**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CÁ BIỆT TẠI CÁC CÔNG TY THÉP VIỆT NAM**

***ThS Đinh Thị Thu Hiền, Khoa Kế toán, ĐH Duy Tân***

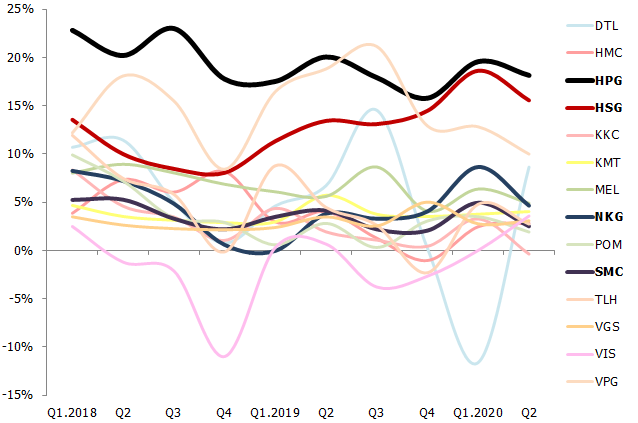
***Tóm tắt:***

Tối đa lợi nhuận luôn là mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp, lợi nhuận được hình thành từ nhiều hoạt động khác nhau như: Hoạt động tiêu thụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Đối với những doanh nghiệp có quy mô thì hiệu quả của từng hoạt động luôn đóng vai trò quan trọng trong việc tối đa lợi nhuận, các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ hiệu quả được chú trọng đến hoạt động tiêu thụ là chủ yếu. Để đạt được mục tiêu đề ra, các doanh nghiệp thường xuyên theo dõi, quản lý các hoạt động từ khâu sản xuất lưu thông đến khâu tiêu thụ… Bên cạnh việc quan sát, theo dõi trên các báo cáo nội bộ, doanh nghiệp có thể sử dụng công cụ phân tích tài chính để thực hiện việc đánh giá và đưa các góp ý hoàn thiện. Nội dung phân tích về hiệu quả thương được các doanh nghiệp chú trọng cụ thể với các nội dung như phân tích quá trình sản xuất, phân tích hiệu quả tài chính, hiệu quả kinh doanh… Mỗi nội dung đóng góp phần lớn trong việc định hướng và phát triển lâu dài cho hoạt động của doanh nghiệp trong đó có các Công ty Thép Việt nam. Bài viết xin đề cập việc phân tích hiệu quả kinh doanh cá biệt tại các công ty thép Việt nam nhằm đánh giá thực trạng và đưa các giải pháp.

***Từ khóa****: Hiệu quả cá biệt, công ty thép, phân tích, công ty Thép,…*

**Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh cá biệt tại các công ty Thép Việt nam**

Theo đánh giá của Hiệp hội các nhà quản trị tài chính Việt nam (VAFE) về kết quả kinh doanh ngành thép là “ *Số đông ảm đạm*” hầu hết ngành thép chịu tác động nặng nề trong đại dịch. Trong nửa đầu năm 2020, toàn ngành (bao gồm thép xây dựng, tôn mạ và ống thép) đã sản xuất 8.1 triệu tấn thép, bán được 7.8 triệu tấn, trong đó 1.4 triệu tấn xuất khẩu, giảm lần lượt 6.4%, 7% và 12.8% so với cùng kỳ năm trước. Đáng lưu ý, mặc dù phụ thuộc vào xuất khẩu, tiêu thụ tôn mạ chỉ giảm 1.2%, mức giảm thấp hơn đáng kể so với ống thép và thép xây dựng. Trước tình hình chung của các ngành kinh tế trong bối cảnh dịch Covid-19, ngành thép tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn. Sản xuất và bán hàng thép trong nước quý I năm 2020 lần lượt có mức tăng trưởng âm là 6% so với cùng kỳ năm 2019. Các giải pháp của Chính phủ nhằm kiểm soát dịch bệnh, bao gồm hạn chế đi lại đối với người và vận chuyển đối với hàng hóa, giãn cách xã hội, và sự đứt gãy của chuỗi cung ứng quốc tế đã tác động tiêu cực đến sản xuất và tiêu thụ thép. Các hãng thép có mức lỗ tăng cao như Thép DANA – Ý, thép Tiến Lên, Thép Việt Ý… hoạt động xuất khẩu gặp nhiều khó khăn, do nhu cầu suy yếu và cách li xã hội để kiểm soát dịch bệnh, sản lượng thép thành phẩm xuất khẩu đã giảm 12,8%. Sản lượng xuất khẩu tôn mạ và thép xây dựng giảm lần lượt là 12,1% và 12,6%. Khi so sánh lợi nhuận gộp của các doanh nghiệp thép trong giai đoạn 2018 -2020 thấy rằng biên lãi gộp của hầu hết các doanh nghiệp thép đều co lại.



*Nguồn: VietstockFinance*

Từ những kết quả trên ta thấy rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không thật sự hiệu quả, có sự dịch chuyển phức tạp trong hiệu quả của từng công ty, tất nhiên trong năm 2020 có nhiều ảnh hưởng khách quan từ thời tiết, thị trường…Đứng trước nhiều bất cập trên, các doanh nghiệp Thép đã có những đánh giá cụ thể về hoạt động kinh doanh của mình, cụ thể là đánh giá hiệu quả kinh doanh dựa trên 2 quan điểm:

***Quan điểm 1: Đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng hoạt động cụ thể***

Theo quan điểm này các nhà phân tích dựa trên các hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp như hoạt động tiêu thụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác vào phân tích hiệu quả. Thông thường quan điểm này cho thấy hiệu quả của từng hoạt động càng cao thì hiệu quả kinh doanh của DN càng lớn và ngược lại.

Với công thức được xác định là: *Hiệu quả = ( Lợi nhuân từng hoạt động/ Doanh thu từng hoạt động)\*100%*, nhà phân tích đánh giá được kết quả của từng hoạt động, so sánh kết quả qua các năm để thấy được sự biến động và xu hướng tăng trưởng của hoạt động kinh doanh đó.

Số liệu của công ty Cổ phần Tập đoàn Hòa Phát (HPG) theo từng hoạt động kinh doanh trong quý 2 năm 2020 và quý 2 năm 2019 đã nêu rõ hiệu quả kinh doanh cá biệt theo từng hoạt động cụ thể: (đvt: triệu đồng)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | Quý 2 năm 2019 | Quý 2 năm 2020 | Tỷ trọng |
| Doanh thu thuần BH,CCDV | 15.078.331 | 20.422.200 | 5.343.869 |
| Doanh thu tài chính | 6.311.924 | 6.190.311 | (121.613) |
| Thu nhập khác | 5.934.544 | 8.145.903 | 2.211.359 |
| Lợi nhuận gộp | 5.433.900 | 7.345.444 | 1.911.544 |
| Lợi nhuận tài chính | 3.122.900 | 3.322.353 | 199.453 |
| Lợi nhuận khác | 2.144.733 | 2.533.983 | 389.250 |
| Hiệu quả từ lợi nhuận gộp | 36,04% | 35,97% | (0,07%) |
| Hiệu quả từ hoạt động tài chính | 49,48% | 53,67% | 4,19% |
| Hiệu quả từ hoạt động khác | 36,14% | 31,11% | (5,03%) |

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả*

Dựa vào bảng phân tích trên nhận thấy rằng hiệu quả từ các hoat động riêng lẻ trong Quý 2 năm 2020 đều có những biến động tăng giảm với tỷ lệ chênh lệch không nhiều so với Quý 2 năm 2019, Đối với hiệu quả từ lợi nhuận gộp ở Quý 2 năm 2020 có giảm so với Quý 2 năm 2019 tuy nhiên tỷ lệ biến động nhỏ, không đáng kể, điều này có thể dễ hiểu khi vấn đề do các yếu tố khách quan tác động vào hoạt động tiêu thụ của công ty, các vấn đề mùa dịch, thiên tai lũ lụt làm gián đoạn hoạt động tiêu thụ sản phẩm, tuy nhiên biến động giảm ít nên không đáng lo ngại. Đối với hoạt động tài chính có tỷ lệ chênh lệch cao so với Quý 2 năm 2019, chứng tỏ lượng vốn chủ sở hữu được gia tăng, có sinh lời từ hoạt động tài chính. Hoạt động khác trong doanh nghiệp trong Quý 2 năm 2020 có biến động giảm hơn so với Quý 2 năm 2019 với mức giảm về tỷ lệ là 5,03%.

Nhận thấy với quan điểm phân tích hiệu quả cá biệt từng hoạt động trong doanh nghiệp có điểm mạnh là đánh giá rõ ràng về từng hoạt động, lợi ích thu về của từng hoạt động, tuy nhiên điểm hạn chế là chưa thấy rõ được mối liên hệ giữa các hoạt động, chưa phân tích rõ hiệu quả xuất phát từ các yếu tố đầu vào như tài sản, nguồn vốn… Để hạn chế nhược điểm của quan điểm này, có thể sử dụng quan điểm phân tích hiệu quả cá biệt khác như sau:

***Quan điểm 2: Đánh giá hiệu quả cá biệt dựa vào các yếu tố đầu vào***

Theo quan điểm này, hướng tiếp cận là dựa vào các yếu tố đầu vào như tài sản, nguồn vốn… tham gia vào hoạt động kinh doanh để xác định hiệu quả. Nếu yếu tố đầu vào càng nhiều, kết quả đầu ra càng giảm thì hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào không cao và ngược lại. Để xác định kết quả của quan điểm này thường sử dụng công thức chung về *hiệu quả = Đầu ra/ đầu* vào phản ánh khi đầu tư 1 đồng đầu vào tham gia vào quá trình kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng đầu ra, hoặc *Hiệu quả = Đầu vào/ Đầu ra* phản ánh để có được 1 đồng đầu ra cần đầu tư bao nhiêu đồng đầu vào. Ưu điểm của quan điểm này là đánh giá được việc sử dụng, quản lý các yếu tố đầu vào tác động đến hiệu quả của doanh nghiệp với đầu ra có thể là doanh thu, lợi nhuận hoặc giá trị sản xuất. Việc đánh giá này giúp doanh nghiệp đưa ra những góp ý chi tiết, cụ thể và toàn diện hơn về quá trình sử dụng các yếu tố đầu vào cũng như hiệu quả đạt được của doanh nghiệp. Thông thường các doanh nghiệp có quy mô, đa dạng về lĩnh vực thường sử dụng quan điểm này.

Thông qua ví dụ về đánh giá hiệu quả cá biệt của Công ty cổ phần tập đoànThép Tiến Lên (TLH) bằng quan điểm 2, sử dụng yếu tố đầu vào là tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn và tổng tài sản ở Quý 1 năm 2020 và Quý 2 năm 2020 tác động đến đầu và là doanh thu thuần bán hàng cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần 3 hoạt động như sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Quý 1 năm 2020** | **Quý 2 năm 2020** | **Chênh lệch** |
| Tài sản ngắn hạn | 2.839.163.265.603 | 2.553.705.701.115 | -285457564488 |
| Tài sản dài hạn | 580.658.968.314 | 522.967.093.048 | -57691875266 |
| Tổng tài sản | 3.419.822.233.917 | 3.106.672.794.163 | -313149439754 |
| Doanh thu thuần BH,CCDV | 942.618.534.395 | 1.025.152.962.679 | 82534428284 |
| Doanh thu thuần 3 hoạt động | 1.832.245.412.890 | 1.621.378.192.089 | -210867220801 |
| Hiệu quả sử dụng TSNH | 0,33 | 0,4 | 0,07 |
| Hiệu quả sử dụng TSDH | 3,15 | 3,1 | -0,05 |
| Hiệu quả sử dụng TS | 0,54 | 0,52 | -0,02 |

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả*

Sau khi tập hợp số liệu ở Quý 1 và Quý 2 năm 2020 ở các chỉ tiêu thuộc yếu tố đầu vào là tài sản, tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn trên Báo cáo tình hình tài chính và các chỉ tiêu thuộc yếu tố đầu ra là Doanh thu thuần BH CCDV và Doanh thu thuần 3 hoạt động trên Báo cáo kết quả kinh doanh, doanh nghiệp đưa ra những nhìn nhận đáng chú ý về hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào. Trong Quý 2 năm 2020 doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả về yếu tố đầu vào là tài sản ngắn hạn làm cho hiệu quả tăng so với Quý 1 là 0,07 đồng, có nghĩa là ở Quý 2 cứ đầu tư 1 đồng tài sản ngắn hạn vào kinh doanh tạo ra 0,07 đồng là doanh thu thuần Bán hàng và cung cấp dịch vụ, đây là tín hiệu đáng mừng trong thời điểm công ty phải chịu nhiều ảnh hưởng từ dịch Covid, bên cạnh đó đây cũng là hoạt động tiêu thụ chính của doanh nghiệp. Khi xem xét về hiệu suất sử dụng TSNH phần đầu ra chỉ bao gồm Doanh thu thuần BHCCDV bởi lý do các yếu tố thuộc TSNH như hàng tồn kho, tiền, khoản phải thu tham gia chính vào việc hình thành nên sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm đó. Đối với hiệu quả sử dụng TSDH và TS ở Quý 2 có sự giảm sút so với Quý 1 năm 2020, tuy nhiên mức chênh lệch về hiệu quả không cao, ở TSDH làm doanh thu thuần 3 hoạt động giảm 0,05 đồng và ở TS làm doanh thu giảm 0,02 đồng. TSDH chủ yếu là TSCD hữu hình các nhà xưởng, phương tiện vận tải… cũng xuất phát từ ảnh hưởng của dịch bệnh là cho việc quản lý cũng như sử dụng chưa thật sự hiệu quả, ảnh hưởng đến kết quả đầu ra của doanh nghiệp. Vì TSDH và TS liên quan đến việc tạo ra doanh thu thuần BH CCDV, hoạt động tài chính và thu nhập khác do đó khi phân tích cần sử dụng Doanh thu thuần 3 hoạt động. Từ những nhận xét trên công ty có thể thấy được sức sinh lời của từng yếu tố đầu vào, có biện pháp tăng cường hơn trong thời gian sắp tới.

**Nhận xét**

Qua quá trình điều tra và phân tích về hiệu quả kinh doanh cá biệt ở một số công ty Thép nhận thấy rằng, các công ty đều có mối quan tâm lớn cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, bên cạnh việc sản xuất, tiêu thụ và quản lý doanh nghiệp thì việc đánh giá hiệu quả thật sự đóng vai trò quan trọng trong thời ký hội nhập kinh tế thế giới. Tuy nhiên, theo đánh giá của tác giả, hầu hết các công ty thép có quy mô lớn, có cổ phiếu trên thị trường chứng khoán dành sự quan tâm nhiều hơn so với các công ty còn lại. Điểm mạnh của 2 quan điểm mà doanh nghiệp tiếp cận là nêu rõ ảnh hưởng của các yếu tố tác động đến hiệu quả, từ hiệu quả của hoạt động tiêu thụ đến tài chính và thu nhập khác. Từ việc nghiên cứu quá trình quản lý và sử dụng các yếu tố đầu vào như tài sản, nguồn vốn…cần đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm đẩy mạnh hiểu quả của các công ty.

**Giải pháp**

***Thứ nhất:*** Để có được những kết quả đó các công ty đã thật sự quan tâm đến việc phân tích hiệu quả thông qua thời gian phân tích được thực hiện đầy đủ và trọn vẹn hơn, các số liệu được lấy trên các báo cáo tài chính đã được kiểm soát hoặc được kiểm toán và thuế kiểm tra do đó tính trung thực khách quan cao, số liệu có mức độ tin cậy cao, giúp cho các đối tượng quan tâm bên trong và bên ngoài doanh nghiệp có cái nhìn tổng quan, phục vụ cho việc ra quyết định đặc biệt là các nhà đầu tư.

***Thứ hai:*** Bên cạnh những điểm mạnh còn một số điểm hạn chế như: hầu hết các công ty tiến hành phân tích đều là những công ty có quy mô lớn tham gia vào thị trường chứng khoán và giao dịch trên thụ trường này, với những công ty nganh Thép thì số lượng công ty có quy mô không chiếm tỷ trọng cao.. do đó chưa thể đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh cá biệt cho tất cả các doanh nghiệp cùng ngành…đối với các công ty đã tiến hành phân tích có thể mở rộng chỉ tiêu phân tích về hiệu quả kinh doanh cá biệt như phần tích về hiệu quả sử dụng hàng tồn kho và khoản phải thu khách hàng thông qua số vòng quay và số ngày một vòng quay. Với 2 chỉ tiêu này, công ty có thể đánh giá lượng vốn bị ứ đọng và lượng vốn bị chiếm dụng luân chuyển như thế nào? Xu hướng bị chiếm dụng nhiều hay ít, những ảnh hưởng của 2 chỉ tiêu này đến hiệu quả kinh doanh của DN. Cụ thể:

*Công thức tính số vòng quay Hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/ hàng tồn kho bình quan*

*Số ngày một vòng quay HTK = Thời gian của kỳ phân tích/ Số vòng quay HTK*

Nếu số vòng quay HTK trong 2 năm 2018-2019 quay được ít vòng, chứng tỏ sự luân chuyển chậm, làm cho số ngày vốn bị ứ đọng tăng lên, điều này ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, lượng vốn dùng cho kinh doanh bị thiếu hụt.. và ngược lại. Đối với 2 chỉ tiêu này thông thường có mối quan hệ trái chiều nhau, nếu số vòng càng lớn thì số ngày càng nhỏ và ngược lại.

*Thứ ba*: Các doanh nghiệp cùng ngành nhưng quy mô nhỏ hơn, cần có những thay đổi về việc quản lý và sử dụng các yếu tố đầu vào làm gia tăng lợi nhuận, gia tăng thị phần cần nghiên cứu và bổ sung vào phần đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu, các công thức đã trình bày ở trên.

***Thứ tư:*** Việc sử dụng nguồn số liệu nên được quan tâm không chỉ dừng lại ở việc phân tích các chỉ tiêu trên Báo cáo tài chính mà các công ty có thể sử dụng Thuyết minh BCTC và các báo cáo nội bộ nhằm phân tích chi tiết, cụ thể hơn về một chỉ tiêu hiệu quả nào đó. Cụ thể, trong Thuyết minh BCTC trình bày chi tiết từng khoản mục liên quan đến tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, doanh thu, lợi nhuận… do đó khi phân tích hiệu quả của 1 chỉ tiêu nào đó có thể kết hợp với việc phân tích chi tiết chỉ tiêu đó. Báo cáo nội bộ là loại báo cáo phục vụ cho mục đích của nhà quản trị doanh nghiệp, bao gồm các báo cáo như báo cáo chi tiết về hàng tồn kho, khoản phải thu khách hàng… doanh nghiệp có thể sử dụng báo cáo này để phân tích cụ thể hơn nhằm nêu được giải pháp phù hợp cho hoạt động của doanh nghiệp.

**Tài liệu tham khảo:**

1. Phạm Văn Dược (2008), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB thống kê, Đại học kinh tế TP HCM
2. <https://finance.vietstock.vn/HPG-ctcp-tap-doan-hoa-phat.htm>
3. <https://cafef.vn/san-xuat-va-ban-hang-nganh-thep-giam-manh-trong-nua-dau-nam-2020-20200719231224361.chn>
4. Dương Thu Minh (2019), *Phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty Thép Việt Nam*, Tạp chí Tài chính