

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN TRẦN GIANG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ
DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV
CAO SU ĐẮK LẮK**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

**2012 | PDF | 125 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN TRẦN GIANG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ
DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV
CAO SU ĐẮK LẮK**

Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn khoa học: TS. TRẦN ĐÌNH KHÔI NGUYỄN

2012 | PDF | 125 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác

Tác giả luận văn ký và ghi rõ họ tên

Nguyễn Trần Giang

MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN DOANH NGHIỆP	4
1.1. VỐN SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	4
1.1.1. Khái niệm và những đặc trưng của vốn	4
1.1.2. Phân loại vốn kinh doanh	6
1.2. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	10
1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.....	10
1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.....	13
1.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn	23
1.3. NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	28
1.3.1. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.	28
1.3.2. Các hướng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	29
1.4. TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI (FDI)	30
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	35
CHƯƠNG 2 - PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK.....	37
2.1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK	37
2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc	37
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	37
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty	38
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty	38
2.1.5. Sản phẩm chính, quy trình công nghệ và thị trường tiêu thụ	40
2.1.6. Đặc điểm về vốn và cơ chế quản lý tài chính nội bộ.....	40

2.1.7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	42
2.2. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK	43
2.2.1. Tình hình tài sản và nguồn vốn của Công ty	43
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty	54
2.3. ĐÁNH GIÁ TỔNG HỢP HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY	91
2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả sử dụng vốn của Công ty	91
2.3.2. Đánh giá hiệu quả kinh doanh cá biệt	92
2.3.3. Hiệu quả kinh doanh tổng hợp	95
2.3.4. Hiệu quả tài chính:	96
2.3.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của Công ty:	96
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	98
CHƯƠNG 3 - GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK	99
3.1. NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI	99
3.1.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.....	99
3.1.2. Những định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới.....	99
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY.....	100
3.2.1. Giải pháp chung đối với Công ty	101
3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động	104
3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định	107
3.3.4. Giải pháp nâng cao năng lực cân đối vốn:	110
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	112
KẾT LUẬN	113
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	114
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (Bản sao)	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BQ	:	Bình quân
DAKRUCO	:	Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk
ĐBTC	:	Đòn bẩy tài chính
DPR	:	Công ty cổ phần cao su Đồng Phú
DTT	:	Doanh thu thuần
HĐKD	:	Hoạt động kinh doanh
HĐTC	:	Hoạt động tài chính
HTK	:	Hàng tồn kho
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	:	Lợi nhuận trước thuế
MTV	:	Một thành viên
TNDN	:	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
TP HCM	:	Thành phố Hồ Chí Minh
TRC	:	Công ty cổ phần cao su Tây Ninh
TSCĐ	:	Tài sản cố định
VCSH	:	Vốn chủ sở hữu
VLĐ	:	Vốn lưu động
SXKD	:	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC CÁC BẢNG

	Trang
Bảng 1.1: Quy mô và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước từ năm 2003-2006.....	42
Bảng 1.2: Một số chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp FDI giai đoạn 2003-2006	33
Bảng 1.3: Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp FDI giai đoạn 2003-2006	33
Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu chính của kết quả hoạt động SXKD của Công ty.....	42
Bảng 2.2: Phân tích cơ cấu vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010	46
Bảng 2.3: Phân tích sự biến động tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	47
Bảng 2.4: Phân tích biến động nguyên giá tài sản cố định của Công ty	48
Bảng 2.5: Chi tiết các khoản đầu tư vào Công ty con.....	49
Bảng 2.6: Phân tích biến động về nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	51
Bảng 2.7: Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010	52
Bảng 2.8: Các chỉ tiêu về cấu trúc nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010...53	53
Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	55
Bảng 2.10: Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty TNHH MTV cao su ĐẮK LẮK (viết tắt là DAKRUCO) với hai Công ty cùng ngành.....	59
Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	60
Bảng 2.12: Hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty và các Công ty cùng ngành.....	61
Bảng 2.13: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	62
Bảng 2.14: Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ lưu chuyển VLD.....	63
Bảng 2.15: Phân tích chi tiết các khoản phải thu	64
Bảng 2.16: Phân tích Quản lý công nợ phải thu khách hàng	65
Bảng 2.17: Phân tích tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho	66
Bảng 2.18: Số vòng quay VLD của DAKRUCO và các Công ty cùng ngành	67

Bảng 2.19: Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của Công ty.....	68
Bảng 2.19.1: So sánh các chỉ tiêu của kết quả kinh doanh giai đoạn 2006-2010	69
Bảng 2.20: Tổng hợp chi phí trên 100 đồng doanh thu tại Công ty.....	71
Bảng 2.21: Tỷ trọng chi phí trên doanh thu	71
Bảng 2.22: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty và các Công ty cùng ngành	74
Bảng 2.23: Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) giai đoạn 2006-2010	75
Bảng 2.24: Tổng hợp các chỉ tiêu ảnh hưởng đến ROA theo phương trình DuPont 76	
Bảng 2.25: Ảnh hưởng của các nhân tố ROA.....	77
Bảng 2.26: Tỷ suất sinh lời tài sản của Công ty và các Công ty cùng ngành:	80
Bảng 2.27: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) giai đoạn 2006-2010	81
Bảng 2.28: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản của Công ty và các Công ty cùng ngành:	82
Bảng 2.29: Phân tích tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu	83
Bảng 2.30: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE	84
Bảng 2.31: Mức độ các nhân tố ảnh hưởng đến ROE.....	86
Bảng 2.32: Tỷ suất sinh lời của VCSH của Công ty và các Công ty cùng ngành: ...	90
Bảng 2.33: Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích giai đoạn 2006 đến 2010.....	91

DANH MỤC SƠ ĐỒ

	Trang
Chương 2: Sơ đồ tổ chức hoạt động của Dakruco	34

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

	Trang
Biểu đồ 2.1: Hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	51
Biểu đồ 2.2: Sản lượng tiêu thụ và giá bán bình quân	51
Biểu đồ 2.3: Hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	55
Biểu đồ 2.4: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2006-2010.....	58
Biểu đồ 2.5: Diện tích - năng suất - sản lượng.....	67

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Vốn có vai trò rất quan trọng đối với doanh nghiệp, là yếu tố không thể thiếu của mọi quá trình kinh doanh. Trong nền kinh tế thị trường, vốn quyết định quy mô, năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Vốn càng lớn thì quy mô doanh nghiệp càng lớn, đảm bảo khả năng tài chính vững chắc, tạo điều kiện hiện đại hoá công nghệ, nâng cao trình độ của người lao động. Quản lý và sử dụng vốn trong doanh nghiệp vấn đề đặt ra không chỉ là vốn phải được bảo toàn và phát triển mà còn phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tức là thể hiện ở số lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trong kỳ và mức sinh lời của một đồng vốn kinh doanh. Điều này càng cho thấy, vốn trong doanh nghiệp có ý nghĩa vô cùng to lớn nếu nhà quản lý biết phân tích, đánh giá đúng tình hình và hiệu quả sử dụng của nó để đề ra các giải pháp sử dụng đồng vốn có hiệu quả.

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn là việc đánh giá mức sinh lời của đồng vốn kinh doanh từ nhiều góc độ khác nhau, giữa hiện tại và quá khứ, giữa doanh nghiệp với các đơn vị cùng ngành. Mục tiêu của phân tích hiệu quả sử dụng vốn là giúp doanh nghiệp thấy rõ trình độ quản lý và sử dụng vốn của mình, đánh giá doanh nghiệp một cách chính xác, từ đó tìm ra những giải pháp cơ bản thúc đẩy sự tăng trưởng của doanh nghiệp.

Công ty TNHH MTV cao su Đăk Lăk là doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước, hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất, chế biến sản phẩm mủ cao su nguyên liệu, một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta hiện nay. Hàng năm, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 30 đến 40 triệu USD/năm, doanh thu đạt bình quân hàng năm đạt 700 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt trên 120 tỷ đồng, diện tích cao su trồng mới hàng năm khoảng 1.000 đến 1.500 ha, tạo công ăn việc làm cho hơn 4.500 lao động. Hiện nay, Công ty có 2 Công ty con tại nước ngoài (Cty TNHH cao su Đăk Lăk tại Lào; Công ty TNHH Đăk Lăk Mundolkiri tại Vương Quốc CamPuChia); 2 Công ty cổ phần chiếm trên 51% vốn điều lệ và 15 Chi nhánh trực thuộc Công ty.

Hiện tại, Công ty là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu tỉnh Đắk Lắk về qui mô kinh doanh cũng như mức độ đóng góp vào Ngân sách nhà nước của tỉnh hàng năm. Với thành tích đạt được đáng khích lệ, những năm qua Công ty đã thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư, nhiều nhà hoạch định chính sách phát triển. Tuy nhiên những quan tâm đó chủ yếu về các lĩnh vực kỹ thuật và tiềm năng qui hoạch phát triển, nhiều vấn đề về quản lý nguồn lực tài chính, về hiệu quả kinh doanh tại Công ty cho đến nay vẫn chưa đi sâu nghiên cứu một cách độc lập, toàn diện, và còn nhiều vấn đề cần tập trung nghiên cứu như:

- Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty như thế nào;
- Những nhân tố nào ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn cố định, vốn lưu động, vốn chủ sở hữu của Công ty;
- Giải pháp nào để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung, hiệu quả sử dụng vốn cố định, vốn lưu động, vốn chủ sở hữu

Xuất phát từ những vấn đề này, tôi đã chọn đề tài: *“Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk”*.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu: *“Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk”* nhằm giải quyết các mục tiêu sau:

2.1. Mục tiêu tổng quát

Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn, tìm ra những giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hoá một số vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp.
- Đánh giá tình hình, hiệu quả sử dụng vốn của Công ty thời kỳ 2006 - 2010;
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty;
- Đề xuất phương án và giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk trong thời gian tới.

3. Phương pháp tiếp cận mục tiêu nghiên cứu: Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, luận văn sử dụng các phương pháp sau:

- Đối với số liệu sơ cấp: Thông tin từ cuộc điều tra, phỏng vấn với các nhà quản trị của doanh nghiệp như: Ban Tổng Giám đốc; Giám đốc Tài chính... Mục đích của việc phỏng vấn nhằm làm rõ hơn các kết quả phân tích, từ đó có cơ sở đưa ra các nhận xét đánh giá cho việc phân tích.

- Đối với số liệu thứ cấp: Được lấy từ hệ thống báo cáo tài chính của Công ty từ năm 2006-2010. Ngoài ra, luận văn còn sử dụng số liệu của hai Công ty cùng ngành, yết giá ở Sở giao dịch chứng khoán TP HCM là Công ty cổ phần cao su Đồng Phú (Mã chứng khoán: DPR) và Công ty cổ phần cao su Tây Ninh (Mã chứng khoán: TRC) để làm cơ sở so sánh, đối chiếu về hiệu quả.

Trên cơ sở số liệu thu thập, luận văn sử dụng các phương pháp so sánh, qui nạp để đánh giá tổng hợp hiệu quả hoạt động của công ty, đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả của đơn vị.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

4.1. Đối tượng nghiên cứu:

Đề tài tập trung nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk

4.2. Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu trong giai đoạn 2006-2010. Ngoài ra, luận văn chỉ xem xét hoạt động của Công ty, không xem xét chi tiết các Công ty con và Công ty liên doanh, liên kết

5. Kết cấu của luận văn:

- Chương I: Cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả sử dụng vốn doanh nghiệp
- Chương II: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk
- Chương III: Giải pháp chủ yếu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN DOANH NGHIỆP

1.1. VỐN SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm và những đặc trưng của vốn

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp đều được coi là một “tế bào” của nền kinh tế. Chức năng chủ yếu của doanh nghiệp là thực hiện các hoạt động kinh doanh “sản xuất - cung ứng dịch vụ” để cung cấp cho xã hội các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ... với mục tiêu tối đa hóa giá trị doanh nghiệp cho chủ sở hữu.

Để tiến hành bất kỳ một quá trình kinh doanh nào, doanh nghiệp cũng cần phải có vốn. Vốn là yếu tố đầu tiên và có ý nghĩa quyết định tới các bước tiếp theo của quá trình kinh doanh. Doanh nghiệp sẽ dùng vốn để mua sắm, đầu tư các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, như: sức lao động, đối tượng lao động, tư liệu lao động. Do sự tác động của lao động vào đối tượng lao động mà hàng hóa dịch vụ được tạo ra và tiêu thụ trên thị trường. Cuối cùng các hình thái vật chất khác nhau đó được chuyển hóa về hình thái tiền tệ ban đầu. Để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, số tiền thu về do tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ phải đảm bảo bù đắp toàn bộ các chi phí đã bỏ ra và có lãi. Như vậy số tiền ứng ra ban đầu không những bảo tồn mà nó còn được tăng thêm do hoạt động kinh doanh mang lại. Toàn bộ giá trị ứng ra ban đầu và các quá trình tiếp theo cho sản xuất kinh doanh được gọi là vốn. Vốn được biểu hiện bằng tiền của giá trị vật tư tài sản và hàng hóa của doanh nghiệp, tồn tại cả dưới hình thái vật chất cụ thể và không có hình thái vật chất cụ thể. Như vậy: *Nếu xuất phát từ vai trò của vốn đối với quá trình sản xuất kinh doanh thì vốn kinh doanh là toàn bộ lượng tiền cần thiết để bắt đầu và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục của các chủ thể kinh doanh. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản hữu hình và tài sản vô hình được đầu tư vào kinh doanh nhằm mục đích sinh lời.*

Các nhà kinh tế học hiện nay cho rằng: *Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là một loại quỹ tiền tệ đặc biệt, nhưng tiền muốn được gọi là vốn thì đồng thời phải*

thỏa mãn các điều kiện sau:

Thứ nhất, tiền phải đại diện cho một lượng hàng hóa nhất định. Hay nói cách khác, tiền phải đảm bảo bằng một lượng tài sản có thực.

Thứ hai, tiền phải được tích tụ đến một lượng đủ lớn để có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ ba, tiền phải được vận động nhằm mục đích sinh lời.

Quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra một cách thường xuyên, liên tục, nên vốn của doanh nghiệp cũng không ngừng vận động, tạo ra sự tuần hoàn và chu chuyển vốn. Do sự luân chuyển không ngừng của vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nên cùng một lúc vốn kinh doanh của doanh nghiệp thường tồn tại dưới các hình thái khác nhau như ở tất cả các khâu của chu trình sản xuất kinh doanh (dự trữ, sản xuất, lưu thông).

Như vậy, chúng ta có thể đưa ra khái niệm tổng quát về vốn như sau:

“Vốn của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị tài sản được huy động, sử dụng toàn bộ vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời”.

Từ khái niệm về vốn và qua những phân tích ở trên chúng ta có thể rút ra những đặc điểm cơ bản của vốn kinh doanh như sau:

- Vốn là một hàng hóa đặc biệt và cũng được lưu thông trên thị trường. Giá cả của vốn hay chi phí sử dụng vốn là lãi suất hay mức doanh lợi kỳ vọng trên thị trường.

- Vốn được biểu hiện bằng tiền nhưng không phải mọi nguồn tiền đều là vốn. Tiền tiêu dùng hàng ngày, tiền cất trữ không phải là vốn. Tiền chỉ trở thành vốn khi nó đại diện cho một lượng hàng hóa nhất định và được đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh để sinh lời. Bản thân tiền cũng chỉ biến thành vốn khi nó được tích tụ và tập trung đến một mức độ đủ lớn để có thể bỏ vào kinh doanh.

- Vốn không chỉ là tiền mà luôn luôn biểu hiện dưới các hình thái khác nhau như tài sản hữu hình, tài sản vô hình, tài sản tài chính. Từ đặc trưng này, khi huy động vốn vào sản xuất kinh doanh không chỉ tập trung vào huy động vốn bằng tiền mà còn

phải chú trọng đến các tài sản cố sẵn trong từng doanh nghiệp và các giá trị vô hình như vị trí địa lý, bí quyết công nghệ, phát minh sáng chế, giá trị thương hiệu.

- Vốn có giá trị về mặt thời gian tức là giá trị hiện tại, giá trị tương lai, do sự biến động của giá cả, lạm phát nên sức mua của đồng tiền ở các thời điểm khác nhau là khác nhau.

1.1.2. Phân loại vốn kinh doanh

1.1.2.1. Phân loại theo công dụng kinh tế hay đặc điểm luân chuyển vốn:

Căn cứ vào công dụng kinh tế thì vốn kinh doanh trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh chia thành vốn cố định và vốn lưu động. Các loại vốn này có đặc điểm chu chuyển khác nhau. Chính sự khác nhau này chi phối đến sự khác nhau về phương thức quản lý, phương thức bù đắp và bảo toàn của từng loại vốn.

a. Vốn cố định:

Vốn cố định của doanh nghiệp là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng các tài sản cố định nên quy mô của vốn cố định lớn hay nhỏ sẽ quyết định đến quy mô, tính đồng bộ của tài sản cố định, ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ sản xuất, năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

** Đặc điểm chủ yếu của vốn cố định:*

- Vốn cố định tham gia nhiều chu kỳ sản xuất sản phẩm và chuyển dần từng phần vào giá thành sản phẩm tương ứng với phần hao mòn của TSCĐ. Điều này do đặc điểm của tài sản cố định được sử dụng lâu dài trong nhiều chu kỳ sản xuất quyết định.

- Trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh, vốn cố định được thu hồi dần từng phần tương ứng với phần hao mòn của TSCĐ, đến khi TSCĐ hết thời hạn sử dụng, giá trị của nó được thu hồi về đủ thì vốn cố định mới hoàn thành một vòng luân chuyển. Như vậy quá trình sản xuất kinh doanh cũng chính là quá trình vận động không ngừng của vốn cố định.

b. Vốn lưu động:

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn ứng ra để hình thành nên các tài sản lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên, liên tục.

** Đặc điểm của vốn lưu động:*

Trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh vốn lưu động của doanh nghiệp không ngừng vận động qua các giai đoạn của chu kỳ kinh doanh: dự trữ sản xuất, sản xuất và lưu thông. Qua mỗi giai đoạn của chu kỳ kinh doanh vốn lưu động luôn thay đổi hình thái biểu hiện từ hình thái tiền tệ ban đầu sang hình thái vật tư hàng hóa dự trữ, đưa vào sản xuất sản phẩm rồi lưu thông cuối cùng lại quy về hình thái tiền tệ. Sau mỗi chu kỳ sản xuất, lưu thông vốn lưu động hoàn thành một vòng luân chuyển. Quá trình vận động của vốn lưu động được diễn ra liên tục và thường xuyên lặp đi lặp lại theo chu kỳ được gọi là quá trình tuần hoàn, chu chuyển của vốn lưu động.

Như vậy có thể thấy đặc điểm vận động của vốn lưu động khác hẳn với vốn cố định đó là: trong quá trình chu chuyển luôn thay đổi hình thái biểu hiện, tham gia toàn bộ và chu chuyển một lần vào giá trị sản phẩm, sau mỗi chu kỳ sản xuất lại phải mua sắm lượng tài sản lưu động mới và hình thành một vòng tuần hoàn mới.

1.1.2.2. Phân loại theo quá trình chu chuyển của vốn:

Theo quá trình chu chuyển của vốn thì vốn được chia làm 3 loại:

a. Vốn trong khâu dự trữ sản xuất:

Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị các loại tài sản dự trữ trong doanh nghiệp.

b. Vốn trong khâu sản xuất:

Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị các loại tài sản sản xuất trong doanh nghiệp. Tài sản sản xuất là các loại tài sản đang trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, sản phẩm dở dang đang nằm trên dây chuyền sản xuất, các loại chi phí tiền lương, chi phí quản lý....

c. Vốn trong khâu lưu thông:

Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị các loại tài sản lưu thông của doanh nghiệp. Tài sản lưu thông là các loại tài sản đang tồn tại trên lĩnh vực lưu thông như hàng hóa gửi đi bán, các khoản phải thu, chi phí bán hàng...

1.1.2.3. Phân loại theo đặc điểm sở hữu vốn hay nguồn hình thành:

Theo tiêu thức này, vốn kinh doanh của doanh nghiệp được chia thành 2 loại là: vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả.

a. Vốn chủ sở hữu:

Là phần vốn thuộc sở hữu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có đầy đủ các quyền chiếm hữu, sử dụng, chi phối và định đoạt. Tùy theo loại hình doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau mà vốn chủ sở hữu có nội dung khác nhau, như vốn góp ban đầu, lợi nhuận không chia, vốn góp bổ sung trong quá trình hoạt động (như phát hành cổ phiếu), chênh lệch tỷ giá, đánh giá lại tài sản...

- *Vốn góp ban đầu*: Khi DN được thành lập bao giờ cũng phải có một lượng vốn ban đầu nhất định do các chủ sở hữu đóng góp. Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư của Nhà Nước thì số vốn ban đầu có vốn góp của Nhà Nước, Nhà Nước có thể góp một phần hoặc toàn bộ vốn tùy theo tầm quan trọng của DN trong nền kinh tế quốc dân. Đối với công ty cổ phần thì số vốn ban đầu do các cổ đông đóng góp, các cổ đông là chủ sở hữu của công ty và chịu trách nhiệm hữu hạn trên giá trị cổ phiếu mà họ nắm giữ. Đối với công ty tư nhân hay công ty trách nhiệm hữu hạn thì số vốn ban đầu do chủ doanh nghiệp tự bỏ ra. Còn với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì số vốn ban đầu do nhà đầu tư nước ngoài và nhà đầu tư Việt Nam cùng góp vốn, luật pháp chỉ hạn chế lượng vốn góp tối thiểu (là 30% vốn điều lệ) mà không giới hạn mức góp tối đa (nếu nhà đầu tư nước ngoài góp 100% vốn thì hình thức pháp lý của DN là DN 100% vốn đầu tư nước ngoài)

- *Lợi nhuận giữ lại*: Quy mô vốn ban đầu là một yếu tố quan trọng, tuy nhiên số vốn này cần được tăng theo sự phát triển của DN trong quá trình thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu DN sử dụng vốn có hiệu quả thì nguồn vốn của DN tăng lên từ phần lợi nhuận không chia. Nguồn vốn từ lợi nhuận không chia được sử dụng để tái đầu tư, mở rộng hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

Tự tài trợ bằng lợi nhuận giữ lại - nguồn vốn nội bộ là một trong những phương thức tạo nguồn quan trọng và thuận lợi, vì giảm chi phí sử dụng vốn, giảm sự phụ thuộc vào bên ngoài, tăng tính chủ động... Các DN coi trọng chính sách tái đầu tư từ lợi nhuận không chia, đối với DN có vốn đầu tư của Nhà Nước thì số lợi

nhuận không chia không chỉ phụ thuộc vào khả năng tài chính của bản thân DN mà còn phụ thuộc vào chính sách tái đầu tư của NN. Đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc DN tư nhân thì phần lợi nhuận không chia phụ thuộc vào chủ DN. Đối với công ty cổ phần, số lợi nhuận không chia thể hiện ở chính sách phân chia cổ tức, hầu hết các công ty cổ phần hiện nay thực hiện chính sách không phân chia cổ tức hoặc phân chia cổ tức rất thấp để dành lợi nhuận vào tái đầu tư mở rộng DN, khi đó các cổ đông không được nhận cổ tức hoặc được nhận số cổ tức rất thấp nhưng bù lại họ có quyền sở hữu số vốn cổ phần tăng lên của công ty.

- *Phát hành cổ phiếu mới*: Các doanh nghiệp được phép có thể bổ sung vốn trong quá trình hoạt động bằng cách phát hành cổ phiếu mới. Phát hành cổ phiếu mới được gọi là hoạt động tài trợ dài hạn của DN vì đây là số vốn chủ sở hữu và không có thời hạn hoàn trả vốn gốc.

b. Nợ phải trả:

Là phần vốn mà trong quá trình hoạt động doanh nghiệp có được nhờ huy động từ các chủ thể khác qua các tổ chức, cá nhân, ...thông qua hệ thống ngân hàng, thị trường vốn và các khoản chiếm dụng tạm thời như phải trả người bán, phải trả công nhân viên, ..vv Doanh nghiệp được quyền sử dụng số vốn này trong một khoảng thời gian nhất định sau đó phải hoàn trả cho chủ nợ và để có được quyền sử dụng số vốn này doanh nghiệp phải chịu một khoản chi phí nhất định theo sự thỏa thuận giữa doanh nghiệp với đối tượng có quyền sở hữu vốn.

Việc huy động vốn rất quan trọng đối với doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể đáp ứng đầy đủ và kịp thời vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, để đảm bảo tăng cường hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng giá trị doanh nghiệp cho chủ sở hữu thì doanh nghiệp phải sử dụng một cơ cấu nguồn vốn hợp lý đó là sự kết hợp hài hòa giữa vốn chủ và các khoản nợ phải trả đảm bảo tiết kiệm và phát huy tối đa hiệu quả của đồng vốn huy động. Hay nói một cách khác đó là doanh nghiệp biết sử dụng đòn bẩy tài chính một cách hợp lý ở những thời điểm hợp lý.

1.1.2.4. Phân loại theo yêu cầu đầu tư và sử dụng:

Theo yêu cầu đầu tư và sử dụng thì vốn bao gồm:

a. **Vốn sử dụng bên trong doanh nghiệp:**

Là toàn bộ tài sản hiện hữu tại doanh nghiệp, được doanh nghiệp trực tiếp quản lý sử dụng và định đoạt theo mục tiêu phát triển của doanh nghiệp.

b. **Vốn doanh nghiệp đầu tư ra bên ngoài:**

Là số vốn doanh nghiệp không trực tiếp sử dụng bao gồm toàn bộ tài sản như: tiền, giá trị quyền sử dụng đất, tài sản được doanh nghiệp góp vốn, liên doanh liên kết, mua các loại cổ phiếu...

1.2. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp cũng như toàn xã hội quan tâm. Hiệu quả kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của từng đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đặt ra.

“Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định”.

Từ khái niệm khái quát này, có thể hình thành công thức biểu diễn khái quát phạm trù hiệu quả kinh tế như sau:

$$E = \frac{K}{C} \quad (1.1)$$

Trong đó:

E là hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (quá trình kinh tế) nào đó,

K là kết quả thu được từ hiện tượng (quá trình) kinh tế đó,

C là chi phí toàn bộ để đạt được kết quả đó.

Từ công thức trên, có thể cụ thể hóa khái niệm hiệu quả kinh tế: Hiệu quả kinh tế phản ánh chất lượng hoạt động kinh tế và được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

Quan điểm này đã đánh giá được tốt nhất trình độ sử dụng các nguồn lực ở

mọi điều kiện “động” của hoạt động kinh tế. Theo quan niệm như thế hoàn toàn có thể tính toán được hiệu quả kinh tế trong sự vận động và biến đổi không ngừng của các hoạt động kinh tế, không phụ thuộc vào quy mô và tốc độ biến động khác nhau của chúng.

Từ định nghĩa về hiệu quả kinh tế như đã trình bày ở trên, chúng ta có thể hiểu hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh (hay hiệu quả kinh doanh) là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và tiền vốn) nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đã xác định.

Thực chất khái niệm hiệu quả kinh tế nói chung và hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh nói riêng đã khẳng định bản chất của hiệu quả kinh tế trong hoạt động sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các 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 doanh nghiệp – mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

Bản chất của phạm trù hiệu quả đã chỉ rõ trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất: trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất càng cao, doanh nghiệp càng có khả năng tạo ra kết quả cao trong cùng một nguồn lực đầu vào hoặc tốc độ tăng kết quả lớn hơn so với tốc độ tăng việc sử dụng các nguồn lực đầu vào. Đây là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp đạt mục tiêu lợi nhuận tối đa. Do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất, đưa ra phương pháp đúng đắn nhất để đạt mục tiêu lợi nhuận tối đa. Với tư cách một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở giác độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp các nguồn lực đầu vào trong phạm vi hoạt động của toàn doanh nghiệp, mà còn được sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp. Do phạm trù hiệu quả có tầm quan trọng đặc biệt nên trong nhiều trường

hợp người ta coi nó không phải chỉ như phương tiện để đạt kết quả cao mà còn như chính mục tiêu cần đạt.

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là một cách xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp dưới góc độ hiệu quả sử dụng vốn, phản ánh trình độ sử dụng một trong những nguồn lực của doanh nghiệp là nguồn lực tài chính.

Từ công thức chung xác định hiệu quả kinh tế $E = \frac{K}{C}$, đối với hiệu quả sử dụng vốn ta có:

E là hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

K là kết quả của quá trình sản xuất – kinh doanh. Kết quả này có thể là kết quả sản xuất như: khối lượng sản phẩm; Giá trị sản xuất (GO); giá trị gia tăng (VA); giá trị gia tăng thuần hoặc kết quả kinh doanh như: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ; Doanh thu; Lợi nhuận. Do những nhược điểm về khả năng tổng hợp nên các chỉ tiêu thường được sử dụng phổ biến là các chỉ tiêu giá trị, trong đó 2 chỉ tiêu sử dụng phổ biến là doanh thu và lợi nhuận. Mặt khác, vì doanh thu vẫn chỉ là kết quả thể hiện mục tiêu trung gian, trong khi lợi nhuận mới là kết quả thể hiện mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp cho nên để xem xét hiệu quả tổng hợp người ta thường sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận.

C là các chỉ tiêu đo lường chi phí về nguồn lực vốn. Nếu C là các chỉ tiêu đo lường toàn bộ vốn ta có E là các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn tổng hợp. Nếu C là từng bộ phận vốn riêng biệt ta có E là hiệu quả sử dụng vốn cá biệt.

Vốn là một bộ phận quan trọng của quá trình sản xuất kinh doanh, việc sử dụng vốn có hiệu quả sẽ là thành phần quyết định nhất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chính là việc nâng cao trình độ quản lý vốn tức là với một lượng vốn tối thiểu và thời gian sử dụng vốn ngắn nhất, doanh nghiệp sẽ đạt được những kết quả tối đa, đáp ứng các mục tiêu của doanh nghiệp, trong đó, mục tiêu quan trọng nhất là sinh lời.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chính là việc nâng cao trình độ quản lý vốn

tức là với một lượng vốn tối thiểu và thời gian sử dụng vốn ngắn nhất, doanh nghiệp sẽ đạt được những kết quả tối đa, đáp ứng các mục tiêu của doanh nghiệp, trong đó, mục tiêu quan trọng nhất là sinh lời.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

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

Để đánh giá đầy đủ hơn hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh cần phải xem xét hiệu quả sử dụng vốn từ nhiều góc độ khác nhau, sử dụng nhiều chỉ tiêu khác nhau để đánh giá mức sinh lời của đồng vốn kinh doanh.

Do vậy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp không chỉ xem xét một cách tổng hợp mà còn được nghiên cứu trên cơ sở các yếu tố thành phần của nó, đó là hiệu quả cá biệt.

1.2.2.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cá biệt.

Để có thể xem xét đánh giá một cách chính xác hiệu quả sử dụng vốn cá biệt, người ta xây dựng các chỉ tiêu chi tiết cho từng bộ phận vốn trên cơ sở so sánh kết quả đạt được với từng bộ phận vốn. Các chỉ tiêu biểu hiện hiệu quả cá biệt đối với từng bộ phận vốn khác nhau thường được sử dụng với nhiều tên gọi như: hiệu suất, năng suất, tỷ suất.....

a. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, giá trị sản xuất hình thành chủ yếu từ năng lực tài sản cố định nên để thể hiện hiệu quả cá biệt về việc sử dụng tài sản cố định, có thể tính hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần SXKD}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ một đồng nguyên giá của tài sản cố định bình quân (hoặc giá trị còn lại của tài sản cố định bình quân) dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì doanh nghiệp thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Trị giá chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp ngày càng cao. Để nâng cao chỉ tiêu này, một mặt phải nâng cao quy mô về kết quả đầu ra, mặt khác phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của tài sản cố định

b. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vốn lưu động không ngừng vận động. Nó là một bộ phận vốn có tốc độ lưu chuyển nhanh hơn so với TSCĐ.

Việc quay nhanh vốn lưu động có ý nghĩa không chỉ tiết kiệm vốn mà còn nâng cao khả năng sinh ra tiền, nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động được xem xét qua nhiều chỉ tiêu thể hiện tốc độ luân chuyển vốn lưu động như số vòng quay bình quân của vốn lưu động, số ngày bình quân của một vòng quay vốn lưu động.

$$\text{Số vòng quay bình quân của VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân}} \quad (\text{Vòng})$$

Chỉ tiêu này cho thấy số vòng quay của VLD trong kỳ phân tích hay một đồng vốn lưu động bỏ ra đảm nhiệm bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Trị giá của chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ vốn lưu động quay càng nhanh. Đó là kết quả của việc quản lý vốn hợp lý trong các khâu dự trữ, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính lành mạnh. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động có thể được tính cho từng loại tài sản. Hiệu suất này thay đổi không những phụ thuộc vào doanh thu mà còn phụ thuộc nhiều vào sự tăng giảm từng loại tài sản lưu động của doanh nghiệp.

$$\text{Số vòng quay bình quân của một vòng quay VLD} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 360 \quad (\text{Ngày/vòng})$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để vốn lưu động quay được một vòng. Hệ số này càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn và chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn lưu động càng cao.

Công tác quản lý tài sản ngắn hạn cần chú ý đến quản lý công nợ phải thu cũng như hàng tồn kho của doanh nghiệp.

* Số vòng quay các khoản phải thu khách hàng.

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu bán chịu} + \text{Thuế GTGT đầu ra tương ứng}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng}}$$

$$\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng} = \frac{\text{Số dư phải thu đầu kỳ} + \text{Số dư phải thu cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu số vòng quay phải thu khách hàng phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền. Trị giá chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi khoản phải thu càng nhanh. Điều này được đánh giá là tốt vì khả năng hoá chuyển thành tiền nhanh, do vậy đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ. Nhưng nếu hệ số này quá cao có thể không tốt vì có thể doanh nghiệp thắt chặt tín dụng bán hàng, do vậy ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp. Vì vậy, khi đánh giá khả năng chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền cần xem xét đến chính sách tín dụng bán hàng của doanh nghiệp.

* Số ngày một vòng quay khoản phải thu:

$$\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng}}{\text{DTT bán chịu} + \text{Thuế GTGT đầu ra tương ứng}} \times 360$$

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày bình quân của một chu kỳ nợ, từ khi bán hàng đến khi thu tiền. Chỉ tiêu này nếu so sánh với kỳ hạn tín dụng của doanh nghiệp áp dụng cho từng khách hàng sẽ đánh giá tình hình thu hồi nợ và khả năng hoá chuyển thành tiền.

* Số vòng quay của hàng tồn kho (H hàng).

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

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp. Trị giá chỉ tiêu này càng cao thì công việc kinh doanh được đánh giá là tốt, khả

năng hoán chuyển tài sản này thành tiền cao. Khi phân tích chỉ tiêu này cần quan tâm đến đặc điểm mặt hàng kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. Nếu doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng khác nhau và ngành nghề khác biệt thì cần tính toán số vòng quay cho từng nhóm, ngành hàng.

* Số ngày một vòng quay của hàng tồn kho (N hàng).

$$\text{Số ngày một vòng quay của hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \times 360$$

Để đánh giá hiệu quả cá biệt của từng bộ phận vốn... ta cần đi sâu phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng các loại tài sản, nguồn lực của doanh nghiệp bằng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch, sau đó phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng và dự đoán các biện pháp để tăng hiệu quả cá biệt.

Chẳng hạn, để phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động qua chỉ tiêu số vòng quay vốn lưu động (H_{VLD}), ta so sánh số vòng quay VLD giữa kỳ phân tích với kỳ gốc

$$\Delta H_{VLD} = H_{VLD1} - H_{VLD0}$$

Trong đó:

H_{VLD1} là số vòng quay vốn lưu động kỳ phân tích

H_{VLD0} là số vòng quay vốn lưu động kỳ gốc

Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để làm rõ ảnh hưởng của từng nhân tố đối với tốc độ lưu chuyển vốn qua công thức:

$$\Delta H_{VLD} = A_{DT} + A_{VLD}$$

A_{DT} là mức độ ảnh hưởng của thay đổi doanh thu thuần đến sự tăng giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động, và được tính bằng:

$$DT = \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}} - \frac{DTT \text{ kỳ gốc}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}}$$

A_{VLD} là mức độ ảnh hưởng của thay đổi vốn lưu động đến sự tăng giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động, và được tính bằng:

$$VL = \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ phân tích}} - \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}}$$

Việc phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động cũng cần phải làm rõ số vốn tiết kiệm (-) hay lãng phí (+) do thay đổi tốc độ luân chuyển bằng công thức:

$$\text{hoặc} \quad \Delta V = DT_1 \left[\frac{1}{H_{VLD1}} - \frac{1}{H_{VLD0}} \right]$$

$$\Delta V = \frac{DT_1(N_1 - N_0)}{360}$$

Với: DT_1 là doanh thu thuần kỳ phân tích

N_1, N_0 lần lượt là số ngày một vòng quay vốn lưu động kỳ phân tích, kỳ gốc

1.2.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn tổng hợp.

Hiệu quả sử dụng vốn tổng hợp là các chỉ tiêu phản ánh năng lực quản lý và sử dụng tổng hợp toàn bộ nguồn lực về vốn để tạo ra kết quả trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Để nhận định tổng quát và xem xét hiệu quả tổng hợp, nhà phân tích dựa vào các chỉ tiêu phản ánh khả năng tạo doanh thu, khả năng sinh lời của doanh nghiệp, bao gồm các chỉ tiêu sau:

a. Hiệu suất sử dụng tài sản doanh nghiệp .

Hiệu suất sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa doanh thu thuần và thu nhập các hoạt động khác trên tổng tài sản.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần từ HĐKD} + \text{Doanh thu HĐTC} + \text{Thu nhập khác}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng giá trị doanh thu và thu nhập. Giá trị chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng lớn.

Nếu chỉ xem xét hiệu suất sử dụng tài sản trong lĩnh vực kinh doanh thuần túy thì chỉ tính doanh thu thuần trong lĩnh vực kinh doanh để thể hiện kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng tài sản trong trường hợp này còn gọi là số vòng quay của tài sản.

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

b. Tỷ số lợi nhuận trên tài sản (Return on total assets-ROA)

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ 100 đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu ROA càng cao phản ánh khả năng sinh lời tài sản càng lớn. Cũng tương tự như ở trên, lợi nhuận xem xét ở đây là lợi nhuận sau thuế của cả ba hoạt động, do vậy số liệu về tài sản ở đây cũng chính là số liệu tài sản tổng cộng trên bảng cân đối kế toán.

Trong trường hợp doanh nghiệp có nhiều đơn vị thành viên, tỷ suất này tính cho từng đơn vị để đánh giá sức sinh lời từng bộ phận tại doanh nghiệp.

Ngoài ra để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lời tài sản, chỉ tiêu ROA còn được chi tiết qua phương trình Dupont.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}}$$

$$\text{ROA} = H_{\text{LN/DT}} * H_{\text{DT/TS}}$$

Trong chỉ tiêu trên, tỷ suất sinh lời của tài sản là kết quả tổng hợp của những nỗ lực nhằm nâng cao hiệu quả cá biệt của các yếu tố sử dụng cho quá trình kinh doanh, là kết quả của những nỗ lực mở rộng thị trường, tăng doanh số, tiết kiệm chi phí. Để làm rõ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu ROA có thể áp dụng phương pháp số chênh lệch. Cách phân tích này còn chỉ ra phương hướng nâng cao sức sinh lời tài sản của doanh nghiệp. Cụ thể: chênh lệch về hiệu quả kinh doanh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc là kết quả tổng hợp ảnh hưởng của tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản, thể hiện qua công thức

$$\Delta\text{ROA} = \text{AH}_{\text{LN/DT}} + \text{AH}_{\text{DT/TS}}$$

$\text{AH}_{\text{LN/DT}}$ là ảnh hưởng của sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Thực chất đây là ảnh hưởng của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sau khi đã trừ đi các chi phí. Nó chỉ liên quan chủ yếu đến vấn đề tiêu thụ, vấn đề bán hàng tại

doanh nghiệp và được tính theo công thức sau:

$$AH_{LN/DT} = H_{DT/TS(1)} * (H_{LN/DT(1)} - H_{LN/DT(0)})$$

$AH_{DT/TS}$ là ảnh hưởng của sự thay đổi của tỷ suất doanh thu trên tài sản. Đây chính là hiệu quả của quá trình quản lý và sản xuất của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp tổ chức tốt việc sản xuất, tiết kiệm vốn thì số vòng quay vốn tăng, hiệu quả này sẽ tăng lên.

$$AH_{DT/TS} = H_{LN/DT(0)} * (H_{DT/TS(1)} - H_{DT/TS(0)})$$

Với $HLN/DT_{0,1}$ là tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của kỳ gốc và kỳ phân tích

Với $HDT/TS_{0,1}$ là tỷ suất của doanh thu trên tài sản của kỳ gốc và kỳ phân tích

Trên cơ sở số liệu tính toán được ta có thể xác định được các nhân tố chủ yếu dẫn đến sự tăng giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó mới có phương hướng đề ra các biện pháp tăng hiệu quả của doanh nghiệp.

c. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE)

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của tài sản đã phản ánh một cách tổng hợp hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, kết quả về lợi nhuận của doanh nghiệp còn chịu tác động bởi cấu trúc nguồn vốn. Nếu hai doanh nghiệp kinh doanh trong cùng một ngành có các điều kiện tương tự như nhau nhưng áp dụng chính sách tài trợ khác nhau sẽ dẫn đến hiệu quả khác nhau. Vì vậy, để thấy rõ thật sự hiệu quả của hoạt động thuần kinh tế ở doanh nghiệp, ta sử dụng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế (RE)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Gọi là tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản vì lợi nhuận ở tử số của chỉ tiêu này không quan tâm đến cấu trúc nguồn vốn, nghĩa là không tính đến chi phí lãi vay. Tỷ suất này đánh giá khả năng sinh lợi của vốn đầu tư so với các chi phí cơ hội khác. Áp dụng tỷ suất này, doanh nghiệp sẽ có quyết định nên huy động từ vốn chủ sở hữu hay huy động vốn vay. Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của doanh nghiệp lớn hơn lãi suất vay thì doanh nghiệp nên tiếp nhận các khoản vay và tạo ra phần tích lũy cho người chủ sở hữu. Về phía các nhà đầu tư, chỉ tiêu này là căn cứ để xem xét đầu

tư vào đâu là có hiệu quả nhất.

d. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu

Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp được các nhà đầu tư quan tâm, đó là thái độ gìn giữ và phát triển nguồn vốn chủ sở hữu. Một doanh nghiệp có hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cao chính là điều kiện cho doanh nghiệp tăng trưởng. Để phát triển, doanh nghiệp phải đầu tư và sự đầu tư luôn cần các nguồn vốn. Vấn đề này đặt ra cho doanh nghiệp một câu hỏi lớn: doanh nghiệp nên gia tăng vốn chủ sở hữu hay nên huy động vốn vay? Việc huy động vốn sẽ dễ dàng nếu có những chứng cứ về khả năng tạo ra các khoản lãi cao. Hơn nữa nếu tỷ lệ này cao, người chủ sở hữu dễ dàng chấp nhận để lại phần lớn lợi nhuận vào việc đầu tư, và như vậy, doanh nghiệp có điều kiện để bổ sung thêm các phương tiện kinh doanh. Do vậy, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu là mục tiêu chủ yếu của các nhà quản trị.

Nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu nhằm đánh giá sự tăng trưởng của tài sản cho doanh nghiệp so với tổng số vốn mà doanh nghiệp thực có, đó là khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu.

e. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (Return On Equity-ROE):

Khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu thể hiện qua mối quan hệ giữa lợi nhuận của doanh nghiệp với vốn chủ sở hữu, vốn thực có của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu mà nó ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu khi doanh nghiệp tham gia thị trường chứng khoán. Chỉ tiêu này các nhà quản lý thường sử dụng để điều chỉnh nhịp độ hoạt động của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được tính bằng công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguồn vốn CSH bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ một đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng lớn.

Theo tác giả PGS.TS Trương Bá Thanh cho rằng “Trong điều kiện doanh nghiệp huy động vốn từ nhiều nguồn, nhất là thông qua thị trường tài chính, chỉ tiêu

này càng cao thì doanh nghiệp càng có cơ hội tìm được nguồn vốn mới. Ngược lại, tỷ lệ này càng thấp dưới mức sinh lời cần thiết của thị trường thì khả năng thu hút vốn chủ sở hữu, khả năng đầu tư vào doanh nghiệp càng khó” [9]

Như thế cho thấy, tỷ suất sinh lời vốn CSH là nhân tố cơ bản đóng vai trò quyết định đến tốc độ phát triển của VCSH bởi khả năng sinh lời VCSH càng cao thì chủ sở hữu càng để lại phần lớn lợi nhuận để tái đầu tư và đây là điều kiện thuận lợi để thu hút vốn đầu tư. Tuy nhiên, giá trị của ROE quá cao cũng không phải là một điều hoàn toàn tốt bởi nó thường gắn liền với việc sử dụng vốn vay cao dẫn đến tính tự chủ tài chính thấp, điều này sẽ làm tăng rủi ro của doanh nghiệp. Nên mục tiêu của các nhà quản trị là duy trì một giá trị ROE ổn định với mức rủi ro chấp nhận được.

Có thể nhận thấy rằng, chỉ tiêu ROE chịu sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố. Nó phụ thuộc trực tiếp vào các quyết định của các nhà quản lý thông qua nhiều chính sách như: chính sách tiêu thụ, chính sách sản xuất và chính sách tài chính. Chúng ta sẽ xem xét các nhân tố sau:

* Hiệu quả kinh doanh ảnh hưởng hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

Ảnh hưởng trước tiên đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu phải là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ảnh hưởng này có thể nhận diện qua cách chi tiết chỉ tiêu ROE như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên VCSH (ROE)} = \frac{\text{LNTT}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{TS}} \times \frac{\text{TS}}{\text{VCSH b/q}} \times (1-T)$$

Với T là thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Như vậy có 4 nhân tố ảnh hưởng đến ROE :

- + Khả năng sinh lời từ doanh thu
- + Hiệu suất sử dụng tài sản
- + Cấu trúc nguồn vốn
- + Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Trong mối quan hệ trên, ROE có mối liên hệ với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản. Rõ ràng, hiệu quả kinh doanh của doanh

ngành cao sẽ dẫn đến khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu lớn và ngược lại. Hiệu quả kinh doanh là nguồn gốc chủ yếu tạo nên hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải lúc nào hiệu quả kinh doanh tăng sẽ dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu tăng, điều đó còn phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác.

* Khả năng tự chủ về tài chính.

Khả năng tự chủ tài chính được thể hiện qua chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ. Có thể nói rằng, ứng với hiệu quả kinh doanh cho trước nếu tỷ suất tài trợ càng lớn thì hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ càng nhỏ. Có thể xem xét qua công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tài sản}} \times (1-T) \times \frac{\text{Tài sản}}{\text{VCSH}}$$

$$\text{Hay: HVC SH} = \text{HKD} \times (1-T) \times \frac{1}{\text{HTTT}}$$

Với: HVC SH : là hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

HKD : là hiệu quả kinh doanh

HTTT : là tỷ suất tự tài trợ của doanh nghiệp

* Độ lớn đòn bẩy tài chính.

Độ lớn đòn bẩy tài chính được định nghĩa là tỷ lệ nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu. Thực chất nó thể hiện cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại.

Liên qua đến đòn bẩy tài chính, công thức của hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu có thể được viết lại như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời VCSH} = \text{Tỷ suất sinh lời tài sản} \times (1 - T) \times (1 + \text{ĐBTC})$$

$$\text{H}_{\text{VCSH}} = \text{H}_{\text{KD}} \times (1 - T) \times (1 + \text{ĐBTC})$$

Do vậy, có thể thấy rằng, nếu hệ số đòn bẩy tài chính càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ được tăng lên. Đây chính là thành tích của một chính sách tài chính tốt. Tuy nhiên, trong công thức trên, tỷ suất sinh lời tài sản vẫn còn bị ảnh hưởng bởi cấu trúc nguồn vốn, vì lợi nhuận để tính chỉ tiêu này đã trừ đi chi phí lãi vay.

Kết quả cuối cùng cho thấy, nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) lớn hơn lãi suất vay thì việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của

doanh nghiệp tăng lên. Trong trường hợp này đòn bẩy tài chính được gọi là đòn bẩy dương. Doanh nghiệp nên vay thêm để kinh doanh nếu có nhu cầu mở rộng kinh doanh mà vẫn giữ được hiệu quả kinh doanh như cũ.

Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản nhỏ hơn lãi suất vay thì việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp giảm và rủi ro của doanh nghiệp tăng lên vì hệ số tự tài trợ giảm. Trong trường hợp này đòn bẩy tài chính được gọi là đòn bẩy âm. Doanh nghiệp không nên vay thêm để kinh doanh. Nếu có nhu cầu mở rộng kinh doanh trước hết hãy tổ chức lại công việc kinh doanh hoặc thay đổi lĩnh vực kinh doanh.

1.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn

1.2.3.1. Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp

a. Nhân tố con người:

Đây là nhân tố đầu tiên ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn, con người được đề cập đến ở đây là toàn bộ lực lượng lao động trong doanh nghiệp bao gồm các nhà quản lý doanh nghiệp và những người trực tiếp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhà quản lý đóng vai trò đầu tiên đối với hiệu quả sử dụng vốn. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, nếu nhà quản lý không có phương án sản xuất kinh doanh hữu hiệu, không bố trí hợp lý các khâu, các giai đoạn sản xuất, sẽ gây lãng phí về nhân lực, vốn, nguyên vật liệu... Điều này sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung, hiệu quả sử dụng vốn nói riêng. Trong quản lý tài chính, nhà quản lý doanh nghiệp phải xác định nhu cầu vốn kinh doanh, phải bố trí cơ cấu hợp lý, không để vốn bị ứ đọng, dư thừa, phải huy động đủ vốn cho sản xuất. Nếu vốn không đủ đáp ứng cho nhu cầu sản xuất thì quá trình sản xuất kinh doanh bị ảnh hưởng. Nếu cơ cấu vốn không hợp lý, vốn đầu tư lớn vào các tài sản không sử dụng hoặc ít sử dụng, vốn trong quá trình thanh toán bị chiếm dụng sẽ tăng chi phí sản xuất, làm giảm lợi nhuận, giảm hiệu quả sử dụng vốn.

b. Cơ cấu vốn :

Cơ cấu vốn thể hiện quan hệ tỷ lệ giữa các yếu tố cấu thành vốn trong tổng vốn sử dụng. Cơ cấu vốn được xem xét theo nguồn vốn và các tiêu chí khác nhau.

Do chịu sự ảnh hưởng của nhân tố khác nên cơ cấu vốn trong doanh nghiệp khác nhau. Các nhân tố chính ảnh hưởng đến cơ cấu vốn bao gồm các nhân tố sau:

- Sự ổn định của doanh thu và lợi nhuận: Ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô của vốn huy động. Khi doanh thu ổn định sẽ có nguồn để lập quỹ trả nợ đến hạn, khi kết quả kinh doanh có lãi sẽ có nguồn để trả lãi vay. Trong trường hợp này tỷ trọng của vốn huy động trong tổng số vốn của doanh nghiệp sẽ cao và ngược lại .

- Cơ cấu tài sản: Tài sản cố định là loại tài sản có thời gian thu hồi dài, do đó nó phải được đầu tư bằng nguồn vốn dài hạn, ngược lại, tài sản lưu động sẽ được đầu tư vào một phần của vốn dài hạn, còn chủ yếu là vốn ngắn hạn .

- Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành: Những doanh nghiệp nào có chu kỳ kinh doanh dài, vòng quay vốn chậm thì cơ cấu vốn nghiêng về vốn chủ sở hữu, ngược lại những doanh nghiệp thuộc ngành dịch vụ, bán buôn... thì vốn tài trợ từ các khoản nợ sẽ chiếm tỷ trọng cao.

- Mức độ chấp nhận rủi ro của người lãnh đạo: Trong kinh doanh phải chấp nhận rủi ro, nhưng điều đó lại đồng nghĩa với cơ hội để gia tăng lợi nhuận. Tăng tỷ trọng của vốn vay nợ, sẽ tăng mức độ mạo hiểm.

- Doanh lợi vốn và lãi suất huy động: Khi doanh lợi vốn cao hơn lãi suất vốn vay sẽ lựa chọn hình thức tài trợ bằng vốn vay. Ngược lại khi doanh lợi vốn nhỏ hơn lãi suất vốn vay thì cấu trúc lại nghiêng về vốn chủ sở hữu.

- Thái độ của người cho vay: Thông thường người cho vay thích cơ cấu nghiêng về vốn của chủ sở hữu, với cấu trúc này thì doanh nghiệp có khả năng trả nợ đúng hạn, có sự an toàn về đồng vốn mà họ bỏ ra cho vay.

Cơ cấu vốn có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp, nó ảnh hưởng đến chi phí vốn, đến khả năng kinh doanh và do đó ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của đồng vốn. Chính vì vậy mà cơ cấu vốn là nhân tố tuy chủ yếu tác động gián tiếp song rất quan trọng đối với hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Giải quyết tốt vấn đề cơ cấu vốn hợp lý chính là thực hiện tốt các mặt:

- Đảm bảo tỷ lệ thích hợp giữa vốn cố định tích cực (vốn đầu tư vào tài sản cố định tham gia trực tiếp vào sản xuất kinh doanh như máy móc thiết bị, phương

tiện vận tải...) và vốn cố định không tích cực (kho tàng, nhà xưởng, trụ sở văn phòng...)

- Một cơ cấu vốn hợp lý sẽ thúc đẩy dòng vốn vận động nhanh giữa các cao độ của quá trình sản xuất kinh doanh, không bị ứ đọng hay sử dụng sai mục đích.

c. Nhân tố chi phí vốn:

Vốn là nhân tố cần thiết của quá trình sản xuất. Cũng như bất kỳ yếu tố nào khác, để sử dụng vốn, doanh nghiệp cần bỏ ra một chi phí nhất định. Có thể hiểu chi phí vốn là chi phí cơ hội của việc sử dụng vốn và chi phí mà doanh nghiệp phải trả cho việc huy động vốn như: Lãi, chi phí phát hành cổ phiếu...

Khi nói đến chi phí vốn thì mới thực sự thấy được sự quan trọng của một cơ cấu vốn hợp lý. Cơ cấu vốn lưu động, vốn cố định phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí vốn. Vốn sẽ được lưu thông, quay vòng một cách hợp lý, giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả cao trong sử dụng vốn kinh doanh. Ngược lại khi cơ cấu vốn không hợp lý sẽ dẫn đến có phần vốn bị ứ đọng. Chi phí cơ hội trong việc sử dụng vốn sẽ bị lãng phí.

d. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành sản xuất kinh doanh

Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Mỗi ngành sản xuất kinh doanh có những đặc điểm khác nhau về mặt kinh tế kỹ thuật như: Tính chất ngành nghề, tính thời vụ và chu kỳ sản xuất kinh doanh.

Ảnh hưởng của tính chất ngành nghề đến hiệu quả sử dụng vốn thể hiện ở quy mô, cơ cấu vốn kinh doanh. Quy mô, cơ cấu vốn khác nhau sẽ ảnh hưởng tới tốc độ luân chuyển vốn, tới phương pháp đầu tư, thể thức thanh toán, chi trả... do đó ảnh hưởng tới doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp

Ảnh hưởng của tính thời vụ và chu kỳ sản xuất thể hiện ở nhu cầu vốn và doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Những doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất có tính thời vụ thì nhu cầu vốn lưu động giữa các quý trong năm thường biến động lớn, doanh thu bán hàng không được đều, tình hình thanh toán, chi trả cũng gặp khó khăn, ảnh hưởng tới chu kỳ thu tiền bình quân, tới hệ số vòng quay vốn... do đó ảnh

hường tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Những doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất kinh doanh ngắn thì nhu cầu vốn trong năm thường không có biến động lớn, doanh nghiệp lại thường xuyên thu được tiền bán hàng, điều đó giúp doanh nghiệp dễ dàng đảm bảo cân đối thu chi bằng tiền và đảm bảo nguồn vốn trong kinh doanh, vốn được quay nhiều vòng trong năm. Ngược lại những doanh nghiệp sản xuất ra những loại sản phẩm có chu kỳ sản xuất dài phải ứng ra một lượng vốn lưu động tương đối lớn, vốn thu hồi chậm, quay vòng ít.

1.2.3.2. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

Bất cứ doanh nghiệp nào cũng hoạt động trong môi trường kinh doanh nhất định. Môi trường kinh doanh là tất cả các điều kiện bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của một số nhân tố sau đây:

a. Sự ổn định của nền kinh tế:

Sự ổn định hay không ổn định của nền kinh tế, của thị trường có ảnh hưởng trực tiếp tới mức doanh thu của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng tới nhu cầu về vốn kinh doanh. Những biến động của nền kinh tế có thể gây nên những rủi ro trong kinh doanh mà các nhà quản trị tài chính phải lường trước, những rủi ro đó có ảnh hưởng tới các khoản chi phí về đầu tư, chi phí trả lãi hay tiền thuê nhà xưởng, máy móc thiết bị hay tìm nguồn tài trợ.

Nếu nền kinh tế ổn định và tăng trưởng với một tốc độ nào đó thì doanh nghiệp muốn duy trì và giữ vững vị trí của mình, cũng phải phấn đấu để phát triển với nhịp độ tương đương. Khi doanh thu tăng lên, sẽ đưa đến việc gia tăng tài sản, các nguồn phải thu và các loại tài sản khác. Khi đó, các nhà quản trị tài chính phải tìm nguồn tài trợ cho sự mở rộng sản xuất, sự tăng tài sản đó.

b. Chính sách kinh tế của Nhà nước đối với các doanh nghiệp:

Để tạo ra môi trường kinh tế ổn định, đảm bảo cho sự phát triển bền vững, nhà nước điều hành và quản lý nền kinh tế vĩ mô bằng các chính sách kinh tế vĩ mô. Với bất kỳ sự thay đổi nào trong chế độ chính sách hiện hành sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng. Sự

nhất quán trong chủ trương đường lối cơ bản của Nhà nước luôn là yếu tố tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh và có điều kiện nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Hệ thống tài chính tiền tệ, vấn đề lạm phát, thất nghiệp và các chính sách tài khoá của chính phủ có tác động lớn đến quá trình ra quyết định kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Chính sách lãi suất*: Lãi suất tín dụng là một công cụ chủ yếu để điều hành lượng cung tiền tệ, nó có ảnh hưởng trực tiếp đến việc huy động vốn và kinh doanh của doanh nghiệp. Khi lãi suất tăng làm chi phí vốn tăng, nếu doanh nghiệp không có vốn cơ cấu hợp lý, kinh doanh không hiệu quả thì hiệu quả sử dụng vốn nhất là phần vốn vay sẽ bị giảm sút. Trong nền kinh tế thị trường, lãi suất là vấn đề quan trọng khi quyết định thực hiện một hoạt động đầu tư hay một phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tính toán xem liệu hoạt động đầu tư hay phương án sản xuất có đảm bảo được doanh lợi vốn lãi suất tiền vay hay không, nếu nhỏ hơn thì có nghĩa là không hiệu quả, doanh nghiệp sẽ thu hồi vốn. Đối với hoạt động đầu tư hay phương án sản xuất có sử dụng vốn đầu tư cũng phải tính đến chi phối vốn, nếu có hiệu quả thì mới nên thực hiện.

- *Chính sách thuế*: Thuế là công cụ quan trọng của nhà nước để điều tiết kinh tế vĩ mô nói chung và điều tiết hoạt động của doanh nghiệp nói riêng. Chính sách thuế của nhà nước có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bởi vì mức thuế cao hay thấp sẽ làm cho phần lợi nhuận sau thuế nhiều hay ít, do đó ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- *Sự hoạt động của thị trường tài chính và hệ thống các hệ thống tài chính trung gian* là một nhân tố đáng kể tác động đến hoạt động của doanh nghiệp nói chung và hoạt động tài chính nói riêng. Một thị trường tài chính và hệ thống các tổ chức tài chính trung gian phát triển đầy đủ và đa dạng sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tìm kiếm nguồn vốn có chi phí rẻ, đồng thời doanh nghiệp có thể đa dạng các hình thức đầu tư và có cơ cấu vốn hợp lý và mang lại hiệu quả cao nhất trong việc sử dụng vốn trong doanh nghiệp.

Hiệu quả sử dụng vốn còn chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố khác như:

+ Khoa học kỹ thuật và công nghệ

+ Sự ổn định chính trị xã hội trong nước và quốc tế.

+ Những rủi ro bất thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp có thể gặp phải như thiên tai, hoả hoạn, lũ lụt, chiến tranh.

Trên đây là những nhân tố chủ yếu tác động đến công tác tổ chức sản xuất kinh doanh và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần nghiên cứu, xem xét một cách kỹ lưỡng, thận trọng để phát huy những lợi thế và điều kiện thuận lợi, hạn chế đến mức thấp nhất những hậu quả xấu có thể xảy ra, đảm bảo việc tổ chức huy động vốn kịp thời cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

1.3. NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.3.1. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

Việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là tất yếu khách quan và xuất phát từ những nguyên nhân chủ yếu sau:

Một là, xuất phát từ mục đích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Mọi doanh nghiệp khi tham gia vào kinh doanh đều kỳ vọng vào việc tối đa hoá lợi nhuận, lợi nhuận là kết quả, là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh sẽ là một trong số các biện pháp tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm và là một hướng để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Hai là, xuất phát từ vai trò và vị trí của vốn kinh doanh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Như đã trình bày ở trên, một doanh nghiệp không thể hoạt động nếu thiếu vốn kinh doanh. Hiệu quả sử dụng vốn sẽ quyết định kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp. Do đó, trong quá trình hoạt động và sản xuất kinh doanh, việc bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh đã trở thành một trong số các mục tiêu đặt ra cho mỗi doanh nghiệp.

Ba là, xuất phát từ yêu cầu bảo toàn vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Lợi nhuận là mục tiêu hoạt động của mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, việc bảo toàn vốn kinh doanh cũng là một vấn đề đặt ra đối với các nhà quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, yêu cầu bảo toàn vốn để từ đó không chỉ dừng lại ở bảo toàn vốn mà còn mở rộng và phát triển quy mô vốn.

Bốn là, xuất phát từ yêu cầu hạch toán kinh doanh đầy đủ của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cũng phải tuân theo nguyên tắc hạch toán kinh doanh là: Kinh doanh phải lấy thu bù chi và phải có lợi nhuận. Nếu không đạt được yêu cầu này các doanh nghiệp sẽ có nguy cơ phá sản. Chính vì vậy, các doanh nghiệp phải luôn có những biện pháp để bảo toàn vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để khẳng định vị trí của mình trên thị trường.

Năm là, xuất phát từ yêu cầu cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

Trong giai đoạn hiện nay, khi nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển mạnh mẽ thì sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vô cùng gay gắt. Doanh nghiệp nào tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả vốn thì sẽ có điều kiện tốt để đứng vững trên thị trường. Việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp cho doanh nghiệp tạo khả năng cạnh tranh và tạo những lợi thế nhất định đến doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

Tóm lại, nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có vai trò quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, là điều kiện cấp thiết và là tiền đề để doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

1.3.2. Các hướng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện trực tiếp thông qua lợi nhuận thu được bởi đây chính là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Như vậy, để có định hướng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh thì phải theo hướng nâng cao khả năng thu lợi nhuận của doanh nghiệp:

- Tích cực tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.
- Đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm để tăng doanh thu.

Từ hai hướng cụ thể trên, mỗi doanh nghiệp tùy thuộc vào đặc điểm, ngành nghề, hình thức hoạt động, có thể tìm ra những biện pháp cụ thể, phù hợp để nâng cao quả sử dụng vốn kinh doanh. Có một số biện pháp cơ bản sau:

Thứ nhất, xác định nhu cầu vốn kinh doanh chính xác, đầy đủ và kịp thời. Nhu cầu vốn kinh doanh phải được xác định dựa trên quy mô kinh doanh, kế hoạch sản xuất làm cơ sở đảm bảo đưa ra kế hoạch huy động và sử dụng vốn phù hợp tránh tình trạng thiếu vốn gây ngưng trệ sản xuất hoặc thừa, thiếu vốn gây ứ đọng vốn, làm giảm khả năng sinh lời của đồng vốn.

Thứ hai, lựa chọn cơ cấu và hình thức huy động vốn kinh doanh theo hướng tích cực: Khai thác triệt để nguồn vốn bên trong để tối thiểu hoá chi phí sử dụng vốn, giảm thiểu rủi ro thanh toán và đảm bảo khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp đồng thời tăng cường khai thác, huy động vốn từ nhiều nguồn bên ngoài để nâng cao khả năng sinh lời của đồng vốn.

Thứ ba, cần thường xuyên theo dõi, kiểm tra, giám sát để có thể nắm bắt được tình hình biến động về giá trị cũng như cơ cấu của tài sản nhằm hạn chế sự mất mát, thất thoát tài sản trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo vốn kinh doanh được bảo toàn về hiện vật.

Thứ tư, cần xây dựng cơ chế quản lý và sử dụng tài sản trong doanh nghiệp làm cơ sở cho việc thực hiện có hiệu quả công tác bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh.

Thứ năm, thực hiện áp dụng các phương pháp phòng chống rủi ro bằng cách chủ động mua bảo hiểm cho tài sản và trích lập các quỹ dự phòng để đảm bảo nguồn tài chính bù đắp những rủi ro có thể xảy ra và bảo toàn được vốn kinh doanh cho doanh nghiệp.

1.4. TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI (FDI)

1.4.1. Tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp nhà nước

Trong tác phẩm "*Bàn về chất lượng tăng trưởng Doanh nghiệp nhà nước hiện nay*", Tiến sỹ Bùi Văn Vân- Học viện Tài chính đã đánh giá:

... Ở Việt Nam trong những năm qua, cùng với việc đẩy mạnh sắp xếp, tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước bằng nhiều giải pháp đồng bộ, từ cổ phần hoá những doanh nghiệp mà nhà nước không cần nắm giữ 100% sở hữu vốn, đến giao bán, khoán kinh doanh với các doanh nghiệp nhà nước có qui mô nhỏ, làm ăn thua lỗ, hình thành các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn kinh tế mạnh đủ sức cạnh tranh với các đối thủ trong và ngoài nước, cải tiến cơ chế quản lý trong các doanh nghiệp nhà nước.v.v. Điều này đã dẫn tới sự chuyển biến mạnh mẽ trong khu vực doanh nghiệp nhà nước, cụ thể như sau:

Qua số liệu dẫn chứng, TS Bùi Văn Vân nhận xét: không khó nhận ra một thực tế là các doanh nghiệp nhà nước tuy có sự giảm nhanh về số lượng, nhưng tỷ trọng các doanh nghiệp có qui mô vốn nhỏ giảm rõ rệt, đồng thời tỷ trọng các doanh nghiệp có qui mô vốn lớn tăng nhanh. Cụ thể, tỷ trọng các doanh nghiệp nhà nước có qui mô vốn dưới 10 tỷ đã liên tục giảm qua các năm 2003, 2004, 2005, 2006 lần lượt là 27,78%; 23,74%; 21,36%; và 19,9%. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhà nước có qui mô vốn từ 200 tỷ đồng trở lên lại thay đổi theo chiều hướng ngược lại: từ 9,64% (năm 2003) lên 13,13% (năm 2004), rồi 16,81% (năm 2005) và tới 19,33% (năm 2006). Sự tăng trưởng qui mô kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước là khá nhanh, tính bình quân giai đoạn 2003 đến 2006 là 31,28%/ năm, còn tỷ lệ tăng trưởng về doanh thu thuần bình quân của doanh nghiệp nhà nước trong thời kỳ này là 24,65%/năm. Điều đáng nói ở đây là, trong khi tỷ lệ tăng trưởng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước rất cao, nhưng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước vừa rất thấp, vừa giảm nhanh qua các năm (*xem chỉ tiêu vòng quay vốn kinh doanh trong bảng*).

**Bảng 1.1: Qui mô và hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp nhà nước
từ năm 2003 - 2006**

Năm	Số LĐ BQ/DN (người)	Vốn KD BQ/DN (tỷ đồng)	DT thuần BQ/DN (tỷ đồng)	LN trước thuế BQ/LĐ (triệu đồng/ người)	Vòng quay VKD (vòng/năm)	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế (%)	
						Vốn SXKD	DT thuần
2003	467	210,2	140,09	12,5	0,67	2,77	4,15
2004	490	264,7	157,74	17,0	0,60	3,15	5,28
2005	499	355,0	210,04	23,9	0,59	3,37	5,69
2006	513	475,0	269,11	27,7	0,57	3,52	6,22
Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước (%)							
2003	-	-	-	-	-	-	-
2004	4,93	25,93	12,76	40	-10,45	13,69	27,13
2005	1,84	34,11	33,15	40,6	-1,67	7,05	7,76
2006	2,81	33,80	28,12	15,9	-3,39	4,48	9,29

Nguồn: Tổng cục thống kê

Mặc dù xét theo mức tuyệt đối thì các chỉ tiêu: tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh và trên doanh thu thuần tăng lên qua các năm, song xét về tỷ lệ tăng trưởng của các chỉ tiêu này lại có xu hướng giảm sút, đặc biệt nếu so sánh với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài [37].

1.4.2. Tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp nhà nước so với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI)

TS Bùi Văn Vân đánh giá: Nếu so sánh hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp nhà nước với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), thì sự yếu kém và chênh lệch về hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mới bộc lộ rất rõ ràng. Điều này thể hiện rất rõ qua các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu và vòng quay của vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 1.2: Một số chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp FDI giai đoạn 2003 -2006

LOẠI DOANH NGHIỆP	2003	2004	2005	2006
A. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh (%)				
DN nhà nước	2,77	3,15	3,37	3,52
DN FDI	11,60	13,04	11,24	11,69
B. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần (%)				
DN nhà nước	4,15	5,28	5,69	6,22
DN FDI	14,6	15,38	11,82	11,52
C. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (%)				
DN nhà nước	12,44	12,48	15,41	17,01
DN FDI	26,69	30,98	28,10	29,60
D. Vòng quay của vốn kinh doanh (vòng/năm)				
DN nhà nước	0,67	0,60	0,59	0,57
DN FDI	0,84	0,92	2,38	2,71

Nguồn: Tạp chí Tài chính số 2 (532) - 2009; trang 48

Như vậy, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam đạt được vừa thấp, vừa thiếu ổn định là điều không phải bàn cãi. Điều đáng nói ở đây là sự tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước được thể hiện qua các chỉ tiêu hệ số nợ trên vốn chủ- phản ánh mức độ tự chủ về tài chính của các doanh nghiệp.

Bảng 1.3: Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu của Doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp FDI giai đoạn 2003 -2006

LOẠI DOANH NGHIỆP	2003	2004	2005	2006
1. DN nhà nước	3,12	2,68	3,22	3,50
- DN trung ương	3,62	3,02	3,87	4,26
- DN địa phương	1,51	1,42	1,22	1,17
2. DN FDI	1,15	1,19	1,32	1,34
- DN 100% vốn nước ngoài	1,66	1,76	2,00	2,03
- DN liên doanh	0,84	0,79	0,79	0,75

Nguồn: Tạp chí Tài chính số 2 (532) - 2009; trang 49

Theo báo cáo mới đây của Bộ Tài chính cho thấy: hầu hết các doanh nghiệp nhà nước đều có tổng tài sản gấp 10 đến 20 lần so với vốn chủ sở hữu, tổng số vốn vay nợ ngân hàng bình quân gấp từ 6 đến 8 lần, riêng các doanh nghiệp xây dựng và thương mại nhà nước số vay nợ ngân hàng lớn gấp 10 đến 20 lần vốn chủ sở hữu. Một số tập đoàn, tổng công ty nhà nước có hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu quá cao, như: CIENCO 5 là 42 lần; tập đoàn công nghiệp tàu thủy là 21,8 lần; LILAMA là 21,5 lần (*báo cáo của Bộ Tài chính tại hội nghị sắp xếp đổi mới doanh nghiệp nhà nước, ngày 23/4/2008*). Trong khi đó, hệ số an toàn giữa vốn vay trên vốn chủ sở hữu theo qui định của Mỹ và EU từ 2,5 đến 3,5 lần; của Singapore và Thái Lan từ 3 đến 4 lần. Tình trạng nợ quá cao đã mang lại gánh nặng rủi ro trong thanh toán và làm giảm hiệu quả đầu tư và sản xuất kinh doanh của các tổng công ty và các tập đoàn.

Theo số liệu tổng hợp của 74 Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước 3 năm 2005, 2006 và 2007 đã phản ánh rõ một thực tế là: hiện nay nhiều Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước thay vì mở rộng các hoạt động kinh doanh chính có tính chất thế mạnh của mình, thì họ tăng cường đầu tư vào các hoạt động tài chính- là lĩnh vực hoạt động có nguy cơ rủi ro cao nhất. Trong khi tăng trưởng về doanh thu từ hoạt động kinh doanh chính của các tập đoàn, tổng công ty chỉ đạt mức 7% thì doanh thu hoạt động tài chính lên tới 56%. Các tập đoàn, tổng công ty đã đầu tư ra bên ngoài doanh nghiệp với giá trị lên tới 116.768 tỷ đồng; trong đó có 28 tổng công ty tham gia góp vốn thành lập công ty chứng khoán, ngân hàng thương mại, công ty quản lý quỹ, công ty bảo hiểm và đầu tư bất động sản với giá trị đầu tư lên tới 23.344 tỷ đồng, bằng 8% vốn chủ sở hữu. Một số tổng công ty có tỷ trọng đầu tư trên tổng tài sản vào các hoạt động tài chính ở mức cao như tổng công ty rượu bia nước giải khát Sài Gòn 17%; tổng công ty thuốc lá 15,1%; tổng công ty đường sông Miền Nam 50,2%. Riêng tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam có tổng mức đầu tư vào các lĩnh vực chứng khoán, ngân hàng, bảo hiểm và bất động sản lên tới 3.323 tỷ đồng (gấp 1,1 lần vốn chủ sở hữu hiện có), điều này đồng nghĩa với việc tập đoàn đã sử dụng cả vốn vay để đầu tư tài chính. Trong bối cảnh thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản diễn biến phức tạp của những tháng cuối năm 2007 và năm 2008 vừa

qua có thể khẳng định một cách chắc chắn rằng, việc thua lỗ, mất vốn đối với các tập đoàn, tổng công ty đầu tư vốn vào lĩnh vực tài chính, bất động sản là điều khó tránh khỏi.

Từ sự phân tích trên đây cho thấy: mặc dầu hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước vẫn ngày càng được cải thiện rõ rệt, tài sản và vốn của Nhà nước giao vẫn được bảo toàn, phát triển, tuy nhiên tính bền vững trong sự tăng trưởng của các doanh nghiệp nhà nước là không cao, thậm chí có những dấu hiệu cho thấy nguy cơ sa sút, thiếu ổn định ở không ít các doanh nghiệp nhà nước nếu không sớm có những giải pháp khắc phục kịp thời [11].

Tóm lại, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là vấn đề các doanh nghiệp đều phải quan tâm; không chỉ đối với vốn doanh nghiệp tự huy động mà cần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn Nhà nước tại doanh nghiệp; không thể sử dụng vốn với bất cứ giá nào, hoặc sử dụng một cách tràn lan kém hiệu quả.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đóng vai trò quan trọng trong phân tích hoạt động kinh doanh nhằm đánh giá trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất. Thông tin được cung cấp từ kết quả phân tích hiệu quả sử dụng vốn mang tính hữu ích không chỉ giúp cho nhà quản lý đánh giá thực trạng và triển vọng phát triển vốn của doanh nghiệp, mà để từ đó đề ra chính sách, biện pháp đúng đắn, kịp thời và hiệu quả; mặt khác đó là cơ sở cho các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, các nhà cung cấp...nhận biết được hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn và khả năng sinh lời của doanh nghiệp, qua đó đưa ra các quyết định đầu tư có hiệu quả. Vì thế, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng trở nên cần thiết và có ý nghĩa bởi nó đáp ứng yêu cầu của các đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính Công ty.

Chương 1 của luận văn đã trình bày các nội dung:

- Khái quát chung về vốn của doanh nghiệp
- Các vấn đề lý luận về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

như: Các chỉ tiêu phân tích về hiệu quả sử dụng vốn cá biệt và vốn tổng hợp; các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Trên cơ sở chương 1 để chương 2 tiến hành thu thập số liệu phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK

2.1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK

2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk

- Tên Công ty: CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK
- Địa chỉ: 30 NGUYỄN CHÍ THANH - TP BMT - ĐẮK LẮK
- Tên quốc tế: DAKLAK RUBBER COMPANY
- Viết tắt: DAKRUCO
- Điện thoại: 0500.3865015 - 0500.3865041
- Hình thức sở hữu vốn: Vốn Nhà nước
- Vốn điều lệ: 675.082.619.498 đồng (Sáu trăm bảy lăm tỷ không trăm tám hai triệu sáu trăm mười chín ngàn bốn trăm chín tám đồng)

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

- Từ năm 1975-1982: Công ty quốc doanh nông nghiệp Đắk Lắk trực thuộc UBND tỉnh Đắk Lắk được thành lập tiếp quản diện tích cà phê, cao su.
- Năm 1984-1992: UBND tỉnh Đắk Lắk có quyết định số 642/QĐ-UB của UBND về thành lập Liên hiệp xí nghiệp cao su và cà phê để quản lý 3500 ha cao su
- Năm 1993: UBND tỉnh Đắk Lắk đã ký quyết định số 180/QĐ-UB ngày 19/03/1993 thành lập Công ty Cao su Đắk Lắk.
- Năm 2010: UBND tỉnh đã ký Quyết định số: 2440/QĐ-UBND của Ủy ban Nhân dân Tỉnh Đắk Lắk ngày 23/09/2010 về việc Phê duyệt Đề án chuyển đổi Công ty cao su Đắk Lắk thành Công ty TNHH MTV và Điều lệ Công ty;

Qua hơn 20 năm xây dựng và phát triển, Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk (Trước đây là Công ty cao su Đắk Lắk) đã và đang từng bước xây dựng, củng cố và đi lên không ngừng. Có thể nói khai thác, chế biến mù cao su là một ngành sản xuất có quy mô lớn của tỉnh, có hơn 11.491 ha. Trong đó, có 7.687 ha kinh doanh, 3694 ha cao su liên kết. Có 15 đơn vị trực thuộc gồm: 7 Chi nhánh Nông trường, 1 xí nghiệp chế

biển và dịch vụ cao su, 1 Trung tâm đầu tư và phát triển cao su; 1 Trung tâm đào tạo; 3 Chi nhánh kinh doanh nhà hàng – khách sạn; 1 Chi nhánh làm các thủ tục xuất khẩu tại TP.HCM; 1 Chi nhánh tại Kon tum; 5 Công ty con và một số Công ty liên doanh, liên kết. Tổng CBCNV là 4.708 người, trong đó gián tiếp 502 người, công nhân nhân kỹ thuật 4.206.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

2.1.3.1. Chức năng

Công ty xây dựng các kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh cụ thể, từ đó tổ chức thực hiện và có các biện pháp kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu của nhân dân trong địa bàn và nhu cầu của khách hàng nước ngoài về hàng xuất khẩu. Công ty cần phải tích cực huy động và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn nội lực, tranh thủ các nguồn lực bên ngoài; mở rộng giao lưu tìm kiếm thị trường, đối tác, bạn hàng, tăng cường liên doanh, liên kết...nhằm phát triển sản xuất, kinh doanh có hiệu quả theo phương hướng đa dạng hoá sản phẩm.

2.1.3.2. Nhiệm vụ

- Trồng , khai thác, chế biến và xuất khẩu cao su thiên nhiên
- Kinh doanh nhà hàng - khách sạn
- Kinh doanh thương mại
- Kinh doanh VLXD, kho bãi và các hoạt động khác
- Đầu tư tài chính và kinh doanh bất động sản

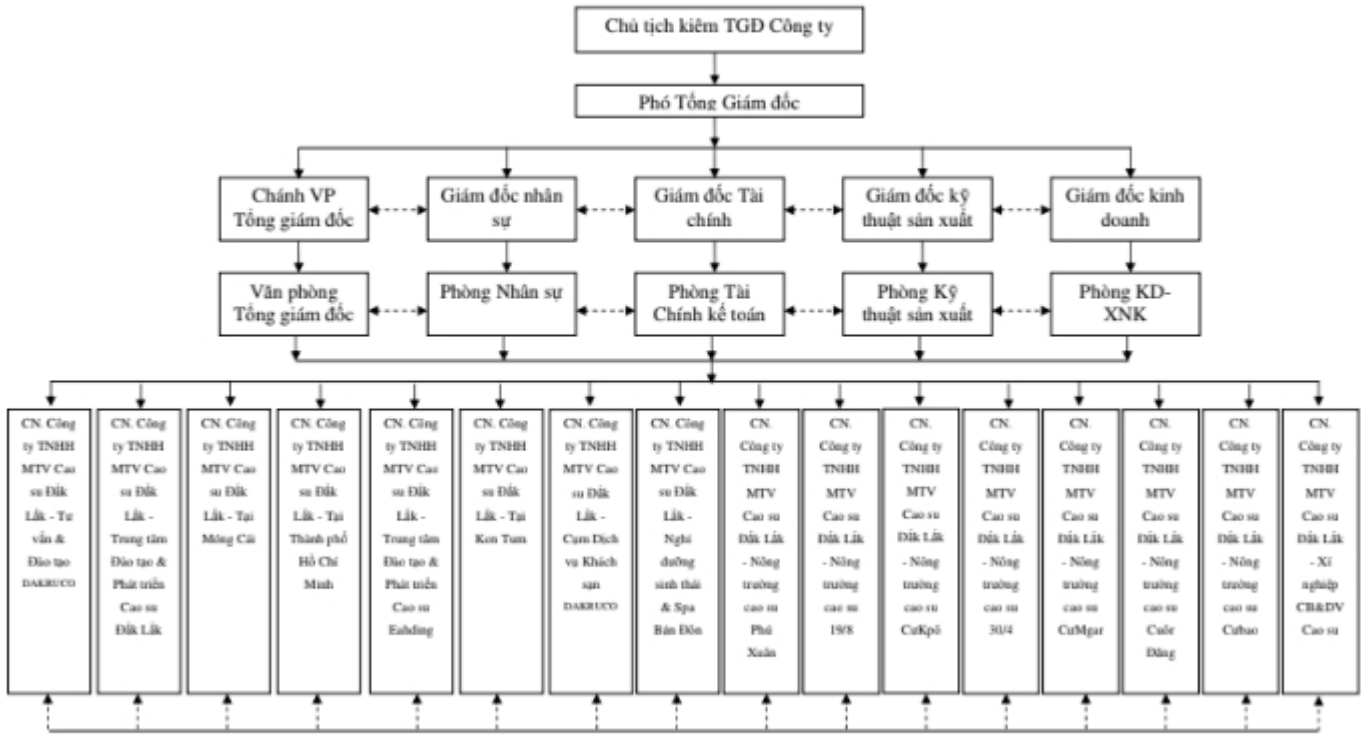
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Để đảm bảo cho việc tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và thuận lợi cho công tác quản lý, Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk cũng có một bộ máy quản lý riêng phù hợp với chức năng và nhiệm vụ của Công ty. Mỗi một bộ phận có quyền hạn và trách nhiệm nhất định nhưng phải có mối quan hệ với nhau để đảm bảo cho bộ máy quản lý của công ty có hiệu quả.

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức hoạt động của Dakruco

(Trang sau)

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG CỦA DAKRUCO



2.1.5. Sản phẩm chính, quy trình công nghệ và thị trường tiêu thụ

2.1.5.1. Sản phẩm:

- Mủ cao su khối (chiếm khoảng 80% sản lượng tiêu thụ) SVR CV 60; SVL 3L; SVR 5; SVR 10; SVR 20, thường được dùng trong công nghiệp ô tô

- Mủ cao su ly tâm (Latex) chiếm khoảng 20% sản lượng tiêu thụ. Mủ Latex là dạng mủ nước hàm lượng cao su khoảng 60%, dùng để chế biến các sản phẩm cao su dạng nhúng, chủ yếu dùng cho sản xuất chăm sóc sức khỏe.

2.1.5.2. Quy trình công nghệ chế biến cao su

- *Công đoạn xử lý nguyên liệu:* mủ mới thu hoạch được chống đông bằng ammonia, sau đó được đưa về xả vào bể chứa, trộn đều bằng máy khuấy. Tiếp theo, mủ nước được dẫn vào các mương đánh đông bằng các máng dẫn inox, ở đây mủ được làm đông nhờ axit acetic 5%.

- *Công đoạn gia công cơ học:* mủ đông trong các mương đánh đông được đưa qua máy cán, máy kéo, máy cán tạo tờ, máy cắt băm cốm để cuối công đoạn tạo ra các hạt cao su cốm sau đó sẽ được rửa sạch trong hồ chứa mủ.

- *Công đoạn sấy:* nhờ hệ thống bơm thổi rửa và hệ thống phân phối mủ tự động có sàn rung để làm ráo nước và tạo độ xốp cho mủ, sau đó mủ được cho vào xe đẩy để đưa vào lò sấy ở nhiệt độ 110 – 120 °C trong khoảng 90 phút thì mủ chín và vận chuyển ra khỏi lò sấy.

- *Công đoạn hoàn thiện sản phẩm:* mủ được quạt nguội, đem cân và ép bánh với kích thước và trọng lượng theo tiêu chuẩn TCVN 3769 – 83 (33,3 kg mỗi bánh). Các bánh cao su được bọc bằng bao PE và đưa vào kho trữ sản phẩm.

2.1.5.3. Thị trường tiêu thụ

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty chủ yếu là xuất khẩu chiếm tỷ lệ 95% tổng sản lượng tiêu thụ của Công ty. Các thị trường chính: Trung Quốc; Malaxia; Pháp; Bỉ; Bỉ; Đài Loan; Hàn Quốc...

2.1.6. Đặc điểm về vốn và cơ chế quản lý tài chính nội bộ

2.1.6.1. Đặc điểm về vốn

* Đặc điểm lưu chuyển vốn của Công ty

- Vốn cố định: Gồm các tài sản cố định như: Nhà cửa, vật kiến trúc; Máy móc thiết bị; Phương tiện vận tải, truyền dẫn; Thiết bị, dụng cụ quản lý; Vườn cây lâu năm (cây cao su); Tài sản cố định khác;

- Vốn lưu động: Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là trồng, khai thác và chế biến cao su, với cơ cấu sản phẩm chủ yếu là các loại mù cao su sơ chế SVR3L, SVR5, SVR10, SVR20 dùng để xuất khẩu

* Phân theo nguồn hình thành

- Vốn chủ sở hữu: Bao gồm vốn do Nhà nước giao; Lợi nhuận để lại; Nguồn kinh phí; Nguồn khấu hao cơ bản

- Vốn vay của các tổ chức tín dụng và CBCNV

+ Vốn vay ngắn hạn của các tổ chức tín dụng: Chủ yếu phục vụ cho nhu cầu mua nguyên vật liệu; trả lương cho công nhân khai thác mù; Mua mù nguyên liệu ở bên ngoài.

+ Vốn vay trung dài hạn của các tổ chức tín dụng: Phục vụ cho nhu cầu đầu tư trồng mới cao su và dự án đầu tư khác (Đối với các dự án trồng cao su tại Lào; CamPuChia; Kon tum và trong tỉnh Đắk Lắk; Đầu tư khách sạn 4 sao và 3 sao); Ngân hàng tài trợ 50%-70% trên tổng mức đầu tư của dự án;

+ Vốn vay của CBCNV: Nguồn vốn này chủ yếu là Quỹ khen thưởng, phúc lợi hàng năm để lại, nguồn vốn này được chia lại cho CBCNV và Công ty có chủ trương huy động lại nguồn này để đầu tư vào các dự án đã và đang đầu tư. Sau khi các dự án đã đi vào kinh doanh, xét thấy có hiệu quả Công ty sẽ chuyển toàn bộ khoản tiền vay này vào góp vốn liên doanh, liên kết hoặc Công ty cổ phần hóa theo lộ trình của Nhà nước thì sẽ chuyển khoản vay này cổ phần và CBCNV sẽ là cổ đông;

2.1.6.2. Cơ chế quản lý tài chính nội bộ:

- Tài sản và vốn được hạch toán và quản lý tập trung tại Công ty
 - Hàng năm, Công ty lập kế hoạch sản xuất tài chính cho toàn Công ty
 - Các Chi nhánh trực thuộc Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh theo kế hoạch sản xuất tài chính Công ty giao hàng năm (Giao kế hoạch về sản lượng; chi phí và đơn giá tiền lương....);

- Tất cả các khoản chi tại các Chi nhánh đều chi theo kế hoạch đã được Công ty phê duyệt hàng năm;

- Các Chi nhánh trực thuộc Công ty hạch toán báo sổ có bộ máy kế toán không đầy đủ và tất cả các chứng từ thu – chi đều phải gửi về Công ty quyết toán và hạch toán theo quy định (7 ngày 1 lần);

- Hàng tháng các Chi nhánh lập kế hoạch nhu cầu sử dụng vốn trong tháng gửi về Công ty và Công ty cân đối vốn chuyển cho Chi nhánh phục vụ cho nhu cầu chi trong tháng;

- Sản lượng khai thác của các Chi nhánh trực thuộc Công ty hàng ngày phải nhập về Nhà máy chế biến, không được Chi nhánh nào tự bán ra ngoài và thành phẩm sản xuất xong đều do Công ty quản lý và tiêu thụ;

2.1.7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu chính của kết quả hoạt động SXKD của Công ty

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Tổng tài sản	566,387	761,208	994,742	1,283,800	1,701,750
2	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511,375	688,905	620,379	494,992	893,459
3	Các khoản giảm trừ doanh thu	8	83	0	0	2,143
4	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	511,367	688,822	620,379	494,992	891,315
5	Giá vốn hàng bán	336,867	461,254	486,522	421,213	726,767
6	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	174,500	227,568	133,857	73,779	164,549
7	Doanh thu hoạt động tài chính	15,779	24,742	64,983	63,905	129,212
8	Chi phí tài chính	3,223	14,576	75,172	28,304	64,844
9	- Chi phí lãi vay	3,223	7,368	26,035	12,520	44,544
10	Chi phí bán hàng	12,769	17,822	19,849	18,737	26,800
11	Chi phí QLDN	19,574	23,675	31,469	18,186	34,987
12	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	154,713	196,236	72,350	72,457	167,129

13	Thu nhập khác	2,472	9,504	37,372	48,867	24,634
14	Chi phí khác	453	2,434	4,334	4,241	1,572
15	Lợi nhuận khác	2,019	7,069	33,038	44,626	23,061
16	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
17	Lợi nhuận sau thuế	116,846	151,216	77,648	89,201	144,176

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk)

- Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2007 tăng tương ứng 26% và 23% so với năm 2006. Nhưng năm 2008 và 2009 do ảnh hưởng của thiên tai và khủng hoảng kinh tế thế giới đã làm cho sản lượng giảm và giá cao su thế giới cũng giảm dẫn đến doanh thu giảm tương ứng 11% và 25%, lợi nhuận sau thuế năm 2008 giảm mạnh 93% so với năm 2007. Tuy doanh thu năm 2009 giảm 25% so với năm 2008 nhưng lợi nhuận tăng 14% so với năm 2008. Đến năm 2010 nền kinh tế hồi phục và xu thế hồi phục cả giá cao su thế giới vì vậy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã ghi nhận những con số khả quan, doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 891.315 triệu đồng và 142.643 triệu đồng tăng tương ứng 44% và 38% so với năm 2009

2.2. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK

2.2.1. Tình hình tài sản và nguồn vốn của Công ty

2.2.1.1. Phân tích cơ cấu và sự biến động tài sản của Công ty

Nhằm đánh giá tính hợp lý trong việc sử dụng vốn ta cần phân tích cơ cấu tài sản của Công ty, tỷ trọng đầu tư vào từng bộ phận tài sản. Đây là cơ sở đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thông qua việc điều hành cơ cấu đầu tư.

Qua bảng phân tích 2.2, 2.3, 2.4 và 2.5 ta thấy quy mô của Công ty liên tục tăng trong 5 năm, cuối năm 2006 tổng tài sản là 263.766 triệu đồng tăng lên 1.935.734 triệu đồng vào năm 2010. Tổng tài sản tăng lên chủ yếu là tăng đầu tư dài hạn, tỷ trọng tài sản dài hạn chiếm trên 70% tổng giá trị tài sản chủ yếu là tăng đầu tư TSCĐ và đầu tư tài chính dài hạn. Để hiểu rõ nguyên nhân tổng tài sản Công ty tăng ta đi xem xét từng loại tài sản của từng năm như sau:

* Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng trên 25% tổng giá trị tài sản. Giá trị tài sản ngắn hạn cuối năm 2006 là 189.784 triệu đồng tăng lên 369.707 triệu đồng vào năm 2010 chủ yếu là:

- Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền biến động không đều qua các năm đặc biệt là năm 2008 và 2009 khoản mục này chiếm tỷ trọng thấp chỉ đạt 8.18% trong VLD vào năm 2008 và 5.21% trong VLD năm 2009. Điều này chứng tỏ rằng trong hai năm này Công ty phải huy động tiền để phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng đến năm 2010 tỷ trọng này tăng lên đáng kể.

- Khoản mục đầu tư tài chính ngắn hạn tăng do Công ty đã mở rộng đầu tư vào lĩnh vực tài chính ngắn hạn trên thị trường chứng khoán để mua các cổ phiếu của các Công ty đang niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán và các giao dịch cao su kỳ hạn trên thị trường TOCOM, nhưng vào năm 2008 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới đã ảnh hưởng đến thị trường tài chính trong nước vì vậy Công ty đã quyết định đóng hoạt động này lại và bán hết các khoản đầu tư để cắt giảm lỗ. Năm 2009 khoản mục này tăng lên do Công ty gửi tiết kiệm có kỳ hạn để lấy lãi tại ngân hàng

- Khoản mục các khoản phải thu có chiều hướng tăng lên qua các năm . Năm 2006 là 32.355 triệu đồng tăng lên 118.228 triệu đồng vào năm 2010 và chiếm tỷ trọng từ 17.05% đến 45.16% trong VLD cụ thể năm 2006 là 17.05%, năm 2007 là 33.33%, năm 2008 là 39.47%, năm 2009 là 45.16% và năm 2010 là 31.98%. Với tỷ lệ này chứng tỏ trong công tác quản lý công nợ chưa được chặt chẽ dẫn đến vốn bị khách hàng chiếm dụng nhiều.

- Khoản mục hàng tồn kho có chiều hướng gia giảm, năm 2006 là 110.845 triệu đồng tăng lên 144.041 triệu đồng và chiếm tỷ trọng từ 23.72% đến 58.41% trong VLD qua các năm. Với tỷ trọng này chứng tỏ rằng Công ty đã có nỗ lực bán hàng vì vậy đã làm cho hàng tồn kho giảm xuống.

- Khoản mục tài sản ngắn hạn khác tăng lên từ 2.873 triệu đồng năm 2006 tăng lên 17.716 triệu đồng năm 2010 chủ yếu là chi phí chờ phân bổ và khoản tạm ứng cán bộ công nhân viên.

* Tài sản dài hạn vào năm 2006 là 442.982 triệu đồng tăng lên 1.566.027 triệu đồng vào năm 2010 và chiếm tỷ trọng từ 69.22% đến 80.90% tổng giá trị tài sản chủ yếu là:

- Tài sản cố định vào năm 2006 là 250.713 triệu đồng tăng lên 658.372 triệu đồng vào năm 2010 và chiếm tỷ trọng từ 39.57% đến 56.60% trong tài sản dài hạn cụ thể năm 2006 là 56.60%, năm 2007 là 41.61%, năm 2008 là 47.71%, năm 2009 là 39.57% và năm 2010 là 42.04% do trong các năm vừa qua Công ty đã mạnh dạn mở rộng ngành nghề hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn vì vậy đã đầu tư mạnh vào TSCĐ ở khu du lịch sinh thái; nhà hàng tiệc cưới; khách sạn 3 sao, 4 sao; vườn cây cao su trồng năm 2001, 2002 tăng tài sản; mở rộng đầu tư trồng cao su ở tỉnh Kon Tum

- Đầu tư tài chính dài hạn vào năm 2006 là 187.824 triệu đồng tăng lên 875.074 triệu đồng vào năm 2010 và chiếm tỷ trọng từ 42.40% đến 57.95% trong tài sản dài hạn cụ thể là năm 2006 là 42.40%, năm 2007 là 51.88%, năm 2008 là 56.53%, năm 2009 là 57.95% và năm 2010 là 55.88% do Công ty đầu tư vào 2 Công ty con ở nước ngoài (Nước CHDCND Lào và Vương quốc Campuchia) để thực hiện dự án trồng cao su tổng mức đầu tư của hai dự án này là 60 triệu đô la Mỹ. Hai Công ty con này được thành lập ở nước ngoài và do Công ty đầu tư 100% vốn; liên kết trồng cao su từ năm 1990-1997 với các hộ dân với các chính sách như sau: Công ty đóng góp 3 nguồn lực (Vốn + Kỹ thuật + Thị trường); Hộ dân hay chủ hộ liên kết đóng góp 2 nguồn lực (Đất + Lao động); đầu tư vào 2 Công ty con do Công ty nắm giữ cổ phần chi phối (Trên 51% vốn điều lệ) vì vậy đã làm cho khoản đầu tư tài chính dài hạn tăng mạnh qua các năm

Bảng 2.2: Phân tích cơ cấu vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010

DVT: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Năm									
		2006		2007		2008		2009		2010	
		Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
@	Tổng tài sản	632,766	100.00	889,649	100.00	1,099,835	100.00	1,467,765	100.00	1,935,734	100.00
A	Tài sản ngắn hạn	189,784	29.99	273,844	30.78	258,027	23.46	329,693	22.46	369,707	19.10
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	42,596	22.44	80,609	29.44	21,113	8.18	17,182	5.21	88,107	23.83
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1,115	0.59	18,247	6.66	2,931	1.14	58,473	17.74	1,615	0.44
III	Các khoản phải thu	32,355	17.05	91,268	33.33	101,841	39.47	148,875	45.16	118,228	31.98
IV	Hàng tồn kho	110,845	58.41	64,964	23.72	122,180	47.35	95,056	28.83	144,041	38.96
V	Tài sản ngắn hạn khác	2,873	1.51	18,756	6.85	9,963	3.86	10,107	3.07	17,716	4.79
B	Tài sản dài hạn	442,982	70.01	615,806	69.22	841,808	76.54	1,138,073	77.54	1,566,027	80.90
I	Các khoản phải thu dài hạn	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
II	Tài sản cố định	250,713	56.60	274,698	44.61	351,155	41.71	450,331	39.57	658,372	42.04
III	Bất động sản đầu tư	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	187,824	42.40	319,488	51.88	475,844	56.53	659,565	57.95	875,074	55.88
V	Tài sản dài hạn khác	4,445	1.00	21,620	3.51	14,809	1.76	28,176	2.48	32,581	2.08

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.3: Phân tích sự biến động tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Chênh lệch									
		2007/2006		2008/2007		2009/2008		2010/2009		2010/2006	
		Mức	(+),(-)%	Mức	(+),(-)%	Mức	(+),(-)%	Mức	(+),(-)%	Mức	(+),(-)%
⊕	Tổng tài sản	256,883	40.60	210,186	23.63	367,930	33.45	467,969	31.88	1,302,968	205.92
A	Tài sản ngắn hạn	84,060	44.29	-15,817	-5.78	71,666	27.77	40,014	12.14	179,923	94.80
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	38,013	89.24	-59,496	-73.81	-3,930	-18.62	70,924	412.77	45,510	106.84
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	17,132	1,536.43	-15,315	-83.94	55,541	1,894.81	-56,858	-97.24	500	44.86
III	Các khoản phải thu	58,913	182.08	10,573	11.58	47,034	46.18	-30,647	-20.59	85,873	265.41
IV	Hàng tồn kho	-45,881	-41.39	57,216	88.07	-27,124	-22.20	48,986	51.53	33,197	29.95
V	Tài sản ngắn hạn khác	15,883	552.78	-8,794	-46.88	144	1.45	7,609	75.28	14,842	516.56
B	Tài sản dài hạn	172,823	39.01	226,003	36.70	296,264	35.19	427,955	37.60	1,123,045	253.52
I	Các khoản phải thu dài hạn	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
II	Tài sản cố định	23,985	9.57	76,457	27.83	99,176	28.24	208,041	46.20	407,659	162.60
III	Bất động sản đầu tư	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	131,663	70.10	156,356	48.94	183,721	38.61	215,509	32.67	687,249	365.90
V	Tài sản dài hạn khác	17,175	386.40	-6,811	-31.50	13,367	90.26	4,405	15.64	28,137	633.02

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.4: Phân tích biến động nguyên giá tài sản cố định của Công ty

DVT: Triệu đồng

STT	Loại tài sản	Năm					Chênh lệch							
		2006	2007	2008	2009	2010	2007/2006		2008/2007		2009/2008		2010/2009	
							Mức	± %	Mức	± %	Mức	+ %	Mức	± %
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	56,784	80,366	112,511	192,774	273,032	23,582	41.53	32,145	40.00	80,263	71.34	80,258	41.63
1.1	- Kinh doanh cao su	53,696	68,767	87,519	70,795	76,186	15,071	28.07	18,752	27.27	-16,724	-19.11	5,391	7.62
1.2	- Kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn	3,088	11,599	24,992	121,979	196,846	8,511	275.62	13,393	115.47	96,987	388.07	74,867	61.38
2	Máy móc thiết bị	66,728	64,905	72,884	128,016	140,302	-1,823	-2.73	7,979	12.29	55,132	75.64	12,286	9.60
2.1	- Kinh doanh cao su	63,936	53,065	59,490	56,675	66,676	-10,871	-17.00	6,425	12.11	-2,815	-4.73	10,001	17.65
2.2	- Kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn	2,792	11,840	13,394	71,341	73,626	9,048	324.07	1,554	13.13	57,947	432.63	2,285	3.20
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn, dụng cụ quản lý	25,778	24,562	36,962	25,388	25,893	-1,216	-4.72	12,400	50.49	-11,574	-31.31	505	1.99
4	Vườn cây lâu năm	199,541	212,554	247,505	240,501	244,694	13,014	6.52	34,951	16.44	-7,004	-2.83	4,192	1.74
5	Tài sản cố định khác	1,360	1,409	1,352	29,867	31,694	49	3.59	-57	-4.06	28,515	2108.82	1,828	6.12
@	Tổng cộng	348,831	382,387	469,861	586,679	683,922	33,556	9.62	87,475	22.88	116,818	24.86	97,242	16.58

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.5: Chi tiết các khoản đầu tư vào Công ty con*DVT: Triệu đồng*

STT	Tên Công ty con	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Công ty TNHH cao su Đăk Lăk tại Lào	130,123	258,127	408,947	543,376	725,699
2	Công ty TNHH cao su Đăk Lăk Mundulkiri (Vương quốc Campuchia)		982	9,219	30,475	68,699
3	Công ty CP kỹ thuật cao su DAKRUTECH				5,077	5,077
4	Công ty CP cao su DAKNORUCO				25,681	25,681
@	Tổng cộng	130,123	259,109	418,166	604,609	825,156

*(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đăk Lăk**và tính toán của tác giả)***2.2.1.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn và biến động nguồn vốn của Công ty**

Xác định cơ cấu nguồn vốn phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và đặc điểm tình hình hoạt động của Công ty trong từng thời kỳ là một vấn đề quan trọng, giúp định hướng cho quá trình huy động vốn của doanh nghiệp nhằm đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vốn với chi phí và rủi ro là nhỏ nhất. Vốn của Công ty được huy động từ nhiều nguồn, trong đó chủ yếu từ vay ngân hàng, vốn chủ sở hữu (nguồn dài hạn), vốn chiếm dụng của khách hàng (nguồn vốn ngắn hạn). Có thể xem xét, nghiên cứu quy mô và cơ cấu nguồn vốn qua số liệu ở bảng 2.6 dưới đây. Ta thấy, tổng nguồn vốn của Công ty qua 5 năm liên tục tăng chẳng hạn như:

- Năm 2007 so với năm 2006 tổng nguồn vốn của Công ty tăng 40.60% ứng với mức tăng 256.883 triệu đồng.

- Năm 2008 so với năm 2007 tổng nguồn vốn tăng 23.63% ứng với mức tăng 210.186 triệu đồng.

- Năm 2009 so với năm 2008 tổng nguồn vốn tăng 33.45% ứng với mức tăng 367.930 triệu đồng

- Năm 2010 so với năm 2009 tổng nguồn vốn tăng 31.88% ứng với mức tăng

467.969 triệu đồng

Xét về tổng thể thì nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trên tổng nguồn vốn và có chiều hướng tăng lên qua các năm. Như vậy, trong những năm qua Công ty huy động một lượng vốn để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh và chủ yếu để đầu tư vào các dự trồng cao su ở nước ngoài và dự án đầu tư khách sạn, nguồn huy động đó chủ yếu là nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng thương mại. Qua bảng 2.7 cơ cấu nguồn vốn ta thấy.

- Nợ ngắn hạn năm 2006 chiếm tỷ trọng 60.14% trên nợ phải trả và có chiều hướng giảm qua các năm. Nợ ngắn hạn của Công ty chủ yếu là nợ vay ngắn hạn ngân hàng và nguồn vốn chiếm dụng tạm thời (Phải trả cho người bán, người mua trả tiền trước, phải trả CBCNV....)

- Nợ dài hạn năm 2006 chiếm tỷ trọng 39.86% trên nợ phải trả và gia tăng liên tục qua các năm. Nợ dài hạn của Công ty chủ yếu là nợ vay dài hạn ngân hàng để tài trợ cho các dự án trồng cao su trước đây; dự án trồng cao su ở nước ngoài và dự án đầu tư khách sạn.

Vốn chủ sở hữu có chiều hướng gia tăng qua các năm, năm 2006 vốn chủ sở hữu là 445.729 triệu đồng nhưng đến năm 2010 vốn chủ sở hữu đạt 748.029 triệu đồng và tăng so với năm 2006 là 67.8% nhưng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn có chiều hướng giảm dần qua các năm. Năm 2006 vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng 70.44% trên tổng nguồn vốn nhưng đến năm 2010 vốn chủ sở hữu chỉ còn chiếm 38.64% trên tổng nguồn vốn.

Bảng 2.6: Phân tích biến động về nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010*DVT: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm					Chênh lệch							
		2006	2007	2008	2009	2010	2007/2006		2008/2007		2009/2008		2010/2009	
							Mức	± %	Mức	± %	Mức	+ %	Mức	± %
⊕	Tổng nguồn vốn	632,766	889,649	1,099,835	1,467,765	1,935,734	256,883	40.60	210,186	23.63	367,930	33.45	467,969	31.88
A	Nợ phải trả	187,037	299,247	416,961	737,761	1,187,705	112,210	59.99	117,713	39.34	320,800	76.94	449,944	60.99
I	Nợ ngắn hạn	112,490	154,513	182,332	338,079	613,095	42,023	37.36	27,819	18.00	155,747	85.42	275,016	81.35
II	Nợ dài hạn	74,547	144,734	234,629	399,682	574,609	70,188	94.15	89,895	62.11	165,053	70.35	174,927	43.77
B	Vốn chủ sở hữu	445,729	590,402	682,875	730,004	748,029	144,673	32.46	92,473	15.66	47,130	6.90	18,025	2.47
I	Vốn chủ sở hữu	410,401	534,927	622,136	688,364	748,029	124,526	30.34	87,209	16.30	66,228	10.65	59,665	8.67
II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	35,328	55,475	60,738	41,640	0	20,147	57.03	5,264	9.49	-19,099	-31.44	-41,640	-100

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.7: Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
@	Tổng nguồn vốn	632,766	100.00	889,649	100.00	1,099,835	100.00	1,467,765	100.00	1,935,734	100.00
A	Nợ phải trả	187,037	29.56	299,247	33.64	416,961	37.91	737,761	50.26	1,187,705	61.36
I	Nợ ngắn hạn	112,490	60.14	154,513	51.63	182,332	43.73	338,079	45.83	613,095	51.62
II	Nợ dài hạn	74,547	39.86	144,734	48.37	234,629	56.27	399,682	54.17	574,609	48.38
B	Vốn chủ sở hữu	445,729	70.44	590,402	66.36	682,875	62.09	730,004	49.74	748,029	38.64
I	Vốn chủ sở hữu	410,401	92.07	534,927	90.60	622,136	91.11	688,364	94.30	748,029	100.00
II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	35,328	7.93	55,475	9.40	60,738	8.89	41,640	5.70	0	0.00

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Để thấy rõ thêm, chúng ta đi phân tích các chỉ tiêu về cấu trúc nguồn vốn của Công ty như sau:

Bảng: 2.8: Các chỉ tiêu về cấu trúc nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2006-2010

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Nợ phải trả	187,037	299,247	416,961	737,761	1,187,705
2	Nguồn vốn chủ sở hữu (NVCSH)	445,729	590,402	682,875	730,004	748,029
3	Nguồn vốn tạm thời (NVTT)	112,490	154,513	182,332	338,079	613,095
4	Nguồn vốn thường xuyên (NVTX)	520,276	735,136	917,504	1,129,686	1,322,639
5	Tổng nguồn vốn	632,766	889,649	1,099,835	1,467,765	1,935,734
6	Tỷ suất nợ (6)=(1)/(5)	29.56%	33.64%	37.91%	50.26%	61.36%
7	Tỷ suất tự tài trợ (7)=(2)/(5)	70.44%	66.36%	62.09%	49.74%	38.64%
8	Tỷ suất NVTT (8)=(3)/(5)	17.78%	17.37%	16.58%	23.03%	31.67%
9	Tỷ suất NVTX (9)=(4)/(5)	82.22%	82.63%	83.42%	76.97%	68.33%
10	Tỷ suất NVCSH trên NVTX (10)=(2)/(4)	85.67%	80.31%	74.43%	64.62%	56.56%

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua bảng phân tích trên cho thấy: Tỷ suất nợ có chiều hướng tăng lên qua 5 năm, vào cuối năm 2010 toàn bộ tài sản của Công ty được tài trợ 61.36% bằng nguồn vốn vay nợ và 38.64% bằng vốn chủ sở hữu điều này thể hiện tính tự chủ về tài chính của Công ty thấp, vốn sử dụng cho kinh doanh phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài. Cùng với tỷ suất nợ gia tăng, tỷ suất nguồn vốn tạm thời cũng tăng lên

thể hiện Công ty đang chịu áp lực về thanh toán nợ ngắn hạn. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do quy mô Công ty tăng quá nhanh. Tổng tài sản cuối năm 2010 tăng 205.9% so với năm 2006 trong khi đó vốn chủ sở hữu trong thời gian tương ứng chỉ tăng 67.8% nên Công ty phải huy động một lượng vốn từ ngân hàng và tổ chức khác.

Tóm lại, việc sử dụng nợ làm ảnh hưởng đến cấu trúc tài chính của Công ty chẳng hạn như năm 2006 hệ số nợ là 29.56% đã tăng lên 61.36% vào năm 2010. Với cấu trúc vốn này cho thấy tình hình tài chính của Công ty phụ thuộc khá nhiều vào vay ngân hàng hay nói một cách khác là thiên về thâm dụng nợ, khả năng tài chính Công ty kém an toàn. Trong khi đó, nguồn vốn chủ sở hữu ngày càng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn từ 70.44% năm 2006 giảm xuống còn 38.64% vào năm 2010. Điều này cho thấy Công ty sử dụng đòn bẩy tài chính trong quá trình kinh doanh. Việc vay nợ nhiều có thể phát sinh rủi ro tài chính đối với Công ty, vay càng nhiều rủi ro càng lớn, mặt khác sử dụng đồng vốn vay sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

2.2.2.1. Hiệu quả sử dụng cá biệt

a. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

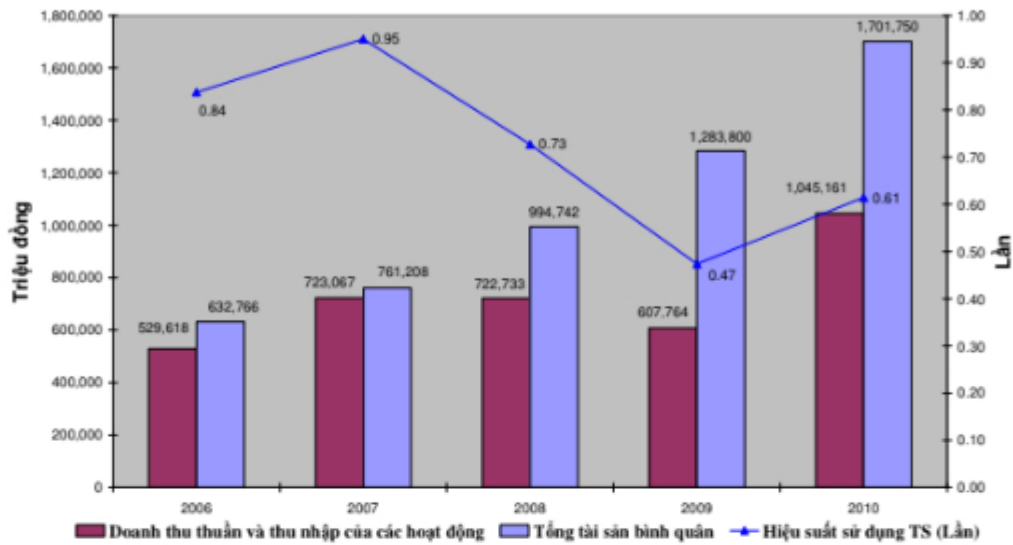
Tài sản được nói đến ở đây chính là vốn của Công ty, một nguồn lực kinh tế có thể mang lại lợi ích trong tương lai và là yếu tố ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của Công ty. Sử dụng tài sản hiệu quả nhằm mang lại lợi nhuận cao luôn là điều mà các nhà quản lý quan tâm. Tài sản của Công ty bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, cả hai loại tài sản này đều tham gia một cách trực tiếp hay gián tiếp vào quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản nhằm đánh giá xem doanh nghiệp sử dụng tài sản như thế nào, có đem lại hiệu quả hay không. Chỉ tiêu này cho thấy một đồng tài sản được đầu tư sẽ mang lại bao nhiêu đồng doanh thu cho Công ty. Căn cứ vào số liệu trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua 5 năm ta lập bảng phân tích sau:

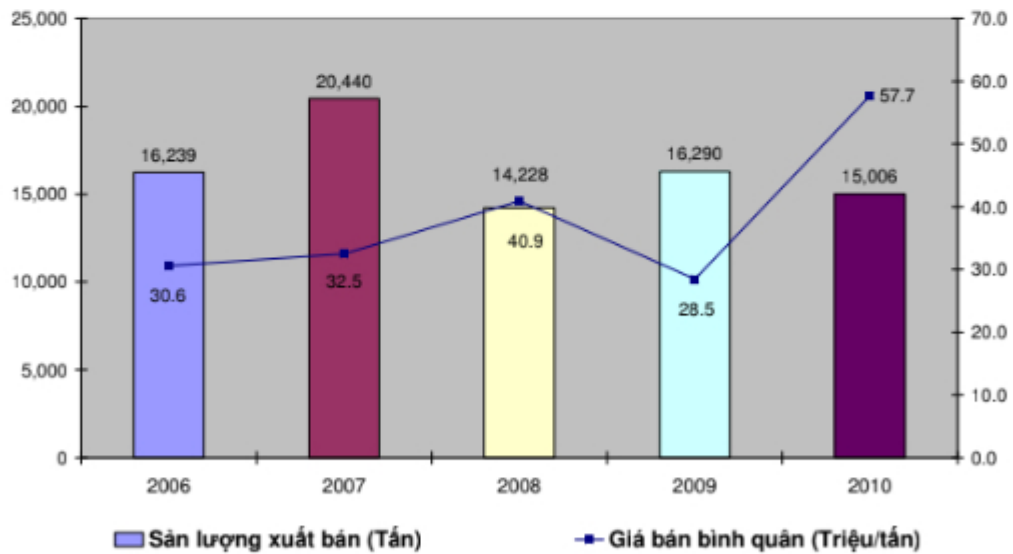
Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010*DVT: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
		Năm				
STT	Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần và thu nhập của các hoạt động	529,618	723,067	722,733	607,764	1,045,161
*	<i>Doanh thu thuần</i>	<i>511,367</i>	<i>688,822</i>	<i>620,379</i>	<i>494,992</i>	<i>891,315</i>
	<i>* DTT kinh doanh cao su</i>	<i>508,952</i>	<i>686,955</i>	<i>614,093</i>	<i>478,037</i>	<i>853,415</i>
	<i>* DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn</i>	<i>2,415</i>	<i>1,866</i>	<i>6,286</i>	<i>16,955</i>	<i>37,900</i>
*	<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	<i>15,779</i>	<i>24,742</i>	<i>64,983</i>	<i>63,905</i>	<i>129,212</i>
*	<i>Thu nhập khác</i>	<i>2,472</i>	<i>9,504</i>	<i>37,372</i>	<i>48,867</i>	<i>24,634</i>
2	Tổng tài sản bình quân	632,766	761,208	994,742	1,283,800	1,701,750
3	Hiệu suất sử dụng TS (lần)	0.84	0.95	0.73	0.47	0.61

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)



Biểu đồ 2.1: Hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2006-2010



Biểu đồ 2.2. Sản lượng tiêu thụ và giá bán bình quân

Qua kết quả phân tích ta thấy, hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty có sự

biến động và hiệu suất sử dụng tài sản có chiều hướng giảm dần. Năm 2006 hiệu suất sử dụng tài sản là 0.84 lần tăng lên 0.95 lần vào năm 2007; từ năm 2007 đến năm 2009 hiệu suất sử dụng tài sản giảm xuống, năm 2007 là 0.95 lần giảm xuống 0.73 lần năm 2008 và 0.47 lần năm 2009 nhưng đến năm 2010 hiệu suất là 0.61 tăng lên so với năm 2009. Có thể giải thích hiện tượng này như sau: Với mục tiêu là phát triển Công ty thành một tổ chức sản xuất kinh doanh đa ngành nghề, để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển Công ty đã đầu tư vào các lĩnh vực như: Kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn; đầu tư tài chính và mở rộng trồng cao su vào các dự án ở hai nước CHDCND Lào và Vương quốc Campuchia với tổng vốn đầu tư vào hai dự án này khoảng 60 triệu USD dưới hình thức đầu tư vào Công ty con được thành lập ở nước ngoài... Với đặc điểm kinh doanh nông nghiệp sản phẩm là mủ cao su thiên nhiên, từ khi trồng mới cho đến khi khai thác được mủ cao su thiên nhiên phải mất 6 năm mới khai thác được, bên cạnh đó Công ty đã sử dụng phần vốn để đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn như khu du lịch sinh thái, nhà hàng tiệc cưới, khách sạn 4 sao, 3 sao...điều này lý vì sao tài sản của Công ty liên tục tăng qua các năm nhưng hiệu suất sử dụng tài sản lại giảm xuống do những hoạt động này chưa tạo ra doanh thu mà đang còn ở dạng đầu tư vào Công ty con và doanh thu tạo ra chưa tương xứng với lượng vốn đầu tư đặc biệt ở lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn. Để hiểu rõ hơn doanh thu và thu nhập khác của Công ty ảnh hưởng như thế nào đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản ta đi phân tích doanh thu và thu nhập khác qua các năm:

- *Đối với doanh thu thuần HĐKD:* Doanh thu hoạt động này chiếm tỷ trọng từ 86% đến trên 95% trên doanh thu và thu nhập khác: Gồm doanh thu từ kinh doanh cao su và doanh thu từ kinh doanh khối dịch vụ du lịch – khách sạn, tỷ trọng doanh thu từ kinh doanh cao su chiếm tỷ trọng trên 95% doanh thu thuần HĐKD, phần còn lại là doanh thu từ kinh doanh khối dịch vụ du lịch – khách sạn. Năm 2006 doanh thu từ kinh doanh cao su là 508.952 triệu đồng tăng lên 686.955 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 34.47% vào năm 2007, từ năm 2007 đến năm 2009 doanh thu từ hoạt động này giảm xuống là năm 2008 giảm xuống còn 614.093 triệu đồng (giảm

10.61%), năm 2009 là 478.037 triệu đồng (giảm 22.16%) và năm 2010 tăng lên lại 853.415 triệu đồng (tăng 78.53%) so với năm 2009. Đối với doanh thu từ kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn năm 2006 là 2.415 triệu đồng giảm xuống 1.866 triệu đồng (22.72%) vào năm 2007. Từ năm giai đoạn 2007 đến 2010 doanh thu từ hoạt động này liên tục tăng.

- *Doanh thu HĐTC*: Doanh thu hoạt động này chiếm tỷ trọng từ 3-12% trên doanh thu và thu nhập khác. Đóng góp vào phần tăng này chủ yếu doanh thu từ lãi tiền gửi, chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, lãi từ chênh lệch giá mua quy nợ đầu tư và giá mua mù của các chủ hộ cao su liên kết....

- *Thu nhập khác*: Cùng với doanh thu HĐTC, thu nhập khác cũng tăng đáng kể như giai đoạn từ năm 2006 đến 2008 thu nhập khác liên tục tăng, năm 2006 là 2.472 triệu đồng tăng lên 9.504 triệu đồng (tăng 284.49%) năm 2007, năm 2008 là 37.372 triệu đồng (tăng 293.23%), năm 2009 là 48.867 triệu đồng (tăng 30.76%) nhưng đến năm 2010 thu nhập khác giảm xuống còn 24.634 triệu đồng (giảm 45.59%) so với năm 2009. Cụ thể, đóng góp vào phần tăng này là do thu nhập từ thanh lý TSCĐ là máy móc thiết bị hư hỏng, lạc hậu...nhưng thu nhập khác tăng lên chủ yếu thanh lý TSCĐ là vườn cây cao su già cỗi ở Chi nhánh NT cao su 19-8 với diện tích thanh lý từ năm 2006 đến năm 2010 khoảng 800 ha. Vì vậy, đã làm cho thu nhập khác tăng lên đã đóng góp vào mức tăng doanh thu chung cho các hoạt động của Công ty.

Để đánh giá chính xác hơn hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty ta cần so sánh với các số liệu của các Công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực. Ở đây tác giả sử dụng số liệu của hai Công ty cùng ngành cao su và đã được niêm trên sàn chứng khoán TP. HCM đó là: Công ty cổ phần cao su Đồng Phú (viết tắt là DPR); Công ty cổ phần cao su Tây Ninh (viết tắt là TRC). Số liệu của hai Công ty DPR và TRC được lấy từ nguồn: <http://www.cophieu68.com/> [18]; <http://www.phugiasc.vn/> [19]

Bảng 2.10: Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk (viết tắt là DAKRUCO) với hai Công ty cùng ngành

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
1	DAKRUCO	Lần	0.84	0.95	0.73	0.47	0.61	0.72
2	DPR	"	0.37	0.52	0.73	0.60	0.77	0.60
3	TRC	"	0.33	0.45	0.80	0.68	0.88	0.63

Qua bảng 2.10 ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản bình quân giai đoạn 2006-2010 của DAKRUCO cao hơn so với hai Công ty cùng ngành là DPR và TRC. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng tài sản của DAKRUCO giảm dần qua các năm trong khi đó hiệu quả sử dụng tài sản của hai Công ty cùng ngành tăng dần qua các năm. Điều này chứng tỏ Công ty sử dụng tài sản ngày càng kém hiệu quả.

Như vậy, từ năm 2006-2010 hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty thay đổi không ổn định. Việc sử dụng tài sản của công ty vào hoạt động đã có hiệu quả vào năm 2007 nhưng hiện nay đang có xu hướng giảm. Điều này chứng tỏ Công ty sử dụng tài sản ngày càng kém hiệu quả.

Hiệu suất sử dụng tài sản đã cho chúng ta biết sơ lược về hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty. Tuy nhiên để xem xét hiệu quả kinh doanh cá biệt đầy đủ nhất và để hiểu thêm nguyên nhân gây nên sự biến động về hiệu suất sử dụng tài sản, ta cần xem xét đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản cố định và hiệu suất sử dụng tài sản lưu động.

b. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định:

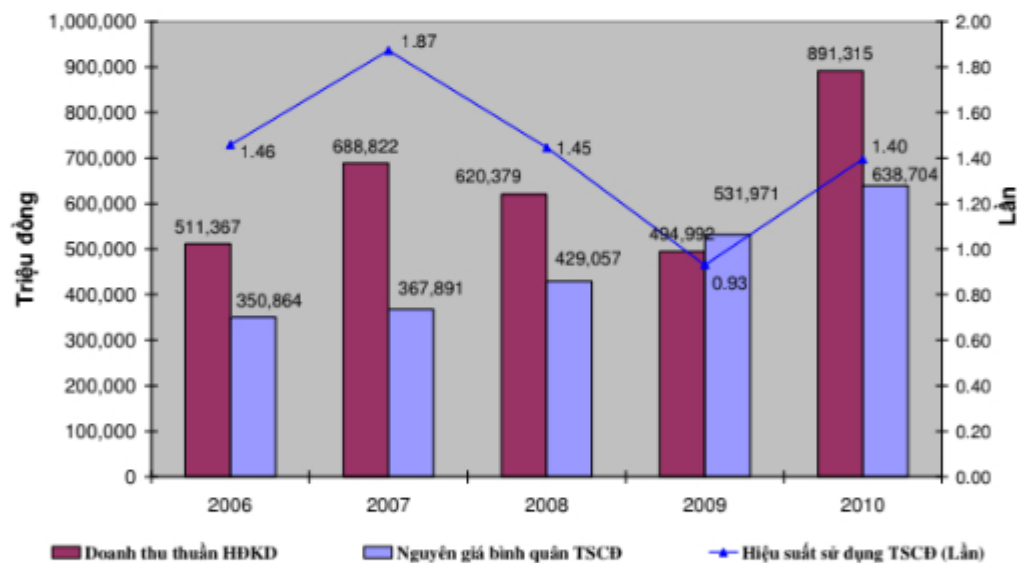
TSCĐ của Công ty là những tài sản có giá trị lớn, hiện đại, phục vụ chủ yếu cho ngành nông nghiệp và kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn như: Vườn cây cao su; khu du lịch sinh thái; nhà hàng tiệc cưới; khách sạn 3 sao, 4 sao và các máy móc thiết bị....

Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ nhằm mục đích xem xét các loại TSCĐ mà Công ty đã đầu tư đang được sử dụng ra sao, qua đó đánh giá được tình hình sử dụng TSCĐ của Công ty có hợp lý không, có mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp không.

Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty giai đoạn 2006-2010
DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần	511,367	688,822	620,379	494,992	891,315
1.1	<u>DTT kinh doanh cao su</u>	508,952	686,955	614,093	478,037	853,415
1.2	<u>DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn</u>	2,415	1,866	6,286	16,955	37,900
2	Nguyên giá bình quân TSCĐ	350,864	367,891	429,057	531,971	638,704
3	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (lần)	1.46	1.87	1.45	0.93	1.40

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)



Biểu đồ 2.3: Hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty giai đoạn 2006-2010

Qua kết quả phân tích 2.11 và biểu đồ 3 ta thấy, hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty biến động và thay đổi không ổn định qua các năm. Hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty tăng trong năm 2006, 2007 đặc biệt tăng mạnh trong năm 2006.

Nếu trong năm 2005 của 1 đồng nguyên giá TSCĐ đưa vào sử dụng tạo ra 1.46 đồng doanh thu thuần HĐKD thì trong năm 2006 tạo ra 1.87 đồng doanh thu thuần HĐKD. Nguyên nhân trong năm 2006 doanh thu thuần HĐKD tăng mạnh hơn nguyên giá TSCĐ. Nhưng từ năm 2008 đến năm 2010 hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty có chiều hướng giảm xuống chẳng hạn như năm 2008 1 đồng nguyên giá TSCĐ đưa vào sử dụng tạo ra 1.45 đồng doanh thu thuần HĐKD thì năm 2010 chỉ còn 1.4 đồng do tốc độ tăng doanh thu thuần HĐKD thấp hơn tốc độ tăng nguyên giá TSCĐ. Nguyên nhân trong năm 2008 đến năm 2010 Công ty tập trung chủ yếu là đầu tư tài sản cố định như đầu tư trồng tái canh các vườn cây cao su già, năng suất thấp; đầu tư vào khu du lịch sinh thái, nhà hàng tiệc cưới, khách sạn 3 sao, 4 sao và các dự án này đang trong giai đoạn hoàn thiện đi vào khai thác sử dụng nên chưa phát huy được công suất dẫn đến hiệu quả mang lại chưa cao.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ khách quan hơn ta so sánh hiệu quả sử dụng TSCĐ với hai Công ty cùng ngành là DPR và TRC

Bảng 2.12: Hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty và các Công ty cùng ngành

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Hiệu suất sử dụng TSCĐ								
1	DAKRUCO	Lần	1.46	1.87	1.45	0.93	1.40	1.42
2	DPR	"	0.62	0.84	0.83	0.93	0.59	0.76
3	TRC	"	1.12	1.18	1.31	1.03	1.73	1.27

Ta thấy hiệu suất sử dụng TSCĐ trung bình của Công ty cao hơn hai Công ty cùng ngành. Tuy nhiên, năm 2006-2008 hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty cao hơn Công ty DPR và TRC nhưng từ năm 2009-2010 hiệu suất này lại thấp hơn Công ty TRC và cao hơn Công ty DPR.

Như vậy qua chỉ tiêu phân tích hiệu suất sử dụng TSCĐ có thể nói hiệu suất sử dụng TSCĐ qua 5 năm chưa mang lại hiệu quả do việc Công ty tập trung đầu tư vào TSCĐ nhiều nhưng các TSCĐ này chưa tạo ra doanh thu ở kỳ phân tích và

chưa phát hiệu được hiệu suất sử dụng của nó.

c. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn là tiền đề cho hoạt động kinh doanh của Công ty, để tiến hành bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào cũng cần có vốn. Vốn lưu động của Công ty là toàn bộ vốn mà công ty phải ứng ra nhằm thoả mãn nhu cầu dự trữ nguyên vật liệu, thoả mãn nhu cầu ở giai đoạn sản xuất và nhu cầu lưu thông.

Việc phân tích vốn lưu động giúp chúng ta đánh giá về tình hình sử dụng vốn, đồng thời nghiên cứu những nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động, trên cơ sở đó đề xuất những biện pháp khắc phục và phát huy nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

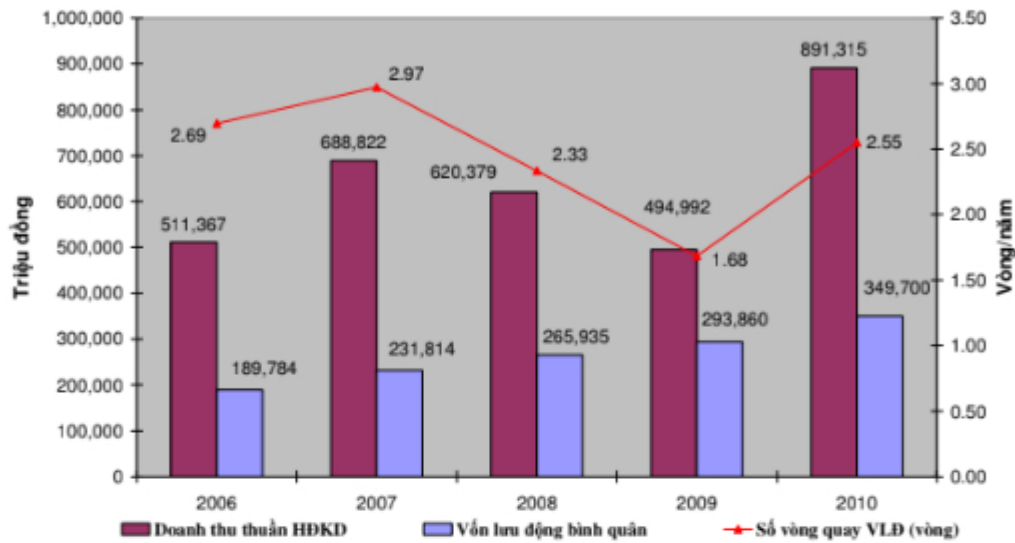
Nếu vốn cố định phản ánh qui mô, trình độ trang bị cơ sở vật chất của Công ty thì vốn lưu động là yếu tố đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục. Sự biến động của vốn lưu động nói chung và sự tăng giảm của các yếu tố cấu thành nên vốn lưu động nói riêng có thể thấy được tình trạng hoạt động kinh doanh của Công ty, nó cho thấy tình hình quản lý và dự trữ tiền, quản lý hàng tồn kho, cũng như các khoản phải thu của Công ty

Bảng 2.13: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2006-2010

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần SXKD	511,367	688,822	620,379	494,992	891,315
*	<i>Doanh thu thuần SXKD</i>	<i>511,367</i>	<i>688,822</i>	<i>620,379</i>	<i>494,992</i>	<i>891,315</i>
2	Vốn lưu động bình quân	189,784	231,814	265,936	293,860	349,700
3	Số vòng quay VLĐ (vòng)	2.69	2.97	2.33	1.68	2.55
4	Số ngày một vòng quay VLĐ (ngày/vòng)	133.61	121.15	154.32	213.72	141.24

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)



Biểu đồ 2.4: Hiệu quả sử dụng VLD của Công ty giai đoạn 2006-2010

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.13 và biểu đồ 4 ta thấy, hiệu suất sử dụng VLD tăng trong năm 2006, 2007 và giảm xuống từ 2008 đến năm 2010, thể hiện qua sự biến động của chỉ tiêu số vòng quay VLD năm 2006 là 2.69, năm 2007 là 2.97 vòng và năm 2008 giảm xuống còn 2.33 vòng, năm 2009 là 1.68 vòng và năm 2010 tăng lên 2.55 vòng; tương ứng số ngày một vòng quay trong năm 2006 là 133.61 ngày, năm 2007 là 121.15 ngày, năm 2008 là 154.32 ngày, năm 2009 là 213.72 ngày và năm 2010 là 141.24 ngày. Để hiểu rõ hơn ta đi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ lưu chuyển vốn lưu động:

Bảng 2.14: Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ lưu chuyển VLD

STT	Chỉ tiêu	Năm			
		2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
1	Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần HDKD	0.94	-0.30	-0.47	1.35
2	Ảnh hưởng của nhân tố vốn lưu động bình quân	-0.66	-0.34	-0.18	-0.48
3	Số vòng quay vốn lưu động	0.28	-0.64	-0.65	0.86

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk)

và tính toán của tác giả)

Kết quả ở bảng phân tích 2.14 cho thấy:

- Năm 2007 so với năm 2006 và năm 2010 so với năm 2009: Cả hai nhân tố có tác động ngược chiều nhau nhưng do nhân tố “doanh thu thuần HĐKD” đã tác động mạnh hơn nhân tố “VLĐ” vì vậy đã làm tăng hiệu suất sử dụng VLĐ.

- Năm 2008 so với năm 2007 và năm 2009 so với năm 2008 : Cả hai nhân tố “doanh thu thuần HĐKD” và “VLĐ” đều tác động làm giảm hiệu suất sử dụng VLĐ. Nguyên nhân là do tốc độ luân chuyển HTK và nợ phải thu trong năm 2008 và 2009 giảm xuống.

Để có thể xem xét kỹ lưỡng hơn việc quản lý vốn lưu động là tốt ở khâu nào, kém ở khâu nào ta phải đi sâu vào xem xét cụ thể các thành phần của vốn lưu động

Bảng 2.15: Phân tích chi tiết các khoản phải thu

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
@	Các khoản phải thu	32,355	100,268	103,191	172,155	118,928
1	Phải thu khách hàng	17,544	37,030	23,098	62,180	33,244
2	Trả trước cho người bán	14,137	59,178	74,227	99,112	72,357
3	Các khoản phải thu khác	1,337	4,606	6,195	10,994	13,453
4	Tỷ trọng phải thu của khách hàng/Nợ phải thu	54.22%	36.93%	22.38%	36.12%	27.95%
5	Tỷ trọng trả trước cho người bán/Nợ phải thu	43.69%	59.02%	71.93%	57.57%	60.84%
6	Tỷ trọng phải thu khác/Nợ phải thu	4.13%	4.59%	6.00%	6.39%	11.31%

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.15 nhận thấy:

- Khoản phải thu khác chiếm tỷ trọng không đáng kể qua các năm từ năm 2006 đến năm 2010 dưới 12% trong khoản phải thu

- Khoản trả trước cho người bán chiếm tỷ trọng lớn trong khoản phải thu từ 43.69% đến 71.93% qua các năm. Khoản mục này chủ yếu liên quan đến thực hiện các hợp đồng xây dựng mà Công ty là chủ đầu tư để xây dựng các dự án như khu du lịch sinh thái; nhà hàng tiệc cưới; khách sạn 3 sao, 4 sao...

- Khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng tương đối. Năm 2006, 2007 chiếm từ 36.93% đến 54.22%; năm 2008 đến năm 2010 chiếm từ 22.38 đến 27.95%. Để hiểu rõ hơn về khả năng thu hồi vốn nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán của Công ty ta đi phân tích số vòng quay nợ phải thu khách hàng và số ngày của một vòng quay nợ phải thu khách hàng.

*** Số vòng quay khoản phải thu của khách hàng**

Bảng 2.16: Phân tích Quản lý công nợ phải thu khách hàng

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần HĐKD	511,375	688,905	620,379	494,992	893,459
2	Số dư nợ bình quân các khoản phải thu khách hàng	17,544	27,287	30,064	42,639	47,712
3	Số vòng quay các khoản phải thu khách hàng	29.15	25.25	20.64	11.61	18.73
4	Kỳ thu tiền bình quân	12.35	14.26	17.45	31.01	19.22

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.16 ta thấy: Số vòng quay nợ phải thu khách hàng giảm dần qua các năm. Cụ thể, năm 2006 là 29.15 vòng, giảm xuống 25.25 vòng vào năm 2007, giảm xuống 20.64 vòng vào năm 2008, giảm xuống 11.61 vòng vào năm 2009 và năm 2010 tăng lên 18.73 vòng so với năm 2009 đã làm cho số ngày một vòng quay từ 12.35 vào năm 2006 tăng lên 14.26 ngày vào năm 2007,

tăng lên 17.45 ngày năm 2008, 31.01 ngày năm 2009 và năm 2010 giảm xuống còn 19.22 ngày so với năm 2009. Ta thấy doanh thu thuần HĐKD tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng doanh thu thuần HĐKD thấp hơn tốc độ tăng nợ phải thu khách hàng bình quân do đó đã ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng VLD.

Tóm lại, từ kết quả phân tích trên ta nhận thấy qua 5 năm hoạt động thì tốc độ luân chuyển khoản phải thu, cũng như hiệu suất sử dụng tài sản cố định, biến thiên không ổn định và đang có xu hướng giảm dần. Đây là dấu hiệu không tốt, thể hiện khả năng hoán chuyển thành tiền của khoản phải thu đang kém dần, lượng vốn bị ứ đọng, vốn của Công ty đang bị khách hàng chiếm dụng, khiến uy tín của doanh nghiệp và niềm tin của nhà đầu tư cũng như người cho vay giảm đi. Điều này hết sức bất lợi đối với một công ty cổ phần trong việc huy động vốn mở rộng quy mô sản xuất.

*** Số vòng quay hàng tồn kho**

Tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho là công cụ hiệu quả để đánh giá hiệu quả quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp. Tỷ lệ này cho ta biết tốc độ bán hàng của doanh nghiệp. Nếu hàng tồn kho nhiều mà doanh thu không tăng thì việc lưu giữ hàng tồn kho nhiều sẽ gây nhiều bất lợi cho doanh nghiệp. Nếu nhu cầu tiêu thụ nhiều thì hàng tồn kho nhiều sẽ làm cho quá trình sản xuất, lưu thông hiệu quả và nhanh hơn, đó là một thuận lợi so với đối thủ cạnh tranh.

Bảng 2.17: Phân tích tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Giá vốn hàng bán	336,867	461,254	486,522	421,213	726,767
2	Giá trị hàng tồn kho bình quân	110,845	87,904	93,572	108,618	119,548
3	Hệ số vòng quay hàng tồn kho (Vòng)	3.04	5.25	5.30	3.88	6.08
4	Số ngày chu chuyển hàng tồn kho (Ngày)	118.46	68.61	67.24	92.83	59.22

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.17 ta thấy: Tốc độ lưu chuyển HTK của Công ty tăng lên trong năm 2006, 2007, 2008, giảm vào năm 2009 và tăng lên vào năm 2010 thể hiện qua sự biến động của chỉ tiêu số vòng quay HTK năm 2006 là 3.04 vòng, tăng lên 5.25 vòng vào năm 2007, năm 2008 là 5.30 vòng và năm 2009 giảm xuống còn 3.88 vòng nhưng đến năm 2010 lại tăng lên 6.08 vòng; tương ứng số ngày bình quân một vòng quay trong năm 2005 là 118.46 ngày giảm xuống 68.61 ngày năm 2007, năm 2008 là 67.24 ngày, năm 2009 là 92.83 ngày và năm 2010 là 59.22 ngày.

Nhìn chung số vòng quay hàng tồn kho trong 5 năm trở lại đây có chiều hướng gia tăng, tuy nhiên chỉ tiêu này khá thấp đã ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng VLD. Qua phân tích cho thấy, doanh nghiệp cần có biện pháp quản lý HTK hiệu quả hơn, cụ thể là cần cải thiện công tác dự báo nhu cầu thị trường từ đó xác định mức dự trữ hợp lý, tránh ứ đọng HTK, đồng thời đẩy mạnh tiêu thụ.

Để xem xét rõ hơn hiệu quả sử dụng VLD của Công ty, ta so sánh chỉ tiêu này với hai Công ty cùng ngành

Bảng 2.18: Số vòng quay VLD của DAKRUCO và các Công ty cùng ngành

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Vòng quay VLD								
1	DAKRUCO	Vòng	2.69	2.97	2.33	1.68	2.55	2.45
2	DPR	"	0.55	0.91	2.01	1.94	1.80	1.44
3	TRC	"	0.45	0.69	1.84	1.71	1.72	1.28

Qua bảng 2.18 ta thấy hiệu quả sử dụng VLD trung bình của Công ty cao hơn so với hai Công ty cùng ngành. Chỉ tiêu này tăng mạnh vào năm 2007 và có xu hướng giảm dần qua các năm.

Như vậy, số vòng quay VLD của công ty qua 5 năm là khá cao. Năm 2007 đánh dấu những chuyển biến tích cực trong hoạt động kinh doanh cũng như trong công tác quản lý VLD. Tuy nhiên, năm 2008 lại cho thấy một cách rõ rệt những hạn

chế còn tồn tại trong hai công tác trên do ảnh hưởng mạnh mẽ từ cuộc suy thoái của nền kinh tế thế giới. Bằng chứng là hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng mạnh vào năm 2007 và đang có xu hướng giảm. Vì vậy, trong những năm tới Công ty cần có biện pháp cải thiện hoạt động kinh doanh và xem xét lại quản lý VLD như nợ phải thu, hàng tồn kho để đẩy nhanh tốc độ luân chuyển VLD.

Qua phân tích hiệu quả sử dụng cá biệt, kết luận rằng nhìn chung hiệu suất sử dụng tài sản, hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLD của Công ty giai đoạn 2006-2010 là khá cao so với các Công ty cùng ngành. Hiệu quả kinh doanh cá biệt của Công ty qua 5 năm có nhiều biến động và hiện đang có chiều hướng giảm xuống

Hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLD tăng giảm không ổn định dẫn đến sự bất ổn của hiệu suất sử dụng tài sản. Trong thời gian tới Công ty cần nỗ lực đẩy mạnh tốc độ lưu chuyển VLD, cụ thể là khoản phải thu và hàng tồn kho, cũng như tận dụng tối đa năng lực TSCĐ để tăng hiệu quả kinh doanh cá biệt từ đó tăng hiệu quả kinh doanh tổng hợp của toàn Công ty.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Phần trên đã phân tích hiệu quả kinh doanh cá biệt của Công ty, phản ánh hiệu quả của từng loại nguồn lực. Sau đây, ta đi sâu phân tích khả năng sử dụng tổng hợp các nguồn lực để tạo ra kết quả trong lĩnh vực kinh doanh, đó chính là hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

a. Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của Công ty

Bảng 2.19: Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của Công ty

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Tổng doanh thu [(1.1)+(1.2)+(1.3)]	529,618	723,067	722,733	607,764	1,045,161
1.1	Doanh thu HDKD	511,367	688,822	620,379	494,992	891,315
*	- DTT kinh doanh cao su	508,952	686,955	614,093	478,037	853,415
*	- DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn	2,415	1,866	6,286	16,955	37,900

1.2	Doanh thu HĐTC	15,779	24,742	64,983	63,905	129,212
1.3	Thu nhập khác	2,472	9,504	37,372	48,867	24,634
2	Lợi nhuận thuần HĐKD	154,713	196,236	72,350	72,457	167,129
3	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
4	Chi phí lãi vay	3,223	7,368	26,035	12,520	44,544
5	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) = (3)+(4)	159,955	210,674	131,422	129,603	234,735
6	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng doanh thu (%) = (3)/(1)	29.59	28.12	14.58	19.26	18.20
7	Tỷ suất LN HĐKD/DT HĐKD (%) = (2)/[(1.1)+(1.2)]	29.35	27.50	10.56	12.96	16.38

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.19.1: So sánh các chỉ tiêu của kết quả kinh doanh giai đoạn 2006-2010

STT	Chỉ tiêu	Chênh lệch							
		2007/2006		2008/2007		2009/2008		2010/2009	
		Mức	± %	Mức	± %	Mức	+ %	Mức	± %
1	Tổng doanh thu	193,450	36.53	-335	-0.05	-114,969	-15.91	437,397	71.97
1.1	DTT kinh doanh cao su	178,003	34.97	-72,863	-10.61	-136,056	-22.16	375,379	78.53
1.2	DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn	-549	-22.72	4,419	236.79	10,670	169.74	20,945	123.53
1.3	Doanh thu HĐTC	8,963	56.80	40,241	162.64	-1,077	-1.66	65,306	102.19
1.4	Thu nhập khác	7,032	284.49	27,868	293.23	11,495	30.76	-24,233	-49.59
2	Giá vốn hàng bán	124,387	36.92	25,268	5.48	-65,309	-13.42	305,554	72.54
2.1	Giá vốn bán hàng từ cao su	123,476	37.68	19,792	4.39	-83,788	-17.79	272,557	70.40

2.2	Giá vốn từ khối dịch vụ du lịch-khách sạn	911	9.89	5,476	54.12	18,479	118.51	32,997	96.84
3	Chi phí tài chính	11,353	352.25	60,595	415.71	-46,868	-62.35	36,540	129.10
4	Chi phí bán hàng	5,053	39.57	2,027	11.37	-1,112	-5.60	8,063	43.03
5	Chi phí QLDN	4,101	20.95	7,794	32.92	-13,283	-42.21	16,801	92.39
6	Chi phí khác	1,982	437.81	1,899	78.02	-93	-2.14	-2,668	-62.92
@	Tổng chi phí	146,876	39.39	97,583	18.77	-126,664	-20.52	364,290	74.24

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

* Về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần HĐKD: Qua kết quả phân tích ở bảng 2.19 ta thấy rằng tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm dần qua các năm, nếu năm 2006 con số này là 29.59% thì đến năm 2010 đã giảm xuống còn 18.20% giảm 38.51%. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần HĐKD biến động giảm xuống qua các năm, chẳng hạn như năm 2006 là 29.35% thì con số này vào năm 2010 là 16.38% giảm 44.20%. Sở dĩ, tỷ suất sinh lời trên doanh thu và tỷ suất sinh lời trên doanh thu HĐKD giảm mạnh qua các năm do tốc độ tăng doanh thu qua các năm thấp hơn tốc độ tăng chi phí. Từ kết quả phân tích ở bảng 2.19 và 2.19.1 ta thấy nếu năm 2006 doanh thu là 529.618 triệu đồng thì đến năm 2010 con số này là 1.045.161 triệu đồng tăng 197.34% tuy nhiên tổng chi phí năm 2006 là 372,433 triệu đồng thì con số này năm 2010 là 853,398 triệu đồng tăng 229.14%. Như vậy, nhân tố làm cho lợi nhuận giảm không phải từ nhân tố doanh thu hay thu nhập khác mà từ nhân tố chi phí, do tổng chi phí có chiều hướng tăng mạnh qua các năm đã làm cho lợi nhuận giảm xuống dẫn đến tỷ suất sinh lời trên doanh thu và tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần HĐKD giảm xuống. Điều này chỉ có thể thấy rõ qua việc đặt chi phí trong mối quan hệ với doanh thu, để từ đó xem xét mức tăng lên của chi phí có tương xứng với doanh thu tạo ra hay không. Để hiểu rõ được vấn đề này ta đi sâu phân tích cơ cấu chi phí chủ yếu của

doanh nghiệp với doanh thu qua bảng phân tích chi phí trên 100 đồng doanh thu.

Bảng 2.20: Tổng hợp chi phí trên 100 đồng doanh thu tại Công ty

DVT: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần HĐKD	527,146	713,563	685,361	558,898	1,020,527
1.1	<i>DTT kinh doanh cao su</i>	508,952	686,955	614,093	478,037	853,415
1.2	<i>DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn</i>	2,415	1,866	6,286	16,955	37,900
1.3	<i>Doanh thu HĐTC</i>	15,779	24,742	64,983	63,905	129,212
2	Giá vốn hàng bán	336,867	461,254	486,522	421,213	726,767
2.1	<i>Giá vốn bán hàng từ cao su</i>	327,660	451,136	470,928	387,140	659,697
2.2	<i>Giá vốn từ dịch vụ du lịch-khách sạn</i>	9,207	10,117	15,593	34,073	67,070
3	Chi phí tài chính	3,223	14,576	75,172	28,304	64,844
4	Chi phí bán hàng	12,769	17,822	19,849	18,737	26,800
5	Chi phí QLDN	19,574	23,675	31,469	18,186	34,987
@	Tổng chi phí	372,433	517,327	613,011	486,440	853,398

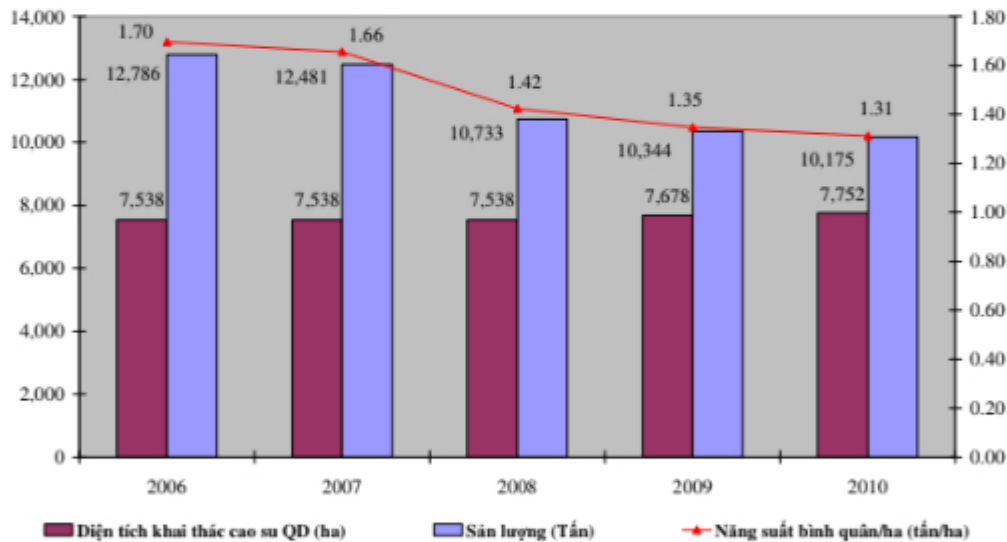
(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.21: Tỷ trọng chi phí trên doanh thu

STT	Chi tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Doanh thu thuần HĐKD	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
1.1	<i>DTT kinh doanh cao su</i>	96.55%	96.27%	89.60%	85.53%	83.62%
1.2	<i>DTT kinh doanh khối dịch vụ du lịch - khách sạn</i>	0.46%	0.26%	0.92%	3.03%	3.71%
1.3	<i>Doanh thu HĐTC</i>	2.99%	3.47%	9.48%	11.43%	12.66%

2	Giá vốn hàng bán	63.90%	64.64%	70.99%	75.36%	71.21%
2.1	Giá vốn bán hàng từ cao su	64.38%	65.67%	76.69%	80.99%	77.30%
2.2	Giá vốn từ dịch vụ du lịch-khách sạn	381.23%	542.09%	248.07%	200.96%	176.96%
3	Chi phí tài chính	0.61%	2.04%	10.97%	5.06%	6.35%
4	Chi phí bán hàng	2.42%	2.50%	2.90%	3.35%	2.63%
5	Chi phí QLDN	3.71%	3.32%	4.59%	3.25%	3.43%
@	Tổng chi phí	70.65%	72.50%	89.44%	87.04%	83.62%

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)



Biểu đồ 2.5: Diện tích – Năng suất – Sản lượng

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.20 và 2.21 ta thấy chi phí tạo ra doanh thu tăng dần qua các năm, nếu năm 2006 cứ 100 đồng doanh tạo ra cần phải có 70.65 đồng chi phí thì đến năm 2010 thì cần phải có 83.62 đồng chi phí. Để hiểu rõ nguyên nhân làm cho chi phí tăng ta đi xem xét cụ thể khoản mục chi phí sau:

* Giá vốn hàng bán tăng nếu năm 2006 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra cần

63.9 đồng giá vốn thì năm 2010 cần phải có 71.21 đồng giá vốn. Trong đó:

- Giá vốn hàng bán từ kinh doanh: Nếu năm 2006 cứ 100 đồng doanh thu từ kinh doanh cao su tạo ra cần phải có 64.38 đồng giá vốn và năm 2010 là 77.30 đồng. Nguyên nhân làm cho giá vốn từ hoạt động này tăng lên:

+ Năng suất vườn cây giảm dần qua các năm, nếu năm 2006 năng suất bình quân trên ha là 1.7 tấn cao su thì đến năm 2010 con số này là 1.31 tấn cao su trên ha giảm 22.61% điển hình ở một số Chi nhánh như: Nông trường cao su Cư Bao, Cương Đăng, Cư Kpô, 19-8 đã làm cho chi phí cố định trên/ha tăng lên (Chi phí khấu hao TSCĐ; Chi phí nguyên vật liệu; CCDC khai thác mù cao su) dẫn đến giá vốn hàng bán từ hoạt động này tăng. Do quá trình trồng mới và chăm sóc thời kỳ KTCB trước đây không tốt nên đến nay mật độ cây cao su có khả năng khai thác mù được bình quân trên ha của Công ty khá thấp, chỉ khoảng 320 cây/ha so với mật độ thiết kế bình quân khi trồng 512 cây/ha thì mật độ cây hữu hiệu ở đây chỉ đạt 62.5%. Trong khi đó mật độ cây khai thác mù được ở Công ty CP cao su Đồng Phú là 420 cây/ha vì vậy sẽ làm Công ty khó có khả năng nâng cao năng suất của vườn cây

+ Ảnh hưởng của thời tiết do mưa bão kéo dài làm cho sản lượng trong năm giảm xuống cũng là nhân tố trực tiếp làm giá vốn hoạt động này tăng lên.

+ Nhà nước điều chỉnh lương tối thiểu tăng lên năm 2006 là 540.000 đồng tăng lên 730.000 đồng năm 2010 đã làm cho các khoản trích nộp bảo hiểm, các khoản phụ cấp được tính vào giá thành tăng lên.

- Giá vốn hàng bán từ dịch vụ du lịch - khách sạn tăng quá cao nếu năm 2006 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra cần 381.23 đồng giá vốn và con số này giảm xuống ở năm 2010 là 176.96 đồng nhưng vẫn ở mức quá dẫn đến hoạt động kinh doanh này hàng năm bị thua lỗ. Nguyên nhân: Chi phí đầu tư lớn dẫn đến chi phí khấu hao TSCĐ cao; Chi phí điện nước, Chi phí tiền lương phải trả cho bộ máy quản lý điều hành và nhân viên phục vụ cao; lượng khách lưu trú thấp; giá cost nguyên vật liệu tăng chiếm trên 65% doanh thu từ dịch vụ ăn uống....

* Chi phí tài chính tăng chủ yếu là chi phí lãi vay; trích lập dự phòng khoản lỗ do đầu tư chứng khoán ngắn hạn và khoản lỗ giao dịch kỳ hạn cao su trên thị

trường TOCOM.

* Chi phí bán hàng tăng chủ yếu tăng các khoản chi phí như: Chi phí quảng cáo tăng, khấu hao TSCĐ tăng; Chi phí vận chuyển hàng từ Đắk Lắk đến TP. HCM; Chi phí gia công Pallet gỗ và Pallet ShrikWrap để dựng mù.

* Chi phí QLDN tăng chủ yếu các chi phí liên quan đến quản lý tăng như: Giá các yếu tố điện tăng lên, tăng khoản trích lập chi phí dự phòng trợ cấp mất việc làm; Tiền thuê đất trụ sở Văn phòng Công ty; Phân bổ chi phí CCDC và sửa chữa TSCĐ hàng năm...

Tóm lại: Qua phân tích ta thấy các chỉ tiêu liên quan đến tỷ suất sinh lời của Công ty trong các năm vừa qua giảm xuống. Với mục tiêu đặt ra là phát triển Công ty thành một tổ chức sản xuất kinh doanh đa ngành nghề với các lĩnh vực chính là nông nghiệp (trồng, khai thác và chế biến mù cao su), dịch vụ du lịch – khách sạn, đầu tư tài chính... Việc chuyển đổi cơ cấu trong kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn và đầu tư tài chính chưa mang lại hiệu quả cao thể hiện qua giá vốn hoạt động này tạo ra trên doanh thu tăng quá cao và khoản lỗ do đầu tư tài chính. Tuy nhiên việc Công ty đầu tư vào mảng kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn và đầu tư tài chính với tổng số vốn ban đầu lớn đã làm ảnh hưởng đến việc cân đối vốn cho hoạt động chính của Công ty là trồng, khai thác và chế biến mù cao su. Bên cạnh đó năng suất vườn cây giảm xuống cộng với diễn biến phức tạp của thời tiết đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động này điều này thể hiện rõ giá vốn hàng bán trên doanh thu liên tục tăng qua các năm.

Để làm rõ hơn nữa về tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty, ta so sánh với hai Công ty cùng ngành cao su là Công ty DPR và Công ty TRC như sau:

Bảng 2.22: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty và các Công ty cùng ngành

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu								
1	DAKRUCO	%	29.59	28.12	14.58	19.26	18.20	21.95

2	DPR	"	33.33	32.03	28.67	33.51	38.95	33.30
3	TRC	"	40.26	34.50	33.60	33.08	37.42	35.77

Qua bảng phân tích trên ta thấy, tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty thấp hơn nhiều so với hai Công ty cùng ngành cao su. Điều này cho thấy khả năng sinh lời của Công ty là chưa cao

Như vậy, tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty là chưa cao và có chiều hướng giảm xuống. Do đó, trong những năm tới Công ty cần có biện pháp để tăng trưởng chỉ tiêu này.

b. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản

*** Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA):**

Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) là một chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một Công ty so với tài sản của nó. ROA sẽ cho ta biết hiệu quả của Công ty trong việc sử dụng tài sản để kiếm lời, ROA càng cao thì doanh nghiệp càng thu được nhiều lợi nhuận do tài sản mang lại.

Bảng 2.23: Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) giai đoạn 2006-2010

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
2	Tổng tài sản bình quân	529,618	761,208	994,742	1,283,800	1,701,750
3	ROA (%)	24.77	26.71	10.59	9.12	11.18

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua bảng phân tích trên cho thấy tỷ suất sinh lời của tài sản tại Công ty giai đoạn 2006-2010 có sự biến động không đều và có chiều hướng giảm xuống. Tỷ suất sinh lời của tài sản năm 2006 là cao nhất và lần lượt giảm mạnh từ năm 2007 đến năm 2010.

* Năm 2006 là cao nhất, cụ thể cứ 100 đồng tài sản bỏ ra thì tạo ra 24.77 đồng lợi nhuận trước thuế.

* Năm 2007: ROA giảm nhẹ so với năm 2006 còn 26.71 đồng, cứ 100 đồng tài sản bỏ ra chỉ thu về 26.71 đồng lợi nhuận trước thuế, tăng so với năm 2006 là 1.94 đồng. Nhân tố ảnh hưởng đến ROA là “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” giảm còn “hiệu suất sử dụng tài sản” lại tăng cho thấy ROA của Công ty năm 2007 tăng là do tác động của nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu”

* Trong giai đoạn 2007 đến 2009: ROA liên tục giảm lần lượt là năm 2007 là 26.71, giảm xuống 10.59 vào năm 2008, 9.12 vào năm 2009 do tỷ suất sinh lời trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản đều giảm xuống đã làm cho ROA trong giai đoạn 2007-2009 giảm xuống.

* Năm 2010 so với năm 2009: ROA tăng lên so với năm 2009 do tỷ suất sinh lời trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản đều tăng đã làm cho ROA năm này tăng lên.

Như vậy, Công ty đã khai thác hiệu quả giá trị tài sản vào năm 2007 nhưng tỷ suất ROA từ năm 2008 đến năm 2010 giảm mạnh chứng tỏ công tác quản lý và sử dụng tài sản của Công ty giảm xuống. Cho nên trong những năm tới Công ty cần có những giải pháp để nâng cao chỉ tiêu này.

Để tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến tỉ suất sinh lời từ tài sản của công ty ta sử dụng phương trình Dupont.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}}$$

$$\text{ROA} = H_{\text{LN/DT}} * H_{\text{DT/TS}}$$

Bảng 2.24: Tổng hợp các chỉ tiêu ảnh hưởng đến ROA theo phương trình DuPont

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
2	Doanh thu thuần và thu nhập từ các hoạt động	529,618	723,067	722,733	607,764	1,045,161
3	Tổng tài sản bình quân	566,387	761,208	994,742	1,283,800	1,701,750
4	Tỷ suất LN/DT và thu nhập từ các hoạt động (%)	29.59	28.12	14.58	19.26	18.20

5	Hiệu suất sử dụng TS (lần)	0.94	0.95	0.73	0.47	0.61
6	ROA (%)	24.77	26.71	10.59	9.12	11.18

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Bảng 2.25: Ảnh hưởng của các nhân tố ROA

STT	Chỉ tiêu	Năm			
		2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
1	Ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất sinh lời trên doanh thu	-1.40%	-9.83%	2.22%	-0.66%
2	Ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản	3.34%	-6.28%	-3.69%	2.71%
3	Chênh lệch tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	1.94%	-16.11%	-1.47%	2.06%

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua kết quả ở bảng phân tích 2.25 ta thấy:

Năm 2007 so với năm 2006 và năm 2010 và năm 2009: ROA tăng lên do tác động ngược chiều của hai nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” giảm còn “hiệu suất sử dụng tài sản” lại tăng điều này cho thấy rằng ROA tăng lên là do tác động của nhân tố “hiệu suất sử dụng tài sản”

Năm 2008 so với năm 2007: Cả hai nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” và “hiệu suất sử dụng tài sản” đều tác động cùng chiều đã làm ROA giảm mạnh.

Năm 2009 so với năm 2008: Do tác động của cả hai nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” tăng và “hiệu suất sử dụng tài sản” giảm cho thấy ROA năm này giảm là do tác động của nhân tố “hiệu suất sử dụng tài sản”

Để phân tích kỹ hơn các nguyên nhân ảnh hưởng đến nhân tố “tỷ suất sinh lời của tài sản”, cần đi sâu phân tích hai nhân tố ảnh hưởng đến nhân tố “tỷ suất sinh lời của tài sản” là nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” và nhân tố “hiệu suất sử dụng tài sản” như sau:

Phân tích ảnh hưởng của nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu”

Năm 2007 so với năm 2006: Ta thấy doanh thu thuần HĐKD và lợi nhuận của hoạt động này trong năm 2007 đều tăng. Tuy nhiên phần tăng lợi nhuận thấp hơn nhiều so với phần tăng doanh thu thuần HĐKD vì vậy làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần HĐKD giảm. Nếu năm 2006 cứ doanh thu thuần HĐKD thì thu được 29.35 đồng lợi nhuận thuần HĐKD thì năm 2007 chỉ còn 27.50 đồng. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần HĐKD giảm đã làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu của các hoạt động cũng giảm theo. Nếu năm 2006 cứ 100 doanh thu thì thu được 29.59 đồng lợi nhuận thì năm 2007 chỉ còn 28.12 đồng.

Năm 2008 so với năm 2007: Doanh thu thuần HĐKD và lợi nhuận của hoạt động này giảm xuống (10.61%) nhưng tất cả các khoản mục chi phí trong năm này đều tăng (theo bảng 2.22 và 2.22.1) đã làm cho lợi nhuận của hoạt động này giảm xuống 63.13%. Nguyên nhân làm cho lợi nhuận trong năm này giảm xuống là do trong năm này bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới đã làm cho giá cả các yếu tố đầu vào tăng mạnh và làm cho giá cao su trên thị trường thế giới và trong khu vực giảm mạnh ở quý IV vì vậy đã làm cho nhu cầu tiêu thụ cũng giảm theo, cuối năm 2008 do giá cao su xuống thấp nên Công ty đã trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Từ những nguyên nhân đó đã làm cho chi phí năm này tăng lên và làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu hoạt động này giảm xuống. Đây cũng chính là nguyên nhân chính làm cho làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu của tất cả hoạt động của Công ty giảm xuống.

Năm 2009 so với năm 2008: Doanh thu thuần HĐKD giảm mạnh trong khi đó lợi nhuận hoạt động này tăng nhẹ do trong năm này tất cả các khoản mục chi phí đều giảm xuống đã làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu tiếp tục được cải thiện. 100 đồng doanh thu năm 2008 đem lại 10.56 đồng lợi nhuận thì năm 2009 con số này là 12.96 đồng. Bên cạnh đó thu nhập khác trong năm này tăng đáng kể (chủ yếu là bán thanh lý vườn cây cao su) đã góp phần làm cho tỷ suất sinh lời trên doanh thu của tất cả các hoạt động của Công ty được nâng cao. Nếu năm 2008 tỷ suất này là 14.58% thì năm 2009 lên đến 19.26%

Năm 2010 so với năm 2009: Ta thấy doanh thu thuần HĐKD và lợi nhuận của hoạt động này trong năm 2010 tăng mạnh đã làm cho tỷ suất sinh lời của hoạt động này cũng tăng lên, năm 2009 cứ 100 đồng doanh thu thuần HDDKD thì thu được 12.96 đồng lợi nhuận thì năm 2010 con số này là 16.38 đồng. Tuy nhiên, trong năm này thu nhập khác giảm mạnh so với năm 2009 đã ảnh hưởng tiêu cực đến tỷ suất sinh lời trên doanh thu của tất cả các hoạt động của Công ty và làm cho tỷ suất sinh lời tất cả các hoạt động giảm xuống. Nếu năm 2009 tỷ suất này là 19.26% thì năm 2010 giảm xuống còn 18.20%.

Phân tích ảnh hưởng của nhân tố “hiệu suất sử dụng tài sản”

Năm 2007 so với năm 2006: Hiệu suất sử dụng tài sản chung của Công ty tăng so với năm trước do hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ đều tăng, cả hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ đều tác động làm tăng hiệu suất sử dụng tài sản chung của Công ty trong năm này.

Giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009: Hiệu suất sử dụng tài sản giảm, hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm, hiệu suất sử dụng VLĐ cũng giảm (thể hiện qua chỉ tiêu “số vòng quay VLĐ giảm tương ứng “số ngày bình quân một vòng quay VLĐ tăng” điều này cho thấy hiệu suất sử dụng tài sản chung toàn Công ty năm này giảm do tác động của cả hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ.

Năm 2010 so với năm 2009: Hiệu suất sử dụng tài sản chung của Công ty tăng, hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ đều tăng chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản tăng là do tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ.

Tóm lại: Tỷ suất sinh lời của tài sản của Công ty tăng, giảm không đồng đều qua các năm là do ảnh hưởng của hai nhân tố “tỷ suất sinh lời trên doanh thu” và “hiệu suất sử dụng tài sản”. Vì vậy, trong thời gian tới Công ty muốn tăng ROA thì phải:

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, muốn nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản thì Công ty phải tác động vào cả hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ.

- Nâng cao tỷ suất sinh lời trên doanh thu mà trong đó là tỷ suất sinh lời trên

doanh thu thuần HĐKD là nguyên nhân chính ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trên doanh thu toàn Công ty, mà nhân tố chính làm giảm tỷ suất sinh trên doanh thu thuần HĐKD là chi phí sản xuất, chi phí lãi vay, chi phí bán hàng và chi phí QLDN.

Để xem xét rõ hơn ROA của Công ty, ta so sánh chỉ tiêu này với các Công ty cùng ngành:

Bảng 2.26: Tỷ suất sinh lời tài sản của Công ty và các Công ty cùng ngành:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Tỷ suất sinh lời tài sản (ROA)								
1	DAKRUCO	%	27.67	26.71	10.59	9.12	11.18	17.05
2	DPR	"	12.18	16.42	21.48	19.27	29.66	19.80
3	TRC	"	13.20	15.60	26.83	22.39	33.05	22.21

Ta thấy, ROA trung bình của Công ty qua 5 năm thấp hơn hai Công ty cùng ngành. Năm 2006-2007 tỷ suất sinh lời từ tài sản của Công ty cao hơn nhiều so với Công ty DPR và TRC nhưng từ năm 2008-2010 thì ROA của Công ty giảm xuống và thấp hơn hai Công ty cùng ngành. Điều cho thấy rằng công tác quản lý và khai thác tài sản của Công ty còn nhiều hạn chế và kiểm soát chi phí không tốt làm cho lợi nhuận giảm gây ảnh hưởng không tốt đến khả năng sinh lời của Công ty.

Như vậy, tỷ suất sinh lời tài sản của công ty đang có xu hướng giảm do sự ảnh hưởng tiêu cực của cả hiệu suất sử dụng tài sản lẫn tỷ suất sinh lời trên doanh thu. Bằng chứng là ROA của Công ty thấp hơn hẳn so với hai công ty cùng ngành. Vì vậy, trong những năm đến, để tăng khả năng sinh lời từ tài sản, Công ty cần nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản và gia tăng tỷ suất sinh lời trên doanh thu

c. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE)

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của tài sản đã phản ánh một cách tổng hợp hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên vì lợi nhuận còn chịu tác động bởi cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp nên để thấy rõ hiệu quả hoạt động thuần kinh tế ở doanh nghiệp, ta sử dụng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế (RE). Đây là chỉ tiêu tỷ

suất sinh lời từ tài sản sau khi loại bỏ ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn, tức phản ánh hiệu quả thực sự của Công ty khi chưa tính đến chi phí lãi vay, để xem thực chất Công ty hoạt động như thế nào nếu không sử dụng nguồn vốn vay.

Bảng 2.27: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) giai đoạn 2006-2010

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
2	Chi phí lãi vay	3,223	7,368	26,035	12,520	44,544
3	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) (1+2)	159,955	210,674	131,422	129,603	234,735
4	Tổng tài sản bình quân	566,387	761,208	994,742	1,283,800	1,701,750
5	ROA (%)	24.77	26.71	10.59	9.12	11.18
6	Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) (%) (3/4)	25.28	27.68	13.21	10.10	13.79

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Với tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản ta thấy khả năng sinh lời của tất cả lượng vốn Công ty bỏ ra kinh doanh mà không cần quan tâm Công ty đã sử dụng vốn vay hay vốn chủ sở hữu. Chi tiêu RE đánh giá khả năng sinh lời của vốn đầu tư so với các cơ hội khác, điều này giúp Công ty quyết định nên huy động từ vốn chủ hay vốn vay. Bảng phân tích trên cho thấy, tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản cao hơn nhiều so với tỷ suất sinh lời của tài sản. Điều này chứng tỏ nếu loại trừ ảnh hưởng của nguồn vốn thì khả năng sinh lời kinh tế của tài sản là tốt.

* Năm 2007 so với năm 2006 tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản giảm 0.56% do: Tốc độ tăng tài sản bình quân (25.59%) nhanh hơn tốc độ tăng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (24.07%), trong khi đó chi phí lãi vay tăng 56.26% so với năm 2006.

* Năm 2008 so với năm 2007 tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản giảm mạnh 14.46% do: Lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm mạnh 60.30%, trong khi đó tài sản

bình quân tăng 23.48% vì vậy đã làm cho RE năm 2008 giảm mạnh.

* Năm 2009 so với năm 2008 tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản giảm 3.12% do: Lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm 1.40%, trong khi đó tài sản bình quân tăng 22.52% vì vậy đã làm cho RE năm 2009 giảm.

* Năm 2010 so với năm 2009 tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản tăng 3.70% do: Tốc độ tăng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (44.79%) nhanh hơn tốc tăng tài sản bình quân (24.56%) vì vậy đã làm cho RE năm 2010 tăng.

Tóm lại, qua phân tích 2.27 tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản ta thấy, việc gánh chịu nợ vay từ chi phí lãi vay đã làm cho hiệu quả kinh doanh của Công ty giảm xuống. Điều này cho thấy Công ty đang sử dụng vốn vay vào mọi hoạt động mà thay bằng vốn chủ sở hữu.

Để xem xét rõ hơn ROA của Công ty, ta so sánh chỉ tiêu này với các Công ty cùng ngành:

Bảng 2.28: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản của Công ty và các Công ty cùng ngành:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE)								
1	DAKRUCO	%	28.24	27.68	13.21	10.10	13.79	18.60
2	DPR	"	12.41	17.05	21.89	20.60	30.27	20.44
3	TRC	"	13.32	16.09	27.41	22.72	33.34	22.58

Tương tự như tỷ suất sinh lời tài sản, tỷ suất sinh lời kinh tế tài sản trung bình qua 5 năm của Công ty ở mức tương đối so với hai Công ty còn lại. Những tỷ suất này ở năm 2009 lại đạt ở con số thấp nhất và thấp hơn nhiều so với hai Công ty kia. Điều này cho thấy, năm 2009 xuất hiện nhiều yếu kém trong công tác sử dụng tài sản của Công ty. Trong những năm đến, Công ty cần khắc phục điều này để nâng cao khả năng sinh lời của mình.

d. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Để tận dụng và khai thác tối đa thế mạnh hiện có của Công ty nhằm nâng cao

hiệu quả hoạt động, ta cần đi sâu phân tích hiệu quả tài chính để có thể đưa ra một quyết định đúng đắn về việc lựa chọn nguồn tài trợ.

Bảng 2.29: Phân tích tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Vốn chủ sở hữu bình quân	445,729	518,066	636,638	706,439	739,017
2	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
3	Lợi nhuận sau thuế	116,846	151,216	77,648	89,201	144,176
4	Tỷ số TS trên VCSH bq	1.42	1.47	1.56	1.82	2.30
5	$ROE_1 (\%) = (2)/(1)$	35.16	39.24	16.55	16.57	25.74
6	$ROE_2 (\%) = (3)/(1)$	26.21	29.19	12.20	12.63	19.51

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua chỉ tiêu ROE_1 , ta sẽ thấy đúng với thực lực sinh lời vốn chủ sở hữu cũng như mức độ tiến triển của Công ty trong 5 năm qua. Vì với lợi nhuận trước thuế ta đã loại trừ được yếu tố khách quan, đó là chính sách Công ty được miễn giảm thuế. Nếu chỉ dựa vào ROE_2 để đánh giá thì không chính xác được mức độ phát triển của Công ty như thế nào? Nhưng nhìn chung khả năng sinh lời từ vốn chủ sở hữu qua 5 năm là biến động rất nhiều. Qua kết quả phân tích ở bảng 2.29 ta thấy, ROE năm 2006 là 35.16%, tăng lên 39.24% vào năm 2007, năm 2008 giảm xuống còn 16.55%, năm 2009 là 16.57% và năm 2010 tăng lên lại là 25.74% có nghĩa là năm 2006 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư trong năm thu được 35.16 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2007 tăng lên 39.24 đồng và năm 2010 giảm xuống còn 25.74 đồng.

Để hiểu thêm về sự thay đổi không ổn định của ROE , ta đi vào đánh giá cụ thể các nhân tố như sau:

* Hiệu quả kinh doanh ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

Bảng 2.30: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE

STT	Chỉ tiêu	Năm			
		2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
1	Tỷ suất sinh lời trên DT kỳ gốc	29.59	28.12	14.58	19.26
2	Tỷ suất sinh lời trên DT phân tích	28.12	14.58	19.26	18.20
3	Hiệu suất sử dụng tài sản kỳ gốc	0.84	0.95	0.73	0.47
4	Hiệu suất sử dụng tài sản kỳ phân tích	0.95	0.73	0.47	0.61
5	Tỷ số TS trên VCSH bq kỳ gốc	1.42	1.47	1.56	1.82
6	Tỷ số TS trên VCSH bq kỳ phân tích	1.47	1.56	1.82	2.30
7	Chênh lệch khả năng sinh lời VCSH (ROE)	4.08	-22.69	0.02	9.16
7.1	Mức độ ảnh hưởng của tỷ suất sinh lời trên DT = [(2)-(1)]*(4)*(6)	-2.06	-15.37	4.03	-1.51
7.2	Mức độ ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng TS = (2)*[(4)-(3)]*(6)	4.91	-9.81	-6.71	6.24
7.3	Mức độ ảnh hưởng của tỷ số TS trên VCSH bq = (2)*(3)*[(6)-(5)]	1.23	2.49	2.70	4.43

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Qua bảng phân tích 2.30 ta thấy:

- Năm 2007 so với năm 2006: Tỷ suất sinh lời trên VCSH tăng 11.60% so với năm 2006, ứng với mức tăng 4.08% đồng do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+ Tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm 1.48%, ứng với mức giảm 4.96% đã làm cho tỷ suất sinh lời trên VCSH giảm 2.05%

+ Hiệu suất sử dụng tài sản tăng 0.11 lần, ứng với mức tăng 13.49% đã làm cho ROE tăng 4.91% do tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng vốn lưu động đều tăng

+ Tỷ số TS trên VCSH tăng 0.05%, ứng với mức tăng 3.5% đã làm cho ROE

tăng 1.23% do: Do trong năm 2007 Công ty đã đầu tư nhiều vào TSCĐ và đầu tư vào các dự án trồng cao su ở nước ngoài cho nên tốc độ tăng TS năm 2007 tăng (20.30%) tăng nhanh hơn tốc độ tăng VCSH (16.23%) vì vậy đã làm cho tỷ số này tăng lên.

- Năm 2008 so với năm 2007: ROE giảm 22.69%, ứng với mức giảm 57.82% do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+ Tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm 13.54%, ứng với mức giảm 48.16% vì vậy đã làm cho ROE giảm 15.37% do các nguyên nhân đã phân tích ở trên

+ Hiệu suất sử dụng tài sản 0.22 lần, ứng với mức giảm 23.51% đã làm cho ROE giảm 9.81% do tác động của hai nhân tố là hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng vốn lưu động như đã phân tích ở phần trên

+ Tỷ số TS trên VCSH tăng 0.09%, ứng với mức tăng 6.34% đã làm cho ROE tăng 2.49% do tốc độ tăng TS năm 2008 tăng (30.68%) tăng nhanh hơn tốc độ tăng VCSH (22.89) đã làm cho tỷ số này tăng lên.

- Năm 2009 so với năm 2008: ROE tăng 0.02%, ứng với mức tăng 0.12% do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+ Tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng 4.68%, ứng với mức tăng 32.10% đã làm cho ROE tăng 4.03%.

+ Hiệu suất sử dụng tài sản giảm 0.34 lần, ứng với mức giảm 34.84% do tổng doanh thu giảm, tổng tài sản tăng nhanh. Mặt khác, hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLD năm này giảm mạnh vì vậy đã làm cho ROE giảm 6.71% .

+ Tỷ số TS trên VCSH tăng 0.25%, ứng với mức tăng 16.31% do tổng tài sản tăng nhanh trong khi đó VCSH tăng chậm vì vậy đã làm cho ROE tăng 2.7%

- Năm 2010 so với năm 2009: : ROE tăng 9.16%, ứng với mức tăng 55.28% do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+ Tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm 1.07%, ứng với mức giảm 5.54% do tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng chi phí nguyên nhân chính là do thu nhập khác trong năm này giảm mạnh 49.59% trong khi đó doanh thu thuần HĐKD tăng 78.53% vì vậy làm cho tổng doanh thu chỉ còn tăng 71.97% và thấp hơn tốc độ

tăng chi phí (74.24%) dẫn đến tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm xuống làm cho ROE trong năm này giảm 1.5%.

+ Hiệu suất sử dụng tài sản tăng 0.14 lần, ứng với mức tăng 29.73% do hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ đều tăng góp phần làm cho ROE tăng lên 6.24%

+ Tỷ số TS trên VCSH tăng 0.49%, ứng với mức tăng 26.71% do tổng tài sản tăng nhanh trong khi đó VCSH tăng chậm vì vậy đã làm cho ROE tăng 4.43%

Tóm lại, từ phân tích 2.30 ở trên ta kết luận rằng hiệu quả kinh doanh ảnh hưởng mạnh mẽ đến hiệu quả tài chính. Hiệu quả kinh doanh tăng trong năm 2007 thể hiện qua sự tăng trưởng của ROA và RE điều này đã tác động tích cực làm tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu tăng trong năm này. Khi hiệu quả kinh doanh từ năm 2008 đến 2010 có chiều hướng giảm xuống do ROA và RE đều giảm dẫn đến tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu cũng giảm theo.

Hiệu quả kinh doanh là nguồn gốc chủ yếu tạo nên hiệu quả tài chính của doanh nghiệp nên để tăng hiệu quả tài chính trong những năm tới doanh nghiệp nên có biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa.

* Khả năng tự chủ về tài chính

Bảng 2.31: Mức độ các nhân tố ảnh hưởng đến ROE

DVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Tổng tài sản bình quân	632,766	761,208	994,743	1,283,801	1,701,750
2	Nợ phải trả bình quân	187,037	243,142	358,104	577,361	962,733
3	Vốn chủ sở hữu bình quân	445,729	518,066	636,638	706,439	739,017
4	Lợi nhuận trước thuế	156,732	203,306	105,388	117,083	190,190
5	Chi phí lãi vay	3,223	7,368	26,035	12,520	44,544
6	Tỷ suất lợi nhuận trên DT	29.59	28.12	14.58	19.26	18.20
7	Hiệu suất sử dụng TS	0.84	0.95	0.73	0.47	0.61

8	ROA (%)	24.77	26.71	10.59	9.12	11.18
9	Tỷ suất tự tài trợ	70.44	68.06	64.00	55.03	43.43
10	Đòn bẩy tài chính	0.42	0.47	0.56	0.82	1.30
11	RE (%)	25.28	27.68	13.21	10.10	13.79
12	Lãi suất vay bình quân (%)	1.72	3.03	7.27	2.17	4.63
13	Khả năng thanh toán lãi vay (Lần)	50	28.59	5.05	10.35	5.27
14	ROE (%)	35.16	39.24	16.55	16.57	25.74
15	ROA kỳ gốc		24.77	26.71	10.59	9.12
16	ROA kỳ phân tích		26.71	10.59	9.12	11.18
17	Tỷ suất tự tài trợ kỳ gốc		1.42	1.47	1.56	1.82
18	Tỷ suất tự tài trợ kỳ phân tích		1.47	1.56	1.82	2.30
19	Chênh lệch khả năng sinh lời VCSH		4.08	-22.69	0.02	9.16
19.1	Mức độ ảnh hưởng của hiệu quả kinh doanh (ROA) = [(16)-(15)]*(18)		2.85	-25.18	-2.68	4.73
19.2	Mức độ ảnh hưởng của tỷ suất tự tài trợ = (15)*[(18)-(17)]		1.23	2.49	2.70	4.43

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Thông thường, ứng với hiệu quả kinh doanh cho trước, nếu tỷ suất tự tài trợ càng lớn thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ càng nhỏ. Tuy nhiên, bảng phân tích trên cho thấy tỷ suất tự tài trợ của doanh nghiệp giảm dần qua các năm nhưng tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thì tăng giảm không ổn định. Chẳng hạn như:

- Năm 2007 tỷ suất tự tài trợ giảm 1.4%, ứng với mức giảm 2% so với năm 2006 đã làm cho hiệu quả tài chính đạt 39.24%, tăng so với năm 2006 là 4.08% do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+ Hiệu quả kinh doanh tăng 26.71% và RE tăng lên 27.68% đã làm cho hiệu quả tài chính tăng 2.85%

+ Tỷ suất tự tài trợ giảm xuống 3.38% (từ 70.44%-68.06%) đã làm tăng hiệu quả tài chính lên 1.23%

- Năm 2008 so với năm 2007: Hiệu quả tài chính giảm 22.69% do:

+ Do hiệu quả kinh doanh giảm làm cho hiệu quả tài chính giảm 25.18%. Trong năm 2008, tình hình nền kinh tế khủng hoảng nên hoạt động kinh doanh của Công ty cũng chịu ảnh hưởng làm cho hiệu quả kinh doanh kém hơn năm 2007. Mặt khác, do Công ty đầu tư quá nhiều vào TSCĐ làm vòng quay tài sản chậm cũng gây ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính.

+ Do tỷ suất tự tài trợ giảm xuống 5.96% (từ 68.06-64%) đã góp phần làm tăng hiệu quả tài chính lên 2.70%.

- Năm 2009 so với năm 2008: Hiệu quả tài chính tăng 0.02% do:

+ Do hiệu quả kinh doanh giảm làm cho hiệu quả tài chính giảm 2.68% nguyên nhân chủ yếu làm cho hiệu quả kinh doanh giảm là do hiệu suất sử dụng tài sản chung của Công ty giảm do tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ vì vậy đã làm cho hiệu quả kinh doanh giảm.

+ Do tỷ suất tự tài trợ giảm xuống 14.02% (64%-55.03%) đã góp phần làm tăng hiệu quả tài chính lên 2.49%.

- Năm 2010 so với năm 2009: Hiệu quả tài chính tăng 9.16% do

+ Hiệu quả kinh doanh tăng 4.73% do cả hai nhân tố hiệu suất sử dụng TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLĐ đều tác động làm cho hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty vì vậy đã làm cho hiệu quả kinh doanh tăng

+ Do tỷ suất tự tài trợ giảm xuống 21.08% (55.03%-43.43%) đã góp phần làm tăng hiệu quả tài chính lên 4.43%.

Như vậy, qua 5 năm khả năng tự chủ về tài chính biến thiên không ổn định

thể hiện qua tỷ suất tự tài trợ giảm qua các năm điều này chứng tỏ tính tự chủ về tài chính của Công ty thấp, vốn sử dụng cho kinh doanh phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài, đồng thời hiệu quả kinh doanh có chiều hướng giảm xuống đã làm cho khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu giảm.

*** Độ lớn đòn bẩy tài chính**

Đòn bẩy tài chính được định nghĩa là tỷ lệ nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu. Nếu hệ số đòn bẩy tài chính càng cao thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ tăng lên. Tuy nhiên, điều này là không phải lúc nào cũng đúng. Bảng phân tích trên cho thấy, đòn bẩy tài chính tăng dần qua 5 năm nhưng do hiệu quả kinh doanh không ổn định đã làm tỷ suất sinh lời vốn chủ lại tăng giảm không ổn định. Tuy nhiên qua phân tích ta thấy tỷ suất nợ qua các năm đều tăng làm cho chi phí lãi vay tăng dẫn đến khả năng thanh toán lãi vay cũng giảm xuống. Do đó, việc vay nợ quá nhiều sẽ làm cho Công ty gặp rủi ro, có khả năng không thanh toán được nợ. Nên Công ty cần phải xem xét lại khả năng thanh toán lãi vay của mình để có nên tiếp tục vay nợ không.

Sau khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính, ta có thể đưa ra khái quát như sau: Muốn tăng khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu thì trước hết Công ty nên tìm biện pháp tăng hiệu quả kinh doanh. Vì nhân tố này làm cho hiệu quả tài chính giảm. Do đó, Công ty phải có chính sách bán hàng hợp lý để khuyến khích khách hàng mua hàng ngày càng nhiều có như thế mới tăng vòng quay tài sản đồng thời tăng doanh thu; thâm canh tốt các vườn cây, tuân thủ chế độ khai thác để tăng năng suất vườn cây đồng thời tăng hiệu suất sử dụng TSCĐ. Bên cạnh đó Công ty phải tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận.

Vậy khi một doanh nghiệp kinh doanh có lãi thì nó sẽ khuyến khích đại được ROE nhưng nếu kinh doanh thua lỗ thì chính tỷ số nợ cao sẽ càng gia tăng mức lỗ đối với doanh nghiệp. Ta thấy, tỷ số nợ của Công ty có xu hướng tăng vì vậy, việc giảm tỷ số nợ sẽ đồng nghĩa với việc giảm các rủi ro tài chính.

Để xem xét được rõ hơn ta so sánh tỷ suất lợi VCSH của Công ty với hai Công ty cùng ngành là DPR và TRC:

Bảng 2.32: Tỷ suất sinh lời của VCSH của Công ty và các Công ty cùng ngành:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm					TB
			2006	2007	2008	2009	2010	
Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE)								
1	DAKRUCO	%	35.16	39.24	16.55	16.57	25.74	26.65
2	DPR	"	26.76	37.58	34.70	27.92	37.56	32.90
3	TRC	"	49.14	41.63	42.18	29.95	44.40	41.46

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu bình quân của Công ty thấp hơn hai Công ty cùng ngành. Điều này khiến ta nghĩ khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu của Công ty thấp, nhưng không phải vậy. Nếu xét từng giai đoạn thì: Giai đoạn từ năm 2006-2007 tỷ suất sinh lời VCSH của Công ty cao hơn Công ty DPR và thấp hơn TRC nhưng giai đoạn từ năm 2008-2010 thì tỷ suất sinh lời VCSH của Công ty có chiều hướng giảm xuống và thấp hơn hai Công ty cùng ngành. Điều này cho thấy công tác quản lý vốn chủ sở hữu của Công ty còn nhiều hạn chế. Điều này gây nên nhiều bất lợi cho Công ty. Trong những năm đến Công ty cần tìm cách gia tăng chỉ tiêu này.

Tổng hợp lại, ta thấy hiệu quả tài chính của doanh nghiệp trong 5 năm có nhiều biến thiên và hiện đang giảm sút, nguyên nhân chính là do sự tăng giảm đột ngột hiệu quả kinh doanh. Năm 2007, với việc đẩy mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh, tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu đã tăng. Từ năm 2008 đến năm 2010, tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu giảm mạnh do sự sụt giảm đột ngột của hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Như vậy, trong tương lai Công ty nên tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh kết hợp với sử dụng đòn cân nợ hợp lý để đẩy mạnh hiệu quả tài chính. Bởi lẽ, điều đó không chỉ làm gia tăng giá trị doanh nghiệp mà còn tạo nên tiền để để tích lũy vốn cho phát triển kinh doanh.

2.3. ĐÁNH GIÁ TỔNG HỢP HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY

2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

Xem xét các xu hướng biến động qua thời gian là một biện pháp quan trọng để đánh giá các tỷ số trở nên xấu đi hay đang phát triển theo chiều hướng tốt đẹp. Có thể so sánh, theo dõi sự biến động qua nhiều năm của các tỷ số tài chính. Kết quả của so sánh này sẽ cho thấy sự phát triển tài chính của Công ty, đây là thông tin rất cần thiết của các nhà quản trị lẫn các nhà đầu tư. Sau đây, là bảng tổng hợp các chỉ tiêu phân tích hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk.

Bảng 2.33: Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích giai đoạn 2006 đến 2010

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm				
			2006	2007	2008	2009	2010
1	Hiệu suất sử dụng tài sản	Lần	0.84	0.95	0.73	0.47	0.61
2	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	1.46	1.87	1.45	0.93	1.40
3	Vòng quay	Vòng					
	- Vòng quay VLĐ	"	2.69	2.97	2.33	1.68	2.55
	- Vòng quay khoản phải thu KH	"	29.15	25.25	20.64	11.61	18.73
	- Vòng quay hàng tồn kho	"	3.04	5.25	5.20	3.88	6.08
4	Số ngày một vòng quay	Ngày					
	- Số ngày một vòng quay VLĐ	"	133.61	121.15	154.32	213.72	141.24
	- Số ngày thu tiền bình quân	"	12.35	14.26	17.45	31.01	19.22
	- Số ngày chu chuyển hàng tồn kho	"	118.46	68.61	69.24	92.83	59.22
5	Tỷ suất lợi nhuận TT/DT	%	29.59	28.12	14.58	19.26	18.20
6	Tỷ suất lợi nhuận thuần HĐKD/Doanh thu thuần HĐKD	%	29.35	27.50	10.56	12.96	16.38

7	ROA	%	27.67	26.71	10.59	9.12	11.18
9	RE	%	28.24	27.68	13.21	10.10	13.79
10	ROE	%	35.16	39.24	16.55	16.57	25.74

(Nguồn số liệu: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk và tính toán của tác giả)

Hiệu quả sử dụng vốn của Công ty biến động không đều qua các năm và có chiều hướng giảm thể hiện qua các chỉ tiêu có chiều hướng giảm xuống và thấp hơn các Công ty cùng ngành, cho thấy trong thời gian vừa qua hiệu quả sử dụng vốn của Công ty chưa được hiệu quả.

2.3.2. Đánh giá hiệu quả kinh doanh cá biệt

2.3.2.1. Hiệu suất sử dụng TSCĐ:

Hiệu suất sử dụng TSCĐ của Công ty tăng vào năm 2007 và giảm dần qua các năm, chứng tỏ TSCĐ của Công ty chưa được khai thác hiệu quả. Những năm gần đây Công ty đang mở rộng sang lĩnh vực hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn (du lịch sinh thái; nhà hàng tiệc cưới; xây dựng khách sạn đạt tiêu chuẩn 3 sao, 4 sao; đầu tư trồng mới cao su...) nhưng hiệu quả sử dụng TSCĐ lại giảm. Nguyên nhân:

- Năng suất vườn cây cao su kinh doanh giảm dần qua các năm do:
 - + Một số vườn cây cao su mới đưa vào kinh doanh nên năng suất trên héc ta chưa được cao
 - + Một số diện tích cao su trồng những năm 1983, 1985 do trồng thực sinh (trồng bằng hạt) nên năng suất thấp
 - + Kỹ thuật cạo và chế độ cạo chưa đúng quy trình kỹ thuật, tình trạng cạo tầng lát xảy ra nhiều
 - + Chế độ chăm sóc và dinh dưỡng cho cao su kinh doanh chưa phù hợp dẫn đến vườn cây thường hay bị bệnh như bệnh phấn trắng, rụng lá mùa mưa nên không khai thác được làm ảnh hưởng đến sản lượng
 - + Điều kiện thời tiết khắc nghiệt, bão, lụt, áp thấp nhiệt đới xảy ra trên địa bàn tỉnh làm cho cây gãy đổ nhiều, mùa mưa ở đây cũng thường kéo dài ảnh hưởng

đến năng suất và doanh thu của Công ty.

- Do ngành nghề kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn là một lĩnh vực còn mới đối với Công ty nên còn thiếu kinh nghiệm trong việc quản lý điều hành dẫn đến khai thác khối tài sản này chưa được hiệu quả. Tuy nhiên, theo số liệu phân tích tài chính, tình hình doanh thu và hiệu quả thu được tại khối kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn này trong những năm qua chưa cao, kinh doanh bị thua lỗ hàng năm bởi các nguyên nhân:

Thứ nhất: Lượng khách lưu trú thường đạt công suất thấp. Bình quân đạt < 50% công suất khai thác, các dịch vụ phụ trợ như ăn uống, vui chơi giải trí chưa khai thác tốt.

Thứ hai: Chi phí giá vốn và chi phí khác cao, chiếm tỷ lệ bình quân từ 65-70%/doanh thu, chi phí tài chính trong việc sử dụng vốn chiếm tỷ lệ 20-25%/doanh thu làm cho kết quả kinh doanh chỉ hòa vốn hoặc bị lỗ. Chi phí và giá vốn cao vì các nguyên nhân sau:

- + Chi phí cố định như tiền điện, nước, bảo hiểm, khấu hao cơ bản... cao
- + Chi phí tiền lương do phải duy trì bộ máy và lực lượng lao động đủ số lượng để phục vụ khi lượng khách tăng cao.
- + Chi phí nguyên nhiên vật liệu, thực phẩm, vật phẩm tăng cao...

Thứ ba: Do các khách sạn được đầu tư chủ yếu bằng vốn vay thương mại, thường tỷ lệ vốn vay chiếm 60-70%/tổng tài sản của khách sạn. Vì vậy chi phí sử dụng vốn lớn, đặc biệt trong giai đoạn lãi vay ngân hàng càng điều chỉnh tăng cao.

Thứ tư: Hệ thống quản lý thiếu đồng bộ, chất lượng nhân viên chưa tương xứng với đẳng cấp và tiêu chuẩn của khách sạn. Vì vậy chất lượng phục vụ đối với khách hàng chưa đáp ứng làm cho khả năng thu hút khách hàng bị hạn chế. Công tác tổ chức kinh doanh cũng chưa đi vào chiều sâu, thiếu chuyên môn hóa và tổ chức còn thiếu khoa học vì vậy chưa có sự liên kết với các đơn vị du lịch trong nước đặc biệt với các tổ chức nước ngoài. Chính vì vậy, nguồn khách của các khách sạn không ổn định, chưa có các nguồn khách lớn trong và ngoài nước thường xuyên đến các khách sạn này.

Thứ năm: Việc xây dựng giá bán và các chính sách hỗ trợ khách hàng cũng chưa phù hợp, chưa chủ động trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh trung, dài và ngắn hạn. Vì vậy làm cho lượng khách đến các khách sạn trong thời gian qua còn hạn chế, đặc biệt những đoàn khách có tổ chức.

Như vậy, trong thời gian tới Công ty cần có giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ bằng các giải pháp: Đào tạo nâng cao tay nghề của công nhân khai thác mỏ cao su và nhân viên của Công ty; Tăng năng suất vườn cây cao su; khai thác hiệu quả khối tài sản ở hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn;

2.3.2.2. Hiệu suất sử dụng VLD:

Hiệu quả sử dụng VLD của Công ty cũng chưa cao do: Công ty đã huy động một lượng vốn lớn từ các tổ chức tín dụng để đầu tư mở rộng kinh doanh và đầu tư vào các dự án trồng cao su ... vì vậy đã làm cho VLD tăng quá nhanh. Nhưng phần lớn các dự án đầu tư của Công ty đang trong quá trình đầu tư chưa tạo ra doanh thu trong kỳ phân tích đây là nguyên nhân làm cho số vòng quay VLD giảm dẫn đến VLD bị ứ đọng dưới dạng nợ phải thu của khách hàng, khoản trả trước cho người bán (chủ yếu cho các đơn vị thi công các dự án) và dưới dạng hàng tồn kho.

- Nợ phải thu của khách hàng: Tốc độ luân chuyển khoản phải thu có chiều hướng giảm dần qua các năm dẫn đến kỳ thu tiền bình quân tăng lên. Điều này chứng tỏ rằng công tác thu hồi công nợ chưa có hiệu quả cao, số vốn bị chiếm dụng nhiều ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng VLD. Nguyên nhân là do Công ty chưa có chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng nhanh chóng nên tài sản lưu động bị ứ đọng ở khâu này chiếm tỷ trọng cao và làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của Công ty. Vì vậy, trong những năm đến Công ty cần có biện pháp quản lý khoản phải thu một cách hiệu quả, đồng thời đẩy nhanh tốc độ luân chuyển khoản phải thu, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty.

- Hàng tồn kho: Số vòng quay hàng tồn kho được cải thiện và có chiều hướng tăng lên qua các năm và tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho là khá nhanh dẫn đến hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Tuy nhiên chỉ số này khi so sánh với các Công ty cùng ngành thì thấp hơn nhiều do dự báo thị trường của nhân viên kinh

doanh còn nhiều hạn chế, còn bị động trong việc xây dựng kế hoạch bán hàng.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng VLD trong thời gian tới Công ty cần có các giải pháp như: Phải có chính sách bán hàng cụ thể, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm; Tăng cường quản lý các khoản phải thu, hạn chế tối đa lượng vốn bị chiếm dụng; Quản lý hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho; Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra

2.3.3. Hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Hiệu quả kinh doanh tổng hợp được đánh giá thông qua khả năng sinh lời từ các hoạt động của Công ty. Tại Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc, lợi nhuận chính của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận từ kinh doanh cao su. Với tỷ suất lợi nhuận thuần HĐKD trên doanh thu thuần HĐKD biến động và có chiều hướng giảm dần có thể khẳng định rằng khả năng sinh lời của Công ty đang đi xuống. Nguyên nhân làm cho khả năng sinh lời của Công ty giảm xuống:

- Do năm 2008 và 2009 bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu làm cho giá cả biến động và tăng cao như phân bón, hóa chất, xăng dầu làm cho giá vốn hàng bán tăng; thị trường giá cả cao su trên thế giới và trong khu vực liên tục giảm sút do nhu cầu tiêu thụ ngày càng ít đi; Nhà nước thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ bằng việc tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền trong lưu thông vì vậy đã làm cho lãi suất vay tăng cao có thời điểm dao động từ 20-22%/năm dẫn đến chi phí lãi vay tăng cao làm cho lợi nhuận giảm xuống.

- Ảnh hưởng của hiệu quả sử dụng TSCĐ đã làm tăng chi phí sản xuất hay giá vốn hàng bán và cao hơn các Công ty cùng ngành. Vì vậy, Công ty cần có giải pháp để nâng cao khả năng sinh lời.

- Việc kiểm soát chi phí không tốt đã làm cho chi phí bán hàng và chi phí QLDN tăng cao.

- Cơ cấu vốn không hợp lý, tỷ suất nợ tăng dần qua các năm trong khi đó lãi suất vay tăng cao dẫn đến chi phí lãi vay tăng lên đã ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của Công ty và Công ty luôn nằm trong tình trạng căng thẳng về tài chính.

Bên cạnh đó, hiệu quả kinh doanh còn được xem xét thông qua khả năng

sinh lời từ tài sản. Ngoài ra khả năng sinh lời tài sản còn bị chi phối bởi cấu trúc nguồn vốn. Để có nhận định chính xác hơn ta phải xem xét đến khả năng sinh lời kinh tế của tài sản của Công ty. Tỷ suất sinh lời kinh tế từ tài sản của Công ty có chiều hướng giảm xuống. Đây là một dấu hiệu xấu cho thấy Công ty đã không phát huy được năng lực của tài sản. Nguyên nhân là công tác quản lý của Công ty phát sinh nhiều thiếu sót khiến lợi nhuận giảm đi và cấu trúc nguồn vốn của công ty chưa thật sự hợp lý.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới Công ty cần có các giải pháp như: Giải pháp giảm chi phí; Tăng doanh thu thuần đặc biệt là doanh thu thuần khối kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn;

2.3.4. Hiệu quả tài chính:

Hiệu quả tài chính của Công ty thể hiện qua chỉ tiêu khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu. Kết quả phân tích cho thấy khả năng sinh lời từ vốn chủ sở hữu đang giảm mạnh và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu này thì không giống nhau. Chẳng hạn như năm 2008 tỷ suất sinh lời của VCSH giảm mạnh 16.55% so với năm 2007 do hiệu quả kinh doanh giảm mạnh nhưng đến năm 2010 tỷ suất sinh lời VCSH tăng mạnh 25.74% so với năm 2009 do sự tăng lên của hiệu quả kinh doanh và đòn bẩy tài chính. Hiệu quả tài chính tăng đã góp phần nâng cao giá trị của Công ty đồng thời tạo điều kiện cho Công ty huy động vốn một cách dễ dàng thông qua các tổ chức tín dụng để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, trong thời gian đến Công ty cũng cần cần có các giải pháp đồng bộ để tăng cao hơn nữa hiệu quả tài chính, đồng thời cần xem xét đánh giá kỹ lưỡng thực trạng tài chính hiện tại để từ đó xác định một cấu trúc vốn hợp lý trong việc huy động vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.3.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk

Qua phân tích ở trên, ta thấy hiệu quả sử dụng vốn của Công ty bị ảnh hưởng bởi các nhân tố sau:

2.3.5.1. Cơ cấu vốn:

Qua phân tích ta thấy, việc bố trí cơ cấu vốn không phù hợp làm mất cân đối giữa tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng trên 70% tổng tài sản của Công ty do trong những năm vừa qua Công ty đã đầu tư nhiều vào tài sản cho lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn trong khi đó doanh thu mang lại chưa tương xứng; Trong những năm vừa qua Công ty đã mở rộng quy mô diện tích trồng cao su ở các dự án trong nước và ngoài nước và vườn cây cao su đang trong giai đoạn trồng mới và chăm sóc vì vậy chưa tạo ra doanh thu. Từ những lý do đó đã làm cho hiệu quả sử dụng tài sản toàn Công ty giảm xuống qua các năm.

2.3.5.2. Chi phí kinh doanh:

Ta thấy chi phí kinh doanh có chiều hướng tăng dần qua các năm làm cho giá thành sản xuất của Công ty tăng lên dẫn đến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm xuống do một số nguyên nhân sau: Năng suất vườn cây thấp; Công suất phòng của hoạt động kinh doanh dịch vụ - khách sạn thấp; Chi phí tiền lương tăng do Nhà nước điều chỉnh lương tối thiểu chung; Chi phí lãi vay cũng tăng dần qua các năm...điều này dẫn đến sức tiêu thụ giảm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

2.3.5.3. Các yếu tố kinh tế vĩ mô:

Do thị trường cao su của Công ty chủ yếu là xuất khẩu sang các nước như: Trung Quốc; Malaysia; Bi; Đài Loan...bằng ngoại tệ USD. Chính vì vậy tỷ giá USD/VND sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu nên khi tỷ giá tăng lên góp phần làm cho doanh thu của Công ty tăng lên.

Phần lớn nguồn vốn của Công ty được vay từ ngân hàng Nông nghiệp, ngân hàng Đầu tư và Phát triển, ngân hàng Ngoại thương Quảng Bình với các khoản vay trung và dài hạn đầu tư cho kiến thiết cơ bản, vay ngắn hạn dùng để trả lương, trả nợ cho nhà cung cấp... Do vậy những biến động của hệ thống lãi suất ảnh hưởng đến giá thành và hiệu quả sử dụng vốn của Công ty, lãi suất cao kéo theo giá thành cao, hiệu quả sử dụng vốn giảm và ngược lại.

2.3.5.4. Môi trường công nghệ:

Những tiến bộ của ngành công nghệ sinh học, đặc biệt là lĩnh vực giống cây

trồng và kỹ thuật canh tác, có tác động thúc đẩy làm tăng nhanh năng suất, chất lượng của cây trồng nói chung và ngành cao su nói riêng. Hiện nay với xu hướng hội nhập quốc tế ngày càng tăng (nhất là các quốc gia trong khối ASEAN) thì khả năng chuyển giao tiến bộ kỹ thuật trồng và canh tác từ các quốc gia hàng đầu thế giới về cao su vào nước ta càng thuận lợi. Mở ra cơ hội nhằm tăng năng suất và hạ giá thành sản phẩm cao su của Công ty. Hiện tại giống cao su của Công ty là Rim600 cho năng suất cao nhất 1,7-1,8 tấn mù khô/ha/năm. Nhưng hiện nay Viện nghiên cứu cao su Việt Nam đã đưa thêm 4 giống tiến bộ vào sản xuất ở vùng Tây nguyên, Nam bộ: LH831732, LH881326, LH901952 và IRCA130 các giống này cho năng suất >2 tấn mù khô/ha/năm nếu có điều kiện áp dụng được các loại giống này tại Công ty thì hiệu quả sử dụng vốn của Công ty được nâng cao.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2 ta đã đi sâu phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk giai đoạn 2006-2010 đồng thời để đánh giá khách quan hơn tác giả đã so sánh với hiệu quả sử dụng vốn của 2 Công ty cùng ngành là Công ty CP cao su Đồng Phú (DPR) và Công ty CP cao su Tây Ninh (TRC)

Qua phân tích so sánh nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn của Công ty chưa cao mặc dù cũng khá quan thể hiện các chỉ tiêu hiệu quả có xu hướng tăng

Trên cơ sở phân tích tác giả đã đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và nêu ra những nguyên nhân tồn tại để làm cơ sở tìm ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk trong chương 3

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MTV CAO SU ĐẮK LẮK

3.1. NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

- Sử dụng vốn hiệu quả là cơ sở để Công ty bảo toàn và phát triển các nguồn vốn kinh doanh của Công ty

+ Sử dụng vốn có hiệu quả hay không liên quan trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh, đến tình hình tài chính, khả năng cạnh tranh và uy tín của Công ty.

+ Vốn không được sử dụng một cách hiệu quả sẽ làm suy giảm khả năng tạo vốn đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh của công ty. Trước hết là sự suy giảm nguồn vốn tự bổ sung từ lợi nhuận do kết quả kinh doanh thấp và xa hơn nữa là việc giảm sút kinh doanh do tình hình tài chính của công ty.

Bên cạnh đó, thực tiễn sử dụng vốn kinh doanh của Công ty trong thời gian qua mặc dù đạt được một số kết quả nhất định nhưng bộc lộ nhiều yếu kém và tồn tại đặt ra yêu cầu phải nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

3.1.2. Những định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới

Định hướng chiến lược phát triển của Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc đến năm 2015 là đưa Công ty trở thành một tổ chức sản xuất kinh doanh đa ngành nghề, đa sở hữu, đa quốc gia với lĩnh vực kinh doanh chủ yếu: Trồng, khai thác và chế biến mủ cao su thiên nhiên; đầu tư các dự án bất động sản; tổ chức kinh doanh dịch vụ du lịch – khách sạn; đầu tư tài chính chủ yếu là đầu tư vào các Công ty con, liên doanh, liên kết. Phần đầu mức tăng trưởng nhanh và bền vững; hoàn thành các nghĩa vụ với Nhà nước; thường xuyên cải thiện điều kiện làm việc và thu nhập cho người lao động với các mục tiêu cụ thể như sau:

- Tiếp tục đầu tư phát triển diện tích cao su ở nước CHDCND Lào; Vương quốc CamPuChia và tỉnh Kon tum để nâng tổng diện tích toàn Công ty đạt khoảng 25.000 ha

- Thanh lý các vườn cây kém hiệu quả với tổng diện tích khoảng 3.000 ha; đưa bộ giống mới vào để năng suất bình quân đạt từ 1.8 tấn/ha trở lên
 - Nâng dần năng lực sản xuất của nhà máy chế biến để đảm bảo chế biến hết sản phẩm khai thác từ vườn cây và mua ngoài
 - Cổ phần hóa các đơn vị kinh doanh mảng dịch vụ du lịch – khách sạn theo hình thức thành lập Công ty cổ phần và Công ty góp vốn bằng tài sản hình thành tại khu du lịch sinh thái này
 - Thành lập Công ty cổ phần tại Việt Nam để quản lý dự án trồng cao su tại nước CHDCND Lào. Trong đó Công ty nắm giữ cổ phần chi phối, phần còn lại do CBCNV và cổ đông bên ngoài góp vốn đầu tư
 - Đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc
 - Phần đầu doanh thu đạt 1.500 tỷ đồng; Lợi nhuận sau thuế đạt 300 tỷ đồng;
- Kim ngạch xuất khẩu đạt trên 65 triệu USD

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY

Như chúng ta đã phân tích ở chương II cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty qua năm năm 2006-2010 không hiệu quả. Qua phân tích các nguyên nhân đã ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty nói chung và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng chúng ta đã đưa ra được phương hướng thực hiện các chiến lược kinh doanh của Công ty trong thời gian tới. Để thực hiện thành công những định hướng đó chúng ta phải có các giải pháp cụ thể trên nhiều mặt hoạt động nhằm phát huy tối đa những điểm mạnh mà Công ty đang có và hạn chế và tiến đến loại bỏ những điểm yếu mà Công ty đang gặp phải.

Như chúng ta đã biết, mặc dù vốn kinh doanh của Công ty tăng nhanh trong những năm qua nhưng hiệu quả sử dụng vốn của Công ty đạt được rất thấp là do việc sử dụng vốn của Công ty chưa khoa học trên nhiều mặt : Hiệu suất sử dụng TSCĐ; hiệu suất sử dụng VLĐ giảm mà nguyên nhân chính là hai nhất tổ quản lý nợ phải thu và hàng tồn kho ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty; Cơ cấu vốn của Công ty không hợp lý thể hiện khoản phải thu chiếm

tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản cho thấy Công ty bị các tổ chức và cá nhân chiếm dụng vốn tương đối lớn đã ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng vốn...vv.

Trong những năm tới nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty rất lớn đòi hỏi Công ty ngoài việc nỗ lực trong công tác huy động vốn còn phải tăng cường trình độ quản lý và sử dụng vốn huy động nhằm từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng với mục tiêu tối đa hóa giá trị doanh nghiệp cho chủ sở hữu.

3.2.1. Giải pháp chung đối với Công ty

3.2.1.1. Giải pháp tăng năng suất vườn cây cao su

Như đã trình bày ở chương 2, năng suất vườn cây giảm dần qua các năm vì vậy đã làm cho chi phí sản xuất cho một đơn vị sản phẩm sẽ tăng lên và chi phí cao làm cho lợi nhuận từ HĐKD chính của Công ty giảm xuống. Vì vậy, để tăng năng suất cho vườn cây trong thời gian tới cần thực hiện:

Thứ nhất: Đổi mới vườn cây bằng cách thanh lý dần những vườn cây kém hiệu quả, năng suất thấp để trồng lại bằng những bộ giống mới có năng suất cao hơn và ít bị bệnh hơn.

Thứ hai: Đi đôi với đổi mới cơ cấu giống cây thì việc đầu tư thâm canh ngay từ đầu là vấn đề cần phải quan tâm. Đầu tư đúng mức, thâm canh ngay từ đầu sẽ giúp cây sinh trưởng tốt, mật độ đồng đều và do vậy sau này khi đưa vào khai thác sẽ đảm bảo được năng suất và sản lượng

Tuy nhiên, Công ty cần lưu ý khi xây dựng kế hoạch thanh lý vườn cây phải có lộ trình thanh lý, nếu thanh lý ồ ạt sẽ dẫn đến việc tụt giảm lớn về sản lượng, gây khó khăn cho việc thực thi các cam kết về sản lượng hàng hóa cung cấp lâu dài cho khách hàng truyền thống, đồng thời làm giảm hiệu quả của nhà máy chế biến do không đủ nguyên liệu để sản xuất. Mặc dù có thể bù đắp phần nào bằng việc gia tăng sản lượng thu mua ngoài nhưng do việc thu mua ngoài còn phụ thuộc vào người bán nên khó có sự đảm bảo chắc chắn ở đây. Hơn nữa, sản lượng tụt giảm cũng sẽ làm giảm doanh thu và lợi nhuận mà Công ty thu được hàng năm vì hiệu quả trên tấn sản phẩm sẽ tăng nhưng số tuyệt đối sẽ có khả năng giảm khi sản lượng tiêu thụ giảm đi nhiều.

Ngoài ra, diện tích thanh lý và trồng mới còn phụ thuộc vào năng lực trong việc trồng lại này. Nếu thành lý và trồng lại trong một năm quá nhiều trong khi khả năng trồng và chăm sóc không đảm bảo sẽ gây hại cho vườn cây và khó đạt các chỉ tiêu về tăng trưởng và độ đồng đều. Do vậy, số lượng diện tích thanh lý và trồng mới hàng năm khoảng 300-400 ha

Công ty cần xây dựng tiêu chuẩn thống nhất vườn cây thanh lý, có kế hoạch, phương án cụ thể cho từng Chi nhánh trong thời gian tới nhằm giúp cho Chi nhánh chủ động trong cạo tận thu

Công ty cần thống nhất cơ cấy bộ giống cho các vườn cây trồng lại, chi đạo trong việc xây dựng vườn nhân và ghép đúng quy trình kỹ thuật.

3.2.1.2. Đổi mới cơ chế quản lý, đổi mới công tác tổ chức cán bộ và tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên, công nhân trong Công ty

Công tác quản lý, tổ chức có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng. Bộ máy tổ chức, cơ chế quản lý phải phù hợp sẽ phân định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các Chi nhánh kinh doanh, các phòng ban chức năng tránh tình trạng đùn đẩy trách nhiệm, làm hạn chế năng lực kinh doanh của công ty.

Đặc biệt trong thời gian tới công ty cần áp dụng cơ chế khoán kinh doanh đến Chi nhánh Nông trường cao su, điều này sẽ tạo ra tính chủ động và động lực khuyến khích các Chi nhánh thực hiện kinh doanh hiệu quả hơn.

Công ty cần tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên; nâng cao nghiệp vụ quản lý, trình độ của các cán bộ quản lý Chi nhánh. Cần xây dựng môi trường kinh doanh thích hợp, tạo cơ hội phát triển cho mỗi cá nhân nhằm phát huy khả năng sáng tạo, cải tiến kỹ thuật mang lại lợi ích cho công ty. Thực hiện tốt chính sách khen thưởng bằng vật chất đối với cán bộ công nhân viên đem lại lợi ích cho công ty.

Công ty cần thường xuyên mở các buổi tập huấn kỹ thuật về tất cả các khâu từ trồng, chăm sóc, khai thác cho tất cả các đối tượng là công nhân của Chi nhánh để từ đó nâng cao năng suất lao động dẫn đến hạ thấp giá thành sản phẩm

Yếu tố con người đóng vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh, do đó nâng cao trình độ quản lý của đội ngũ quản lý là một biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:

+ Cử cán bộ đi học tập kinh nghiệm, xây dựng kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực toàn diện.

+ Có biện pháp khuyến khích vật chất, tinh thần nhằm phát huy tối đa năng lực của từng cán bộ; phát hiện và kịp thời bồi dưỡng tiềm năng sẵn có phục vụ công ty.

Tổ chức lại hệ thống thông tin nội bộ trong Công ty, từng bước xây dựng các phần mềm quản lý nghiệp vụ trong từng lĩnh vực như: Chương trình quản lý vườn cây, quản lý thống kê, quản lý nhân sự...và kết nối lại thành một hệ thống thống nhất. Đồng thời quan trọng hơn là đào tạo đội ngũ sử dụng để có thể phát huy hiệu quả của hệ thống này.

3.2.1.3. Quản lý chặt chẽ chi phí

Trong hoạt động kinh doanh, các khoản chi phí luôn phát sinh, vì vậy đòi hỏi công ty phải quản lý chi phí một cách chặt chẽ. Quản lý chặt chẽ chi phí sẽ là một điều kiện tiên quyết đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty đạt hiệu quả cao. Để quản lý chi phí đạt hiệu quả cần quan tâm đến một số vấn đề sau:

- Lập dự toán chi phí hàng năm: Công ty phải tính toán trước mọi chi phí cho sản xuất kinh doanh kỳ kế hoạch. Để làm được điều này đòi hỏi công ty phải có được một hệ thống các định mức chi phí hoàn chỉnh và phù hợp để làm cơ sở cho việc lập dự toán các khoản chi phí trong kỳ.

- Công ty cần tiến hành loại bỏ các chi phí bất hợp lý, hợp lệ trong quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo tiết kiệm trong chi tiêu, nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn.

3.2.1.4. Mở rộng mạng lưới bán hàng và đối tượng khách hàng

- Thành lập ngay bộ phận marketing chuyên trách. Xây dựng chiến lược marketing phải phù hợp với chu kỳ sống của sản phẩm trên cơ sở hoạt động điều tra thị trường nhằm thu thập những thông tin cần thiết về nhu cầu sản phẩm, giá bán, hình thức chiết khấu thanh toán...

Tăng cường xúc tiến thương mại dưới nhiều hình thức. Chú trọng các thị trường đã có như: Trung Quốc; Malayxia; Pháp; Bi... đồng thời tiếp cận và gia tăng thương mại với thị trường như: Hàn Quốc; Nhật Bản, Mỹ...

Quan tâm hơn đến thị trường trong nước, tiếp xúc thường xuyên hơn với khách hàng và có chính sách bán hàng phù hợp cũng như các phương án giao hàng, thanh toán tiền hàng một cách thuận lợi cho khách hàng.

Luôn giữ chữ tín với khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng, số lượng sản phẩm và giá cả đã đàm phán và thỏa thuận để hoạt động kinh doanh ổn định, tăng trưởng bền vững

3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Như đã phân tích ở phần 2, Công ty cần nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn lưu động: Là một doanh nghiệp hoạt động đa ngành nghề, lĩnh vực chính là sản xuất, chế biến và xuất khẩu cao su thiên nhiên thì vấn đề quan trọng nhất là làm sao đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đủ vốn để tài trợ cho số vốn bị ứ đọng tồn tại dưới dạng hàng tồn kho và các khoản phải thu. Chính vì những khó khăn như vậy nên bên cạnh tận dụng các nguồn vốn vay Công ty cần có những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả của nguồn vốn ngắn hạn thông qua việc quản lý vốn lưu động một cách hiệu quả.

3.2.2.1. Tăng cường công tác quản lý công nợ phải thu

Công tác quản lý công nợ: Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, theo dõi và quản lý công nợ một cách khoa học và chính xác nhằm hạn chế vốn bị chiếm dụng.

Qua phân tích ta thấy khoản phải thu của Công ty tăng dần qua các năm, trong đó chủ yếu là do nợ phải thu của khách hàng, khoản ứng trước cho người bán làm cho số vòng quay vốn lưu động chậm. Để ngày càng có hiệu quả tốt hơn, Công ty cần có các biện pháp mới để thu hồi nhanh chóng các khoản nợ phải thu của khách hàng và khoản ứng trước cho người bán, chủ yếu là ứng cho các nhà thầu thi công xây dựng. Đối với khoản này thì Công ty cần phải hối thúc các nhà thầu hoàn thành các công trình đúng tiến độ nhằm giảm sự chiếm dụng vốn của khách hàng. Công ty cũng cần xem xét đến khoản mục này, cần có kế hoạch đầu tư hợp lý và khoa học,

vì nếu đầu tư ồ ạt như vậy, tiến độ thực hiện chậm thì vốn của Công ty bị ứ đọng, sẽ tạo ra nhiều rủi ro trong kinh doanh. Công ty có thể áp dụng các biện pháp sau để nâng cao hiệu quả công tác quản lý công nợ:

- Tiết kiệm vốn lưu động bằng cách là công ty nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu, giảm số vốn lưu động trong thanh toán. Đặc biệt đối với khoản ứng trước cho người bán như đã nêu trên. Nó ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn, đến tốc độ luân chuyển của đồng vốn. Đồng thời tránh hiện tượng bị chiếm dụng vốn, gây hiện tượng thất thoát vốn của Công ty. Do đó Công ty cần theo dõi sát sao tình hình của công nợ và có các biện pháp thu hồi nợ. Để hạn chế tối đa các khoản công nợ, Công ty cần có các chính sách giá cả hỗ trợ để khuyến khích khách hàng thanh toán như: chiết khấu giảm giá cho khách hàng thanh toán ngay, thanh toán trước thời hạn. Ngoài ra khi tìm bạn hàng, Công ty cần đánh giá trước tình hình khả năng tài chính của họ để trong quá trình thực hiện hợp đồng tránh được những rủi ro có thể xảy ra, nếu khách hàng không có đủ khả năng thanh toán ngay thì Công ty nên cho họ thế chấp hoặc chấp nhận cho người bảo lãnh trung gian, nếu khách hàng thanh toán chậm thì tiến hành phạt theo hợp đồng thoả thuận lúc ký kết.

- Trong công tác thu hồi nợ: Hàng tháng, công ty nên tiến hành theo dõi chi tiết các khoản phải thu, lập bảng phân tích các khoản phải thu để nắm rõ về quy mô, thời hạn thanh toán của từng khoản nợ cũng như có những biện pháp khuyến khích khách hàng thanh toán trước thời hạn bằng hình thức chiết khấu thanh toán cũng là một biện pháp tích cực để thu hồi các khoản nợ. Cần phân loại các khoản nợ và thường xuyên đánh giá khả năng thu hồi của các khoản nợ đó.

- Đối với những khoản nợ quá hạn, nợ đọng: Công ty cần phân loại để tìm nguyên nhân chủ quan và khách quan của từng khoản nợ, đồng thời căn cứ vào tình hình thực tế để có biện pháp xử lý phù hợp như gia hạn nợ, thoả ước xử lý nợ, giảm nợ hoặc yêu cầu cơ quan có thẩm quyền can thiệp. Đồng thời cũng cần có chính sách linh hoạt, mềm dẻo đối với các khoản nợ quá hạn và đến hạn. Đối với những khách hàng uy tín, truyền thống, trong trường hợp họ tạm thời có khó khăn về tài chính có thể áp dụng biện pháp gia hạn nợ. Còn đối với những khách hàng cố ý

không thanh toán hoặc chậm trễ trong việc thanh toán thì công ty cần có những biện pháp dứt khoát, thậm chí có thể nhờ đến sự can thiệp của các toà kinh tế để giải quyết các khoản nợ.

- Thường xuyên làm tốt công tác theo dõi, rà soát, đối chiếu thanh toán công nợ để tránh bị chiếm dụng vốn, đồng thời đảm bảo khả năng thanh toán, có như vậy mới góp phần đẩy nhanh vòng quay vốn, tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

3.2.2.2. Dự trữ hàng tồn kho hợp lý, đẩy tốc độ lưu chuyển HTK

- Để công tác dự trữ hàng tồn kho hợp lý quan trọng là phải thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, phân tích và tính toán những biến động về giá cao su trên thị trường. Cụ thể, Phòng KDXNK lập kế hoạch dự trữ phải chi tiết, cụ thể, đảm bảo sát với thực tế để hạn chế tới mức thấp nhất số vốn dự trữ, đồng thời xác định thời điểm dự trữ hàng tốt nhất. Đồng thời bộ phận tài chính có kế hoạch tìm nguồn tài trợ tương ứng.

- Công ty cũng cần phải tiến hành kiểm kê, đối chiếu tình hình nhập tồn của các loại sản phẩm cao su định kỳ nhằm làm cơ sở cho việc xác định mức dự trữ cần thiết cho kỳ tiếp theo.

- Xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị trường đang có nhu cầu. Thông qua hệ thống tổ chức công tác nghiên cứu, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng. Đây chính là cầu nối giữa công ty với khách hàng. Qua đó, công ty có thể thu nhập thêm những thông tin cần thiết và đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, củng cố niềm tin của khách hàng với công ty.

- Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.

- Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

- Công ty nên tổ chức hẳn một phòng marketing phục vụ cho việc nghiên cứu thị trường. Đây là nhu cầu cấp bách của công ty để xây dựng được chính sách giá

cả, chính sách quảng bá chào hàng của doanh nghiệp trên thị trường. Đây là cơ sở cho công ty đưa ra mức giá cạnh tranh, tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ và thu được lợi nhuận cao hơn cũng như tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong cơ chế kinh tế thị trường khốc liệt hiện nay.

3.2.2.3. Biện pháp phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra

Khi đã kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, công ty luôn luôn phải nhận thức được rằng mình phải sẵn sàng đối phó với mọi sự thay đổi, biến động phức tạp có thể xảy ra bất kỳ lúc nào. Những rủi ro bất thường trong kinh doanh như: nền kinh tế lạm phát, giá cả thị trường tăng lên,... mà nhiều khi nhà quản lý không lường hết được. Vì vậy, để hạn chế phần nào những tổn thất có thể xảy ra, công ty cần phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa để khi vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng bị hao hụt, công ty có thể có ngay nguồn bù đắp, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục. Cụ thể, các biện pháp mà công ty có thể áp dụng là:

- Mua bảo hiểm hàng hóa đối với những hàng hóa đang đi đường cũng như hàng hóa nằm trong kho.

- Trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng giảm giá hàng bán tồn kho.

Việc công ty tham gia bảo hiểm tạo ra một chỗ dựa vững chắc, một tấm lá chắn tin cậy về kinh tế, giúp công ty có điều kiện về tài chính để chống đỡ có hiệu quả mọi rủi ro, tổn thất bất ngờ xảy ra mà vẫn không ảnh hưởng nhiều đến vốn lưu động.

- Cuối kỳ, công ty cần kiểm tra, rà soát, đánh giá lại vật tư hàng hóa, vốn bằng tiền, đối chiếu sổ sách kế toán để xử lý chênh lệch.

3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Qua phân tích ở chương II ta thấy hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty chưa hiệu quả, mà chủ yếu là các TSCĐ phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh như: TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh cao su mà chủ yếu là vườn cây cao su đang ở trong tình trạng già cỗi, năng suất thấp và TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh mảng dịch vụ du lịch – khách sạn chưa mang lại hiệu quả. Để nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ, vốn cố định có thể hướng tới các chủ trương lớn như sau:

* Đối với TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh cao su mà chủ yếu là vườn cây cao su:

- Công ty cần phải rà soát lại những TSCĐ đã cũ, lạc hậu không còn sử dụng hoặc sử dụng không hiệu quả làm giảm sức cạnh tranh của Công ty và cũng không nên có tư tưởng còn sử dụng được nên cố gắng sử dụng và cũng không nên dựa trên lý do là nguồn vốn đầu tư bị hạn chế nên phải tận dụng mà phải quan tâm hơn nữa đến giá thành sản phẩm, lợi nhuận và thị trường

- Mở rộng thị trường để nỗ lực bán hàng để tăng doanh thu

- Cần phải có chiến lược đầu tư thay thế các vườn cây cao su già cỗi năng suất thấp có chiều hướng giảm dần qua các năm ở một số Chi nhánh trực thuộc Công ty và trồng mới với bộ giống cho năng suất cao hơn kế thừa vừa ổn định doanh thu và lợi nhuận cho Công ty

- Đối với các vườn cây cao su mới đưa vào khai thác, Công ty phải chú trọng đầu tư chăm sóc và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới nhằm nâng cao năng suất hạ giá thành sản phẩm để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

* Đối với TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh mảng dịch vụ du lịch – khách sạn:

- *Giải pháp tăng doanh thu:*

+ Nâng cao chất lượng phục vụ đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn và hạng của khách sạn.

+ Tăng cường công tác quảng bá thương hiệu để mọi người biết đến thương hiệu Dakruco Hotels và Trung tâm tiệc cưới Dakruco.

+ Xây dựng giá bán dịch vụ có tầm chiến lược, đảm bảo hướng tới đối tượng khách hàng cần khai thác nằm trong kế hoạch phát triển khách sạn ngắn hạn, trung và dài hạn. Tuyệt đối không khai thác các đối tượng khách hàng bằng bất cứ giá nào, như vậy sẽ dễ đánh mất thương hiệu, đẳng cấp và uy tín của khách sạn.

+ Xây dựng được kế hoạch kinh doanh có chiều sâu bằng cách liên doanh liên kết với các đơn vị tổ chức chuyên nghiệp trong và ngoài nước để tìm kiếm nguồn khách ổn định, đảm bảo thực hiện tốt nguyên tắc mua gốc bán ngọn nhằm

tăng doanh thu, tăng hiệu quả.

- *Giải pháp giảm chi phí:*

+ Giảm chi phí cố định bằng cách tăng công suất khai thác, sử dụng hiệu quả các thiết bị, duy tu sửa chữa các trang thiết bị bảo đảm chống xuống cấp, chống vận hành sai quy trình kỹ thuật.

+ Giảm chi phí giá vốn bằng cách tìm các nguồn hàng có chất lượng cao, uy tín, giá cả phù hợp, tính toán chính xác mức tồn kho hợp lý... bảo đảm sử dụng đồng vốn có hiệu quả.

- *Biện pháp khác:*

Trong trường hợp cần thiết, đối với những cơ sở kinh doanh mới đưa vào hoạt động, có vốn đầu tư lớn, Công ty cần cân nhắc để quyết định công tác tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý cho phù hợp đảm bảo đạt hiệu quả cao nhất trong kinh doanh cụ thể có thể áp dụng các biện pháp sau:

+ Tự tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý: với phương thức này, Công ty phải có một bộ máy quản lý điều hành chuyên nghiệp, có kinh nghiệm trong lĩnh vực này, có quan hệ sâu rộng với các đơn vị tổ chức cùng ngành nghề trong và ngoài nước để tìm kiếm nguồn khách ổn định. Phải đảm bảo có đội ngũ nhân viên được đào tạo bài bản, có chuyên môn và kinh nghiệm, có ý thức và tâm huyết để phục vụ kinh doanh đáp ứng yêu cầu của khách sạn và tương xứng với tiêu chuẩn của các khách sạn.

+ Cho thuê hoặc giao khoán: Khi các tiêu chí nêu trên chưa đáp ứng hoặc trong quá trình hoàn thiện thì Công ty cần cân nhắc kỹ để quyết định phương thức giao khoán hoặc cho thuê là tốt nhất. Trong trường hợp này, Công ty sẽ hình thành các hợp đồng để ràng buộc đối tượng nhận khoán hoặc thuê, đảm bảo việc cho thuê hoặc giao khoán luôn đáp ứng được tiêu chí về nguồn thu tài chính theo kế hoạch đồng thời vẫn phát triển tốt thương hiệu, vẫn quản lý tốt cơ sở vật chất kỹ thuật của đơn vị. Đây là phương thức khá phổ biến hiện nay được nhiều chủ đầu tư thực hiện đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh bất động sản cho thuê.

Để thực hiện được điều đó, cần sử dụng các biện pháp như chú ý nâng cao

tay nghề của cán bộ công nhân viên, có chính sách động viên khen thưởng kịp thời đối với cá nhân, tổ chức có sáng kiến cải tiến kỹ thuật, nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm; tổ chức sử dụng vốn hợp lý, đáp ứng kịp thời nhu cầu để mua sắm vật tư, hàng hoá. Tổ chức kiểm tra, đôn đốc việc xây dựng, ban hành các tiêu chuẩn, định mức tiêu hao vật tư, nhiên liệu, lao động trong các khâu của quá trình sản xuất. Kiên quyết cắt giảm những định mức tiêu hao, chi phí chưa phù hợp trong từng khâu của quá trình sản xuất. Việc giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm phải đi đôi với việc nâng cao chất lượng sản phẩm. Bởi sản phẩm chỉ được khách hàng chấp nhận khi có giá cả hợp lý, đảm bảo các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật.

3.3.4. Giải pháp nâng cao năng lực cân đối vốn:

Qua phân tích ở chương 2 ta thấy, trong những năm vừa qua Công ty đã mở rộng đầu tư vào các lĩnh vực dịch vụ du lịch – khách sạn, đầu tư vào các dự án trồng cao su ở nước ngoài...mà nguồn vốn chủ yếu được tài trợ bởi các tổ chức tín dụng để đáp ứng cho nhu cầu đầu tư. Hiện nay Công ty đang vướng phải tình trạng mất tự chủ, bị phụ thuộc vào các đối tượng khác do nguồn vốn của Công ty có được là từ những khoản vay ngắn hạn và dài hạn. Như vậy Công ty đang gặp phải áp lực thanh toán trong ngắn hạn là rất lớn. Chẳng hạn như, năm 2006 tỷ suất nợ 29.56% và tăng lên 61.63% năm 2010 đặc biệt hiện nay Công ty đang sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn để đầu tư dài hạn, với cách thức này thì Công ty đã giảm được một khoản đáng kể chi phí lãi vay, tuy nhiên xét trong dài hạn thì Công ty phải chịu một áp lực lớn về rủi ro, nếu hoạt động kinh doanh có hiệu quả, vòng luân chuyển vốn nhanh thì Công ty có thể thực hiện tốt chính sách này, nhưng nếu ngược lại thì Công ty phải đứng trước áp lực thanh toán nợ, có thể dẫn đến phá sản. Để giải quyết vấn đề trên, Công ty nên giảm tỷ lệ nợ trong cấu trúc nguồn vốn để giảm bớt áp lực thanh toán, giảm bớt rủi ro phá sản đồng thời để giảm bớt hiệu ứng tiêu cực của đòn bẩy tài chính. Hiệu quả tài chính có mối quan hệ và ảnh hưởng chặt chẽ tới hiệu quả kinh doanh. Chính vì vậy để cải thiện tình hình vốn hiện nay, một trong những giải pháp nâng cao tính tự chủ của Công ty là tăng nguồn vốn chủ sở hữu đó là tiến hành cổ phần hóa Công ty. Cổ phần hóa là hướng đi đúng đắn để huy động các nguồn vốn

cho đầu tư phát triển, nâng cao hiệu quả quản lý và khắc phục những tồn tại hiện nay của Công ty. Cổ phần hóa chính là tạo điều kiện cho những người góp vốn và người lao động thực sự làm chủ doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Về cơ bản cổ phần hóa sẽ dễ dàng trong việc huy động vốn hơn thông qua kênh huy động vốn như sau:

- Huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán bằng cách phát hành cổ phiếu. Muốn huy động được nhiều vốn qua thị trường chứng khoán, Công ty phải chứng minh được tỷ suất sinh lợi từ nguồn vốn chủ sở hữu đạt mức cao, và việc mua cổ phiếu của Công ty sẽ mang lại nguồn lợi lớn. Vì vậy, Công ty cần phải có chính sách phát triển bền vững và lâu dài

- Huy động vốn bằng phát hành trái phiếu doanh nghiệp: Trái phiếu là chứng chỉ vay vốn do Công ty phát hành. Thông qua phát hành trái phiếu, Công ty có thể thực hiện vay vốn trung và dài hạn qua thị trường với một khối lượng lớn. Phát hành trái phiếu có ưu điểm là lợi tức trái phiếu được giới hạn ở một mức độ nhất định và trái phiếu có mức độ rủi ro thấp. Mặt khác khi phát hành trái phiếu, người chủ sở hữu không bị phân chia quyền lực. Với tình hình cơ cấu nợ như hiện nay thì trong ngắn hạn Công ty cũng không nên huy động vốn qua kênh này, nhưng xét trong dài hạn thì đây là một kênh huy động mà Công ty nên tận dụng.

Việc hiểu rõ và tìm các nguồn để huy động vốn có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nó sẽ làm cho Công ty có thể huy động nguồn vốn từ rất nhiều nguồn khi thiếu vốn, tìm được nguồn vốn có chi phí lãi vay thấp nhất làm cho lợi nhuận tăng lên và hiệu quả sử dụng cũng tăng lên. Về mặt dài hạn thì cả 2 kênh huy động này rất thuận lợi cho Công ty nâng nguồn vốn của mình lên, mở rộng sản xuất kinh doanh.

Ngoài nguồn huy động vốn ở trên, Công ty có thể xem xét tới các nguồn tài trợ khác hoặc có thể gọi vốn đầu tư thông qua việc thực hiện liên doanh liên kết với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước. Đây là xu hướng tích cực vì qua quá trình liên doanh liên kết thì Công ty có thể hoà nhập với thế giới khoa học hiện đại, nhờ đó Công ty có thể nâng cao khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Với mục đích đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk. Chương 3 của luận văn đã đưa ra một giải pháp khắc phục những nguyên nhân tồn tại nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Các giải pháp này đưa ra được dựa trên cơ sở phân tích thực trạng tại chương 2 và những nguyên nhân tồn tại thực tế của Công ty. Việc đưa ra giải pháp này phần nào giúp Công ty có những cơ sở để quản lý nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung.

Một điều quan trọng khi xây dựng và tổ chức thực hiện bất kỳ một giải pháp nào, một chương trình kế hoạch nào của Công ty thì điều cơ bản là phải tính toán cân đối sao cho chi phí bỏ ra phù hợp với điều kiện tài chính để mang lại hiệu quả cao nhất.

KẾT LUẬN

Vốn là yếu tố đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra thường xuyên và liên tục. Vì vậy, nếu không có vốn sẽ không thể tiến hành sản xuất kinh doanh, thiếu vốn sẽ gây tình trạng khó khăn, cản trở liên tục của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Để tăng trưởng và phát triển không hoàn toàn chỉ phụ thuộc vào số lượng vốn nhiều mà cơ bản phụ thuộc vào việc quản lý và sử dụng vốn như thế nào là hiệu quả nhất. Mặt khác, phải có một cơ cấu vốn hợp lý, phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp cũng là một yếu tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Vì vậy, việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn là vô cùng cần thiết cho sự tồn tại và phát triển bền vững của tất cả các doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của đề tài qua nghiên cứu về lý luận về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp và phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc, tác giả đã hoàn thành luận văn cao học với đề tài “Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc. Luận văn cơ bản đã giải quyết được một số vấn đề sau:

- Làm rõ các lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn doanh nghiệp
- Phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc
- Đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH MTV cao su Đắc Lắc

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Th.S Nguyễn Tất Bình (2001), Phân tích hoạt động doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

[2] Th.S Nguyễn Tất Bình (2005), Phân tích quản trị tài chính, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.

[3] PGS.TS Nguyễn Văn Công (2005), Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, độc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

[4] PGS.TS Phạm Văn Dược (2006), Kế toán quản trị, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

[5] PGS.TS Phạm Văn Dược (2008), Phân tích hoạt động kinh doanh, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

[6] PGS.TS Phạm Thị Gái (2004), Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

[7] TS. Nguyễn Minh Kiều (2006), *Tài chính công ty*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

[8] TS. Nguyễn Thanh Liêm - Th.S Nguyễn Thị Mỹ Hương (2009), *Quản trị tài chính*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

[9] PGS.TS. Trương Bá Thanh - TS. Trần Đình Khôi Nguyên (2007), Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh, Trường Đại học kinh tế, Đà Nẵng.

[10] Bộ Tài chính (2006), Chế độ kế toán doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

[11]. TS. Bùi Văn Vân (2009), “Bàn về chất lượng tăng trưởng của Doanh nghiệp nhà nước hiện nay”, Tạp chí Tài chính, (số 2).

[12] Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright (2006-2007), Phân tích tài chính, <http://www.ocw.felp.edu.vn>.

[13] Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk, Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk.

[14] Công ty TNHH MTV cao su Đắk Lắk, Báo cáo tài chính năm 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

[15] Công ty Cổ phần cao su Đồng Phú, Báo cáo tài chính năm 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

[16] Công ty Cổ phần cao su Tây Ninh, Báo cáo tài chính năm 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

[17] Trang Web <http://www.saga.vn/>;

[18] Trang Web <http://www.cophieu68.com/>;

[19] Trang Web <http://www.phugiasc.vn/>;

[20]. W.W.W.GSO.GOV.VN, Tổng cục Thống kê, Số liệu điều tra về doanh nghiệp trong năm 2007.

[21]. Website:<http://www.dddn.com.vn>. Nhận định về tình hình sử dụng vốn nhà nước năm 2008.

