

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM
HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : PHẠM THỊ THU PHƯƠNG
MÃ SINH VIÊN : A19256
CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH**

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM
HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI**

Giáo viên hướng dẫn	: TS. Nguyễn Thị Thúy
Sinh viên thực hiện	: Phạm Thị Thu Phương
Mã sinh viên	: A19256
Chuyên ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2015

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, lời đầu tiên em xin bày tỏ lòng cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất tới cô giáo hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Thúy đã tận tình hướng dẫn em trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Em xin gửi lời cảm ơn đến thầy cô giáo trong khoa Kinh tế Quản lý, các thầy cô giáo trường Đại học Thăng Long đã trang bị cho em những kiến thức và kinh nghiệm quý giá trong quá trình học tập tại trường và nhiệt tình giúp đỡ em thực hiện đề tài này.

Em cũng xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi đã cung cấp tài liệu và tạo mọi điều kiện thuận lợi để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, nhưng do thời gian có hạn, trình độ, kỹ năng của bản thân còn nhiều hạn chế nên đề tài khóa luận này của em không tránh khỏi những hạn chế, sai sót. Rất mong nhận được sự đóng góp, chỉ bảo, bổ sung thêm của thầy cô và các bạn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 30 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Phạm Thị Thu Phương

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

(Ký và ghi rõ họ và tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP1

1.1. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp1

1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn1

1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn2

1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn.....4

1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn13

1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp14

1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn14

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.....15

1.2.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.....21

KẾT LUẬN CHƯƠNG 125

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI26

2.1. Giới thiệu chung về Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.....26

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi26

2.1.2. Bộ máy tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi27

2.1.3. Đặc điểm ngành nghề hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.....29

2.1.4. Quy trình hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi30

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi31

2.2. Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi37

2.2.1. Quy mô, cơ cấu tài sản ngắn hạn37

2.2.2. Thực trạng quản lý tiền mặt tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi39

2.2.3. Quản lý các khoản phải thu.....40

2.2.4. Quản lý hàng tồn kho.....42

2.3. <i>Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi</i>	43
2.3.1. <i>Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>	43
2.3.2. <i>Các chỉ tiêu hoạt động</i>	45
2.3.3. <i>Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời</i>	48
2.4 <i>Đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi</i>	51
2.4.1. <i>Kết quả đạt được</i>	51
2.4.2. <i>Hạn chế</i>	52
2.4.3. <i>Nguyên nhân</i>	53
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	55
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI	56
3.1. <i>Định hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi</i>	56
3.1.1. <i>Đánh giá môi trường kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi</i>	56
3.2. <i>Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi</i>	58
3.2.1. <i>Nâng cao hiệu quả sử dụng tiền mặt</i>	58
3.2.2. <i>Quản lý, sử dụng hiệu quả các khoản phải thu</i>	60
3.2.3. <i>Hoàn thiện công tác quản lý thu hồi công nợ</i>	62
3.2.4. <i>Hàng tồn kho</i>	64
3.2.5. <i>Hoàn thiện công tác nâng cao trình độ cán bộ nhân viên</i>	66
3.2.5. <i>Nâng cao cơ sở vật chất, kỹ thuật trong quản lý tài sản ngắn hạn</i>	67
3.3. <i>Kiến nghị</i>	68
3.3.1. <i>Kiến nghị với tổ chức tín dụng, ngân hàng nhà nước</i>	68
3.3.2. <i>Kiến nghị với Nhà nước</i>	68
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	70
KẾT LUẬN	71

DANH MỤC VIẾT TẮT

TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSNH	Tài sản ngắn hạn

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi	31
Bảng 2.2. Cơ cấu tài sản của công ty giai đoạn 2011 – 2013.....	34
Bảng 2.3. Tình hình nguồn vốn của công ty	35
Bảng 2.4. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn 2011 – 2013.....	37
Bảng 2.5. Tình hình tiền tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại.....	39
Cường Khôi giai đoạn 2011 – 2013	39
Bảng 2.6. Hàng tồn kho của Công ty trách nhiệm hữu hạn	43
thương mại Cường Khôi	43
Bảng 2.7. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán	44
Bảng 2.8. Vòng quay các khoản phải thu khách hàng và kỳ thu tiền bình quân	45
Bảng 2.9. Vòng quay hàng tồn kho	46
Bảng 2.10 Thời gian quay vòng tiền.....	46
Bảng 2.11 Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi	47
Bảng 2.12 Khả năng sinh lời của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi giai đoạn 2011 – 2013	48
Bảng 2.13 Mức độ ảnh hưởng của ROS và hiệu suất sử dụng tài sản lên ROA ..	49
Bảng 2.14 ROE theo mô hình DuPont.....	50
Bảng 3.1. Bảng chỉ tiêu tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn	61
Phương Mai năm 2013	61
Bảng 3.2. Thủ tục thu nợ.....	63

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Đồ thị 1.1 Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr.....	6
Sơ đồ 1.1 Sơ đồ luân chuyển chứng khoán có khả năng thanh khoản cao	8
Đồ thị 1.2 Biến động hàng tồn kho trong một chu kỳ, hàng tồn kho bình quân	11
Đồ thị 1.3 Đường biểu diễn mối quan hệ giữa chi phí tồn trữ và chi phí đặt hàng, tổng chi phí theo các mức sản lượng tồn kho.....	12
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi	27
Sơ đồ 2.2. Quy trình kinh doanh chung	30
Biểu đồ 2.2 Tình hình các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty	41

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong quá trình tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần phải có 3 yếu tố đó là nhân lực lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động để thực hiện mục tiêu tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu. Tư liệu lao động trong các doanh nghiệp chính là những phương tiện, vật chất là nhân lực lao động sử dụng nó để tác động vào đối tượng lao động. Nó là một trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất mà tổng đó tài sản là một trong những bộ phận quan trọng nhất..

Hiện nay, ở Việt Nam, trong các doanh nghiệp mặc dù đã nhận thức được tác dụng của tài sản đối với quá trình sản xuất kinh doanh nhưng đa số các doanh nghiệp vẫn chưa có những kế hoạch, biện pháp quản lý, sử dụng đầy đủ, đồng bộ và chủ động cho nên hiệu quả sử dụng chưa cao, chưa phát huy được hết hiệu quả kinh tế của chúng và như vậy là lãng phí vốn đầu tư. Ngoài ra, hiện nay, các doanh nghiệp luôn cạnh tranh với nhau để doanh nghiệp của mình có chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Cạnh tranh là một xu thế tất yếu trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh cũng là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất vươn lên tự khẳng định mình để tồn tại và phát triển. Tuy nhiên để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng doanh thu và khả năng cạnh tranh trên thị trường thì vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng càng được đặc biệt quan tâm.

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi là một đơn vị hoạt động kinh doanh thương mại trong lĩnh vực xây dựng có uy tín và ổn định trên thị trường Việt Nam. Trong những năm vừa qua, công ty đã quan tâm đến vấn đề sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn và đạt được những thành công nhất định. Nhờ đó khả năng cạnh tranh cũng như uy tín của công ty ngày càng được nâng cao. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty vẫn chưa đạt được những kết quả như mong đợi của ban quản trị doanh nghiệp. Thực tế đó có ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Trước yêu cầu đổi mới để tồn tại và phát triển bền vững đòi hỏi công ty phải có tiềm lực tài chính mạnh mẽ, sử dụng nguồn vốn hợp lý, tiết kiệm và hiệu quả để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đảm bảo, bảo toàn nguồn vốn và tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vì vậy nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là vấn đề hết sức cấp thiết đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.

Xuất phát từ ý nghĩa thực tế của vấn đề nêu trên với nền kinh tế - xã hội, qua thời gian thực tập tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi, một công ty kinh doanh cung cấp vật liệu xây dựng, em nhận thấy công ty cũng đang gặp khó khăn nhất trong vấn đề này. Với mong muốn được đóng góp một phần nhỏ vào công

tác nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, em đã chọn đề tài:
“Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi”.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Một là: trình bày cơ sở lý luận về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Hai là: Phân tích thực trạng và đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.

Ba là: đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Phạm vi nghiên cứu: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi giai đoạn 2011 – 2013.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chủ yếu trong khoá luận là:

- Phương pháp so sánh: được sử dụng để so sánh số liệu kỳ này với các số liệu kỳ trước, so sánh kết quả kinh doanh với kết quả bình quân ngành. Tuy nhiên, phương pháp này yêu cầu tính chính xác về thời gian, nội dung, tính chất, đơn vị tính.
- Phương pháp phân tích tỷ lệ: dựa trên nhưng chỉ tiêu đã tính toán được và dựa vào tình hình thực tế của doanh nghiệp đưa ra những nhận xét về biến động và định hướng phát triển.
- Phương pháp tổng hợp: tổng hợp các số liệu thu được, tính toán được từ các bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán để đưa ra những nhận xét về tình hình phát triển của doanh nghiệp.

5. Kết cấu khóa luận

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn

Trong nền kinh tế quốc dân, mỗi doanh nghiệp được coi là một tế bào của nền kinh tế với nhiệm vụ chính là thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho xã hội. Để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần phải có 3 yếu tố là: đối tượng lao động, tư liệu lao động và sức lao động đòi hỏi doanh nghiệp phải ứng ra một số vốn nhất định phù hợp với quy mô và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn thường xuyên luân chuyển trong quá trình kinh doanh. Tài sản ngắn hạn liên tục vận động, chu chuyển trong chu kỳ kinh doanh nên nó tồn tại ở tất cả các quá trình dự trữ, sản xuất và lưu thông. Quá trình vận động của tài sản bắt đầu từ việc dung tiền tệ mua sắm vật tư dự trữ cho quá trình sản xuất, tiến hành sản xuất, bán sản phẩm thu về tiền tệ ở khâu cuối cùng với giá trị tăng thêm. Mỗi lần vận động như vậy là một vòng luân chuyển của tài sản ngắn hạn.

Tài sản ngắn hạn trong sản xuất bao gồm các nguyên liệu, phụ tùng thay thế, bán thành phẩm, sản phẩm dở dang trong quá trình dự trữ sản xuất hoặc chế biến. Còn tài sản ngắn hạn lưu thông bao gồm các sản phẩm, thành phẩm chờ tiêu thụ, các loại tiền mặt, các khoản chi phí chờ kết chuyển, chi phí trả trước... Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là nhiệm vụ chính trong công tác quản lý vốn của mỗi doanh nghiệp. Việc lựa chọn nguồn tài sản ngắn hạn rất quan trọng và phải dựa trên nguyên tắc hiệu quả góp phần gia tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

“ Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp là những tài sản thuộc quyền sở hữu và quản lý của doanh nghiệp, có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi vốn trong một chu kỳ kinh doanh hoặc một năm. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có thể tồn tại dưới hình thái tiền hoặc hiện vật trong đầu tư ngắn hạn hoặc các khoản nợ phải thu. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm vốn bằng tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác.”

(Nguồn: Ngô Kim Phụng (2008), “Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp”, Nhà xuất bản Lao động)

Tài sản ngắn hạn là một khoản mục trong bảng cân đối kế toán bao gồm tất cả các loại tài sản có thể chuyển đổi sang tiền mặt trong vòng 1 năm:

- + Tiền mặt
- + Các khoản tương đương tiền
- + Các khoản phải thu ngắn hạn

- + Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn
- + Hàng tồn kho
- + Tài sản có tính thanh khoản khác

Quá trình sản xuất của doanh nghiệp luôn gắn liền với quá trình lưu thông. Trong quá trình tham gia vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất và tài sản ngắn hạn trong khâu lưu thông luôn chuyển hóa lẫn nhau, vận động không ngừng làm cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục. Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành và đạt hiệu quả cao, ngoài những tài sản dài hạn thì những tài sản ngắn hạn là một phần không thể thiếu để quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra một cách thường xuyên và liên tục.

1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn

Các tài sản ngắn hạn phần lớn đóng vai trò là đối tượng lao động, tức là các vật bị tác động trong quá trình chế biến, bởi lao động của con người hay máy móc. Trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được thể hiện ở các bộ phận: tiền mặt, chứng khoán thanh khoản cao, phải thu và dự trữ tồn kho. Tài sản ngắn hạn có thời gian sử dụng ngắn: thường hết một chu kỳ sản xuất kinh doanh hoặc dưới một năm. Tỷ lệ này phản ánh đặc điểm khác nhau giữa các ngành nghề kinh doanh, chính sách kinh doanh của doanh nghiệp (có doanh nghiệp đầu tư tài sản, có doanh nghiệp không đầu tư mà đi thuê...). Tỷ lệ này thường cao ở các ngành khai thác, chế biến dầu khí (đến 90%), ngành công nghiệp nặng (đến 70%) và thấp hơn ở các ngành thương mại, dịch vụ (20%). Ngoài ra, tỷ lệ này cũng phản ánh mức độ ổn định sản xuất kinh doanh lâu dài. Tỷ lệ này tăng lên, phản ánh doanh nghiệp đang nỗ lực đầu tư cho một chiến lược dài hơn nhằm tìm kiếm lợi nhuận ổn định lâu dài trong tương lai.

(Nguồn: Trần Đăng Khâm (2014), “Chuyên đề giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty xuất nhập khẩu nông sản Hà Nội”)

Tài sản ngắn hạn được phân bổ ở tất cả các khâu, các công đoạn nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, ổn định, tránh lãng phí và tổn thất vốn do ngừng sản xuất, không làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Chính vì vậy tài sản ngắn hạn có những đặc điểm sau:

– Được hình thành từ nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp:

Nguồn vốn kinh doanh là điều kiện mà các doanh nghiệp phải có để bắt đầu quá trình hoạt động kinh doanh. Trong quá trình kinh doanh, doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn để mua sắm hàng hóa, sản phẩm... Vì vậy, tài sản ngắn hạn được hình thành từ nguồn vốn ngắn hạn và cũng tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh.

– Có thời gian quay vòng ngắn:

Không như đầu tư tài sản cố định, các khoản đầu tư cho tài sản ngắn hạn thường có thể hủy bỏ bất cứ thời điểm nào mà không phải chịu nhiều chi phí tổn kém. Điều đó có được là do tài sản ngắn hạn phải đáp ứng nhanh và kịp thời dưới sự biến động của doanh số và sản xuất. Nhưng ngược lại tài sản ngắn hạn lại chịu phụ thuộc vào mỗi giao động mang tính mùa vụ và chu kỳ.

– Toàn bộ giá trị được chuyển một lần vào thành phẩm và thu hồi thông qua doanh thu bán hàng:

Do tài sản ngắn hạn được hình thành từ nguồn vốn của doanh nghiệp nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được thường xuyên, liên tục, toàn bộ giá trị của tài sản ngắn hạn được chuyển vào lưu thông và từ trong lưu thông, toàn bộ giá trị của chúng được hoàn lại một lần sau một chu kỳ kinh doanh, tức là sau khi bán được sản phẩm và thu hồi doanh thu thông qua việc bán hàng cũng là lúc doanh nghiệp thu lại được số tiền đầu tư vào tài sản ngắn hạn ban đầu để sản xuất tạo ra sản phẩm và tạo lợi nhuận.

– Tài sản ngắn hạn tồn tại dưới nhiều hình thái biểu hiện khác nhau:

Vì tài sản ngắn hạn tham gia vào tất cả các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh, do đó tài sản ngắn hạn cần tồn tại dưới nhiều hình thức biểu hiện khác nhau để đáp ứng cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục, thuận tiện. Tài sản ngắn hạn có thể được biểu hiện dưới nhiều hình thái khác nhau:

- + Tiền mặt (thuận lợi cho việc thanh toán nhanh các khoản phải trả cho nhà cung cấp với mức tiền mặt dưới 20 triệu đồng);
- + Các khoản tương đương tiền (loại hình tài sản có dễ chuyển đổi sang tiền mặt trong vòng 1 năm như các khoản doanh nghiệp cho khách hàng vay ngắn hạn hay các khoản phải thu của khách hàng dưới 3 tháng khác);
- + Khoản phải thu bao gồm các khoản nợ của khách hàng, các khoản ứng trước cho người bán, phải thu nội bộ và các khoản phải thu khác;
- + Hàng tồn kho bao gồm các thành phẩm, sản phẩm dở dang hay chính bán thân các loại nguyên vật liệu phục vụ sản xuất được doanh nghiệp lưu giữ trong kho của mình.

– Được phân bổ trong tất cả các khâu:

Tài sản ngắn hạn phục vụ cho toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh: từ khâu nhập nguyên vật liệu, nhiên liệu đầu vào để phục vụ sản xuất đến khâu sản xuất, chế biến sản phẩm, thành phẩm, lưu kho, bán và được vận chuyển đến tay người tiêu dùng. Do đó khi tham gia vào quá trình này, tài sản ngắn hạn được phân bổ vào tất cả các khâu và luôn vận hành, thay thế, chuyển hóa cho nhau qua các công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

– **Có tính thanh khoản cao:**

Do tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi thành tiền mặt dễ dàng, thuận lợi cho việc chi tiêu hay thanh toán. Trong tài sản ngắn hạn thì tiền mặt có tính thanh khoản cao nhất, luôn luôn dùng được trực tiếp để thanh toán, lưu thông, tích trữ. Một tài sản có tính thanh khoản cao nếu nó có thể bán được nhanh chóng mà giá bán không giảm đáng kể, thường được đặc trưng bởi số lượng giao dịch lớn. Ví dụ, tiền mặt có tính thanh khoản cao vì nó thương có thể được bán (để đổi lấy hàng hóa) với giá trị gần như không thay đổi. Chứng khoán hay các khoản nợ, khoản phải thu... có tính thanh khoản cao nếu chúng có khả năng đổi thành tiền mặt dễ dàng. Tính thanh khoản cao của tài sản ngắn hạn còn được gọi thay thế như tính lỏng, tính lưu động. Tài sản ngắn hạn dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang dạng tiền tệ dễ dàng mà không phải chịu chi phí lớn. Tuy nhiên, điều này lại gây khó khăn cho quản lý chống thất thoát.

(Nguồn: Lưu Thanh Nga (2014), “Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Trung”, Đại học Thăng Long)

1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn

Trong quá trình quản lý và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và quản lý tài chính nói riêng, tùy theo yêu cầu quản lý và dựa trên tính chất vận động của tài sản ngắn hạn người ta có thể phân loại tài sản ngắn hạn như sau:

a) Phân loại theo quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn

Căn cứ vào quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn, tài sản ngắn hạn được chia thành:

– **Tài sản ngắn hạn dự trữ:**

Là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu dự trữ của doanh nghiệp mà không tính đến hình thái biểu hiện của chúng, bao gồm: tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, hàng mua đang đi đường, nguyên vật liệu tồn kho, công cụ dụng cụ trong kho, hàng gửi gia công, trả trước cho người bán.

– **Tài sản ngắn hạn sản xuất:**

Là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu sản xuất của doanh nghiệp, bao gồm: giá trị bán thành phẩm, các chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, các khoản chi phí khác phục vụ cho quá trình sản xuất...

– **Tài sản ngắn hạn lưu thông:**

Là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu lưu thông của doanh nghiệp, bao gồm: thành phẩm tồn kho, hàng gửi bán, các khoản nợ phải thu của khách hàng.

Theo cách phân loại này giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp xác định được nhân tố ảnh hưởng đến quá trình luân chuyển của tài sản ngắn hạn để đưa ra biện pháp quản lý thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng chúng một cách cao nhất.

(Nguồn: Trần Đăng Khâm (2014), “Chuyên đề giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty xuất nhập khẩu nông sản Hà Nội”)

b) Phân loại theo các khoản mục trên bảng cân đối kế toán

Căn cứ vào các khoản mục trong bảng cân đối kế toán, tài sản ngắn hạn bao gồm: tiền, các khoản đầu tư ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

- Tiền mặt:

Tiền mặt được hiểu là tiền tồn quỹ, tiền trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp ở ngân hàng. Nó được sử dụng để trả lương, mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả tiền thuế, trả nợ,...

Tiền mặt bản thân nó là loại tài sản không sinh lãi, do vậy trong quản lý tiền mặt thì việc tối đa hoá lượng tiền mặt phải giữ là mục tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp. Sở dĩ việc giữ tiền mặt trong kinh doanh là vấn đề cần thiết xuất phát từ những lý do sau:

- + Đảm bảo giao dịch kinh doanh hằng ngày. Những khoản giao dịch này thường là thanh toán cho khách hàng và thu tiền từ khách hàng, từ đó tạo nên số dư giao dịch.
- + Bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các giao dịch cho doanh nghiệp. Số dư tiền mặt loại này gọi là số dư bù đắp.
- + Đáp ứng nhu cầu sự phòng trong trường hợp biến động không lường trước được của các luồng tiền vào và ra. Loại tiền này tạo nên số dư dự phòng.
- + Hưởng lợi thế trong thương lượng mua hàng. Loại tiền này tạo nên số dư đầu cơ.

(Nguồn: Trần Đăng Khâm (2014), “Chuyên đề giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty xuất nhập khẩu nông sản Hà Nội”)

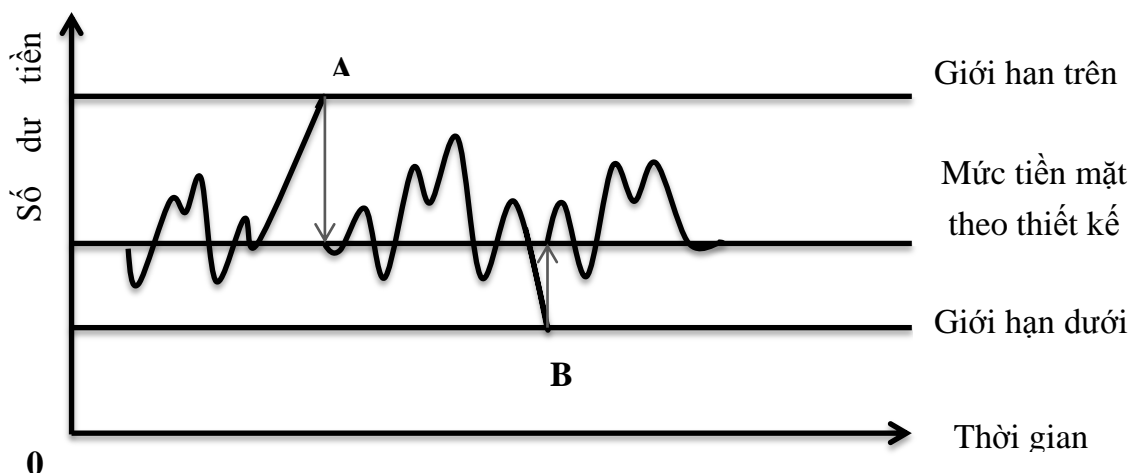
Trong hoạt động kinh doanh, việc giữ tiền mặt là cần thiết nhưng việc giữ đủ tiền mặt phục vụ kinh doanh sẽ đem lại nhiều lợi thế cho doanh nghiệp:

- + Khi mua các hàng hoá dịch vụ nếu có đủ tiền mặt, công ty có thể được hưởng lợi thế chiết khấu.
- + Giữ đủ tiền mặt, duy trì tốt các chỉ số thanh toán ngắn hạn giúp doanh nghiệp có thể mua hàng với những điều kiện thuận lợi và được hưởng mức tín dụng rộng rãi. Việc thanh toán đầy đủ, chính xác, kịp thời sẽ tạo niềm tin cho các đơn vị tài trợ.
- + Giữ đủ tiền mặt giúp doanh nghiệp tận dụng được những cơ hội thuận lợi trong kinh doanh do chủ động trong các hoạt động thanh toán chi trả.
- + Đáp ứng được nhu cầu trong các trường hợp khẩn cấp như: đình công, hoả hoạn, chiến dịch Marketing của đối thủ cạnh tranh, vượt qua khó khăn do yếu tố thời vụ và chu kỳ kinh doanh. Đây là điều quan trọng bởi nó có thể cứu nguy cho doanh nghiệp trong việc cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr

Đây là mô hình kết hợp chặt chẽ giữa mô hình đơn giản và thực tế. Theo mô hình này, doanh nghiệp sẽ xác định mức giới hạn trên và mức giới hạn dưới của tiền mặt, đó là các điểm mà doanh nghiệp sẽ tiến hành các nghiệp vụ mua hoặc bán chứng khoán có tính thanh khoản cao để cân đối mức tiền mặt dự kiến.

Mô hình được biểu diễn theo đồ thị sau đây:



Đồ thị 1.1 Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr

(Nguồn: Mai Thanh Sơn (2014), “Các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động”, voer.edu.vn, <http://voer.edu.vn/m/cac-bien-phap-nang-cao-hieu-qua-su-dung-von-luu-dong/3a5b73d7>)

Mức tiền mặt theo thiết kế được xác định như sau:

$$\text{Mức tiền mặt theo thiết kế} = \text{Mức tiền mặt giới hạn dưới} + \frac{\text{Khoảng dao động tiền mặt}}{3}$$

Khoảng giao động tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào 3 yếu tố: mức dao động của thu chi ngân quỹ hàng ngày lớn hay nhỏ; chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán; lãi suất càng cao các doanh nghiệp sẽ giữ lại ít tiền và do vậy khoảng giao động tiền mặt sẽ giảm xuống. Khoảng giao động tiền mặt được xác định bằng công thức:

$$d = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3}{4} \times \frac{C_b \times V_b}{i}}$$

Trong đó:

d: Khoảng dao động tiền mặt (khoảng cách giữa giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ)

C_b : Chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán thanh khoản

V_b : Phương sai của thu chi ngân quỹ

i: Lãi suất

Trong các doanh nghiệp lớn, luồng tiền vào và ra của doanh nghiệp hằng ngày là rất lớn, nên chi phí cho việc mua bán chứng khoán sẽ trở nên quá nhỏ so với cơ hội phí

mất đi do lưu giữ một lượng tiền mặt nhàn rỗi. Vậy nên hoạt động mua bán chứng khoán nên diễn ra hằng ngày ở các doanh nghiệp này. Mặt khác, ta cũng thấy các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn lưu giữ một số dư tiền mặt đáng kể trong doanh nghiệp.

(Nguồn: Mai Thanh Sơn (2014), “Các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động”, voer.edu.vn, <http://voer.edu.vn/m/cac-bien-phap-nang-cao-hieu-qua-su-dung-von-luu-dong/3a5b73d7>)

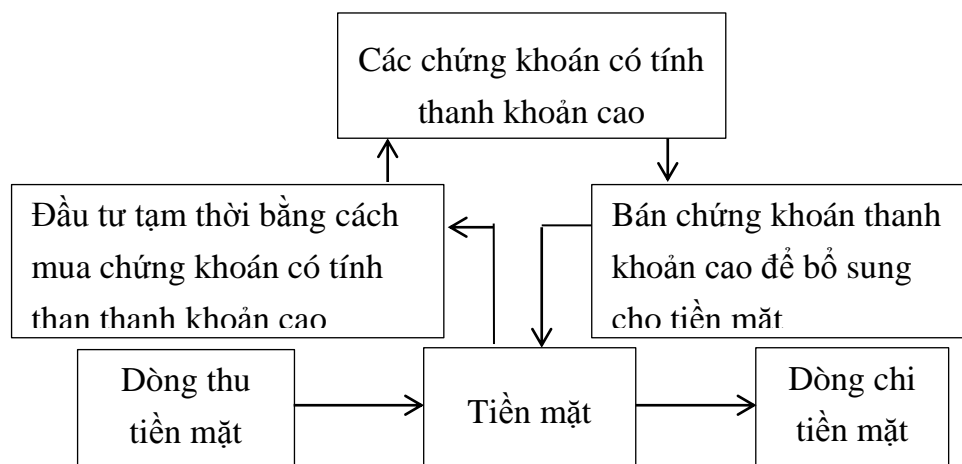
– Các khoản đầu tư ngắn hạn

Mục tiêu của các doanh nghiệp là việc sử dụng các loại tài sản ngắn hạn sao cho hiệu quả nhất. Ở trên ta thấy được lợi thế của việc giữ tiền mặt song đó sẽ là hiệu quả nếu giữ đủ lượng tiền mặt. Tuy nhiên nếu giữ quá nhiều sẽ không đem lại cho doanh nghiệp một khoản tiền bởi các nhà quản lý luôn tính đến giá trị thời gian của tiền. Vì vậy việc đầu tư chứng khoán luôn là sự quan tâm của các nhà quản lý.

Ta thấy tiền mặt là một hàng hoá nhưng đây là hàng hoá đặc biệt - một tài sản có tính lỏng cao nhất. Trong kinh doanh, doanh nghiệp cần một lượng tiền mặt và phải dùng nó để trả cho các hoá đơn một cách đều đặn. Khi lượng tiền mặt này hết, doanh nghiệp phải bán các chứng khoán có khả năng thanh khoản cao để đổi lấy lượng tiền mặt như ban đầu.

Các loại chứng khoán gần như tiền mặt giữ vai trò như một “bước đệm” cho tiền mặt vì nếu số dư tiền mặt nhiều, doanh nghiệp có thể đầu tư vào chứng khoán có khả năng thanh khoản cao, nhưng khi cần thiết cũng có thể chuyển đổi chúng sang tiền mặt một cách dễ dàng và ít tổn kém chi phí.

Tiền mặt được hiểu là tiền tồn quỹ, tiền trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp ở ngân hàng. Tiền mặt bản thân nó là tài sản không sinh lãi, tuy nhiên việc giữ tiền mặt trong kinh doanh rất quan trọng, xuất phát từ những lý do sau: đảm bảo giao dịch hàng ngày; bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp; đáp ứng nhu cầu dự phòng trong trường hợp biến động không lường trước được của các luồng tiền vào và ra; hưởng lợi thế trong thương lượng mua hàng. Do đó trong quản trị tài chính người ta sử dụng chứng khoán có tính thanh khoản cao để duy trì tiền mặt ở mức độ mong muốn. Ta có thể thấy điều này qua sơ đồ luân chuyển sau:



Sơ đồ 1.1 Sơ đồ luân chuyển chứng khoán có khả năng thanh khoản cao

(Nguồn: Mai Thanh Sơn (2014), “Các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động”, voer.edu.vn, <http://voer.edu.vn/m/cac-bien-phap-nang-cao-hieu-qua-su-dung-von-luu-dong/3a5b73d7>)

– Các khoản phải thu

Để thắng lợi cạnh tranh trên thị trường các doanh nghiệp có thể sử dụng chiến lược sản phẩm, quảng cáo, giá cả, dịch vụ giao hàng và các dịch vụ sau khi mua bán như vận chuyển, lắp đặt, hậu mãi,... Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường việc mua bán chịu là việc không thể thiếu. Các doanh nghiệp bán hàng song có thể không nhận được ngay tiền hàng lúc bán mà nhận sau một thời gian xác định mà hai bên đã thoả thuận để hình thành nên các khoản phải thu của doanh nghiệp.

Việc cho các doanh nghiệp khác nợ như vậy chính là hình thức tín dụng thương mại. Với hình thức này có thể làm cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường và trở nên giàu có nhưng cũng không tránh khỏi những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều đó thể hiện trên những nét cơ bản sau:

- + Tín dụng thương mại tác động đến doanh thu bán hàng. Do được trả tiền chậm nên sẽ có nhiều người mua hàng hoá của doanh nghiệp hơn, từ đó làm cho doanh thu tăng
- + Tín dụng thương mại làm giảm chi phí tồn kho của hàng hoá
- + Tín dụng thương mại làm cho tài sản cố định được sử dụng có hiệu quả hơn và hạn chế phần nào về hao mòn vô hình
- + Khi cấp tín dụng thương mại cho khách hàng có thể làm tăng chi phí cho hoạt động của doanh nghiệp
- + Tín dụng thương mại làm tăng chi phí đòi nợ, chi phí phải trả cho nguồn tài trợ để bù đắp sự thiếu hụt ngân quỹ. Thời hạn cấp tín dụng càng dài thì chi phí ròng càng lớn.

Xác suất không trả tiền của người mua làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm, nếu thời hạn cấp tín dụng càng dài thì rủi ro càng lớn cho doanh nghiệp.

Để đạt được hiệu quả cao trong việc thu hồi các khoản tín dụng thì các doanh nghiệp cần phải xây dựng riêng cho mình các chính sách quản lý cũng như từng bước trong quá trình quản lý các khoản phải thu. Các doanh nghiệp có thể chia thành các bước như sau:

Bước 1: Ra các điều khoản bán, đây là một trong những ưu tiên cho các doanh nghiệp khi thực hiện kí kết hợp đồng với khách hàng của mình, dựa trên các tiêu chí như lãi suất ngân hàng, nhu cầu sử dụng vốn,... để xác định các sản phẩm, dịch vụ của mình như: chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, thời hạn thanh toán,... Công việc này sẽ giúp cho doanh nghiệp quản lí tốt hơn các khoản phải thu của mình, tránh phát sinh các chi phí không cần thiết để bù đắp cho các khoản vốn của mình khi bị khách hàng chiếm dụng.

Bước 2: Phân tích tín dụng là bước thứ 2 cần thực hiện khi một doanh nghiệp đánh giá việc cấp tín dụng. Phân tích tín dụng là xem xét các khách hàng mà doanh nghiệp cho vay có đủ khả năng chi trả cả vốn lẫn lãi cho mình sau này hay không. Công việc này giúp đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng với doanh nghiệp cũng như giúp các doanh nghiệp phân tích, đánh giá và ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng. Kiểm soát và quản lí rủi ro tín dụng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả tín dụng trong mỗi doanh nghiệp.

Bước 3: Quyết định tín dụng là công việc được thực hiện sau 2 bước trên khi các cấp lãnh đạo của doanh nghiệp xem xét việc cấp tín dụng của mình.

Ngoài ra, các doanh nghiệp có thể áp dụng các chính sách tín dụng và thu tiền như sau:

– *Áp dụng mô hình cơ bản*

$$NPV = \frac{CF_t}{k} \times CF_0$$

Với:

$CF_t = VC * S * (ACP/365)$

$CF_0 = [S * (1 - VC) - S * BD - CD] * (1 - T)$

Trong đó:

CF_t : dòng tiền thu được sau thuế mỗi thời kì

CF_0 : khoản đầu tư vào phải thu khách hàng

K : tỷ lệ thu nhập yêu cầu

VC : CF_{out} biến đổi theo tỷ lệ % tính trên CF_{in}

S : doanh thu dự kiến trên mỗi thời kì

ACP : thời gian thu tiền trung bình (ngày)

BD : tỷ lệ nợ xấu trên doanh thu (%)

CD : CF_{out} tăng của bộ phận tín dụng

T : thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Quyết định:

$NPV > 0$: quyết định cấp tín dụng

$NPV < 0$: quyết định không cấp tín dụng

$NPV = 0$: bàng quan với các phương án cấp tín dụng

(Nguồn: Chu Thị Thu Thủy (2014), “Bài giảng Quản lý tài chính doanh nghiệp 1”, Đại học Thăng Long)

Bước 4: quản lý nợ phải thu. Sau khi cấp tín dụng cho mỗi khách hàng thì các nhân viên phụ trách thu hồi nợ sẽ phải tiếp tục theo dõi tình hình tài chính của khách hàng đó. Với tình hình tài chính của mỗi đối tượng khác nhau thì nhân viên phụ trách sẽ phân chia thành các nhóm nhằm có được những phương án tốt nhất khi khách hàng phát sinh các sự cố không mong muốn từ đó đảm bảo ổn định khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong tương lai. Các nhân viên phụ trách việc thu hồi nợ có thể phân nhóm theo các tiêu chí sau:

Nhóm 1: Khách hàng tiêu chuẩn: là những khách hàng có lịch sử thanh toán các khoản nợ được thanh toán trong hạn hoặc quá hạn dưới 10 ngày.

Nhóm 2: Khách hàng cần chú ý: là những khách hàng có lịch sử thanh toán các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 30 ngày hoặc có dấu hiệu ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng thanh toán đầy đủ các khoản nợ gốc lẫn lãi.

Nhóm 3: Khách hàng dưới tiêu chuẩn: là những khách hàng có lịch sử thanh toán các khoản nợ quá hạn trên 30 ngày, liên tục xin gia hạn thời gian thanh toán các khoản nợ hoặc có những dấu hiệu rõ ràng ảnh hưởng đến khả năng thanh toán các khoản nợ.

Tuỳ theo các khách hàng được phân loại theo nhóm 1, 2, 3 thì doanh nghiệp sẽ có những sự điều chỉnh phù hợp cho công tác hoạt động thu hồi nợ của mình. Khoản phải thu giữ vai trò quan trọng bởi nếu các nhà quản lý không cân đối giữa các khoản phải thu thì doanh nghiệp sẽ gặp phải những khó khăn thậm chí dễ dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán

(Nguồn: Trần Đăng Khâm (2014), “Chuyên đề giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty xuất nhập khẩu nông sản Hà Nội”)

– Hàng tồn kho

Trong quá trình luân chuyển vốn lưu động phục vụ cho sản xuất, kinh doanh thì việc tồn tại vật tư, hàng hoá dự trữ, tồn kho là những bước đệm cần thiết cho quá trình hoạt động bình thường của doanh nghiệp.

Hàng hoá tồn kho có ba loại: nguyên vật liệu thô phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, sản phẩm dở dang và thành phẩm. Các doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất đến đâu mua hàng đến đó mà cần phải có nguyên vật liệu dự trữ.

Đối với các doanh nghiệp thương mại, hàng tồn kho chủ yếu là dự trữ hàng hoá để bán. Để xác định mức độ đầu tư vào hàng tồn kho tối ưu cần so sánh lợi ích đạt

được từ dự trữ hàng tồn kho với các chi phí phát sinh do dự trữ hàng tồn kho để có phương thức quyết định hợp lý. Các chi phí liên quan đến dự trữ hàng tồn kho gồm:

- Chi phí đặt hàng:

Gồm chi phí giao dịch, chi phí vận chuyển, chi phí giao nhận hàng theo hợp đồng. Trên thực tế chi phí cho mỗi lần đặt hàng thường bao gồm các chi phí cố định và chi phí biến đổi. Tuy nhiên trong các mô hình quản lý, tài sản ngắn hạn về hàng tồn kho đơn giản thường giả định chi phí cho mỗi lần đặt hàng là cố định và độc lập với số đơn vị hàng đặt mua.

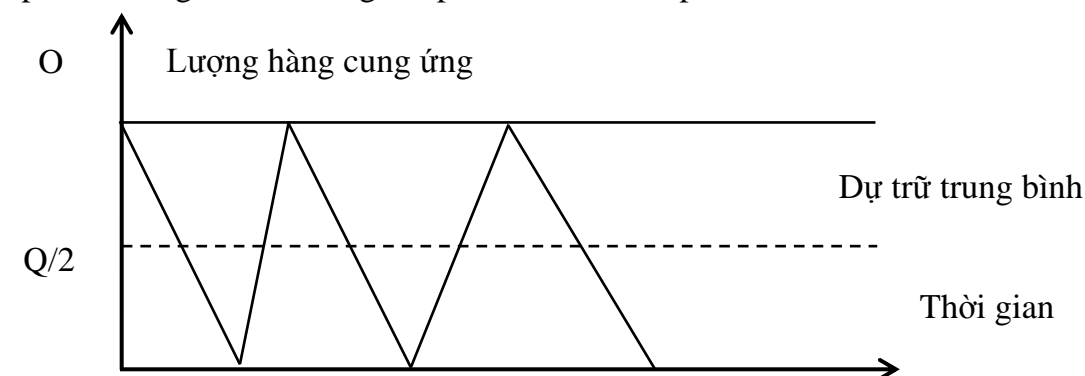
- Chi phí lưu trữ (chi phí tồn trữ):

Là chi phí liên quan đến việc thực hiện dự trữ hàng tồn kho trong một khoảng thời gian xác định trước. Chi phí lưu trữ bao gồm chi phí lưu kho và chi phí bảo quản; chi phí hư hỏng và chi phí thiệt hại do hàng tồn kho bị lỗi thời, giả giá, biến chất; chi phí bảo hiểm; chi phí cơ hội về tài sản ngắn hạn lưu giữ đầu tư vào hàng tồn kho; chi phí trả tiền lãi vay để mua vật tư, hàng hoá dự trữ; chi phí thuế. Thông thường, chi phí lưu trữ hàng năm giao động từ 20-45% tính trên giá trị hàng tồn kho cho hầu hết các doanh nghiệp.

- Chi phí thiệt hại khi không có hàng (hàng tồn kho hết):

Bao gồm chi phí đặt hàng khẩn cấp, chi phí thiệt hại do ngừng trệ sản xuất, lợi nhuận bị mất do hết thành phẩm dự trữ để bán cho khách hàng,...

Để quản lý hàng tồn kho hiệu quả, doanh nghiệp có thể áp dụng mô hình EOQ với các giả định: mô hình EOQ là một mô hình quản lý hàng tồn kho mang tính định lượng được sử dụng để xác định mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp. Dựa trên cơ sở giữa chi phí tồn trữ hàng tồn kho và chi phí đặt hàng có mối quan hệ tương quan tỷ lệ nghịch với nhau. Cụ thể, nếu số lượng sản phẩm cho mỗi lần đặt hàng trong kì giảm trong khi chi phí tồn trữ tăng lên thì số lần đặt hàng trong kì sẽ giảm xuống dẫn đến chi phí đặt hàng trong kì giảm trong khi chi phí tồn trữ hàng hoá lại tăng lên. Do đó mục đích của quản lý hàng tồn kho là cân bằng hai loại chi phí này: chi phí tồn trữ và chi phí đặt hàng sao cho tổng chi phí tồn kho là thấp nhất.



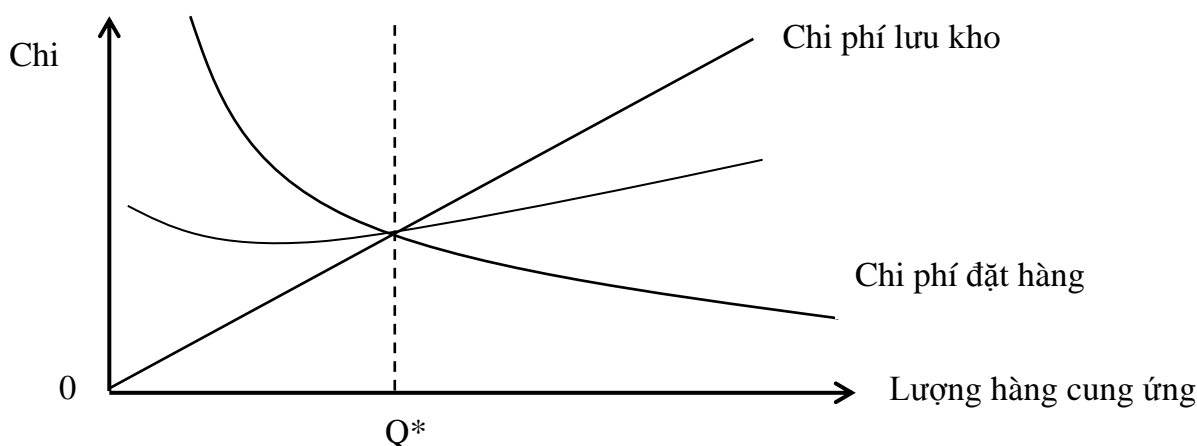
Đồ thị 1.2 Biến động hàng tồn kho trong một chu kì, hàng tồn kho bình quân

Gọi Q là lượng hàng tồn kho cho mỗi lần đặt hàng, khi hết hàng doanh nghiệp lại tiếp tục đặt mua Q đơn vị hàng mới. Tại thời điểm đầu kì, lượng hàng tồn kho là Q và ở thời điểm cuối kì là 0 nên số lượng tồn kho bình quaaan trong là: $\frac{Q+0}{2} = \frac{Q}{2}$

Gọi C là chi phí tồn trữ cho mỗi đơn vị hàng tồn kho thì tổng chi phí tồn trữ hàng tồn kho trong kì là: $\frac{Q}{2} \times C$

Gọi S là hàng tiêu thụ trong kì nên số lần đặt hàng tổng kì là: S/Q

Gọi T là tổng chi phí: $T = \frac{Q}{2} \times C + \frac{S}{Q} \times O$



Đồ thị 1.3 Đường biểu diễn mối quan hệ giữa chi phí tồn trữ và chi phí đặt hàng, tổng chi phí theo các mức sản lượng tồn kho.

Gọi Q^* là lượng hàng tồn trữ tối ưu tức Q^* là lượng hàng cho chi thấp nhất dẫn đến: $Q^* = \sqrt{\frac{2SQ}{C}}$

Nếu gọi T^* là thời gian dự trữ tối ưu được tính bằng cách lấy số lượng hàng tối ưu Q^* chia cho nhu cầu sử dụng hàng tồn kho bình quân một ngày, tức $S/360$ (giả định một năm có 360 ngày), đơn vị tính ngày.

Ta có công thức sau: $T^* = \frac{Q^*}{S/360}$

Công thức trên cũng có thể được viết tắt như sau: $T^* = \frac{360 \times Q^*}{S}$

(Nguồn: Nguyễn Mạnh Hùng (2014), “Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn máy và xây dựng Quang Minh”, Đại học Thăng Long)

1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn chiếm một tỷ lệ lớn hay nhỏ trong mỗi doanh nghiệp là khác nhau tuy nhiên nó đóng một vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong tất cả các doanh nghiệp. Đặc biệt là các doanh nghiệp chuyên về lĩnh vực thương mại, tài sản ngắn hạn luôn chiếm một tỷ trọng lớn. Vấn đề mà các nhà kinh tế đều phải quan tâm đó là quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Một số vấn đề về quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp như: doanh nghiệp nên nắm giữ bao nhiêu tiền và dự trữ? doanh nghiệp có nên bán chịu không? Nếu bán chịu thì nên bán với thời hạn nào, doanh nghiệp sẽ tài trợ ngắn hạn bằng cách nào?

Như ta đã biết tiền mặt là một loại tài sản ngắn hạn đặc biệt của doanh nghiệp, nó được sử dụng để mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả tiền thuế, trả nợ,... Như vậy bất kì doanh nghiệp nào cũng phải nắm giữ một lượng tiền mặt nhất định. Nó không chỉ đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp mà còn đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển lâu dài. Để đi vào sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp phải có nguyên vật liệu, tuy nhiên để hoạt động sản xuất diễn ra liên tục không bị tắc nghẽn thì dự trữ nguyên vật liệu nhất thiết phải có, một nhà quản lý giỏi phải biết cách tính toán để có một lượng dự trữ phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc giữ nhiều tiền cũng đem lại một số bất lợi cho doanh nghiệp, hơn nữa các doanh nghiệp luôn luôn tìm cách để có được lợi nhuận cao nhất do đó các doanh nghiệp luôn tìm mọi cách để sử dụng tiền một cách hiệu quả. Chẳng hạn lượng tiền có trong tay doanh nghiệp có thể gửi ngân hàng để tiện cho việc thanh toán hơn nữa còn nhận được một khoản tiền từ lãi tiền gửi ngân hàng. Ngoài ra doanh nghiệp có thể đầu tư ngắn hạn, đầu tư chứng khoán. Các chứng khoán có tính lỏng cao giữ vai trò quan trọng bởi nó có thể chuyển đổi thành tiền một cách dễ dàng và ít tốn kém chi phí.

Đầu tư chứng khoán có vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

- + Thứ nhất danh mục đầu tư này làm tăng và góp phần ổn định thu nhập của doanh nghiệp.
- + Thứ hai tạo ra sự đa dạng trong hoạt động đầu tư, bao gồm đa dạng hoá về lĩnh vực kinh doanh, đa dạng hoá về phương diện địa lý. Chính sự đa dạng hoá này tạo cơ sở cân bằng về rủi ro trong danh mục tài sản của doanh nghiệp và tăng tính thanh khoản cho các tài sản, trên cơ sở đó tạo nên sự mềm dẻo trong việc quản lý tài sản của doanh nghiệp.
- + Thứ ba, các chứng khoán có thể được sử dụng như các tài sản thế chấp cho các khoản vay ngân hàng.

- + Thứ tư, các chứng khoán có thể được mua và bán nhanh chóng, do đó có thể là nguồn dự trữ thứ cấp cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp và giúp cho doanh nghiệp có thể dễ dàng tái cấu trúc lại tài sản.

Việc quyết định cấp tín dụng cho khách hàng của các doanh nghiệp quyết định nhiều đến sự thành bại của doanh nghiệp đó. Sở dĩ như vậy vì doanh nghiệp có thể mở rộng thị trường, hơn nữa hầu hết các doanh nghiệp đến muốn chiếm dụng vốn của người bán trong một khoản thời gian nhất định. Các khoản phải thu tăng thì làm cho doanh thu của doanh nghiệp tăng lên như vậy nếu chi phí không đổi sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên. Như vậy tài sản ngắn hạn có vai trò rất quan trọng trong doanh nghiệp, do vậy vấn đề đặt ra cho các nhà quản lý doanh nghiệp luôn là tìm cách nâng cao hiệu quả sử dụng những tài sản này.

(Nguồn: Trần Đăng Khâm (2014), “Chuyên đề nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty xuất nhập khẩu nông sản Hà Nội”)

1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường hiện nay thì việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn có ý nghĩa hết sức quan trọng trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp. Thực tiễn nhiều năm trở lại đây cho thấy tài sản ngắn hạn ở một số doanh nghiệp được sử dụng còn tùy tiện, còn tùy tiện, kém hiệu quả đặc biệt là ở các doanh nghiệp Nhà nước. Do đó, việc sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn hiện nay luôn là yêu cầu mang tính cấp thiết đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Hiện nay có rất nhiều quan điểm về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, ta hiểu hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn dựa trên quan điểm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tức là làm cách nào để doanh nghiệp chỉ bỏ ra một lượng tài sản nhỏ nhất mà thu về được lợi nhuận lớn nhất.

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì vấn đề sống còn mà doanh nghiệp cần quan tâm là tính hiệu quả. Chỉ khi hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp mới có thể tự trang trải chi phí đã bỏ ra, làm nghĩa vụ nộp thuế với Ngân sách Nhà nước và quan trọng hơn là duy trì, phát triển quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh tế là kết quả tổng hợp của các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của các yếu tố bộ phận như khả năng thanh toán, vòng quay các khoản phải thu, chu kỳ kinh doanh, vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân,... Trong đó hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn gắn liền với lợi ích của doanh nghiệp cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó các doanh nghiệp phải luôn tìm mọi biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một phạm trù kinh tế phản ánh tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất.

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn có vai trò quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp bởi khác với tài sản cố định, tài sản ngắn hạn cần các biện pháp linh hoạt, kịp thời, phù hợp với từng thời điểm thì mới đem lại hiệu quả cao. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một trong những căn cứ đánh giá năng lực sản xuất, chính sách dự trữ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

Với mỗi doanh nghiệp có sự cân đối về tài sản riêng, mỗi loại tài sản cũng khác nhau: nếu là doanh nghiệp chế biến hay công nghiệp nặng thì tỷ trọng tài sản cố định cao hơn tỷ trọng tài sản ngắn hạn; ngược lại với doanh nghiệp thương mại thì tỷ trọng tài sản ngắn hạn lại cao hơn tỷ trọng tài sản cố định.

(Nguồn: Nguyễn Thị Huyền Thương (2014), “Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại và sản xuất Trung Thành”, Đại học Thăng Long)

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều mặt tác động khác nhau. Vì vậy, khi phân tích các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ta cần xét nhiều khía cạnh, góc độ khác nhau.

1.2.1.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Do đặc điểm của tài sản ngắn hạn là những tài khoản có tính thanh khoản cao, sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn tức là lựa chọn hợp lý khả năng thanh khoản và khả năng sinh lời. Chính vì vậy, khi đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thì chỉ tiêu về khả năng thanh toán là không thể thiếu.

– Khả năng thanh toán ngắn hạn

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán ngắn hạn cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Hệ số này bằng 1 cho thấy khả năng thanh toán ngắn hạn đang ở mức an toàn, nhỏ hơn 1 cho thấy doanh nghiệp đang mất khả năng thanh toán ngắn hạn, lớn hơn 1 cho thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp không hợp lý, doanh nghiệp dùng nguồn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn làm tăng các khoản chi phí.

– Khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn} - \text{Giá trị hàng tồn kho}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán nhanh cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho. Vì trong doanh nghiệp, hàng tồn kho là tài sản có tính thanh khoản thấp nên để đánh giá chính xác hơn về khả năng thanh toán của một doanh nghiệp người ta dùng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh. Hệ số này bằng 1 cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp an toàn, nhỏ hơn 1 là mất khả năng thanh toán, lớn hơn 1 là khả năng thanh toán không hợp lý, làm tăng các khoản chi phí cho doanh nghiệp.

– **Khả năng thanh toán tức thời**

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền + Các khoản tương đương tiền}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán tức thời cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Khả năng thanh toán tức thời bằng 1 cho thấy mức độ an toàn khi thanh toán các khoản nợ đến hạn ngay lập tức được đảm bảo, nhỏ hơn 1 cho thấy doanh nghiệp đang mất khả năng thanh toán.

(Nguồn: Trịnh Trọng Anh (2014), “*Bài giảng nhập môn tài chính doanh nghiệp*”, Đại học Thăng Long)

1.2.1.2. *Các chỉ tiêu hoạt động*

Là các hệ số đo lường khả năng hoạt động của doanh nghiệp. Để nâng cao hệ số hoạt động, các nhà quản trị phải biết những tài sản nào chưa sử dụng, không sử dụng hoặc không tạo ra thu nhập cho doanh nghiệp. Vì thế doanh nghiệp cần phải biết cách sử dụng chúng sao cho có hiệu quả hoặc loại bỏ chúng đi. Hệ số hoạt động đôi khi còn gọi là hệ số hiệu quả hoặc hệ số luân chuyển. Do đó, khi phân tích các chỉ tiêu hoạt động thì người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

– **Vòng quay các khoản phải thu**

Các khoản phải thu là các khoản bán chịu mà doanh nghiệp chưa thu tiền được do thực hiện chính sách bán chịu và các khoản tạm ứng chưa thanh toán, các khoản trả trước cho người bán...

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Đây là một chỉ tiêu cho thấy tính hiệu quả của chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đang áp dụng đối với khách hàng. Chỉ số vòng quay các khoản phải thu càng cao cho thấy doanh nghiệp được khách hàng trả nợ càng nhanh. Nhưng nếu so với các doanh nghiệp cùng ngành mà chỉ số này quá cao thì doanh nghiệp có thể bị mất khách hàng do họ sẽ chuyển sang tiêu dùng hàng hoá của đối thủ cạnh tranh mà có thời gian tín dụng dài hơn. Tuy nhiên, nếu chỉ số vòng quay các khoản phải thu thấp hoặc quá thấp cho thấy khả năng thu hồi nợ khách hàng của doanh nghiệp chưa đạt hiệu quả

cao, để cho khách hàng nắm giữ tài sản của doanh nghiệp quá lâu sẽ không tạo được lợi nhuận tối đa mà còn làm tăng thêm chi phí các khoản phải thu khác (chi phí cơ hội đầu tư, chi phí quản lý các khoản phải thu,...).

Vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc khách hàng thanh toán các khoản nợ cho doanh nghiệp. Khi khách hàng thanh toán các khoản nợ đã đến hạn thì lúc đó các khoản phải thu đã quay được một vòng.

- Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân (hay Số ngày luân chuyển các khoản phải thu, Số ngày tồn đọng các khoản phải thu, Số ngày của doanh thu chưa thu) là một tỷ số tài chính đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy số ngày trong năm chia cho số vòng quay các khoản phải thu. Một cách tính khác là lấy trung bình cộng các khoản phải thu chia cho doanh thu thuần (doanh thu không kể tiền mặt) bình quân mỗi ngày. Kỳ thu tiền bình quân cho biết trong một chu kỳ kinh doanh thì doanh nghiệp thu hồi nợ trong bao nhiêu ngày để tiếp tục một chu kỳ mới.

- Vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn để đánh giá doanh nghiệp sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}}$$

Hàng tồn kho bình quân là bình quân số học của vật tư hàng hoá dự trữ và cuối kỳ.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu của doanh nghiệp. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hoá trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Hàng tồn kho của mỗi loại hình doanh nghiệp là khác nhau nên không phải cứ mức hàng tồn kho thấp là tốt, mức hàng tồn kho cao là xấu.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh, hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên hệ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần trên thị trường. Hơn nữa, đối với doanh nghiệp sản xuất, dự trữ nguyên vật liệu đầu vào không đủ có thể khiến dây

truyền sản xuất bị ngưng trệ, làm cho quá trình lưu thông hàng hoá của doanh nghiệp không được liên tục. Vì vậy hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và cung cấp, đáp ứng đủ cho nhu cầu thị trường.

Như vậy chỉ tiêu này rất quan trọng đối với doanh nghiệp, nó quyết định thời điểm đặt hàng cũng như mức dự trữ an toàn cho doanh nghiệp. Vòng quay càng cao thể hiện khả năng sử dụng tài sản lưu động càng cao. Vòng quay dự trữ, tồn kho cao thể hiện được khả năng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tốt, như vậy mới đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đặt ra. Chỉ tiêu này cao phản ánh lượng vật tư, hàng hoá được đưa vào sử dụng cũng như bán ra nhiều, như vậy doanh thu sẽ tăng, đồng thời lợi nhuận là doanh nghiệp đạt được cũng tăng lên.

– **Thời gian luân chuyển kho**

$$\text{Thời gian luân chuyển kho} = \frac{360}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Thời gian luân chuyển kho cho biết thời gian từ khi doanh nghiệp nhập kho hàng hoá, tiêu dùng hết cho đến khi bắt đầu nhập kho tiêu dùng mới là bao nhiêu ngày. Thời gian này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp. Với doanh nghiệp thương mại dịch vụ thì thời gian luân chuyển kho ngắn, với doanh nghiệp sản xuất thì thời gian luân chuyển kho dài.

– **Chu kỳ kinh doanh**

$$\text{Chu kỳ kinh doanh} = \frac{\text{Thời gian quay vòng hàng tồn kho}}{+} \frac{\text{Thời gian thu nợ trung bình}}$$

- + Thời gian trả nợ trung bình (ACP – Average Collection Period) là khoảng thời gian được tính theo ngày trung bình kể từ khi khách hàng nhận nợ cho đến khi khách hàng trả nợ doanh nghiệp.
- + Chu kỳ kinh doanh: là một sự dao động của tổng sản lượng quốc dân, của thu nhập và việc làm, thường kéo dài trong một giai đoạn từ 2 đến 10 năm, được đánh dấu bằng một sự mở rộng hay thu hẹp trên quy mô lớn trong hầu hết các khu vực của nền kinh tế.

(Nguồn: Paul A Samuelson, William D. Nordhalls (1948), *Kinh tế học*, bản dịch tiếng Việt, nhà xuất bản Tài Chính, tái bản lần 1 (2007))

- + Do doanh nghiệp mua nguyên vật liệu thường không phải trả tiền ngay nên chúng ta cần xem xét khoảng thời gian nợ người bán của doanh nghiệp. Sự chênh lệch giữa chu kỳ kinh doanh và thời gian trả nợ trung bình là thời gian quay vòng của tiền.

– **Thời gian quay vòng tiền**

Thời gian quay vòng tiền phản ánh khoảng thời gian rỗng kể từ khi doanh nghiệp chi tiền thực tế đến khi thu được tiền về. Thời gian quay vòng tiền được đi bằng khoảng thời gian công ty bán hàng tồn kho, thu tiền và trừ đi khoản thời gian mà công ty trả nợ.

$$\text{Thời gian quay vòng tiền} = \text{Chu kì kinh doanh} - \text{Thời gian trả nợ trung bình}$$

Khi thời gian quay vòng tiền kéo dài, khả năng thanh khoản tiếp diễn của doanh nghiệp kém đi; khi vòng quya tiền rút ngắn thì khả năng thanh khoản tiếp diễn của doanh nghiệp được cải thiện. Thời gian vòng quay tiền tăng lên thì khả năng thanh khoản của doanh nghiệp thấp đi và ngược lại.

– **Thời gian trả nợ**

$$\text{Thời gian trả nợ} = \frac{360}{\text{Hệ số trả nợ}}$$

Thời gian trả nợ là khoảng thời gian kể từ khi doanh nghiệp nhận nợ đến khi doanh nghiệp trả nợ. Khoảng thời gian này càng dài càng tốt vì đó là khoảng thời gian doanh nghiệp chiếm dụng được vốn của nhà cung cấp.

– **Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn**

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn}}$$

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tỷ lệ này phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Do đó, người phân tích tài chính doanh nghiệp chỉ sử dụng tỷ số này trong so sánh doanh nghiệp với bình quân toàn ngành hoặc với doanh nghiệp khác cùng ngành nhưng trong cùng một thời kỳ.

(Nguồn: Chu Thị Thu Thủy (2014), “Bài giảng Quản lý tài chính doanh nghiệp I”, Đại học Thăng Long)

1.2.1.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Lợi nhuận là mục tiêu của doanh nghiệp đồng thời cũng là hệ quả của các quyết định quản trị, thể hiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các tỷ suất về lợi nhuận đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận ròng đối với doanh thu thuần, tổng tài sản có và vốn riêng của doanh nghiệp.

- **Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (ROS – Return on Sales)** được xác định bằng công thức:

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

Tỷ suất này phản ánh: cứ 1 đồng doanh thu thuần thì có bao nhiêu phần trăm lợi nhuận. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh có lãi, tỷ số này càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số này mang giá trị âm nghĩa là doanh nghiệp đang kinh doanh kém hiệu quả hoặc đang bị thua lỗ. Có thể sử dụng chỉ tiêu này trong việc so sánh với tỷ suất của các năm trước hay so sánh với các doanh nghiệp khác. Sự biến động của tỷ suất này phản ánh sự biến động về hiệu quả ảnh hưởng của các chiến lược tiêu thụ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

- **Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA – Return on Assets)** được xác định bằng công thức:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng giá trị tài sản}}$$

Đây là chỉ số thể hiện sự tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó.

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn đầu tư vào tài sản của công ty. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản càng tốt, đó là nhân tố giúp nhà quản trị đầu tư theo chiều rộng như xây nhà xưởng, mua thêm máy móc thiết bị.

Ngoài ra, theo phân tích DuPont thì chỉ tiêu ROA còn được tính theo công thức:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Như vậy, ROA chịu 2 yếu tố tác động là ROS và vòng quay tổng tài sản. Có 2 hướng để tăng ROA: tăng ROS và hiệu suất sử dụng tổng tài sản. Muốn tăng ROS cần tăng lãi ròng chi phí và tăng giá bán. Muốn tăng hiệu suất sử dụng tổng tài sản thì phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán.

- **Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE Return on Equity)**

Đây là chỉ tiêu mà nhà đầu tư rất quan tâm vì nó cho thấy khả năng tạo lãi của một đồng vốn họ bỏ ra để đầu tư vào công ty.

Chỉ tiêu ROE được xác định bằng công thức:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị vốn chủ sở hữu}}$$

Trong tất cả các mục tiêu mà doanh nghiệp hướng tới thì mục tiêu lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu doanh nghiệp là quan trọng nhất. Để đánh giá hiệu quả thực hiện mục

tiêu của doanh nghiệp người ta sử dụng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này phản ánh trong một trăm đồng vốn mà chủ sở hữu đầu tư vào doanh nghiệp thì tạo ra được bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu. Ngoài ra, chỉ số này còn cho biết một trăm đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào doanh nghiệp góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu. Đây là chỉ số quan trọng nhất và thiết thực nhất đối với chủ sở hữu doanh nghiệp.

Theo phân tích DuPont thì chỉ tiêu ROE còn được tính bằng công thức:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} + \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng giá trị tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Giá trị vốn chủ sở hữu}}$$

Trong công thức ROE chịu ảnh hưởng của 3 yếu tố như ROS, hiệu suất sử dụng tổng tài sản, hệ số đòn bẩy tài chính. Một số biện pháp làm tăng ROE:

- + Tác động đến cơ cấu tài chính của doanh nghiệp thông qua điều chỉnh tỷ lệ nợ và tỷ lệ vốn chủ sở hữu cho phù hợp với năng lực hoạt động.
- + Tăng hiệu suất sử dụng tổng tài sản. Nâng cao số vòng quay của tài sản thông qua việc vừa tăng quy mô về doanh thu thuần, vừa sử dụng tiết kiệm và hợp lý cơ cấu tổng tài sản.
- + Tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm. Từ đó tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.2.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, ngoài phân tích các chỉ tiêu nói trên, chúng ta cũng cần nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng của chúng. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp nhưng về cơ bản có 02 nhóm nhân tố chính là nhóm nhân tố có thể kiểm soát được và nhóm nhân tố không thể kiểm soát được.

1.2.3.1. Nhân tố có thể kiểm soát được

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp luôn chịu sự tác động của nhiều nhân tố. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, ngoài việc sử dụng những chỉ tiêu trên ta còn phải nghiên cứu những nhân tố tác động từ đó đưa ra các giải pháp để hạn chế những tác động không tốt và phát huy thêm những tác động tích cực. Các nhân tố có thể kiểm soát được là những nhân tố xuất phát từ nội bộ doanh nghiệp.

a) Mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Với mục đích sản xuất kinh doanh của mình doanh nghiệp sẽ quyết định trong việc phân phối tài sản, đặc biệt là chu kỳ sản xuất kinh doanh. Sản phẩm của mỗi doanh nghiệp là khác nhau do vậy mà có những doanh nghiệp chu kỳ sản xuất dài nhưng doanh nghiệp khác chu kỳ sản xuất lại ngắn. Điều đó có ảnh hưởng đến việc ra

quyết định của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Để đi vào sản xuất thì lượng tài sản ngắn hạn cần đưa vào là bao nhiêu, mức dự trữ dành cho các chu kỳ tiếp theo như thế nào, lượng tiền mặt doanh nghiệp cần giữ cũng như kỳ thu tiền dài hay ngắn tùy thuộc vào từng doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có quy mô càng lớn thì việc quản lý doanh nghiệp càng phức tạp. Do lượng vốn sử dụng nhiều nên cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp càng chặt chẽ thì sản xuất càng hiệu quả. Khi quản lý, sản xuất được quản lý theo quy củ thì sẽ tiết kiệm được chi phí và thu về lợi nhuận cao. Mà công cụ chủ yếu để theo dõi quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là hệ thống kế toán tài chính. Công tác kế toán thực hiện tốt sẽ đưa ra các số liệu chính xác giúp cho lãnh đạo nắm được tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đưa ra những quyết định đúng đắn.

Đối với doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất kinh doanh dài thì thời gian thu hồi vốn càng lâu, nên các doanh nghiệp luôn tìm cách làm cho chu kỳ kinh doanh ngắn hơn như vậy vòng quay tài sản ngắn hạn sẽ nhanh hơn. Vòng quay tài sản ngắn hạn tăng tức là việc tiêu thụ hàng hoá cũng tăng lên nên doanh thu tăng làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng lên. Điều đó thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tăng.

b) Cơ sở vật chất của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất: để có được những sản phẩm tốt, doanh nghiệp phải đầu tư những thiết bị máy móc tốt. Cùng chất lượng nguyên vật liệu, một doanh nghiệp có trang thiết bị, máy móc tốt giúp cho quá trình sản xuất diễn ra dễ dàng, liên tục, tạo ra những sản phẩm chất lượng cao. Ngược lại với máy móc thiết bị không tốt, doanh nghiệp sẽ không tận dụng được hết giá trị của nguyên vật liệu, thậm chí sản xuất ra những sản phẩm kém chất lượng. Như vậy chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp chưa cao.

Vốn: đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh. Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội để khai thác. Vốn còn là nền tảng, là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động, góp phần đa dạng hoá phương thức kinh doanh, đa dạng hoá thị trường, sản phẩm. Ngoài ra vốn còn giúp doanh nghiệp đảm bảo tính cạnh tranh và giữ ưu thế trên thị trường.

Môi trường thông tin: hệ thống trao đổi thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm tất cả các thông tin liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện tốt các hoạt động kinh doanh thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, phải liên lạc, phải trao đổi thông tin trong doanh nghiệp. Việc hình thành quá trình chuyển thông tin từ người này sang người khác, từ bộ phận này sang bộ phận khác tạo sự phối

hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ sung những kinh nghiệm, những kiến thức và sự am hiểu về mọi mặt cho nhau một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động kinh doanh.

Đối với những doanh nghiệp có trình độ sản xuất cao, công nghệ hiện đại sẽ tiết kiệm được nhiều chi phí sản xuất, từ đó giá thành sản phẩm sẽ hạ thấp hơn, tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Nhưng ngược lại nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật thấp, máy móc lạc hậu sẽ làm giảm doanh thu, làm giảm lợi nhuận, ảnh hưởng đến tài chính của doanh nghiệp.

c) Trình độ lực lượng lao động

Trình độ tổ chức, quản lý của lãnh đạo: vai trò của người lãnh đạo trong tổ chức sản xuất kinh doanh là rất quan trọng. Sự điều hành quản lý phải kết hợp được tối ưu các yếu tố sản xuất, giảm chi phí không cần thiết, đồng thời nắm bắt được cơ hội kinh doanh, đem lại sự phát triển cho doanh nghiệp.

Trình độ tay nghề của người lao động: nếu nhân công sản xuất có trình độ tay nghề cao, phù hợp với trình độ dây chuyền sản xuất thì việc sử dụng máy móc, thiết bị sẽ tốt hơn, khai thác được tối đa công suất máy móc làm tăng năng suất lao động, tạo ra sản phẩm chất lượng cao.

Chiến lược phát triển, đầu tư của doanh nghiệp: bất cứ một doanh nghiệp nào khi kinh doanh đều đặt ra cho mình một kế hoạch để phát triển thông qua các chiến lược. Để tình hình tài chính của doanh nghiệp được phát triển ổn định thì các chiến lược kinh doanh phải đúng hướng, phải cân nhắc thật kỹ vì các chiến lược này có thể làm biến động lớn lượng vốn của doanh nghiệp.

1.2.3.2. Nhân tố không thể kiểm soát được

Các nhân tố không thể kiểm soát được tác động tới doanh nghiệp, có những lúc thúc đẩy doanh nghiệp phát triển nhưng cũng có những lúc sẽ kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp. Vì sự tác động đó không thuộc tầm kiểm soát của doanh nghiệp nên khi gặp những nhân tố này các doanh nghiệp luôn phải tự điều chỉnh mình cho phù hợp với tác động đó.

a) Sự quản lý của Nhà nước

Sự quản lý của Nhà nước bao gồm luật và các văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất,... Tất cả các quy định về sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một môi trường pháp lý ổn định, lành mạnh tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư trên thị trường.

b) Môi trường kinh tế

Sự tăng trưởng kinh tế quốc dân, các chính sách kinh tế của Nhà nước, tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, biến động tiền tệ, hoạt động của các đối thủ cạnh

tranh... luôn tác động mạnh mẽ đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu của từng doanh nghiệp.

c) Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp hoạt động trong bất kì lĩnh vực nào đều có đối thủ cạnh tranh. Khi nền kinh tế phát triển, có sự mở rộng về các loại hình doanh nghiệp cũng như lĩnh vực hoạt động, thì các yếu tố cạnh tranh của doanh nghiệp cũng tăng lên. Doanh nghiệp phải quan tâm nhiều hơn đến tính cạnh tranh của các doanh nghiệp cũng tăng lên. Doanh nghiệp phải quan tâm nhiều hơn đến tính cạnh tranh khi lập kế hoạch mua hàng hoá, nếu không sẽ dẫn đến tình trạng dự trữ hàng hoá chỗ thừa, chỗ thiếu, gây ách tắc trong khâu lưu thông hàng hoá của doanh nghiệp. Khi thị trường ngày càng cạnh tranh, việc đưa ra các biện pháp nhằm đẩy nhanh lượng hàng tiêu thụ, khiến doanh nghiệp nói lỏng chính sách tín dụng cũng làm cho việc quản lý các khoản phải thu khó khăn. Sự phát triển hay suy thoái của đối thủ cạnh tranh sẽ ảnh hưởng đến sự tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp.

d) Nhu cầu của khách hàng

Nhu cầu khách hàng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sản xuất ra loại sản phẩm gì, chất lượng ra sao, mẫu mã như thế nào. Nhu cầu của con người ngày càng cao, để đáp ứng nhu cầu đó thì doanh nghiệp luôn phải tìm cách nâng cao chất lượng sản phẩm. Những doanh nghiệp mà đội ngũ nhân viên khéo léo, tận tình cộng với công tác xúc tiến thương mại quảng bá sản phẩm của mình để thâm nhập vào thị trường mới sẽ giúp doanh nghiệp bán được nhiều sản phẩm và làm tăng doanh thu của doanh nghiệp.

Ngày nay, nhu cầu sử dụng sản phẩm của khách hàng ngày càng tăng cao đòi hỏi nhà cung cấp phải tạo ra những sản phẩm độc đáo, hấp dẫn người mua. Vì vậy doanh nghiệp cần phải làm sao tạo ra được những sản phẩm với giá thành hợp lý để đạt lợi nhuận cao nhất. Doanh nghiệp sẽ phải bỏ ra chi phí hợp lý nhất để nghiên cứu thị trường, tìm hiểu các mặt hàng đang được ưa chuộng, tìm hiểu mẫu mã, bao bì đóng gói,... để từ đó có quyết định sản xuất cho hiệu quả. Nhu cầu đòi hỏi của khách hàng càng cao thì doanh nghiệp càng phải tích cực hơn trong công tác tổ chức thực hiện làm cho hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt hơn cũng có nghĩa là tình hình tài chính của doanh nghiệp được cải thiện.

Trên đây là các nhân tố chính tác động tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nhưng bên cạnh đó doanh nghiệp cũng cần phải quan tâm đến các nhân tố khác như: các vấn đề về tỷ giá, lạm phát, thiên tai, dịch bệnh,... cũng ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Tài sản ngắn hạn là một phần không thể thiếu và vô cùng quan trọng trong mỗi doanh nghiệp hiện nay. Vì vậy sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn là một vấn đề quan trọng trong bất kì doanh nghiệp nào. Để sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn thì cần thiết phải hiểu được nó như thế nào. Phần cơ sở lý luận trên đã trình bày một cách khái quát về nội dung tài sản, tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Cơ sở lý luận trên cũng là tiền đề, là cơ sở để tiến hành nghiên cứu, phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi ở chương 2 dưới đây.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI

2.1. Giới thiệu chung về Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

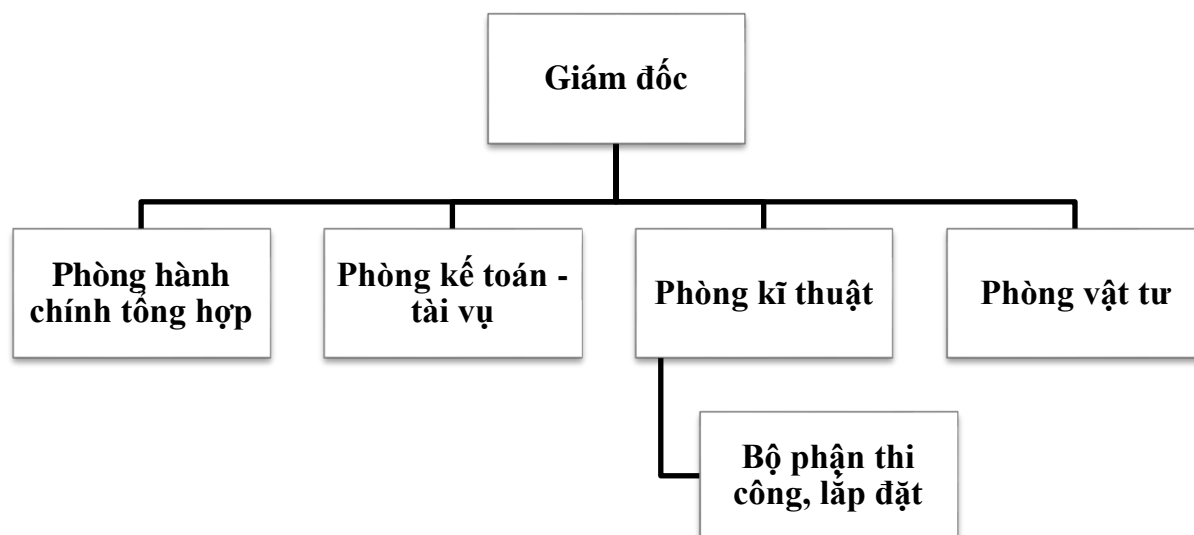
Giới thiệu chung về Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

- + Tên công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi
- + Mã số thuế: 0700318528
- + Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- + Hình thức sở hữu vốn: Vốn tư nhân
- + Địa chỉ: Liêm Tiết, Thành phố Phủ Lý, Tỉnh Hà Nam
- + Điện thoại: 0351 3884537
- + Vốn điều lệ (tính đến thời điểm 31/12/2013): 1.900.000.000 (Một tỷ chín trăm triệu đồng)
- + Ngày cấp giấy phép: 18/05/2009
- + Ngày hoạt động: 24/05/2009
- + Giám đốc: Lê Văn Cường

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi được thành lập vào ngày 18/05/2009, là công ty hoạt động về lĩnh vực” cung cấp vật liệu xây dựng – xây dựng công trình – kinh doanh vật tư”. Sau hơn 5 năm hoạt động, vượt qua khó khăn thách thức, Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi đã có chỗ đứng của riêng mình trong thị trường xây dựng. Công ty luôn cung cấp những sản phẩm về vật liệu xây dựng, công trình xây dựng cho các cá nhân và tổ chức trong địa phương có chất lượng cao và giá thành hợp lý nhất. Công ty cũng tập trung phát triển nguồn nhân lực có tay nghề cao, kinh nghiệm lâu năm trong xây dựng, nhiều hiểu biết về các loại vật liệu xây dựng, cập nhật những kỹ thuật công nghệ hiện đại mới nhất về sản phẩm xây dựng, kiểu cách xây dựng công trình cho khách hàng, góp phần nâng cao thương hiệu, nâng cao giá trị của công ty, xây dựng công ty phát triển bền vững hơn.

Công ty áp dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho là phương pháp kê khai thường xuyên, phương pháp khấu hao tài sản cố định được áp dụng tại công ty là phương pháp đường thẳng. Công ty được thành lập với bộ máy tổ chức hợp lý, đầy đủ tài sản để phục vụ cho quá trình sản xuất và kinh doanh, đủ tư cách pháp nhân (Ông Lê Văn Cường là đại diện pháp luật) để chịu trách nhiệm trước pháp luật.

2.1.2. Bộ máy tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi



(Nguồn: Phòng hành chính tổng hợp)

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Chức năng từng bộ phận như sau:

– Giám đốc

Giám đốc là người điều hành hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ của mình, là người chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh và làm tròn nghĩa vụ với Nhà Nước.

Giám đốc có nhiệm vụ tổ chức thực hiện các quyết định của hội đồng thành viên, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty, ban hành quy chế quản lý nội bộ công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng thành viên, ký kết hợp đồng nhân danh công ty. Các quyền và nhiệm vụ khác được quy định tại Điều lệ công ty, hợp đồng lao động mà Giám đốc ký với công ty theo quyết định của Hội đồng thành viên.

Giám đốc là người đại diện pháp lý cho công ty, người lãnh đạo cao nhất, chịu trách nhiệm chung về mọi mặt hoạt động của công ty; điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các hoạt động hằng ngày khác của công ty, chịu trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước.

– Phòng hành chính tổng hợp

Phòng hành chính tổng hợp có chức năng giúp Giám đốc công ty chỉ đạo, tổ chức, thực hiện các mặt công tác hành chính tổng hợp và công tác chính trị của công ty.

Ngoài ra, nhiệm vụ của phòng hành chính tổng hợp còn có:

- + Quản lý, thực hiện công tác văn thư, hành chính và lưu trữ hồ sơ.
- + Thực hiện nhiệm vụ quản lý công tác của nhân viên, theo dõi và đề xuất với Giám đốc về các chế độ, chính sách cho nhân viên và cán bộ trong công ty.
- + Tổ chức thực hiện công tác chính trị, tư tưởng, công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật và các hoạt động giao lưu văn nghệ, thể dục thể thao.
- + Thực hiện công tác nghiên cứu thị trường, chọn lựa sản phẩm chủ lực và xây dựng chiến lược phát triển, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại, tham gia hội thảo, hội chợ, tìm kiếm đối tác để thúc đẩy sự phát triển của công ty.
- + Tổ chức, sắp xếp tuyển lao động, thực hiện chính sách tiền lương, giải quyết các chế độ về bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội cho người lao động của công ty.

– Phòng kế toán – tài vụ

Giúp Giám đốc công ty quản lý tình hình tài chính, sử dụng nguồn vốn vào hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Phản ánh, ghi chép các nghiệp vụ kế toán phát sinh trên sổ sách kế toán theo định, chế độ kế toán mà công ty áp dụng; báo cáo tài chính, báo cáo thuế theo quy định, chế độ hiện hành của Nhà nước và phản ánh đúng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Phân tích các hoạt động tài chính thông qua các báo cáo thống kê, đề xuất các biện pháp sử dụng vốn có hiệu quả và thiết thực.

Kiểm tra tính hợp lý của chứng từ, ghi chép đầy đủ, đúng chứng từ ban đầu, cập nhật trên sổ kế toán, theo dõi chính xác đúng chế độ quy định.

Cung cấp thông tin tài chính của công ty một cách chính xác nhất để làm cơ sở lập kế hoạch, dự án đầu tư, tham mưu cho Giám đốc công ty về phương pháp sử dụng vốn của công ty hợp lý, hiệu quả.

Tổng hợp báo cáo nội bộ gồm: báo cáo tháng, báo cáo quý, báo cáo 6 tháng, báo cáo năm, các báo cáo đột xuất khác cho Giám đốc. Tổng hợp số liệu kế toán và thực hiện các báo cáo tài chính kỳ/ đột xuất theo quy định và yêu cầu của công ty, của ngành và của Nhà nước. Đồng thời thực hiện các báo cáo khác khi được phân công theo yêu cầu gửi báo cáo của các cơ quan chức năng và trong nội bộ công ty.

– Phòng kỹ thuật

Phòng kỹ thuật là đơn vị thuộc bộ phận quản lý của công ty, có chức năng tham mưu cho Giám đốc về công tác kỹ thuật, công nghệ, định mức, chất lượng sản phẩm, thiết kế công trình thi công. Ngoài ra, phòng kỹ thuật còn có nhiệm vụ triển khai, theo dõi quá trình sử dụng của khách hàng nhằm đảm bảo chất lượng cho sản phẩm và thời gian sử dụng của sản phẩm khi bàn giao cho phía khách hàng.

Một số chức năng khác của phòng kỹ thuật như:

- + Chủ trì trong việc lập kế hoạch đầu tư, thiết bị phục vụ công tác vận hành và bảo trì cho sản phẩm.
- + Chủ động quan hệ với đơn vị đầu tư, các cơ quan khoa học kỹ thuật của ngành, địa phương để nắm bắt thông tin về khoa học kỹ thuật mới để áp dụng vào tình hình thực tế của công ty.
- + Xây dựng, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn phù hợp mà công ty chọn và duy trì hệ thống quản lý chất lượng có hiệu quả.

– **Bộ phận thi công, xây lắp**

Bộ phận thi công, xây lắp gồm những công nhân có tay nghề cao và nhiều kinh nghiệm. Bộ phận này hoạt động dưới sự giám sát của phòng kỹ thuật.

Bên cạnh việc làm thế nào để đạt hiệu quả cao trong công việc, đảm bảo tiến độ công trình thì bộ phận thi công, xây lắp còn chịu trách nhiệm báo cáo cho giám sát công trình biết về tình hình vật tư, vật liệu và những sự cố xảy ra trong quá trình thi công công trình...

– **Phòng vật tư**

Phòng vật tư là phòng tham mưu cho Giám đốc về xây dựng và quản lý hệ thống trang thiết bị, máy móc để đảm bảo cho việc thi công công trình. Ngoài ra còn thực hiện thu mua, phân phối nguyên vật liệu, chịu trách nhiệm giám sát cũng như báo cho Giám đốc biết những biến đổi về chất lượng và giá cả của nguyên vật liệu

Phòng vật tư còn tổ chức và lên kế hoạch nâng cấp, mua sắm các trang thiết bị, nguyên vật liệu và vật tư khác cho công ty.

Nhận xét:

Các phòng ban có mối liên hệ mật thiết với nhau, hỗ trợ nhau trong các vấn đề của công ty. Các phòng luôn giúp đỡ nhau trong việc tìm kiếm nguồn hàng, khách hàng mới cho công ty; tạo mối quan hệ mật thiết với nhà cung cấp và khách hàng. Bên cạnh đó để khuyến khích nhân viên làm việc, công ty có những chính sách thưởng, phạt rõ ràng nhằm động viên, thúc đẩy tinh thần, trách nhiệm làm việc của người lao động giúp cho công ty ngày càng vững mạnh hơn trên thị trường.

2.1.3. Đặc điểm ngành nghề hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi kinh doanh chủ yếu trong các lĩnh vực sau:

Công ty chuyên cung cấp vật liệu xây dựng, vật tư có chất lượng tốt, độ bền cao phục vụ cho các công trình xây dựng nhà ở, dự án thi công công cộng của quốc gia và dự án của các nhà đầu tư như sắt thép, xi măng, gạch, ngói,...

Công ty cũng hợp tác, đầu tư trong lĩnh vực xây nhà ở, trường học, bệnh viện, trùng tu đường xá, đình chùa,...

Ngoài việc cung cấp vật liệu xây dựng công ty còn đấu thầu, hợp tác thực thi các công trình vừa và nhỏ. Công ty nhận đấu thầu và hoàn thành khá nhiều dự án như cải tạo trường học, bệnh viện, đường nông thôn, xây dựng nhà tình thương,... Các dự án đã nhanh chóng đưa vào khai thác, sử dụng có hiệu quả, đóng góp một phần vào công cuộc xây dựng và phát triển đất nước.

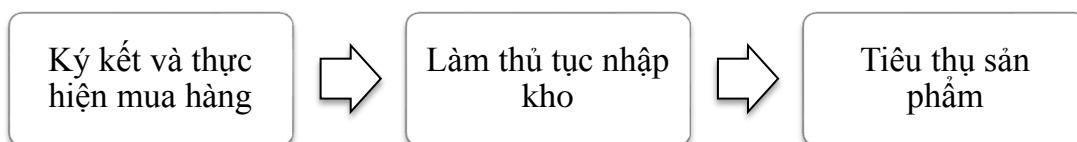
Hiện tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi hoạt động chủ yếu trên thị trường tỉnh Hà Nam đặc biệt là các huyện Kim Bảng, Lý Nhân, Thanh Liêm, Duy Tiên, thành phố Phủ Lý. Công ty chủ yếu cung cấp vật liệu xây dựng cho các đại lí vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Hà Nam. Trong tương lai công ty luôn muốn mở rộng thị trường của mình ra các tỉnh lân cận như Thái Bình, Nam Định, Ninh Bình, Hưng Yên vì vậy công ty đang không ngừng cố gắng, nỗ lực sản xuất, kinh doanh để cung cấp ra thị trường những sản phẩm tốt nhất, giữ vững lòng tin của khách hàng.

2.1.4. Quy trình hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Trong cơ chế thị trường ngày một biến động như hiện nay, nghiên cứu và nắm bắt thị trường luôn luôn quan trọng. Vì vậy công ty luôn khảo sát, nắm bắt thông tin thị trường để phân tích thông tin nguồn hàng, thông tin về nhu cầu mặt hàng, thông tin về giá cả,... để có thể ra quyết định kinh doanh đúng đắn, đạt hiệu quả cao.

Mô tả đặc điểm sản xuất kinh doanh chung của công ty:

Sơ đồ 2.2. Quy trình kinh doanh chung



Bước 1: Kí kết và thực hiện mua hàng

Sau mỗi một chu kì kinh doanh, bộ phận kinh doanh sẽ tính toán lượng hàng tồn kho, sản phẩm được ưa chuộng trên thị trường để tính toán số lượng đặt hàng hợp lý tránh sự tồn đọng hoặc thiếu hụt hàng hoá, mặt khác vẫn đáp ứng tốt về chủng loại và số lượng hàng hoá phục vụ nhu cầu kinh doanh.

Bên cạnh việc tạo mối quan hệ với nhà cung cấp thường xuyên, công ty cũng nên tìm kiếm nhà cung cấp mới giúp cho nguồn hàng phong phú, đa dạng hơn. Sau khi bên mua và bên bán đã thống nhất về số lượng hàng hoá, giá cả, hình thức thanh toán và cách thức giao hàng... hai bên sẽ kí kết hợp đồng. Khi đặt hàng hoá từ phía nhà cung cấp thì hàng hoá được chuyển theo hai phương thức: lấy hàng hoá tại kho nhà cung cấp hoặc nhận hàng hoá tại kho công ty.

Bước 2: Làm thủ tục nhập kho

Hàng hoá nhập kho được chịu trách nhiệm bởi nhân viên phụ trách, đảm bảo hàng hoá được nhập kho an toàn. Nhân viên phụ trách kiểm tra chất lượng và số lượng hàng hoá để đảm bảo hàng hoá được nhập đầy đủ và đúng yêu cầu chất lượng.

Bước 3: Tiêu thụ sản phẩm

Công ty thông qua các đại lí, cửa hàng hoặc trực tiếp bán sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Bên cạnh đó công ty cũng tìm kiếm những khách hàng mới với mong muốn ngày càng đưa được sản phẩm của công ty đến tay nhiều người tiêu dùng.

Nhận xét:

Quy trình hoạt động sản xuất kinh doanh chung của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi được tổ chức khá đơn giản nhưng có sự logic, có sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban đảm bảo công việc đạt được hiệu quả cao nhất.

Công ty luôn tìm kiếm khách hàng mới, các sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của thị trường điều đó giúp cho doanh thu bán hàng của công ty ngày càng tăng cao. Quy trình được vận hành một cách liên tục, nhịp nhàng là mục tiêu và cũng là sự nỗ lực của tất cả công nhân viên trong công ty.

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Để có cái nhìn rõ hơn về tình hình doanh thu - chi phí - lợi nhuận của công ty trong những năm gần đây chúng ta theo dõi bảng báo cáo kết quả kinh doanh để thấy rõ được sự chênh lệch trong các khoản mục.

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch		Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu thuần	27,546	8,418	6,979	(19,128)	(69,36)	(1,439)	(17,09)
2. Chi phí tài chính	0,94	1	0,34	0,06	6,38	(0,66)	(66)
3. Chi phí quản lý kinh doanh	485	461	415	(24)	(4,95)	(46)	(9,98)
4. Lợi nhuận sau thuế TNDN	26	13	7	(13)	(50)	(6)	(46,15)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Thông qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh ta thấy chỉ tiêu có sự thay đổi lớn giữa các năm. Cụ thể:

- Về doanh thu:

Doanh thu thuần thông thường là khoản doanh thu mà công ty nhận được sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh, tuy nhiên khoản giảm trừ doanh thu của công ty qua các năm đều bằng 0 nên doanh thu thuần cũng chính là tổng doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

+ *Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

Năm 2012, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty chỉ đạt 8.418 triệu đồng, giảm 69,44% so với năm 2011. Con số này vẫn tiếp tục giảm vào năm 2013, giảm 1.439 triệu đồng tương đương với 17,09%. Mặc dù năm 2012, công ty đã có chính sách nói lỏng tín dụng từ 1/10 net 30 lên thành 2/20 net 60, nghĩa là thời hạn thanh toán trong vòng 60 ngày, nếu thanh toán trong 20 ngày đầu sẽ được hưởng chiết khấu 2% nhưng do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn nên người tiêu dùng vẫn còn e dè khi quyết định có nên đầu tư vào xây dựng. Bên cạnh đó thị trường bất động sản trong những năm gần đây không có nhiều khởi sắc, nhiều công trình do không có vốn đầu tư nên bị ngưng trệ dẫn đến việc cung cấp nguyên vật liệu cũng giảm mạnh.

+ *Doanh thu thuần*

Do công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu từ năm 2011 – 2013 nên doanh thu thuần bằng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Mặc dù công ty gặp nhiều khó khăn nhưng công ty vẫn luôn giữ vững uy tín, cung cấp những sản phẩm tốt nhất đến người tiêu dùng.

+ *Thu nhập khác:*

Năm 2012 và 2013 doanh nghiệp không nhượng bán, thanh lý TSCĐ nào vì vậy thu nhập khác của công ty bằng 0 giảm 139 triệu so với năm 2011.

- Về chi phí:

+ *Giá vốn hàng bán:*

Chi phí giá vốn năm 2012 là 7,940 triệu đồng, giảm 18,967 triệu đồng so với năm 2011 là 26,940 triệu đồng. Năm 2013, giá vốn hàng bán của công ty là 6,556 triệu đồng, giảm 1,384 triệu đồng so với năm 2012.

Trong những năm gần đây việc bán hàng của công ty gặp nhiều khó khăn do một số công trình xây dựng công tại địa phương như xây dựng đường xá, cải tạo đường liên thôn, liên xã, hay xây nhà,... giảm xuống khiến cho nhu cầu sử dụng các nguyên vật liệu xây dựng giảm vì vậy việc nhập nguyên liệu, vật liệu xây dựng như xi măng, sắt, thép, cát, sỏi,... phục vụ cho kinh doanh của công ty cũng giảm đi đáng kể. Tuy nhiên trong năm 2012, 2013 ta thấy tốc độ giảm của giá vốn hàng bán (lần lượt là 70,49% và 11,44%) cao hơn tốc độ giảm của doanh thu (lần lượt là 69,44% và 17,09%) do công ty quản lý tốt công tác giá vốn hàng bán (quản lý tốt các loại chi phí tạo thành sản phẩm, dịch vụ đã bán trong kì bằng cách tập hợp tất cả các chi phí đầu

vào và xác định xem chi phí nào trực tiếp tham gia tạo thành sản phẩm, hàng hóa, chi phí nào gián tiếp tạo ra sản phẩm, hàng hóa).

+ ***Chi phí tài chính:***

Trong những năm trước, cụ thể năm 2011 và đầu năm 2012, Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi có đi vay dài hạn Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Agribank tỉnh Hà Nam để có vốn tổ chức sản xuất kinh doanh. Nhưng đến cuối năm 2012, công ty đã thanh toán một phần gốc và lãi cho ngân hàng, lúc này công ty chủ yếu sử dụng vốn tự có và vốn chiếm dụng để hoạt động kinh doanh. Chính vì vậy, chi phí tài chính năm 2012 phát sinh là 1 triệu đồng, đây là khoản tiền trả một phần lãi vay dài hạn, số tiền lãi còn lại công ty vẫn đang nợ ngân hàng.

+ ***Chi phí quản lý kinh doanh:***

Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Do công ty là một loại hình doanh nghiệp nhỏ nên để tiết kiệm chi phí, công ty thường rất ít chi tiền cho các hoạt động xúc tiến bán hàng trong năm mà chủ yếu dựa vào các đơn hàng từ đối tác đưa đến. Năm 2011, chi phí quản lý kinh doanh tại công ty lên tới 485 triệu đồng, trong đó chủ yếu là chi phí quản lý doanh nghiệp. Khoản chi phí này lớn do liên quan đến các hoạt động quản lý doanh nghiệp như chi phí tiền lương, chi phí vật liệu văn phòng, các khoản thuế môn bài, chi phí dịch vụ mua ngoài như điện thoại, bảo hiểm tài sản cố định, cháy nổ hay một số khoản chi phí tiếp khách. Tuy nhiên càng về những năm sau, khoản chi phí quản lý kinh doanh liên tục giảm, cụ thể năm 2012 là 461 triệu, giảm 24 triệu đồng so với năm 2011; năm 2013 là 415 triệu đồng, giảm 46 triệu đồng so với năm 2012. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đã ổn định hơn, và theo quy mô phát triển của công ty thì khoản chi phí này trong tương lai vẫn có thể giảm tiếp. Tuy nhiên các khoản chi phí quản lý kinh doanh của công ty giảm nhưng số tiền phải bỏ ra hàng năm vẫn còn khá cao. Vì vậy công ty muốn làm ăn có lãi và phát triển hơn nữa thì phải tiết kiệm các khoản chi phí hoạt động khác, tận dụng tối đa năng suất lao động của nhân viên, sử dụng hiệu quả tối đa các loại tài sản sẽ giúp công ty tiết kiệm được khoản chi phí lớn.

- ***Về lợi nhuận:***

Kết quả kinh doanh của công ty có tốt hay không được đánh giá qua chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế. Từ năm 2011 đến năm 2013, lợi nhuận của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi liên tục giảm. Cụ thể năm 2012 lợi nhuận sau thuế của công ty là 13 triệu đồng giảm 13 triệu đồng tương ứng với mức giảm 50% so với năm 2011. Năm 2013 tiếp tục giảm 6 triệu đồng tương ứng với mức giảm 46,15% so với năm 2012. Nguyên nhân khiến lợi nhuận sau thuế của công ty giảm là do giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất cao trong doanh thu khiến cho lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ nhỏ. Lợi nhuận sau thuế giảm cho thấy sự khó khăn trong hoạt động

sản xuất kinh doanh của công ty. Sự khó khăn của nền kinh tế đã tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.5.1. Tình hình tài sản của công ty

Chúng ta nhận thấy khi phân tích cơ cấu tài sản, ta có thể đánh giá được hiệu quả hơn, chính xác hơn tình hình sử dụng vốn của công ty

Bảng 2.2. Cơ cấu tài sản của công ty giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2011 – 2012		Chênh lệch 2012 – 2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. TSLĐ	12.708	15.965	14.475	3.257	93,03	(1.490)	93,55
2. TSCĐ	1.022	1.197	998	175	6,97	(199)	6,45
Tổng tài sản	13.730	17.162	15.473	3.432	100	(1.696)	100

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Qua bảng bảng 2.2 Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn 2011 – 2013 cho thấy vốn của công ty được đầu tư hết vào hai loại tài sản là TSCĐ và TSLĐ. Mức chênh lệch giữa TSCĐ và TSLĐ là khá lớn và tăng dần từ năm 2011 đến năm 2013. Năm 2011 tỷ trọng TSCĐ là 7,44% tổng tài sản và tỷ trọng này giảm dần đến năm 2013 còn 6,45%, trong khi đó TSLĐ có mức tăng không đáng kể: năm 2011 tỷ trọng TSLĐ là 92,56% tổng tài sản; đến năm 2013 chỉ tăng nhẹ 0,99% lên là 93,55%. Cụ thể:

– Tài sản lưu động:

Năm 2012, tài sản lưu động của công ty là 15.965 triệu đồng, tăng 3.257 triệu đồng so với năm 2011 là 12.708 triệu đồng. Năm 2013 là 14.475 triệu đồng, giảm 1.490 triệu đồng so với năm 2012.

– Tài sản cố định

Năm 2011, giá trị tài sản cố định của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi là 1.197 triệu đồng, tăng 175 triệu đồng so với năm 2011 là 1.022 triệu đồng. Nhưng đến năm 2013, giá trị tài sản cố định của công ty giảm xuống chỉ còn 998 triệu đồng, tương đương giảm 199 triệu đồng so với năm 2012.

Nguyên nhân do công ty mở rộng quy mô hoạt động: nhập thêm một số thiết bị gia đình (bộ thiết bị trong phòng tắm, các thiết bị tủ bếp, kệ bếp, bàn ăn... Tuy nhiên dự án (trạm y tế xã Liêm Tiết) trong năm 2012 chỉ hoạt động cầm chừng do thiếu vốn đầu tư nên việc cung cấp các loại nguyên vật liệu xây dựng cho công trình này giảm đi (chủ yếu là xi măng, cát, sỏi, sắt, thép, các loại đường ống dẫn nước, dây điện và các thiết bị điện khác,...), cuối năm 2012 đầu năm 2013 dự án mới hoàn thành và bàn giao

công trình. Công ty vẫn phải đầu tư vào TSCĐ để đảm bảo cho việc thi công công trình. Đến năm 2013, TSCĐ đã giảm xuống và chiếm 6,45% trong tổng tài sản tương đương giảm 199 triệu đồng so với năm 2012. Nguyên nhân do công ty muốn mở rộng hoạt động kinh doanh thì bên cạnh việc tập trung đầu tư vào TSCĐ, công ty cũng cần phải tăng thêm vốn để đầu tư vào TSLĐ, đảm bảo cho việc kinh doanh của công ty diễn ra liên tục và thu được lợi nhuận tối đa.

2.1.5.2. Tình hình nguồn vốn của công ty

Bảng 2.3. Tình hình nguồn vốn của công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch		Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A. NỢ PHẢI TRẢ	11.819	15.238	13.542	3.419	28,93	(1.696)	(11,13)
I. NỢ NGẮN HẠN	11.819	15.238	13.542	3.419	28,93	(1.696)	(11,13)
1. Vay ngắn hạn	10.300	14.000	11.500	3.700	35,92	(2.500)	(17,86)
2. Phải trả cho người bán	1.511	1.238	2.042	(273)	(18,07)	804	64,94
3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	8	-	-				
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.911	1.924	1.931	13	0,68	7	0,36
I. VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.911	1.924	1.931	13	0,68	7	0,36
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1.900	1.900	1.900				
2. LNST chưa phân phối	11	24	31	13	118,18	7	29,17
TỔNG NGUỒN VỐN	13.730	17.162	15.473	3.432	25,00	(1.689)	(9,84)

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

Qua bảng 2.3 có thể thấy được nguồn vốn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi được cấu thành từ hai nguồn chính bao gồm nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Trong đó nợ phải trả luôn chiếm tỷ trọng cao hơn.

– Nợ phải trả:

Năm 2012, tổng nợ phải trả của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi là 15.238 triệu đồng, tăng 3.419 triệu đồng so với năm 2011 là 11.819 triệu đồng. Sang đến năm 2013, nợ phải trả của công ty là 13.542 triệu đồng, giảm 1.696 triệu đồng so với năm 2012. Trong đó chỉ tiêu nợ ngắn hạn tương ứng do không có vay dài hạn, lượng vốn mà công ty có được hình thành từ lượng tiền chiếm dụng của người bán, các đối tượng này chủ yếu là công ty cung cấp hàng hóa cho công ty Công ty

trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi. Khoản mục nợ phải trả của công ty toàn bộ phản ánh nợ ngắn hạn vì trong cả ba năm công ty không vay dài hạn, lập quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm hay làm quỹ dự phòng phải trả dài hạn,...Cụ thể:

+ **Vay ngắn hạn:**

Trong cơ cấu nợ phải trả của công ty khoản vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2012, vay ngắn hạn tăng 3.700 triệu đồng so với năm 2011, tương ứng với mức tăng 35,92% so với năm 2011. Năm 2012, công ty có trúng thầu một số công trình (xây dựng trạm xá xã Liên Tiết; nâng cấp, mở rộng đường thôn xã Liên Tiết) nên cần một lượng vốn lớn, mà nguồn vốn chủ sở hữu không đáp ứng đủ nhu cầu kinh doanh và thi công công trình nên công ty phải huy động thêm vốn từ các tổ chức khác như vay ngắn hạn ngân hàng khiến khoản mục nợ ngắn hạn của công ty tăng cao. Năm 2013, công trình xây dựng trạm xá xã Liên Tiết đã hoàn thành, bàn giao công trình và được đưa vào sử dụng, công ty được phía khách hàng thanh toán tiền nên công ty đã trả được một phần số tiền đi vay, làm cho khoản mục vay ngắn hạn của công ty giảm 17,86% tương ứng giảm 2.500 triệu đồng so với năm 2012.

Công ty huy động vốn vay ngắn hạn nhằm tạo ra lá chắn thuế, giúp công ty giảm chi phí thuế phải nộp Nhà nước. Việc sử dụng hiệu quả đòn bẩy tài chính (sử dụng vốn vay tài trợ cho các hoạt động kinh doanh) giúp lợi nhuận của công ty gia tăng nhanh chóng. Tuy nhiên vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng quá cao cho thấy công ty đang gặp rủi ro trong thanh toán khi đến thời điểm hoàn trả các khoản vay.

+ **Phải trả người bán:**

Năm 2012, khoản phải trả người bán giảm 18,07% so với năm 2011, chỉ còn 1.238 triệu đồng. Năm 2012 công ty giảm bớt việc chiếm dụng vốn của nhà cung cấp nhằm nâng cao uy tín với nhà cung cấp. Tuy nhiên năm 2013 khoản phải trả người bán của công ty lại tăng 64,94% so với năm 2012. Năm 2013 do tình hình kinh tế không ổn định, giá cả các loại nguyên liệu, vật liệu xây dựng lên xuống thất thường, các khoản thu về của công ty là không lớn nên công ty hoàn trả gốc vay ngắn hạn nhằm tiết kiệm cho phí lãi vay. Vì vậy việc chiếm dụng vốn của nhà cung cấp tăng cao.

- **Vốn chủ sở hữu:**

Năm 2011 vốn chủ sở hữu của công ty đạt 1.911 triệu đồng sau đó tăng 13 triệu đồng tương đương mức tăng 0,68% vào năm 2012. Đến năm 2013 nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tiếp tục tăng lên 1.931 triệu đồng tương ứng mức tăng 0,36%. Nguyên nhân do lợi nhuận chưa phân phối sau thuế của công ty tăng lên. Tuy nhiên mức tăng này là không lớn qua các năm mà chủ yếu chỉ thay đổi do ảnh hưởng từ khoản lợi nhuận để lại mỗi năm. Nguồn vốn chủ sở hữu tại công ty tuy chiếm một tỷ trọng thấp so với nợ phải trả cho thấy khả năng tự chủ tài chính thấp nhưng chưa hẳn là xấu nếu

như công ty đi vay và làm ăn có lãi từ số nợ thay vì có lãi từ số vốn chủ sở hữu có chi phí huy động cao hơn.

2.2. Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

2.2.1. Quy mô, cơ cấu tài sản ngắn hạn

Bảng 2.4. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn 2011 – 2013

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 – 2011		Chênh lệch 2013 – 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
(A)				(3)=(1)- (2)	(4)=(3)/ (1)	(3)=(1)- (2)	(4)=(3)/ (1)
TÀI SẢN NGẮN HẠN	12.708	15.965	14.475	3.257	25,63	(1.490)	(9,33)
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	550	850	99	300	54,55	(751)	(88,35)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	9.935	12.588	12.305	2.653	26,70	(283)	(2,25)
1. Phải thu khách hàng	9.194	11.426	11.826	2.232	24,27	400	3,50
2. Trả trước cho người bán	741	1.162	497	421	56,82	(683)	(58,78)
III. Hàng tồn kho	2.085	2.352	1.956	267	12,81	(396)	(16,84)
IV. Tài sản ngắn hạn khác	138	175	115	37	26,81	(60)	(34,29)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Thông qua bảng số liệu 2.4, ta thấy tài sản ngắn hạn của công ty có sự tăng giảm khác nhau giữa các năm trong giai đoạn 2011 – 2013. Cụ thể: năm 2012 tài sản ngắn hạn tăng 3.257 triệu đồng, tương ứng tăng 25,63% so với năm 2011 do có sự tăng nhẹ khoản tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu khách hàng. Đến năm 2013, tài sản ngắn hạn của công ty giảm 9,33% còn 14.475 triệu đồng so với năm 2012.

- Tiền và các khoản tương đương tiền:

Chênh lệch giữa năm 2011 và 2012 là 300 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 54,55%. Do cuối năm 2012 công ty hoàn thành dự án xây dựng trạm y tế xã Liêm Tiết và được thanh toán phần tiền còn lại của dự án bằng hình thức chuyển khoản. Có thể nói năm 2012 công ty đã cân nhắc nhiều hơn trong vấn đề có nên đầu tư hay không, đầu tư vào đâu để có thể đem lại lợi ích trong tình hình nền kinh tế có nhiều biến động như hiện nay. Việc dự trữ tiền mặt nhiều như vậy sẽ giúp công ty đáp ứng được các khoản thanh toán tức thời và ít gặp rủi ro khi có nhu cầu bất thường về vốn nhưng đồng thời cũng khiến công ty mất thêm một khoản chi phí cho việc dự trữ tiền.

Đến năm 2013, tiền và các khoản tương đương tiền đạt giá trị là 99 triệu đồng, giảm 88,35% so với năm 2012. Tiền gửi ngân hàng giảm mạnh từ 847 triệu đồng năm 2012 xuống còn 3,9 triệu đồng do công ty đang thi công công trình cải tạo đường nông thôn xã Liêm Tiết, tỉnh Hà Nam nên nhu cầu lớn về vốn để nhập vật liệu xây dựng phục vụ thi công công trình.

- Các khoản phải thu ngắn hạn:

Năm 2012 các khoản phải thu ngắn hạn tăng 2.653 triệu đồng, tương ứng 26,70% so với năm 2011. Nguyên nhân chính do năm 2012 công ty thực hiện chính sách nới lỏng tín dụng nên khoản phải thu khách hàng tăng, điều kiện bán hàng lúc này là “2/10 net 30”, tức là nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10 ngày sẽ được hưởng chiết khấu thanh toán là 2%, còn nếu không thì khách hàng phải đảm bảo trả nợ trong vòng 30 ngày. Chính sách này giúp cho công ty tăng khả năng bán vật liệu xây dựng nhưng cũng ẩn chứa nhiều rủi ro khi không thu hồi được nợ cho khách hàng chiếm dụng. Năm 2012, để tiến độ thi công công trình xây dựng trạm y tế xã Liêm Tiết không bị gián đoạn, công ty đã tăng số tiền trả trước cho nhà cung cấp lên 421 triệu đồng, tương đương 56,82% nhằm nhận được sản phẩm có chất lượng tốt và đúng tiến độ thi công công trình.

Năm 2013 các khoản phải thu ngắn hạn có sự giảm nhẹ 2,25% so với năm 2012. Mức giảm này là do công ty vẫn tiếp tục áp dụng chính sách cho khách hàng thanh toán chậm trong 45 ngày (không có phần chiết khấu dành cho trường hợp thanh toán sớm hóa đơn mua hàng). Mặc dù chính sách này có thể khiến công ty mất thêm chi phí lãi vay nhưng công ty vẫn thực hiện chính sách trả trước một phần chi phí mua hàng cho nhà cung cấp nhằm tăng được uy tín đối với nhà cung cấp và tạo điều kiện để có thể lấy được hàng hoá nhanh hơn.

Đối với hoạt động cung cấp nguyên vật liệu cho các công trình, dự án lớn, công ty yêu cầu khách hàng thanh toán theo khối lượng nghiệm thu hoàn thành giai đoạn xây lắp. Khách hàng sẽ chi trả lần một là 70% giá trị hợp đồng, chi trả tiếp 20% vào lần hai, 5% vào lần ba và 5% giữ lại đến khi hoàn thành và bàn giao công trình.

Hoạt động quản lý khách hàng cũng được công ty hết sức quan tâm. Để đáp ứng nhu cầu hưởng tín dụng của khách hàng, công ty cần đa dạng hóa các chính sách tín dụng hơn nữa. Tuy nhiên việc áp dụng sai cho từng đối tượng khách hàng sẽ dẫn đến những rủi ro và hậu quả lớn trong tương lai. Vậy nên công ty cần thu thập thông tin khách hàng, phân tích chính xác, phân loại hợp lý các nhóm khách hàng để đưa ra những chính sách tín dụng tối ưu nhất. Hiện nay, công ty đang sử dụng phương pháp điểm tín dụng khách hàng dựa trên các tiêu chí thu nhập và tổng hợp lại hệ thống thông tin của khách hàng để có thể đưa ra quyết định cấp tín dụng hay chính sách thương mại cho khách hàng hay không.

– Hàng tồn kho:

Năm 2012 hàng tồn kho của công ty là 2.352 triệu đồng tăng 12,81% so với năm 2011. Hàng tồn kho tăng do năm 2012 nền kinh tế gặp nhiều khó khăn khiến cho việc tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ của công ty không thuận lợi. Lượng nguyên liệu, vật liệu, hàng hoá tồn kho tăng cao mặc dù công ty đã có chính sách nói lỏng tín dụng.

Năm 2013 hàng tồn kho giảm 396 triệu đồng, tương ứng giảm 16,84% so với năm 2012. Hàng tồn kho giảm thể hiện nỗ lực của công ty trong việc thúc đẩy bán hàng hoá, dịch vụ. Cùng với đó dự án cải tạo đường nông thôn xã Liêm Tiết đang đi vào giai đoạn hoàn thiện giúp lượng hàng tồn kho giảm đáng kể.

2.2.2. Thực trạng quản lý tiền mặt tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Bảng 2.5. Tình hình tiền tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 – 2011	Chênh lệch 2013 – 2012
Tiền và các khoản tương đương tiền	550,463	850,513	98,592	300,050	(751,921)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

– Nội dung quản lý hoạt động thu, chi tiền:

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi thu, chi tiền thông qua hệ thống ngân hàng Techcombank, luôn tạo điều kiện thời gian thu tiền là ngắn nhất và thời gian chi tiền là dài nhất.

+ Chi tiền theo phương pháp:

Sử dụng lệnh (ủy nhiệm chi), séc báo chi, séc thanh toán. Tùy thuộc vào nhu cầu của bên thụ hưởng, nếu bên thụ hưởng yêu cầu thanh toán bằng chuyển khoản thì công ty đến ngân hàng lập ủy nhiệm chi và trả vào tài khoản cho họ. Nếu bên thụ hưởng yêu

cầu thanh toán bằng séc thì công ty có thể dùng séc tiền mặt nếu họ yêu cầu trả bằng séc tiền mặt, séc chuyển khoản, séc báo chi. Người thụ hưởng yêu cầu trả bằng séc vì séc chuyển nhượng được còn uỷ nhiệm chi thì không. Tuy nhiên hầu hết bên thụ hưởng của công ty yêu cầu trả bằng uỷ nhiệm chi hoặc séc báo chi nhiều hơn do thanh toán bằng séc có nhược điểm là từ khi người trả tiền ký phát đến khi người thụ hưởng trình diện để thanh toán có thể số dư tài khoản không đủ để thanh toán.

+ ***Thu tiền theo phương pháp:***

Công ty thu tiền trực tiếp đối với những hoá đơn có giá trị nhỏ hơn 25 triệu đồng, còn những hoá đơn có giá trị lớn hơn 25 triệu đồng công ty thu tiền thông qua lệnh thu (uỷ nhiệm thu) hoặc séc thanh toán. Tuy nhiên, phương thức uỷ nhiệm thu công ty chỉ sử dụng đối với khách hàng có mối quan hệ lâu năm hoặc các khách hàng được đánh giá có tiềm lực tài chính tốt.

– ***Quản lý hoạt động dự trữ tiền:***

Quản lý hoạt động dự trữ tiền sẽ giúp cho công ty xác định được luồng tiền ra, vào, các khoản phải thu, phải trả phát sinh trong kì đồng thời lập kế hoạch tài chính ngắn hạn, dự báo các luồng thu, chi bằng tiền mặt phát sinh trong kì, nhu cầu và khả năng của tiền mặt để chủ động đầu tư hoặc huy động vốn tài trợ dự án. Quản lý hoạt động dự trữ tiền hợp lý sẽ làm cho khả năng quay vòng vốn của công ty linh hoạt hơn giúp công ty không bị rơi vào trường hợp mất khả năng thanh toán.

2.2.3. *Quản lý các khoản phải thu*

Đối với hoạt động kinh doanh của công ty, việc chiếm dụng vốn và bị chiếm dụng vốn giữa các công ty là điều không thể tránh khỏi, luôn phát sinh trong các quan hệ thanh toán. Điều là cho các nhà quản trị lo ngại chính là các khoản vay nợ khó đòi, các khoản vay nợ không có khả năng thu hồi, chúng sẽ làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Vì vậy để đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn lưu động, các công ty phải quản lý tốt các khoản phải thu mà đặc biệt với Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi thì đó là những khoản phải thu khách hàng.

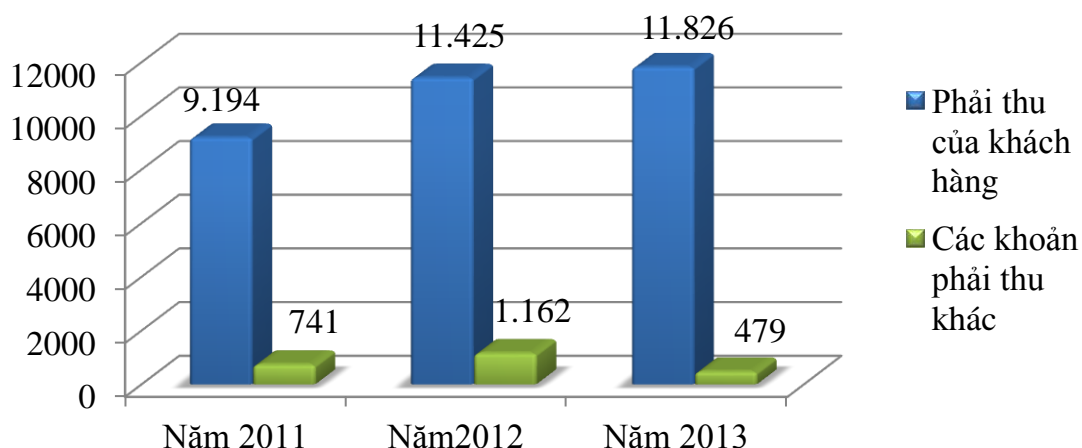
Ngày nay, tín dụng thương mại là một hình thức cho phép trả chậm phổ biến mà người bán dành cho người mua. Việc cho phép trả chậm như vậy tạo điều kiện cho các doanh nghiệp giữ chân được khách hàng, gây thiện cảm để thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm được dễ dàng hơn, việc làm ăn thanh toán cũng thuận lợi hơn. Khi công ty thực hiện bán chịu cho khách hàng thì nảy sinh một khoảng cách thời gian giữa thời điểm giao hàng và thời điểm thanh toán cho sản phẩm.

Trong khi quá trình sản xuất và lưu thông lại là hai quá trình diễn ra liên tục, vì vậy các khoản phải thu phát sinh thường xuyên. Nếu các khoản phải thu tồn tại ở mức độ hợp lý, doanh nghiệp có thể đẩy nhanh quá trình tiêu thụ, tích lũy thêm vốn, mở rộng sản xuất kinh doanh, có cơ hội tăng doanh thu, lợi nhuận và đảm bảo an toàn về

mặt tài chính. Ngược lại các khoản phải thu phát sinh quá lớn sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tài chính và nguồn vốn kinh doanh của công ty nhất là khi khách hàng mất khả năng thanh toán sẽ làm công ty tăng chi phí sử dụng vốn cho những đồng vốn huy động thêm để đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh hằng ngày của mình.

Biểu đồ 2.2 Tình hình các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng



(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính)

Nhìn vào biểu đồ trên ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn chủ yếu của công ty là các khoản phải thu của khách hàng và cả khoản phải thu khác.

Phải thu của khách hàng: chiếm tỷ trọng cao trong tổng giá trị các khoản phải thu ngắn hạn của công ty.

Giai đoạn 2011 – 2012: Phải thu của khách hàng năm 2012 là 11.425 triệu đồng, tăng 2.231 triệu đồng so với năm 2011 là 9.194 triệu đồng.

Giai đoạn 2012 – 2013: Phải thu của khách hàng là 11.826 triệu đồng, tăng 401 triệu đồng so với năm 2012.

Các khoản phải thu khác:

Giai đoạn 2011 – 2012: các khoản phải thu khác của công ty năm 2012 là 1.162 triệu đồng, tăng 421 triệu đồng so với năm 2011.

Giai đoạn 2012 – 2013: các khoản phải thu khác của công ty là 479 triệu đồng, giảm 683 triệu đồng so với năm 2012.

– Nội dung quản lý nợ:

Cũng như các công ty khác để đảm bảo rằng khi cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho khách hàng đều thu được tiền, công ty sẽ có một số những quy định đối với khách hàng như sau:

Đối với người mua hàng là cá nhân thì công ty không cung cấp tín dụng;

Đối với khách hàng là các tổ chức thì tùy theo số lượng hàng hoá mua sẽ được công ty cung cấp mức tín dụng phù hợp. Đối với những hoá đơn có giá trị từ 30 triệu

đồng đến 100 triệu đồng công ty sẽ cho khách hàng nợ tổng vòng 10 ngày. Với những hoá đơn từ 100 triệu đồng đến 250 triệu đồng công ty thường cho nợ đến 30 ngày. Những hoá đơn có giá trị lớn hơn 250 triệu đồng sẽ có thời gian nợ là 70 ngày.

– **Phân nhóm nợ:**

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi phân loại khách hàng căn cứ vào những tính chất khác nhau của từng khách hàng:

- + Khách hàng doanh nghiệp, khách hàng các nhân;
- + Khách hàng là cửa hàng kinh doanh, buôn bán, người tiêu dùng cuối cùng;
- + Khách hàng là doanh nghiệp mô hình lớn, vừa và nhỏ;
- + Khách hàng là doanh nghiệp sản xuất, dịch vụ và cơ quan quản lý Nhà nước.

Việc phân loại được chia làm 3 nhóm rủi ro là nhóm 1, 2 và 3. Nhóm 1 là nhóm khách hàng có điểm tín dụng lớn hơn 47; nhóm 2 là nhóm khách hàng có điểm tín dụng từ 40 đến 47; nhóm 3 là nhóm khách hàng có mức điểm tín dụng từ 32 đến 39 điểm. Những khách hàng nào có số điểm tín dụng nhỏ hơn 32 điểm công ty sẽ không cấp tín dụng cho họ.

– **Thông tin khách hàng:**

Đối với những khách hàng quen thuộc của công ty thì thông tin khách hàng công ty đã có từ lịch sử giao dịch trước đây, ngoài ra việc thu thập thông tin của các khách hàng này cũng dựa trên tình hình tài chính thực tế của khách hàng tại thời điểm hiện tại, cùng với đặc điểm của nền kinh tế thời điểm đó để đưa ra các thông tin tổng hợp, chính xác về đối tượng khách hàng.

Đối với các khách hàng mới, công ty sử dụng thông tin tư vấn của các nhà cung cấp và báo cáo tài chính thường niên, thông tin khách hàng trên các phương tiện truyền thông để đánh giá mức độ rủi ro của khách hàng đó.

Cho điểm tín dụng là hoạt động để đánh giá khách hàng một cách cụ thể dựa trên những thông tin đã thu thập được nhằm đưa ra quyết định đã bán chịu hàng hay từ chối việc bán chịu. Người ta có thể cho điểm từ 1 đến 10, điểm 1 là rất tồi và điểm 10 là rất tốt, từ đó đánh giá điểm cộng cho khách hàng.

2.2.4. Quản lý hàng tồn kho

Để hướng tới mục đích đảm bảo nhu cầu hoạt động kinh doanh của công ty được tiến hành thuận lợi, không bị gián đoạn và việc phân phối sản phẩm tới khách hàng không bị ngưng trệ khi có rủi ro xảy ra, các công ty đều có kế hoạch dự trữ một lượng hàng tồn kho nhất định. Việc lưu trữ một lượng hàng tồn kho này sẽ làm phát sinh các khoản chi phí đi kèm, nguồn vốn tồn kho càng lớn thì chi phí cơ hội của đồng vốn càng cao, vốn bị lãng phí không thể sử dụng cho mục đích khác.

Với đặc thù ngành xây dựng, hàng tồn kho của công ty có những đặc điểm riêng như: nguyên vật liệu sản xuất thường có khối lượng lớn, trị giá cao, đòi hỏi phải dự trữ lớn để giảm bớt rủi ro khi có biến động giá cả cũng như đáp ứng kịp thời được nhu cầu từ các công trình xây dựng mà công ty tham gia thi công. Vì vậy hoạt động mua ngoài được công ty thực hiện nhằm mục đích giảm chi phí cất trữ, chi phí vận chuyển, đảm bảo thuận tiện cho việc vận chuyển khi cần thiết. Tuy nhiên, công ty vẫn cần phải có mức dự trữ hợp lý tránh trường hợp thị trường nguyên vật liệu có biến động bất lợi làm gián đoạn sản xuất gây ảnh hưởng tới tiến độ thi công của công ty.

Bảng 2.6. Hàng tồn kho của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch 2012 – 2011		Chênh lệch 2013 – 2012	
	2011	2012	2013	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Hàng tồn kho	2.085	2.352	1.956	267	12,81	(396)	(16,84)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Hàng tồn kho của công ty không bao gồm sản phẩm kinh doanh dở dang nên nguyên vật liệu sẽ chiếm 100% tỷ trọng hàng tồn kho của công ty trong cả 3 năm.

Năm 2012, lượng hàng tồn kho của công ty là 2.352 triệu đồng, tăng 267 triệu đồng so với năm 2011 là 2.085 triệu đồng. Do trong năm 2012, công ty thực hiện một số dự án xây dựng của địa phương nên nhu cầu nguyên liệu, vật liệu để phục vụ cho việc thi công là rất lớn vì thế lượng hàng tồn kho trong năm tăng cao hơn năm 2011, tương ứng tăng 12,81% so với năm 2011. Nhưng đến năm 2013, lượng hàng tồn kho của công ty lại giảm 396 triệu đồng tương đương mức giảm 16,84% so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do công ty đã hoàn thành xong nhiều dự án xây dựng từ năm 2012 và chỉ còn thi công nhưng công trình nhỏ lẻ khác nên lượng dự trữ hàng tồn kho cũng giảm đi. Ngoài ra do có những tính toán hợp lý hơn trong việc quản lý hàng tồn kho nên công ty chỉ dự trữ ở mức vừa đủ, không gây lãng phí.

2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 2.7. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

Đơn vị: Lần

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch 2011 – 2012	Chênh lệch 2012 – 2013	Trung bình ngành xây dựng và vật liệu xây dựng	
	2011	2012	2013			2014	2013
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	1,17	1,15	0,85	(0,02)	0,3	1,48	0,76
2. Khả năng thanh toán nhanh	0,9	0,89	0,92	(0,01)	0,03	0,95	0,44
3. Khả năng thanh toán tức thời	0,05	0,05	0,007	0	(0,043)	0,11	0,11

(Nguồn: Số liệu tính toán từ bảng cân đối kế toán,

<http://learning.stockbiz.vn/knowledge/investopedia/Terms/CURRENTRATIO.aspx>)

Từ bảng chỉ tiêu trên ta có nhận xét như sau:

Khả năng thanh toán ngắn hạn: trong vòng 3 năm chỉ số khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2011 là 1,17 lần, có nghĩa là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,17 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2012 chỉ số này là 1,15 lần giảm 0,02 lần so với năm 2011. Ta thấy năm 2012 cả hai chỉ tiêu tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn đều tăng song mức độ tăng của nợ ngắn hạn nhiều hơn (28,93%) so với mức tăng của tài sản ngắn hạn (25,63%) làm cho khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty năm 2012 giảm so với năm 2011, do nợ ngắn hạn giảm (11,13%) mạnh hơn mức giảm của tài sản ngắn hạn (9,33%). Khả năng thanh toán ngắn hạn trung bình ngành (năm 2014 là 1,48 lần) cao hơn khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty nhưng năm 2013, trung bình ngành là 0,76, thấp hơn khả năng thanh toán của công ty 0,41 lần. Điều này phản ánh khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn để thanh toán của các khoản nợ của công ty còn thấp.

Khả năng thanh toán nhanh: đo lường chính xác hơn khả năng thanh toán ngắn hạn do hàng tồn kho không được tính vào chi trả do khả năng tiêu thụ của hàng tồn kho thấp). Chỉ tiêu này cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không tính đến yếu tố hàng tồn kho. Năm 2012 khả năng thanh toán nhanh của công ty là 0,89 lần có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,89 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến yếu tố hàng tồn kho, giảm 0,01 lần so với năm 2011. Năm 2013, chỉ tiêu này tăng trở lại đạt 0,92 lần do trong năm chi phí sản xuất kinh doanh dờ đang giảm mạnh vì công ty đã hoàn thành và bàn giao một số dự án. Chỉ tiêu này khá cao cho thấy công ty không phụ thuộc nhiều vào hàng tồn kho, nhưng khoản phải thu khách hàng lại chiếm tỷ trọng lớn, công ty cần thắt chặt chính sách tín dụng để giảm chi phí và rủi ro khi thu hồi nợ.

Khả năng thanh toán tức thời: đo lường việc chi trả các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Trong hai năm 2011 và 2012, khả năng thanh toán tức thời của công ty đều đạt 0,05 lần. Năm 2013 lượng tiền mặt giảm xuống đáng kể so với năm 2011 và 2012 (giảm 88,35% so với 2012), đây là lí do dẫn đến hệ số thanh toán tức thời giảm mạnh. Khả năng thanh toán tức thời của công ty năm 2013 chỉ đạt 0,007 lần có nghĩa là một đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bởi 0,007 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Hệ số khả năng thanh toán tức thời cả 3 năm đều thấp hơn trung bình ngành 0,103 lần, nó cho thấy sự giảm sút về độ an toàn trong thanh toán, cũng với đặc thù doanh nghiệp luôn cần một lượng tiền lớn để mua sắm nguyên vật liệu phục vụ bán hàng, phục vụ các công trình xây dựng. Công ty cần có những biện pháp để thu hồi vốn ứ đọng ở khâu khách hàng và khâu tồn trữ để trang trải kịp thời các khoản này.

2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động

- Chỉ tiêu đánh giá tình hình các khoản phải thu:

Bảng 2.8. Vòng quay các khoản phải thu khách hàng và kỳ thu tiền bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Doanh thu thuần (triệu đồng)	27.545	8.418	6.979
2. Khoản phải thu khách hàng (triệu đồng)	9.194	11.426	11.826
2. Vòng quay khoản phải thu khách hàng = (1)/(2) (lần)	2,99	0,74	0,59
4. Kỳ thu tiền bình quân = 360/(3) (ngày)	120,4	486,5	610,2

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Hệ số này là một thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Từ bảng trên ta thấy khoản phải thu khách hàng tăng dần từ năm 2011 đến 2013 trong khi doanh thu thuần lại giảm dần, chính vì thế vòng quay khoản phải thu khách hàng giảm (năm 2012 giảm 2,25 lần so với năm 2011, năm 2013 giảm 0,15 lần so với năm 2012). Trong hai năm 2012 và 2013, công ty thực hiện chính sách nói lỏng tín dụng nhằm thu hút khách hàng với mong muốn tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, năm 2012 doanh thu của công ty vẫn giảm mạnh (19.127 triệu so với năm 2011) do nền kinh tế khó khăn (lạm phát gia tăng; tỷ giá hối đoái thay đổi; thị trường vàng không ổn định, thay đổi thất thường; mặt bằng lãi suất có xu hướng giảm;...) khiến người dân không đầu tư nhiều vào xây dựng, công ty gặp khó khăn trong việc bán nguyên vật liệu xây dựng. Mặc dù gặp khó khăn nhưng công ty vẫn để khách hàng trả tiền hàng chậm nên vòng quay khoản phải thu giảm mạnh từ 2,99 lần

năm 2011 xuống còn 0,74 lần vào năm 2012 và đến năm 2013 còn 0,59 lần, dẫn đến kỳ thu tiền bình quân tăng lên 486,5 ngày năm 2012 và 610,2 ngày năm 2013. Công ty cần có chính sách hạn chế cho khách hàng nợ nhiều trong thời gian dài vì sẽ ảnh hưởng không tốt tới dòng tiền và suy giảm khả năng thanh toán trong khi công ty vẫn phải vay ngân hàng một khoản tiền lớn để đầu tư vào hoạt động kinh doanh.

- Chỉ tiêu đánh giá hàng tồn kho:

Bảng 2.9. Vòng quay hàng tồn kho

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Giá vốn hàng bán (triệu đồng)	26.906	7.940	6.555
2. Hàng tồn kho bình quân (triệu đồng)	1.160,5	2.218,5	2.154
3. Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(2)	23,18	3,58	3,04
3. Chu kỳ lưu kho = 360/(3) (ngày)	15,53	100,56	118,42

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Năm 2011, hệ số vòng quay hàng tồn kho đạt 23,18 lần, thời gian quay vòng hàng tồn kho là 15,53 ngày, chứng tỏ hàng tồn kho vận động không ngừng, doanh nghiệp bán hàng nhanh, hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Đó là nhân tố để tăng doanh thu, góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên năm 2012, giá vốn hàng bán giảm 70,49% trong khi đó lượng hàng tồn kho bình quân lại tăng 91,16% khiến cho hệ số quay vòng hàng tồn kho giảm 19,6 lần so với năm 2011. Chính vì vậy thời gian quay vòng hàng tồn kho tăng lên 100,56 ngày. Năm 2013, thời gian quay vòng hàng tồn kho tiếp tục tăng 17,86 ngày so với năm 2012. Công ty cần tính toán lượng hàng tồn kho hợp lý để tránh tình trạng ứ đọng hàng hoá, góp phần đẩy mạnh tốc độ chu chuyển vốn lưu động, thực hiện tốt nguyên tắc tiết kiệm.

- Thời gian quay vòng tiền

Bảng 2.10 Thời gian quay vòng tiền

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Hệ số trả nợ	4,48	12,30	11,60
2. Thời gian trả nợ trung bình (ngày)	82	30	31
3. Thời gian quay vòng tiền trung bình (ngày)	401	386	243

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Qua bảng trên ta thấy hệ số trả nợ và thời gian trả nợ từng bình tăng giảm thất thường qua các năm. Năm 2011, hệ số trả nợ là 4,48 và thời gian trả nợ trung bình là 82 ngày. Năm 2012 hệ số trả nợ tăng lên đến 12,30, kéo theo thời gian trả nợ trung bình giảm 52 ngày so với năm 2011, chỉ còn 30 ngày. Thời gian trả nợ trung bình dài

nghĩa là điều kiện thanh toán của nhà cung cấp với công ty là thuận lợi, giúp công ty dễ dàng tăng vốn lưu động, tuy nhiên cũng có thể do giá mua cao hoặc công ty đang phụ thuộc vào các điều kiện tín dụng thương mại. Năm 2013, hệ số trả nợ còn 11,60 nên thời gian trả nợ trung bình chỉ tăng 1 ngày so với năm 2012. Do công ty có nhiều vốn, tận dụng chính sách chiết khấu thanh toán sớm để mua hàng với giá cả tốt hơn.

Thời gian quay vòng tiền mặt phản ánh khoản thời gian từ khi công ty thanh toán tiền mua hàng hóa đầu vào là các nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ trong xây dựng và thi công công trình cho đến khi công ty bán được hàng và thu được tiền về. Năm 2011, thời gian quay vòng tiền mặt là 401 ngày. Năm 2012 thời gian quay vòng tiền mặt giảm xuống còn 386 ngày và năm 2013 giảm mạnh còn 243 ngày. Thời gian quay vòng tiền mặt giảm dần cho thấy công ty đang hoạt động có hiệu quả, số tiền thu về là ngắn hơn, nhanh hơn, không để cho khách hàng chiếm dụng vốn của mình quá lâu. Kết quả này là do công ty đã thực hiện tốt chính sách tín dụng mới của mình: chiết khấu thanh toán cho khách hàng (2/10 net 45) tức là nếu khách hàng thanh toán sớm tiền hàng trong vòng 10 ngày kể từ ngày mua hàng thì sẽ được hưởng chiết khấu 2%, nếu không thì phải thanh toán trong vòng 45 ngày. Chính sách này là phù hợp với hoạt động kinh doanh của công ty.

– **Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn**

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn}}$$

Bảng 2.11 Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

Đơn vị : %

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch	Chênh lệch
	2011	2012	2013	2011 – 2012	2012 – 2013
Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn	2,17	0,53	0,48	(1,64)	(0,05)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Hệ số này phản ánh tính năng động của công ty, cho biết tổng vốn đầu tư vào tài sản được chuyển đổi bao nhiêu lần thành doanh thu. Nếu hệ số này thấp có nghĩa là vốn đang không được sử dụng hiệu quả, có khả năng công ty đang thừa hàng tồn kho, sản phẩm hàng hóa không tiêu thụ được hoặc tài sản nhàn rỗi hay vay tiền quá nhiều so với nhu cầu thực sự.

Năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn đạt 0,53 lần, giảm 1,64 lần so với năm 2011, nghĩa là 1 đồng tài sản ngắn hạn được đưa vào hoạt động kinh doanh năm

2012 sẽ tạo ra 0,53 đồng doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ TSNH của công ty đang có xu hướng vận động chậm và kém hiệu quả. Năm 2011, việc sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty vào hoạt động kinh doanh thực sự đạt hiệu quả khi mà hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn đạt 2,17 lần. Với mong muốn phát triển công ty, đẩy mạnh quá trình bán hàng hơn nữa nên năm 2012, công ty đã áp dụng chính sách nói lỏng tín dụng nhằm thu hút khách hàng làm cho khoản phải thu khách hàng tăng lên 24,27% so với năm 2011. Công ty cũng tích trữ thêm lượng hàng hóa (nhập thêm xi măng, sắt, thép và một số loại công cụ dụng cụ xây dựng khác như bay, xẻng,...) khiến cho tài sản ngắn hạn tăng lên 25,63%. Tuy nhiên, năm 2012 cũng là năm thị trường ngành xây dựng, bất động sản bắt đầu gặp sóng gió, nhiều công trình không có vốn đầu tư, điều đó đã ảnh hưởng rất lớn tới doanh thu bán hàng của doanh nghiệp, khiến cho lượng hàng tồn kho tăng cao.

Năm 2013, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty vẫn tiếp tục giảm 0,04 lần so với năm 2012. Nguyên nhân là do, năm 2013, tài sản ngắn hạn của công ty đã giảm 9,33% nhưng tốc độ giảm của TSNH vẫn thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu. Công ty cần đẩy nhanh tiến độ giảm hàng tồn kho, đồng thời thu hồi các khoản phải thu nhằm tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn.

2.3.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của một chu kỳ nhất định, là nguồn vốn quan trọng để các nhà quản lý đưa ra quyết định tài chính trong tương lai.

Bảng 2.12 Khả năng sinh lời của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2011 – 2012	Chênh lệch 2012 – 2013	Trung bình ngành
ROS	0,09	0,14	0,1	0,05	(0,04)	-
ROA	0,18	0,07	0,05	(0,11)	(0,02)	1,34
ROE	1,36	0,62	0,36	(0,74)	(0,26)	3,28

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần (ROS): chỉ tiêu này phản ánh khả năng thu nhập ròng của công ty so với doanh thu thuần của nó. Năm 2012, tỷ suất sinh lời trên doanh thu đạt 0,14%, tăng 0,05% so với năm 2011. Nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần thu về 0,14 đồng lợi nhuận. Năm 2012 mặc dù doanh thu giảm nhưng mức giảm doanh thu (69,44%) vẫn nhỏ hơn so với mức giảm chi phí (70,49%) vì vậy chỉ

tiêu ROS vẫn tăng. Sang đến năm 2013, tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần của công ty giảm 0,04% so với năm 2012. Năm 2013, cả doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn tiếp tục giảm nhưng mức giảm chi phí thấp hơn mức giảm của doanh thu, làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA): chỉ tiêu này cho ta biết hiệu quả của công ty trong việc sử dụng tài sản để kiếm lời. ROA của công ty đang giảm dần qua các năm. Năm 2011, ROA của công ty là 0,18%, nhưng sang năm 2012, ROA giảm 0,11% chỉ còn 0,07%. Năm 2013, ROA của công ty vẫn tiếp tục giảm thêm 0,02% nữa xuống còn 0,05%, nghĩa là 100 đồng nguồn vốn đầu tư cho tài sản thì thu về 0,05 đồng lợi nhuận ròng. Có thể thấy tỷ suất sinh lời của công ty hiện nay là thấp so với mặt bằng chung của các công ty kinh doanh vật liệu xây dựng (trung bình ngành là 1,34%). Công ty cần có những biện pháp kịp thời để quản lý tài sản, doanh thu, chi phí một cách hiệu quả hơn nhằm mang lại kết quả kinh doanh cao nhất.

Ngoài ra, theo phân tích DuPont thì chỉ tiêu ROA còn được tính theo công thức:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hay, ROA = Tỷ suất sinh lời của doanh thu × Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Bảng 2.13 Mức độ ảnh hưởng của ROS và hiệu suất sử dụng tài sản lên ROA

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
ROS (%)	0,09	0,14	0,1
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (Lần)	2	0,49	0,45
ROA (%)	0,18	0,07	0,05
Delta ROA (%)		(0,11)	(0,02)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản có xu hướng giảm qua các năm đều bị ảnh hưởng bởi hai chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên doanh thu và hiệu quả sử dụng tài sản.

Năm 2011 – 2012: ROA năm 2012 giảm mạnh từ 0,18% xuống còn 0,07% so với năm trước. ROS năm 2012 tăng 0,05% so với năm 2011 nhưng hiệu suất sử dụng tài sản lại giảm mạnh 1,51%. Chính sự sụt giảm này đã khiến cho ROA giảm, cho thấy trong giai đoạn này công ty sử dụng tài sản chưa hiệu quả.

Năm 2012 – 2013: ROA vẫn tiếp tục giảm 0,02% so với năm 2012. Nghĩa là năm 2013 với 100 đồng tài sản đầu tư tại công ty chỉ tạo ra 0,05 đồng lợi nhuận. Năm 2013, Chính phủ đã đưa ra nhiều gói giải pháp để kích thích kinh tế nhưng với tình hình quản

lý tài sản và chi phí không hiệu quả của công ty nên đã khiến cho cả hai chỉ tiêu ROS và hiệu quả sử dụng tài sản đều giảm 0,04%.

Qua phân tích DuPont có thể thấy công ty đang sử dụng tài sản không hiệu quả khiến cho hiệu suất sử dụng tài sản giảm mạnh, nguyên nhân là do khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng cao (76,43%) trong tổng tài sản của công ty và lượng hàng tồn kho vẫn ứ đọng nhiều. Năm 2012, ROS tăng nhẹ 0,05% thì đến năm 2013 lại giảm 0,04% so với năm 2012. Điều này là do cả doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của công ty đều giảm. Công ty cần quản lý tài sản, doanh thu, chi phí một cách hợp lý hơn để mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE): chỉ tiêu ROE là thước đo chính xác nhất để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy được tạo ra bao nhiêu đồng lời. Năm 2011, ROE của công ty đạt 1,36%, nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng kinh doanh. Năm 2012 và 2013 chỉ tiêu ROE giảm xuống còn 0,62% và 0,36%. Sự biến động này chủ yếu do ảnh hưởng từ kết quả hoạt động kinh doanh không mấy khả quan của công ty, trong 2 năm vốn chủ sở hữu của công ty không có sự biến động nhiều.

Theo phân tích DuPont thì chỉ tiêu ROE còn được tính theo công thức:

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

Bảng 2.14 ROE theo mô hình DuPont

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
ROS (%)	0,09	0,14	0,1
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (Lần)	2	0,49	0,45
Tổng tài sản/ VCSH	7,55	8,92	8,01
ROE (%)	1,36	0,62	0,36
Delta ROE (%)		(0,74)	(0,26)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi)

Ta thấy, ROE của công ty luôn ở mức thấp và liên tục giảm qua các năm. Năm 2012, ROE giảm 0,74% so với năm 2011 đạt 0,62%, nghĩa là 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,62 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này tiếp tục giảm 0,26% vào năm 2013 do ảnh hưởng của 3 chỉ tiêu là tỷ suất sinh lời trên doanh thu, hiệu suất sử dụng tài sản và đòn bẩy tài chính:

ROS có xu hướng bất ổn định qua các năm. Năm 2012, ROS có sự tăng nhẹ (0,05%). Năm 2012, do khủng hoảng của nền kinh tế khiến cho thị trường vật liệu xây

dựng có nhiều biến động. Nhiều công trình ngừng thi công, người tiêu dùng e dè trong việc đầu tư vào xây dựng khiến cho doanh thu bán hàng của công ty sụt giảm mạnh (69,44%). Tuy nhiên, mức giảm của doanh thu bán hàng vẫn thấp hơn mức giảm của chi phí (70,49%) khiến cho ROS vẫn tăng nhẹ. Năm 2012, công ty đã sử dụng đòn bẩy tài chính nhiều hơn được thể hiện qua chỉ tiêu tổng TS/VCSH tăng 1,37 lần so với năm 2011. Nguyên nhân do năm 2012, tốc độ tăng của tài sản (24,99%) cao hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu (0,68%). Mặc dù hai chỉ tiêu ROS và tổng TS/VCSH năm 2012 đều tăng song hiệu suất sử dụng tổng tài sản lại giảm mạnh (1,51 lần) so với năm 2011 do khoản phải thu khách hàng tăng cao (24,26%). Chính điều này đã khiến cho ROE năm 2012 giảm 0,74% so với năm 2011.

Năm 2013, tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm 0,04%. Mặc dù công ty đã có chính sách bán hàng trả chậm cho người tiêu dùng song doanh thu bán hàng của công ty vẫn giảm (17,09%) so với năm 2012. Bên cạnh đó hiệu suất sử dụng tổng tài sản và tổng TS/VCSH cũng giảm lần lượt là 0,04% và 0,91%. Điều này đã khiến cho ROE năm 2013 tiếp tục giảm 0,26% so với năm 2012. Có thể thấy, năm 2013 nhận thấy việc vay vốn để đầu tư kinh doanh không đem lại hiệu quả cao nên công ty đã hoàn trả một phần gốc vay khiến cho chỉ tiêu tổng giá trị tài sản trên vốn chủ sở hữu giảm.

2.4. Đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

2.4.1. Kết quả đạt được

Qua quá trình tìm hiểu thực tế và nghiên cứu, phân tích dữ liệu, các chỉ số tài chính ta thấy Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi đã đạt được những kết quả như sau:

- Lợi nhuận sau thuế của công ty giảm trong năm 2012 – 2013, tuy đây là khó khăn chung của nền kinh tế nhưng công ty đã cố gắng không ngừng tránh rơi vào tình trạng kinh doanh không có lãi.
- Trong quá trình kinh doanh, công ty đã tận dụng được nguồn vốn chiếm dụng từ đối tác và coi như một nguồn tài chính ngắn hạn để thanh toán những khoản phát sinh trong quá trình hoạt động.
- Năm 2012, công ty đã đầu tư, mua sắm thêm một số máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải và thiết bị văn phòng nhằm mục đích phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty và tạo điều kiện cho nhân viên được làm việc trong một môi trường thoải mái.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm, giúp công ty tiết kiệm được một khoản chi phí phục vụ cho kinh doanh.
- Việc nói lỏng chính sách tín dụng giúp công ty tạo lập thêm mối quan hệ với cả khách hàng cũ và mới.

2.4.2. Hạn chế

Mặc dù vốn chủ sở hữu năm 2012 – 2013 có tăng nhưng không nhiều do lợi nhuận của công ty giảm nên công ty chỉ giữ lại một phần nhỏ lợi nhuận không chia để bổ sung vào nguồn vốn chủ sở hữu. Tỷ trọng nợ phải trả cao hơn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn cho thấy công ty đi vay nhiều hơn số vốn hiện có khiến cho tính tự chủ về tài chính của công ty thấp. Tuy việc sử dụng đòn bẩy tài chính tạo ra được lá chắn thuế cho công ty nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro thanh toán khi nợ đến hạn trả.

Doanh thu thuần của công ty giảm mạnh nên vòng quay của vốn lưu động khá thấp. Thời gian luân chuyển vốn quá dài và cao hơn rất nhiều so với trung bình ngành. Điều này làm cho doanh thu của công ty bị giám sát một cách nhanh chóng gây thiệt hại đối với công ty.

Công tác sử dụng tiền không khoa học, mang tính ước lượng: Lượng tiền chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu tài sản ngắn hạn, việc tăng dự trữ tiền cũng khiến cho công ty phát sinh các chi phí cơ hội đầu tư vào công ty, đồng thời phát sinh chi phí bảo vệ, khó kiểm soát lượng tiền mặc dù để tiền mặt trong két. Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi là một doanh nghiệp nhỏ, hiện tại, công ty không có hoạt động đầu tư tài chính mà chủ yếu dùng vốn để đầu tư tăng quy mô cho công ty. Hoạt động quản lý tiền tại công ty cũng chưa được chú trọng, lượng tiền hàng năm liên tục tăng mà không hề có sự tính toán nào mà chủ yếu dựa vào cảm tính của công ty và loại hình kinh doanh mà công ty đang thực hiện. Dự trữ tiền mặt năm 2013 của công ty giảm đột ngột 88,37%, điều này khiến cho khả năng thanh toán tức thời của công ty gặp khó khăn và dễ gặp rủi ro khi có nhu cầu bất thường về vốn và tiền mặt.

Khoản phải thu lớn gây ứ đọng vốn: Khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong cơ cấu tài sản ngắn hạn có nghĩa là một tỷ lệ khá lớn tài sản ngắn hạn của công ty đã tồn đọng dưới dạng các khoản phải thu bị khách hàng chiếm dụng. Điều này ảnh hưởng đến công tác thu hồi vốn kinh doanh cũng như khả năng thanh toán của công ty. Công tác thu hồi vốn kém có thể gây nguy hiểm cho công ty, bởi nó sẽ gây ra tình trạng thiếu vốn trong thời điểm hiện tại, công ty luôn trong tình trạng cần vốn để đầu tư. Chính sách quản lý các khoản phải thu tại công ty được đánh giá khá cao, tuy nhiên nhược điểm của nó là tốn thời gian, chi phí, công sức tìm kiếm, phân loại và kiểm định thông tin trước khi tiến hành tính toán.

Việc nói lỏng chính sách tín dụng tuy đem lại cho công ty thêm nhiều khách hàng nhưng việc này cũng phát sinh thêm các khoản chi phí khác như chi phí quản lý nợ,... tăng mức độ rủi ro của các khoản nợ khó đòi, thời gian thu hồi nợ trung bình tăng mạnh kéo theo thời gian quay vòng tiền trung bình của công ty tăng cao. Mặt khác, vốn mà khách hàng chiếm dụng cao hơn nhiều so với vốn công ty chiếm dụng

được từ phía khách hàng và nhà cung cấp. Chúng tôi trên thực tế công ty đã bỏ lỡ nguồn huy động vốn từ phía khách hàng – với đặc điểm không mất chi phí sử dụng.

Công tác sử dụng tài sản ngắn hạn ngày càng kém hiệu quả: Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cho thấy công tác sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty đang ngày một kém hiệu quả, khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn thấp trong khi công ty liên tục đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Điều này cho thấy sự lãng phí trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn, doanh thu thu được hàng năm không tương xứng với quy mô đầu tư. Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn hàng năm đang giảm dần, thời gian quay vòng tài sản ngắn hạn tăng cho thấy công tác thu hồi tài sản ngắn hạn của công ty ngày một giảm sút. Chính sách quản lý các khoản phải thu chưa tốt mặc dù công ty đã thực hiện nhiều chính sách thanh toán dành cho khách hàng nhằm kích thích trả nợ tuy nhiên khoản phải thu vẫn tăng lên, số vòng quay các khoản phải thu giảm và thời gian thu tiền bình quân tăng. Do vậy, công ty cần phải có những nỗ lực để khắc phục nguyên nhân trên nhằm làm cho thời gian quay vòng khoản phải thu tăng, kỳ thu tiền giảm và ổn định hơn trong thời gian tới.

Khoản phải trả người bán tăng cao qua các năm, hơn nữa công ty thanh toán các khoản nợ sau thời gian quy định, điều này có thể khiến công ty tiết kiệm chi phí nhưng lại làm giảm uy tín đối với nhà cung cấp.

Hàng tồn kho luôn ở mức cao khiến công ty mất thêm chi phí quản lý hàng tồn kho,... Công ty chưa áp dụng một mô hình quản lý nào vào vấn đề quản lý kho hay quản lý các khoản phải thu. Cách xây dựng chính sách tín dụng của công ty còn khá đơn giản, chỉ dựa vào những ý kiến chủ quan của công ty

2.4.3. Nguyên nhân

– Nguyên nhân chủ quan

Việc quản lý tiền của Công ty còn chưa được hiệu quả: Công ty chưa có một mô hình quản lý mức dự trữ tiền, do đó hiện nay lượng tiền tại công ty vẫn tiếp tục tăng lên và chưa có dấu hiệu dừng cho thấy Công ty vẫn chưa tìm được điểm dự trữ tiền mặt tối ưu, chưa giúp công ty xác định được khoảng cách giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ để từ đó có những biện pháp bổ sung cũng như giảm bớt lượng tiền mặt để tránh lãng phí vốn đầu tư cho hoạt động kinh doanh.

Công tác quản lý còn non nớt, thiếu nhạy bén: Trong giai đoạn 2011 - 2013 mặc dù sự nỗ lực của toàn thể ban lãnh đạo cũng như cán bộ công nhân viên, công ty là đáng ghi nhận nhưng từ những kết quả đạt được cho thấy hiệu quả đem lại trong công tác sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng và công tác quản lý tài chính nói chung chưa thực sự hiệu quả, vẫn còn đâu đó sự thiếu quyết đoán và nhanh nhạy trong việc nắm bắt tình hình đang diễn ra trong nội tại doanh nghiệp.

– Nguyên nhân khách quan

Nền kinh tế thế giới suy thoái, đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức; giá dầu thô, giá vàng và các mặt hàng lương thực, thực phẩm, nguyên vật liệu trên thị trường quốc tế tăng cao; thị trường chứng khoán sụt giảm; khủng hoảng nợ công xảy ra ở nhiều nước thuộc khối EU;... đã có những tác động tiêu cực đến nền kinh tế Việt Nam nói chung, và công ty nói riêng.

Hàm lượng vốn cố định thấp do công ty tập trung vào vay vốn để phục vụ cho sản xuất kinh doanh nên lượng vốn lưu động luôn cao hơn lượng vốn cố định. Hiệu suất sử dụng vốn cố định thấp do trong ba năm lượng vốn cố định của công ty tăng không đáng kể trong khi đó doanh thu thuần lại giảm khá nhiều.

Tỷ suất sinh lời liên tục giảm do tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế nhanh hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần; công ty chưa biết cách tiết kiệm chi phí trong khâu quản lý thu hồi công nợ và quản lý hàng tồn kho.

Hệ số thu nợ của công ty cao hơn so với trung bình ngành là do số vốn rải rác từ các công trình mang tính chất nhỏ lẻ mà công ty chưa thu được. Hơn nữa các công trình lớn do chưa hoàn thiện nên chủ đầu tư chưa trả hết nợ cho công ty, tình hình kinh tế khó khăn khiến nhiều khách hàng đề nghị công ty cho phép trả chậm khiến cho công tác quản lý các khoản phải thu gặp nhiều khó khăn, tốn kém chi phí quản lý các khoản phải thu đó.

Doanh nghiệp chưa thực hiện được việc tính toán mức dự trữ nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất hợp lý. Việc tính toán chủ yếu dựa trên việc sử dụng và dự trữ kỳ trước, không có sự so sánh, đối chiếu giữa các kỳ nên hiệu quả quản lý hàng tồn kho và lưu kho chưa đạt hiệu suất cao nhất.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Thông qua việc phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi cho thấy thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty. Qua đây thấy được những thành tựu mà công ty đã đạt được:

Đầu tư máy móc, thiết bị, công nghệ và nguồn nhân lực một cách hợp lý

Tài sản ngắn hạn của công ty tăng lên đáng kể đặc biệt là tài sản ngắn hạn

Công tác bảo quản và sử dụng nguyên liệu, vật liệu được khai thác và thực hiện hiệu quả, mang lại hiệu quả sử dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty,...

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, công ty vẫn còn những hạn chế như:

Công tác thu hồi nợ chưa đạt hiệu quả thật sự cao, số vốn bị chiếm dụng nhiều

Cơ cấu tài sản còn chưa cân đối: tỷ lệ vốn chủ sở hữu ít, nợ phải trả lớn hơn rất nhiều cho thấy khả năng thanh toán của công ty chưa cao, gặp nhiều rủi ro trong việc thanh toán các khoản nợ với nhà cung cấp,...

Phương pháp quản lý tài sản ngắn hạn chưa hiệu quả

Vì vậy trong thời gian tới công ty cần phải hoàn thiện và có những giải pháp thiết thực hơn để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của mình. Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi sẽ nghiên cứu vấn đề này.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CƯỜNG KHÔI

3.1. Định hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại

Cường Khôi

Việc hội nhập với nền kinh tế thế giới giúp mở rộng quan hệ hợp tác với các nước bên ngoài, kéo theo đó là các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Hơn thế nữa Nhà nước khuyến khích đầu tư nên các công ty mới xuất hiện ngày càng nhiều, điều này tạo ra cơ hội nhưng cũng gây những thách thức không nhỏ cho Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi. Vì vậy công ty cần đặt ra cho mình những mục tiêu cần đạt được trong thời gian tới.

Trong năm 2014 để chuẩn bị cho việc đấu thầu các dự án quan trọng sắp tới, ban lãnh đạo công ty đặt ra mục tiêu doanh thu hàng năm phải đạt ít nhất từ 7 tỷ trở lên. Mục tiêu mà công ty đề ra sẽ gặp nhiều khó khăn trong tình hình kinh tế hiện nay. Chính vì vậy công ty cần cố gắng hết mình, mặc dù mục tiêu đặt ra là rất cao nhưng với tiềm lực của mình cùng với nguồn nhân lực nhiều kinh nghiệm, tay nghề cao thì mục tiêu đã đặt ra là có thể đạt được. Tuy nhiên đây mới chỉ là mục tiêu ngắn hạn mà công ty đặt ra cho năm 2014, công ty cần đặt ra những mục tiêu dài hạn cho những năm tiếp theo:

- Mua sắm máy móc hiện đại để phù hợp với tình hình cạnh tranh khốc liệt trên thị trường, đáp ứng nhanh và hiệu quả qua cho nhu cầu của khách hàng và của bản thân công ty trong thi công công trình xây dựng.
- Tổ chức đào tạo để nâng cao năng lực cho nhân viên, phục vụ việc mở rộng thị trường, mở rộng quy mô hoạt động của công ty. Lấy hiệu quả nền kinh tế là thước đo cho sự phát triển bền vững của công ty góp phần giúp chi công ty có chỗ đứng trên thị trường.
- Đẩy mạnh công tác quảng cáo, công tác thị trường, đa dạng hóa các sản phẩm về nguyên liệu, vật liệu xây dựng với chất lượng cao, giá cả hợp lý để đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.
- Thường xuyên cập nhật tình hình thị trường để nắm bắt rõ các thông tin thị trường, sản phẩm, giá cả để có những điều chỉnh phù hợp trong việc ổn định các hoạt động kinh doanh và tăng trưởng doanh thu của công ty.

3.1.1. Đánh giá môi trường kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

- Thuận lợi

Chính sách kinh tế và tài chính của Nhà nước đối với doanh nghiệp: Hiện nay theo đánh giá chung từ nhiều nguồn thông tin thì thị trường vật liệu xây dựng đã khá

bình ổn. Tuy nhiên vẫn còn nguy cơ biến động khi tình hình kinh tế và chính trị thế giới bất ổn, vì vậy giữ vững ổn định nền kinh tế vĩ mô là ưu tiên của chính phủ. Năm 2013, ngành xây dựng mặc dù chiếm tỷ trọng không lớn trong GDP nhưng đạt mức tăng 5,83% cao hơn nhiều với mức tăng 3,25% của năm trước. Trong bối cảnh kinh tế thế giới những năm qua có nhiều bất ổn, sản xuất trong nước gặp khó khăn, lạm phát tăng cao, Chính phủ tập trung chỉ đạo quyết liệt các ngành, các cấp thực hiện ưu tiên kiềm chế lạm phát (CPI tháng 12 năm 2013 tăng 6,04%, thấp hơn mức tăng cuối năm 2012 là 6,81%), ổn định kinh tế vĩ mô nên đây là mức tăng hợp lý, khẳng định tính đúng đắn, kịp thời, hiệu quả của các biện pháp, giải pháp của Chính phủ ban hành.

Ngành nghề: Xây dựng đang trở thành một trong những ngành mũi nhọn của nước ta. Là ngành tổng hợp liên quan đến nhiều mặt hoạt động xã hội, kinh tế, văn hóa xã hội, xuất phát từ nhu cầu đa dạng hóa của các doanh nghiệp và người dân. Nhà nước cũng đưa ra những chính sách ưu đãi nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp trong ngành xây dựng:

- + Gia hạn thời gian nộp thuế thời hạn 6 tháng cho các doanh nghiệp sử dụng nhiều nhân công lao động trong lĩnh vực sản xuất, đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng kinh tế - xã hội.
- + Giảm 50% tiền thuế đất phải nộp năm 2012 theo quy định tại quyết định số 2093/QĐ-TTg ngày 23/11/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc giảm thuế đất trong 2 năm đối với những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ

Tất cả những điều trên tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh và đầu tư xây dựng có thể đứng vững trên thị trường.

- Khó khăn

Đối thủ cạnh tranh: Do nhu cầu phát triển của kinh tế xã hội, việc phát triển cơ sở hạ tầng, các công trình phục vụ cho nhu cầu của con người ở khắp mọi nơi nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp thành lập để đáp ứng nhu cầu này. Tuy nhiên các doanh nghiệp mới thành lập và các doanh nghiệp nhỏ như Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi không dễ dàng phát triển như mong đợi vì đa số các doanh nghiệp xây dựng đã hoạt động nhiều năm trong ngành, sự am hiểu của họ về thị trường, các bạn hàng lâu năm đều trực thuộc các Tổng Công ty Nhà nước lớn. Đặc biệt nhưng doanh nghiệp này có lợi thế về vốn, công nghệ hiện đại, chiến lược kinh doanh tốt sẽ là thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Khách hàng: Với vai trò là chủ đầu tư, khách hàng có thể lựa chọn nhà thầu, nhà cung cấp nguyên vật liệu theo ý muốn nên các doanh nghiệp sẽ phải cạnh tranh một cách quyết liệt về giá cả, chất lượng, tiến độ bàn giao công trình, giao hàng mà vẫn phải đảm bảo doanh nghiệp có doanh thu và lợi nhuận.

Nhà cung cấp: Ngành xây dựng phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn nguyên vật liệu là xi măng, sắt, thép, các loại máy trộn bê tông hay công cụ dụng cụ khác...Yếu tố chi phí này luôn tác động mạnh đến quá trình đầu tư và xây dựng công trình. Thị trường các nguồn nguyên vật liệu này biến động rất mạnh vì vậy các nhà cung cấp có thể lợi dụng thị trường ép giá ảnh hưởng đến quá trình, thời gian và tiến độ thực hiện dự án đối với các chủ thầu, ảnh hưởng đến nguồn hàng phục vụ khách hàng, gây ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi

3.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng tiền mặt

Quy mô của tài sản ngắn hạn chiếm trong tổng tài sản của công ty là rất lớn, phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nhưng bên cạnh đó tỷ trọng của tiền chiếm trong tổng số tài sản ngắn hạn là rất cao và ngày một tăng, điều này có thể dẫn đến phát sinh các chi phí cơ hội đầu tư. Do vậy, công ty cần có ngay biện pháp điều chỉnh và giữ tiền mặt ở mức vừa phải, đủ để đảm bảo cho hoạt động thanh toán mà không làm lãng phí tiền.

Tiền mặt đặc biệt có vai trò quan trọng trong thanh toán tức thời của công ty. Chính vì vậy, Công ty nên xác định một mức dự trữ tiền mặt hợp lý và tối ưu nhất để vừa đảm bảo khả năng thanh toán nhanh trong những trường hợp cấp thiết vừa tránh mất chi phí cơ hội của việc giữ tiền mặt.

Bên cạnh đó, để đạt được mức cân bằng về lượng vốn bằng tiền công ty có thể sử dụng các biện pháp dưới đây:

- Xác định nhu cầu vốn bằng tiền và thời gian vốn bằng tiền cần được tài trợ. Để làm được điều này thì phải thực hiện tốt các công tác quan sát, nghiên cứu và vạch rõ quy luật của việc thu – chi.

- Ngoài ra, công ty nên có những biện pháp rút ngắn chu kỳ vận động của tiền mặt càng nhiều càng tốt để tăng lợi nhuận, bằng cách giảm thời gian thu hồi những khoản nợ, kéo dài thời gian trả những khoản phải trả. Tuy nhiên việc kéo dài thời gian trả nợ có thể làm doanh nghiệp mất đi uy tín, chính vì vậy cần tìm ra thời gian chiếm dụng vốn một cách hợp lý để vừa rút ngắn thời gian quay vòng tiền mà vẫn giữ được uy tín cho doanh nghiệp.

Công ty có thể áp dụng mô hình quản lý tiền mặt của Miller Orr: Mô hình này không xác định điểm dự trữ tiền mặt tối ưu mà xác định khoảng cách giữa giới hạn trên và giới hạn dưới của dự trữ tiền mặt. Nếu lượng tiền mặt nhỏ hơn giới hạn dưới thì công ty phải bán chứng khoán để có lượng tiền mặt ở mức dự kiến, ngược lại tại giới hạn trên công ty sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán để đưa

lượng tiền mặt về mức dự kiến. Khoảng dao động tiền mặt được xác định bằng công thức sau:

$$D = 3 \times \left(\frac{3}{4} \times \frac{C_b}{i/2} \times \frac{V_b}{i/2} \right)^{1/3}$$

Trong đó:

D: Khoảng cách của giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ

C_b: Chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán

V_b: Phương sai của thu chi ngân quỹ

i: Lãi suất

Ví dụ cụ thể với Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi: Giả sử Công ty có mức dự trữ tối thiểu của tiền là 1.000 triệu đồng; phương sai luồng tiền hàng ngày trung bình 500 triệu đồng (ứng dụng với độ lệch chuẩn 22 triệu đồng một ngày), lãi suất 0,25%/ngày, chi phí giao dịch mỗi lần bán chứng khoán là 0,4 triệu đồng. Từ đó, ta tính được khoảng cách giữa các đường giới hạn là:

$$D = 3 \times \left(\frac{3}{4} \times \frac{0,4 \times 500}{0,00025} \right)^{1/3} = 117,45$$

Giới hạn trên = 1.000 + 117,45 = 1.117,45 (triệu đồng)

Giới hạn dưới = 1.000 + 117,45/3 = 1.039,15 (triệu đồng)

Như vậy, nếu lượng tiền mặt nhỏ hơn 1.039,15 triệu đồng thì công ty phải bán chứng khoán hoặc giảm lượng tiền mặt để kéo lượng tiền mặt xuống mức dự kiến, ngược lại tại mức 1.117,45 triệu đồng, công ty sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán hoặc bổ sung lượng tiền để đưa lượng tiền mặt về mức dự kiến. Nhờ vào mô hình này mà công ty có thể xác định được mức dự trữ tiền hợp lý, vừa giúp công ty đảm bảo khả năng thanh toán, đồng thời đảm bảo được khả năng sinh lời của lượng tiền nhàn rỗi.

Đây là mô hình mà thực tế được rất nhiều doanh nghiệp áp dụng. Khi áp dụng mô hình này, mức tiền mặt giới hạn dưới thường được lấy là mức tiền mặt tối thiểu. Phương sai của thu chi ngân quỹ được xác định bằng cách dựa vào số liệu thực tế của một quỹ trước đó để tính toán. Tiền mặt là loại tài sản không sinh lãi, do vậy trong quản lý tiền mặt thì việc tối thiểu hóa lượng tiền mặt phải giữ là mục tiêu quan trọng nhất. Tuy nhiên việc giữ tiền mặt trong kinh doanh cũng là vấn đề cần thiết bởi nó đảm bảo giao dịch kinh doanh hàng ngày, tạo lợi thế cho việc mua hàng của công ty.

Quản lý tiền mặt là quản lý tiền giấy, tiền gửi ngân hàng và các loại tài sản gắn với tiền mặt như các loại chứng khoán có khả năng thanh khoản cao. Các loại chứng khoán gần như tiền mặt giữ vai trò như một “bước đệm” cho tiền mặt vì nếu số dư tiền mặt nhiều công ty có thể đầu tư vào chứng khoán có khả năng thanh khoản cao, nhưng khi cần thiết cũng có thể chuyển đổi chúng sang tiền mặt, công ty cần cân nhắc sử

dụng tiền mặt dự trữ và lượng tiền đầu tư cho các chứng khoán này một cách hợp lý nhằm tối đa hóa lượng tiền mặt nắm giữ.

3.2.2. *Quản lý, sử dụng hiệu quả các khoản phải thu*

Có thể thấy khoản phải thu trong 2 năm 2012 – 2013 đang có xu hướng tăng cao, vòng quay khoản phải thu thấp, nghĩa là khách hàng đang thanh toán chậm, mức độ chiếm dụng vốn của khách hàng ngày càng cao và chiếm dụng càng lâu. Điều này ảnh hưởng xấu tới dòng tiền của công ty, khiến công ty mất thêm khoản chi phí quản lý nợ và chi phí phải trả cho các khoản vay để đầu tư cho hoạt động kinh doanh của công ty.

Trong chính sách tín dụng thương mại công ty cần đánh giá kỹ ảnh hưởng của chính sách bán chịu đối với lợi nhuận của mình. Để hạn chế mức thấp nhất mức độ rủi ro có thể gặp trong việc bán chịu công ty có thể xem xét trên khía cạnh mức độ uy tín của khách hàng, khả năng trả nợ của khách hàng. Khi áp dụng chính sách này công ty có thể mất đi bộ phận khách hàng nhưng sẽ tránh được lượng tiền bị chiếm dụng cao. Bên cạnh đó công ty cũng nên áp dụng chính sách cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán khi khách hàng thanh toán sớm, điều này giúp công ty có thể nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu, hạn chế rủi ro và các chi phí không cần thiết phát sinh làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty.

Trong công tác thu hồi nợ, công ty cần lên kế hoạch và xây dựng một quy trình thu nợ có hiệu quả. Công ty cần mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu theo thời gian để có thể biết được khoản nợ nào sắp đến hạn để có biện pháp hối thúc khách hàng trả nợ. Định kỳ công ty cần tổng kết công tác tiêu thụ, kiểm tra khách hàng đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán, tránh tình trạng để các khoản phải thu rơi vào tình trạng nợ khó đòi.

Tuổi của khoản phải thu (ngày)	Tỷ lệ của khoản phải thu so với doanh thu bán chịu (%)
1. Nợ phải thu trong hạn	40%
0 – 60	40%
2. Nợ phải thu quá hạn	60%
1 – 90	25%
91 – 180	20%
>180	15%

Sau khi đã lập bảng theo dõi các khoản phải thu, công ty cần theo dõi chặt chẽ các khoản nợ này:

Đối với những khoản nợ sắp đến hạn (0 – 60 ngày): công ty cần chuẩn bị sẵn sàng các chứng từ, văn bản cần thiết để tiến hành thu hồi nợ.

Đối với những khoản nợ quá hạn: chủ động áp dụng những biện pháp thích hợp để thu hồi các khoản nợ này. Khi thực hiện bán chịu, khó tránh khỏi phát sinh nợ quá

hạn, tùy theo mức độ thời gian của các khoản nợ để áp dụng biện pháp thích hợp. Có thể chia làm ba giai đoạn:

- + Giai đoạn đầu: khi nợ quá hạn mới phát sinh (quá hạn từ 1 – 90 ngày), công ty cần áp dụng các biện pháp mềm mỏng, có tính chất đề nghị, yêu cầu thông qua việc gửi thư hay gọi điện thoại,...
- + Giai đoạn hai: nợ quá hạn tổng khoản từ 91 – 180 ngày áp dụng các biện pháp cứng rắn hơn, cử người trực tiếp tới đòi nợ, những yêu cầu đòi nợ, những yêu cầu đòi nợ gửi tới khách hàng cần kiên quyết, mang tính pháp lý,...
- + Giai đoạn ba: công ty cần cân nhắc tới biện pháp thuê các công ty thu hồi nợ:

Công ty nên áp dụng các biện pháp tài chính thúc đẩy khách hàng trả nợ sớm như chiết khấu thanh toán sớm và có hình thức phạt khi khách hàng vi phạm thời hạn thanh toán. Với những khách hàng thực hiện thanh toán lớn, công ty cũng có thể cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán.

Để phân nhóm rủi ro, công ty có thể sử dụng mô hình cho điểm tín dụng như sau:

Điểm tín dụng = 4* khả năng thanh toán lãi + 11* khả năng thanh toán nhanh + 1* số năm hoạt động

Xây dựng quy trình phân tích tín dụng khách hàng:

- + Tập hợp hồ sơ từng khách hàng

Hồ sơ này bao gồm các báo cáo tài chính (đã được kiểm toán), báo cáo xếp hạng tài chính từ các tổ chức chuyên xếp hạng, thông tin về uy tín khách hàng từ những kinh nghiệm trước đây.

Hồ sơ khách hàng nên được quản lý trên hệ thống máy tính, sắp xếp rõ ràng và phân loại cụ thể.

- + Tính toán các chỉ tiêu và tiến hành gán trọng số cho từng yếu tố:

Các chỉ tiêu được tính toán từ hồ sơ của từng khách hàng bao gồm: khả năng thanh toán, hệ số sinh lời trên tổng vốn, tỷ lệ phần mua chịu của khách hàng trong tổng doanh thu của công ty.

Ví dụ: phân tích một khách hàng lâu năm của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi là Công ty trách nhiệm hữu hạn Phương Mai

**Bảng 3.1. Bảng chỉ tiêu tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn
Phương Mai năm 2013**

Chỉ tiêu	Giá trị (triệu đồng)
1. Tài sản ngắn hạn	6.368
2. Hàng tồn kho	1.055
3. Nợ ngắn hạn	5.747
4. Lợi nhuận sau thuế	218

Chỉ tiêu	Giá trị (triệu đồng)
5. Nguồn vốn	7.414
6. EBIT	291
7. Chi phí lãi vay	0,7
8. Khả năng thanh toán nhanh (lần)	0,81
9. Hệ số sinh lời trên tổng vốn (lần)	0,03
10. Khả năng trả lãi (EBIT/ Chi phí lãi vay) (lần)	415,7
11. Số năm hoạt động (năm)	4
12. Điểm tín dụng	1.675,7

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn Phương Mai)

Điểm tín dụng của công ty trách nhiệm hữu hạn Phương Mai là 1.675,7. Đây là số điểm rất cao, chứng tỏ công ty trách nhiệm hữu hạn Phương Mai thuộc nhóm rủi ro thanh toán thấp, đồng thời chứng tỏ công ty trách nhiệm hữu hạn Phương Mai có đầy đủ khả năng thanh toán đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.

Việc chấm điểm tín dụng mang lại nhiều lợi ích cho cả Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi lẫn khách hàng của công ty. Điểm tín dụng cho phép tổ chức cho vay mở rộng tới các phân khúc thị trường mà trước đây chưa được phục vụ đầy đủ. Ngoài ra, các quyết định giờ đây được đưa ra một cách nhanh chóng và khách quan hơn, với phần lớn các đơn xin vay nhận được câu trả lời trong thời gian tính bằng phút, thay vì bằng ngày. Cuối cùng, bằng cách sử dụng điểm tín dụng để dự đoán rủi ro một cách có hiệu quả hơn, tổ chức cho vay đã có thể giảm chi phí cho các dịch vụ thiết yếu như cho vay thế chấp, cho vay tiêu dùng cá nhân và thẻ tín dụng. Mặc dù được mở rộng tới những thị trường trước đây chưa được phục vụ đầy đủ, nhưng tỷ lệ rủi ro thực tế vẫn thấp hơn khi sử dụng điểm tín dụng, bởi vì tổ chức cho vay có thể quản lý rủi ro một cách tích cực hơn và duy trì rủi ro ở mức độ thích hợp.

(Nguồn: (2010), “Lợi ích kinh tế của chấm điểm tín dụng”, www.transunion.com, http://www.transunion.com/docs/interstitial/TransUnion_WhitePaper_CreditScoring_vn.pdf)

3.2.3. Hoàn thiện công tác quản lý thu hồi công nợ

Mặc dù đã phân tích trong việc lựa chọn các nhóm khách hàng uy tín, tuy nhiên doanh nghiệp không tránh khỏi những rủi ro khi thực hiện chính sách cho khách hàng mua chịu. Cụ thể là khách hàng không thanh toán đúng hạn hoặc kéo dài thời gian thanh toán, việc này dẫn đến sinh ra các khoản nợ xấu mà doanh nghiệp vẫn phải thu hồi lại. Khi quyết định thực hiện chính sách tín dụng cho khách hàng, doanh nghiệp trước tiên cần lưu ý 3 bước sau:

Bước 1: Các số liệu khi giao dịch, mua hàng, thanh toán của khách hàng phải được ghi chép lại chính xác 100%. Doanh nghiệp cần phân loại các khoản nợ của khách theo tuổi nợ.

Bước 2: Kết hợp với Bộ phận bán hàng trong Phòng kinh doanh để đốc thúc khách hàng thanh toán, khi hóa đơn sắp hết hạn thì Bộ phận quản lý nợ thuộc phòng Kế toán phải tiến hành gọi điện/gửi thư nhắc nhở khách sắp hết thời hạn để chuẩn bị.

Bước 3: Xử lý các khoản nợ đến hạn chưa thanh toán bằng nhiều cách: gửi thư liên tục, nhờ các công ty chuyên thu nợ hoặc luật sư để đàm phán, đốc thúc khách hàng về việc thanh toán nợ.

Việc theo dõi các khoản phải thu định kì giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả, phát hiện những khoản tín dụng có vấn đề và thu thập những thông tin liên quan để giảm thiểu ngay những khoản hao hụt một cách hiệu quả, nhanh chóng. Doanh nghiệp có thể sử dụng các công cụ sau đây để theo dõi: Kỳ thu tiền bình quân; thời hạn các khoản phải thu; số dư các khoản phải thu.

Tuy nhiên, mỗi công cụ có những ưu nhược điểm riêng và cần được doanh nghiệp chọn lựa sao cho phù hợp với trường hợp của mình. Do vậy, ưu tiên tốt nhất với doanh nghiệp là thực hiện phân loại và theo dõi số dư nợ của từng nhóm khách hàng theo các mô hình điểm tín dụng mà công ty đang áp dụng.

Một chính sách thu nợ hiệu quả phải được kết hợp hiệu quả giữa mục đích hạn chế rủi ro tín dụng và tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp. Trong giới hạn nhất định, chi phí để thực hiện hoạt động thu nợ càng cao, tỷ lệ thất thoát càng thấp và kỳ thu tiền càng ngắn. Tuy nhiên, nếu gia tăng chi phí thu nợ trong thời gian dài thì kết quả thực hiện không còn được hiệu quả, tích cực nữa. Như vậy, công ty cần cân nhắc giữa một bên là giảm đầu tư vào khoản phải thu, mất mát; một bên là tăng chi phí kiểm soát tín dụng, tăng cường hoạt động thu nợ. Một khoản phải thu chỉ tốt khi được thanh toán đúng hạn, công ty không thể chờ quá lâu đối với các hóa đơn quá hạn trước khi khởi sự thu tiền. Tuy nhiên, nếu áp dụng các thủ tục thu tiền quá sớm, không hợp lý có thể làm mất lòng những khách hàng thực chất có lý do chính đáng cho sự chậm trễ của họ. Trước khi thực thi các thủ tục thu nợ cần phải đặt ra các vấn đề về giá trị của khoản nợ quá hạn và thời gian quá hạn. Thủ tục thu nợ thường bao gồm trình tự hợp lý cho các giải pháp mà công ty áp dụng như điện thoại, thư tín, viếng thăm cá nhân, hoạt động luật pháp, chẳng hạn:

Bảng 3.2. Thủ tục thu nợ

Thời gian quá hạn	Hành động cần thiết
Sau 15 ngày	Gửi kèm hóa đơn nhắc nhở trả tiền
Sau 45 ngày	Gửi kèm thông tin hóa đơn thúc giục

Thời gian quá hạn	Hành động cần thiết
Sau 75 ngày	Gửi thư kèm hoá đơn khuyến cáo sẽ huỷ bỏ giá trị tín dụng
Sau 80 ngày	Gọi điện khẳng định thông báo cuối cùng về huỷ bỏ tín dụng
Sau 105 ngày	Gửi thư huỷ bỏ giá trị tín dụng
Sau 135 ngày	Liệt kê vào nợ khó đòi, nếu giá trị lớn có thể đòi bằng con đường pháp luật.

(Nguồn: (2009), “ Giáo trình quản trị tài chính”, NXB Nông Nghiệp)

Doanh nghiệp còn có thể sử dụng các dịch vụ thu nợ thông qua bao thanh toán, dịch vụ này đem lại hiệu quả cao nhưng chi phí sử dụng lớn, do vậy doanh nghiệp cần cân nhắc khi sử dụng.

3.2.4. Hàng tồn kho

Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Công ty được diễn ra liên tục, việc dự trữ nguyên vật liệu là vô cùng cần thiết nhưng cũng phải có chiến lược dự trữ hợp lý. Lượng hàng tồn kho này liên quan đến các chi phí như: chi phí bốc xếp, bảo hiểm, chi phí do giảm giá trị hàng hóa trong quá trình dự trữ, chi phí hao hụt, mất mát, chi phí bảo quản, chi phí trả tiền lãi vay,...

Hiện tại, công ty chưa áp dụng một mô hình hay phương pháp quản lý việc cung cấp hay dự trữ nguyên vật liệu cụ thể nào mà chỉ quản lý theo kinh nghiệm, việc đặt hàng với khối lượng như thế nào, lượng dự trữ trong kho bao nhiêu chưa được quản lý một cách khoa học và bài bản. Vì vậy, Công ty cần nghiên cứu, lựa chọn phương pháp quản lý hàng tồn kho một cách hợp lý.

Để quản lý chặt chẽ nguyên vật liệu, Công ty cần quản lý thông qua định mức tiêu hao nguyên vật liệu, định mức tồn kho nguyên vật liệu và công tác mua sắm nguyên vật liệu.

– Yêu cầu về nhà kho

Thiết kế, xây dựng theo quy định (TCVN 2622:1995, TCVN 4604:1989, TCVN 3288:1979), đảm bảo an toàn với khu dân cư;

Khô ráo, chống thấm, dột, thoáng mát, có thu lồi chống sét đảm bảo kho nguyên vật liệu không bị hao mòn do điều kiện thời tiết thay đổi (sử dụng tôn mát hay gạch ngói để lợp mái của kho, xây tường bao bằng gạch, độ dày 10cm để có chất xi măng tránh thấm nước mưa);

Sắp xếp nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu xây dựng theo hàng, theo dãy một cách hợp lý để thuận tiện cho việc bốc xếp, tháo dỡ khi cần thiết: mỗi dãy kệ cách nhau từ 1,5 đến 1,8 mét để đảm bảo cho việc bốc, xếp dễ dàng

Kho phải được thường xuyên kiểm tra tránh tình trạng ngấm nước làm hỏng nguyên liệu (xi măng), hay làm cho sắt, thép bị gỉ sét không sử dụng được;

Quản lý kho chặt chẽ (ghi chép vào sổ sách đầy đủ, chính xác về nhập kho, xuất kho, thời gian, giá xuất kho,...).

- Xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu:

Công ty cần xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho từng lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Công ty, từ đó xác định mức tiêu hao một cách toàn diện, đồng thời kiểm soát được chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty. Việc đưa ra định mức tiêu hao nguyên vật liệu cần đi kèm với cơ chế tiền lương phù hợp để thúc đẩy cán bộ công nhân viên trong Công ty tăng cường tiết kiệm, nỗ lực tìm kiếm và phát huy sáng kiến kỹ thuật, nâng cao hiệu quả quản lý.

Định mức tiêu hao nguyên vật liệu cần được kiểm tra thường xuyên, điều chỉnh cho phù hợp đảm bảo vừa tiết kiệm chi phí mà vẫn cung cấp cho khách hàng những sản phẩm, dịch vụ chất lượng tốt nhất. Quy định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho khối lượng công trình hoàn thành. Thường xuyên cập nhật để có những thay đổi trong định mức phù hợp với thực tiễn. càng ít nguyên vật liệu cho một khối lượng thì công thì càng cần ít vốn lưu động.

- Xác định mức tồn kho nguyên vật liệu:

Đây là việc xác định mức tồn kho tối đa và tối thiểu để đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục và không gây tồn đọng vốn của công ty. Công ty cần xác định rõ danh mục các loại nguyên vật liệu cần dự trữ, nhu cầu số lượng, thời gian cung cấp. Việc tồn tại vật tư dự trữ cũng là bước đệm quan trọng trong quá trình luân chuyển tài sản ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh. Nếu lượng dự trữ trong kho quá lớn sẽ tốn kém về chi phí bảo quản và lưu kho gây ứ đọng vốn của công ty, còn nếu dự trữ ít sẽ làm cho hoạt động kinh doanh bị gián đoạn làm giảm hiệu quả kinh tế của công ty. Để tăng khả năng quản lý vật tư tồn kho, khối lượng thì công xây lắp dở dang, công ty cần thực hiện tính toán theo mức lưu kho hợp lý trên cơ sở cân đối chi phí lưu kho và những thiệt hại do chậm tiến độ từ nhà cung cấp.

- Công tác mua sắm nguyên vật liệu

Trên cơ sở kế hoạch nhu cầu nguyên vật liệu, phòng vật tư sẽ nghiên cứu, lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán, ký kết hợp đồng, quản lý việc cung cấp và kiểm tra chất lượng. Yêu cầu trong quá trình mua sắm nguyên vật liệu này là phải tăng cường quản lý nhằm hạn chế đến mức thấp nhất các hiện tượng tiêu cực như lấy trộm, nhà cung cấp giao thiếu hàng cho công ty,... Với nguồn cung ứng ngày càng đa dạng, công ty luôn phải cập nhật thông tin về thị trường, về các nhà cung cấp để lựa chọn được nguồn cung cấp với chi phí thấp nhất, sản phẩm chất lượng nhất nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty: loại nguyên vật liệu nào bán nhiều nhất, khách hàng ưu dùng và lựa chọn nhiều nhất; các sản phẩm chất lượng tốt nhưng giá cả nhập nguyên vật liệu phải là giá ưu đãi nhất, tốt nhất để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

– Kiểm kê, phân loại nguyên vật liệu

Để nâng cao hiệu quả trong việc quản lý hàng tồn kho, hoạt động kiểm kê, phân loại nguyên vật liệu là hết sức cần thiết. Công ty cần quan tâm nhiều hơn trong hoạt động này đồng thời theo dõi tình hình nguyên vật liệu tồn kho không sử dụng, nguyên vật kém chất lượng, từ đó đưa ra quyết định xử lý vật tư một cách phù hợp nhằm thu hồi vốn và tăng hiệu quả sử dụng tài sản. Thường xuyên làm công tác kiểm tra hàng tồn kho thông qua sổ sách chi tiết nhập kho, xuất kho của công ty để nắm rõ tình hình kho hàng, đảm bảo phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty diễn ra liên tục.

– Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải căn cứ vào sự đánh giá nguyên vật liệu khi kiểm kê và giá cả thực tế trên thị trường. Lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh năm trên cơ sở tình hình năm, báo cáo chi tiết số lượng theo từng quý, tháng. Kiểm tra chất lượng số hàng hóa khi nhập về. Nếu hàng kém phẩm chất thì phải yêu cầu nhà cung cấp bồi thường, tránh thiệt hại cho công ty.

Để hoạt động quản lý nguyên vật đạt hiệu quả đòi hỏi phải có sự phối hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa các bộ phận trong công ty. Bộ phận vật tư lập kế hoạch sử dụng phải sát với nhu cầu thực tế, xác định lượng dự trữ an toàn, chính xác. Ngoài ra, bộ phận cung ứng phải cung cấp đúng, đủ và kịp thời đồng thời quản lý chặt chẽ, kiểm kê thường xuyên nguyên vật liệu đầu ra và đầu vào.

Như vậy, quản lý chặt chẽ việc mua sắm nguyên vật liệu và sử dụng nguyên vật liệu hợp lý sẽ giúp công ty giảm được chi phí tồn kho, tránh tình trạng ứ đọng vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty.

3.2.5. Hoàn thiện công tác nâng cao trình độ cán bộ nhân viên

– Nâng cao vai trò của lãnh đạo công ty về công tác quản lý tài sản ngắn hạn

Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi chuyên cung cấp vật liệu xây dựng, xây dựng công trình, kinh doanh vật tư nên công tác quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn có vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Do đó lãnh đạo công ty cần quan tâm đúng mức tới công tác quản lý tài sản ngắn hạn, từ đó có sự đầu tư thỏa đáng nhằm tổ chức nghiên cứu các biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty cao hơn nữa.

– Tăng cường đào tạo cán bộ, nhân viên

Có chính sách tuyển dụng tốt, kế hoạch đào tạo phù hợp với chuyên môn, nghiệp vụ để thu hút nguồn nhân lực có kiến thức, có kỹ năng và năng lực, đáp ứng như cầu phát triển mới của công ty.

Thường xuyên cử cán bộ chủ chốt, nhất là cán bộ làm công tác tài chính kế toán đi học các lớp nâng cao kiến thức chuyên môn hoặc các lớp đào tạo ngắn hạn chuyên

ngành để cập nhật kiến thức, thông tin phục vụ công tác quản lý. Coi trọng công tác bồi dưỡng, đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên: điều cán bộ chủ chốt của công ty tham gia các lớp đào tạo cán bộ về quản lý tài sản ngắn hạn, nâng cao trình độ kế toán cho nhân viên phòng kế toán;

Lao động là một nhân tố cực kì quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản nói riêng và toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nói chung. Các công ty cũng cần có biện pháp nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động và triệt để khai thác nguồn lực này.

Khi được đào tạo, bồi dưỡng, trình độ người lao động sẽ cao hơn, nắm vững lý thuyết cũng như thực tế ứng dụng trong sử dụng tài sản cố định như máy móc, thiết bị văn phòng; tài sản lưu động như các loại nguyên vật liệu, phụ tùng cần thiết trong xây dựng. Biết cách quản lý hàng tồn kho, quản lý tiền mặt đạt hiệu quả cao trong quá trình thanh toán và mua sắm nguyên vật liệu, hàng hóa phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Đồng thời họ cũng có ý thức nghiêm túc trong lao động, chấp hành tốt các quy định, nội quy của công ty và thực hiện nghiêm chỉnh các quy phạm trong sản xuất.

Trong quá trình kinh doanh, công ty nên tìm kiếm, phát hiện và đề bạt những người có năng lực vào những vị trí phù hợp nhằm phát huy hết những khả năng vốn có của họ trên cơ sở đúng người, đúng việc để họ hoàn thành xuất sắc những nhiệm vụ được giao. Công ty cần tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên (kể cả đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên kỹ thuật, thi công) qua đó nâng cao trình độ quản lý, sử dụng vốn cố định, tài sản ngắn hạn hoặc cử người đi học bằng mọi hình thức để họ có thể tiếp cận với trình độ quản lý tiên tiến, đáp ứng được sự biến đổi ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

Bên cạnh việc tạo điều kiện, khuyến khích cán bộ nhân viên của công ty học và tự học để nâng cao trình độ chuyên môn, công ty nên có chính sách tăng lương cho cán bộ, nhân viên, cũng như khen thưởng xứng đáng người có ý thức kỷ luật cao trong công việc, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao đồng thời xử phạt nghiêm minh với những người làm sai quy định, thiếu ý thức trách nhiệm trong công việc.

3.2.6. Nâng cao cơ sở vật chất, kỹ thuật trong quản lý tài sản ngắn hạn

Mục đích cuối cùng trong kinh doanh là việc bán được tối đa các sản phẩm, dịch vụ hay nói cách khác là khai thác tối đa các khả năng hiện có, đem lại cho khách hàng sự hài lòng, thỏa đáng về chất lượng sản phẩm của công ty. Để làm được điều đó, công ty cần phải sử dụng tối đa lợi thế về cơ sở vật chất, kỹ thuật của hiện có của mình.

Hiện tại, cơ sở vật chất, kỹ thuật của công ty vẫn chưa được khai thác triệt để như: diện tích kho nguyên vật liệu (70m²) chưa sử dụng hết (đang sử dụng 2/3 diện tích kho kể cả lối đi).

Phần mái của nhà kho sử dụng tấm tôn xi măng, hạn chế cho việc bảo quản nguyên vật liệu khi trời mưa, dễ bị thấm dột làm hỏng nguyên vật liệu. Vì vậy công ty cần nâng cấp, sử dụng gạch ngói hoặc tôn mát, tôn chống thấm để bảo quản, lưu kho nguyên vật liệu tốt hơn.

Phương thức bốc dỡ nguyên vật liệu chủ yếu hiện tại của công ty là thủ công từ sức lao động trực tiếp của nhân công. Như vậy hiệu suất lao động không cao, dễ xảy ra nhưng tai nạn trong quá trình bốc dỡ như rơi, hỏng nguyên vật liệu hay gây thương tích cho nhân công. Để nâng cao hiệu suất này, công ty nên đầu tư từ 01 đến 02 xe nâng hàng loại nhỏ. Việc nâng cấp cơ sở vật chất, kỹ thuật giúp cho hiệu quả hoạt động của công ty cao hơn: rút ngắn thời gian xếp dỡ hàng hóa khi vận chuyển, sử dụng triệt để các nguồn lực, kỹ thuật giúp công ty đa hóa lợi nhuận, tối thiểu hóa chi phí.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với tổ chức tín dụng, ngân hàng nhà nước

Các ngân hàng luôn là trung tâm hoạt động kinh doanh của cả các công ty, doanh nghiệp nói chung và Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi nói riêng. Đây là nguồn huy động vốn của các doanh nghiệp trên thị trường vì vậy các ngân hàng cần hoàn thiện theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp vay vốn kinh doanh.

Để vay vốn tại các tổ chức tín dụng công ty phải tiếp cận rất khó khăn từ nguồn vốn đến thủ tục, các yếu tố về thế chấp tài sản hay tài sản đảm bảo,... Do vậy ngân hàng nhà nước cần tạo điều kiện để doanh nghiệp có thể tiếp cận được với nguồn vốn dễ dàng hơn, thi hành các chính sách tiền tệ hợp lý giúp các doanh nghiệp tránh những tổn thất trong quá trình hoạt động kinh doanh.

3.3.2. Kiến nghị với Nhà nước

Để có thể đạt được mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng thì bên cạnh sự nỗ lực của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi trong việc tổ chức thực hiện các giải pháp trên còn rất cần sự hỗ trợ của những chính sách của Nhà nước.

Thứ nhất, ổn định kinh tế vĩ mô, tiếp tục kiềm chế lạm phát

Tỷ lệ lạm phát năm 2012 đạt mức thấp 6,18%. Theo ý kiến các chuyên gia kinh tế, lạm phát thấp nhưng lo nhiều hơn mừng bởi giá giảm không phải vì năng suất, chất lượng, hiệu quả mà do sức mua suy kiệt.

Theo các nhà nghiên cứu, lạm phát ở Việt Nam là do sự tác động tổ hợp của cả ba dạng thức gồm lạm phát tiền tệ (dạng thức chủ yếu), lạm phát cầu kéo và lạm phát chi phí đẩy. Cụ thể:

Lạm phát tiền tệ là dạng thức lạm phát lộ diện khá rõ như việc tung khối lượng tiền lớn vào lưu thông.

Lạm phát cầu kéo do đầu tư bao gồm đầu tư công và đầu tư của các doanh nghiệp tăng, làm nhu cầu nguyên vật liệu, nhiên liệu và thiết bị công nghệ tăng. Biểu hiện rõ nhất của lạm phát cầu kéo là nhu cầu nhập khẩu lương thực, thực phẩm trên thị trường thế giới tăng, làm giá xuất khẩu tăng kéo theo cầu về lương thực trong nước cho xuất khẩu tăng, trong khi đó nguồn cung trong nước không thể tăng kịp.

Lạm phát chi phí đẩy biểu hiện ở giá nguyên liệu, nhiên liệu trên thế giới tăng mạnh, đẩy các mặt hàng khác tăng theo. Trong điều kiện kinh tế nước ta phụ thuộc rất lớn vào nhập khẩu thì việc giá nguyên liệu nhập tăng làm cho giá các mặt hàng tổng nước biến động theo.

Nhìn nhận năm 2012, Việt Nam có thuận lợi ở cả 3 dạng thức lạm phát nêu trên khi giá nguyên liệu, nhiên liệu trên thế giới ổn định (lạm phát chi phí đẩy), đầu tư công thắt chặt (nhất là việc bất động sản đóng băng, doanh nghiệp trì trệ) và thắt chặt tiền tệ (lạm phát tiền tệ).

Nhà nước cần có chính sách tiền tệ hợp lý nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định nền kinh tế tạo cho các doanh nghiệp có được môi trường kinh doanh tốt, cạnh tranh lành mạnh góp phần quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Điều đáng lo khi xu hướng lạm phát năm 2011 – 2012 là sự lặp lại vòng xoáy lạm phát năm 2004 – 2007 theo chu kỳ 3 năm 1 lần: 2 năm tăng vọt lên và 1 năm giảm xuống sâu đột ngột. Điều này cho thấy kết quả kiểm soát lạm phát chỉ mang tính chất tạm thời, không ổn định và chưa vững chắc, các yếu tố gây nên lạm phát cao chưa giải quyết được tận gốc rễ. Đặc biệt các nguyên nhân khách quan của nền kinh tế, gây áp lực tạo nên lạm phát cao của nước ta vẫn chưa khắc phục được.

Đó là những yếu tố gây nên áp lực lạm phát chi phí đẩy của nền kinh tế như: xu thế giá cả hàng hóa thế giới ngày càng tăng cao với một nền kinh tế có tỷ lệ nhập khẩu/GDP cao hơn 80%; sự tăng lên của chi phí sản xuất do cơ cấu kinh tế, chất lượng tăng trưởng, quản lý kém hiệu quả và yêu cầu phải điều chỉnh tăng tiền lương; sự tăng giá của các mặt hàng chủ chốt và dịch vụ thiết yếu do quá trình điều chỉnh giá bao cấp sang giá thị trường của các hàng hóa, dịch vụ Nhà nước quản lý và kiểm soát giá.

Như vậy thách thức lớn nhất đối với vấn đề kiểm soát lạm phát và điều hành chính sách tiền tệ Việt Nam trong năm 2013 và những năm tới là từ các yếu tố gây nên lạm phát chi phí đẩy chứ không phải nguy cơ từ các yếu tố cầu kéo và các nguyên nhân khác.

Năm 2013 kiểm chế lạm phát tiếp tục là mục tiêu được ưu tiên của Chính phủ. Song về lâu dài, cần nhìn nhận vấn đề một cách căn cơ để việc kiểm chế lạm phát mang tính ổn định và không phụ thuộc các yếu tố chủ quan.

Khi lạm phát được kiểm soát, tỷ giá hối đoái được ổn định thì các chi phí đầu vào của công ty như chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí quản lý, chi phí đầu tư tài sản cố định,... cũng sẽ ổn định theo giúp công ty đạt được mục tiêu kinh doanh như đã định, giảm chi phí, tăng lợi nhuận.

Một chính sách tiền tệ hợp lý còn giúp cho lãi suất tín dụng được ổn định, hợp lý, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp nói chung và Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi nói riêng đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động và ngày càng phát triển.

Thứ hai, cải cách thủ tục hành chính của Nhà nước

Các thủ tục hành chính của nước ta hiện nay vẫn còn rườm rà, điều này gây cho doanh nghiệp một số khó khăn nhất định khi xin giấy cấp phép đầu tư các dự án xây dựng hay hoạt động kinh doanh nào đó. Điều này làm cho doanh nghiệp mất nhiều thời gian, đôi khi mất đi cơ hội kinh doanh của công ty. Vì vậy để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thì Nhà nước cần hoàn thiện hơn các công tác thủ tục hành chính để hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được tiến hành thuận lợi hơn.

Thứ hai, Nhà nước cần hoàn thiện hệ thống quy chế quản lý tài chính

Các cơ quan quản lý cần ban hành hệ thống quy chế quản lý phù hợp với đặc điểm kinh doanh của từng doanh nghiệp. Trong các quy định hiện hành thì khi khách hàng chấp nhận trả tiền thì tính ngay vào doanh thu. Tuy nhiên, hiện nay trong nền kinh tế thị trường thì vốn của các doanh nghiệp bị chiếm dụng là điều tất yếu, nhất là đối với các doanh nghiệp thương mại thì thường khách hàng mua chịu từ 15 đến 30 ngày, như vậy khi khách hàng chấp nhận trả tiền đến khi công ty nhận được tiền là một khoảng thời gian khá lớn, chưa kể đến thời hạn thanh toán có thể bị kéo dài thêm do người mua không thể thanh toán đúng hạn. Luật thuế hiện hành đều dựa trên doanh số phát sinh trong kỳ, không phân biệt đã thu tiền hay chưa, kể cả khi quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp vẫn theo nguyên tắc đó. Chính điều này gây ra không ít khó khăn cho công ty. Vì vậy, Nhà nước và các cơ quan có thẩm quyền cần xem xét lại dựa trên từng đặc điểm hoạt động của từng loại hình doanh nghiệp mà đưa ra quyết định cho phù hợp hơn nữa.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi và một số kiến nghị với cơ quan Nhà nước. Để những giải pháp này có thể trở thành hiện thực và đem lại hiệu quả cho công ty đòi hỏi nỗ lực không chỉ ở bản thân công ty mà còn của tất cả các cấp các ngành để tạo sự phát triển trong sản xuất kinh doanh và cung cấp dịch vụ của Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn có vai trò hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp nói chung và Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi nói riêng.

Quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn góp phần nâng cao công tác quản lý tài chính, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng không phải là vấn đề giải quyết ngày một ngày hai mà nó là mục tiêu phấn đấu lâu dài của công ty. Trong những năm qua, công ty đã có nhiều cố gắng, tích cực vươn lên tuy vẫn còn những khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh. Việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trong điều kiện kinh tế vẫn còn những khó khăn có ý nghĩa vô cùng lớn với công ty, giúp công ty có thể tiếp tục phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành trên thị trường.

Qua quá trình thực tập tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi, em đã tìm hiểu và biết được những ưu điểm, nhược điểm trong quá trình sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty. Với kiến thức đã học được ở trường cùng với sự chỉ bảo nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn, em đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty nhằm giúp công ty phát triển vững mạnh hơn trong tương lai.

Tuy nhiên do thời gian thực tập và kiến thức có hạn, còn thiếu kinh nghiệm thực tế nên em không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong được nhận được sự quan tâm góp ý của quý thầy cô để bài luận của em được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin được chân thành cảm ơn giáo viên hướng dẫn Tiến sĩ Nguyễn Thị Thúy cùng toàn thể các thầy cô khoa kinh tế trường Đại học Thăng Long và các cô chú, anh chị trong Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Cường Khôi đã giúp đỡ em để hoàn thiện khóa luận này.

Hà Nội, ngày 30 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Phạm Thị Thu Phương

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Lưu Thị Hương (2013), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân
2. Josette Peyrard, *Phân tích Tài chính Doanh nghiệp*, NXB Thống Kê
3. PGS.TS Vũ Công Ty, *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính – Học viện Tài Chính
4. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc (tái bản lần 2 năm 2011), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân
5. GS. Ngô Thế Chi, PTS. Đoàn Xuân Tiên, PTS. Vương Đình Huệ (2010), *Kế toán - Kiểm toán và Phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
6. Nguyễn Hải Sản (2012), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Lao Động
7. *Giáo trình Quản trị tài chính – Nhà xuất bản Nông nghiệp*
8. PGS.TS. Nguyễn Minh Kiều (2013), *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, Nhà xuất bản Lao động.