

**The Saigon International
University**



Khóa luận
tốt nghiệp

Website: www.siu.edu.vn

Thành phố Hồ Chí Minh - 2023

.....
KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành: Quản trị kinh doanh

Đề tài:

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG
THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT BÊ TÔNG
DƯƠNG PHÚ THÀNH**

Giảng viên hướng dẫn:

Tiến sĩ . Võ Thị Thu Hồng

Sinh viên: **Nguyễn Phạm Kiều My**

MSSV: 9401190174



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp này được chính tôi nghiên cứu trong quá trình tôi đi thực tập tại Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành. Các nội dung, dữ liệu, số liệu trong khóa luận này là trung thực, được lấy trực tiếp từ đơn vị thực tập và các nguồn chính thống có trích dẫn rõ ràng. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm kỷ luật với khoa và nhà trường nếu có vấn đề sự cố xảy ra.

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2023

SINH VIÊN THỰC HIỆN

Nguyễn Phạm Kiều My

LỜI CẢM ƠN

Với tình cảm chân thành và sâu sắc, cho phép em được bày tỏ lòng biết ơn, lời cảm ơn trân trọng nhất đến Tiến sĩ Võ Thị Thu Hồng, người đã trực tiếp hướng dẫn và giúp đỡ em tận tình trong suốt thời gian thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Em xin gửi lời cảm ơn đến các thầy, cô giáo Trường Đại học Quốc Tế Sài Gòn đã trang bị cho em những kiến thức căn bản và kinh nghiệm quý giá trong quá trình học tập và rèn luyện.

Em xin chân thành cảm ơn Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành đã tạo môi trường thuận lợi, điều kiện tốt nhất trong quá trình nghiên cứu, đồng thời hỗ trợ em rất nhiều trong công việc, đóng góp những ý kiến quý báu để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, và cho em một cái nhìn thực tế nhất về quy trình kinh doanh của công ty.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Instructor's Comments on Graduation Internship Report

Sinh viên/Student's full name: Nguyễn Phạm Kiều My.

Sinh ngày/DOB: 19/09/2001

Ngành/Major: **Quản trị kinh doanh**

MSSV/Student ID: 9401901749

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Điểm bằng số:.....Điểm bằng chữ:.....

Mark in numbers

Mark in words

HCM, day.....month....year 2023

Giảng viên hướng dẫn/Instructor

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN.....	i
LỜI CẢM ƠN.....	ii
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN.....	iii
MỤC LỤC	iv
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT.....	vii
DANH SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG.....	viii
DANH SÁCH CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH	i
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Kết cấu của đề tài.....	3
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	4
1.1. Một số khái niệm có liên quan	4
1.1.1. Cạnh tranh.....	4
1.1.2. Năng lực cạnh tranh	4
1.1.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh.....	4
1.2. Nội dung nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	4
1.2.1. Nâng cao năng lực cạnh tranh tài chính.....	4
1.2.2. Nâng cao năng lực quản trị và nguồn nhân lực	10
1.2.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.....	12
1.2.4. Nâng cao năng lực cạnh tranh về thị phần.....	13

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	14
1.3.1. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	14
1.3.2. Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT BÊ TÔNG DƯƠNG PHÚ THÀNH ...	17
2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành	17
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	17
2.1.2. Chức năng và lĩnh vực kinh doanh của công ty	18
2.1.3. Địa bàn hoạt động của công ty.....	19
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của công ty	19
2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	21
2.2. Thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành	23
2.2.1. Thực trạng năng lực tài chính	23
2.2.2. Thực trạng năng lực quản trị và nguồn nhân lực.....	39
2.2.3. Thực trạng năng lực cạnh tranh về sản phẩm.....	43
2.2.4. Thực trạng năng lực cạnh tranh về thị phần	49
2.3. Đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành	50
2.3.1. Điểm đạt được	50
2.3.2. Hạn chế.....	51
2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế	52
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG THƯƠNG MẠI SẢN XUẤT BÊ TÔNG DƯƠNG PHÚ THÀNH	53
3.1. Mục tiêu, phương hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành	53
3.1.1. Mục tiêu.....	53

3.1.2. Phương hướng	53
3.2. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh	54
3.2.1. Tạo dựng mối liên kết với các doanh nghiệp, đơn vị trong ngành	54
3.2.2. Tăng cường các hoạt động marketing.....	56
3.2.3. Nâng cao năng lực tài chính.....	58
3.2.4. Tăng cường công tác quản lý chất lượng.....	61
3.2.5. Tăng cường công tác quản lý tài sản cố định	64
3.2.6. Hoàn thiện quy định, quy chế làm việc, thi đua khen thưởng, đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong Công ty.....	67
KẾT LUẬN	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	71

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NGUYÊN NGHĨA
BCTC	Báo cáo tài chính
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
HCNS	Hành chính nhân sự
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
NNL	Nguồn nhân lực
NLĐ	Người lao động
NLCT	Năng lực cạnh tranh
NPT	Nợ phải trả
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TMSX	Thương mại sản xuất
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TTS	Tổng tài sản

NNL	Nguồn nhân lực
NLĐ	Người lao động
NLCT	Năng lực cạnh tranh
NPT	Nợ phải trả

DANH SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG

Bảng 2.1. Lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Xây dựng TMXD Dương Phú Thành	18
Bảng 2.2. Kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	21
Bảng 2.3. Quy mô và cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	23
Bảng 2.4. Cơ cấu vốn chủ sở hữu của công ty giai đoạn 2018-2022	25
Bảng 2.5. Tỷ số nợ của một số công ty trong cùng lĩnh vực	27
Bảng 2.6. Cơ cấu nợ phải trả của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	28
Bảng 2.7. Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	30
Bảng 2.8. Khả năng thanh toán của Công ty giai đoạn 2018-2022.....	31
Bảng 2.9. Hiệu quả sử dụng vốn/ tài sản của Công ty giai đoạn 2018-2022	33
Bảng 2.10. Hiệu quả quản lý các khoản phải thu giai đoạn 2018-2022.....	35
Bảng 2.11. Hiệu quả quản lý hàng tồn kho giai đoạn 2018-2022	35
Bảng 2.12. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản và tài sản cố định của công ty giai đoạn 2018-2022.....	36
Bảng 2.13. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của một số công ty.....	37
Bảng 2.14. Khả năng sinh lời của Công ty giai đoạn 2020-2022.....	38
Bảng 2.15. Cơ cấu nhân sự của Công ty TNHH Xây dựng TMSX bê tông Dương Phú Thành theo giới tính	41
Bảng 2.16. Cơ cấu nhân sự của Công ty TNHH Xây dựng TMSX bê tông Dương Phú Thành theo độ tuổi.....	42
Bảng 2.17. Cơ cấu nhân sự của Công ty TNHH Xây dựng TMSX bê tông Dương Phú Thành theo trình độ học vấn.....	42

DANH SÁCH CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Xây dựng TMSX Dương Phú Thành	19
Hình 2.1. Một số kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2018-2022	22
Hình 2.2. Quy mô nhân sự của Công ty TNHH Xây dựng TMSX bê tông Dương Phú Thành	41
Hình 2.3. So sánh giá một số sản phẩm của công ty với các công ty đối thủ	44
Sơ đồ 2.2. Quy trình sản xuất cọc bê tông ly tâm của công ty	45
Hình 2.4. Thông số kỹ thuật của sản phẩm cọc bê tông ly tâm của công ty	47
Hình 2.5. Thị phần về sản lượng của công ty trên thị trường	49

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để đổi mới và phát triển song cũng gặp nhiều thách thức như việc thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt hơn. Sự cạnh tranh không chỉ diễn ra trong nội bộ nền kinh tế mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp, tổ chức nước ngoài. Trong khi đó các doanh nghiệp nước ngoài thường có trình độ ứng dụng công nghệ vào sản xuất kinh doanh nhiều hơn, nguồn vốn cũng lớn mạnh hơn do đó các doanh nghiệp Việt Nam sẽ yếu thế hơn rất nhiều đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Do đó các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì cần nâng cao khả năng cạnh tranh để thu hút được nhiều khách hàng hơn.

Ngành xây dựng là ngành quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Trong những năm qua ngành xây dựng luôn tăng trưởng dương và đóng góp lớn vào GDP Việt Nam. Mặc dù vậy giai đoạn 2020-2022 do ảnh hưởng của dịch bệnh làm tăng giá nguyên vật liệu, ngành xây dựng đã trải qua nhiều khó khăn. Đến nay, dù dịch bệnh đã được kiểm soát và nền kinh tế bước vào giai đoạn bình thường mới, giá cả vật liệu xây dựng cũng hạ nhiệt, song thời kỳ khó khăn nhất của ngành vẫn chưa qua. Sự cạnh tranh trong thị trường xây dựng, nhất là đối với các dự án bất động sản, ngày càng khốc liệt hơn bao giờ hết. Theo VCBS (2023), riêng với lĩnh vực xây dựng dân dụng, tình hình cạnh tranh giữa các nhà thầu xây dựng dự báo vẫn gay gắt và nhiều khả năng sẽ trở thành mức bình thường mới trong 1-2 năm tới. Theo đó, lợi thế trong cạnh tranh sẽ thuộc về các doanh nghiệp có quy mô lớn, có khả năng cung cấp dịch vụ xây lắp trọn gói cho trên nhiều hạng mục,... Thực tế, số lượng nhà thầu xây dựng của Việt Nam hiện nay là rất lớn. Theo số liệu ước tính của Hiệp hội Doanh nghiệp Cơ khí Việt Nam (VAMI), hiện Việt Nam có khoảng 150.000 nhà thầu xây dựng, trong đó có khoảng 2.000 nhà thầu cỡ lớn và vừa. Điều này chứng tỏ thị trường xây dựng tại Việt Nam đang diễn ra sôi động và có nhiều dự án đang triển khai. Điều này sẽ tạo sức ép cạnh tranh rất lớn đối với các doanh nghiệp xây dựng ở quy mô vừa và nhỏ trong đó có Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành.

Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành mới được thành lập vào năm 2016 do đó tuổi đời còn rất trẻ. Mặc dù trong suốt thời gian qua lãnh đạo cùng với toàn thể cán bộ công nhân viên của công ty đều cùng nhau nỗ lực triển khai nhiều hành động để nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường song vẫn còn nhiều mặt hạn chế về tài chính, nhân lực, sản phẩm hay hoạt động truyền thông quảng bá... Nhận thức được những vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài: “Nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành” làm khóa luận tốt nghiệp của mình với mong muốn vận dụng lý luận học được góp phần đưa ra những giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Thứ nhất, hệ thống hóa những lý luận về nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm khái niệm, nội dung, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng...

Thứ hai, phân tích thực trạng nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành trong giai đoạn 2020 - 2022. Từ những phân tích thực tế, đưa ra đánh giá điểm đạt được và những điểm còn hạn chế trong nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành.

Cuối cùng trên cơ sở những đánh giá về tình hình nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành trong giai đoạn 2020-2022, đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành trong giai đoạn 2023-2025.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu về nâng cao năng lực cạnh tranh tại doanh nghiệp

Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi không gian: đề tài được nghiên cứu tại Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành

Phạm vi thời gian: Số liệu trong bài được tìm hiểu trong giai đoạn từ 2020 – 2022; giải pháp đến năm 2025.

Phạm vi nội dung: Hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành. Bên cạnh đó tác giả cũng tiến hành nghiên cứu thêm các tài liệu về nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

4. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp được vận dụng trong quá trình nghiên cứu như sau:

Phương pháp phân tích tổng hợp: phân tích dữ liệu thứ cấp nhằm đưa ra đặc điểm của vấn đề nghiên cứu.

Phương pháp so sánh: so sánh các chỉ tiêu tài chính của công ty qua các năm để thấy được xu hướng phát triển, đồng thời so sánh với các đối thủ để thấy được năng lực cạnh tranh của công ty.

Phương pháp phân tố: chia đối tượng nghiên cứu thành các nhóm khác nhau theo những tiêu thức nhất định.

Phương pháp quan sát, đi thực tế điều tra: thu thập thông tin, số liệu từ các đối tượng có liên quan: để phân tích, đánh giá, bình luận có

Phương pháp ngoại suy, giúp tác giả hình thành các giải pháp.

5. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và khóa luận, phần chính của khóa luận bao gồm 3 chương

Chương 1: Cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành.

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Sản xuất bê tông Dương Phú Thành.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Một số khái niệm có liên quan

1.1.1. Cạnh tranh

Cạnh tranh được hiểu là sự đối đầu, ganh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh của mình. Mục tiêu đó có thể là chiếm lĩnh thị trường, gia tăng số lượng khách hàng cũng như cạnh tranh để có được các tư liệu sản xuất, thị trường có lợi nhất. Cạnh tranh mang tính tất yếu trong nền kinh tế thị trường do đó bất cứ chủ thể kinh tế nào cũng phải chấp nhận việc cạnh tranh và không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh của mình để có thể hoạt động bền vững trên thị trường.

1.1.2. Năng lực cạnh tranh

Năng lực cạnh tranh là khả năng, lợi thế của một chủ thể kinh doanh trong việc tạo ra việc làm, sản phẩm hàng hóa, tập trung nguồn lao động dồi dào, thu nhập cao hơn so với chủ thể kinh doanh khác trên cùng một thị trường và cùng thời gian (Trần Sĩ, 2005). Năng lực cạnh tranh chính là một cách thức tạo điều kiện tốt nhất để thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội, có thể hiểu đây là yếu tố quan trọng khẳng định thành quả lao động và năng suất cao trong kinh tế.

1.1.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh

Nâng cao năng lực cạnh tranh đề cập đến quá trình và các biện pháp để cải thiện khả năng cạnh tranh của một tổ chức trong một môi trường kinh doanh hay xã hội nhất định. Các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm giành lấy thị phần và khách hàng về phía mình.

1.2. Nội dung nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

1.2.1. Nâng cao năng lực cạnh tranh tài chính

Để nâng cao năng lực cạnh tranh trên khía cạnh tài chính của doanh nghiệp dựa vào các yếu tố định lượng và định tính để đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp sau:

- Các yếu tố định lượng: Quy mô vốn, chất lượng tài sản, khả năng thanh toán và khả năng sinh lời...
- Các yếu tố định tính: trình độ tổ chức, trình độ quản lý, trình độ công nghệ, chất lượng nguồn nhân lực...

1.3.1.1. Nâng cao khả năng huy động vốn đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp có thể huy động vốn từ nhiều kênh khác nhau để vận hành hoạt động kinh doanh. Cơ cấu nguồn vốn ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận và rủi ro tài chính của một doanh nghiệp do đó đóng vai trò rất quan trọng. Ngoài việc đảm bảo nhu cầu vốn thường xuyên, doanh nghiệp phải luôn chủ động, linh hoạt để xây dựng được một cơ cấu vốn hợp lý đóng vai trò quan trọng trong nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Về quy mô vốn

Nguồn vốn của doanh nghiệp theo tính chất sở hữu bao gồm vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Khi tỷ lệ vốn chủ sở hữu càng cao chứng tỏ doanh nghiệp càng tự chủ về tài chính và do đó càng tạo được lòng tin đối với đối tác. Một trong những chỉ tiêu đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp là tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSDH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSDH}}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện khả năng tài chính tốt của doanh nghiệp. Khi hệ số này lớn hơn 1 chứng tỏ VCSH của công ty đáp ứng các nhu cầu mua sắm TSDH phục vụ cho hoạt động SXKD và ngược lại khi hệ số này nhỏ hơn 1 thì một phần TSDH sẽ được tài trợ bằng vốn vay.

Về cơ cấu nguồn vốn

Khi phân tích về cơ cấu nguồn vốn thì cần quan tâm đến tỷ trọng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Dưới đây là một số chỉ tiêu đánh giá cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp:

Tỷ số nợ hoặc tỷ số vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ số nợ càng thấp thì trong trường hợp công ty rơi vào tình trạng phá sản thì các chủ nợ sẽ bị thiệt hại ít hơn do đó các chủ nợ có xu hướng thích doanh nghiệp có tỷ số này thấp trong khi các chủ doanh nghiệp lại muốn tỷ số này cao vì nó giúp doanh nghiệp gia tăng khả năng sinh lợi.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ số nợ trên VCSH} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu càng nhỏ thì cho thấy doanh nghiệp ít đối mặt với các rủi ro tài chính và ngược lại tỷ số này càng lớn thì khả năng gặp khó khăn trong việc trả nợ hoặc phá sản của doanh nghiệp càng lớn.

1.3.1.2. Hiệu quả sử dụng vốn

Tính thanh khoản

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được đánh giá qua các tỷ số tài chính sau:

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

$$\text{HS khả năng TT nợ NH} = \frac{\text{Tài sản NH}}{\text{Nợ NH}}$$

Hệ số này dùng phản ánh khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn bằng các tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp...

Hệ số khả năng thanh toán nhanh

$$\text{HS khả năng TT nhanh} = \frac{\text{Tiền và TĐT} + \text{ĐTTC NH} + \text{các KPT}}{\text{Nợ NH}}$$

Hệ số thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn bằng việc chuyển hóa tài sản ngắn hạn thành tiền mà không cần phải bán đi hàng tồn kho.

Hệ số khả năng thanh toán ngay

$$\text{HS khả năng TT ngay} = \frac{\text{Tiền và TĐT} + \text{ĐTTC NH}}{\text{Nợ NH}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán tức thời các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn của ngân hàng.

Tỷ số khả năng trả lãi tiền vay

Tỷ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi như thế nào. Hệ số khả năng thanh toán lãi vay được tính bằng tỷ số giữa lợi nhuận trước thuế và lãi vay phải trả trên lãi vay phải trả:

$$\text{Tỷ số khả năng trả lãi tiền vay} = \frac{\text{LN trước thuế} + \text{Lãi vay phải trả}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp, ta xem xét các chỉ tiêu sau:

Vòng quay khoản phải thu và kỳ thu tiền trung bình

$$\text{VQ các KPT} = \frac{\text{DTT về bán hàng và CCDV}}{\text{Các KPT BQ}}$$

Vòng quay các khoản phải thu thể hiện tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Do đó chỉ tiêu này càng lớn càng thể hiện doanh nghiệp quản lý tốt các khoản phải thu, không bị chiếm dụng vốn bởi các khách hàng, đối tác.

Vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì cho thấy doanh nghiệp càng quản lý hàng tồn kho hiệu quả. Tuy nhiên hàng tồn kho lớn hay nhỏ còn phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh trong mỗi lĩnh vực do đó không có một mức nào quy định chung về mức tốt, xấu...

$$\text{VQ HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTK BQ}}$$

Số ngày của một VQ HTK có thể xác định bằng cách:

$$\text{Số ngày một VQ HTK} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{VQ HTK}}$$

Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Công tác phân tích đánh giá các chỉ tiêu tình hình quản lý, sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp giúp các nhà quản trị có được đánh giá thực trạng quản trị vốn cố định, từ đó sẽ đưa ra các biện pháp thích hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định cho doanh nghiệp ngày càng phát triển. Thông thường để đánh giá tình hình quản lý, sử dụng vốn cố định chúng ta sẽ có các chỉ tiêu sau:

Hiệu suất sử dụng VCD, TSCĐ

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy được một đồng vốn cố định nếu tham gia vào chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thì sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ sản xuất đó. Chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

Hàm lượng Vốn cố định

$$\text{Hàm lượng VCD} = \frac{\text{VCD bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này hay còn được biết đến với tên gọi hệ số đảm nhận vốn cố định, nó phản ánh để có được một đồng doanh thu thuần thì doanh nghiệp cần đầu tư bao nhiêu đồng vốn cố định cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ số này càng nhỏ thì càng chứng tỏ được hiệu suất sử dụng vốn cố định của các nhà quản trị đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

Hệ số hao mòn TSCĐ

Đây là một hệ số có khả năng phản ánh được mức độ hao mòn của TSCĐ trong quá trình tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua đó gián tiếp phản ánh tiềm năng có thể khai thác được còn lại của TSCĐ và số vốn cố định đầu tư ban đầu còn tiếp tục phải thu hồi ở TSCĐ đó tại thời điểm đánh giá. Khi hệ số này càng gần 1 cũng đồng nghĩa với việc TSCĐ đó của doanh nghiệp đã gần đến thời kỳ sử dụng cuối cùng.

$$\text{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \frac{\text{Khấu hao lũy kế TSCĐ đến thời điểm đánh giá}}{\text{Nguyên giá TSCĐ đến thời điểm đánh giá}}$$

1.3.1.3. Khả năng sinh lời

Dưới đây là một số chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận DT} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cho biết 1 đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ số này lớn hơn 0 cho biết công ty làm ăn có lãi ngược lại khi tỷ số này nhỏ hơn 0 hàm ý doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ. Để có đánh giá khách quan, khi phân tích chỉ số này cần so sánh thêm về tỷ số này so với mức bình quân toàn ngành bởi tỷ số này lớn hay nhỏ phụ thuộc rất nhiều vào đặc điểm của ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng TS BQ}} \times 100\%$$

ROA hàm ý 1 đồng tài sản bình quân của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ đó do đó càng cao càng tốt. ROA giữa các doanh nghiệp là không giống nhau và thay đổi phụ thuộc nhiều vào ngành nghề kinh doanh.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{VCSH BQ}} \times 100\%$$