

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



ISO 9001:2015

PHẠM KHẮC THÀNH

LUẬN VĂN THẠC SĨ
CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

Hải Phòng - 2018

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

PHẠM KHẮC THÀNH

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DG

LUẬN VĂN THẠC SĨ
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 60 34 01 02

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. LƯƠNG KHÁNH CHI

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là đề tài nghiên cứu do tôi thực hiện. Các số liệu và kết luận nghiên cứu trình bày trong luận văn là trung thực, có trích nguồn và chưa được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào.

Hải Phòng, ngày tháng 10 năm 2018

Tác giả

Phạm Khắc Thành

LỜI CẢM ƠN

Đề tài được hoàn thành nhờ sự tận tâm truyền đạt kiến thức của các Thầy, Cô tại Khoa Quản trị kinh doanh– Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng, Ban lãnh đạo Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG đã tạo điều kiện giúp đỡ trong quá trình thực hiện luận văn. Tác giả xin trân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các đơn vị, cá nhân đã tạo điều kiện để tác giả hoàn thành đề tài này; đặc biệt xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn, chỉ bảo nhiệt tình của Cô giáo hướng dẫn TS.Lương Khánh Chi.

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU.....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu.....	2
3. Mục tiêu nghiên cứu.....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4.1 Đối tượng nghiên cứu:.....	3
4.2 Phạm vi nghiên cứu:.....	3
5. Phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Kết cấu của luận văn.....	4
CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....	6
1.1. Tổng quan chung về hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.....	6
1.1.1. Khái niệm, phân loại DNTM.....	6
1.1.2. Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn.....	8
1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn.....	11
1.2.1. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS).....	12
1.2.2. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP).....	12
1.2.3. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA).....	13
1.2.4. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	13
1.2.5. Hệ số hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	13
1.2.6. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn.....	14
1.2.7. Hệ số khả năng thanh toán nhanh.....	14
1.2.8. Chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn.....	15
1.2.9. Chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn dài hạn.....	17
1.2.10. Phương trình Dupont đánh giá HQSDV.....	18
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến HQSDV của DNTM.....	20
1.4. Kinh nghiệm về nâng HQSDV của các doanh nghiệp.....	26
1.4.1. Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị IDICO.....	26

1.4.2.	Kinh nghiệm của Công ty Cổ phần Xây dựng số 9.....	27
1.4.3.	Bài học kinh nghiệm rút ra trong công tác sử dụng vốn tại DG	27
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DG.....		29
2.1.	Tổng quan về Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.....	29
2.1.1.	Lịch sử hình thành và phát triển	29
2.1.2.	Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần thương mại DG	30
2.1.3.	Khái quát về kết quả HĐKD của Công ty giai đoạn 2013 - 2017	32
2.2.	Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG	34
2.2.1	Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS).....	34
2.2.2	Thực trạng Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP).....	35
2.2.3	Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA).....	38
2.2.4	Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	39
2.2.5	Thực trạng hệ số hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	41
2.2.6	Thực trạng khả năng thanh toán ngắn hạn.....	43
2.2.7	Thực trạng khả năng thanh toán nhanh.....	44
2.2.8	Thực trạng hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn	46
2.2.9	Thực trạng chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn dài hạn	53
2.2.10	Phương trình Dupont đánh giá HQSDV	54
2.3.	Đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh tại	57
2.3. 1	Điểm mạnh	57
2.3. 2	Hạn chế.....	57
2.3. 3	Đánh giá các chính sách sử dụng vốn của Công ty	58
CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DG.....		60
3.1.	Định hướng phát triển của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.....	60
3.2	Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG	61
3.2.1.	Xây dựng phương thức quản trị vốn kinh doanh.....	61

3.2.2.	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động	65
3.2.3.	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	71
3.2.4.	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	72
3.2.5.	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính doanh nghiệp	73
KẾT LUẬN		76

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU

BEP	:	Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tài sản
BQ	:	Bình quân
BCTC	:	Báo cáo tài chính
CSH	:	Chủ sở hữu
DN	:	Doanh nghiệp
DNTM	:	Doanh nghiệp đầu tư thương mại
DG	:	Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG
DTT	:	Doanh thu thuần
DV	:	Dịch vụ
ĐVT	:	Đơn vị tính
EBIT	:	Lợi nhuận trước lãi vay và thuế
HQSDV	:	Hiệu quả sử dụng vốn
HTK	:	Hàng tồn kho
LNTT	:	Lợi nhuận trước thuế
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
NH	:	Ngắn hạn
ROA	:	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản
ROE	:	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu
ROS	:	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu
TM	:	Thương mại
Trđ	:	Triệu đồng
VCD	:	Vốn cố định (vốn dài hạn)
VLD	:	Vốn lưu động (vốn ngắn hạn)
STT	:	Số thứ tự
XD	:	Xây dựng

DANH MỤC BẢNG – BIỂU

Bảng 2.1: Kết quả HĐKD của Công ty DG	33
Bảng 2.2: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS)	34
Bảng 2.3: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP).....	36
Bảng 2.4: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)	38
Bảng 2.5: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)	40
Bảng 2.6: Vòng quay vốn kinh doanh (vòng quay TTS)	42
Bảng 2.7: Khả năng thanh toán ngắn hạn.....	43
Bảng 2.8: Khả năng thanh toán nhanh.....	45
Bảng 2. 9: Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	46
Bảng 2.10: Tốc độ quay vòng của tiền	47
Bảng 2.11: Vòng quay hàng tồn kho	49
Bảng 2.12: Vòng quay khoản phải thu	51
Bảng 2.13: Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn	53
Bảng 2. 14: Khả năng sinh lời trên vốn CSH theo Dupont.....	56
Biểu đồ 2.1: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DTT (ROS)	35
Biểu đồ 2.2: Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tài sản (BEP)	36
Biểu đồ 2.3: Quan hệ giữa BEP và lãi suất cho vay.....	37
Biểu đồ 2.4: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)	39
Biểu đồ 2.5: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	40
Biểu đồ 2.6: Quan hệ giữa ROE và lãi suất huy động.....	41
Biểu đồ 2.7: Vòng quay vốn kinh doanh	42
Biểu đồ 2.8: Khả năng thanh toán ngắn hạn.....	44
Biểu đồ 2.8: Khả năng thanh toán nhanh.....	45
Biểu đồ 2. 10: Tốc độ quay vòng tiền.....	48
Biểu đồ 2. 11: Vòng quay hàng tồn kho	49

Biểu đồ 2. 12: Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	50
Biểu đồ 2.13: Vòng quay khoản phải thu	51
Biểu đồ 2.14: Kỳ thu tiền bình quân.....	52
Biểu đồ 2. 15: Hiệu suất sử dụng vốn cố định.....	54

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn (HQSDV) của doanh nghiệp được đánh giá là mục tiêu quan trọng hàng đầu đối với mọi doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng vốn chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau, bao gồm cả nhân tố vĩ mô và nhân tố vi mô thuộc về doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, am hiểu cơ chế tác động của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng vốn, từ đó, đưa ra các biện pháp đúng đắn để cải thiện hiệu quả sử dụng vốn.

Doanh nghiệp đầu tư thương mại có vai trò quan trọng trong nền kinh tế: tạo công ăn việc làm; đóng góp vào tổng giá trị sản phẩm quốc gia cũng như ngân sách nhà nước. Để các doanh nghiệp đầu tư thương mại có thể hoạt động hiệu quả cần coi trọng công tác huy động, sử dụng và phân bổ nguồn lực tài chính. Làm thế nào để nâng cao hiệu suất hoạt động, cải thiện khả năng thanh toán, nâng cao khả năng sinh lời, từ đó nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đầu tư thương mại là một vấn đề sống còn trong bối cảnh hiện nay.

Trong những năm qua, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế và cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ cạnh tranh, hiệu quả sử dụng vốn của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG còn tồn tại một số hạn chế như: (1)Lượng hàng tồn kho cao, vòng quay hàng tồn kho thấp; (2)khoản phải thu cao dẫn đến tình trạng bị chiếm dụng vốn; (3)Khả năng sinh lời của tổng tài sản, sinh lời theo vốn chủ thấp do đó hiệu quả sử dụng vốn của Công ty khá thấp. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho Công ty, đề tài ***“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG”*** được chọn làm đề tài luận văn tốt nghiệp với mong muốn tìm kiếm những biện pháp có

căn cứ khoa học và thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho Công ty trong thời gian tới.

2. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

Trong những năm gần đây, có khá nhiều tác giả lựa chọn đề về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn làm đối tượng nghiên cứu. Trong đó, có thể đề cập đến một vài nghiên cứu sau đây:

Hoàng Trần Hậu (2012), đã hệ thống hóa các nội dung liên quan tới vấn đề hiệu quả sử dụng vốn, tập trung nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng, quy trình phân tích về hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp đầu tư thương mại trong đề tài "*Nghiên cứu đánh giá tình hình quản lý và sử dụng vốn của các doanh nghiệp đầu tư thương mại tại Việt Nam*[10].

Cao Văn Kê (2015), đã làm rõ những vấn đề chung về doanh nghiệp, hoạt động của doanh nghiệp và hiệu quả sử dụng vốn của Doanh nghiệp xây dựng. Đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp này và đưa ra một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong đề tài "*Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây ở Việt Nam*"[12].

Phan Hồng Mai (2012), đã tập trung hệ thống hóa những vấn đề lý luận về hiệu quả sử dụng vốn và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết. Đề tài cũng chỉ ra những nét khác biệt trong việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của các công ty cổ phần niêm yết, cách đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của cơ quan quản lý, công ty chứng khoán. Từ thực trạng phân tích hiệu quả sử dụng vốn, tác giả đề ra các nhóm biện pháp để hoàn thiện phân tích hiệu quả sử dụng vốn trong các công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong đề tài "*Quản lý tài sản tại các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết ở Việt Nam*"[11].

Các nghiên cứu trên đã đánh giá tầm quan trọng cũng như sự cần thiết của công tác nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tuy nhiên, với sự phát triển

mạnh mẽ của hệ thống kinh tế cùng với quá trình toàn cầu hóa thì công tác nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cần phải có những thay đổi cho phù hợp với sự thay đổi của nền kinh tế. Qua quá trình tìm hiểu tác giả nhận thấy trong vòng 05 năm gần đây, chưa có công trình chính thống nào nghiên cứu về công tác nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG. Do đó, việc nghiên cứu đề tài luận văn của học viên vẫn đảm bảo tính mới và không bị trùng lặp với các công trình nghiên cứu đã công bố.

3. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu của luận văn là nghiên cứu lý thuyết và phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng vốn để đề xuất các biện pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.

Để đạt được mục tiêu nêu trên, luận văn xác định một số nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả sử dụng vốn của Doanh nghiệp;
- Phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG;
- Đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1 Đối tượng nghiên cứu:

Hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.

4.2 Phạm vi nghiên cứu:

- Về nội dung: hiệu quả sử dụng vốn của Doanh nghiệp;
- Về không gian: Tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG;
- Về thời gian: Những thông tin, số liệu sử dụng trong luận văn được thu thập trong giai đoạn 2013-2017.

5. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu đặc thù của khoa học quản trị như tổng hợp, phân tích dựa trên số liệu thống kê và các công trình tổng kết thực tiễn đã được công bố, cụ thể:

Đối với mục tiêu thứ nhất:

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu: là phương pháp tìm kiếm những tài liệu liên quan đến vấn đề nghiên cứu bao gồm các loại tạp chí và báo cáo khoa học, tác phẩm khoa học trong ngành, giáo trình, mạng internet và các luận án, luận văn.

- Phương pháp phân tích tổng hợp: Là phương pháp sử dụng các nguồn tài liệu đã thu thập để tìm ra những quan điểm, luận điểm liên quan đến chủ đề nghiên cứu, phân tích và tổng hợp lại để hệ thống cơ sở lý luận và thực tiễn của vấn đề nghiên cứu.

Đối với mục tiêu thứ hai:

- Phương pháp thu thập thông tin và số liệu: Sử dụng số liệu thứ cấp và thông tin được tập hợp từ báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG giai đoạn 2013 – 2017;

- Phương pháp xử lý số liệu: phần mềm Ms EXCEL.

- Phương pháp thống kê mô tả: được sử dụng để mô tả những đặc tính cơ bản của dữ liệu thu thập được qua các bảng.

- Các phương pháp liên quan đến phân tích tài chính doanh nghiệp: Phương pháp tỷ số, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích Dupont.

- Phương pháp phân tích dữ liệu chuỗi thời gian: được dùng để làm công tác dự báo và kiểm tra các giả thiết kinh tế. Các sự kiện quan sát được sắp xếp theo trình tự thời gian để rút ra quy luật, so sánh, kết luận.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, kết cấu luận văn

gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về hiệu quả sử dụng vốn của các Doanh nghiệp đầu tư thương mại

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG

Chương 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.

CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan chung về hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm, phân loại DNTM

1.1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp thương mại

Có nhiều cách hiểu về doanh nghiệp, theo quy định của Luật Doanh nghiệp: “Doanh nghiệp là là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh”.

Theo giáo trình Tài chính doanh nghiệp (Học viện tài chính): “Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng hàng hóa cho người tiêu dùng qua thị trường nhằm mục tiêu sinh lời”.

Dựa trên khái niệm về doanh nghiệp, Đoàn Minh Tuấn (2015) đưa ra khái niệm về Doanh nghiệp thương mại: “Doanh nghiệp thương mại là một đơn vị kinh doanh được thành lập hợp pháp, nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại.

Như vậy có thể hiểu Doanh nghiệp thương mại (DNTM) là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Hiện nay, đáp ứng yêu cầu của thị trường, các doanh nghiệp thường hoạt động theo hướng đa ngành nghề, đăng ký kinh doanh ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Chính vì vậy một doanh nghiệp được coi là *Doanh nghiệp thương mại* nếu doanh nghiệp có doanh thu từ hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của một doanh nghiệp, tức là doanh thu từ hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng trên 50% tổng doanh thu thuần của doanh nghiệp.

1.1.1.2. Phân loại doanh nghiệp thương mại:

Nhằm phục vụ cho những mục đích nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp thương mại, các nhà phân tích có thể sử dụng nhiều cách phân loại khác nhau. Những cách phân loại cơ bản đó là:

- *Thứ nhất*, xét theo quy mô doanh nghiệp có thể chia thành:

- + *Một*, Doanh nghiệp thương mại quy mô lớn;
- + *Hai*, Doanh nghiệp thương mại quy mô vừa;
- + *Ba*, Doanh nghiệp thương mại quy mô nhỏ;
- + *Bốn*, Doanh nghiệp thương mại quy mô siêu nhỏ.

Tiêu chí để phân biệt doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp siêu nhỏ tại các quốc gia khác nhau có những khác biệt nhất định. Tuy nhiên, đặc điểm chung đó là, các Doanh nghiệp thương mại quy mô lớn có trình độ tích tụ vốn lớn, có, có thể thu hút được lực lượng lao động có trình độ cao khả năng cạnh tranh mạnh, quy mô thị trường lớn. Trong khi đó, các Doanh nghiệp thương mại quy mô nhỏ và vừa thường có lượng nhân lực hạn chế, quy mô vốn nhỏ và quy mô về thị trường hạn chế.

Bảng 1. 1: Phân loại quy mô doanh nghiệp

Tiêu chí	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn
Tổng nguồn vốn	Dưới 3 tỷ	Từ 3 - 50 tỷ đồng	Từ 50 - 100 tỷ đồng	Từ trên 100 tỷ đồng
Tổng số lao động	Dưới 10 người	Từ trên 10 - 50 lao động	Từ trên 50 - 100 lao động	Từ trên 100 lao động

Nguồn: Quy định tại Nghị định 39/2018/NĐ-CP ngày 11/03/2018

- *Thứ hai*, căn cứ vào tính chất của mặt hàng kinh doanh có thể chia thành:

- *Một là: Doanh nghiệp kinh doanh chuyên môn hóa:* đó là các doanh nghiệp chuyên kinh doanh một hoặc một số mặt hàng có cùng công dụng, trạng thái hoặc tính chất nhất định.

- *Hai là: Các doanh nghiệp kinh doanh tổng hợp:* là các doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng có công dụng, trạng thái, tính chất khác nhau.
 - *Ba là: Các doanh nghiệp kinh doanh đa dạng hóa (hỗn hợp):* các doanh nghiệp kinh doanh cả sản xuất, cả kinh doanh hàng hóa và thực hiện các hoạt động dịch vụ thương mại
- *Thứ ba,* Căn cứ theo chế độ sở hữu tư liệu sản xuất có thể chia thành
- *Doanh nghiệp thương mại nhà nước:* là DNTM được nhà nước đầu tư hoặc cấp 100% vốn kinh doanh.
 - *Doanh nghiệp thương mại tập thể:* là DNTM mà vốn kinh doanh do tập thể người lao động tự nguyện góp vào để kinh doanh.
 - *Các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty liên doanh.*
 - *Doanh nghiệp tư nhân:* do các tư nhân trong nước và nước ngoài bỏ vốn kinh doanh.

1.1.2. Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ khai thác, sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi tối đa với chi phí thấp nhất.

Hiệu quả sử dụng vốn được lượng hoá thông qua hệ thống các chỉ tiêu về khả năng sinh lời, khả năng thanh khoản, hiệu quả sử dụng tài sản, cơ cấu vốn, vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân... Nó phản ánh quan hệ giữa đầu ra và đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh thông qua thước đo tiền tệ hay cụ thể là mối quan hệ giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả thu được càng cao so với chi phí vốn bỏ ra thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Do đó doanh nghiệp

muốn đạt được mục tiêu tăng trưởng và tối đa hoá giá trị doanh nghiệp cần phải đặt vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lên hàng đầu. Tuy nhiên, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn không phải là một nhiệm vụ đơn giản, trước khi tìm ra các giải pháp thực hiện doanh nghiệp cần phải giải quyết được các vấn đề cơ bản sau:

- Phải khai thác nguồn lực vốn một cách triệt để, không để vốn nhàn rỗi, lãng phí, sử dụng vốn đúng mục đích, tiết kiệm có nghĩa là doanh nghiệp phải xác định được thời điểm bỏ vốn, quy mô bỏ vốn sao cho đem lại hiệu quả cao nhất với chi phí thấp nhất.

- Doanh nghiệp cần phải có chiến lược sản xuất kinh doanh, có kế hoạch quản lý phân bổ sử dụng vốn một cách hợp lý và quan trọng là phải luôn huy động, đầu tư thêm để mở rộng qui mô sản xuất và lĩnh vực hoạt động.

- Đây là những yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp liên quan đến vấn đề bảo toàn và phát triển vốn của doanh nghiệp. Thực hiện được những yêu cầu trên tức là doanh nghiệp đã tìm ra một nửa trong số các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Mục đích của hoạt động quản lý, sử dụng vốn chính là hiệu quả sử dụng vốn, bởi vì hiệu quả sử dụng vốn cao hay thấp sẽ quyết định sự tồn tại và phát triển của DN trong điều kiện kinh tế thị trường.

Để hiểu rõ phạm trù hiệu quả sử dụng vốn cần phân biệt rõ ranh giới giữa hai khái niệm: hiệu quả và kết quả kinh doanh.

Kết quả là những gì mà DN đã được sau một quá trình kinh doanh hay một khoảng thời gian kinh doanh nhất định. Kết quả bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của DN. Kết quả kinh doanh có thể là những đại lượng cân, đong, đo, đếm được như số công trình hoàn thành sử dụng, doanh thu, lợi nhuận, thị phần,...

Trong khi đó hiệu quả là một phạm trù được xác định bằng tỷ lệ giữa hai chỉ tiêu là kết quả (đầu ra) và chi phí (các nguồn lực đầu vào) hay phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực. Cần chú ý rằng trình độ sử dụng các nguồn lực không thể đo bằng các đơn vị hiện vật hay giá trị mà chỉ là một phạm trù tương đối, được phản ánh bằng số tương đối là: tỷ số giữa kết quả và hao phí nguồn lực. Chúng ta thường nhầm lẫn giữa phạm trù hiệu quả kinh doanh với phạm trù mô tả sự chênh lệch giữa kết quả và hao phí nguồn lực, bởi vì chênh lệch giữa kết quả và chi phí luôn là số tuyệt đối và chỉ phản ánh mức độ sử dụng các nguồn lực.

Như vậy, hiệu quả sử dụng vốn là một khái niệm rộng bao hàm cả mặt kinh tế, chính trị, xã hội, là thước đo tăng trưởng của mỗi DN, phản ánh trình độ và sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế - chính trị - xã hội nhất định. Hiệu quả sử dụng vốn thường được thể hiện thông qua quan hệ so sánh giữa các lợi ích trực tiếp và gián tiếp thu được với các chi phí trực tiếp và gián tiếp bỏ ra trong quá trình kinh doanh. Nếu coi hiệu quả SXKD là mục tiêu thì hiệu quả sử dụng vốn là một phương tiện hữu hiệu để đạt được mục tiêu đó.

Nói đến sử dụng vốn có hiệu quả có nghĩa là trong quá trình hoạt động kinh doanh phải thu được những lợi ích cao nhất đồng thời với chi phí thấp nhất. Từ đó, có thể phát biểu rằng: hiệu quả sử dụng vốn phản ánh một mặt của hiệu quả SXKD, là thước đo trình độ quản lý và sử dụng vốn của DN trong việc tối đa hóa lợi ích thu được với tối thiểu hóa chi phí nhằm đạt được những mục tiêu kinh tế xã hội nhất định.

Để thực hiện quan điểm, phương hướng, mục tiêu phát triển DN, trong đó cần chú trọng đến nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, DN cần có giải pháp toàn diện về hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế và hiệu quả kinh tế - xã hội.

Thứ nhất, hiệu quả xã hội: DN cần tập trung trí tuệ, sử dụng các nguồn lực sản xuất nhằm đạt được các mục tiêu xã hội nhất định. Các mục tiêu như: giải quyết việc làm cho người lao động, nâng cao mức sống cho người lao động, cải thiện điều kiện lao động, góp phần xoá nghèo một cách bền vững...

Thứ hai, hiệu quả kinh tế: DN biết cách vận dụng những lợi thế của chủ sở hữu, của nền kinh tế vào hoạt động của DN mình, sử dụng nguồn lực trong xã hội để đạt được hiệu quả kinh tế. Để có hiệu quả kinh tế cao, trước hết hiệu quả SXKD trong DN phải cao, bởi vì kết quả của một nền kinh tế đạt được trong mỗi thời kỳ không phải lúc nào cũng là kết quả của từng DN.

Thứ ba, hiệu quả kinh tế - xã hội: Hiệu quả kinh tế - xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội để đạt được các mục tiêu kinh tế nhất định. Hiệu quả kinh tế xã hội gắn với nền kinh tế hỗn hợp và được xem xét ở góc độ vĩ mô; đó là nền kinh tế thị trường, định hướng xã hội chủ nghĩa, có sự quản lý của Nhà nước.

Tóm lại: HQSDV của DN phản ánh trình độ huy động và sử dụng nguồn lực của DN để tạo ra kết quả đầu ra tối ưu. Các chỉ tiêu phản ánh HQSDV của DN được xây dựng thông qua mối quan hệ tỷ lệ giữa các đại lượng kinh tế thể hiện tốc độ luân chuyển, khả năng sinh lời và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu của các DN là thu được lợi nhuận cao. Quá trình kinh doanh của DN cũng là quá trình hình thành và sử dụng vốn kinh doanh. Vì vậy, hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện ở số lợi nhuận DN thu được trong kỳ và mức sinh lời của một đồng vốn kinh doanh. Xét trên góc độ sử dụng vốn, lợi nhuận thể hiện kết quả tổng thể của quá trình phối hợp tổ chức đảm bảo vốn và sử dụng vốn cố định, vốn lưu động của DN.

Để đánh giá đầy đủ hơn hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh cần phải xem xét hiệu quả sử dụng vốn ở từng khâu, sử dụng nhiều chỉ tiêu để phân tích, đánh giá mức sinh lời của đồng vốn kinh doanh.

Xuất phát từ mục tiêu đánh giá, các DN xác định và sử dụng các chỉ tiêu tài chính thích hợp. Khi sử dụng các chỉ tiêu phản ánh mức sinh lời của vốn kinh doanh, để so sánh giữa các DN khác nhau hay so sánh giữa các thời kỳ khác nhau, doanh nghiệp cần phải đảm bảo tính đồng nhất của chỉ tiêu:

1.2.1. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS)

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng doanh thu thuần DNTM thu được trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng quản lý chi phí của DNTM tốt. Chỉ tiêu này chịu sự tác động của đặc điểm kinh tế kỹ thuật cũng như chiến lược cạnh tranh của DNTM.

1.2.2. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP)

Chỉ tiêu này còn được gọi là tỷ suất lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên tổng tài sản.

$$BEP = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Tổng tài sản (vốn KD) bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay vốn kinh doanh không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập doanh nghiệp và nguồn gốc của vốn kinh doanh là vốn vay hay vốn chủ sở hữu. Đây là chỉ tiêu quan trọng để DNTM cân nhắc mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính sao cho hiệu quả nhằm gia tăng khả năng sinh lời cho vốn chủ. Khi DNTM sử dụng hiệu quả đòn bẩy tài chính sẽ góp phần nâng cao HQSDV của DNTM.

1.2.3. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)

Tỷ suất này còn được gọi là tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA). Hệ số này phản ánh mỗi đồng vốn sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tổng tài sản, chỉ tiêu này càng cao khả năng sinh lời của tài sản càng lớn.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản (vốn KD) bình quân trong kỳ}}$$

1.2.4. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Đây là một chỉ tiêu mà các nhà đầu tư rất quan tâm. Hệ số này đo lường mức lợi nhuận sau thuế thu được trên mỗi đồng vốn của chủ sở hữu trong kỳ.

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

Hệ số này phản ánh mỗi đồng vốn chủ sở hữu sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh trình độ quản trị doanh thu, chi phí, khả năng khai thác, sử dụng tài sản, trình độ quản trị nguồn vốn của DNTM.

1.2.5. Hệ số hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Để phản ánh hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn, sử dụng chỉ tiêu số vòng quay toàn bộ vốn. Chỉ tiêu này phản ánh tổng quát hiệu suất sử dụng tài sản hay toàn bộ số vốn hiện có của DNTM và được xác định theo công thức:

$$\text{Vòng quay vốn (tài sản)} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản (vốn KD) bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng VKD (tài sản) DNTM đưa vào kinh doanh trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Đây là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh trình độ khai thác, sử dụng tài sản của DNTM, bao gồm cả vốn ngắn hạn và vốn dài hạn của DN. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu

quả sử dụng vốn càng cao, là nhân tố góp phần nâng cao HQSDV của DNTM.

1.2.6. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

Khả năng thanh toán ngắn hạn là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của DN cuối mỗi niên độ kế toán.

$$\frac{\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn}}{\text{ngắn hạn}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nếu hệ số thanh toán mà lớn hơn 1, phản ánh mức độ mà DN đảm bảo chi trả các khoản nợ là càng cao, rủi ro phá sản thấp, tình hình tài chính được đánh giá là tốt, nhưng nếu hệ số này quá cao thì không tốt, nó cho thấy sự dồi dào của DN trong việc thanh toán nhưng lại giảm hiệu quả sử dụng vốn do DN đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn và có thể dẫn đến tình hình tài chính xấu.

Nếu hệ số thanh toán mà nhỏ hơn 1, phản ánh khả năng thanh toán của DN không tốt, tài sản ngắn hạn của DN không đủ để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và các khoản nợ đến hạn phải trả.

Nếu hệ số thanh toán mà bằng 0, phản ánh DN khó có khả năng chi trả được nợ, tình hình tài chính của DN đang gặp khó khăn và DN có nguy cơ bị phá sản.

1.2.7. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán nhanh được hiểu là khả năng doanh nghiệp dùng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để trả nợ ngay khi đến hạn và quá hạn.

Tùy theo mức độ kịp thời của việc thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo công thức sau:

$$\frac{\text{Khả năng thanh toán nhanh}}{\text{toán nhanh}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}-\text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán nhanh thông thường biến động từ 0,5 đến 1, lúc đó khả năng thanh toán của DN được đánh giá là khả quan.

1.2.8. Chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của DNTM có thể sử dụng 2 chỉ tiêu: (1) vòng quay vốn ngắn hạn và (2) kỳ luân chuyển vốn ngắn hạn.

+ Vòng quay vốn ngắn hạn (VLĐ):

$$\frac{\text{Vòng quay vốn ngắn hạn}}{\text{ngắn hạn}} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Vốn ngắn hạn BQ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện sự vận động của tài sản ngắn hạn trong kỳ, nó cho biết một đồng vốn ngắn hạn bình quân trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản ngắn hạn vận động nhanh, đó là nhân tố góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

+ Kỳ luân chuyển vốn ngắn hạn:

$$\frac{\text{Kỳ luân chuyển vốn ngắn hạn}}{\text{vốn ngắn hạn}} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay vốn ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, để thực hiện một vòng luân chuyển (vòng quay), vốn ngắn hạn cần bao nhiêu ngày. Chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ tài sản ngắn hạn vận động nhanh, đó là nhân tố góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

Trong thành phần của VNH của DNTM thì tiền, HTK và nợ phải thu là ba thành phần chủ yếu, do đó để đánh giá hiệu suất sử dụng VNH cần quan tâm đến các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn bằng tiền, sử dụng HTK và nợ phải thu của DNTM.

Chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển của tiền

Số vòng quay tiền phản ánh tốc độ luân chuyển vốn bằng tiền và được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Số vòng quay vốn bằng tiền}}{\text{bằng tiền}} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Vốn bằng tiền bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện sự vận động của vốn bằng tiền trong kỳ, nó cho biết một đồng vốn bằng tiền bình quân trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ vốn bằng tiền vận động nhanh, đó là nhân tố góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

Chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển khoản phải thu

Để đánh giá hiệu quả sử dụng khoản phải thu của DNTM có thể sử dụng 2 chỉ tiêu: (1)vòng quay khoản phải thu và (2)kỳ thu tiền bình quân.

+ Vòng quay khoản phải thu:

$$\frac{\text{Vòng quay khoản phải thu}}{\text{phải thu}} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Khoản phải thu BQ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện sự vận động của khoản phải thu trong kỳ, nó cho biết khoản phải thu luân chuyển được bao nhiêu vòng trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi công nợ của DNTM càng nhanh, DN ít bị chiếm dụng vốn, từ đó tiết kiệm vốn và đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển VNH, góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

+ Kỳ thu tiền bình quân:

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, số ngày cần thiết để khoản phải thu thực hiện được một vòng quay. Nó là độ dài tính từ lúc DNTM xuất giao hàng đến khi DNTM thu được tiền bán hàng. Chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ tốc độ thu tiền càng nhanh, góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

Chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho (HTK)

Để đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho của DNTM có thể sử dụng 2 chỉ tiêu: (1)vòng quay hàng tồn kho và (2) số ngày một vòng quay HTK.

+ Vòng quay hàng tồn kho:

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

Chỉ tiêu này phản ánh sự vận động của hàng tồn kho trong kỳ, nó cho biết hàng tồn kho luân chuyển được bao nhiêu vòng trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tốc độ quay vòng vốn của DNTM càng nhanh, DN sử dụng vốn càng hiệu quả, góp phần nâng cao HQSXKD cho DNTM.

+ Số ngày một vòng quay HTK:

$$\frac{\text{Số ngày một vòng quay HTK}}{\text{HTK}} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay HTK}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, số ngày cần thiết HTK thực hiện được một vòng quay. Nó là độ dài tính từ lúc DNTM bỏ tiền ra mua NVL dự trữ cho quá trình sản xuất đến khi tạo được sản phẩm chờ bán. Số ngày của một vòng quay phụ thuộc rất nhiều vào đặc điểm kinh doanh; quy trình; công nghệ sản xuất được áp dụng cũng như chính sách tồn kho của DNTM.

1.2.9. Chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn dài hạn

Hiệu quả sử dụng vốn dài hạn của DN được đánh giá thông qua chỉ tiêu hiệu suất sử dụng dài hạn. Chỉ tiêu cho phép đánh giá mức độ khai thác, sử dụng vốn dài hạn của doanh nghiệp trong kỳ và được tính theo công thức:

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn}}{\text{dụng vốn dài hạn}} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{VCD và vốn dài hạn khác BQ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng giá trị tài sản dài hạn đầu tư trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này thể hiện sức sản xuất của tài sản cố định, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản cố định hoạt động tốt, là nhân tố góp phần nâng cao HQSDV của DNTM.

1.2.10. Phương trình Dupont đánh giá HQSDV

Phân tích Dupont là kỹ thuật tách một tỷ suất lợi nhuận thành các tỷ số tài chính thành phần, từ đó lý giải được các nhân tố đã ảnh hưởng quyết định đến tỷ suất lợi nhuận, giúp cho nhà quản trị đề ra các biện pháp quản lý phù hợp. Phương trình Dupont thường được triển khai để phân tích cho tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA) hoặc tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE).

- Phương trình Dupont với Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VKD (ROA)} = \frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS)}}{\text{Vòng quay toàn bộ vốn}}$$

- Phương trình Dupont với tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn KD BQ}} \times \frac{\text{Vốn KD BQ}}{\text{Vốn CSH BQ}}$$

Hay:

$$\text{ROE} = \text{ROS} \times \frac{\text{Vòng quay toàn bộ vốn}}{\text{Hệ số nợ BQ}}$$

Phương trình Dupont với ROE ngoài mô hình 3 nhân tố nêu trên còn có một phiên bản khác là mô hình 6 nhân tố.

$$\text{ROE} = \frac{\text{NI}}{\text{EBT}} \times \frac{\text{EBT}}{\text{EBIT}} \times \frac{\text{EBIT}}{\text{EBITDA}} \times \frac{\text{EBITDA}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{VKDBQ}} \times \frac{1}{1-\text{HBQ}}$$

Qua phương trình trên ta thấy, ROE chịu tác động của 6 nhóm nhân tố:

- $\frac{\text{NI}}{\text{EBT}}$: Đây là chỉ tiêu phản ánh LNST của DNTM trên LNTT. Chỉ

tiêu này phản ánh tác động của chính sách thuế tới HQSDV của DNTM.

- $\frac{EBT}{EBIT}$: Đây là chỉ tiêu phản ánh LNTT của DNTM trên lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Chỉ tiêu này phản ánh tác động của lãi vay tới HQSDV của DNTM.

- $\frac{EBIT}{EBITDA}$: Đây là chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận trước thuế và lãi vay của DNTM trên lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao. Chỉ tiêu này phản ánh tác động của chính sách phân bổ khấu hao ảnh hưởng như thế nào tới HQSDV của DNTM.

- $\frac{EBITDA}{DTT}$: Chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao của DNTM trên DTT. Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 đồng DTT của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng thu nhập trước khi DNTM chi trả lãi vay, khấu hao và thuế thi nhập doanh nghiệp.

- $\frac{DTT}{VKDBQ}$: Chỉ tiêu phản ánh vòng quay toàn bộ vốn. Nó cho biết trong năm tài chính, VKD của DNTM luân chuyển được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng lớn thì HQSDV của DNTM càng cao.

- $\frac{1}{1-HBQ}$: Chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của DNTM. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy DNTM càng sử dụng nhiều đòn bẩy tài chính trong HQSDV của mình.

Phương trình Dupont với 6 nhân tố giúp phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố khác nhau đến HQSDV của DNTM. Phương pháp phân tích Dupont đặc biệt hữu ích khi nó được sử dụng để kết hợp so sánh giữa doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh, từ đó, có thể nhận thấy trực diện điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh xét trên góc độ hiệu quả tỷ suất lợi nhuận.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến HQSDV của DNTM

Như chúng ta đã biết, kết quả đạt được và chi phí bỏ ra của một DN trong hoạt động sản xuất kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi rất nhiều yếu tố. Tùy theo mỗi tiêu thức khác nhau mà người ta có thể chia các nhân tố này thành các loại khác nhau. Thông thường chúng ta có thể chia các nhóm nhân tố như sau:

1.3.1. Nhóm nhân tố bên ngoài

Mức độ hội nhập quốc tế

Toàn cầu hóa ngày càng trở thành xu hướng của thế giới hiện đại. Quá trình hội nhập kinh tế mang lại cho các DN những thuận lợi tuy nhiên cũng không ít thách thức. Theo lộ trình gia nhập WTO cũng như các tổ chức, hiệp hội mang tính chất quốc tế, Việt Nam phải từng bước giảm hàng rào thuế quan, mở cửa thị trường trong nước từng bước cạnh tranh với các DN nước ngoài với tiềm lực tài chính hùng mạnh và kinh nghiệm lâu đời. Đồng thời các DN trong nước cũng có những cơ hội tiếp mở rộng thị phần quốc tế.

Chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước

Các chính sách kinh tế vĩ mô (chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ...) có tác động rất lớn vào quá trình doanh của DN. Tùy vào mỗi giai đoạn của chu kỳ kinh tế mà nhà nước sẽ thực hiện các chính sách này theo hướng mở rộng hoặc thu hẹp, và tùy vào từng nội dung của chính sách sẽ ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực đến HQSDV của DN.

Môi trường pháp luật, thể chế chính trị

Thể chế chính trị, sự nhất quán trong đường lối của Đảng, pháp luật của nhà nước có tác động trực tiếp đối với quá trình phát triển và hoạt động kinh doanh của DN. Môi trường chính trị ổn định là tiền đề quan trọng cho sự phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của DN cũng như thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Sự hoàn chỉnh và đồng bộ của hệ thống các chính sách, các văn bản pháp luật của nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất kinh doanh và góp phần không nhỏ vào nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của DN.

Nhân tố môi trường văn hóa xã hội và truyền thống lịch sử

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, lối sống, phong tục tập quán, tâm lý xã hội, ... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sử dụng vốn của mỗi DN. Ngoài ra, các yếu tố như trình độ lao động, phong cách, lối sống, tập quán, ... cũng ảnh hưởng tới khả năng chuyên môn, khả năng đào tạo, mức độ tiêu dùng, ... của người dân. Chính vì thế, các nhân tố này cũng ảnh hưởng một cách gián tiếp hoặc trực tiếp tới hiệu quả sử dụng vốn của DN.

Sự phát triển của ngành kinh doanh

Hoạt động sản xuất kinh doanh của DN chịu ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp bởi các DN trong cùng một ngành hoặc các DN sản xuất sản phẩm thay thế. Trong nền kinh tế hiện nay, hầu hết các sản phẩm đều có sản phẩm thay thế. Do đó, đối thủ cạnh tranh của DN không chỉ là các DN sản xuất kinh doanh cùng loại sản phẩm mà còn phải kể đến các DN có sản phẩm tương ứng với sản phẩm mình sản xuất. Các DN sản xuất sản phẩm thay thế có thể từng bước chiếm lĩnh khách hàng của mình gây ra những khó khăn về tiêu thụ sản phẩm ảnh hưởng trực tiếp tới sản xuất kinh doanh. Thậm chí, các DN sản xuất sản phẩm thay thế cũng có thể có những yếu tố đầu vào giống với mình dẫn tới cạnh tranh các yếu tố đầu vào như: nguyên liệu, vật liệu, con người, ... ảnh hưởng tới chi phí của DN.

1.3.2. Nhóm nhân tố bên trong

Khả năng sinh lời của doanh nghiệp

Khả năng sinh lời của DN rất quan trọng đối với các nhà quản lý, vì tổng lợi nhuận và lợi nhuận thuần là những chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả kinh doanh của nhà quản lý.

- *Mức sinh lời trên tài sản (ROA)*: Đây là chỉ tiêu tổng hợp được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của DN được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta lựa chọn lợi nhuận trước thuế và lãi vay hoặc lợi nhuận sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

Chỉ tiêu ROA cung cấp cho nhà đầu tư thông tin về các khoản lãi được tạo ra từ lượng vốn đầu tư. ROA trong các công ty cổ phần có sự khác biệt và phụ thuộc nhiều vào ngành kinh doanh, đây là lý do khi nhà quản lý đặt câu hỏi tại sao khi sử dụng ROA để so sánh các công ty qua các năm tài chính. Tài sản của DN được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu, cả hai nguồn vốn này được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của DN. Kết quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện qua ROA, ROA càng cao thì DN sinh lời nhiều hơn, chi phí đầu tư ít hơn. Mặt khác, các nhà đầu tư nên chú ý tới tỷ lệ lãi suất mà DN phải trả cho các khoản vay nợ. Nếu DN không tạo ra nhiều mức sinh lời trên tài sản, đó là dấu hiệu không tốt. Ngược lại, nếu ROA mà tốt hơn chi phí vay thì có nghĩa là DN đang tạo ra một mức sinh lợi cho DN.

- *Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)*: Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Khi ROE càng cao chứng tỏ DN sử dụng đồng vốn có hiệu quả, kết hợp hài hòa các loại nguồn vốn trong DN tạo ra lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô, vì vậy khi hệ số ROE mà cao thì càng thu hút các nhà đầu tư. Khi tính toán ROE các nhà đầu tư có thể đánh giá các góc độ, như: ROE nhỏ hơn hoặc bằng lãi vay ngân hàng, vậy nếu DN

có khoản vay ngân hàng tương đương hoặc cao hơn vốn cổ đông, thì lợi nhuận tạo ra cũng chỉ để trả lãi vay ngân hàng. ROE cao hơn lãi vay ngân hàng thì phải đánh giá xem DN đã vay ngân hàng và khai thác hết lợi thế cạnh tranh trên thị trường chưa để đánh giá DN này có thể tăng tỷ lệ ROE trong tương lai hay không.

Về hệ số khả năng thanh khoản

Để quản lý khả năng thanh khoản của DN, cần quản lý về khả năng thanh toán ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh.

Nâng cao hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn: Đây là chỉ tiêu quan trọng đối với mỗi DN, do vậy cần quản lý tốt các khoản nợ ngắn hạn được trang trải bằng các tài sản có thể chuyển đổi thành tiền tương đương với thời hạn của các khoản nợ đó. Nhà quản trị DN cần có sự so sánh với giá trị trung bình của ngành và so sánh với các tỷ số của năm trước để điều chỉnh các hệ số trên báo cáo tài chính cho phù hợp. Khi giá trị của tỷ số này giảm có nghĩa là khả năng trả nợ của DN giảm và cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn tài chính tiềm tàng. Ngược lại, khi giá trị của tỷ số này cao hơn, có nghĩa là khả năng thanh toán nợ của DN tăng, là dấu hiệu đáng mừng. Tuy nhiên, khi giá trị của tỷ số này quá cao thì có nghĩa là DN đã đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động. Điều này có thể do sự quản trị tài sản lưu động còn chưa tốt nên còn một lượng tiền mặt nhàn rỗi hoặc còn nhiều khoản nợ phải thu, làm tăng chi phí lãi vay, giảm lợi nhuận của DN.

Nâng cao hệ số khả năng thanh toán nhanh: Nhà quản trị DN cần quan tâm đến chỉ tiêu tiền và tương đương tiền, các khoản nợ ngắn hạn, các nội dung này có ảnh hưởng đến hệ số khả năng thanh toán nhanh. Khi tỷ số khả năng thanh toán nhanh thấp hơn năm trước có nghĩa là những thay đổi về chính sách tín dụng và cơ cấu tài trợ đã làm khả năng thanh toán của DN yếu đi, và ngược lại.

Lựa chọn cơ cấu vốn tối ưu

Việc lựa chọn cơ cấu vốn tối ưu giữa tài sản và nguồn vốn chủ sở hữu, nợ phải trả đòi hỏi công tác quản trị tài chính đảm bảo tính cân đối, tính phù hợp, và khoa học. Một cơ cấu vốn tối ưu khi chi phí sử dụng vốn bình quân thấp nhất, khi đó tạo ra giá trị DN lớn nhất. Nhà quản lý DN có thể sử dụng một hay nhiều nguồn vốn để tài trợ cho hoạt động SXKD, có thể dùng nguồn vốn ngắn hạn, dài hạn, dùng vốn vay nợ, hay vốn chủ sở hữu, chiếm dụng vốn của khách hàng... tùy thuộc vào từng thời điểm, uy tín, thương hiệu và hoạt động SXKD của DN trong từng thời kỳ. Nhà quản trị tài chính có thể thiết lập một cơ cấu vốn tối ưu dựa trên cơ sở định tính và định lượng những tác động đến cơ cấu vốn của DN. Khi cơ cấu vốn của DN chưa đạt đến mức tối ưu, DN có thể tiếp tục sử dụng thêm nợ, dùng các nguồn tài trợ để đáp ứng hoạt động SXKD của DN. Ngược lại, khi cơ cấu vốn của DN đạt điểm tối ưu, việc sử dụng thêm nợ sẽ gánh nặng khả năng thanh toán, chi phí lãi vay. Như vậy, việc thiết lập cơ cấu vốn tối ưu là nội dung quan trọng trong chính sách quản lý tài chính nói chung và quản lý vốn nói riêng. Bất cứ một DN nào khi xây dựng chính sách quản lý vốn đều hướng đến mục tiêu: huy động được nhiều vốn với chi phí thấp nhất, xác định cơ cấu vốn tối ưu, duy trì được cơ cấu vốn tối ưu. Cả ba mục tiêu trên đều hướng đến mục tiêu cuối cùng là xây dựng, đảm bảo một cơ cấu vốn tối ưu cả về quy mô và chi phí vốn. Có như vậy, DN mới có cơ hội đầu tư chiều sâu, mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng hoá hình thức quản lý vốn đem lại hiệu quả.

Kiểm soát quá trình quản lý, sử dụng tài sản doanh nghiệp

Sử dụng vốn bằng tiền an toàn và hiệu quả: Các DN cần quan tâm và nâng cao hoạt động quản lý vốn bằng tiền nhằm đảm bảo số dư ngân quỹ tối ưu được xác định chính xác và duy trì liên tục thông qua các nghiệp vụ phù hợp, cơ cấu và quy mô của tài sản ngắn hạn, nợ ngắn hạn được điều chỉnh hợp

lý, làm gia tăng khả năng thanh toán và vòng quay tiền. Vòng quay tiền càng cao chứng tỏ tiền được dùng càng nhiều lần trong một kỳ hay doanh nghiệp tối đa hóa hiệu quả sử dụng của tiền. Đồng thời, kết quả kinh doanh (doanh thu, lợi nhuận) được thay đổi tích cực nên phải quản lý tốt vốn lưu động để hệ số sinh lời tài sản ngắn hạn tăng lên

Giảm các khoản phải thu, giảm tỷ lệ nợ xấu và rút ngắn tuổi nợ

Giá trị nợ quá hạn ghi nhận các khoản tiền không được thanh toán đúng thời hạn theo thỏa thuận ban đầu, có thể được phân loại chi tiết theo thời gian quá hạn (30 ngày, 45 ngày, 60 ngày...). Khi việc theo dõi, thu hồi công nợ không được thực hiện một cách tích cực hoặc chủ đầu tư gặp khó khăn tài chính, tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng doanh thu bán chịu có xu hướng gia tăng, mặc dù tỷ lệ này nhỏ nhưng giá trị công trình lớn làm số tuyệt đối lớn, do vậy nhà quản lý phải theo dõi thường xuyên, chặt chẽ tình hình tài chính của chủ đầu tư để giảm tỷ lệ nợ không thu hồi được trên tổng doanh thu bán chịu xuống mức thấp nhất

Kiểm soát chặt chẽ lượng đặt hàng tối ưu, giảm vật tư tồn kho

Chu kỳ luân chuyển tiền cho biết số ngày trung bình từ lúc DN dùng tiền để mua hàng, bán hàng và thu được tiền về. Qua đó, thể hiện mối quan hệ mật thiết giữa hoạt động quản lý tiền với quản lý khoản phải thu và hàng tồn kho. Vì vậy, tùy điều kiện của từng DN để rút ngắn các thành phần số ngày tồn kho, kỳ thu tiền bình quân, từ đó giảm đáng kể chu kỳ luân chuyển tiền, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

Trong quá trình quản lý hàng tồn kho nếu không đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu sử dụng trong thực tế có thể do một số nguyên nhân như không dự báo đúng nhu cầu sử dụng hàng hóa, tính toán sai lượng đặt hàng tối ưu nên quyết định nhập hàng. Hàng hóa không được bảo quản tốt, dẫn tới thất

thoát, thiếu hụt, khiến hoạt động KD bị gián đoạn, giảm tính chủ động trong kinh doanh.

1.4. Kinh nghiệm về nâng HQSDV của các doanh nghiệp

1.4.1. Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị IDICO

Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị IDICO là doanh nghiệp được cổ phần hóa từ Công ty Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị theo quyết định số 2028/QĐ- BXD ngày 21/12/2004 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng.

Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị IDICO được đánh giá là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực kinh doanh khu đô thị và khu công nghiệp. Để có những kết quả như ngày nay, IDICO cũng phải nỗ lực trong một thời gian dài với nhiều hành động quyết liệt, đột phá. Chúng ta có thể kể đến một vài kinh nghiệm từ IDICO trong việc nâng cao HQSDV:

Thứ nhất: Công ty đã xây dựng và áp dụng Quy chế quản lý tài chính; Nhờ việc áp dụng chặt chẽ quy chế này mà Công ty đã quản lý và kế hoạch hóa được các đầu mục chi phí, thực hiện đúng quy trình, quy chế về quản lý doanh thu, quản lý chi phí, các khoản công nợ phải thu, công nợ phải trả từ đó quản lý tốt và hiệu quả dòng vốn kinh doanh đồng thời cũng dự phòng, hạn chế được các rủi ro trong kinh doanh.

Thứ hai, IDICO luôn coi trọng việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. IDICO luôn coi nguồn nhân lực là nhân tố quyết định sự tăng trưởng bền vững của mình. Nguồn nhân lực được đánh giá là cơ hội để IDICO tăng tính cạnh tranh, nâng cao HQSDV của Công ty. Ngoài ra IDICO luôn tạo cho người lao động môi trường lao động tốt nhất cùng với khả năng làm việc nhóm đã giúp IDICO cải tiến kỹ thuật, nâng cao được năng suất lao động từ đó tạo ra nhiều hàng hoá có chất lượng góp phần nâng cao HQSDV của Công ty.

1.4.2. Kinh nghiệm của Công ty Cổ phần Xây dựng số 9

Công ty Cổ phần Xây dựng số 9 (Vinaconex 9) tiền thân là Công ty Xây dựng số 9 được thành lập theo Quyết định số 129/BXD-TC ngày 15/11/1977 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng.

Ngành nghề kinh doanh của công ty bao gồm: Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp, xây dựng nhà ở, các công trình giao thông, thủy lợi, bưu điện, cấp thoát nước, nền móng, các công trình kỹ thuật hạ tầng đô thị, khu công nghiệp; Kinh doanh phát triển khu đô thị, hạ tầng khu công nghiệp và kinh doanh bất động sản; Sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng, vật tư thiết bị ngành xây dựng; Dịch vụ quản lý bất động sản... Những thành tựu mà Vinaconex 9 đạt được có thể kể đến nhờ những nguyên nhân sau:

Thứ nhất: Công ty đã chú trọng việc áp dụng các biện pháp quản lý chi phí, đặc biệt là các chi phí gián tiếp nên tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn của công ty tăng khá nhanh, hiệu quả sử dụng vốn được cải thiện rõ rệt.

Thứ hai: Công ty luôn có đội ngũ chuyên biệt để theo dõi; đánh giá và quản lý hàng tồn kho cũng như công nợ. Nhờ đội ngũ này mà Vinaconex 9 đã tiết kiệm chi phí, giảm thiểu lượng vốn tồn đọng trong hàng tồn kho cũng như lượng vốn bị chiếm dụng góp phần không nhỏ vào công tác nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

1.4.3. Bài học kinh nghiệm rút ra trong công tác sử dụng vốn tại DG

Thứ nhất, Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG cần xây dựng tầm nhìn hướng dẫn thông lệ thực hành tốt nhất về quản trị hiệu quả sử dụng vốn nhằm tạo ra định hướng trong việc thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Thứ hai, việc phát hiện và tìm hiểu các nguyên nhân dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn thấp của một doanh nghiệp đòi hỏi phải nhận thức rõ các nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là những nguyên nhân thuộc nhóm nào: Nguyên

nhân về mặt chiến lược dài hạn, nguyên nhân trung hạn hay các nguyên nhân ngắn hạn để từ đó có được biện pháp phù hợp.

Thứ ba, để đảm bảo thực hiện thành công các chương trình nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thì ban lãnh đạo cấp cao cần xác định tầm quan trọng của chương trình này là một phần thiết yếu trong kế hoạch chiến lược của công ty.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DG

2.1. Tổng quan về Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Tên Công ty : Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG.

Địa chỉ : Tòa nhà DG 15 Trần Phú – Ngô Quyền – Hải Phòng.

Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập và được sử dụng con dấu riêng theo quy định của nhà nước.

Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG thành lập vào năm 2001 theo giấy phép kinh doanh số 0203000056 ngày 25/04/2001 (Đăng kí lần đầu ngày 05 tháng 04 năm 2001) do Sở Kế Hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp.

Kể từ khi mới thành lập, công ty đã gặp khá nhiều khó khăn. Lúc ban đầu, do vốn đầu tư còn hạn hẹp nên công ty rất khó có thể mở rộng quy mô hoạt động. Đội ngũ quản lý và công nhân viên chưa có nhiều kinh nghiệm. Lĩnh vực kinh doanh ban đầu của công ty là đầu tư xây dựng công trình và cho thuê mặt bằng là chủ yếu. Trong giai đoạn này công ty vấp phải sự cạnh tranh khá mạnh mẽ từ những công ty khác. Bên cạnh đó, thực trạng xây dựng hạ tầng chung của cả nước bị đình trệ nên hoạt động kinh doanh của công ty cũng gặp không ít khó khăn. Vốn ngân sách Nhà nước giải ngân chậm, hoạt động của công ty rơi vào tình trạng thiếu vốn trầm trọng. Mặt khác nhiều công trình của công ty ở ngoại tỉnh nên khó khăn cho công tác quản lý...

Sau gần 20 năm hoạt động và phát triển, công ty đã từng bước khẳng định được chỗ đứng của mình trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của công ty đã trải dài trên các quận nội thành như: Lê Chân, Ngô Quyền, Hồng Bàng, Dương Kinh, Hải An và một số huyện ngoại thành như An Lão, Thủy Nguyên, Kiến Thụy, Tiên Lãng, Vĩnh Bảo và khu

vực Đồ Sơn, Cát Bà. Hơn nữa thời gian gần đây, công ty đã mở rộng kinh doanh ra hầu khắp các tỉnh lân cận như Hải Dương, Quảng Ninh, Hà Nội... Các công trình mà công ty đã và đang nhận thi công đều là những công trình lớn, có vốn ban đầu tư khá cao. Ban quản lý công ty ngày càng dày dặn kinh nghiệm. Công ty có đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề, các kỹ sư có trình độ đại học và trên đại học cùng với hệ thống máy móc chuyên dùng hiện đại và tích lũy trong quá trình phát triển. Ngoài ra, công ty có đủ khả năng để thi công, xây lắp các công trình theo lĩnh vực kinh doanh của mình trên các địa bàn trong nước.

Từ khi thành lập đến nay Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Mại DG đã hoàn thành kế hoạch đề ra trong các năm, tăng trưởng kinh tế ổn định, năm sau cao hơn năm trước. Công ty luôn luôn hoàn thành chỉ tiêu thuế với Nhà nước trong các năm, thanh toán lương cho cán bộ công nhân viên, đóng BHXH đầy đủ và các hoạt động xã hội khác.

Ngành nghề kinh doanh chủ yếu

- Kinh doanh bất động sản và hạ tầng kỹ thuật đô thị
- Đầu tư xây dựng các trạm trại, nhà vườn, nhà nghỉ cuối tuần
- Kinh doanh khách sạn nhà hàng, văn phòng đại diện
- Kinh doanh vật liệu xây dựng, sắt thép các loại
- Vận tải và dịch vụ vận tải hàng hóa thủy bộ.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần thương mại DG

Bộ máy quản lý của Công ty được chia thành các phòng chức năng, bố trí theo sơ đồ hỗn hợp trực tuyến. Sau đây là bộ máy tổ chức quản lý của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG:

Bộ máy quản lý của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Mại DG gọn nhẹ linh hoạt hoạt động hiệu quả.

Hội đồng quản trị

Giám đốc: Là người có quyền hạn cao nhất tại công ty, là người đại diện cho công ty trước pháp luật, là người đưa ra quyết định cuối cùng đến từng phòng ban, là người chịu trách nhiệm trực tiếp về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Phó giám đốc kinh doanh: phụ trách việc mua bán hàng hóa, trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh của công ty.

Phó giám đốc điều hành: phụ trách nội bộ của công ty về mặt quản trị, tổ chức hành chính, phúc lợi công cộng.

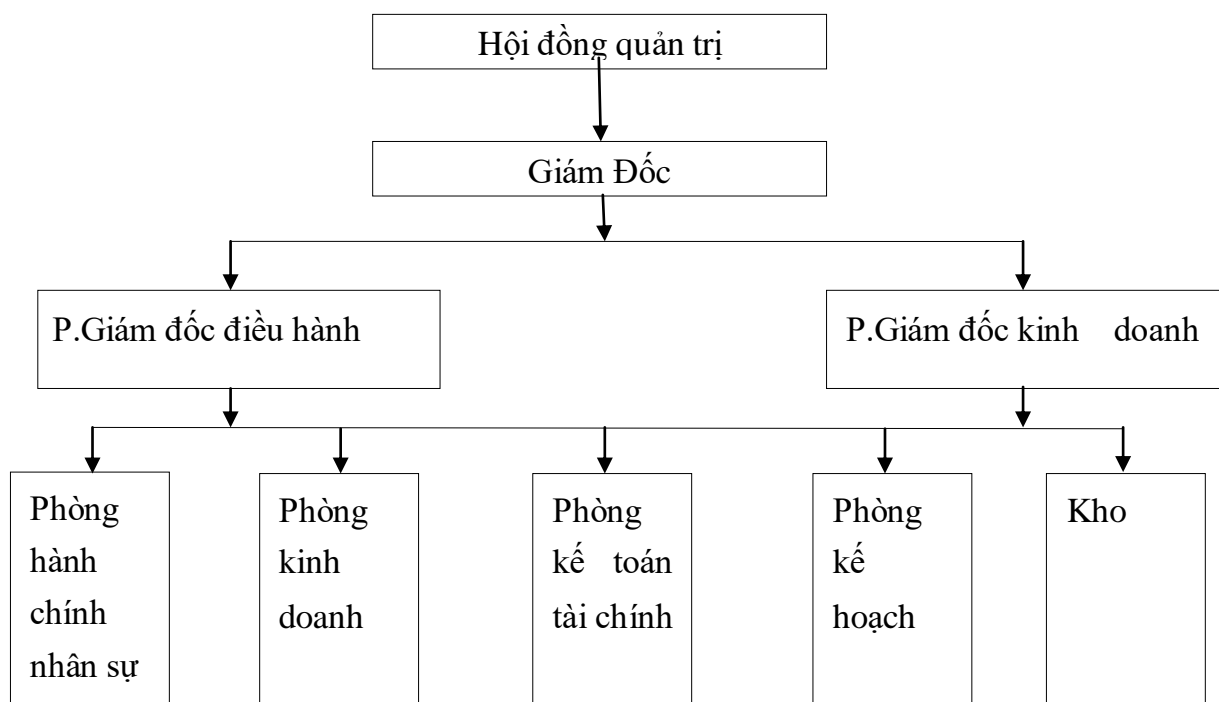
Phòng hành chính nhân sự tổng hợp: phụ trách công việc liên quan đến các thủ tục hành chính, điều động nhân sự, tuyển dụng nhân sự, theo dõi nhân viên...

Phòng kinh doanh: Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị - bán hàng tới các khách hàng và khách hàng tiềm năng của Doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu về doanh số, thị phần, nghiên cứu, điều tra, khảo sát thị trường, mở rộng thị trường...

Phòng kế toán – tài chính: Xây dựng và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn. Thực hiện việc chi trả tiền lương cho cán bộ, nhân viên trong công ty.

Phòng kế hoạch: Tổ chức thực hiện các công tác kế hoạch bao gồm: (1) Xây dựng kế hoạch trung hạn và ngắn hạn cho toàn công ty; (2) Hỗ trợ Ban Giám đốc kiểm soát, giám sát, đánh giá việc thực hiện các kế hoạch; (3) Đề xuất hiệu chỉnh các kế hoạch nếu cần...

Kho: Gồm thủ kho và các nhân viên kho, bảo vệ. Là nơi lưu trữ, xuất nhập hàng hóa của công ty.



Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của DG.

(Nguồn: Phòng Tổ chức Hành chính - CTCP Đầu tư thương mại DG)

2.1.3. Khái quát về kết quả HĐKD của Công ty giai đoạn 2013 - 2017

Trong giai đoạn 2013 – 2017, Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG bước đầu đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, cụ thể được trình bày trong bảng 2.1.

Bảng 2.1: Kết quả HDKD của Công ty DG

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					CL 2014/2013		CL 2015/2014		CL 2016/2015		CL 2017/2016		Trung bình	
			2013	2014	2015	2016	2017	GT	Tỷ lệ	GT	Tỷ lệ	GT	Tỷ lệ	GT	Tỷ lệ	GT	Tỷ lệ
1	Doanh thu	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	-4.328	-18%	3.480	17%	15.139	64%	15.513	40%	32.420	26%
2	Nộp ngân sách	Trđ	355	329	323	686	1.440	-26	-7%	-6	-2%	363	112%	754	110%	626	53%
3	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	1.064	1.166	1.145	2.743	5.758	101	10%	-21	-2%	1.599	140%	3.015	110%	2.375	64%
4	Số lao động	Người	21	25	27	30	33	4	19%	2	8%	3	11%	3	10%	27	12%
5	Thu nhập BQ đầu người	Trđ/người	5.7	6.8	7.4	7.8	8.2	1.1	19%	0.6	9%	0.4	5%	0.4	5%	7	10%

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Số liệu trong bảng 2.1 cho thấy, hoạt động kinh doanh của Công ty ngày một tăng trưởng, doanh thu tăng bình quân 26%/năm, lợi nhuận tăng bình quân 64%/năm, đời sống cán bộ công nhân viên được cải thiện với mức thu nhập tăng bình quân 10%/năm. Thế mạnh hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm gần đây là lĩnh vực kinh doanh bất động sản, văn phòng cho thuê và kinh doanh vật liệu xây dựng, đây được coi là hướng phát triển phù hợp nên Công ty cần tập trung và đầu tư vốn cho lĩnh vực này.

2.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG

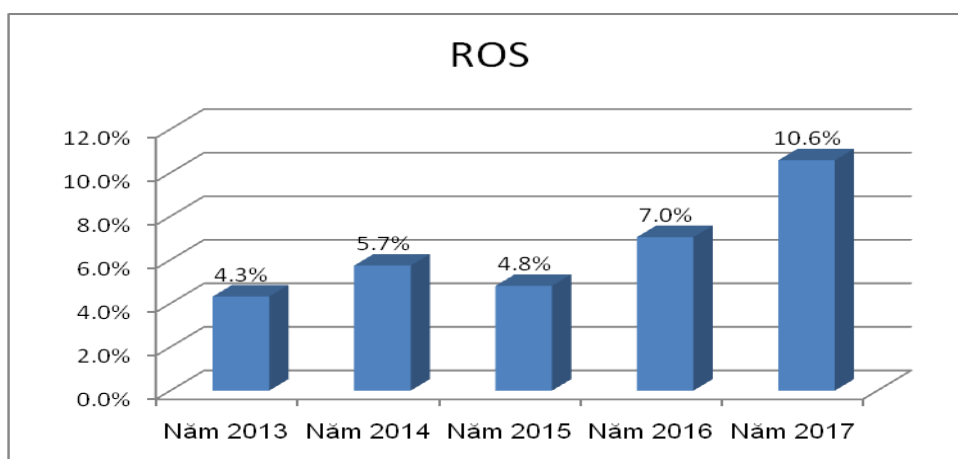
2.2.1 Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) cho biết trong kỳ nếu Công ty tạo ra 100 đồng thì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Bảng 2.2: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS)

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	24,636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Trđ	1.064	1.166	1.145	2.743	5.758	2.375
3	ROS (3)=(2)/(1)	%	4,3	5,7	4,8	7,0	10,6	6,5

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG



Biểu đồ 2.1: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DTT (ROS)

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Biểu đồ 2.1 cho thấy năng sinh lời trên doanh thu thuần của DG có xu hướng biến động không nhất quán qua các năm, song xu hướng chung có sự gia tăng rõ rệt. Năm 2013 tỷ lệ này đạt 4,3% và tăng lên 5,7% vào năm 2014. Đến năm 2015 chỉ còn 4,8%, đến năm 2016 tăng lên 7% và chỉ số này được cải thiện rõ rệt đạt ngưỡng 10,6% vào năm 2017. Điều này cho thấy chi phí của DG đã được sử dụng tiết kiệm và hiệu quả làm cho HQSDV của DG có xu hướng được cải thiện trong những năm gần đây.

Thực trạng này xuất phát từ những lý do sau:

Thứ nhất, tỷ lệ giá vốn trên doanh thu có xu hướng giảm. Giá vốn hàng bán trung bình chiếm từ 82%- 86% doanh thu thuần của DG và đang có chiều hướng giảm. Một trong những nguyên nhân chính là do Công ty đã tích cực áp dụng công nghệ thông tin vào quá trình quản lý nhằm cắt giảm chi phí nhân công, góp phần giảm giá thành sản phẩm.

Thứ hai, Công ty đã quản lý tốt chi phí kinh doanh, đặc biệt là chi phí chi phí quản lý doanh nghiệp

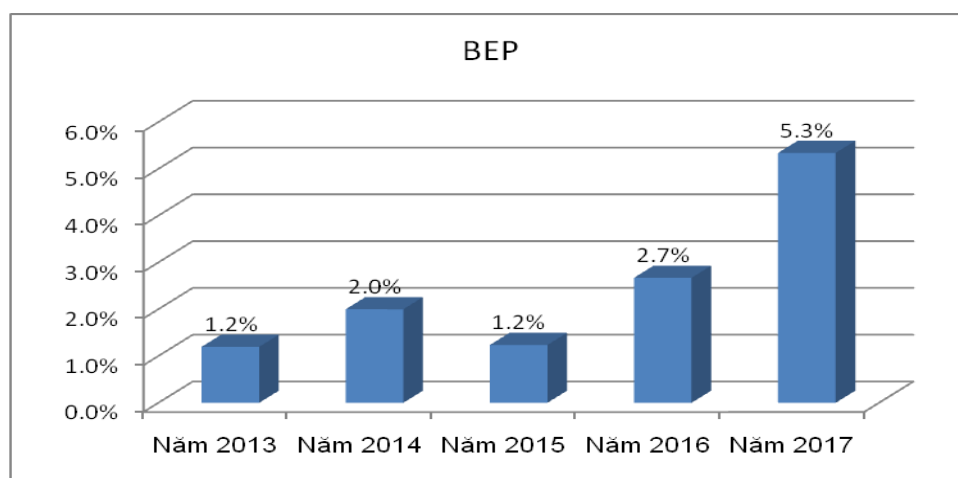
2.2.2 Thực trạng Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP)

Khả năng sinh lời kinh tế của tài sản tại DG trong giai đoạn 2013-2017 khá thấp, không ổn định và có xu hướng tăng.

Bảng 2.3: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP)

ST T	Chỉ tiêu	ĐV T	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	LN TT	Trđ	1.419	1.494	1.467	3.429	7.198	3.002
2	TTS	Trđ	132.934	137.803	139.933	136.691	142.248	137.922
3	Chi phí tài chính	Trđ	171	1.212	249	266	251	430
4	BEP $\{(1)+(3)\}/(2_{BQ})$	%	1,2	2,0	1,2	2,7	5,3	2,5
5	Lãi suất cho vay	%	12,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,9

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG



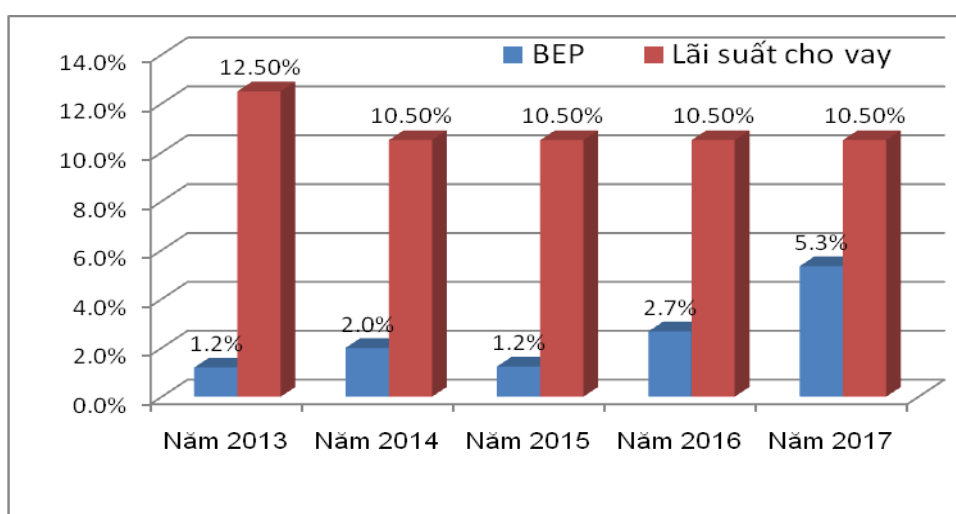
Biểu đồ 2.2: Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tài sản (BEP)

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Năm 2013 tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tài sản của DG là 1,2% đến năm 2014 tăng lên 2% thì đến năm 2015 chỉ đạt 1,2%. Chỉ tiêu này tăng lên đạt 2,7% vào năm 2016 và tăng lên 5,3% vào năm 2017. Điều này cho thấy, nếu như năm 2013 doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản thì thu được 1,2 đồng lợi nhuận trước lãi vay và thuế nhưng đến năm 2017 đã đạt

được 5,3 đồng, hiệu quả sử dụng tài sản mặc dù còn khá thấp nhưng đã được cải thiện rõ rệt.

BEP được đánh giá là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh khả năng sinh lời kinh tế của tài sản (khả năng sinh lời của vốn kinh doanh). Vì vậy, để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn vay cũng như hiệu quả sử dụng đòn bẩy tài chính của các doanh nghiệp người ta thường so sánh BEP với lãi suất vay vốn của các doanh nghiệp (lãi suất cho vay của ngân hàng).



Biểu đồ 2.3: Quan hệ giữa BEP và lãi suất cho vay

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Trong giai đoạn 2014 – 2017, lãi suất cho vay bình quân trên thị trường khá ổn định ở mức 10,5% (riêng trong năm 2013 là 12,5%). Mặc dù lãi suất cho vay có xu hướng giảm và BEP của DG có xu hướng tăng nhưng BEP của DG vẫn thấp hơn so với lãi suất cho vay chứng tỏ lợi nhuận tạo ra từ các đồng vốn vay không đủ để trang trải cho chi phí sử dụng các đồng vốn vay này. Đặc biệt trong giai đoạn 2013 - 2016, BEP của DG thấp hơn lãi suất cho vay vốn bình quân cao từ 8% tới 11%.

Số liệu trong biểu đồ 2.3 cho thấy DG sử dụng vốn vay và đòn bẩy tài chính không hiệu quả, nếu Công ty càng tăng vay nợ sẽ gặp nhiều rủi ro và làm giảm ROE.

Do đặc thù doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cho thuê văn phòng nên nhu cầu vốn rất lớn. Để đảm bảo quá trình kinh doanh được liên tục, DG thường phải sử dụng một lượng vốn vay lớn. Do công tác sử dụng vốn vay không hiệu quả, nên càng tăng sử dụng vốn vay thì càng làm lợi nhuận của Công ty giảm.

Để đánh giá chính xác hơn tình hình tài chính của Công ty, ngoài chỉ tiêu BEP chúng ta cần phân tích thêm chỉ tiêu ROA. Đây là một chỉ tiêu được đánh giá là rất quan trọng phản ánh hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của doanh nghiệp. ROA cho biết cứ 100 đồng tài sản đưa vào kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng tổng vốn càng cao.

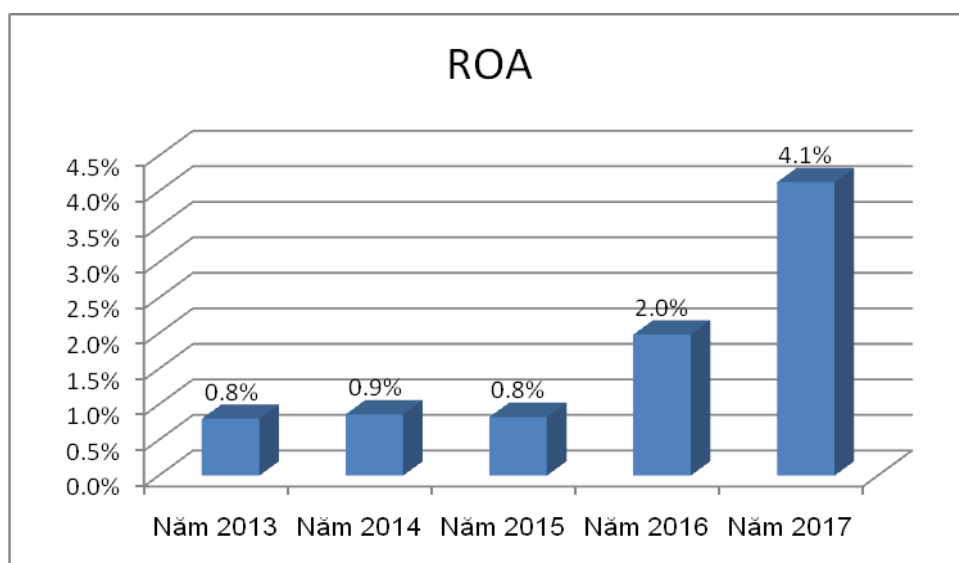
2.2.3 Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)

Cũng tương tự như chỉ tiêu BEP, ROA của DG trong giai đoạn 2013 – 2017 khá thấp, không ổn định và có xu hướng được cải thiện.

Bảng 2.4: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	LNST	Trđ	1.064	1.166	1.145	2.743	5.758	2.375
2	Tổng tài sản	Trđ	132.934	137.803	139.933	136.691	142.248	137.922
3	ROA (3)=(1)/(2BQ)	%	0,8	0,9	0,8	2,0	4,1	1,7

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ Báo cáo tổng kết của DG



Biểu đồ 2.4: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Năm 2013 tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA) của DG chỉ đạt 0,8%, đến năm 2014 tăng lên 0,9% thì đến năm 2015 giảm xuống chỉ còn 0,8%. Chỉ tiêu này tăng lên đạt 2,0% vào năm 2016 và tăng lên 4,1% vào năm 2017.

Như vậy, trong giai đoạn 2013- 2017 khả năng sinh lời ròng trên tài sản của DG khá thấp và nhưng xu hướng được cải thiện. Nếu năm 2013 trung bình 100 đồng tài sản đưa vào kinh doanh đem lại 0,8 đồng lợi nhuận sau thuế, sang năm 2017 cũng 100 đồng tài sản đưa vào kinh doanh chỉ đem lại 4,1 đồng lợi nhuận sau thuế.

Một trong những nguyên nhân chính là do công ty phát triển mạnh sang lĩnh vực cho thuê văn phòng, sử dụng hiệu quả nguồn lực hiện có, góp phần tăng doanh thu, lợi nhuận tăng nên hiệu quả sử dụng tài sản đã được cải thiện rõ rệt.

2.2.4 Thực trạng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)

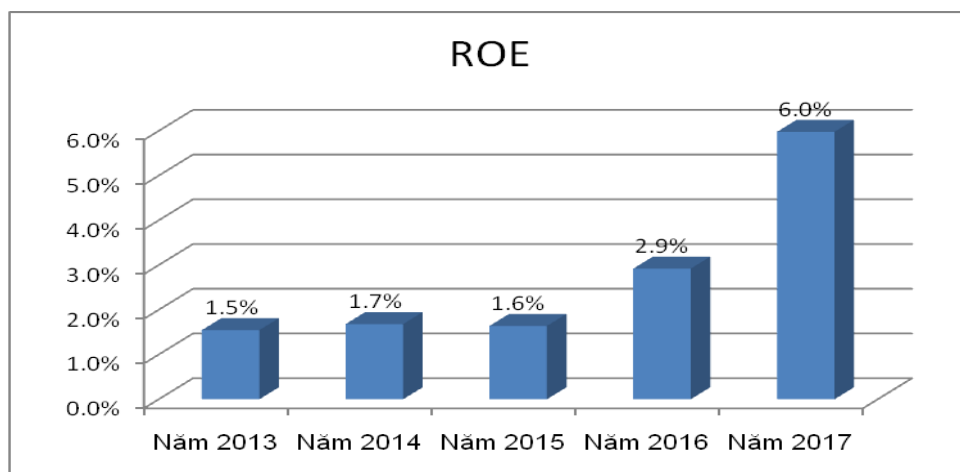
Chỉ tiêu ROE của DG trong giai đoạn 2013- 2017 nhìn chung không ổn định và có xu hướng giảm. Cụ thể, ROE năm 2013 của DG đạt 23,3%, đến

năm 2014 tăng lên 32,2% thì đến năm 2015 chỉ đạt 13,8%. Thậm chí chỉ tiêu này chỉ đạt 7,1% và 7,8% trong năm 2016 và năm 2017.

Bảng 2.5: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	LNST	Trđ	1.064	1.166	1.145	2.743	5.758	2.375
2	Vốn chủ sở hữu	Trđ	68.863	69.357	69.824	93.955	96.307	79.661
3	ROE (3)=(1)/(2 _{BQ})	%	1,5	1,7	1,6	2,9	6,0	2,8
4	Lãi suất huy động	%	8,0	7,2	6,8	6,8	6,8	7,1

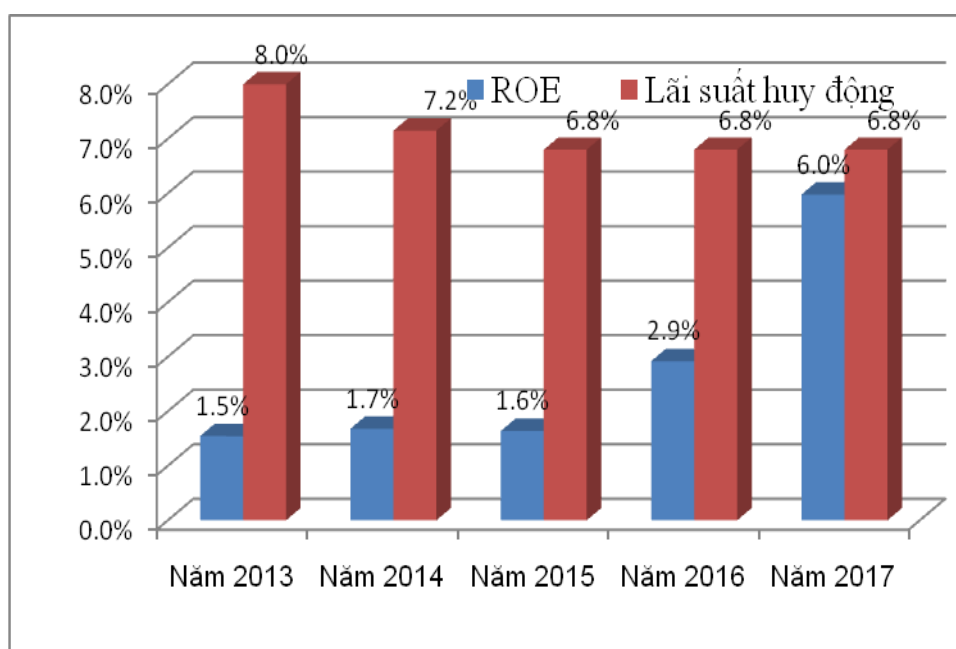
Nguồn: Số liệu tổng hợp từ Báo cáo tổng kết của DG



Biểu đồ 2.5: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Để đánh giá chính xác hơn khả năng sinh lời cần xem xét tương quan giữa ROE của DG với lãi suất huy động bình quân trên thị trường của các ngân hàng.



Biểu đồ 2.6: Quan hệ giữa ROE và lãi suất huy động

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Biểu đồ 2.6 cho thấy, trong giai đoạn 2013 - 2017 mặc dù ROE đã được cải thiện nhưng vẫn chưa đảm bảo được lợi ích cho vốn đầu tư của CSH, thậm chí còn thấp hơn nhiều so với lãi suất tiền gửi tiết kiệm.

Nguyên nhân chính của tình trạng này là lượng hàng tồn kho của Công ty khá lớn và chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn của Công ty (trung bình khoảng 76%) dẫn đến lượng vốn bị tồn đọng nhiều, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Bên cạnh đó giá trị khoản phải thu của Công ty cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể (trung bình khoảng 23% so với tài sản ngắn hạn) dẫn đến lượng vốn bị chiếm dụng kéo theo hiệu quả sử dụng vốn giảm.

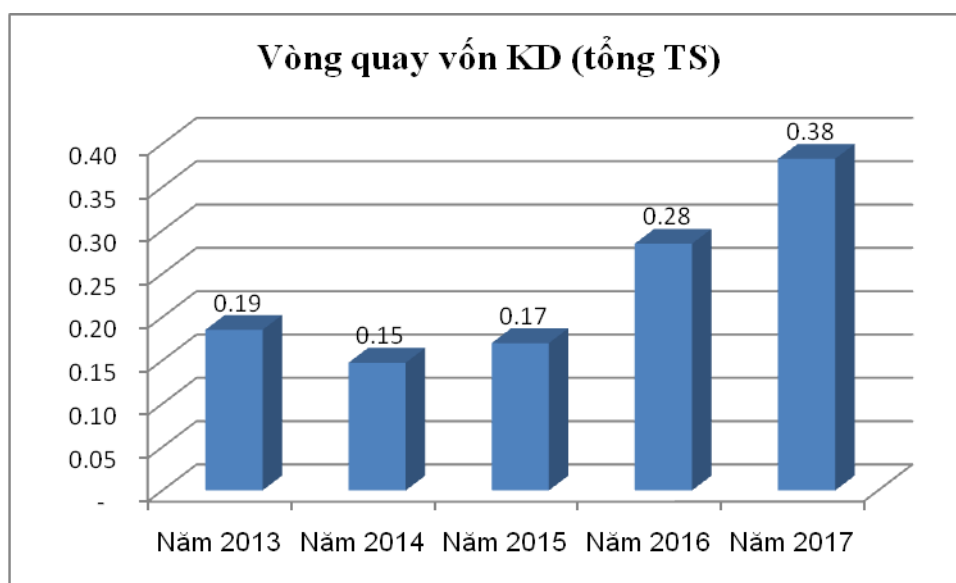
2.2.5 Thực trạng hệ số hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Sau khi nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn của DG dưới góc độ từng thành phần thì một trong những nội dung quan trọng cần phải nghiên cứu đó là đánh giá hiệu quả sử dụng vốn một cách tổng quát mà DG đã đạt được.

Bảng 2.6: Vòng quay vốn kinh doanh (vòng quay TTS)

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Tổng tài sản	Trđ	132.934	137.803	139.933	136.691	142.248	137.922
3	Vòng quay vốn KD (3)=(1)/(2 _{BQ})	Vòng/năm	0,19	0,15	0,17	0,28	0,38	0,23

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ Báo cáo tổng kết của DG



Biểu đồ 2.7: Vòng quay vốn kinh doanh

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Số vòng quay tổng vốn kinh doanh của DG khá thấp, giảm nhẹ trong 2 năm đầu và tăng lên trong giai đoạn 2014-2017.

Năm 2013 số vòng quay tổng vốn kinh doanh đạt 0,19 vòng, đến năm 2014 tăng lên 0,15 vòng và đạt 0,17 vòng vào năm 2015. Tuy nhiên năm 2016 chỉ tiêu này đạt 0,28 vòng và tăng lên 0,38 vòng vào năm 2017. Điều này

chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn của DG mặc dù đã được cải thiện nhưng còn khá chậm, khả năng tạo ra doanh thu thuần từ mỗi đồng vốn đầu tư thấp. DG chưa khai thác triệt để năng lực sản xuất của tài sản, tốc độ tăng doanh thu chưa theo kịp tốc độ đầu tư tài sản làm số đồng doanh thu trên một đồng tài sản tuy có xu hướng tăng nhưng còn khá thấp ảnh hưởng không nhỏ tới HQSDV của Công ty.

Thực trạng này xuất phát từ những lý do sau:

Thứ nhất, ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế đã tác động tiêu cực đến các DNTM nói chung và DG nói riêng.

Thứ hai, thị trường bất động sản còn khá trầm lắng, nhiều khoản đầu tư của doanh nghiệp không có khả năng thu hồi, nợ đọng kéo dài.

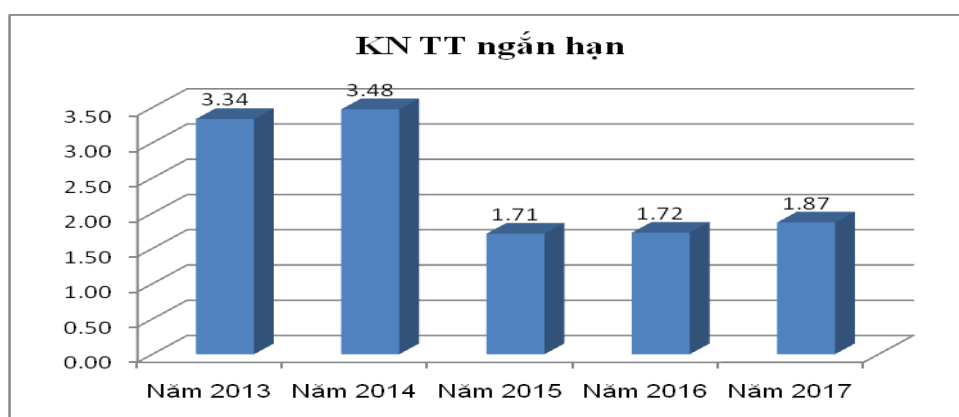
2.2.6 Thực trạng khả năng thanh toán ngắn hạn

Khả năng thanh toán ngắn hạn phản ánh mức độ mà DN đảm bảo chi trả các khoản nợ. Trong giai đoạn 2013 – 2017 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG khá cao nhưng có xu hướng giảm trong 3 năm cuối.

Bảng 2.7: Khả năng thanh toán ngắn hạn

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	Tài sản ngắn hạn	Trđ	112.517	120.129	46.565	42.447	47.345	73.800
2	Nợ ngắn hạn	Trđ	33.706	34.569	27.240	24.622	25.347	29.097
3	KN TT ngắn hạn (3)=(1)/(2)	Lần	3,34	3,48	1,71	1,72	1,87	2,42

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG



Biểu đồ 2.8: Khả năng thanh toán ngắn hạn

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Năm 2013 cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 3,34 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2014 chỉ số này tăng lên đạt 3,48 đồng và giảm xuống còn 1,7 – 1,8 đồng trong giai đoạn 2015 – 2017. Hệ số thanh toán lớn hơn 1, cho thấy khả năng đảm bảo chi trả các khoản nợ ngắn hạn của Công ty là càng cao, rủi ro phá sản thấp, tình hình tài chính được đánh giá là tốt, nó cho thấy sự dồi dào của DN trong việc thanh toán nhưng lại giảm hiệu quả sử dụng vốn do DN đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn và có thể dẫn đến tình hình tài chính xấu.

2.2.7 Thực trạng khả năng thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng Công ty dùng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để trả nợ ngay khi đến hạn và quá hạn. Trong giai đoạn 2013 – 2017 khả năng thanh toán nhanh của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG khá thấp nhưng có xu hướng được cải thiện trong năm 2016 và năm 2017.

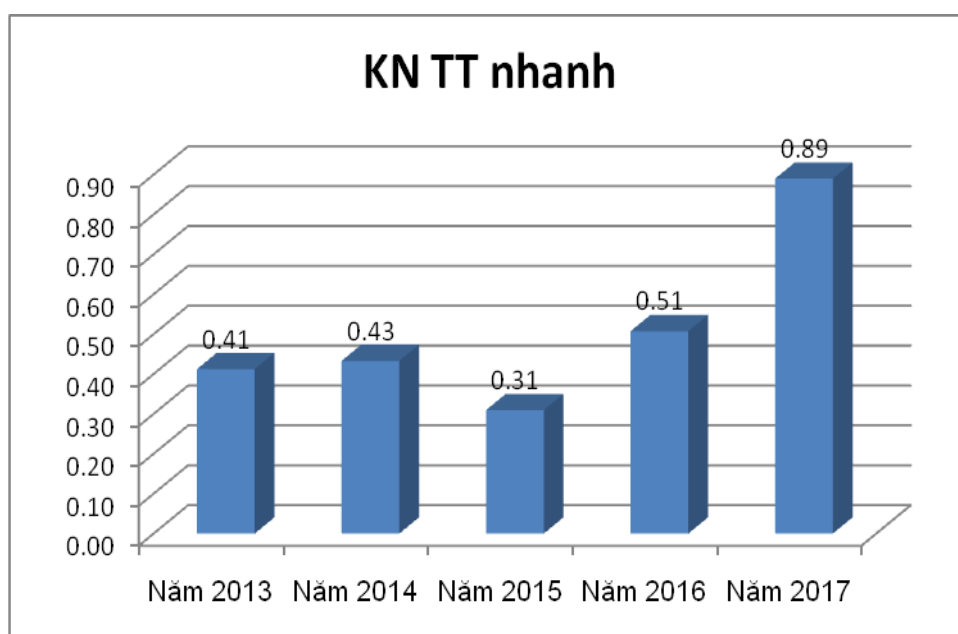
Theo số liệu trong bảng 2.8 cho thấy, năm 2013 cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 0,41 đồng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để trả nợ ngay khi đến hạn và quá hạn. Năm 2014 chỉ số này tăng lên đạt 0,43 đồng và giảm xuống còn 0,31 đồng trong năm 2015. Tuy nhiên

chỉ số này tăng lên tương ứng đạt 0,51 và 0,89 đồng trong 2 năm 2016 và 2017 chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của Công ty trong giai đoạn này khá khả quan.

Bảng 2.8: Khả năng thanh toán nhanh

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	Tài sản ngắn hạn	Trđ	112.517	120.129	46.565	42.447	47.345	73.800
2	Nợ ngắn hạn	Trđ	33.706	34.569	27.240	24.622	25.347	29.097
3	Hàng tồn kho	Trđ	98.617	105.165	38.134	29.955	24.790	59.332
4	KN TT nhanh = $\{(1)-(3)\}:(2)$	Lần	0,41	0,43	0,31	0,51	0,89	0,51

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG



Biểu đồ 2.9: Khả năng thanh toán nhanh

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Để có được kết quả này là do cả tài sản ngắn hạn và lượng hàng tồn kho và nợ ngắn hạn của Công ty đều có xu hướng giảm nhưng tốc độ giảm của hàng tồn kho nhanh hơn tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn nên đã góp phần cải thiện khả năng thanh toán nhanh của Công ty.

2.2.8 Thực trạng hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn

Số vòng quay vốn ngắn hạn

Nhìn chung, hiệu suất sử dụng VLD của DG khá thấp và có xu hướng được cải thiện trong giai đoạn 2013-2017. Năm 2013 là 0,22 vòng, năm 2014 đạt 0,17 vòng, nhưng năm 2017 chỉ tiêu này đã đạt 1,21 vòng. DG có vốn lưu động trung bình chiếm từ 50%- 80% tổng vốn kinh doanh, do đó việc tăng hiệu suất sử dụng VLD đã làm tăng hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và HQSDV nói chung của DG.

Chỉ tiêu số ngày một vòng quay vốn ngắn hạn

Bảng 2.9: Hiệu suất sử dụng vốn lưu động

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Tài sản ngắn hạn	Trđ	112.517	120.129	46.565	42.447	47.345	73.800
3	Số ngày trong kỳ	ngày	365	365	365	365	365	365
4	Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn = $(1)/(2_{BQ})$	Lần	0,22	0,17	0,29	0,87	1,21	1
5	Kỳ luân chuyển vốn ngắn hạn = $(4)/(3)$	Ngày/vòng	1.667	2.091	1.279	417	301	1.151

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Số ngày một vòng quay VLD của DG có xu hướng giảm cùng với sự gia tăng của số vòng quay VLD. Năm 2014 một vòng quay vốn lưu động cần 1.667 ngày thì đến năm 2017 giảm xuống còn 301 ngày. Sự suy giảm của số ngày luân chuyển VLD cho thấy khả năng chuyển hoá VLD của DG trong những năm qua mặc dù khá thấp nhưng đã được cải thiện.

Như vậy, xét cả giai đoạn 2013- 2017, hiệu suất sử dụng VLD có xu hướng tăng khá nhanh. Do đó hiệu suất sử dụng VLD sẽ có tác động tích cực đến hiệu suất sử dụng tổng vốn, là yếu tố góp phần làm tăng HQSDV cho DG.

Để đánh giá chi tiết về hiệu suất sử dụng VLD có thể xem xét hiệu suất sử dụng của 3 loại vốn chủ yếu cấu thành nên VLD đó là: vốn bằng tiền, hàng tồn kho và các khoản phải thu ngắn hạn.

Thực trạng tốc độ quay vòng tiền

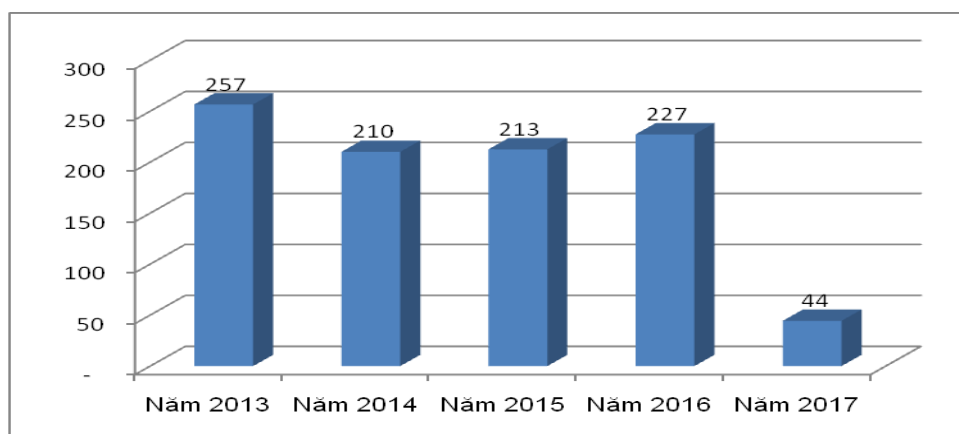
Trong giai đoạn 2013- 2017, thị trường cho thuê văn phòng bắt đầu ấm lên và có dấu hiệu phục hồi. Mặc dù doanh thu của DG tăng nhưng lượng tiền tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu đã làm giảm vòng quay tiền.

Bảng 2.10: Tốc độ quay vòng của tiền

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Tiền và các khoản tương đương tiền	Trđ	96	97.25	126,5	216	2.237,25	555
3	Vòng quay của tiền =(1)/(2)	Vòng	257	210	213	227	44	190

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Qua biểu đồ 2.2 cho thấy số vòng quay tiền của DG có xu hướng giảm mạnh trong giai đoạn từ năm 2013 đến 2017. Cụ thể, năm 2013 tiền của DG quay được 257 vòng thì năm 2014 giảm xuống còn 210 vòng nhưng đến năm 2017 chỉ còn 44 vòng. Như vậy, tốc độ luân chuyển vốn bằng tiền của DG ngày càng chậm đã làm ảnh hưởng không tốt đến tốc độ quay vòng của vốn lưu động nói riêng và toàn bộ vốn của doanh nghiệp nói chung.



Biểu đồ 2. 10: Tốc độ quay vòng tiền

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Như vậy, có thể đánh giá việc quản lý vốn bằng tiền của DG chưa thật sự hiệu quả và có xu hướng ngày càng kém đi. Đây là biểu hiện không tốt, ảnh hưởng lớn đến khả năng thanh toán cũng như khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là do DG chưa thực sự quan tâm đến công tác lập dự báo dòng tiền. Tại DG, kế hoạch huy động vốn trong kỳ chủ yếu dựa vào các hợp đồng được ký kết, chính sách thanh quyết toán với khách hàng và các bên khác liên quan cũng như kế hoạch đầu tư tài sản của Công ty. Tuy nhiên, công tác này chỉ mang tính ước lượng, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm.

Bên cạnh đó, công tác xác định mức tồn quỹ tối ưu cũng chưa được DG quan tâm đúng mức dẫn đến tình trạng chưa chủ động trong việc xử lý lượng

tiền thừa, thiếu trong từng thời điểm nhất định, làm giảm khả năng thanh toán cũng như tăng chi phí của doanh nghiệp.

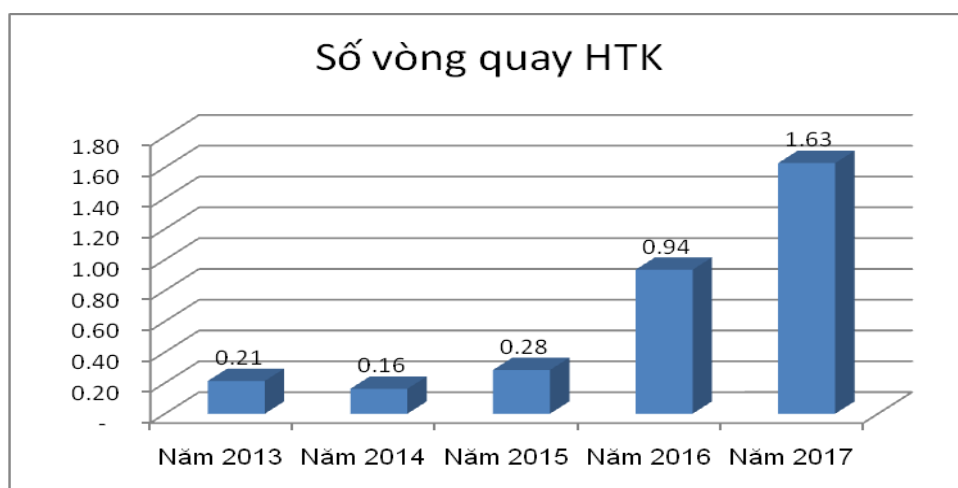
Thực trạng tốc độ quay vòng hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho khá thấp và có xu hướng tăng chậm trong giai đoạn 2013 –2015, sau đó tăng mạnh trong năm 2016-2017.

Bảng 2.11: Vòng quay hàng tồn kho

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	Giá vốn hàng bán	Trđ	20.995	16.505	20.349	31.839	44.558	26.849
2	Hàng tồn kho	Trđ	98.617	105.165	38.134	29.955	24.790	59.332
3	Số ngày trong kỳ	ngày	365	365	365	365	365	365
4	Số vòng quay HTK $= (1)/(2_{BQ})$	Vòng/năm	0,21	0,16	0,28	0,94	1,63	1
5	Số ngày một vòng quay $= (3)/(4)$	Ngày/vòng	1.714,5	2.253,3	1.285,2	390,3	224,2	1.173,5

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG



Biểu đồ 2. 11: Vòng quay hàng tồn kho

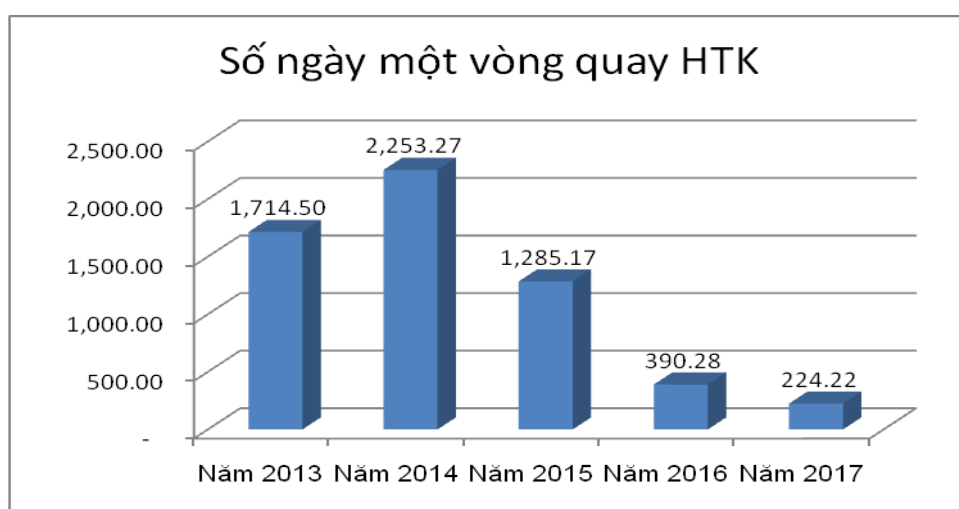
Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Năm 2014 có số vòng quay hàng tồn kho thấp nhất là 0,16 vòng, giảm 0,05 vòng so với năm 2013. Số vòng quay hàng tồn kho tăng lên đạt 0,28 vòng trong năm 2015. Năm 2016 chỉ số này là 0,94 vòng thì năm 2017 tăng lên 1,63 vòng. Nguyên nhân chính bởi hàng tồn kho có xu hướng giảm trong khi giá vốn có xu hướng tăng.

Hàng tồn kho của DG chủ yếu là nguyên vật liệu và chi phí sản xuất kinh doanh dở dang hoặc các dự án hoàn thành nhưng chưa thể nghiệm thu hoặc chưa bán được.

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho của DG giảm do sự gia tăng của số vòng quay hàng tồn kho, năm 2013 trung bình là 1715 ngày/vòng đến năm 2014 tăng là 2253 ngày/vòng. Tuy nhiên đến năm 2015 chỉ tiêu này của DG chỉ còn 1285 ngày/vòng, thậm chí đến năm 2016 -2017 chỉ còn lại tương ứng là 390 và 224 ngày. Mặc dù số ngày một vòng quay còn khá dài song đây được coi là kết quả đáng khích lệ của Công ty, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.



Biểu đồ 2. 12: Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Thực trạng tốc độ quay vòng các khoản phải thu ngắn hạn

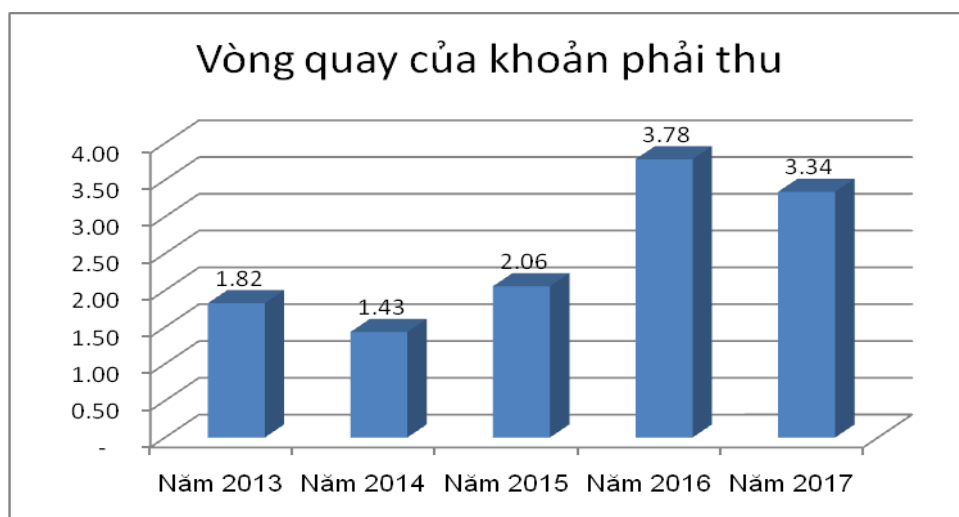
Đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp chúng ta dựa vào hai chỉ tiêu là: số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn và kỳ thu tiền bình quân.

Bảng 2.12: Vòng quay khoản phải thu

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT bán hàng và cung cấp DV	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	Trđ	13.501	14.838	8.305	12.277	20.318	13.848
3	Số ngày trong kỳ	ngày	365	365	365	365	365	365
4	Vòng quay của khoản phải thu $= (1)/(2_{BQ})$	Vòng/năm	1,82	1,43	2,06	3,78	3,34	2
5	Kỳ thu tiền BQ $= (3)/(4)$	Ngày/vòng	200,03	254,67	177,55	96,49	109,27	168

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Số vòng quay các khoản phải thu ngắn hạn



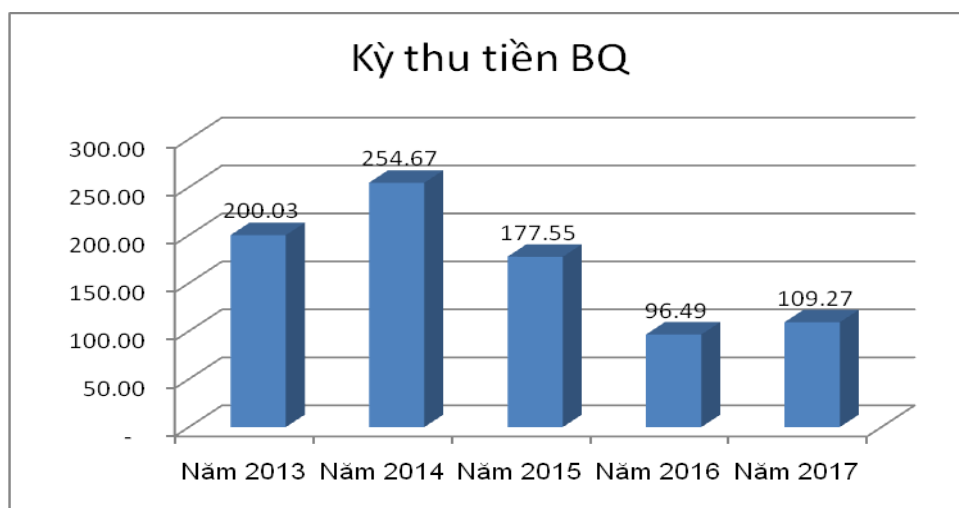
Biểu đồ 2.13: Vòng quay khoản phải thu ngắn hạn

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Trong giai đoạn 5 năm 2013-2017, tốc độ quay vòng các khoản phải thu ngắn hạn của DG không ổn định có xu hướng tăng (năm 2013 là 1,82 vòng, 2014 là 1,43 vòng, 2015 là 2,06 vòng, 2016 là 3,78 vòng đến năm 2017 chỉ đạt 3,34 vòng). Như vậy, trong giai đoạn này, tốc độ quay vòng các khoản phải thu ngắn hạn tăng làm tăng HQSDV của DG.

Chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân của DG giảm do sự gia tăng của số vòng quay các khoản phải thu, năm 2013 trung bình là 200 ngày đến năm 2014 tăng là 255 ngày/vòng. Tuy nhiên đến năm 2015 chỉ tiêu này của DG chỉ còn 176 ngày/vòng, thậm chí đến năm 2016 -2017 chỉ còn lại tương ứng là 96 và 109 ngày. Điều này cho thấy nếu như năm 2013 bình quân để thu hồi KPT ngắn hạn thì DG cần 200 ngày tới năm 2014 cũng để thu hồi các KPT ngắn hạn DG mất tới 255 ngày thì trong năm 2017 chỉ cần 109 ngày đã thu được tiền. Đây được coi là kết quả đáng khích lệ của Công ty, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.



Biểu đồ 2.14: Kỳ thu tiền bình quân

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Kết quả này sự kết hợp của tất cả các khâu trong hoạt động của Công ty. Ngay từ khâu sàng lọc khách hàng, lựa chọn các điều khoản thanh toán khi

ký hợp đồng đến công tác theo dõi và thu hồi công nợ đều được DG chú trọng. Công nợ được theo dõi chi tiết như: (1)theo dự án; (2)theo khoản mục phát sinh; (3)theo khách hàng và (4)theo tuổi nợ (thời gian thu hồi nợ). Công tác đối chiếu công nợ được thực hiện thường xuyên định kỳ theo tháng, quý và kết thúc năm. Tuy nhiên, trong quá trình kinh doanh, việc phát sinh công nợ là khó tránh khỏi, nhiều khách hàng thực sự gặp khó khăn về tài chính nhưng cũng có khách hàng cố tình không trả nợ đúng hạn.

2.2.9 Thực trạng chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn dài hạn

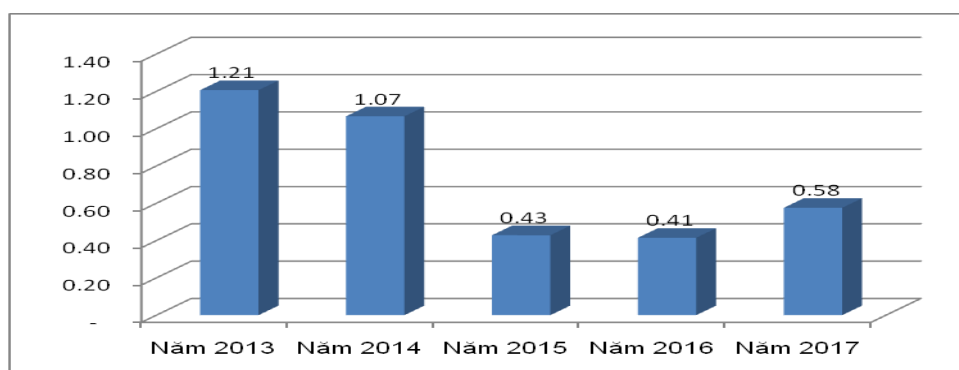
Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn của DG không ổn định và có xu hướng giảm.

Bảng 2.13: Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Trung bình
1	DTT bán hàng và cung cấp DV	Trđ	24.636	20.308	23.788	38.927	54.440	32.420
2	Tài sản dài hạn	Trđ	20.418	17.674	93.368	94.244	94.904	64.121
3	Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn = $(1)/(2_{BQ})$	Vòng/năm	1,21	1,07	0,43	0,41	0,58	0,74

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Bảng 2.13 cho thấy, năm 2014 hiệu suất sử dụng vốn dài hạn của DG là 1,07 vòng, giảm 0,14 vòng so với năm 2013 tuy nhiên vẫn cao hơn năm 2015 (năm 2015 chỉ đạt 0,43 vòng). Năm 2016 và 2017 chỉ số này của DG chỉ còn 0,41 và 0,58 vòng. Việc giảm hiệu suất sử dụng VCD đã làm ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và HQSDV nói chung của DG.



Biểu đồ 2. 15: Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Nguyên nhân chính là do DG không ngừng đẩy mạnh đầu tư tài sản cố định nhằm tăng quy mô kinh doanh làm tăng doanh thu. Tuy nhiên, doanh thu tăng chậm hơn tốc độ tăng của TSDH nên hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp giảm.

2.2.10 Phương trình Dupont đánh giá HQSDV

Phân tích chỉ tiêu ROE bằng DUPONT trong giai đoạn 5 năm từ năm 2014-2017 cho thấy khả năng tạo doanh thu và kiểm soát các loại chi phí của DG không tốt (đặc biệt là chi phí xây dựng và chi phí lãi vay), hiệu suất sử dụng tài sản giảm và việc sử dụng đòn bẩy tài chính cao trong điều kiện bất lợi làm sụt giảm khả năng sinh lời trên vốn CSH.

Số liệu trong bảng 2.13 cho thấy, Năm 2014 ROE của DG đạt 1,68%; tăng 0,13% so với năm 2013 là do: (1)Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giảm 3%; (2)Lãi vay tăng làm ROE giảm 0,34 lần; (3)Mức khấu hao giảm 7% làm ROE tăng 0,06 lần; (4)lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao trên doanh thu tăng làm ROE tăng 0,07 lần; (5)vòng quay của vốn giảm làm ROE giảm 0,04 lần và (6)mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính giảm làm ROE tăng 0,06 lần.

Năm 2015 ROE của DG đạt 1,64%; giảm 0,04% so với năm 2014 là do: (1)Lãi vay giảm làm ROE tăng 0,3 lần; (2)Mức LNTT và lãi vay trên

LNTT, lãi vay và khấu hao làm ROE giảm 0,02 lần; (3)lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao trên doanh thu làm ROE giảm 0,07 lần; (4)vòng quay của vốn làm ROE giảm 0,02 lần và (5)mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính làm ROE tăng 0,02 lần.

Năm 2016 ROE của DG đạt 2,92 tăng 0,28% so với năm 2015 là do: (1)Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giảm 3%; (2)Lãi vay giảm làm ROE tăng 0,07 lần; (3)Mức LNTT và lãi vay trên LNTT, lãi vay và khấu hao làm ROE tăng 0,05 lần; (4)Lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao trên doanh thu làm ROE tăng 0,02 lần; (5)Vòng quay của vốn làm ROE tăng 0,11 lần và (6)mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính làm ROE giảm 0,55 lần.

Năm 2017 ROE của DG tăng lên 5,98%; tăng 3,06% so với năm 2016 là do: (1)Lãi vay giảm làm ROE tăng 0,04 lần; (2)Mức LNTT và lãi vay trên LNTT, lãi vay và khấu hao làm ROE tăng 0,02 lần; (3)lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao trên doanh thu làm ROE tăng 0,04 lần; (4)vòng quay của vốn làm ROE tăng 0,02 lần và (5)mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính làm ROE tăng 0,02 lần.

Như vậy, có thể thấy trong giai đoạn 2013- 2017, ROE của DG mặc dù khá thấp nhưng có xu hướng được cải thiện là do:

+ ROS có xu hướng được cải thiện qua các năm từ 4,3% năm 2014 lên 10,6% năm 2017. Doanh thu của Công ty liên tục tăng (trung bình 26%/năm); hiệu quả của công tác quản lý chi phí đã được cải thiện nên lợi nhuận sau thuế có xu hướng tăng.

+ Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính có xu hướng giảm tuy nhiên khả năng sinh lời kinh tế của tài sản luôn thấp hơn so với lãi suất vay vốn bình quân tại cùng thời điểm làm ROE giảm.

Bảng 2. 14: Khả năng sinh lời trên vốn CSH theo Dupont

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					Chênh lệch			
			2013	2014	2015	2016	2017	14/13	15/14	16/15	17/16
1	Hệ số LNST trên LNTT (NI/EBT)	lần	0,75	0,78	0,78	0,80	0,80	0,03	0,00	0,02	0,00
2	Hệ số LNTT trên LNTT và lãi vay (EBT/EBIT)	lần	0,892	0,552	0,855	0,928	0,966	-0,34	0,30	0,07	0,04
3	Hệ số lợi LNTT và lãi vay trên LNTT, lãi vay và khấu hao (EBIT/EBITDA)	lần	0,86	0,92	0,90	0,95	0,98	0,06	-0,02	0,05	0,02
4	Hệ số LNTT, lãi vay và khấu hao trên doanh thu thuần (EBITDA/DTT)	lần	0,08	0,15	0,08	0,10	0,14	0,07	-0,07	0,02	0,04
5	Số vòng quay toàn bộ vốn (DTT/VKD bq)	lần	0,19	0,15	0,17	0,28	0,38	-0,04	0,02	0,11	0,10
6	Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính (1/(1-Hbq))	lần	1,93	1,99	2,00	1,45	1,48	0,06	0,02	-0,55	0,02
7	ROE (1) x (2) x (3) x (4) x (5) x (6)	%	1,55	1,68	1,64	2,92	5,98	0,13	-0,04	1,28	3,06

Nguồn: Số liệu tổng hợp từ BCTC của DG

Sử dụng phương trình DUPONT để phân tích mức độ tác động của các nhân tố đến ROE của DG trong giai đoạn 2013-2017 cho thấy hiệu suất sử dụng tài sản của DG có xu hướng được cải thiện nhưng vẫn khá thấp đặc biệt khả năng sinh lời của tài sản thấp hơn lãi suất vay vốn nên việc sử dụng đòn bẩy tài chính càng làm sụt giảm khả năng sinh lời trên vốn CSH.

2.3. Đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh tại

2.3.1 Điểm mạnh

Qua những phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn của các DG chúng ta thấy một số kết quả đạt được như sau:

- Doanh thu có xu hướng tăng và kinh doanh có lãi. Như chúng ta thấy trong giai đoạn 2013- 2017, thị trường bất động sản và văn phòng cho thuê khá trầm lắng. Mặc dù vậy, DG vẫn cố gắng khắc phục khó khăn duy trì doanh thu hàng năm luôn tăng.
- Hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn tăng kéo theo kỳ luân chuyển vốn ngắn hạn giảm góp phần làm tăng HQSDV của Công ty.
- Tốc độ quay vòng của hàng tồn kho ngày càng được cải thiện làm tăng HQSDV của Công ty.
- Vòng quay khoản phải thu tăng, kỳ thu tiền bình quân có xu hướng giảm.
- Khả năng thanh toán (thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh) của công ty khá tốt.

2.3.2 Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được thì DG cũng gặp những hạn chế trong công tác quản lý và sử dụng vốn cần khắc phục. Trong đó có các hạn chế nổi bật như sau:

- Mặc dù kỳ thu tiền bình quân đã được cải thiện nhưng vẫn ở mức cao dẫn đến tình trạng bị chiếm dụng vốn, giảm HQSDV của Công ty.

- Vòng quay hàng tồn kho đã được cải thiện nhưng vẫn ở mức thấp dẫn đến tình trạng bị ứ đọng vốn, giảm HQSDV của Công ty.

- Khả năng sinh lời của tổng tài sản, sinh lời theo vốn chủ thấp.

Từ những nghiên cứu và đánh giá về HQSDV của DG có thể thấy trong thời gian qua mặc dù đã rất cố gắng trong hoạt động quản lý và sử dụng vốn nhưng kết quả vẫn chưa đạt được như kỳ vọng. Để có thể xây dựng các biện pháp đúng hướng, phù hợp và có tính thực tiễn cao thì việc tìm ra các nguyên nhân của hạn chế trên là một việc làm rất có ý nghĩa.

2.3. 3 Đánh giá các chính sách sử dụng vốn của Công ty

Công tác quản lý vốn lưu động còn hạn chế.

Những năm qua, DG bị đọng quá nhiều vốn vào HTK và NPT. Do chính sách bán hàng chưa linh hoạt nên lượng hàng tồn kho và nợ phải trả luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn. Bên cạnh đó việc bán hàng lại để cho đối tác chiếm dụng quá nhiều vốn cũng làm cho hiệu quả sử dụng VLD đi xuống. Các mô hình tiên tiến về quản lý tiền, quản lý HTK và NPT chưa được sử dụng rộng rãi. Việc đầu tư vào HTK và NPT phụ thuộc quá nhiều vào các nhân tố khách quan, thiếu sự chủ động. Một số quyết định về dự trữ HTK và gia tăng NPT mang tính cá nhân, vội vã chưa mang tính chất khoa học và có chiến lược cụ thể. Chính những điều này đã làm sụt giảm sâu sắc hiệu quả sử dụng VLD của DN.

Công tác đầu tư, nâng cấp vốn cố định trong doanh nghiệp chưa khoa học, hợp lý

Tài sản cố định của DN quyết định năng lực cạnh tranh của các DN trong dài hạn. Những năm qua, DG đã đầu tư một lượng lớn TSCĐ để nâng cao mở rộng quy mô sản xuất, tuy nhiên tác động tích cực của nó thì không nhiều. Việc đầu tư quá nhiều vào VCD cộng với việc ít thanh lý tài sản cố định đã lạc hậu làm giảm HQSDV.

Ngoài ra, các quyết định hay các phương án đầu tư nâng cấp TSCĐ của DG hiện nay diễn ra một cách tùy ý. Việc cân nhắc, tính toán chưa được coi trọng một cách đầy đủ dẫn tới phương án mua sắm trước khi thực hiện rất khả thi nhưng khi mua về thì lại không mang lại lợi nhuận như kỳ vọng. Chính vì vậy, nhiều phương án đầu tư đã trở nên lãng phí và trở thành gánh nặng của Công ty khi hầu hết các tài sản này được tài trợ bởi vốn vay ngân hàng.

Công tác quản lý nhân sự còn nhiều bất cập

Điều này đúng với cả lao động trình độ cao và lao động phổ thông tại DG. Nếu như tìm được lao động có chất lượng cao ngay một khó khăn do nguồn lao động này vốn đã ít lại chủ yếu làm việc tại các công ty nước ngoài thì nguồn lao động phổ thông có tay nghề và kỹ luật rất kém.

Bên cạnh đó, việc đào tạo nâng cao tay nghề cho người lao động khá khó khăn do đặc thù Công ty làm theo ca ở các khu vực khác nhau.

CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DG

3.1. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG

Định hướng phát triển của Công ty trong giai đoạn tới như sau:

- Nỗ lực trở thành một công ty vững mạnh, tập trung vào ba ngành kinh doanh chính: thầu xây dựng, kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng; có khả năng, năng lực cạnh tranh mạnh. Phấn đấu trở thành các Công ty lớn trong ngành về thị phần và lợi nhuận.

- Hoạt động hiệu quả về tài chính: Mục tiêu là đạt lợi nhuận thực dương và tăng trưởng dần đều, lành mạnh về tài chính, tập trung vào lợi nhuận để phát triển bền vững.

Thu hút và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, xây dựng mô hình quản trị theo hướng hiện đại.

- Phấn đấu hoạt động có hiệu quả, giữ mối quan hệ tốt với khách hàng truyền thống, đồng thời tăng cường chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng mới, tăng thêm thu nhập cho công ty

- Đảm bảo việc làm việc làm và chính sách cho người lao động, phấn đấu tăng mức thu nhập bình quân trong năm 2015 tăng 10% - 15%.

- Tăng cường công tác quản lý nội bộ bằng các qui chế và qui định cụ thể hơn. Đồng thời đào tạo cán bộ quản lý cũng như người lao động thông qua các chương trình đào tạo thường niên.

- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu bộ máy quản lý , bố trí lao động hợp lý, tăng cường khâu quản lý và sử dụng phương tiện, trang thiết bị có hiệu quả hơn, rà soát lại một số chỉ tiêu định mức. Phát huy trí tuệ tập thể, nâng cao trách nhiệm cá nhân, đẩy mạnh công tác học tập, nghiên cứu.

- Các phòng ban nghiệp vụ cần phải năng động hơn nữa, tích cực quyết toán thu hồi công nợ để công ty có vốn hoạt động.

- Tăng cường vốn kinh doanh để hiện đại hóa, mua sắm các thiết bị mới nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu của các khách hàng.

- Mở rộng hoạt động đầu tư trong ngắn hạn cụ thể là đa dạng hóa các mặt hàng nhập khẩu, tích cực đẩy mạnh công tác bán buôn cho các công ty, cửa hàng trong và ngoài thành phố Hải Phòng. Đồng thời tích cực tìm kiếm các nguồn cung cấp mới với giá cả hợp lý hơn để hạ giá thành sản phẩm tăng sức cạnh tranh của công ty trên thị trường nội địa.

- Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, đáp ứng tốt nhất mọi nhu cầu của khách hàng. Nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty từ đó từng bước chiếm lĩnh thị trường. Đồng thời công ty cần đẩy mạnh công tác tiếp thị, mở rộng thị trường cũng như bổ sung thêm nhiều ngành nghề kinh doanh liên quan tới dịch vụ thương mại.

3.2 Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG

3.2.1. Xây dựng phương thức quản trị vốn kinh doanh

Trong giai đoạn 2013 – 2017, mặc dù doanh thu và lợi nhuận của DG luôn tăng nhưng khả năng sinh lời của tài sản vẫn thấp hơn lãi suất đi vay, khả năng sinh lời của vốn chủ hấp hơn lãi suất huy động của ngân hàng. Một trong những nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng này là do công tác quản trị vốn chưa được quan tâm thỏa đáng. Để góp phần nâng cao HQSDV, trong thời gian tới Công ty cần tăng cường công tác quản trị vốn, hạ giá thành sản phẩm, gia tăng lợi nhuận góp phần nâng cao KQSDV của Công ty.

Quản trị trong khâu huy động, quản lý vốn, sử dụng tài sản tại Công ty.

Qua phân tích thực trạng của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cho thấy, nguồn vốn huy động của Công ty chủ yếu dựa vào nguồn tín dụng. Nhờ nguồn vốn này mà Công ty đã tạo ra lợi nhuận và thặng dư vốn, mở rộng ngành nghề, mở rộng quy mô hoạt động. Vấn đề đặt ra ở đây là để biết được

hiệu quả của việc sử dụng các hình thức huy động vốn của DN là tốt hay không tốt thì căn cứ vào chỉ tiêu nào? và dựa vào căn cứ nào để biết được là tốt hay chưa tốt?

Trong thời gian tới, Công ty cần xây dựng kế hoạch tài chính để xác định chi phí sử dụng vốn, với nhiều hình thức huy động vốn khác nhau, nên phải xác định chi phí vốn của từng nguồn. Giao cho cán bộ chuyên trách để theo dõi việc sử dụng vốn, chịu trách nhiệm chính trong việc theo dõi, giám sát, tổng hợp tình hình hoạt động, quản lý, sử dụng vốn, tài sản; phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của DN và việc chấp hành quy định pháp luật trong quản lý DN theo nguyên tắc cơ chế thị trường để tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các khu vực DN.

** Quản trị vốn trong khâu thanh toán và quyết toán*

Trước mắt, Công ty cần có biện pháp quyết toán dứt điểm công nợ, không để tồn đọng vốn, nợ chưa thu hồi, cụ thể:

- Tiến hành phân loại tuổi nợ, đối tượng nợ, số tiền nợ, thời gian nợ. Xem xét khoản nợ thuộc đối tượng nào, vốn từ ngân sách nhà nước hay ngân sách của địa phương, vốn tư nhân...

- Làm rõ việc khách hàng chưa trả tiền là do nguyên nhân chủ quan của DN hay nguyên nhân khách quan. Nguyên nhân nào DN có thể khắc phục được, nguyên nhân nào DN không thể khắc phục được từ đó xây dựng kế hoạch và đề ra biện pháp thu hồi từng khoản nợ.

- Cần xem xét cân trọng điều khoản thanh toán trong các hợp đồng với các chủ đầu tư, từ đó xác định khoản nợ từng chủ đầu tư, lãi chậm trả của từng khách hàng là bao nhiêu. Từ đó đưa ra biện pháp thu hồi từng khoản nợ.

- Đẩy nhanh tiến độ, chất lượng công trình, tập trung tính thanh khoản, rút ngắn thời gian làm hồ sơ hoàn công để thanh toán, quyết toán công trình,

tăng số vòng quay vốn trong năm tài chính, rút ngắn số ngày thu tiền bình quân.

**Cơ cấu lại vốn, tài sản, công nợ:*

- Đánh giá thực trạng, xác định nhu cầu vốn để có cơ chế xử lý bổ sung vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh, hạn chế thất thoát vốn do kéo dài thời gian dự án; cơ cấu lại tài sản bằng cách chuyển nhượng, sáp nhập các dự án, các khoản đầu tư không hiệu quả hoặc chưa cấp thiết để tập trung nguồn lực cho hoạt động kinh doanh chính.

Xử lý nợ, cơ cấu lại nợ bằng các hình thức giãn nợ, hoãn nợ, khoanh nợ, bán nợ, giảm lãi suất, xây dựng cơ cấu vốn tối ưu đảm bảo an toàn tài chính dài hạn... Nhà nước thực hiện hỗ trợ xử lý nợ thông qua các định chế trung gian; tăng cường việc mua bán nợ để cơ cấu lại vốn cho DN.

Việc đưa ra các biện pháp phù hợp nhằm thu hồi nợ phải thu đến hạn với chi phí thấp nhất, DN cần áp dụng một số giải pháp chủ yếu đó là:

Thứ nhất, phân loại theo “tuổi nợ” để xác định phương thức xử lý phù hợp, thường xuyên rà soát, xem xét nợ phải thu đến hạn thanh toán và nợ phải thu quá hạn thanh toán.

Thứ hai, áp dụng giải pháp xử lý nợ tương ứng với từng đối tượng khách nợ. Đối với khách nợ là Nhà nước: Những khoản nợ phải thu của DN mà khách nợ là Nhà nước thường là giá trị khối lượng xây lắp đã hoàn thành nhưng chưa được Nhà nước thanh toán; do vậy, trách nhiệm xử lý chủ yếu thuộc về các cơ quan quản lý Nhà nước, mà vấn đề đầu tiên là phải có cơ chế quản lý vốn đầu tư phù hợp.

Đối với khách nợ là chủ đầu tư dự án đầu tư xây dựng công trình sử dụng nguồn vốn NSNN: Nếu khách nợ gặp khó khăn về tài chính, DN chia sẻ, chủ động gặp gỡ, đàm phán để đưa ra phương thức và thời hạn thu hồi hợp lý. Nếu đó là những khó khăn tạm thời, DN có thể gia hạn nợ để khách nợ có

thêm thời gian huy động vốn và phục hồi sản xuất kinh doanh. Nếu chủ đầu tư không có khả năng hoàn trả hoặc chây ì nhằm chiếm dụng vốn, DN phải tìm đến cách giải quyết thông qua toà án, bán nợ hoặc thuê dịch vụ đòi nợ.

Thứ ba, thực hiện thị trường hóa việc xử lý nợ. Thị trường hóa việc xử lý nợ tạo điều kiện nâng cao tính thanh khoản đối với các khoản nợ tồn đọng cho DN. Mặc dù thị trường mua bán nợ của nước ta đang phát triển, Nhà nước đã có công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng (DATC); Công ty quản lý và khai thác tài sản Việt Nam (VAMC). Đây là những tổ chức xử lý nợ có tính chuyên nghiệp. Vì vậy, những khoản nợ tồn đọng có hồ sơ đầy đủ, áp dụng phương thức này sẽ sớm mang lại kết quả.

** Quản trị công tác tuyên truyền, quán triệt quan điểm thực hành tiết kiệm*

Công ty cần rà soát các quyết định đầu tư, góp vốn mở rộng sản xuất kinh doanh phải phù hợp với ngành nghề sản xuất kinh doanh chính, không đầu tư dàn trải gây lãng phí, thất thoát vốn. Kiểm soát chặt chẽ chi đầu tư xây dựng cơ bản, triệt để tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí quản lý, hạ giá thành sản phẩm; quản lý, giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn và tài sản tại DN.

Công khai các định mức tiêu chuẩn, chế độ tài chính đã ban hành, các định mức kinh tế kỹ thuật về tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu; định mức khai thác và sử dụng máy móc, thiết bị; đơn giá tiền lương và các chi phí khác trên cơ sở đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

Nâng cao trình độ cán bộ kế toán về quản trị chi phí, quản trị giá thành; quản trị chất lượng sản phẩm; quản trị hàng tồn kho, chi phí sản xuất kinh doanh; hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu; những khoản nợ tồn đọng, nợ xấu cần xử lý tài chính. Nâng cao vai trò dự báo, phân tích thị trường, chính sách đầu tư của Nhà nước, dự báo về nguồn cung cấp nguyên vật liệu, những tác động của nền kinh tế làm cho giá cả nguyên, nhiên vật liệu, chế độ đối với

người lao động. Dự báo về nguồn lực con người, kế hoạch tài chính trong ngắn hạn, dài hạn, những rủi ro tiềm tàng trong đầu tư. Phân tích, so sánh các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính...

3.2.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động phụ thuộc vào việc sử dụng hiệu quả chi phí và tăng nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động. Để nâng cao hiệu quả sử dụng VLĐ thì DN cần phải nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng các loại vốn cấu thành VLĐ như: công nợ phải thu, hàng tồn kho và vốn bằng tiền.

Tăng cường công tác dự báo và quản lý vốn bằng tiền

Công tác dự báo và xác định nhu cầu vốn bằng tiền trong những năm vừa qua của DG chưa thực sự được quan tâm đúng mức khi có những DN lúc thì duy trì một khối lượng tiền rất lớn nhưng để nhàn rỗi gây lãng phí, làm giảm khả năng sinh lời của vốn.

Việc dự trữ một bộ phận vốn tiền mặt có ý nghĩa quan trọng đối với Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG: (1)Đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường và liên tục; (2)Phòng ngừa mọi bất trắc xảy ra trong quá trình kinh doanh, duy trì khả năng thanh toán, thể hiện sự ổn định, lành mạnh về mặt tài chính của doanh nghiệp; (3)Tạo điều kiện để doanh nghiệp thực hiện được các cơ hội tốt trong kinh doanh. Nhiệm vụ của công tác dự báo nhu cầu vốn bằng tiền là đảm bảo cho Công ty có đủ lượng tiền mặt cần thiết đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán, trên cơ sở phải giảm thiểu rủi ro về lãi suất, tỷ giá hối đoái và những thiệt hại đối với việc lưu giữ tiền mặt.

Nội dung công tác dự báo nhu cầu vốn tiền mặt

Bước 1: Xác định mức dự trữ tiền mặt hợp lý

$$\frac{\text{Mức tồn quỹ tiền mặt tối ưu}}{\text{Mức chi tiêu vốn tiền mặt bình quân 1 ngày trong kỳ}} = \frac{\text{Số ngày dự trữ tồn quỹ hợp lý}}{x}$$

Bước 2: Dự đoán và lập kế hoạch lưu chuyển vốn bằng tiền

Bước 3: So sánh các luồng nhập và xuất quỹ tiền mặt để cân đối tiền mặt.

Để thực hiện tốt công tác dự báo và quản lý vốn bằng tiền, trong thời gian tới Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần thực hiện các nguyên tắc sau:

- + Mọi khoản thu chi vốn tiền mặt đều phải thực hiện qua quỹ;
- + Phân định trách nhiệm rõ ràng trong quản lý vốn tiền mặt;
- + Xây dựng quy chế thu, chi quỹ tiền mặt;
- + Quản lý chặt chẽ các khoản tạm ứng tiền mặt, cần quy định đối tượng, thời gian và mức tạm ứng... để quản lý chặt chẽ, tránh việc lợi dụng quỹ tiền mặt của doanh nghiệp vào mục đích cá nhân

Như vậy, tăng cường công tác quản trị vốn bằng tiền là một nhiệm vụ quan trọng của DG hiện nay. Quản trị tốt vốn bằng tiền một mặt sẽ duy trì và đảm bảo khả năng thanh toán cũng như giảm thiểu rủi ro tài chính; mặt khác sẽ góp phần quan trọng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn bằng tiền nói riêng cũng như hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói chung.

Quản lý tốt khoản phải thu

Đối với lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cho thuê văn phòng là lĩnh vực đặc thù. Số lượng khách hàng tuy ít nhưng doanh thu trên một khách hàng là rất lớn. Vì thế, chỉ một vài khách hàng từ bỏ hoặc không thiện chí thanh toán có thể gây ra thiệt hại nặng nề thậm chí đẩy Công ty vào tình trạng phá sản.

Đối với DG kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực bất động sản, cho thuê văn phòng và kinh doanh vật liệu xây dựng vì vậy cần chủ động trong chính sách bán hàng, quản lý chặt chẽ các khoản phải thu.

Các khoản phải thu của DG chiếm tỷ trọng khá lớn, đây là nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động của DG, nó làm tăng chi phí đòi nợ, chi phí bù đắp cho sự thiếu hụt ngân quỹ. Các khoản phải thu của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG qua các năm có xu hướng tăng lên cả về giá trị và tỷ trọng (tăng từ 12% trong năm 2013 lên 43% trong tài sản ngắn hạn vào năm 2017) khiến cho lượng vốn lưu động của công ty bị chiếm dụng khá nhiều chính vì vậy cần quản lý các khoản phải thu chặt chẽ hơn để tăng được doanh thu, tận dụng tối đa năng lực sản xuất hiện có vừa bảo đảm được tính hiệu quả. Có thể giảm các khoản phải thu bằng một số phương án sau:

- Tiến hành phân tích khả năng tín dụng của khách hàng, đánh giá các khoản tín dụng được đề nghị nhằm xem xét xem khách hàng có đủ khả năng thanh toán đúng thời hạn hay không. Để thực hiện điều này công ty cần xây dựng một hệ thống tiêu chí tín dụng như: phẩm chất, tư cách tín dụng, năng lực trả nợ, vốn của khách hàng, tài sản thế chấp, điều kiện của khách hàng... Công ty chỉ tiến hành bán chịu cho khách hàng khi thấy rằng lợi ích mang lại cao hơn so với chi phí bỏ ra.

- Thành lập bộ phận chuyên trách về quản lý thu nợ và theo dõi công nợ, chia theo ngành nghề kinh doanh của khách hàng, vị trí địa lý hoặc giá trị công nợ. Những nhân viên này cần được đào tạo bài bản về kỹ năng giao tiếp qua điện thoại, khả năng thuyết phục khách hàng thanh toán hoặc cam kết thanh toán, cách xử lý các tình huống khó, sử dụng thành thạo các phần mềm hỗ trợ...

- Theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu bằng cách xếp chúng theo độ dài thời gian để theo dõi và có biện pháp giải quyết các khoản phải thu khi đến hạn hoặc quá hạn. Theo dõi kỳ thu tiền bình quân, khi thấy kỳ thu tiền

bình quân tăng mà doanh thu không tăng lên nghĩa là công ty đang bị ứ đọng ở khâu thanh toán, cần phải có biện pháp kịp thời để giải quyết.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản phải thu ngoài việc áp dụng các biện pháp trên Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG có thể áp dụng thêm một số biện pháp tổng hợp như:

+ Đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, xử lý kịp thời hàng hóa chậm luân chuyển để giải phóng vốn, thường xuyên xác định phân chênh lệch giá giữa giá mua ban đầu với giá thị trường tại thời điểm kiểm tra hàng tồn kho để có biện pháp xử lý kịp thời hiệu quả.

+ Tăng cường kiểm tra tài chính với việc sử dụng vốn lao động, thực hiện công việc này thông qua các chỉ tiêu: vòng quay vốn lưu động, sức sinh lời của vốn lưu động... Trên cơ sở đó biết được tình hình sử dụng vốn lưu động trong doanh nghiệp, phát hiện những vướng mắc nhằm sửa đổi kịp thời, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

+ Thực hiện nghiêm túc công tác thanh toán công nợ, phòng ngừa rủi ro hạn chế tình trạng chiếm dụng vốn. Để chủ động hơn trong kinh doanh, doanh nghiệp nên tiến hành lập các quỹ dự phòng tài chính để có thể bù đắp khi vốn bị thiếu hụt.

Đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, giải phóng hàng tồn kho

Trong lĩnh vực xây dựng thì HTK có một vị trí vai trò rất quan trọng trong cơ cấu tài sản. Chính vì thế, quản trị tốt HTK là một trong những biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

Thời gian tới, Công ty cần thực hiện việc phân loại HTK. Công ty cũng cần đẩy nhanh tiến độ tại các dự án có triển vọng thanh toán tốt để hoàn thành, nghiệm thu theo tiến độ để hiện thực hoá doanh thu từ HTK. Để thực hiện tốt công tác tiêu thụ sản phẩm, giải phóng hàng tồn kho, Công ty nên:

- *Tăng cường tính liên kết giữa lĩnh vực vật liệu xây dựng và lĩnh vực xây dựng*: Việc tăng cường tính liên kết trong chuỗi giá trị là rất cần thiết nhằm phát huy tối đa sức mạnh nội lực. Đặc biệt cần tăng cường tính liên kết giữa khâu sản xuất vật liệu xây dựng với khâu xây dựng nhằm tăng tỷ trọng tiêu thụ các sản phẩm vật liệu xây dựng.

- *Xây dựng mối quan hệ phối hợp hiệu quả giữa nhà thầu chính - nhà thầu phụ*: Hiện nay DG đều hoạt động chính là tổng thầu, sau đó, ký hợp đồng xây dựng với các nhà thầu phụ. Chính vì vậy, việc xây dựng mối quan hệ phối hợp hiệu quả giữa nhà thầu chính - nhà thầu phụ là rất cần thiết nhằm đảm bảo hoàn thành đúng tiến độ và đảm bảo chất lượng công trình, xây dựng uy tín và thương hiệu của công ty.

- *Phát triển bất động sản một cách thận trọng*: Công ty tiếp tục duy trì ngành kinh doanh bất động sản được đánh giá là một cơ sở tích cực trong dài hạn. Việc đầu tư bất động sản một cách thận trọng không những đây là lĩnh vực sinh lời trong dài hạn mà còn tạo ra cơ sở để phát triển mảng xây dựng của Công ty đồng thời tích lũy năng lực xây dựng trong lĩnh vực xây dựng dân dụng.

- *Thiết lập kênh thông tin điều tra nhu cầu của khách hàng và thường xuyên nhận phản hồi từ khách hàng*: Mấu chốt của việc gia tăng hiệu quả kinh doanh là các công ty phải mang lại những giá trị cho khách hàng mà họ mong đợi. Chính vì vậy, việc đầu tư nguồn lực nhằm hiểu nhu cầu khách hàng và nhận phản hồi từ khách hàng, từ đó, xác định được những điểm mạnh và điểm yếu, từ đó, tiến hành những giải pháp cần thiết điều chỉnh nhằm cải thiện những mặt còn yếu là nhân tố rất quan trọng nhằm nâng cao uy tín của doanh nghiệp và sự trung thành của khách hàng với doanh nghiệp.

- *Nâng cao hiệu quả thẩm định và thực hiện dự án đầu tư*: Phân tích thực trạng sử dụng vốn của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cho thấy

HQSDV còn thấp. Một trong những nguyên nhân chính đó là việc đầu tư dàn trải, đầu tư tài chính sang nhiều lĩnh vực không có lợi thế cạnh tranh, nguyên nhân sâu xa bắt nguồn từ việc chưa thực hiện tốt quá trình thẩm định và thực hiện dự án đầu tư. Vì vậy, để có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, xuất phát điểm quan trọng là DG phải hoạch định được một chiến lược phát triển đúng đắn và quá trình triển khai chiến lược hiệu quả thông qua việc thẩm định, lựa chọn và thực hiện dự án đầu tư. Điều này đòi hỏi Công ty cần thực hiện tốt các nội dung sau:

+ *Thứ nhất*, cần thực hiện chiến lược tăng trưởng trước hết bằng việc nỗ lực thâm nhập vào nhiều phân khúc xây dựng thông qua chiến lược phát triển trong nội bộ: Chiến lược này có độ rủi ro thấp hơn và khả năng thành công cao hơn do các lĩnh vực xây dựng có những công đoạn và kỹ thuật tương đối tương đồng và có thể ứng dụng những kinh nghiệm tích lũy của công ty để phát triển phân khúc xây dựng mới.

+ *Thứ hai*, năng lực thi công đóng vai trò cốt lõi trong việc nâng cao tỷ suất lợi nhuận: Điều này đòi hỏi các công ty phải đầu tư cho việc nâng cao năng lực quản lý, đặc biệt là năng lực quản lý công trường, xây dựng được đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật có năng lực tốt.

+ *Thứ ba*, đối với các dự án xây dựng quy mô lớn, cần chuyên môn hóa theo từng lĩnh vực để kiểm soát việc quy mô vốn đầu tư vào từng lĩnh vực. Điều này sẽ giúp Công ty có thể kiểm soát được tương đối chính xác mức độ phân bổ vốn đầu tư cho từng lĩnh vực.

+ *Thứ tư*, tốc độ tăng trưởng cần phù hợp với năng lực dòng tiền và không đẩy áp lực tăng cao hệ số nợ: Quy mô đầu tư vốn cần phù hợp với tiềm lực tài chính: Quá trình tăng trưởng cần duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức độ vừa phải, phù hợp với năng lực dòng tiền của doanh nghiệp và không đẩy hệ số nợ vượt lên mức quá cao gây mất an toàn tài chính và mất cân đối tài

chính. Việc đầu tư của Công ty cần tập trung có trọng điểm theo phương án gói đầu, dự án đi vào vận hành trước tạo ra tiền tài trợ cho dự án sau, tránh đầu tư quá dàn trải làm phân tán nguồn lực và chậm tiến độ các dự án lớn. Đối với chiến lược đa dạng hóa, cần đầu tư đa dạng hóa có chọn lọc, theo hướng đầu tư vừa phải vào những lĩnh vực có triển vọng dài hạn tốt, trong khi đó, lượng vốn đầu tư vẫn phải dành chủ đạo cho ngành kinh doanh chính là kinh doanh bất động sản và văn phòng cho thuê của Công ty.

3.2.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

Công tác quản lý và sử dụng vốn cố định góp phần tích cực vào việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tại DG công tác quản trị vốn cố định càng trở nên cần thiết và quan trọng do đây là bộ phận tài sản quyết định năng suất và sức cạnh tranh của Công ty.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định DG cần thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

Thứ nhất, khai thác và tạo lập nguồn vốn cố định. Trong thời gian tới Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần: (1)đánh giá lựa chọn dự án đầu tư sao cho hiệu quả; (2)dựa trên những dự án đầu tư đã được phê duyệt để xác định nhu cầu vốn cố định; (3)Công ty cần lựa chọn hình thức huy động vốn thích hợp, về nguyên tắc, việc tài trợ cho tài sản cố định thường sử dụng nguồn vốn dài hạn và (4)Dự báo quy mô các nguồn vốn có thể tài trợ cho doanh nghiệp để chủ động tìm nguồn tài trợ khác.

Thứ hai, Công ty cần bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

- Nguyên tắc quản lý và sử dụng vốn cố định tại Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG: phải bảo toàn và phát triển vốn.

- Công ty thường xuyên tìm hiểu các nguyên nhân không bảo toàn vốn cố định: (1)Nguyên nhân khách quan: Sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, nền kinh tế trượt giá và lạm phát, sự kết thúc chu kỳ sống của sản phẩm, tai nạn

rủi ro bất thường xảy ra trong quá trình kinh doanh. (2) Nguyên nhân chủ quan: việc trích khấu hao không phù hợp với hao mòn thực tế của TSCĐ, việc quản lý TSCĐ không chặt chẽ xảy ra tình trạng mất mát, thất lạc. TSCĐ, hư hỏng trước hạn, việc lựa chọn phương án đầu tư mua sắm TSCĐ không tối ưu...

Các biện pháp cụ thể để bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng VCD:

- + Lập, lựa chọn và thực hiện tốt dự án đầu tư
- + Quản lý chặt chẽ, huy động tối đa TSCĐ hiện có vào hoạt động
- + Lựa chọn phương pháp khấu hao hợp lý
- + Nhượng bán, thanh lý kịp thời
- + Thường xuyên sửa chữa, bảo dưỡng TSCĐ
- + Mua bảo hiểm, phòng ngừa rủi ro

3.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực có chất lượng là một trong những nhân tố quyết định ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Đối với lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cho thuê văn phòng thì nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một biện pháp rất quan trọng để nâng cao năng suất lao động từ đó nâng cao HQSDV.

Để việc quản lý sử dụng vốn, tài sản cố định nói riêng và vốn của doanh nghiệp nói chung có hiệu quả thì vấn đề đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên đóng vai trò rất quan trọng. Chính vì vậy Công ty cần thường xuyên đào tạo để nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ công nhân viên, năng lực quản lý trong Công ty. Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cho thuê văn phòng thì việc đào tạo người lao động phải rất bài bản và có thời gian. Có thể mới đảm bảo an toàn và hiệu quả trong quá trình kinh doanh. Hiện nay cán bộ công nhân viên có

trình độ tương đối cao nhưng để đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai thì phải được đào tạo nhiều hơn nữa. Bên cạnh đó Công ty cũng cần phải tuyển chọn, sàng lọc người lao động ngoài Công ty để thu hút được người có năng lực, trình độ.

Công ty cần có sự đổi mới trong cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý sao cho phù hợp gọn nhẹ, có hiệu quả. Bộ máy quản lý phải có sự phân cấp rõ ràng từ trên xuống dưới, đúng người đúng việc, phân công rõ trách nhiệm quyền hạn để phát huy năng lực tối đa của người lao động, có sự kết hợp với nhau để hỗ trợ nhau trong công việc. Công ty cần tuyển dụng và thường xuyên nâng cao tay nghề cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật và công nhân viên vì họ là người quyết định năng suất của máy móc và hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

Con người là nhân tố có vai trò quyết định đến hiệu quả vốn cố định nói riêng và hiệu quả quản lý sử dụng vốn nói chung. Do đó nên áp dụng các biện pháp tài chính và hành chính trong quá trình quản lý sử dụng vốn nhằm gắn trực tiếp quyền lợi và trách nhiệm của từng cán bộ công nhân viên với công việc được giao. Quy định rõ trách nhiệm của từng người với việc bảo vệ tài sản được giao, trách nhiệm đối với việc thu hồi nợ của các hợp đồng mà người đó thực hiện, đồng thời đặt ra mức thưởng xứng đáng cho từng cá nhân tập thể khi họ hoàn thành tốt công việc được giao. Bên cạnh chế độ thưởng cho những cá nhân, tập thể hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình Công ty nên sử dụng mức phạt có tính răn đe đối với những cá nhân có tư tưởng lười biếng trong công việc, vô trách nhiệm lãng phí trong sử dụng tài sản được giao.

3.2.5. Hoàn thiện công tác quản lý tài chính doanh nghiệp

Bộ máy tài chính kế toán của các DN ngày càng có vị trí và vai trò quan trọng. Bộ máy tài chính kế toán tốt sẽ giúp DN đưa ra các quyết tài chính phù hợp trong huy động, sử dụng và phân phối nguồn lực. Một bộ máy tài chính kế toán không hoàn chỉnh, quy trình rõ ràng, yếu kém về trình độ và

năng lực thì ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Do đó, đẩy mạnh và nâng cao công tác quản lý tài chính của Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG sẽ góp phần nâng cao HQSDV.

Thứ nhất, xây dựng và hoàn thiện quy trình phân tích tài chính DN. Để đưa ra các quyết định chính xác về quản trị tài chính trong tương lai thì đội ngũ lãnh đạo DG rất cần được cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác về tình hình tài chính DN hiện thời của mình. Do đó, xây dựng và hoàn thiện quy trình phân tích tài chính DN tại DG là một vấn đề hết sức quan trọng. Công ty cần xác định mục tiêu, phạm vi phân tích rõ ràng từ đó công tác tập hợp số liệu, thu thập tài liệu liên quan một cách đầy đủ và có hệ thống, đảm bảo thông tin chính xác và kịp thời. Kế hoạch phân tích cần được chuẩn bị từ sớm và tiến hành phân tích có trọng tâm hơn thông qua việc xây dựng một hệ thống các chỉ tiêu phân tích.

Thứ hai, trong thời gian tới Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần hoàn thiện các phương pháp đánh giá phân tích tình hình tài chính trong DN như: Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của DN, phân tích tình hình tài chính thông qua bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Phân tích tài chính thông qua phân tích điểm hòa vốn, đánh giá rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính thông qua các mô hình tài trợ, đánh giá tình hình tài chính thông qua phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn đồng thời đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho công tác quản trị tài chính của Công ty. Đồng thời Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần kết hợp tốt công tác hạch toán kế toán, kiểm toán nội bộ với phân tích tài chính trong quản trị tài chính DN có như vậy bộ máy tài chính- kế toán của DN mới hoạt động đồng bộ, chính xác từ đó giúp ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG có cái nhìn thấu đáo về tình hình tài chính và đưa ra các quyết định chính xác.

Thứ ba, Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần cập nhật những thay đổi về chính sách, chế độ tài chính- kế toán. Việc cập nhật tốt những thay đổi này giúp Công ty hoàn thiện công tác quản lý tài chính của mình phù hợp với các quy định của pháp luật, tránh những xung đột về lợi ích cũng như thiệt hại sau này cho Công ty. Song song với việc cập nhật những thay đổi đó thì Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần có những buổi tập huấn phổ biến các kiến thức mới về tài chính kế toán cho cán bộ công nhân viên phòng tài chính kế toán để họ nắm rõ và thực hiện đúng văn bản, chế độ của nhà nước.

Thứ tư, Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại DG cần xây dựng chiến lược tài chính trong dài hạn. Căn cứ vào chiến lược và kế hoạch phát triển trong tương lai của mình thì Công ty cần đưa ra các chiến lược tài chính có tầm nhìn chiến lược như kế hoạch huy động vốn để đầu tư trong giai đoạn tới, chính sách cổ tức trong thời gian tới,... những điều này nếu thực hiện được sẽ giúp Công ty chủ động công tác tài chính và có những phương án thích nghi với từng kịch bản khác nhau của nền kinh tế.

Tóm tắt chương 3

Trên cơ sở lý luận và đánh giá thực trạng HQSDV của Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG chương 3 đã đề xuất 5 biện pháp nâng cao HQSDV cho Công ty: (1) Xây dựng phương thức quản trị vốn kinh doanh; (2) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động; (3) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định; (4) Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và (5) Hoàn thiện công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp luôn được đánh giá là mục tiêu quan trọng hàng đầu. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngày càng tạo áp lực cho những nhà điều hành, quản trị doanh nghiệp đặc biệt là những nhà quản trị tài chính chính doanh nghiệp. Làm thế nào để nâng cao hiệu suất hoạt động, nâng cao khả năng sinh lời, cải thiện khả năng thanh toán từ đó nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn của Doanh nghiệp là một vấn đề sống còn trong bối cảnh hiện nay.

Trong giai đoạn 2013 - 2017, HQSDV của DG đã được cải thiện đáng kể, cụ thể: (1) Doanh thu có xu hướng tăng và kinh doanh có lãi; (2) Hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn tăng; (3) Tốc độ quay vòng của hàng tồn kho, khoản phải thu ngày càng được cải thiện; (4) Khả năng thanh toán của Công ty khá tốt. Tuy nhiên, công tác quản lý và sử dụng vốn của DG cũng gặp một số hạn chế như: (1) Lượng hàng tồn kho cao, vòng quay hàng tồn kho thấp; (2) khoản phải thu cao dẫn đến tình trạng bị chiếm dụng vốn; (3) Khả năng sinh lời của tổng tài sản, sinh lời theo vốn chủ thấp.

Nguyên nhân chính của thực trạng này là do: (1) Công tác quản lý vốn lưu động còn hạn chế; (2) Việc nâng cấp vốn cố định trong doanh nghiệp chưa khoa học, hợp lý; (3) Công tác quản lý nhân sự còn nhiều bất cập;

Nhằm nâng cao HQSDV, trong thời gian tới DG cần tập trung vào một số biện pháp như: (1) Xây dựng phương thức quản trị vốn kinh doanh; (2) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động; (3) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định; (4) Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và (5) Hoàn thiện công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

Do thời gian và kiến thức có hạn nên luận văn khó tránh khỏi những thiếu sót nhưng tác giả hy vọng rằng những đề xuất trên đây sẽ góp phần nâng cao HQSDV tại Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG. Tác giả rất mong nhận được sự góp ý của quý Thầy, Cô cùng bạn đọc để luận văn được hoàn thiện hơn, có ý nghĩa thiết thực hơn khi vận dụng vào thực tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Tấn Bình (2004), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh;
- [2] Nguyễn Tấn Bình (2004), *Phân tích quản trị tài chính*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh;
- [3] Nguyễn Tấn Bình (2010), *Quản trị tài chính ngắn hạn*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh;
- [4] Nguyễn Văn Công (2009), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội;
- [5] Ngô Thế Chi, TS. Nguyễn Trọng Cơ (2015), *Giáo trình phân tích Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính;
- [6] Ngô Thế Chi, TS. Nguyễn Trọng Cơ (2016), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội;
- [7] Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG (2013, 2014, 2015, 2016, 2017), *Báo cáo tài chính các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017*, Hải Phòng;
- [8] Công ty cổ phần Đầu tư thương mại DG (2013, 2014, 2015, 2016, 2017), *Báo cáo tổng kết các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017*, Hải Phòng;
- [9] Dương Văn Chung (2013), *Nghiên cứu về hiệu quả sử dụng vốn và một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp nhà nước xây dựng giao thông*, Hà Nội;
- [10] Hoàng Trần Hậu (2012), *Nghiên cứu đánh giá tình hình quản lý và sử dụng vốn của các doanh nghiệp đầu tư thương mại tại Việt Nam*, Hà Nội.
- [11] Phan Hồng Mai (2012), *Quản lý tài sản tại các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết ở Việt Nam*, Hà Nội;

- [12] Cao Văn Kê (2015), *Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây ở Việt Nam*, Hà Nội;
- [13] Trần Thị Thu Phong (2013), *Hoàn thiện phân tích hiệu quả sử dụng vốn trong các công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam*, Hà Nội.
- [14] Đoàn Minh Tuấn (2015), *Một số vấn đề về doanh nghiệp thương mại*, Hà Nội;
- [15] Trang web www.hnx.vn
www.hsx.vn
www.vietstock.vn
www.cafef.vn
Các trang web khác