

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

NGUYỄN THỊ THANH HÒA

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Hà Nội - 2014

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

NGUYỄN THỊ THANH HÒA

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT**

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60 34 20

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. NGUYỄN THẾ HÙNG

Hà Nội - 2014

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 từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Thanh Hòa

MỤC LỤC

	Trang
Danh mục các ký hiệu và chữ viết tắt	i
Danh mục các bảng	ii
Danh mục các hình vẽ, đồ thị	iv
MỞ ĐẦU	1
Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP	9
1.1 Khái niệm, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp	9
1.1.1 Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp	9
1.1.2 Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.1.3 Mục tiêu của phân tích tài chính doanh nghiệp	11
1.2 Tài liệu và các phương pháp phân tích tài chính	11
1.2.1 Tài liệu trong phân tích tài chính	11
1.2.2 Các phương pháp phân tích tài chính	15
1.3 Nội dung phân tích tài chính	21
1.3.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp	21
1.3.2 Phân tích các chỉ tiêu tài chính chủ yếu doanh nghiệp	23
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính doanh nghiệp	33
Chương II: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ	39

PHẦN FPT

2.1	Khái quát về công ty	39
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển	39
2.1.2	Cơ cấu quản lý của công ty	41
2.1.3	Các lĩnh vực kinh doanh	42
2.1.4	Thông tin về tài chính của Công ty	46
2.2	Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty Cổ phần FPT	47
2.2.1	Khái quát tình hình nền kinh tế, ngành kinh doanh phần mềm máy tính, dịch vụ máy tính và tình hình tài chính Công ty Cổ phần FPT giai đoạn 2011-2013	47
2.2.2	Phân tích so sánh các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của doanh nghiệp	63
2.2.3	So sánh các chỉ tiêu kinh tế cơ bản với các công ty cùng ngành	75
2.3	Đánh giá tình hình tài chính của Công ty Cổ phần FPT giai đoạn 2011-2013	78
2.3.1	Ưu điểm	78
2.3.2	Hạn chế	79
Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT		82
3.1	Định hướng và chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT	82
3.1.1	Những thuận lợi và khó khăn của Công ty Cổ phần FPT	82
3.1.2	Định hướng phát triển của Công ty Cổ phần FPT	84
3.1.3	Chiến lược phát triển của Công ty Cổ phần FPT	87

3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài của Công ty Cổ phần FPT	88
3.2.1 Tăng cường quản lý các khoản phải thu	88
3.2.2 Cắt giảm và quản lý chi phí bán hàng để đạt được lợi nhuận cao nhất	89
3.2.3 Nâng cao khả năng sinh lợi của tài sản	90
3.2.4 Tăng cường khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu	91
3.2.5 Tiếp cận nguồn vốn có chi phí thấp	91
3.2.6 Điều chỉnh cơ cấu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nguồn vốn	92
3.2.7 Hoàn thiện bộ máy quản lý tài chính, nâng cao trình độ cán bộ của công ty	94
3.2.8 Tăng cường hoạt động marketing, tìm kiếm các thị trường phát triển sản phẩm	96
3.3 Kiến nghị	97
3.3.1 Kiến nghị đối với công ty FPT	97
3.3.2 Kiến nghị với Bộ thông tin truyền thông	100
KẾT LUẬN	103
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	104

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Nguyên nghĩa
1	BEP	Hệ số sức sinh lợi căn bản
2	EBIT	Lợi nhuận kế toán trước thuế và lãi vay
3	EPS	Hệ số lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu
4	EVA	Giá trị kinh tế gia tăng
5	FPT	Công ty cổ phần FPT
6	GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
7	IRG	Tỷ số tăng trưởng nội tại
8	P/E	Tỷ số giá – thu nhập
9	ROA	Tỷ số lợi nhuận trên tài sản
10	ROE	Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu
11	ROS	Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu
12	SRG	Tỷ số tăng trưởng bền vững
13	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Bảng	Nội dung	Trang
1	Bảng 2.1	Cơ cấu tài sản FPT	46
2	Bảng 2.2	Cơ cấu nguồn vốn FPT	49
3	Bảng 2.3	Phân tích kết quả kinh doanh FPT	52
4	Bảng 2.4	Phân tích dòng tiền FPT	54
5	Bảng 2.5	Hệ số về khả năng thanh toán	56
6	Bảng 2.6	Hệ số vòng quay hàng tồn kho	58
7	Bảng 2.7	Hệ số vòng quay khoản phải thu	58
8	Bảng 2.8	Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản	59
9	Bảng 2.9	Hệ số hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản	59
10	Bảng 2.10	Hệ số nợ	60
11	Bảng 2.11	Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu	60
12	Bảng 2.12	Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay	61
13	Bảng 2.13	Hệ số về nợ dài hạn	62
14	Bảng 2.14	Hệ số lợi nhuận doanh thu	62
15	Bảng 2.15	Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản	63
16	Bảng 2.16	Hệ số sức sinh lợi căn bản	63
17	Bảng 2.17	Hệ số lợi nhuận và vốn chủ sở hữu	63
18	Bảng 2.18	Lãi suất trái phiếu chính phủ	64

19	Bảng 2.19	Hệ số Beta	64
20	Bảng 2.20	Hệ số EVA	64
21	Bảng 2.21	Hệ số EPS	65
22	Bảng 2.22	Hệ số P/E	65
23	Bảng 2.23	Tỷ suất tăng trưởng nội tại	65
24	Bảng 2.24	Tỷ suất tăng trưởng bền vững	66
25	Bảng 2.25	Tỷ suất tăng trưởng bền vững	66
26	Bảng 2.26	Hệ số phá sản Altman	67
27	Bảng 2.27	Tình hình tài sản năm 2011-2013 của các Công ty FPT, HIPT, Viettel	75
28	Bảng 2.28	Tình hình doanh thu năm 2011-2013 của các Công ty FPT, HIPT, Viettel	76
29	Bảng 2.29	Tình hình lợi nhuận sau thuế năm 2011-2013 của các công ty FPT, HIPT, Viettel	77
30	Bảng 2.30	Hệ số lợi nhuận doanh thu (ROS) năm 2011-2013 của các Công ty FPT, HIPT, Viettel	77
31	Bảng 2.31	Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) năm 2011-2013 của các Công ty FPT, HIPT, Viettel	77
32	Bảng 2.32	Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2011-2013 của các Công ty FPT, HIPT, Viettel	78

DANH MỤC HÌNH

STT	Hình	Nội dung	Trang
1	Hình 2.1	Cơ cấu tổ chức Công ty FPT	35
2	Hình 2.2	Cơ cấu tài sản của Công ty FPT	48
3	Hình 2.3	Cơ cấu nguồn vốn của Công ty FPT	51
4	Hình 2.4	Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty FPT	53
5	Hình 2.5	Biến động dòng tiền của Công ty FPT	55
6	Hình 2.6	Hệ số về khả năng thanh toán của FPT	57
7	Hình 2.7	Tình hình tài sản của các công ty FPT, HIPT, Viettel giai đoạn 2011-2013	76

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hội nhập kinh tế quốc tế đã mang lại cho Việt Nam nhiều cơ hội trong việc phát triển kinh tế đất nước. Tuy nhiên, nền kinh tế nước ta phải đối mặt với những khó khăn và thách thức khi chuyển đổi sang kinh tế thị trường. Cùng với xu thế hội nhập và hợp tác quốc tế diễn ra ngày càng sâu rộng, các doanh nghiệp đang phải kinh doanh trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. Đứng trước những thử thách đó, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn, quản lý và sử dụng tốt nguồn tài nguyên vật chất cũng như nhân lực của mình là một yêu cầu cấp bách đối với các doanh nghiệp. Vì vậy, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp cần chủ động về hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoạt động tài chính nói riêng. Bởi vậy chủ doanh nghiệp phải có những đối sách thích hợp, nhằm tạo ra nguồn tài chính đáp ứng cho yêu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả. Việc cung ứng sản xuất và tiêu thụ được tiến hành bình thường, đúng tiến độ sẽ là tiền đề đảm bảo cho hoạt động tài chính có hiệu quả và ngược lại việc tổ chức huy động nguồn vốn kịp thời, việc quản lý phân phối và sử dụng các nguồn vốn hợp lý sẽ tạo điều kiện tối đa cho hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục và có lợi nhuận cao. Do đó, để đáp ứng một phần yêu cầu mang tính chiến lược của mình các doanh nghiệp cần tiến hành định kỳ phân tích, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp thông qua các báo cáo tài chính. Từ đó, phát huy mặt tích cực, khắc phục mặt hạn chế của hoạt động tài chính của doanh nghiệp, tìm ra những nguyên nhân cơ bản đã ảnh hưởng đến các mặt này và đề xuất được các biện pháp cần thiết để cải tiến hoạt động tài chính tạo tiền đề để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp có vai trò hết sức quan trọng với các đối tượng trong và ngoài doanh nghiệp. Với các đối tượng bên trong doanh nghiệp việc phân tích tình hình tài chính không những cung cấp thông tin quan trọng nhất cho chủ doanh nghiệp trong việc đánh giá những tiềm lực vốn có của doanh nghiệp, xem xét khả năng và thế mạnh trong sản xuất kinh doanh mà còn thông qua đó xác định được xu hướng phát triển của doanh nghiệp, tìm ra những bước đi vững chắc, hiệu quả trong một tương lai gần. Việc phân tích tài chính là một công cụ quan trọng cho công tác quản lý của chủ doanh nghiệp nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung.

Với các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp, việc phân tích các báo cáo tài chính cũng có vai trò rất quan trọng. Đối với các nhà đầu tư, việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp cho các nhà đầu tư thấy được bức tranh toàn cảnh của doanh nghiệp, thấy được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và tương lai của doanh nghiệp, qua đó họ đưa ra những quyết định có đầu tư vào doanh nghiệp đó hay không. Đối với các tổ chức tín dụng, ngân hàng, qua việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, các tổ chức đánh giá được nhu cầu, khả năng về vốn của doanh nghiệp, đồng thời cũng biết được khả năng thanh toán của doanh nghiệp, qua đó các tổ chức này đưa ra quyết định có tài trợ vốn cho doanh nghiệp hay không. Đối với các cơ quan nhà nước như cơ quan thuế, việc phân tích tình hình tài chính giúp cho các cơ quan chức năng nắm được tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp đối với nhà nước đã đúng và đủ chưa.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, tôi đã chọn đề tài “***Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần FPT***” làm luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Tình hình nghiên cứu

Về phân tích tài chính doanh nghiệp đã có nhiều đề tài nghiên cứu, trong đó có các đề tài như

- Luận văn thạc sỹ năm 2012 của Vũ Thị Bích Hà – Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội về Phân tích tài chính công ty cổ phần Kinh đô. Trong đó tác giả đã phân tích thực trạng tình hình tài chính tại công ty cổ phần Kinh Đô bằng phân tích khái quát và phân tích các nhóm hệ số tài chính. Trong luận văn đã có sử dụng nhóm hệ số giá trị thị trường và mô hình điểm số Z trong phân tích.

- Luận văn thạc sỹ năm 2013 của Nguyễn Thu Hà – Đại học kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội về Phân tích tình hình tài chính của Trung tâm sản xuất phim truyền hình – Đài truyền hình Việt Nam. Kết cấu chính của luận văn là phân tích thực trạng về tình hình tài chính và thực hiện phân tích các chỉ tiêu tài chính để đưa ra các đề xuất về giải pháp khắc phục. Tuy nhiên trong luận văn không nhắc đến nhóm hệ số giá trị thị trường.

- Luận văn thạc sỹ của Phan Thị Thanh Giang – Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh về Giải pháp nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam, 2013. Kết cấu chính của luận văn là phân tích thực trạng về tình hình tài chính và thực hiện phân tích các chỉ tiêu tài chính để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động nguồn vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và nhỏ.

- Luận văn thạc sỹ của Bùi Văn Lâm – Đại học Đà Nẵng về Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Vinaconex 25, 2013. Kết cấu chính của luận văn là phân tích thực trạng về tình hình tài chính và thực hiện phân tích các chỉ tiêu tài chính để đưa ra các đề xuất về giải pháp khắc phục.

- Luận văn thạc sỹ năm 2014 của Lê Văn Hưng – Đại học kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội về Phân tích tài chính tại công ty cổ phần VTC truyền

thông trực tuyến¹⁴. Luận văn đã phân tích tình hình tài chính và đưa ra các giải pháp thực tế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý tài chính. Các tiêu chí áp dụng trong phân tích là các tiêu chí truyền thống. Luận văn chưa có số liệu so sánh với giá trị trung bình của ngành hoặc so sánh với các công ty khác trong ngành.

-Luận văn thạc sỹ năm 2014 của Nguyễn Thanh Tùng Đại học kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội về Phân tích tài chính Tổng Công ty cổ phần Bưu chính Viettel. Tác giả đã chỉ ra được những ưu điểm, hạn chế về hoạt động tài chính của công ty bằng phân tích khái quát và phân tích các nhóm hệ số. Trong luận văn đã thực hiện so sánh các hệ số với một số công ty hoạt động trong cùng ngành.

Về phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần FPT đã có một số công ty chứng khoán và tư vấn tài chính thực hiện phân tích và đưa ra các đánh giá. Các bản phân tích và đánh giá này đã đưa ra được những ưu điểm và hạn chế trong hoạt động tài chính của công ty và là những thông tin cần thiết cho các đối tượng bên trong và ngoài công ty. Tuy nhiên trong các phân tích này, một số vấn đề như chi phí vốn của công ty, giá trị kinh tế gia tăng, giá trị thị trường gia tăng và mô hình điểm Z, và tốc độ tăng trưởng bền vững chưa được nhắc đến. Chính vì vậy, nghiên cứu và phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần FPT có bổ sung thêm các các tiêu chí nói trên và các thông tin về báo cáo tài chính mới nhất của công ty trong thời gian gần đây sẽ cho đánh giá tổng quát hơn về hoạt động tài chính của công ty và là một việc làm cần thiết.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Cùng với sự chuyển đổi của nền kinh tế và xu thế hội nhập, hiệu quả hoạt động kinh doanh ngày càng trở thành mục tiêu lâu dài cần đạt tới của các doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp hiệu quả hoạt động sản xuất kinh

doanh thể hiện ở nhiều mặt và phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó vấn đề tài chính là một trong những yếu tố hết sức quan trọng. Việc phân tích tình hình tài chính, chuẩn đoán một cách đúng đắn những “ căn bệnh” của doanh nghiệp, từ đó cho “ liệu thuốc” hữu dụng và dự đoán được hệ quả tài chính từ các hoạt động của mình. Mặt khác đối với các nhà đầu tư và chủ nợ của doanh nghiệp thì đây là những nguồn thông tin có giá trị, ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định đầu tư của họ. Nhằm đạt mục đích đã nêu, đề tài có nhiệm vụ nghiên cứu những nội dung sau:

-Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính tại các doanh nghiệp và xây dựng khung phân tích áp dụng vào phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp

-Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty cổ phần FPT và tìm ra các ưu điểm, hạn chế trong hoạt động tài chính của công ty cũng như nguyên nhân của các hạn chế.

-Đề xuất một số giải pháp thực tế và các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động quản lý tài chính tại Công ty cổ phần FPT.

Để đạt được mục đích ấy, nhiệm vụ của phân tích tài chính so sánh các doanh nghiệp phải thể hiện được các nội dung:

- Cung cấp đầy đủ thông tin trong việc đánh giá khả năng và tính chắc chắn của dòng tiền mặt và hiệu quả sử dụng tài sản, khả năng thanh toán của doanh nghiệp

- Cung cấp những thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, sự kiện và các tình huống làm biến đổi nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp

- Cung cấp đầy đủ các thông tin về tình hình tài sản, nguồn vốn Công ty cổ phần FPT

- Cung cấp đầy đủ thông tin về khả năng thanh toán, tình hình hoạt

động, tình hình sử dụng các đòn bẩy tài chính cũng như cung cấp thông tin về khả năng sinh lời của công ty.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: là tình hình tài chính của công ty cổ phần FPT
- Phạm vi nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu tình hình tài chính của Công ty cổ phần FPT trong giai đoạn từ 2011 đến 2013.

5. Phương pháp nghiên cứu

Về lý thuyết, có nhiều phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp, nhưng trong đề tài đã sử dụng phương pháp là phương pháp thống kê, so sánh, tỷ lệ và phân tích.

Các số liệu trong luận văn dựa trên các Báo cáo tài chính hàng năm của Tổng Công ty Cổ phần FPT, các bài viết được đăng trên các tạp chí, các báo, sách, các trang Web.

6. Dự kiến đóng góp mới của luận văn

Xuất phát từ lý luận về hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính công bố công khai, đề tài tập trung làm rõ cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp, phân tích tài chính doanh nghiệp và hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính nhằm hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong các công ty cổ phần niêm yết công bố công khai trên thị trường chứng khoán Việt Nam hiện hành. Cụ thể:

- Tài chính doanh nghiệp: tài chính doanh nghiệp là mối quan hệ tiền tệ gắn với sự vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính trong quá trình hoạt động. Điều đó tạo ra cho mỗi doanh nghiệp có một tình trạng tài chính, cấu trúc tài chính, rủi ro tài chính, hiệu quả kinh doanh, luồng tiền khác nhau.

- Phân tích tài chính doanh nghiệp: Việc vận dụng các phương pháp phân tích khoa học để đánh giá chính xác tình hình tài chính, hiệu quả kinh doanh, khả năng thanh toán, tình hình thanh toán, cấu trúc tài chính, tính ổn

định của nguồn tài trợ... Phân tích tài chính doanh nghiệp giúp cho các đối tượng sử dụng thông tin nắm được thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được các chỉ tiêu tài chính tương lai cũng như những rủi ro mà doanh nghiệp phải đương đầu qua đó, đề ra các quyết định đầu tư, quyết định kinh doanh đúng đắn, phù hợp lợi ích của họ.

- Hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính là biểu hiện cụ thể tài chính doanh nghiệp và là cách thức tiếp cận tài chính doanh nghiệp khoa học, tin cậy nhằm đo lường tình trạng, sức mạnh và an ninh tài chính của doanh nghiệp cũng như đo lường hiệu quả kinh doanh, khả năng thanh toán, năng lực hoạt động của doanh nghiệp.

Ngoài ra, luận văn có thể góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về công tác phân tích tài chính doanh nghiệp và làm cơ sở để phát triển các công trình nghiên cứu có liên quan.

Không chỉ vậy, về mặt thực tiễn, luận văn đưa ra các giải pháp có thể đưa ra một số đề xuất tổ chức phân tích tài chính nhằm tăng cường quản trị tài chính và kiểm soát chi phí cho Công ty Cổ phần FPT, bao gồm:

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến các chỉ tiêu ROA và ROE nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, giúp cho Công ty bảo đảm an toàn vốn.

- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu trong mối quan hệ với đòn bẩy tài chính, đòn bẩy hoạt động nhằm xây dựng cơ cấu vốn vay khoa học, giúp cho nhà quản trị khai thác tối đa các nguồn tài chính, các yếu tố sản xuất nhằm tối ưu các mục đích.

- Tổ chức phân tích tài chính phù hợp với Công ty Cổ phần FPT hoạt động trong cơ chế thị trường cạnh tranh và phát triển, nhằm tăng quyền tự chủ và trách nhiệm cao trong hoạt động kinh doanh của từng bộ phận và doanh nghiệp phù hợp với nền kinh tế toàn cầu hiện nay.

Bên cạnh đó, luận văn còn là tài liệu tham khảo, phục vụ công tác học

tập và nghiên cứu, hoạch định chính sách.

7. Bộ cục của luận văn

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

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích tình hình tài chính tại các doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng tình hình tài chính của công ty cổ phần FPT

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính tại công ty cổ phần FPT

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP

Chương I đưa ra những lí luận chung, cơ sở lý thuyết của việc phân tích tài chính tại các doanh nghiệp. Hệ thống lý luận được xây dựng nhằm định hướng cho toàn bộ quá trình phân tích. Nó giúp cho nhà quản lý có cái nhìn tổng quan về việc phân tích tài chính, thấy được vai trò, mục đích của việc phân tích. Bên cạnh đó, chương này cũng cung cấp về những nguồn thông tin có thể được sử dụng trong quá trình phân tích cũng như các phương pháp được sử dụng để phân tích các thông tin đó và nội dung phân tích chủ yếu nhằm đưa đến những kết quả, đánh giá chính xác về tình hình tài chính của các doanh nghiệp

1.1. Khái niệm, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp

Báo cáo tài chính của một doanh nghiệp là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu và nợ phải trả cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp đó.

Phân tích tài chính là công việc dựa vào các báo cáo tài chính do bộ phận kế toán cung cấp để xác định tình hình tài chính của doanh nghiệp. Qua quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Từ đó, có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ việc phân tích các báo cáo tài chính để tìm ra các điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp tận dụng các lợi thế, khắc phục những hạn chế và phát huy hết các tiềm năng của doanh nghiệp.

1.1.2. Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Thông tin về tài chính của doanh nghiệp được nhiều cá nhân, tổ chức quan tâm như: chủ doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà cung cấp, khách hàng, các cơ quan quản lý chức năng... Tuy nhiên, mỗi cá nhân tổ chức lại quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau, vì vậy phân tích tài chính cũng có vai trò khác nhau đối với từng cá nhân, tổ chức:

- Đối với nhà quản lý doanh nghiệp: phân tích tài chính nhằm tìm ra những giải pháp tài chính để xây dựng cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả, tiềm lực tài chính cho doanh nghiệp.

- Đối với chủ sở hữu: phân tích tài chính giúp đánh giá thành quả của các nhà quản lý về thực trạng tài sản, nguồn vốn, thu nhập, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp; sự an toàn và hiệu quả của đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

- Đối với khách hàng, chủ nợ: phân tích tài chính sẽ giúp đánh giá đúng đắn khả năng và thời hạn thanh toán của doanh nghiệp.

- Đối với cơ quan quản lý chức năng (cơ quan thuế, thống kê...): phân tích tài chính giúp đánh giá thực trạng tài chính doanh nghiệp, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước, những đóng góp hoặc tác động của doanh nghiệp đến tình hình và chính sách kinh tế - xã hội.

Ý nghĩa của việc phân tích tài chính doanh nghiệp mà công việc này ngày càng được áp dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp, các cơ quan quản lý, các tổ chức công cộng. Nhất là, thị trường vốn ngày càng phát triển đã tạo nhiều cơ hội để phân tích tài chính thực sự có ích và cần thiết trong toàn bộ

nền kinh tế quốc dân.

1.1.3. Mục tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tình hình tài chính có thể ứng dụng theo nhiều chiều khác nhau như với mục đích tác nghiệp (chuẩn bị các quyết định nội bộ) và với mục đích thông tin (trong hoặc ngoài doanh nghiệp). Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho người sử dụng thấy được thực trạng hoạt động tài chính, từ đó xác định được nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng đến từng hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở đó có những biện pháp hữu hiệu và ra các quyết định cần thiết để nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh.

- Phân tích báo cáo tài chính phải cung cấp đầy đủ các thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng và những người sử dụng thông tin tài chính khác để giúp họ có những quyết định đúng đắn khi ra các quyết định đầu tư, quyết định cho vay.

- Phân tích báo cáo tài chính phải cung cấp đầy đủ cho chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, những người cho vay và người sử dụng thông tin khác trong việc đánh giá khả năng và tính chắc chắn của dòng tiền mặt vào, ra và hiệu quả sử dụng tài sản, khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Phân tích báo cáo tài chính phải cung cấp những thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, sự kiện và các tình huống làm biến đổi nguồn vốn, các khoản nợ của doanh nghiệp.

1.2. Tài liệu và các phương pháp phân tích tài chính

1.2.1. Tài liệu trong phân tích tài chính

Phân tích tài chính là hoạt động đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định và được thực hiện khá chi tiết. Vì vậy, trong quá trình phân tích, nhà phân tích phải sử dụng rất nhiều thông tin. Mục tiêu

cơ bản của phân tích tài chính là cung cấp những thông tin cần thiết giúp người sử dụng có thể đánh giá được thực trạng tài chính và tiềm năng của doanh nghiệp để đưa ra những quyết định của mình. Những cổ đông, nhà đầu tư có thể dựa trên những thông tin đó để quyết định có nên bỏ vốn vào những công ty này không hay nên đầu tư vào chứng khoán của công ty nào. Nhà quản lý có thể biết thông tin về tình hình hoạt động hiện tại của công ty để đề ra chiến lược phù hợp hơn trong giai đoạn tiếp theo... Chính vì vậy, để đảm bảo được mục tiêu này đòi hỏi hệ thống thông tin được sử dụng để làm căn cứ phân tích, đánh giá tài chính của doanh nghiệp không chỉ phải chính xác đảm bảo độ tin cậy mà còn phải công khai, minh bạch từ đó người phân tích mới đưa đến kết quả phân tích xác thực đúng với tình hình thực tế của mỗi doanh nghiệp. Hệ thống thông tin được sử dụng bao gồm nhiều thông tin khác nhau có liên quan như:

Thông tin chung: là thông tin về tình hình tài kinh tế có ảnh hưởng đến các hoạt động của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất. Sự suy thoái hoặc tăng trưởng của nền kinh tế có tác động mạnh mẽ đến cơ hội kinh doanh, đến sự biến động của giá cả các yếu tố đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra từ đó tác động mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và tác động đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Thông tin ngành kinh tế: đây là thông tin về sự phát triển hay suy giảm của ngành ảnh hưởng chung đến tình hình phát triển, đặc điểm sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp trong từng giai đoạn từ đó ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Ngoài các thông tin đó, tài liệu quan trọng nhất được sử dụng trong phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là các báo cáo tài chính như : Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính và tình hình cụ thể của doanh nghiệp. Báo cáo

tài chính là những báo cáo được trình bày hết sức tổng quát, phản ánh một cách tổng hợp nhất về tình hình tài sản, các khoản nợ, nguồn hình thành vốn, tình hình tài chính, cũng như kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để đánh giá tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động đã qua giúp cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động vốn vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong hệ thống báo cáo tài chính, Bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một tư liệu cốt yếu trong hệ thống thông tin về các doanh nghiệp. Ngoài ra các báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính cũng là nguồn dữ liệu quan trọng để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Các báo cáo tài chính cơ bản gồm :

❖ ***Bảng cân đối kế toán***

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định (thời điểm lập báo cáo).

Các thành phần của Bảng cân đối kế toán gồm:

Phần tài sản: phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp.

Phần nguồn vốn: phản ánh những nguồn vốn mà doanh nghiệp quản lý và đang sử dụng vào thời điểm lập báo cáo.

❖ ***Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh***

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hay báo cáo thu nhập là bảng tóm tắt lợi nhuận của một công ty trong một thời đoạn, như một năm. Báo cáo này trình bày doanh thu tạo ra trong kỳ hoạt động, chi phí phát sinh trong cùng kỳ, và thu nhập ròng hay lợi nhuận của công ty, bằng chênh lệch giữa

doanh thu và chi phí.

Kết cấu của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh gồm:

Phần I: Lãi, lỗ: phản ánh tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và các hoạt động khác.

Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước: phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác.

❖ **Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo trình bày về sự vận động của tiền, thể hiện lượng tiền tệ của doanh nghiệp đã thực thu, thực chi trong kỳ kế toán gồm ba phần sau:

- *Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh*: là luồng tiền có liên quan đến các hoạt động tạo ra doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp và các hoạt động không phải đầu tư và hoạt động tài chính.

- *Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư*: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp.

- *Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính*: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra trực tiếp đến việc làm tăng, giảm vốn kinh doanh của doanh nghiệp như nhận vốn góp, phát hành cổ phiếu, trái phiếu của doanh nghiệp. Ngoài ra hoạt động này còn bao gồm cả việc đi vay vốn và hoàn trả nợ vay.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ mang lại bằng chứng quan trọng về phúc lợi của một công ty. Ví dụ, nếu công ty không thể chi trả cổ tức và duy trì công suất của trữ lượng vốn đầu tư bằng tiền mặt từ hoạt động kinh doanh, và công ty phải vay mượn để đáp ứng các nhu cầu này, điều này là sự cảnh báo nghiêm trọng rằng công ty không thể duy trì mức chi trả như hiện nay trong dài hạn.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ bộc lộ vấn đề phát triển này khi nó cho thấy rằng tiền mặt từ hoạt động kinh doanh không đủ và công ty đang vay mượn để duy trì việc thanh toán cổ tức ở mức độ không bền vững.

❖ *Thuyết minh báo cáo tài chính*

Là phần trình bày bổ sung các thông tin cần thiết khác liên quan đến đặc điểm tổ chức công tác kế toán, tình hình tài sản, nguồn vốn cũng như tình hình và các kết quả hoạt động của doanh nghiệp mà những thông tin này chưa được trình bày ở các Báo cáo tài chính khác. Các thông tin bổ sung này là hết sức cần thiết cho các đối tượng sử dụng để qua đó những đối tượng này có thể hiểu một cách đầy đủ, đúng đắn thực trạng, tình hình tài chính và tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2 Các phương pháp phân tích tài chính

Để phân tích tài chính, có thể sử dụng một hay tổng hợp nhiều phương pháp khác nhau trong hệ thống các phương pháp phân tích tài chính. Những phương pháp phân tích tài chính được sử dụng phổ biến: thống kê số liệu, phân tích theo chiều ngang, phân tích xu hướng, phân tích theo cơ cấu, phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính, phương pháp đồ thị, phương pháp phân tích nhân tố...Tuy nhiên, hiện nay, khi phân tích tài chính có thể sử dụng một số phương pháp sau:

1.2.2.1 Phương pháp thống kê

Thống kê là một hệ thống các phương pháp bao gồm thu thập, tổng hợp, trình bày số liệu, tính toán các đặc trưng của đối tượng nghiên cứu nhằm phục vụ cho quá trình phân tích, dự đoán và đề ra các quyết định.

Nội dung của phương pháp thống kê

- Nghiên cứu đề xuất các phương pháp thu thập thông tin thống kê kịp thời, chính xác, đầy đủ phản ánh tình hình sử dụng và hiệu quả sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất, đồng thời nghiên cứu kết quả hoạt động sản

xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

- Thu thập thông tin phản ánh tình hình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, thống kê phân tích giá thành, giá bán và xác định mức cầu thị trường, để điều chỉnh kế hoạch sản xuất cho thích hợp.

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu thống kê, phân tích các mặt hoạt động, hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận kinh doanh của doanh nghiệp.

- Thống kê tổng hợp và xử lý thông tin đã thu thập, làm cơ sở ứng dụng thống kê trong công tác quản lý doanh nghiệp.

1.2.2.2 Phương pháp phân tích

Phân tích tài chính là một môn khoa học độc lập, phân tích tài chính có đối tượng nghiên cứu riêng. Lĩnh vực nghiên cứu của phân tích tài chính không ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh như là một hiện tượng kinh tế, xã hội đặc biệt. Để phân chia tổng hợp và đánh giá các hiện tượng của hoạt động kinh doanh, đối tượng nghiên cứu của phân tích kinh doanh là những kết quả kinh doanh cụ thể, được thể hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế, với sự tác động của các tác nhân kinh tế.

Nhiệm vụ của phân tích các báo cáo tài chính ở doanh nghiệp là căn cứ trên những nguyên tắc về tài chính doanh nghiệp để phân tích đánh giá tình hình thực trạng và triển vọng của hoạt động tài chính, chỉ ra được những mặt tích cực và hạn chế của việc thu chi tiền tệ, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Để đạt được các mục tiêu chủ yếu đó, nội dung cơ bản của phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp là:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp
- Phân tích diễn biến sử dụng tài sản và nguồn hình thành tài sản
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

- Phân tích tình hình dự trữ TSLĐ
- Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp
- Phân tích các chỉ số hoạt động
- Phân tích các hệ số sinh lời
- Phân tích hệ số tăng trưởng
- Phân tích tỷ số phá sản

1.2.2.3 Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp được sử dụng rộng rãi, phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, được áp dụng từ khâu đầu đến khâu cuối của quá trình phân tích: từ khi sưu tầm tài liệu đến khi kết thúc phân tích. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý đến điều kiện so sánh, tiêu thức so sánh và kỹ thuật so sánh.

Về điều kiện so sánh:

- Phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng hoặc hai chỉ tiêu
- Các đại lượng, chỉ tiêu phải thống nhất về nội dung và phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

Tuy nhiên, người ta có thể so sánh giữa các đại lượng có quan hệ chặt chẽ với nhau để hình thành chỉ tiêu nghiên cứu về một vấn đề nào đó.

Về tiêu thức so sánh: Tùy thuộc mục đích của cuộc phân tích, người ta có thể lựa chọn một trong các tiêu thức sau đây:

- Để đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu đặt ra: tiến hành so sánh tài liệu thực tế đạt được với tài liệu kế hoạch, dự đoán hoặc định mức.
- Để xác định xu hướng cũng như tốc độ phát triển: tiến hành so sánh giữa số liệu thực tế kỳ này với thực tế kỳ trước.
- Để xác định vị trí cũng như sức mạnh của doanh nghiệp: tiến hành so sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác cùng loại hình

kinh doanh hoặc giá trị trung bình của ngành kinh doanh.

Số liệu của một kỳ được chọn làm căn cứ so sánh được gọi là gốc so sánh.

Về kỹ thuật so sánh: thường sử dụng các kỹ thuật so sánh sau đây:

- *So sánh về số tuyệt đối:* là việc xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích với trị số của chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh cho thấy sự biến động về số tuyệt đối của hiện tượng đang nghiên cứu.

- *So sánh bằng số tương đối:* là xác định số % tăng giảm giữa thực tế so với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích, cũng có khi là tỷ trọng của một hiện tượng kinh tế trong tổng thể quy mô chung được xác định.

Về nội dung so sánh:

- So sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi về tình hình tài chính doanh nghiệp, từ đó đánh giá được hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tăng trưởng hay thụt lùi.

- So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để thấy mức độ hoàn thành kế hoạch của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành, hoặc của các doanh nghiệp cùng ngành khác để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu so với mức trung bình của ngành, hay các doanh nghiệp khác trong ngành.

- So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với mục tiêu tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ thấy sự biến đổi cả về số tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

So sánh xác định xu hướng và tính chất liên hệ giữa các chỉ tiêu. Điều đó được thể hiện: các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo

cáo tài chính được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung và chúng có thể được xem xét trong nhiều kỳ để phản ánh rõ hơn xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

Để áp dụng phương pháp so sánh, cần phải bảo đảm các điều kiện có thể so sánh được của các chỉ tiêu tài chính, như: thống nhất về không gian, nội dung, tính chính chất, và đơn vị tính toán... Theo mục đích phân tích mà người ta xác định kỳ gốc so với kỳ so sánh.

1.2.2.4 Phương pháp tỷ lệ

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính.

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích tài chính, là phương pháp có tính hiện thực cao. Nguồn thông tin kế toán và tài chính được cải thiện và được cung cấp đầy đủ - đây là cơ sở đáng tin cậy cho việc đánh giá một tỷ lệ tài chính của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phương pháp này giúp nhà phân tích khai thác hiệu quả các số liệu và phân tích một cách có hệ thống hàng loạt tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo từng giai đoạn.

Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính thường được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Mỗi nhóm tỷ lệ bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo góc độ phân tích mà người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

1.2.2.5. Phương pháp dự đoán:

Là phương pháp được sử dụng để ước tính các chỉ tiêu kinh tế trong

tương lai. Tùy thuộc vào mối quan hệ cũng như dự đoán tình hình kinh tế xã hội tác động đến doanh nghiệp mà sử dụng các phương pháp khác nhau. Thường người ta sử dụng phương pháp hồi quy, toán xác suất, toán tài chính, và các phương pháp phân tích chuyên dụng như phân tích dòng tiền, phân tích hoà vốn, phân tích lãi gộp, lãi thuần, lãi đầu tư, phân tích dãy thời gian... Các phương pháp này có tác dụng quan trọng trong việc đưa ra các quyết định kinh tế cũng như lựa chọn các phương án đầu tư hoặc kinh doanh...

** Phương pháp phân tích Du Pont*

Phương pháp phân tích tài chính Dupont còn được gọi là phân tích tách đoạn, được thực hiện bằng cách tách ROE thành các nhân tố khác nhau, nhằm phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đó tới thu nhập của chủ sở hữu và cho phép đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh.

$$ROE = ROS \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \times \text{Đòn bẩy tài chính}$$

Hoặc:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tài sản (A)} - \text{Nợ (D)}$$

$$\text{Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu} = 1/(1-D/A) = 1/(1-Rd)$$

ROE tăng khi ROS, doanh thu/Tài sản và đòn bẩy tài chính tăng

Theo đó doanh nghiệp có thể tăng ROE bằng cách quản lý tốt chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng tổng tài sản, hoặc tăng tỷ lệ đòn bẩy tài chính.

1.3. Nội dung phân tích tài chính

Báo cáo tài chính cung cấp những thông tin hết sức quan trọng cho việc đánh giá sức mạnh tài chính, khả năng thanh khoản, rủi ro và lợi nhuận của doanh nghiệp. Thông qua phân tích theo một số nội dung sau chúng ta có thể đánh giá được tình hình tài chính của doanh nghiệp trong giai đoạn, thời kỳ hoạt động của doanh nghiệp.

Có thể phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua các nội dung cơ bản như sau:

- Khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp
- Phân tích các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp

1.3.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

Đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp là việc dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của doanh nghiệp để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp, nhằm mục đích đưa ra những nhận định sơ bộ, ban đầu về thực trạng tài chính và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Thông thường, đối tượng quan tâm đến thông tin khái quát này chủ yếu là các nhà quản lý doanh nghiệp. Qua kết quả phân tích đó, các nhà quản lý nắm được mức độ độc lập về tài chính; về an ninh tài chính cũng như những khó khăn mà doanh nghiệp phải đương đầu. Bên cạnh đó, các đối thủ cạnh tranh cũng sử dụng những thông tin để có đánh giá tổng quan về năng lực tài chính của doanh nghiệp để góp phần đưa ra những chính sách hợp lý trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp mình.

Có thể thực hiện đánh giá khái quát tình hình tài chính theo các bước sau:

1.3.1.1. Phân tích biến động của tài sản – nguồn vốn

a. Phân tích tình hình tài sản

Phân tích tình hình tài sản của doanh nghiệp, đặc biệt là phân tích

cơ cấu sử dụng vốn sẽ giúp các nhà quản lý nắm được tình hình đầu tư (sử dụng) số vốn có phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và có phục vụ tích cực cho mục đích kinh doanh của doanh nghiệp hay không.

Phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp được thực hiện bằng cách tính toán, so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích và kỳ gốc về cả tỷ trọng của từng bộ phận tài sản trong tổng tài sản cũng như giá trị của các bộ phận ấy. Bên cạnh đó còn xem xét xu hướng biến động của chúng theo thời gian để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ.

b. Phân tích tình hình nguồn vốn

Qua việc phân tích tình hình nguồn vốn, các nhà quản lý nắm được cơ cấu vốn huy động, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với những người cho vay, nhà cung cấp, người lao động, ngân sách,... về số tài sản tài trợ bằng nguồn vốn của họ. Đồng thời các nhà quản lý cũng nắm được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn cũng tiến hành tương tự như phân tích cơ cấu tài sản, tức là xem xét tỷ trọng của từng khoản mục trong tổng nguồn vốn và so sánh giá trị của các khoản mục ấy tại kỳ so sánh so với kỳ gốc.

1.3.1.2. Phân tích các chỉ tiêu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hay báo cáo thu nhập là bảng tóm tắt lợi nhuận của một công ty trong một thời đoạn, như một năm. Báo cáo này trình bày doanh thu tạo ra trong kỳ hoạt động, chi phí phát sinh trong cùng kỳ, và thu nhập ròng hay lợi nhuận của công ty, bằng chênh lệch giữa doanh thu và chi phí.

Mục tiêu phân tích các chỉ tiêu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là xác định mối liên hệ và đặc điểm các chỉ tiêu trong báo cáo kết quả

kinh doanh, đồng thời so sánh chúng qua một số niên độ kế toán liên tiếp và với số liệu trung bình của ngành (nếu có) để đánh giá xu hướng thay đổi từng chỉ tiêu và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thường được lập và phân tích theo tỷ lệ phần trăm, theo đó các khoản mục trong báo cáo được biểu thị bằng một tỷ lệ phần trăm trong tổng doanh thu. Điều này giúp ta so dễ dàng so sánh các công ty có qui mô khác nhau.

1.3.1.3. Phân tích sự luân chuyển của dòng tiền

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính trình bày các khoản thu tiền mặt và thanh toán tiền mặt trong một thời đoạn cụ thể.

Những luồng tiền vào ra của tiền và các khoản coi như là tiền được tổng hợp và chia thành 3 nhóm:

- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động sản xuất kinh doanh
- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư
- Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính

Trên cơ sở đó, nhà phân tích thực hiện cân đối ngân quỹ với số dư ngân quỹ đầu kỳ để xác định số dư ngân quỹ cuối kỳ . Từ đó, có thể thiết lập mức dự phòng tối thiểu cho doanh nghiệp đảm bảo khả năng chi trả.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ có mối liên hệ chặt chẽ với bảng cân đối kế toán và bảng kết quả kinh doanh trong phân tích tài chính . Đây là cơ sở quan trọng để nhà quản lý xây dựng kế hoạch quản lý tiền mặt.

1.3.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của doanh nghiệp [1,2,3]

Dựa vào các báo cáo tài chính, ta thiết lập các hệ số đánh giá hoạt động

kinh doanh và khả năng tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó có thể dự đoán khả năng trong tương lai và lập kế hoạch giúp cho doanh nghiệp phát triển hoàn thiện, bền vững, đồng thời khắc phục những hạn chế yếu kém.

Các hệ số tài chính thường được phân ra các nhóm đặc trưng chính [5,17,18]

- Nhóm hệ số về khả năng thanh toán
- Nhóm hệ số hoạt động
- Nhóm hệ số đòn bẩy tài chính
- Nhóm hệ số lợi nhuận
- Nhóm hệ số về giá trị thị trường
- Nhóm tỷ số tăng trưởng
- Nhóm hệ số phá sản

Ngoài sử dụng thông tin qua đánh giá khái quát về tình hình tài chính của doanh nghiệp, các nhà quản lý doanh nghiệp cũng như các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp rất quan tâm đến thông số của các nhóm hệ số này. Mỗi nhóm hệ số với những ý nghĩa riêng sẽ giúp họ có đánh giá chính xác hơn tình hình tài chính của doanh nghiệp được phân tích đánh giá. Còn đối với bản thân cổ đông, những người đầu tư, họ thường có xu hướng quan tâm đến nhóm hệ số về khả năng thanh toán, nhóm hệ số lợi nhuận và nhóm hệ số về giá trị thị trường. Đây là những nhóm hệ số cung cấp thông tin cần thiết nhất để họ xem xét đến khả năng an toàn của đồng vốn bỏ ra đầu tư hay khả năng sinh lời, lợi ích mà họ nhận được để đi đến quyết định chính xác có nên đầu tư hay không và đầu tư bao nhiêu vào doanh nghiệp.

1.3.2.1. Nhóm hệ số về khả năng thanh toán

Các hệ số này liên quan đến khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Có hai hệ số thường được xem xét là hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán tức thời.

- *Hệ số thanh toán ngắn hạn*: được xác định bằng tỷ số giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho ta biết với 1 đồng vay nợ ngắn hạn thì doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn để trả nợ.

- *Hệ số thanh toán nhanh*: được xác định bằng tỷ số giữa tài sản ngắn hạn đã trừ đi hàng tồn kho và nợ ngắn hạn.

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

Hệ số thanh toán nhanh khác với hệ số thanh toán ngắn hạn ở chỗ hệ số này loại trừ hàng tồn kho ra khỏi công thức tính nên hệ số này đo lường tính thanh khoản của doanh nghiệp một cách thận trọng hơn.

- *Hệ số thanh toán tức thời*: được xác định bằng tỷ số giữa tiền mặt và nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền mặt}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho ta biết với 1 đồng vay nợ ngắn hạn thì doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tiền mặt để trả nợ.

1.3.2.2. Nhóm các hệ số hoạt động

- *Hệ số vòng quay hàng tồn kho*: được xác định bằng tỷ số giữa giá vốn hàng bán và giá trị hàng tồn kho.

$$\text{Hệ số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Số vòng quay hàng tồn kho chính là số lần hàng tồn kho được bán hết trong năm. Số vòng quay cao có nghĩa là chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp ngắn, vốn bỏ vào hàng tồn kho không bị tồn đọng. Ngược lại, nếu số vòng quay thấp thì doanh nghiệp bị đọng vốn ở hàng tồn kho và chu kỳ kinh doanh

của doanh nghiệp dài hơn.

- *Hệ số vòng quay các khoản phải thu* : được xác định giữa tỷ số giữa doanh thu và các khoản phải thu.

$$\text{Hệ số vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Hệ số vòng quay khoản phải thu được sử dụng để đánh giá việc quản lý của công ty đối với các khoản phải thu do bán chịu.

- *Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định*: là tỷ số giữa doanh thu thuần và giá trị thuần của tài sản cố định.

$$\text{Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Hệ số này cho ta biết 1 đồng tài sản cố định sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, phản ánh việc thâm dụng vốn trong kinh doanh.

- *Hệ số vòng quay toàn bộ tài sản*: được xác định bằng tỷ số giữa doanh thu và tổng tài sản.

$$\text{Hệ số vòng quay toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này cho ta biết 1 đồng đầu tư vào tài sản thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Nó cho thấy hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản của doanh nghiệp. Giá trị của hệ số càng cao thể hiện hiệu quả tạo ra doanh thu từ tài sản càng cao.

1.3.2.3. Nhóm hệ số đòn bẩy tài chính

Nhóm các hệ số đòn bẩy tài chính thể hiện mức độ vay nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Nhóm hệ số đòn bẩy tài chính: được xác định bằng tỷ số giữa tổng nợ và tổng tài sản.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số này cho chúng ta biết nợ chiếm tỷ lệ bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ số này càng thấp cho thấy rằng doanh nghiệp sử dụng ít nợ hơn để tài trợ cho tài sản.

Một hệ số khác thường được đưa ra xem xét cùng với hệ số nợ là hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu.

$$\text{Hệ số nợ so với VCSH} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ số này phản ánh cơ cấu tài trợ của doanh nghiệp, thể hiện mức độ đảm bảo đối với chủ nợ bằng vốn của chủ sở hữu. Tỷ số này thường phải nên nhỏ hơn 1 (hay tổng vốn chủ sở hữu phải lớn hơn tổng nợ).

- *Hệ số nợ dài hạn*: được tính toán dựa vào hai giá trị: nợ dài hạn và tổng của nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu.

$$\text{Hệ số nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn chủ sở hữu}}$$

- *Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay*: được xác định bằng tỷ số giữa lợi nhuận trước trả lãi và chịu thuế (EBIT) và lãi tiền vay phải trả.

$$\text{HS về khả năng thanh toán lãi tiền vay} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Lãi tiền vay phải trả}}$$

Hệ số này cho biết một công ty có bao nhiêu đồng để trả cho 1 đồng lãi tiền vay. Nó cho biết khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì càng tốt, nó cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cao.

1.3.2.4. Nhóm hệ số lợi nhuận

Các hệ số lợi nhuận dùng để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nó thể hiện mối liên hệ giữa doanh thu, lợi nhuận, tài sản của doanh nghiệp.

- *Hệ số lợi nhuận doanh thu (ROS)*: được xác định bằng tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần.

Hệ số này cho biết một đồng doanh thu sẽ sinh ra bao nhiêu đồng lãi ròng.

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

- *Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)*: được xác định bằng tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này cho chúng ta biết 1 đồng đầu tư vào tài sản thì sẽ thu được bao nhiêu lãi ròng. Đây là một hệ số quan trọng thường sử dụng để đánh giá mức sinh lợi của một khoản đầu tư.

- *Hệ số sức sinh lợi căn bản (BEP)*: được xác định bằng tỷ số giữa lợi nhuận trước thuế và lãi với tổng tài sản.

$$BEP = \frac{EBIT}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số này cho chúng ta biết 1 đồng đầu tư vào tài sản thì sẽ thu được bao nhiêu lãi chưa trừ thuế và lãi tiền vay. Đây là một hệ số quan trọng thường sử dụng để đánh giá mức sinh lợi căn bản của một khoản đầu tư.

- *Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)*: là tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu.

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

Hệ số ROE cho ta biết 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

- *Giá trị kinh tế gia tăng (EVA)*

EVA đã tính đến chi phí cơ hội khi nhà đầu tư bỏ vốn vào hoạt động

kinh doanh thay vì đầu tư vào những hoạt động khác. EVA đo lường giá trị doanh nghiệp thực sự tạo ra từ hoạt động của mình. EVA giúp nhà đầu tư xác định được doanh nghiệp có khả năng tạo ra giá trị hoạt động tốt hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Nếu các yếu tố khác đều tương tự nhau, doanh nghiệp có EVA cao hơn thường là sẽ tốt hơn so với doanh nghiệp có EVA thấp hơn, hay tệ hơn là EVA âm. Nếu EVA đang khả quan nhưng kỳ vọng trong tương lai EVA có thể thấp hơn là một tín hiệu không tốt đối với nhà đầu tư. Ngược lại, nếu một doanh nghiệp đang có EVA âm nhưng được kỳ vọng là EVA sẽ gia tăng lên một mức rất khả quan thì lại là một tín hiệu tốt thúc đẩy nhà đầu tư mua vào cổ phiếu của doanh nghiệp ấy.

Hệ số EVA có rất nhiều cách tính, một trong những cách tính đó là:

$$EVA = \text{Lợi nhuận sau thuế} - k_s \times \text{Vốn chủ sở hữu}$$
 (k_s là chi phí vốn chủ sở hữu)

Để ước tính k_s người ta có thể sử dụng mô hình định giá tài sản vốn (CAPM).

Trong mô hình này, k_s được tính như sau:

$$k_s = k_{rf} + (k_m - k_{rf}) \times \beta$$

Ở đây, k_{rf} là tỷ lệ lợi tức không có rủi ro, k_m là tỷ lệ lợi tức kỳ vọng của danh mục đầu tư thị trường, β là hệ số đo độ rủi ro hệ thống mà cổ phiếu mang lại khi hình thành danh mục đầu tư.

1.3.2.5. Nhóm hệ số giá trị thị trường

- *Hệ số lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu (EPS)*: là tỷ suất lợi nhuận trên mỗi cổ phần

$$E = EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} - \text{Chi phí cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số cổ phiếu PT đang lưu hành}}$$

Hệ số này cho ta thấy được phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng

như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong việc tính toán EPS, sẽ chính xác hơn nếu sử dụng lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ để tính toán vì lượng cổ phiếu thường xuyên thay đổi theo thời gian. Tuy nhiên trên thực tế người ta thường hay đơn giản hoá việc tính toán bằng cách sử dụng số cổ phiếu đang lưu hành vào thời điểm cuối kỳ. Có thể làm giảm EPS dựa trên công thức cũ bằng cách tính thêm cả các cổ phiếu chuyển đổi, các bảo chứng (warrant) vào lượng cổ phiếu đang lưu thông. EPS thường được coi là biến số quan trọng duy nhất trong việc tính toán giá cổ phiếu. Đây cũng chính là bộ phận chủ yếu cấu thành nên tỉ lệ P/E.

- *Hệ số giá trên thu nhập (P/E)*: là tỷ suất giữa giá và thu nhập của một cổ phiếu

Hệ số giá P/E là một trong những chỉ số phân tích quan trọng trong quyết định đầu tư chứng khoán của nhà đầu tư.

Hệ số này được tính bởi tỷ số giữa giá trị thị trường của một cổ phiếu (P) và thu nhập mà nó mang lại.

$$P/E = \frac{P}{EPS}$$

Ý nghĩa quan trọng của hệ số P/E là phản ánh kỳ vọng của thị trường về sự tăng trưởng cổ phiếu trong tương lai. Một công ty có chỉ số P/E càng cao thì kỳ vọng của thị trường vào lợi nhuận của công ty càng cao. Điều này sẽ góp phần cải thiện sức thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư của công ty.

1.3.2.6. Nhóm tỷ số tăng trưởng

**** Tỷ số tăng trưởng nội tại (IGR)***

Tỷ số lợi nhuận giữ lại:

Tỷ số lợi nhuận giữ lại (hay hệ số tái đầu tư) là một tỷ số tài chính đánh giá mức độ sử dụng lợi nhuận sau thuế cho tái đầu tư của doanh nghiệp. Tỷ số này được tính bằng cách lấy lợi nhuận giữ lại chia cho lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại} = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Tỷ số này cho biết cứ trong 1 đồng lợi nhuận sau thuế thì doanh nghiệp giữ lại bao nhiêu đồng để tái đầu tư. Tỷ số càng lớn tức là doanh nghiệp tái đầu tư càng mạnh.

$$\text{Tỷ số tăng trưởng nội tại} = \frac{\text{ROA} \times \text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại}}{1 - \text{ROA} \times \text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại}}$$

Tỷ số này cho biết tốc độ tăng trưởng lớn nhất mà doanh nghiệp đạt được khi không cần bất kỳ nguồn tài trợ nào từ bên ngoài.

* *Tỷ số tăng trưởng bền vững (SGR):*

$$\text{Tỷ số tăng trưởng bền vững} = \frac{\text{ROE} \times \text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại}}{1 - \text{ROE} \times \text{Tỷ số lợi nhuận giữ lại}}$$

Tỷ số này cho biết tốc độ tăng trưởng lớn nhất doanh nghiệp có thể đạt được mà không cần tài trợ cho vốn chủ sở hữu từ bên ngoài với điều kiện không tăng đòn bẩy tài chính (tỷ lệ giữa nợ và vốn chủ sở hữu không thay đổi).

1.3.2.7. Nhóm hệ số phá sản

Hệ số phá sản Z[18]:

Hệ số này được phát minh bởi giáo sư Edward I. Altman, trường kinh doanh Leonard N. Stern, thuộc trường đại học New York, dựa vào việc nghiên cứu khá công phu trên số lượng nhiều công ty khác nhau tại Mỹ. Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hóa và thuộc ngành sản xuất, hệ số này được tính như sau:

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,033 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5$$

Trong đó :

$$X_1 = \frac{\text{Vốn lưu động ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X2 = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X4 = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

$$X5 = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Việc tính toán hệ số phá sản Z cho phép các nhà quản lý doanh nghiệp phát hiện được liệu doanh nghiệp mình có dấu hiệu phá sản hay không.

*** Giá trị của Z**

* Z < 1.8	* 1.8 < Z < 2.99	* Z > 2.99
* Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao	* Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản	* Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Phát triển mô hình này Altman đã xây dựng các hàm phân biệt Z' và Z'' (có tham khảo cách xếp hạng của S&P) phù hợp hơn cho hầu hết các ngành. cụ thể là:

$$Z' = 6,56 X1 + 3,26 X2 + 6,72 X3 + 1,05 X4$$

Với công thức này, theo tính toán và thực tế cho thấy:

*** Giá trị của Z'**

* Z' < 1.2	* 1.2 < Z' < 2.6	* Z' > 2.6
----------------------	-------------------------------	----------------------

* Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao	* Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản	* Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản
--	---	--

$$Z'' = 3,25 + 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4.$$

Dưới đây là bảng xếp hạng tín dụng dựa trên chỉ số Z''

*** Giá trị của Z''**

* $Z'' < 4.15$	$4.15 < Z'' < 5.85$	* $Z'' > 5.85$
* Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao	* Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản	* Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Có thể thấy rằng đây là một mô hình có độ tin cậy khá cao được thực hiện trên cơ sở định lượng khá cụ thể về các nhân tố ảnh hưởng.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến tài chính doanh nghiệp:

Tài chính vững mạnh là yếu tố nền tảng quan trọng bảo đảm năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp. Doanh nghiệp có nguồn vốn chủ sở hữu lớn sẽ có điều kiện mở rộng thị phần, đầu tư vào các dự án lớn, có chính sách kinh doanh cạnh tranh, do đó có thể chiến thắng đối thủ có năng lực tài chính yếu hơn. Tuy nhiên bên cạnh sức mạnh của năng lực tài chính thì các yếu tố phi tài chính cũng cần được quan tâm như : Thị trường tiêu thụ, Nhà cung cấp, chất lượng sản phẩm, đối thủ cạnh tranh, chất lượng nhân lực, bộ máy quản trị, tác động của chính sách vĩ mô, môi trường pháp lý...

Thị trường tiêu thụ:

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý. Nếu như sản phẩm của doanh nghiệp cung cấp ra mà không có người hoặc là không được người tiêu dùng chấp nhận rộng rãi thì doanh nghiệp không thể phát triển được. Mật độ dân cư, mức độ thu nhập, tâm lý và sở thích tiêu dùng... của khách hàng ảnh hưởng lớn tới sản lượng và giá cả sản phẩm cung ứng của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh của doanh nghiệp vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ lưỡng thị trường tiêu thụ và phương thức tiêu thụ, thanh toán tiền hàng: Việc lựa chọn phương thức tiêu thụ và thanh toán tiền hàng cũng có ảnh hưởng tới doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp áp dụng nhiều hình thức bán hàng và thanh toán tất yếu sẽ tiêu thụ được nhiều sản phẩm hơn doanh nghiệp chỉ áp dụng một hình thức. Bên cạnh đó việc tổ chức hoạt động quảng cáo, giới thiệu mặt hàng và các dịch vụ sau bán hàng cũng cần được coi trọng vì thế khách hàng sẽ biết được nhiều thông tin và yên tâm về sản phẩm hơn, qua đó mở rộng thị trường tiêu thụ làm cơ sở cho việc tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Nhà cung cấp

Các nguồn lực đầu vào của một doanh nghiệp được cung cấp chủ yếu bởi các doanh nghiệp khác, các đơn vị kinh doanh và các cá nhân. Việc đảm bảo chất lượng, số lượng cũng như giá cả các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào tính chất của các yếu tố đó, phụ thuộc vào tính chất của người cung ứng và các hành vi của họ. Nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là không có sự thay thế và do các nhà độc quyền cung cấp thì việc đảm bảo yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất

lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào sẽ cao hơn bình thường nên sẽ làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Còn nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là sẵn có và có thể chuyển đổi thì việc đảm bảo về số lượng, chất lượng cũng như hạ chi phí về các yếu tố đầu vào là dễ dàng và không bị phụ thuộc vào người cung ứng thì sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Sản phẩm của công ty

Các đặc tính của sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp góp phần rất lớn tới việc tạo uy tín, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nên có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Trước hết là chất lượng của sản phẩm hàng hoá dịch vụ tiêu thụ: chất lượng của sản phẩm trở thành một công cụ cạnh tranh quan trọng của các doanh nghiệp trên thị trường, vì chất lượng của sản phẩm nó thoả mãn nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, chất lượng sản phẩm càng cao sẽ đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng tốt hơn. Chất lượng sản phẩm luôn luôn là yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp, khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng, lập tức khách hàng sẽ chuyển sang tiêu dùng các sản phẩm khác cùng loại. Chất lượng sản phẩm phụ thuộc rất nhiều yếu tố như chất lượng vật tư đầu vào, trình độ tay nghề công nhân, quy trình công nghệ sản xuất... Trong nền kinh tế thị trường thì chất lượng sản phẩm là vũ khí cạnh tranh sắc bén, nếu chất lượng sản phẩm tiêu thụ cao sẽ bán được giá cao từ đó tăng doanh thu, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Không những thế nó còn nâng cao uy tín cho doanh nghiệp, là điều kiện cần thiết để tồn tại và phát triển lâu dài cho doanh nghiệp. Chất lượng của sản phẩm góp phần tạo nên uy tín danh tiếng của doanh nghiệp trên

thị trường

Bên cạnh chất lượng của sản phẩm thì những đặc tính mang hình thức bên ngoài của sản phẩm như : Mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu...trước đây không được coi trọng nhưng ngày nay nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh quan trọng không thể thiếu được. Thực tế cho thấy, khách hàng thường lựa chọn các sản phẩm theo trực giác, vì vậy những loại hàng hoá có mẫu mã bao bì nhãn hiệu đẹp và gọi cảm...luôn giành được ưu thế hơn so với các hàng hoá khác cùng loại.

Một yếu tố quan trọng nữa là giá thành của sản phẩm hàng hoá dịch vụ tiêu thụ. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, thì việc thay đổi giá bán cũng ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu tiêu thụ. Giá bán sản phẩm cao hay thấp sẽ làm cho doanh thu tiêu thụ tăng hoặc giảm theo. Việc thay đổi giá bán một phần quan trọng là do quan hệ cung cầu trên thị trường quyết định. Do đó doanh nghiệp phải có chính sách giá cả hợp lý và linh hoạt nhằm tối đa hoá lợi nhuận tùy thuộc vào chu kỳ kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, khu vực kinh doanh mà quyết định giá cả.

Tác động của chính sách vĩ mô, của môi trường chính trị, luật pháp, văn hoá xã hội, kinh tế, khoa học kỹ thuật công nghệ

Các chính sách vĩ mô là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo

điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

Môi trường chính trị, luật pháp ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp hoạt động, các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Môi trường văn hoá xã hội: Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực.

Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ: Tình hình phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, tình hình ứng dụng của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất trên thế giới cũng như trong nước ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp do

đó ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

\

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN FPT

Trong chương này, những nét cơ bản khái quát của mỗi công ty từ sự hình thành, phát triển đến cơ cấu tổ chức hay những hoạt động kinh doanh chủ yếu sẽ được đề cập. Bên cạnh đó, nội dung chủ yếu là phân tích tình hình tài chính của công ty trong giai đoạn qua thông qua việc sử dụng các phương pháp khác nhau để phân tích, đánh giá từ khái quát đến chi tiết các thông tin liên quan đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty.

2.1. Khái quát về Công ty cổ phần FPT

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển



- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN FPT
- Tên tiếng Anh: FPT CORPORATION
- Tên viết tắt: FPT CORP
- Trụ sở chính: Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 73007300
- Fax: (84-4) 37687410
- Website: www.fpt.com.vn

Là Công ty Công nghệ thông tin - Viễn thông lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam, dẫn đầu tại thị trường Việt Nam trong các lĩnh vực:

Số 1 trong lĩnh vực Xuất khẩu phần mềm về quy mô nhân lực và doanh thu; Số 1 trong lĩnh vực Cung cấp Giải pháp phần mềm và Tích hợp hệ thống về quy mô doanh số, số lượng khách hàng, độ phức tạp và giá trị của các dự án CNTT; TOP 3 Nhà Cung cấp Dịch vụ Viễn thông cố định và Internet lớn nhất Việt Nam; Số 1 trong lĩnh vực Phân phối sản phẩm công nghệ. Là Công ty Công nghệ lớn nhất Việt Nam với hơn 6.500 kỹ sư, chuyên gia công nghệ và hiện diện tại 57 tỉnh thành trên toàn quốc; 17 quốc gia trên toàn cầu. Là đối tác cấp cao nhất và sở hữu hàng ngàn chứng chỉ công nghệ quốc tế của các hãng công nghệ lớn trên thế giới. Giữ vị trí Nhà Tuyển dụng được ưa thích nhất trong lĩnh vực CNTT, Trực tuyến và Viễn thông do mạng tuyển dụng hàng đầu CareerBuilder đánh giá.

Công ty Cổ phần FPT có tiền thân là Công ty Công nghệ Thực phẩm được thành lập ngày 13/09/1988. Ngày 27/10/1990, Công ty đổi tên thành Công ty Phát triển và Đầu tư Công nghệ với định hướng kinh doanh tin học. Sau 8 năm thành lập, FPT đã thiết lập vị trí số 1 trên thị trường tin học Việt Nam. Năm 1996, FPT khai trương mạng thông tin “Trí tuệ Việt Nam”, hệ thống mạng diện rộng (WAN) đầu tiên ở Việt Nam. Tháng 03/2002, FPT đã tiến hành cổ phần hóa và chuyển tên thành Công ty Cổ phần Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT với số vốn 20 tỷ đồng. Ngày 13/12/2006, FPT chính thức niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (nay là Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh – HOSE), mở ra một trang mới trong lịch sử FPT. Đây cũng là Tập đoàn công nghệ thông tin – viễn thông đầu tiên tại Việt Nam niêm yết trên thị trường chứng khoán. Ngay khi lên sàn, FPT đã trở thành một “blue chip” trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Năm 2008, tên công ty chuyển thành Công ty Cổ phần FPT. FPT đã thay đổi và thực hiện tái cấu trúc Tập đoàn theo hai hướng chính là quản trị doanh nghiệp và quản trị tài chính.

Trong gần 26 năm phát triển, FPT luôn là công ty Công nghệ thông tin và Viễn thông hàng đầu tại Việt Nam, tạo ra hơn 17.000 việc làm và giá trị vốn hóa thị trường (tại 28/2/2014) đạt 17.608 tỷ đồng, nằm trong số các doanh nghiệp tư nhân lớn nhất tại Việt Nam (theo báo cáo của Vietnam Report 500).

Ngoài ra, FPT còn sở hữu khối giáo dục đại học và dạy nghề với tổng số gần 16.000 sinh viên và là một trong những đơn vị đào tạo về CNTT tốt nhất tại Việt Nam.

Con đường FPT chọn chính là công nghệ, vươn tới tầm cao năng suất lao động mới bằng những tri thức mới thông qua công nghệ. Phát huy tối đa khả năng sáng tạo và linh hoạt để nắm bắt những cơ hội mới, nỗ lực ứng dụng và sáng tạo công nghệ trong mọi hoạt động ở mọi cấp là yêu cầu đối với từng người FPT, hướng tới mục tiêu chung OneFPT - Tập đoàn Công nghệ Toàn cầu Hàng đầu của Việt Nam.

2.1.2 Cơ cấu quản lý của công ty

Đại hội đồng cổ đông: Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định.

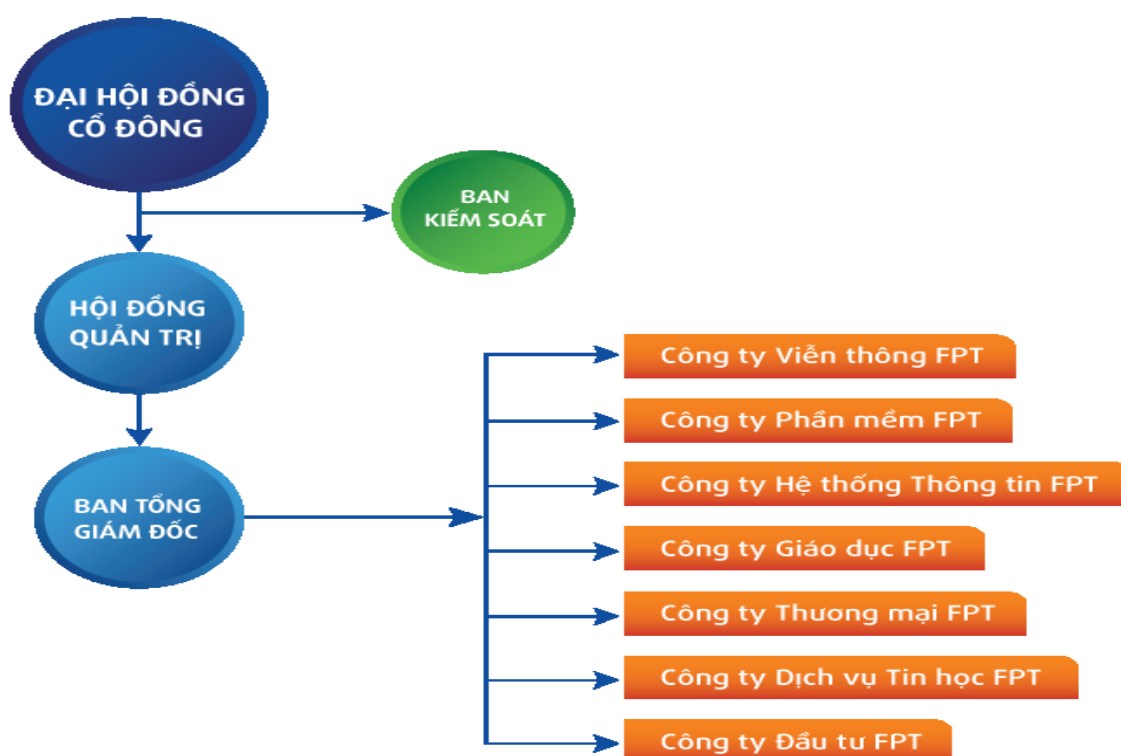
Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát: Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

Ban Tổng giám đốc: Ban Tổng giám đốc của Công ty gồm có Tổng giám đốc điều hành và các Phó tổng giám đốc do hội đồng cổ đông bổ nhiệm.

- Các phòng ban chức năng: Văn phòng Công ty, Ban Kế hoạch tài chính, Ban Công tác Quan hệ Doanh nghiệp, Ban Tổ chức cán bộ, Ban Công nghệ thông tin, Ban Đảm bảo chất lượng.

Cơ cấu tổ chức của FPT thể hiện qua sơ đồ sau:



Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần FPT

2.1.3. Các lĩnh vực sản xuất kinh doanh

Công ty cổ phần FPT là công ty sản xuất kinh doanh đa ngành tuy nhiên lĩnh vực hoạt động chính của các công ty này đều thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin – viễn thông. Các sản phẩm, dịch vụ của FPT:

2.1.3.1 Xuất khẩu phần mềm

- Cung cấp các dịch vụ Điện toán Đám mây (Cloud Computing) như dịch vụ ảo hóa, phần mềm dịch vụ (SaaS, cung cấp phần mềm như dịch vụ, khách hàng trả tiền theo thực tế sử dụng);

- Ứng dụng di động (Mobility) với các giải pháp quan trọng như hệ thống quản lý thiết bị di động, hệ thống quản lý ứng dụng di động, di động hóa hệ thống IT của doanh nghiệp...;

- Dịch vụ gia công quy trình kinh doanh (BPO) với các dịch vụ kế toán tài chính, xử lý dữ liệu, dịch vụ khách hàng - quản trị nguồn lực...;

- Thiết kế phần mềm nhúng cho các thiết bị điện thoại di động chạy hệ điều hành iOS, Android, thiết bị bán dẫn, thiết bị điện tử tiêu dùng, ngành sản xuất ô tô và thiết bị hàng không;

- Phát triển ứng dụng và bảo trì;

- Chuyển đổi công nghệ phần mềm như chuyển đổi các ứng dụng; chuyển đổi cơ sở hạ tầng;

- Kiểm thử chất lượng phần mềm bao gồm kiểm thử tích hợp hệ thống, kiểm thử vận hành, kiểm thử tự động hóa;

- Xây dựng phát triển phần mềm gồm phát triển các sản phẩm phần mềm, phát triển các ứng dụng mới, phát triển các phần mềm tùy chỉnh...

- Giải pháp, dịch vụ phần mềm với các giải pháp cho khách hàng Chính phủ gồm bộ sản phẩm phần mềm cải cách hành chính FPT, phần mềm quản lý và cấp phép doanh nghiệp, phần mềm quản lý khu công nghiệp, phần mềm xây dựng và phát triển các cổng thông tin điện tử chính phủ...Giải pháp cho khách hàng viễn thông, tập trung vào các mảng như: tính cước, đối soát cước, quản trị toàn diện và chăm sóc khách hàng (FPT.BCCS); quản lý bán hàng và marketing đa dịch vụ (FPT.ePOS)...Giải pháp cho khách hàng trong lĩnh vực tài chính như giải pháp tổng thể dành cho các công ty chứng khoán (FPT.UTS); Phần mềm kết nối ngân hàng và các công ty chứng khoán (FPT.Smartconnect), phần mềm thu ngân sách qua ngân hàng. Ngoài ra còn các giải pháp cho khách hàng trong lĩnh vực y tế, giáo dục, giao thông, giải pháp Quản trị Nguồn lực doanh nghiệp (ERP) chuyên sâu trên nền giải pháp

của SAP, Oracle và People Soft cho từng ngành kinh tế: tài chính công, viễn thông, ngân hàng, sản xuất, thương mại, dược phẩm, dầu khí, chất đốt, bất động sản và tiện ích công cộng.

- Các dịch vụ Tích hợp Hệ thống và thiết bị FPT cung cấp gồm: Dịch vụ hạ tầng CNTT, thiết kế và xây dựng cơ sở dữ liệu doanh nghiệp, hệ thống mạng, bảo mật, lưu trữ, máy chủ, dịch vụ triển khai các giải pháp ngân hàng, chứng khoán và viễn thông, các hệ thống thanh toán, giám sát, các thiết bị đặc chủng cho ngành ngân hàng như ATM, POS...

2.1.3.2 Dịch vụ công nghệ thông tin

- Dịch vụ Gia công quy trình doanh nghiệp (BPO- Business Process Outsourcing): đi tiên phong cung cấp dịch vụ BPO tại Việt Nam với các phần mềm dịch vụ BPO như kế toán tài chính, xử lý dữ liệu, dịch vụ khách hàng, quản trị nguồn lực, cung cấp tri thức...;

- Dịch vụ Trung tâm Dữ liệu (Data Center): dịch vụ cho thuê máy chủ, thuê chỗ đặt máy chủ, dịch vụ quản trị và các dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng.

- Dịch vụ xử lý điện tử kết nối Người dân – Doanh nghiệp – Chính phủ như: chữ ký điện tử, gateway thu ngân sách qua ngân hàng, dịch vụ thuế điện tử, dịch vụ Hải quan điện tử, dịch vụ xử lý và quyết toán tờ khai thuế...;

- Dịch vụ chứng thực chữ ký số (CA)

- Dịch vụ bảo mật được thiết kế với các gói dịch vụ đáp ứng cao nhất nhu cầu giữ vững và bảo vệ hệ thống ổn định của khách hàng;

- Dịch vụ bảo hành - Bảo trì – Sửa chữa thiết bị tin học và cung cấp linh kiện điện tử(Laptop, PC, UPS, Server... và các thiết bị ngoại vi khác);

2.1.3.3 Viễn thông

Dịch vụ Internet cá nhân và hộ gia đình, FPT có đa dạng sản phẩm để cung cấp mọi yêu cầu của khách hàng như dịch vụ Internet băng thông rộng

gồm: ADSL, ADSL2+, VDSL; dịch vụ cáp quang (Fiber to the home – FTTH).

- Dịch vụ chia sẻ dữ liệu trực tuyến Fshare, dịch vụ truyền hình tương tác, thiết bị giải trí thông minh FPT Play HD...

- Dịch vụ kênh thuê riêng (Internet leased-line), dịch vụ viễn thông trong nước gồm: Dịch vụ truyền số liệu nội hạt, dịch vụ truyền số liệu liên tỉnh.

2.1.3.4 Nội dung số

- FPT hiện đang sở hữu hệ thống báo điện tử gồm: Vnexpress.net, Ngoisao.net, sohoa.vnexpress.net, iOne.net, Gamethu.vnexpress.net.

- Quảng cáo trực tuyến: Ngoài hình thức banner, logo theo kiểu truyền thống, FPT đã triển khai cung cấp các hình thức quảng cáo cao cấp như rich media. Hệ thống mạng quảng cáo (adnetwork)

- Trò chơi trực tuyến: Bao gồm các trò chơi trực tuyến loại cài đặt (client game), trò chơi loại chơi trực tiếp trên trình duyệt (webgame) và các trò chơi trực tuyến trên điện thoại di động.

- Thanh toán trực tuyến: Thẻ Gate là sự lựa chọn số 1 hiện nay về công cụ thanh toán trực tuyến dành cho khách hàng.

- Nghe nhạc trực tuyến: Nhacso.net là website âm nhạc trực tuyến đầu tiên ở Việt Nam với sự hợp tác của nhiều ca sĩ, nhạc sĩ và hãng phát hành trong cả nước.

- Trang Thương mại điện tử Sendo.vn: Là trung tâm mua sắm trực tuyến và được xây dựng theo mô hình B2B2C (business-to-business-to-consumer).

2.1.3.5 Phân phối và sản xuất các sản phẩm CNTT và Viễn thông

FPT phân phối sản phẩm thiết bị CNTT và Viễn thông của hơn 60 hãng nổi tiếng thế giới như IBM, Lenovo, Microsoft, HP, Nokia, Toshiba, Oracle,

Cisco, Dell, Asus, Acer, HTC, Apple, Intel, Symantec, NEC, Seagate, MSI, Foxconn, Sandisk, Logitech...FPT hiện có mạng lưới phân phối lớn nhất tại Việt Nam, với hơn 1.500 đại lý tại 63/63 tỉnh, thành trong toàn quốc. Hệ thống bán lẻ của FPT hiện bao gồm: Hệ thống bán lẻ FPT Shop, F.Studio và F.Store by FPT.

2.1.3.6 Dịch vụ đào tạo

Trường Đại học FPT là đơn vị đào tạo tiên phong tại Việt Nam trong triển khai những chương trình đào tạo hiện đại theo chuẩn quốc tế.

Hiện nay, Đại học FPT đã và đang đào tạo hơn 7.000 sinh viên đại học chính quy khối ngành Công nghệ thông tin, Kinh tế - Tài chính. Trường có các đơn vị trực thuộc là Viện đào tạo Quốc tế FPT, Hệ Cao đẳng Thực hành FPT (FPT Polytechnic), Viện Quản trị Kinh doanh FPT (FSB) và Viện nghiên cứu công nghệ FPT.

2.1.4. Thông tin về tài chính của Công ty

Chế độ kế toán được áp dụng tại FPT được thực hiện theo những quy định sau:

Việc lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành có liên quan tại Việt Nam theo yêu cầu của Ban giám đốc phải có những ước tính và giá định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản nợ công và tài sản tiềm tàng tại ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí suốt kỳ hoạt động.

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm: tiền mặt tại quỹ, các khoản tiền gửi không kỳ hạn, các khoản đầu tư ngắn hạn, có khả năng thanh khoản cao, dễ dàng chuyển đổi thành tiền và ít rủi ro liên quan đến việc biến động giá trị.

Hàng tồn kho được xác định trên cơ sở giá thấp hơn giữa giá gốc và giá

trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc của hàng tồn kho được xác định theo phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO), phương pháp hạch toán hàng tồn kho là phương pháp kê khai thường xuyên..

Tài sản cố định hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể như sau:

	Số năm
Nhà cửa và vật kiến trúc	5 – 25
Máy móc và thiết bị	3 – 25
Phương tiện vận tải	3 – 10
Thiết bị văn phòng	3 – 8
Tài sản khác	3 – 25

2.2. Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty CP FPT

2.2.1. Khái quát tình hình nền kinh tế, ngành kinh doanh phần mềm, dịch vụ máy tính và tình hình tài chính Công ty cổ phần FPT giai đoạn 2011 - 2013

2.2.1.1. Tình hình nền kinh tế và ngành kinh doanh phần mềm, dịch vụ máy tính

Bước vào năm 2011, năm đầu thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội 5 năm 2011-2015, nước ta có những thuận lợi cơ bản: Tình hình chính trị ổn định; kinh tế - xã hội phục hồi trong năm 2010 sau hơn một năm bị tác động mạnh của lạm phát tăng cao và suy thoái kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, ngay sau đó những khó khăn, thách thức tiềm ẩn trong nội tại nền kinh tế thế giới với vấn đề nợ công, tăng trưởng kinh tế chậm lại. Giá hàng hóa, giá dầu mỏ và giá một số nguyên vật liệu chủ yếu tăng cao và có diễn biến phức tạp. Ở trong nước, lạm phát và mặt bằng lãi suất cao gây áp lực cho sản xuất và

đời sống dân cư. GDP năm 2011 ước tính tăng 5.89% so với năm 2010, tuy thấp hơn mức tăng 6.78% của năm 2010 nhưng trong điều kiện tình hình sản xuất rất khó khăn và cả nước tập trung ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô thì mức tăng trưởng trên là khá cao và hợp lý. Vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện năm 2011 theo giá thực tế ước tính đạt 877,9 nghìn tỷ đồng, tăng 5.7% so với năm 2010. Chỉ số giá tiêu dùng tuy vẫn ở mức cao nhưng đã có xu hướng giảm.

Đến năm 2012, kinh tế - xã hội nước ta tiếp tục bị ảnh hưởng bởi sự bất ổn của kinh tế thế giới do khủng hoảng tài chính và khủng hoảng nợ công ở Châu Âu chưa được giải quyết. Suy thoái trong khu vực đồng euro cùng với khủng hoảng tín dụng và tình trạng thất nghiệp gia tăng tại các nước thuộc khu vực này vẫn đang tiếp diễn. Hoạt động sản xuất và thương mại toàn cầu bị tác động mạnh, giá cả hàng hóa diễn biến phức tạp. Tăng trưởng của các nền kinh tế đầu tàu suy giảm kéo theo sự sụt giảm của các nền kinh tế khác. Một số nước và khối nước lớn có vị trí quan trọng trong quan hệ thương mại với nước ta như: Mỹ, Trung Quốc, Nhật bản và EU đối mặt với nhiều thách thức nên tăng trưởng chậm. Những bất lợi từ sự sụt giảm của kinh tế thế giới ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống dân cư trong nước. Thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp, hàng tồn kho ở mức cao, sức mua trong dân giảm. Tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại. Nhiều doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể. Giá trị sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản năm 2012 theo giá so sánh 1994 ước tính đạt 255,2 nghìn tỷ đồng, tăng 3,4% so với năm 2011, bao gồm: Nông nghiệp đạt 183,6 nghìn tỷ đồng, tăng 2,8%; lâm nghiệp đạt 8,3 nghìn tỷ đồng, tăng 6,4%; thủy sản đạt 63,3 nghìn tỷ đồng, tăng 4,5%. Chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp tháng 12/2012 ước tính tăng 5% so với tháng trước và tăng 5,9% so với cùng kỳ năm trước. Tính

chung cả năm 2012, chỉ số sản xuất công nghiệp tăng 4,8% so với năm 2011, trong đó công nghiệp khai khoáng tăng 3,5%, đóng góp 0,7 điểm phần trăm vào mức tăng chung của toàn ngành; công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 4,5%, đóng góp 3,2 điểm phần trăm; sản xuất, phân phối điện, khí đốt tăng 12,3%, đóng góp 0,8 điểm phần trăm; cung cấp nước, quản lý và xử lý nước thải, rác thải tăng 8,4%, đóng góp 0,1 điểm phần trăm. Sản xuất công nghiệp năm nay gặp khó khăn do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu chưa được hồi phục; sức mua trong nước và nhu cầu xuất khẩu giảm nên mức tăng thấp so với một số năm trở lại đây. Tuy nhiên, sản xuất công nghiệp những tháng cuối năm đang bắt đầu có chuyển biến tích cực, theo đó chỉ số sản xuất công nghiệp có xu hướng tăng dần, chỉ số tồn kho giảm dần. Tổng mức hàng hóa bán lẻ và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2012 ước tính đạt 2324,4 nghìn tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2011 (Loại trừ yếu tố giá tăng 6,2%), trong đó khu vực kinh tế nhà nước đạt 288,9 nghìn tỷ đồng, chiếm 12,3% và giảm 1,2%; kinh tế ngoài nhà nước đạt 1968,1 nghìn tỷ đồng, chiếm 84,8% và tăng 18,4%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 67,4 nghìn tỷ đồng, chiếm 2,9% và tăng 34,7%. Xét theo ngành kinh doanh thì kinh doanh thương nghiệp đạt 1789,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 77,1% tổng mức và tăng 15,2%; khách sạn nhà hàng đạt 273,3 nghìn tỷ đồng, chiếm 11,8% và tăng 17,2%; dịch vụ đạt 237,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 10,1% và tăng 19,6%; du lịch đạt 23,9 nghìn tỷ đồng, chiếm 1% và tăng 28,1%. Số thuê bao điện thoại phát triển mới năm 2012 đạt 12,5 triệu thuê bao, tăng 5,5% so với năm trước, bao gồm: 16,5 nghìn thuê bao cố định, bằng 33,4% năm 2011 và 12,5 triệu thuê bao di động, tăng 5,8%. Trong năm 2012, có khoảng 8 triệu thuê bao bị cắt giảm, tương đương 70% số phát triển mới, chủ yếu là các thuê bao không còn hoạt động trên mạng và sim rác. Số thuê bao điện thoại cả nước tính đến cuối tháng 12/2012 ước tính đạt 136,6 triệu thuê bao, tăng 2,7% so với cùng thời

điểm năm trước, bao gồm: 14,9 triệu thuê bao cố định, giảm 2,9% và 121,7 triệu thuê bao di động, tăng 3,5%. Số thuê bao internet băng rộng ADSL phát triển mới trong năm 2012 là 355,6 nghìn thuê bao. Tính đến cuối tháng 12/2012, tổng số thuê bao internet băng rộng ADSL của các nhà cung cấp dịch vụ trên toàn quốc ước tính đạt 4,3 triệu thuê bao, tăng 5,4% so với cùng thời điểm năm trước. Tổng doanh thu thuần bưu chính, viễn thông năm 2012 ước tính đạt 179,9 nghìn tỷ đồng, tăng 7,6% so với năm 2011. Chỉ số giá tiêu dùng tháng 12/2012 tăng 0,27% so với tháng trước và tăng 6,81% so với tháng 12/2011. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2012 tăng 9,21% so với bình quân năm 2011.

Năm 2013, các mục tiêu, nhiệm vụ của Nghị quyết Đại hội XI về kế hoạch 5 năm 2011 - 2015 được xây dựng trong bối cảnh hầu hết các nước trên thế giới thực hiện các chính sách hỗ trợ tăng trưởng nhằm đối phó với khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu; nhiều dự báo lạc quan về triển vọng phục hồi tăng trưởng kinh tế thế giới. Nước ta đã ra khỏi tình trạng kém phát triển và hoàn thành nhiều mục tiêu Thiên niên kỷ. Nhiều chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch 5 năm được đề ra trên cơ sở tăng trưởng khá cao của 5 năm trước và chưa lường hết được hậu quả tiêu cực của khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế toàn cầu tác động nặng nề đến nền kinh tế nước ta. Cạnh tranh quyết liệt giữa các nước lớn tại khu vực và diễn biến phức tạp trên Biển Đông, Biển Hoa Đông... Thực trạng trên tác động bất lợi đến phát triển kinh tế - xã hội nước ta. Trong nước, những hạn chế yếu kém vốn có của nền kinh tế cùng với mặt trái của chính sách hỗ trợ tăng trưởng đã làm cho lạm phát tăng cao, ảnh hưởng nghiêm trọng đến ổn định kinh tế vĩ mô. Kinh tế tăng trưởng chậm lại, sản xuất kinh doanh và đời sống nhân dân gặp nhiều khó khăn. Thiên tai, dịch bệnh gây thiệt hại nặng nề. Sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp trong điều kiện hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng. Nhu

cầu an sinh xã hội, phúc lợi xã hội, cải thiện môi trường sống và bảo đảm quốc phòng an ninh ngày càng cao trong khi nguồn lực còn hạn hẹp. Trước diễn biến mới của tình hình, ngay sau Đại hội XI, Đảng và Nhà nước ta đã kịp thời điều chỉnh mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm theo hướng tập trung ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng hợp lý, bảo đảm an sinh xã hội... Quốc hội đã ban hành các nghị quyết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm và hàng năm. Chính phủ đã quản lý, điều hành quyết liệt thực hiện các nghị quyết của Đảng và Nhà nước phù hợp với thực tế tình hình. Đây là những quyết sách kịp thời, đúng đắn, có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự ổn định và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Thực hiện đồng bộ các giải pháp để kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô. Điều hành linh hoạt, hiệu quả các công cụ chính sách tài khóa và tiền tệ. Tốc độ tăng giá tiêu dùng giảm từ 18,13% năm 2011 xuống còn 6,81% năm 2012, năm 2013 là 4,63%. Thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp để đẩy mạnh xuất khẩu. Xuất khẩu tăng 15,7%, bình quân 3 năm tăng 22%/năm (kế hoạch 5 năm 12%/năm). Nhập khẩu năm 2013 tăng 15,6%, nhập siêu khoảng 0,4% tổng kim ngạch xuất khẩu. Cán cân thương mại được cải thiện rõ rệt. Quan hệ thương mại và đầu tư tiếp tục được mở rộng với hầu hết các quốc gia và nền kinh tế. Môi trường kinh doanh tiếp tục được cải thiện. Vốn FDI đăng ký mới và thực hiện năm sau cao hơn năm trước, chiếm khoảng 25% tổng vốn đầu tư toàn xã hội và đã tập trung hơn vào công nghiệp chế biến, chế tạo, công nghệ cao. Vốn FDI đăng ký tăng 36,1%, vốn thực hiện tăng 6,4%; vốn ODA ký kết tăng 8,83%, giải ngân tăng 8,68%. Cùng với các nguồn vốn khác đang được huy động, tổng vốn đầu tư toàn xã hội năm 2013 ước đạt 29,1% GDP.

Trong những năm qua, ngành công nghệ thông tin đã trở thành ngành kinh tế quan trọng, có tốc độ phát triển hàng năm cao so với các khu vực khác, có tỷ lệ đóng góp cho tăng trưởng GDP của cả nước ngày càng tăng.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong xã hội, người dân và doanh nghiệp đã có những chuyển biến tích cực nhờ tác dụng lan toả của *Chỉ thị 58-CT/TW* ngày 17/10/2009 của Bộ Chính trị về “*Đẩy mạnh ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa*”. Năm 2010 Thủ tướng chính phủ ban hành Quyết định 1775/QĐ- TTg ngày 22/9/2010 về việc phê duyệt Đề án đưa Việt Nam sớm trở thành nước mạnh về công nghệ thông tin. Mọi tầng lớp xã hội ở mọi miền đất nước đều được tạo điều kiện để có thể khai thác, sử dụng thông tin điện tử và ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của mình. Việt Nam đã trở thành một trong những nước có số lượng người dùng Internet cao nhất.

Hiện nay, ngành công nghệ thông tin viễn thông thế giới đang có những xu hướng phát triển mới với sự hội tụ ngày càng sâu giữa các ngành điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin và phát thanh truyền hình, sự chuyển dịch từ sản xuất sản phẩm sang dịch vụ công nghệ thông tin.

2.2.1.2. Phân tích tình hình Tài sản – Nguồn vốn

a. Tình hình Tài sản

Phân tích tình hình tài sản của doanh nghiệp sẽ giúp các nhà quản lý nắm được tình hình đầu tư (sử dụng) số vốn có phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và có phục vụ tích cực cho mục đích kinh doanh của doanh nghiệp hay không để đưa ra các chính sách điều chỉnh phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn tiếp theo.

Trong khi báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trình bày số đo lợi nhuận trong một thời đoạn, bảng cân đối kế toán cho ta một ‘bức ảnh chụp nhanh’ về tình hình tài chính của công ty vào một thời điểm cụ thể. Bảng cân đối kế toán là danh sách tài sản và nghĩa vụ nợ của công ty vào thời điểm đó. Chênh lệch giữa tài sản và nghĩa vụ nợ là giá trị ròng của công ty, còn gọi là vốn sở hữu của cổ đông.

Bảng 2.1: Cơ cấu tài sản FPT

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012				31/12/2013			
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Mức tăng	Tỷ trọng tăng	Giá trị	Tỷ trọng	Mức tăng	Tỷ trọng tăng
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	11,372,728	76%	10,229,470	72%	(1,143,258)	-4.11%	12,908,243	73%	2,678,773	1.47%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,902,383	19%	2,318,915	16%	(583,468)	-3.10%	2,750,971	16%	432,056	-0.66%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	861,597	5.77%	662,021	4.66%	(199,577)	-1.11%	1,443,449	8.22%	781,429	3.56%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,781,514	25%	3,775,642	27%	(5,872)	1.27%	4,411,534	25%	635,892	1.46%
IV. Hàng tồn kho	3,275,850	22%	2,699,509	19%	(576,341)	-2.92%	3,328,881	19%	629,372	0.05%
V. Tài sản ngắn hạn khác	551,384	3.69%	773,383	5.44%	221,999	1.75%	973,408	5.54%	200,024	0.10%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3,570,358	24%	3,979,712	28%	409,354	4.11%	4,662,314	27%	682,601	1.47%
I. Các khoản phải thu dài hạn	1,029	0.01%	1,434	0.01%	405	0.00%	1,213	0.01%	(221)	0.00%
II. Tài sản cố định	2,150,890	14%	2,617,662	18%	466,772	4.03%	3,075,863	18%	458,201	0.92%
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	865,424	5.79%	696,286	4.90%	(169,138)	-0.89%	706,727	4.02%	10,442	0.88%
IV. Tài sản dài hạn khác	336,649	2.25%	447,964	3.15%	111,315	0.90%	647,002	3.68%	199,038	0.53%
V. Lợi thế thương mại	216,366	1.45%	216,366	1.52%	-	0.07%	231,508	1.32%	15,142	0.21%
TỔNG TÀI SẢN	14,943,087	100.00%	14,209,183	100.00%	(733,904)		17,570,557	100.00%	3,361,375	

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Có thể thấy Tổng tài sản của FPT biến động qua các năm từ năm 2011 đến năm 2013. Chiếm tỷ trọng lớn trong Tổng tài sản của FPT là phần Tài sản ngắn hạn. Cụ thể:

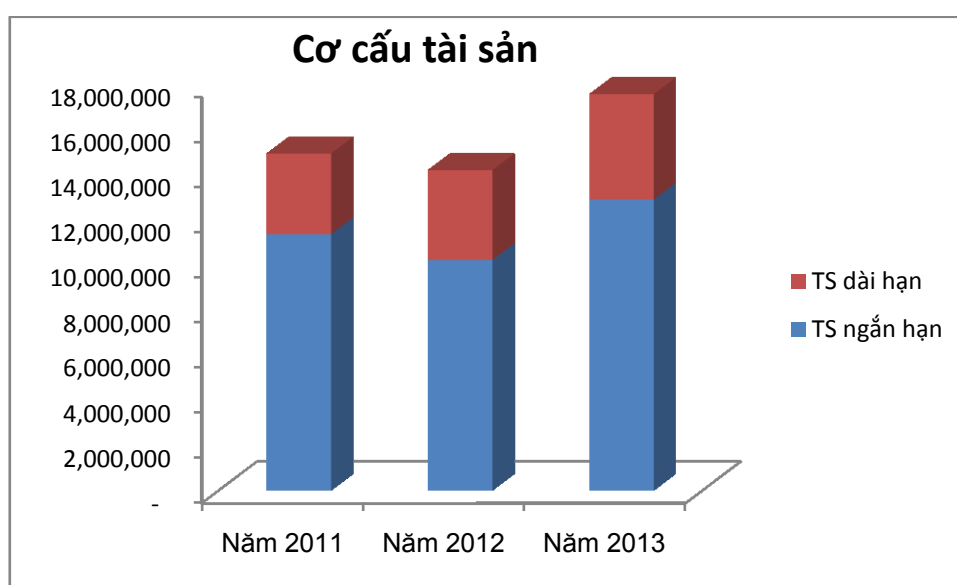
Năm 2011, tổng tài sản của FPT đạt mức 14.943.087 triệu đồng, đến năm 2012 giảm 733.904 triệu đồng đạt mức 14.209.183 triệu đồng, tuy nhiên đến năm 2013 tổng tài sản tăng lên 3.361.375 triệu đồng so với năm 2012, đạt mức 17.570.557 triệu đồng.

Chiếm tỷ trọng lớn trong Tổng tài sản của FPT là phần Tài sản ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn của FPT năm 2011 chiếm 76%, năm 2012 xuống còn 72% và năm 2013 lại tăng lên mức 73% trong tổng tài sản. Trong Tài sản ngắn hạn của FPT từ năm 2011 – 2013, chiếm phần lớn là tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho. Năm 2011, phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản của FPT ở mức 25% tương đương 3.781.514 triệu đồng, đến năm 2012 khoản mục này tăng 2% lên mức 27% tương đương 3.775.642 triệu đồng. Sang năm 2013, khoản mục này cũng tăng thêm 635.892 triệu đồng nhưng giảm về tỷ trọng trong tổng tài sản 1.46%, đạt mức 4.411.534 triệu đồng. Năm 2011, khoản mục tiền và các khoản tương đương ở mức 2.902.383 triệu đồng chiếm tỷ trọng 19% trong tổng tài sản của FPT. Năm 2012 và 2013, tỷ trọng khoản mục này giữ ở mức 16% trong tổng tài sản, tương ứng với giá trị 2.318.915 triệu đồng và 2.750.971 triệu đồng. Bên cạnh đó, hàng tồn kho của FPT giai đoạn 2011–2013 tương đối ổn định về tỷ trọng so với Tài sản ngắn hạn. Năm 2011, Hàng tồn kho chỉ chiếm 22% tương ứng giá trị 3.275.850 triệu đồng, năm 2012 giảm 3% dẫn đến khoản mục này chiếm 19% trong Tổng tài sản tương ứng 2.699.509 triệu đồng và sang năm 2013 giảm một chút xuống mức 0.05% tương đương giá trị 629.372 triệu đồng đạt mức 3.328.881 triệu đồng. Hàng tồn kho của công ty chủ yếu là hàng mua để bán, hàng mua đang đi đường và chi phí sản xuất kinh doanh dở dang. Hàng tồn kho của FPT luôn đạt mức vừa phải trong Tổng tài sản điều đó chứng tỏ khả năng quay vòng vốn nhanh và không tồn ứ nhiều hàng trong kho.

- Tài sản dài hạn của FPT trong giai đoạn 2011 – 2013 chiếm tỷ trọng thấp hơn Tài sản ngắn hạn, ở mức 24% tăng lên 28% năm 2012 và giảm nhẹ xuống 27% trong Tổng tài sản vào năm 2013. Tài sản dài hạn của FPT chủ yếu là khoản Tài sản cố định và Các khoản đầu tư tài chính dài hạn. Giai

đoạn 2011 – 2013 Tài sản cố định của FPT lần lượt chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản dài hạn, tương ứng các năm 2011, 2012 và 2013 là 14%, 18% và 18%. Giá trị tài sản năm 2011 là 2.150.890 triệu đồng, năm 2012 là 2.617.662 triệu đồng, năm 2013 là 3.075.863 triệu đồng. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn chiếm tỷ trọng lần lượt là 5.8%, 4.9% và 4% trong Tổng tài sản của FPT.

- Lợi thế thương mại trên báo cáo tài chính của FPT là phân phụ trội giữa mức giá phí hợp nhất kinh doanh so với phần lợi ích của Công ty mẹ trong tổng giá trị hợp lý của tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng của công ty con, công ty liên kết, hoặc đơn vị góp vốn liên doanh tại ngày thực hiện nghiệp vụ đầu tư. Lợi thế thương mại được coi là một loại tài sản vô hình và không tính khấu hao theo chính sách của Công ty.



Hình 2.2 : Cơ cấu tài sản của Công ty FPT

b. Tình hình Nguồn vốn

Tỷ lệ tổng nợ trên vốn chủ sở hữu giúp nhà đầu tư có một cái nhìn khái quát về sức mạnh tài chính, cấu trúc tài chính của doanh nghiệp và làm thế nào doanh nghiệp có thể chi trả cho các hoạt động. Thông thường, nếu hệ số

này lớn hơn 1, có nghĩa là tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bởi các khoản nợ, còn ngược lại thì tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bởi nguồn vốn chủ sở hữu. Về nguyên tắc, hệ số này càng nhỏ, có nghĩa là nợ phải trả chiếm tỷ lệ nhỏ so với tổng tài sản hay tổng nguồn vốn thì doanh nghiệp ít gặp khó khăn hơn trong tài chính. Tỷ lệ này càng lớn thì khả năng gặp khó khăn trong việc trả nợ hoặc phá sản của doanh nghiệp càng lớn.

Bảng 2.2: Cơ cấu nguồn vốn FPT

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	FPT									
	31/12/2011		31/12/2012				31/12/2013			
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Mức tăng	Tỷ trọng	Tỷ trọng tăng	Giá trị	Mức tăng	Tỷ trọng	Tỷ trọng tăng
A. NỢ PHẢI TRẢ	8,717,275	58%	7,114,921	(1,602,354)	50%	-8.26%	9,316,700	2,201,780	53%	2.95%
I. Nợ ngắn hạn	8,475,465	57%	6,819,506	(1,655,958)	48%	-8.72%	9,068,740	2,249,234	52%	3.62%
II. Nợ dài hạn	241,810	1.62%	295,414	53,604	2.08%	0.46%	247,960	(47,454)	1.41%	-0.67%
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	5,521,005	37%	6,181,762	660,757	44%	6.56%	7,208,665	1,026,903	41%	2.48%
I. Vốn chủ sở hữu	5,518,255	37%	6,179,012	660,757	43%	6.56%	7,205,915	1,026,903	41%	-2.47%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	2,750	0.02%	2,750	-	0.02%	0.00%	2,750	-	0.02%	0.00%
C. LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	704,807	4.72%	912,500	207,693	6.42%	1.71%	1,045,192	132,692	5.95%	0.47%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	14,943,087	100.00%	14,209,183	(733,904)	100.00%		17,570,557	3,361,375	100.00%	

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán FPT giai đoạn 2011 – 2013)

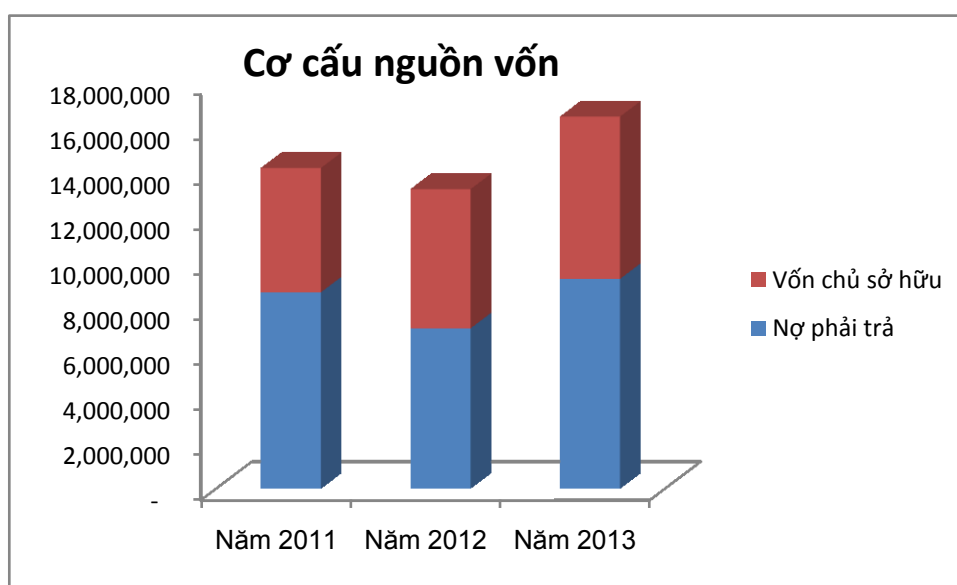
Nhìn vào bảng trên ta thấy, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu của FPT trong 3 năm đều lớn hơn 1. Mặc dù cả nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của FPT năm sau đều cao hơn năm trước, nhưng mức tăng của 2 chỉ số này không giống nhau, do vậy tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu cũng biến động không cùng xu hướng. Cụ thể chỉ số này của các năm 2011, 2012 và 2013 tương ứng với

1.58, 1.15 và 1.29. Con số này nói lên rằng, năm 2011, FPT đã ở trạng thái đi vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có và mức vay mượn này khá cao. Đến năm 2012, mặc dù vẫn ở trạng thái vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có nhưng mức độ giảm xuống rõ rệt. Điều đó chỉ ra rằng năm 2012 doanh nghiệp tự chủ động về mặt tài chính hơn đồng nghĩa với việc doanh nghiệp ít gặp khó khăn hơn trong tài chính. Tuy nhiên, việc sử dụng nợ cũng có một ưu điểm, đó là chi phí lãi vay sẽ được trừ vào thuế thu nhập doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp phải cân nhắc giữa rủi ro về tài chính và ưu điểm của vay nợ để đảm bảo một tỷ lệ hợp lý nhất. Trên thực tế, nếu nợ phải trả chiếm quá nhiều so với nguồn vốn chủ sở hữu có nghĩa là doanh nghiệp đi vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có, nên doanh nghiệp có thể gặp rủi ro trong việc trả nợ, đặc biệt là doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn hơn khi lãi suất ngân hàng ngày một tăng cao.

Cũng giống như Tổng tài sản, giá trị Tổng nguồn vốn của FPT biến động giảm trong năm 2012, tuy nhiên đến năm 2013 có sự tăng nhẹ. Chiếm tỷ trọng lớn trong Tổng nguồn vốn là Nợ phải trả và Nguồn vốn chủ sở hữu, một phần nhỏ là Lợi ích của cổ đông thiểu số.

- Về mặt giá trị, cùng với sự thay đổi của Tổng nguồn vốn thì Nợ phải trả của FPT trong giai đoạn này cũng thay đổi theo. Nếu năm 2011 giá trị Nợ phải trả đạt mức 8.717.275 triệu đồng thì năm 2012 đã giảm còn 1.602.354 triệu đồng và năm 2013 tăng thêm 2.201.780 triệu đồng. Năm 2011 Nợ phải trả chiếm tới 58% thì sang năm 2012 đã giảm 8% xuống còn 50% và đến năm 2013 tăng 3% lên mức 53%. Nợ phải trả của FPT chủ yếu là Nợ ngắn hạn đặc biệt đến năm 2012 Nợ ngắn hạn chỉ còn chiếm 2% và năm 2013 Nợ ngắn hạn chiếm 1.4%; trong đó, chiếm tỷ trọng lớn là Vay và nợ ngắn hạn và Phải trả người bán. Phần lớn Nợ dài hạn của Công ty là khoản Vay và nợ dài hạn và xoay quanh mức rất thấp chỉ khoảng 1.5% đến 2%.

- Nếu tỷ trọng của Nợ phải trả có xu hướng giảm trong giai đoạn 2011 – 2013 thì tỷ trọng Nguồn vốn chủ sở hữu lại tăng lên. Năm 2011 Nguồn vốn chủ sở hữu Công ty đạt 5.521.005 triệu đồng chiếm 37%, năm 2012 tăng lên 6.181.762 triệu đồng và tỷ trọng tăng lên 44% và đến năm 2013 giá trị của khoản mục này đã là 7.208.665 triệu đồng và chiếm 41%. Chiếm đại đa số trong Nguồn vốn chủ sở hữu là Vốn chủ sở hữu. Tỷ trọng của khoản mục này trong giai đoạn 2011 – 2013 lần lượt là: 37%, 43%, 41%. Nguồn kinh phí và các quỹ khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ và không đáng kể.



Hình 2.3 : Cơ cấu nguồn vốn của Công ty FPT

2.2.1.3. Phân tích các chỉ tiêu trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Có thể thấy doanh thu của FPT giai đoạn 2011 đến 2013 có sự biến động rõ rệt. Năm 2011, chỉ tiêu này là 25.370 tỷ, nhưng năm 2012 giảm xuống 776 tỷ đạt mức 24.594 tỷ. Lý giải điều này, chúng ta phải thừa nhận rằng khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã tác động mạnh đến tình hình sản xuất kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp, do vậy doanh thu năm 2012 của FPT có sụt giảm là điều không ngạc nhiên. Tuy vậy đến năm 2013, doanh thu của

FPT đã tăng thêm 2.434 tỷ lên con số 27.028 tỷ. Đây là tín hiệu đáng mừng đánh dấu sự nỗ lực mọi mặt của FPT.

Bảng 2.3: Phân tích kết quả kinh doanh FPT

Đơn vị tính : Triệu đồng

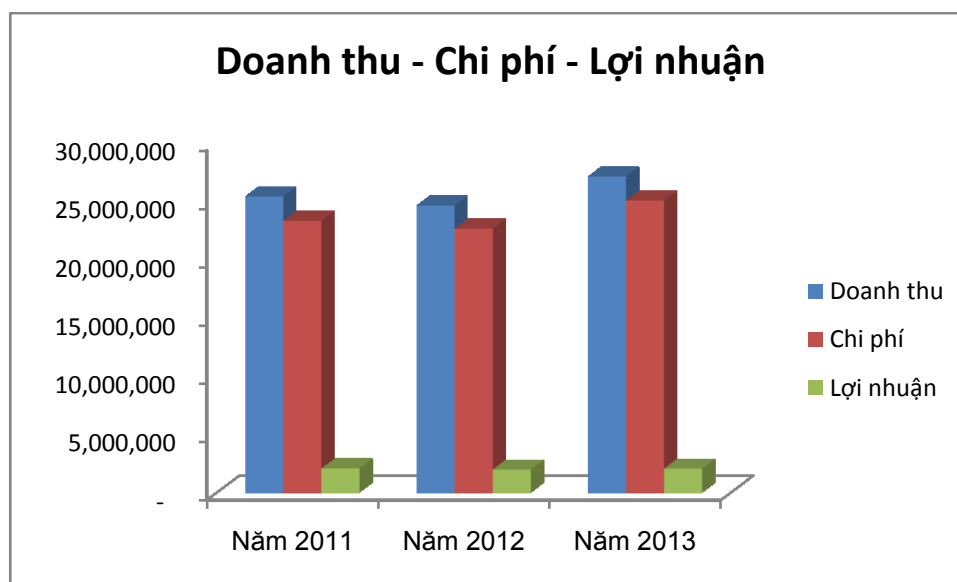
Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Mức tăng	Năm 2013	Mức tăng
Tổng thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	25,370,247	24,594,304	(775,943)	27,027,889	2,433,585
Giá vốn hàng bán	20,412,099	19,902,159	(509,940)	21,488,736	1,586,577
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	4,958,148	4,692,145	(266,003)	5,539,153	847,008
Doanh thu hoạt động tài chính	552,058	636,518	84,460	385,721	(250,797)
Chi phí tài chính	693,758	549,888	(143,869)	270,556	(279,333)
Chi phí bán hàng	793,285	857,893	64,608	1,356,607	498,714
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,603,155	1,602,676	(478)	1,846,474	243,797
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2,420,008	2,318,205	(101,803)	2,451,237	133,032
Thu nhập khác	104,921	167,744	62,823	204,959	37,215
Chi phí khác	58,923	112,051	53,127	119,641	7,590
Lợi nhuận khác	45,997	55,693	9,696	85,319	29,625
Lợi nhuận từ công ty liên kết	35,538	32,662	(2,876)	21,521	(11,141)
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,501,543	2,406,561	(94,982)	2,558,077	151,516
Trích lập quỹ đầu tư phát triển	-	-	-	42,447	42,447
Chi phí thuế TNDN hiện hành	418,067	424,440	6,373	477,971	53,531
Thuế TNDN hoãn lại	4,328	(3,367)	(7,695)	(27,654)	(24,288)
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,079,148	1,985,487	(93,661)	2,065,313	79,826

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Bên cạnh tình hình biến động chỉ tiêu doanh thu, chỉ tiêu giá vốn cũng biến động tương ứng theo. Năm 2011 giá vốn là 20.412 tỷ, năm 2012 là 19.902 tỷ, năm 2013 chỉ tiêu này là 21.489 tỷ.

Có thể thấy Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty thay đổi trong giai đoạn 2011 – 2013. Năm 2012, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 266.003 triệu đồng so với năm 2011 và năm 2013 tăng lên so với năm 2012 là 847.008 triệu đồng. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của FPT biến động trong giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2013. Năm 2011 chỉ tiêu này đạt 2.420.008 triệu đồng, năm 2012 giảm 101.803 triệu đồng còn 2.318.205 triệu đồng, đến năm 2013 tăng 133.32 triệu đồng đạt mức 2.451.237 triệu đồng.

Sự biến động của lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh ở công ty đã có ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận kế toán trước thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) cũng như lợi nhuận sau thuế TNDN của công ty này. Biến động cùng chiều với lợi nhuận kế toán trước thuế TNHD, chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế TNDN cũng biến động và đạt giá trị trong năm 2011, 2012, 2013 như sau 2.079.148, 1.985.487, 2.0656.313 triệu đồng. Đặc biệt năm 2013, FPT đã trích lập ngân sách cho quỹ Đầu tư và phát triển 42.447 triệu đồng.



Hình 2.4 : Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận của Công ty FPT

Bên cạnh việc phân tích chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận, ta cần phân biệt giữa bốn nhóm chi phí chính: giá vốn hàng bán, là chi phí trực tiếp

để sản xuất ra sản phẩm mà công ty bán ra; chi phí quản lý, tương ứng với các chi phí gián tiếp, tiền lương, quảng cáo, và các chi phí vận hành công ty khác mà không trực tiếp qui cho việc sản xuất; chi phí lãi vay của công ty; và thuế thu nhập phải nộp cho Nhà nước.

2.2.1.4. Phân tích biến động của dòng tiền trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Bảng 2.4: Phân tích dòng tiền FPT

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Mức tăng	Năm 2013	Mức tăng
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh					
1. Lợi nhuận trước thuế	2,501,543	2,406,561	(94,982)	2,515,630	109,069
2. Điều chỉnh cho các khoản:	-	-	-	-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	2,861,417	2,655,524	(205,894)	2,721,499	65,976
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	1,846,584	2,410,339	563,754	1,400,131	(1,010,208)
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư	-	-	-	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	107,017	(253,393)	(360,410)	(1,575,711)	(1,322,318)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính	-	-	-	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(487,346)	(2,740,414)	(2,253,068)	607,636	3,348,050
Lưu chuyển tiền thuần trong năm/kỳ	1,466,255	(583,468)	(2,049,723)	432,056	1,015,524
Tiền và tương đương tiền đầu năm	2,501,543	2,902,383	400,840	2,318,915	(583,468)
Tiền và tương đương tiền cuối năm	2,902,383	2,318,915	(583,468)	2,750,971	432,056

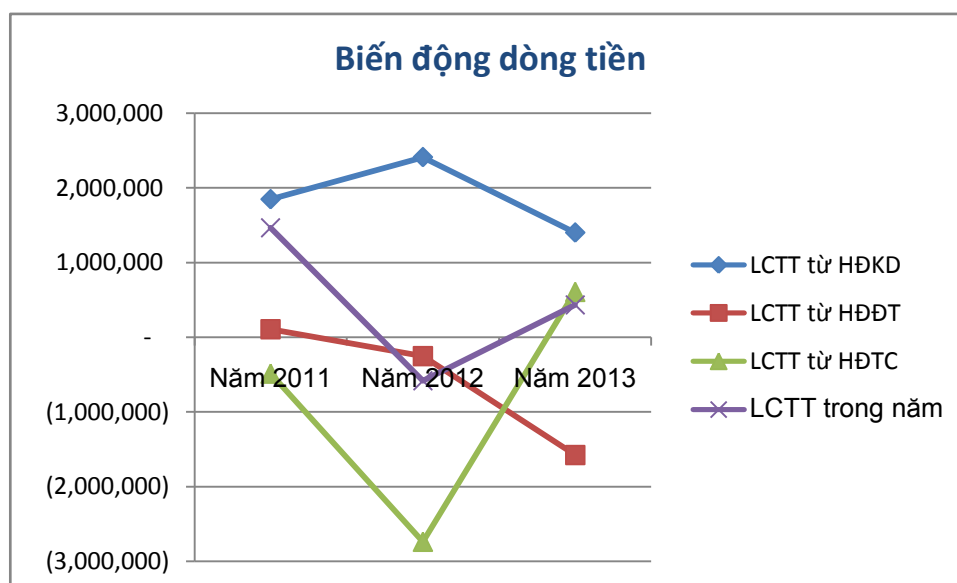
(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Một điểm khác biệt lớn khác giữa báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ là liên quan đến khấu hao, giải thích việc cộng thêm đáng kể trong phần điều chỉnh của báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cố gắng “dàn trải” các khoản chi phí đầu tư

lớn theo thời gian. Theo số liệu trên đây, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của công ty qua các năm 2011, 2012 và 2013 tương ứng là 1.846.584, 2.401.339 và 1.400.131 triệu đồng. Với các con số không âm này là tín hiệu rất đáng mừng. Điều đó chỉ ra rằng, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty luôn trong thể chủ động về tài chính.

Phần thứ hai trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ là việc hạch toán tiền mặt từ hoạt động đầu tư. Các mục này là đầu tư vào những tài sản cần thiết để công ty duy trì hay nâng cao năng lực sản xuất. Số liệu này ở năm 2011 là 107.017 triệu đồng, năm 2012 âm 253.392 triệu đồng và năm 2013 là 1.575.711 triệu đồng. Con số này nói lên rằng, năm 2012 và 2013 FPT đã giành nhiều số tiền vào lĩnh vực đầu tư, nhưng trong giai đoạn này chưa thu về được giá trị bằng tiền mặt.

Cuối cùng, phần cuối của báo cáo liệt kê tiền mặt đạt được từ hoạt động tài chính. Việc phát hành chứng khoán góp phần tạo ra tiền mặt dương, trong khi việc mua lại chứng khoán đang lưu hành sẽ sử dụng tiền mặt. Tổng cộng, hoạt động tài chính của FPT trong năm 2011, 2012 và 2013 tạo ra tương ứng là âm 487.346 ; âm 2,740,414 và 607.636 triệu USD đồng tiền mặt.



Hình 2.5 : Biến động dòng tiền của Công ty FPT

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của doanh nghiệp

2.2.2.1. Nhóm hệ số về khả năng thanh toán

Bảng 2.5: Hệ số về khả năng thanh toán

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1.34	1.50	1.42
Hệ số thanh toán nhanh	0.96	1.10	1.06
Hệ số thanh toán tức thời	0.34	0.34	0.30

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Hệ số thanh toán ngắn hạn

Hệ số thanh toán ngắn hạn của FPT thay đổi đáng kể từ 1.34 lần năm 2011 lên 1.42 lần năm 2013. Sự thay đổi này cho thấy khả năng thanh toán của FPT là rất tốt. Năm 2012 nợ ngắn hạn giảm tới 9% so với năm 2011 và năm 2013 tăng nhẹ thêm 3.6%. Phù hợp với tình hình kinh doanh, nợ ngắn hạn cũng biến động cùng xu hướng với tài sản ngắn hạn.

Tuy nhiên, cần lưu ý không nên duy trì mức tỷ trọng khá lớn trong tài sản Các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty để tránh tình trạng hiệu quả sử dụng vốn giảm.

Hệ số thanh toán nhanh

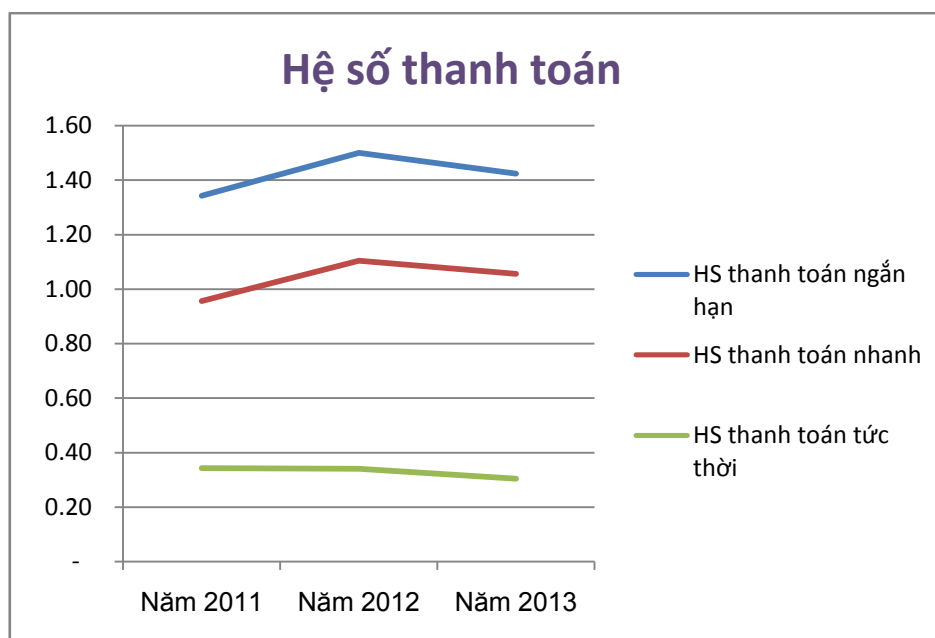
Cùng với sự biến động về hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh của FPT cũng biến động qua các năm từ 2011 – 2013. Hệ số thanh toán nhanh của công ty trong giai đoạn này lần lượt là: 0.96 lần; 1.1 lần; 1.06 lần. Hệ số này của công ty tăng ngoài lý do đã nêu trên còn do tỷ trọng Hàng tồn kho qua các năm giảm đáng kể. Với hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán ngắn hạn ở mức cao như vậy sẽ đảm bảo được khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn của mình.

Như vậy, Hệ số thanh toán ngắn hạn cũng như Hệ số thanh toán nhanh của công ty khác nhau và có sự thay đổi riêng qua các năm tuy nhiên có thể

thấy nhìn chung các hệ số này trong giai đoạn 2011 – 2013 đều lớn. Điều này cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh của các công ty rất tốt – một đồng nợ ngắn hạn có thể được đảm bảo bằng nhiều hơn hoặc gần bằng một đồng tài sản ngắn hạn.

Hệ số thanh toán tức thời

Hệ số này của FPT trong năm 2011, 2012 và 2013 ở mức 34%, 34% và 3%. Trên thực tế có rất ít doanh nghiệp có số tiền mặt và các khoản tương đương tiền đủ để đáp ứng toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn, do đó chỉ số thanh toán tiền mặt rất ít khi lớn hơn hay bằng 1. Điều này cũng không quá nghiêm trọng. Vì nếu giữ tiền mặt và các khoản tương đương tiền ở mức cao để bảo đảm chi trả các khoản nợ ngắn hạn là một việc làm không thực tế vì như vậy cũng đồng nghĩa với việc công ty không biết sử dụng loại tài sản có tính thanh khoản cao này một cách có hiệu quả. Công ty hoàn toàn có thể sử dụng số tiền và các khoản tương đương tiền này để tạo ra doanh thu cao hơn.



Hình 2.6 : Hệ số về khả năng thanh toán của Công ty FPT

2.2.2.2. Nhóm hệ số hoạt động

Hệ số vòng quay hàng tồn kho

Bảng 2.6: Hệ số vòng quay hàng tồn kho

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số vòng quay hàng tồn kho	7.13	6.66	7.13

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Hệ số vòng quay hàng tồn kho của FPT thay đổi trong thời ba năm qua: Năm 2011 hệ số này là 7.13 lần, năm 2012 là 6.66 lần, đến năm 2013 là 7.13 lần. Tuy nhiên hệ số này ở mức khá cao điều đó nói lên rằng hoạt động bán hàng của FPT rất hiệu quả.

Hệ số vòng quay khoản phải thu

Bảng 2.7: Hệ số vòng quay khoản phải thu

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số vòng quay khoản phải thu	7.22	6.51	6.60

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Hệ số vòng quay khoản phải thu của FPT có sự giảm sút trong các năm từ 2011 – 2013. Hệ số này giảm từ 7.22 lần vào năm 2011 xuống 6.6 lần năm 2013. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do tốc độ tăng của Doanh thu thuần vào năm 2011 và 2013 thấp hơn tốc độ tăng của Các khoản phải thu từ đó làm giảm giá trị của hệ số này.

Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Bảng 2.8: Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định	12.22	10.32	9.49

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Nhìn chung, hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty giảm xuống rõ rệt trong giai đoạn 2011 – 2013. Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định của FPT lần lượt ở các năm: 12.22 lần, 10.32 lần, 9.49 lần. Hệ số này của FPT cao do giá trị doanh thu thuần qua các năm khá lớn tuy nhiên hệ số này giảm qua các năm do trong năm 2011 và 2013 tốc độ tăng của tài sản cố định của công ty lớn hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần.

Hệ số hiệu quả sử dụng tài sản cố định thể hiện rằng cứ một đồng tài sản cố định đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Do đó, hệ số này của công ty giảm xuống trong giai đoạn 2011 – 2013 chỉ ra rằng sức sản xuất của tài sản cố định của công ty có sự giảm sút.

Hệ số vòng quay toàn bộ tài sản

Bảng 2.9: Hệ số hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số vòng quay toàn bộ tài sản	1.86	1.69	1.70

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Nhìn vào bảng số liệu trên có thể thấy, một đồng đầu tư vào tổng tài sản FPT thu được lần lượt 1.86 lần; 1.69 lần; 1.7 lần đồng doanh thu thuần qua các năm 2011, 2012 và 2013.

Như vậy, có thể thấy qua sự giảm xuống trong hệ số hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty thể hiệu sức sản xuất của tổng tài sản ngày càng giảm xuống trong thời gian qua.

2.2.2.3. Nhóm hệ số đòn bẩy tài chính

Hệ số nợ

Bảng 2.10: Hệ số nợ

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số nợ	0.58	0.5	0.53

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Qua bảng số liệu trên có thể thấy, hệ số nợ của biến động nhẹ trong giai đoạn 2011 – 2013, nhưng xoay quanh khoảng 50%. Hệ số này ở mức 0.58 vào năm 2011 đã giảm xuống 0.5 vào năm 2012 và 0.53 vào năm 2013 nguyên nhân là do khoản nợ dài hạn của công ty giảm nhẹ trong thời gian này.

Hệ số nợ của FPT khá cao và mặc dù có giảm nhưng không đáng kể thể hiện sự phụ thuộc vào nguồn vốn vay bên ngoài khá cao.

Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu

Bảng 2.11: Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số nợ so với VCSH	1.58	1.15	1.29

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Sự biến động của hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu trong giai đoạn phân tích của công ty khác nhau. Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu của FPT năm 2011 khá cao ở mức 1.58 lần, năm 2012 hệ số này giảm xuống 0.43 lần và năm 2013 tăng nhẹ 0.14 lần do nợ phải trả của FPT giảm còn nguồn vốn chủ

sở hữu tăng lên.

Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu phản ánh cơ cấu tài trợ của doanh nghiệp, thể hiện mức độ đảm bảo đối với chủ nợ bằng vốn của chủ sở hữu. Tỷ số này thường phải nên nhỏ hơn 1 (hay tổng vốn chủ sở hữu phải lớn hơn tổng nợ). Như vậy, có thể thấy trong giai đoạn này các khoản nợ của FPT được đảm bảo bằng vốn của chủ sở hữu rất thấp. Hệ số này nhỏ hơn thể hiện được mức độ đảm bảo các khoản nợ bằng vốn chủ sở hữu của công ty nhưng sự biến động thất thường của hệ số cũng là điểm công ty cần lưu ý.

Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay

Bảng 2.12: Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay	9.03	9.52	18.31

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay của FPT tăng mạnh từ 9.03 lần vào năm 2011 lên đến 18.31 lần năm 2013. Hệ số về khả năng thanh toán lãi tiền vay của FPT ở mức khá cao qua các năm thể hiện sự đảm bảo thanh toán các khoản lãi tiền vay của công ty cũng như khả năng sinh lợi của vốn vay tốt. Hệ số này trong thời gian trên có sự biến động nhiều. Nguyên nhân của sự thay đổi này là do năm 2011 lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty đạt được ít hơn so với chi phí vay nợ phải trả còn sang năm 2012 và năm 2013 giá trị lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể cùng với việc công ty sử dụng ít nợ hơn kéo theo sự tăng trong hệ số về khả năng thanh toán lãi vay.

Hệ số về nợ dài hạn

Bảng 2.13: Hệ số về nợ dài hạn

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số về nợ dài hạn	0.04	0.05	0.03

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Hệ số về nợ dài năm 2011 là 0.04 lần tức nợ dài hạn chỉ chiếm 4% trong tổng nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu. Hệ số này tăng lên 0.01 lần vào năm 2012 do trong năm này nợ dài hạn tăng nhẹ đồng thời vốn chủ sở hữu cũng tăng lên. Đến năm 2013 có sự giảm nhẹ trong hệ số này xuống còn 0.02 lần mà nguyên nhân chủ yếu là do nợ dài hạn giảm rõ rệt trong khi vốn chủ sở hữu có tăng thêm một phần.

Hệ số về nợ dài hạn của công ty thay đổi qua các năm nhưng nhìn chung đều theo chiều hướng giảm thể hiện xu hướng ít sử dụng nợ dài hạn trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty.

2.2.2.4. Nhóm hệ số lợi nhuận

- *Hệ số lợi nhuận doanh thu (ROS)*

Bảng 2.14: Hệ số lợi nhuận doanh thu

ROS (%)	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	8.2	8.1	7.6

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Một chỉ tiêu biến động ít trong giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2013. Điều này chỉ ra rằng lợi nhuận sau thuế biến động cùng chiều với doanh thu thuần của. Như vậy, qua số liệu trên có thể thấy FPT có khả năng sinh lợi của hoạt động kinh doanh tương đối ổn định.

- Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)

Bảng 2.15: Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản

ROA (%)	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	15.3	13.6	13

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của FPT khá cao. Năm 2011 cứ 100 đồng đầu tư vào tổng tài sản đã mang lại cho công ty 15.3 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2013 con số này giảm xuống ở mức 13 đồng.

- Hệ số sức sinh lợi căn bản (BEP)

Bảng 2.16: Hệ số sức sinh lợi căn bản

BEP (%)	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	18.4	18.5	15.3

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Tỷ suất sinh lời căn bản của FPT khá cao. Năm 2011 cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản đã mang lại cho công ty 18.4 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2013 con số này giảm xuống ở mức 15.3 đồng.

- Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Bảng 2.17: Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

ROE (%)	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				11 – 12	12 – 13
FPT	43.78	33.95	30.86	(9.83)	(3.09)

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Nhìn chung, hệ số ROE của công ty giảm trong giai đoạn 2011 – 2013. Nếu như năm 2011, hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là 100 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra 43.78 đồng lợi nhuận sau thuế thì năm 2012 và 2013 con số lợi nhuận tạo ra từ 100 vốn chủ sở hữu là 33.95 đồng và 30.86 đồng.

- Hệ số giá trị kinh tế gia tăng (EVA):

Bảng 2.18: Lãi suất trái phiếu chính phủ

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lãi suất trái phiếu chính phủ (kỳ hạn 5 năm)	11.9%	9.65%	8.45%

(Nguồn: Dựa trên các thông báo kết quả đấu thầu trái phiếu chính phủ)

Bảng 2.19: Hệ số Beta

β_{2011}	β_{2012}	β_{2013}
1.21	0.87	0.98

(Nguồn: www.cafef.vn)

Dựa vào công thức ước tính $k_s = k_{rf} + (k_m - k_{rf}) \times \beta$ với k_{rf} là lãi suất trái phiếu chính phủ kỳ hạn 5 năm, phân bù rủi ro thị trường là 11% và β của công ty như bảng trên ta có k_s ước tính cho giai đoạn phân tích là 23.31%.

Dựa vào công thức $EVA = \text{Lợi nhuận sau thuế} - k_s \times \text{Vốn chủ sở hữu}$, ta có kết quả sau:

Bảng 2.20: Giá trị EVA

Đơn vị tính : Triệu đồng

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
EVA	792.842	545.159	385.614

(Nguồn: Dựa vào tính toán theo công thức của tác giả)

Qua số liệu trên có thể thấy, giá trị kinh tế gia tăng của FPT đều dương qua các năm. Như vậy, kết quả kinh doanh thực sau khi có tính đến chi phí vốn chủ sở hữu của FPT là hiệu quả. Tuy nhiên chỉ số này giảm trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2013. Nếu năm 2011, giá trị kinh tế gia tăng của FPT là 792.842 triệu đồng, sang năm 2012 là 545.159 triệu đồng và năm 2013 là 385.614 triệu đồng.

2.2.2.5. Nhóm hệ số giá thị trường

- Hệ số EPS

Bảng 2.21: Hệ số EPS

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
EPS	7.783	5.625	5.842

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Qua số liệu thể hiện ở bảng trên, hệ số EPS của FPT khá cao. Có điều này là do phần lợi nhuận sau thuế công ty dành trả cho các cổ đông nắm giữ cổ phiếu thường đang lưu hành cao và có biến động qua các năm từ 2011 – 2013. Như vậy, trong giai đoạn qua, khả năng kiếm lợi nhuận của FPT ở mức cao, năm 2011 là 7.783; năm 2012 là 5.625 và năm 2013 là 5.842 đồng với mỗi cổ phiếu phổ thông.

- Hệ số P/E

Bảng 2.22: Hệ số P/E

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
P/E	4.73	6.58	7.50

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011 – 2013)

Ý nghĩa quan trọng của hệ số P/E là phản ánh kỳ vọng của thị trường về sự tăng trưởng cổ phiếu trong tương lai. Một công ty có chỉ số P/E càng cao thì kỳ vọng của thị trường vào lợi nhuận của công ty càng cao. Hệ số P/E của FPT thay đổi không nhiều thể hiện sự kỳ vọng ổn định của người đầu tư vào cổ phiếu này. Qua số liệu ở bảng trên cho thấy hệ số P/E của công ty thể hiện mức độ kỳ vọng của người đầu tư đối với cổ phiếu về ngành công nghệ thông tin viễn thông.

2.2.2.6. Nhóm tỷ số tăng trưởng

* Tỷ số tăng trưởng nội tại (IGR)

Tỷ số lợi nhuận giữ lại:

Bảng 2.23: Tỷ số lợi nhuận giữ lại

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tỷ số lợi nhuận giữ lại	0.55	0.80	0.45

(Nguồn: Báo cáo tài chính FPT giai đoạn 2011– 2013)

Tỷ số lợi nhuận giữ lại (hay hệ số tái đầu tư) là một tỷ số tài chính đánh giá mức độ sử dụng lợi nhuận sau thuế cho tái đầu tư của doanh nghiệp. Có thể thấy mức chia lợi tức của FPT khá cao ở các năm 2011 và 2013 tương ứng với 45% và 55%, duy chỉ có năm 2012, với mục tiêu tăng trưởng cho công ty trong tương lai thì công ty chia cổ tức ở mức 20%.

Bảng 2.24: Tỷ số tăng trưởng nội tại

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
IGR	0.0829	0.1259	0.0558

(Nguồn: Dựa vào tính toán theo công thức của tác giả)

Tỷ số này cho biết tốc độ tăng trưởng lớn nhất mà doanh nghiệp đạt được khi không cần bất kỳ nguồn tài trợ nào từ bên ngoài trong năm 2011; 2012 và 2013 tương ứng là 8.29%; 12.59% và 5.58%. Tỷ lệ này có giảm trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2013 tuy nhiên tỷ lệ này luôn ở mức cao so với tình hình chung của nền kinh tế.

* Tỷ số tăng trưởng bền vững (SGR):

Bảng 2.25: Tỷ số tăng trưởng bền vững

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
SGR	0.2614	0.3460	0.1481

(Nguồn: Dựa vào tính toán theo công thức của tác giả)

Tỷ số này cho biết tốc độ tăng trưởng lớn nhất doanh nghiệp có thể đạt được mà không cần tài trợ cho vốn chủ sở hữu từ bên ngoài với điều kiện không tăng đòn bẩy tài chính (tỷ lệ giữa nợ và vốn chủ sở hữu không thay đổi). Tỷ số này của FPT đạt cao nhất vào năm 2012 khi mà mục tiêu giữ lại lợi nhuận để phát triển công ty trong những năm tiếp theo nên cổ tức được chia chỉ đạt mức 20%, do đó SGR lên đến 34.6%.

2.2.2.7. Nhóm hệ số phá sản Altman

Hệ số phá sản Altman kết hợp giữa các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh với các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán và chỉ tiêu phản ánh về sự độc lập về mặt tài chính. Đây là công cụ hiệu quả để phát hiện dấu hiệu báo trước nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

Qua tính toán hệ số Z , Z' và Z'' của các công ty trong giai đoạn 2011 – 2013 ta thấy rõ FPT có hệ số này giảm nhưng vẫn luôn nằm trong vùng an toàn, không có nguy cơ phá sản.

Bảng 2.26: Hệ số phá sản Altman

Hệ số	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
X_1	0.194	0.240	0.219
X_2	0.077	0.112	0.053
X_3	0.184	0.183	0.153
X_4	0.633	0.869	0.774
X_5	1.698	1.731	1.538
Hệ số Z	1.71	1.74	1.55
Hệ số Z'	3.42	4.10	3.45
Hệ số Z''	6.67	7.35	6.70
	An toàn		

(Nguồn: Dựa vào tính toán theo công thức của tác giả)

2.2.3. So sánh các chỉ tiêu kinh tế cơ bản với các công ty cùng ngành

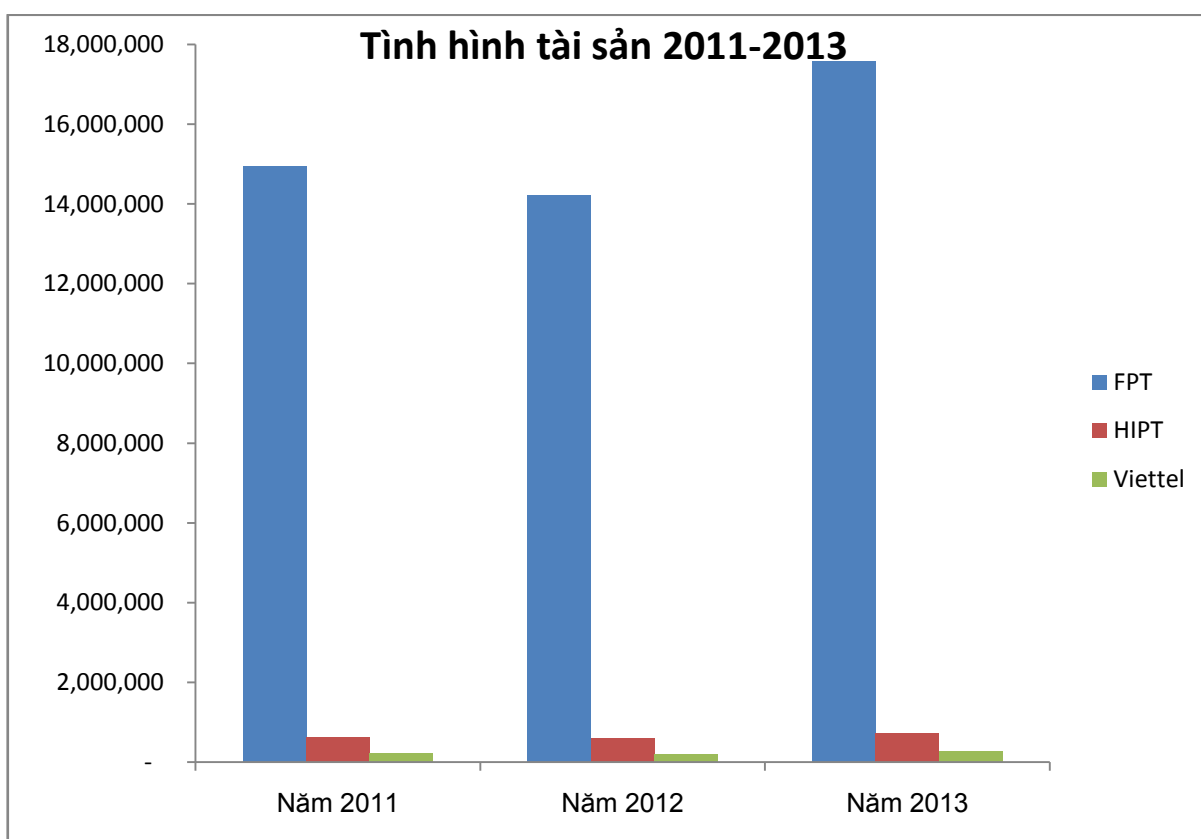
Có thể so sánh các chỉ tiêu kinh tế của Công ty Cổ phần FPT với các Công ty Cổ phần tập đoàn HIPT và Công ty Cổ phần bưu chính Viettel để thấy được quy mô tầm vóc của FPT cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh so với các đối thủ ở thị trường trong nước.

Bảng 2.27: Tình hình tài sản năm 2011 – 2013

Đơn vị tính : Triệu đồng

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	14,943,087	14,209,183	17,570,557
HIPT	619,679	589,455	723,374
Viettel	208,556	195,534	276,129

Công ty CP FPT xứng đáng là doanh nghiệp hàng đầu của Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ thông tin với quy mô tổng tài sản cao hơn gấp khoảng 60 lần so với Công ty Cổ phần tập đoàn HIPT và khoảng 40 lần so với Công ty Cổ phần bưu chính Viettel. Trong năm 2012, quy mô tài sản có giảm đi nhưng đây cũng là xu hướng chung của toàn nền kinh tế trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu và ngành công nghệ thông tin cũng không nằm ngoài quy luật này. Tuy nhiên, đến năm 2013 tình hình có sự chuyển biến tốt lên cũng theo xu hướng phát triển chung.



Hình 2.7 : Tình hình tài sản giai đoạn 2011-2013

Công ty FPT có doanh thu hàng năm cao gần gấp 2 lần so với tổng tài sản. Trong khi đó doanh thu của Công ty HIPT chỉ một nửa hoặc 3/2 so với tổng tài sản. Doanh thu của Viettel cao gấp hơn 2 lần tổng tài sản.

Bảng 2.28: Tình hình doanh thu từ năm 2011 đến 2013 của các công ty FPT, HIP và Viettel

Đơn vị tính : Triệu đồng

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	25,397,760	24,624,085	27,114,702
HIPT	425,619	302,551	523,024
Viettel	530,554	629,560	846,133

Bảng 2.29: Tình hình lợi nhuận sau thuế từ năm 2011 đến 2013 của các công ty FPT, HIPT và Viettel

Đơn vị tính : Triệu đồng

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	2,079,148	1,985,487	2,065,313
HIPT	3,728	2,705	3,467
Viettel	18,237	19,280	22,651

Cũng như sự biến động về doanh thu, sự biến động về lợi nhuận sau thuế cũng có sự tăng giảm tương ứng. Nếu như năm 2012, có sự giảm chung về doanh thu và lợi nhuận thì năm 2013 có sự tăng nhẹ về các chỉ số này ở các công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung.

Bảng 2.30: Hệ số lợi nhuận doanh thu (ROS) từ năm 2011 đến 2013 của các công ty FPT, HIPT và Viettel

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	8.18%	8.06%	7.61%
HIPT	0.87%	0.91%	0.66%
Viettel	3.43%	3.06%	2.68%

Bảng 2.31: Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) từ năm 2011 đến 2013 của các công ty FPT, HIPT và Viettel

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	15.30%	13.62%	13.00%
HIPT	0.61%	0.45%	0.53%
Viettel	9.53%	9.54%	9.6%

Bảng 2.32: Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) từ năm 2011 đến 2013 của các công ty FPT, HIPT và Viettel

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
FPT	43.78%	33.95%	30.06%
HIPT	1.00%	0.73%	0.92%
Viettel	28.51%	20.37%	21.05%

So sánh các chỉ tiêu thuộc nhóm hệ số lợi nhuận giữa các công ty trong giai đoạn 2011-2013, ta thấy được công ty FPT luôn có các chỉ số ROS, ROA, ROE ở mức cao, điều này chứng tỏ rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty FPT so với các đối thủ cạnh tranh là khá tốt.

2.3. Đánh giá tình hình tài chính chính Công ty cổ phần FPT

2.3.1. Ưu điểm

Trong giai đoạn qua, công ty đều gặt hái được những thành tựu đáng kể. Với những nỗ lực phấn đấu không ngừng. Công ty luôn là công ty đứng đầu, khẳng định được những vị trí cao nhất trong lĩnh vực công nghệ thông tin – viễn thông tại Việt Nam.

Quá trình hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2011 – 2013, giá trị Tổng tài sản hay Tổng nguồn vốn của công ty khá lớn. Tuy nhiên, nguồn tài trợ chủ yếu là Nợ phải trả cụ thể là khoản Vay và nợ ngắn hạn. Hay nói cách khác, công ty đã tận dụng, khai thác nguồn lợi từ nguồn tài trợ bên ngoài, sử dụng đòn bẩy tài chính lớn để đảm bảo cũng như phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

Mặc dù Tổng tài sản hay Tổng nguồn vốn của công ty biến động rất lớn ảnh hưởng đến sự thay đổi trong Hệ số khả năng thanh toán của công ty nhưng nhìn chung sự thay đổi đó không quá lớn. Công ty vẫn duy trì được mức hệ số khá tốt đảm bảo khả năng thanh toán của công ty mình trước

những thay đổi khó khăn của tình hình kinh tế Việt Nam cũng như tình hình kinh tế thế giới. Bên cạnh đó, hệ số vòng quay hàng tồn kho của FPT khá cao chứng tỏ số lần hàng tồn kho được bán hết trong năm khá nhiều giúp giải phóng vốn để vốn không bị ứ đọng ảnh hưởng đến nguồn vốn hoạt động kinh doanh của công ty.

Trong giai đoạn phân tích, có thể nhận thấy rõ tình hình tài chính của FPT luôn ở mức tốt, xứng đáng là đơn vị dẫn đầu trong ngành công nghệ thông tin – viễn thông. Giá trị Tổng tài sản cũng FPT tăng lên nhanh chóng, rõ rệt giai đoạn 2011 – 2013. Trước những khó khăn chung của nền kinh tế, FPT vẫn tìm được thị trường hoạt động, giữ thị phần của mình, cạnh tranh tốt để giữ vững hoạt động giúp giữ vững kết quả hoạt động kinh doanh của công ty mình. Kết quả hoạt động kinh doanh qua từng năm không những không giảm xuống mà tình hình còn được cải thiện rõ rệt khi con số qua các năm tăng lên. Với những kết quả kinh doanh như vậy, hệ số lợi nhuận mà cụ thể là giá trị của các hệ số ROS, ROA, ROE ở mức cao của FPT giai đoạn 2011 – 2013 đã thể hiện được hiệu quả kinh doanh của công ty. Chính vì vậy, hoạt động của công ty luôn nằm trong vùng an toàn đồng thời giá trị kinh tế tăng thêm luôn ở mức cao.

FPT là công ty hàng đầu về công nghệ tin học, phát triển phần mềm và phân phối điện thoại di động ở Việt Nam. Hệ thống nhân lực tốt, lãnh đạo đoàn kết và xây dựng văn hóa công ty vững chắc. Thương hiệu tốt, quan hệ mạnh. Hiện Công ty đang mở rộng ra nhiều lĩnh vực kinh doanh tiềm năng như tài chính, ngân hàng, bất động sản. Kết quả kinh doanh tăng trưởng mạnh.

2.3.2. Hạn chế

Bên cạnh những thành tích đạt được, qua quá trình phân tích tình hình tài chính của FPT giai đoạn 2011 – 2013 cũng cho thấy một số hạn chế cần

lưu ý của công ty.

Nhìn chung, Các khoản phải thu mà đặc biệt là tỷ trọng Các khoản phải thu ngắn hạn của công ty chiếm một mức lớn trong Tổng tài sản. Điều này chứng tỏ, công ty đang bị ứ đọng một khoản vốn khá lớn, khoản vốn này do những khách hàng mua chịu chiếm dụng mà ảnh hưởng rất lớn đến quá trình hoạt động kinh doanh của công ty nhất là trong giai đoạn khó khăn của nền kinh tế. Ngoài ra, khi phân tích hệ số vòng quay khoản phải thu cũng cho thấy hệ số này của công ty giảm rõ rệt chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ trong những năm qua đã giảm xuống nhiều. Bên cạnh đó, tỷ trọng Hàng tồn kho vẫn chiếm một tỷ trọng khá lớn. Việc duy trì hàng tồn kho là cần thiết nhưng công ty phải chú trọng duy trì ở mức hợp lý để đảm bảo vốn không bị ứ đọng quá nhiều và quá lâu ở đây.

Mặc dù sử dụng đòn bẩy tài chính để kích thích tăng trưởng kinh doanh của công ty là biện pháp hữu hiệu tuy nhiên nguồn vốn vay bên ngoài của công ty khá lớn và cũng được thể hiện ở giá trị hệ số đòn bẩy khá cao chứng tỏ sự phụ thuộc nhiều vào nguồn tài trợ bên ngoài của doanh nghiệp.

Đồng thời, một vấn đề cần lưu ý của công ty là hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như tổng tài sản giảm trong thời gian qua chứng tỏ sức sản xuất của tài sản và tổng tài sản giảm hay chưa hiệu quả.

Ngoài ra, vì FPT mở rộng ra nhiều lĩnh vực khác với ngành nghề kinh doanh chính, khiến cho ngành kinh doanh chính không còn là điểm tựa vững chắc. Việc mở rộng ra quá nhiều dự án, đặc biệt là các dự án trong ngành tài chính, ngân hàng được dự báo là mang tính rủi ro cao và sẽ ảnh hưởng đến chiến lược chung của Công ty sau này. Đồng thời, điều này cũng sẽ làm tổn thương đến ngành nghề chính là cung cấp giải pháp về công nghệ tin học. Một khi mảng phân phối điện thoại di động giảm sút hiệu quả thì hiệu quả kinh doanh của Công ty cũng sẽ suy giảm nhiều, đặc biệt là khi các dự án mới

khó có thể sớm tạo ra lợi nhuận cao. Việc cổ đông chiến lược nước ngoài cũng như nhiều cổ đông nội bộ bán ra sau một thời gian dài nắm giữ, khiến cho giới đầu tư trở nên hoài nghi với mức giá hiện tại của FPT.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT

Chương này tập trung vào việc đánh giá tổng quan về những thuận lợi khó khăn mà công ty có thể gặp phải trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh ở giai đoạn tiếp theo. Bên cạnh đó, các định hướng, chiến lược của công ty cũng được đề cập. Ngoài ra, kết hợp với những phân tích đánh giá ở chương 2, chương này chủ yếu đưa ra các giải pháp nhằm phát huy tốt hơn những thành tích đạt được trong thời gian qua, hạn chế những khó khăn, nhược điểm công ty đang tồn tại nhằm mục tiêu giúp công ty sẽ tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn trong giai đoạn tới.

3.1. Định hướng và chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT

3.1.1. Những thuận lợi và khó khăn của ngành kinh doanh phần mềm dịch vụ máy tính và Công ty trong giai đoạn tiếp theo

FPT mong muốn trở thành một tổ chức kiểu mới, hùng mạnh bằng nỗ lực lao động sáng tạo trong khoa học kỹ thuật và công nghệ, làm khách hàng hài lòng, góp phần hưng thịnh quốc gia, đem lại cho mỗi thành viên của mình điều kiện phát triển đầy đủ nhất về tài năng và một cuộc sống đầy đủ về vật chất, phong phú về tinh thần.

Đến thời điểm hiện tại, FPT đã có mặt tại 17 quốc gia gồm: Việt Nam, Lào, Campuchia, Mỹ, Nhật Bản, Singapore, Đức, Myanmar, Pháp, Malaysia, Úc, Thái Lan, Anh, Philippines, Kuwait, Bangladesh và Indonesia.

FPT trở thành doanh nghiệp CNTT Việt Nam đầu tiên lọt vào danh sách Software 500 của giới CNTT toàn cầu.

FPT lọt top 100 Nhà Cung cấp dịch vụ Gia công Toàn cầu do Hiệp hội các chuyên gia outsourcing chuyên nghiệp quốc tế IAOP xếp hạng.

Các dự báo đều thống nhất nhận định kinh tế thế giới năm 2014 sẽ tiếp tục khó khăn, thậm chí tồi tệ hơn rất nhiều so với năm 2013. Hai điểm nhấn quan trọng nhất là sự sụt giảm tốc độ tăng trưởng của kinh tế toàn cầu, nhất là của các trung tâm tăng trưởng (Mỹ, EU, Nhật, Trung Quốc), cùng với những khó khăn đó, sự tăng trưởng chậm lại và lạm phát gia tăng ở những nền kinh tế mới nổi như: Trung Quốc, Ấn Độ,...và những bất ổn về chính trị, xung đột khu vực, tranh chấp lãnh thổ sẽ gây thêm khó khăn cho sự phát triển. Trong bối cảnh đó, các chính sách và biện pháp bảo hộ mậu dịch, hàng rào thuế quan và phi thuế quan gia tăng. Việt Nam ngoài những khó khăn từ bên ngoài, bản thân nội tại nền kinh tế vừa trải qua năm 2011 nhiều bất ổn từ hệ thống tài chính, lạm phát. Kinh tế vĩ mô chưa ổn định; lạm phát và lãi suất đang còn ở mức cao ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất và đời sống của nhân dân. Hoạt động đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang gặp nhiều khó khăn. Thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản hoạt động trì trệ. Ngoài ra, thiên tai, bão lũ, dịch bệnh vẫn là những yếu tố phức tạp, khó lường trong thời gian tới. Khó khăn của nền kinh tế, lạm phát tăng cao đã tác động rất mạnh đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp, tạo áp lực và khó khăn rất lớn đối với sự tồn tại, phát triển của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp công nghệ thông tin viễn thông nói riêng. Không những thế, sự phát triển của các doanh nghiệp cùng lĩnh vực trên thế giới đã tạo ra sự cạnh tranh mạnh mẽ, cũng gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp trong nước.

Bên cạnh những khó khăn, bất lợi, ngành công nghệ thông tin viễn thông cũng có một số thuận lợi. Ở trong nước, các giải pháp, chính sách về kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô đã bước đầu phát huy hiệu quả. Bội

chi ngân sách nhà nước giảm dần, xuất khẩu tăng nhanh góp phần giảm nhập siêu, cân bằng cán cân thanh toán quốc tế, tăng dự trữ ngoại hối của nhà nước. Đó là những điều kiện rất quan trọng tạo đà tăng trưởng cao hơn trong năm 2012 và các năm tiếp theo. Bộ thông tin và truyền thông cũng có những chính sách phối hợp với các sở, ngành thực hiện đề án phát triển Việt Nam trở thành nước mạnh về công nghệ thông tin-truyền thông, trong đó có một số hoạt động cụ thể như: Chương trình quốc gia về ứng dụng công nghệ thông tin-truyền thông trong cơ quan Nhà nước giai đoạn 2011-2015; Chương trình phát triển phần mềm, thông tin số, công nghiệp điện tử. Đồng thời, Bộ đã đề xuất với Chính phủ những chính sách ưu đãi cho ngành và đặt hàng doanh nghiệp triển khai một số hệ thống thư điện tử quốc gia, dịch vụ công nghệ thông tin-truyền thông... tạo cơ hội thuận lợi cho doanh nghiệp phát huy thế mạnh.

Chiến lược của FPT có tính dài hạn và bền vững. Do vậy, việc thay đổi nhân sự cấp cao không ảnh hưởng đến việc triển khai chiến lược của tập đoàn. FPT vẫn tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chủ chốt.

FPT sẽ sử dụng công cụ thẻ điểm cân bằng (Balanced Score Card) để quản trị chiến lược tốt hơn, nhằm tìm động lực tăng trưởng mới bên cạnh các hướng kinh doanh chủ chốt. Với công cụ này, chiến lược sẽ được đo đạc bằng các con số cụ thể.

3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty CP FPT

Trong bối cảnh kinh tế vĩ mô và triển vọng các lĩnh vực hoạt động của FPT như trên, Hội đồng Quản trị đề ra những định hướng chiến lược cho năm 2014 như sau:

Toàn cầu hóa: Đẩy mạnh mảng Xuất khẩu phần mềm tại thị trường Mỹ, Nhật Bản, châu Âu thông qua việc tăng cường đào tạo chuyên gia, nghiên cứu công nghệ mới và đẩy mạnh hoạt động marketing;

- Phát triển dịch vụ BPO mà nguồn nhân lực đã được chuẩn bị và được đối tác Nhật Bản đào tạo kỹ lưỡng trong năm 2013;

- Đẩy mạnh cung cấp các giải pháp phần trong các lĩnh vực chuyên biệt như: Chính phủ, Ngân hàng, Viễn thông, y tế,... ra thị trường nước ngoài, đặc biệt là thị trường các nước đang phát triển như: Lào, Campuchia, Myanmar, bangladesh, Ghana, bhutan, Senegal, ...;

- Tiếp tục mở rộng thị phần viễn thông tại các nước trong khu vực và tiếp tục tìm kiếm cơ hội tại các thị trường mới;

- Xây dựng các khu làm việc tại Việt Nam theo mô hình campus và mở rộng quy mô văn phòng tại nước ngoài.

Thị trường trong nước: củng cố vị thế trong các lĩnh vực truyền thống

Khối Công nghệ:

- Giữ vững thị phần trong nước đối với lĩnh vực Giải pháp phần mềm và Tích hợp hệ thống;

- Giữ vững và tăng trưởng thị phần dịch vụ bảo dưỡng, cài đặt, lắp đặt, đào tạo, chuyên gia công nghệ bảo hành,... với trọng tâm là các hệ thống phần mềm ứng dụng, thiết bị đặc thù ngành ngân hàng, hệ thống bảo mật, hệ thống lưu trữ lớn;

- Đẩy mạnh dịch vụ điện tử, nỗ lực tiếp tục đạt tăng trưởng hai chữ số so với năm 2013.

Khối Viễn thông:

- Đầu tư nâng cấp và cải tạo hạ tầng viễn thông tạo nền tảng để cung cấp các dịch vụ cao cấp, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng về băng thông, tốc độ và sự ổn định;

- Đầu tư vào truyền hình cáp, tăng lựa chọn cho khách hàng;

- Tiếp tục mở rộng vùng phủ trong nước và quốc tế;

- Cải tiến hoạt động mảng trò chơi trực tuyến, đẩy mạnh phát hành các trò chơi mới cũng như phát hành các trò chơi trên nền di động.

Khôi Phôi, Bán lẻ sản phẩm công nghệ:

- củng cố danh mục phân phối, hoàn thiện hệ thống phân phối nhằm giữ vững vị thế số 1 về phân phối các sản phẩm công nghệ tại Việt Nam;

- Mở rộng quy mô chuỗi bán lẻ theo kế hoạch đã được phê duyệt năm 2012, tăng thêm 50 cửa hàng, với mục tiêu đạt 150 cửa hàng vào cuối năm 2014.

Đầu tư cho công nghệ mới và các hoạt động nghiên cứu phát triển:

Trong năm 2014, ban Công nghệ sẽ đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu và đề xuất giải pháp cho tất cả các lĩnh vực kinh doanh của FPT như:

Mảng Xuất khẩu phần mềm: Nghiên cứu mở rộng cung cấp dịch vụ trên nền công nghệ S.M.A.C nhằm chủ động đề xuất giải pháp và mở rộng phạm vi cung cấp cho khách hàng, bên cạnh dịch vụ ủy thác Phát triển phần mềm truyền thống;

Lĩnh vực Giải pháp phần mềm và Tích hợp hệ thống: Thiết kế và tiếp tục hoàn thiện các giải pháp trọn gói; các giải pháp hạ tầng thông minh với các giải pháp cụ thể như camera giao thông, y tế điện tử, nhận dạng an ninh..., các giải pháp Cloud, Mobility cho khách hàng vừa và nhỏ, trước mắt phục vụ thị trường trong nước;

Lĩnh vực Dịch vụ Viễn thông: Nghiên cứu các giải pháp quản lý trung tâm chăm sóc khách hàng, phân tích file nhật ký (log), phát triển ứng dụng và dịch vụ cho thuê hạ tầng (IaaS);

Lĩnh vực Nội dung số: đẩy mạnh việc đưa các nội dung hiện có lên nền tảng di động, phát triển các công nghệ tối ưu khả năng trình bày tin bài và các công cụ khai thác cộng đồng đọc tin lớn;

Lĩnh vực Phân phối, Bán lẻ sản phẩm công nghệ: Phát triển công thương mại điện tử, phát triển các ứng dụng cài đặt sẵn trên các điện thoại bán ra.

Đẩy mạnh hoạt động mua bán, sáp nhập, tích cực tìm kiếm cơ hội tại các thị trường Singapore, Mỹ và Nhật Bản.

Hệ thống giá trị cốt lõi

"Người FPT tôn trọng cá nhân, đổi mới và đồng đội. Đây là nguồn sức mạnh tinh thần vô địch đem đến cho FPT thành công nối tiếp thành công. Tinh thần này là hồn của FPT, mất nó đi FPT không còn là FPT nữa. Mỗi người FPT có trách nhiệm bảo vệ đến cùng tinh thần FPT. Lãnh đạo các cấp – người giữ lửa cho tinh thần này cần chí công, gương mẫu và sáng suốt. Có như vậy FPT sẽ phát triển và trường tồn cùng thời gian".

3.1.3. Chiến lược phát triển của Công ty CP FPT

Chiến lược FPT lựa chọn trong giai đoạn tới là tập trung vào công nghệ “Be smarter”. Khẩu hiệu “Be Smarter” (“Hãy thông minh hơn”) được hiểu đơn giản là phải tăng trưởng năng suất bằng tri thức và công nghệ, phải biết tập trung, sử dụng các tập thông tin, dữ liệu đồng bộ để phục vụ cho việc sáng tạo, mô hình hóa và chuyển thành tri thức tiên tiến, tạo ra hiệu quả và chất lượng ngày càng cao hơn. Khẩu quyết của Chiến lược OneFPT Công Nghệ “Tiếp thu, làm chủ, sáng tạo công nghệ và tri thức tiên tiến phù hợp nhất, đưa FPT trở thành tập đoàn toàn cầu hàng đầu của Việt Nam” sẽ phải được thể hiện trong tất cả các lĩnh vực kinh doanh, sản phẩm, dịch vụ của FPT. Việc FPT thực hiện triển khai Bản đồ chiến lược bao gồm các mục tiêu tài chính, sau đó đến khách hàng, quá trình nội bộ và học tập, phát triển sẽ giúp công ty định hướng tốt hơn toàn bộ hoạt động của mình. FPT phải trở thành nhà cung cấp những giải pháp công nghệ và các sản phẩm, dịch vụ theo trình độ công nghệ hiện đại nhất có thể. FPT không thể thực hiện thành công Chiến lược và

mục tiêu tăng trưởng nếu thiếu đầu tư vào phát triển công nghệ trên cả diện rộng và sâu. Các hướng chiến lược ưu tiên hàng đầu cho Công nghệ tập đoàn trong giai đoạn tới bao gồm:

- Trong lĩnh vực viễn thông sẽ tiến sâu vào thị trường viễn thông băng rộng không dây, tận dụng cơ hội mua bán sáp nhập (M&A) và tập trung nguồn lực tối đa để tham gia thị trường cung cấp sản phẩm, dịch vụ Nội dung số trên nền tảng công nghệ băng thông rộng không dây, đưa các ứng dụng tiện ích vào mạng lưới thiết bị hiện đại phủ trên diện rộng

- Năm 2014, bên cạnh đẩy mạnh các hướng toàn cầu hóa hiện tại, FPT sẽ tập trung tìm kiếm các quốc gia có trình độ phát triển thấp hơn Việt Nam, nhưng dân số đông và thu nhập bình quân khá, để triển khai toàn diện các hướng kinh doanh chủ lực của FPT như phần mềm, dịch vụ công nghệ thông tin, viễn thông, đào tạo, phân phối... tại các quốc gia này.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty cổ phần FPT

3.2.1 Tăng cường quản lý các khoản phải thu

Như đã phân tích ở Chương II, các khoản phải thu của FPT chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản lưu động, cụ thể năm 2011 chiếm 33,25%, sang đến năm 2012 tỷ lệ này lên tới 36,91% và đến năm 2013 là 34,18%, việc các khoản phải thu tăng có thể làm chậm tốc độ luân chuyển tài sản lưu động, nhưng đôi khi các khoản phải thu tăng cũng sẽ có lợi cho công ty, vì công ty đã có nhiều khách hàng, bán được sản phẩm, từ đó làm tăng doanh thu lên. Tuy nhiên, công ty cũng cần có một số biện pháp để có thể giảm bớt các khoản phải thu như: khi ký hợp đồng với khách hàng, công ty nên đưa vào một số ràng buộc trong điều khoản thanh toán hoặc một số ưu đãi nếu khách hàng trả tiền sớm. Như vậy vừa giúp khách hàng sớm thanh toán nợ cho công ty lại vừa là hình thức khuyến mãi giúp giữ chân khách hàng lại với công ty.

Bên cạnh đó, việc đánh giá các chính sách bán chịu trong công ty để tìm ra chính sách bán chịu hợp lý nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất với rủi ro thấp nhất là điều rất cần thiết.

Ngoài ra, cần đánh giá, phân loại khách hàng dựa vào lịch sử quan hệ mua bán giữa công ty với khách hàng, hoặc đánh giá hoạt động kinh doanh và tài chính của khách hàng. Nếu khách hàng tốt thì bán với khối lượng lớn, khách hàng trung bình thì bán với khối lượng hạn chế, khách hàng yếu kém thì không nên bán chịu.

- Cần đôn đốc theo dõi công nợ và thu nợ.

- Xử lý về mặt pháp lý đối với trường hợp nợ quá hạn cố tình dây dưa, chiếm dụng vốn của công ty.

3.2.2 Cắt giảm và quản lý chi phí bán hàng để đạt được lợi nhuận cao nhất

Trong nội dung phân tích ở Chương II cho thấy tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2011 chiếm 3.13%, sang đến năm 2012 tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần chiếm 3.49%, sang đến năm 2013 tỷ lệ này là 5,02% (tăng 1.6 lần so với năm 2011), điều đó chứng tỏ công tác quản lý chi phí bán hàng ngày càng yếu dần, hiệu quả quản lý các khoản chi phí bán hàng thấp. Yêu cầu đặt ra đối với Công ty là làm thế nào để kiểm soát chi phí bán hàng tốt hơn, giảm được chi phí bán hàng một cách tối đa mà vẫn tăng trưởng doanh thu. Do vậy, Công ty cần quản lý chặt chẽ hơn chi phí bán hàng nhằm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh, cụ thể FPT nên tập trung xây dựng mạng lưới phân phối sản phẩm thay vì quảng cáo quá nhiều, qua đó công ty có thể tạo dựng được mối quan hệ với khách hàng tiềm năng và các đối tác tin cậy. Chi phí quảng bá thương hiệu từ đó sẽ giảm trong khi kết quả thu về không nhỏ chút nào. Tinh giảm số lượng nhân viên nếu không cần thiết, không cần thiết có quá nhiều lao động,

tránh nhân rồi và lãng phí nguồn vốn. Để đảm bảo hiệu quả sản xuất trước tình hình giá điện tăng làm tăng chi phí sản xuất, công ty phải chọn giải pháp tiết kiệm điện, cải tiến các thiết bị kỹ thuật và phương tiện để sử dụng hiệu quả nguồn năng lượng, như sử dụng bóng đèn tiết kiệm điện, không dùng các thiết bị quá cũ kỹ sẽ tiêu tốn nhiều điện năng... Tiết kiệm điện trong thời điểm này được xem là giải pháp tối ưu và được khuyến khích thực hiện vì vừa có lợi cho công ty lại giúp công ty thực hiện được hiệu quả xã hội khi đóng góp việc tiết kiệm điện cho quốc gia.

3.2.3 Nâng cao khả năng sinh lợi của tài sản

Nhìn chung Các khoản phải thu nhất là Các khoản phải thu ngắn hạn của các công ty chiếm tỷ trọng khá lớn trong Tổng tài sản. Hệ số vòng quay khoản phải thu cũng giảm rõ rệt trong thời gian qua nên các Công ty cần có những chính sách bán hàng thích hợp hơn để hạn chế các khoản vốn của công ty bị khách hàng chiếm dụng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình. Có thể đưa ra các biện pháp để hạn chế việc này như các chương trình bán hàng giảm giá, chiết khấu hay kèm quà tặng bán hàng khuyến khích khách hàng trả tiền ngay hoặc trả trong thời gian ngắn hơn. Bên cạnh đó, Hàng tồn kho lớn cũng là một trong những nguyên nhân làm giảm hiệu quả sử dụng nguồn vốn của các công ty. Những biện pháp để giảm nguồn Hàng tồn kho sẽ được đề cập ở phần giải pháp tăng hoạt động quảng cáo, marketing của công ty.

Ngoài ra, để nâng cao khả năng sinh lời của tài sản, công ty áp dụng các biện pháp làm tăng số vòng quay của tổng tài sản. Muốn nâng cao số vòng quay của tổng tài sản, công ty phải tăng doanh thu và điều chỉnh cơ cấu tài sản theo hướng tăng cường đầu tư TSCĐ, áp dụng phương pháp khấu hao hợp lý đối với TSCĐ đồng thời quản lý tốt để giảm các khoản phải thu, hàng tồn kho.

3.2.4 Tăng cường khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu

Doanh nghiệp tiếp tục theo đuổi chính sách an toàn với tỉ trọng Vốn chủ trong tổng nguồn vốn cao và có xu hướng tăng. Phần lớn vốn chủ là Vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần, tỉ trọng thặng dư vốn cổ phần trong tổng nguồn vốn tăng mạnh. Qua đó càng khẳng định sự độc lập và khả năng tự chủ về tài chính của công ty. Tổng nợ phải trả có xu hướng giảm, tỉ trọng vốn vay trong tổng nguồn vốn giảm, doanh nghiệp hạn chế sử dụng vốn vay và tăng cường sử dụng vốn chủ. Điều này làm giảm chi phí lãi vay song lại không được lợi về thuế Thu nhập doanh nghiệp và cũng chưa chắc đã là một cách tốt để tiết kiệm chi phí sử dụng vốn.

3.2.5. Tiếp cận các nguồn vốn có chi phí thấp

Vốn luôn là điều kiện vật chất không thể thiếu đối với sự tồn tại và phát triển của công ty. Vốn quyết định quy mô, hiệu quả kinh doanh, vị thế của công ty trên thương trường. Trong kinh doanh, vốn luôn phải luôn được duy trì vừa đủ ở mức cần thiết cho các phương án, kế hoạch kinh doanh, kế hoạch đầu tư... Sự phát triển kinh doanh của công ty với quy mô ngày càng lớn đòi hỏi công ty phải có lượng vốn ngày càng lớn. Bên cạnh đó, với sự cạnh tranh trên thị trường càng ngày càng mạnh mẽ, dẫn đến nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, nhất là nhu cầu vốn dài hạn của công ty ngày càng mạnh mẽ. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của thị trường, các hình thức huy động vốn của công ty càng ngày càng đa dạng, phong phú: công ty có thể vay vốn từ các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính khác thông qua phát hành trái phiếu; công ty cũng có thể huy động vốn từ các khoản nợ tích lũy, từ nguồn vốn liên doanh liên kết... Mỗi hình thức huy động đều có những điều kiện, đặc điểm riêng đem lại những lợi ích cho công ty, đồng thời cũng có thể đưa đến những điều bất lợi cho công ty. Do đó, công ty cần phải có chính sách huy động vốn thích hợp để phục vụ cho nhu cầu về vốn của mình, và nâng

cao hiệu quả kinh doanh của công ty mình. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn, các công ty rất khó để tiếp cận được các nguồn vốn bên ngoài để phát triển sản xuất kinh doanh nhất là nguồn vốn trên thị trường chứng khoán. Chính vì vậy, công ty có thể tiếp cận nguồn vốn mới có thể từ cá nhân như huy động vốn của cán bộ nhân viên trong công ty...Ngoài ra, hiện nay nhà nước đang có những chính sách nhằm tháo gỡ những khó khăn cho công ty nên công ty có thể tận dụng nguồn vốn từ khoản chi phí thuế được gia hạn hoặc cắt giảm theo nghị quyết 13 của chính phủ. Bên cạnh đó, với việc lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại trong thời gian này giảm mạnh, công ty có thể tìm kiếm vốn từ nguồn này để đảm bảo phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế trong nước cũng như trên toàn thế giới.

3.2.6. Điều chỉnh cơ cấu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng Tài sản – Nguồn vốn

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính Công ty trong giai đoạn 2011 – 2013, chúng ta có thể thấy rõ hiệu quả sử dụng Tài sản cố định nói riêng và Tổng tài sản nói chung của công ty chưa hiệu quả. Quá trình đầu tư, sử dụng những tài sản có thể gây thất thoát, lãng phí dưới các hình thức tài sản cố định bị hư hỏng trước thời hạn, tài sản cố định bị ứ đọng không sử dụng, các khoản đầu tư dài hạn bị giảm giá, bị thua lỗ hoặc không thể thu hồi được vốn, giá trị của tài sản cố định và đầu tư dài hạn có thể bị giảm sút do tác động của các yếu tố như lạm phát, tỷ giá... gây ra. Do đó, công ty cần phải quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như đầu tư dài hạn nhằm bảo đảm an toàn, phát triển giá trị của chúng và góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định, công ty phải tìm ra các biện pháp tác động tới quá trình đầu tư, sử dụng và quản lý tài sản cố định sao

cho các chỉ tiêu biểu hiện hiệu quả tài sản cố định đạt được các kết quả ở mức mong đợi. Công ty có thể nghiên cứu triển khai một số biện pháp như: xây dựng, thẩm định và lựa chọn các phương án đầu tư tài sản cố định tối ưu; tổ chức thực hiện và quản lý tốt quá trình đầu tư tài sản cố định để đảm bảo đúng tiến độ đầu tư, hình thành tài sản cố định và tiết kiệm chi phí trong quá trình đầu tư... Bên cạnh đó, trong khai thác huy động vốn tài trợ cho tài sản cố định, công ty cần quán triệt nguyên tắc nguồn vốn ngắn hạn đầu tư cho tài sản ngắn hạn, còn nguồn vốn dài hạn đầu tư cho tài sản cố định để đảm bảo và duy trì khả năng thanh toán vững chắc của công ty. Trong quá trình sử dụng tài sản cố định, công ty có thể xây dựng và tổ chức thực hiện tốt quy trình sử dụng, bảo quản, bảo dưỡng và sửa chữa tài sản cố định nhằm tăng năng lực phục vụ của tài sản cũng như ngăn ngừa, hạn chế tình trạng tài sản cố định bị hư hỏng trước thời hạn sử dụng. Khai thác triệt để công suất, công dụng của tài sản cố định cũng là một biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng của nó.

* Điều chỉnh cơ cấu tài sản

Hàng năm, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ lệ cao trong tổng tài sản. Phần lớn tài sản ngắn hạn được cấu thành từ tiền, các khoản phải thu ngắn hạn. Cơ cấu tài sản như vậy chưa thật hiệu quả và có phần lãng phí nguồn lực của Công ty. Để cơ cấu tài sản hợp lý hơn, Công ty cần giảm tỷ trọng tài sản ngắn hạn.

Trong cơ cấu tài sản ngắn hạn, khoản mục tiền và phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng chủ yếu. Với khoản mục tiền mặt có tỷ trọng lớn sẽ rất tốt cho Công ty trong việc đảm bảo khả năng thanh toán cho các đơn vị đối tác cũng như có thể dễ dàng huy động được vốn của ngân hàng khi cần sử dụng đầu tư tuy nhiên nếu không có phương án sử dụng hợp lý sẽ gây lãng phí. Vậy, Công ty có thể xem xét khả năng đầu tư theo hướng đầu tư tài chính ngắn và trung hạn để phát huy hiệu quả nhưng cũng phải cân đối thời gian để

đảm bảo thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Cũng chiếm một tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn là các khoản phải thu của khách hàng, khoản mục này lớn sẽ dễ đưa Công ty đứng trước nguy cơ phải đối mặt với việc mất khả năng thanh toán của đối tác đặc biệt trong giai đoạn rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Để hạn chế nguy cơ này đề nghị Công ty xây dựng hệ thống quản trị công nợ trực tuyến điều hành bám sát theo từng khách hàng và có đánh giá về tiềm lực tài chính cũng như thương hiệu trước khi thực hiện phục vụ cung cấp dịch vụ để hạn chế rủi ro trong thanh toán.

*** Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn**

Từ phân tích cơ cấu vốn của Công ty ta nhận thấy toàn bộ nợ phải trả đều được cân đối điều chỉnh bằng các khoản phải thu nên để tạo ra tính hiệu quả thì Công ty cần có phương án cân đối sử dụng phải thu – phải trả để từ đây tìm ra lượng tiền tồn bình quân để ra phương án đầu tư tài chính hiệu quả.

Ngoài ra Công ty cũng có thể sử dụng linh hoạt, tiết kiệm nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các quỹ trích lập nhưng chưa sử dụng đến.

3.2.7. Hoàn thiện bộ máy quản lý tài chính, nâng cao trình độ cán bộ của công ty

Con người bao giờ cũng là yếu tố quan trọng, quyết định trong mọi hoạt động, và hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cũng không phải là ngoại lệ. Yếu tố nhân lực luôn là nhân tố cơ bản, quan trọng để tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm của công ty.

Đặc thù của công ty là hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực công nghệ thông tin viễn thông - lĩnh vực có tốc độ thay đổi nhanh chóng, từng ngày trên toàn thế giới. Chính vì vậy, để theo kịp với yêu cầu, đảm bảo sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trong nước và trên thế giới đòi hỏi các

công ty phải chú trọng chất lượng nguồn nhân lực. Các công ty nên có chính sách đào tạo, nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ của cán bộ nhân viên thường xuyên. Các cán bộ nhân viên mới cần được hướng dẫn định hướng để đảm bảo hòa nhập, tiếp cận, thích nghi với môi trường làm việc nhanh chóng. Bên cạnh đó, công ty cần ưu tiên nguồn lực để cán bộ nòng cốt được đào tạo nhằm trở thành lực lượng quản lý, lãnh đạo kế cận, phục vụ nhu cầu dài hạn của công ty. Đội ngũ cán bộ quản lý cũng cần được đào tạo để tập trung phát triển cả về chuyên môn lẫn năng lực quản lý. Một số chính sách có thể áp dụng như: gửi cán bộ đi đào tạo trong nước hoặc nước ngoài; trao đổi cán bộ thuộc cùng lĩnh vực với các nước tiên tiến trên thế giới; mời chuyên gia nước ngoài có trình độ, kinh nghiệm đến giảng dạy...

Công ty nên có chính sách tuyển dụng, thu hút lao động giỏi, có năng lực vào làm việc. Bên cạnh đó, công ty nên có những chính sách đãi ngộ thỏa đáng. Dựa trên các tiêu chí như kết quả làm việc của các cá nhân, giá trị đóng góp cho công ty, chất lượng công việc hoàn thành... để có những chế độ phù hợp đối với nhân viên. Công ty nên chú trọng đưa ra các chính sách tạo điều kiện về cơ hội, môi trường và chế độ cho cán bộ nhân viên tiềm năng, tạo cơ hội thăng tiến cho những cán bộ có năng lực. Các chính sách về lương, thưởng, phụ cấp, phúc lợi nên được đưa ra dựa trên việc đánh giá hiệu quả làm việc của nhân viên theo chỉ số đánh giá thực hiện công việc KPI (Key Performance Indicator), gắn kết quả sản xuất kinh doanh của nguồn lao động với tiền lương và tiền thưởng của họ. Với chế độ chính sách đãi ngộ thích hợp, với tiêu chí đánh giá mức độ hoàn thành công việc tới từng cá nhân sẽ là động lực để mỗi cán bộ nhân viên cố gắng phát huy hết năng lực để hoàn thành tốt công việc được giao cũng như tìm tòi nghiên cứu phát triển năng lực đồng thời sẽ là nhân tố giúp cán bộ nhân viên gắn bó lâu dài với môi trường làm việc của công ty.

3.2.8. Tăng cường hoạt động marketing, tìm kiếm các thị trường phát triển sản phẩm

Marketing là quá trình tổ chức và quản lý toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh, từ việc phát hiện và biến sức mua của người tiêu dùng thành nhu cầu thực sự về một mặt hàng cụ thể, đến việc sản xuất và đưa ra các hàng hóa đến người tiêu dùng cuối cùng, nhằm đảm bảo cho công ty thu được lợi nhuận dự kiến. Marketing quyết định và điều phối sự kết nối các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty với thị trường, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của công ty hướng theo thị trường, biết lấy thị trường, nhu cầu và ước muốn của khách hàng làm chỗ dựa vững chắc nhất cho mọi quyết định kinh doanh. Vì hoạt động marketing có vai trò quan trọng như vậy, nên việc tăng cường các hoạt động marketing cũng như vạch ra chiến lược marketing hợp lý là yếu tố rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của công ty. Thị trường tiêu dùng sản phẩm công nghệ thông tin viễn thông hiện nay rất đa dạng với nhiều loại sản phẩm của nhiều công ty đặc biệt là sản phẩm của nước ngoài. Đây cũng là thị trường mà sản phẩm mới liên tục được giới thiệu và nhanh chóng thay thế các sản phẩm đang được bày bán trên thị trường. Vì vậy, nghiên cứu thị trường cũng như các đối thủ kinh doanh sẽ giúp công ty có thể cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh đối với các đối thủ của mình.

Công ty cũng nên phát triển mạng lưới phân phối trung gian trên toàn quốc, đồng thời tăng cường mối liên hệ với các đại lý, giành một số ưu đãi, chiết khấu, tặng thưởng theo doanh số bán cho các đại lý có mức doanh số vượt chỉ tiêu. Nếu cần, công ty có thể hỗ trợ vốn và gia hạn thanh toán tiền hàng trong thời gian đầu kinh doanh sản phẩm cho đại lý, hỗ trợ đại lý trong khâu tổ chức bán hàng, trưng bày và giới thiệu sản phẩm, ký hợp đồng với những đại lý uy tín.

Bên cạnh đó, công ty cũng cần phát triển các sản phẩm mới, đa dạng hóa hình thức, mẫu mã sản phẩm. Thế giới đang thay đổi và thói quen của người tiêu dùng trong thời đại ngày nay cũng đang thay đổi nên các công ty cần đưa ra phương pháp tiếp thị thích hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu của mình. Doanh nghiệp cũng có thể đổi mới hoạt động kinh doanh, giảm chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động nhằm giảm giá sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, tăng cường mức chiết khấu và ưu đãi cho các đại lý nhằm tăng mức tiêu thụ sản phẩm.

Ngày nay, ngoài các hoạt động marketing thông thường, với sự phát triển và phổ biến của Internet trên toàn thế giới các công ty có thể dễ dàng tăng cường hoạt động Internet marketing. Đặc biệt, các công ty này đều kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ thông tin viễn thông nên hoàn toàn có thể khai thác triệt để tiện ích từ internet. Việc cung cấp thông tin phong phú để giới thiệu về sản phẩm của công ty trên Website là phương pháp hữu hiệu giúp khách hàng nhanh chóng tiếp cận với sản phẩm. Bên cạnh đó, Mobile marketing cũng là một trong những phương pháp hiệu quả để công ty quảng bá hình ảnh, sản phẩm cũng như chất lượng của mình tới người tiêu dùng nhanh chóng, hiệu quả.

3.3. Kiến nghị

Từ những phân tích trên, tác giả đưa ra một số kiến nghị sau

3.3.1. Kiến nghị đối với Công ty FPT

- Nâng cao cơ sở hạ tầng mạng tại các tuyến huyện, xã. Hiện tại mới chỉ triển khai tập trung tại thành phố và một số trung tâm thị xã, trong khi các đối thủ VNPT, Viettel đã cung cấp tại thành phố và tất cả các huyện trên địa bàn các tỉnh thành phố.

- Chất lượng dịch vụ của các nhà mạng khác trên địa bàn ngày càng nâng cao, và có nhiều chính sách cho khách hàng. Thị hiếu của khách hàng

ngày càng đa dạng và biến động phức tạp. Do đó đòi hỏi công ty phải luôn bám sát thị trường và đưa ra các sản phẩm tiện ích cho khách hàng. Đối thủ có thể triển khai lắp đặt Internet kết hợp mạng điện thoại cố định, FPT thì không.

- Trong quá trình phục vụ khách hàng có thể chưa làm 100% khách hàng hài lòng, là cơ hội cho các nhà cung cấp khác. Hình ảnh của FPT trên địa bàn các tỉnh, đường dây nóng, trụ sở để phục vụ khách hàng còn hạn chế. Ngoài thời gian đón tiếp khách hàng: Buổi sáng 7h-11h30, Buổi chiều từ 13h30-18h thì không có nhân viên trực. Chi nhánh ở các tỉnh chưa có bộ phận CallCenter riêng, khách hàng gọi lên Call Center đều kết nối ra Hà Nội hoặc TP.Hồ Chí Minh. Khủng hoảng kinh tế toàn cầu: dẫn đến kinh tế người dân gặp nhiều khó khăn, thay đổi thói quen tiêu dùng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của đơn vị Tổng đài CSKH bao gồm miền Bắc và miền Nam do vậy khi khách hàng gọi và số tổng đài thường xuyên nhận được sự hỗ trợ của nhân viên call miền Nam do bất đồng về giọng nói giữa hai miền dẫn đến khách hàng cảm thấy khó chịu hoặc có được hướng dẫn nhưng nghe không rõ ảnh hưởng đến chất lượng cũng như thời lượng cuộc gọi bị kéo dài. Chi nhánh đề xuất callcenter miền Bắc và miền Nam nên tách biệt ra. Và nguồn nhân lực của miền Bắc cũng như miền Nam cần đáp ứng đủ nhu cầu giải đáp cho khách hàng qua call khu vực mình phụ trách.

- Trung tâm dịch vụ khách hàng cần xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng hoàn thiện hơn, linh động hơn. Đặc biệt chính sách về thiết bị và với những khách hàng lâu năm. Thực hiện phân loại khách hàng và xây dựng chính sách chăm sóc theo nhóm khách hàng đã phân loại nhằm mang lại hiệu quả chăm sóc khách hàng cao hơn. Bổ sung chính sách chăm sóc khách hàng hiện đang triển khai. Ứng dụng công nghệ vào công tác chăm sóc khách hàng. Hoàn thiện cơ sở dữ liệu khách hàng, tập trung, lưu trữ mọi giao dịch phát sinh liên quan đến khách hàng, giúp bộ phận chăm sóc khách hàng thiết lập

đầy đủ các thông tin cần thiết về khách hàng, nắm được lịch sử khách hàng, về thực trạng cước thuê bao hàng tháng của khách hàng tăng hay giảm và nguyên nhân, biết đầy đủ về nhu cầu hiện tại và nhu cầu phát sinh của khách hàng, lịch sử thiết bị, bảo hành thiết bị.. Các dữ liệu được đưa vào lưu trữ cần được phân loại thông tin theo các tiêu chí khác nhau để khai thác hiệu quả hơn. Tổ chức, triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng, đặc biệt, tri ân khách hàng.

- Hoàn thiện các tính năng của phần mềm quản lý tài chính để có thể bám sát công nợ, tránh hiện tượng thất thoát công nợ. Bằng việc sử dụng phần mềm tài chính trực tuyến thì Công ty có thể liên tục theo dõi và cập nhật tiến độ dòng tiền về từ đây giám sát được lộ trình thanh toán của khách hàng để từ đó thành lập một nhật ký của từng khách hàng.

- Ngoài việc sử dụng hệ thống phần mềm để tìm ra chu kỳ thanh toán của khách hàng thì Công ty cần xây dựng kế hoạch thu nợ đến từng đơn vị trong Công ty theo từng ngày và từng tuần để có các đơn đốc kịp thời về thu nợ. Nhu cầu về thị trường thương mại điện tử càng ngày càng phát triển thì dịch vụ phát hàng thu tiền của Công ty càng phát triển với dòng tiền mặt tại các đơn vị tăng nhanh nếu không có kế hoạch rõ ràng thì khả năng thất thoát là rất dễ xảy ra và hiển hiện trước mắt.

- Để nâng cao năng lực phân tích tài chính của Công ty, Công ty nên thực hiện tuyển dụng nhân sự có trình độ phân tích và quản trị tài chính để đề xuất các biện pháp cũng như đưa ra các cảnh báo về các vấn đề tài chính của Tổng Công ty. Việc nâng cao chất lượng của bài thi đầu vào FPT-IS chỉ tổ chức thi tuyển 3 môn IQ, Gmat, tiếng Anh. Ba bài thi này được đánh giá là khó và áp dụng với tất cả các vị trí công việc. Bài thi IQ, Gmat rất phù hợp với các vị trí làm về phần mềm, kỹ thuật như lập trình viên, tester, quản trị dự án, cán bộ kỹ thuật, cán bộ công nghệ... Đối với các vị trí như nhân viên văn

phòng, lễ tân, hành chính... thì đôi khi hai bài thi này chưa thực sự phản ánh đúng năng lực của ứng viên. Công ty nên thay đề thi IQ, Gmat bằng một đề thi chuyên môn thì kết quả thi tuyển sẽ mang tính chính xác hơn. Công ty sử dụng mức đề B cho tất cả các vị trí công việc. Với mỗi vị trí lại quy định mức điểm đạt khác nhau nên công tác chấm thi rất phức tạp. Để khắc phục nhược điểm đó, công ty nên sử dụng các mức đề thi với độ khó dễ khác nhau cho các vị trí khác nhau nhưng đều có mức điểm đạt qua vòng thi tuyển là như nhau. Như thế, cán bộ nhân sự sẽ dễ dàng xác định được những người đạt và không đạt. Công tác thi tuyển cần được tiến hành nghiêm túc để đảm bảo sự công bằng trong tuyển dụng. Nội dung đề thi phải thường xuyên được cập nhật để ngân hàng câu hỏi thi được phong phú và đa dạng. Hàng năm, công ty tuyển dụng chủ yếu là lao động ngành công nghệ thông tin. Việc thi đầu vào với 3 môn thi trên chưa thực sự đánh giá được năng lực làm việc của ứng viên. Công ty cần có thêm đề thi chuyên môn bởi nhiều ứng viên có điểm IQ, Gmat cao nhưng khi vào làm việc họ lại bộc lộ những yếu kém về kiến thức chuyên môn, mà điều này chưa thể hiện ra hết trong quá trình phỏng vấn. Thực hiện phỏng vấn tuyển chọn một cách chuyên nghiệp. Phỏng vấn là bước quan trọng trong quá trình tuyển chọn. Bước này cần được tiến hành một cách bài bản và chuyên nghiệp.

- Thực hiện các chương trình đào tạo và đào tạo nâng cao nhằm nâng cao nghiệp vụ tài chính cho các nhân viên kế toán tại Phòng Tài chính của Tổng Công ty cũng như các Công ty thành viên và chi nhánh của Tổng Công ty. Việc đào tạo định kỳ và theo hệ thống sẽ giúp Phòng Tài chính của Tổng Công ty đưa ra các biện pháp khắc phục theo tình hình diễn biến thực tế dưới đơn vị.

3.3.2. Kiến nghị với Bộ thông tin truyền thông

Các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động

cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, để tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Viễn thông, Công nghệ thông tin phát triển, xin đề xuất một số kiến nghị với Bộ Thông tin và Truyền thông như sau :

- Phải có chính sách phù hợp với môi trường kinh tế xã hội để thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả. Xây dựng hệ thống pháp luật và các quy định cụ thể phù hợp với thực tiễn tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp. Xây dựng các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp tham gia vào một số đề án quốc gia như đề án “Việt Nam sớm trở thành nước mạnh về CNTT và truyền thông” thông qua các công cụ tài chính, tiền tệ...Rút ngắn thời gian thẩm định, phê duyệt, cấp phép đối với các dự án đầu tư để doanh nghiệp có khả năng nắm bắt kịp thời các cơ hội kinh doanh trong xu thế mở cửa hội nhập.

- Bộ Thông tin Truyền thông phối hợp với các bộ ban ngành tiến hành yêu cầu các công ty viễn thông triển khai hạ ngầm mạng lưới hạ tầng viễn thông nhằm hạn chế ảnh hưởng của thiên tai đến các doanh nghiệp cũng như với chất lượng sử dụng dịch vụ của khách hàng.

- Cùng với các Cơ quan chức năng của nhà nước, Bộ Thông tin truyền thông thiết lập những hành lang pháp lý thông thoáng và phù hợp với xu hướng thời đại nhằm tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ luôn tiếp cận được những thành tựu khoa học liên tục phát triển của Thế giới. Cụ thể, Từ đầu năm 2014 đến nay, đã 6 lần Công ty TNHH FPT TP.HCM phải gửi công văn xin nhập tivi, điện thoại cũ để nghiên cứu dù đây là những mặt hàng được Bộ Thông tin truyền thông xác nhận không bị cấm nhập khẩu.

- Trong giai đoạn kinh tế hiện nay, Bộ Thông tin truyền thông cùng các cơ quan ban ngành có liên quan cần tìm ra những giải pháp phù hợp để hỗ trợ

các doanh nghiệp đứng vững trên thị trường, thúc đẩy phát triển sản xuất kinh, cần có các quy định, chế tài nghiêm khắc hơn trong xử lý hàng nhập lậu, hàng nhái, hàng giả các thương hiệu trong nước và các hình thức cạnh tranh không lành mạnh, trốn thuế.

KẾT LUẬN

Phân tích tài chính so sánh Công ty Cổ phần FPT giúp ta thấy được tình hình tài chính của công ty trong thời gian qua. Tuy nhiên, có thể nhận thấy rõ trong Công ty Cổ phần FPT luôn khẳng định được vị trí số 1 trong lĩnh vực công nghệ thông tin – viễn thông với những thành tích rất đáng chú ý trong thời gian qua nhất là trong những con số thể hiện kết quả kinh doanh tốt của mình. Làm được điều này bởi FPT đã có những nền tảng vững chắc cũng như với những khả năng và chiến lược đúng đắn để vượt qua những khó khăn riêng của công ty và tình hình kinh tế chung .

Với thời gian nghiên cứu không dài, khả năng còn hạn chế nên khóa luận này không tránh khỏi những thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự chỉ bảo góp ý của các thầy cô giáo để đề tài được hoàn thiện và có ý nghĩa thực tiễn cao hơn.

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Tiến sĩ Nguyễn Thế Hùng, giảng viên khoa Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo, giúp đỡ tôi hoàn thành khóa luận này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Tấn Bình (2009), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp – Phân tích kinh doanh – Phân tích báo cáo tài chính – Phân tích hiệu quả các dự án*, NXB Thống kê.
2. Nguyễn Tấn Bình dịch (2008), “*Higgins: Phân tích quản trị tài chính*”, NXB ĐHQG TP. Hồ Chí Minh.
3. Đặng Kim Cương, Nguyễn Công Bình (2008), *Phân tích các báo cáo tài chính – Lý thuyết bài tập và bài giải*, NXB Giao thông vận tải.
4. FPT (2011-2013), *Báo cáo thường niên FPT, Báo cáo tài chính kiểm toán, Bản cáo bạch FPT*.
5. Nguyễn Minh Kiều (2010), *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, NXB Thống kê.
6. Nhiều tác giả (2009), *Phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB ĐHQG TP. Hồ Chí Minh.
7. Nhiều tác giả (2008), *Quản trị tài chính đầu tư – Lý thuyết và ứng dụng*, NXB Lao động xã hội.
8. Võ Văn Nhị (2007), *Báo cáo tài chính và báo cáo quản trị - Áp dụng cho doanh nghiệp Việt Nam*, NXB Giao thông vận tải.
9. Nguyễn Trường Phú và Hồ Quốc Tuấn dịch (2010), Mary Buffett. David Clark: *Báo cáo tài chính dưới góc nhìn của Warren Bufeett*, NXB Trẻ
10. Bùi Hữu Phước (2008), *Toán tài chính – Hệ thống lý thuyết, bài tập, bài*

giải, NXB Thống kê.

11. Phan Thị Thanh Giang (2013), *Giải pháp nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam*, luận văn thạc sĩ, Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh.

12. Lê Văn Hưng (2014), *Phân tích tài chính tại công ty cổ phần VTC truyền thông trực tuyến*, luận văn thạc sĩ, Đại học kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội.

13. Bùi Văn Lâm (2013), *Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Vinaconex 25*, luận văn thạc sĩ, Đại học Đà Nẵng.

14. Nguyễn Thu Phương (2013), *Vận dụng thủ tục phân tích trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH kiểm toán và tư vấn thuế ATAX*, luận văn thạc sĩ, Đại học Đà Nẵng.

15. Nguyễn Thanh Tùng (2014), *Phân tích tài chính Tổng Công ty cổ phần Bưu chính Viettel*, luận văn thạc sĩ, Đại học kinh tế - Đại học Quốc Gia Hà Nội.

Tiếng Anh

16. Brealey, Myers, Allen (2006), *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill Irwin.

17. Brigham, Houston (2004), *Fundamentals of Financial Management*, 10th edition, Harcourt College Publisher.

18. Ross, Westerfield, Jaffe (2005), *Corporate Finance*, 7th edition, McGraw-Hill Irwin.

19. Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright tại Việt nam

Website:

20. www.cafef.vn

21. www.cophieu68.com

22. www.fetp.edu.vn

23. www.fpt.com.vn

PHỤ LỤC

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN FPT GIAI ĐOẠN 2011 – 2013

Đơn vị : Đồng

TÀI SẢN	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	11,372,728,248,045	10,229,470,211,202	12,908,243,472,406
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2,902,382,823,282	2,318,915,022,090	2,750,971,144,015
1. Tiền	1,498,138,209,402	1,448,573,791,559	1,426,911,070,762
2. Các khoản tương đương tiền	1,404,244,613,880	870,341,230,531	1,324,060,073,253
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	861,597,468,810	662,020,767,658	1,443,449,364,921
1. Đầu tư ngắn hạn	861,597,468,810	677,627,389,412	1,452,854,862,041
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn		(15,606,621,754)	(9,405,497,120)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,781,513,726,520	3,775,642,141,085	4,411,534,370,955
1. Phải thu khách hàng	3,055,170,440,701	3,208,601,584,061	3,658,267,197,017
2. Trả trước cho người bán	202,305,584,199	209,644,308,313	253,623,307,137
3. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng	259,634,990,533	272,484,692,839	419,888,616,854
4. Các khoản phải thu khác	368,964,010,051	265,938,583,078	320,026,947,899
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(104,561,298,964)	(181,027,027,206)	(240,271,697,952)
IV. Hàng tồn kho	3,275,849,800,433	2,699,508,806,652	3,328,880,961,810
1. Hàng tồn kho	3,294,682,950,896	2,710,301,221,144	3,353,805,593,239
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(18,833,150,463)	(10,792,414,492)	(24,924,631,429)
V. Tài sản ngắn hạn khác	551,384,429,000	773,383,473,717	973,407,630,705
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	81,837,721,116	114,201,682,230	178,529,969,119
2. Thuế GTGT được khấu trừ	405,237,862,119	621,883,774,582	757,073,611,102
3. Các khoản khác phải thu Nhà nước	38,095,433,386	14,373,755,379	10,025,030,013

4. Tài sản ngắn hạn khác	26,213,412,379	22,924,261,526	27,779,020,471
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3,570,358,291,380	3,979,712,411,237	4,662,313,781,106
I.Các khoản phải thu dài hạn	1,028,639,950	1,434,084,775	1,212,664,525
1.Phải thu dài hạn khác	1,028,639,950	1,434,084,775	1,212,664,525
II. Tài sản cố định	2,150,890,020,172	2,617,661,929,811	3,075,863,270,475
1. Tài sản cố định hữu hình	1,458,878,278,435	1,806,909,797,593	2,263,586,993,603
- Nguyên giá	2,715,424,230,866	3,396,114,230,189	4,132,422,050,335
- Giá trị hao mòn lũy kế	(1,256,545,952,431)	(1,589,204,432,596)	(1,868,835,056,732)
2.Tài sản cố định thuê tài chính	595,836,958	645,973,398	545,870,029
- Nguyên giá	965,721,579	1,172,124,293	794,460,808
- Giá trị hao mòn lũy kế	(369,884,621)	(526,150,895)	(248,590,779)
3. Tài sản cố định vô hình	268,330,648,339	269,109,800,119	272,627,710,038
- Nguyên giá	390,244,795,346	432,866,818,574	480,191,028,731
- Giá trị hao mòn lũy kế	(121,914,147,007)	(163,757,018,455)	(207,563,318,693)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	423,085,256,440	540,996,358,701	539,102,696,805
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	865,424,033,772	696,285,615,938	706,727,341,936
1. Đầu tư vào công ty con	212,185,131,510	210,440,925,092	225,525,036,285
2. Đầu tư dài hạn khác	672,534,221,546	663,357,798,632	663,468,944,666
3. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(19,295,319,284)	(177,513,107,786)	(182,266,639,015)
III. Tài sản dài hạn khác	336,649,236,703	447,964,419,930	647,002,229,017
1.Chi phí trả trước dài hạn	225,343,888,201	330,699,555,321	489,423,569,136
2.Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	73,225,086,409	74,743,219,962	103,536,509,729
2. Tài sản dài hạn khác	38,080,262,093	42,521,644,647	54,042,150,152
IV. Lợi thế thương mại	216,366,360,783	216,366,360,783	231,508,275,153

TỔNG CỘNG TÀI SẢN (280 = 100 + 200)	14,943,086,539,425	14,209,182,622,439	17,570,557,253,512
NGUỒN VỐN			
A. NỢ PHẢI TRẢ	8,717,275,015,362	7,114,920,592,482	9,316,700,305,301
I. Nợ ngắn hạn	8,475,464,627,022	6,819,506,261,500	9,068,740,122,198
1. Vay và nợ ngắn hạn	4,674,454,686,852	2,859,683,974,981	4,166,634,532,080
2. Phải trả cho người bán	1,338,827,517,569	1,809,370,535,796	2,200,022,923,453
3. Người mua trả tiền trước	335,440,515,687	345,908,138,944	374,759,654,082
4. Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	337,468,389,390	297,344,146,695	196,311,775,347
5. Phải trả người lao động	342,051,528,648	310,779,284,729	506,482,831,093
6. Chi phí phải trả	196,519,022,047	234,919,624,218	447,646,454,864
7. Phải trả theo tiến độ hợp đồng	16,886,638,003	6,475,957,808	28,377,082,233
8. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	708,436,527,483	299,917,617,141	172,163,501,647
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	24,125,222,347	24,077,425,262	52,496,233,059
10. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	194,122,831,946	234,719,440,517	211,131,680,402
11. Doanh thu chưa thực hiện	307,131,747,050	396,310,115,409	712,713,453,938
II. Nợ dài hạn	241,810,388,340	295,414,330,982	247,960,183,103
1. Phải trả dài hạn khác	196,674,666,730	271,774,167,660	191,130,136,496
2. Vay và nợ dài hạn	274,583,554	21,804,643,161	55,406,052,179
3. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	1,848,413,023		1,138,933,402
4. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1,482,292,216		
5. Dự phòng phải trả dài hạn	557,179,639	59,711,127	12,905,000
6. Doanh thu chưa thực hiện	7,629,691,000		
7 Quỹ phát triển khoa học công nghệ	33,343,562,178	1,775,809,034	272,156,026
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	5,521,004,779,653	6,181,762,066,438	7,208,664,664,472

I. Vốn chủ sở hữu	5,518,254,779,653	6,179,012,066,438	7,205,914,664,472
1. Vốn điều lệ	2,160,826,760,000	2,738,488,330,000	2,752,017,550,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	49,546,879,484	49,465,703,201	49,465,703,201
3. Cổ phiếu quỹ	(513,440,000)	(794,340,000)	(823,760,000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	19,393,997,526	27,959,758,134	4,302,490,092
5. Quỹ đầu tư phát triển	103,009,261	67,103,009,261	78,666,938,875
6. Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	115,476,089,217	115,477,144,855	114,943,857,509
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3,173,421,484,165	3,181,312,460,987	4,207,341,884,795
II. Nguồn kinh phí và các quỹ khác	2,750,000,000	2,750,000,000	2,750,000,000
1. Nguồn kinh phí	2,750,000,000	2,750,000,000	2,750,000,000
C. Lợi ích của cổ đông thiểu số	704,806,744,410	912,499,963,519	1,045,192,283,739
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	14,943,086,539,425	14,209,182,622,439	17,570,557,253,512

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH FPT

GIAI ĐOẠN 2011 – 2013

Đơn vị : Đồng

CHỈ TIÊU	2011	2012	2013
1. Tổng thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	25,397,759,809,554	24,624,085,073,577	27,114,701,620,108
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	27,512,943,153	29,781,279,167	86,812,893,801
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	25,370,246,866,401	24,594,303,794,410	27,027,888,726,307
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	20,412,099,286,524	19,902,158,833,281	21,488,735,997,741
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	4,958,147,579,877	4,692,144,961,129	5,539,152,728,566
6. Doanh thu hoạt động tài chính	552,057,804,065	636,518,017,402	385,721,360,302
7. Chi phí tài chính	693,757,749,103	549,888,372,973	270,555,567,201
Trong đó: Chi phí lãi vay	249,500,890,165	228,658,640,864	132,491,172,822
8. Chi phí bán hàng	793,284,728,364	857,892,994,946	1,356,607,364,353
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,603,154,839,368	1,602,676,357,135	1,846,473,690,787
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2,420,008,067,107	2,318,205,253,477	2,451,237,466,527
11. Thu nhập khác	104,920,544,425	167,744,037,808	204,959,308,306
12. Chi phí khác	58,923,327,122	112,050,540,397	119,640,696,452
13. Lợi nhuận khác	45,997,217,303	55,693,497,411	85,318,611,854
14. Lợi nhuận từ công ty liên kết	35,537,691,711	32,661,858,396	21,520,886,281
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế			
- Trước khi trích lập quỹ đầu tư và phát triển	2,501,542,976,121	2,406,560,609,284	2,558,076,964,662
- Trích lập quỹ đầu tư và phát triển			42,446,972,450
- Sau khi trích lập quỹ đầu tư và phát triển			

	2,501,542,976,121	2,406,560,609,284	2,515,629,992,212
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	418,067,272,905	424,440,322,537	477,971,353,268
17. (Thu nhập)/chi phí thuế TNDN hoãn lại	4,327,973,530	(3,366,546,576)	(27,654,356,365)
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,079,147,729,686	1,985,486,833,323	2,065,312,995,309
18.1. Lợi ích của cổ đông cổ phiếu	397,329,534,986	445,159,932,992	457,604,776,329
18.2. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	1,681,818,194,700	1,540,326,900,331	1,607,708,218,980
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	6,276	5,665	5,858

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ FPT GIAI ĐOẠN 2011 – 2013

Đơn vị : Đồng

CHỈ TIÊU	2011	2012	2013
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Lợi nhuận trước thuế	2,501,542,976,121	2,406,560,609,284	2,515,629,992,212
2. Điều chỉnh cho các khoản:			
- Khấu hao tài sản cố định	375,956,684,154	399,559,790,020	442,985,954,392
- Các khoản dự phòng	59,937,938,863	242,249,402,527	71,929,294,278
- Lợi nhuận đầu tư từ công ty liên kết	(25,369,852,877)	(23,922,459,582)	(15,084,111,193)
- Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính	409,467,514	8,565,760,608	(23,657,268,042)
- (Lãi)/lỗ từ hoạt động đầu tư	(300,560,951,351)	(606,148,184,382)	(402,795,583,777)
- Chi phí lãi vay	249,500,890,165	228,658,640,864	132,491,172,822
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	2,861,417,152,589	2,655,523,559,339	2,721,499,450,692
- (Tăng) giảm các khoản phải thu	(290,780,558,057)	105,223,933,857	(686,587,885,329)
- (Tăng) giảm hàng tồn kho	(834,229,232,855)	584,381,729,752	(643,504,372,095)
- Tăng (giảm) các khoản phải trả (không kết lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	974,370,578,362	(114,770,681,926)	617,658,722,473
- Tăng (giảm) chi phí trả trước	(79,826,956,983)	(137,719,628,234)	(64,328,286,889)
- Tiền lãi vay đã trả	(220,209,220,032)	(248,983,168,244)	(139,995,347,058)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(401,260,017,116)	(417,395,313,328)	(440,791,857,488)
- Tiền thu (chi) khác từ hoạt động kinh doanh	(162,897,462,490)	(15,921,782,216)	36,180,670,497
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	1,846,584,283,418	2,410,338,649,000	1,400,131,094,803

II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(465,352,162,753)	(716,454,374,091)	(919,555,304,469)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	12,944,087,088	8,122,583,128	8,533,736,154
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(295,705,297,188)	183,970,079,398	(775,227,472,629)
4. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	804,592,238,800	9,176,422,914	
5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	50,537,846,873	261,792,472,258	156,458,913,777
6. Tiền chi mua lại cổ phần vốn góp của các cổ đông thiểu số			(45,920,974,281)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	107,016,712,820	(253,392,816,393)	(1,575,711,101,448)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	27,716,100,000	37,628,990,000	13,529,220,000
2. Vốn góp của các cổ đông thiểu số vào công ty con	6,511,460,000	2,375,180,000	3,898,290,000
3. Tiền chi trả vốn góp của các cổ đông, mua lại cổ phiếu đã phát hành và thu từ cổ phiếu tái phát hành	8,249,100,000	1,179,060,000	(29,420,000)
4. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	11,504,198,543,665	10,415,676,735,351	14,216,536,260,965
5. Tiền chi trả nợ gốc vay	(11,305,754,272,430)	(12,208,917,387,615)	(12,875,984,294,847)
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(728,266,869,721)	(988,356,211,535)	(750,313,927,548)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(487,345,938,486)	(2,740,413,633,799)	607,636,128,570
Lưu chuyển tiền thuần trong năm/kỳ	1,466,255,057,752	(583,467,801,192)	432,056,121,925
Tiền và tương đương tiền đầu năm	2.501.542.976.121	2,902,382,823,282	2,318,915,022,090
Tiền và tương đương tiền cuối năm	2,902,382,823,282	2,318,915,022,090	2,750,971,144,015

