bảo.

*Khả năng thanh toán đảm bảo tương đối tốt:* nhìn chung các hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp bao gồm khả năng thanh toán tổng quát, khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp đều được đảm bảo. Các hệ số này khá cao ở năm 2013 và giảm nhẹ trong 2014. Xuất phát từ chính sách tăng đầu tư vốn chủ sở hữu làm tăng tổng tài sản, giảm sử dụng hệ số nợ lớn, trong khi đầu tư vào tài sản ngắn hạn cũng tăng, hàng tồn kho mang tính thanh khoản thấp lại chiếm tỷ trọng nhỏ,... tất cả làm khả năng thanh toán của doanh nghiệp tuy giảm nhưng vẫn ở mức khá tốt so với doanh nghiệp trong ngành và đảm bảo được khả năng thanh toán cũng như uy tín của doanh nghiệp với khách hàng và nhà cung cấp.

*Hiệu suất hoạt động tốt, kể cả so với doanh nghiệp lớn cùng ngành:* Hiệu suất hoạt động thể hiện ở các hệ số vòng quay ổn định và ở mức khá cao: do doanh nghiệp có doanh thu tăng cao trong năm 2013 và giảm nhẹ trong năm 2014, trong khi tổng tài sản và tài sản ngắn hạn tăng nên hệ số vòng quay tổng tài sản cũng như vòng quay tài

sản ngắn hạn của doanh nghiệp đảm bảo ở mức trung bình. Giá trị tài sản dài hạn ngày càng giảm do không có đầu tư mua mới, trong khi hàng năm phải thực hiện khấu hao, thậm chí có năm doanh nghiệp còn tiến hành thanh lý nhượng bán tài sản cố định dẫn đến hệ số vòng quay tài sản cố định tương đối lớn. Hàng tồn kho đạt giá trị và tỷ trọng thấp trong tổng tài sản, tốc độ tăng của giá vốn hàng bán không quá cao nên vòng quay hàng tồn kho vẫn đảm bảo ổn định và ở mức trung bình. Với quy mô và tầm cỡ hoạt động nhỏ, chỉ là một công ty TNHH chuyên thi công dự án vùng sâu vùng xa thì khả năng đạt được doanh thu và lợi nhuận như Phong Phú, xét trên mối tương quan với tổng tài sản đầu tư và các loại tài sản khác, các hệ số vòng quay đạt giá trị rất tốt so với cả các doanh nghiệp lớn trong ngành như Tập đoàn Sao Mai là một thành công rất lớn của ban lãnh đạo cũng như tập thể công ty.

*Khả năng sinh lợi ở mức trung bình:* Xét về giá trị thì doanh thu và lợi nhuận của một doanh nghiệp nhỏ như Phong Phú không đáng kể so với các đối thủ lớn trong ngành, nhưng so sánh qua mối quan hệ tương quan với tài sản đầu tư có thể thấy Phong Phú đạt khả năng sinh lời khá ổn định. Biểu hiện ở tỷ lệ sinh lời trên doanh thu ROS, khả năng sinh lời của tài sản ROA - ROAe tương đối ổn định qua các năm và ở mức trung bình của ngành. Có lẽ một nguyên nhân đảm bảo được cho Phong Phú tồn tại được trong điều kiện khó khăn của thị trường khi cạnh tranh gay gắt như vậy mà không bị thua lỗ là do việc ban lãnh đạo công ty chỉ tập trung vào một ngành chính là chuyên thi công các dự án xây dựng, mà không quyết định đầu tư sang các lĩnh vực khác như bất động sản - đây chính là mảng đầu tư gây thiệt hại lớn nhất cho các doanh nghiệp lớn khác.

#### 3.2.5.2 Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những thành tựu về hiệu suất hoạt động, khả năng tạo doanh thu, lợi nhuận, khả năng thanh toán đảm bảo, dựa trên mức tài sản hạn hẹp và những bước đi chắc chắn trong chính sách huy động vốn và đầu tư tài sản thì công ty Phong Phú cũng có khá nhiều mặt hạn chế trong tài chính 3 năm qua:



*Doanh thu có xu hướng suy giảm qua các năm:* doanh thu giảm có thể lý giải một phần nguyên nhân do thị trường bất động sản và xây dựng đang có xu hướng ảm đạm thời kỳ hậu khủng hoảng kinh tế, thị trường nhà ở đang ở trong tình trạng cung vượt quá cầu, hàng tồn kho quá lớn, nhà ở văn phòng và chung cư xây xong không có khách mua, một doanh nghiệp nhỏ như công ty TNHH Phong Phú để có thể cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt để tồn tại được là vô cùng khó khăn. Ngoài ra việc thực hiện đấu thầu các dự án xây dựng của nhà nước với thủ tục hồ sơ tương đối phức tạp, yêu cầu chặt chẽ về hình thức và nội dung cũng là một khó khăn với công ty có năng lực tài chính không quá mạnh. Xu hướng giảm chung của ngành xây dựng phần nào ảnh hưởng đến công ty nên việc các dự án nhận được có giá trị nhỏ hơn, doanh thu có giảm từ 2012 - 2014 là điều khó tránh khỏi. Tuy nhiên dự đoán trong năm 2015 - 2020 khi nền kinh tế được phục hồi, lãi suất huy động và tín dụng đều giảm thì khả năng huy động vốn của công ty được mở rộng, nhu cầu xây dựng về giao thông tăng mạnh ... thì việc doanh thu của doanh nghiệp tăng lên cũng được dự đoán trước.

*Tốc độ tăng chi phí chưa hợp lý do tỷ lệ chi phí so với doanh thu ngày càng tăng:* Trong khi doanh thu có xu hướng giảm thì tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu của doanh nghiệp đang có xu hướng tăng lên, năm 2014 tỷ lệ này là hơn 90% cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp cùng ngành. Trong đó chỉ tiêu chủ yếu là chi phí sản xuất kinh doanh về nguyên vật liệu, chi phí nhân công. Theo thống kê ngành xây dựng thì một công trình chiếm khoảng 60 - 70% chi phí nguyên vật liệu. Nguyên nhân chủ yếu là do trong đó giá thép lớn, chi phí nguyên vật liệu đầu vào sản xuất thép như quặng sắt, HRC, thép phế liệu,... tăng cao, thép trong nước lại phụ thuộc nhiều vào thép nhập khẩu nên tình hình thép vô cùng khó khăn. Chi phí nhân công của doanh nghiệp cũng có xu hướng tăng lên do giá cả lao động mặt bằng chung tăng, 80% nhân lực thi công ở các địa bàn miền núi xa xôi nên chi phí bị nâng cao hơn, đặc biệt nhiều lao động tay nghề không cao, không được đào tạo bài bản và hiện tượng công nhân bỏ dở công việc giữa chừng diễn ra phổ biến. Mặt khác năng suất lao động công nhân xây

dựng của công ty nói riêng và Việt Nam nói chung cũng không cao nên chi phí nhân công bị tăng khá nhiều so với những năm trước. Ngoài những nguyên nhân khách quan cũng phải kể đến những nguyên nhân chủ quan, do doanh nghiệp chưa có biện pháp quản trị chi phí chặt chẽ, định mức tiêu hao nguyên vật liệu chưa được quy định rõ ràng, tình trạng công nhân lấy trộm nguyên vật liệu ra bán bên ngoài còn xảy ra ở một số công trường, hiện tượng công nhân lấy máy móc thi công của công ty ra làm ngoài giờ nhưng không tính phí khấu hao và phí nhiên liệu của công ty cũng thường xuyên diễn ra. Trong tương lai ban quản lý công ty cần tiến hành thành lập những cán bộ giám sát thi công và thiết lập những khung thưởng phạt hợp lý đối với người lao động để quản lý chặt chẽ chi phí và nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

*Hiệu suất hoạt động chưa cao do chính sách đầu tư tài sản chưa hợp lý:* tỷ trọng tài sản cố định thấp cho thấy mức độ đầu tư vào tài sản cố định không cao. Dòng tiền từ hoạt động đầu tư nhiều năm không xuất hiện dòng chi để mua sắm tài sản cố định cho thấy việc doanh nghiệp chưa chú trọng đến đầu tư máy móc thiết bị nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Trong khi hàng năm doanh nghiệp vẫn phải thực hiện khấu hao, việc di chuyển máy móc đi xa khi thực hiện thi công các dự án ở các tỉnh miền núi với địa hình khó khăn có thể làm hư hại đến máy móc thiết bị, doanh nghiệp cần chú ý bảo dưỡng sửa chữa và nâng cấp thường xuyên. Có thể việc hạn chế đầu tư mua sắm do nguồn vốn của công ty bị giới hạn nhưng về lâu dài, việc sử dụng máy móc phương tiện sản xuất đi thuê sẽ làm phát sinh nhiều chi phí, nâng cao chi phí sản xuất của doanh nghiệp, không chủ động trong việc bố trí cơ cấu lao động và đặc biệt là hạn chế năng lực sản xuất kinh doanh. So sánh với đơn vị cùng ngành và đặc điểm chung của ngành xây dựng là cần nhiều chi phí cho tài sản cố định, trong khi chi phí khấu hao chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh của công ty chứng tỏ khoản mục này chưa được chú trọng xứng đáng. Trong tương lai Phong Phú nên đổi hướng sang đầu tư đổi mới và nâng cao trình độ máy móc thiết bị, khoa học công nghệ để tăng

năng lực sản xuất, đấu thầu cũng như tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí cho mình.

*Tỷ trọng khoản phải thu trong tổng tài sản quá lớn:* Trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, tuy chiếm tỷ trọng cao nhưng lại chủ yếu là khoản phải thu trong khi tỷ trọng hàng tồn kho và tiền thấp là những bất cập trong việc quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Khoản phải thu chiếm đến 50% tài sản ngắn hạn cho thấy công ty đang bị chiếm dụng vốn quá nhiều. Đặc điểm của ngành xây dựng là thi công và thanh toán theo tiến độ thi công nên việc tồn đọng vốn ở các nhà đầu tư là khó tránh khỏi. Đặc biệt đối với doanh nghiệp có các dự án tại các tỉnh miền núi như Sơn La, Bắc Cạn, Lai Châu, đơn vị đầu tư lại chủ yếu là ban quản lý dự án các huyện tỉnh, sở giao thông... là các đơn vị nhà nước thì thủ tục hoàn thành và thanh toán công trình còn khó khăn hơn. Đây là nguyên nhân chủ yếu gây ứ đọng vốn thi công của doanh nghiệp, công ty nên đặc biệt chú trọng hoàn thành đúng tiến độ thi công dự án và đảm bảo chất lượng cũng như hồ sơ, thủ tục để đảm bảo được việc thanh toán đúng hạn các hợp đồng, tránh ứ đọng vốn quá lâu gây tăng chi phí sử dụng vốn.

*Khả năng thanh toán chưa cao cụ thể do khả năng thanh toán tức thời quá thấp:* so với các doanh nghiệp cùng ngành có thể thấy công ty Phong Phú có lượng tiền mặt quá thấp, trong khi lượng vay ngắn hạn lại lớn làm hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp có giá trị rất thấp. Trong thời gian tới công ty cần chú ý tăng lượng tiền dự trữ, từ đó nâng cao khả năng thanh toán tức thời của mình. Khoản mục này có giá trị quá thấp tại đơn vị, chỉ chiếm khoảng 2 % và xu hướng ngày càng giảm từ 2012 - 2014. Sự ảnh hưởng to lớn của chu kỳ kinh tế đến hoạt động ngành xây dựng cũng như việc chính sách tiền tệ tại Việt Nam bị thắt chặt trong giai đoạn 2011 - 2013 khiến lãi suất ngân hàng tăng mạnh nên lượng tiền đầu tư vào ngành xây dựng giảm nhanh. Các doanh nghiệp bị hạn chế vốn hoạt động rất lớn, chính vì vậy lượng tiền mặt dư tại các đơn vị cũng giảm mạnh. Tuy vẫn đảm bảo lượng tiền cuối kỳ đạt giá trị dương sau khi trừ đi lưu chuyển tiền thuần trong kỳ, nhưng hệ số khả năng thanh toán tức thời của

doanh nghiệp quá thấp, so với các doanh nghiệp trong ngành cả về giá trị và tỷ trọng. Trong năm tới khi chính sách tiền tệ được nới lỏng, lãi suất giảm và ổn định hơn, nguồn vốn huy động cũng dễ dàng hơn thì công ty nên chú trọng tăng cường khoản mục tiền để phòng những hoạt động thường xuyên cũng như hoạt động bất thường và đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp. *Hệ quả làm khả năng thanh toán tức thời quá thấp*: so với các doanh nghiệp cùng ngành có thể thấy công ty Phong Phú có lượng tiền mặt quá thấp, trong khi lượng vay ngắn hạn lại lớn làm hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp có giá trị rất thấp. Trong thời gian tới công ty cần chú ý tăng lượng tiền dự trữ, từ đó nâng cao khả năng thanh toán tức thời của mình.

*Khả năng sinh lời thấp, chưa đạt được mức trung bình so với ngành*: thông qua phân tích các hệ số khả năng sinh lời như ROS, ROAe, ROA có thể thấy tốc độ tăng doanh thu của doanh nghiệp không lớn nhưng tỷ lệ chi phí so với doanh thu lại tăng cao hơn, tổng tài sản của doanh nghiệp tăng nhanh qua ba năm nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận lại chưa tương xứng với mức đầu tư tài sản tăng thêm, thậm chí đang có xu hướng giảm dần. Những nguyên nhân trên dẫn đến việc các hệ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp chưa thật tốt. Đặc biệt khi phân tích hệ số khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu ROE có thể thấy doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy kinh doanh ở mức thấp so với đối thủ và ngành nên việc gia tăng EBIT cho doanh nghiệp là thấp, trong khi sử dụng đòn bẩy tài chính cũng ở mức thấp so với các đối thủ cạnh tranh, dẫn đến việc gia tăng khả năng sinh lợi của chủ sở hữu lại càng thấp so với mức EBIT vốn đã ít ỏi. Chính vì vậy nên chủ sở hữu của doanh nghiệp chỉ nhận được mức sinh lời rất khiêm tốn so với chủ sở hữu các công ty cùng ngành. Đây cũng là bất lợi phát sinh từ việc doanh nghiệp sử dụng chính sách vay nợ theo lối an toàn, ít rủi ro và hạn chế của việc loại hình công ty TNHH có quy mô nhỏ nên khả năng huy động vốn kém hơn.

### 3.3 Dự báo tài chính năm 2015 - 2017 của công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú

#### 3.3.1 Dự báo doanh thu

a. Tốc độ tăng trưởng doanh thu kỳ trước

**Bảng 3.14 Tốc độ tăng doanh thu**

TT	Khoản mục	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Bình quân
	Doanh thu thuần (triệu đồng)	18.419,17	26.689,37	30.449,65	25.286,32	20.809
	Tốc độ tăng trưởng doanh thu (%)		144,9	114,09	83,04	114

(Nguồn: Tác giả tính toán)

b. Các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu cần xem xét

- Cầu thị trường sản phẩm xây dựng tăng cao: theo dự báo của FPT Securities, trong giai đoạn 2016-2020, nhu cầu về đầu tư cho giao thông đường bộ khoảng 202,000 tỷ/năm và cho ngành điện là khoảng 125,000 tỷ/năm. Nhu cầu đầu tư giao thông đường bộ tăng cao, đặc biệt là các tỉnh miền núi, trong khi công ty Phong Phú thi công dự án chủ yếu nằm ở lĩnh vực xây dựng giao thông đường bộ, đường xá, cầu, ... lại có mối quan hệ khá mật thiết từ những dự án trước với ban quản lý dự án các tỉnh, sở giao thông các tỉnh ... nên dự báo trong giai đoạn tới cầu sản phẩm của doanh nghiệp sẽ tăng nhanh. Từ đó làm doanh thu của công ty tăng trở lại.

- Giai đoạn 2009 - 2013 tình trạng cung vượt cầu khiến hàng tồn kho ngành xây dựng và bất động sản chiếm tỷ trọng rất lớn. Tính tới hết năm 2013, giá trị tồn kho ước đạt 94,5 nghìn tỷ, nhưng trong năm 2014 với những nỗ lực từ chính phủ và các doanh nghiệp lượng hàng tồn kho đã giảm 21%, xuống còn 77,8 nghìn tỷ. Do đó, kỳ vọng trong năm 2015, thị trường BĐS sẽ có nhiều khởi sắc hơn thúc đẩy chi tiêu vào xây dựng dân dụng. Bên cạnh đó, với kỳ vọng về các hiệp định thương mại quan trọng sắp được ký kết, và nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng ngày càng cao. Vì vậy, triển vọng

ngành xây dựng được đánh giá là rất khả quan trong những năm tới. Đây cũng là một nhân tố dự báo doanh thu của doanh nghiệp tăng trong giai đoạn 2015 - 2017.

- Lãi suất cho vay và tiết kiệm đã giảm xuống còn 8% và 6%, mức thấp nhất trong những năm gần đây. Bên cạnh tác động trực tiếp là việc vay mua nhà sẽ được giảm lãi suất, qua đó kích thích sự phục hồi của thị trường BĐS. Động thái này còn được các chuyên gia kỳ vọng sẽ là lực tác động tạo ra sự chuyển hướng của dòng vốn xã hội vào các kênh đầu tư khác, trong đó có thị trường BĐS. Nhưng việc hạ lãi suất cũng chưa thể tác động ngay lên thị trường BĐS, vì hiện tại nó chỉ ảnh hưởng chủ yếu lên nguồn vốn ngắn hạn. Còn các ngân hàng vẫn dùng phần lớn nguồn vốn trung và dài hạn để tài trợ cho các khoản vay trung và dài hạn, và tín dụng cho BĐS cũng chỉ chủ yếu là trung và dài hạn. Tuy nhiên, về dài hạn, thị trường BĐS sẽ vẫn hưởng lợi từ việc giảm lãi suất. Đối với Phong Phú, công ty chỉ sử dụng nợ ngắn hạn thay vì nợ dài hạn như các doanh nghiệp xây dựng thông thường nên việc hưởng lợi từ việc lãi suất giảm có thể thấy ngay: doanh nghiệp có thể giảm chi phí sử dụng vốn vay hơn so với thời kỳ trước, việc huy động vốn cũng dễ dàng hơn do lãi suất tiết kiệm giảm không còn là kênh đầu tư yêu thích của dân cư. Đây là yếu tố dự báo tình hình vốn huy động tăng tạo điều kiện tăng năng lực sản xuất và doanh thu của doanh nghiệp.

- Về chi phí sản xuất kinh doanh: giá thép đầu vào giai đoạn từ 2015 đang ngày càng giảm, trong khi Việt Nam phụ thuộc nhiều vào thép nhập khẩu, áp lực cạnh tranh ngành thép trong nước cũng khá lớn nên dự báo tình hình giá thép trong thời gian tới có xu hướng giảm. Trong khi giá xi măng có xu hướng ổn định do nhu cầu thép xây dựng lớn nhưng giá yếu tố đầu vào như than và xăng dầu lại có xu hướng giảm. Giá nhân công lao động Việt Nam dự báo tăng lên do hiện nay giá nhân công lao động thủ công của nước ta đang ở mức thấp so với khu vực, ngoài ra năm 2016 nhà nước tiến hành tăng lương tối thiểu khoảng 12% cũng sẽ ảnh hưởng tăng chi phí nhân công ngành xây dựng. Chi phí máy thi công dự báo bị tăng lên do chính phủ đã kiểm soát chặt chẽ hơn việc mua bán máy thi công cũ, phương tiện mà lâu nay các nhà thầu nhỏ

tại Việt Nam vẫn ưu tiên sử dụng do chi phí đầu tư thấp, chính phủ đưa ra những quy định kiểm soát chặt chẽ hơn về chất lượng của máy cũ nhập khẩu, cũng có thể sẽ gây ra tác động không nhỏ tới thị trường này do áp dụng thông tư 20, bắt đầu vào tháng 9/2014.

- Bên cạnh tình hình kinh tế đang được cải thiện cũng với mức lãi suất thấp, nhiều quy định và chính sách có lợi cho thị trường BĐS cũng đã được ban hành trong thời gian qua. Điển hình như Luật Nhà ở (sửa đổi) cho phép cá nhân và doanh nghiệp nước ngoài được sở hữu nhà ở tại Việt Nam, Thông Tư 32 thúc đẩy việc giải ngân gói 30,000 tỷ, Thông tư 36 giảm hệ số rủi ro cho vay đối với BĐS từ 250% xuống 150%, và Luật kinh doanh BĐS quy định chặt chẽ hơn điều kiện kinh doanh BĐS giúp ổn định nguồn cung. Những quy định và điều chỉnh mới cho thấy chính phủ đang rất quan tâm đến việc đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng tại nước ta. Đây là những quy định pháp luật có lợi cho các doanh nghiệp xây dựng và phát triển thị trường BĐS tại Việt Nam.

- Trong năm 2014, GDP tăng trưởng ở mức 5,98% với sự tăng trưởng mạnh từ khu vực công nghiệp và xây dựng. Và theo đánh giá, kinh tế Việt Nam năm 2015 sẽ có tốc độ phục hồi cao hơn và có khả năng đạt mức tăng trưởng từ 6% - 6,2%/năm. Thời gian tới nền kinh tế sẽ tăng trưởng tốt hơn sau thời kỳ khắc phục hậu khủng hoảng.

- Định hướng lãnh đạo công ty thời gian tới: căn cứ tình hình lãi suất có xu hướng giảm mạnh và xuất phát từ tình hình tài chính hiện tại, ban lãnh đạo công ty có ý định chuyển sang chính sách huy động vốn thông qua tăng cường nợ vay, để tăng cường đầu tư vào tài sản cố định và tài sản lưu động. Từ đó góp phần tăng năng lực sản xuất kinh doanh và tận dụng được chi phí sử dụng vốn thấp.

Tóm lại tất cả các nhân tố khách quan và định hướng chủ quan của ban lãnh đạo doanh nghiệp đều cho thấy khả năng tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp là vô cùng khả quan trong giai đoạn tới.

c. Dự báo doanh thu

Từ số liệu tăng trưởng doanh thu trong quá khứ và những dự báo nhân tố ảnh hưởng doanh thu trong tương lai, tác giả dự báo tỷ lệ tăng trưởng doanh thu của công ty giai đoạn tới là 130%.

Vậy doanh thu giai đoạn 2015 - 2017 của công ty là:

$$DTT = 25.286,32 \text{ triệu đồng} * 130\% = 32.872,22 \text{ triệu đồng}$$

**3.3.2 Xác định các chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu**

TT	Khoản mục	Tỷ lệ phần trăm trên doanh thu (%)			
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Dự báo
	Tiền và tương đương tiền	11,57	3,4	3,46	5
	Khoản phải thu	33,83	47,03	64,39	50
	Hàng tồn kho	4,7	24,75	40,38	40
	Phải trả người lao động	2,12	1,03	1,93	3
	Phải trả người bán	9,18	17,56	13,53	15
	Giá vốn hàng bán	91,28	87,49	90,36	90
	Chi phí quản lý kinh doanh	3,44	8,09	5,32	6

**Bảng 3.15 Chỉ tiêu biến đổi theo doanh thu**

(Nguồn: Tác giả tự xác định)

**3.3.3 Lập báo cáo kết quả kinh doanh**

STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị (triệu đồng)
1	Doanh thu thuần		32.872,22
2	Giá vốn hàng bán	90%* DTT	29.585
3	Chi phí quản lý kinh doanh	6% *DTT	1.972
4	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh		1.315



STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị (triệu đồng)
5	Doanh thu tài chính	Tương đương kỳ trước	4
6	Chi phí tài chính	Tương đương kỳ trước	616
7	Lợi nhuận tài chính		(612)
8	Thu nhập khác	Tương đương kỳ trước	0
9	Chi phí khác	Tương đương kỳ trước	0
10	Lợi nhuận khác		0
11	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		703
12	Thuế TNDN phải nộp (22%)		155
13	Lợi nhuận sau thuế		548

**Bảng 3.16 Báo cáo kết quả kinh doanh dự báo**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

### 3.3.4 Lập bảng cân đối kế toán và nguồn vốn bổ sung

STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị (triệu đồng)
A	Tài sản		
I	Tài sản ngắn hạn		35.654
1	Tiền và tương đương tiền	5%*DTT	1.644
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	Tương đương kỳ trước	25
3	Khoản phải thu ngắn hạn	50% * DTT	16.436
4	Hàng tồn kho	40% * DTT	13.149
5	Tài sản ngắn hạn khác	Tương đương kỳ trước	4.400
II	Tài sản dài hạn	Đầu tư thêm 2 tỷ so với kỳ trước	4.800
	<b>Tổng cộng tài sản</b>		<b>40.454</b>
B	Nguồn vốn		
I	Nợ phải trả		
1	Nợ ngắn hạn		17.717

STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị (triệu đồng)
a	Vay ngắn hạn	Tăng cường vay 3 tỷ	11.800
b	Phải trả người bán	15%*DTT	4.931
c	Phải trả người lao động	3%*DTT	986
2	Nợ dài hạn	Tương đương kỳ trước	0
II	Vốn chủ sở hữu	Tương đương kỳ trước + LNST	21.732
	<b>Tổng nguồn vốn</b>		<b>39.449</b>

**Bảng 3.17 Bảng cân đối kế toán dự báo**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

**Nguồn vốn huy động bổ sung = 40.454 - 39.449 = 1.005 triệu đồng**

### 3.3.5 Điều chỉnh dự báo

Do lượng vốn cần huy động bổ sung tương đối nhỏ và phù hợp với năng lực, quy mô của doanh nghiệp nên không tiến hành điều chỉnh dự báo ban đầu.

### 3.3.6 Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ

(đvt: triệu đồng)

STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị
I	Lưu chuyển tiền hoạt động SXKD		
1	Lợi nhuận kế toán trước thuế		703
	Điều chỉnh cho các khoản		
2	Chi phí khấu hao TSCĐ	Tỷ lệ KH bình quân * Giá trị phải khấu hao TSCĐ	1.193
3	Chi phí lãi vay		616
4	Lợi nhuận từ HĐ SXKD trước biến động TS ngắn hạn		2.512
5	Biến động tăng khoản phải thu		(153)
6	Biến động tăng hàng tồn kho		(2.939)

STT	Khoản mục	Xác định	Giá trị
7	Biến động tăng TSNH khác		0
8	Biến động tăng phải trả người bán		1.511
9	Biến động tăng phải trả NLD		496
10	Chi trả lãi vay		(616)
11	Tiền chi nộp thuế TNDN		(155)
	Lưu chuyển thuần hđ SXKD		656
II	Lưu chuyển tiền từ hđ đầu tư		
1	Chi mua sắm TSCĐ		2.000
	Lưu chuyển tiền thuần từ hđ đầu tư		(2.000)
III	Lưu chuyển tiền từ hđ tài chính		
1	Tiền vay nhận được (vốn bổ sung)		11.800
2	Trả gốc vay		(8.876)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hđ tài chính		2.924
IV	Tổng lưu chuyển tiền thuần		1.580
V	Tiền đầu kỳ		876
VI	Tiền cuối kỳ		2.456

**Bảng 3.18 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự báo**

(Nguồn: Tác giả tính toán)

Tỷ lệ khấu hao bình quân các năm = 25 %

Giá trị phải khấu hao = Giá trị còn lại đầu kỳ + Giá trị đầu tư tăng trong kỳ =  
2.773 + 2.000 = 4.773

Chênh lệch tăng các khoản mục TSNH = Giá trị dự báo - Giá trị cuối kỳ trước

Trả gốc vay = số vay cuối kỳ trước = 8.876

## **CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHONG PHÚ**

### **4.1 Định hướng phát triển của doanh nghiệp đến năm 2020**

Căn cứ vào sự đánh giá về tiềm năng và xu hướng phát triển của ngành xây dựng và bất động sản trên địa bàn, Công ty xác định sẽ tiếp tục phát triển mạnh lĩnh vực kinh doanh cốt lõi có thể mạnh là xây lắp trên cơ sở năng lực và kinh nghiệm của lĩnh vực quản lý và thi công xây dựng vốn có. Cùng với việc xem xét sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới, với các nghiên cứu cụ thể về tình hình của nền kinh tế cũng như sự phát triển của ngành BĐS trong định hướng chính sách, nghiên cứu phát triển của Chính Phủ, công ty đã xây dựng một chiến lược phát triển cụ thể, chi tiết trong kế hoạch, hoạch định chiến lược phù hợp với định hướng của ngành, của Chính Phủ.

Dự báo ngành xây dựng và bất động sản trong những năm tới sau khi thoát khỏi chu kỳ khủng hoảng kinh tế sẽ có tốc độ tăng trưởng tương đối cao. Dòng vốn của các nhà đầu tư, nhà đầu cơ vẫn luôn chờ cơ hội để chảy vào thị trường bất động sản và xây dựng. Nhu cầu về nhà ở, về văn phòng cho thuê vẫn tăng mạnh đặc biệt là nhà ở cho người dân có mức thu nhập trung bình. Do vậy định hướng tập trung phát triển lĩnh vực xây dựng vốn có, công ty có xu hướng huy động thêm vốn đầu tư để phát triển lĩnh vực bất động sản được dự báo sẽ nóng lên trong giai đoạn tới.

- Định hướng chung: Tiếp tục thực hiện chủ trương tăng cường củng cố và duy trì hoạt động xây lắp, từng bước chuyển hoá sang lĩnh vực đầu tư kinh doanh bất động sản, phù hợp với mục tiêu của ban lãnh đạo công ty. Xây dựng Công ty theo định hướng thành Công ty TNHH quy mô lớn, bằng cách tiếp tục củng cố và duy trì sự phát triển vững chắc trong hoạt động xây lắp, tạo tiền đề cho hoạt động đầu tư của Công ty, đầu tư chính là nguồn của xây lắp, sự kết hợp chặt chẽ giữa đầu tư và xây lắp tạo thành một mô hình cung cầu khép kín theo phương châm truyền thống của ngành xây dựng Việt Nam, từ đó tạo nên sức mạnh trong cạnh tranh và phát triển.

Nâng cao năng lực đầu tư, tập trung vào những dự án có quy mô vừa và nhỏ phù hợp với năng lực của Công ty, đặc biệt chú trọng đến các dự án của công ty xin được làm nhà đầu tư thứ phát. Như vậy, một mặt giúp công ty vừa nâng cao tỷ trọng đầu tư mặt khác lại nhanh chóng, tiếp cận, thích ứng quy trình đầu tư từ đó nâng cao nghiệp vụ, chất lượng của mình trong hoạt động đầu tư.

- Định hướng về lĩnh vực xây lắp

Đây vẫn là lĩnh vực hoạt động chính của Công ty trong giai đoạn 3 năm sắp tới (2015 - 2017). Công ty xác định rằng doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động xây lắp sẽ vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ cơ cấu doanh thu hàng năm của Công ty, cụ thể bằng những định hướng như sau:

+ Tăng cường công tác tham gia đấu thầu các công trình XDCB trong và ngoài địa bàn tỉnh, đặc biệt là các tỉnh miền núi phía bắc và hướng tới các công trình dân dụng, giao thông tại các thành phố lớn.

+ Dựa trên ưu thế về nguồn tài chính ổn định, Công ty sẽ tăng cường huy động vốn trong giai đoạn tới để tập trung mạnh và đột phá vào việc đầu tư cải tiến trang thiết bị và công nghệ thi công xây dựng hiện có cho ngang bằng trình độ với các doanh nghiệp cùng ngành nghề trên địa bàn nhằm tiết kiệm chi phí, tăng năng suất lao động, rút ngắn tiến độ và nâng cao chất lượng thi công các công trình xây dựng. Công ty sẽ tổ chức những chuyến tham quan, hợp tác, nghiên cứu học tập kinh nghiệm và chuyên gia những công nghệ, thiết bị thi công xây dựng mới cũng như áp dụng những vật liệu xây dựng mới và biện pháp thi công tiên tiến. Công ty sẽ thường xuyên tham gia các chương trình xúc tiến ngành xây dựng nhằm mục tiêu cập nhật các công nghệ xây dựng tiên tiến.

+ Phát triển nguồn nhân lực cho mảng thi công xây lắp: dựa trên lực lượng hiện có chủ yếu là đội ngũ cán bộ quản lý chuyên nghiệp tại các công trường xây dựng, các đội thi công và đội ngũ kỹ thuật viên, công nhân kỹ thuật có tay nghề, Công ty sẽ tiếp tục công tác đầu tư và phát triển theo chiều sâu trong việc huấn luyện, đào tạo. Công ty

hướng tới mục tiêu ngày càng chuyên môn hóa sâu hơn nữa trong từng lĩnh vực thi công xây lắp cho cả cán bộ quản lý và các lực lượng công nhân có tay nghề. Công ty sẽ phát triển các hình thức hợp tác, liên kết đào tạo với các trường Đại học, trường dạy nghề, các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước để nâng cao kiến thức cho đội ngũ nhân sự, bổ sung nhân lực cho Công ty từ nhân sự cấp cao đến những công nhân lành nghề.

- + Tăng cường kiểm soát công tác an toàn lao động và vệ sinh công nghiệp tại các công trường.

- + Nghiên cứu cải tiến hình thức tổ chức thi công để tăng năng suất, tiết kiệm chi phí mang lại hiệu quả cao nhất.

- Định hướng mở rộng ngành nghề kinh doanh:

Công ty tiếp tục nghiên cứu mở rộng phạm vi và ngành nghề kinh doanh khác khi có điều kiện và hiệu quả dựa trên ưu thế sẵn có về nguồn lực, kinh nghiệm, thị trường và thương hiệu của công ty. Các ngành nghề dự kiến phát triển thêm :

- + Kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hóa.

- + Sản xuất gạch bloc bê tông nhẹ cung cấp cho các công trình xây dựng cơ bản trong địa bàn tỉnh.

- +Đầu tư xây dựng các dự án với quy mô từ nhỏ đến trung bình và kinh doanh bất động sản.

- + Tiếp tục tăng cường hoạt động trong mảng thương mại vật liệu xây dựng vì đây là mảng kinh doanh dự báo có nhu cầu tăng trong tương lai và có vòng quay vốn nhanh hơn xây dựng cơ bản, giúp công ty duy trì được nguồn vốn cho hoạt động thi công.

## **4.2 Các giải pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp**

### **4.2.1 Giải pháp tăng doanh thu**

Theo báo cáo từ tổ chức World urbanization Prospectives, nước ta có tốc độ tăng trưởng dân số trung bình 1,2 - 1,5%/năm và tốc độ đô thị hóa trung bình 3,4%/năm. Theo ước tính thì đến năm 2030, nước ta sẽ có khoảng 105,45 triệu dân và

dân số đô thị sẽ chiếm tỷ lệ 44,2%, tương đương với 46,6 triệu người tăng 48% so với hiện nay. Trong năm 2014, diện tích sàn nhà ở tăng thêm 92 triệu m<sup>2</sup> so với năm 2013 và diện tích bình quân 20,6 m<sup>2</sup>/người. Tốc độ tăng trưởng sàn nhà ở bình quân cũng đạt 3-5%/năm. Và theo ước tính của “Chương trình phát triển đô thị quốc gia”, tới năm 2020 diện tích sàn nhà bình quân ở đô thị sẽ đạt 29 m<sup>2</sup>/người, tăng 48% so với hiện nay. Do đó, tiềm năng phát triển lĩnh vực xây dựng dân dụng sẽ còn rất cao trong thời gian tới, công ty cần hướng tới những biện pháp thích hợp nhằm tăng doanh thu cả hai mảng hoạt động chính là thi công cơ bản, buôn bán vật liệu xây dựng và hướng tới đầu tư sang lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

*Nâng cao chất lượng sản phẩm:* sản phẩm ở bất cứ ngành nghề nào đều yêu cầu quan trọng nhất là chất lượng, đặc biệt trong ngành thi công xây dựng thì chất lượng sản phẩm sau thi công và an toàn trong thi công luôn được đặt lên hàng đầu vì tầm quan trọng của nó đối với tài sản và tính mạng con người. Muốn đứng vững trên thị trường cạnh tranh, nâng cao sản lượng tiêu thụ thì doanh nghiệp luôn phải hướng tới nâng cao chất lượng sản phẩm. Biện pháp doanh nghiệp nên áp dụng là tăng cường đầu tư máy móc thiết bị thi công hiện đại, đặc biệt với tình hình tài chính hiện tại của công ty thì năng lực sản xuất quyết định bởi tài sản dài hạn và khoa học công nghệ là tương đối ít và thấp. Vì vậy nhu cầu đổi mới trang thiết bị tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Phong Phú là vô cùng bức thiết.

Chất lượng nguyên vật liệu cũng là một yếu tố vô cùng quan trọng để công ty nâng cao chất lượng công trình. Cùng với việc nhập nguyên vật liệu cho hoạt động thương mại, doanh nghiệp sẽ có hiểu biết hơn về chất lượng cũng như giá cả các loại nguyên vật liệu như sắt, thép, xi măng,... để tìm được nguồn nguyên liệu đảm bảo chất lượng tốt, bền vững ổn định mà có giá cả hợp lý.

Song song với việc đầu tư thì tiêu chuẩn hóa và tăng cường kiểm tra giám sát thi công, chất lượng đầu tư cũng là một hoạt động cần thường xuyên tiến hành chặt chẽ nhằm duy trì và nâng cao chất lượng dự án thi công của doanh nghiệp để đảm bảo uy

tín công ty. Vì vậy việc cần làm là thành lập đội ngũ giám sát thi công có trình độ chuyên môn cao, chăm chỉ, nhiệt huyết, không ngại khó khăn để giám sát tận nơi các công trình nhằm đảm bảo tiến độ thi công và chất lượng sản phẩm.

Tuy nhiên việc nâng cao chất lượng sản phẩm và công trình thường có xu hướng làm tăng giá thành sản xuất và đội giá khi công ty tham gia đấu thầu, gây bất lợi cho doanh nghiệp. Vì vậy vấn đề đặt ra là công ty phải có việc quản trị chi phí hiệu quả để góp phần vừa nâng cao chất lượng công trình vừa đảm bảo giá thành sản xuất hợp lý để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

*Xây dựng và lựa chọn kết cấu sản phẩm hợp lý:*

Nhu cầu xã hội và nền kinh tế luôn biến động theo quy luật cung cầu nên doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu sản phẩm nào là cần thiết, là có nhu cầu cao trong xã hội để tiến tới sản xuất cái xã hội cần. Đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng thì nhu cầu sản phẩm tuy ổn định nhưng cũng biến đổi theo tỷ lệ nhất định với xu hướng kinh tế và xã hội. Trong những năm trước, công ty mới tiến hành sản xuất các sản phẩm là các dự án thi công giao thông đường bộ tại các tỉnh miền núi phía Bắc. Công ty nên xem xét quan hệ với các sở giao thông vận tải các tỉnh và ban quản lý dự án các huyện, tỉnh khác để tăng cường các dự án thi công. Ngoài ra việc nhận các công trình về xây dựng dân dụng thực sự là một vấn đề đáng xem xét. Thay vì đi xa để nhận các dự án giao thông đường bộ gây khó khăn cho cả lao động và di chuyển máy móc, vật liệu, công ty có thể chuyển hướng sang thi công dự án dân dụng tại các thành phố lớn. Với xu thế hiện đại hóa cơ sở hạ tầng hiện nay thì số lượng dự án dân dụng như xây cao ốc, văn phòng, chung cư đang không ngừng tăng lên, đặc biệt ở các thành phố mới nổi như Hà Đông, Hải Phòng, Quảng Ninh, Ninh Bình, Thái Bình, Hà Nam... Đây là mảng kinh doanh vô cùng tiềm năng mà doanh nghiệp nên hướng tới.

Lĩnh vực bất động sản cũng cần được chú trọng trong tương lai. Khi thị trường bất động sản dần ấm lên thì nhu cầu đầu tư kinh doanh bất động sản bắt đầu phục hồi. Đây là mảng kinh doanh không tốn nhiều nhân lực và chi phí nhưng mức sinh lời



thì vô cùng cao. Công ty có thể xem xét chuyển hướng đầu tư kinh doanh những dự án bất động sản có quy mô vừa và nhỏ ở các khu vực ven đô hoặc các thành phố, các khu vực sắp có dự án thi công đường bộ hoặc công trình công cộng...Việc chuyển hướng kinh doanh thích hợp sẽ đem lại thị trường mới tiềm năng và mức độ sinh lời cao hơn nhiều so với việc doanh nghiệp thi công công trình thông thường.

*Tăng cường chính sách xúc tiến bán hàng và hỗ trợ kinh doanh:*

Cùng với sự phát triển của nhà sản xuất và tình hình cạnh tranh trên thị trường diễn ra ngày càng quyết liệt thì các hoạt động xúc tiến yểm trợ ngày càng được sử dụng nhiều như một chất xúc tác làm tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm. Đặc biệt đối với doanh nghiệp xây dựng thì hoạt động xúc tiến bán hàng ngày càng trở nên quan trọng. Doanh nghiệp có thể sử dụng một số biện pháp như:

Tăng cường quảng cáo giới thiệu sản phẩm và hình ảnh công ty: Đối với các doanh nghiệp lớn thường ưu tiên làm biển quảng cáo ngoài trời hoặc quảng cáo trên tivi. Tuy nhiên với các doanh nghiệp nhỏ như Phong Phú hiện nay việc quảng cáo trên các trang web đang rất phổ biến, chi phí rẻ mà hiệu quả quảng cáo lại cao.

Ngoài việc thường xuyên quảng cáo trên các trang web thông dụng như Dantri.com, 24h.com... công ty cần thực hiện những hoạt động PR cho hình ảnh của mình như tham gia các hội trợ, triển lãm, các buổi hoạt động chuyên ngành xây dựng nhằm giới thiệu sản phẩm của công ty đến công chúng và giới chuyên môn. Đồng thời với việc giới thiệu quảng bá hình ảnh, mối quan hệ của doanh nghiệp cũng được mở rộng nên cơ hội ký kết các hợp đồng với các đối tác cũng lớn hơn.

Ngoài việc quảng bá qua lời nói thì công ty nên chú ý đến hoạt động quảng bá qua chính hành động của mình. Cụ thể là thông qua hoạt động hậu mãi và bảo hành sản phẩm. Đối với lĩnh vực xây dựng, doanh nghiệp cần có chính sách đảm bảo chất lượng sản phẩm và chăm sóc khách hàng tốt nhất. Khi sản phẩm xây dựng có hư hỏng do lỗi kỹ thuật xây dựng có thể hỗ trợ sửa chữa và đền bù 100% giá trị, khi lỗi hỏng sản phẩm do thời gian lâu hoặc tai nạn khách quan từ người sử dụng, công ty có

thể hỗ trợ sửa chữa với mức phí ưu đãi. Đây là hoạt động thường xuyên và cần được lưu tâm tại công ty.

Khi thực hiện được đầy đủ các hoạt động nhằm tăng sản lượng tiêu thụ và giá bán cạnh tranh, công ty sẽ hướng tới được một mức doanh thu cao, làm cơ sở để gia tăng lợi nhuận và kết quả kinh doanh của mình.

#### **4.2.2 Giải pháp tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất kinh doanh**

*Sử dụng vật liệu đúng quy cách, chất lượng và định mức kinh tế, kỹ thuật:*

Trong ngành xây dựng chi phí nguyên vật liệu chiếm đến gần 70% giá trị công trình. Vì vậy chi phí nguyên vật liệu ảnh hưởng lớn đến chất lượng công trình cũng như giá thành để công ty tham gia đấu thầu. Công ty cần có một dây chuyền chặt chẽ để kiểm tra việc nhập, sử dụng và tính toán hao phí nguyên vật liệu. Bắt đầu là bộ phận kỹ thuật phụ trách kiểm tra kỹ chất lượng từng loại nguyên vật liệu của công ty. Những loại vật tư hỏng hóc, chất lượng kém, chẳng hạn như xi măng, đá dăm, thép chất lượng thấp,... cần được loại ngay để đảm bảo chất lượng công trình. Công ty cần lựa chọn được những nguồn cung cấp, địa điểm giao hàng, phương tiện vận chuyển phù hợp, tạo thành một quy trình cung ứng sản phẩm chặt chẽ. Đồng thời kiểm tra khối lượng vật liệu đưa vào sử dụng để sản xuất theo đúng định mức, tránh lãng phí tiêu hao nguyên vật liệu, phấn đấu giảm định mức và giá thành sản phẩm.

Vật liệu sử dụng thi công cũng phải được lựa chọn phù hợp với trình độ tay nghề lao động sử dụng chúng. Thông qua bộ phận nhập hàng và kỹ thuật, cần lựa chọn những nhà cung cấp tin cậy, nguồn hàng ổn định, bền vững, giá cả hợp lý mà chất lượng được ưu tiên hàng đầu. Có thể đề ra những chính sách thưởng cao cho các cá nhân tìm được nguồn nguyên liệu tốt, bền vững với giá cả hạ hơn so với mặt bằng chung thị trường. Đồng thời có những khung hình phạt và chế tài nghiêm khắc xử lý những hành động khai tăng giá nhập nguyên vật liệu để lạm dụng công quỹ.

*Nâng cao trình độ tay nghề lao động*

Trong ngành nào thì việc lao động có trình độ cao hay thấp, ý thức làm việc trách nhiệm hay không ...đều ảnh hưởng rất lớn đến năng suất lao động, từ đó góp

phần giảm giá thành công trình. Cho dù máy móc thiết bị hiện đại nhưng trình độ công nhân kém thì không đủ khả năng sử dụng và phát huy hết công năng của máy móc. Vì vậy việc đầu tư vào lao động là một nhu cầu cần thiết và thích đáng. Công ty nên sử dụng những biện pháp nâng cao tay nghề cho công nhân và cán bộ kỹ thuật như: cử người đi học hỏi, nghiên cứu những kỹ thuật thi công mới, mở các lớp đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn cho người lao động là những đối tượng có khả năng và mong muốn học tập nâng cao tay nghề, thường kỳ tổ chức những buổi hội thảo, họp chuyên môn để đúc rút kinh nghiệm trong phạm vi từng tổ, đội thi công và trong toàn công ty. Có những biện pháp khen thưởng thích đáng để khuyến khích người lao động sáng tạo, tạo ra những ý tưởng mới mẻ, hiện đại trong kỹ thuật sản xuất cũng như những sáng kiến kinh nghiệm trong thi công.

Nên sử dụng chính sách lương thưởng theo khối lượng công việc hoàn thành và đảm bảo chất lượng thi công để kích thích một cách hợp lý, tạo điều kiện cho công nhân giỏi nâng cao tay nghề, phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ và công việc được giao với hiệu quả cao nhất.

*Đẩy mạnh chất lượng quản lý công trình:*

Trong công tác tổ chức lao động sản xuất cần sắp xếp nhân sự theo đúng trình độ tay nghề và chuyên môn, cân đối giữa các đơn vị, tổ đội xây lắp để phát huy tối đa năng suất lao động cá nhân và tập thể. Nâng cao chất lượng giờ công, ngày công, đảm bảo công nhân đã làm việc là hiệu quả. Tránh tình trạng thiếu nguyên vật liệu sản xuất dẫn đến ông nhân rảnh rỗi và phát sinh các tệ nạn xã hội tại công trường. Bên cạnh sự tự giác làm việc của người lao động thì công ty cũng phải thành lập những bộ phận chuyên trách để giám sát thi công công trình, nhằm đảm bảo được chất lượng cao nhất cho sản phẩm của doanh nghiệp. Có chế độ thưởng phạt vật chất để khuyến khích tăng năng suất lao động, sử dụng tiết kiệm vật tư, sáng tạo trong thi công...đồng thời xử lý nghiêm trường hợp làm hao tổn nguyên vật liệu hay hư hỏng máy móc, ảnh hưởng an toàn lao động và chất lượng công trình.

### **4.2.3 Nhóm giải pháp nâng cao hiệu suất hoạt động của tài sản cố định**

*Đổi mới máy móc thiết bị để gia tăng năng lực sản xuất và năng suất lao động cho công ty:* sự tiến bộ khoa học kỹ thuật và áp dụng thành tựu công nghệ vào sản xuất là nhân tố cực kỳ quan trọng, vừa cho phép doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm để khẳng định uy tín thương hiệu và giữ mức giá bán hợp lý, vừa giúp công ty đẩy nhanh tiến độ thi công, tiết kiệm nguyên vật liệu sản xuất, từ đó tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Qua phân tích có thể thấy công ty TNHH Phong Phú mới đầu tư tài sản cố định ở mức nhỏ, chưa đáp ứng được yêu cầu nhận thầu, máy móc có giá trị khấu hao tương đối cao chứng tỏ thời gian sử dụng đã lâu và chưa hiện đại. Nhu cầu ngành xây dựng trong tương lai là tương đối cao nên công ty cần tăng cường đầu tư vào các máy móc chuyên dùng, như xe ủi, xe lu, máy đổ nhựa đường, ... để thực hiện công trình giao thông công cộng. Hoặc các loại máy móc hiện đại về xây dựng dân dụng như máy khoan cắt bê tông, xe đổ bê tông, các loại máy ép cọc, xe tải, .. Để thực hiện được việc tăng cường đầu tư và hiện đại hóa tài sản cố định, công ty cần vượt qua khó khăn do hạn chế nguồn vốn thông qua một số biện pháp huy động vốn thích hợp.

Để tăng tài sản cố định trước hết doanh nghiệp cần xác định chính sách ưu tiên đầu tư vào tài sản cố định. Với điều kiện nguồn vốn hạn hẹp, doanh nghiệp nên xem xét sắp xếp ưu tiên những tài sản cố định nào thực sự cần thiết cho hoạt động của doanh nghiệp, nhu cầu sử dụng nhiều và ít phải thay mới để mua sắm đầu tư trước. Sau khi xác định được nhu cầu mua sắm theo thứ tự ưu tiên, doanh nghiệp cần lựa chọn những nhà cung cấp máy móc thiết bị tin tưởng, với chất lượng máy móc đảm bảo, dịch vụ sửa chữa bảo hành thường xuyên tốt, giá cả hợp lý. Ngoài ra doanh nghiệp có thể xem xét đến việc mua máy nhập khẩu từ nước ngoài nhưng phải đảm bảo kiểm định được chất lượng sản phẩm. Có thể tính đến chuyện mua lại những máy cũ để hạn chế chi phí nhưng phải đảm bảo được chất lượng và nguồn sản phẩm tốt. Đối với một số loại máy móc thi công hiện nay thì nguồn nhập khẩu máy cũ từ nước ngoài rất phổ

biến. Song song với việc chú trọng đổi mới trang thiết bị, phương pháp công nghệ sản xuất, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp cả về thời gian lẫn công suất. Kịp thời thanh lý các tài sản cố định không cần dùng hoặc đã hư hỏng, không dự trữ quá mức các tài sản cố định chưa cần dùng.

Sau khi mua sắm đầu tư tài sản cố định, việc đảm bảo được giá trị tài sản cố định còn phụ thuộc vào việc đánh giá đúng giá trị của TSCĐ tạo điều kiện phản ánh chính xác tình hình biến động của VCD, quy mô vốn phải bảo toàn. Doanh nghiệp cần xem xét điều chỉnh kịp thời giá trị của TSCĐ để tạo điều kiện tính đúng, tính đủ khấu hao, không để mất vốn cố định, thường xuyên theo dõi giá trị thị trường của chúng cũng như nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp, tận dụng sản phẩm cũ nhưng tránh tình trạng sử dụng máy hết thời gian tuổi thọ kỹ thuật gây hỏng hóc mất thời gian và hao tổn nguyên vật liệu.

Trong quá trình sử dụng tài sản cố định bị hao mòn dần, đó là sự giảm dần về giá trị của tài sản. Do tài sản cố định bị hao mòn nên trong mỗi chu kỳ sản xuất người ta tính chuyển một lượng tương đương với phần hao mòn vào giá thành sản phẩm. Khi sản phẩm được tiêu thụ, bộ phận tiền này được trích lại thành một quỹ nhằm để tái sản xuất tài sản cố định. Công việc này gọi là khấu hao tài sản cố định. Như vậy đối với nhà quản lý cần xem xét tính toán mức khấu hao sao cho phù hợp với thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp. Để quản lý hiệu quả khấu hao tài sản cố định cần phải lựa chọn các cách tính khấu hao phù hợp và phải có phương pháp quản lý số khấu hao lũy kế của tài sản cố định. Việc lựa chọn phương pháp khấu hao và xác định mức khấu hao thích hợp không để mất vốn và hạn chế tối đa ảnh hưởng bất lợi của hao mòn vô hình cũng là một vấn đề cần quan tâm của doanh nghiệp.

Trong quá trình sử dụng doanh nghiệp cần thực hiện tốt chế độ bảo dưỡng, sửa chữa dự phòng tài sản cố định, không để xảy ra tình trạng tài sản cố định hư hỏng trước thời hạn hoặc hư hỏng bất thường gây thiệt hại cho sản xuất.

Doanh nghiệp phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh để hạn chế tổn thất do các nguyên nhân khách quan như mua bảo hiểm tài sản, lập quỹ dự phòng tài chính, trích trước chi phí dự phòng, sửa chữa lớn và sửa chữa thường xuyên cho tài sản cố định để đề phòng rủi ro xảy ra đối với tài sản có giá trị lớn. Đối với tài sản tổn thất do nguyên nhân chủ quan của tập thể cá nhân thì người gây tổn thất phải bồi thường theo quy định của pháp luật; mức độ bồi thường do doanh nghiệp quy định. Tài sản đã mua bảo hiểm nếu tổn thất thì các tổ chức bảo hiểm bồi thường theo hợp đồng bảo hiểm

Đối với những tài sản cố định không dùng đến, không có nhu cầu sử dụng hoặc hiệu suất huy động thấp, doanh nghiệp cần xem xét các phương án để quản lý cho thuê, thế chấp, nhượng bán thanh lý tài sản. Đối với tài sản cho thuê hoạt động, doanh nghiệp phải tính khấu hao theo chế độ quy định. Doanh nghiệp được đem tài sản thuộc quyền quản lý và sử dụng của mình để cầm cố, thế chấp vay vốn hoặc bảo lãnh tại các tổ chức tín dụng theo đúng trình tự, thủ tục quy định của pháp luật. Còn khi nhượng bán tài sản không dùng nữa do lạc hậu về kỹ thuật, để thu hồi vốn cho mục đích kinh doanh có hiệu quả hơn. Doanh nghiệp nên thanh lý những tài sản kém phẩm chất hư hỏng, không có khả năng phục hồi, tài sản lạc hậu kỹ thuật, không có nhu cầu sử dụng, hoặc sử dụng không có hiệu quả, không thể nhượng bán nguyên dạng được.

Khi tiến hành đầy đủ các biện pháp tăng và quản lý tài sản thì doanh nghiệp sẽ phải huy động lượng vốn ban đầu lớn nhưng chi phí kinh doanh sẽ giảm đi so với trường hợp đi thuê đồng thời năng lực sản xuất cũng được nâng cao, khả năng cạnh tranh tăng hơn nếu chính sách đầu tư tài sản phù hợp.

#### ***4.2.4 Giải pháp giảm tỷ trọng khoản phải thu trong tổng tài sản***

Muốn quản trị tốt khoản phải thu thì công ty phải có chính sách tín dụng tốt, đảm bảo được chất lượng, số lượng và cả độ rủi ro khi xác định doanh thu. Chính sách tín dụng bao gồm các yếu tố như: tiêu chuẩn bán chịu của khách hàng, thời hạn bán chịu, thời hạn chiết khấu, tỷ lệ chiết khấu,... Việc tăng thời hạn bán chịu hay thời hạn

chiết khấu có thể làm doanh thu và lợi nhuận tăng nhưng đồng thời kéo theo khoản phải thu tăng lên. Việc tăng tỷ lệ chiết khấu có tác dụng kích lệ người mua thanh toán sớm sẽ có tác dụng giảm khoản chiếm dụng của khách hàng nhưng có thể gây không thoải mái cho các đối tác, từ đó làm mất thị phần của doanh nghiệp. Vì thế khi quyết định chính sách bán chịu doanh nghiệp cần cân nhắc đến chi phí liên quan đến chính sách tín dụng này, giữa mức lợi nhuận thu được và rủi ro phải đánh đổi từ việc phát sinh chi phí và nợ khó đòi.

Việc quản lý chặt các khoản phải thu góp phần giảm chi phí cơ hội cho việc sử dụng vốn và giảm thiểu nguy cơ tăng nợ khó đòi gây mất vốn cho doanh nghiệp. Khi phân tích tình hình tài chính của công ty qua 3 năm có thể thấy công ty có tỷ trọng khoản phải thu khách hàng rất cao trong tài sản ngắn hạn và tổng tài sản. Tuy đặc điểm ngành xây dựng là thanh toán theo tiến độ thi công, đôi khi có dự án còn yêu cầu doanh nghiệp ứng vốn ra trước để thi công, sau đó mới quyết toán với chủ đầu tư. Chủ dự án của công ty lại chủ yếu là các đơn vị nhà nước nên việc thất thoát hay mất vốn do khó đòi khách hàng là khó xảy ra. Tuy nhiên tỷ trọng khoản phải thu cao sẽ dẫn đến tình trạng thiếu vốn trong doanh nghiệp, đồng thời làm tăng chi phí sử dụng vốn. Công ty cần hết sức lưu ý việc thanh toán đúng tiến độ các dự án để thu hồi vốn về.

Trước hết doanh nghiệp cần có bộ phận phân tích khách hàng để sàng lọc những đối tượng khách hàng nên và không nên áp dụng chính sách tín dụng nói lỏng. Đối với những bạn hàng lâu năm, khách hàng lớn, khách hàng có lịch sử thanh toán đúng hạn... có thể áp dụng chính sách tín dụng thương mại mở rộng nhằm thu hút tiêu thụ sản phẩm. Đối với đại lý bán lẻ quen thuộc, khách hàng mới nhưng tiềm năng có thể thực hiện chiết khấu để kích lệ khách hàng trả tiền đúng hạn. Đối với những khách hàng có lịch sử thanh toán không tốt, đã từng bị mất vốn, ... thì doanh nghiệp nên có những biện pháp thích hợp để thu hồi nợ, chẳng hạn như yêu cầu tài sản đảm bảo, các loại thương phiếu mang tính ràng buộc, yêu cầu tín chấp qua trung gian thanh toán,

...và giám sát chặt chẽ việc thu nợ của những đối tượng khách hàng này để đảm bảo thu đủ và đúng hạn.

Đặc biệt với các dự án thi công giao thông công cộng, công ty cần có bộ phận hành chính có chất lượng cao, đảm bảo đúng tiến độ thi công và chất lượng công trình, vừa phải đảm bảo được các thủ tục về hồ sơ pháp lý để thanh toán được tiền dự án cho công ty. Có như vậy khả năng bị chiếm dụng và thiếu vốn của doanh nghiệp mới được hạn chế.

#### ***4.2.5 Giải pháp cải thiện khả năng thanh toán tức thời***

Trước hết để duy trì lượng tiền hợp lý thì doanh nghiệp cần xác định được lượng tồn tiền mặt cho mình trong từng giai đoạn cụ thể để có kế hoạch huy động và chi tiêu phù hợp.

Một khi doanh nghiệp nhận ra rằng mình không có đủ tiền để thanh toán các hoá đơn đến hạn phải trả, nhiệm vụ đầu tiên sẽ là giảm tỷ lệ xói mòn tiền mặt ngay lập tức bằng việc cắt giảm chi phí tới mức thấp nhất. Sau đó, chuẩn bị dự án tiền mặt ngắn hạn và chuẩn bị ngay những nhu cầu cấp thiết của doanh nghiệp. Bên cạnh đó là lên danh sách những khoản tiền người khác nợ doanh nghiệp và đòi về càng nhiều càng tốt. Từ số tiền này, doanh nghiệp hãy ưu tiên chi trả cho những khoản cần thiết như thuế và các chi phí quan trọng, trong khi có thể hoãn chi trả những hoá đơn khác như với nhà cung cấp hay các chủ nợ lớn.

Cách thức đầu tiên để tăng lượng tiền mặt có thể sử dụng tại doanh nghiệp là mở một dạng tài khoản liên thông tại các ngân hàng. Điều này cho phép doanh nghiệp có được những khoản lãi trên số dư tiền mặt vượt quá khi chuyển tiền từ tài khoản vốn không cần thiết sang tài khoản khác và chuyển trở lại khi cần thiết. Đây là một biện pháp an toàn tạo ra mức sinh lời tương đối của doanh nghiệp khi có lượng tiền mặt dư thừa và cũng tạo cơ hội cho doanh nghiệp huy động tiền thanh toán từ các tài khoản khác trong trường hợp cần thiết.



Một biện pháp tăng tiền khi cần thiết nữa là đánh giá các chi phí chung của doanh nghiệp và xem có cơ hội nào cắt giảm chúng hay không. Việc cắt giảm những chi phí không cần thiết sẽ các tác động trực tiếp tới con số lợi nhuận. Các chi phí hoạt động, như thuê mướn, quảng cáo, lao động gián tiếp hay chi phí văn phòng,... là những chi phí gián tiếp mà doanh nghiệp phải chịu để vận hành hoạt động kinh doanh ngoài những chi phí trực tiếp như nguyên vật liệu hay lao động trực tiếp. Để thực hiện được nhiệm vụ này, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế quản lý điều hành nguồn vốn và các chi phí sản xuất kinh doanh hiệu quả theo hướng cơ cấu thu chi phù hợp với việc cắt giảm các chi phí đầu vào. Không chỉ có vậy, hệ thống quản lý chi tiêu từng bước thực hiện tự động hoá, đẩy mạnh phân cấp nhằm cân đối tỷ lệ chi và phù hợp với mục tiêu phát triển kinh doanh trong từng thời kỳ và đảm bảo an toàn tài chính doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần đàm phán để có các điều khoản thanh toán dài hơn với những nhà cung cấp. Thời gian thanh toán càng dài càng tốt nhằm giữ đồng tiền ở lại với doanh nghiệp lâu hơn. Đối với khách hàng nên sử dụng chính sách khuyến khích thanh toán sớm để bớt các khoản nợ đọng, tạo ra lượng tiền mặt nhanh cho doanh nghiệp.

Ngoài ra đối với các doanh nghiệp xây dựng chuyên thi công dự án cho đơn vị nhà nước thì việc doanh nghiệp chuẩn bị các hồ sơ thủ tục về kỹ thuật cũng như năng lực cạnh tranh chu đáo, đầy đủ để thu được tiền tạm ứng từ các chủ đầu tư là một vấn đề cần chú trọng.

Khi đã huy động được lượng tiền mặt hợp lý thì công việc của người lao động là thủ quỹ cũng như các nhà quản trị vô cùng quan trọng. Song song với việc đề ra kế hoạch thu chi hợp lý cũng như huy động tiền cho doanh nghiệp sao cho đảm bảo được khả năng thanh toán cũng như không làm mất nhiều chi phí do ứ đọng tiền, đồng thời là việc đảm bảo lượng tiền huy động được cất giữ an toàn, chi tiêu theo đúng quy trình và kiểm soát chặt chẽ, tránh tình trạng chi tiêu ngoài quỹ, biến thủ gây thất thoát công quỹ cũng làm ảnh hưởng đến lượng tiền mặt và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

#### ***4.2.6 Giải pháp nhằm tăng khả năng sinh lời thông qua việc sử dụng đòn bẩy tài chính***

Khả năng sinh lời của doanh nghiệp đạt giá trị thấp, chưa bằng mức trung bình của ngành nguyên nhân là do khả năng tạo lợi nhuận cũng như khuếch đại lợi nhuận kém. Việc tạo lợi nhuận có thể được cải thiện thông qua giải pháp nhóm 1 và nhóm 2 nhằm tăng doanh thu và giảm chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Còn khả năng khuếch đại lợi nhuận có thể cải thiện thông qua việc doanh nghiệp đầu tư sử dụng chính sách đòn bẩy hợp lý. Thông qua đòn bẩy kinh doanh doanh nghiệp có khả năng khuếch đại lợi nhuận trước lãi vay và thuế, sau đó nhờ vào tác động đòn bẩy tài chính có thể khuếch đại tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu cho doanh nghiệp. Qua phân tích hệ thống đòn bẩy của doanh nghiệp trong 3 năm trở lại có thể thấy doanh nghiệp áp dụng chính sách đòn bẩy kinh doanh ở mức thấp do sử dụng ít tài sản cố định, đòn bẩy tài chính cũng không được huy động ở mức cao do doanh nghiệp tăng cường sử dụng chi phí vốn chủ sở hữu. Tuy việc này có thuận lợi là không gây áp lực thanh toán và chi phí kế toán cho công ty, phù hợp với doanh nghiệp hạn chế về quy mô và không đảm bảo được mức lợi nhuận cần thiết trong thời kỳ suy thoái cầu sản phẩm. Tuy nhiên xem xét sự tăng trưởng nhu cầu thị trường trong giai đoạn tới thì việc đảm bảo được mức doanh thu hòa vốn không phải khó khăn, công ty nên tận dụng hệ thống đòn bẩy hợp lý để khuếch đại được lợi nhuận của mình cũng như khả năng sinh lời cho chủ sở hữu.

Về hệ thống đòn bẩy kinh doanh, để tăng cường mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh doanh nghiệp phải chú ý đến việc đầu tư tài sản cố định, mà cụ thể chính là tài sản cố định. thông qua việc tăng cường đầu tư mua sắm máy móc thiết bị như đã trình bày ở trên, vừa có tác dụng tăng năng lực sản xuất góp phần tăng doanh thu, vừa hạ giá thành sản phẩm. Đồng thời là một hành động mang đến cơ hội khuếch đại EBIT lớn cho công ty.

Về chính sách huy động vốn và đòn bẩy tài chính: Việc huy động vốn đang là một nhu cầu bức thiết đối với công ty nhằm tăng nguồn vốn đầu tư tài sản cố định để

gia tăng năng lực cạnh tranh trong giai đoạn tới. Công ty có thể huy động vốn từ nguồn bên ngoài và bên trong doanh nghiệp.

Nguồn vốn bên trong như lợi nhuận giữ lại hoặc quỹ khấu hao tài sản cố định mà nhà nước cho phép để lại để tái đầu tư sản xuất kinh doanh. Do lợi nhuận công ty những năm gần đây không được khả quan, trong khi tài sản cố định của công ty lại ít nên quỹ khấu hao cũng không nhiều. Do vậy khả năng huy động vốn từ những nguồn bên trong công ty là tương đối hạn hẹp. Ngoài ra, có thể thấy trong năm 2013 công ty TNHH Phong Phú đã huy động thêm vốn đầu tư của chủ sở hữu nên tình hình tài chính hiện tại có hệ số nợ không lớn, khả năng huy động vốn bên ngoài là tương đối dễ dàng, trong khi chi phí sử dụng vốn chủ sở hữu bao giờ cũng cao hơn nhiều so với chi phí sử dụng lãi vay do không mang lại lợi ích lá chắn thuế.

Vì vậy công ty nên xem xét huy động thêm vốn từ bên ngoài thông qua một số nguồn như:

Huy động nguồn vốn nhân rồi từ cán bộ công nhân viên chức và lao động trong công ty: tuy thời gian vừa qua kết quả kinh doanh của doanh nghiệp không quá cao nhưng việc công ty trụ lại được trong ngành với một kết quả không quá thấp như vậy đã chứng tỏ được sự nỗ lực rất lớn của ban lãnh đạo công ty. Trong tương lai dự báo nhu cầu sản phẩm xây dựng ngày càng tăng, chỉ cần ban quản lý công ty đưa ra được nhưng phương án hoạt động khả thi thì sẽ thuyết phục được người lao động trong công ty đóng góp vào thành công chung của doanh nghiệp. Việc huy động vốn thông qua vay vốn của người lao động có chi phí sử dụng vốn thấp, được hưởng khoản tiết kiệm từ thuế, đồng thời áp lực thanh toán và hồ sơ thủ tục không phức tạp như khi doanh nghiệp huy động vốn từ các ngân hàng và trung gian tài chính. Do vậy đây là một nguồn vốn khả thi cho doanh nghiệp trong việc tăng vốn hoạt động. Tuy nhiên do công ty nhỏ nên nguồn vốn này không được dồi dào.

Liên kết với các đơn vị khác: công ty có thể thực hiện liên doanh liên kết với các doanh nghiệp cùng ngành, chẳng hạn trong việc mua lại gói thầu đã trúng của các

tập đoàn và các công ty lớn. Đây vừa là một biện pháp tăng doanh thu của doanh nghiệp đồng thời cũng tạo mối quan hệ tốt đẹp với công ty lớn. Nhờ đó doanh nghiệp có thể tranh thủ thực hiện những hoạt động liên kết để huy động vốn, trao đổi để khắc phục nhược điểm về quy mô và hiệu suất tài sản cố định, đồng thời tiếp thu học hỏi được các kinh nghiệm quản lý và tổ chức ưu việt. Những doanh nghiệp mà công ty nên hướng tới để liên doanh có thể là các tập đoàn xây dựng lớn và đặc biệt là các công ty nước ngoài đang có ý định phát triển thị trường xây dựng tại Việt Nam. Họ sẽ cần một doanh nghiệp nội địa làm chỗ dựa và tiên phong trong các hoạt động tìm hiểu thị trường. Đó là cơ hội tốt cho việc liên kết và huy động vốn đối với một công ty nhỏ lẻ như công ty TNHH Phong Phú.

Ngoài ra để khắc phục sự hạn hẹp về quy mô vốn chủ sở hữu, công ty có thể xem xét đến việc chuyển đổi hình thức pháp lý sang công ty cổ phần. Đây là cơ hội tốt để phát hành cổ phiếu khi thị trường chứng khoán đang ấm dần, cơ hội đầu tư cao hơn. Nếu công ty ngại việc chuyển đổi thành công ty cổ phần công khai thì có thể sử dụng việc phát hành cổ phiếu cho người lao động, hoặc cho các khách hàng lâu năm, cho các ban ngành sở xây dựng trong tỉnh và lân cận. Đây là những đối tượng có nguồn vốn tương đối dồi dào và dễ đạt được thống nhất trong cách thức quản lý do các bên đều đã tin tưởng và có mối quan hệ lâu dài. Đồng thời việc gắn chặt quyền lợi và trách nhiệm của chủ sở hữu doanh nghiệp cũng như người lao động của công ty cũng là một hình thức giúp người lao động làm việc có trách nhiệm hơn và đạt năng suất cao hơn. Chuyển đổi hình thức pháp lý sang công ty cổ phần tỏ ra có nhiều ưu việt hơn hình thức công ty TNHH và là nguồn huy động vốn tốt cho công ty.

Ngoài ra nếu công ty không muốn ảnh hưởng đến khả năng quản lý kiểm soát thì có thể xem xét phương án tiếp tục huy động vốn vay nhưng bằng cách tăng huy động nợ dài hạn.

Như phân tích hiện nay công ty TNHH Phong Phú tập trung huy động nguồn vốn vay nợ chủ yếu thông qua vay ngắn hạn, tại cùng một thời điểm có thể lãi suất huy

động ngắn hạn sẽ nhỏ hơn lãi suất dài hạn. Tuy nhiên nếu công ty sử dụng nhiều hạn mức và nhiều khoản vay ở các ngân hàng khác nhau nên việc lãi suất bị nâng lên khá phổ biến. Nếu trong tương lai công ty cần huy động vốn từ các ngân hàng thì chi phí sử dụng vốn vay sẽ tăng lên đáng kể, vừa tăng áp lực thanh toán lại tăng chi phí tài chính, việc sử dụng đòn bẩy tài chính không còn nhiều cơ hội phát huy tính tích cực. Ngoài ra, khi xem xét thời điểm kinh tế hiện tại, với dự báo trong tương lai lãi suất sẽ tăng khá cao, và lạm phát có nguy cơ tăng lên đến 6%,... thì việc huy động nợ dài hạn thông qua vay nợ dài hạn có thể sẽ tiết kiệm chi phí hơn và lại không tạo áp lực thanh toán với công ty như nợ ngắn hạn. Việc giảm huy động nguồn vốn ngắn hạn sẽ góp phần giảm hoặc giảm chi phí tài chính cho doanh nghiệp mà vẫn giữ nguyên được quyền kiểm soát cho cổ đông. Mặt khác công ty có thể mở rộng quan hệ tín dụng với các ngân hàng để tranh thủ những hạn mức vay có mức lãi suất ưu đãi hơn.

Ngoài những biện pháp để huy động vốn như trên, công ty có thể xem xét đến việc đấu thầu những dự án có vốn tài trợ ODA của nước ngoài, đây là những dự án có giá trị đầu tư lớn, việc giải ngân cho thi công dễ dàng hơn vốn trong nước. Đồng thời cơ hội huy động vốn đối ứng từ các ngân hàng chính sách và ngân hàng phát triển tương đối cao. Nguồn vốn đầu tư lớn thì khả năng thi công và tạo lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ rộng mở hơn.

## KẾT LUẬN

Phân tích tài chính là một vấn đề vô cùng quan trọng đối với nhà quản trị công ty cũng như các đối tượng liên quan. Việc phân tích tài chính đòi hỏi phải được thực hiện thường xuyên, liên tục để đảm bảo các chủ thể nhận định được sức khỏe tài chính của doanh nghiệp họ quan tâm, từ đó có những quyết định đầu tư đúng đắn và hiệu quả nhất.

Luận văn với đề tài Phân tích tài chính công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú đã đề cập đến một số nội dung :

Thứ nhất là hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp. Trình bày được hệ thống các tiêu chí, chỉ tiêu nhằm đánh giá quy mô, kết quả kinh doanh, dòng thu chi và khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp.

Thứ hai là trên cơ sở lý luận đã trình bày, bài luận văn đã tiến hành tính toán, phân tích và đánh giá được tình hình tài chính trong giai đoạn 3 năm gần nhất của công ty qua đó rút ra được những thành tựu, hạn chế trong tài chính của công ty. Từ đó đưa ra một số dự báo về tình hình tài chính của công ty trong 3 năm tới từ 2015 - 2017 để giúp nhà quản trị có cái nhìn tổng quát và linh hoạt nhất để ứng phó với các diễn biến của thị trường tác động đến doanh nghiệp.

Thứ ba là dựa trên nền tảng những thành tựu và hạn chế trong tình hình tài chính của công ty, tác giả có đề cập một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của đơn vị.

Tuy đã cố gắng nhưng do hạn chế về nguồn tài liệu, cũng như trình độ nhận thức và năng lực nghiên cứu nên bài luận văn không tránh khỏi các thiếu sót nhất định. Tác giả hy vọng nhận được ý kiến góp ý của Quý thầy cô, các bạn đọc giả để bài luận văn được hoàn thiện hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### A. Tài liệu Tiếng Việt

1. Lê Thị Kim Anh, 2012. *Phân tích tài chính công ty TNHH Tâm Châu*. Luận văn thạc sĩ. Trường ĐH Kinh tế - ĐH Quốc gia Hà Nội.
2. Nguyễn Thị Lan Anh và Phạm Thị Thủy. 2012. *Báo cáo tài chính phân tích, dự báo và Định giá*. NXB ĐH Kinh tế Quốc dân.
3. Công ty chứng khoán Bảo Việt, 2015. *Báo cáo ngành xây dựng*
4. Công ty cổ phần chứng khoán FPT, 2015. *Phân tích báo cáo tài chính ngành xây dựng 2009 - 2013*. Hà Nội
5. Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Phong Phú. *Báo cáo tài chính 2012 - 2014*. Hà Nội
6. Công ty cổ phần tập đoàn Sao Mai. *Báo cáo tài chính 2012- 2014*.
7. Công ty cổ phần Sông Đà 96. *Báo cáo tài chính 2012 - 2014*.
8. Công ty chứng khoán MayBank KIMENG Việt Nam, 2014. *Báo cáo phân tích ngành xây dựng*. Hồ Chí Minh
9. Công ty chứng khoán Rồng Việt, 2014. *Triển vọng phát triển ngành xây dựng*
10. Bạch Đức Hiền. *Chuyên đề Dự báo tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội
11. Hồ Ngọc Hảo, 2010. *Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần đầu tư xây dựng Phú Hưng Gia*.
12. Trần Thị Minh Hương, 2008. *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính tại tổng công ty hàng không Việt Nam*. Luận án tiến sĩ. Đại học kinh tế Quốc Dân.
13. Nguyễn Đình Kiệm, 2010. *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Học viện Tài chính.
14. Vũ Văn Ninh và Bùi Văn Vân, 2013. *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Học viện tài chính
15. Võ Thị Thanh Nga, 2012. *Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần Lilama Hà Nội*.

16. Đặng Nguyễn Hồng Phúc, 2013. *Phân tích báo cáo công ty cổ phần chế biến gỗ Đức Thành*. Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh
17. Nguyễn Năng Phúc, 2015. *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: NXB Đại học kinh tế quốc dân.
18. Nguyễn Kim Phượng, 2015. *Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần đường Biên Hòa*. Luận văn thạc sĩ. Trường ĐH Kinh tế - ĐH Quốc gia Hà Nội.
19. Phạm Ngọc Quế, 2012. *Phân tích báo cáo tài chính công ty cổ phần Lilama 10*. Luận văn thạc sĩ. Trường ĐH Kinh tế - ĐH Quốc gia Hà Nội.
20. Trương Thanh Sơn, 2012. *Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần rượu bia Đà Lạt*.
21. Nghiêm Thị Thà, 2012. *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: NXB Học viện Tài chính
22. Trần Thanh Thủy, 2013. *Phân tích tình hình tài chính công ty xuất nhập khẩu Vinashin*.
23. Nguyễn Trung Tiến. *Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần dược phẩm Cửu Long*.
24. Trần Thị Vân, 2015. *Phân tích và dự báo tài chính công ty cổ phần hóa chất Việt Trì*.
25. Nguyễn Anh Vinh, 2010. *Phân tích tài chính công ty cổ phần Alphanam*. Luận văn thạc sĩ. Trường ĐH Kinh tế - ĐH Quốc gia Hà Nội.
26. Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam, Năm 2013. *Tổng quan ngành chế biến gỗ Việt Nam*.
27. Lê Thị Xuân, 2011. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Học viện ngân hàng

## **B. Website**

28. <http://tinnhanhchungkhoan.vn/chung-khoan/doanh-nghiep-nganh-xay-dung-se-co-trien-vong-tot-115963.html>



29. <http://tinnhanhchungkhoan.vn/bcpt/mbke-bao-cao-nganh-xay-dung-1337.html>

30. [http://fpts.com.vn/FileStore2/File/2015/05/13/FPTS\\_baocaonganhxaydung\\_052015.pdf](http://fpts.com.vn/FileStore2/File/2015/05/13/FPTS_baocaonganhxaydung_052015.pdf)

31. <http://cafef.vn/bat-dong-san/nganh-xay-dung-voi-nhieu-trien-vong-tuoi-sang-20150515160944616.chn>

Và một số trang web chuyên ngành khác.