

**ỨNG DỤNG TRỰC QUAN HÓA DỮ LIỆU VỚI EXCEL
TRONG XÂY DỰNG BÁO CÁO KINH DOANH CỦA CÔNG
TY CỔ PHẦN FPT.**

MỤC LỤC

MỤC LỤC.....	2
DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ.....	3

CHƯƠNG 1: ỨNG DỤNG TRỰC QUAN HÓA VỚI EXCEL TRONG PHÂN TÍCH VÀ RA QUYẾT ĐỊNH ĐỐI VỚI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT 4

1.1 Sơ lược về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT	4
1.1.1 Lịch sử hình thành và lĩnh vực hoạt động của Công ty Cổ phần FPT4	
1.1.2 Kết quả kinh doanh của FPT giai đoạn 2017-2021	7
2.2. Phân tích dữ liệu và xây dựng báo cáo kinh doanh của FPT giai đoạn 2017-2021	11
2.2.1. Phân tích về tài sản – nguồn vốn	11
2.2.2. Phân tích về doanh thu – lợi nhuận	13
2.2.3. Phân tích về chi phí.....	15

CHƯƠNG 2 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN FPT 17 |

3.1. Định hướng Định hướng phát triển của Công ty FPT đến năm 2025 (tầm nhìn 2030).....	17
3.2. Một số giải pháp cho phát triển kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT đến năm 2025.....	20
3.3.1 Đề xuất giải pháp về tài sản – nguồn vốn	20
3.3.2 Đề xuất giải pháp về doanh thu – lợi nhuận	21
3.3.3 Đề xuất giải pháp về chi phí.....	22

DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ

Hình 1: Dashboard Tài sản - Nguồn vốn.....	12
Hình 2: Dashboard Doanh thu - Lợi nhuận	14
Hình 3: Dashboard Chi phí.....	15

CHƯƠNG 1: ỨNG DỤNG TRỰC QUAN HÓA VỚI EXCEL TRONG PHÂN TÍCH VÀ RA QUYẾT ĐỊNH ĐỐI VỚI CÔNG TY CỔ PHẦN FPT

1.1 Sơ lược về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT

1.1.1 Lịch sử hình thành và lĩnh vực hoạt động của Công ty Cổ phần FPT

a) Lịch sử hình thành và phát triển

- Ngày 13/9/1988: FPT được thành lập với tên gọi ban đầu là Công ty Cổ phần chế biến Thực phẩm, với 13 thành viên, hoạt động trong lĩnh vực công nghệ sậy, công nghệ thông tin và công nghệ tự động hóa.
- Ngày 27/10/1990: Đổi tên thành Công ty Đầu tư và phát triển Công nghệ với hoạt động kinh doanh cốt lõi là công nghệ thông tin.
- Năm 1994: Bước chân vào lĩnh vực phân phối với mục tiêu mang sản phẩm công nghệ mới vào Việt Nam. FPT tham gia hoạt động cung cấp máy tính ngay từ những ngày đầu thập niên 90 của thế kỷ XX và nhanh chóng trở thành một trong những nhà cung cấp lớn trên thị trường Việt Nam.
- Năm 1999: Tiến ra thị trường nước ngoài với hướng đi chiến lược là xuất khẩu phần mềm. Sau 21 năm, FPT đã trở thành công ty xuất khẩu phần mềm số 1 Việt Nam cả về quy mô nhân lực, doanh số và thuộc danh sách 100 Nhà cung cấp Dịch vụ Ủy thác toàn cầu (Top 100 Global Outsourcing) do IAOP đánh giá cùng với sự hiện diện tại 22 quốc gia trên toàn cầu.
- Năm 2001: Ra mắt VnExpress – Một trong những báo điện tử đầu tiên và uy tín nhất của Việt Nam.
- Tháng 4/2002: Công ty Đầu tư và Phát triển công nghệ trở thành Công ty Cổ phần.
- Năm 2006: Mở trường Đại học FPT, gắn liền với thực tiễn và nhu cầu nhân lực của đất nước. Ngày 13/12/2006, cổ phiếu FPT chính thức tham gia giao dịch tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP HCM (nay là Sở giao dịch Chứng khoán TP HCM – HOSE), với 60.810.230 cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng/cổ

phiếu. FPT là doanh nghiệp đầu tiên trong lĩnh vực CNTT niêm yết và ngay lập tức trở thành cổ phiếu lớn (bluechip) trên thị trường chứng khoán. Trong ngày đầu tiên chào sàn, cổ phiếu của FPT được giao dịch với giá 400.000 đồng/cổ phiếu và là một trong những công ty niêm yết có giá trị thị trường cao nhất cho đến hiện nay. Hiện nay, cổ phiếu FPT vẫn duy trì khối lượng giao dịch và thanh khoản ổn định, cổ tức được duy trì ở mức cao.

- Ngày 1/1/2007: FPT thành lập Công ty TNHH Bán lẻ FPT với mô hình Công ty TNHH một thành viên.
- Ngày 13/3/2007: Thành lập Công ty Cổ phần Quảng cáo FPT (FPT Promo JSC) và Công ty phần mềm Châu Á Thái Bình Dương đặt tại Singapore.
- Năm 2014: FPT mua lại Công ty CNTT RWE IT Slovakia (Đơn vị thành viên của Tập đoàn năng lượng Châu Âu, RWE).
- Năm 2016: Tiên phong đồng hành cùng các tập đoàn hàng đầu thế giới nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới thay đổi phương thức hoạt động, mô hình kinh doanh trong nền kinh tế số. FPT là đối tác đầu tiên trong khu vực ASEAN của Tập đoàn General Electric (GE) về nền tảng GE Predix – nền tảng IIoT hàng đầu trên thế giới cung cấp dưới hình thức Platform as a Service – PaaS (nền tảng được cung cấp như dịch vụ), hướng tới đối tượng chủ yếu là những ngành công nghiệp, sản xuất, y tế hay dịch vụ công cộng. Theo đó, FPT sẽ cùng hợp tác với GE Digital (đơn vị thành viên của GE, chuyên tập trung vào Digital), đưa IIoT và nền tảng công nghệ GE Predix của GE vào các thị trường mang tính chiến lược.
- Ngày 12/9/2017: FPT đã ký kết được thỏa thuận hợp tác với nhà đầu tư Synnex Technology International Corporation.
- Năm 2018: FPT mua 90% cổ phần của Intellinet – Công ty tư vấn công nghệ hàng đầu của Mỹ, giúp cho tập đoàn nâng tầm vị thế, trở thành đối tác cung cấp dịch vụ công nghệ tổng thể với giá trị cao hơn và hoàn thiện hơn cho khách hàng, đặc biệt trong các dự án chuyển đổi số.
- Năm 2019: Đạt tổng doanh thu 27.717 tỷ đồng, tăng 19,8%. Cũng trong năm 2019, lần đầu tiên, FPT đã bán bản quyền sử dụng nền tảng tự động hóa quy

trình doanh nghiệp bằng robot-akaBot, với tổng giá trị lên tới 6,5 triệu USD cho một công ty Nhật Bản trong vòng 5 năm.

- Năm 2020: FPT nâng tầm vị thế trên toàn cầu. Với nhiều sản phẩm, giải pháp Made by FPT như: akaBot, akaChain, Cloud MSP được đưa vào danh sách sản phẩm công nghệ uy tín nhất trên thế giới Gartner Peer Insights. Đồng thời, akaBot còn được vinh danh Top 6 nền tảng tự động hóa quy trình doanh nghiệp (RPA) phổ biến trên thế giới. Ngoài ra, là Tập đoàn đầu tiên tại Đông Nam Á trở thành đối tác chiến lược của Viện nghiên cứu trí tuệ nhân tạo hàng đầu thế giới – Mila. Vượt hàng trăm Công ty CNTT toàn cầu để tư vấn, triển khai chuyển đổi số toàn diện trị giá hàng trăm triệu USD cho các tập đoàn hàng đầu thế giới tại Mỹ, Nhật Bản, Malaysia. Trong nước, FPT là đối tác tư vấn chiến lược chuyển đổi số toàn diện của hàng loạt các tổ chức, tập đoàn hàng đầu các ngành năng lượng, sản xuất, thủy sản, tài chính – ngân hàng, bất động sản,...

Khẩu hiệu của Công ty cổ phần FPT

“Cùng đi tới thành công” và “Tiếp nguồn sinh khí”

b) Lĩnh vực hoạt động

FPT hoạt động trong 03 lĩnh vực kinh doanh cốt lõi gồm: Công nghệ, và Giáo dục. FPT sở hữu hạ tầng phủ khắp 59/63 tỉnh thành tại Việt Nam và không ngừng mở rộng hoạt động trên thị trường toàn cầu với 46 văn phòng tại 22 quốc gia và vùng lãnh thổ bên ngoài Việt Nam. Trong suốt quá trình hoạt động, FPT luôn nỗ lực với mục tiêu cao nhất là mang lại sự hài lòng cho khách hàng thông qua những dịch vụ, sản phẩm và giải pháp công nghệ tối ưu nhất. Đồng thời, FPT không ngừng nghiên cứu và tiên phong trong các xu hướng công nghệ mới góp phần khẳng định vị thế của Việt Nam trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 - Cuộc cách mạng số. FPT sẽ tiên phong cung cấp dịch vụ chuyển đổi số toàn diện cho các tổ chức, doanh nghiệp trên quy mô toàn cầu.

- Công nghệ: Giải pháp, dịch vụ chuyển đổi số dựa trên công nghệ: AI, RPA, IoT, BigData, Cloud,...; Giải pháp, dịch vụ chuyên sâu cho các lĩnh vực: Ngân hàng – Tài chính, Tài chính công, Y tế, Giao thông vận tải, Điện, Nước, Gas,...; Tích hợp, chuyển đổi hệ thống công nghệ; Giải pháp dựa trên các nền tảng công nghệ: SAP, Oracle, Microsoft, ESRI; Dịch vụ kiểm thử và đảm bảo chất lượng phần mềm; Thiết kế vi mạch, sản xuất phần mềm nhúng, CAD/CAE,...

- Dịch vụ : dịch vụ Internet; kênh thuê riêng; tung tâm dữ liệu; điện thoại VoIP; dịch vụ giá trị gia tăng; kết nối liên tỉnh và quốc tế; dịch vụ Cloud và IoT...; Dịch vụ truyền hình FPT: truyền hình FPT; FPT Play; các sản phẩm, dịch vụ giải trí trên nền tảng Internet và điện thoại di động; Dịch vụ nội dung số: hệ thống báo điện tử gồm VnExpress.net; Ngoisao.net; iOne.net; quảng cáo trực tuyến; hệ thống quảng cáo thông minh eClick AdNetwork.
- Giáo dục: Đào tạo tiểu học, trung học cơ sở và trung học phổ thông; Đào tạo bậc cao đẳng, đại học đến sau đại học; Liên kết quốc tế, phát triển sinh viên quốc tế; Đào tạo cho doanh nghiệp; Đào tạo đại học trực tuyến.

1.1.2 Kết quả kinh doanh của FPT giai đoạn 2017-2021

• Năm 2017:

Tập đoàn FPT công bố kết quả kinh doanh năm 2017 với doanh thu hợp nhất ghi nhận ở con số 43.845 tỷ đồng, tăng 8% so với năm 2016, lợi nhuận trước thuế tăng 41%, đạt 4.249 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế đạt 3.522 tỷ đồng, tăng 37% so với năm trước.

FPT cho biết, tăng trưởng lợi nhuận năm 2017 của tập đoàn chủ yếu đến từ hoạt động kinh doanh tăng trưởng tốt và từ khoản lợi nhuận do thoái vốn tại hai công ty, gồm Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (FPT Retail) và Công ty TNHH Thương mại FPT (FPT Trading).

Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ tăng 47%, đạt 2.927 tỷ đồng và lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) đạt 5.122 đồng, tăng 50% so với năm 2016.

Tập đoàn này cho biết, sau khi hoàn tất giảm tỷ lệ sở hữu tại FPT Retail và FPT Trading xuống dưới 50%, tỷ lệ sở hữu của FPT tại FRT Retail là 47%, tại FPT Trading là 48% và 2 công ty này trở thành công ty liên kết thay vì công ty con của FPT. Theo đó, hoạt động kinh doanh chính của FPT sẽ bao gồm ba khối chính: công nghệ, , giáo dục và khác.

Trong đó, mảng công nghệ ghi nhận doanh thu và lợi nhuận trước thuế đạt lần lượt 11.083 tỷ đồng và 1.131 tỷ đồng, tăng tương ứng 11% và 3% so với năm 2016.

Mảng ghi nhận doanh thu tăng 15%, đạt 7.651 tỷ đồng, trong khi lợi nhuận trước thuế đạt 1.222 tỷ đồng, tăng nhẹ 2% do ảnh hưởng từ việc trích lập quỹ dịch vụ công ích và phí thương quyền.

Mảng kinh doanh tại thị trường nước ngoài của FPT cũng ghi nhận kết quả khả quan với 7.199 tỷ đồng doanh thu, tăng 18% và 1.207 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 29% so với cùng kỳ năm trước.

Doanh thu từ thị trường quốc tế chủ yếu đến từ mảng xuất khẩu phần mềm - tập trung khai thác tại thị trường phát triển như Nhật Bản, Mỹ và châu Âu.

- **Năm 2018:**

Tập đoàn FPT công bố kết quả kinh doanh năm 2018 với doanh thu và lợi nhuận trước thuế lần lượt đạt 23.214 tỷ đồng và 3.852 tỷ đồng, tương đương 106% và 111% kế hoạch cả năm, tăng 17% và 30% so với cùng kỳ.

Tuy nhiên, trong điều kiện so sánh với số liệu thực tế năm 2017 (không thực hiện điều chỉnh), thì doanh thu trong năm 2018 của FPT giảm 47% và lợi nhuận trước thuế giảm 9%.

Lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ lần lượt đạt 3.228 tỷ đồng và 2.615 tỷ đồng, tăng 30% và 35% nếu so sánh tương đương, giảm 8% và 11% so với số thực tế cùng kỳ.

Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) đạt 3.897 đồng, tăng 35% nếu so sánh tương đương, giảm 13% so với số thực tế cùng kỳ. Tỷ suất lợi nhuận đạt 16,6%, gấp 1,7 lần so với cùng kỳ.

Đối với các mảng kinh doanh, FPT cho biết, lĩnh vực công nghệ ghi nhận doanh thu và lợi nhuận trước thuế đạt 13.395 tỷ đồng và 1.519 tỷ đồng, tăng tương ứng 21% và 34% so với cùng kỳ, tương đương 110% và 104% kế hoạch năm. Trong đó, lĩnh vực xuất khẩu phần mềm ghi nhận doanh thu đạt 8.443 tỷ đồng, tăng 35%; lợi nhuận trước thuế đạt 1.360 tỷ đồng, tăng 27%.

Mảng đạt 8.831 tỷ đồng doanh thu, tăng 15%, lợi nhuận trước thuế đạt 1.458 tỷ đồng, tăng 19%.

Năm 2018, thị trường nước ngoài mang về cho FPT 9.097 tỷ đồng doanh thu, tăng 26% và 1.472 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 27% so với năm trước.

- **Năm 2019:**

FPT đã có một năm kinh doanh thành công, với doanh thu trên 27.700 tỷ đồng, còn lợi nhuận trước thuế trên 4.600 tỷ đồng. Đóng góp lớn cho lợi nhuận

của Tập đoàn là khối Công nghệ, với lợi nhuận trước thuế gần 2.000 tỷ đồng, tăng trưởng gần 30%.

Theo đó, năm 2019, doanh thu FPT đạt 27.717 tỷ đồng, tăng 19,4% so với cùng kỳ, vượt 4% kế hoạch năm. Trong khi đó, lợi nhuận trước thuế đạt 4.665 tỷ đồng, tăng 20,9% so với cùng kỳ, vượt 5% kế hoạch năm.

Với kết quả này, lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ lần lượt đạt 3.912 tỷ đồng và 3.135 tỷ đồng, tăng 21,0% và 19,7% so với cùng kỳ năm 2018. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) đạt 4.220 đồng, tăng 19,0%. Bên cạnh đó, tỷ suất lợi nhuận tiếp tục được cải thiện, đạt 16,8% (năm 2018 đạt 16,6%).

Báo cáo của FPT cho thấy, Khối Công nghệ tiếp tục giữ vai trò là động lực tăng trưởng chính của FPT. Năm 2019, khối này ghi nhận doanh thu và lợi nhuận trước thuế đạt lần lượt 15.783 tỷ đồng và 1.973 tỷ đồng, tăng tương ứng 17,8% và 29,9% so với cùng kỳ.

Trong khi đó, Khối của FPT đạt 10.398 tỷ đồng doanh thu, tăng 17,7%; và đạt 1.808 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 24,1% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu và lợi nhuận trước thuế của mảng dịch vụ lần lượt đạt 9.789 tỷ đồng và 1.488 tỷ đồng, tăng lần lượt 18,0% và 30,2% so với cùng kỳ.

Còn nếu tính theo thị trường, năm 2019, các mảng kinh doanh của FPT tại thị trường nước ngoài mang về 11.452 tỷ đồng doanh thu, tăng 25,7%, chiếm 41% doanh thu của Tập đoàn.

Trong đó, doanh thu từ thị trường nước ngoài của Khối Công nghệ đóng góp 10.848 tỷ đồng, tăng 28,5%. Thị trường Mỹ và thị trường Châu Á - Thái Bình Dương của Khối Công nghệ là điểm sáng khi lần lượt tăng trưởng ấn tượng 47% và 43% so với cùng kỳ.

Lợi nhuận trước thuế từ các thị trường nước ngoài đạt 1.894 tỷ đồng, tăng 26,9%, chiếm 41% lợi nhuận trước thuế của FPT. Trong đó, lợi nhuận từ thị trường nước ngoài của Khối Công nghệ đóng góp 1.723 tỷ đồng, tăng 26,7% so với năm 2018.

- **Năm 2020:**

Công ty CP FPT tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận năm 2020 lần lượt 7,6% và 12,8% so với cùng kỳ, với các điểm sáng tới từ mảng chuyển đổi số và

dịch vụ công nghệ thông tin tại thị trường toàn cầu, bên cạnh khối duy trì tăng trưởng bền vững.

FPT tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận lần lượt 7,6% và 12,8% so với cùng kỳ

Năm 2020, doanh thu và lợi nhuận trước thuế của FPT đạt lần lượt 29.830 tỷ đồng và 5.261 tỷ đồng, tăng 7,6% và 12,8% so với cùng kỳ. Lãi cơ bản trên cổ phiếu đạt 4.119 đồng, tăng 12,3% so với cùng kỳ năm 2019.

Trong cơ cấu doanh thu, khối công nghệ đóng góp 56% với 16.805 tỷ đồng, tăng 6,5% so với cùng kỳ. Khối chiếm 39% với 11.466 tỷ đồng, tăng 10,3% so với 2019. Khối giáo dục và đầu tư đóng góp 5%.

Trong đó, khối công nghệ, do nhu cầu đầu tư chuyển đổi số tăng trưởng mạnh trên phạm vi toàn cầu, doanh thu ký mới năm 2020 đạt 13.095 tỷ đồng, tăng 23% so với năm 2019. Số lượng khách hàng có doanh thu trên 500 ngàn USD tăng gần 19% trong khi số dự án có quy mô hàng triệu USD tăng 38,5% so với năm trước.

Nhờ vậy, chuyển đổi số - hoạt động kinh doanh chiến lược của FPT ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu 31%, từ 2.453 tỷ đồng năm 2019 lên 3.219 tỷ đồng trong năm vừa qua.

Ở khối , do kiểm soát tốt chi phí và tối ưu hóa các dịch vụ mới như PayTV, biên lợi nhuận dịch vụ của FPT đã tăng mạnh. Cụ thể, biên LNTT dịch vụ băng thông rộng tăng lên gần 20% trong khi các dịch vụ khác đạt mức trên 12%.

Dịch vụ CNTT nước ngoài trong năm 2020 đạt doanh thu 12 nghìn tỷ đồng và LNTT đạt 1.970 tỷ đồng, tăng trưởng lần lượt 10,6% và 14,4% so với năm 2019. Trong đó, các thị trường như Nhật Bản và APAC có mức tăng trưởng doanh thu ở mức 9% và 28%.

- **Năm 2021:**

Công ty cổ phần FPT vừa công bố kết quả kinh doanh năm 2021 với doanh thu và lợi nhuận trước thuế đạt lần lượt 35.657 tỷ và 6.335 tỷ đồng, tăng 19,5% và 20,4% so với cùng kỳ, đều vượt kế hoạch đề ra từ đầu năm

Chuyển đổi số tiếp tục là xu hướng lớn trên toàn cầu với nhu cầu gia tăng tại mọi thị trường. Doanh thu từ chuyển đổi số trong năm 2021 của FPT đạt

5.522 tỷ đồng, tăng 72% so với năm trước, tập trung vào điện toán đám mây (cloud), trí tuệ nhân tạo (AI), low code...

Khối công nghệ, bao gồm dịch vụ công nghệ thông tin trong nước và dịch vụ tại nước ngoài, mang về hơn 20.700 tỷ đồng doanh thu và gần 2.800 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, lần lượt tăng 23,4% và 24,3%. Với kết quả này, khối công nghệ đóng góp 58% doanh thu và 44% lợi nhuận trước thuế.

Tại thị trường nước ngoài, tổng doanh thu dịch vụ công nghệ thông tin đạt hơn 14.500 tỷ, tăng hơn 21%, với lợi nhuận hơn 2.400 tỷ đồng. Doanh thu tăng tại mọi khu vực, đặc biệt là tại Mỹ và châu Âu. Trong đó, doanh thu tại riêng thị trường Mỹ tăng 52%, đạt 4.369 tỷ đồng. Năm 2021, FPT ghi nhận 19 dự án lớn tại các thị trường với giá trị trên 5 triệu USD mỗi dự án.

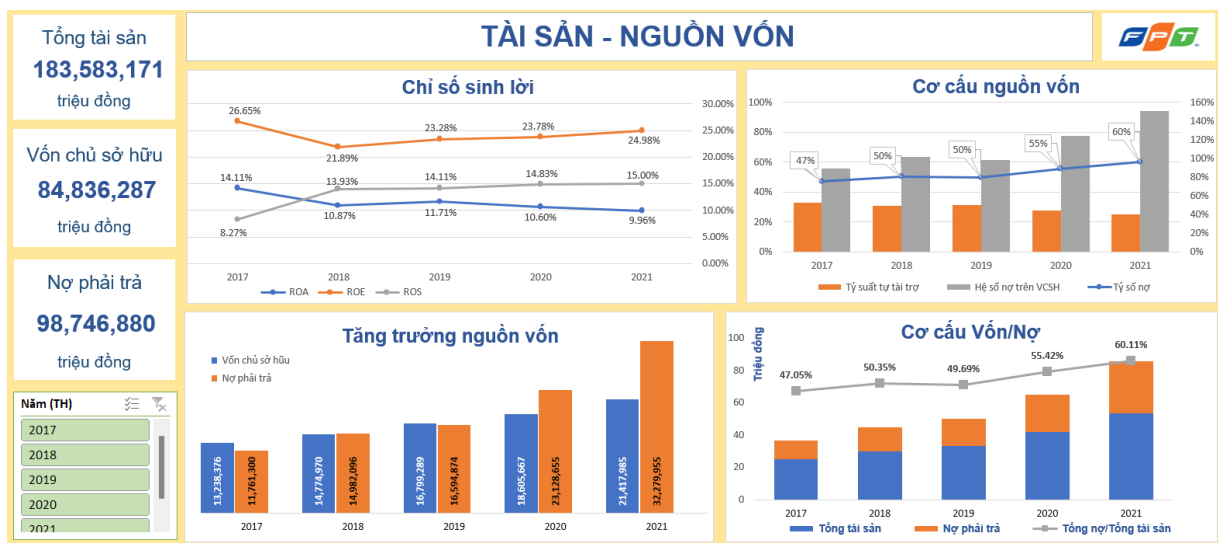
Tại thị trường trong nước, dịch vụ công nghệ thông tin ghi nhận gần 6.200 tỷ đồng doanh thu, tăng 29% và 377 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 34%. Theo FPT, kết quả này nhờ việc chú trọng phát triển các giải pháp, nền tảng Made by FPT, cũng như hoàn thiện năng lực cung cấp dịch vụ chuyển đổi số phục vụ nhu cầu của Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp và người dân.

Mảng mang về 12.079 tỷ đồng doanh thu, tăng 11,2% và 2.119 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 16,5% so với năm trước.

2.2. Phân tích dữ liệu và xây dựng báo cáo kinh doanh của FPT giai đoạn 2017-2021

2.2.1. Phân tích về tài sản – nguồn vốn

Trong nhóm tài sản – nguồn vốn, dữ liệu cần dùng để phân tích bao gồm các số liệu về tổng tài sản, tổng nguồn vốn của FPT qua các năm để thể hiện nguồn vốn trong giai đoạn 2017 – 2021 tăng trưởng như thế nào? Các chỉ số về hệ số nợ, hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp thể hiện được tỷ số nợ, tổng nợ/ tổng tài sản,... như biểu đồ được trình bày ở dưới. Ngoài ra, chúng tôi còn sử dụng các số liệu về doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế kết hợp với các số liệu ở trên để tính toán các chỉ số sinh lời của công ty như: ROS, ROA, ROE tăng trưởng hay sụt giảm qua các năm từ 2017 – 2021.



Hình 1: Dashboard Tài sản - Nguồn vốn

Qua Dashboard trên ta thấy tổng tài sản của FPT tăng liên tục trong những năm gần đây nhờ vào việc mở rộng quy mô sản xuất và gia tăng các khoản đầu tư vào công nghệ tiên tiến và chuyển đổi số. Có thể thấy tài sản của FPT trong 5 năm qua tăng trưởng khá tốt. Từ năm 2017 là 24.999 tỷ đồng đến năm 2021 là 53.697 nghìn tỷ đồng tăng gấp 2 lần so với năm 2017. Tổng tài sản có sự tăng trưởng vượt bậc như vậy cho thấy tình hình kinh doanh của doanh nghiệp phát triển theo chiều hướng tốt. Tuy nhiên, Nợ phải trả rất lớn, từ 11.761 tỷ (năm 2017) đã tăng lên đến 32.279 tỷ (năm 2021), chủ yếu là các khoản vay ngắn hạn, chiếm tỉ trọng cao. Vốn chủ sở hữu tăng mạnh qua từng năm, từ 13.238 tỷ (năm 2017) đến 21.417 tỷ (năm 2021). Doanh nghiệp tăng vốn chủ sở hữu bằng cách phát hành các cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết. Vốn chủ sở hữu càng tăng mạnh càng đảm bảo an toàn cho doanh nghiệp.

Tổng nợ trên tài sản của công ty từ giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2021 là: Tổng nợ chiếm 47,05% tổng tài sản năm 2017; 50% năm 2018; 49,6% năm 2019; 55,42% năm 2020 và 60,11% năm 2021. Tỷ số nợ cao nhất là vào năm 2021, chiếm đến 60,11%. Tỷ số này có xu hướng giảm vào giai đoạn năm 2018 – 2019, tuy nhiên tăng dần đến năm 2021. Nhìn chung thì điều này không tốt cho công ty, đặc biệt là khi tỷ số nợ trên tài sản của tập đoàn FPT cao hơn rất nhiều so với doanh nghiệp cùng ngành, cho thấy doanh nghiệp có rủi ro rất cao.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của tập đoàn FPT là tổng nợ chiếm 88.84% năm 2017; 101.40% vào năm 2018; 98.78% vào năm 2019; 124, 31% vào năm 2020 và 150.71% vào năm 2021. Từ số liệu, có thể thấy năm 2021 có tỷ số nợ cao

nhất và năm 2017 có tỷ số nợ thấp nhất. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của công ty có xu hướng giảm trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019, từ 101.40% xuống 98.78%, tuy nhiên trong giai đoạn 2019 đến năm 2021 thì chỉ số này tiếp tục tăng, và đạt cột mốc cao nhất là 150.73% vào năm 2021, điều này được đánh giá là không tốt cho công ty. Đồng thời chỉ số này của công ty cao hơn chỉ số của doanh nghiệp cùng ngành rất nhiều, cho thấy rủi ro rất cao.

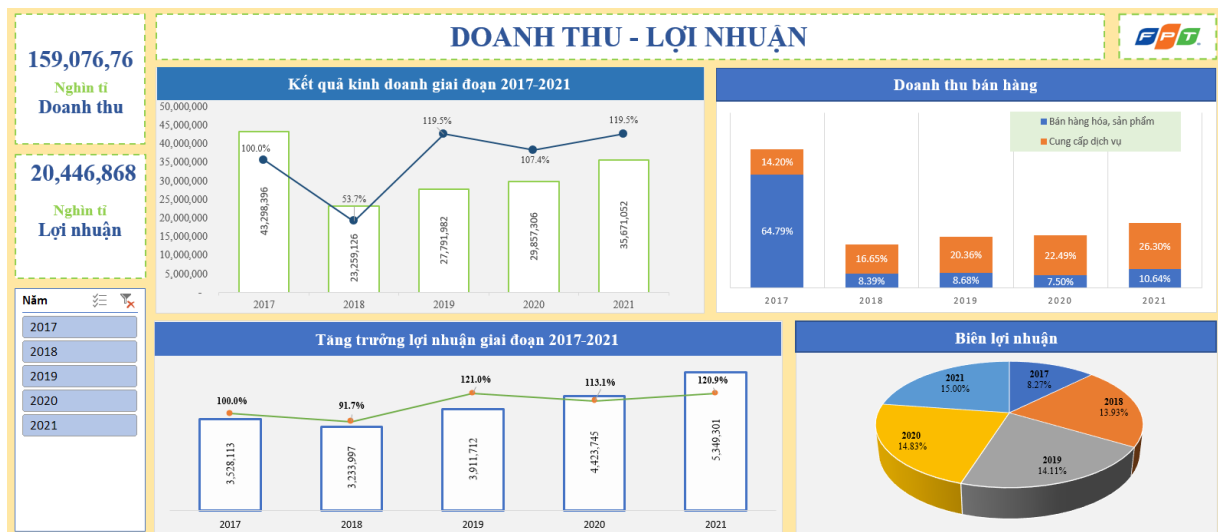
Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) trong giai đoạn đều ở mức xấp xỉ 10%, thấp nhất là năm 2021 với tỷ lệ là 9,96%, năm 2017 đạt mức cao nhất ở mức 14,11%. Năm 2019, tỷ số này tăng nhẹ, sau đó liên tục giảm qua các năm. Nhìn chung thì trong giai đoạn 5 năm này, xu hướng chính của tỷ số là giảm nhưng, tuy rằng có cao hơn chỉ số của công ty khác, nhưng vẫn không tốt cho công ty.

Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) của FPT luôn duy trì ở mức trên 21% với tỷ lệ thấp nhất năm 2018 là 21,89% và cao nhất vào năm 2017 là 26,65%. Chỉ số có xu hướng tăng qua từng năm và cao hơn chỉ số tương đương của công ty cùng ngành rất nhiều, đây là xu hướng tốt cho công ty. Công ty nên tiếp tục duy trì.

Cũng như 2 tỷ suất ROA và ROE, tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) ở mức khá ổn định. Tỷ suất sinh lợi của công ty năm 2017-2001 tăng từ 8,27% lên đến 15%. Nhìn chung thì chỉ số này có xu hướng tăng và cao hơn chỉ số tương tự của tập đoàn cùng ngành, cho thấy doanh nghiệp hoạt động rất hiệu quả, cần tiếp tục duy trì.

2.2.2. Phân tích về doanh thu – lợi nhuận

Trong nhóm doanh thu – lợi nhuận, dữ liệu được sử dụng để phân tích bao gồm doanh thu từ các khoản như: doanh thu thuần, doanh thu bán hàng, doanh thu từ các hoạt động tài chính,... Lợi nhuận từ các khoản khác nhau như: lợi nhuận thuần, lợi nhuận từ hoạt động bán hàng, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận khác, biên lợi nhuận,... đều được lấy từ báo cáo tài chính của FPT giai đoạn từ 2017 – 2021 và được trực quan hóa bằng các biểu đồ dưới đây:



Hình 1: Dashboard Doanh thu - Lợi nhuận

Sau khi phân tích số liệu thể hiện qua Dashboard trên cho thấy doanh thu bán hàng giai đoạn 2018- 2021 của FPT tăng trưởng khá ấn tượng, trung bình mỗi năm doanh thu tăng từ 3.000-4.000 tỷ đồng và mức tăng trưởng hơn 7% mỗi năm. Tuy nhiên, năm 2018 là một năm đầy thách thức với FPT trong bối cảnh tăng trưởng chung của thị trường có xu hướng chậm lại. Kết thúc năm 2018, doanh thu của công ty đạt 23,259 tỷ đồng, giảm 46,28% so với năm 2017. Cuối năm 2019, năm 2020 khi đại dịch Covid 19 xuất hiện cũng đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của FPT, doanh thu bán hàng năm 2020 đạt 29,857 tỷ đồng, tăng khoảng 7,43% so với năm 2019.

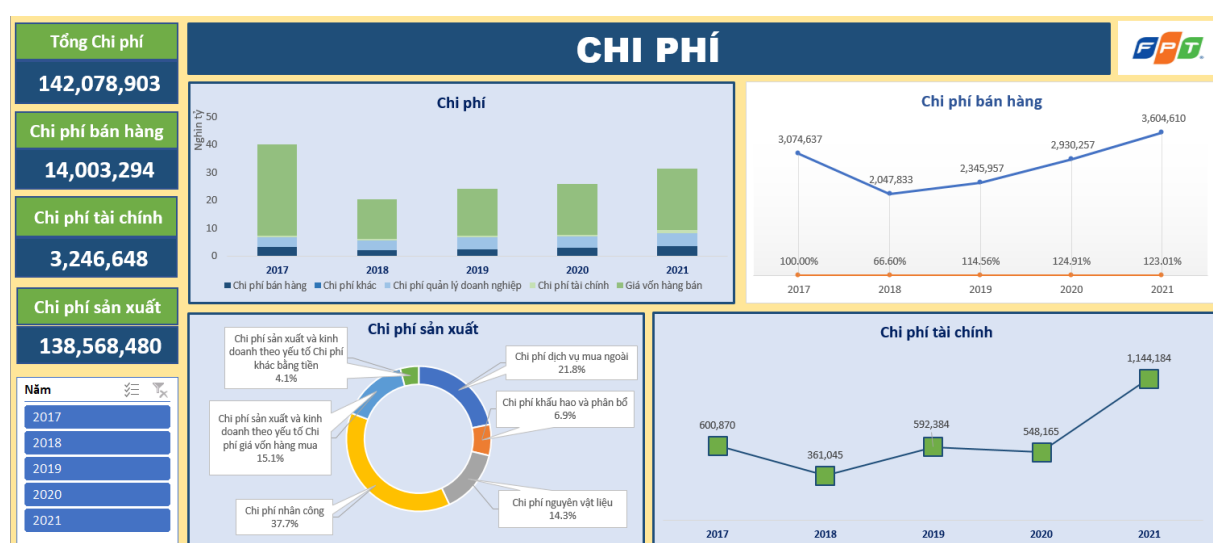
Lợi nhuận sau thuế phát triển tăng đều từ năm 2018 đến năm 2021. Lợi nhuận sau thuế đạt mức cao nhất 5,349 tỷ năm 2021. Dù rằng vào năm 2020 và 2021 là năm đất nước ta gặp khủng hoảng tài chính vì đại dịch Covid, nhưng lợi nhuận sau thuế của tập đoàn FPT năm 2020 và 2021 vẫn đạt mức cao nhất và cao nhì trong giai đoạn 2017-2021.

Doanh thu bán hàng có sự chuyển đổi cơ cấu. Năm 2017, bán hàng hóa và sản phẩm chiếm tỉ trọng lớn nhất trong doanh thu bán hàng. Tuy nhiên, năm 2018-2021 lại có sự thay đổi, cung cấp dịch vụ chiếm tỉ trọng lớn nhất trong doanh thu bán hàng. Đây là kết quả của việc chuyển đổi số và tập trung vào thị trường dịch vụ CNTT của tập đoàn FPT.

Biên lợi nhuận ròng của công ty duy trì ở mức ổn định khi đạt mức 13-15%/năm, chỉ riêng năm 2017 do doanh thu của doanh nghiệp giảm dẫn đến sụt giảm nhẹ của biên lợi nhuận khi chỉ đạt 8,27%.

2.2.3. Phân tích về chi phí

Để phân tích được chi phí của Tập đoàn FPT, số liệu được dùng bao gồm các khoản chi phí về giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí sản xuất sản phẩm, chi phí tài chính,... được lấy trực tiếp từ báo cáo tài chính của FPT giai đoạn 2017-2021 và trực quan hóa dưới dạng các biểu đồ thể hiện như hình dưới đây.



Hình 3: Dashboard Chi phí

Qua Dashboard trên ta có thể thấy chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí của công ty (trên 65% tổng chi phí của doanh nghiệp), chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí chiếm tỷ lệ lớn thứ hai trong cơ cấu chi phí của công ty, các chi phí còn lại chiếm tỷ trọng nhỏ. Kết thúc năm 2021, hầu hết tất cả các chi phí sản xuất của FPT đều tăng so với năm 2018, 2019, 2020.

Chi phí bán hàng của FPT tăng liên tục từ năm 2018-2021. Đây là khoảng thời gian FPT triển khai Chuyển đổi số và thị trường dịch vụ CNTT. Vậy nên, chi phí bán hàng của công ty có mức tăng vọt so với các năm trước. Điều này cho thấy doanh thu của FPT ngày càng phụ thuộc vào công tác bán hàng, đặc biệt là công tác quảng cáo và công tác hỗ trợ, hoa hồng cho nhà phân phối. Với việc thị trường mới, việc gia tăng chi bán hàng của doanh nghiệp là một điều tất yếu. Bên cạnh đó, FPT ngày càng đẩy mạnh công tác hỗ trợ và hoa hồng cho nhà phân phối nhằm đẩy mạnh khai mở và nhanh chóng chiếm lĩnh những thị trường có tiềm năng.

Chi phí tài chính những năm 2017 – 2021 có sự thay đổi không theo một xu hướng nhất định. Có thể thấy, chi phí tài chính năm 2019 gần gấp đôi so với năm 2018 do FPT gia tăng các khoản vay nợ trong năm 2019 để tập trung đầu tư vào 2 mảng chính của công ty là và gia công phần mềm.

Chi phí sản xuất và kinh doanh theo yếu tố: chi phí nhân công chiếm 37,7% trên tổng chi phí sản xuất và kinh doanh của FPT. Điều này cho thấy giá nhân công sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới chi phí sản xuất của doanh nghiệp. Hiện tại, Công nghệ, và Giáo dục là 3 lĩnh vực chủ yếu của FPT. Ba lĩnh vực này đòi hỏi nhân công chất lượng cao nên giá nhân công cũng phải tương xứng với chất lượng của nhân công. Ngoài ra, các chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí giá vốn hàng mua, chi phí nguyên vật liệu cũng chiếm hơn 10% trong chi phí sản xuất và kinh doanh của công ty. Nhờ có dây chuyền sản xuất hiện đại, nhân công trình độ cao, chi phí khấu hao không tăng mạnh dù lượng sản phẩm của công ty qua từng năm tăng cao.

Chi phí quản lý doanh nghiệp của FPT tương đối ổn định trong giai đoạn 2018-2021. Việc giữ tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp ở mức ổn định trong nhiều năm gần đây cho thấy, FPT đang ứng phó tốt với sự “phình to” về mặt quy mô.

CHƯƠNG 2 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN FPT

3.1. Định hướng Định hướng phát triển của Công ty FPT đến năm 2025 (tầm nhìn 2030)

➤ Quốc tế FPT đặt mục tiêu chiếm 30% thị trường SME năm 2025

Thị trường Việt Nam đang có gần 800.000 doanh nghiệp, trong đó 97% là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mỗi đơn vị lại cần một hệ thống mạng thông tin để phục vụ cho hoạt động vận hành và phát triển, đặc biệt trong giai đoạn công cuộc chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ. Nhận thấy tiềm năng cũng như cơ hội lớn của thị trường, Aruba Việt Nam và **FTI** ký kết hợp tác chiến lược để tận dụng lợi thế của mỗi bên cung cấp giải pháp mạng toàn diện cho nhóm khách hàng SME.

Aruba, công ty trực thuộc tập đoàn Hewlett Packard Enterprise (HPE) cung cấp giải pháp toàn diện về hạ tầng mạng có dây và mạng không dây, giúp quản lý thông qua điện toán đám mây, sử dụng trí tuệ nhân tạo (AI) để chẩn đoán, phát hiện lỗi và xử lý nhanh. Tại thị trường Việt Nam, Aruba đã chọn FPT Telecom - một trong những đơn vị hàng đầu về dịch vụ đường truyền, để cùng bắt tay cung cấp dịch vụ mạng trọn gói tới khách hàng, thúc đẩy quá trình chuyển đổi số cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ diễn ra nhanh chóng hơn

"Trước đây, khách hàng sẽ chia ra thuê đường truyền và sau đó tự lên kế hoạch mua thiết bị mạng, nhưng đối với các doanh nghiệp SME và startup, nguồn lực IT cũng như kỹ sư mạng thường hạn chế do đó công việc này cũng trở nên khá thách thức đặc biệt trong bối cảnh công nghệ thay đổi nhanh như hiện nay. Để giải quyết bài toán này, chúng tôi có một gói sản phẩm bao gồm cả thiết bị và mạng internet thiết kế phù hợp với từng khách hàng. Khách hàng chỉ cần đăng ký gói đó và sử dụng dịch vụ. Nếu 6 tháng sau, doanh nghiệp tăng trưởng nhanh cần nâng cấp, chúng tôi sẽ có gói nâng cấp phù hợp", đại diện FTI - anh Nguyễn Quốc Khánh cho biết.

Trong giai đoạn sau Covid-19, xây dựng hệ thống mạng tiêu chuẩn là một bước nền tảng, có thể coi là bước "zero" mà mọi doanh nghiệp đều cần phải trang bị. Thị trường giàu tiềm năng thì yêu cầu về năng lực cung cấp, triển khai và quản lý càng cao, vì vậy Aruba và FTI cần phải đảm bảo khả năng đáp ứng được những nhu cầu ngày một cao này.

Với tiềm lực sẵn có cùng các gói dịch vụ toàn diện, liên minh Aruba và FTI đặt mục tiêu chiếm 30% thị trường SME vào năm 2025.

"Người Việt Nam có rất nhiều tiềm năng. Năng lực hoàn toàn không thua kém các nước trong khu vực. Quan trọng mình có cách tiếp cận đúng đắn, thực

sự đề tâm và quyết tâm thực hiện thì sẽ làm được những điều lớn lao. Từ thị phần 9% của hiện tại đến 30% vào năm 2025 không phải là điều quá xa so với khả năng của đội ngũ hiện tại và nhân lực Việt Nam", đại diện Aruba nhấn mạnh.

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ như hiện tại, trực quan về thế mạnh công nghệ, hiện trạng hệ thống mạng tại Việt Nam.

Theo số liệu từ Cục (Bộ Thông tin và Truyền thông), tính đến hết năm 2021, Việt Nam đã có 70,9 triệu thuê bao băng rộng di động, chiếm 57,23% tổng số thuê bao di động và tăng hơn 4% so với năm 2020. Số lượng thuê bao internet băng rộng cố định năm 2021 cũng đã tăng 14,59% so năm trước, đạt 18,79 triệu thuê bao; tốc độ trung bình đạt của dịch vụ đạt 68 Mb/giây.

➤ **Định hướng tầm nhìn 2030 của công ty FPT:**

- **Năm 2030, 100% dân số được phủ sóng 5G:**

Hai năm qua, đại dịch Covid-19 gây ảnh hưởng lớn tới Việt Nam nói riêng cũng như toàn cầu nói chung. Tuy nhiên, đại dịch cũng thúc đẩy quá trình chuyển đổi số diễn ra mạnh mẽ hơn trên mọi ngành, lĩnh vực. Công cuộc chuyển đổi số của Việt Nam đang bước vào giai đoạn tăng tốc.

Phó Cục trưởng phụ trách điều hành Cục Nguyễn Phong Nhã cho biết, nếu hết năm 2021, Việt Nam có 18,79 triệu thuê bao internet băng rộng cố định thì con số này hiện là 19,6 triệu thuê bao. Tiêu dùng về dữ liệu băng rộng cố định cũng tăng 40% so trước đó. Điều này cho thấy, nhu cầu về băng rộng cố định cho việc học tập, làm việc tại nhà đang rất phát triển và ngành cũng đáp ứng tốt yêu cầu này.

Đối với hạ tầng băng rộng di động, trong năm vừa qua, thực hiện chương trình “sóng và máy tính cho em”, chúng ta đã phủ được thêm gần 1.400 điểm “lỗ sóng”, chủ yếu bằng mạng 4G. Triển khai Chương trình công ích vừa được phê duyệt, trong năm 2022, hạ tầng băng rộng di động sẽ tiếp tục được ưu tiên triển khai đến các vùng sâu, vùng xa và các thôn, bản chưa được phủ sóng di động. Mặt khác, nhờ bổ sung băng tần 2,3 GHz cho các nhà mạng để phát triển hạ tầng 4G và cấp phép mạng 5G trong thời gian sắp tới, chắc chắn tốc độ băng rộng di động của Việt Nam sẽ được nâng lên, vùng phủ sóng cũng được cải thiện.

Bộ Thông tin và Truyền thông cũng đặt ra mục tiêu vào năm 2025, 100% dân số sẽ được phủ sóng mạng 4G. Với mạng 5G, trong năm 2022 cần được bảo đảm sẽ được cung cấp với tốc độ hơn 100 Mbit/giây và được phủ sóng ở các khu

công nghiệp, khu chế xuất, khu trường học, khu nghiên cứu hoặc ở các tỉnh, thành phố có nhu cầu tốc độ cao.

Tiến tới năm 2025, cơ bản phủ sóng 5G ở tất cả các địa phương lớn và đến năm 2030, 100% dân số sẽ được phủ sóng 5G. Để hoàn thành các mục tiêu thách thức này, theo ông Nhã trong thời gian tới cần huy động nguồn lực từ các doanh nghiệp tư nhân tham gia phát triển hạ tầng số. Bộ Thông tin và Truyền thông sẽ ban hành chính sách cấp phép cũng như điều kiện về phủ sóng và sử dụng chung hạ tầng để nhanh chóng phổ cập dịch vụ tới mọi vùng miền.

- Chuyển hạ tầng thành hạ tầng số

Làm thế nào để phát triển hạ tầng băng rộng phù hợp với giai đoạn tăng tốc của chuyển đổi số sắp tới? Theo các chuyên gia, giải pháp cốt lõi là cần chuyển hạ tầng thành hạ tầng số.

Giám đốc phụ trách Dịch vụ hạ tầng số của Tổng công ty Dịch vụ -VNPT Vinaphone Trần Thành Kiên cho biết, hạ tầng của Việt Nam về cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu của một hạ tầng kết nối số, trong đó có những định hướng phát triển nền tảng cho công nghệ 5G, thậm chí 6G. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai hiện vẫn còn một số hạn chế về tốc độ, băng thông hay độ phủ. Thí dụ, độ phủ của hạ tầng trong nước dù đã tương đối rộng, nhưng vẫn có những điểm bị nghẽn về băng thông làm cho kết nối không thông suốt.

Do đó, Nhà nước cần hỗ trợ thêm cho doanh nghiệp trong vấn đề định hình cơ chế phát triển băng thông, giúp các nhà mạng có thể đầu tư vào hạ tầng số hiệu quả hơn. Giám đốc Chiến lược và kế hoạch FPT Telecom Nguyễn Phú An cho rằng, để chuyển hạ tầng thành hạ tầng số không cách nào khác phải đầu tư cho công nghệ.

Thực tế trong mảng cáp quang, FPT Telecom đã triển khai nhiều công nghệ thông minh, ảo hóa trên hạ tầng. Phó Giám đốc Trung tâm Dịch vụ số của Mobifone Phạm Minh Tú nhấn mạnh, và công nghệ thông tin đang ngày càng tiệm cận và việc đầu tư để nâng cấp hạ tầng trở thành hạ tầng số là không thể tránh khỏi.

Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, thí dụ khi người dân chưa chuyển hết sang dùng điện thoại thông minh thì nhà mạng cũng không thể “tắt” hẳn 2G và 3G. Do đó, song song với việc doanh nghiệp đầu tư, cần nâng trình độ số lẫn thói quen tiêu dùng số của người dân, từ đó dần xóa bỏ ranh giới giữa và công nghệ thông tin.

Theo Thứ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông Phạm Đức Long, hạ tầng hôm nay với sự phát triển, hội tụ giữa -công nghệ thông tin đã và đang chuyển mình thành hạ tầng số. Bộ Thông tin và Truyền thông đặt ra mục tiêu, Việt Nam cần làm chủ hạ tầng băng thông rộng, trong đó có các thiết bị 5G cũng như công nghệ, nền tảng hạ tầng “Make in Việt Nam”.

Bộ Thông tin và Truyền thông đã báo cáo Chính phủ mục tiêu đưa Việt Nam lọt top 30 quốc gia có hạ tầng số phát triển trước năm 2025. “Đây là một nhiệm vụ thách thức và để thực hiện mục tiêu này, Bộ Thông tin và Truyền thông đã xây dựng trình Chính phủ Chiến lược phát triển hạ tầng số giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến năm 2030, trong đó tập trung cho xây dựng hạ tầng số hiện đại, đáp ứng nhu cầu chuyển đổi số, hướng tới mục tiêu của Chính phủ là không để ai bị bỏ lại phía sau trong quá trình chuyển đổi số”, Thứ trưởng Phạm Đức Long nhấn mạnh.

3.2. Một số giải pháp cho phát triển kinh doanh của Công ty Cổ phần FPT đến năm 2025.

3.3.1 Đề xuất giải pháp về tài sản – nguồn vốn

Kiến nghị: Đẩy hàng tồn kho ra thị trường bằng cách PR, marketing doanh nghiệp, tiếp thị, sale sản phẩm, chiết khấu cho đại lý. Cho thuê hoặc gia công tài sản cố định nhằm kiếm thêm tiền để thanh toán các khoản nợ. Các khoản nợ của FPT tăng mạnh chủ yếu là do doanh nghiệp này mở rộng chuỗi nhà thuốc Long Châu (2021), tài sản cố định tăng nhưng là tạm thời, sẽ tăng trưởng mạnh trong tương lai. Mặc dù tăng thêm vốn chủ sở hữu nhưng nợ lại tăng, chứng tỏ là nguồn vốn mới chưa được hấp thụ hết

Để khắc phục tình trạng này, doanh nghiệp cần giảm tổng nợ bằng một số biện pháp như tăng thêm vốn chủ sở hữu đầu tư để trả bớt một khoản nợ. Đẩy mạnh quảng cáo doanh nghiệp và hàng hóa dịch vụ để có thêm doanh thu, tăng tổng tài sản. Ngoài ra doanh nghiệp nên nhanh chóng thu các khoản phải thu về và tận dụng chiến lược chiếm dụng vốn một cách khôn khéo

Nhìn chung để có thể giảm chỉ số này xuống thì doanh nghiệp có thể áp dụng một số biện pháp tương tự như tỷ số nợ trên tài sản

Nguồn vốn được xem là một trong những nhân tố tiền đề để một công ty có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiện tại, nguồn vốn của công ty Cổ phần FPT là khá lớn. Tuy nhiên, với nguồn vốn này thì tác dụng của nó trong việc tăng lợi nhuận chỉ ở mức khá. Một số biện pháp có thể nâng cao nguồn vốn của FPT như sau:

- Liên kết với các doanh nghiệp, công ty thông qua hợp tác kinh doanh trong ngắn hạn để trang trải nguồn vốn đáp ứng đủ nhu cầu hoạt động sản xuất, phân phối dịch vụ. Biện pháp này còn nhằm hạn chế chi phí lãi vay của công ty.
- Kêu gọi đầu tư từ nước ngoài để nhận được nguồn vốn viện trợ, ngoài mặt phát triển các lĩnh vực kinh doanh thì còn có khả năng mở rộng thị trường ra nước ngoài, đầu tư tài sản cố định tạo điều kiện kinh doanh thuận lợi.
- Một biện pháp khác thường được các công ty sử dụng hiện nay đó là huy động vốn từ các cổ đông của mình. Tuy lượng vốn này không nhiều nhưng trong tình trạng kinh doanh hiện nay, khả năng tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng rất thấp thì biện pháp này sẽ phát huy được ưu điểm.
- Ổn định nguồn vốn, vì do tác động của tính kinh tế vĩ mô nên có thể việc gia tăng vốn không dễ thực hiện. Nhưng với những chính sách sử dụng nguồn vốn hợp lý, đầu tư có hiệu quả thì đòn bẩy tài chính của công ty có tác dụng và phát huy tối đa vai trò, từ đó giúp lợi nhuận của công ty được nâng cao.

3.3.2 Đề xuất giải pháp về doanh thu – lợi nhuận

a, Về doanh thu

Trong điều kiện cơ chế thị trường cạnh tranh gay gắt để đảm bảo tăng khối lượng hàng hóa tiêu thụ buộc công ty cần phải có những chính sách, biện pháp để có thêm nhiều khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ vì khách hàng chính là yếu tố quan trọng nhất trong việc mang lại doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Lợi nhuận càng nhiều thì công ty ngày càng hoạt động hiệu quả.

- Công ty phải luôn kiểm tra các thiết bị, định kỳ bảo trì, sửa chữa và đầu tư thêm các trang thiết bị hiện đại để đảm bảo hàng hóa đúng chất lượng, đúng số lượng cho khách hàng
- Đầu tư nguồn nhân lực để phát triển bền vững và mở rộng thị phần, tăng doanh số

b, Về lợi nhuận

Thế nên công ty cần phải quản lý lại các khoản nợ, đề ra những chiến lược phù hợp để chi trả cho các khoản tiền lãi vay nay để không làm mất uy tín và bị phá sản. Như là thương lượng lại với chủ nợ để trả muộn hơn, hoặc kiến nghị với chính phủ để sinh vay thêm tiền để trả nợ.

- Điều chỉnh cơ cấu vốn hợp lý: Nên tăng cường sử dụng vốn vay, không nên sử dụng quá nhiều vốn chủ sở hữu. Sử dụng nhiều vốn vay sẽ giúp công ty tận dụng được đòn bẩy tài chính được hiệu quả hơn. Công ty cũng nên sử dụng các khoản nợ dài hạn vì như vậy sẽ đầu tư tài sản dài hạn tốt hơn
- Quản lý khoản phải thu: Công ty cần phải có chính sách tín dụng tốt vì nó liên quan đến mức độ, chất lượng và độ rủi ro của doanh thu. Không chỉ vậy công ty cần chú ý đến mối quan hệ với khách hàng, phân tích uy tín của khách hàng trước. Thực hiện tốt việc phân tích phân loại khách hàng để mỗi nhóm khách hàng sẽ được hưởng những chính sách tín dụng khác nhau. Theo dõi sát sao các khoản phải thu nhằm phản ánh đúng thực trạng xem xét tính hữu hiệu của các chính sách tài chính để kịp thời đưa ra các phương pháp ứng phó
- Quản lý khả năng thanh toán: Cần tiến hành các biện pháp thu hồi các khoản nợ quá hạn tránh tình trạng gây ứ đọng vốn. Nâng cao hiệu quả của việc thu hồi nợ công ty nên áp dụng mức lãi phạt nặng hơn tùy theo thời gian quy hạn của nợ. Giảm tỉ trọng nợ ngắn và thay thế bằng các khoản nợ dài hạn

3.3.3 Đề xuất giải pháp về chi phí

Như đã phân tích ở trên, chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí. Do đó việc giảm các khoản chi phí là một biện pháp hữu hiệu giúp tăng doanh thu và mang lại lợi nhuận cao cho FPT. Vì thế, để hạn chế tình trạng tăng lên các khoản chi phí, chúng tôi đề xuất một số biện pháp dưới đây:

- Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nâng cao hiệu quả công tác quản lý ở các bộ phận này, thực hiện chính sách nhằm hạn chế tình trạng nhân viên không thật sự cần thiết, chi phí cho công tác văn phòng, hội thảo, các chương trình tư vấn và các chương trình quảng cáo không hữu hiệu.

Nghiêm túc thực hiện tiết kiệm điện nước và giảm các văn phòng phẩm không cần thiết ở các bộ phận. Tuyên truyền cụ thể cho công nhân viên ý thức rõ về hành vi sử dụng tiết kiệm và sử dụng. Tiến hành phát động các phong trào thi

đua và tổ chức các hoạt động khen thưởng tập thể, cá nhân có ý thức trách nhiệm trong tiết kiệm năng lượng sẽ góp phần không nhỏ vào công cuộc chung của công ty. Cùng với đó, có biện pháp xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm quy định về sử dụng năng lượng để có thể mang lại hiệu quả cao.