**ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**



**TIỂU LUẬN**

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẬP ĐOÀN SONIC HEALTHCARE LIMITED**

|  |  |
| --- | --- |
| **Giảng viên phụ trách:** | Hoàng Việt Huy |
| **Mã lớp học phần:** | 23C1ACC50702012 |
| **Nhóm:** | 5 |
| **Thành viên:** | Nguyễn Quốc Huy (31211021795)  Lê Trần Mai Khanh (31211023558)  Vũ Vân Khánh (31211020142)  Nguyễn Như Khoa (31211025536)  Nguyễn Thiên Kim (31211021829) |

TP Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 12 năm 2023

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Group 5** | **Assessors** | | | | | **Average rate** |
| Nguyễn Quốc Huy | Lê Trần Mai Khanh | Vũ Vân Khánh | Nguyễn Như Khoa | Nguyễn Thiên Kim |
| Assesse (Percentage of participation) | Nguyễn Quốc Huy |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Lê Trần Mai Khanh | 100% |  | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Vũ Vân Khánh | 100% | 100% |  | 100% | 100% | 100% |
| Nguyễn Như Khoa | 100% | 100% | 100% |  | 100% | 100% |
| Nguyễn Thiên Kim | 100% | 100% | 100% | 100% |  | 100% |
|  | Signed by |  |  |  |  |  |  |

MỤC LỤC

[I/. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY SONIC HEALTH CARE 1](#_Toc153305482)

[II/. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA SONIC HEALTH CARE 1](#_Toc153305483)

[1. Mô hình PESTEL 1](#_Toc153305484)

[2. Mô hình 5 Lực Cạnh Tranh (Porter's Five Forces) 4](#_Toc153305485)

[3. Đánh giá cách công ty cạnh tranh 5](#_Toc153305486)

[4. Nguồn gốc của lợi thế cạnh tranh của Sonic Healthcare 6](#_Toc153305487)

[III/. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN 6](#_Toc153305488)

[1. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp 6](#_Toc153305489)

[2. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp 11](#_Toc153305490)

[3. Hiệu suất dòng tiền trong năm 2023 17](#_Toc153305491)

[4. Tác động của chiến lược và ngành công nghiệp đến các tỷ số tài chính của công ty 17](#_Toc153305492)

[IV/. NGUY CƠ PHÁ SẢN 18](#_Toc153305493)

[V/. DỰ BÁO GIAI ĐOẠN 2023 – 2028 20](#_Toc153305494)

[1. Ước tính tỷ lệ tăng trưởng doanh số bán hàng trong năm năm quá khứ: 20](#_Toc153305495)

[2. Dự đoán các báo cáo tài chính dự kiến cho giai đoạn từ 2023 đến 2026 21](#_Toc153305496)

[VI/. MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ DỰA TRÊN THU NHẬP THẶNG DƯ 23](#_Toc153305497)

[1. Ước tính giá trị cổ phiếu của Sonic Healthcare 23](#_Toc153305498)

[2. So sánh với giá cổ phiếu thị trường vào cuối năm 2022. 23](#_Toc153305499)

[KẾT LUẬN: 24](#_Toc153305500)

[Danh mục tham khảo 25](#_Toc153305501)

# I/. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY SONIC HEALTH CARE

Sonic Healthcare là nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe nổi tiếng toàn cầu với thành tích đã được chứng minh về sự xuất sắc trong y tế ở Úc và trên toàn thế giới. Năm 1987, Sonic Healthcare được niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Úc. Tại thời điểm này, tên của công ty là “Sonic Technology Australia Limited".

Kể từ tháng 4 năm 1987, Sonic đã phát triển từ một phòng thí nghiệm duy nhất trở thành công ty dẫn đầu thị trường toàn cầu, phần lớn được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng hữu cơ mạnh mẽ và việc mua lại các công ty hàng đầu và xuất sắc trong lĩnh vực y tế. Tính đến năm 1993, doanh thu hàng năm của Sonic Healthcare 25 triệu đô Úc, và hiện là một trong 50 công ty hàng đầu trên chỉ số ASX. Đây là doanh nghiệp kinh doanh y tế lớn thứ ba ở Hoa Kỳ, lớn nhất ở Úc, Đức, Anh và Thuỵ Sĩ, có cả phòng thí nghiệm ở Bỉ và New Zealand.

Tại Úc, bộ phận dịch vụ lâm sàng của Sonic Healthcare là nhà điều hành trung tâm y tế và nhà cung cấp dịch vụ sức khỏe nghề nghiệp quan trọng (dưới thương hiệu Sonic Health Plus).

# II/. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA SONIC HEALTH CARE

## 1. Mô hình PESTEL

Phân tích PESTEL là một công cụ quản lý và hoạch định chiến lược được sử dụng rộng rãi. Nó là từ viết tắt của các yếu tố chính trị, kinh tế, xã hội, công nghệ, môi trường và pháp lý hình thành nên môi trường kinh doanh vĩ mô. Sonic Healthcare hoạt động trong một môi trường phức tạp và năng động, được đặc trưng bởi những thay đổi về quy định, hoạt động vì môi trường ngày càng tăng, thay đổi công nghệ và hệ thống pháp luật đang phát triển. Việc áp dụng phân tích PESTEL có thể giúp Sonic Healthcare xác định các yếu tố môi trường bên ngoài quan trọng giúp định hình chiến lược và cạnh tranh, hỗ trợ quyết định chiến lược của họ. Khi Sonic Healthcare có mục tiêu mở rộng, tận dụng năng lực và khả năng cốt lõi của mình, việc thực hiện phân tích PESTEL là cần thiết để phát triển chiến lược hiệu quả và đạt được mục tiêu tăng trưởng dài hạn.

**1.1 Chính trị (Political):**

**1.1.1. Ổn định chính trị**

Sự ổn định chính trị tạo ra môi trường kinh doanh ổn định và thân thiện, nhưng hỗn loạn chính trị có thể ngăn chặn đầu tư và gây hại đến niềm tin của các bên liên quan vào hiệu suất kinh tế và tổ chức. Sonic Healthcare hiện hoạt động tại nhiều quốc gia, và sự leo thang căng thẳng chính trị có thể ảnh hưởng đến sự tăng trưởng ngành công nghiệp và giới hạn cơ hội tăng trưởng của họ.

**1.1.2 Thay đổi chính sách**

Sự thay đổi thường xuyên trong chính sách chính phủ tạo ra không chắc chắn về môi trường kinh doanh. Sonic Healthcare cần theo dõi xu hướng chính trị hiện tại, vì thay đổi chính phủ có thể thay đổi ưu tiên cho việc phát triển các ngành công nghiệp.

**1.1.3 Biểu tình/nhóm áp lực và hệ thống quản trị**

Sonic Healthcare cần xem xét kỹ lưỡng các cuộc biểu tình từ các nhóm áp lực, hoạt động xã hội/môi trường và các liên đoàn công nhân, vì chúng đóng vai trò quan trọng trong việc định hình chính sách. Hợp tác mật thiết với những nhóm này có thể cải thiện khả năng hợp tác với cộng đồng và đạt được mục tiêu kinh doanh dài hạn của Sonic Healthcare. Hơn nữa, một hệ thống quản trị mạnh mẽ và môi trường chính trị dân chủ tạo ra một môi trường kinh doanh thoải mái hơn cho các tổ chức kinh doanh quốc tế như Sonic Healthcare.

**1.1.4 Sự chậm trễ hành chính và tham nhũng**

Tham nhũng và sự chậm trễ trong hành chính ảnh hưởng xấu đến môi trường kinh doanh. Trong các quốc gia có mức độ tham nhũng cao và hệ thống hành chính phức tạp, Sonic Healthcare đối diện với môi trường kinh doanh không ổn định và không đoán trước. Tham nhũng đe dọa niềm tin của công chúng vào tổ chức kinh doanh và cơ cấu chính trị và kinh tế tổng thể. Điều này có thể ảnh hưởng đến nhiều hoạt động kinh doanh khác nhau, từ cấp phép, hợp đồng đến các giao dịch gian lận và các vụ kiện thường xuyên. Tham nhũng và sự trễ trong hành chính có thể đe dọa sự phát triển bền vững của tổ chức bằng cách gây mất ổn định xã hội, hủy hoại hệ thống tư pháp và đe dọa nguyên tắc pháp luật.

**1.1.5 Thuế, hạn chế thương mại và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ**

Mức thuế cao và hạn chế thương mại trong các quốc gia có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của Sonic Healthcare. Công ty có thể xem xét mở rộng vào các thị trường có mức thuế thấp để tận dụng lợi nhuận cao và đầu tư vào nghiên cứu và phát triển. Đồng thời, họ cần nghiên cứu chính sách thuế và quyền sở hữu trí tuệ trong quốc gia đó để hiểu rõ ưu tiên của chính phủ và mối quan tâm của họ đối với ngành. Hạn chế thương mại cũng có thể làm phức tạp môi trường kinh doanh và gây hại đến mối quan hệ với đối tác thương mại nước ngoài. Sonic Healthcare cần theo dõi và thích nghi với tình hình này để bảo vệ lợi ích kinh doanh của họ.

**1.2 Kinh tế (Economic):**

**1.2.1 Tăng trưởng kinh tế**

Các nền kinh tế đang phát triển mang lại cơ hội tăng trưởng trên diện rộng cho Sonic Healthcare. Việc gia nhập các ngành đã trưởng thành có thể khó khăn hơn do độ bão hòa của thị trường so với các ngành đang ở giai đoạn tăng trưởng. Hơn nữa, hiệu quả kinh doanh của Sonic Healthcare cũng bị ảnh hưởng bởi mức độ chi tiêu của chính phủ nước sở tại cho việc phát triển cơ sở hạ tầng cốt lõi. Cơ sở hạ tầng phát triển tốt tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường kinh doanh và tăng tiềm năng tăng trưởng của ngành vàng ở quốc gia tương ứng.

**1.2.2 Lạm phát, thị trường lao động,lãi suất và tỷ giá ngoại hối**

Tỷ suất tăng trưởng GDP sẽ xác định khả năng của Sonic Healthcare thực hiện các chiến lược tăng trưởng dài hạn. GDP cao có thể là tín hiệu cho khả năng người tiêu dùng tiêu tiền nhiều hơn trên các sản phẩm của công ty cung cấp. Tỷ lệ thất nghiệp cao tạo điều kiện thuận lợi cho việc có sẵn lao động dư thừa với mức lương thấp, giúp giảm chi phí sản xuất. Lãi suất cao khuyến khích đầu tư và tạo cơ hội tăng trưởng cho Sonic Healthcare. Cuối cùng, biến động tỷ giá ngoại hối có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và thương mại quốc tế. Sự biến đổi mạnh về tiền tệ địa phương cũng có thể gây lo ngại cho Sonic Healthcare.

**1.2.3 Tình hình thị trường lao động**

Sonic Healthcare cần nghiên cứu và dự đoán thị trường lao động để hiểu cách thu hút tài năng và tận dụng kỹ năng để cải thiện hiệu suất kinh doanh. Thị trường lao động linh hoạt giúp tăng năng suất lao động, trong khi thị trường lao động cứng nhắc có thể gây vấn đề về lương và liên quan đến liên đoàn lao động. Sonic Healthcare cũng cần xem xét kỹ nguồn nhân lực có kỹ năng, vì thiếu hụt nguồn lao động có kỹ năng có thể ảnh hưởng đến hiệu suất kinh doanh và làm cho việc thu hút và giữ lại tài năng khó khăn hơn.

**1.2.4 Hiệu suất thị trường tài chính**

Chiến lược mở rộng toàn cầu của Sonic Healthcare bị ảnh hưởng bởi hiệu suất thị trường tài chính, vì hoạt động trong thị trường tài chính hiệu suất cao giúp cải thiện thanh khoản và khả năng gia nhập thị trường mới. Tình trạng tài chính thị trường sẽ quyết định khả năng huy động vốn của Sonic Healthcare với giá hợp lý.

**1.3 Xã hội (Social):**

**1.3.1 Xu hướng dân số**

Sự biến đổi trong dân số như sự già hóa, di cư và yếu tố xã hội kinh tế quan trọng đối với các tổ chức quốc tế như Sonic Healthcare. Nghiên cứu dân số giúp Sonic Healthcare chọn phân khúc thị trường có tiềm năng tăng trưởng. Chiến lược kinh doanh và tiếp thị cũng bị ảnh hưởng bởi di cư. Quan trọng là Sonic Healthcare hiểu thái độ của người dân đối với di cư, vì nó có thể ảnh hưởng đến khả năng đưa người quản lý quốc tế vào quốc gia đó.

**1.3.2 Bình đẳng và khoảng cách về quyền lực**

Sonic Healthcare cần điều chỉnh cách thực hành quản lý kinh doanh khi thâm nhập vào các thị trường có khoảng cách quyền lực cao hoặc thấp. Sự gia tăng bất bình đẳng ở nhiều quốc gia đang thay đổi cấu trúc quyền lực, điều này có những hậu quả nghiêm trọng đối với các tổ chức kinh doanh quốc tế như Sonic Healthcare Limited.

**1.3.3 Quy tắc xã hội và phân phối giai cấp**

Văn hóa được coi là một biến số quan trọng bởi các quản lý tiếp thị quốc tế, đóng vai trò quan trọng trong việc định hình hành vi của người tiêu dùng. Sonic Healthcare nên phát triển các đội ngũ địa phương để hiểu thái độ và quy tắc xã hội để điều chỉnh chiến lược tiếp thị theo ngữ cảnh văn hóa riêng biệt. Quan sát về phân tầng xã hội cũng quan trọng đối với Sonic Healthcare. Cung cấp sản phẩm xa xỉ với giá cao đối với một thị trường mà thị trường cao cấp có số lượng khá nhỏ sẽ đòi hỏi Sonic Healthcare phải áp dụng chiến lược tiếp thị chuyên biệt. Tương tự, việc phân đoạn thị trường dựa trên giai cấp xã hội có thể không hiệu quả khi phân tầng xã hội thấp.

**1.3.4 Mô hình tiêu tiền và hành vi**

Mô hình tiêu tiền của người tiêu dùng bị ảnh hưởng bởi sức mua của họ. Sonic Healthcare nên đầu tư thời gian vào việc hiểu động cơ tiêu thụ và các xu hướng xã hội, xem xét hiệu ứng từ cách người tiêu dùng địa phương đánh giá sản phẩm nước ngoài. Cuối cùng, Sonic Healthcare nên nghiên cứu sở thích giải trí của người tiêu dùng và nên tập trung nhiều hơn vào việc cải thiện trải nghiệm của khách hàng nếu họ ưa thích sản phẩm trải nghiệm hơn là sản phẩm truyền thống.

**1.4 Công nghệ (Technological):**

**1.4.1 Tiếp thị truyền thông xã hội**

Sự phát triển của công nghệ thông tin và truyền thông đã dẫn đến việc áp dụng các kỹ thuật tiếp thị sáng tạo để tăng cường sự hợp tác với khách hàng. Sonic Healthcare có thể tận dụng các cơ hội mà tiếp thị truyền thông xã hội mang lại để cải thiện hiệu suất kinh doanh. Các xu hướng công nghệ có thể được sử dụng để khởi đầu các chiến dịch truyền thông xã hội sáng tạo để phát triển cộng đồng thương hiệu trực tuyến.

**1.4.2 Đổi mới công nghệ và trình độ phát triển**

Sonic Healthcare nên xem xét cẩn thận các đổi mới công nghệ đang diễn ra để duy trì sự cạnh tranh. Có thể tăng thị phần bằng cách tập trung vào những đổi mới công nghệ mới nổi.

**1.4.3 Nghiên cứu và phát triển về công nghệ và tác động lên cấu trúc chi phí**

Sonic Healthcare cần xem xét đầu tư mà các đối thủ đã thực hiện ở cả mức cơ bản và toàn cầu để hiểu cách công nghệ mới ảnh hưởng đến chuỗi giá trị và cấu trúc chi phí của công ty. Sonic Healthcare nên đầu tư vào các công nghệ đột phá để tối đa hóa lợi nhuận và tái đầu tư lợi nhuận cho các công nghệ đột phá trong tương lai.

**1.5 Môi trường (Environmental):**

**1.5.1 Tái chế và quản lý chất thải**

Ở một số quốc gia, tái chế gần như đã trở thành một quy tắc kinh doanh. Việc áp dụng các phương pháp quản lý chất thải hiệu quả trong các đơn vị tổ chức đặt ở hoặc gần khu vực đô thị rất quan trọng đối với Sonic Healthcare. Nhiều quốc gia đã đặt ra các quy định nghiêm ngặt để bảo vệ khu vực đô thị của họ thông qua quản lý chất thải hiệu quả.

**1.5.2 Thời tiết và điều kiện khí hậu**

Thay đổi trong thời tiết và điều kiện khí hậu có thể ảnh hưởng đến hiệu suất kinh doanh. Ví dụ, các điều kiện thời tiết cực đoan có thể làm tăng chi phí vận hành và buộc Sonic Healthcare phải làm cho chuỗi giá trị linh hoạt hơn.

**1.5.3 Thái độ đối với các sản phẩm thân thiện với môi trường**

Có một xu hướng gia tăng đối với việc sử dụng các sản phẩm thân thiện với môi trường. Sonic Healthcare có thể coi đây là cơ hội và áp dụng các thực hành kinh doanh xanh để giành được sự tin tưởng từ các bên liên quan. Điều này đòi hỏi Sonic Healthcare phải ưu tiên và tập trung vào việc tiếp thị tính thân thiện với môi trường của sản phẩm hơn là các đề xuất giá trị thông thường.

**1.5.4 Quy định về môi trường để tránh cạn kiệt tài nguyên**

Sự cạn kiệt tài nguyên quá mức có thể dẫn đến phản ứng tiêu cực từ phía truyền thông, các nhóm bảo vệ môi trường, khách hàng và công chúng. Sonic Healthcare phải nghiên cứu các quy định môi trường cụ thể của quốc gia đang xem xét để hiểu xem tài nguyên nào được coi là hiếm.

**1.6 Pháp lý (Legal):**

**1.6.1 Luật bảo vệ người lao động**

Sonic Healthcare phải tuân theo các luật về sức khỏe và an toàn lao động vì một số quốc gia có quy định nghiêm ngặt. Cung cấp môi trường làm việc an toàn cho lực lượng lao động là nghĩa vụ đạo đức và đạo đức của doanh nghiệp. Tương tự, luật chống phân biệt đối xử cũng cần được nghiên cứu cẩn thận khi thực hành quản lý nhân sự vì các vụ kiện về phân biệt đối xử đối với nhà tuyển dụng gây hại cho hình ảnh tổ chức và ảnh hưởng đến khả năng thu hút và giữ lại tài năng.

**1.6.2 Luật bảo vệ người tiêu dùng**

Bảo vệ dữ liệu đã trở thành một vấn đề quan trọng do lo ngại về quyền riêng tư và an ninh của người tiêu dùng. Sonic Healthcare cần nghiên cứu các quy định để bảo vệ dữ liệu của khách hàng. Hơn nữa, có các luật để đặt ra giá tối đa, đảm bảo một tiêu chuẩn chất lượng cụ thể và bảo vệ người tiêu dùng khỏi các yêu cầu tiếp thị gian lận. Doanh nghiệp phải xem xét những yếu tố này để đảm bảo tuân thủ luật bảo vệ người tiêu dùng.

**1.6.3 Luật sở hữu trí tuệ**

Các quy định về sở hữu trí tuệ được thiết kế để bảo vệ các bằng sáng chế của các công ty và các ý tưởng quý báu. Không thể bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ có thể dẫn đến việc mất lợi thế cạnh tranh, điều này có thể làm yếu vị trí của Sonic Healthcare đối với các đối thủ cạnh tranh khác.

## 2. Mô hình 5 Lực Cạnh Tranh (Porter's Five Forces)

Phân tích Mô hình 5 Lực Cạnh Tranh (Porter's Five Forces) là một phần quan trọng của việc đánh giá môi trường kinh doanh bên ngoài của Sonic Healthcare. Mô hình này được phát triển bởi Michael Porter và giúp xác định sức mạnh của các lực cạnh tranh trong ngành công nghiệp.

**2.1 Quyền thương lượng của nhà cung cấp (Suppliers Bargaining Power):**

Trong ngành chăm sóc sức khỏe, người cung cấp có thể là các nhà sản xuất thiết bị y tế, nhà cung cấp dịch vụ xét nghiệm, hoặc các nhà cung cấp dược phẩm. Nếu có ít lựa chọn về nguồn cung cấp hoặc nguồn cung cấp quyết định, họ có sức mạnh lớn và có thể tăng giá hoặc áp đặt các điều kiện không thuận lợi. Sonic Healthcare cần duyệt xét và duyệt xét quan hệ với người cung cấp để đảm bảo sự đa dạng và kiểm soát về nguồn cung cấp.

**2.2 Quyền thương lượng của khách hàng (Customers Bargaining Power):**

Khách hàng trong ngành chăm sóc sức khỏe có thể là bệnh nhân hoặc bảo hiểm y tế. Nếu khách hàng có nhiều lựa chọn và thông tin đủ, họ có thể đàm phán giá hoặc chọn các nhà cung cấp khác. Sonic Healthcare cần điều chỉnh cách làm dịch vụ của mình hấp dẫn hơn để giữ chân khách hàng và xem xét cách cải thiện trải nghiệm khách hàng.

**2.3 Mối đe dọa từ sản phẩm hoặc dịch vụ thay thế (Threat of Substitutes):**

Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, có thể có các thay thế cho các dịch vụ xét nghiệm hoặc chăm sóc sức khỏe khác, chẳng hạn như chăm sóc tại nhà hoặc phương pháp xét nghiệm mới. Điều này tạo ra đe dọa về việc mất khách hàng nếu không đáp ứng được nhu cầu của họ. Sonic Healthcare cần duyệt xét cách nâng cao dịch vụ của họ để tránh mất khách hàng cho các thay thế.

**2.4 Mức độ cạnh tranh giữa các đối thủ trong ngành (Internal Competition)**

Ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe thường có nhiều đối thủ cạnh tranh. Các công ty cạnh tranh với nhau trong việc thu hút khách hàng và cung cấp dịch vụ chất lượng cao. Điều này có thể dẫn đến áp lực giảm giá và tăng đầu tư vào nâng cao chất lượng. Sonic Healthcare cần phát triển chiến lược cạnh tranh để giữ vững vị thế của mình trong ngành.

**2.5 Mức độ sức mạnh của đối thủ tiềm năng (Threat of New Entrants):**

Rào cản để tham gia vào ngành chăm sóc sức khỏe có thể cao, chẳng hạn như quy định chất lượng cao, yêu cầu vốn đầu tư lớn và kiến thức chuyên môn. Tuy nhiên, sự thay đổi trong công nghệ và sự xuất hiện của các công nghệ mới có thể tạo điều kiện thuận lợi cho các đối thủ mới. Sonic Healthcare cần theo dõi sự xuất hiện của các đối thủ mới và tìm cách thúc đẩy sự đổi mới để duy trì sự cạnh tranh trong ngành.

## 3. Đánh giá cách công ty cạnh tranh

Y học là một ngành phức tạp, đòi hỏi cao về kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm của những người hành nghề là các Bác sĩ, Y tá, Dược sĩ. Có thể thấy rằng, việc gia nhập ngành này vô cùng khó khăn và không thể không đối mặt với cạnh tranh cao. Vì vậy, việc các nhà quản lý xây dựng các chiến lược định vị trong ngành là một điều quan trọng đối với nhiều công ty Y học, Y dược ở Úc nói riêng và trên thế giới nói chung.

Sonic Healthcare cũng không phải là ngoại lệ, họ cũng phải đối mặt với rất nhiều cạnh tranh từ các đổi thủ khác nhau chẳng hạn như:

* Helius, nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe chuyên về chẩn đoán y tế, hình ảnh y tế và chăm sóc ban đầu.
* Ramsay Health Care, nhà cung cấp các dịch vụ chăm sóc bệnh nhân, chẳng hạn như các giải pháp về sức khỏe tâm thần, phục hồi chức năng và phẫu thuật.

Helios và Ramsay Health Care sử dụng chiến lược dẫn đầu về chi phí vì họ đặt mục tiêu trở thành nhà sản xuất có chi phí thấp nhất trong ngành. Họ cũng hoạt động ở các khu vực khác nhau trên thế giới và điều chỉnh dịch vụ của mình cho phù hợp với nhu cầu và sở thích địa phương của từng thị trường.

Trong các môi trường cạnh tranh về giá cả, các công ty cạnh tranh nhau để giảm giá sản phẩm, dịch vụ để thu hút khách hàng nhằm bán được số lượng lớn. Khách hàng thì nhạy cảm với sự thay đổi của giá, vì lẽ đó, sẽ ưu tiên lựa chọn các sản phẩm, dịch vụ với giá rẻ nhưng vẫn mong muốn nhận lại được giá trị hơn những gì bỏ ra. Luôn có nguy cơ cạnh tranh ngày càng cao trên các thị trường của Sonic, đến từ các đối thủ cạnh tranh hiện tại hoặc từ một đối thủ cạnh tranh mới. Sự thay đổi trong cạnh tranh có thể ảnh hưởng đến doanh thu hoặc chi phí.

Khác so với những đối thủ cạnh tranh của mình thì Sonic Healthcare nhận định rằng, phần lớn khách khách hàng sẽ sẵn sàng trả nhiều hơn đối với các dịch vụ ý tế, sức khỏe để đổi lấy lại sự an toàn và chất lượng. Chính vì thế, thay vì tập trung quá nhiều vào việc dẫn đầu chi phí như các đối thủ cạnh tranh của mình, thì Sonic Healthcare tập trung mạnh vào việc tạo cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất với những dịch vụ đa dạng và chất lượng. Do đó, khác biệt hóa sản phẩm là chiến lược mà Sonic Healthcare đã chọn.

Để có thể làm theo chiến lược được nhà quản lý đề ra cho doanh nghiệp, mô hình kinh doanh của Sonic Healthcare tập trung vào việc cung cấp dịch vụ đặc biệt, chất lượng và an toàn cho khách hàng của mình. Sonic tận dụng văn hóa, giá trị và cấu trúc độc đáo của mình để tăng doanh thu một cách tự nhiên (bao gồm cả thông qua chiến thắng hợp đồng gia công cho phòng thí nghiệm) và hoàn tất việc mua lại và liên doanh nhằm nâng cao giá trị để đạt được và xây dựng dựa trên vị trí dẫn đầu trong thị trường phòng thí nghiệm. Sonic Healthcare còn hoạt động tại nhiều quốc gia trên thế giới như Úc, Mỹ, Đức, Bỉ, Thụy Sĩ, Vương quốc Anh, Ireland và New Zealand.

Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm đã giúp Sonic Healthcare đạt được những thành công nhất định, tạo ra sự khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh để thu hút khách hàng và tăng doanh số. Chiến lược này cũng có thể được áp dụng cho nhiều doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác nhau, đặc biệt là các lĩnh vực có tính cạnh tranh cao và nhu cầu của khách hàng luôn thay đổi.

## 4. Nguồn gốc của lợi thế cạnh tranh của Sonic Healthcare

Lợi thế cạnh tranh của Sonic Healthcare có thể xuất phát từ nhiều yếu tố khác nhau bao gồm:

* Mạng lưới rộng lớn:

Sonic Healthcare có mạng lưới cơ sở chẩn đoán hình ảnh và xét nghiệm rộng lớn, trải dài trên hơn 40 quốc gia. Điều này giúp công ty tiếp cận được với nhiều khách hàng hơn, đặc biệt là ở các thị trường mới nổi. Ví dụ, Sonic Healthcare có hơn 1.000 cơ sở ở Trung Quốc, công ty sẽ tiếp cận được với 1,4 tỷ người dân ở nước này. Đây cũng là một thị trường có tiềm năng tăng trưởng cao về dịch vụ y tế. Mạng lưới rộng lớn cũng chiếm phần lớn trong việc giúp Sonic Healthcare cung cấp dịch vụ thuận tiện hơn cho khách hàng. Khách hàng cũng có thể dễ dàng tìm thấy một cơ sở của Sonic Healthcare ở gần nhà hoặc nơi làm việc của họ.

* Cải tiến liên tục về công nghệ, máy móc

Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, Sonic Healthcare đã áp dụng các công nghệ mới như xét nghiệm di truyền, xét nghiệm tại nhà và xét nghiệm kỹ thuật số để đáp ứng nhu cầu của các khách hàng về các dịch vụ chăm sóc sức khỏe nhanh chóng, tiện lợi và chính xác. Cung cấp các dịch vụ theo yêu cầu, như xét nghiệm COVID-19, xét nghiệm ung thư, xét nghiệm tiểu đường và xét nghiệm dị ứng. Cung cấp các dịch vụ tùy biến, như xét nghiệm gen cá nhân, xét nghiệm phân tích hóa học và xét nghiệm miễn dịch học.

* Chiến lược khác biệt hóa sản phẩm

Là một chiến lược khác biệt hóa theo chiều dọc, vì nó tạo ra sự khác biệt về chất lượng và giá trị của các dịch vụ chăm sóc sức khỏe mà Sonic Healthcare cung cấp cho các khách hàng, so với các đối thủ cạnh tranh. Nhờ có chiến lược khác biệt hóa sản phẩm này, Sonic Healthcare đã tạo ra một thương hiệu mạnh mẽ và uy tín trong ngành y tế dược phẩm / cận lâm sàng, chẩn đoán hình ảnh và chăm sóc sơ cấp. Đồng thời, thu hút và giữ chân được nhiều khách hàng trung thành, bao gồm các bác sĩ, bệnh viện, bảo hiểm y tế, cơ quan chính phủ và các tổ chức nghiên cứu. Sonic Healthcare cũng đã tăng cường khả năng cạnh tranh và lợi nhuận của mình, bằng cách cung cấp các dịch vụ có giá trị gia tăng và hiệu quả chi phí cho các khách hàng.

# III/. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN

## 1. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

**1.1 Khái quát phân tích hiệu quả hoạt động**

Phân tích hiệu quả hoạt động là quá trình đánh giá cách một doanh nghiệp sử dụng tài sản và tài chính để thực hiện hoạt động kinh doanh. Đây là một phần quan trọng của việc đánh giá sức khỏe tài chính của doanh nghiệp và khả năng tạo ra lợi nhuận. Đánh giá hiệu quả hoạt động giúp xác định cách mà doanh nghiệp tối ưu hóa tài sản, quản lý lưu chuyển tiền, và tạo giá trị cho cổ đông, đồng thời cung cấp thông tin quan trọng để đánh giá tình hình tài chính và sự bền vững của doanh nghiệp trong tương lai.

**1.2 Phân tích hiệu quả hoạt động dưới góc độ nhà quản trị**

**1.2.1. Tỷ suất doanh lợi**

​​ Tỷ suất doanh lợi (%) = (Lợi nhuận ròng/Tổng doanh thu)\*100%

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | 29/6/2023 | 29/06/2022 |
| Tổng doanh thu | 8168.95 | 9340.15 |
| Tổng chi phí | 5871.04 | 5578.67 |
| Lợi nhuận ròng | 2297.91 | 3761.48 |
| Tỷ suất doanh lợi | 28,13% | 40,27% |

ROS giảm mạnh từ 40,27% xuống còn 28,13%, có thể thấy rằng lợi nhuận ròng giảm xuống làm ảnh hưởng đáng kể đến tỷ suất doanh lợi của công ty. Điều này có thể do công ty gặp khó khăn trong chiến lược tăng giá, đặc biệt là khi khách hàng có sự nhạy cảm với giá thành của sản phẩm. Sự áp dụng chính sách giảm giá, chiến lược giảm giá làm giảm lợi nhuận trên mỗi đơn vị doanh thu. Đồng thời cũng có sự gia tăng trong chi phí quản lý và chi phí sản xuất, làm giảm ROS xuống.

**1.2.2. Tỷ suất lợi nhuận gộp**

Tỷ suất lợi nhuận gộp = (Lợi nhuận gộp/ Tổng doanh thu)\*100%

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **29/6/2023** | **29/6/2022** |
| Lợi nhuận gộp | 2842.42 | 3726.24 |
| Tổng doanh thu | 8168.95 | 9340.15 |
| Tỷ suất lợi nhuận gộp | 34,8% | 39,89% |

Tỷ suất lợi nhuận gộp năm 2023 của doanh nghiệp = 34,8%, so với năm 2022 là 39,89%

Điều này có nghĩ là cứ 1 đồng doanh thu thu về sẽ tạo ra được 0,348 đồng thu nhập.

Với trung bình ngành là 21,03% thì Sonic Healthcare có tỷ suất lợi nhuận cao đáng kể, điều này có thể chỉ ra được mức độ hiệu suất cao trong việc quản lý chi phí sản xuất và duy trì lợi nhuận của công ty. Tuy nhiên, so với năm 2022, tỷ suất này giảm 5,09%. Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, tỷ suất lợi nhuận giảm đáng kể do sự sụt giảm doanh thu đặc biệt là trong nửa cuối năm. Việc tăng chi chi phí sản xuất, hoạt động cũng làm giảm lợi nhuận gộp.

**1.2.3. Hiệu suất quản lý vốn lưu động hoạt động**

Hiệu suất quản lý vốn lưu động hoạt động là một khía cạnh quan trọng của phân tích hiệu quả hoạt động dưới góc độ nhà quản trị. Nó liên quan đến cách doanh nghiệp quản lý và tối ưu hóa các nguồn vốn lưu động (hoặc vốn làm việc) để duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh. Điều này bao gồm quản lý tài sản dài hạn và ngắn hạn, quản lý nợ và năng lực để tạo ra dòng tiền dự phòng.

Để đánh giá hiệu suất quản lý vốn lưu động hoạt động của Sonic Health Care, chúng ta có thể sử dụng các tỷ số:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tỷ số | Công ty | Ngành |
| Vòng quay tổng tài sản | 0.64 | 0.65 |
| Vòng quay hàng tồn kho | 25.65 | 23.52 |
| Doanh thu/Nhân viên | 199.24K | 123.76K |
| Thu nhập ròng/Nhân viên | 17.27K | 10.95K |
| Vòng quay khoản phải thu | 8.97 | 7.69 |

Sonic Health Care có hiệu suất quản lý vốn lưu động hoạt động một cách tích cực. Đầu tiên, vòng quay hàng tồn kho của công ty đạt 25.65, vượt qua mức trung bình trong ngành (23.52), cho thấy họ quản lý hàng tồn kho một cách hiệu quả hơn, giúp giảm thiểu rủi ro chi phí liên quan đến hàng tồn kho không cần thiết. Ngoài ra, doanh thu trung bình mỗi nhân viên của Sonic Health Care là 199.24K, cao hơn rất nhiều so với mức trung bình trong ngành (123.76K). Điều này cho thấy công ty có hiệu quả sử dụng lao động để tạo ra doanh thu.

Hơn nữa, công ty có lợi nhuận ròng trung bình mỗi nhân viên là 17.27K, cao hơn so với mức trung bình trong ngành (10.95K), điều này cho thấy họ có khả năng tạo ra lợi nhuận ròng cao hơn mỗi nhân viên. Số vòng quay khoản phải thu của Sonic Health Care là 8.97, vượt qua mức trung bình của ngành (7.69), cho thấy công ty quản lý việc thu tiền một cách hiệu quả hơn, giúp họ tối ưu hóa dòng tiền.

Mặc dù vòng quay tổng tài sản của công ty là 0.64, gần bằng mức trung bình trong ngành (0.65), nhưng tổng thể, Sonic Health Care có vẻ hoạt động một cách hiệu quả và hiệu suất quản lý vốn lưu động của họ vượt qua mức trung bình của ngành, đặc biệt trong việc quản lý hàng tồn kho và thu tiền từ khoản phải thu. Điều này là một dấu hiệu tích cực cho sự bền vững và phát triển của công ty trong tương lai.

**1.2.4. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA, RNOA)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Báo cáo thu nhập** | **29/6/2023** |
| **Thu nhập trước thuế** | 931.188 |
| **Chi phí thuế thu nhập** | 223.257 |
| **Thu nhập từ hoạt động liên tục** | **707.931** |
| **Thu nhập ròng** | **684.984** |

*Bảng: Báo cáo thu nhập*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Tài sản ngắn hạn** | 2.133.171 |
| ***Tiền và các khoản tương đương tiền*** | 797.994 |
| ***Hàng tồn kho*** | 199.201 |
| ***Khoản phí hoà mạng*** | 1.022.175 |
| ***Tài sản lưu động khác*** | 113.801 |
| 1. **Tài sản dài hạn** | 10.881.458 |
| **TỔNG TÀI SẢN (29/6/2023)** | **13.014.629** |
| **TỔNG TÀI SẢN (29/6/2022)** | **12.552.013** |
| 1. **Nợ phải trả** |  |
| ***I. Nợ ngắn hạn*** | 1.878.343 |
| ***II. Nợ dài hạn*** | 3.214.424 |
| ***Tổng nợ phải trả*** | 5.092.767 |
| **VỐN CHỦ SỞ HỮU CỦA CỔ ĐÔNG** | **7.921.862** |
| **Return on Assets (ROA%)** | **5.36%** |
| **Return on Equity (ROE%)** | **8,9%** |

ROA (Return on Assets) là một thước đo hiệu suất tài chính quan trọng, cho biết mức độ hiệu quả mà một công ty sử dụng tài sản của mình để tạo ra lợi nhuận. ROA được tính bằng cách chia lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) cho tổng tài sản. Trong trường hợp của Sonic Healthcare, ROA là 5,36%. Điều này có nghĩa là công ty đang tạo ra 5,36 đồng lợi nhuận cho mỗi một đô la tài sản mà nó sở hữu.

Mức ROA này cao hơn mức ROA trung bình của các công ty trong ngành y tế, là 3,5%. Tuy nhiên, nó thấp hơn mức ROA trung bình của các công ty trong chỉ số S&P 500 là 6,4%. Có một số yếu tố có thể ảnh hưởng đến ROA của Sonic Healthcare. Về yếu tố doanh thu, nếu doanh thu của công ty tăng, thì ROA cũng sẽ tăng lên. Một yếu tố khác là chi phí. Nếu chi phí của công ty giảm, thì ROA cũng sẽ tăng lên.

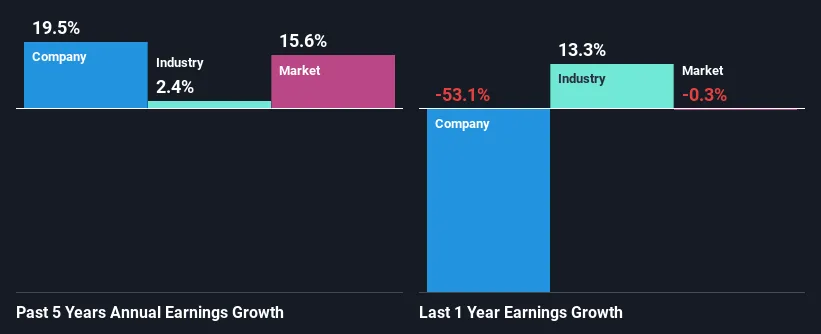
Để cải thiện ROA, có thể tập trung vào việc tăng doanh thu và giảm chi phí. Công ty cũng có thể xem xét đầu tư vào các tài sản có lợi nhuận cao hơn. Sonic Healthcare có thể mở rộng thị trường bằng cách thâm nhập vào các thị trường mới hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh hiện có của mình. Công ty cũng có thể phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó công ty có thể cắt giảm chi phí hoạt động bằng cách cải thiện hiệu quả hoạt động hoặc cắt giảm chi phí nhân công. Công ty cũng có thể tìm kiếm nguồn cung cấp với giá thấp hơn để giảm chi phí nguyên vật liệu. Để cải thiện hiệu quả hoạt động của mình Sonic Healthcare có thể đầu tư vào các tài sản có lợi nhuận cao hơn.

Việc cải thiện ROA sẽ giúp Sonic Healthcare tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho các cổ đông của mình. Công ty có thể tập trung vào việc tăng doanh thu, giảm chi phí và đầu tư vào các tài sản có lợi nhuận cao hơn để cải thiện ROA của mình.

**1.2.5. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

Công ty Sonic Healthcare đã chứng minh rằng ROE đóng vai trò là thước đo tạo ra lợi nhuận hiệu quả cho thu nhập trong tương lai của công ty. Tuỳ thuộc vào mức lợi nhuận mà công ty tái đầu tư hoặc giữ lại và mức độ hiệu quả của việc đó, họ có thể đánh giá tiềm năng tăng trưởng thu nhập của công ty. Khi các yếu tố khác không đổi, công ty có tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu và khả năng duy trì lợi nhuận cao sẽ có tốc độ tăng trưởng cao hơn các công ty không có những đặc điểm này.

Nhìn bề ngoài, ROE của Sonic Healthcare không có gì đáng nói. Tuy nhiên, thực tế là ROE của công ty khá cao so với mức trung bình ngành là 6,9%. Do đó, điều này có thể đặt nền móng cho mức tăng trưởng khá 20% trong 5 năm qua của Sonic Healthcare. Điều đáng nói là, ngay từ đầu, công ty đã có ROE khá thấp, chỉ là cao hơn mức trung bình của ngành. Do đó, có thể có một số khía cạnh khác đang khiến thu nhập tăng lên. Sau khi so sánh, có thể thấy được mức tăng trưởng thu nhập ròng của Sonic Healthcare với ngành. Con số tăng trưởng của công ty cao hơn so với ngành có tốc độ tăng trưởng 2,4% trong cùng giai đoạn 5 năm.



Past - earnings - growth

Sonic Healthcare có tỷ lệ chi trả trung bình trong 3 năm là 39%, nghĩa là công ty giữ lại 61% lợi nhuận còn lại. Điều này cho thấy cổ tức của công ty đã được chi trả tốt và với mức tăng trưởng khá mà công ty nhận thấy, có vẻ như ban lãnh đạo đang tái đầu tư thu nhập một cách hiệu quả

Ngoài ra, Sonic Healthcare đã trả cổ tức trong thời gian ít nhất 10 năm, điều đó có nghĩa là công ty rất nghiêm túc trong việc chia sẻ lợi nhuận của mình với các cổ đông. Khi nghiên cứu dữ liệu mới nhất của các nhà phân tích, có thể nhận thấy rằng tỷ lệ chi trả trong tương lai của công ty của công ty dự kiến sẽ tăng thêm 67% trong 3 năm tới. Mặc dù tỷ lệ chi trả dự kiến cao hơn nhưng ROE của công ty dự kiến sẽ không có nhiều thay đổi.

**1.2.6. Tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư (ROI)**

Để phân tích hiệu suất của Sonic Healthcare từ góc độ của nhà quản trị thông qua lợi tức đầu tư (ROI), sẽ sử dụng công thức sau:

***ROI = Lợi nhuận ròng / Tổng chi phí đầu tư x 100%***

Theo báo cáo tài chính 30/6/2023, Sonic Healthcare đã báo cáo lợi nhuận ròng là 685 triệu đô la Úc cho năm tài chính 2023, trên doanh thu 8,2 tỷ đô la Úc. Tổng chi phí đầu tư có thể được ước tính bằng tổng tài sản của công ty là 9,7 tỷ đô la Úc tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023. Do đó, ROI cho Sonic Healthcare vào năm 2023 như sau:

**ROI = 685 triệu đô la Úc / 9,7 tỷ đô la Úc x 100%= 7,06%**

Điều này có nghĩa là Sonic Healthcare đã có lợi tức đầu tư dương vào năm 2023, cho thấy rằng công ty đã tạo ra nhiều doanh thu hơn tổng tài sản của mình.

Đây có thể là do chiến lược khác biệt hóa của công ty, mô hình lãnh đạo y tế, sự hiện diện toàn cầu và các sáng kiến trách nhiệm xã hội của công ty.

Tuy nhiên, ROI trong một năm có thể không phản ánh hiệu suất thực sự của công ty vì nó không tính đến giá trị thời gian của tiền hoặc chi phí cơ hội của việc đầu tư vào nơi khác. Do đó, nó có thể hữu ích hơn khi xem xét ROI hàng năm, tức đo lường lợi nhuận trung bình hàng năm trong một khoảng thời gian.

Sonic Healthcare đã tăng thu nhập với tốc độ trung bình hàng năm là 19,5%, trong khi ngành chăm sóc sức khỏe chứng kiến thu nhập tăng 2,4% mỗi năm. Doanh thu tăng trưởng bình quân 10,4%/năm. Giả sử rằng những tốc độ tăng trưởng này không đổi, ROI hàng năm của Sonic Healthcare trong 5 năm qua có thể được ước tính là:

**ROI hàng năm = ((8,2 tỷ đô la Úc / 5,5 tỷ đô la Úc) ^ (1/5) - 1) / (9,7 tỷ đô la Úc / 6,8 tỷ đô la Úc) x 100%= 8,83%**

Điều này có nghĩa là Sonic Healthcare đã có lợi tức đầu tư hàng năm dương trong 5 năm qua, cho thấy rằng công ty đã tăng doanh thu và lợi nhuận nhanh hơn tài sản của mình. Có thể là do sự đổi mới và đầu tư vào công nghệ của công ty cũng như sự thích ứng của công ty với nhu cầu và sở thích thay đổi của từng thị trường.

Do đó, từ góc độ nhà quản trị, hiệu suất của Sonic Healthcare có thể được đánh giá theo nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào khoảng thời gian và tiêu chuẩn so sánh. Không những công ty có ROI dương vào năm 2023, mà ROI hàng năm cũng cao hơn trong 5 năm qua, cho thấy công ty đã và đang tạo ra giá trị cho các cổ đông và khách hàng của mình. Tuy nhiên, công ty cũng có thể phải đối mặt với một số thách thức và rủi ro trong tương lai, chẳng hạn như sự bất ổn của nền kinh tế sau tình hình dịch bệnh Covid-19, những thay đổi về quy định trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe hoặc áp lực cạnh tranh từ các nhà cung cấp khác. Do đó, công ty cần tiếp tục đầu tư vào đổi mới và công nghệ, cũng như thích ứng với nhu cầu và sở thích thay đổi của từng thị trường.

**1.3 Phân tích hiệu quả hoạt động dưới góc độ là nhà đầu tư**

Để phân tích hiệu quả hoạt động của Sonic Healthcare từ góc độ của nhà đầu tư, một số chỉ số và tỷ lệ tài chính chính quan trọng thường được sử dụng để đánh giá lợi nhuận, tăng trưởng và chính sách cổ tức của công ty sẽ được áp dụng.

- **Khả năng sinh lời:** Sonic Healthcare báo cáo lợi nhuận ròng là 685 triệu đô la Úc cho năm tài chính 2023, trên doanh thu 8,2 tỷ đô la Úc. Tỷ suất lợi nhuận ròng của công ty là 8,4%, thấp hơn mức 15,6% của năm trước, chủ yếu do doanh thu liên quan đến COVID-19 giảm. Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận ròng của công ty cao hơn mức trung bình ngành là 6,9%, điều này cho thấy công ty có lợi thế cạnh tranh và khả năng định giá mạnh mẽ.

- **Tăng trưởng**: Sonic Healthcare đã tăng doanh thu và thu nhập với tốc độ trung bình hàng năm lần lượt là 10,4% và 19,5% trong 5 năm qua. Doanh thu kinh doanh cơ bản của công ty, không bao gồm xét nghiệm COVID-19, tăng trưởng tự nhiên 11% so với năm trước và 22% so với năm trước đại dịch năm 2020. Sự tăng trưởng của công ty được thúc đẩy bởi chiến lược khác biệt hóa, mô hình lãnh đạo y tế, và sự hiện diện toàn cầu và các sáng kiến trách nhiệm xã hội của mình.

**- Cổ tức**: Sonic Healthcare có chính sách cổ tức lũy tiến, nghĩa là công ty đặt mục tiêu tăng cổ tức trên mỗi cổ phiếu hàng năm. Công ty đã trả tổng cổ tức là 1,04 đô la Úc trên mỗi cổ phiếu cho năm tài chính 2023, tăng 14% so với năm trước và tỷ suất cổ tức 3,5% dựa trên giá cổ phiếu hiện tại. Tỷ lệ chi trả cổ tức của công ty, tức là tỷ lệ phần trăm thu nhập được trả dưới dạng cổ tức, là 71%, cho thấy công ty có chính sách cổ tức bền vững và đáng tin cậy.

Dựa trên những điểm này, có thể cho rằng hiệu quả hoạt động của Sonic Healthcare từ góc độ nhà đầu tư là ấn tượng và hấp dẫn vì công ty đã chứng minh được lợi thế về khả năng sinh lời, tăng trưởng và cổ tức.

Bên cạnh đó, công ty cũng có một số cơ hội và thế mạnh như nhu cầu về dịch vụ chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng, đầu tư đổi mới và công nghệ, thích ứng với nhu cầu và sở thích thay đổi của từng thị trường cũng như tác động tích cực và lâu dài đến ngành chăm sóc sức khỏe và xã hội.

Do đó, Sonic Healthcare là một cơ hội đầu tư tốt vì nó có hoạt động kinh doanh vững chắc và đang phát triển, cung cấp dịch vụ chất lượng cao và khác biệt, đội ngũ lãnh đạo có tầm nhìn và có trách nhiệm cũng như tác động tích cực và lâu dài đến ngành chăm sóc sức khỏe và xã hội.

## 2. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp

**2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính**

**2.1.1. Đánh giá khái quát khả năng huy động vốn của doanh nghiệp**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | Năm 2022 | | Năm 2023 | | Chênh lệch | | |
| Số tiền  (Triệu USD) | Tỷ trọng (%) | Số tiền  (Triệu USD) | Tỷ trọng (%) | Chênh lệch số tiền | Tỷ lệ | Chênh lệch tỷ trọng |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5=3-1 | 6=5/1 | 7=4-2 |
| Vốn chủ sở hữu | 7.428,17 | 59,18 | 7.921,86 | 60,87 | 493,69 | 6,65 | 1,69 |
| Nợ phải trả | 5.123,84 | 40,82 | 5.092,77 | 39,13 | -31,07 | -0,61 | -1,69 |
| Tổng nguồn vốn | 12.552,01 | 100 | 13.014,63 | 100 | 462,62 | 3,69% | 0 |

Ta thấy tổng nguồn vốn của doanh nghiệp vào năm 2023 có xu hướng tăng, từ 12.552,01 triệu USD lên 13.014,63 triệu USD, tương ứng với tốc độ tăng 3,69%, cụ thể về quy mô:

* Vốn chủ sở hữu tăng nhẹ lên 493,69 triệu USD, tương ứng với tốc độ tăng là 6,65%.
* Nợ phải trả giảm 31,07 triệu USD, tương ứng với tốc độ giảm là 0,61%.

Sự thay đổi trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp từ năm 2022 đến năm 2023 đã thể hiện một xu hướng tích cực. Mặc dù tổng nguồn vốn đã tăng lên, điều này phản ánh một sự ổn định và sự cân nhắc trong việc quản lý nguồn vốn.

Vốn chủ sở hữu tăng nhẹ và ổn định ở mức 6,65% là một dấu hiệu tích cực. Điều này cho thấy công ty có nỗ lực để tăng cường vốn chủ sở hữu, giúp củng cố nền tảng tài chính và hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh tương lai. Nợ phải trả giảm nhẹ nhưng vẫn có thể kiểm soát được. Mặc dù giảm 0,61% không lớn, nhưng việc giảm nợ phải trả cũng có thể được xem là một dấu hiệu tích cực. Điều này có thể tương đương với việc quản lý nợ và rủi ro tài chính một cách cẩn thận hơn.

Về cơ cấu:

* Năm 2022, NPT chiếm tỷ trọng 40.82% trên Tổng nguồn vốn đến Năm 2023 tỷ trọng này chiếm 39% trên tổng nguồn vốn. Tỷ trọng chênh lệch vào 2023 so với 2022 giảm 1,69%.
* Năm 2022, VCSH chiếm tỷ trọng 59.18% trên Tổng nguồn vốn đến Năm 2023 tỷ trọng này chiếm 59% trên tổng nguồn vốn. Tỷ trọng chênh lệch vào 2023 so với 2022 tăng 1,69%.

=> Cơ cấu của Sonic có xu hướng dịch chuyển tăng VCSH, giảm NPT.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tại ngày 20/6/23 | Tại ngày 30/6/2022 |
| Số lượng cổ phiếu phổ thông phát hành | 100,763 | 67,592 |
| Số lượng cổ phiếu phổ thông đã bán ra công chúng | 100,763 | 67,592 |
| Số lượng cổ phiếu phổ thông lưu hành | 100,763 | 67,592 |

Xu hướng tăng tổng nguồn vốn chủ yếu do tăng vốn chủ sở hữu và việc kiểm soát nợ phải trả. Điều này có thể cho thấy công ty đã có các chiến lược hợp lý để tăng cường cơ cấu nguồn vốn, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, việc này cần được duy trì và kết hợp với các chiến lược kinh doanh hiệu quả để đảm bảo rằng việc tăng tổng nguồn vốn sẽ hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh một cách bền vững.

**2.1.2. Đánh giá khái quát mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
| Tài sản | 11.760,99 | 12.552,01 | 13.014,63 |
| Nợ phải trả | 5.256,65 | 5.123,84 | 5.092,77 |
| Vốn chủ sở hữu | 6.504,34 | 7.428,17 | 7.921,86 |
| Tài sản dài hạn | 9.476,42 | 10.246,10 | 10.881,46 |
| Tài sản cố định | 1.258,38 | 1.321,12 | 1.510,93 |
| Hệ số tài trợ | 0,55 | 0,59 | 0,61 |
| Hệ số tự tài trợ TSDH | 0,69 | 0,72 | 0,73 |
| Hệ số tự tài trợ TSCĐ | 5,17 | 5,62 | 5,24 |

Để đánh giá mức độ độc lập về mặt tài chính của công ty, ta sử dụng “Hệ số tài trợ” hay “Hệ số vốn chủ sở hữu”. Thông qua chỉ tiêu này, ta sẽ biết được 1 đồng tài sản của công ty được tài trợ bởi mấy đồng vốn chủ sở hữu. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ khả năng tự chủ về mặt tài chính càng cao và do vậy, mức độ độc lập về mặt tài chính của công ty càng cao và ngược lại.

Từ các số liệu tính toán ở trên ta có thể thấy được rằng (0,61) là cao nhất, tiếp theo sau đó là (0.59) và cuối cùng là (0.55). Trị số của chỉ tiêu này qua từng năm đang tăng lên chứng tỏ khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty đang được cải thiện dẫn tới mức độ độc lập về mặt tài chính của công ty cũng tăng.

“Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” là chỉ tiêu phản ánh khả năng trang trải tài sản dài hạn bằng nguồn tài trợ thường xuyên. Từ năm 2021 đến năm 2023 đã tăng từ (0,69) lên (0,73). Điều này cho thấy công ty đã có xu hướng sử dụng một tỷ lệ nhỏ hơn của vốn vay so với vốn chủ sở hữu trong hoạt động kinh doanh của mình. Tỷ lệ vẫn ở mức khá thấp, không vượt quá 1, điều này cho thấy VCSH của doanh nghiệp không đủ khả năng tài trợ TSDH, doanh nghiệp buộc phải sử dụng các nguồn vốn khác (kể cả vốn chiếm dụng dài hạn) để tài trợ, nên khi các khoản nợ đáo hạn, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong thanh toán. Tuy nhiên hệ số tăng dần và ổn định có thể cho thấy công ty đang áp dụng chính sách tài chính có trách nhiệm, cân nhắc việc sử dụng vốn vay một cách có hiệu quả và tiết kiệm.

“Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” là chỉ tiêu phản ánh khả năng trang trải bộ phận tài sản cố định (đã và đang đầu tư) bằng nguồn tài trợ thường xuyên. Chỉ tiêu này được sử dụng bổ sung để xem xét mức độ đảm bảo an ninh tài chính của công ty trong trường hợp chỉ tiêu “hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” có trị số nhỏ hơn 1. Từ năm 2021 đến năm 2022, hệ số TSCĐ tăng từ 5,17 lên 5,62, đồng nghĩa với việc công ty sử dụng vốn vay nhiều hơn so với tài sản cố định của họ. Tuy nhiên, trong năm 2023, hệ số TSCĐ giảm xuống còn 5,24, cho thấy công ty đã giảm mức độ sử dụng vốn vay so với tài sản cố định so với năm trước đó. Việc giảm tỷ lệ này trong năm 2023 có thể phản ánh việc công ty đang điều chỉnh chiến lược tài chính để tối ưu hóa việc sử dụng vốn và tài sản cố định của họ. Điều này có thể là một dấu hiệu tích cực khi công ty tiếp tục điều chỉnh chiến lược để đảm bảo ổn định và hiệu quả trong việc sử dụng nguồn lực tài chính.

**2.1.3. Đánh giá khái quát khả năng thanh toán của doanh nghiệp**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
| Hệ số khả năng thanh toán tổng quát | 2,24 | 2,45 | 2,56 |
| Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn | 1,03 | 1,11 | 1,14 |
| Hệ số khả năng thanh toán nhanh | 0,93 | 1,00 | 1,03 |
| Hệ số khả năng thanh toán tức thời | 0,41 | 0,37 | 0,42 |

Từ năm 2021 đến năm 2023, hệ số khả năng thanh toán tổng quát đã tăng từ 2,24 lên 2,56. Điều này thể hiện rằng khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp đã cải thiện trong giai đoạn này. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đã tăng từ 1,03 lên 1,14 trong khoảng thời gian này. Điều này cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty đã cải thiện đáng kể. Hệ số khả năng thanh toán nhanh đã tăng từ 0,93 lên 1,03 cho thấy sự cải thiện ổn định trong khả năng thanh toán nhanh chóng các khoản nợ và các khoản thanh toán ngắn hạn khác. Hệ số khả năng thanh toán tức thời có biến động nhỏ từ 0,41 xuống 0,37 và sau đó tăng lên 0,42. Sự biến động này có thể phản ánh một số yếu tố tạm thời trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Doanh nghiệp có xu hướng tích cực về khả năng thanh toán của doanh nghiệp qua các năm, trong đó có sự cải thiện đáng kể trong khả năng thanh toán tổng quát và khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Mặc dù có sự biến động nhỏ trong khả năng thanh toán tức thời, nhưng các chỉ số khác đã cho thấy một hình ảnh tổng thể tích cực về khả năng thanh toán của công ty. Điều này có thể tạo niềm tin về việc công ty có thể quản lý tốt việc thanh toán nợ và các khoản thanh toán trong tương lai.

**2.1.4. Đánh giá khái quát tốc độ tăng trưởng bền vững**

Sonic Healthcare có tốc độ tăng trưởng bền vững trong nhiều năm qua. Theo báo cáo tài chính năm 2023, doanh thu của công ty đạt 10,5 tỷ đô la Úc, tăng 11,5% so với năm trước. Lợi nhuận sau thuế đạt 2,7 tỷ đô la Úc, tăng 14,2% so với năm trước.

Có nhiều yếu tố góp phần vào tốc độ tăng trưởng bền vững của Sonic Healthcare. Một yếu tố quan trọng là sự gia tăng nhu cầu về dịch vụ chẩn đoán hình ảnh và xét nghiệm y tế. Do dân số thế giới đang già đi và tỷ lệ mắc các bệnh mãn tính như ung thư, tim mạch, tiểu đường đang tăng lên, nhu cầu về các dịch vụ này ngày càng cao. Yếu tố thứ hai là chiến lược mở rộng kinh doanh của Sonic Healthcare. Công ty đã thực hiện một số vụ mua lại lớn trong những năm gần đây, bao gồm việc mua lại Alliance Medical của Anh vào năm 2017 và việc mua lại Abano Healthcare của New Zealand vào năm 2022. Các vụ mua lại này đã giúp Sonic Healthcare mở rộng quy mô hoạt động và thâm nhập vào các thị trường mới. Yếu tố thứ ba là sự đổi mới của Sonic Healthcare. Công ty đang đầu tư vào các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo và y học phân tử. Các công nghệ này có tiềm năng giúp Sonic Healthcare cung cấp các dịch vụ chẩn đoán chính xác và hiệu quả hơn.

* **Tốc độ tăng trưởng của Sonic Healthcare trong lĩnh vực chẩn đoán hình ảnh**

Lĩnh vực chẩn đoán hình ảnh của Sonic Healthcare bao gồm các dịch vụ như chụp X-quang, chụp CT, chụp MRI, chụp PET-CT... Đây là lĩnh vực kinh doanh lớn nhất của công ty, chiếm khoảng 65% tổng doanh thu.

Trong năm 2023, doanh thu của lĩnh vực chẩn đoán hình ảnh của Sonic Healthcare đạt 8,3 tỷ USD, tăng 10% so với năm trước. Tốc độ tăng trưởng này được thúc đẩy bởi một số yếu tố như: Sự gia tăng nhu cầu về các dịch vụ chẩn đoán hình ảnh; Sự phát triển của các công nghệ mới trong lĩnh vực chẩn đoán hình ảnh, chẳng hạn như chụp CT 512 lát cắt và chụp MRI 7 Tesla; Chiến lược mở rộng kinh doanh của Sonic Healthcare.

Sonic Healthcare dự kiến sẽ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng trong lĩnh vực chẩn đoán trong những năm tới. Do dân số thế giới đang già đi và tỷ lệ mắc các bệnh mãn tính đang tăng lên, nhu cầu về dịch vụ chẩn đoán hình ảnh ngày càng cao. Ngoài ra, sự phát triển của các công nghệ mới cũng sẽ giúp thúc đẩy nhu cầu về dịch vụ chẩn đoán hình ảnh. Công nghệ chẩn đoán đang phát triển nhanh chóng, dẫn đến các phương pháp chẩn đoán mới chính xác và hiệu quả hơn. Điều này đang thúc đẩy nhu cầu về dịch vụ.

* **Tăng trưởng doanh thu**

Tăng trưởng nhu cầu dịch vụ y tế chẩn đoán trên toàn thế giới. Nhu cầu dịch vụ y tế chẩn đoán đang tăng trưởng trên toàn thế giới, do dân số già hóa, tỷ lệ mắc bệnh mãn tính tăng và sự phát triển của công nghệ y tế. Theo Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), nhu cầu dịch vụ y tế chẩn đoán dự kiến sẽ tăng 10% mỗi năm trong giai đoạn 2020-2030.

Mở rộng thị trường của Sonic Healthcare, đặc biệt là tại các thị trường mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ và Đông Nam Á. Các thị trường mới nổi đang có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh chóng, dẫn đến sự gia tăng nhu cầu dịch vụ y tế. Sonic Healthcare đã có chiến lược mở rộng thị trường tích cực tại các thị trường này, thông qua các thương vụ mua lại và thâm nhập thị trường mới.

Đổi mới công nghệ của Sonic Healthcare, giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng: Sonic Healthcare luôn chú trọng đầu tư vào đổi mới công nghệ, nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng. Công ty đã phát triển một số công nghệ tiên tiến, chẳng hạn như chẩn đoán hình ảnh bằng sóng siêu âm 3D và 4D, xét nghiệm di truyền và phân tử.

* **Tăng trưởng lợi nhuận**

Lợi nhuận trước lãi vay, thuế, khấu hao và xóa lãi vay (EBITDA) của Sonic Healthcare cũng tăng từ 1,7 tỷ AUD lên 2,7 tỷ AUD trong cùng kỳ, với tốc độ tăng trưởng CAGR là 10,2%. Tăng trưởng lợi nhuận của công ty cũng được thúc đẩy nhờ vào tăng trưởng doanh thu của công ty dẫn đến tăng trưởng doanh thu thuần và doanh thu hoạt động. Ngoài ra Sonic Healthcare đã thực hiện các biện pháp kiểm soát chi phí hiệu quả, nhằm giảm thiểu chi phí hoạt động và nâng cao lợi nhuận.

* **Tiềm năng tăng trưởng bền vững**

Sonic Healthcare có tiềm năng tiếp tục tăng trưởng bền vững trong những năm tới. Công ty có một cơ sở khách hàng mạnh mẽ, một danh mục sản phẩm và dịch vụ đa dạng, và một chiến lược phát triển quốc tế mạnh mẽ.

Cơ sở khách hàng của Sonic Healthcare bao gồm các bệnh viện, phòng khám, và các cơ sở chăm sóc sức khỏe khác. Công ty có mối quan hệ lâu dài với nhiều khách hàng lớn, điều này giúp đảm bảo doanh thu ổn định.

Danh mục sản phẩm và dịch vụ của Sonic Healthcare bao gồm các dịch vụ chẩn đoán y tế chính như xét nghiệm máu, chẩn đoán hình ảnh, và xét nghiệm y học hạt nhân. Công ty cũng cung cấp các dịch vụ chẩn đoán chuyên biệt như dịch vụ xét nghiệm di truyền và dịch vụ xét nghiệm sàng lọc ung thư. Sự đa dạng của danh mục sản phẩm và dịch vụ giúp Sonic Healthcare đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng.

Chiến lược phát triển quốc tế của Sonic Healthcare tập trung vào các thị trường mới nổi có tốc độ tăng trưởng cao. Công ty đang tìm kiếm cơ hội mở rộng hoạt động tại các thị trường này thông qua việc mua lại các công ty địa phương và hợp tác với các đối tác địa phương.

Sonic Healthcare đã đạt được tốc độ tăng trưởng bền vững trong những năm gần đây. Công ty có tiềm năng tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới nhờ nhu cầu ngày càng tăng về các dịch vụ chẩn đoán y tế, tăng cường nhận thức về tầm quan trọng của chẩn đoán sớm, và chiến lược phát triển quốc tế mạnh mẽ.

**2.2. Phân tích cấu trúc tài chính**

**2.2.1. Phân tích cấu trúc tài sản**

Phân tích cấu trúc tài sản, đây là phương pháp đánh giá cách công ty phân bổ tổng tài sản của mình cho các loại tài sản khác nhau. Cấu trúc tài sản có thể phản ánh chiến lược, hiệu quả hoạt động và hồ sơ rủi ro của công ty.

Theo báo cáo tài chính, tổng tài sản của Sonic Healthcare tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023 là 9,7 tỷ đô la Úc, bao gồm các loại tài sản sau:

* Tài sản lưu động: 2,8 tỷ đô la Úc (28,9% tổng tài sản), bao gồm tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu thương mại và khác, hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác.
* Tài sản dài hạn: 6,9 tỷ đô la Úc (71,1% tổng tài sản), bao gồm tài sản, nhà xưởng và thiết bị, tài sản có quyền sử dụng, tài sản vô hình, lợi thế thương mại, tài sản thuế thu nhập hoãn lại và các tài sản dài hạn khác.

Sonic Healthcare có tỷ trọng tài sản dài hạn cao theo cơ cấu tài sản, đặc biệt là tài sản vô hình và lợi thế thương mại, chiếm tới 40,8% tổng tài sản. Cho thấy công ty đã đầu tư rất nhiều vào việc mua lại và liên doanh, cũng như đổi mới và công nghệ, để nâng cao khả năng cung cấp dịch vụ và vị thế trên thị trường. Công ty cũng có một lượng đáng kể bất động sản, nhà xưởng, thiết bị và tài sản có quyền sử dụng, chiếm 19,9% tổng tài sản. Điều này cho thấy công ty có mạng lưới phòng thí nghiệm và phòng khám X quang rộng lớn và đa dạng trên khắp thế giới, mang lại cho công ty lợi thế cạnh tranh và nguồn doanh thu linh hoạt.

Tỷ trọng tài sản lưu động của công ty ở mức vừa phải, chiếm 28,9% trên tổng tài sản. Điều này có thể thấy rằng công ty có đủ tính thanh khoản để đáp ứng các nghĩa vụ nợ ngắn hạn, vốn lưu động và nhu cầu hoạt động. Tỷ lệ hiện tại của công ty, là tỷ lệ tài sản hiện tại trên nợ ngắn hạn, là 1,4 tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023, cho thấy công ty có tài sản ngắn hạn gấp 1,4 lần so với nợ ngắn hạn. Con số này cao hơn mức trung bình ngành là 1,2, điều này cho thấy công ty có vị thế thanh khoản mạnh.

Cấu trúc tài sản của Sonic Healthcare khá lành mạnh và ổn định. Điều này cho thấy công ty có khả năng thanh toán tốt, có nguồn lực tài chính dồi dào và có cơ sở vật chất hiện đại để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, công ty cần chú ý đến việc tăng cường đầu tư vào tài sản cố định để duy trì khả năng cạnh tranh trong dài hạn.

**2.2.2. Phân tích cấu trúc nguồn vốn**

Phân tích và đánh giá cấu trúc nguồn vốn là việc xác định cơ cấu, sự biến động của từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp thông qua đó đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp cũng như đánh giá mức độ ổn định của nguồn tài trợ của doanh nghiệp

Theo báo cáo tài chính, tổng vốn của Sonic Healthcare tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023 là 13 tỷ đô la Úc, bao gồm các thành phần sau:

- Nợ: 3,1 tỷ đô la Úc (23,8% tổng vốn), bao gồm các khoản vay ngắn hạn, nợ dài hạn, nợ thuê và cổ phiếu ưu đãi hoàn lại.

- Vốn chủ sở hữu: 9,9 tỷ đô la Úc (76,2% tổng vốn), bao gồm cổ phiếu phổ thông và cổ phiếu ưu đãi, thu nhập giữ lại và các khoản dự trữ khác.

Với tỷ lệ vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn hơn tỷ lệ vốn vay, cấu trúc nguồn vốn của Sonic Healthcare là cấu trúc tự chủ. Nghĩa là công ty có rủi ro tài chính thấp vì công ty không phụ thuộc nhiều vào nợ để tài trợ cho hoạt động và đầu tư của mình. Công ty cũng có chi phí vốn thấp vì nợ rẻ hơn vốn chủ sở hữu và công ty có thể được hưởng lợi từ việc khấu trừ thuế đối với các khoản thanh toán lãi. Điều này cho thấy Sonic Healthcare có khả năng tự chủ về tài chính cao, ít phụ thuộc vào vốn vay. Tỷ lệ vốn chủ sở hữu cao của Sonic Healthcare có thể mang lại cho công ty một số lợi thế như: Khả năng thanh toán các khoản nợ khi đến hạn cao hơn; Khả năng chịu đựng rủi ro tài chính cao hơn và khả năng tự chủ trong việc ra quyết định kinh doanh cao hơn.

Một số tỷ lệ quan trọng được sử dụng để phân tích cơ cấu vốn là:

**- Tỷ lệ nợ:** tỷ lệ phần trăm trên tổng tài sản được tài trợ bằng nợ.

**Tỷ lệ nợ = Tổng nợ / Tổng tài sản.**

Tỷ lệ nợ của Sonic Healthcare tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023 là 23,8%, thấp hơn mức trung bình ngành là 26,9%. Cho thấy công ty có khả năng thanh toán tốt và khả năng đảm bảo tài sản cao cho các nghĩa vụ nợ của mình.

**- Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu:** tỷ lệ giữa tổng nợ trên tổng vốn chủ sở hữu.

**Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu = Tổng nợ / Tổng vốn chủ sở hữu**.

Tỷ lệ này tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023 là 31,3%, thấp hơn mức trung bình ngành là 36,8%. Cho thấy rằng công ty có đòn bẩy thấp và vốn chủ sở hữu đệm cao cho các khoản nợ của mình.

**- Tỷ lệ nợ dài hạn trên vốn hóa:** tỷ lệ nợ dài hạn trên tổng nguồn vốn.

**Tỷ lệ nợ dài hạn trên vốn hóa = Nợ dài hạn / Tổng vốn.**

Tỷ lệ này tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2023 là 18,5%, thấp hơn mức trung bình ngành là 20,7%. Cho thấy công ty ít phụ thuộc vào nợ dài hạn và có nguồn vốn sẵn có cao cho các cơ hội tăng trưởng trong tương lai.

Xếp hạng của cơ quan tín dụng giúp các nhà đầu tư đánh giá chất lượng cơ cấu vốn của công ty. Sonic Healthcare có xếp hạng tín dụng A- từ Standard & Poor's và A3 từ Moody's, cả hai đều là xếp hạng cấp đầu tư. Những xếp hạng này phản ánh năng lực kinh doanh mạnh mẽ của công ty, cơ sở doanh thu đa dạng, tạo ra dòng tiền ổn định và quản lý tài chính thận trọng.

**2.2.3. Kết luận**

Tóm lại, qua phân tích cấu trúc tài sản và cấu trúc nguồn vốn của Sonic Healthcare đã thấy được rằng công ty có cơ sở tài sản, cũng như cấu trúc tài chính vững chắc và đang phát triển, hỗ trợ chiến lược khác biệt hóa, các sáng kiến trách nhiệm xã hội của công ty. Tuy nhiên, công ty cũng phải đối mặt với một số thách thức và rủi ro, chẳng hạn như khấu hao và suy giảm tài sản dài hạn, việc tích hợp và quản lý các hoạt động mua lại và liên doanh, cũng như những thay đổi về quy định trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe hay áp lực cạnh tranh từ các nhà cung cấp khác. Do đó, cần tiếp tục theo dõi và tối ưu hóa cơ cấu tài sản cũng như thích ứng với nhu cầu và sở thích thay đổi của từng thị trường.

## 3. Hiệu suất dòng tiền trong năm 2023

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Năm 2021** | **Năm 2022** | **Năm 2023** |
| **Tiền mặt từ hoạt động kinh doanh** | 1.315,04 | 1.460,57 | 684,98 |
| **Tiền mặt từ hoạt động đầu tư** | -386,75 | -989,18 | -580,04 |
| **Tiền mặt từ hoạt động tài chính** | -1.954,66 | -1.349,29 | -911.51 |

Dựa trên thông tin về dòng tiền từ các hoạt động kinh doanh, đầu tư và tài chính của doanh nghiệp qua các năm, ta có thể thấy dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tăng giảm không ổn định. Tiền mặt từ hoạt động kinh doanh tăng từ năm 2021 lên năm 2022, nhưng giảm mạnh vào năm 2023. Sự giảm đột ngột này có thể phản ánh sự thay đổi trong lĩnh vực kinh doanh hoặc các vấn đề khác nhau mà công ty đang đối mặt. Tiếp đến dòng tiền từ hoạt động đầu tư giảm mạnh sau một giai đoạn tăng. Tiền mặt từ hoạt động đầu tư đã tăng từ năm 2021 đến năm 2022, nhưng lại giảm mạnh ở năm 2023. Sự biến động lớn này có thể thể hiện việc công ty thực hiện các chiến lược đầu tư lớn trong một số năm và sau đó giảm chi tiêu cho đầu tư vào năm sau. Dòng Tiền Từ Hoạt Động Tài Chính giảm đều qua các năm. Tiền mặt từ hoạt động tài chính đã giảm qua từng năm, nhưng không giảm đột ngột như hai mục trên. Sự giảm này có thể phản ánh việc điều chỉnh trong việc quản lý tài chính, có thể liên quan đến việc giảm vay nợ hoặc quản lý vốn chủ sở hữu.

Dòng tiền từ các hoạt động khác nhau của công ty đã có sự biến động lớn qua các năm, với sự giảm đáng kể trong dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư đến năm 2023. Sự ổn định hơn trong dòng tiền từ hoạt động tài chính có thể cho thấy sự điều chỉnh trong chiến lược tài chính của công ty. Điều này có thể yêu cầu sự chú ý đặc biệt đến quản lý hoạt động kinh doanh và đầu tư để đảm bảo sự ổn định và tiềm năng tăng trưởng trong tương lai.

## 4. Tác động của chiến lược và ngành công nghiệp đến các tỷ số tài chính của công ty

Để phân tích tác động của chiến lược và ngành đến các tỷ số tài chính của Sonic Healthcare, nhóm sẽ sử dụng dữ liệu sau:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tỉ lệ** | **Sonic chăm sóc sức khỏe** | **Trung bình ngành** |
| Lợi nhuận | 8,39% | 6,9% |
| Tỷ suất lợi nhuận gộp | 34,8% | 21,03% |
| Doanh thu tai sản | 0,64 | 0,64 |
| ROA | 5,54% | 2,08% |
| ROE | 9,13% | 3,83% |
| ROI | 7,22% | 2,66% |
| Hệ số nợ | 21.63% | 55.28 |
| Khả năng thanh toán hiện hành | 1.14% | 0.99 |

Tỷ suất lợi nhuận gộp cao hơn so với trung bình ngành, đây là dấu hiệu tích cực về hiệu suất kinh doanh của công ty, có thể mang lại nhiều lợi ích và đưa ra một số chiến lược quan trọng về sự quản lý và hiệu suất của doanh nghiệp.

Vòng quay tài sản tương đương với mức trung bình của ngành, nghĩa là công ty tạo ra cùng mức doanh thu trên mỗi đô la tài sản như các công ty cùng ngành. Cho thấy công ty có hiệu quả và năng suất sử dụng tài sản tương tự. Công ty có thể cần phải cải thiện việc sử dụng và quản lý tài sản của mình để tăng tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.

Cả 3 hệ số ROE, ROA, ROI của công ty năm 2023 đều lớn mức trung bình ngành

* ROE cao (9.13%) chứng tỏ ban điều hành công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông
* ROA cao chứng tỏ công ty đang hoạt động tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn.
* ROI > 0 nên khả năng sinh lời của công ty hiệu quả

=> Công ty đang áp dụng tốt đòn bẩy tài chính

Hệ số nợ > 1 (21.63%) thì cho thấy phần lớn tài sản của công ty được tài trợ bởi các khoản nợ

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành >1: Cho thấy Sonic có đủ khả năng và sẵn sàng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Tỷ số càng cao càng đảm bảo khả năng chi trả của doanh nghiệp, tính thanh khoản ở mức cao. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, tỷ số quá cao chưa chắc phản ánh khả năng thanh khoản của doanh nghiệp là tốt. Bởi có thể nguồn tài chính không được sử dụng hợp lý, hay hàng tồn kho quá lớn dẫn đến việc khi có biến động trên thị trường, lượng hàng tồn kho không thể bán ra để chuyển hoá thành tiền.

Sonic Healthcare có ROA, ROE và ROI cao hơn mức trung bình của ngành, ngụ ý rằng công ty có khả năng sinh lời và lợi tức đầu tư cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Bởi có sự khác biệt trên là do mô hình lãnh đạo y tế của công ty hướng dẫn việc ra quyết định và đảm bảo rằng các dịch vụ của công ty được cung cấp bởi các chuyên gia và nhà khoa học y tế có trình độ và kinh nghiệm. Công ty cũng có văn hóa và giá trị doanh nghiệp mạnh mẽ, đồng thời hỗ trợ nhiều sáng kiến xã hội và môi trường khác nhau.

Do đó, tác động của chiến lược và ngành đến các tỷ số tài chính của Sonic Healthcare là tích cực và đáng kể vì công ty đã chứng tỏ được lợi thế về khả năng sinh lời, tăng trưởng và cổ tức. Công ty cũng phải đối mặt với một số thách thức và rủi ro, những thay đổi về quy định trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Do đó, công ty cần tiếp tục theo dõi và tối ưu hóa các tỷ số tài chính của mình.

# IV/. NGUY CƠ PHÁ SẢN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| (Đơn vị: Nghìn $) | 2021 | 2022 | 2023 |
| Vốn lưu động | 66.636 | 221.636 | 254.828 |
| Lợi nhuận giữ lại | 2.322.163 | 3.351.020 | 3.554.197 |
| Thu nhập trước lãi vay và thuế (EBIT) | 1.918.196 | 2.155.030 | 1.004.596 |
| Giá trị ghi sổ VCSH | 6.504.343 | 7.428.174 | 7.921.862 |
| Tổng tài sản | 11.760.991 | 12.552.013 | 13.014.629 |
| Tổng nợ phải trả | 5.256.648 | 5.123.839 | 5.092.767 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2021 | 2022 | 2023 |
| Vốn lưu động/tổng tài sản (A) | 0,00567 | 0,01766 | 0,01958 |
| Lợi nhuận giữ lại/Tổng tài sản (B) | 0,19745 | 0,26697 | 0,27309 |
| Thu nhập trước lãi vay và thuế/Tổng tài sản (C) | 0,16310 | 0,17169 | 0,07719 |
| Giá trị ghi sổ vốn chủ sở hữu/Tổng nợ phải trả (D) | 1,23736 | 1,44973 | 1,55551 |
| Z = 6.56A + 3.26B + 6.72C + 1.05D | 3,0761 | 3,6621 | 3,1707 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Z-score** | **Diễn giải** |
| **2,99 < Z** | Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn ít có rủi ro phá sản |
| **1,8 < Z < 2,99** | Doanh nghiệp cần chú ý về khả năng có rủi ro phá sản trong tương lai |
| **Z < 1,8** | Doanh nghiệp đang nằm trong vùng nguy hiểm, có nguy cơ phá sản cao |

*Bảng: Đánh giá tình trạng doanh nghiệp qua giá trị Z-score*

Dựa trên các giá trị Z-Score tính được cho công ty Sonic Health Care từ 2021 đến 2023, ta nhận thấy các giá trị Z-Score tăng dần từ năm 2021 đến 2022, nhưng sau đó giảm nhẹ vào năm 2023. Tuy nhiên, chúng vẫn duy trì ở mức cao, đều vượt qua ngưỡng 3. Điều đó chỉ ra rằng công ty có ít khả năng phá sản theo mô hình Altman Z-Score.

Các chỉ số được sử dụng để tính toán Z-Score (vốn lưu động/tổng tài sản, lợi nhuận giữ lại/tổng tài sản, thu nhập trước lãi vay và thuế/tổng tài sản, giá trị ghi sổ vốn chủ sở hữu/tổng nợ phải trả) đều có xu hướng tích cực, cho thấy sức khỏe tài chính của công ty cải thiện. Mặc dù có sự giảm nhẹ trong Z-Score từ năm 2022 đến 2023, việc duy trì Z-Score ở mức cao vẫn chỉ ra rằng công ty có ít khả năng phá sản và đang ổn định. Tuy nhiên, sự giảm nhẹ này có thể yếu tố cần theo dõi để đảm bảo rằng sự ổn định được duy trì. Bên cạnh đó, mặc dù Z-Score là một công cụ hữu ích để đánh giá khả năng phá sản, nó không thể dự đoán mọi khía cạnh của tài chính và hoạt động kinh doanh. Công ty cần tiếp tục theo dõi và đánh giá các yếu tố khác như thị trường, chiến lược kinh doanh, cũng như động lực nội bộ để đảm bảo sự bền vững và phát triển.

**Thảo luận các yếu tố quan trọng nhất báo hiệu khả năng phá sản vào năm 2023**

Z2023=6.56×0.01958+3.26×0.27309+6.72×0.07719+1.05×1.55551=3.1707

**\* Phân tích tác động của từng chỉ tiêu trong tính toán Hệ số nguy cơ phá sản:**

+ Khi 1 vốn lưu động/tổng tài sản tăng lên, thì sẽ làm tăng 6.56 Hệ số nguy cơ phá sản. Do đó, khi tăng tỷ số A lên 0.01958, tác động tăng Z2020 lên 0.12844 đơn vị. A (vốn lưu động/tổng tài sản) tăng so với năm trước phản ánh khả năng thanh toán của công ty đối với các khoản nợ ngắn hạn được đảm bảo.

+ Khi 1 lợi nhuận giữ lại/tổng tài sản tăng lên, thì sẽ làm tăng 3.26 đơn vị Hệ số nguy cơ phá sản. Do đó, khi tỷ số B tăng lên 0.27309, tác động tăng Z2023 lên 0.89027 đơn vị. B (lợi nhuận giữ lại/tổng tài sản) tăng nhẹ do lợi nhuận giữ lại tăng từ 3.351.020 nghìn đô lên 3.554.197 nghìn đô,

+ Khi 1 EBIT/tổng tài sản tăng lên, thì sẽ làm tăng 6.72 đơn vị Hệ số nguy cơ phá sản. Do đó, khi tỷ số C giảm xuống 0.07719, tác động giảm Z2023 đi 0.63504 đơn vị. C (EBIT/tổng tài sản) giảm mạnh so với năm 2018 và 2019 có thể cho thấy sự suy giảm trong khả năng sinh lời từ tài sản so với các năm trước.

+ Khi 1 Giá trị sổ sách vốn chủ sở hữu/tổng nợ phải trả tăng lên, thì sẽ làm tăng 1.05 Hệ số nguy cơ phá sản. Do đó, khi tăng tỷ số A lên 1.55551 tác động tăng Z2023 lên 0.1112 đơn vị, cho thấy một sự cải thiện trong cấu trúc tài chính và khả năng trả nợ.

Nhìn chung, tỷ lệ phá sản dựa trên phản ánh của hệ số phá sản Z của công ty luôn nằm ở mức an toàn và không có dấu hiệu nào cho thấy công ty có nguy cơ phá sản. Và từ giá trị hệ số phá sản Z ta có thể thấy được công ty đang có kết quả kinh doanh thuận sau khi trải qua đại dịch Covid-19 có phần ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của công ty vào năm 2021. Tuy nhiên, việc theo dõi sát sao các yếu tố trên vẫn cần thiết để đảm bảo sự bền vững của công ty trong tương lai.

# V/. DỰ BÁO GIAI ĐOẠN 2023 – 2028

## 1. Ước tính tỷ lệ tăng trưởng doanh số bán hàng trong năm năm quá khứ:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  | **Tr.$** |
| **Năm (30/6/N)** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Sales** | 3.481 | 3.679 | 3.911 | 4.345 | 4.677 |
| **Cost of goods** | 2.045 | 2.187 | 2.328 | 2.581 | 2.764 |
| **Gross profit** | 1.436 | 1.492 | 1.583 | 1.765 | 1.913 |
| **Consumables used, transportation, utilities and other** | 1.018 | 1.079 | 1.142 | 1.268 | 1.366 |
| **Depreciation and amortization expense** | 157 | 171 | 183 | 202 | 220 |
| **Interest expense** | 68 | 70 | 73 | 81 | 87 |
| **Income before tax** | 1.190 | 1.244 | 1.320 | 1.471 | 1.590 |
| **Income tax expense** | 142 | 148 | 157 | 175 | 189 |
| **Income (loss) from extraordinary items and discontinued operations** | - | - | - | - | - |
| **Net income** | 1.048 | 1.096 | 1.163 | 1.296 | 1.401 |
| **Outstanding shares** | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Sales growth** | 5.682% | 6.304% | 11.108% | 7.634% |
| **Gross profit margin** | 40.566% | 40.475% | 40.613% | 40.895% |
| **Consumables used, transportation, utilities and other/Sales** | 29.316% | 29.209% | 29.175% | 29.197% |
| **Depreciation expense/ Gross prior-year PP&E** | 24.653% | 23.123% | 21.127% | 19.927% |
| **Interest expense/ Prior-year long-term debt** | 4.618% | 3.291% | 3.856% | 4.250% |
| **Income tax expense/Pretax income** | 11.920% | 11.905% | 11.876% | 11.897% |

Doanh thu của công ty tăng từ 3,481 triệu đô la vào ngày 30/6/2014 lên đến 4,677 triệu đô la vào ngày 30/6/2018 . Lợi nhuận gộp của công ty tăng từ 1,436 triệu đô la vào ngày 30/6/2014 lên đến 1,913 triệu đô la vào ngày 30/6/2018 .

Tỷ suất lợi nhuận gộp của công ty trong giai đoạn này dao động từ 40.475% vào ngày 30/6/2015 lên đến 40.895% vào ngày 30/6/2018 .

Cùng với khoảng thời gian lấy mẫu để quan sát tương đối dài (đã loại bỏ các năm có Covid), từ 30/6/2014 đến 30/6/2018 . Thì tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân sẽ phản ánh tương ứng khá cao so với thực tế cho những năm dự báo sau . Với tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn từ 2014-2018 là: **7.682%** *(tăng trưởng dương)*.

## 2. Dự đoán các báo cáo tài chính dự kiến cho giai đoạn từ 2023 đến 2026

Dựa vào kết quả của những năm trước (đã bỏ qua các năm do ảnh hưởng từ đại dịch Covid đến nền kinh tế), dưới đây là bảng dự báo bảng cân đối kế toán của Sonic Healthcare cho giai đoạn từ 30/6/2024 - 30/6/2028

**Dự báo Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2023-2027**

|  | (Đơn vị: Tr.$) | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Năm (30/6/N)** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** |
| **Sales** | 8.168 | 8.795 | 9.471 | 10.199 | 10.982 | 11.826 |
| **Cost of goods** | 3.868 | 4.165 | 4.485 | 4.830 | 5.201 | 5.600 |
| **Gross profit** | **4.300** | **4.630** | **4.986** | **5.369** | **5.782** | **6.226** |
| **Consumables used, transportation, utilities and other** | 2.650 | 2.854 | 3.073 | 3.309 | 3.563 | 3.837 |
| **Depreciation and amortization expense** | 631 | 679 | 732 | 788 | 848 | 914 |
| **Interest expense** | 87 | 94 | 101 | 109 | 117 | 126 |
| **Income before tax** | **932** | **1.004** | **1.081** | **1.164** | **1.253** | **1.349** |
| **Income tax expense** | 223 | 240 | 259 | 278 | 300 | 323 |
| **Income (loss) from extraordinary items and discontinued operations** | - | - | - | - | - |  |
| **Net income** | **709** | **763** | **822** | **885** | **953** | **1.027** |
| **Outstanding shares** | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 | 444.000.000 |

**Dự báo Bảng Cân đối kế toán:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Năm (30/6/N)** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** | **2027** | **2028** |
| **Cash** | 798 | 1.172 | 2.473 | 3.893 | 5.421 | 6.885 |
| **Receivables** | 1.022 | 1.101 | 1.185 | 1.276 | 1.374 | 1.480 |
| **Inventories** | 199 | 215 | 231 | 249 | 268 | 288 |
| **Other current assets** | 114 | 114 | 114 | 114 | 114 | 114 |
| **Total current assets** | **2.133** | **2.601** | **4.003** | **5.532** | **7.177** | **8.767** |
| **Property, plant, and equipment (PP&E)** | 1.511 | 1.720 | 1.957 | 2.228 | 2.535 | 2.886 |
| **Other assets** | 9.371 | 9.371 | 9.371 | 9.371 | 9.371 | 9.371 |
| **Total non-assets** | **10.881** | **11.090** | **11.328** | **11.598** | **11.906** | **12.256** |
| **Total assets** | **13.015** | **13.692** | **15.331** | **17.130** | **19.083** | **21.023** |
| **Accounts payable** | 960 | 1.034 | 1.113 | 1.199 | 1.291 | 1.390 |
| **Current portion of long-term debt** | - | - | - | - | - | - |
| **Accrued expenses** | - | - | - | - | - | - |
| **Income taxes & other** | 918 | 1.145 | 1.252 | 1.408 | 1.602 | 1.656 |
| **Total current liabilities** | **1.878** | **2.179** | **2.365** | **2.607** | **2.893** | **3.045** |
| **Deferred income taxes and other liabilities** | 1.541 | 1.544 | 1.621 | 1.702 | 1.787 | 1.877 |
| **Long-term debt** | 1.673 | 1.674 | 1.656 | 1.638 | 1.620 | 1.603 |
| **Total liabilities** | **5.093** | **5.397** | **5.642** | **5.947** | **6.300** | **6.525** |
| **Common stock** | 3.842 | 3.842 | 3.842 | 3.842 | 3.842 | 3.842 |
| **Additional paid-in capital** | 340 | 440 | 540 | 640 | 740 | 840 |
| **Retained earnings** | 3.554 | 3.827 | 5.121 | 6.515 | 8.015 | 9.631 |
| **Shareholders Equity** | 7.737 | 8.110 | 9.504 | 10.997 | 12.597 | 14.313 |
| **Minority interests** | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 |
| **Total equity** | **7.992** | **8.285** | **9.698** | **11.182** | **12.783** | **14.498** |
| **Total liabilities and net worth** | **13.015** | **13.692** | **15.331** | **17.130** | **19.083** | **21.023** |

# VI/. MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ DỰA TRÊN THU NHẬP THẶNG DƯ

# 1. Ước tính giá trị cổ phiếu của Sonic Healthcare

Để định giá cổ phiếu của một công ty, ta có:

Tốc độ tăng trưởng ổn định dự kiến: g= = 4%

Giả định tốc độ tăng trưởng cổ tức ổn định. Mô hình này giả định cổ tức tăng trưởng ổn định hàng năm. Ta có chi phí sử dụng cổ phiếu ưu đãi rp được xác định như sau: P=

=> 30.12= => = 7.59%

| RI(n+1) = Lợi nhuận sau thuế(n+1) – re \* Giá trị sổ sách VCSH(n) | |
| --- | --- |
| RI2024 | 156.407.200 |
| RI2025 | 193.168.500 |
| RI2026 | 148.921.800 |
| RI2027 | 104.286.200 |
| RI2028 | 56.770.300 |

-> Equity value

= 7.992.000.000 +

=8.140.246.563

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành vào cuối năm 2023 là 444 triệu cổ phiếu. Vì thế, 1 cổ phiếu sẽ có giá trị là 8.140/444= 18.33 USD. Khi so sánh với giá cổ phiếu của công ty Sonic Healthcare vào thời điểm 30/6/2023 được công bố với kết quả vừa tính, kết quả tính thấp hơn so với thực tế (giảm 12$). Tuy nhiên, việc ước tính lợi nhuận và vốn chủ sở hữu còn bị ảnh hưởng bởi sai số khi tính toán, cũng như các hạn chế về mặt kiến thức và các thông tin liên quan, nên không thể thực hiện ước tính một cách chính xác về giá trị cổ phiếu.

## 2. So sánh với giá cổ phiếu thị trường vào cuối năm 2022.

* **So sánh giá:**

Sonic Healthcare vượt trội đáng kể so với S&P/ASX 200 vào năm 2022, với chênh lệch lợi nhuận 22,4%.

* **Phân tích hiệu suất:**

Một số yếu tố góp phần vào thành tích mạnh mẽ của Sonic vào năm 2022:

*Nhu cầu về các dịch vụ chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng:* Đại dịch COVID-19 dẫn đến nhu cầu về các dịch vụ xét nghiệm và bệnh lý tăng lên, điều này mang lại lợi ích cho Sonic.

*Hiệu quả tài chính mạnh mẽ:* Sonic báo cáo kết quả tài chính khả quan trong suốt năm 2022, với mức tăng trưởng doanh thu và thu nhập vượt quá mong đợi.

*Tâm lý thị trường tích cực:* Lĩnh vực chăm sóc sức khỏe nhìn chung được các nhà đầu tư đón nhận nồng nhiệt vào năm 2022 do tính chất phòng thủ và tiềm năng tăng trưởng.

Mua lại: Sonic đã thực hiện một số thương vụ mua lại mang tính chiến lược vào năm 2022, mở rộng phạm vi tiếp cận địa lý và cung cấp dịch vụ.

* **Đánh giá rủi ro:**

Tỷ lệ P/E là 18 của Sonic cao hơn một chút so với mức trung bình 16 của ASX 200, cho thấy các nhà đầu tư đang trả giá cao cho tiềm năng tăng trưởng của Sonic. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là cổ phiếu chăm sóc sức khỏe thường có tỷ lệ P/E cao hơn thị trường chung.

Lĩnh vực chăm sóc sức khỏe rất nhạy cảm với điều kiện kinh tế và những thay đổi trong chính sách của chính phủ. Suy thoái kinh tế hoặc những thay đổi về quy định chăm sóc sức khỏe có thể gây rủi ro cho hoạt động của Sonic trong tương lai.

Sonic Healthcare đã hoạt động mạnh mẽ trên thị trường vào năm 2022, vượt trội đáng kể so với S&P/ASX 200. Điều này được thúc đẩy bởi nhu cầu mạnh mẽ về các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, hiệu quả tài chính tích cực, tâm lý thị trường thuận lợi và các thương vụ mua lại mang tính chiến lược. Tuy nhiên, các nhà đầu tư nên nhận thức được những rủi ro liên quan đến lĩnh vực chăm sóc sức khỏe trước khi đầu tư vào Sonic.

### KẾT LUẬN:

Qua kết quả phân tích báo cáo tài chính của Sonic Healthcare (tại thời điểm 30/06/2023), ta kết luận được rằng báo cáo tài chính khá khả quan trong năm 2022. Tổng quan chung, theo các chỉ số phân tích được thì Sonic Healthcare có những chỉ số về tài chính tương đối tốt, và còn có tiềm năng phát triển hơn trong tương lai. Đây là tín hiệu tốt cho các nhà đầu tư đang có ý định đầu tư vào công ty. Tuy nhiên, Sonic Healthcare vẫn còn nhiều rủi ro và hạn chế đáng kể, cần phải xem xét thận trọng đến lĩnh vực chăm sóc sức khỏe y tế trước khi đầu tư vào Sonic Healthcare.

# Danh mục tham khảo

Healthcare, S. (2023, September 26). *Annual Report 2023.* Retrieved from Sonic Healthcare Limited: https://investors.sonichealthcare.com/FormBuilder/\_Resource/\_module/T8Ln\_c4ibUqyFnnNe9zNRA/docs/Reports/AR/SHL\_Annual\_Report\_2023.pdf

Healthcare, S. (2023). *Sonic Healthcare*. Retrieved from Sonic Healthcare: https://www.sonichealthcare.com

Healthcare, S. (2023). *Sonic Healthcare Limited*. Retrieved from Sonic Healthcare Limited: https://www.sonichealthcare.com/

Investing.com. (2023). *investing.com*. Retrieved from investing.com: https://vn.investing.com/equities/sonic-healthcare-limited-financial-summary

Limited, S. H. (2023, 6 30). *Annual Report 2023.* Retrieved from https://investors.sonichealthcare.com/FormBuilder/\_Resource/\_module/T8Ln\_c4ibUqyFnnNe9zNRA/docs/Reports/AR/SHL\_Annual\_Report\_2023.pdf

Limited, S. H. (2023, August 17). *Preliminary Final Report 30 June 2023*. Retrieved from https://investors.sonichealthcare.com/FormBuilder/\_Resource/\_module/T8Ln\_c4ibUqyFnnNe9zNRA/docs/reports/fr/Preliminary\_Final\_Report\_FY2023.pdf

NguyễnAnhTuấn. (2017, november 20). *Phân tích cấu trúc tài chính nhằm hoàn thiện cấu trúc tài tại công ty TNHH Hoàng Đức.* Retrieved from slideshare: https://fr.slideshare.net/trongthuy2/tai-free-chuyen-de-hoan-thien-cau-truc-tai-chinh-cong-ty-tnhh-hoang-duc-diem-8-hot

*Sonic Healthcare (SHL.AX)*. (2023). Retrieved from Yahoo! finace: https://au.finance.yahoo.com/quote/SHL.AX/financials?p=SHL.AX

*Sonic Healthcare Limited cash flow*. (2023). Retrieved from Investing: https://vn.investing.com/equities/sonic-healthcare-limited-cash-flow

TrầnThịThuHiền. (n.d.). Retrieved from zbook: https://www.zbook.vn/ebook/bao-cao-hoan-thien-he-thong-tai-chinh-voi-viec-phan-tich-tinh-hinh-tai-chinh-tai-cong-ty-thiet-bi-va-chuyen-giao-cong-17796/