

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

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG  
TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI  
TUẤN LINH**

<b>SINH VIÊN THỰC HIỆN</b>	<b>: NGUYỄN THỊ BÍCH THÚY</b>
<b>MÃ SINH VIÊN</b>	<b>: A18941</b>
<b>CHUYÊN NGÀNH</b>	<b>: TÀI CHÍNH</b>

**HÀ NỘI – 2014**

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

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG  
TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI  
TUẤN LINH**

**Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Nguyễn Thị Bất  
Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Bích Thúy  
Mã sinh viên : A18941  
Chuyên ngành : Tài chính**

**HÀ NỘI – 2014**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khoá luận này, em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo đã tận tình hướng dẫn, giảng dạy trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu và rèn luyện ở Trường Đại học Thăng Long.

Em xin chân thành cảm ơn Giảng viên hướng dẫn PGS.TS Nguyễn Thị Bất đã tận tình, chu đáo hướng dẫn tôi thực hiện khoá luận này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu và thực hiện khoá luận song vẫn không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo để khoá luận của em được hoàn chỉnh hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Những kết quả và số liệu trong khóa luận tốt nghiệp được thực hiện tại Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh. Kết quả thu thập trong quá trình nghiên cứu chưa từng được đăng tải và công bố. Nếu xảy ra bất kì vấn đề nào liên quan đến bản quyền, tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm.

*Hà Nội, ngày 7 tháng 7 năm 2014*

Sinh viên

Nguyễn Thị Bích Thúy

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

<b>CHƯƠNG 1: HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Hoạt động tài chính của doanh nghiệp .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1. Khái niệm và nội dung chủ yếu của hoạt động tài chính của doanh nghiệp.....</b>	<b>1</b>
1.1.1.1. Quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp .....	1
1.1.1.2. Quản lý chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp .....	1
1.1.1.3. Quản lý doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp .....	1
<b>1.2. Tổng quan về hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả HĐTC.....</b>	<b>3</b>
1.2.2.1. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời.....	3
1.2.2.2. Nhóm các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận .....	4
<b>1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp ..</b>	<b>9</b>
1.2.3.1. Những tác động từ các nhân tố nội tại bên trong (các nhân tố thuộc về DN)....	9
1.2.3.2. Những tác động của môi trường bên ngoài.....	12
<b>1.2.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp... 14</b>	
<b>1.3. Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp .....</b>	<b>16</b>
<b>1.3.1. Khái quát về phân tích hiệu quả HĐTC .....</b>	<b>16</b>
<b>1.3.2. Các phương pháp phân tích hiệu quả HĐTC .....</b>	<b>17</b>
1.3.2.1. Phương pháp phân tích chi tiết.....	17
1.3.2.2. Phương pháp so sánh.....	17
<b>1.3.3. Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp .....</b>	<b>18</b>
1.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp .....	18
1.3.3.2. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp .....	19
1.3.3.3. Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp .....	24
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TUẤN LINH.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1.1. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh .....</b>	<b>29</b>
2.1.2.1. Giám đốc .....	29
2.1.2.2. Phó giám đốc – Phụ trách tổ chức.....	29

2.1.2.3. Phó giám đốc – Phụ trách kỹ thuật.....	30
2.1.2.4. Phòng Vật tư – Thiết bị.....	30
2.1.2.5. Phòng Tài chính – Kế toán .....	30
2.1.2.6. Phòng Kế hoạch – Kỹ thuật .....	30
2.1.2.7. Phòng Hành chính – Nhân sự.....	30
<b>2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính ở Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....</b>	<b>31</b>
2.2.1. Kết quả hoạt động tài chính chung của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....	31
2.2.1.1. Tình hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận giai đoạn 2011 – 2013 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh .....	31
2.2.1.2. Tình hình tài sản – nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh .....	32
2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....	33
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....	33
2.2.2.2. Phân tích tình hình lợi nhuận của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....	40
2.2.2.3. Các chỉ tiêu sinh lời của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh .....	45
<b>2.3. Đánh giá chung về thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính ở Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh giai đoạn 2011 – 2013.....</b>	<b>52</b>
2.3.1. Các nhân tố làm tăng hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....	52
2.3.2. Các nhân tố làm giảm hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh .....	54
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TUẤN LINH.....</b>	<b>56</b>
<b>3.1. Mục tiêu và định hướng hoạt động của công ty trong thời gian tới.....</b>	<b>56</b>
3.1.1. Mục tiêu phát triển .....	56
3.1.2. Định hướng phát triển đến năm 2020.....	56
<b>3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.....</b>	<b>57</b>
3.2.1. Nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn trong công ty.....	57
3.2.1.1. Căn cứ đề xuất: .....	57
3.2.1.2. Nội dung giải pháp.....	58

<b>3.2.2. Sử dụng các biện pháp làm tăng doanh thu, giảm chi phí cho doanh nghiệp...</b>	<b>59</b>
3.2.2.1. Căn cứ đề xuất: .....	59
3.2.2.2. Nội dung giải pháp.....	60
<b>3.2.3. Biện pháp nâng cao chất lượng lao động.....</b>	<b>61</b>
3.2.3.1. Căn cứ đề xuất.....	61
3.2.3.2. Nội dung giải pháp.....	62
<b>3.2.4. Tăng cường quản trị doanh nghiệp .....</b>	<b>64</b>
3.2.4.1. Căn cứ đề xuất: .....	64
3.2.4.2. Nội dung giải pháp.....	64
<b>3.2.5. Kiến nghị đối với nhà nước .....</b>	<b>64</b>
3.2.5.1 Căn cứ đề xuất: .....	64
3.2.5.2. Nội dung kiến nghị: .....	64
<b>KẾT LUẬN</b>	

## **DANH MỤC VIẾT TẮT**

DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
HĐTC	Hoạt động tài chính
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
SXKD	Sản xuất kinh doanh

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ, CÔNG THỨC

Công thức 1.1: Hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp.....	2
Bảng 1.2: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu .....	25
Bảng 1.3: Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản.....	25
Bảng 1.4: Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh .....	26
Bảng 1.5: Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu.....	26
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh ...	29
Bảng 2.1: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013.....	31
Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán ngày 31 tháng 12.....	32
Bảng 2.3: Nội dung nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013 .....	34
Bảng 2.4: Bảng cơ cấu tài sản của Công ty.....	36
Bảng 2.5: Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty.....	40
Bảng 2.6: Khả năng sinh lời của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh	45
Bảng 2.7: Các chỉ số về hoạt động giai đoạn 2011 – 2013.....	47
Bảng 2.8: Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán giai đoạn 2011 – 2013.....	50

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Với tốc độ phát triển kinh tế hơn 8% mỗi năm, Việt Nam trở thành một trong những nước có nền kinh tế năng động bậc nhất trong khu vực Châu Á. Ngày nay, khi đời sống kinh tế của chúng ta ngày càng phát triển thì cuộc sống sinh hoạt của con người ngày càng được coi trọng hơn. Trong xây dựng, việc tạo dựng nhà cửa nói riêng và các công trình xây dựng cao cấp nói chung, ngoài việc thực hiện đầy đủ các chức năng còn phải đẹp, phải có phong cách mới phù hợp với thời đại và đáp ứng được nhu cầu, mong muốn của khách hàng. Chính vì vậy mà vai trò của ngành xây dựng ngày càng trở nên quan trọng hơn. Nhu cầu về ngành ngày càng lớn trong khi ngành xây dựng là ngành có tính thời đại, phải cập nhật liên tục theo sự phát triển của thị trường trong và ngoài nước.

Khi quy mô và yêu cầu của thị trường thay đổi, nhà đầu tư luôn hướng tới việc tìm kiếm, lựa chọn cơ cấu đầu tư danh mục theo các ngành nghề trọng điểm, các doanh nghiệp đầu ngành, có lịch sử phát triển ổn định và có sức cạnh tranh cao. Ngành xây dựng luôn có sự phát triển nhanh và ổn định, thu hút rất nhiều sự quan tâm và các chiến lược dài hạn từ các nhà đầu tư lớn, nhỏ trong và ngoài nước. Và Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh cũng không nằm ngoài xu hướng phát triển chung của ngành xây dựng nói riêng và nền kinh tế nói chung.

Phúc Thọ là một huyện tương đối thuần nông, những năm 2008 trở lại đây mới được đổi mới do sát nhập vào thủ đô Hà Nội, do vậy mà điều kiện kinh tế xã hội của Phúc Thọ cũng có điều kiện phát triển hơn. Là một trong số những doanh nghiệp được thành lập từ rất sớm hoạt động trên địa bàn huyện Phúc Thọ, công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh, hoạt động trong lĩnh vực xây dựng những năm 2012 - 2013 vẫn duy trì hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong điều kiện kinh tế trong nước và thế giới gặp nhiều khó khăn cũng là một điều đáng nói, đáng phân tích trong giai đoạn này.

Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh được thành lập tháng 7 năm 2009, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực xây dựng công trình dân dụng, thuỷ lợi, giao thông, vận chuyển hàng hoá hàng khách, mua bán vật liệu xây dựng, chế biến gỗ và sản xuất các sản phẩm từ gỗ, công ty có địa bàn hoạt động rộng trên cả nước với nhiệm vụ xây dựng các công trình xây dựng dân dụng, giao thông, thuỷ lợi, đào đắp các mặt bằng và cung cấp vật liệu xây dựng trong phạm vi chủ yếu là Thành phố Hà Nội và một số địa bàn lân cận. Vừa cung cấp vật liệu vừa tham gia thực hiện xây dựng công trình, trong những năm vừa qua công ty đã có đóng góp không nhỏ cho kinh tế xã hội địa phương. Công ty đã có một thời gian hoạt động tuy chưa lâu nhưng cũng có khá nhiều kinh nghiệm và đặc biệt là trong thời gian kinh tế khủng hoảng như hiện nay

mà công ty vẫn đứng vững, hoạt động có hiệu quả. Vậy doanh nghiệp hoạt động tài chính có hiệu quả như thế nào, việc sử dụng tài chính của doanh nghiệp ra sao? Đây là những vấn đề cần được nghiên cứu và phân tích nhằm giúp doanh nghiệp tìm và phát huy những mặt mạnh, hạn chế những mặt yếu kém để đi đến mục tiêu là nâng cao lợi nhuận hơn nữa.

Giai đoạn thực tập là giai đoạn hết sức khó khăn và là khoảng thời gian sinh viên cần sử dụng những kỹ năng học được trong trường để áp dụng vào thực tế. Quan trọng nhất là tạo điều kiện cho sinh viên có thể tìm hiểu tình hình hoạt động của các doanh nghiệp cũng như môi trường kinh doanh đầy biến động và nhiều thử thách.

Nhờ sự giúp đỡ tận tình và tạo điều kiện hết sức của công ty, em đã có cơ hội được làm việc với các anh chị trong các phòng ban của công ty và tìm ra cho bản thân những kiến thức mới cũng như kinh nghiệm trong quá trình nghiên cứu và thực tập tại công ty. Đó là những trải nghiệm vô cùng quý báu với em nói riêng và các bạn sinh viên sắp ra trường nói chung. Vì vậy em chọn đề tài **“HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TUẦN LINH”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Mục đích của đề tài là nghiên cứu hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuần Linh trong giai đoạn 2011 đến nay.

## **3. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuần Linh.

## **4. Phạm vi nghiên cứu**

- Phạm vi về nội dung nghiên cứu: Luận văn định hướng nghiên cứu vào các vấn đề lý luận, thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính của một doanh nghiệp cổ phần hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và thương mại trong giai đoạn kinh tế suy thoái như hiện nay.

- Phạm vi về thời gian nghiên cứu: từ năm 2011 đến năm 2013.

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

Ngoài các phương pháp cơ bản thường được sử dụng trong nghiên cứu kinh tế (duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, thống kê, tổng hợp, phân tích so sánh...) để nghiên cứu lý luận phân tích hiệu quả kinh doanh, đề tài còn sử dụng các phương pháp cụ thể như sau:

- Phương pháp thu thập số liệu: Những dữ liệu liên quan đến quá trình phân tích đề tài được thu thập từ các phòng ban của Công ty cung cấp chủ yếu từ: Bảng cân đối kế toán, bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra còn có những tài liệu thu thập từ sách báo, internet.....

- Phương pháp phân tích

- Phương pháp so sánh: Sử dụng phương pháp so sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng và mức độ biến động của các chỉ tiêu đó. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng kinh tế đưa ra so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp nhằm quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể.

+ So sánh tuyệt đối: Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc, kết quả so sánh này biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

+ So sánh tương đối: Là tỷ lệ phần trăm của chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu cơ sở, thể hiện tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc, để nói lên tốc độ tăng trưởng.

- Phương pháp đồ thị và biểu đồ: Là phương pháp sử dụng đồ thị và biểu đồ để phân tích những mối quan hệ, những mức biến động cũng như sự ảnh hưởng của các chỉ tiêu phân tích khác.

## **6. Kết cấu luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục các tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương như sau:

**Chương 1: Hoạt động tài chính và hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp.**

**Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.**

**Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.**

## **CHƯƠNG 1: HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP**

### **1.1. Hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

#### **1.1.1. Khái niệm và nội dung chủ yếu của hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

Hoạt động tài chính của doanh nghiệp được hiểu một cách ngắn gọn là quá trình vận động, tạo lập, phân phối và sử dụng quỹ tiền tệ, cũng là quá trình phát sinh các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị.

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tài chính của doanh nghiệp có vị trí quan trọng đặc biệt, chi phối tất cả các khâu của quá trình kinh doanh của một doanh nghiệp.

##### **1.1.1.1. Quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp**

Trong nội dung hoạt động tài chính của doanh nghiệp, quản lý và sử dụng vốn kinh doanh là khâu quan trọng nhất, có tính chất quyết định tới mức độ tăng trưởng hoặc suy thoái của một doanh nghiệp. Quản lý sử dụng vốn kinh doanh bao gồm nhiều khâu như xác định nhu cầu vốn kinh doanh, khai thác tạo lập vốn kinh doanh, đầu tư sử dụng và bảo toàn vốn kinh doanh...

##### **1.1.1.2. Quản lý chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp**

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là biểu bằng tiền của các yếu tố phục vụ cho quá trình sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra bao gồm chi phí cho việc sản xuất sản phẩm, chi phí tổ chức tiêu thụ sản phẩm và những khoản tiền thuế gián thu nộp cho nhà nước theo luật thuế quy định (thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu,...).

Giá thành sản phẩm của một doanh nghiệp biểu hiện chi phí cá biệt của doanh nghiệp để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Giữa chi phí sản xuất sản phẩm và giá thành sản phẩm có sự giống nhau và khác nhau. Chi phí sản xuất hợp thành giá thành sản phẩm nhưng không phải toàn bộ chi phí phát sinh trong kỳ đều được tính vào giá thành sản phẩm. Giá thành sản phẩm chỉ biểu hiện lượng chi phí để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một đơn vị sản phẩm hay một khối lượng sản phẩm. Còn chi phí sản xuất và tiêu thụ thể hiện số chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để sản xuất và tiêu thụ trong một thời kỳ nhất định.

##### **1.1.1.3. Quản lý doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp**

Doanh thu của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Nó là nguồn quan trọng để đảm bảo trang trải các khoản chi phí sản xuất kinh doanh, đảm bảo thực hiện quá trình tái sản xuất giản đơn cũng như tái sản xuất mở rộng, thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước, đối với khách hàng, đối với các cổ

đồng tham gia các hoạt động liên doanh... Do đó, mọi doanh nghiệp cần phải phấn đấu để tăng doanh thu của mình.

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng từ hoạt động sản xuất kinh doanh, là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế các hoạt động của doanh nghiệp. Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp mang lại.

## **1.2. Tổng quan về hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

### **1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

Hiệu quả hoạt động tài chính, nếu đứng ở góc độ là các doanh nghiệp thì mục tiêu quan trọng nhất để đạt được hiệu quả hoạt động tài chính (HĐTC) là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này, doanh nghiệp phải xác định chiến lược kinh doanh trong mọi giai đoạn phát triển phù hợp với những thay đổi của môi trường kinh doanh, phải phân bổ và quản trị có hiệu quả các nguồn lực và luôn kiểm tra quá trình đang diễn ra là có hiệu quả không? Muốn kiểm tra tính hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh phải đánh giá được hiệu quả HĐTC ở phạm vi doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận của nó.

Từ quan điểm trên, có thể định nghĩa khái quát về hiệu quả HĐTC như sau: "Hiệu quả HĐTC là một phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định" [6, tr 2]. Trình độ sử dụng các nguồn lực chỉ có thể được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả tạo ra để xem xét với mỗi sự hao phí nguồn lực xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào. Có thể hình thành công thức biểu diễn khái quát phạm trù hiệu quả HĐTC như sau:

#### **Công thức 1.1: Hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

$$H = \frac{K}{C}$$

Với H là hiệu quả HĐTC; K là kết quả thu được và C là chi phí toàn bộ để đạt được kết quả đó.

Như vậy, hiệu quả HĐTC phản ánh tổng hợp chất lượng hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (lao động, thiết bị máy móc, nguyên nhiên vật liệu và tiền vốn) để đạt được mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp - mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Hiệu quả HĐTC được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

Hiệu quả của việc bỏ ra một số vốn để thu được kết quả cao hơn cũng có nghĩa là đã có một sự xuất hiện của giá trị gia tăng với điều kiện  $H > 1$ ,  $H$  càng lớn càng chứng tỏ quá trình đạt hiệu quả càng cao. Để tăng hiệu quả của ( $H$ ), chúng ta có thể sử dụng những biện pháp như: giảm đầu vào, đầu ra không đổi, tăng đầu ra; hoặc giảm đầu vào, tăng đầu ra.

Hiệu quả HĐTC được biểu thị bằng các đại lượng tương đối như: chỉ số %, nghĩa là đạt được một khối lượng kết quả đầu ra doanh nghiệp đã bỏ ra một lượng các yếu tố đầu vào như thế nào, tổ chức sử dụng các nguồn lực đó ra sao để đạt được kết quả đó. Vì thế, nó được dùng làm tiêu chuẩn để đánh giá trình độ và chất lượng HĐTC của các tổ chức kinh tế.

### **1.2.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả HĐTC**

Trong phân tích kinh doanh với việc sử dụng các chỉ tiêu tính toán trung bình thường lấy mức trung bình của ngành hoặc của kỳ trước làm mức hiệu quả so sánh và kết luận tính hiệu quả của DN. Ta xem xét một số các chỉ tiêu trong phân tích hiệu quả HĐTC của DN như sau:

#### **1.2.2.1. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời**

Mỗi DN khi tham gia vào quá trình hoạt động SXKD đều đặt mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận cao nhất. Do đó, chỉ tiêu chỉ tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả HĐTC của công ty. Dùng chỉ tiêu sinh lời có thể phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD của công ty.

Các chỉ tiêu này có thể coi là thước đo mang tính quyết định đánh giá hiệu quả HĐTC, các chỉ tiêu này bao gồm:

- Tỷ suất sinh lời trên doanh thu:

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng DT mà DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Về lợi nhuận có hai chỉ tiêu là lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế, do vậy tương ứng cũng có 2 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trước thuế và sau thuế trên DT:

**“Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu = (Lợi nhuận trước thuế x 100%)/ Doanh thu thuần”[7].**

**“Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu = (Lợi nhuận sau thuế x 100%)/ Doanh thu thuần”[7].**

Nhìn chung tỷ suất này cao là tốt nhưng không phải lúc nào giá trị của nó cao cũng tốt. Vì nếu chỉ tiêu này đạt được cao là kết quả của việc giảm giá thành thì là tốt nhưng nếu cao do giá bán tăng trong tường hợp các yếu tố đầu vào không thay đổi sẽ làm giảm tính cạnh tranh của DN trên thị trường, dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm giảm, làm cho DT và lợi nhuận cũng giảm theo. Do vậy để đánh giá được chỉ tiêu này tốt hay

xấu phải đặt nó vào điều kiện cụ thể, ngành nghề cụ thể, so sánh năm trước với năm sau và so sánh với các DN cùng ngành.

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà DN đã huy động vào SXKD tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

**“Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản = (Lợi nhuận ròng x 100%)/ Tổng tài sản bình quân”[7].**

- Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh:

Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh là chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn sản xuất bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận. Nếu tỷ suất này cao chứng tỏ DN làm ăn có lãi và ngược lại tỷ suất này thấp chứng tỏ DN hoạt động tài chính không hiệu quả.

Cũng như chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên DT, tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh cũng thường được tách thành 2 phần trước và sau thuế:

**“Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh = (Lợi nhuận trước thuế x 100%)/ Vốn kinh doanh bình quân”[7].**

**“Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh = (Lợi nhuận sau thuế x 100%)/ Vốn kinh doanh bình quân”[7].**

- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ tạo ra lợi nhuận thuần cho các chủ DN. Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế:

**“Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu = (Lợi nhuận ròng x 100%)/ Vốn CSH bình quân”[7].**

Khi đánh giá phân tích chỉ tiêu này ta có thể so sánh nó với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh. Nếu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu lớn hơn tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh thì chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là hợp lý và có hiệu quả. Ngược lại, chứng tỏ DN sử dụng vốn vay không hiệu quả, chi phí sử dụng vốn cao, hiệu quả thấp.

Ý nghĩa mà những chỉ tiêu này mang lại sẽ được đề cập chi tiết hơn trong tiểu mục 1.3.3.3. Tuy nhiên chỉ tiêu trên có thể phản ánh đầy đủ khả năng sinh lời của DN những vẫn không phản ánh toàn diện hiệu quả sử dụng vốn của DN, do đó ta phải đánh giá một cách tổng quát thông qua nhiều chỉ tiêu khác.

#### *1.2.2.2. Nhóm các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận*

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng quát phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kỳ nhất định (tư liệu sản

xuất, nguyên, nhiên vật liệu, lao động, ...) thì người ta còn dùng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả HĐTC của từng mặt hoạt động, từng yếu tố sản xuất cụ thể.

Các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận đảm nhiệm hai chức năng cơ bản sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ hơn kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.

- Phân tích hiệu quả từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố sản xuất nhằm tìm biện pháp làm tối đa chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp. Đây là chức năng chủ yếu của hệ thống chỉ tiêu này.

Mối quan hệ giữa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp và chỉ tiêu hiệu quả kinh tế bộ phận không phải là mối quan hệ cùng chiều, trong lúc chỉ tiêu tổng hợp tăng lên thì có thể có những chỉ tiêu bộ phận tăng lên và cũng có thể có chỉ tiêu bộ phận không đổi hoặc giảm. Vì vậy, cần chú ý là:

- Chỉ có chỉ tiêu tổng hợp đánh giá được hiệu quả toàn diện và đại diện cho hiệu quả kinh doanh, còn các chỉ tiêu bộ phận không đảm nhiệm được chức năng đó.

- Các chỉ tiêu bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh của từng mặt hoạt động (bộ phận) nên thường được sử dụng trong thống kê, phân tích cụ thể chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, từng mặt hoạt động, từng bộ phận công tác đến hiệu quả kinh tế tổng hợp.

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận bao gồm:

- Các chỉ tiêu về hoạt động:

Các chỉ tiêu này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một DN bằng cách so sánh DT với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các tài sản khác nhau. Nhóm các chỉ tiêu này gồm có:

- + Số vòng quay của hàng tồn kho:

Số vòng quay của hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay của hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt. Số vòng quay của hàng tồn kho được xác định theo công thức sau:

**“Số vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán / hàng tồn kho bình quân”[6]**

Trong trường hợp nếu không có thông tin về giá vốn hàng bán thì có thể thay thế bằng DT thuần từ hoạt động SXKD. Tuy nhiên, thông tin về vòng quay hàng tồn kho sẽ có chất lượng kém hơn.

- + Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

Phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho

**“Số ngày một vòng quay hàng tồn kho = số ngày trong kỳ / số vòng quay hàng tồn kho”[6].**

- + Vòng quay các khoản phải thu:

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của DN và được xác định theo công thức:

**“Vòng quay các khoản phải thu = DT thuần / Số dư bình quân các khoản phải thu”[6].**

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính bằng phương pháp bình quân các khoản phải thu trên bảng cân đối kế toán.

DT thuần là tổng DT thuần từ ba loại hoạt động : hoạt động SXKD, hoạt động tài chính, hoạt động khác.

Vòng quay này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản thu nhanh là tốt, vì DN không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cấp tín dụng cho khách).

+ Kỳ thu tiền trung bình:

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu (số ngày của một vòng quay các khoản phải thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại. Tuy nhiên kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp nhiều khi chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của DN như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của DN.....

Kỳ thu tiền trung bình được xác định theo công thức:

**"Kỳ thu tiền trung bình = 360 / Vòng quay các khoản phải thu = Số dư bình quân các khoản phải thu x 360 / DT thuần"[6].**

+ Vòng quay vốn lưu động:

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Công thức được xác định như sau:

**"Vòng quay vốn lưu động = DT thuần / Vốn lưu động bình quân"[6]**

+ Số ngày một vòng quay vốn lưu động:

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay hết bao nhiêu ngày. Công thức được xác định như sau:

**"Số ngày một vòng quay vốn lưu động = 360 (ngày) / Số vòng quay vốn lưu động"[6].**

- Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán cũng phản ánh một phần hiệu quả HĐTC của DN. Thông qua các hệ số này, nhà đầu tư, nhà cung cấp hàng hoá; ngân hàng, các tổ chức tín dụng có thể phân tích được khả năng thanh toán nợ của DN để đưa ra những quyết sách tài chính của mình đối với DN.

+ Chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn:

"Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn"[7, tr469]. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó DN phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà hiện DN đang quản lý, sử dụng chỉ có TSLĐ là dễ dàng hơn khi chuyển đổi thành tiền. Do đó, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định theo công thức:

**"Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn = Tổng tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn"**  
[7, tr469].

Chỉ tiêu này không phải càng lớn, càng tốt, vì khi đó có một lượng TSLĐ tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng tài sản không có hiệu quả vì bộ phận này không vận động, không sinh lời. Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà TSLĐ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại

+ Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh:

Các TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ hiện có thì vật tư hàng hoá tồn kho gồm các loại vật tư, công cụ, dụng cụ, thành phẩm tồn kho chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của DN trong kỳ không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hoá. Tùy theo mức độ kịp thời của việc thanh toán nợ, chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo công thức:

**"Khả năng thanh toán nhanh = (TSLĐ và đầu tư ngắn hạn – Vật tư hàng hoá tồn kho) / Tổng số nợ ngắn hạn"** [7, tr470]

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ trong một khoảng thời gian ngắn. Nếu chỉ tiêu này quá nhỏ thì DN sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, vì vào lúc cần DN có thể buộc phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán các tài sản với giá thấp để trả nợ. Tuy nhiên, độ lớn của chỉ tiêu này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán của món nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

+ Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán tức thời:

Ngoài ra, dựa vào tính chất có thể chuyển đổi nhanh các khoản tiền và tương đương tiền như chứng khoán ngắn hạn, thương phiếu, nợ phải thu ngắn hạn..., ta có chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán tức thời:

**"Khả năng thanh toán tức thời = (Tiền + Tương đương tiền)/ Nợ ngắn hạn"**  
[7, tr470]

Thông thường chỉ tiêu này bằng 1 là lý tưởng nhất, nhưng hầu như không có doanh nghiệp nào đạt được tiêu chuẩn này.

- Các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản:

Các DN luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý với kết cấu tối ưu, tuy nhiên kết cấu này thường bị thay đổi do sự bất định trong kinh doanh. Nghiên cứu cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản để đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn nhằm đưa ra những giải pháp tối ưu nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của DN.

+ Cơ cấu nguồn vốn

Cơ cấu nguồn vốn phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay DN đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, hoặc có mấy đồng vốn chủ sở hữu. Cơ cấu nguồn vốn được đánh giá bằng hai chỉ tiêu:

**"Hệ số nợ = Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn = 1 – Hệ số vốn chủ sở hữu"[6].**

**"Hệ số vốn chủ sở hữu = Vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn = 1 – Hệ số nợ"[6].**

Hệ số nợ cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ sở hữu (còn gọi là hệ số tự tài trợ) cho biết có mấy đồng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn kinh doanh của DN

Hai chỉ tiêu trên phản ánh mức độc lập hay phụ thuộc của DN đối với các chủ nợ hoặc mức độ tự tài trợ của DN đối với vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất vốn chủ sở hữu lớn chứng tỏ DN có nhiều vốn tự có và ít phụ thuộc vào nguồn vay. Ngược lại, nếu hệ số nợ lớn thì chứng tỏ DN rất có lợi vì vốn tự có ít và lợi nhuận được tạo ra chủ yếu bằng nguồn vốn vay. Tuy nhiên, hệ số nợ cao thì DN lại bị sức ép và bị phụ thuộc vào các chủ nợ. Chính vì thế, các chủ nợ thường muốn tỷ suất tự tài trợ của DN càng cao càng tốt.

+ Cơ cấu tài sản:

Việc bố trí cơ cấu tài sản của DN thể hiện ở hai chỉ tiêu:

**"Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn = TSCĐ và đầu tư dài hạn / Tổng tài sản"[6]**

**"Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn = TSCĐ và đầu tư ngắn hạn / Tổng tài sản"[6]**

Hai tỷ suất trên phản ánh DN sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ, còn bao nhiêu để đầu tư vào TSCĐ. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn chứng tỏ mức độ đầu tư vào TSCĐ lớn, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của DN. Tuy nhiên, để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng DN trong từng thời gian cụ thể.

- Chỉ tiêu hiệu quả HĐTC ở từng bộ phận bên trong DN:

Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động ở từng bộ phận kinh doanh của DN phản ánh tính hiệu quả của hoạt động chung cũng như từng mặt hoạt động kinh tế diễn ra ở từng bộ phận kinh doanh của DN. Đó có thể là các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả đầu tư đổi mới công nghệ hoặc trang thiết bị lại ở phạm vi toàn DN hoặc từng bộ phận bên trong DN; hiệu quả ở từng bộ phận quản trị và thực hiện các hoạt động kinh doanh của DN; hiệu quả của từng quyết định SXKD và thực hiện chức năng quản trị DN.... Tùy theo từng hoạt động cụ thể có thể xây dựng hệ thống chỉ tiêu và tiến hành đánh giá hiệu quả hoạt động thích hợp. Về nguyên tắc, đối với hiệu quả của từng bộ phận công tác bên trong DN (từng phân xưởng, từng ngành, từng yếu tố sản xuất, ...) có thể xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tương tự như hệ thống chỉ tiêu đã xác định cho phạm vi toàn DN.

### ***1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp***

Hiệu quả HĐTC trong DN là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, nó liên quan tới tất cả các mặt hoạt động SXKD, do đó nó chịu tác động của nhân tố khác nhau. Muốn đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh thì trước hết DN phải xác định được nhân tố nào tác động đến HĐTC và hiệu quả HĐTC.

Nói đến nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh có rất nhiều nhưng chúng ta có thể chia làm hai nhóm chính: Nhân tố thuộc về DN và nhân tố tác động bên ngoài DN. Vấn đề đặt ra là các DN phải có biện pháp tác động lên các yếu tố một cách hợp lý, có hiệu quả, làm cho DN ngày càng phát triển tốt hơn, phát huy tốt các nhân tố tích cực và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### ***1.2.3.1. Những tác động từ các nhân tố nội tại bên trong (các nhân tố thuộc về DN)***

##### **Vốn kinh doanh:**

Ngày nay, nói đến kinh doanh thì nhân tố đầu tiên được quan tâm chính là vốn, đây là yếu tố nền tảng cho một hoạt động kinh doanh bắt đầu. Ngay trong luật pháp của Việt Nam cũng có quy định điều luật của một DN được xã hội thừa nhận thì phải có số vốn tối thiểu là bao nhiêu. Vì vậy có khẳng định tầm quan trọng của vốn kinh doanh.

Vốn kinh doanh của DN được thực hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản của DN dùng trong kinh doanh bao gồm:

- TSCĐ hữu hình: Nhà cửa, kho tàng, cửa hàng, quầy hàng các thiết bị máy móc...
- TSCĐ vô hình: Bằng phát minh sáng chế, bản quyền sở hữu công nghiệp, uy tín của công ty trên thị trường, vị trí địa lý, nhãn hiệu các hàng hóa mà DN kinh doanh.
- Tiền Việt Nam, ngoại tệ, vàng bạc đá quý...

Vốn kinh doanh trong DN đóng vai trò quyết định trong việc thành lập loại hình DN theo luật định. Nó là điều kiện quan trọng nhất cho sự ra đời, tồn tại và phát triển của DN.

Vốn kinh doanh là một trong những tiềm năng quan trọng nhất của DN. Vốn lớn hay nhỏ là một trong những điều kiện quan trọng để xếp DN vào loại quy mô lớn, trung bình, nhỏ. Vốn kinh doanh bao giờ cũng là cơ sở để hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh. Nó là một chất keo để chấp nối, dính kết các quá trình và các quan hệ kinh tế.

Vốn kinh doanh là điều kiện, khả năng để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh. Nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là việc tối đa hóa lợi ích dựa trên cơ sở chi phí bỏ ra hay là tối thiểu hóa chi phí cho một mục tiêu nhất định nào đó. Trong kinh doanh không thể thiếu khái niệm chi phí muốn có hiệu quả. Vì vậy mà vốn chính là cơ sở để tạo ra lợi nhuận, đạt được mục đích cuối cùng của nhà kinh doanh.

Thiếu vốn kinh doanh sẽ làm giảm hiệu quả do không tận dụng được lợi thế quy mô, không tận dụng được các thời cơ, cơ hội. Tuy nhiên, thiếu vốn là vấn đề mà các DN luôn luôn gặp phải. Đứng trên góc độ của nhà kinh doanh thì cách thức giải quyết sẽ là tối đa hóa lợi ích trên cơ sở vốn hiện có.

#### **Bộ máy tổ chức, quản lý và lao động:**

Con người là khởi nguồn của mọi hoạt động có ý thức. Hoạt động kinh doanh được bắt đầu là do con người, tổ chức thực hiện nó cũng chính do con người. Một đội ngũ công nhân viên tốt là cơ sở để DN thực hiện kinh doanh có hiệu quả. Với khả năng lao động và sáng tạo thì nhân tố con người được đánh giá là nhân tố nòng cốt cho sự phát triển. Kết hợp với hệ thống tư liệu sản xuất con người đã hình thành lên quá trình sản xuất. Sự hoàn thiện của nhân tố con người sẽ từng bước hoàn thiện quá trình sản xuất và xác lập hiệu quả HĐTC trong DN. Tuy vậy mỗi cá nhân đặt ngoài sự phân công lao động của sẽ lại là một nhân tố làm giảm hiệu quả kinh doanh, khắc phục điều này chính là nguyên nhân ra đời của bộ máy tổ chức quản lý.

Bộ máy tổ chức, quản lý là sự tác động trực tiếp của các cấp lãnh đạo xuống các cá nhân, công nhân viên nhằm mục đích buộc phải thực hiện một hành động hay một công việc nào đó. Bộ máy tổ chức, quản lý có hiệu quả là yếu tố quyết định sự thành công của DN. Sự kết hợp yếu tố sản xuất không phải là tự phát như quá trình tự nhiên mà là kết quả của hoạt động có tổ chức, có kế hoạch, có điều khiển của con người, vì vậy hình thành bộ máy tổ chức có hiệu quả là một đòi hỏi để nâng cao hiệu quả HĐTC.

Một cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ tạo ra một cơ cấu sản xuất phù hợp và thúc đẩy DN kinh doanh có hiệu quả. Một cơ cấu hợp lý còn góp phần xác định chiến lược kinh

doanh thông qua cơ chế ra quyết định và ảnh hưởng đến việc thực hiện mục tiêu và chiến lược đó.

Cơ cấu tổ chức phù hợp góp phần phát triển nguồn lực. Xác định rõ thực lực của từng cá nhân cụ thể, đặt họ đúng vị trí của họ trong DN sẽ là cách thúc đẩy hiệu quả và phát huy nhân tố con người. Đồng thời nó tạo động lực cho các cá nhân phát triển, nâng cao trình độ khả năng của mình.

### **Kỹ thuật công nghệ:**

Yếu tố kỹ thuật công nghệ là cơ sở cho yếu tố kinh tế, là phương cách để dẫn đến sự ra đời của sản phẩm mới, tác động và mô hình tiêu thụ và hệ thống bán hàng. Những tiến bộ kỹ thuật và công nghệ đã làm thay đổi tận gốc hàng hóa và quy trình sản xuất, tác động sâu sắc đến hai yếu tố cơ bản tạo nên khả năng cạnh tranh của các DN trên thị trường đó là chất lượng và giá bán sản phẩm.

DN cần phải hiểu rõ những biến đổi đang diễn ra của yếu tố khoa học kỹ thuật. Phân tích yếu tố khoa học kỹ thuật giúp DN nhận thức được các thay đổi về mặt công nghệ và khả năng ứng dụng của nó vào DN. Hướng nghiên cứu có thể bao gồm các yếu tố sau:

- Cơ sở vật chất kỹ thuật của nền kinh tế.
- Tiến bộ kỹ thuật và khả năng ứng dụng trong hoạt động kinh doanh.
- Chiến lược phát triển kỹ thuật và công nghệ của đất nước.

### **Nghệ thuật kinh doanh:**

Nghệ thuật kinh doanh là việc sử dụng có hiệu quả nhất các phương pháp, các tiềm năng, các cơ hội và kinh nghiệm được tích lũy trong quá trình kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra của DN.

Nghệ thuật kinh doanh đảm bảo cho DN luôn tồn tại và phát triển. Đó là việc sử dụng các tiềm năng của bản thân DN cũng như của người khác, các cơ hội các phương pháp thủ đoạn kinh doanh có thể để: Bỏ ra chi phí ít, thu lại được nhiều, che dấu những nhược điểm của DN, giữ bí mật kinh doanh và khai thác những điểm mạnh, điểm yếu của người khác, giải quyết nhanh ý đồ của DN mà không lôi kéo các đối thủ mới vào cuộc. Bảo đảm cho DN phát triển lâu dài.

### **Mạng lưới kinh doanh:**

Trong thời buổi kinh tế thị trường hiện nay mỗi DN cần phải mở rộng mạng lưới kinh doanh của mình, vì mạng lưới kinh doanh là cách thức để DN có thể tiêu thụ được sản phẩm của mình. Có tiêu thụ được sản phẩm thì mới thực hiện được kết quả kinh doanh và thực hiện lợi nhuận. Mở rộng mạng lưới tiêu thụ cho phép DN mở rộng quy mô kinh doanh, tăng doanh số bán và lợi nhuận. Mạng lưới kinh doanh phù hợp sẽ cho phép DN nâng cao hiệu quả kinh doanh. Hiện nay tình hình thị trường rất biến động và cạnh tranh ngày càng gay gắt, mỗi DN cần phải năng động sáng tạo tìm ra cái

mới, cái cần và ngày càng hoàn thiện mạng lưới kinh doanh để thích nghi trong cơ chế thị trường và đưa DN ngày càng đi lên.

### **Đòn bẩy kinh tế trong doanh nghiệp:**

Việc DN sử dụng các hình thức trách nhiệm vật chất, thưởng phạt nghiêm minh sẽ tạo ra động lực cho người lao động nỗ lực hơn trong phần trách nhiệm của mình, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nhân tố này cho phép DN khai thác tối đa tiềm năng lao động, tạo điều kiện cho mọi người, mọi bộ phận phát huy đầy đủ quyền chủ động sáng tạo trong sản xuất và DN.

#### *1.2.3.2. Những tác động của môi trường bên ngoài*

##### **Thị trường:**

Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường thì tất yếu phải chịu sự tác động và tuân theo các quy luật của thị trường, việc thực hiện ngược lại các quy luật tất yếu sẽ bị đào thải. Thị trường tác động đến kinh doanh của DN thông qua các nhân tố sau:

- Cầu về hàng hóa: Cầu về hàng hóa là số lượng hàng hóa dịch vụ mà người mua muốn mua và sẵn sàng mua tại những mức giá cụ thể. Cầu là một bộ phận cấu thành nên thị trường, nó là lượng hàng hóa tối đa mà DN có thể tiêu thụ tại một thời điểm tại một mức giá nhất định. Khi cầu thị trường về hàng hóa của DN tăng thì lượng tiêu thụ tăng lên, giá trị được thực hiện nhiều hơn, quy mô sản xuất mở rộng và DN đạt được lợi nhuận ngày một tăng. Chỉ có cầu thị trường thì hiệu quả kinh doanh mới được thực hiện, thiếu cầu thị trường thì sản xuất luôn trong tình trạng trì trệ, sản phẩm luôn tồn trong kho, giá trị không được thực hiện điều này tất yếu là không có hiệu quả.

Vấn đề cầu thị trường luôn được các DN quan tâm. Trước khi ra quyết định thực hiện một hoạt động kinh doanh cụ thể nào thì công việc đầu tiên được các DN xem xét đó là cầu thị trường và khả năng đưa sản phẩm của mình vào thị trường. Ngày nay cầu thị trường đang trong tình trạng trì trệ, vấn đề kích cầu đang được nhà nước và Chính phủ đặt lên hàng đầu để thúc đẩy phát triển kinh tế đây cũng là vấn đề gây khó khăn cho các DN. Nghiên cứu thị trường đầy đủ sẽ là nhân tố góp phần thành công của DN.

- Cung về hàng hóa: Cung thị trường về hàng hóa là lượng hàng hóa mà người bán muốn bán và sẵn sàng bán tại mức giá cụ thể. Nhìn chung cung thị trường về hàng hóa tác động đến hiệu quả HĐTC của DN trên hai phương diện sau:

- + Cung thị trường về tác động đến hiệu quả kinh doanh của DN thông qua hệ thống các yếu tố đầu vào mà DN cần. Việc thị trường có đủ khả năng đáp ứng cho nhu cầu của DN sẽ đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra đều đặn và liên tục, nếu không thì dẫn đến tình trạng cạnh tranh trong việc thu mua yếu tố đầu vào.

- + Cung thị trường tác động đến hiệu quả kinh doanh của DN thông qua việc tiêu thụ. Nếu trên thị trường có quá nhiều đối thủ cũng cung cấp mặt hàng mà DN sản

xuất hay những mặt hàng thay thế thì tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh, làm giảm mức tiêu thụ của DN. Sản phẩm không tiêu thụ được thì dẫn đến sản xuất sẽ ngừng trệ.....

- Giá cả hàng hóa: Giá cả trong cơ chế thị trường biến động phức tạp trên cơ sở quan hệ cung cầu, ở các thị trường khác nhau thì giá cả khác nhau. Do vậy DN cần phải nắm vững thị trường, dự đoán thị trường, để xác định mức giá mua vào bán ra cho phù hợp.

+ Giá mua vào: Có vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Nó cần được xác định trên cơ sở của dự đoán thị trường và giá bán có thể. Giá mua vào càng thấp càng tốt và để đạt được giá mua vào thấp DN cần phải tìm kiếm thị trường, lựa chọn mua ở thị trường nào và mua của ai. DN càng có mối quan hệ rộng, có nhiều người cung cấp sẽ cho phép khảo giá được ở nhiều nơi và lựa chọn mức giá thấp nhất.

+ Giá bán ra: Ảnh hưởng đến lợi nhuận của DN, nó được xác định bằng sự thỏa thuận của người mua và người bán thông qua quan hệ cung cầu. Để đạt được hiệu quả kinh doanh thì giá bán phải đảm bảo lớn hơn giá thành sản xuất cộng với chi phí lưu thông. Do vậy để đạt được hiệu quả kinh doanh phải dự báo giá cả của thị trường.

- Cạnh tranh: Tình trạng cạnh tranh trên thị trường có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Cạnh tranh càng gay gắt có nghĩa là DN càng phải khó khăn và vất vả để tồn tại và phát triển. Ngoài ra cạnh tranh còn dẫn đến giảm giá bán, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của DN. Nếu DN có đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh trở nên khó khăn. Vì giờ đây DN phải nâng cao chất lượng sản phẩm giảm giá thành, tổ chức lại bộ máy kinh doanh phù hợp... để bù đắp những mất mát cho công ty về giá cả, chiến lược, mẫu mã.

### **Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân:**

Đây là nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả HĐTC. Nó quyết định mức độ chất lượng, số lượng, chủng loại, gam hàng... DN cần phải nắm bắt và nghiên cứu để phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng ở mức giá cả chấp nhận được. Bởi những yếu tố này tác động một cách gián tiếp lên quá trình SXKD cũng như hiệu quả HĐTC của DN.

### **Chính trị và pháp luật:**

Hoạt động kinh doanh phải tuân theo các quy định của pháp luật. Luật pháp là quy tắc của cuộc chơi kinh doanh mà ai vi phạm sẽ bị xử lý. Luật pháp ngăn cấm mọi người kinh doanh bất hợp pháp, trốn thuế, buôn lậu...Xong nó cũng bảo vệ lợi ích chính đáng của các bên tham gia kinh doanh. Yếu tố chính trị thể hiện sự điều tiết bằng pháp luật của nhà nước đến các hoạt động tài chính.

Để thành công trong kinh doanh các DN phải phân tích, dự đoán về chính trị và luật pháp cùng xu hướng vận động của nó, bao gồm:

- Sự ổn định về chính trị và đường lối ngoại giao.

- Sự điều tiết và khuynh hướng can thiệp của Chính phủ.
- Sự phát triển và quyết định bảo vệ người tiêu dùng.
- Hệ thống luật sự hoàn thiện và hiệu lực thi hành.

#### **Điều kiện tự nhiên:**

Môi trường tự nhiên gồm các nhân tố:

- Nhân tố thời tiết khí hậu mùa vụ: Nhân tố này ảnh hưởng rất lớn đến quy trình, tiến độ kinh doanh của hầu hết các DN đặc biệt là các DN kinh doanh các mặt hàng thủy hải sản, xây lắp...với những điều kiện thời tiết khí hậu và mùa vụ nhất định thì các DN phải có chính sách cụ thể phù hợp với điều kiện đó. Và khi yếu tố này không ổn định sẽ làm mất ổn định hoạt động kinh doanh và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả HĐTC.

- Nhân tố tài nguyên thiên nhiên: Nhân tố này chủ yếu ảnh hưởng đến các DN hoạt động trong lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên. Một khu vực có nhiều tài nguyên và trữ lượng lớn chất lượng tốt sẽ ảnh hưởng và tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác. Ngoài các DN sản xuất nằm trong khu vực này mà có nhu cầu đến tài nguyên nguyên vật liệu cũng có ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả HĐTC.

- Nhân tố vị trí địa lí: đây là nhân tố không chỉ tác động đến lợi thế của DN mà còn tác động đến các mặt khác trong hoạt động kinh doanh của DN như: giao dịch vận chuyển, sản xuất...các mặt này cũng tác động hiệu quả kinh doanh bởi sự tác động lên các chi phí tương ứng. Ngoài ra cũng còn phải xét đến một số nhân tố bên ngoài như: Đối thủ cạnh tranh, Nhà cung cấp, Văn hóa xử lý....

#### ***1.2.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp***

Sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai sẽ không thành vấn đề bàn cãi nếu nguồn tài nguyên là vô tận. Như thực tế mọi nguồn tài nguyên trên trái đất như đất đai, khoáng sản, hải sản,... là một phạm trù hữu hạn và ngày càng khan hiếm và cạn kiệt do con người khai thác và sử dụng chúng. Trong khi đó dân số trên thế giới ngày càng gia tăng cùng với sự gia tăng của các loại nhu cầu dẫn đến nhu cầu tiêu dùng vật phẩm của con người cũng tăng lên không ngừng cả về số lượng và chất lượng, hàng hoá càng nhiều, càng phong phú, càng có chất lượng cao càng tốt. Do vậy, của cải ngày càng khan hiếm đòi hỏi con người phải nghĩ đến việc lựa chọn kinh tế, một cách tối ưu nhất.

Ngoài ra, sự phát triển của kỹ thuật sản xuất giúp con người tìm ra nhiều phương pháp khác nhau để chế tạo sản phẩm. Kỹ thuật sản xuất phát triển cho phép với cùng những nguồn lực đầu vào nhất định người ta có thể tạo ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Điều này cho phép các DN có khả năng lựa chọn kinh tế: lựa chọn sản xuất kinh doanh sản phẩm (cơ cấu sản phẩm) tối ưu. Sự lựa chọn đúng đắn sẽ mang lại cho DN

hiệu quả kinh doanh cao nhất. Sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất chủ yếu nhờ vào việc cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, hoàn thiện công tác quản trị và cơ cấu kinh tế..., nâng cao chất lượng các hoạt động kinh tế. Nói một cách khái quát là nhờ vào sự nâng cao hiệu quả HĐTC cũng như hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Như vậy, nâng cao hiệu quả HĐTC tức là đã nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn trong sản xuất, đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực sản xuất thì nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện không thể không đặt ra đối với bất kỳ hoạt động kinh doanh nào.

Các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh với động cơ là kiếm tìm lợi nhuận. Trong cơ chế thị trường, thì lợi nhuận là mục tiêu kinh doanh, là động lực kinh tế để doanh nghiệp cũng như mỗi người lao động không ngừng sử dụng hợp lý, tiết kiệm các nguồn lực, nâng cao năng suất và hiệu quả kinh doanh. Nếu xét về mặt định lượng hiệu quả HĐTC chính là khoản chênh lệch giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra, và nâng cao hiệu quả HĐTC nghĩa là tăng khoản chênh lệch này lên tối đa trong điều kiện cho phép. Nếu xét về mặt định tính thì hiệu quả HĐTC biểu hiện chất đạt được của mục tiêu, nó phản ánh trình độ của lực lượng sản xuất bao gồm tất cả các khâu, các bộ phận và từng cá nhân riêng lẻ của doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả HĐTC tức là nâng cao trình độ khai thác, quản lý và sử dụng các nguồn lực trong sản xuất, đảm bảo sự tăng trưởng về mặt lượng gắn liền với sự phát triển về chất. Đó chính là lý do doanh nghiệp cần nâng cao hiệu quả HĐTC nhằm thực hiện phát triển bền vững trong tương lai.

HĐTC trong cơ chế kinh tế thị trường, môi trường cạnh tranh gay gắt, nâng cao hiệu quả HĐTC là điều kiện tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp.. Các doanh nghiệp phải tự ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều, lãi ít hưởng ít, không có lãi sẽ đi đến phá sản. Lúc này, mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính chất sống còn của hoạt động sản xuất kinh doanh. Môi trường cạnh tranh này ngày càng gay gắt dẫn đến hệ quả là có nhiều doanh nghiệp trụ vững, phát triển sản xuất, nhưng không ít doanh nghiệp đã thua lỗ, giải thể, phá sản. Để có thể trụ lại trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp luôn phải nâng cao chất lượng hàng hoá, giảm chi phí sản xuất, nâng cao uy tín...nhằm mục tiêu tối đa lợi nhuận. Các doanh nghiệp phải có được lợi nhuận và đạt được lợi nhuận càng cao càng tốt. Do vậy, đạt hiệu quả HĐTC và nâng cao hiệu quả HĐTC luôn là vấn đề được quan tâm của doanh nghiệp và trở thành điều kiện sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường.

Đúc kết lại có thể xét thấy nâng cao hiệu quả HĐTC mang lại ý nghĩa vô cùng quan trọng cả về mặt lý luận và thực tiễn. Xét về mặt ý nghĩa lý luận đối với nền kinh

tế quốc dân hiệu quả HĐTC là phạm trù kinh tế quan trọng phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian; phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất ngày càng hoàn thiện, càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả HĐTC mang lại cho quốc gia sự phân bổ, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho các DN.

Xét về mặt thực tiễn đối với mỗi DN hiệu quả HĐTC xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi DN đặc biệt là các DN hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả HĐTC đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của DN. Ngoài ra nó còn giúp DN cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc SXKD.

Riêng đối với người lao động trong DN: Hiệu quả HĐTC là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến thành quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả HĐTC đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

### **1.3. Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

#### **1.3.1. Khái quát về phân tích hiệu quả HĐTC**

Khái niệm: "Phân tích hiệu quả HĐTC tức là việc sử dụng các phương pháp phù hợp để tính toán, tổng hợp các chỉ tiêu, các chỉ số từ đó đưa ra những nhận định chủ quan và những nhận định khách quan về hiệu quả HĐTC của doanh nghiệp đó" [6,8].

Việc phân tích hiệu quả HĐTC có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với nhà quản lý doanh nghiệp. Nó thực sự cần thiết và có ý nghĩa quan trọng.

*Thứ nhất*, việc phân tích hiệu quả HĐTC sẽ chỉ ra tình trạng thực tế về huy động và khai thác sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp. Việc đánh giá sẽ cho biết vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, những lợi thế đang có hoặc những bất lợi phải đối phó. Nói cách khác, việc phân tích đánh giá hiệu quả sẽ làm cho các nhà quản lý kiểm soát được tình hình và xác định được ưu nhược điểm trong quá trình sản xuất kinh doanh và tạo điều kiện khắc phục hoặc phát huy.

*Thứ hai*, phân tích hiệu quả HĐTC cho phép phát hiện các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đối với hiệu quả HĐTC. Từ đó nhà quản lý ra các quyết định phù hợp với hiệu quả HĐTC.

Nói tóm lại, phân tích hiệu quả HĐTC là việc làm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong công tác quản lý doanh nghiệp. Từ việc phân tích này giúp cho doanh nghiệp thấy rõ kết quả hoạt động kinh doanh mà họ thu được trong mỗi giai đoạn cao hay thấp, để từ đó tìm biện pháp thích hợp xây dựng chiến lược kinh doanh tối ưu. Việc phân tích hiệu quả HĐTC thường dựa vào hệ thống các chỉ tiêu liên quan đến các chỉ

số kinh doanh của doanh nghiệp như doanh thu, lợi nhuận, chi phí.... từ đó làm căn cứ quan trọng để đánh giá đúng và phân tích đúng thực trạng về hiệu quả kinh doanh.

### **1.3.2. Các phương pháp phân tích hiệu quả HĐTC**

#### **1.3.2.1. Phương pháp phân tích chi tiết**

- Phân tích chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu: Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá được chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích. Ví dụ như: Kết quả DT được chi tiết bao gồm DT của nhiều mặt hàng tiêu thụ.

- Phân tích chi tiết theo thời gian: Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là một quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, đồng thời có những giải pháp hiệu quả trong từng khoảng thời gian. Ví dụ như trong DN thương mại: Kết quả kinh doanh tiêu thụ được chi tiết theo từng tháng, quý để nghiên cứu nhịp độ mua bán.

- Phân tích chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh: Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Việc chi tiết nhằm đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục mặt yếu kém của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

#### **1.3.2.2. Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với các chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc).

Đây là phương pháp đơn giản và được sử dụng nhiều nhất trong việc phân tích hiệu quả kinh doanh. Sau khi xem xét chúng ta có thể thấy được sự tăng trưởng hay thụt lùi của DN năm nay so với năm trước ..... Khi sử dụng phương pháp này cần thỏa mãn 3 nguyên tắc sau:

- Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh: Tiêu chuẩn được so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh (gốc so sánh). Tùy theo mục đích nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh cho thích hợp: Nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu thì lấy gốc so sánh là năm trước (kỳ trước). Nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức ..... thì chọn gốc so sánh là các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức ...). Nhằm khẳng định vị trí DN và khả năng đáp ứng nhu cầu .... thì lựa chọn gốc so sánh là các chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh, nhu cầu, đơn đặt hàng ....

- Điều kiện so sánh: Thống nhất về nội dung phản ánh, phải cùng một phương án tính toán và phải cùng một đơn vị đo lường. Số lượng thu thập phải cùng trong một khoảng thời gian tương ứng. Các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

- Kỹ thuật so sánh: Tùy theo yêu cầu của phân tích mà có những kỹ thuật so sánh như sau:

+ So sánh theo số tuyệt đối: Là kết quả phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện quy mô của hiện tượng kinh tế.

+ So sánh theo số tương đối: Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các hiện tượng kinh tế. Đơn vị tính là (%). Có nhiều loại số tương đối, tùy theo nhiệm vụ và yêu cầu phân tích mà yêu cầu sử dụng cho phù hợp:

Số tương đối hoàn thành kế hoạch: là số tương đối biểu hiện mối quan hệ tỷ lệ giữa mức độ đã đạt được trong kỳ với mức độ cần đạt theo kế hoạch đề ra trong kỳ về một chỉ tiêu nào đó. Số này phản ánh tình hình hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu kinh tế.

$$\text{Số tương đối hoàn thành kế hoạch (\%)} = \frac{\text{Mức độ thực tế đạt được trong kỳ} \times 100\%}{\text{Mức độ cần đạt được theo kế hoạch đề ra}}$$

Số tương đối kết cấu: Là biểu hiện mối quan hệ tỷ lệ giữa mức độ đạt được của bộ phận chiếm trong mức độ đạt được của tổng thể về một chỉ tiêu kinh tế nào đó. Số này cho thấy được mối quan hệ, vị trí, vai trò của từng tổng thể trong bộ phận.

$$\text{Số tương đối kết cấu (\%)} = \frac{\text{Mức độ đạt được của bộ phận} \times 100\%}{\text{Mức độ đạt được của tổng thể}}$$

Ngoài các phương pháp chủ yếu như trên còn có thể vận dụng một số phương pháp thông thường như: phương pháp phỏng vấn trực tiếp, phương pháp thống kê, tổng hợp,...

### **1.3.3. Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp**

#### **1.3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp**

Sử dụng vốn trong kinh doanh thương mại là một khâu có tầm quan trọng quyết định đến hiệu quả của kinh doanh vì bất cứ khâu nào trong kinh doanh cũng liên quan đến vấn đề sử dụng vốn. Tuy nhiên, việc sử dụng vốn kinh doanh lại là kết quả tổng hợp của tất cả các khâu, các bộ phận trong kinh doanh, từ phương hướng kinh doanh đến các biện pháp tổ chức thực hiện, cũng như sự quản lý, hạch toán theo dõi, kiểm tra, nghệ thuật kinh doanh và cơ hội kinh doanh.

Mục tiêu cũng như ý tưởng của hoạt động sản xuất kinh doanh là hướng tới hiệu quả kinh tế trên cơ sở khai thác và sử dụng một cách triệt để mọi nguồn lực sẵn có. Chính vì thế, các nguồn lực kinh tế trên cơ sở khai thác và sử dụng, đặc biệt là nguồn vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, có tác động mạnh mẽ tới hiệu quả hoạt

động sản xuất kinh doanh. Khai thác sử dụng các tiềm lực về vốn sẽ đem lại hiệu quả thực sự cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là nhu cầu thường xuyên bắt buộc của bất cứ doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường. Đánh giá đúng hiệu quả sử dụng vốn sẽ thấy được chất lượng của việc sản xuất kinh doanh nói chung và việc sử dụng vốn nói riêng.

Mục đích của sử dụng vốn trong kinh doanh là nhằm bảo đảm nhu cầu tối đa về vốn cho việc phát triển kinh doanh hàng hoá trên cơ sở nguồn vốn có hạn được sử dụng một cách hợp lý, tiết kiệm đem lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

Để đạt được mục đích trên yêu cầu cơ bản của việc sử dụng vốn là:

- Bảo đảm sử dụng vốn đúng phương hướng, đúng mục đích và đúng kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.
- Chấp hành đúng các quy định và chế độ quản lý lưu thông tiền tệ của nhà nước.
- Hạch toán đầy đủ, chính xác, kịp thời số vốn hiện có và tình hình sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả sử dụng vốn được lượng hoá thông qua hệ thống các chỉ tiêu về khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, tốc độ luân chuyển vốn,... 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 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.

#### *1.3.3.2. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp*

Lợi nhuận = Tổng Doanh thu – Tổng Chi phí

Vì vậy, để phân tích tình hình lợi nhuận của một doanh nghiệp, ta tiến hành phân tích Doanh thu, Chi phí của doanh nghiệp đó.

**\*Doanh thu của doanh nghiệp:**

Doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ số tiền thu được nhờ đầu tư vào kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp, bao gồm: Doanh thu từ hoạt động SXKD và Doanh thu từ hoạt động khác.

**Doanh thu từ hoạt động SXKD:**

- Khái niệm: “Là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ sau khi trừ đi các khoản chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại” [10,8,14]. Chủ yếu là doanh thu (DT) bán hàng, ngoài ra còn khoản thu do hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho và các khoản phải thu khó đòi. Doanh thu bán hàng là tổng giá trị thực hiện được do bán hàng hoá, sản phẩm, cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng mang lại (đối với các sản phẩm tiêu thụ ngay trong nội bộ DT bằng các hình thức: cho, tặng, biếu, thanh toán lương, thưởng công nhân viên, thanh toán công nợ,... cũng phải hạch toán để xác định DT bán hàng tại thời điểm người mua chấp nhận thanh toán).

- Nhân tố ảnh hưởng đến DT tiêu thụ sản phẩm:

- + Khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ.
- + Chất lượng sản phẩm.
- + Kết cấu mặt hàng.
- + Giá bán sản phẩm.
- + Công tác thanh toán tiền hàng.

- Biện pháp tăng DT tiêu thụ sản phẩm.

- + Nâng cao chất lượng sản phẩm.
- + Tổ chức tốt công tác tiêu thụ và thanh toán tiền hàng.
- + Xây dựng kết cấu mặt hàng hợp lý.
- + Có chính sách giá phù hợp,...

**Doanh thu từ hoạt động khác:**

- Khái niệm: “Doanh thu từ các hoạt động khác bao gồm DT từ các hoạt động tài chính và DT từ hoạt động bất thường.

+ Doanh thu từ các hoạt động tài chính: "là những khoản thu do hoạt động đầu tư tài chính hoặc kinh doanh về vốn mang lại: mua tín phiếu, trái phiếu, cổ phiếu, liên doanh, cổ phần, liên kết, lãi tiền gửi, cho thuê tài sản,..." [10,8,14]..

+ Doanh thu từ các hoạt động bất thường: "là những khoản thu không được tính trước hoặc ít có khả năng thực hiện, những khoản thu không mang tính thường xuyên như: phạt vi phạm hợp đồng, các khoản nợ khó đòi đã chuyển vào thiệt hại, các khoản giảm thuế, thu nhập bị bỏ sót năm trước năm nay mới phát hiện,..." [10,8,14]..

- Nhân tố ảnh hưởng đến DT từ các hoạt động khác:

+ Sự biến động của thị trường tài chính: Sự lên xuống của cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, sự biến động của lãi suất.....

+ Tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp liên doanh liên kết hoạt động.

+ Cơ cấu nguồn vốn kinh doanh.

- Biện pháp tăng DT từ các hoạt động khác

+ Nâng cao hiệu quả hoạt động liên doanh liên kết.

+ Tổ chức tốt công tác điều hành kinh doanh vốn, nắm rõ tình hình biến động của thị trường tài chính để có biện pháp xử lý kịp thời.

### **Ý nghĩa của DT đối với hoạt động của doanh nghiệp (DN):**

- Có DT chứng tỏ hàng hoá, dịch vụ DN cung ứng được xã hội thừa nhận.

- Khi có DT tức là vòng tuần hoàn vốn của DN đã kết thúc, tạo tiền đề cho vòng tuần hoàn kế tiếp trong quá trình tái sản xuất.

- Doanh thu là nguồn quan trọng để trang trải các chi phí cho hoạt động của DN, đảm bảo cho DN tái sản xuất giản đơn và mở rộng.

- Doanh thu là nguồn để DN thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước, trích lập các quỹ, trả các khoản vay, góp vốn cổ phần, liên doanh,...

- Trường hợp DN có DT thấp không đủ trang trải các khoản chi phí bỏ ra sẽ dẫn đến tình trạng tài chính của DN gặp khó khăn, và nếu tình trạng này kéo dài làm cho DN không đủ sức cạnh tranh trên thị trường sẽ dẫn đến phá sản.

### **\*Chi phí SXKD của DN:**

Hoạt động SXKD của DN liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau nên toàn bộ các hoạt động chi phí liên quan đến các lĩnh vực hoạt động có thể chia thành 2 loại: Chi phí hoạt động SXKD và Chi phí hoạt động khác.

#### **Chi phí hoạt động SXKD:**

- Khái niệm: “Chi phí SXKD là biểu hiện bằng tiền toàn bộ các hao phí về vật chất và lao động do DN bỏ ra để tiến hành sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong một thời kỳ nhất định”[10,8,14]...

- Nội dung: Chi phí SXKD của một DN là toàn bộ chi phí sản xuất, chi phí tiêu thụ sản phẩm và các khoản tiền thuế gián thu mà DN phải bỏ ra để thực hiện SXKD trong một thời kỳ nhất định. Cụ thể:

+ Chi phí cho việc sản xuất sản phẩm bao gồm toàn bộ các hao phí về vật chất và lao động mà DN bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ, có tính chất thường xuyên và gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm.

+ Chi phí tiêu thụ sản phẩm của DN (hay còn gọi là chi phí lưu thông) bao gồm những chi phí phục vụ cho việc tiêu thụ như: chi phí đóng gói sản phẩm, chi phí vận chuyển, bốc dỡ,... chi phí nghiên cứu thị trường, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm....

+ Những khoản chi phí gián thu nộp cho Nhà nước theo luật định để thực hiện hoạt động SXKD như: thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu, thuế tài nguyên, ... Những khoản tiền thuế này phát sinh gắn liền với hoạt động của DN và được bù đắp thông qua giá bán sản phẩm hàng hoá nên có thể coi là chi phí SXKD của DN.

- Phân loại chi phí SXKD:

Căn cứ vào chức năng trong kinh doanh thì chi phí được chia thành:

- + Chi phí sản xuất
- + Chi phí tiêu thụ
- + Chi phí quản lý

Căn cứ vào mối quan hệ với quá trình sản xuất chi phí được chia thành:

+ Chi phí trực tiếp: là những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc hình thành sản phẩm như: Chi phí nguyên nhiên vật liệu, Chi phí nhân công, chi phí khấu hao,... Sự gia tăng của chi phí trực tiếp tỷ lệ thuận với mức tăng của khối lượng sản phẩm

+ Chi phí gián tiếp: là những chi phí không gắn liền với việc hình thành nên sản phẩm, nhưng rất cần thiết để phục vụ cho quá trình sản xuất: chi phí phục vụ, quản lý SXKD trong DN. Chi phí gián tiếp có thể tăng lên hoặc giảm đi đôi chút cũng không ảnh hưởng đến khối lượng sản xuất ra. Muốn giảm chi phí nhằm hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho DN bằng cách:

+ Giảm chi phí gián tiếp nhưng vẫn giữ nguyên sản phẩm đầu ra (sắp xếp lại biên chế gián tiếp, cải tiến công tác quản lý, phục vụ, giảm bớt các đầu mối trung gian,..)

+ Tăng chi phí trực tiếp để tăng khối lượng sản phẩm đầu ra, trong giới hạn chi phí gián tiếp chưa tăng (bằng cách nâng cao công suất máy móc thiết bị, tăng năng suất lao động, đổi mới công nghệ sản xuất, tìm kiếm vật tư thay thế,...)

Căn cứ vào mối tương quan với sản lượng, chi phí của DN chia thành: định phí và biến phí.

+ Định phí (Chi phí cố định): Là những chi phí không thay đổi, khi có sự thay đổi của khối lượng sản phẩm bao gồm: Khấu hao TSCĐ, tiền thuê đất, thuê nhà (nếu có), chi phí về quản lý DN,...

+ Biến phí (chi phí biến đổi): là những chi phí bị biến động một cách trực tiếp theo sự thay đổi của khối lượng sản phẩm, bao gồm: nguyên vật liệu, tiền lương, nhiên liệu,...

Căn cứ vào mối quan hệ của chi phí sản xuất với quá trình sản xuất có thể chia thành:

+ Chi phí cơ bản: là những chi phí chủ yếu cho quá trình sản xuất chung (những chi phí này chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành nên phải thực hiện định mức

tiêu hao cho từng khoản, tìm mọi biện pháp giảm bớt các hao hụt, tổn thất, quản lý chặt chẽ định mức đó) gồm: nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, nhiên liệu, tiền công,...

+ Chi phí chung: là những khoản chi phí không có liên quan trực tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh, nhưng nó rất cần thiết để tổ chức, quản lý phục vụ sản xuất, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất. Chi phí chung bao gồm: lương cán bộ công nhân viên quản lý, các khoản chi văn phòng, in ấn,... chi phí chung này chiếm tỷ trọng không lớn trong giá thành nên không xây dựng định mức tiêu hao mà chỉ dự toán chi tiêu cho kỳ kế hoạch.

### **Chi phí hoạt động khác:**

Chi phí hoạt động khác bao gồm: chi phí hoạt động tài chính và chi phí bất thường.

- Chi phí hoạt động tài chính: là những chi phí liên quan đến các hoạt động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính như: mua trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, liên doanh góp cổ phần, ký quỹ, ký cược, cho vay mua ngoại tệ, dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn,...

- Chi phí bất thường: Bao gồm

+ Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ.

+ Tiền phạt do vi phạm hợp đồng.

+ Phạt thuế, truy nộp thuế.

+ Hao hụt vật tư trong quá trình vận chuyển,...

Ngoài ra DN còn có những khoản chi tiêu không được hạch toán vào chi phí hoạt động SXKD và chi phí hoạt động khác của DN như:

- Các khoản lỗ do liên doanh hay các hoạt động đầu tư khác

- Các khoản thiệt hại sản phẩm hỏng, thiệt hại ngừng sản xuất,...

- Chi phí đi công tác nước ngoài vượt định mức quy định.

### **\*Lợi nhuận của DN:**

- Khái niệm: “Lợi nhuận của DN là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động SXKD. Nó là khoản chênh lệch bằng tiền giữa DT và chi phí mà DN đã bỏ ra để đạt được khoản thu đó” [10,8,14].

- Phân loại: Lợi nhuận của DN gồm: lợi nhuận từ hoạt động SXKD cơ bản và lợi nhuận từ các hoạt động khác.

+ Lợi nhuận từ hoạt động SXKD cơ bản = DT - giá thành toàn bộ - thuế thu nhập  
(chưa có thuế thu nhập DN)

+ Lợi nhuận từ các hoạt động khác = DT – Chi phí - thuế thu nhập.

- Ý nghĩa chỉ tiêu lợi nhuận:

+ Lợi nhuận được coi là đòn bẩy kinh tế và là một chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả SXKD (vì trong điều kiện hạch toán theo cơ chế thị trường, DN có tồn tại và phát triển hay không thì điều quyết định là DN có tạo ra lợi nhuận hay không?). Có thể nói lợi nhuận có vị trí rất quan trọng trong hoạt động SXKD của DN.

+ Lợi nhuận tác động đến tất cả các mặt hoạt động của DN, ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của DN, là điều kiện quan trọng để đảm bảo cho tình hình tài chính của DN được vững chắc.

+ Lợi nhuận là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá chất lượng hoạt động SXKD của DN (vì nếu DN phấn đấu cải tiến hoạt động SXKD làm hạ giá thành sản phẩm thì lợi nhuận sẽ tăng lên, ngược lại nếu giá thành tăng thì lợi nhuận sẽ giảm đi).

+ Lợi nhuận là nguồn tích lũy cơ bản để tái sản xuất mở rộng, trích lập các quỹ DN và tăng thêm nhu cầu phúc lợi trong phạm vi DN cũng như toàn xã hội.

- Phân phối LN:

+ Trích nộp thuế thu nhập DN.

+ Bù đắp các khoản thiệt hại và chi phí chưa được tính vào thu nhập chịu thuế (tiền phạt, chi phí hợp lệ, các khoản lỗ chưa trừ vào lợi nhuận trước thuế).

+ Chia lãi cho các bên liên doanh theo hợp đồng.

+ Phần lợi nhuận còn lại là của DN, DN phân phối và sử dụng tùy tình hình cụ thể, thường là trích lập các quỹ: đầu tư phát triển, dự phòng tài chính, dự phòng trợ cấp mất việc làm, trích quỹ phúc lợi khen thưởng, Chia lãi cổ phần với những tỷ lệ phần trăm theo quy định ở từng thời điểm.

Việc phân phối lợi nhuận trong thực tiễn tùy từng loại hình DN có hướng dẫn và quy định riêng trong phân phối lợi nhuận dựa trên nguyên tắc kết hợp hài hòa giữa lợi ích Nhà nước, DN và người lao động.

Ba yếu tố doanh thu, lợi nhuận, chi phí SXKD là 3 yếu tố chủ yếu quyết định đến hiệu quả HĐTC của doanh nghiệp. Các nhà phân tích tài chính đã nghiên cứu các hệ số, các chỉ tiêu để từ đó đánh giá 3 yếu tố này và từ đó đánh giá hiệu quả HĐTC của doanh nghiệp.

#### *1.3.3.3. Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp*

Mỗi DN khi tham gia vào quá trình hoạt động SXKD đều đặt mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận cao nhất. Do đó, chỉ tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả HĐTC của công ty. Dùng chỉ tiêu sinh lời có thể phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD của công ty.

Như đã đề cập trong tiểu mục 1.2.2.1, các chỉ tiêu này có thể coi là thước đo mang tính quyết định đánh giá hiệu quả HĐTC, các chỉ tiêu này bao gồm:

- Tỷ suất sinh lời trên doanh thu:

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng DT mà DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Về lợi nhuận có hai chỉ tiêu là lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế, do vậy tương ứng cũng có 2 chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trước thuế và sau thuế trên DT:

**Bảng 1.2: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu**

Chỉ tiêu	Công thức tính
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên DT	Lợi nhuận trước thuế x 100%
	Doanh thu thuần
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DT	Lợi nhuận sau thuế x 100%
	Doanh thu thuần

Nhìn chung tỷ suất này cao là tốt nhưng không phải lúc nào giá trị của nó cao cũng tốt. Vì nếu chỉ tiêu này đạt được cao là kết quả của việc giảm giá thành thì là tốt nhưng nếu cao do giá bán tăng trong trường hợp các yếu tố đầu vào không thay đổi sẽ làm giảm tính cạnh tranh của DN trên thị trường, dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm giảm, làm cho DT và lợi nhuận cũng giảm theo. Do vậy để đánh giá được chỉ tiêu này tốt hay xấu phải đặt nó vào điều kiện cụ thể, ngành nghề cụ thể, so sánh năm trước với năm sau và so sánh với các DN cùng ngành.

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà DN đã huy động vào SXKD tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Công thức như sau:

**Bảng 1.3: Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản**

Chỉ tiêu	Công thức tính
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản	Lợi nhuận ròng x 100%
	Tổng tài sản bình quân

- Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh:

Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh là chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn sản xuất bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận. Nếu tỷ suất này cao chứng tỏ DN làm ăn có lãi và ngược lại tỷ suất này thấp chứng tỏ DN hoạt động tài chính không hiệu quả.

Cũng như chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên DT, tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh cũng thường được tách thành 2 phần trước và sau thuế:

**Bảng 1.4: Tỷ suất sinh lời trên vốn kinh doanh**

Chỉ tiêu	Công thức tính
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh	Lợi nhuận trước thuế x 100%
	Vốn kinh doanh bình quân
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh	Lợi nhuận sau thuế x 100%
	Vốn kinh doanh bình quân

Trong hai chỉ tiêu trên, chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh được sử dụng nhiều hơn, bởi lẽ nó phản ánh số lợi nhuận còn lại được sinh ra do sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh (sau khi đã trả lãi vay ngân hàng và thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cho Nhà nước).

- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ tạo ra lợi nhuận thuần cho các chủ DN. Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Công thức xác định như sau:

**Bảng 1.5: Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu**

Chỉ tiêu	Công thức tính
Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận ròng x 100%
	Vốn CSH bình quân

Khi đánh giá phân tích chỉ tiêu này ta có thể so sánh nó với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh. Nếu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu lớn hơn tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh thì chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là hợp lý và có hiệu quả. Ngược lại, chứng tỏ DN sử dụng vốn vay không hiệu quả, chi phí sử dụng vốn cao, hiệu quả thấp.

Tuy nhiên chỉ tiêu trên có thể phản ánh đầy đủ khả năng sinh lời của DN những vẫn không phản ánh toàn diện hiệu quả sử dụng vốn của DN, do đó ta phải đánh giá một cách tổng quát thông qua nhiều chỉ tiêu khác.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TUẤN LINH**

### **2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

#### **2.1.1. *Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh***

Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh đã thi công nhiều công trình có quy mô vừa và nhỏ thuộc các lĩnh vực kinh tế, công ty có đội ngũ kỹ sư chuyên ngành có kinh nghiệm và đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề, biết phát huy nội lực hợp tác liên kết liên doanh với các thành phần kinh tế nên có khả năng huy động về vốn để khởi công công trình với những trang thiết bị chuyên dùng hiện đại phù hợp về số lượng, chất lượng kỹ thuật hoàn thành thi công theo tiến độ.

Ngành nghề kinh doanh:

- Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp.
- Xây dựng các công trình giao thông, thủy lợi, công nghiệp dân dụng, thủy điện, sân bay, bến cảng, công trình ngầm, công trình kỹ thuật hạ tầng đô thị, công trình cấp thoát nước, đường điện, trạm biến áp, xây dựng kết cấu công trình, nạo vét, đào đắp và san lấp mặt bằng, trang trí nội thất công trình.
- Xây dựng các công trình đường dây và trạm biến thế điện.
- Tư vấn đầu tư, lập và thực hiện các dự án xây dựng các công trình giao thông.
- Đầu tư xây dựng hạ tầng, khu dân cư, khu đô thị, khu thương mại giao thông vận tải, thủy lợi, thủy điện, công nghiệp khu du lịch.
- Kinh doanh khai thác các dịch vụ về nhà ở, khu đô thị, khu công nghiệp, nhà hàng, khách sạn nhà nghỉ.
- Sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng.
- Tư vấn đầu tư, thực hiện các dự án đầu tư xây dựng, lập dự án, tư vấn đấu thầu, tư vấn giám sát quản lý dự án.
- Xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, xuất khẩu xây dựng.
- Sản xuất mua bán điện thương phẩm.
- Thiết kế tổng thể, mặt bằng, kiến trúc nội ngoại thất đối với công trình dân dụng và công nghiệp.
- Thi công xây dựng cầu, đường.
- Gia công lắp đặt cấu kiện bê tông đúc sẵn, gia công sửa chữa cơ khí.
- Đo đạc, khảo sát địa hình, địa chất, thủy văn phục vụ cho thiết kế công trình, lập dự án đầu tư.
- Dịch vụ quản lý nhà ở đô thị và văn phòng cho thuê.
- Kinh doanh dịch vụ cho thuê kho bãi, vận chuyển xếp dỡ hàng hóa.

- Phá vỡ các công trình dân dụng và công nghiệp.
- Cho thuê thiết bị, máy móc xây dựng.
- Sản xuất, mua bán vật tư, vật liệu máy móc thiết bị, cấu kiện bê tông, cấu kiện bằng kim loại.
- Mua bán nguyên vật liệu phục vụ sản xuất ngành công nghiệp.
- Chế biến gỗ và sản xuất các sản phẩm từ gỗ.
- Khai thác, chế biến, mua bán khoáng sản.

Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh là xây dựng, phá vỡ các công trình dân dụng và công nghiệp và tư vấn đầu tư, thực hiện các dự án đầu tư xây dựng, lập dự án, tư vấn đấu thầu, tư vấn giám sát quản lý dự án. Ngay từ những ngày đầu mới thành lập, công ty đã nhận được một số dự án quy mô vừa và nhỏ liên quan đến hoạt động trên. Kể từ đó, công ty bắt đầu chuyên về xây dựng các công trình dân dụng. Chính nhờ sự tín nhiệm và uy tín của công ty về lĩnh vực này đã thu hút nhiều khách hàng có nhu cầu đến ký kết hợp đồng với công ty. Vì vậy Công ty đã và đang có một vị trí nhất định trong ngành xây dựng tại huyện Phúc Thọ.

Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh được phép hoạt động trên địa bàn cả nước.

Công ty có nhiệm vụ xây dựng các công trình dân dụng, giao thông thủy lợi, công trình xây dựng lớn, vừa và nhỏ. Đào đắp san lấp mặt bằng công trình, sản xuất vật liệu xây dựng và thi công hoàn thiện trang thiết bị nội ngoại thất công trình. Với sự đầu tư sáng tạo và ứng dụng sáng tạo kỹ thuật xây dựng, công ty đã và đang thực hiện thi công nhiều công trình dân dụng, giao thông, thủy lợi, viễn thông, trang trí nội thất có chất lượng cao.

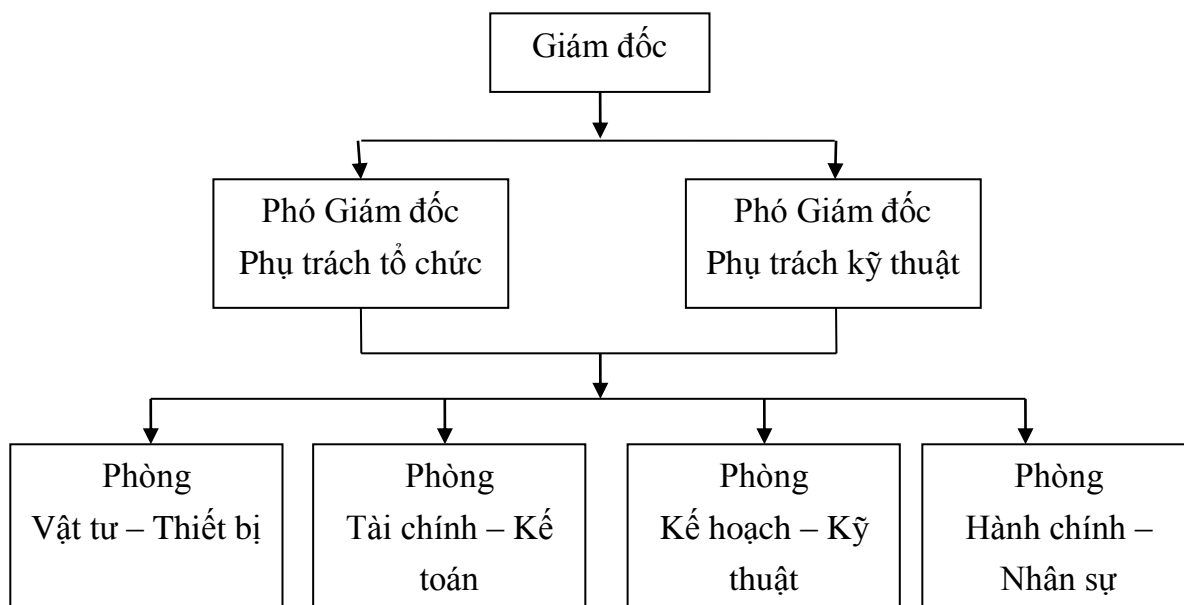
Công ty tiếp tục đầu tư trang thiết bị thi công tạo đà cho công ty mở rộng SXKD và thực hiện những nhiệm vụ xây dựng có quy mô lớn hơn và yêu cầu phức tạp về kỹ thuật, mỹ thuật công trình.

Trong những năm qua công ty đã xây dựng nhiều công trình cấp nhà nước như: Trụ sở nhà làm việc, trường học, các công trình giao thông, đường bê tông, đường cấp phối, các công trình kênh mương, trạm bơm thủy lợi.....

Công ty còn đầu tư xây dựng xưởng cơ khí, xưởng sản xuất đồ mộc dân dụng, trang thiết bị nội ngoại thất văn phòng để phục vụ các công trình và cung cấp cho các địa bàn lân cận.

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự)

#### 2.1.2.1. Giám đốc

Giám đốc Công ty là người có trách nhiệm và quyền hạn lớn nhất, cần phải thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty.
- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong Công ty.
- Phê duyệt, kiểm tra những quyết định, hợp đồng kí kết liên quan đến quá trình hoạt động của Công ty.

#### 2.1.2.2. Phó giám đốc – Phụ trách tổ chức

- Tham mưu cho Giám đốc về chiến lược, chính sách nhân sự và kinh doanh của Công ty, giúp Giám đốc lập dự thảo chương trình hành động, đề ra các biện pháp kiểm soát, cải tiến tổ chức, xây dựng các tiêu chuẩn hoạt động.

- Quản lý và giám sát các phòng ban, cung cấp các nguồn lực cần thiết cho các công trường. Xác định nhu cầu đào tạo và cung cấp các nguồn lực cần thiết để thực hiện đào tạo.

- Định kỳ thông báo cho Giám đốc biết về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm chỉ đạo về công tác tổ chức hành chính như công tác quản trị văn thư, lưu trữ bảo mật tài liệu,...

- Thiết lập hệ thống thông tin có hiệu quả, tạo lập các mối quan hệ mật thiết trong Công ty. Phối hợp với các phòng ban, công trường để đem lại kết quả tốt nhất cho công ty.

#### *2.1.2.3. Phó giám đốc – Phụ trách kỹ thuật*

- Thu thập thông tin về kỹ thuật công nghệ và tổ chức bộ phận nghiên cứu và phát triển ứng dụng các công nghệ mới, vật liệu mới, kỹ thuật mới.
- Tư vấn và xét duyệt các phương án giải quyết vướng mắc, thay đổi, xử lý kỹ thuật, các phát sinh trong quá trình thi công.
- Theo dõi, kiểm tra kỹ thuật, tiến độ và chất lượng thi công nhằm đảm bảo cho công trình đạt chất lượng cao nhất.
- Báo cáo tình hình các hoạt động về kỹ thuật cho Giám đốc.

#### *2.1.2.4. Phòng Vật tư – Thiết bị*

- Đảm bảo cung ứng vật tư, thiết bị và nhân công theo đúng tiến độ và chất lượng yêu cầu của công trường.
- Theo dõi việc tạm ứng, thanh quyết toán của công trình và kiểm soát chi phí trong quá trình thi công của các hợp đồng.
- Kiểm soát việc sử dụng vật tư trong quá trình thi công.
- Tham mưu cho Giám đốc về các vấn đề liên quan đến thương lượng và ký kết hợp đồng.
- Giải quyết các tranh chấp liên quan đến hợp đồng với khách hàng.

#### *2.1.2.5. Phòng Tài chính – Kế toán*

- Thực hiện các chức năng quản lý tài chính, tổ chức thực hiện các chỉ tiêu về tài chính – kế toán.
- Quản lý tài sản, tiền vốn, hàng hóa, kinh phí và các quỹ, tổng kết thu – chi tài chính, báo cáo quyết toán.
- Tổ chức thanh toán mua bán hàng hóa nhanh chóng và thu hồi công nợ.
- Chịu trách nhiệm chung về hiệu suất làm việc của Phòng và liên đới chịu trách nhiệm trước pháp luật về hệ thống tài chính – kế toán tại Công ty.

#### *2.1.2.6. Phòng Kế hoạch – Kỹ thuật*

- Thực hiện phân tích và đề xuất tính khả thi của các dự án, tham gia các hoạt động quản lý kinh doanh của các dự án.
- Tổ chức thực hiện, giám sát kỹ thuật trong quá trình triển khai các dự án, các chương trình, hoạt động kinh doanh.
- Xem xét các yêu cầu của khách hàng về thiết lập hồ sơ, xem xét các điều kiện ký kết hợp đồng.

#### *2.1.2.7. Phòng Hành chính – Nhân sự*

- Xác định và xây dựng các tiêu chuẩn chức danh trong Công ty, xây dựng nội quy, thể chế, chế độ công tác của các bộ phận trong công ty.
- Xây dựng các định mức lao động, nghiên cứu chế độ tiền lương, tiền thưởng, bồi dưỡng độc hại.

- Quản lý nhân sự như lập hồ sơ lao động, xây dựng quy chế tuyển dụng,..., tổ chức thực hiện công tác lễ tân, hội nghị, liên hoan,...

- Hỗ trợ đại diện lãnh đạo trong việc kiểm soát và cải tiến hệ thống chất lượng.

## **2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính ở Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

### **2.2.1. Kết quả hoạt động tài chính chung của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

2.2.1.1. Tình hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận giai đoạn 2011 – 2013 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

**Bảng 2.1: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013**

Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>
<b>1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>19.216,03</b>	<b>44.229,42</b>	<b>52.806,18</b>
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0
<b>3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>19.216,03</b>	<b>44.229,42</b>	<b>52.806,18</b>
4.Giá vốn hàng bán	15.661,36	40.613,23	46.463,20
<b>5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>3.554,67</b>	<b>3.616,18</b>	<b>6.342,98</b>
6.Doanh thu hoạt động tài chính	0	0	0
7.Chỉ phí tài chính	200,22	743,50	2.042,12
Trong đó: Chi phí lãi vay	200,22	743,50	2.042,12
8.Chỉ phí quản lý kinh doanh	3.296,38	2.818,48	2.994,50
<b>9.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>58,06</b>	<b>54,20</b>	<b>306,36</b>
10.Thu nhập khác	590,24	0	363,64
11.Chỉ phí khác	608,96	0	598,95

<b>12.Lợi nhuận khác</b>	<b>(18,73)</b>	<b>0</b>	<b>(235,32)</b>
<b>13.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>39,34</b>	<b>54,20</b>	<b>71,04</b>
14.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	0	0	12,43
<b>15.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>39,34</b>	<b>54,20</b>	<b>58,61</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán)

2.2.1.2. Tình hình tài sản – nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

**Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán ngày 31 tháng 12**

Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>
<b>Tài sản</b>			
<b>A.Tài sản ngắn hạn</b>	<b>22.146,08</b>	<b>29.792,36</b>	<b>51.995,36</b>
<b>I.Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>2.235,15</b>	<b>1.281,86</b>	<b>1.068,19</b>
<b>III.Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>12.107,03</b>	<b>24.614,44</b>	<b>34.720,26</b>
1.Phải thu của khách hàng	12.107,03	24.614,44	34.720,26
<b>IV.Hàng tồn kho</b>	<b>7.251,74</b>	<b>3.483,58</b>	<b>15.805,51</b>
1.Hàng tồn kho	7.251,74	3.483,58	15.805,51
<b>V.Tài sản ngắn hạn</b>	<b>552,16</b>	<b>412,48</b>	<b>401,40</b>
1.Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	18,37	0
2.Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	0	0	47,42
3.Tài sản ngắn hạn khác	552,16	394,11	353,98

<b>B.Tài sản dài hạn</b>	<b>6.578,12</b>	<b>5.356,53</b>	<b>4.209,93</b>
<b>I.Tài sản cố định</b>	<b>6.578,12</b>	<b>5.356,53</b>	<b>4.209,93</b>
1.Nguyên giá	8.756,80	8.756,80	8.756,80
2.Giá trị hao mòn lũy kế	(2.178,67)	(3.400,27)	(4.546,87)
<b>Tổng cộng Tài sản</b>	<b>28.724,20</b>	<b>35.148,89</b>	<b>56.205,29</b>
<b>Nguồn vốn</b>			
<b>A.Nợ phải trả</b>	<b>13.691,80</b>	<b>19.063,69</b>	<b>41.066,72</b>
<b>I.Nợ ngắn hạn</b>	<b>13.691,80</b>	<b>19.063,70</b>	<b>41.066,72</b>
1.Vay ngắn hạn	13.000	14.600	17.434
2.Phải trả cho người bán	165,76	4.449,72	2.813,34
3.Người mua trả tiền trước	0	0	7.510,25
4.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	526,04	13,97	0
5.Các khoản phải trả ngắn hạn khác	0	0	13.309,14
<b>B.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15.032,41</b>	<b>16.085,20</b>	<b>15.138,57</b>
<b>I.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15.032,41</b>	<b>16.085,20</b>	<b>15.138,57</b>
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	15.016,79	15.032,41	15.000
7.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	15,62	1.052,79	138,57
<b>Tổng cộng nguồn vốn</b>	<b>28.724,20</b>	<b>35.148,89</b>	<b>56.205,29</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán)

## 2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

### 2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

Việc tổ chức và sử dụng hiệu quả nguồn vốn có ý nghĩa hết sức quan trọng, là điều kiện tiên quyết để các DN khẳng định được vị trí của mình tìm chỗ đứng vững

chắc trong nền kinh tế thị trường. Để đánh giá được hiệu quả của việc sử dụng vốn, ta cần phải theo dõi, xem xét, phân tích và kiểm tra định kỳ kết cấu nguồn vốn kinh doanh của công ty một cách cẩn trọng và có tổ chức.

**\*Nguồn vốn:**

**Bảng 2.3: Nội dung nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013**

Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam

<b>Nguồn vốn</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>
<b>A.Nợ phải trả</b>	<b>13.691,80</b>	<b>19.063,70</b>	<b>41.066,72</b>
<b>I.Nợ ngắn hạn</b>	<b>13.691,80</b>	<b>19.063,70</b>	<b>41.066,72</b>
1.Vay ngắn hạn	13.000	14.600	17.434
2.Phải trả cho người bán	165,76	4.449,72	2.813,34
3.Người mua trả tiền trước	0	0	7.510,25
4.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	526,04	13,97	0
5.Các khoản phải trả ngắn hạn khác	0	0	13.309,14
<b>B.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15.032,41</b>	<b>16.085,20</b>	<b>15.138,57</b>
<b>I.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15.032,41</b>	<b>16.085,20</b>	<b>15.138,57</b>
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	15.016,79	15.032,41	15.000
7.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	15,62	1.052,80	138,57
<b>Tổng cộng nguồn vốn</b>	<b>28.724,20</b>	<b>35.148,90</b>	<b>56.205,29</b>
Hệ số vốn chủ sở hữu	52,33%	45,76%	26,93%
Hệ số nợ	47,67%	54,24%	73,07%

(Nguồn: Phòng Kế toán)

#### **Cơ cấu nguồn vốn chủ sở hữu**

Qua số liệu của bảng 2.3 có thể thấy trong các năm từ 2011 đến 2012 nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty đã có sự tăng trưởng. Có sự tăng trưởng này là do Công ty đã

huy động được thêm nguồn vốn góp từ các thành viên và một phần lợi nhuận trích lại vào nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy con số chênh lệch không lớn nhưng cũng phản ánh phần nào quy mô gia tăng vốn và mở rộng sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù nguồn vốn chủ sở hữu gia tăng nhưng hệ số vốn chủ sở hữu lại giảm từ 52,33% xuống còn 45,76%, giảm 6,57% so với năm 2011. Đến năm 2013, nguồn vốn chủ sở hữu giảm mạnh, từ 16.085,20 triệu đồng giảm xuống còn 15.138,57 triệu đồng. Con số này phản ánh nguy cơ sụt giảm hiệu quả hoạt động của công ty trong năm 2013. Điều này đã làm cho hệ số vốn chủ sở hữu giảm mạnh từ 45,76% xuống còn 26,93%, tương đương 18,83% so với năm 2012. Mặc dù các con số phản ánh hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty còn gặp nhiều vấn đề nhưng trong năm 2013, không thể không nhắc đến những hợp đồng kinh doanh lớn với sự tài trợ của nhiều doanh nghiệp lớn nhỏ cùng với các khoản vay có đảm bảo. Tuy không gia tăng được nguồn vốn chủ sở hữu nhưng Công ty không hề gặp quá nhiều khó khăn trong kinh phí đầu tư và thực hiện các hợp đồng xây dựng. Điều đó chứng tỏ uy tín và thương hiệu của Công ty đã được khẳng định và được đông đảo nhà đầu tư đặt niềm tin vào công ty.

#### **Cơ cấu nợ phải trả**

Như đã phân tích ở trên mặc dù có sự tăng trưởng mạnh về nguồn vốn chủ sở hữu song vẫn chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn của Công ty. Vì vậy để đảm bảo có đủ vốn đáp ứng yêu cầu trong hoạt động SXKD, Công ty đã chủ động tìm kiếm nhà cung cấp lớn, có khả năng tài chính đủ mạnh để làm đối tác lâu dài qua đó có thể tạm thời chiếm dụng vốn nhằm tiết kiệm chi phí tài chính, cùng với việc tìm nhà cung cấp thì trong khi thương thảo hợp đồng với chủ đầu tư Công ty cũng luôn chú trọng đến việc ứng trước của người mua nên tiền ứng trước chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu nợ phải trả.

Trong các năm từ 2011 – 2013 mặc dù về mặt tỷ trọng nợ phải trả trên tổng vốn có xu hướng tăng dần đồng thời về mặt giá trị cũng tăng dần là do quy mô của Công ty ngày càng mở rộng, đảm nhận nhiều công trình lớn nên các yếu tố đầu vào cũng tăng lên làm cho khoản phải trả người bán cũng tăng đồng thời ứng trước của người mua vì thế cũng tăng theo. Năm 2012 - 2013, công ty đã nhận một vài dự án lớn, có quy mô khá rộng nên cần một khoản chi phí khổng lồ. Nhờ khoản vay có đảm bảo dựa trên uy tín mà công ty đã đạt được trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đang tiếp tục thực hiện những dự án còn dang dở trong năm 2012. Tuy nhiên hệ số nợ quá cao sẽ mang đến cho công ty nhiều rủi ro và bất cập khó giải quyết trong tương lai.

Đối với khoản vay và nợ ngắn hạn: qua bảng 2.3 ta thấy năm 2013 nợ phải trả tăng trưởng lớn so với 2 năm 2011 và năm 2012 song toàn bộ đều là khoản vay và nợ ngắn hạn là do Công ty chiếm dụng được phía nhà cung cấp cũng như chủ đầu tư (người mua) lớn. Đây là giai đoạn kinh tế đất nước cũng như nền kinh tế toàn cầu đang rơi

vào tình trạng suy thoái, chính phủ rà soát và thắt chặt đầu tư. Một số dự án công ty tham gia thi công không có vốn giải ngân. Trong giai đoạn đó, mặc dù hết sức khó khăn song để giữ uy tín cũng như thương hiệu của mình đồng thời chia sẻ khó khăn cùng với các đối tác. Công ty đã phải huy động nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng để thanh toán chi phí đầu vào nhằm đảm bảo tính liên tục trong hoạt động tài chính và đáp ứng đúng yêu cầu về mặt tiến độ mà chủ đầu tư đề ra.

Với số vốn tự có chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn nên vốn phục vụ hoạt động tài chính phụ thuộc phần lớn vào vốn vay từ các tổ chức tín dụng và vốn chiếm dụng từ các đối tác. Vì vậy, công tác quản lý công nợ được Công ty quan tâm theo dõi chặt chẽ và cân đối hợp lý. Đồng thời, đội ngũ lãnh đạo Công ty cũng nỗ lực xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác cũng như với các tổ chức tín dụng nhằm tạo sự cân đối hợp lý của các dòng tiền giúp cho hoạt động tài chính đạt được hiệu quả cao.

Như vậy đối chiếu với phương pháp và tiêu chí đánh giá hiệu quả đã trình bày ở chương 1, ta thấy tiêu chí này của DN tuy là cao và tăng trưởng qua các năm không đều đặn những xét trong điều kiện kinh tế những năm vừa qua và cơ cấu ngành xây lắp thì tiêu chí này của doanh nghiệp vẫn có thể chấp nhận để đảm bảo kinh doanh và phát triển.

**\*Tài sản:**

**Bảng 2.4: Bảng cơ cấu tài sản của Công ty**

Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam, %

Tài sản	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>A.Tài sản ngắn hạn</b>	<b>22.146,08</b>	<b>100</b>	<b>29.792,36</b>	<b>100</b>	<b>51.995,36</b>	<b>100</b>
<b>I.Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>2.235,15</b>	<b>10,09</b>	<b>1.281,86</b>	<b>4,30</b>	<b>1.068,19</b>	<b>2,05</b>
<b>III.Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>12.107,03</b>	<b>54,67</b>	<b>24.614,44</b>	<b>82,62</b>	<b>34.720,26</b>	<b>66,78</b>
1.Phải thu của khách hàng	12.107,03	54,67	24.614,44	82,62	34.720,26	66,78
<b>IV.Hàng tồn kho</b>	<b>7.251,74</b>	<b>32,75</b>	<b>3.483,58</b>	<b>11,69</b>	<b>15.805,51</b>	<b>30,40</b>
1.Hàng tồn kho	7.251,74	32,75	3.483,58	11,69	15.805,51	30,40
<b>V.Tài sản ngắn hạn</b>	<b>552,16</b>	<b>2,49</b>	<b>412,48</b>	<b>1,38</b>	<b>401,40</b>	<b>0,77</b>
1.Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	0	18,37	0,06	0	0
2.Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	0	0	0	0	47,42	0,09

3.Tài sản ngắn hạn khác	552,16	2,49	394,11	1,32	353,98	0,68
<b>B.Tài sản dài hạn</b>	<b>6.578,12</b>	<b>100</b>	<b>5.356,53</b>	<b>100</b>	<b>4.209,93</b>	<b>100</b>
<b>I.Tài sản cố định</b>	<b>6.578,12</b>	<b>100</b>	<b>5.356,53</b>	<b>100</b>	<b>4.209,93</b>	<b>100</b>
1.Nguyên giá	8.756,80		8.756,80		8.756,80	
2.Giá trị hao mòn lũy kế	(2.178,67)		(3.400,27)		(4.546,87)	
<b>Tổng cộng Tài sản</b>	<b>28.724,20</b>		<b>35.148,89</b>		<b>56.205,29</b>	
Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn	22,9%		15,24%		7,49%	
Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn	77,1%		84,76%		92,51%	

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Bảng 2.4 ta thấy năm 2011 trong cơ cấu tài sản thì cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản thì có 77,1 đồng là đầu tư vào tài sản ngắn hạn và 22,9 đồng được đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2012 mức đầu tư cho tài sản dài hạn giảm xuống cả về mặt giá trị và tỷ lệ trong tổng tài sản, cụ thể cứ 100 đồng tổng tài sản thì có 84,76 đồng được đầu tư vào tài sản ngắn hạn, cho tài sản dài hạn chiếm 15,24 đồng và đến năm 2013 thì cứ 100 đồng tổng tài sản thì mức đầu tư cho tài sản dài hạn chiếm 7,49 đồng còn lại 92,51 đồng được đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Như chúng ta đã biết, đầu tư vào TSCĐ bao giờ cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn là đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Theo bảng tổng kết tài sản qua các năm từ 2011 – 2013 cho ta thấy năm 2013 Công ty mở rộng quy mô sản xuất đồng thời nâng cao năng lực thiết bị thi công nên đã tăng về mặt giá trị và cho thấy mức đầu tư trên là hợp lý và hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn đã phát huy tốt điều đó thể hiện qua việc tài sản ngắn hạn ngày một tăng trưởng. Để đánh giá chính xác hơn về thực trạng tài sản của Công ty, ta đi phân tích cụ thể từng chỉ số đánh giá tài sản.

#### **Tài sản ngắn hạn:**

- Đối với tiền và các khoản tương đương tiền

Trong mỗi DN, tiền và các khoản tương đương tiền có vai trò quan trọng trong hoạt động tài chính, nó giúp cho DN thanh toán ngay những khoản chi cần thiết và cũng tận dụng được những cơ hội tốt trong việc mua các yếu tố đầu vào. Đồng thời giúp cho doanh nghiệp chủ động hơn trong kinh doanh. Ở Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh kế hoạch tiền, các khoản tương đương tiền được theo dõi hàng ngày nhằm cân đối hợp lý khoản này. Hầu hết, tiền thu được từ khách hàng đều chuyển về tài khoản của Công ty sau đó Công ty sẽ cân đối sử dụng để trả nợ các tổ chức tín dụng và khách hàng. Đồng thời căn cứ kế hoạch tiền mặt của toàn Công ty để

chủ động trong kinh doanh. Nên có thể nói tiền của Công ty luôn vận động và sử dụng hiệu quả, điều đó cũng làm cho uy tín của Công ty được tăng lên trong mắt các tổ chức tín dụng cũng như khách hàng.

Năm 2011, công ty có mức dự trữ tiền là 2.235,15 triệu đồng do công ty chi nhiều tiền mặt thưởng cho nhân viên trong dịp kỉ niệm 5 năm thành lập công ty cũng như các hoạt động giải trí nhân dịp này. Vì vậy mà đến năm 2012, mức dự trữ tiền mặt giảm mạnh chỉ còn 1.281,86 triệu đồng, giảm 953,30 triệu đồng, tương đương 42,65%. Tương tự đến năm 2013, mức dự trữ tiền mặt giảm còn 1.068,19 triệu đồng, tương đương giảm 8,34% so với năm 2012. Đồng thời năm 2012, do nền kinh tế có nhiều biến động nên công ty cần dự trữ một khoản tiền để chi cho một số dự án trọng điểm. Khi giảm lượng tiền dự trữ chứng tỏ Công ty đang gặp tình trạng ứ đọng vốn trong khâu sản xuất, khả năng chuyển đổi sang tiền mặt còn nhiều khó khăn và mất nhiều thời gian. Đây cũng là điều mà công ty cần lưu tâm trong quá trình điều hành hoạt động kinh doanh của công ty.

- Đối với các khoản phải thu ngắn hạn:

Năm 2012 phải thu khách hàng là 24.614,44 triệu đồng, tăng 12.507,41 triệu đồng so với năm 2011, tương đương 103,31%. Khoản phải thu gần như tăng gấp đôi so với năm trước. Năm 2013 cũng tăng tới con số 34.720,26 triệu đồng, tương đương tăng 141,06% so với năm 2012. Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn trên tổng tài sản ngắn hạn năm 2011 là 54,67%, tăng lên đến con số 82,62% vào năm 2012 nhưng lại giảm xuống còn 66,78% vào năm 2013. Nguyên nhân chính là do năm 2012 và năm 2013, lượng khách hàng xin chịu tiền thanh toán tăng. Vì muốn giữ chân khách hàng nên công ty vẫn chấp nhận. Tuy nhiên, công ty đã thẩm định và khách hàng hoàn toàn có khả năng trả nợ, đảm bảo được khoản thu ổn định của công ty. Tuy nhiên, Công ty cần theo dõi cẩn thận để tránh tình trạng nợ xấu, ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình tài chính của Công ty.

Việc gia tăng công nợ phải thu khách hàng là do các nguyên nhân sau: Quy mô sản xuất của Công ty ngày càng được mở rộng nên lượng khách hàng cũng vì thế ngày một tăng lên, hơn nữa công tác xây lắp nói chung thường có thói quen quyết toán khối lượng hoàn thành vào dịp cuối năm tài chính để xác định DT cũng như xác định kết quả kinh doanh trong năm tài chính. Khi đó, tiền của chủ đầu tư (khách hàng) chưa kịp giải ngân trong năm tài chính đó mà thông thường được giải ngân sau một đến hai tháng. Chính vì thế mà số dư công nợ phải thu khách hàng của Công ty vào cuối năm tài chính thường chiếm tỷ lệ cao trên tài sản ngắn hạn.

- Đối với khoản trả trước cho người bán:

Do công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và thương mại nên cần hợp tác với rất nhiều các doanh nghiệp khác cũng như các nhà cung cấp, đặc biệt là trong năm

2012, năm 2013 với các dự án quy mô vừa. Điều này làm cho tài khoản phải trả người bán năm 2012 tăng đột biến, từ năm 2011 là 165,76 triệu đồng lên 4.449,72 triệu đồng, tương đương tăng 2584,51%. Năm 2013 khoản phải trả người bán là 2.813,34 triệu đồng, giảm 63,23% so với năm 2012. Khoản chênh lệch này khá lớn một phần do quy mô dự án, một phần cũng do khả năng tài chính của công ty còn eo hẹp trong khi nguồn vốn đầu tư lại nhiều. Tuy nhiên công ty cũng phải cần xem xét lại điều này vì việc sử dụng khoản nợ phải trả với một đối tác quá lâu sẽ làm ảnh hưởng đến mối quan hệ cũng như uy tín của công ty trong ngắn hạn và dài hạn.

Đây cũng là một khoản không nhỏ mà Công ty bị nhà cung cấp chiếm dụng. Song do đặc thù nguyên liệu vật liệu đầu vào của Công ty là các loại mặt hàng vật liệu xây dựng mà giá các loại vật liệu này lên xuống theo thị trường thế giới vì vậy nhà cung cấp cũng cần có tiền ứng trước để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng được sớm đáp ứng được tiến độ đồng thời tránh biến động quá lớn về giá. Việc ứng trước cho người bán Công ty đã yêu cầu nhà cung cấp xuất trình chứng thư bảo lãnh hợp đồng và chứng thư bảo lãnh tiền ứng trước của các ngân hàng thương mại có uy tín. Đồng thời thường xuyên đối chiếu cũng như kiểm tra tiến độ cung cấp hàng hoá đầu vào.

Nói chung, đối với các khoản phải thu ngắn hạn, Công ty đã có sự đối chiếu công nợ định kỳ đồng thời luôn đôn đốc thu hồi công nợ để tránh bị chiếm dụng vốn, tăng khả năng thanh toán và tiết kiệm được chi phí tài chính.

- Đối với hàng tồn kho:

Năm 2011 giá trị hàng tồn kho là 7.251,74 triệu đồng, trong khi năm 2012 chỉ là 3.483,58 triệu đồng, giảm đáng kể tương đương 51,96%. Để thực hiện được chính sách giảm hàng tồn kho nhằm đảm bảo chất lượng hàng hóa mua và tăng lượng hàng tiêu thụ, công ty đã tính toán chính xác hơn, đúc kết kinh nghiệm trong quá trình hoạt động gần 5 năm. Điều này chứng tỏ Công ty quản lý hàng tồn kho khá tốt, tránh dự trữ quá nhiều hàng gây ứ đọng hay làm giảm chất lượng hàng hóa do để lâu ngày. Tuy nhiên đến năm 2013, hàng tồn kho tăng lên 15.805,51 triệu đồng, tăng 217,97% so với năm 2012. Sở dĩ có sự tăng đột biến hàng tồn kho là vì quy mô sản lượng của Công ty gia tăng đồng thời đây là giai đoạn giá vật liệu xây dựng biến động lớn đặc biệt là giá sắt, thép có thể nói vào thời điểm đó giá hai loại vật liệu này biến động theo ngày. Để hạn chế sự biến động của giá sắt, thép đang có xu hướng tăng mạnh và nhằm đáp ứng đủ nguyên vật liệu đầu vào vào phục vụ thi công nên Công ty đã chủ động mua một lượng lớn sắt phi và thép tấm để dự trữ. Bên cạnh đó, một số công trình Công ty thi công mặc dù đã thực hiện được phần lớn công việc nhưng chưa thanh toán được do đây là các công trình được chủ đầu tư chỉ định thầu và thời điểm đó chưa thống nhất được định mức đơn giá cũng như chưa thống nhất được cơ chế bù giá vật liệu nên Công ty cùng

một lúc phải để chi phí SXKD dờ dang cao vừa phải mua vật tư để dự trữ nên dẫn đến hàng tồn kho tăng đột biến.

Như chúng ta đã biết có hàng tồn kho cũng đồng nghĩa với việc Công ty đã bỏ tiền ra để thực hiện thi công và mua vật tư dự trữ. Ngoài sự rủi ro về giá cả vật liệu thì rủi ro về khả năng thu được tiền cũng như bảo toàn vốn là rất lớn. Vì vậy, với giá trị hàng tồn kho cao như vậy sẽ là mối lo lớn đối với Công ty và cần phải có những biện pháp để hạn chế rủi ro và giảm thiểu hàng tồn kho xuống mức an toàn hơn.

#### **Thực trạng về tài sản dài hạn**

##### **- Tài sản cố định**

Công ty hiện đang sở hữu hệ thống xe máy, thiết bị thi công hiện đại, đủ năng lực để đáp ứng thực hiện những gói thầu lớn có điều kiện thi công phức tạp. Với năng lực về thiết bị của Công ty hiện nay có thể đáp ứng được công tác thi công những công trình lớn ở trong nước cũng như quốc tế.

Như chúng ta đã biết, với tốc độ phát triển như vũ bão của khoa học công nghệ nên thiết bị ngày hôm nay là hiện đại song rất có thể một thời gian sau là lạc hậu bởi sẽ có những thiết bị mới thay thế có công suất cũng như tính năng hoạt động tốt hơn. Nắm bắt được điều này nên Công ty cũng áp dụng tỷ lệ khấu hao ở mức cao nhằm tránh rủi ro về hao mòn vô hình và kịp thời đổi mới thiết bị công nghệ. Đây cũng là một lợi thế rất lớn của Công ty trong cạnh tranh.

#### **2.2.2.2. Phân tích tình hình lợi nhuận của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

**Bảng 2.5: Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty**

Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>
<b>1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>19.216,03</b>	<b>44.229,42</b>	<b>52.806,18</b>
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0
<b>3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>19.216,03</b>	<b>44.229,42</b>	<b>52.806,18</b>
4.Giá vốn hàng bán	15.661,36	40.613,23	46.463,20
<b>5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>3.554,67</b>	<b>3.616,18</b>	<b>6.342,98</b>

6.Doanh thu hoạt động tài chính	0	0	0
7.Chi phí tài chính	200,22	743,50	2.042,12
Trong đó: Chi phí lãi vay	200,22	743,50	2.042,12
8.Chi phí quản lý kinh doanh	3.296,38	2.818,48	2.994,50
<b>9.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>58,06</b>	<b>54,20</b>	<b>306,36</b>
10.Thu nhập khác	590,24	0	363,64
11.Chi phí khác	608,96	0	598,95
<b>12.Lợi nhuận khác</b>	<b>(18,73)</b>	<b>0</b>	<b>(235,32)</b>
<b>13.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>39,34</b>	<b>54,20</b>	<b>71,04</b>
14.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	0	0	12,43
<b>15.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>39,34</b>	<b>54,20</b>	<b>58,61</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Từ Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 và năm 2012 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh ta thấy:

**Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** riêng trong 2 năm 2011 và 2012, công ty đã có những bước thay đổi lớn về doanh thu khi trong năm 2012, doanh thu của công ty đạt 44.229,42 triệu đồng, tăng 25.013,39 triệu đồng, tương đương bằng 130,17% so với doanh thu năm 2011. Năm 2013 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tiếp tục tăng tới con số 52.806,18 triệu đồng, nhưng chỉ tăng 19,39% so với năm 2012, tốc độ tăng doanh thu giảm so với 2 năm 2011 và năm 2012. Lý do chính làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2012 tăng khá cao so với năm 2011 là do công ty đã kí kết được khá nhiều hợp đồng xây dựng trong năm 2012, điều đó chứng tỏ công ty đang ngày càng phát triển và có uy tín trong ngành xây dựng ở huyện Phúc Thọ nói riêng và toàn ngành nói chung. Tuy những hợp đồng kí kết được còn ở quy mô vừa và nhỏ nhưng đây là những bước tiến vững chắc trong quá trình phát triển

của công ty. Năm 2013, Công ty gặp nhiều khó khăn hơn trong việc sản xuất kinh doanh nên không tránh khỏi tốc độ tăng doanh thu giảm hơn so với các năm trước. Tuy nhiên vẫn giữ được chiều hướng đi lên cũng thể hiện được nỗ lực của Công ty trong quá trình phát triển Công ty trong lĩnh vực xây dựng và thương mại.

**Các khoản giảm trừ doanh thu:** đây là khoản mục phát sinh bao gồm các khoản giảm giá, chiết khấu thương mại, hàng trả lại. Tuy nhiên, do công ty chủ yếu nhập hàng hóa của các nhà cung cấp uy tín và hợp tác với công ty từ khi bắt đầu thành lập nên đảm bảo chất lượng, không có trường hợp trả lại hàng hóa do kém chất lượng hay không đúng yêu cầu. Đồng thời các dự án trong năm 2011 và 2012 phần lớn là dự án quy mô vừa và nhỏ nên không được hưởng chiết khấu thương mại là khoản chiết khấu do mua với số lượng lớn. Công ty luôn đảm bảo nguồn nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ là những sản phẩm tốt nhất, an toàn nhất và phù hợp nhất để thực hiện dự án một cách chuyên nghiệp và chất lượng.

**Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ:** do công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu nên doanh thu thuần cũng chính bằng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đạt 52.806,18 triệu đồng năm 2013 và đạt 44.229,42 triệu đồng năm 2012, trong khi năm 2011 chỉ đạt 19.216,03 triệu đồng.

**Giá vốn hàng bán:** đây là khoản chi phí lớn nhất của công ty. Năm 2012 giá vốn hàng bán là 40.613,23 triệu đồng trong khi doanh thu là 44.229,42 triệu đồng. Còn trong năm 2011, giá vốn là 15.661,36 triệu đồng trong khi doanh thu là 19.216,03 triệu đồng. Giá vốn hàng bán tăng 24.951,87 triệu đồng, tương đương 159,32% trong khi doanh thu chỉ tăng 130,17%. Năm 2013 giá vốn hàng bán tăng lên con số 46.463,20 triệu đồng, tương đương tăng 14,41% so với năm 2012. Điều này chứng tỏ giá cả nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ phục vụ cho quá trình hoạt động của công ty tăng đáng kể. Nguyên nhân chủ yếu là do lạm phát, giá xăng tăng kéo theo một loạt các hàng hóa tăng. Đồng thời giá sắt thép năm qua có nhiều biến động nên chi phí đầu vào của công ty cũng bị biến động theo.

**Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ:** là khoản lợi nhuận có được khi lấy doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi giá vốn hàng bán. Mặc dù doanh thu năm 2012 tăng đáng kể so với năm 2011 nhưng giá vốn hàng bán có tốc độ tăng nhanh hơn nên lợi nhuận gộp của 2 năm cũng gần ngang bằng nhau, năm 2012 chỉ hơn 3.616,51 triệu đồng, tương đương tăng 1,73% so với năm 2011. Đến năm 2013 đạt 6.342,98 triệu đồng, tăng 75,39% so với năm 2012. Điều này đã đặt ra cho doanh nghiệp vấn đề là phải tìm ra nguồn cung cấp hàng hóa mới với giá cả ổn định nhưng vẫn phải đảm bảo chất lượng để tránh tình trạng các nhà cung cấp cũ lợi dụng mối quan hệ tăng giá hàng hóa, gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

**Doanh thu hoạt động tài chính:** hiện nay, có khá nhiều các công ty trong nhiều lĩnh vực khác nhau, ngoài việc kinh doanh chính của công ty còn tham gia các hoạt động đầu tư chứng khoán, bất động sản nên doanh thu hoạt động tài chính khá lớn. Tuy nhiên, Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh ngay từ những ngày đầu thành lập đã và đang hoạt động chỉ trên lĩnh vực xây dựng và thương mại. Công ty đang trong quá trình tạo lập cơ sở và nguồn tài chính vững chắc nên chưa tham gia các hoạt động tài chính trên thị trường, mà chỉ tập trung thực hiện các dự án đã ký kết với khách hàng. Vì vậy Công ty không có khoản doanh thu hoạt động tài chính trong cả 3 năm 2011, năm 2012 và năm 2013.

**Chi phí tài chính:** năm 2012 là 743,50 triệu đồng, tăng 543,28 triệu đồng, tương đương 271,34% so với năm 2011. Lí do chính là năm 2012 có nhiều biến động về vốn, thêm vào đó là công ty nhận được nhiều dự án hơn, cần nguồn vốn bổ sung khá lớn. Vì vậy công ty đã vay ngắn hạn với số vốn vay năm 2012 là 14,6 tỷ, trong khi năm 2011 là 13 tỷ để thực hiện các hoạt động kinh doanh trong ngắn hạn, đảm bảo khả năng có thể trả nợ khi khách hàng thanh toán tiền hợp đồng. Năm 2013 chi phí tài chính tăng đột biến, đạt 2.042,12 triệu đồng, tương đương tăng 174,83% so với năm 2012. Năm 2013, Công ty nhận thêm một số dự án có tính chất khác biệt hơn so với những dự án trong 2 năm trước đây nên chi phí tài chính tăng đột biến. Đặc biệt là gia tăng phần chi phí lãi vay để thực hiện các dự án quy mô lớn.

**Chi phí quản lý kinh doanh:** năm 2011 là 3.296,38 triệu đồng, nhưng đến năm 2012 giảm chỉ còn 2.818,48 triệu đồng, tương đương giảm 14,50% so với năm 2011. Đến năm 2013 là 2.994,50 triệu đồng, tương đương tăng 6,25% so với năm 2012. Trong suốt 5 năm hoạt động kinh doanh, công ty đang đưa ra những biện pháp nhằm giảm chi phí quản lý, với mục đích tăng lợi nhuận cũng chính là tăng khả năng phát triển của công ty trong tương lai. Tuy nhiên đến năm 2013, Công ty lại không kiểm soát tốt khoản chi phí này. Nguyên nhân cũng do tính chất dự án nhận thực hiện nhưng trong tương lai, Công ty cần có những biện pháp phù hợp để giảm chi tiêu này cũng chính là gia tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

**Lợi nhuận thuần về hoạt động kinh doanh:** năm 2012 chỉ đạt 54,20 triệu đồng, giảm 6,65% so với năm 2011 do chi phí tài chính tăng đột biến, mặc dù chi phí quản lý doanh nghiệp đã giảm nhưng chưa đáng kể do chi phí tài chính tăng 271,34% trong khi chi phí quản lý tài chính chỉ giảm có 14,5% càng làm gia tăng khoảng cách. Tuy nhiên đến năm 2013, lợi nhuận thuần của Công ty tăng đột biến, đạt 306,36 triệu đồng, tương đương tăng 466,67% so với năm 2013. Nguyên nhân chính là do doanh thu tăng mạnh với tốc độ cao hơn tốc độ giảm của chi phí. Chính điều này đã làm cho khoản lợi nhuận thuần tăng đáng kể.

**Thu nhập khác:** đây là khoản thu được phát sinh khi công ty tiến hành thanh lý, nhượng bán TSCĐ, các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến việc bán hàng và cung cấp dịch vụ, các khoản biếu tặng của các doanh nghiệp khác,... Năm 2012 công ty không có khoản thu từ các hoạt động trên. Trong khi năm 2011, khoản thu khác lên đến 590,24 triệu đồng là do công ty kỉ niệm 5 năm thành lập nên nhận được khá nhiều các khoản biếu tặng của các doanh nghiệp trong và ngoài ngành có mối quan hệ mật thiết, đồng thời có thêm các khoản tiền thưởng từ khách hàng do thực hiện hợp đồng sớm hơn thời gian kí kết và đạt chất lượng đúng theo yêu cầu. Năm 2013, Công ty lại có thêm một khoản thu nhập khác là 363,64 triệu đồng do nhận được tiền thưởng thực hiện hợp đồng sớm và chất lượng tốt từ khách hàng. Điều này chứng tỏ khách hàng tin tưởng vào khả năng của công ty và có nhu cầu hợp tác nhiều hơn nữa trong tương lai. Công ty cũng đã có những ưu đãi cũng như lưu sơ bộ thông tin khách hàng để tiện theo dõi và đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

**Chi phí khác:** năm 2012 do không có hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ nên cũng không phát sinh khoản chi phí khác. Trong năm 2011 do thanh lý, nhượng bán một số TSCĐ đã trích hết khấu hao nên mất thêm một khoản chi phí không nhỏ là 608,96 triệu đồng. Khoản chi phí này còn lớn hơn khoản thu khác mà công ty nhận được. Nguyên nhân là do năm 2011 công ty chi một khoản tiền cho việc kỉ niệm 5 năm thành lập như cho nhân viên đi du lịch, tổ chức party, liên hoan, ... Mặc dù là một công ty về xây dựng, có thể coi là khá cứng nhắc, nhưng công ty vẫn luôn coi trọng những hoạt động tập thể, tinh thần đoàn kết và gắn kết nhân viên lại với nhau. Vì nhân viên luôn là tài sản lớn nhất của bất kì một doanh nghiệp nào. Năm 2013, chi phí khác của Công ty là 598,95 triệu đồng. nguyên nhân phát sinh khoản chi phí này là do năm 2013, Công ty có bảo dưỡng và sửa chữa một số tài sản cố định quan trọng cùng các thiết bị, máy móc công nghiệp. Mặc dù các hoạt động này hoàn toàn hợp lý nhưng việc phát sinh chi phí này rất đáng lo ngại do chất lượng máy móc thiết bị đang xuống cấp, chưa đạt được tiêu chuẩn như mong đợi khi Công ty nhập về. Công ty cần phải xem xét lại và thay đổi bên cung cấp để tránh bỏ ra những khoản chi phí không đáng có.

**Lợi nhuận khác:** năm 2012 có khoản lợi nhuận khác bằng 0, trong khi năm 2011 lại bị âm 18,73 triệu đồng do chi phí khác lớn hơn thu nhập khác, phần lớn là chi vào hoạt động kỉ niệm 5 năm thành lập công ty vào năm 2011. Năm 2013 lợi nhuận khác bị âm 235,32 triệu đồng do các khoản chi phí bảo dưỡng, sửa chữa quá lớn.

**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế:** năm 2012 là 54,20 triệu đồng, tăng 37,79% so với năm 2011. Có được điều này là do năm 2012, công ty không chi tiêu quá nhiều vào các hoạt động giải trí của nhân viên như năm 2011 do phải thực hiện khá nhiều các dự án. Tuy nhiên trong năm tới, công ty sẽ có nhiều chính sách cho nhân viên nhằm tạo động lực và khuyến khích nhân viên làm việc sau một năm 2012 khá vất vả

và nhiều khó khăn. Năm 2013 lợi nhuận kế toán trước thuế đạt 71,04 triệu đồng, tương đương tăng 31,07% so với năm 2012. Mặc dù đây không phải là khoản lợi nhuận như mong đợi nhưng trong quá trình mới hoạt động và xây dựng thương hiệu, Công ty cũng đã nỗ lực hết mình nhằm gia tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính.

**Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp:** năm 2012 là 54,20 triệu đồng, trong khi năm 2011 là 39,34 triệu đồng, đã tăng 37,79 % so với năm 2011. Năm 2013 đạt 58,61 triệu đồng, tương đương tăng 8,14% so với năm 2012. Tuy con số này vẫn chưa phải là lớn nhưng với một năm khó khăn như năm 2012 và năm 2013 thì kết quả đạt được như vậy đã là một bước tiến mới cho công ty, giúp công ty thêm vững chắc để cạnh tranh trong một nền kinh tế luôn đầy rẫy những đối thủ cạnh tranh.

#### 2.2.2.3. Các chỉ tiêu sinh lời của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh

**\*Các chỉ tiêu sinh lời:**

**Bảng 2.6: Khả năng sinh lời của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1.Tỷ suất sinh lời trên doanh thu	Lợi nhuận ròng x 100%	0,20	0,12	0,11
	Doanh thu thuần			
2.Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản	Lợi nhuận ròng x 100%	0,14	0,15	0,10
	Tổng tài sản bình quân			
3.Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH	Lợi nhuận ròng x 100%	0,26	0,34	0,39
	Vốn CSH bình quân			

(Nguồn: Kết quả tính toán dựa trên Bảng báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán)

**Tỷ suất sinh lời trên tổng doanh thu:** cho biết cứ 100 đồng doanh thu thì gia tăng hay thâm hụt bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2012, tỷ suất sinh lời trên tổng doanh thu là 0,12%, tức là cứ 100 đồng doanh thu làm gia tăng 0,12 đồng lợi nhuận. Con số này giảm so với năm 2011 do lợi nhuận ròng năm 2012 tăng 37,79% trong khi doanh thu tăng 130,17%. Năm 2012 lợi nhuận ròng tăng 37,79% so với năm 2011 trong khi doanh thu thuần năm 2012 tăng 130,17% so với năm 2011. Tốc độ tăng

doanh thu thuần lớn gấp xấp xỉ 4 lần so với tốc độ tăng lợi nhuận ròng. Năm 2013 không có nhiều biến động so với năm 2012, chỉ tăng 0,01%. Điều này cho thấy công ty hoạt động có hiệu quả nhưng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty chưa cao so với năm 2011. Công ty cần chọn lọc các dự án đem lại hiệu quả kinh tế cao và đảm bảo kết quả kinh doanh mang lại cao hơn so với những dự án loại bỏ khác. Trong khi đó, tỷ suất sinh lời trên tổng doanh thu trung bình của ngành xây dựng là -2%. Chứng tỏ nếu xét trên mặt bằng chung của ngành Xây dựng, Công ty cũng đã có những bước tiến đáng kể trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần đây.

**Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản:** cho biết cứ 100 đồng tài sản thì gia tăng hay thâm hụt bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản trung bình của ngành xây dựng là -1%. So sánh với con số này thì Công ty có vẻ khả quan hơn tình hình biến động chung của ngành trong những năm qua. Năm 2011, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản là 0,15% trong khi năm 2011 là 0,14%. Tỷ suất của 2 năm gần như bằng nhau do năm 2012 lợi nhuận ròng tăng 37,79% so với năm 2011 trong khi tổng tài sản chỉ tăng 22,37% so với năm 2011. Chứng tỏ cứ 100 đồng tài sản làm gia tăng 0,15 đồng lợi nhuận vào năm 2012. Đến năm 2013 thì tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của Công ty lại giảm mạnh, con 0.10%, giảm 0.05% so với năm 2012. Sự gia tăng trong 2 năm 2011 – 2012 tuy không đáng kể nhưng xét cả quá trình hoạt động và kết quả đạt được thì công ty đã phần nào đánh giá được khả năng hoạt động kinh doanh của công ty trong quá trình phát triển. Tuy nhiên đến năm 2013 Công ty lại không giữ vững được hiệu quả hoạt động như 2 năm trước đó. Nguyên nhân chính cũng là do tổng tài sản năm 2013 tăng mạnh, kèm theo các chỉ tiêu tài chính như phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho tăng đáng kể khiến chỉ tiêu này giảm mạnh. Xét trên góc độ này, doanh nghiệp cần phải xem xét lại quá trình quản lý và sử dụng tài sản sao cho phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty.

**Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:** cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì gia tăng hay thâm hụt bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2012 con số này là 0,34%, tăng 0,08% so với năm 2011 do năm 2012 lợi nhuận ròng tăng 37,79% so với năm 2011 trong khi vốn chủ sở hữu chỉ tăng 7% so với năm 2011. Tương tự năm 2013 đã đạt đến con số 0,39%, tăng 0.05% so với năm 2012. Trong khi đó tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu trung bình của ngành xây dựng chỉ là -4%. Chỉ tiêu này tăng đã chứng tỏ được niềm tin của chủ sở hữu khi tiếp tục đầu tư vào công ty và việc thực hiện các dự án đã mang lại hiệu quả tốt khi lợi nhuận và doanh thu liên tục tăng.

Với kết quả đó, đã nói lên sự cố gắng nỗ lực của một tập thể lao động. Tuy nhiên, do sự tăng trưởng về quy mô, sản lượng quá nhanh nên có một số mặt vẫn còn tồn tại như: thiếu nhân lực, máy móc thiết bị có những giai đoạn chưa đủ để thực hiện tốt công tác thi công, có những giai đoạn thị trường biến động mà công ty không thể

lường trước được nên gây ra những rủi ro không nhỏ. Vì vậy, công ty cần phải có những biện pháp quản lý ưu việt để tiết kiệm được chi phí, bố trí nhân lực hợp lý nhằm gia tăng sản lượng đồng thời để đạt được lợi nhuận cao hơn.

**\*Các chỉ số về hoạt động:**

**Bảng 2.7: Các chỉ số về hoạt động giai đoạn 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu Đồng Việt Nam*

<b>NỘI DUNG</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>
Giá vốn hàng bán	Triệu đồng	15.661,36	40.613,23	46.463,20
Hàng tồn kho bình quân	Triệu đồng	7.251,74	3.483,58	15.805,51
<b>Số vòng quay hàng tồn kho (3=1/2)</b>	<b>Vòng</b>	<b>2,16</b>	<b>11,66</b>	<b>2,94</b>
<b>Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (4=360 ngày /3)</b>	<b>Ngày</b>	<b>167</b>	<b>31</b>	<b>122</b>
DT thuần	Triệu đồng	19.216,03	44.229,42	52.806,18
Số dư bình quân các khoản phải thu	Triệu đồng	12.107,03	24.614,44	34.720,26
<b>Vòng quay các khoản phải thu(7=5/6)</b>	<b>Vòng</b>	<b>1,59</b>	<b>1,79</b>	<b>1,52</b>
<b>Kỳ thu tiền trung bình (8=360 ngày /7)</b>	<b>Ngày</b>	<b>227</b>	<b>200</b>	<b>237</b>
Vốn lưu động bình quân	Triệu đồng	22.146,08	29.792,36	51.995,36
<b>Vòng quay vốn lưu động (10=5/9)</b>	<b>Vòng</b>	<b>0,87</b>	<b>1,48</b>	<b>1,02</b>
<b>Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động (11=360/10)</b>	<b>Ngày</b>	<b>415</b>	<b>242</b>	<b>354</b>

*(Nguồn: Kết quả tính toán dựa trên Bảng báo cáo kết quả kinh doanh và Bảng cân đối kế toán)*

#### **Số vòng quay hàng tồn kho:**

Do đặc thù ngành nghề, sản phẩm thi công theo công trình và theo đơn đặt hàng, quá trình thi công kéo dài nên số vòng quay hàng tồn kho thấp. Tuy nhiên Công ty cũng đã cố gắng nỗ lực để tổ chức SXKD nhằm rút ngắn tiến độ và gia tăng số vòng

quay hàng tồn kho. Năm 2011 số vòng quay hàng tồn kho của Công ty là 2,16 vòng, năm 2012 số vòng quay của chỉ tiêu này đạt 11,66 vòng, do năm 2009 nền kinh tế được kích cầu Công ty bắt đầu mở rộng quy mô hoạt động và nhận được các công trình lớn với thời gian thi công dài nên số vòng quay hàng tồn kho đã giảm. Nhưng đến năm 2013 số vòng quay hàng tồn kho giảm mạnh xuống còn 2,94 lần. Riêng năm 2011 nền kinh tế thế giới có nhiều biến động, lạm phát tăng cao, một số trung tâm kinh tế lớn trên thế giới bắt đầu có dấu hiệu sụp đổ, điều này đã ảnh hưởng ít nhiều đến nền kinh tế Việt Nam, Chính phủ yêu cầu cắt giảm chi tiêu công chống lạm phát vì vậy thị trường hoạt động của công ty bị thu hẹp, số lượng công trình bị giảm đi do đó số vòng quay hàng tồn kho lại giảm xuống.

#### **Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:**

Năm 2011 là 167 ngày, năm 2012 là 31 ngày, năm 2013 là 122 ngày. Mặc dù số ngày của một vòng quay hàng tồn kho trong 3 năm có sự biến động không đồng đều, song đi vào phân tích từng năm ta thấy: Năm 2012 số ngày thấp là do quy mô hoạt động của công ty còn nhỏ, DT thấp, năm 2013 số ngày cũng thấp nhưng do năm 2013 quy mô công ty có hoạt động rộng, mở ra trên nhiều địa bàn nên mặc dù DT lớn, nhưng giá vốn cũng cao do phải để hàng tồn kho ở nhiều công trình thi công trên các tỉnh xa. Điều này là không thể tránh khỏi bởi nguyên vật liệu đầu vào của Công ty chủ yếu là sắt, thép, xi măng... các mặt hàng xây dựng – là những mặt hàng có sự biến động giá rất lớn điều đó sẽ mang đến rủi ro trong kinh doanh của Công ty. Vì vậy trong thời gian tới Công ty cần có biện pháp để rút ngắn số ngày của một vòng quay hàng tồn kho nhằm tăng hiệu quả kinh doanh và hạn chế những rủi ro trong kinh doanh của Công ty.

#### **Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền trung bình:**

Năm 2011 vòng quay các khoản phải thu mà Công ty đạt được là 1,59 vòng tức là cứ 227 ngày thì thu được khoản nợ phải thu. Đây không phải là con số tốt nhưng do tính chất dự án kéo dài với quy mô lớn nên số ngày thu tiền trung bình đạt được như vậy là con số khá tốt.

Năm 2012 vòng quay các khoản phải thu của Công ty giảm xuống còn 200 vòng, giảm 27 vòng so với năm 2011 cho thấy công tác đôn đốc thu hồi công nợ của Công ty ngày càng tăng lên

Năm 2013 vòng quay các khoản phải thu của Công ty tăng lên 237 vòng, tăng 37 vòng so với năm 2012 cho thấy công tác đôn đốc thu hồi công nợ của Công ty có xu hướng giảm đi do chủ đầu tư chậm thanh toán, các khách hàng còn mới nên cũng cần có nhiều chính sách ưu đãi về việc thanh toán đối với các đối tượng này

Năm 2011 là một năm khó khăn chung của nền kinh tế, các dự án đầu tư bị đình trệ do thiếu vốn nên công tác thu hồi công nợ của Công ty cũng bị ảnh hưởng và số

vòng quay các khoản phải thu giảm còn 2,58 vòng tương ứng 139 ngày thì thu được công nợ một lần.

Mặc dù có những yếu tố khách quan như điều kiện tự nhiên, các chính sách thắt chặt nguồn vốn của nhà nước làm ảnh hưởng đến công tác thu hồi công nợ, song bản thân Công ty cũng cần có những giải pháp hữu hiệu để đẩy mạnh thu hồi công nợ nhằm tránh được rủi ro về công nợ, tiết kiệm chi phí lãi vay và nâng cao hiệu quả SXKD của DN.

#### **Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động :**

Năm 2011 vòng quay của vốn lưu động bình quân là 0,87 vòng, tương đương với 415 ngày thì vốn lưu động quay được 1 vòng. Năm 2012 số vòng quay của vốn lưu bình quân là 1,48 vòng tương ứng 242 ngày thì luân chuyển vốn lưu động được 1 lần, năm 2012 số vòng quay của vốn lưu động bình quân là 1,02 tương ứng 354 ngày thì luân chuyển vốn lưu động được 1 lần. Ta thấy, mức độ luân chuyển vốn lưu động trong giai đoạn 2011 – 2013 là thấp và có xu hướng tăng dần số ngày 1 vòng quay vốn lưu động mặc dù DT qua các năm tăng trưởng tốt. Như vậy, có thể nói DT qua các năm mặc dù có tăng trưởng nhưng không tương xứng với vốn lưu động bình quân. Vì vậy, Công ty cần có giải pháp để nâng cao mức độ luân chuyển vốn lưu động nhằm gia tăng DT và lợi nhuận trong hoạt động SXKD.

#### ***\*Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán***

Từ Bảng báo cáo kết quả kinh doanh và Bảng cân đối kế toán trong 3 năm 2011, năm 2012 và năm 2013 của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh, ta xây dựng được bảng các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán của Công ty trong giai đoạn này. Có thể nói trong 3 năm qua, Công ty đã không ngừng phấn đấu và cải thiện hiệu quả hoạt động tài chính, nhằm đưa Công ty trở nên lớn mạnh và có vị trí quan trọng hơn trong ngành xây dựng nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung. Qua bảng các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán, ta có thể nắm được phần nào hiệu quả hoạt động của Công ty và những vấn đề còn tồn tại trong bộ máy hoạt động. Tuy nhiên các con số này mang tính chất chủ quan, còn phải phụ thuộc vào các chỉ tiêu sinh lời và các yếu tố khách quan khác để nhận định và đánh giá một cách chính xác hơn hiệu quả hoạt động tài chính của một doanh nghiệp.

**Bảng 2.8: Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán giai đoạn 2011 – 2013**

Đơn vị tính: lần

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	Tổng Tài sản ngắn hạn	1,62	1,56	1,27
	Tổng Nợ ngắn hạn			
2. Khả năng thanh toán nhanh	(Tổng Tài sản ngắn hạn – Kho)	1,09	1,38	0,88
	Tổng Nợ ngắn hạn			
3. Khả năng thanh toán tức thời	(Tiền + Các khoản tương đương tiền)	0,16	0,07	0,03
	Tổng Nợ ngắn hạn			

*(Nguồn: Kết quả tính toán dựa trên Bảng cân đối kế toán)*

**Khả năng thanh toán ngắn hạn:** cho biết 1 đồng của Công ty được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng TSNH. Khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty năm 2012 là 1,56 lần. Nguyên nhân chính là do tốc độ tăng của TSNH nhỏ hơn so với nợ ngắn hạn. TSNH năm 2012 là 29.792,64 triệu đồng, chỉ tăng 34,53% so với năm 2011 trong khi Nợ ngắn hạn năm 2012 là 19.063,69 triệu đồng, tăng 39,23% so với năm 2011. Tuy nhiên khả năng thanh toán ngắn hạn lại giảm 0,06 lần so với năm 2011. Đến năm 2013 giảm xuống còn 1,27 lần so với năm 2012. Khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty luôn ở mức lớn hơn 1 nên vẫn được đánh giá khá tốt, đồng thời cũng tạo được uy tín cũng như tiềm năng của công ty trong tương lai.

**Khả năng thanh toán nhanh:** cho biết 1 đồng nợ của công ty được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng TSNH trừ đi hàng tồn kho. Cũng giống như khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh năm 2012 của công ty là 1,38 lần, tăng 0,29 lần so với năm 2011 trong khi năm 2011 chỉ có 1,09 lần. Nguyên nhân là do hàng tồn kho của công ty năm 2012 giảm đáng kể so với năm 2011, xấp xỉ 51,96% trong khi TSNH năm 2012 tăng 34,53% so với năm 2011. Năm 2013 giảm còn 0,88 lần. Điều này chứng tỏ TSNH có thể sử dụng ngay của công ty đảm bảo được cho khả năng thanh toán nợ ngắn hạn nếu như chủ nợ đòi thu hồi khoản vay. Vì vậy công ty có thể tiếp tục sử dụng khoản vay ngắn hạn này cho các hoạt động kinh doanh của mình.

**Khả năng thanh toán tức thời:** cho biết 1 đồng nợ của công ty được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tiền mặt và các khoản tương đương tiền. Khả năng thanh toán tức thời của công ty năm 2012 là 0,07 lần. Nguyên nhân là do lượng tiền mặt của công ty

giảm 42,65% trong khi nợ ngắn hạn lại tăng 39,23%. Con số này chứng tỏ công ty sẽ gặp khó khăn khi các chủ nợ yêu cầu thanh toán tức thời. Vì thế công ty cần phải tăng mức dự trữ tiền mặt lên để đảm bảo khả năng thanh toán tức thời an toàn. Tuy nhiên đến năm 2013, khả năng thanh toán tức thời giảm xuống còn 0,03 lần. Điều này càng khẳng định được tình trạng thanh toán của công ty đang gặp những khó khăn khá nghiêm trọng. Nếu không lấy lại được thăng bằng trong việc thanh toán rất có thể đưa doanh nghiệp đến những rủi ro không đáng có trong tương lai.

***\*Thực trạng về nguồn nhân lực:***

Con người là tổng hoà các mối quan hệ xã hội, bởi vậy đội ngũ lao động là yếu tố quyết định rất lớn đến sự thành bại của DN. Đến cuối năm 2013 toàn công ty có 450 người lao động, trong đó có 300 người là lao động gián tiếp với cơ cấu trình độ như sau:

- Trình độ trên đại học: 05 người chiếm 1,67%
- Trình độ đại học: 10 người chiếm 3,33 %
- Lao động phổ thông: 285 người chiếm 95 %

Trong điều kiện hiện nay, số lượng cán bộ gián tiếp cơ bản đã đủ, tuy nhiên về trình độ vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu thể hiện ở chỗ số lượng lao động gián tiếp đạt trình độ từ đại học trở lên chỉ chiếm 3,33%. Lượng cán bộ gián tiếp có trình độ đại học và trên đại học chủ yếu thực hiện công tác tư vấn và không trực tiếp lao động tại công ty. Vì thế nên Công ty đã có chính sách ưu đãi về lương và các khoản thu nhập nhằm tận dụng nguồn chất xám từ các đối tượng này để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty. Đồng thời trong việc tuyển dụng mới ưu tiên tuyển những kỹ sư trẻ có tay nghề khá và đã có kinh nghiệm làm việc trong các đơn vị cùng ngành. Mặt khác, đối với lao động gián tiếp là lao động phổ thông cố gắng tạo điều kiện cho họ đi học nghề trong điều kiện cho phép và trong công tác tuyển dụng mới đối với lao động gián tiếp ưu tiên tuyển dụng các lao động đã có tay nghề để hạn chế chi phí đào tạo.....

Lao động trực tiếp toàn Công ty có tổng cộng 450 người trong đó có 300 công nhân có bậc thợ bình quân đạt 3,3. Cơ cấu lao động trực tiếp theo ngành nghề như sau:

- Công nhân xây dựng 200 người chiếm 66,6 %
- Công nhân cơ giới và lắp máy 50 người chiếm 16,6%
- Công nhân khảo sát 03 người chiếm 1%
- Công nhân các ngành nghề khác 47 người chiếm 15,67%

Ngoài ra là 150 cán bộ công tác tại các phòng ban chuyên môn của công ty.

Như vậy, số lượng và cơ cấu công nhân chưa đáp ứng tốt cho ngành nghề SXKD chính của Công ty. Vì vậy, trong thời gian tới Công ty cũng đã có kế hoạch đào tạo thêm và tuyển dụng mới để bổ sung lao động có chuyên ngành xây dựng nhằm đảm bảo cân đối nguồn nhân lực với khối lượng công việc đảm nhận thi công.

- Đặc điểm lao động: Lực lượng lao động của Công ty có tuổi trung bình còn trẻ với bậc thợ còn thấp. Song đây là lực lượng còn triển vọng tốt bởi sự tiếp thu về tiến bộ khoa học nhanh nhạy hơn, có sức khỏe và dám nghĩ dám làm. Nhận thức được điều đó nên Công ty rất chú trọng và phát huy sức trẻ, sức sáng tạo tạo khối đoàn kết để cùng đưa Công ty phát triển hơn nữa.

- Về chế độ tiền lương: ngay từ khi thành lập Công ty đã chú trọng đến công tác tiền lương để làm sao thu hút lao động giỏi, có tâm huyết và gắn bó lâu dài với Công ty. Công ty đã xây dựng quy chế lương áp dụng cho các đối tượng lao động khác nhau dựa trên năng suất lao động thực tế chứ không căn cứ vào thâm niên công tác nên người lao động rất hài lòng về việc sức lao động mình bỏ ra được bù đắp xứng đáng. Bên cạnh đó, hàng năm Công ty cũng tổ chức thi nâng bậc và căn cứ vào kết quả đó để làm một trong những tiêu chí trả lương. Tiền lương của Công ty trong các năm gần đây luôn tăng trưởng ở mức cao tạo tâm lý ổn định cho người lao động. Năm 2011 con số này là 3.6 triệu đồng/người/tháng và đến năm 2012 là 4.3 triệu đồng/người/tháng, năm 2013 thu nhập bình quân là 5.4 triệu đồng/người/tháng.

Với đội ngũ lao động trẻ, thu nhập ngày càng được cải thiện cùng với quy mô SXKD của Công ty ngày càng mở rộng tôi tin rằng Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh sẽ bước đi những bước vững chắc trên con đường phát triển.

Tóm lại, đối chiếu với phương pháp và tiêu chí đánh giá hiệu quả trình bày ở chương 1, xét về cơ cấu tài sản của công ty là tương đối hợp lý, tuy có những chỉ số đánh giá năm chưa đạt được theo tiêu chuẩn ngành (tỷ lệ hàng tồn kho, nợ ngắn hạn...) song tính theo quy mô kinh doanh và đặc thù ngành nghề thì một số chỉ tiêu này vẫn được đánh giá là khá ổn định. Riêng về đánh giá thực trạng lao động thì đội ngũ lao động của công ty cũng còn nhiều hạn chế dẫn đến hiệu suất lao động chưa được cao, do vậy công ty cần có nhiều chính sách đào tạo và chính sách ưu đãi hơn nữa với người lao động từ đó tận dụng được nguồn chất xám và sức lao động này để tăng hiệu quả hoạt động tài chính.

## **2.3. Đánh giá chung về thực trạng hiệu quả hoạt động tài chính ở Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh giai đoạn 2011 – 2013.**

### **2.3.1. Các nhân tố làm tăng hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh là một công ty đã được thành lập từ năm 2007. Đây là khoảng thời gian tuy không dài nhưng cũng đủ để chứng tỏ được khả năng và chỗ đứng trong ngành xây dựng và thương mại huyện Phúc Thọ nói riêng và nên kinh tế nói chung.

- Vị trí địa lý và sự quan tâm của địa phương

Ở huyện Phúc Thọ thời điểm năm 2007 chưa có nhiều doanh nghiệp làm trong lĩnh vực này nên đây là thuận lợi lớn nhất đối với sự tồn tại và phát triển của công ty. Trong bối cảnh xã hội ngày càng phát triển, huyện Phúc Thọ cũng có nhiều thay đổi và tiến bộ để theo kịp thời đại và tốc độ phát triển của nền kinh tế. Công ty đã ngày càng có thêm nhiều dự án và khách hàng trung thành không chỉ trong huyện Phúc Thọ mà còn ở các huyện, tỉnh, thành phố lân cận.

Được sự quan tâm và tạo điều kiện của cơ quan chính quyền huyện Phúc Thọ, công ty đã nhận được sự giúp đỡ trong quá trình thực hiện các thủ tục giấy tờ, đăng kí kinh doanh và giải quyết các tranh chấp phát sinh. Có được những thành công như ngày hôm nay là nhờ công tác quản lý và chỉ đạo của Đảng, của Nhà nước.

*- Sự tin tưởng của khách hàng*

Nhờ sự tín nhiệm của khách hàng nên trong các năm qua quy mô hoạt động của Công ty được mở rộng, các chỉ tiêu kinh tế như: DT, sản lượng, lợi nhuận.... đều tăng trưởng tốt. Đồng thời, giải quyết tốt việc làm cho người lao động, cải thiện thu nhập và đặc biệt đóng góp nhiều hơn cho ngân sách nhà nước góp phần đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước trên con đường hội nhập.

*- Hoạt động tài chính có sự cải thiện*

+ Tình hình tài chính của Công ty trong những năm vừa qua tương đối lành mạnh, không có các khoản nợ xấu, lợi nhuận tăng mạnh đồng thời vốn chủ sở hữu cũng được gia tăng qua các năm. Các chỉ tiêu thanh toán của Công ty đều ở mức an toàn về tài chính, các khoản nợ đều được đảm bảo bằng tài sản.

+ Việc sử dụng vốn vay của Công ty có thể nói là rất linh hoạt nên tiết kiệm tối đa chi phí tài chính. Đặc biệt, Công ty đã tận dụng được những nguồn vốn không phải trả lãi vay như ứng trước của người mua, chậm trả cho nhà cung cấp... từ đó góp phần nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.

*- Bộ máy tổ chức của công ty*

Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty tinh giản, gọn nhẹ, làm việc có hiệu quả cũng với độ ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ cao, nhiệt tình, hăng hái trong công tác, đóng góp hết mình vào sự phát triển của công ty.

*- Văn hóa công ty*

Nếp sống văn hóa doanh nghiệp lành mạnh, các thành viên có tinh thần đoàn kết, giúp đỡ nhau trong công việc. Ngoài việc đảm bảo lợi ích cho các thành viên trong công ty, công ty còn đáp ứng được các mục tiêu xã hội như bảo vệ môi trường, đóng góp từ thiện, nộp thuế và các khoản phải nộp Nhà nước đầy đủ,...

*- Cơ sở vật chất được nâng cấp*

Công ty luôn không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, tạo được uy tín đối với đối tác, khách hàng thông qua chất lượng sản phẩm các công trình

được bàn giao. Cơ sở vật chất của công ty phục vụ cho công tác quản lý rất đồng bộ, hiện đại nhằm phục vụ tốt cho công tác quản lý.

### **2.3.2. Các nhân tố làm giảm hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh**

#### ***- Khủng hoảng kinh tế***

Những năm gần đây, do nền kinh tế có nhiều biến động, Chính phủ cắt giảm chi tiêu công, các ngân hàng ngừng cấp tín dụng, lãi suất tín dụng tăng cao, thị trường bất động sản đóng băng, thị trường nguyên vật liệu vẫn tiếp tục biến động giá, trong khi các DN trên địa bàn hầu như không đứng vững nổi, thậm chí một số DN phải tạm dừng kinh doanh, làm cho quá trình hoạt động của công ty gặp nhiều khó khăn. Tuy chỉ là một huyện nhỏ nhưng cũng chịu sự ảnh hưởng không ít từ những khủng hoảng kinh tế.

#### ***- Nhà cung cấp còn hạn chế***

Do thời gian đầu có ít doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này ở huyện Phúc Thọ nên cũng mang lại một vài khó khăn cho việc tìm kiếm nhà cung cấp ngoài các nhà cung cấp cũ. Vì nhu cầu thị trường ngày càng tăng, công ty cần phải tìm các nguồn cung cấp với chi phí thấp nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

#### ***- Lãi suất thị trường tăng***

Lãi suất trên thị trường khá cao gây ảnh hưởng đến quá trình vay vốn phục vụ cho quá trình hoạt động của Công ty, đồng thời gây áp lực lên việc trả nợ đúng hạn trong giai đoạn khó khăn hiện nay, đặc biệt là khi Công ty đang có nhu cầu vay một lượng vốn lớn cho 2 dự án quan trọng trong năm 2011 và 2012.

#### ***- Bất động sản đóng băng***

Bất động sản đóng băng cũng gây nhiều trở ngại trong việc giải phóng và bố trí mặt bằng thực hiện dự án, khiến cho cầu của thị trường giảm mạnh, làm cho khách hàng và các nhà đầu tư mất lòng tin vào thị trường bất động sản. Điều này dẫn đến tình trạng nợ xấu nếu như có quá nhiều dự án bị “treo”, dở dang chưa thực hiện được. Công ty phải mất rất nhiều công sức trong việc tìm hiểu và giải quyết các vấn đề liên quan để dự án có thể tiến hành một cách chính xác và sớm nhất có thể cho khách hàng.

Bên cạnh những thành tựu mà công ty đã đạt được, vẫn còn tồn tại một số hạn chế mà công ty cần phải khắc phục như sau :

#### ***- Bộ máy nhân sự chưa đồng bộ***

Bộ máy nhân sự quá đơn giản, chưa hoàn thiện (một nhân viên phải kiêm nhiều công việc làm giảm khả năng chuyên môn hóa lao động, ảnh hưởng đến hiệu quả làm việc). Nguyên nhân do công ty muốn giảm chi phí tối đa nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

#### ***- Hiệu quả làm việc của phòng Marketing chưa tốt***

Hoạt động Marketing của công ty chưa có sự chuyên nghiệp mà mới chỉ là hoạt động nhỏ lẻ của từng bộ phận riêng biệt. Và nó được thể hiện qua công tác thu thập thông tin của công ty về khách hàng, đối thủ chưa được làm thường xuyên chỉ làm khi nào công ty thấy cần. Tuy năm 2012 đã có thêm được nhiều dự án nhưng chủ yếu là của khách hàng thân quen. Công ty cần thu hút thêm nhiều dự án mới với quy mô lớn hơn.

*- Nguồn nhân lực*

Công ty vẫn chưa thực sự đầu tư nhiều hơn cho nguồn nhân lực trong năm 2012. Là công ty về xây dựng, khách hàng luôn đòi hỏi sự an toàn và chính xác trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Vì vậy đầu tư nâng cao kỹ năng của nhân viên cũng chính là hoạt động đầu tư của doanh nghiệp nhằm tăng lợi nhuận trong lâu dài.

*- Doanh thu thuần của Công ty*

Doanh thu thuần năm 2012 tăng khá cao so với năm 2011, xấp xỉ 130,17% trong khi giá vốn hàng bán lại tăng đến 159,32% khiến cho lợi nhuận gộp giữa 2 năm không chênh lệch nhau nhiều. Điều này đã đặt ra câu hỏi về hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm 2012 trong khi xét về số lượng các dự án tham gia và quy mô dự án thì tăng mạnh so với năm 2011.

*- Các khoản phải thu khách hàng vẫn chưa được kiểm soát chặt chẽ*

Phải thu khách hàng năm 2012 tăng 103,31% so với năm 2011. Đây là con số khá lớn, dễ dẫn tới tình trạng nợ xấu cho Công ty. Vì vậy Công ty cần phải có những biện pháp khắc phục kịp thời nhằm giảm chỉ tiêu này một các hợp lý.

## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TUẤN LINH**

### **3.1. Mục tiêu và định hướng hoạt động của công ty trong thời gian tới**

#### **3.1.1. Mục tiêu phát triển**

Kinh tế thế giới đang nằm trong nguy cơ khủng hoảng trầm trọng, những nước hàng đầu về kinh tế đang đứng trên bờ vực thẳm, các chuyên gia đang cố gắng phân tích nhằm cứu các nước thoát qua cơn khủng hoảng. Kinh tế Việt Nam cũng đang từng bước ổn định lại, Chính phủ cũng đã có những biện pháp hữu hiệu nhằm kiềm chế lạm phát, giảm chi tiêu công điều này cũng gây khó khăn không nhỏ cho các doanh nghiệp nhưng đồng thời cũng mở ra cho những doanh nghiệp tồn tại được những cơ hội và những thách thức mới. Vì vậy để có thể trụ vững và phát triển được trong tương lai, thì ngay từ bây giờ mỗi doanh nghiệp phải có mục tiêu và định hướng phát triển nhằm tồn tại, phát triển và đủ sức cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường lớn. Đối với công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh, nhận thức được cơ hội cũng như thách thức mới trong nền kinh tế hiện tại, lãnh đạo Công ty cùng tập thể cán bộ công nhân viên đã hoạch định chiến lược phát triển của công ty với những mục tiêu phấn đấu đến năm 2020 như sau:

- Các chỉ tiêu phấn đấu vào năm 2020:

- + Tổng giá trị thực hiện: 300 tỷ đồng.
- + Doanh thu thuần: 260 tỷ đồng.
- + Nộp nhà nước: 10 tỷ đồng.
- + Lợi nhuận trước thuế: 20 tỷ đồng.
- + Vốn chủ sở hữu: 50 tỷ đồng.
- + Giá trị đầu tư: 2 tỷ đồng.
- + Thu nhập bình quân/người/tháng: 6,3 triệu đồng.

- Cơ cấu ngành nghề trong hoạt động của công ty:

Công ty phấn đấu trong các năm tới thay đổi cơ cấu ngành nghề, mũi nhọn kinh doanh chính vẫn là thi công và đầu tư xây dựng công trình nhưng mở rộng hoạt động dịch vụ đồng thời tăng giá trị sản xuất ở các hoạt động cơ khí, sản xuất gỗ.... Từ đó giúp công ty chủ động hơn trong kinh doanh và mở rộng thị trường tiêu thụ. Cụ thể:

- + Tỷ trọng giá trị kinh doanh xây lắp và đầu tư xây dựng công trình chiếm khoảng 60% tổng giá trị sản xuất kinh doanh.
- + Tỷ trọng giá trị sản xuất kinh doanh dịch vụ ( bao gồm dịch vụ tư vấn thiết kế, tư vấn sử dụng vật liệu xây dựng, kiểm định chất lượng vật liệu, mua bán vật liệu xây dựng, dịch vụ lắp đặt sửa chữa cơ khí và các dịch vụ khác,... ) đạt khoảng 40% tổng giá trị sản xuất kinh doanh.

#### **3.1.2. Định hướng phát triển đến năm 2020**

Với những mục tiêu đã đề ra Công ty chủ trương xây dựng và phát triển công ty mạnh, đa ngành nghề trong đó lấy giá trị xây lắp làm chủ đạo để xây dựng và phát triển công ty:

- Phân đấu trở thành một nhà thầu xây lắp lớn mạnh, đa dạng trong nhiều lĩnh vực: dân dụng, công nghiệp, thủy lợi, thủy điện..... đồng thời mở rộng sang lĩnh vực thiết kế, chế tạo....

- Nghiên cứu đầu tư và hợp tác đầu tư phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới nhằm phát huy cao độ mọi nguồn lực để nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao uy tín, xây dựng và phát triển thương hiệu mạnh, nâng cao vị thế của công ty ở thị trường trong nước cũng như thị trường thế giới.

- Tạo lập môi trường làm việc hiệu quả và năng động, phát huy tối đa năng lực sáng tạo của người lao động. Xây dựng lực lượng lao động đủ mạnh về số lượng và chất lượng phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh. Đồng thời quy tụ được đội ngũ chuyên gia, kỹ sư, kiến trúc sư giỏi trong lĩnh vực xây dựng các loại hình công trình. Ngoài ra, đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý điều hành kinh doanh mang tính chuyên nghiệp.

- Xây dựng và phát triển Công ty thành một đơn vị mạnh về tiềm lực tài chính. Đảm bảo nguồn vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và đầu tư đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Bảo toàn và không ngừng gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu, nâng cao giá trị Công ty. Xây dựng chiến lược giá thành phù hợp nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh cao trên thị trường. Bên cạnh đó cần nâng cao năng lực trong công tác đấu thầu để đảm bảo khả năng trúng thầu cao và nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính.

### **3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh.**

#### **3.2.1. Nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn trong công ty**

##### **3.2.1.1. Căn cứ đề xuất:**

Hiện tại vốn chủ sở hữu của Công ty chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn và vốn để phục vụ đưa vào sản xuất kinh doanh và tạo ra tài sản ngắn hạn vẫn là các nguồn: vay ngắn hạn của ngân hàng, ứng trước của người mua, chiếm dụng của người bán.... Do nguồn này chiếm tỷ lệ cao nên rất rủi ro về khả năng thanh toán, đặc biệt nếu nguồn vốn nợ ngắn hạn càng cao thì đôi lúc các khoản nợ ngắn hạn sẽ không còn đảm bảo được.

Xác định nhu cầu nhằm đảm bảo đủ, kịp thời và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn mang tính quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Vì vậy, Công ty cần xác định rõ nhu cầu, chu kỳ kinh doanh dựa trên nhiệm vụ sản xuất, đầu tư và tiến độ thi công của các công trình. Để từ đó xác định được nhu cầu vốn một cách tương đối chính xác

nhằm huy động, sử dụng và phân bổ nguồn vốn hợp lý tránh thừa thiếu hoặc ứ đọng vốn ở các khâu trong quá trình sản xuất.

Với nền kinh tế khủng hoảng như hiện nay, đầu tư ít, lạm phát cao nên giá trị công trình rất lớn, nguồn vốn nhà nước lại nhỏ giọt, công trình thi công xong nhưng không thu hồi được vốn làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm sút và chi phí tài chính gia tăng.

### *3.2.1.2. Nội dung giải pháp*

- Giải pháp đa dạng hoá các kênh huy động vốn:

+ Cần duy trì mối quan hệ tốt với người cung cấp cũng như người mua. Thường xuyên phân loại công nợ và có kế hoạch trả nợ sao cho đúng với các điều khoản thanh toán của hợp đồng đã ký kết. Đồng thời, Công ty cũng cần phải có một khoản tài chính dự phòng để chủ động hơn trong sản xuất kinh doanh nhất là khi sức ép về tiến độ hoặc có những công việc cần phải thanh toán ngay và phản ứng kịp thời trước những biến động của thị trường.

+ Có kế hoạch trả nợ ngân hàng hợp lý, tránh tình trạng có những khoản vay quá hạn. Giữ uy tín với ngân hàng, tổ chức tín dụng từ đó xây dựng điểm số xếp hạng tín dụng tốt thì việc vay vốn dùng tín chấp sẽ được thuận lợi, đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

+ Tăng cường hợp tác liên doanh để cùng thực hiện những gói thầu lớn đòi hỏi cao về tài chính. Bên cạnh đó, cần khai thác nguồn vốn từ nội lực Công ty đó là vay của cán bộ công nhân viên với lãi suất ưu đãi hơn so với việc người lao động gửi tiền của họ vào ngân hàng.

+ Thị trường chứng khoán là kênh huy động vốn nhanh và hiệu quả. Thực tế là Công ty chưa huy động vốn qua kênh huy động này. Vì vậy, để huy động vốn trên thị trường đạt hiệu quả tối ưu thì Công ty cần xây dựng chiến lược phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, để các nhà đầu tư tin cậy bỏ vốn đầu tư Công ty cần khẳng định sự lựa chọn của nhà đầu tư khi mang tiền để mua cổ phiếu của Công ty mình là đúng đắn vì: Lợi nhuận cao, tăng trưởng bền vững và có chiến lược kinh doanh tốt. Khi đã thuyết phục được nhà đầu tư thì việc chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ không những thành công mà còn đem lại khoản thặng dư không nhỏ. Nếu bổ sung được nguồn vốn chủ sở hữu càng nhiều, Công ty càng tăng được giá trị doanh nghiệp, lợi thế rất lớn trong cạnh tranh và chủ động hơn trong kinh doanh cũng như lựa chọn các dự án đầu tư đem lại hiệu quả cao.

- Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:

Trong chiến lược kinh doanh, khi tiến hành tham gia đấu thầu hay nhận được các công trình giao thầu Công ty cần tìm hiểu rõ nguồn vốn của chủ đầu tư để tránh tình trạng sử dụng vốn không hiệu quả. Bên cạnh đó, khi tham gia đấu thầu cần phải liệt kê

các chi phí một cách chi tiết để bỏ thầu với mức giá có khả năng cạnh tranh nhưng phải có lãi. Với các gói thầu xây lắp do Công ty đảm nhận có tỷ lệ chi phí vật tư đầu vào lớn (chiếm tỷ lệ khoảng 60 – 70% giá trị gói thầu) để cho vốn quay vòng nhanh, khi thương thảo hợp đồng cần bàn bạc để làm sao nâng cao tỷ lệ tiền ứng trước. Mặt khác do giá vật liệu biến động rất lớn nên khi Công ty tiến hành mua nguyên vật liệu chính nhập kho đề nghị chủ đầu tư nghiệm thu vật tư và cho thanh toán tiền mua vật tư để tránh được biến động giá cũng như đồng vốn không bị ứ đọng. Thực hiện đồng bộ các biện pháp trên, sẽ tăng được tốc độ luân chuyển và an toàn về vốn góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như nâng cao hiệu quả của Công ty trong sản xuất kinh doanh.

**- Giải pháp phân bổ nguồn vốn đầu tư hợp lý**

Với mức vốn của Công ty hiện nay còn ở mức thấp so với quy mô hoạt động. Vì vậy, Công ty cần có kế hoạch đầu tư sao cho hợp lý. Tập trung vốn chủ yếu để thực hiện ngành nghề kinh doanh chính của mình, tăng cường đầu tư máy móc thiết bị công nghệ hiện đại để cho năng suất cao hơn tránh đầu tư dàn trải. Bởi đầu tư là việc bỏ vốn ngày hôm nay và hy vọng kiếm lời ở tương lai. Nên khi đầu tư thường là mất thời gian mà đồng vốn chưa đem lại hiệu quả, trong khi Công ty là thiếu vốn hoạt động phải đi huy động và phải chi trả lãi vay.

Trong việc đầu tư tài chính: Đây là lĩnh vực có khả năng sinh lời rất lớn. Tuy nhiên, nó cũng chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn. Vì vậy, khi quyết định đầu tư Công ty cần nghiên cứu và xem xét danh mục đầu tư mang tính an toàn và có tính thanh khoản cao.

Với đặc thù ngành nghề nên khi đầu tư tài sản cố định của Công ty cũng gặp rất nhiều bất cập. Bởi có những thiết bị chỉ sử dụng được ở một số công trình nhất định chứ không phải công trình nào cũng sử dụng được, mà nếu Công ty không đầu tư mua sắm thì sẽ không đủ năng lực để thi công. Vì vậy, để đáp ứng được yêu cầu công việc, tăng cường năng lực thiết bị thi công thì Công ty vẫn phải đầu tư nhưng cần phải có chế độ khấu hao nhanh, chứ không thể khấu hao theo tuổi thọ của thiết bị. Có như vậy Công ty mới có được nguồn tái đầu tư tài sản cố định.

### ***3.2.2. Sử dụng các biện pháp làm tăng doanh thu, giảm chi phí cho doanh nghiệp***

#### ***3.2.2.1. Căn cứ đề xuất:***

Doanh thu là nguồn tài chính quan trọng nhất để Công ty có được tiền nhằm trang trải các yếu tố đầu vào, nó đảm bảo được quá trình tái sản xuất, đảm bảo việc làm cho người lao động và thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước. Để đánh giá được doanh thu của doanh nghiệp ta sử dụng các hệ số chỉ tiêu sinh lời như tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu bình quân..... Thứ nhất, các hệ số này chưa phải là cao và chưa có sự

tăng trưởng đồng đều giữa các năm mặc dù xét một cách tương đối thì doanh thu qua các năm vẫn tăng lên, Thứ hai là doanh thu của doanh nghiệp chủ yếu từ hoạt động SXKD chính là xây lắp chưa mở rộng sang các hình thức kinh doanh khác, Thứ ba là doanh thu hoạt động tài chính của công ty còn thấp và không đồng đều, chủ yếu dựa vào nguồn thu từ tiền lãi, chưa thu được nhiều từ hoạt động đầu tư hay hoạt động trên thị trường chứng khoán

Chi phí là các khoản chi phí mà công ty phải bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm luôn là tiêu chí, mục tiêu của mỗi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên đối với Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh do đặc thù hoạt động những năm gần đây là thực hiện thi công các công trình ở một số tỉnh khác nên việc phát sinh nhiều khoản chi phí là không thể tránh khỏi. Do vậy giải pháp để cắt giảm các khoản chi phí của doanh nghiệp là cần thiết và hữu hiệu.

#### 3.2.2.2. Nội dung giải pháp

- Giải pháp mở rộng thị trường, tăng doanh thu và thay đổi kết cấu doanh thu:

+ Đối với các khách hàng truyền thống: Cần nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm đảm bảo về kỹ thuật, mỹ thuật, đúng tiến độ để tạo uy tín tốt nhằm khẳng định được thương hiệu đối với bạn hàng truyền thống. Làm như vậy, khi có dự án, công trình mới chủ đầu tư sẽ tin tưởng giao việc cho Công ty. Đồng thời qua đó thương hiệu của Công ty cũng sẽ được các bạn hàng quảng bá giúp cho các đối tác khác.

+ Bên cạnh việc duy trì mối quan hệ tốt với bạn hàng truyền thống, Công ty cần nỗ lực tìm kiếm các khách hàng mới. Mặt khác, Công ty cần tăng cường quảng bá thương hiệu Tuấn Linh một cách rộng rãi qua các phương tiện thông tin đại chúng như đài, báo, truyền hình, internet và thông qua thị trường chứng khoán. Đồng thời, đào tạo, nâng cao trình độ, kỹ năng nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tiếp thị đấu thầu đảm bảo tốt chất lượng hồ sơ thầu và khả năng trúng thầu cao.

+ Mở rộng mối quan hệ hợp tác, liên doanh liên kết. Xây dựng mối quan hệ đối tác với các doanh nghiệp trong và ngoài nước để tận dụng lợi thế của nhau trong việc nâng cao khả năng, năng lực cạnh tranh.

+ Từng bước nghiên cứu phát triển mở rộng sản xuất kinh doanh các ngành nghề mới như: sản xuất kết cấu thép cho nhà cao tầng và công trình giao thông, thiết bị đường dây cho ngành điện, vật liệu xây dựng, sửa chữa bảo dưỡng thiết bị công nghiệp, điện thương phẩm; thiết bị nâng hạ thủy lực nhằm mở rộng thị phần và nâng cao doanh thu tạo đà cho sự phát triển bền vững.

Với việc chú trọng phát triển sản phẩm mới Công ty sẽ thay đổi được cơ cấu doanh thu và đồng thời chủ động hơn trong sản xuất kinh doanh. Việc đa dạng hoá sản

phẩm sẽ giúp Công ty tạo ra những sản phẩm đồng bộ và dần thay thế các thiết bị nhập ngoại qua đó chiếm lĩnh được thị trường nội địa và tăng được doanh thu cũng như vị thế của Công ty trên thị trường.

- Giải pháp tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm

+ Đối với nguyên vật liệu đầu vào của Công ty thường xuyên có sự biến động rất lớn về giá. Vì vậy, khi đàm phán hợp đồng với nhà cung cấp Công ty cần đưa ra các điều khoản ràng buộc với nhà cung cấp để tránh điều chỉnh tăng giá mua nguyên vật liệu đầu vào, bởi giá đầu ra gần như không đổi. Ngoài ra, Công ty cũng cần phải yêu cầu nhà cung cấp làm bảo lãnh thực hiện hợp đồng để việc cung cấp nguyên vật liệu đầu vào được tiến hành phù hợp với tiến độ thi công. Để tránh việc nhập quá nhiều nguyên liệu, Công ty cần ký hợp đồng chung để mua toàn bộ nguyên vật liệu cần thiết nhưng tiến độ cung cấp phải được tiến hành dần dần phù hợp với yêu cầu sản xuất. Nếu nhập quá nhiều nguyên liệu mà sản xuất không kịp Công ty phải mất tiền trông coi, bảo quản, mất chi phí về kho tàng và nguyên liệu để lâu có thể bị giảm chất lượng hoặc không thể đưa vào sản xuất.

+ Các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp, quy định về sử dụng xe con, các chế độ công tác phí cần phải được quy định chặt chẽ và phù hợp với thực tế, các chi phí như văn phòng phẩm điện và các thiết bị văn phòng cần phải đưa ra các quy định, định mức sử dụng rõ ràng. Bên cạnh đó, cũng cần tuyên truyền để phát huy ý thức tiết kiệm của mỗi người lao động. Tăng cường kiểm tra giám sát và có chế độ thưởng phạt nghiêm minh trong việc chấp hành và thực hành tiết kiệm.

Ngoài ra, định kỳ cần tổ chức phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh cho từng công trình, từng sản phẩm để từ đó xem xét đến chi phí và giá thành của từng sản phẩm nhằm tìm nguyên nhân tăng giảm chi phí cũng như giá thành.

Ngoài việc tiết kiệm qua các khâu trong quá trình thi công thì việc đẩy nhanh tiến độ thi công cũng làm giảm chi phí cho Công ty. Vì vậy để có thể hạ chi phí giảm giá thành sản phẩm. Công ty cần áp dụng đồng bộ các giải pháp từ khi khởi công cho đến khi nghiệm thu quyết toán công trình. Có như vậy, công trình của Công ty mới có được giá thành thấp và nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của công ty.

### ***3.2.3. Biện pháp nâng cao chất lượng lao động.***

#### ***3.2.3.1. Căn cứ đề xuất***

Theo như phân tích ở trên, hiệu suất lao động của công nhân cũng có ảnh hưởng rất lớn đối với hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Hiệu suất lao động cao, quá trình hoạt động sản xuất diễn ra hiệu quả, hiệu suất lao động thấp, quá trình sản xuất kinh doanh bị ngừng trệ.

Yếu tố con người có tầm quan trọng trong việc quyết định quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty cần có những chính sách tuyển dụng hợp lý để đạt được mục tiêu nâng cao chất lượng lao động và đào tạo tay nghề cho công nhân nâng cao hiệu suất lao động.

### 3.2.3.2. Nội dung giải pháp

#### - Chiến lược phát triển nguồn nhân lực

Hiện nay, đa số người lao động trực tiếp đều có tay nghề, tuy nhiên bậc thợ trung bình đang ở mức thấp. Mặt khác, công nhân lành nghề có bậc thợ cao về cơ khí lắp máy còn rất ít. Vì vậy việc đầu tiên để phát triển nguồn lao động trực tiếp đó là tăng cường tuyển dụng công nhân có tay nghề cơ khí, lắp máy để đáp ứng đủ lực lượng phục vụ công tác thi công lắp đặt. Bên cạnh đó cần đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân trực tiếp phấn đấu đạt bậc thợ bình quân của công ty ở mức cao, muốn làm được việc này ngoài việc liên kết với các cơ sở đào tạo để bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho người lao động thì Công ty nên chú trọng việc đào tạo nâng cao tay nghề tại chỗ cho người lao động. Việc đào tạo tại chỗ có rất nhiều thuận lợi bởi Công ty có đủ các thiết bị thực hành và có đội ngũ thợ bậc cao kết hợp với các chuyên gia giỏi nên đào tạo tại chỗ sẽ mang lại hiệu quả tốt. Trong quá trình sản xuất kết hợp đào tạo tại chỗ, Công ty cần phân công những thợ bậc cao có tay nghề giỏi hướng dẫn các lao động mới vào nghề và có báo cáo về kết quả hướng dẫn đào tạo tại chỗ. Bên cạnh đó, Công ty cũng cần có khuyến khích vật chất đối với thợ giỏi trong việc đào tạo người lao động trẻ để họ nâng cao ý thức trách nhiệm, nhiệt tình và tâm huyết hơn trong đào tạo nâng cao tay nghề cho người lao động trong Công ty.

- Tăng cường đào tạo cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật và phấn đấu đến năm 2015: 100% cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật đạt trình độ đại học trở lên

- Xây dựng môi trường làm việc hài hoà trên cơ sở lợi ích và trách nhiệm.

Học hỏi và hoàn thiện nguyên tắc: làm việc chủ động, sáng tạo, ý thức trách nhiệm cao của mỗi cá nhân cũng như tập thể. Trên cơ sở Công ty tạo các điều kiện làm việc và cơ sở vật chất phù hợp nhằm phát huy tốt nhất năng lực của toàn bộ người lao động nhằm đóng góp hoàn thành các mục tiêu chung của Công ty.

Song song với việc nâng cao chất lượng lao động trong công ty; Công ty cần có chính sách thu hút những người lao động giỏi, giàu kinh nghiệm về làm việc.

- Xây dựng quy chế lương mới, ổn định đời sống người lao động.

Mỗi người lao động thực sự, chỉ gắn bó với Công ty và toàn tâm toàn ý làm việc khi thu nhập của họ tối thiểu phải đáp ứng được các điều kiện nhất định trong cuộc sống hàng ngày của họ. Trong giai đoạn thực trạng lao động ở nước ta được coi là “thừa thầy thiếu thợ” thì Công ty lại đang có một đội ngũ lao động có tay nghề và được đào tạo cơ bản. Đây là một lợi thế rất lớn của Công ty trong giai đoạn hiện nay.

Để có thể giữ chân người lao động và phát huy thế mạnh về nguồn nhân lực của mình Công ty cần có chế độ lương phù hợp nhằm khuyến khích người lao động để họ làm việc với năng suất cao hơn và tạo ra những lợi ích tốt hơn cho Công ty. Vì vậy, Công ty cần xây dựng quy chế lương theo hướng sau:

+ Đối với đội ngũ lao động trực tiếp: xây dựng quy chế lương năng suất theo sản phẩm và theo hiệu quả công việc. Trông mỗi sản phẩm cần phải tính ra được có bao nhiêu đồng lương. Làm như vậy, người lao động sẽ cố gắng đẩy nhanh được tiến độ thực hiện công việc. Việc hoàn thành sớm công việc, người lao động sẽ được hưởng mức lương cao, Công ty sớm hoàn thành tiến độ của mình đồng thời gia tăng sản lượng và nhiều lợi ích khác cho Công ty.

+ Đối với đội ngũ lao động gián tiếp: Xây dựng quy chế lương theo mức độ hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế trong tháng, quý, năm. Đồng thời có sự phân loại chi tiết cho từng vị trí, từng công việc để trả lương phù hợp với mức độ đóng góp của người lao động vào công việc đó.

Nếu thực hiện các trả lương trên Công ty sẽ khơi dậy tiềm năng sáng tạo của người lao động đồng thời qua đó cũng thanh lọc được một số lao động kém về tay nghề không đáp ứng được yêu cầu công việc.

Hiện nay, địa bàn hoạt động của công ty trải dài, từ Bắc vào Nam. Ở nơi nào có các dự án về giao thông, thủy lợi, thủy điện thì hầu như đều có sự đóng góp xây dựng của tập thể cán bộ công nhân viên công ty. Cũng bởi nhiều công trường nên chỗ ở, chỗ làm việc của người lao động không ổn định nay đây mai đó. Vì vậy, lãnh đạo Công ty cần thường xuyên động viên khích lệ tinh thần cho người lao động; cần đảm bảo về dịch vụ y tế chăm sóc sức khỏe cho người lao động kịp thời. Bên cạnh việc quan tâm động viên thì để người lao động có thể gắn bó lâu dài với Công ty thì Công ty cần có chế độ hỗ trợ về nhà ở cho người lao động theo từng khu vực hoạt động của Công ty. Công ty có thể đứng ra đầu tư và bán trả góp cho người lao động để từ đó hình thành lên những khu nhà ở cho người thu nhập thấp đồng thời xây dựng nét văn hoá riêng của Công ty để người lao động có những tình cảm nhất định với Công ty, tạo tâm lý ổn định và họ quyết định gắn bó và cống hiến vì sự phát triển chung của Công ty.

Hàng năm công ty nên có chính sách thưởng cho nhân viên bằng các hình thức, quan tâm đến cán bộ công nhân viên trong các ngày nghỉ lễ, ngày tết. Nếu như công ty sớm triển khai được kế hoạch phát hành cổ phiếu ra thị trường thì nên có các chính sách như cho người lao động mua các cổ phiếu với giá ưu đãi và hạn chế chuyển nhượng các cổ phần trong một khoảng thời gian nào đó cho phép. Làm như vậy người lao động sẽ cảm thấy họ có một phần sở hữu công ty, họ là người chủ công ty chứ không đơn giản là người làm thuê từ đó họ có tâm huyết với nghề, tâm huyết với công

ty. Khi đó người lao động sẽ làm việc tốt hơn, tạo ra sản phẩm là những công trình có giá trị sử dụng cao, thương hiệu mạnh từ đó nâng cao được giá trị của công ty.

### **3.2.4. Tăng cường quản trị doanh nghiệp**

#### **3.2.4.1. Căn cứ đề xuất:**

Như đã phân tích ở mục 2.1.1 về chức năng và mô hình bộ máy hoạt động của công ty ta thấy rằng bộ máy hoạt động của công ty tuy rằng tương đối đầy đủ các bộ phận song vấn đề quản trị trong công ty vẫn còn một số hạn chế nhất định đó là:

- Sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự tốt, phát huy tinh thần sáng tạo của mỗi cá nhân chưa cao, chưa tạo ra được sức mạnh tổng hợp để nâng cao hiệu quả hơn nữa trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Trong bộ máy hoạt động còn thiếu một bộ phận phòng ban rất quan trọng đó là phòng marketing.

#### **3.2.4.2. Nội dung giải pháp**

- Nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý doanh nghiệp, tạo môi trường làm việc thân thiện, quan tâm hơn đến người lao động và để mối quan hệ giữa người quản lý và người lao động luôn gần gũi, tôn trọng, khuyến khích tính chủ động sáng tạo trong lao động nhằm tạo ra sức mạnh tổng hợp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tăng cường liên doanh, liên kết tạo sức mạnh chung, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường để ngày một khẳng định được thương hiệu của mình và mở rộng thị phần hơn nữa đáp ứng mục tiêu phát triển bền vững.

- Cần chú trọng tới các chỉ tiêu có vai trò là thước đo hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh như: nhóm chỉ tiêu sinh lời, nhóm chỉ tiêu hoạt động, nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán, nhóm chỉ tiêu về năng suất lao động.... hàng tháng, quý, năm phải có phân tích đánh giá những mặt đạt được, những mặt chưa đạt được, mạnh dạn chỉ ra những tồn tại cần khắc phục trong kỳ sau.

### **3.2.5. Kiến nghị đối với nhà nước**

#### **3.2.5.1 Căn cứ đề xuất:**

Là doanh nghiệp về xây lắp do vậy công ty chịu nhiều ảnh hưởng của các chính sách của nhà nước như:

- Chính sách về đơn giá, định mức, cơ chế bù giá, bù hệ số nhân công.
- Chính sách về cấp phép đầu tư các dự án, cấp phép xây dựng.
- Chính sách về vốn đối ứng, vốn tạm ứng, lãi suất, thuế....

Do vậy cần có những kiến nghị đối với Nhà nước để doanh nghiệp có cơ chế hoạt động thông thoáng hơn.

#### **3.2.5.2. Nội dung kiến nghị:**

- Trong việc ban hành các chính sách để áp dụng đối với các doanh nghiệp Nhà nước cần gửi dự thảo và phiếu thăm dò lấy ý kiến phản ứng từ các doanh nghiệp từ đó

ban hành các văn bản phù hợp với tình hình thực tế của các doanh nghiệp. Như tình hình kinh tế hiện nay, việc biến động giá, biến động về lương thì Nhà nước cũng cần có cơ chế điều chỉnh các chính sách về đơn giá, định mức, bù vật liệu, bù nhân công cho các doanh nghiệp xây lắp.

- Đối với các thủ tục hành chính liên quan đến các hoạt động doanh nghiệp nhà nước cần có các biện pháp cải cách thủ tục hành chính nhanh gọn, đồng bộ thống nhất giữa các bộ ngành, địa phương để giải quyết các kiến nghị, đề xuất khúc mắc của doanh nghiệp được nhanh gọn kịp thời.

- Doanh nghiệp là một tế bào của xã hội, là thành phần quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia tuy nhiên đây lại là một thực thể độc lập vì vậy nhà nước không nên can thiệp quá sâu vào thị trường làm mất đi bản chất vốn có theo quy luật của nó nhưng Nhà nước cũng cần hỗ trợ kịp thời và có chính sách cởi mở với các doanh nghiệp như hỗ trợ về vốn, hỗ trợ về lãi suất, định hướng đầu ra sản phẩm và các ưu đãi về thuế..... Có như vậy mới giúp các doanh nghiệp có động lực phát triển và đồng thời cũng phát triển nền kinh tế của đất nước.

## KẾT LUẬN

Sau thời gian tìm hiểu thực tế tại Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh đã giúp em tìm hiểu kỹ hơn về những kiến thức đã được học tại nhà trường. Đây cũng là cơ hội để bản thân em nói riêng và các bạn sinh viên nói chung trong quá trình áp dụng những kiến thức đã được học vào thực tế.

Trong thời gian thực tập ở công ty, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô trường Đại học Thăng Long, đặc biệt là PGS.TS Nguyễn Thị Bất cùng với sự nhiệt tình chỉ bảo của các anh chị nhân viên công ty đã giúp em hoàn thành được Khóa luận tốt nghiệp với đề tài **“Hiệu quả hoạt động tài chính tại Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh”**. Do thời gian còn hạn chế và kiến thức của em còn hạn hẹp nên Khóa luận tốt nghiệp còn nhiều hạn chế và sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý và chỉnh sửa của thầy cô để bài Khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Tấn Bình (2004), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
2. Nguyễn Tấn Bình (2002), *Phân tích quản trị tài chính*, Nxb Đại học quốc gia Thành Phố Hồ Chí Minh.
3. Trần Huy Bình (2009), *Xây dựng một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty CP Bia NADA*, Luận văn thạc sỹ quản trị kinh doanh, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. Thành Phố Hồ Chí Minh.
4. Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại Tuấn Linh (2011, 2012, 2013), Báo cáo tài chính.
5. Nguyễn Anh Đức (2008), *Nâng cao hiệu quả vốn kinh doanh tại Công ty CP Dược Phẩm Hà Tây HATAPHA*, Luận văn thạc sỹ quản trị kinh doanh, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. Thành Phố Hồ Chí Minh.
6. Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nxb thống kê, Hà Nội
7. Trần Thị Thái Hà, *Giáo trình đầu tư tài chính*, Nxb Đại học Quốc Gia Hà Nội.
8. Học Viện Tài Chính (2003), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài Chính, Hà Nội.
9. Nguyễn Minh Kiều (2010), *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
10. Nguyễn Đình Kiệm, Bạch Đức Hiền (2008), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
11. Nguyễn Năng Phúc (2004), *Phân tích tài chính trong các Công ty cổ phần ở Việt Nam*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
12. Hoàng Cao Sơn (2009), *Giải pháp tài chính nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho công ty cổ phần SOMECO Sông Đà trong điều kiện hội nhập hiện nay*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Học Viện Tài Chính, Hà Nội.
13. Trường Đại học Tài chính Kế toán Hà Nội (2001), *Giáo trình Quản trị tài chính Doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.