

Nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ngành phân phối, sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa tại TP.HCM

 **Ths. Đoàn Quỳnh Phương***
Ths. Mai Hồng Chi*

Nhận: 28/2/2020

Biên tập: 10/3/2020

Duyệt đăng: 25/3/2020

Được đánh giá là có tiềm năng phát triển tốt trong những năm gần đây, nhưng đến nay, vẫn chưa có nhiều công trình nghiên cứu đánh giá về hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí. Bài viết này là đánh giá hiệu quả kinh doanh dựa trên việc phân tích năng lực tài chính của các doanh nghiệp trong ngành trên địa bàn TP.HCM, trong giai đoạn từ 2008 - 2016 và đưa ra những gợi ý chính sách nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ngành này.

Từ khóa: Hiệu quả kinh doanh, năng lực tài chính, doanh nghiệp phân phối và sản xuất điện, doanh nghiệp vừa, doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, TP.HCM.

1. Giới thiệu

Ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí đang được xem là một ngành có tiềm năng phát triển. Trong những năm gần đây, cùng với sự gia tăng đầu tư vào các lĩnh vực công nghiệp và thương mại, nhiều dự án phát triển cơ sở hạ tầng được Chính phủ tài trợ ở các thành phố lớn và sự gia tăng chóng mặt các hoạt động xây dựng trong ngành khách sạn, du lịch đã thúc đẩy nhu cầu phát triển của ngành công nghiệp phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí, đặc biệt là tại TP.HCM.

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (DN) phản ánh khả năng kết hợp các nguồn lực đầu vào, cho phép tối thiểu hóa các chi phí trong hoạt động kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu sinh lợi của DN. Đánh giá hiệu quả kinh doanh giúp DN biết được những điểm mạnh

cần phát huy và hạn chế cần khắc phục trong sử dụng nguồn lực, từ đó, DN ngày càng hoàn thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh, góp phần đạt được mục tiêu sinh lợi trong kinh doanh, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt mang tính toàn cầu như hiện nay.

2. Cơ sở lý thuyết

Để đánh giá hiệu quả hoạt động của DN, các nhà kinh tế học sử dụng rất nhiều tiêu chí dựa trên nhiều cách thức tiếp cận khác nhau như: Cách tiếp cận theo trường phái kinh tế học [6], cách tiếp cận dựa trên nguồn lực (Lippman và Rumelt, 1982; Wernerfelt, 1984), cách tiếp cận dựa trên năng lực [2] hay cách tiếp cận dựa trên định hướng thị trường (Kohli và Jaworski, 1990; Narver và Slater, 1990). Cho dù lựa chọn cách tiếp cận nào thì chỉ tiêu về năng lực tài chính vẫn được xem là chỉ tiêu hàng

đầu khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của DN đang hoạt động, thể hiện khả năng tài chính chung của DN, đánh giá DN hiện đang hoạt động tốt và có lợi thế trong kinh doanh hay đang gặp rủi ro, thua lỗ.

Như vậy, việc phân tích năng lực tài chính của DN không chỉ giới hạn về nguồn lực tài chính đảm bảo hoạt động kinh doanh hiệu quả cho DN mà còn thể hiện qua khả năng khai thác, quản lý và sử dụng nguồn lực bị giới hạn nhằm phục vụ hiệu quả nhất cho hoạt động kinh doanh. Hơn nữa, năng lực tài chính ngoài thể hiện sức mạnh hiện tại của chính DN còn cho biết sức mạnh tài chính tiềm năng, triển vọng và xu hướng phát triển trong các kế hoạch tương lai của chính các DN. Trong bài viết này, để đánh giá hiệu quả kinh doanh, tác giả tiếp cận dựa trên việc phân tích khả năng tài chính của các DN.

Các con số trên báo cáo tài chính (BCTC) nếu đứng riêng rẽ sẽ có rất ít ý nghĩa. Do đó, cần phải có sự so sánh các con số trên các BCTC này với nhau nhằm tạo nên các hệ số tài chính. Khi đó, các hệ số này sẽ giúp chúng ta giải thích sâu hơn về tình hình tài chính của DN. Các hệ số tài chính cũng nên được so sánh với các công ty, DN khác hoặc so với trung bình ngành để đánh giá điểm mạnh yếu của DN. Mặt khác, so sánh với các kỳ trước để đánh giá

* **Đại học Ngân hàng TP.Hồ Chí Minh**

xu hướng hoạt động của DN qua từng thời kỳ.

Việc tính toán các hệ số tài chính hiện hành sẽ phản ánh bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính của một DN. Qua đó, sẽ thấy được những hạn chế còn tồn tại và là cơ sở giúp DN nghiên cứu và ra quyết định tài chính trong tương lai, nhằm cải thiện tình hình hoạt động để hướng tới mục tiêu tối đa hóa giá trị DN lâu dài. Tóm lại, các hệ số tài chính được sử dụng như một công cụ giúp dự báo tài chính DN trong tương lai.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của DN:

Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản: Mặc dù mục tiêu của DN hướng tới là tối đa hoá lợi nhuận, nhưng hiệu quả kinh doanh của DN chỉ có thể đạt được khi tài sản của DN được sử dụng hiệu quả. Tài sản của DN là nguồn lực do DN kiểm soát nhằm thu được lợi ích kinh tế trong tương lai. Vì vậy, phạm vi hoạt động và tiềm lực phát triển của DN thể hiện thông qua tốc độ tăng trưởng quy mô và cải thiện chất lượng của tài sản. Trong nội dung này, quy mô và hiệu suất sử dụng tài sản được thể hiện qua các chỉ tiêu: trị giá tài sản, tốc độ tăng trưởng tài sản, tỷ lệ đầu tư vào tài sản ngắn hạn, tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn, số vòng quay của tài sản, số vòng quay của hàng tồn kho,...

Nhóm chỉ tiêu về hệ số cơ cấu nguồn vốn: Quy mô, cơ cấu và chất lượng nguồn vốn thể hiện DN có khả năng huy động nguồn vốn dồi dào, ổn định với chi phí thấp. Nhóm chỉ tiêu này nói lên tính cân đối trong cơ cấu đầu tư vào tài sản và mức độ độc lập hay tự chủ về tài chính của DN. Cơ cấu nguồn vốn hợp lý, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất - kinh doanh của DN, giúp DN duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững và chống đỡ khi rủi ro phát sinh. Các chỉ tiêu trong nhóm này bao gồm: trị giá tổng nguồn vốn, trị giá vốn chủ sở hữu, hệ số nợ.

Khả năng thanh toán: Khả năng thanh toán là khả năng DN đáp ứng được các nghĩa vụ thanh toán khi đến hạn. Nhóm chỉ tiêu này không chỉ thể hiện được năng lực thanh toán của DN mà còn đánh giá được sức khoẻ tài chính của DN. Khi khả năng này bị giới hạn thì uy tín của DN cũng bị suy giảm một cách đáng kể. Các chỉ tiêu đo lường khả năng thanh toán của DN bao gồm: hệ số khả năng thanh toán tổng quát, hệ số khả năng thanh toán hiện hành, hệ số khả năng thanh toán nhanh, hệ số thanh toán nợ dài hạn, hệ số khoản phải thu trên khoản phải trả, và hệ số khả năng thanh toán lãi vay. Trong bài viết này, tác giả sử dụng chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán tổng quát để đánh giá khả năng thanh toán của DN.

Khả năng sinh lời: Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của DN có hiệu quả hay không. Hoạt động hiệu quả thì DN mới có khả năng tích lũy cao để đầu tư trang thiết bị và công nghệ, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh dựa trên việc cải tiến và duy trì chất lượng sản phẩm, dịch vụ thu hút khách hàng. Các chỉ tiêu đo lường khả năng sinh lời của DN bao gồm: ROA, ROE, ROS,...

3. Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, giai đoạn 2008 - 2016

Được đánh giá là một ngành có nhiều tiềm năng nhưng tính đến cuối năm 2016, số DN hoạt động trong ngành phân phối và sản xuất

điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí tại TP.HCM là 2.076 DN, chỉ chiếm 1, 21% tổng số DN trên địa bàn.

Trong những năm qua, số lượng DN trong ngành có sự biến động bất thường, cụ thể là giai đoạn 2010 - 2012, số DN giảm đột ngột. Giai đoạn này, khủng hoảng tài chính toàn cầu đã tác động và làm sâu sắc thêm những khó khăn của kinh tế Việt Nam nói chung và của TP.HCM nói riêng. Tăng trưởng kinh tế chậm, lạm phát tăng cao, thị trường bất động sản đóng băng... ảnh hưởng đến sự phát triển của tất cả các lĩnh vực, ngành nghề trong nền kinh tế, và ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí cũng chịu sự tác động này (bảng 1).

DN trong ngành chủ yếu thuộc khu vực tư nhân, chiếm tỷ trọng hơn 80% tổng số DN (bảng 2).

Các DN thuộc quy mô vừa, nhỏ và siêu nhỏ (NSN). Trong đó, các DN nhỏ và siêu nhỏ chiếm chủ yếu, với tỷ lệ hơn 80% tổng số DN trong ngành (bảng 3, trang 67).

4. Phân tích hiệu quả kinh doanh chung giai đoạn 2008 - 2016

4.1. Về quy mô, cơ cấu và hiệu suất sử dụng tài sản

Là nguồn lực do DN kiểm soát nhằm thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng, lợi ích tương lai mà tài sản của DN mang lại là khả năng làm tăng nguồn tiền và các khoản tương đương tiền hoặc

Bảng 1. Số lượng DN hoạt động trong ngành

Năm	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Số DN	3014	3175	988	986	973	2135	2151	2133	2076

Bảng 2. Cơ cấu thành phần kinh tế của DN

Thành phần kinh tế	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
DNNN	11	12	0	0	0	11	10	10	10
DNTN	2552	2695	956	955	942	1724	1730	1714	1679
DTNN	401	417	0	0	0	379	391	390	368
HTX	40	41	30	29	30	13	13	13	12
Khác	10	10	2	2	1	8	7	6	7
Tổng	3014	3175	988	986	973	2135	2151	2133	2076

làm giảm bớt các khoản tiền mà DN chi ra. Quy mô, cơ cấu và hiệu suất sử dụng của tài sản tạo nên sự phát triển bền vững cho một DN (bảng 4).

Giai đoạn 2008 - 2016, tổng tài sản bình quân của các DN trong ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí trên địa bàn TP.HCM đã tăng vọt từ 10.332.958.433 đồng (năm 2008) lên 30.761.465.131 đồng (năm 2016), tăng gấp 2,98 lần. Nhưng đó là một sự tăng trưởng không đồng đều giữa các năm và có sự đột biến ở năm 2012, khi mà tổng tài sản bình quân của các DN đã tăng vọt lên 104.834.006.656 đồng trong năm 2012 từ mức 28.254.642.816 đồng trong năm 2011, tương đương tăng gấp 3,71 lần.

Việc quản lý hiệu quả tài sản không chỉ giúp DN tồn tại mà còn ảnh hưởng đến sự phát triển của DN. Việc đầu tư vào tài sản quá nhiều sẽ dẫn đến sự dư thừa, gây lãng phí về vốn cho DN và xã hội. Ngược lại, nếu đầu tư quá ít vào tài sản thì sẽ làm giảm khả năng sinh lời của DN. Đối với các DN trong ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí, qua số liệu thu thập, giá trị tài sản ngắn hạn năm 2016 tăng gấp 3,4 lần so với năm 2008. Việc đầu tư vào tài sản ngắn hạn chiếm chủ yếu, với tỷ lệ trên 60% qua các năm. Cơ cấu tài sản có sự thay đổi đáng kể trong 3 năm từ 2010 - 2012, khi có sự đổi chiều đầu tư vào tài sản cố định (bảng 5).

Trong tài sản ngắn hạn của các DN, tỷ trọng các khoản phải thu và hàng tồn kho luôn chiếm tỷ trọng cao. Điều này có thể ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả sử dụng tài sản của DN vì cho thấy khả năng thu hồi nợ và việc quản lý hàng tồn kho của DN không tốt, có thể mang lại nhiều rủi ro do không thu hồi được các khoản nợ hoặc hàng hoá ứ đọng chiếm dụng vốn, chi phí lưu kho tăng và DN phải lập dự phòng cho những rủi ro này.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho, thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho của DN (được xác định bằng giá vốn hàng bán chia cho bình quân hàng tồn kho) của các DN giai đoạn 2008 - 2016 dao động từ 3 - 5 vòng/năm. Hệ số này có chiều hướng giảm qua các năm, cho thấy khả năng quản trị hàng tồn kho của các DN không được tốt. Đặc biệt, năm 2014, hệ số này tăng lên đột ngột 59,28 cũng không phải là dấu

hiệu tốt. Hệ số này tăng cao là do biến động về giá vốn hàng bán trong năm nay tăng đột biến so với các năm khác (bảng 6).

Vòng quay khoản phải thu là thước đo mối quan hệ trong các khoản phải thu và mức thành công của chính sách bán chịu của DN. Trong giai đoạn 2008 - 2016, các khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng cao trong tài sản ngắn hạn của DN. Nếu quản lý không tốt, DN sẽ phải

Bảng 3. Cơ cấu theo quy mô DN

Quy mô	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vừa	322	333	40	42	40	274	275	272	263
NSN	2692	2842	948	944	933	1861	1876	1861	1813
Tổng	3014	3175	988	986	973	2135	2151	2133	2076

Bảng 4. Tổng tài sản bình quân của các DN

ĐVT: Đồng

Năm	Tổng tài sản	Thay đổi (%)
2008	10.332.958.433	-
2009	13.198.407.758	27,73%
2010	14.970.738.032	13,43%
2011	28.254.642.816	88,73%
2012	104.834.006.656	271,03%
2013	24.452.248.165	-76,68%
2014	26.436.845.785	8,12%
2015	28.374.726.269	7,33%
2016	30.761.465.131	8,41%

Bảng 5. Tỷ lệ đầu tư vào tài sản của các DN

ĐVT: Đồng

Năm	Tài sản ngắn hạn bình quân	Tỷ lệ kết cấu trong Tài sản ngắn hạn (%)			Tỷ lệ đầu tư vào tài sản ngắn hạn (%)
		Tiền và TB Tiền	Phải thu ngắn hạn	Hàng tồn kho	
2008	6.635.937.415	17	32	40	64,22
2009	8.578.323.249	21	38	35	64,99
2010	4.971.313.595	22	34	40	33,21
2011	5.891.569.454	22	35	39	20,85
2012	6.224.220.460	20	35	39	5,94
2013	17.390.082.977	17	36	40	71,12
2014	19.233.702.034	17	38	39	72,75
2015	20.498.579.736	18	39	37	72,24
2016	22.511.132.784	17	40	37	73,18

Bảng 6. Vòng quay hàng tồn kho, vòng quay các khoản phải thu và vòng quay tổng tài sản của các DN

Năm	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vòng quay hàng tồn kho	4,62	4,57	3,91	3,26	3,02	3,86	59,28	4,07	3,83
Vòng quay các khoản phải thu	6,32	4,66	4,83	4,01	3,82	4,93	4,43	4,33	4,05
Vòng quay tổng tài sản	1,31	1,16	0,54	0,29	0,08	1,25	1,24	1,23	1,18

Nguồn: BCTC của các DN

chịu nhiều rủi ro do chậm hoặc mất khả năng thu hồi các khoản phải thu, bị chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy doanh thu thuần chia cho các khoản phải thu trung bình. Vòng quay khoản phải thu của DN trong ngành trung bình là 4,5 vòng trong 1 năm. Hệ số này qua các năm càng giảm cho thấy số tiền của DN bị chiếm dụng ngày càng nhiều, khả năng chuyển đổi thành tiền mặt của DN giảm, làm giảm sự chủ động của DN trong việc tài trợ nguồn vốn trong sản xuất. Từ chỉ số vòng quay các khoản phải thu, hệ số ngày thu tiền bình quân của DN trong ngành được tính là 80 ngày.

Vòng quay tổng tài sản cũng là một chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản của DN. Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy doanh thu thuần chia cho tổng tài sản của DN, có nghĩa là một đồng vốn đầu tư vào DN đã đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Sự khó khăn của các DN thể hiện rõ trong 3 năm, từ 2010 - 2012, khi mà chỉ tiêu này đồng loạt giảm thấp, thậm chí ở mức 0,08 trong năm 2012. Điều này cho thấy sự khó khăn của nền kinh tế tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của các DN trong ngành. Tuy nhiên, tình hình kinh doanh của các DN từ năm 2013 trở đi đã trở lại bình thường, các chỉ số cho thấy các DN đang phát huy công suất của tài sản hiệu quả nhưng không cao.

4.2. Về hệ số cơ cấu nguồn vốn

Vốn chủ sở hữu của các DN tăng liên tục, trong giai đoạn 2008 – 2016, nhưng tốc độ tăng thì không đồng đều. Dữ liệu đã được thống kê ở bảng 7.

Trong giai đoạn 2010 - 2012, nền kinh tế bất ổn đã ảnh hưởng đến ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí tại TP.HCM rất rõ. Các DN trong ngành bị sụt giảm về số lượng nhưng những DN còn tồn tại lại thể hiện sức mạnh của bản thân, tự lực cánh sinh để tồn tại và phát triển. Các DN đều tăng vốn chủ sở hữu, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn rất cao, chiếm trên 70%, giảm phụ thuộc vào các khoản nợ.

Tuy nhiên, từ năm 2013 đến năm 2016, vốn chủ sở hữu của các DN có tăng, nhưng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn lại giảm, ở tỷ lệ 30%, và tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu đều ở mức 2/1, cho thấy các DN phụ thuộc vào nguồn vốn vay để kinh doanh. Khi DN đi vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có, DN có thể gặp rủi ro trong việc trả nợ, đặc biệt là DN càng gặp nhiều khó khăn hơn khi lãi suất ngân hàng ngày một tăng cao.

4.3. Khả năng sinh lời

ROA bình quân của các DN từ năm 2008 – 2016 (bảng 8) biến động rất lớn, tăng trưởng ở các năm 2008 và 2009 và có dấu hiệu suy giảm trong giai

Bảng 8. Khả năng sinh lời

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Biên lợi nhuận	1,17%	2,17%	-3,09%	0,40%	1,08%	2,33%	-2,477%	2,42%	2,19%
ROA	0,77%	2,52%	-1,70%	0,12%	0,09%	2,92%	-3,060%	0,44%	2,60%

đoạn từ năm 2010 - 2012. Đặc biệt trong năm 2014, do lợi nhuận sau thuế âm nên tỷ suất này là -3.060%, nghĩa là cứ 1 đồng tài sản bỏ ra trong quá trình hoạt động kinh doanh sẽ làm giảm đi 30,603 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2015 và 2016, biên lợi nhuận của các DN có xu hướng tăng nhưng vẫn rất thấp, chỉ trên 2,0%. Tương tự như biên lợi nhuận, kết quả phân tích ROA cũng cho thấy suất sinh lời trên tổng tài sản rất thấp. Vì vậy, hầu hết các DN trong ngành hoạt động kém hiệu quả với khả năng sinh lời rất thấp.

4.4. Rủi ro tài chính

Hệ số thanh khoản (Tổng tài sản ngắn hạn/Tổng nợ ngắn hạn) (bảng 9, trang 69) tính trung bình cho các DN trong lĩnh vực này không thay đổi nhiều, từ 2008 - 2016, ở mức 1,2 – 1,3. Hệ số này nhỏ hơn 2 cho thấy rủi ro thanh khoản của ngành cao.

Hệ số thanh khoản của ngành cao vì tỷ lệ nợ ngắn hạn gia tăng và chiếm tỷ trọng rất lớn, hơn 80% tổng nợ vay từ năm 2013 - 2016 (bảng 10, trang 69). Do đó, hầu hết các DN trong lĩnh vực này có rủi ro thanh khoản rất cao. Khả năng sinh lời của các DN rất thấp, trong khi tỷ lệ nợ ngắn hạn cao, cho thấy rủi ro các DN có thể mất khả năng thanh toán để chi trả lãi vay và các khoản nợ ngắn hạn là rất cao. Bên cạnh đó, vòng quay khoản phải thu (bảng 6) giảm qua các năm, cho thấy các DN chậm thu hồi vốn. Do đó, rủi ro thanh khoản đối với các DN trong ngành là cao.

Xem xét về rủi ro tài chính (bảng 7), các DN chịu rủi ro tài chính cao khi tỷ lệ nợ trên tổng vốn chủ sở

Bảng 7. Vốn chủ sở hữu bình quân của các DN

Năm	Vốn chủ sở hữu (VCSH) bình quân (đồng)	% Thay đổi	Tỷ trọng VCSH trên Tổng nguồn vốn (%)	Tỷ số nợ trên VCSH
2008	4.270.169.587	-	41,25	1,48
2009	5.157.183.951	+ 20,77	39,27	1,56
2010	10.105.135.976	+ 95,95	70,99	0,45
2011	22.245.390.948	+120,14	78,76	0,27
2012	99.268.442.134	+346,24	94,75	0,05
2013	8.074.019.912	- 91,87	33,02	2,01
2014	8.635.390.066	+ 6,95	32,66	2,04
2015	9.246.238.643	+ 7,07	32,59	2,03
2016	10.127.427.853	+ 9,53	32,92	2,00

Nguồn: BCTC của các DN

hữu rất cao. Vốn chủ sở hữu trung bình các DN trong ngành nhỏ chỉ khoảng 10- 30 tỷ đồng, trong khi các khoản vay rất nhiều chiếm gấp đôi vốn chủ sở hữu trong các năm, từ 2013 - 2016. Khoản vay nhiều dẫn đến tăng chi phí lãi vay xói mòn khả năng sinh lời của các DN (giảm lợi nhuận sau thuế). Các DN chịu áp lực cao trong việc tạo lợi nhuận để thanh toán các khoản vay, vì vậy, rủi ro không thể trả được nợ của các DN rất cao.

Sau khi phân tích các chỉ tiêu về quy mô, cơ cấu nguồn vốn, khả năng sinh lời, và rủi ro tài chính, hầu hết các DN trong ngành có quy mô vốn nhỏ nên gặp khó khăn về khả năng cạnh tranh và thiếu vốn để hoạt động kinh doanh. Các DN trang trải khoản vốn thiếu bằng nợ vay; trong đó, chủ yếu là nợ vay ngắn hạn dẫn đến rủi ro thanh khoản và rủi ro tài chính cao. Do đó, đa số các DN trong ngành hoạt động kém hiệu quả khi suất sinh lời rất thấp, qua các năm 2008 - 2016.

5. Gợi ý chính sách

Qua việc phân tích các hệ số tài chính ở trên, cho thấy từ năm 2008 - 2016, các DN trong ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí tại TP.HCM đã vượt qua những khó khăn thách thức để phát triển. Tuy chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu và tài sản của đơn vị, nhưng hiệu quả về tài chính của các DN đang có xu hướng tăng dần, chứng tỏ tình hình hoạt động kinh doanh của ngành đang đi vào ổn định và phát triển theo chiều hướng tốt.

Để hiệu quả kinh doanh tốt lên, các DN trong ngành cần có những biện pháp khắc phục những tồn tại, điểm yếu của mình và bứt phá trong thời gian tới. Trong đó, cần thực hiện các biện pháp sau:

Bảng 9. Hệ số thanh khoản

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1.29	1.27	1.44	1.40	1.36	1.19	1.22	1.26	1.29

Bảng 10. Tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng nợ

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
81.61%	83.60%	75.42%	70.14%	84.25%	89.95%	88.96%	86.54%	86.09%

Nguồn: BCTC của các DN

Thứ nhất, tăng doanh thu là một trong những biện pháp cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN. Muốn tăng doanh thu thì DN phải tìm mọi biện pháp để tiêu thụ nhiều hàng hoá, hoặc là sản xuất ra các loại hàng hoá tốt hơn trước đây để có thể bán được nhiều hàng, hoặc là bán hàng hóa cao hơn giá trước đây.

Tiếp đến, để tiêu thụ được nhiều hàng hoá cũng đòi hỏi DN hoặc là phải sản xuất ra nhiều sản phẩm có chất lượng tốt hơn trước đây, hoặc phải marketing thật tốt để nhiều khách hàng biết đến, chấp nhận sản phẩm của DN, hoặc là sản xuất ra các sản phẩm có mẫu mã đẹp, đa dạng hấp dẫn người tiêu dùng, hoặc là mở rộng thị trường mục tiêu của DN.

Thứ hai, giảm chi phí giúp DN có thể bán được hàng hoá với giá thấp hơn trước hoặc thu được nhiều lợi nhuận hơn trước đây. Việc giảm chi phí sẽ dẫn đến lợi nhuận tăng và điều đó có nghĩa là hiệu quả kinh doanh cũng tăng theo.

Thứ ba, tìm mọi cách để cho tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí. Kinh doanh trong điều kiện sản xuất lớn khó có thể làm giảm được tổng chi phí vì sản lượng tăng quá nhanh. Trong trường hợp này, DN phải tìm mọi biện pháp để tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí làm cho mỗi tương quan giữa doanh thu và chi phí theo chiều hướng có lợi. Điều đó cũng có nghĩa là DN phải sử dụng các chi phí sản xuất một cách tiết kiệm, hợp lý và tránh lãng phí.

Thứ tư, tăng nguồn vốn, đặc biệt là vốn chủ sở hữu vì quy mô nhỏ và siêu nhỏ như các DN trong ngành hiện nay làm giảm năng lực cạnh tranh và khả năng hoạt động kinh doanh của DN, tuy nhiên không thể dựa dẫm vào nguồn vốn do vay nợ để tránh mang lại những rủi ro về tài chính. ■

Tài liệu tham khảo

1. BCTC của các DN ngành phân phối và sản xuất điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí tại TP.HCM, từ năm 2008 - 2016.
2. Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1).
3. Dương Thu Minh, 2017. Nghiên cứu lý luận về hiệu quả kinh doanh của DN. *Tạp chí Tài chính*, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/nguyen-cuu-ly-luan-ve-hieu-qua-kinh-doanh-cua-doa-nh-nghiep-130643.html>
4. Kohli, A.K. & Jaworski, B.J. (1990). Market orientation: The construct, research propositions and managerial implications. *Journal of Marketing*, 54(2), 1 - 18.
5. Lippman, S.A & Rumelt, R.P. (1982). Uncertain imitability: An analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *The Bell Journal of Economics*, 13 (2), 418 - 438.
6. Porter, M. (1980), *Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York, The Free Press.
7. Vương Thị Hương Giang & Nguyễn Thị Mai Hương, 2017. Chỉ số đánh giá hoạt động tài chính của DN và thực tế áp dụng. *Tạp chí Tài chính* <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/chi-so-danh-gia-hoat-dong-tai-chinh-cua-doa-nh-nghiep-va-thuc-te-ap-dung-116722.html>