

BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 CỔ PHẦN ĐẦU  
TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
HÙNG THỊNH**

<b>SINH VIÊN THỰC HIỆN</b>	<b>: NGUYỄN THỦY TIÊN</b>
<b>MÃ SINH VIÊN</b>	<b>: A18370</b>
<b>CHUYÊN NGÀNH</b>	<b>: TÀI CHÍNH</b>

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 CỔ PHẦN ĐẦU  
TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
HÙNG THỊNH**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: Ths. Ngô Thị Quyên</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Nguyễn Thủy Tiên</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A18370</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Tài chính</b>

**HÀ NỘI – 2015**

## LỜI CẢM ƠN

Với tình cảm chân thành, em xin bày tỏ lòng biết ơn tới các thầy cô giáo Trường Đại học Thăng Long, cùng các bác, cô chú và anh chị trong Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành khoá luận tốt nghiệp này. Em cũng xin cảm ơn các thầy cô giáo giảng dạy trong trường đã truyền đạt cho em rất nhiều kiến thức bổ ích để thực hiện khoá luận và cũng như có được hành trang vững chắc cho sự nghiệp trong tương lai.

Do giới hạn kiến thức và khả năng lý luận của bản thân còn nhiều thiếu sót và hạn chế, kính mong sự chỉ dẫn và đóng góp của các thầy cô giáo để khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

*Hà Nội, ngày      tháng      năm 2015*

Sinh viên

Nguyễn Thủy Tiên

## **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

Nguyễn Thủy Tiên

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

### CHƯƠNG I. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP .....1

#### 1.1 Tổng quan về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp .....1

##### 1.1.1 Khái niệm tài sản ngắn hạn.....1

##### 1.1.2 Đặc điểm của tài sản ngắn hạn .....1

##### 1.1.3 Phân loại tài sản ngắn hạn.....2

##### 1.1.4 Vai trò của tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....3

##### 1.1.5 Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn .....4

###### 1.1.5.1 Quản lý tiền mặt .....4

###### 1.1.5.2 Quản lý khoản phải thu .....9

###### 1.1.5.3 Quản lý hàng tồn kho .....11

#### 1.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.....14

##### 1.2.1 Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....14

##### 1.2.2 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....15

##### 1.2.3 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....16

###### 1.2.3.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....16

###### 1.2.3.2 Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động.....17

###### 1.2.3.3 Khả năng sinh lời của tài sản .....21

##### 1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....22

###### 1.2.4.1 Nhân tố chủ quan .....22

###### 1.2.4.2 Nhân tố khách quan .....24

### CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ HƯNG THỊNH.....27

#### 2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh .....27

##### 2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh .....27

##### 2.1.2 Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh .....28

##### 2.1.3 Đặc điểm ngành nghề kinh doanh .....30

##### 2.1.4 Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh .....30

2.1.4.1	<i>Phân tích tình hình Doanh thu – chi phí – lợi nhuận</i>	30
2.1.4.2	<i>Phân tích tình hình tài sản – nguồn vốn</i>	35
2.2	<b>Thực trạng tài sản ngắn hạn và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh</b>	39
2.2.1	<i>Phân tích quy mô và cơ cấu tài sản ngắn hạn</i>	39
2.2.2	<i>Thực trạng tài sản tiền mặt</i>	42
2.2.3	<i>Thực trạng tài sản các khoản phải thu ngắn hạn</i>	44
2.2.4	<i>Thực trạng tài sản giá trị lưu kho</i>	45
2.2.5	<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>	46
2.2.6	<i>Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn</i>	47
2.2.7	<i>Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh</i>	55
2.2.7.1	<i>Kết quả đạt được</i>	55
2.2.7.2	<i>Tồn tại và nguyên nhân</i>	57
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ HƯNG THỊNH</b>		60
3.1	<b>Định hướng phát triển của Công ty</b>	60
3.2	<b>Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty.</b>	61
3.2.1	<i>Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền</i>	61
3.2.2	<i>Quản lý các khoản phải thu</i>	62
3.2.3	<i>Các giải pháp khác</i>	65
<b>KẾT LUẬN</b>		67
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>		68

## DANH MỤC VIẾT TẮT

<b>Ký hiệu viết tắt</b>	<b>Tên đầy đủ</b>
BCTC	Báo cáo tài chính
ĐVT	Đơn vị tính
GVHB	Giá vốn hàng bán
GTGT	Giá trị gia tăng
TSCĐ	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
Tr.đ	Triệu đồng
SXKD	Sản xuất kinh doanh

## **DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ**

Bảng 2. 1 Kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2013 .....	31
Bảng 2. 2 Tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013 .....	40
Bảng 2. 3 Tiền và các khoản tương đương tiền.....	43
Bảng 2. 4 Các khoản phải thu của công ty năm 2011 – 2013 .....	44
Bảng 2. 5 Hàng tồn kho của công ty năm 2011 – 2013 .....	45
Bảng 2. 6 Tài sản ngắn hạn khác của công ty .....	46
Bảng 2. 7 Chỉ tiêu về hoạt động của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013 .....	49
Bảng 2. 8 Mức tiết kiệm (lãng phí) tài sản ngắn hạn tại Công ty CP đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh.....	50
Bảng 2. 9 Khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn.....	54
Bảng 2. 10 Ảnh hưởng của ROS và Hiệu suất sử dụng TSNH lên ROCA.....	54
 Biểu đồ 1. 1 Tổng chi phí dự trữ tiền mặt .....	5
 Biểu đồ 2. 1 Quy mô tài sản của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013 .....	36
Biểu đồ 2. 2 Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2013.....	37
Biểu đồ 2. 3 Cơ cấu nguồn vốn của công ty năm 2011 – 2013.....	38
Biểu đồ 2. 4 Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty năm 2011 – 2013.....	41
Biểu đồ 2. 5 Cơ cấu tiền mặt và tiền gửi ngân hàng.....	43
 Bảng 3. 1 Mức độ hoàn trả nợ của khách hàng .....	63
Bảng 3. 2 Xếp nhóm nợ tại Công ty cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh năm 2013.....	64



## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp được coi như là những tế bào của xã hội mà sự tồn tại và phát triển của chúng đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân. Đối với các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh nói riêng thì sự phát triển của nó phụ thuộc rất lớn vào hoạt động tài chính của bản thân doanh nghiệp hay nói cách khác là phụ thuộc vào hiệu quả quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp mình. Bởi vậy, trên cơ sở thực hiện các biện pháp chủ yếu về đổi mới cơ chế quản lý kinh tế của nhà nước, đảm bảo quyền tự chủ và độc lập về mặt tài chính đòi hỏi tất cả các doanh nghiệp phải có các biện pháp hợp lý sử dụng nguồn vốn của mình một cách có hiệu quả nhất. Tài sản ngắn hạn có mặt trong mọi khâu hoạt động của doanh từ: dự trữ, sản xuất đến lưu động. Tài sản ngắn hạn giúp cho doanh nghiệp tồn tại và hoạt động được trơn tru, hiệu quả.

Tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp là loại tài sản quan trọng phục vụ trực tiếp cho quá trình sản xuất kinh doanh, lưu chuyển hàng hóa và luôn chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản doanh nghiệp. Để đưa ra những giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng, bản thân doanh nghiệp phải biết kết hợp giữa lý luận và điều kiện thực tế của công ty mình, cũng như điều kiện kinh tế xã hội và các quy định của Nhà nước trong việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác phân tích tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, kết hợp với những kiến thức thu nhận được trong trường và kiến thức thực tế tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh, em quyết định chọn đề tài ***“Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh”*** làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp chương trình đào tạo bậc đại học của mình.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Về mặt lý luận: Hệ thống hóa các vấn đề cơ sở lý luận về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn: Nghiên cứu, đánh giá phân tích thực trạng về việc sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh. Để từ đó đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- *Đối tượng nghiên cứu*: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp
- *Phạm vi nghiên cứu*:
  - + *Không gian*: Đề tài thực hiện trong phạm vi Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh.
  - + *Thời gian*: Trong giai đoạn năm 2011 – 2013.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp thu thập số liệu: Khóa luận sử dụng số liệu thứ cấp từ Báo cáo tài chính của doanh nghiệp.
- Phương pháp phân tích số liệu: Tổng hợp, thống kê, so sánh đối chiếu. Sau đó sẽ phân tích và đánh giá thực trạng từ những số liệu thu thập được. Từ đó đề xuất những giải pháp để giải quyết những tồn tại.

### **5. Kết cấu của khóa luận**

Ngoài lời mở đầu, kết luận, danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng biểu, đồ thị kết cấu của khóa luận gồm 3 chương như sau:

**Chương 1: Cơ sở lý luận chung về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.**

**Chương 2: Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh.**

**Chương 3: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh.**

## CHƯƠNG I. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP

### 1.1 Tổng quan về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

#### 1.1.1 Khái niệm tài sản ngắn hạn

Theo từ điển Wikipedia thì tài sản được hiểu: “Tài sản là của cải vật chất dùng vào mục đích sản xuất hoặc tiêu dùng. Khi phân loại tài sản theo chu kỳ sản xuất, ta có tài sản cố định và tài sản lưu động. Còn khi phân loại tài sản theo đặc tính cấu tạo của vật chất, ta có tài sản hữu hình và tài sản vô hình”.

Theo PGS.TS.Trần Ngọc Thơ, Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại, Nhà xuất bản thống kê, năm 2009 thì Tài sản ngắn hạn được hiểu:

*“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 kỳ kinh doanh hoặc trong một năm. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có thể tồn tại dưới hình thái tiền, hiện vật (vật tư, hàng hoá), dưới dạng đầu tư ngắn hạn và các khoản nợ phải thu. Cũng như tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp. Trong lĩnh vực sản xuất tài sản ngắn hạn được thể hiện dưới hình thái như nguyên vật liệu, vật đóng gói, phụ tùng thay thế. Trong lĩnh vực lưu thông nó tồn tại thay thế luân phiên cho nhau, vận động không ngừng nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành liên tục”.*

#### 1.1.2 Đặc điểm của tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn được phân bố đủ trong tất cả các khâu, các công đoạn nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất, không làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và đảm bảo khả năng sinh lời của tài sản. Do đó, tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp có những đặc điểm sau:

**Thứ nhất:** Khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tài sản ngắn hạn luôn vận hành, thay thế và chuyển hóa cho nhau qua các công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh. Sự hình thành tài sản ngắn hạn đòi hỏi phải có lượng vốn ngắn hạn để mua sắm mới hình thành nên. Do đó, tài sản ngắn hạn được hình thành từ nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

**Thứ hai:** Tài sản ngắn hạn có đặc điểm là luôn luôn luân chuyển, không ngừng thay đổi hình thái biểu hiện (trừ công cụ, dụng cụ lao động) qua quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo một vòng khép kín. Quá trình diễn ra liên tục và được lặp lại sau mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh, tạo thành vòng tuần hoàn chu chuyển vốn ngắn hạn.

**Thứ ba:** TSNH 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 TSNH 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. Do đó, toàn bộ giá trị được chuyển một lần vào thành phẩm và thu hồi thông qua doanh thu bán hàng.

**Thứ tư:** TSNH tham gia vào tất cả các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó TSNH cần tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau để đáp ứng cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục, thuận tiện.

**Thứ năm:** TSNH phục vụ cho toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh TSNH phải 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.

**Thứ sáu:** TSNH có thể chuyển đổi thành tiền mặt dễ dàng, thuận lợi cho việc chi tiêu hay thanh toán. Nó còn đặc trưng bởi số lượng giao dịch lớn.

Tài sản ngắn hạn dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang 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.

### **1.1.3 Phân loại tài sản ngắn hạn**

#### ***Phân loại theo quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn***

Tài sản ngắn hạn dự trữ: là tất cả những tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu dự trữ của doanh nghiệp, bao gồm: tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, hàng mua đang đi đường, nguyên vật liệu tồn, công cụ dụng cụ trong xưởng, hàng gửi gia công... Các loại tài sản ngắn hạn này luôn phải có sẵn để có thể chủ động sử dụng cho khâu sản xuất, lưu thông.

Tài sản ngắn hạn sản xuất: là tất cả những tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu sản xuất của doanh nghiệp, bao gồm: bán thành phẩm, các chi phí phục vụ quá trình sản xuất... Các loại tài sản ngắn hạn này cần thiết để đảm bảo cho quá trình sản xuất không bị đứt quãng nhưng cần tính toán tỷ lệ sự trữ phù hợp tránh dư thừa sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn lưu thông: là tất cả những tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu lưu thông, bao gồm: thành phẩm tồn kho, hàng gửi đi bán, các khoản phải thu khách hàng... ngoài doanh thu chính từ hoạt động kinh doanh, tài sản ngắn hạn trong khâu này còn kể đến tài sản của hoạt động đầu tư tài chính, doanh nghiệp sử dụng một phần vốn ngắn hạn của mình để đầu tư ra các hạng mục bên ngoài.

### ***Phân loại theo các khoản mục trên bảng cân đối kế toán***

Tiền và các khoản tương đương tiền: là tiền mặt sẵn có tại doanh nghiệp hay tiền gửi trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp tại ngân hàng, các khoản tương đương tiền khác dùng để chi trả các khoản mua sắm tài sản, trả lương cho công nhân viên, trả nợ...

Đầu tư tài chính ngắn hạn: là các khoản bên ngoài mà doanh nghiệp trích một phần vốn ngắn hạn đầu tư nhằm mục đích sinh lời, thường là khoản góp vốn liên doanh hay đầu tư chứng khoán ngắn hạn vì chứng khoán có khả năng thanh khoản cao và ít rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền

Các khoản phải thu ngắn hạn: là các khoản hình thành từ việc doanh nghiệp bán chịu cho khách hàng, sau một thời gian mới có thể thu hồi hay việc trả trước cho người bán. Đây là khoản mục quan trọng trong tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp cần chú trọng cân đối.

Hàng tồn kho: trong doanh nghiệp hàng tồn kho bao giờ cũng là một trong những tài sản có giá trị lớn nhất trên tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đó. Việc dự trữ hàng hoá, vật tư là điều cần thiết để đảm bảo cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, mọi doanh nghiệp đều cần duy trì một lượng hàng tồn kho an toàn tránh gây thiếu hụt trong sản xuất hay thừa thãi sẽ gây lãng phí trong việc quản lý, tùy thuộc vào loại hình doanh nghiệp mà lượng dự trữ này thay đổi.

Tài sản ngắn hạn khác: bao gồm các loại thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, các khoản phải thu Nhà nước, giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ...

#### ***1.1.4 Vai trò của tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp***

Tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh ngoài tài sản dài hạn như: máy móc, nhà xưởng... doanh nghiệp cũng bỏ ra một lượng tiền nhất định để mua sắm hàng hóa, nguyên vật liệu... phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Như vậy tài sản ngắn hạn là điều kiện để một doanh nghiệp đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Thông qua sự vận động của tài sản ngắn hạn có thể đánh giá được tình hình dự trữ, tiêu thụ sản phẩm, tình hình sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp. Điều này chúng ta không thể nhận thấy qua sự vận động của tài sản dài hạn.

Tài sản ngắn hạn giúp hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vận hành liên tục, không bị gián đoạn. Tài sản ngắn hạn còn hỗ trợ thanh toán cho các giao dịch có độ trễ về thời gian. Điều này xuất hiện trong quá trình sản xuất, marketing và thu tiền. Do các giao dịch diễn ra không đồng thời, nhiều hoạt động tác động đến nhu cầu vốn lưu động như lưu trữ hàng tồn kho, áp dụng các chính sách hỗ trợ bán hàng,

chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, giảm thời gian chuyển tiền khi thu hồi nợ.

Tài sản ngắn hạn cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp một cách đắc lực trong việc thanh toán và duy trì khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Tài sản ngắn hạn còn tạo lập quan hệ với khách hàng. Việc TSNH của công ty được sử dụng có hiệu quả hay không được ghi chép trong hồ sơ tín dụng thương mại, của khách hàng, đối tác dựa vào đó để đưa ra đánh giá xem có hợp tác hay không. Các công ty dựa vào mức độ thương mại của doanh nghiệp đang xem xét để đưa ra những quyết định chắc chắn, bao gồm việc bán hàng, cho vay, cho thuê, tăng nợ tín dụng, tiêu thụ giúp hàng tồn kho với giá cạnh tranh...

### **1.1.5 Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn**

#### **1.1.5.1 Quản lý tiền mặt**

##### ***Lý do phải giữ tiền mặt và lợi thế của việc giữ đủ 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 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, điều đó xuất phát từ những lý do sau:

Đảm bảo giao dịch kinh doanh hàng ngày: Những 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 dịch vụ cho doanh nghiệp: Số dư tiền mặt loại này gọi là số dư bù đắp.

Đáp ứng nhu cầu dự 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.

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, việc giữ tiền mặt là cần thiết và việc dự trữ tiền mặt có những lợi thế:

- Khi mua các hàng hóa dịch vụ nếu có đủ tiền mặt, công ty có thể được hưởng lợi thế từ 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.



- 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.
- Khi có đủ tiền mặt giúp doanh nghiệp đáp ứng được nhu cầu trong trường hợp khẩn cấp như đình công, hỏa hoạn, chiến dịch marketing của đối thủ cạnh tranh, vượt qua khó khăn do yếu tố thời vụ và chu kỳ kinh doanh.

### **Xác định mức dự trữ tiền**

#### **Mô hình Baumol**

Mô hình Baumol không thực tiễn khi giả định doanh nghiệp chi trả tiền mặt một cách ổn định: Doanh nghiệp có thể nhận về một dòng thu thuần hay nhận về một dòng chi thuần bằng tiền mặt. Một số trong các dòng tiền này có thể dự báo chính xác với độ tin cậy cao, một số khác thì không chắc chắn về thời gian phát sinh. Đánh đổi quản trị tiền mặt Mô hình quản trị tiền mặt Baumol đã làm nổi bật sự đánh đổi giữa chi phí cố định của việc bán các chứng khoán và chi phí tồn trữ của việc nắm giữ tiền mặt. Mô hình Baumol giúp hiểu được tại sao các doanh nghiệp vừa và nhỏ lưu giữ một số dư tiền mặt đáng kể. Trong khi các công ty lớn, có các chi phí giao dịch mua và bán chứng khoán quá nhỏ so với cơ hội phí mất đi do lưu giữ một số lượng tiền mặt nhàn rỗi.

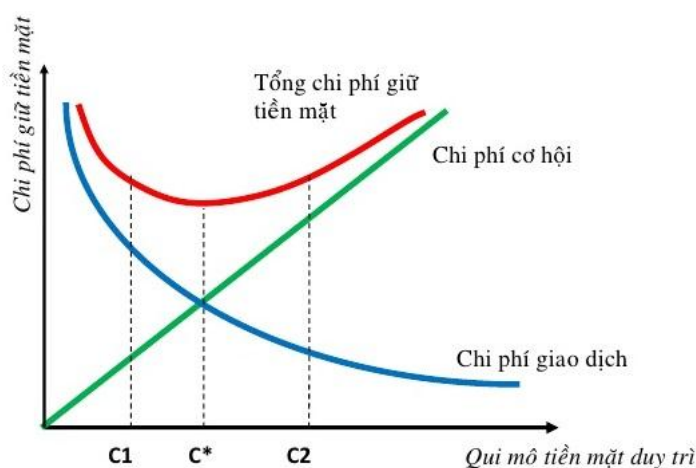
Mô hình Baumol nhằm xác định lượng đặt hàng tối ưu sao cho chi phí lưu kho là nhỏ nhất thông qua các giả định sau:

Không có dự trữ tiền mặt cho mục đích an toàn

Doanh nghiệp chỉ có hai phương thức dự trữ tiền: Tiền mặt, chứng khoán khả thi

Không có rủi ro trong đầu tư chứng khoán.

**Biểu đồ 1. 1 Tổng chi phí dự trữ tiền mặt**



(Nguồn: Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB Thống Kê)

Quyết định tồn quỹ tiền mặt liên quan đến việc đánh đổi giữa chi phí cơ hội do tích trữ quá nhiều tiền mặt và chi phí giao dịch do việc tích trữ quá ít tiền mặt. Biểu đồ 1.1 mô tả tổng chi phí giữ tiền mặt bao gồm chi phí cơ hội và chi phí giao dịch.

Chi phí cơ hội là chi phí mất đi của tiền mặt khiến cho tiền không được đầu tư vào mục đích sinh lời. Chi phí giao dịch là chi phí liên quan đến việc chuyển đổi từ tài sản đầu tư thành tiền mặt và sẵn sàng cho chi tiêu. Nếu công ty giữ quá nhiều tiền mặt thì chi phí giao dịch sẽ nhỏ và ngược lại chi phí cơ hội lại rất lớn.

*Chi phí giao dịch:*

$$\text{TrC} = T/C \times F$$

Trong đó:

T là tổng nhu cầu tiền trong một năm

C là quy mô một lần bán chứng khoán

F chi phí cố định cho một lần bán chứng khoán

*Chi phí cơ hội:*

$$\text{OC} = C/2 \times K$$

Trong đó:

C/2 là mức dự trữ tiền mặt trung bình

K là lãi suất chứng khoán theo năm

*Tổng chi phí:*

$$\text{TC} = T/C \times F + C/2 \times K$$

*Mức dự trữ tiền tối ưu*

$$C^* = \sqrt{\frac{2TF}{K}}$$

### ***Mô hình Miller – Orr***

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp rất hiếm khi mà lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được, từ đó tác động đến mức dự trữ cũng không thể đều đặn

Khác với Baumol, Merton Miller và Daniel Orr phát triển mô hình dự trữ tiền mặt với luồng thu và luồng chi tiền mặt và giả định luồng tiền mặt ròng có phân phối chuẩn. Luồng tiền tệ ròng hàng ngày có thể ở mức kỳ vọng, ở mức cao nhất hoặc thấp nhất. Tuy nhiên chúng ta giả định luồng tiền mặt ròng bằng 0, tức là luồng thu đủ bù đắp luồng chi.

Khoảng dao động của lượng tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào ba yếu tố cơ bản sau:



Mức dao động của thu chi ngân quỹ hàng ngày lớn hay nhỏ. Sự dao động này được thể hiện ở phương sai của thu chi ngân quỹ.

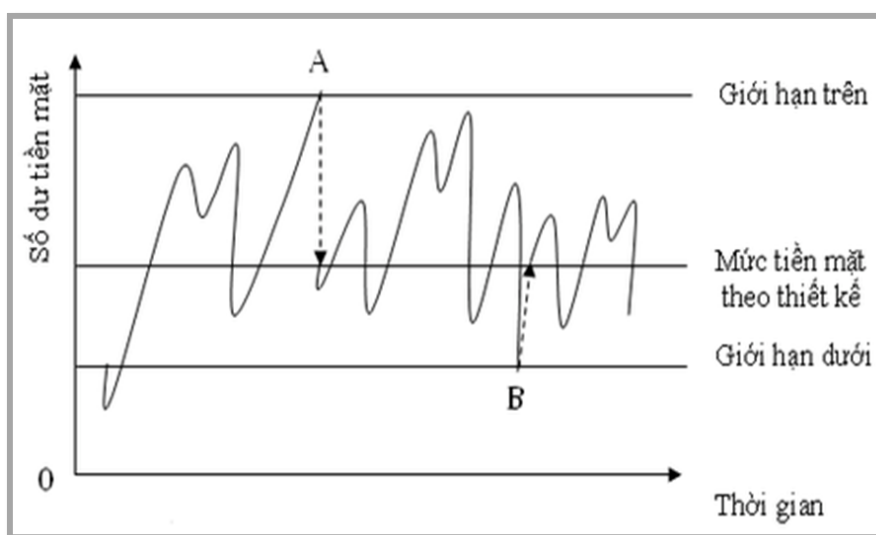
Chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán. Khi chi phí này lớn người ta muốn giữ tiền mặt nhiều hơn và khi đó khoản dao động của tiền mặt cũng lớn.

Lãi suất càng cao doanh nghiệp sẽ giữ lại ít tiền và do vậy khoảng dao động tiền mặt giảm xuống.

Giống như mô hình Baumol, mô hình Miller- Orr phụ thuộc vào chi phí giao dịch và chi phí cơ hội. Chi phí giao dịch liên quan đến việc mua bán chứng khoán ngắn hạn  $F$ , cố định. Chi phí cơ hội do giữ tiền mặt là  $K$ , bằng lãi suất ngắn hạn.

Khác với mô hình Baumol, trong mô hình Miller- Orr, số lần giao dịch của mỗi thời kì là số ngẫu nhiên thay đổi tùy thuộc vào sự biến động của luồng thu và luồng chi tiền mặt.

**Hình 1. 1 Mô hình dự trữ tiền mặt Miller-Orr**



(Nguồn: Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”, NXB Thống kê năm 2003, chủ biên PGS.TS. Lưu Thị Hương, trang 231)

Dựa theo mô hình này, doanh nghiệp sẽ xác định mức giới hạn trên và giới hạn dưới của tiền mặt, đó là các điểm mà doanh nghiệp bắt đầu tiến hành nghiệp vụ mua hoặc bán chứng khoán có tính thanh khoản cao để cân đối mức tiền mặt dự kiến. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, mức tiền mặt dao động chạm giới hạn dưới là lúc doanh nghiệp cần bổ sung tiền để đáp ứng cho mọi hoạt động, lúc này doanh nghiệp sẽ bán một lượng chứng khoán để đáp ứng nhu cầu tiền của mình. Ngược lại, khi mức tiền mặt đạt giới hạn trên nghĩa là lượng tồn quỹ thực tế lớn hơn lượng tồn quỹ thiết kế quá mức, doanh nghiệp cần can thiệp bằng cách sử dụng số tiền vượt quá

đó đầu tư vào các chứng khoán hay khoản đầu tư ngắn hạn để mức tiền mặt trở về trạng thái cân đối.

Khoảng dao động của mức cân đối tiền mặt phụ thuộc vào ba yếu tố như mô hình Miller-Orr được chỉ ra trong công thức sau:

$$S_p = 3\left(\frac{3}{4} \times \frac{Tv}{r}\right)^{\frac{1}{3}} = 3\sqrt[3]{\frac{3Tv}{4r}}$$

Trong đó:

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

T : Chi phí mỗi lần giao dịch bán chứng khoán thanh khoản.

v : Phương sai của thu chi ngân quỹ

r : Lãi suất ngày

$$\text{Mức tiền mặt theo thiết kế} = \text{Giới hạn dưới} + \frac{S_p}{3}$$

Trên thực tế mô hình Miller-Orr có thể ứng dụng để thiết lập tồn quỹ tối ưu khá dễ dàng. Tuy nhiên nhà quản lý khi sử dụng mô hình này cần chú ý:

- Thiết lập giới hạn dưới cho tồn quỹ. Giới hạn này liên quan đến mức độ an toàn chi tiêu do ban quản lý quyết định.
- Ước lượng độ lệch chuẩn của dòng tiền mặt thu chi hàng ngày.
- Quyết định mức lãi suất để xác định chi phí giao dịch hàng ngày.
- Ước lượng chi phí giao dịch liên quan đến việc mua bán chứng khoán ngắn hạn.

### Quản lý hoạt động thu chi

Một trong những nhiệm vụ cơ bản của quản lý tài chính là quản lý việc thu tiền từ khách hàng và việc chi trả tiền cho nhà cung cấp, người lao động, chi phí marketing, thuế... Doanh nghiệp phải thiết kế phương thức thu chi tiền sao cho quản lý tiền mặt hiệu quả nhất.

Quản lý thu tiền: là việc đưa ra các quyết định đẩy nhanh tốc độ thu tiền, tức là giảm thời gian chuyển tiền. Thời gian chuyển tiền là khoảng thời gian từ khi một khách hàng viết séc cho đến khi người hưởng thụ nhận được và có thể sử dụng.

Quản lý chi tiền: Mục tiêu, giảm tốc độ chi, kéo dài thời gian chi tiền.

Mỗi phương thức thu, chi tiền đều có những ưu điểm và nhược điểm. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải so sánh giữa lợi ích và chi phí của mỗi phương thức để có thể

đưa ra những quyết định đúng đắn mang lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp. Sau đây là mô hình mà doanh nghiệp có thể dùng để đánh giá hiệu quả của các phương thức thu tiền bằng cách so sánh giữa chi phí tăng thêm với lợi ích tăng thêm.

$$\Delta B = \Delta t \times TS \times I \times (1 - T)$$

$$\Delta C = C2 - C1$$

Trong đó:

$\Delta B$ : Lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

$\Delta t$ : Thay đổi thời gian chuyển tiền (theo ngày)

TS: Quy mô chuyển tiền

I : Lãi suất

T: Thuế thu nhập cận biên của công ty

$\Delta C$ : Chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

- Nếu  $\Delta C$  lớn hơn  $\Delta B$  thì giữ nguyên phương thức thu tiền hiện tại
- Nếu  $\Delta C$  nhỏ hơn  $\Delta B$  thì chuyển sang phương thức mới
- Nếu  $\Delta C$  bằng  $\Delta B$  thì bàng quan với cả hai phương thức

#### 1.1.5.2 Quản lý khoản phải thu

Hầu hết mỗi doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều phát sinh các khoản phải thu. Mỗi doanh nghiệp khác nhau lại có giá trị các khoản phải thu khác nhau. Độ lớn khoản phải thu của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều yếu tố như tốc độ thu hồi nợ cũ, tốc độ tạo ra nợ mới và sự tác động của các yếu tố nằm ngoài sự kiểm soát của doanh nghiệp như chu kỳ suy thoái của nền kinh tế, khủng hoảng tiền tệ. Doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý tới các yếu tố mà mình có thể kiểm soát được nhằm tác động tới độ lớn và chất lượng của khoản phải thu.

Hiện nay, khoản phải thu là yếu tố quan trọng để tạo nên uy tín của doanh nghiệp đối với các đối tác của mình và trở thành sức mạnh cạnh tranh cho các doanh nghiệp. Chính vì vậy, quản lý các khoản phải thu luôn là mối quan tâm lớn của các doanh nghiệp. Do đó doanh nghiệp cần phải có biện pháp để quản lý các khoản phải thu một cách hiệu quả.

#### ***Điều khoản bán***

Tiêu chuẩn bán chịu là tiêu chuẩn tối thiểu về mặt uy tín tín dụng của khách hàng để được doanh nghiệp chấp nhận bán chịu hàng hóa và dịch vụ. Tiêu chuẩn bán chịu là một bộ phận cấu thành chính sách bán chịu của doanh nghiệp và mỗi doanh nghiệp đều thiết lập tiêu chuẩn bán chịu của mình chính thức hoặc không chính thức.

Tiêu chuẩn bán chịu nói riêng và chính sách bán chịu nói chung có ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu của doanh nghiệp. Nếu đối thủ cạnh tranh mở rộng chính sách bán chịu, trong khi chúng ta không phản ứng lại điều này, thì nỗ lực tiếp thị sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, bởi vì bán chịu là yếu tố ảnh hưởng rất lớn và có tác dụng kích thích nhu cầu. Về mặt lý thuyết, doanh nghiệp nên hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu đến mức có thể chấp nhận được, sao cho lợi nhuận tạo ra do gia tăng doanh thu, như là kết quả của chính sách bán chịu, vượt quá mức chi phí phát sinh do bán chịu. Ở đây có sự đánh đổi giữa lợi nhuận tăng thêm và chi phí liên quan đến khoản phải thu tăng thêm, do hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu. Vấn đề đặt ra là khi nào doanh nghiệp nên nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu và khi nào doanh nghiệp không nên nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu? Chúng ta xem xét một số mô hình ra quyết định trong quản trị các khoản phải thu.

Điều khoản bán chịu là điều khoản xác định độ dài thời gian hay thời hạn bán chịu và tỷ lệ chiết khấu áp dụng nếu khách hàng trả sớm hơn thời gian bán chịu cho phép.

### ***Phân tích tín dụng thương mại***

Khi phân tích tín dụng công ty dựa vào các nguồn báo cáo tài chính của khách hàng, báo cáo tín dụng của các tổ chức tín dụng và kinh nghiệm làm việc của công ty mình để phân tích khách hàng này là khách hàng mới hay là khách hàng quen thuộc, lịch sử giao dịch trước đây với công ty như thế nào? Với các tổ chức tín dụng khác có xảy ra nợ xấu hay không? Khả năng thanh toán trên báo cáo tài chính có tốt không? Uy tín của doanh nghiệp trên thị trường như thế nào từ đó quyết định cấp tín dụng hay không?

Phân nhóm khách hàng theo tiêu chí:

- Đặc điểm: Sự sẵn có của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ của tín dụng thương mại.
- Năng lực: Khả năng của khách hàng để thực hiện nghĩa vụ của tín dụng thương mại.
- Vốn: Dự trữ tài chính của khách hàng.
- Tài sản thế chấp: Tài sản cam kết dùng để thế chấp trong trường hợp vỡ nợ.

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 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. Theo kinh nghiệm của một số nước nếu khách hàng đạt từ 30 điểm trở lên thì nên cấp tín dụng thương mại cho khách hàng.

Mô hình tính điểm tín dụng:

Điểm tín dụng tính theo công thức sau:

$$= 4 * \text{Khả năng thanh toán lãi} + 11 * \text{Khả năng thanh toán nhanh} + 1 * \text{Số năm hoạt động}$$

Biểu số	Trọng số	Điểm tín dụng	Nhóm rủi ro
Khả năng thanh toán lãi vay	4	>47	1
Khả năng thanh toán nhanh	11	40 - 47	2
Số năm hoạt động	1	32 - 39	3

### ***Quyết định tín dụng***

Sau khi đã phân tích tín dụng công ty quyết định cấp tín dụng thông qua mô hình nền tảng sau

$$NPV = \frac{CF_t}{K} - CF_0$$

CF<sub>t</sub>: là dòng tiền sau thuế mỗi giai đoạn

K: Tỷ lệ chiết khấu

CF<sub>0</sub>: Giá trị doanh nghiệp đầu tư vào khoản phải thu khách hàng.

Quyết định cấp tín dụng:

Nếu NPV > 0 thì nên cấp tín dụng.

Nếu NPV < 0 thì không nên cấp tín dụng

Nếu NPV = 0 thì bàng quan.

#### ***1.1.5.3 Quản lý hàng tồn kho***

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất đến đâu mua hàng đến đó mà cần phải có nguyên vật liệu dự trữ. Nguyên vật liệu dự trữ không trực tiếp tạo ra lợi nhuận nhưng nó có vai trò rất lớn để cho quá trình sản xuất kinh doanh không bị ngừng trệ. Quản lý hàng tồn kho hiệu quả sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Do vậy, doanh nghiệp tính toán dự trữ một lượng hợp lý vật liệu, nếu dự trữ nhiều sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn còn nếu dự trữ ít sẽ làm quá trình sản xuất kinh doanh gián đoạn.

### **Các mô hình quản lý hàng tồn kho**

#### ***Mô hình phân loại hàng hoá tồn kho A-B-C***

Hàng hoá tồn kho mỗi loại đều có vai trò riêng biệt, để công tác quản lý hàng tồn kho đạt hiệu quả doanh nghiệp cần phân loại hàng hoá dự trữ thành các nhóm khác

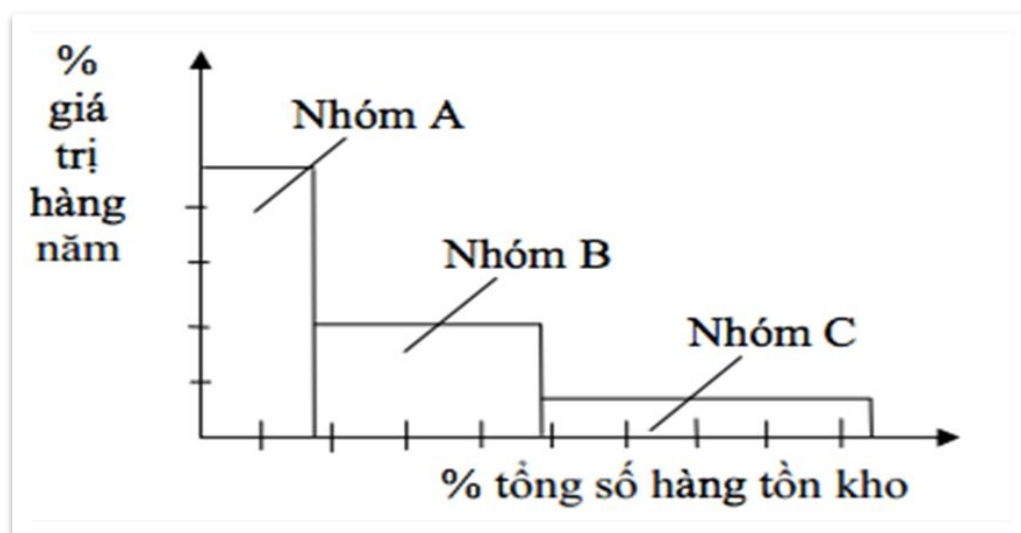
nhau tùy theo mức độ quan trọng trong dự trữ. Mô hình được sử dụng để phân loại là mô hình A-B-C phát triển dựa trên một nguyên lý của Pareto. Theo mô hình A-B-C, giá trị hàng tồn kho hàng năm được xác định bằng tích số giữa nhu cầu dự trữ hàng năm với chi phí tồn kho đơn vị. Tiêu chuẩn xếp loại cụ thể như sau:

- Nhóm A: Bao gồm các loại hàng hoá chiếm giá trị hàng năm từ 70% - 80% tổng giá trị hàng hoá tồn kho, nhưng về mặt số lượng chỉ chiếm 15% - 20% tổng số hàng tồn kho.

- Nhóm B: Bao gồm các loại hàng hoá có giá trị hàng năm ở mức trung bình, chiếm từ 25% - 30% tổng giá trị tồn kho nhưng về mặt số lượng chiếm từ 30% - 35% tổng số hàng tồn kho.

- Nhóm C: Bao gồm các loại hàng hoá có giá trị hàng năm nhỏ, chỉ khoảng 5% - 10%. Tuy nhiên về mặt số lượng lại chiếm khoảng 50% - 55% trên tổng số hàng tồn kho.

**Hình 1. 2 Mô hình phân loại hàng hoá tồn kho A-B-C**



(Nguồn: Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”, NXB Thống kê năm 2003, chủ biên PGS.TS. Lưu Thị Hương)

- Mô hình A-B-C được áp dụng vào công tác quản lý hàng tồn kho có tác dụng như sau:

- Giúp doanh nghiệp đầu tư có trọng tâm khi mua hàng. Chẳng hạn, phải dành để mua hàng thuộc nhóm A nhiều hơn hàng thuộc nhóm C.

- Xác định thời gian kiểm tra khác nhau theo các nhóm: Nhóm A cần được kiểm tra kiểm soát thường xuyên cụ thể là 1 tháng/1 lần, nhóm B sẽ tính toán trong chu kỳ dài hơn cụ thể là 3 tháng/1 lần, nhóm C thường tính toán 6 tháng/ 1 lần.

- Doanh nghiệp có được các báo cáo tồn khi chính xác hơn.

### **Mô hình lượng đặt hàng kinh tế cơ bản EOQ**

Đây là một trong những mô hình kiểm soát hàng tồn kho phổ biến và lâu đời nhất, do ông Ford.W.Harris đề xuất. Trong mô hình EOQ, việc phân tích dựa trên những giả định. Tuy nhiên trong thực tế hầu hết các vấn đề phát sinh trong quản lý hàng tồn kho, những giả định này lúc nào cũng diễn ra đúng như vậy. Giả định mô hình như sau:

- Nhu cầu về vật tư trong năm không đổi
- Thời gian chờ hàng (kể từ khi đặt hàng tới khi nhận hàng) phải được biết trước và không đổi
- Sự thiết hụt dự trữ là có không có nếu đơn hàng được thực hiện liên tục
- Toàn bộ lượng hàng đặt mua được nhận cùng một lúc
- Không chiết khấu theo số lượng

Theo mô hình EOQ, có 2 loại chi phí thay đổi theo lượng đặt hàng là chi phí lưu kho và chi phí đặt hàng, mục tiêu của mô hình là nhằm tối thiểu hoá tổng 2 loại chi phí này để tổng chi phí tồn kho là nhỏ nhất.

**Chi phí lưu kho:** là những chi phí liên quan đến việc tồn trữ hàng hoá bao gồm chi phí hoạt động (bốc xếp hàng hoá, bảo hiểm,...) và chi phí tài chính (lãi vay, khấu hao,...)

**Chi phí đặt hàng:** là những chi phí quản lý giao dịch và vận chuyển hàng hoá. Chi phí này không phụ thuộc vào lượng hàng được mua nên ổn định.

$$\text{Chi phí đặt hàng} = (S/Q) * O$$

$$\text{Chi phí dự trữ} = (Q/2) * C$$

Trong đó:

S: Số lượng hàng cần đặt

Q: Số lượng đặt hàng một lần

S/Q: Số lần đặt hàng

O: Chi phí mỗi lần đặt hàng

C: Chi phí dự trữ kho tính cho 1 đơn vị hàng hóa

Q/2: Mức lưu kho trung bình

Từ đó ta có tổng chi phí : **TC = CP1 + CP2**

Tổng chi phí tối thiểu là mức lưu kho tối ưu tương đương T<sub>min</sub>:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times S \times O}{C}}$$

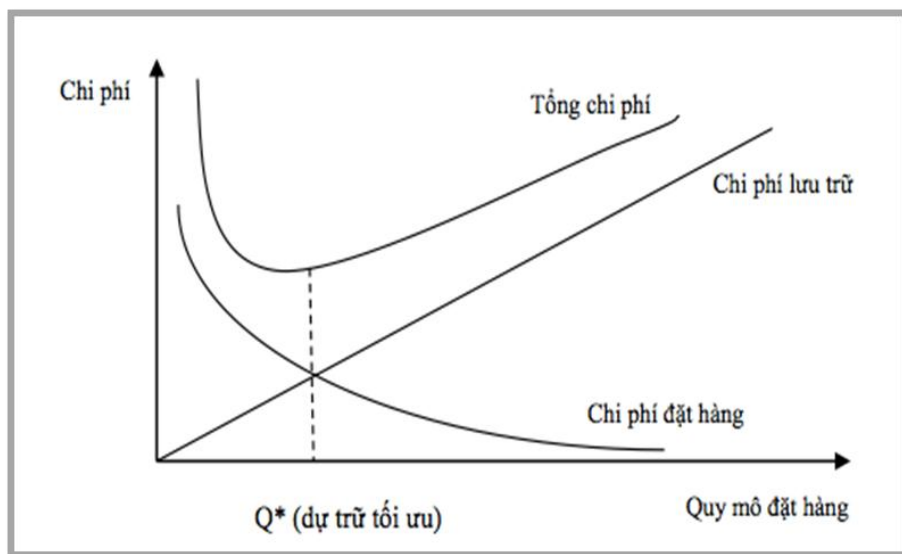
Thời gian dự trữ tối ưu (T\*):



$$T^* = Q^*/(S/360)$$

Từ công thức trên, có mô hình biểu diễn như sau:

**Hình 1. 3 Mô hình chi phí theo EOQ**



(Nguồn: Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”, NXB Thống kê năm 2003, chủ biên PGS.TS. Lưu Thị Hương, trang 221)

Dựa vào mô hình phân tích, doanh nghiệp sẽ quyết định được lượng đặt hàng tối ưu cho loại hàng tồn kho sao cho tổng chi phí lưu kho là thấp nhất. Về mặt lý thuyết, người ta giả định khi nào lượng hàng kỳ trước hết mới nhập kho lượng hàng mới nhưng thực tế hầy như không bao giờ vậy. Nhưng nếu đặt hàng quá sớm sẽ làm tăng lượng nguyên vật liệu tồn kho, do vậy cần thiết phải xác định thời điểm đặt hàng mới.

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

### **1.2.1 Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn**

Hiệu quả theo nghĩa chung nhất được hiểu là những lợi ích về mặt kinh tế và xã hội do một hoạt động nào đó mang lại hay nói cách khác hiệu quả gồm hai mặt: Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Hiệu quả kinh tế (hiệu quả kinh doanh) là một phạm trù kinh tế nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp hoặc xã hội để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí thấp nhất, hay nói cách khác: hiệu quả kinh tế đó là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào hoặc giữa kết quả với chi phí gắn liền với hoạt động kinh doanh nào đó.



## Kết quả

Hiệu quả kinh doanh = \_\_\_\_\_

## Chi phí

Hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ, năng lực khai thác và sử dụng tài sản của doanh nghiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích tối đa hoá lợi ích và tối thiểu hoá chi phí.

Với mỗi doanh nghiệp sự cân đối về tài sản cũng phải khác nhau, nếu như các doanh nghiệp về lĩnh vực chế biến hay công nghiệp nặng thì (tỷ lệ) tài sản cố định chiếm một tỷ lệ rất cao trong tổng giá trị tài sản, ngược lại với các doanh nghiệp lĩnh vực thương mại thì tài sản ngắn hạn lại chiếm đa số.

Đối với các doanh nghiệp xây dựng thì tài sản ngắn hạn đóng một vai trò hết sức quan trọng, các nhà quản lý luôn phải cân nhắc làm sao sử dụng các loại tài sản ngắn hạn một cách hiệu quả.

Như vậy ta có thể hiểu: *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 có thể.*

### 1.2.2 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

*Làm giảm tình trạng ứ đọng vốn của doanh nghiệp:* Tài sản ngắn hạn biểu hiện dưới nhiều hình thái khác nhau, tham gia vào tất cả các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh, nếu doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng giúp doanh nghiệp nhanh chóng luân chuyển hết vòng quay của tài sản ngắn hạn, thu hồi về bằng tiền tài trợ cho hàng kinh doanh tiếp theo, điều này giúp làm giảm tình trạng ứ đọng vốn của doanh nghiệp.

*Giúp đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp:* Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn giúp doanh nghiệp gia tăng tốc độ luân chuyển vốn, nhanh chóng thu hồi vốn về bằng tiền, bên cạnh đó gia tăng lại lượng tiền, điều này sẽ giúp đảm bảo khả năng thanh toán cho công ty.

*Tăng khả năng luân chuyển vốn lưu động từ đó giúp gia tăng khả năng sinh lời:* Hiệu quả sử dụng tài sản cao tức là sự luân chuyển của tài sản ngắn hạn gia tăng, lượng hàng hóa, hàng tồn kho được bán ra nhiều giúp gia tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp.

*Giúp lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra các định hướng kinh doanh hợp lý:* Do tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được sử dụng cho các quá trình dự trữ, sản xuất và lưu thông. Quá trình vận động của tài sản ngắn hạn bắt đầu từ việc dùng tiền tệ mua sắm vật tư dự trữ cho sản xuất, tiến hành sản xuất và khi sản xuất xong doanh nghiệp tổ

chức tiêu thụ để thu về một số vốn dưới hình thái tiền tệ ban đầu với giá trị tăng thêm. Doanh nghiệp sử dụng vốn đó càng có hiệu quả bao nhiêu thì càng có thể sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhiều bấy nhiêu.

### 1.2.3 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

#### 1.2.3.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

**Khả năng thanh toán ngắn hạn:** Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là năng lực về tài chính mà doanh nghiệp có được để đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ cho các cá nhân, tổ chức có quan hệ cho doanh nghiệp vay hoặc nợ hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn dùng để đo lường khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

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 công ty đang mất khả năng thanh toán ngắn hạn, lớn hơn 1 cho thấy khả năng thanh toán không hợp lý, công ty dùng nguồn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn làm tăng các khoản chi phí.

**Khả năng thanh toán nhanh:** Khả năng thanh toán nhanh được hiểu là khả năng doanh nghiệp dùng tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi thành tiền không tính đến hàng tồn kho để trả nợ khi đến hạn.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

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 hàng tồn kho là tài sản có tính thanh khoản thấp chính điều đó để đánh giá chính xác hơn về khả năng thanh toán của công ty người ta dùng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh. Hệ số này =1 cho thấy khả năng thanh toán của công ty an toàn, nhỏ hơn 1 mất khả năng thanh toán và lớn hơn làm tăng các khoản chi phí cho công ty.

**Khả năng thanh toán tức thời:** Khả năng thanh toán tức thời là khả năng doanh nghiệp dùng tiền và các khoản tương đương tiền để trả nợ ngay khi đến hạn và quá hạn.

Tiền và các khoản tương đương tiền

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

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 công ty đang mất khả năng thanh toán.

#### 1.2.3.2 Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả 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 lý 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. Do đó, khi phân tích các chỉ tiêu hoạt động thì người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

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

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

(Vòng quay TSNH)

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, tỷ lệ này phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. 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 và so sánh cùng một thời kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

##### **Kỳ luân chuyển của tài sản ngắn hạn**

$$\text{Kỳ luân chuyển TSNH} = \frac{360}{\text{Vòng quay TSNH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ tài sản ngắn hạn quay được bao nhiêu vòng. Số vòng quay càng lớn, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

##### **Mức tiết kiệm, lãng phí do tốc độ luân chuyển TSNH thay đổi**

Mức tiết kiệm tài sản ngắn hạn có được do tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu là mức tiết kiệm tương đối và mức tiết kiệm tuyệt đối.

+ *Mức tiết kiệm tài sản ngắn hạn tuyệt đối*: Nếu quy mô kinh doanh không thay đổi, việc tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được

một lượng tài sản ngắn hạn có thể rút ra khỏi luân chuyển dùng vào việc khác. Công thức xác định số tài sản ngắn hạn tiết kiệm tuyệt đối:

$$V_{\text{tktd1}} = \frac{M_0}{V_1} - \frac{M_0}{V_0}$$

+ *Mức tiết kiệm tài sản ngắn hạn tương đối*: Nếu quy mô kinh doanh được mở rộng, việc tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn đã giúp doanh nghiệp không cần tăng thêm tài sản ngắn hạn hoặc bỏ ra số tài sản ngắn hạn ít hơn so với trước. Công thức xác định số tài sản ngắn hạn tiết kiệm tương đối:

$$V_{\text{tktd2}} = \frac{M_1}{V_1} - \frac{M_1}{V_0}$$

Trong đó:

$V_{\text{tktd1}}$ : Tài sản ngắn hạn tiết kiệm tuyệt đối

$V_{\text{tktd2}}$ : Tài sản ngắn hạn tiết kiệm tương đối

$M_0, M_1$ : Doanh thu thuần kỳ trước, kỳ này

$V_0, V_1$ : Hiệu suất sử dụng TSNH kỳ trước và kỳ này

### **Vòng quay các khoản phải thu**

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

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

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.

Đây là một chỉ tiêu cho thấy tính hiệu quả của chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đã áp dụng với khách hàng. Chỉ số vòng quay 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 vẫn quá cao thì doanh nghiệp có thể bị mất khách hàng do họ sẽ chuyển sang tiêu dùng các hàng hóa của đối thủ cạnh tranh mà có thời gian tín dụng dài hơn. Do đó doanh số bán hàng của doanh nghiệp sẽ bị sụt giảm. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là cao. Quan sát số vòng quay khoản phải thu sẽ cho biết chính sách bán hàng trả chậm của doanh nghiệp hay tình hình thu hồi nợ của doanh nghiệp. Hệ số này tăng cao thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

### **Kỳ thu tiền bình quân**

Kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Nếu vòng quay các khoản phải thu cao quá thì sẽ làm giảm sức cạnh tranh, làm giảm doanh thu.

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

Khi phân tích hệ số này, ngoài việc so sánh các năm, so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành, doanh nghiệp cần xem xét kỹ lưỡng tổng khoản phải thu để phát hiện những khoản nợ đã quá hạn để có biện pháp xử lý kịp thời.

Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy số ngày trong năm chia cho số vòng quay 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. Nếu vòng quay các khoản phải thu tăng cao thì kỳ thu tiền bình quân sẽ giảm xuống dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tốt.

### **Vòng quay các khoản phải trả**

$$\text{Vòng quay các khoản phải trả} = \frac{\text{GVHB} + \text{Chi phí chung, bán hàng, QLDN}}{\text{Phải trả người bán} + \text{Lương, thưởng, thuế phải trả}}$$

Vòng quay các khoản phải trả cho biết số lần trả nợ của doanh nghiệp trong một chu kỳ kinh doanh, hệ số này càng thấp chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng được các khoản nợ dài hạn.

$$\text{Thời gian trả nợ TB} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải trả}}$$

Là khoảng thời gian kể từ khi doanh nghiệp nhận nợ cho đến khi doanh nghiệp trả nợ. Khoảng thời gian này càng dài càng tốt vì nó là khoảng thời gian chiếm dụng vốn của người bán.

### **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.

$$\text{Vòng quay của hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Các doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất luôn phải tính đến mức dự trữ bởi doanh nghiệp không thể nào đến lúc sản xuất mới mua nguyên vật liệu.

Để tránh trường hợp bị ứ đọng thì doanh nghiệp phải có trước một lượng vật tư hàng hoá vừa phải bởi nếu quá nhiều doanh nghiệp sẽ mất khoản chi phí để bảo quản vật liệu. Nếu lượng vật tư quá ít không đủ cho sản xuất sẽ dẫn đến tình trạng tắc nghẽn ở các khâu tiếp theo.

Vòng quay dự trữ, tồn kho cao thể hiện được khả năng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tốt, có như vậy mới đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đặt ra. Chỉ tiêu này cao phản ánh được lượng vật tư, hàng hóa được đưa vào sử dụng cũng như được bán ra nhiều, như vậy là doanh thu sẽ tăng và đồng thời lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được cũng tăng lên. Vòng quay hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc vào đặc điểm của từng ngành nghề kinh doanh, phụ thuộc vào mặt hàng kinh doanh. 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 ngắn hạn cao.

### **Kỳ luân chuyển kho**

360

$$\text{Kỳ luân chuyển kho} = \frac{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết số ngày lượng hàng tồn kho được chuyển đổi thành doanh thu. Từ chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết cho việc luân chuyển kho vì hàng tồn kho có ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ở khâu dự trữ. Hệ số này thấp chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho càng tốt, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

### **Chu kỳ kinh doanh**

Thời gian quay vòng của tiền phản ánh khoảng thời gian rỗng kể từ khi chi thực tế bằng tiền cho đến khi thu được tiền. Khi nguyên vật liệu đã được mua, thời gian quay vòng hàng tồn kho thể hiện số ngày trung bình để sản xuất và bán ra sản phẩm. Thời gian thu tiền trung bình thể hiện số ngày trung bình cần thiết để thu được tiền bán hàng trả chậm. Thời gian thu tiền trung bình thể hiện số ngày trung bình kể từ khi doanh nghiệp mua hàng trả chậm cho đến khi thanh toán khoản phải trả người bán. Chu kỳ kinh doanh được đo bằng tổng số ngày kể từ khi mua NVL cho đến khi thu được tiền về. Chu kỳ kinh doanh càng ngắn thì lượng hàng hóa mua về bán ra càng nhanh, vốn thu về bằng tiền càng nhanh, điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là tốt.



Chu kỳ kinh doanh = thời gian quay vòng hàng tồn kho + thời gian thu tiền trung bình

### **Thời gian quay vòng tiền**

Thời gian quay vòng tiền = Chu kỳ kinh doanh + Thời gian quay vòng hàng tồn kho

Thời gian quay vòng tiền được định nghĩa là thời gian để doanh nghiệp chuyển các nguyên vật liệu sản xuất thành tiền mặt, đây cũng chính là khoảng thời gian doanh nghiệp cần sử dụng TSNH. Thời gian quay vòng tiền là công cụ hữu hiệu tối ưu hóa nguồn TSNH, kiểm soát chi phí tài chính và thiết lập các chính sách quản trị liên quan đến các khoản phải trả, phải thu và hàng tồn kho. Rút ngắn thời gian quay vòng tiền để doanh nghiệp có thể tối giảm chi phí tài chính dành cho TSNH.

#### **1.2.3.3 Khả năng sinh lời của tài sản**

Mô hình tài chính Dupont là một trong những mô hình thường được vận dụng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp trong mối quan hệ mật thiết giữa các yếu tố đầu vào và kết quả đầu ra. Yếu tố đầu vào của doanh nghiệp thể hiện bằng các tài sản đầu tư. Kết quả đầu ra của doanh nghiệp đó là chỉ tiêu doanh thu thuần, lợi nhuận. Mục đích của mô hình tài chính Dupont là phân tích khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng dưới sự ảnh hưởng cụ thể của những bộ phận tài sản, chi phí, doanh thu nào. Thông qua phân tích, giúp cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định nhằm đạt được khả năng lợi nhuận mong muốn. Trong phân tích theo mô hình Dupont, cụ thể như sau:

#### **Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)**

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} &= \text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)} \times \text{Số vòng quay của tài sản bình quân (SOA)} \end{aligned}$$

Dựa vào mô hình tài chính chi tiết này để nghiên cứu, xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới khả năng sinh lời của tài sản (ROA).

#### **Tỷ suất sinh lời trên VCSH**

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) là tỷ số quan trọng nhất đối với các cổ đông, tỷ số này đo lường khả năng sinh lời trên mỗi đồng vốn của cổ đông. Là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu

đồng lời. Hệ số này thường được các nhà đầu tư phân tích để quyết định so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của công ty nào.

Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Cho nên hệ số ROE càng cao càng hấp dẫn nhà đầu tư

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{EBT}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= \text{Lợi nhuận ròng biên} \times \text{Vòng quay tổng tài sản} \times \text{đòn bẩy tài chính} \end{aligned}$$

### ***Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn***

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn. Nó cho biết mỗi đơn vị tài sản ngắn hạn có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

$$\begin{aligned} \text{Hệ số sinh lời của TSNH} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH}} \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là tốt góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Hiệu quả của việc sử dụng tài sản ngắn hạn thể hiện ở lợi nhuận của doanh nghiệp, đây chính là kết quả cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được. Kết quả này phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng. Với công thức trên ta thấy, nếu tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ thấp mà lợi nhuận sau thuế cao thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cao và ngược lại.

### ***1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn***

#### ***1.2.4.1 Nhân tố chủ quan***

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 lưu động của doanh nghiệp, ngoài việc sử dụng những chỉ tiêu trên đây ta 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.

#### *Mục đích sản xuất 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. 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 nhanh hơn. Vòng quay tài sản ngắn hạn tăng tức là việc tiêu thụ hàng hóa cũng tăng lên và như vậy doanh thu tăng lên, làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng. Điều đó thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tăng.

#### *Cơ sở vật chất của doanh nghiệp*

Đây là nhân tố hết sức quan trọng, bởi ngoài việc nguyên vật liệu tốt thì để có được những sản phẩm tốt thì điều quan trọng là doanh nghiệp phải có những thiết bị máy móc tốt. Một doanh nghiệp có được những trang thiết bị tốt sẽ làm cho các khâu sản xuất trở nên dễ dàng hơn, rút ngắn thời gian sản xuất, tiết kiệm được chi phí sử dụng nguồn lao động. Cùng chất lượng nguyên vật liệu nhưng nếu doanh nghiệp nào trang bị tốt, máy móc đưa vào dây chuyền sản xuất những thiết bị công nghệ cao sẽ tạo ra những sản phẩm có chất lượng, đồng thời làm cho các công đoạn của quá trình sản xuất diễn ra nhanh chóng hơn, ngược lại với máy móc không tốt sẽ không tận dụng được hết giá trị của nguyên vật liệu thậm chí còn sản xuất ra những sản phẩm kém chất lượng, như vậy hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn không cao.

#### *Trình độ cán bộ công nhân viên*

Để việc sử dụng tài sản ngắn hạn đạt hiệu quả đòi hỏi các doanh nghiệp phải có những cán bộ quản lý giỏi, công nhân viên có trình độ tay nghề cao. Người quản lý phải nắm bắt rõ tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sau mỗi chu kỳ hoạt động phải phân tích để đánh giá xem hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ra sao, từ đó đưa ra các kế hoạch trong những chu kỳ tiếp theo.

Trong quá trình sản xuất để tận dụng hết nguyên vật liệu thì người công nhân phải có chuyên môn giỏi, đặc biệt việc sử dụng máy móc thiết bị hết sức quan trọng,

máy móc thiết bị ngày càng hiện đại đòi hỏi đội ngũ sử dụng những loại máy móc thiết bị đó cũng phải được đào tạo có chuyên môn, có kỹ thuật. Trình độ công nhân viên càng gia tăng thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất kinh doanh sẽ tăng cao.

#### *Uy tín của doanh nghiệp*

Uy tín của doanh nghiệp có một nội dung hết sức phong phú thể hiện trong mối quan hệ với các tổ chức tín dụng, các ngân hàng thương mại, các công ty tài chính, các bạn hàng, khách hàng của doanh nghiệp về sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ của mình...

Một doanh nghiệp có uy tín, điều kiện vật chất được khai thác triệt để tạo ra một sự phát triển vững chắc cho doanh nghiệp. Khi đó doanh nghiệp vẫn có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường mà không cần dự trữ một lượng vốn quá lớn. Điều này sẽ giúp hiệu quả sử dụng tài sản ngắn của doanh nghiệp tăng cao.

#### *1.2.4.2 Nhân tố khách quan*

Các nhân tố khách quan tác động tới doanh nghiệp, có những lúc thúc đẩy doanh nghiệp phát triển nhưng có lúc kìm hãm sự phát triển của nó.

Sự tác động đó không thuộc tầm kiểm soát của doanh nghiệp do vậy khi gặp những nhân tố này các doanh nghiệp luôn phải tự điều chỉnh mình cho phù hợp với tác động đó.

#### *Sự quản lý của Nhà nước*

Trong nền kinh tế tồn tại nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau, mỗi loại hình doanh nghiệp mang một đặc thù riêng nó, Nhà nước có trách nhiệm quản lý các doanh nghiệp đó để nó đi vào hoạt động theo một khuôn khổ mà Nhà nước quy định. Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều phải tuân theo pháp luật mà Nhà nước đưa ra, từ khi bắt đầu thành lập đến khi hoạt động và ngay cả giải thể hay phá sản doanh nghiệp đều phải tuân theo chế độ hiện hành.

Đảng và Nhà nước ban hành các luật lệ, chính sách nhằm mục đích tránh sự gian lận, đảm bảo sự công bằng và an toàn trong xã hội. Sự thất chặt hay lỏng lẻo chính sách quản lý kinh tế đều có ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả sử dụng tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng của doanh nghiệp.

#### *Sự phát triển của thị trường*

Ngày nay thị trường nhân tố sản xuất đầu vào, thị trường dịch vụ hàng hóa phát triển rất nhanh đặc biệt là thị trường tài chính tiền tệ có tác động rất lớn đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Các yếu tố đầu vào của một dự án hay một quá trình sản xuất phần lớn được mua hoặc thuê trên thị trường. Thị trường các yếu tố đầu vào đa dạng, phong phú doanh nghiệp sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn. Thị trường các yếu

tổ đầu vào cạnh tranh sẽ làm giảm giá các yếu tố đầu vào và làm giảm chi phí đầu vào cho các doanh nghiệp và ngược lại. Các hoạt động tài chính của doanh nghiệp đều thông qua thị trường tài chính.

Thị trường tài chính là thị trường quan trọng nhất trong hệ thống kinh tế, chi phối toàn bộ hoạt động của nền kinh tế hàng hóa. Thị trường tài chính phát triển góp phần thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển kinh tế xã hội của một quốc gia. Tất cả các hoạt động huy động vốn nhằm các mục đích thành lập doanh nghiệp, mở rộng quy mô hoặc phát triển sản xuất kinh doanh đều giao dịch trên thị trường tài chính. Thị trường tài chính phát triển thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung.

Sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính tiền tệ sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Thị trường tài chính phát triển thì việc huy động vốn nhằm mục đích mở rộng thị trường hoặc phát triển kinh doanh sẽ tốt, dẫn tới việc sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn.

#### *Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp*

Để tồn tại được thì các doanh nghiệp luôn có sự cạnh tranh lẫn nhau. Cùng là các doanh nghiệp sản xuất ra một loại sản phẩm nhưng doanh nghiệp nào có sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đẹp thì sẽ thu hút được nhiều người mua. Sản phẩm của doanh nghiệp nào đáp ứng tốt cho thị trường sẽ khiến lượng hàng hóa bán được nhiều, gia tăng doanh thu.

#### *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 làm doanh thu của doanh nghiệp tăng nhanh.

Nhu cầu của khách hàng gia tăng dẫn tới nhu cầu về hàng hóa gia tăng, giúp doanh nghiệp có thể bán được hàng hóa đáp ứng nhu cầu của khách hàng, gia tăng doanh số cho doanh nghiệp. Điều này dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản tăng cao.

### **Kết luận chương 1**

Chương 1 đã hệ thống hóa các vấn đề về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm khái niệm, bản chất và phân loại hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Bên cạnh đó, cũng trình bày phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thông qua các Báo cáo tài chính có liên quan của doanh nghiệp và qua các chỉ tiêu tài chính. Nội dung ở chương 1 là cơ sở để phân tích thực trạng về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh sẽ được trình bày ở chương 2.

## **CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ HUNG THỊNH**

### **2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh**

#### **2.1.1 *Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh***

Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh

Tên công ty viết tắt: HUNGTHINH IVN.JSC

Địa chỉ trụ sở chính: Phòng 607, CT4 – 4, Khu đô thị Mễ Trì Hạ, Mễ Trì – Từ Liêm

Điện thoại: (84-4)37738287 Fax (84-4)37738294

Email: ktdn.hanoi@gmail.com

Mã số thuế: 0102908619

Vốn điều lệ: 4.500.000.000 đồng (năm 2008)

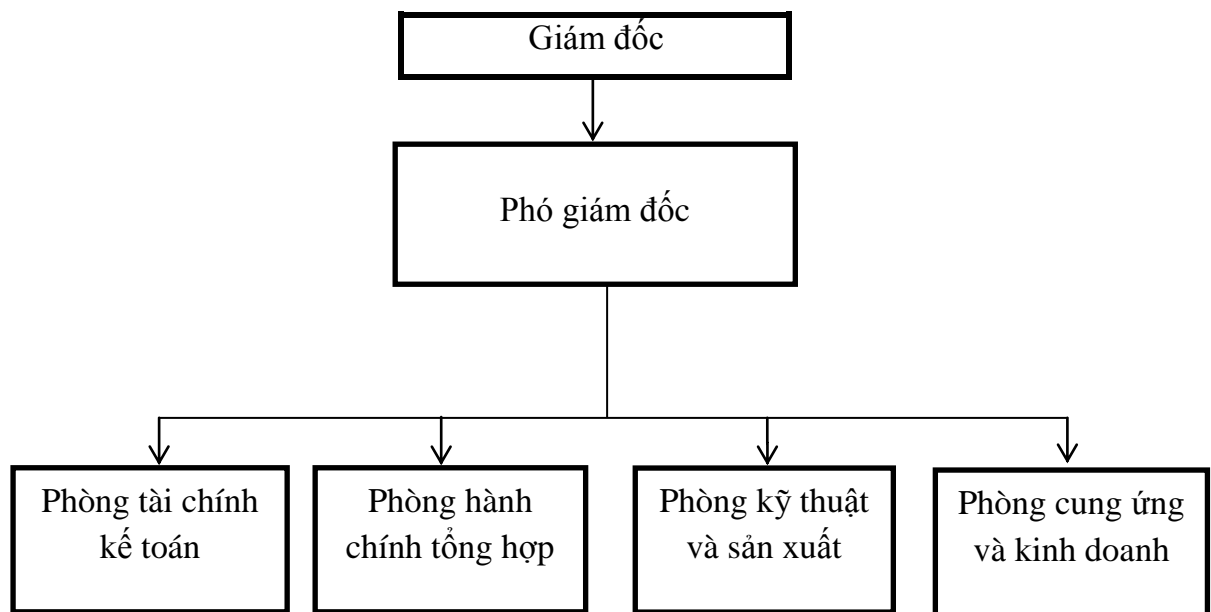
Đăng kí Giấy chứng nhận DKDN lần đầu ngày 05/09/2008

Đăng kí thay đổi lần thứ 3 ngày 24/10/2013.

Công ty cổ phần đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh được thành lập chưa lâu nhưng đã có những thành công nhất định trên thị trường nội địa. Công ty là một trong những doanh nghiệp đầu tư vào nhiều lĩnh vực với uy tín cao và chất lượng đảm bảo. Hiện nay, doanh nghiệp đã thu hút được rất nhiều các đơn đặt hàng khác nhau, không ngừng mở rộng đội ngũ công nhân viên, các trang thiết bị, máy móc hiện đại phục vụ cho nhu cầu sản xuất đạt chất lượng ngày càng cao. Công ty đã dần khẳng định được tên tuổi của mình trên nhiều lĩnh vực, là một điểm đến rất tin cậy cho khách hàng. Mặc dù đạt được rất nhiều những thành tựu vượt bậc nhưng công ty vẫn luôn tiếp tục nỗ lực phấn đấu và phát triển hơn trong tương lai.

### 2.1.2 Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh

Sơ đồ 1.1. Cơ cấu tổ chức của công ty Hưng Thịnh



(Nguồn: Phòng hành chính tổng hợp)

Nhìn vào sơ đồ tổ chức trên của Công ty cổ phần đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh thì đây là một công ty vừa và nhỏ, bộ máy lãnh đạo của công ty khá đơn giản, các phòng ban được phân chia rõ ràng.

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

#### **Giám đốc**

- Đại diện trước pháp luật về hoạt động của Công ty với các cơ quan hữu quan nhà nước, các tổ chức tín dụng, ngân hàng và với khách hàng.
- Xây dựng chiến lược kinh doanh và các hệ thống làm việc nội bộ Công ty.
- Chịu trách nhiệm trước HĐQT về kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công việc hàng ngày.
- Trực tiếp điều hành quản lý công ty

#### **Phó giám đốc**

Giúp việc cho giám đốc trong quản lý điều hành các hoạt động của công ty theo sự phân công của giám đốc.

Chủ động và tích cực triển khai, thực hiện nhiệm vụ được phân công và chịu trách nhiệm trước giám đốc về hiệu quả các hoạt động. Được giám đốc ủy quyền ký hợp đồng khi vắng mặt. Trực tiếp tham gia vào quá trình làm giá sản phẩm của phòng cung ứng và kinh doanh quốc tế.

### ***Phòng tài chính kế toán***

- Kiểm tra, kiểm soát toàn bộ việc thu - chi tài chính của Công ty.
- Có trách nhiệm yêu cầu tất cả thành viên Công ty thực hiện nghiêm chỉnh nguyên tắc tài chính của Công ty.
- Tư vấn cho Giám Đốc về các vấn đề tài chính, thuế.
- Báo cáo kịp thời, nhanh chóng, chính xác về tình hình tài chính của Công ty cho Ban Giám Đốc.
- Theo dõi, nhắc nhở khách hàng về việc thanh toán phí dịch vụ.
- Cập nhật sổ sách kế toán, báo cáo thuế hàng tháng và các loại báo cáo quyết toán hàng năm. Chi trả lương cho nhân viên.

### ***Phòng hành chính tổng hợp***

Đây là bộ phận tổng hợp những thông tin quan trọng nhất của công ty. Tất cả những thông tin về công nhân viên, tình hình hoạt động, biến động vốn, các báo cáo tài chính, thuế ...

Công việc đòi hỏi sự tổng hợp số liệu vô cùng quan trọng cho công ty, nơi đưa ra những bản báo cáo, những bản kê khai lương thưởng hàng năm cũng như tình hình luân chuyển nguồn vốn trong công ty...

### ***Phòng kỹ thuật và sản xuất***

Gồm: Bộ phận kỹ thuật, Bộ phận giải pháp, Bộ phận nghiên cứu phát triển, Bộ phận sản xuất.

Nghiên cứu những kỹ thuật tiên tiến hiện đại, cập nhật theo sự phát triển của công nghệ trên toàn thế giới. Đây là bộ phận rất quan trọng, giúp Ban Giám đốc có những tầm nhìn phát triển hơn và các đối tác cũng nhiều hơn.

Đưa ra những báo cáo, thông số kỹ thuật, tính hiệu quả trong năm, những thành tích cũng như khắc phục những khó khăn trong công nghệ. Nhằm hỗ trợ thêm về sức người, sức của cùng các trang thiết bị hiện đại nhằm sản xuất ra những sản phẩm tốt hơn, đạt chất lượng và ngày càng khẳng định uy tín của công ty trên thị trường.

### ***Phòng cung ứng và kinh doanh***

Tìm hiểu thị trường trong nước và quốc tế để xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện phương án kinh doanh xuất, nhập khẩu, kế hoạch chiến lược và kế hoạch có liên quan của công ty. Nghiên cứu, đánh giá khả năng tiềm lực của các đối thủ cạnh tranh trong nước và nước ngoài. Liên tục khảo sát thị trường, bảo đảm cung cấp giá tốt.

Thực hiện các hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu. Tạo cho khách hàng một sự an tâm, tín nhiệm qua hoạt động chăm sóc khách hàng, dịch vụ hậu mãi tốt.



**Nhận xét:** Nhìn chung, công ty có cơ cấu tổ chức khá linh hoạt, các phòng ban có vai trò cụ thể để thực hiện các chức năng của công ty, giữa các phòng ban có sự liên kết chặt chẽ nhằm hỗ trợ nhau linh hoạt, hướng tới một thể thống nhất.

### **2.1.3 Đặc điểm ngành nghề kinh doanh**

Là một doanh nghiệp về lĩnh vực đầu tư và phát triển nên công ty hoạt động dựa trên rất nhiều các lĩnh vực khác nhau, nhằm đem đến rất nhiều những tiện ích phục vụ cho khách hàng, doanh nghiệp khác. Có thể kể đến một vài ngành nghề như sau:

- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí
- Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
- Hoàn thiện công trình xây dựng
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
- Vận tải hành khách đường bộ (vận tải hàng hóa bằng ô tô theo hợp đồng)
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khách liên quan đến vận tải (khai thuê hải quan và ủy thác xuất khẩu)
- Sản xuất máy chuyên dụng khác...

Trong các lĩnh vực kinh doanh của mình thì lĩnh vực kinh doanh mang lại thu nhập chính cho Công ty là: Lắp đặt hệ thống cấp thoát nước, điều hòa, hoàn thiện công trình xây dựng và buôn bán máy móc, thiết bị xây dựng.

### **2.1.4 Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh**

Tình trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được thể hiện rõ nhất trên các báo cáo tài chính. Dưới đây là tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH CP đầu tư và quốc tế Hưng Thịnh năm 2011-2013.

#### **2.1.4.1 Phân tích tình hình Doanh thu – chi phí – lợi nhuận**

Căn cứ vào Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty CP đầu tư và quốc tế Hưng Thịnh (bảng 2.1) trong giai đoạn năm 2011 đến năm 2103 ta có thể thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có một vài thay đổi. Có thể thấy được sự biến đổi không ổn định của doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn này. Để hiểu thêm điều này ta có thể đi sâu phân tích các tài khoản trong bảng báo cáo kết quả kinh doanh. Cụ thể như sau:



**Bảng 2. 1 Kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu (A)	Năm 2011 (1)	Năm 2012 (2)	Năm 2013 (3)	Chênh lệch 2012 – 2011		Chênh lệch 2013- 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>7.322,93</b>	<b>5.927,53</b>	<b>6.982,99</b>	<b>(1.395,4)</b>	<b>(19,05)</b>	<b>1.055,46</b>	<b>17,81</b>
2. Các khoản giảm trừ DT	0	0	0	0	-	0	-
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và CCDV</b>	<b>7.322,93</b>	<b>5.927,53</b>	<b>6.982,99</b>	<b>(1.395,4)</b>	<b>(19,05)</b>	<b>1.055,46</b>	<b>17,81</b>
4. Giá vốn hàng bán	5.892,58	4.106,23	5.434,83	(1.786,35)	(30,31)	1.328,6	32,35
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV</b>	<b>1.430,35</b>	<b>1.821,30</b>	<b>1.548,16</b>	<b>390,95</b>	<b>27,33</b>	<b>(273,14)</b>	<b>(14,99)</b>
6. DT hoạt động tài chính	7,85	9,45	160,59	1,60	20,38	151,14	1.599,36
7. Chi phí tài chính	24,51	0	6,42	(24,51)	100	6,42	-
8. Chi phí quản lý KD	1.246,07	1.863,58	1.661,78	617,51	49,56	(201,8)	(10,83)
<b>9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>167,60</b>	<b>(32,84)</b>	<b>40,54</b>	<b>(200,44)</b>	<b>(119,59)</b>	<b>73,38</b>	<b>223,44</b>
10. Thu nhập khác	0	0	0	0	-	0	-
11. Chi phí khác	0	0,65	0	0,65	-	(0,65)	(100)
12. Lợi nhuận khác	0	(0,65)	0	(0,65)	-	0,65	100
<b>13. Tổng LN kế toán trước thuế</b>	<b>159,35</b>	<b>(33,49)</b>	<b>40,54</b>	<b>(192,84)</b>	<b>(121,02)</b>	<b>74,03</b>	<b>221,05</b>
14. Chi phí thuế TNDN	8,25	0	8,12	(8,25)	(100)	8,12	-
<b>15. Lợi nhuận sau thuế TNDN</b>	<b>151,09</b>	<b>(33,49)</b>	<b>32,42</b>	<b>(184,58)</b>	<b>(121,16)</b>	<b>65,91</b>	<b>196,80</b>

*(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)*

**Nhận xét:** Qua báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho ta thấy tình hình kinh doanh của công ty đang có xu hướng gia tăng trong năm 2013. Cụ thể, ta có thể phân tích các chỉ số:

### **Tình hình doanh thu**

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

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Doanh thu của năm 2012 giảm so với năm 2011 là 1.395,40 triệu đồng tương đương với 19,05%. Sự sụt giảm của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong năm 2012 là do số lượng hợp đồng trong năm giảm sút, tình

hình bất động sản chững lại, dẫn tới nhu cầu của thị trường giảm sút. Như vậy, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty có sự sụt giảm, điều này phản ánh thực trạng kinh doanh vô cùng khó khăn của các doanh nghiệp trong thời buổi kinh tế hiện nay. Chính vì vậy, Công ty cần có những chiến lược kinh doanh trong thời gian tới để cải thiện số lượng hợp đồng thi công lắp đặt, hoàn thiện công trình xây dựng để gia tăng doanh thu trong thời gian tới.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Doanh thu năm 2013 của công ty là 6.982,99 triệu đồng so với doanh thu năm 2012 là 5.927,53 triệu đồng tương ứng tăng 1.055,46 triệu đồng, tức tăng 17,81% so với năm 2012. Mức tăng trưởng của doanh thu bán hàng trong năm 2013 có được là do Công ty đã không ngừng đẩy mạnh các hoạt động marketing sản phẩm, giới thiệu quảng bá thương hiệu cũng như các dòng sản phẩm máy móc dụng cụ đo lường trong các nhà máy, các dụng cụ cắt gọt cơ khí...của Công ty đến với người tiêu dùng cũng như các nhà phân phối. Lượng hàng hóa cung cấp ra thị trường có sự gia tăng điều này dẫn tới sự gia tăng của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong năm 2013. Tuy nhiên sự gia tăng này vẫn ở mức thấp, trong thời gian tới công ty cần có những chính sách, chiến lược bán hàng để gia tăng lượng hàng hóa bán ra để gia tăng doanh thu.

*Các khoản giảm trừ doanh thu:* Trong giai đoạn năm 2011 - 2013 Công ty không có khoản chiết khấu, giảm giá nào về việc cung cấp máy móc, thiết bị và phụ tùng máy móc, điều này đã thể hiện qua các khoản giảm trừ doanh thu bằng 0. Có được điều này là do Công ty đã hoạt động kinh doanh nhiều năm trên thị trường và có nhiều kinh nghiệm nên Công ty luôn cung cấp các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng tốt, đảm bảo yêu cầu của khách hàng. Tuy tình hình tiêu thụ chậm, doanh thu có sự gia tăng chậm nhưng công ty không áp dụng chính sách giảm giá hay chiết khấu nào cho khách hàng bởi sau khi khảo sát giá cả trên thị trường, Ban lãnh đạo công ty thấy rằng công ty đã luôn mang đến cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt với giá thành mềm hơn so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường nên quyết định không áp dụng thêm các chính sách giảm giá.

*Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ:* Do Công ty không có các khoản trừ giảm trừ doanh thu nên doanh thu thuần bằng với mức gia tăng của doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

#### ***Doanh thu từ tài chính***

Năm 2012 là 9,45 triệu đồng và 2011 là 7,85 triệu đồng. Như vậy, năm 2012 đã tăng 1,6 triệu đồng tương ứng tăng hơn 20,38% so với năm 2011. Năm 2013 doanh thu từ hoạt động tài chính là 160,59 triệu đồng tăng 151,14 triệu đồng so với năm 2012.

Doanh thu hoạt động tài chính là khoản lãi từ tiền gửi ngân hàng mà doanh nghiệp nhận được. Lãi suất tăng nên doanh thu từ hoạt động tài chính tăng. Bên cạnh đó sự gia tăng mạnh của doanh thu tài chính trong năm 2013 là do công ty tận dụng việc thanh toán sớm cho nhà cung cấp. Vì vậy, công ty đã thu được một khoản doanh thu từ việc hưởng chiết khấu thanh toán sớm này. Doanh thu hoạt động tài chính tăng cũng góp phần giúp cho doanh nghiệp cải thiện được tình hình kinh doanh.

### **Tình hình chi phí**

***Giá vốn hàng bán:*** Nhìn chung giá vốn hàng bán có sự biến động cùng chiều so với doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Giá vốn hàng bán năm 2012 giảm so với năm 2011 là 1.786,35 triệu đồng tương ứng với 30,31 %. Giá vốn hàng bán giảm là do năm 2012 công ty kinh doanh kém hiệu quả so với năm 2011. Năm 2012, số lượng hàng bán ra giảm so với năm 2011 nên giá vốn hàng bán cũng giảm theo. Tuy nhiên, trong khi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 19,05% thì giá vốn hàng bán giảm 30,31% cho thấy công ty đã giảm được nhiều giá vốn hơn. Đây là tín hiệu tốt trong thời điểm kinh doanh khó khăn hiện nay.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Giá vốn hàng bán năm 2013 tăng so với năm 2012 là 1.328,6 triệu đồng, tương ứng tăng 32,35%. Nguyên nhân tăng là do nhu cầu về hàng hóa trong năm 2013 tăng, số lượng máy móc, thiết bị cung cấp ra thị trường nhiều. Điều này dẫn tới sự gia tăng của giá vốn hàng bán trong năm 2013.

### ***Chi phí tài chính***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Công ty đã phát sinh các khoản chi phí tài chính vào năm 2011 với 24,51 triệu đồng, nhưng không tiếp tục phát sinh khoản mục này vào năm 2012. Trong đó, doanh nghiệp không mất các khoản chi phí lãi vay nào trong 2 năm gần đây. Nguyên nhân là do, doanh nghiệp không phát sinh quá nhiều các khoản mục đầu tư tài chính nên không chịu nhiều chi phí tài chính.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 chi phí tài chính tăng 6,42 triệu đồng so với năm 2012. Điều này là do trong năm 2013 công ty đã sử dụng đến các khoản vay từ ngân hàng. Vì vậy việc trả lãi vay ngân hàng làm cho khoản chi phí tài chính tăng lên so với năm 2012.

### ***Chi phí quản lý doanh nghiệp***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2011 và 2012 lần lượt là 1.246,07 triệu đồng và 1.863,58 triệu đồng. Như vậy, năm 2012 tăng 617,51 triệu đồng tương ứng với mức tăng là 49,56% so với năm 2011. Chi phí quản lý kinh doanh tăng là do, năm 2012 các chi phí nhân công và chi phí dịch vụ mua ngoài tăng do chính sách của nhà nước như:

lương cơ bản tăng khoảng 15%, giá xăng dầu tăng khoảng 10%... khiến cho chi phí quản lý kinh doanh tăng thêm. Chính vì vậy, chi phí quản lý kinh doanh tăng thêm 49,56%.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 chi phí quản lý doanh nghiệp 201,8 triệu đồng, tương ứng giảm 10,83% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự giảm chi phí quản lý doanh nghiệp là do Công ty đã cắt giảm bớt một số chi phí ở bộ phận, cắt giảm chi phí sử dụng điện nước, giảm bớt chi phí văn phòng. Chi phí quản lý kinh doanh cao chính là một trong những nguyên nhân cơ bản khiến doanh nghiệp thu được lợi nhuận không cao.

### **Tình hình lợi nhuận**

#### ***Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Chỉ tiêu này tăng so với năm 2011 là 390,95 triệu đồng tương ứng với 27,33%. Ta thấy, trong năm 2012 tốc độ giảm của doanh thu là 19,05 % trong khi đó tốc độ giảm của giá vốn là 30,31%. Điều này cho thấy giá vốn hàng hóa không quá cao nên doanh thu vẫn có thể bù đắp hoàn toàn những chi phí tổn kém của doanh nghiệp.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 lợi nhuận gộp giảm 273,14 triệu đồng, tương ứng giảm 14,99%. Trong năm 2013 tình hình kinh doanh có sự khởi sắc hơn năm 2012, số lượng hàng hóa cung cấp cho thị trường gia tăng, tuy nhiên giá vốn hàng bán lại có sự gia tăng là 32,35% lớn hơn nhiều so với sự gia tăng của doanh thu thuần là 17,81%. Đây chính là nguyên nhân khiến cho lợi nhuận gộp trong năm 2013 có sự sụt giảm so với năm 2012.

#### ***Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Khoản mục này trong năm giảm 200,44 triệu đồng tương ứng với 119,59%. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm chủ yếu là do sự sụt giảm rất mạnh từ doanh thu của công ty so với năm 2011, cụ thể doanh thu đã sụt giảm 21,79 %.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty tăng 73,38 triệu đồng, tương ứng tăng 233,44% so với lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2012. Nguyên nhân của sự gia tăng mạnh mẽ này là do tình hình kinh doanh trong năm 2013 có sự gia tăng, số lượng máy móc, thiết bị... bán ra thị trường nhiều, điều đó dẫn tới sự gia tăng của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn bán hàng tăng. Bên cạnh đó, tốc độ gia tăng của doanh thu là lớn hơn tốc độ gia tăng của các khoản chi phí. Đây chính là nguyên nhân dẫn tới sự gia tăng mạnh của lợi nhuận thuần trong năm 2013.

**Lợi nhuận sau thuế:** Lợi nhuận sau thuế là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2011, doanh nghiệp phải nộp thuế TNDN là 8,25 triệu đồng nhưng đến năm 2012, doanh nghiệp được hoãn thuế TNDN nên trên bảng báo cáo thể hiện là bằng 0, khiến cho mức chênh lệch chi phí thuế TNDN giảm đi đáng kể so với năm 2011. Tuy nhiên, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty lại không khả quan. Điều này khiến mức lợi nhuận sau thuế năm 2012 lại giảm so với năm 2011 là 192,84 triệu đồng, tương đương với mức giảm là 121,02%. Việc sụt giảm của lợi nhuận sau thuế cho thấy những chiến lược kinh doanh của năm 2012 vẫn chưa mang lại những hiệu quả tích cực. Mức lợi nhuận giảm này khiến doanh nghiệp cần chú trọng phát triển chỉ tiêu này, nhằm gia tăng nguồn vốn kinh doanh qua đó nâng cao giá trị cũng như uy tín của Công ty.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013, lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng 65,91 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng với tỷ lệ tăng là 196,80%. Điều này cho thấy, trong năm 2013 công tác quản lý chi phí của công ty đã có nhiều tiến bộ. Trong bối cảnh thị trường có nhiều biến động, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành, việc tìm kiếm đơn hàng khó khăn thì việc tiết kiệm chi phí đã góp phần không nhỏ trong việc làm gia tăng lợi nhuận sau thuế của công ty so với năm 2012. Tuy nhiên, trong các năm tới để có những bước tiến vững chắc hơn thì công ty nên chú trọng đến việc tăng doanh số bán ra hàng hóa, dịch vụ bên cạnh việc kiểm soát chặt chẽ chi phí để có thể đạt được những thành tựu kinh tế lớn hơn nữa.

**Nhận xét:** Tuy lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn còn ở mức thấp song việc tăng lên về mặt giá trị trong năm 2013 là những tín hiệu đáng mừng trong quá trình quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Trong các năm tới đây, công ty cần tiếp tục cố gắng và có những cải thiện tích cực hơn nữa nhằm gia tăng giá trị lợi ích đạt được.

#### *2.1.4.2 Phân tích tình hình tài sản – nguồn vốn*

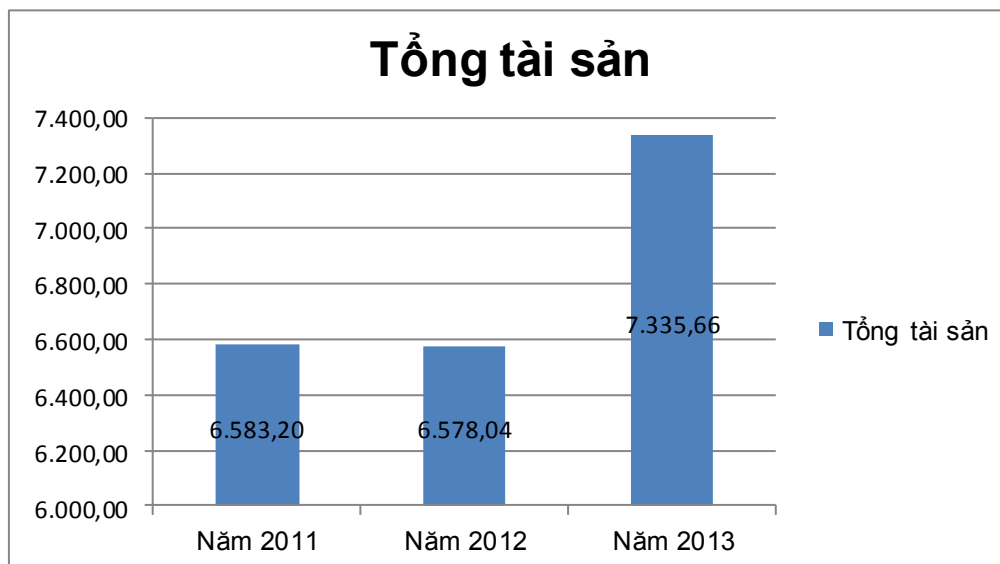
Để phân tích tình hình tài sản – nguồn vốn của công ty ta dựa vào Bảng cân đối kế toán. Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của công ty tại một thời điểm nhất định. Bảng cân đối kế toán có ý nghĩa quan trọng trong công tác quản lý công ty. Số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của công ty theo cơ cấu tài sản; nguồn vốn và cơ cấu nguồn hình thành của các tài sản đó. Thông qua bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, nghiên cứu và đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty. Trên cơ sở đó, có thể phân tích tình hình sử dụng vốn, khả năng

huy động nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của công ty. Dưới đây là tình hình tài sản, nguồn vốn của công ty trong giai đoạn năm 2011 – 2013.

### Tình hình tài sản

**Biểu đồ 2. 1 Quy mô tài sản của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*



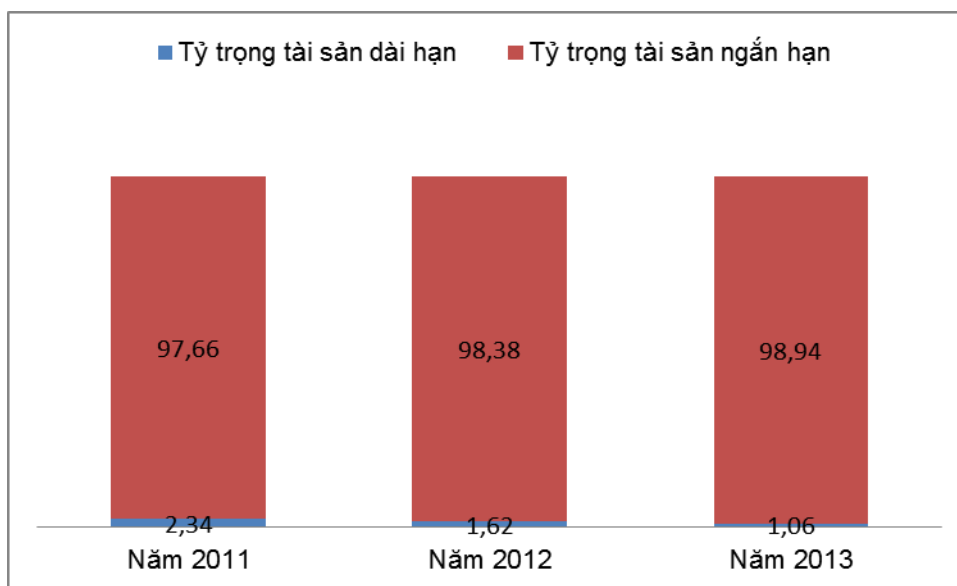
*(Nguồn: Tính toán từ BCTC năm 2011 – 2013)*

Nhìn vào biểu đồ trên ta có thể thấy, tổng tài sản của công ty trong giai đoạn năm 2011 – 2013 có sự biến đổi không ổn định qua các năm. Cụ thể: năm 2012, tổng tài sản có sự sụt giảm 5,16 triệu đồng, tương ứng mức giảm 0,08% so với năm 2011. Sang đến năm 2013, tổng tài sản có sự gia tăng, tăng 757,62 triệu đồng, tương ứng tăng 11,52% so với năm 2012. Trong khi TSDH trong 3 năm luôn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản thì sự biến động của tổng tài sản chịu ảnh hưởng đáng kể từ sự biến động của tài sản ngắn hạn mà cụ thể là tiền và các khoản tương đương tiền và các khoản phải thu. Do đó, để có thể đưa ra được những đánh giá cụ thể và chính xác về tình hình tài chính của công ty thì xét về mặt tổng thể tài sản là chưa đủ mà ta cần phải đi vào cụ thể từng khoản mục nhỏ hơn của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, đồng thời xem xét tới cơ cấu đóng góp của tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản.



**Biểu đồ 2. 2 Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2013**

Đơn vị tính: %



(Nguồn: Tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)

Thông qua Biểu đồ 2.1 ta thấy cơ cấu tài sản của công ty giai đoạn 2011 – 2013 có xu hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm tỷ trọng tài sản dài hạn. Tài sản ngắn hạn của công ty chiếm một tỷ trọng lớn trong toàn bộ tổng tài sản trong suốt 3 năm qua (trên 97% trong tổng tài sản) và đang có xu hướng gia tăng dần. Nguyên nhân chủ yếu là do ngành nghề kinh doanh chính của công ty là hoàn thiện các công trình xây dựng, lắp đặt hệ thống cấp thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí, bán buôn máy móc thiết bị phục vụ xây dựng... nên tài sản chủ yếu đầu tư cho tài sản ngắn hạn với số lượng lớn là hàng tồn kho và các khoản phải thu.

**Tài sản ngắn hạn:** Tỷ trọng tài sản ngắn hạn cho biết trong 100 đồng tài sản thì có bao nhiêu đồng là tài sản ngắn hạn.

Năm 2012, tỷ trọng này là 98,38% thể hiện cứ 1 đồng tài sản thì có tới 0,9838 đồng là tài sản ngắn hạn. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn của năm 2012 tăng 0,72% so với năm 2011. Năm 2013, tỷ trọng này là 98,94% thể hiện cứ 1 đồng tài sản thì có 0,9894 đồng là tài sản ngắn hạn. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn năm 2013 tăng 0,56% so với năm 2012. Sự biến động này là do sự gia tăng của tài sản ngắn hạn nhiều hơn mức tăng của tổng tài sản. Như vậy, chỉ tiêu tăng là một yếu tố tích cực đối với một công ty dịch vụ, năm 2013 công ty dự trữ trong tay một lượng tiền mặt lớn hơn so với năm 2012. Việc gia tăng lượng tiền mặt nhằm mục đích chi trả nhanh cho các khoản phải chi tới hạn, giúp công ty không gặp trục trặc trong việc huy động vốn.

**Tỷ trọng tài sản dài hạn:** Tỷ trọng tài sản dài hạn cho biết trong 100 đồng tài sản thì có bao nhiêu đồng là tài sản dài hạn.

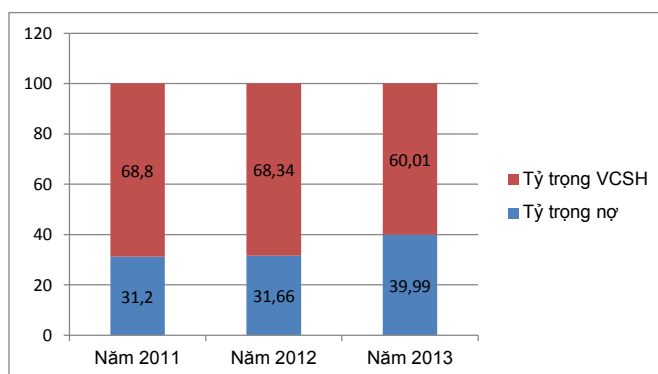
Năm 2012 giảm so với năm 2011 là 0,72%. Trong đó, năm 2012 có tổng tài sản dài hạn chiếm 1,62 % tổng tài sản điều này thể hiện 1 đồng tài sản có 0,0162 đồng tài sản dài hạn. Năm 2013 giảm so với năm 2012 là 0,56%. Trong năm 2013, tài sản dài hạn chiếm 1,06% tổng tài sản điều này thể hiện 1 đồng tài sản có 0,0106 đồng tài sản dài hạn. Sự suy giảm này cũng cho thấy công ty đang ít đầu tư cho dài hạn, tập trung phát triển đầu tư, kinh doanh các sản phẩm dịch vụ... những thế mạnh này không đòi hỏi nguồn đầu tư lớn từ các tài sản trong dài hạn. Tuy nhiên, về lâu dài công ty cũng nên dần cân đối tỷ trọng tài sản dài hạn để phù hợp với tình hình phát triển của công ty trong tương lai.

**Nhận xét:** Trong giai đoạn này tỷ trọng tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản. Điều này cho thấy chính sách quản lý tài sản của công ty theo trường phái thận trọng. Tức là công ty chủ yếu duy trì tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao, tập trung gia tăng các khoản tiền, hàng tồn kho, các khoản phải thu khách hàng. Các yếu tố này gia tăng giúp công ty luôn có nguồn tiền để thực hiện chính sách kinh doanh, mở rộng thị trường có hiệu quả, gia tăng doanh thu.

**Tình hình nguồn vốn:** Quy mô nguồn vốn kinh doanh của công ty không có sự chuyển biến đáng kể ở giai đoạn năm 2011 – 2013. Cụ thể:

**Biểu đồ 2. 3 Cơ cấu nguồn vốn của công ty năm 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: %*



*(Nguồn: Tính toán từ Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)*

Thông qua biểu đồ 2.2 ta thấy cơ cấu nguồn vốn của công ty giai đoạn 2011 - 2013 có sự chuyển dịch tăng tỷ trọng nợ, giảm tỷ trọng VCSH, tuy nhiên sự biến động này chỉ ở mức nhỏ. Cụ thể:



**Tỷ trọng nợ:** Tỷ trọng nợ cho biết trong 100 đồng vốn của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng vốn được tài trợ bởi nguồn nợ phải trả. Toàn bộ khoản nợ của Công ty là nợ ngắn hạn cho thấy Công ty chiếm dụng được nhiều vốn của đối tác với chi phí sử dụng vốn thấp. Nhưng điều đó phản ánh khả năng tự chủ tài chính của Công ty chưa tốt. Tỷ trọng nợ quá lớn khiến rủi ro càng cao, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của Công ty.

Năm 2012, tổng số tiền phải trả chiếm 31,66% trong tổng nguồn vốn. Điều này thể hiện 100 đồng trong tổng nguồn vốn của công ty thì có tới 31,66 đồng là nguồn vốn huy động từ bên ngoài. Năm 2013 tỷ trọng nợ là 39,99%, con số này cho biết trong 100 đồng vốn trong tổng nguồn vốn của công ty thì có 39,99 đồng là nguồn vốn huy động từ bên ngoài. Nguyên nhân của sự gia tăng là do tốc độ gia tăng của nợ ngắn hạn lớn hơn tốc độ gia tăng của tổng nguồn vốn. Bên cạnh đó, tỷ trọng nợ tăng qua các năm là do chính sách sử dụng vốn của Công ty lấy nợ làm đòn bẩy tài chính của mình, phục vụ cho việc kinh doanh. Tuy nhiên cần cân nhắc khi sử dụng quá nhiều nợ sẽ làm gia tăng rủi ro tài chính, rủi ro thanh toán của Công ty, đây là tín hiệu không tốt cho doanh nghiệp. Điều này cho thấy công ty đã bị phụ thuộc quá nhiều vào vốn vay, đồng thời áp lực chi trả của Công ty cũng tăng lên.

**Tỷ trọng vốn chủ sở hữu:** Tỷ trọng VCSH cho biết trong 100 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng là VCSH.

Tỷ trọng này năm 2012 là 68,34% thể hiện 100 đồng tổng nguồn vốn năm 2012 có 68,34 đồng là vốn chủ sở hữu. Tỷ trọng này năm 2012 đã giảm 0,46% so với năm 2011. Nguyên nhân là do VCSH của công ty giảm 0,74% trong khi tổng nguồn vốn giảm 0,08%. Tỷ trọng VCSH năm 2013 là 60,01%, con số này cho biết trong 100 đồng tổng nguồn thì có 60,01 đồng là vốn chủ sở hữu. Tỷ trọng này năm 2013 giảm 8,33% so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do vốn chủ sở hữu giảm 2,09% trong khi đó tổng nguồn vốn lại gia tăng 11,52%.

Như vậy, VCSH giảm tương ứng với tỷ trọng VCSH cũng giảm và tỷ trọng này đã cho thấy khả năng kém tự chủ tài chính nhờ vào VCSH của doanh nghiệp, làm tăng khả năng rủi ro cho công ty.

## **2.2 Thực trạng tài sản ngắn hạn và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh**

### **2.2.1 Phân tích quy mô và cơ cấu tài sản ngắn hạn**

Việc huy động vốn đầy đủ và kịp thời cho sản xuất kinh doanh là rất khó, nhưng làm sao để quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn sao cho có hiệu quả là việc làm còn khó hơn rất nhiều. Một trong những nhân tố ảnh hưởng quyết định tới hiệu quả sử

dụng tài sản ngắn hạn, đó là việc phân bổ tài sản ngắn hạn sao cho hợp lý. Mỗi một khoản mục sẽ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty thì được coi là hợp lý, điều đó phụ thuộc rất nhiều yếu tố khác nhau như: đặc điểm kinh doanh, lĩnh vực ngành nghề kinh doanh, loại hình doanh nghiệp, năng lực đội ngũ lãnh đạo... Do đó, các doanh nghiệp khác nhau sẽ có kết cấu tài sản ngắn hạn khác nhau. Là một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh với lượng tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì việc phân bổ tài sản ngắn hạn của công ty sao cho hợp lý có ý nghĩa hết sức quan trọng, có tính quyết định tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và hiệu quả kinh doanh của công ty.

Ta có thể thấy được tình hình phân bổ và cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013 qua bảng số liệu và biểu đồ dưới đây:

**Bảng 2. 2 Tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn năm 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)	(1)	(2)	(3)				
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.786,83	4.591,48	4.750,91	(195,35)	(4,08)	159,43	3,47
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.164,74	861,82	1.785,10	(302,92)	(26,01)	923,28	107,13
3. Hàng tồn kho	306,86	710,81	467,78	403,95	131,64	(243,03)	(34,19)
4. Tài sản ngắn hạn khác	171,12	307,74	253,89	136,62	79,84	(53,85)	(17,49)
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>6.429,54</b>	<b>6.471,49</b>	<b>7.257,69</b>	<b>41,95</b>	<b>0,65</b>	<b>786,2</b>	<b>12,15</b>

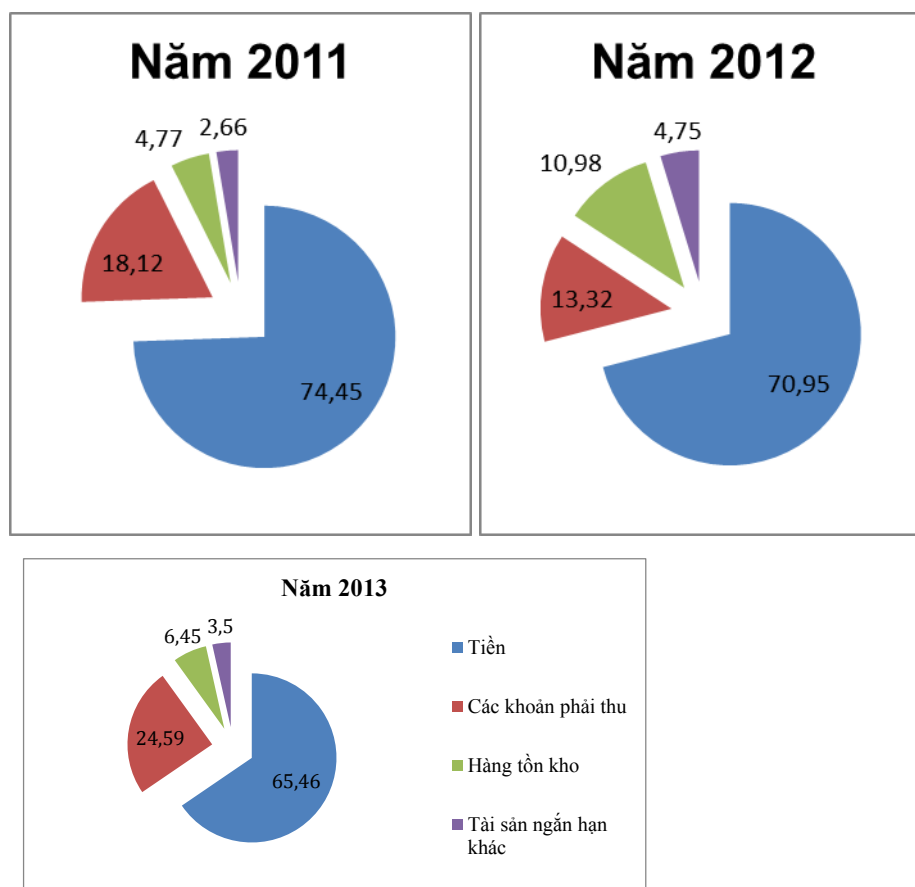
*(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của công ty)*

Trong giai đoạn năm 2011 – 2013, TSNH có sự gia tăng qua các năm về mặt giá trị. Cụ thể: năm 2012, tài sản ngắn hạn tăng 41,95 triệu đồng, tương ứng tăng 0,65% so với năm 2011. Sang đến năm 2013, tài sản ngắn hạn tiếp tục gia tăng, tăng 786,2 triệu đồng, tương ứng tăng 12,15% so với năm 2012. Lượng tài sản ngắn hạn có sự gia tăng trong năm 2012 là do sự gia tăng của lượng hàng tồn kho (tăng 131,64%) và sự gia tăng của tài sản ngắn hạn khác (tăng 79,84%). Lượng tài sản ngắn hạn gia tăng trong năm 2013 là do sự gia tăng mạnh mẽ của các khoản phải thu ngắn hạn, năm 2013 số lượng hàng hóa bán ra nhiều dẫn tới lượng hàng tồn kho giảm, đồng thời giúp doanh thu bán hàng gia tăng.

Để hiểu rõ hơn về sự biến động của các tài sản ngắn hạn ta đi vào phân tích cụ thể các khoản mục:

**Biểu đồ 2.4 Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty năm 2011 – 2013**

Đơn vị tính: %



(Nguồn: Tính toán dựa vào bảng 2.3)

Qua biểu đồ 2.3 ta thấy, tiền chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản ngắn hạn, tiếp đến là tỷ trọng các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

**Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền:** Tỷ trọng tiền và tương đương tiền cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn có bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Tỷ trọng này càng cao thì khả năng thanh toán ngay tức thời của công ty lớn, đảm bảo khả năng thanh toán cho các khoản nợ khi đến hạn, tuy nhiên tỷ trọng này quá cao thì công ty sẽ bị mất đi cơ hội đầu tư cho các lĩnh vực khác.

Nhìn vào biểu đồ 2.2 ta có thể thấy tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhiều hơn so với các tài sản ngắn hạn khác. Mức thay đổi tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền trong giai đoạn 2011 – 2013 là không nhiều.

Tỷ trọng này là khá cao, điều này giúp công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ khi đến hạn.

***Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn:*** Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng là các khoản phải thu ngắn hạn. Tỷ trọng này càng cao cho thấy doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn nhiều và ngược lại.

Qua biểu đồ 2.2 ta thấy tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng gia tăng, điều này cho thấy công ty đang bị chiếm dụng vốn nhiều hơn. So với các tài sản ngắn hạn khác thì tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn có sự biến động không nhiều. Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong tài sản ngắn hạn, sau tỷ trọng tiền mặt.

***Tỷ trọng hàng tồn kho:*** Tỷ trọng hàng tồn kho cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng là hàng tồn kho.

Nhìn vào biểu đồ 2.3 ta thấy tỷ trọng hàng tồn kho đang có xu hướng giảm trong năm 2013. Trong năm 2013 tình hình kinh doanh đang có sự chuyển biến, lượng máy móc tiêu thụ nhiều hơn trong năm 2012, tuy nhiên lượng hàng tồn kho lại có xu hướng giảm, điều này cho thấy khả năng tiêu thụ hàng hóa của công ty trong năm 2013 là rất tốt.

### ***2.2.2 Thực trạng tài sản tiền mặt***

Trong giai đoạn năm 2011 – 2013, lượng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty chiếm tỷ trọng khá cao trong tài sản ngắn hạn. Việc dự trữ một lượng tiền và khoản tương đương tiền lớn sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Tuy nhiên lại có thể đảm bảo được khả năng thanh toán, đặc biệt là khả năng thanh toán tức thời của công ty. Chính vì vậy, việc quản lý tiền có vai trò vô cùng quan trọng. Sau đây ta sẽ xem xét một cách chi tiết, cụ thể hơn về quản lý tiền của công ty thông qua bảng sau:

**Bảng 2. 3 Tiền và các khoản tương đương tiền**

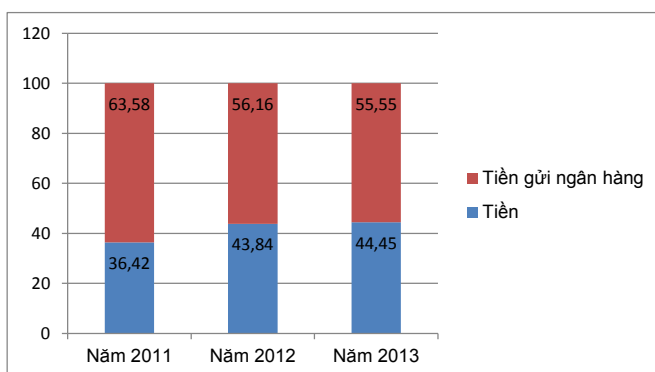
*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu (A)	Năm 2011 (1)	Năm 2012 (2)	Năm 2013 (3)	Chênh lệch 2012 – 2011		Chênh lệch 2013 – 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Tiền mặt	1.743,36	1.773,69	2.111,78	30,33	1,74	338,09	19,06
2.Tiền gửi ngân hàng	3.043,47	2.817,79	2.639,13	(225,68)	(7,42)	(178,66)	(6,34)
<b>Tổng tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>4.786,83</b>	<b>4.591,48</b>	<b>4.750,91</b>	<b>(195,35)</b>	<b>(4,08)</b>	<b>159,43</b>	<b>3,47</b>

*(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)*

**Biểu đồ 2. 5 Cơ cấu tiền mặt và tiền gửi ngân hàng**

*Đơn vị tính: %*



*(Nguồn: Tính toán dựa theo bảng 2.4)*

Qua bảng 2.4 và biểu đồ 2.4 ta thấy khoản tiền và các khoản tương đương tiền thay đổi không ổn định qua các năm. Lượng tiền nắm giữ chủ yếu của công ty là tiền gửi ngân hàng đang giảm dần qua các năm. Cụ thể: năm 2011 tiền gửi ngân hàng chiếm 63,58%, tương ứng với số tiền 3.043,47 triệu đồng. Nhưng sang năm 2012, lượng tiền gửi ngân hàng đã giảm chỉ còn 2.817,79 triệu đồng, giảm 7,42% so với năm 2011. Cùng với xu hướng đó, năm 2013, lượng tiền gửi ngân hàng tiếp tục giảm xuống còn 2.639,13 triệu đồng và tỷ trọng trên tổng tiền là 55,55%. Điều này cho thấy công ty đang tăng tỷ lệ nắm giữ tiền mặt trong công ty để thanh toán các khoản chi phí phát sinh. Tuy nhiên việc nắm giữ một khoản tiền mặt lớn trong tay sẽ có những ảnh hưởng

trực tiếp tới khả năng sinh lời của đồng vốn và khả năng thanh toán nợ vay của công ty. Vì vậy, công ty cần tính toán mức dự trữ tối ưu nhất lượng tiền để có thể nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn cũng như đảm bảo khả năng thanh toán đối với những trường hợp bất thường xảy ra.

### 2.2.3 *Thực trạng tài sản các khoản phải thu ngắn hạn*

Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp thường chiếm dụng vốn lẫn nhau nhằm tăng thêm vốn cho kinh doanh. Hay nói cách khác các khoản phải thu thường xuyên phát sinh. Việc các khoản phải thu ngắn hạn gia tăng, có thể đây là chính sách tín dụng của công ty đối với khách hàng, nhằm tạo điều kiện, thu hút khách hàng, nâng cao doanh thu bán hàng của công ty, từ đó gia tăng lợi nhuận kinh doanh. Tuy nhiên, việc duy trì một lượng phải thu ngắn hạn lớn đồng nghĩa với việc công ty phải đối mặt với tình trạng khó quay vòng vốn, bị khách hàng chiếm dụng vốn, gây ảnh hưởng xấu tới tình hình hoạt động kinh doanh của công ty. Chính vì vậy việc giảm các khoản phải thu, nhanh chóng thu hồi tiền hàng. Là vấn đề có ý nghĩa quan trọng trong công tác quản lý TSNH tại công ty.

**Bảng 2. 4 Các khoản phải thu của công ty năm 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
	(1)	(2)	(3)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
1. Phải thu khách hàng	1.164,74	861,82	1.785,10	(302,92)	(26,01)	923,28	107,13
2. Trả trước người bán	0	0	0	0	-	0	-
<b>Các khoản phải thu</b>	<b>1.164,74</b>	<b>861,82</b>	<b>1.785,10</b>	<b>(302,92)</b>	<b>(26,01)</b>	<b>923,28</b>	<b>107,13</b>

*(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)*

#### ***Phải thu khách hàng***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2012 giảm 302,92 triệu đồng so với năm 2011, tương đương giảm với 26,01%. Do trong năm 2012 lượng doanh thu bán hàng có sự sụt giảm, dẫn tới số lượng hàng hóa bán ra giảm sút nên khoản phải thu khách hàng cũng sụt giảm theo. Các khoản phải thu khách hàng giảm chủ yếu là do công ty thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng vì vậy mà lượng hàng tồn kho trong năm 2012 có sự gia tăng. Việc áp dụng chính sách thắt chặt tín dụng để tránh tình trạng khách hàng cũng như đối tác chiếm dụng vốn kinh doanh của công ty, gây ảnh hưởng tới quá trình sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, để giữ mối làm ăn lâu dài, tạo mối quan hệ với

các nhà đối tác cũng như khách hàng, công ty nên cân nhắc thật kỹ lưỡng về việc cung cấp chính sách tín dụng sao cho ít ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh của công ty nhất.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Phải thu khách hàng năm 2013 tăng 923,28 triệu đồng, tương ứng tăng 107,13% so với khoản phải thu khách hàng năm 2012. Nguyên nhân của sự gia tăng này là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có sự gia tăng mạnh mẽ, bên cạnh đó một số công trình về lắp đặt nội thất ở các khu chung cư đã hoàn thiện nhưng chủ đầu tư chưa thanh toán. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng của các khoản phải thu khách hàng.

**Trả trước người bán:** Trong giai đoạn năm 2011 – 2013 khoản trả trước người bán của công ty đều bằng 0, điều đó cho thấy trong kỳ công ty mua hàng hóa đều thanh toán tiền hàng luôn hoặc không phải ứng trước cho nhà cung cấp. Việc công ty không phải bỏ ra khoản tiền ứng trước cho nhà cung cấp giúp cho nguồn vốn của công ty không bị chiếm dụng, đây là một dấu hiệu tốt, tuy nhiên công ty cũng cần chú ý đến việc thanh toán cho nhà cung cấp để tạo uy tín trong kinh doanh.

**Nhận xét:** Ở giai đoạn năm 2011 – 2013, khoản phải thu khách hàng luôn chiếm tỷ trọng khá cao trong các khoản phải thu. Do vậy doanh nghiệp cần quan tâm đến các khoản phải thu này kể từ khi ký kết hợp đồng bán hàng, đến các biện pháp đòi nợ, nhằm giảm bớt vốn bị chiếm dụng, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### 2.2.4 Thực trạng tài sản giá trị lưu kho

**Bảng 2. 5 Hàng tồn kho của công ty năm 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(%)
Hàng tồn kho	306,86	710,81	467,78	403,95	131,64	(243,03)	(34,19)

*(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)*

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2012 tăng 131,64 % so với hàng tồn kho năm 2011. Doanh thu bán hàng năm 2012 sụt giảm, điều này cho thấy số lượng hàng hóa bán ra thị trường trong năm 2012 là kém, dẫn tới lượng hàng hóa tồn kho ra tăng. Tuy nhiên trong giai đoạn này tình hình kinh doanh của công ty không tốt, trước sự cạnh tranh gay gắt của thị trường dẫn tới tồn đọng hàng hóa. Bên cạnh đó việc hàng tồn kho tăng cũng gây tăng chi phí về việc lưu kho, chi phí bảo quản, chi phí quản lý kho bãi gây kho khăn cho việc cắt giảm chi phí của doanh nghiệp.



*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 lượng hàng tồn kho giảm 243,03 triệu đồng, tương ứng giảm 34,19% so với năm 2012. Trong năm 2013 tình hình kinh doanh của công ty có sự gia tăng về số lượng hàng hóa bán ra, điều đó giúp cho lượng hàng hóa tiêu thụ ra thị trường gia tăng mạnh. Đây là nguyên nhân làm giảm lượng hàng tồn kho trong năm 2013.

**Nhận xét:** Dưới tác động của thị trường, sự xuất hiện thêm nhiều đối thủ cạnh tranh trong ngành, nhu cầu của thị trường có sự sụt giảm nên đầu ra của hàng hóa giảm. Vì lý do đó nên Công ty còn tồn đọng lại một số lượng hàng tồn kho. Lượng hàng tồn kho tồn đọng lại một số lượng lớn làm ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, điều này gia tăng tình trạng ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty thấp.

## 2.2.5 Tài sản ngắn hạn khác

**Bảng 2. 6 Tài sản ngắn hạn khác của công ty**

*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(%)
1.Thuế GTGT được khấu trừ	166,54	306,74	253,82	140,2	84,18	(52,92)	(17,25)
2.Thuế và các khoản thu Nhà nước	0	0,49	0	0,49	-	(0,49)	(100)
3.Tài sản ngắn hạn khác	4,58	0,15	0,07	(4,43)	(96,72)	(0,08)	(53,33)
<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>171,12</b>	<b>307,74</b>	<b>253,89</b>	<b>136,62</b>	<b>79,84</b>	<b>(53,85)</b>	<b>(17,49)</b>

*(Nguồn: Tính toán từ BCTC của công ty)*

Tài sản ngắn hạn khác: Các tài sản ngắn hạn còn lại trong công ty bao gồm lượng tiền thuế giá trị gia tăng được khấu trừ và tài sản ngắn hạn khác. Tài sản ngắn hạn khác của công ty năm 2012 tăng lên 136,62 triệu đồng, tương đương 79,84 % so với năm 2011. Nguyên nhân chủ yếu là các khoản thuế giá trị gia tăng được khấu trừ của năm 2012 so với năm 2011 cũng tăng 140,2 triệu đồng, tương đương với mức tăng 84,18 %, còn thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước thì tăng trong năm 2012 là 0,49 triệu đồng. Mặc dù cơ cấu tài sản ngắn hạn khác đang có xu hướng giảm tuy



nhiên quy mô không ngừng tăng lên do tài sản ngắn hạn khác tăng, tuy nhiên khoản thuế giá trị gia tăng được khấu trừ đang dần được thu hồi, giúp công ty có vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh, đẩy nhanh tốc độ quay vòng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp.

## 2.2.6 Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

### 2.2.6.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

**Bảng 2.8 Khả năng thanh toán của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2013**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011	Chênh lệch 2013/2012
1. Tài sản ngắn hạn	Tr.đ	6.429,54	6.471,49	7.257,69	41,95	786,2
2. Hàng tồn kho	Tr.đ	306,86	710,81	467,78	403,95	(243,03)
3. Tiền và các khoản tương đương	Tr.đ	4.786,83	4.591,48	4.750,91	(195,35)	159,43
4. Nợ ngắn hạn	Tr.đ	2.054,17	2.082,49	2.934,19	28,32	851,70
<b>5. Khả năng thanh toán ngắn hạn = (1)/(4)</b>	<b>Lần</b>	<b>3,13</b>	<b>3,11</b>	<b>2,47</b>	<b>(0,02)</b>	<b>(0,64)</b>
<b>6. Khả năng thanh toán nhanh = (1- 2)/(4)</b>	<b>Lần</b>	<b>2,98</b>	<b>2,77</b>	<b>2,31</b>	<b>(0,21)</b>	<b>(0,46)</b>
<b>7. Khả năng thanh toán tức thời = (3)/(4)</b>	<b>Lần</b>	<b>2,33</b>	<b>2,20</b>	<b>1,62</b>	<b>(0,13)</b>	<b>(0,58)</b>

(Nguồn: Tự tính toán dựa vào Bảng cân đối kế toán năm 2011 – 2013)

**Khả năng thanh toán ngắn hạn:** Khả năng thanh toán ngắn hạn cho ta biết một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2012 chỉ tiêu này là 3,11 lần tức là 1 đồng nợ ngắn hạn được tài trợ, đảm bảo bởi 3,11 đồng tài sản ngắn hạn. Từ bảng đánh giá trên, ta thấy năm 2012 khả năng thanh toán ngắn hạn giảm đi so với năm 2011 là 0,02 lần. Nguyên nhân là do năm 2012 tài sản ngắn hạn tăng 0,65% nhỏ hơn sự gia tăng của nợ ngắn hạn là 1,38%. Điều này cho thấy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp là không đủ lớn để đảm bảo cho khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Đây là một tín hiệu không tốt làm giảm sự thu hút được các nhà đầu tư đến với công ty. Do đó, công ty cần cũng nên có chính sách sử dụng vốn trong ngắn hạn để tránh những rủi ro không đáng có.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2013 của Công ty là 2,47 lần con số này cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty được đảm bảo

bằng 2,47 đồng TSNH giảm 0,64 lần so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do tốc độ gia tăng của TSNH là 12,15% nhỏ hơn tốc độ gia tăng của nợ ngắn hạn 40,89%. Hệ số này đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn cho công ty.

***Khả năng thanh toán nhanh:*** Khả năng thanh toán nhanh cho ta biết một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Năm 2012 chỉ tiêu này là 2,77 lần cho thấy cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được tài trợ, đảm bảo bằng 2,77 đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao để chi trả mà không cần bán hàng tồn kho. Bên cạnh đó, do tốc độ thanh toán của hàng tồn kho giảm, nhưng lại chiếm tỷ trọng khá cao trong công ty. Như vậy, năm 2012 giảm so với năm 2011 là 0,21 lần. Điều đó chứng tỏ hoạt động kinh doanh của công ty diễn ra tốt, hiệu quả sử dụng vốn cao. Như vậy khả năng thanh toán của doanh nghiệp là rất tốt. Doanh nghiệp nên duy trì và phát huy.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Khả năng thanh toán nhanh năm 2013 là 2,31 lần con số này cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,31 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho. Chỉ tiêu này vẫn lớn hơn 0,5 điều này giúp doanh nghiệp đảm bảo được tình hình tài chính, đủ sức thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

***Khả năng thanh toán tức thời:*** 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.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Trong năm 2012, lượng tiền mặt của công ty giảm nên đến năm 2012 một đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bởi 2,20 đồng tiền mặt, giảm 0,13 đồng so với năm 2011. Sở dĩ khả năng thanh toán tức thời của công ty giảm là do trong năm 2012 tiền và các khoản tương đương tiền giảm 4,08% trong khi đó nợ ngắn hạn tăng là 1,38%.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 khả năng thanh toán tức thời là 1,62 lần, giảm 0,58 lần so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do tốc độ gia tăng của tiền và các khoản tương đương tiền là 3,47% thấp hơn so với tốc độ gia tăng của khoản nợ ngắn hạn là 40,89%.

Qua bảng số liệu trên ta thấy khả năng thanh toán tức thời của công ty ở giai đoạn năm 2011 – 2013 là tương đối cao, lớn hơn 1. Điều đó, có nghĩa là công ty đủ tài sản ngắn hạn có thể sử dụng ngay để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

## 2.2.6.2 Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

**Bảng 2. 7 Chỉ tiêu về hoạt động của công ty giai đoạn năm 2011 – 2013**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011	Chênh lệch 2013/2012
1.Doanh thu thuần	Tr.đ	7.322,93	5.927,53	6.982,99	(1.395,4)	1.055,46
2. Tổng tài sản ngắn hạn	Tr.đ	6.429,54	6.471,49	7.257,69	41,95	786,2
3. Phải thu khách hàng	Tr.đ	1.164,74	861,82	1.785,10	(302,92)	923,28
4.Nợ ngắn hạn	Tr.đ	2.054,17	2.082,49	2.934,19	28,32	851,70
5.Giá vốn hàng bán	Tr.đ	5.892,58	4.106,23	5.434,83	(1.786,35)	1.328,6
6.Hàng tồn kho	Tr.đ	306,86	710,81	467,78	403,95	(243,03)
<b>7.Hiệu suất sử dụng TSNH =(1)/(2)</b>	<b>Lần</b>	<b>1,14</b>	<b>0,92</b>	<b>0,96</b>	<b>(0,22)</b>	<b>0,04</b>
<b>8.Thời gian luân chuyển TSNH= 360/(7)</b>	<b>Ngày</b>	<b>315,79</b>	<b>391,3</b>	<b>375</b>	<b>75,51</b>	<b>(16,3)</b>
<b>9.Vòng quay các khoản phải thu = (1)/(3)</b>	<b>Vòng</b>	<b>6,29</b>	<b>6,88</b>	<b>3,91</b>	<b>0,59</b>	<b>(2,97)</b>
<b>10.Kỳ thu tiền bình quân = 360/(9)</b>	<b>Ngày</b>	<b>57,23</b>	<b>52,33</b>	<b>92,07</b>	<b>(4,90)</b>	<b>39,74</b>
<b>11.Vòng quay hàng tồn kho = (5)/(6)</b>	<b>Vòng</b>	<b>19,2</b>	<b>5,78</b>	<b>11,62</b>	<b>(13,42)</b>	<b>5,84</b>
<b>12.Chu kỳ lưu kho = 360/(11)</b>	<b>Ngày</b>	<b>18,75</b>	<b>62,28</b>	<b>30,98</b>	<b>43,53</b>	<b>(31,30)</b>
<b>13.Chu kỳ kinh doanh = (10)+(12)</b>	<b>Ngày</b>	<b>75,98</b>	<b>114,61</b>	<b>123,05</b>	<b>38,63</b>	<b>8,44</b>
<b>14.Vòng quay các khoản phải trả</b>	<b>Vòng</b>	<b>3,49</b>	<b>2,87</b>	<b>2,42</b>	<b>(0,62)</b>	<b>(0,45)</b>
<b>15.Thời gian trả nợ</b>	<b>Ngày</b>	<b>103,15</b>	<b>125,44</b>	<b>148,76</b>	<b>22,29</b>	<b>23,32</b>
<b>16.Vòng quay tiền mặt =(10)+(12) – (15)</b>	<b>Ngày</b>	<b>(27,17)</b>	<b>(10,83)</b>	<b>(25,71)</b>	<b>16,34</b>	<b>(14,88)</b>

(Nguồn: Tính toán từ Báo cáo tài chính năm 2011 – 2013)

**Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn:** Nhìn vào bảng số liệu ta thấy chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSNH của công ty đều tương đương 1, chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty là tốt.

**Giai đoạn năm 2011 – 2012:** Năm 2012 hiệu suất sử dụng TSNH là 0,92 lần, giảm 0,22 lần so với năm 2011. Nguyên nhân giảm là do tình hình kinh doanh của công ty ở giai đoạn năm 2011 – 2012 gặp khó khăn, nhu cầu của thị trường giảm

mạnh, hàng hóa khó lưu thông nên lượng hàng hóa tồn kho gia tăng, điều này làm cho tài sản ngắn hạn gia tăng nhanh. Số lượng hàng hóa bán ra giảm nên doanh thu thuần cũng giảm. Vì vậy, tốc độ gia tăng của tài sản ngắn hạn lớn hơn tốc độ gia tăng của doanh thu thuần dẫn tới hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn sụt giảm.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 hiệu quả sử dụng TSNH là 0,96 lần tăng 0,04 lần so với năm 2012. Nguyên nhân tăng là do tốc độ gia tăng của doanh thu thuần là 17,81% lớn hơn tốc độ gia tăng của tài sản ngắn hạn là 12,15%. Chỉ tiêu này tăng dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tăng.

***Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn:*** Chỉ tiêu này cho biết số ngày để tài sản ngắn hạn luân chuyển hết được một vòng của nó. Chỉ tiêu này ở công ty năm 2011 là 315,79 ngày, tăng lên 391,3 ngày trong năm 2012, sang đến năm 2013 chỉ tiêu này có sự sụt giảm còn 375 ngày. Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn của công ty lên tới hơn 1 năm mới luân chuyển được một vòng. Điều này phản ánh lượng tài sản ngắn hạn bị tồn đọng quá lớn trong các khâu sản xuất kinh doanh dở dang, các khoản mục phải thu và lưu thông. Do vậy Công ty cần nỗ lực hơn nữa nhằm nâng cao tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

***Mức tiết kiệm (lãng phí) tài sản ngắn hạn:*** Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn còn được thể hiện thông qua mức tiết kiệm TSNH: Chỉ số này có được do tăng tốc độ luân chuyển TSNH được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu là mức tiết kiệm tương đối và mức tiết kiệm tuyệt đối.

Dựa vào công thức đã được trình bày trong chương 1, áp dụng vào Công ty CP đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh đầu tư và ta tính được các mức tiết kiệm tuyệt đối và tương đối như sau:

**Bảng 2. 8 Mức tiết kiệm (lãng phí) tài sản ngắn hạn tại Công ty CP đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
1.Mức tiết kiệm tuyệt đối	1.536,08	(268,46)
2.Mức tiết kiệm tương đối	1.243,38	(316,26)

*(Nguồn: Số liệu tính được từ Báo cáo Tài chính)*

***Mức tiết kiệm tuyệt đối:*** Chỉ tiêu này cho thấy, năm 2012, để đạt được mức doanh thu bằng năm 2011, công ty cần bỏ ra một lượng tài sản ngắn hạn nhiều hơn so với năm 2011 là 1.536,08 triệu đồng do năm 2012 lượng tài sản ngắn hạn có sự gia

tăng nhưng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn lại giảm so với năm 2011. Sang đến năm 2013, mức tiết kiệm tuyệt đối là âm 268,46 triệu đồng, giảm âm 1.804,54 triệu đồng. Điều này có nghĩa là năm 2013 tài sản ngắn hạn tiết kiệm được 1.804,54 triệu đồng so với năm 2012 do hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn trong năm 2013 tốt hơn so với năm 2012 nên công ty đã tiết kiệm được một lượng tài sản ngắn hạn để đạt được mức doanh thu như cũ.

*Mức tiết kiệm tương đối:* Chỉ tiêu này có nghĩa là năm 2012, công ty cần phải bỏ thêm 1.243,38 triệu đồng vốn lưu động lẽ ra phải bỏ để mở rộng doanh thu. Điều này có nghĩa là công ty đã lãng phí tương đối 1.243,38 triệu đồng. Một lượng vốn lưu động bị lãng phí và lẽ ra được sử dụng để đầu tư mua sắm hàng hóa phục vụ cho hoạt động kinh doanh bị mất đi. Điều này làm ảnh hưởng lớn tới doanh thu cũng lợi nhuận của công ty, công ty có thể rơi vào tình trạng thiếu vốn để đầu tư. Sang năm 2013 do tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn có sự gia tăng nên năm 2013, công ty đã tiết kiệm được 316,26 triệu đồng tài sản ngắn hạn để mở rộng doanh thu.

Việc lãng phí tài sản ngắn hạn hay nói cách khác việc bỏ ra lượng tài sản ngắn hạn nhiều hơn để đảm bảo doanh thu và lợi nhuận sẽ đem lại nhiều bất lợi trong hoạt động đầu tư mở rộng kinh doanh cho những kì tiếp theo. Như vậy, trong năm 2012 công ty đã lãng phí một lượng tài sản ngắn hạn (lãng phí tương đối 1.243,38 triệu đồng) để đảm bảo doanh thu và lợi nhuận. Sang năm 2013, công ty đã tiết kiệm được một lượng tài sản ngắn hạn (tiết kiệm được 316,26 triệu đồng) để đảm bảo doanh thu.

#### ***Vòng quay các khoản phải thu***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Trong năm 2012 vòng quay của các khoản phải thu là 6,88 vòng, tăng 0,59 vòng so với năm 2011. Năm 2012 lượng hàng tiêu thụ của công ty giảm nên kéo theo sự giảm của các khoản phải thu khác hàng, mức giảm của doanh thu thuần lớn hơn mức giảm của các khoản phải thu dẫn đến vòng quay các khoản phải thu giảm trong năm 2012.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Trong năm 2013 vòng quay các khoản phải thu là 3,91 vòng, giảm 2,97 vòng so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do trong năm 2013 sự gia tăng của doanh thu thuần là 17,81% nhỏ hơn so với sự gia tăng của khoản phải thu là 107,13%. Tốc độ giảm của các khoản phải thu cao hơn so với tốc độ giảm doanh thu chứng tỏ chính sách quản lý các khoản phải thu của công ty năm 2013 là có hiệu quả dẫn đến tăng số vòng quay các khoản phải thu vào năm 2013. Công ty phát huy những gì đã làm được trong năm 2013 nhằm hạn chế tối đa bị chiếm dụng vốn để tránh tình trạng nợ khó đòi.

**Kỳ thu tiền bình quân:** Kỳ thu tiền bình quân là thời gian thu hồi các khoản phải thu khách hàng tính từ thời điểm bán hàng hóa dịch vụ cho đến khi thu được tiền mất bao nhiêu ngày. Kỳ thu tiền bình quân có xu hướng tăng qua các năm cho thấy công ty đang bị khách hàng chiếm dụng nhiều vốn hơn.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Kỳ thu tiền trong năm 2012 là 52,33 ngày, ngắn hơn 4,9 ngày so với năm 2011. Nguyên nhân giảm là do sự gia tăng của vòng quay các khoản phải thu năm 2012. Kỳ thu tiền năm 2012 là 52,33 ngày cho biết thời gian thu hồi các khoản phải thu khách hàng tính từ thời điểm bán hàng cho đến khi thu được tiền mất 52,33 ngày.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Kỳ thu tiền năm 2013 là 92,07 ngày, con số này cho biết thời gian thu hồi các khoản phải thu khách hàng tính từ thời điểm bán hàng cho đến khi thu tiền mất 92,07 ngày, tăng 39,74 ngày so với năm 2012. Sự gia tăng này là do sự sụt giảm của vòng quay các khoản phải thu năm 2013.

Nhìn chung kỳ thu tiền bình quân của công ty trong giai đoạn này là tương đối ổn định, kỳ thu tiền không quá dài điều này cho thấy thời gian công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn là tương đối ít.

#### ***Vòng quay hàng tồn kho***

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Vòng quay hàng tồn kho năm 2012 của công ty là 5,78 vòng, giảm 13,42 vòng so với năm 2011. Nguyên nhân giảm là do giá vốn hàng bán có sự sụt giảm (giảm 30,31%) trong khi đó hàng tồn kho lại có sự gia tăng mạnh 131,64%. Vòng quay hàng tồn kho giảm cho thấy số lượng hàng tồn đọng trong kỳ có sự gia tăng, lượng hàng hóa không được lưu thông dẫn tới doanh thu bán hàng trong năm 2012 giảm hơn so với năm 2011.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013 vòng quay hàng tồn kho là 11,62 vòng, tăng 5,84 vòng so với năm 2012. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do giá vốn hàng bán có sự gia tăng trong khi đó hàng tồn kho lại có sự sụt giảm. Hàng tồn kho giảm cho thấy tình hình lưu thông hàng hóa tồn đọng trong năm 2013 là tương đối tốt, lượng hàng hóa được bán ra nhiều làm cho doanh thu bán hàng có sự gia tăng.

***Chu kỳ lưu kho:*** Cho biết thời gian từ khi mua hàng hóa đến khi dùng hết số hàng hoá đó thì mất bao nhiêu ngày.

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Chu kỳ lưu kho năm 2012 là 62,28 ngày, tăng 43,53 ngày so với năm 2011. Sự gia tăng này cho thấy lượng hàng hóa tồn lại trong kỳ không lưu thông ra thị trường, tình hình kinh doanh của năm 2012 là tương đối kém, điều này đã làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong năm 2012 giảm hơn so với năm 2011.



*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Chu kỳ lưu kho năm 2013 là 30,98 ngày, con số này cho biết thời gian từ khi mua hàng đến khi dùng hết số hàng hóa đó mất 30,98 ngày, giảm 31,30 ngày so với năm 2012. Điều này cho thấy tình hình buôn bán hàng hóa trong năm 2013 tốt hơn so với năm 2012.

***Chu kỳ kinh doanh:*** Chu kỳ kinh doanh của công ty trong giai đoạn này là tương đối ổn định. Tình hình bất động sản có nhiều chuyển biến tích cực, số lượng các công trình xây dựng nhiều dẫn tới số lượng hợp đồng của công ty gia tăng, điều này giúp cho tình hình kinh doanh của công ty được cải thiện. Cụ thể: Chu kỳ kinh doanh năm 2012 là 114,61 ngày, tăng 38,63 ngày so với năm 2011, nguyên nhân tăng là do chu kỳ lưu kho tăng 43,53 ngày trong khi đó kỳ thu tiền bình quân lại giảm 4,9 ngày. Sang năm 2013, chu kỳ kinh doanh tiếp tục gia tăng, tăng 8,44 ngày so với năm 2013. Nguyên nhân gia tăng là do chu kỳ lưu kho năm 2013 giảm 31,30 ngày trong khi đó kỳ thu tiền bình quân lại có sự gia tăng, tăng 39,74 ngày, điều này làm cho chu kỳ kinh doanh có sự gia tăng.

Chu kỳ kinh doanh không quá lớn điều này cho thấy thời gian công ty bán được hàng hóa và thu tiền về là không quá lớn. Trước tình hình nền kinh tế gặp phải nhiều khó khăn, sự biến động không ổn định của thị trường bất động sản đã ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty. Chính vì vậy, Công ty cũng cần có những chính sách bán hàng cũng như chiến lược kinh doanh trong những năm tiếp theo để gia tăng được số lượng hàng hóa bán ra, giảm thiểu số lượng hàng hóa tồn đọng.

***Thời gian quay vòng tiền mặt:*** Là tổng hợp các chỉ tiêu cho thấy thời gian doanh nghiệp thu hồi tiền trong sản xuất kinh doanh. Trong cả 3 năm vòng quay tiền mặt của công ty đều có giá trị âm, điều này cho thấy Công ty không cần sử dụng vốn lưu động mà còn có thể tạo ra doanh thu tài chính nhờ “chiếm dụng” được vốn lưu động của nhà cung ứng.

*Năm 2011 đến năm 2012:* chỉ số này bắt đầu tăng mạnh, đạt mức (10,83) ngày vào năm 2012, cao hơn so với năm 2011 là 16,34 ngày. Chu kỳ kinh doanh của công ty giai đoạn này tăng 38,63 ngày, thời gian trả nợ của công ty năm 2012 tăng 22,29 ngày so với năm 2011. Sự gia tăng của chu kỳ kinh doanh là lớn hơn sự gia tăng của thời gian trả nợ. Do đó chu kỳ kinh doanh gia tăng nhanh hơn thời gian trả nợ, điều này dẫn tới sự gia tăng của thời gian quay vòng tiền.

*Năm 2012 - 2013:* Đây là giai đoạn vòng quay tiền mặt giảm mạnh. Trong một năm, chỉ tiêu này giảm 14,88 ngày, từ (10,83) ngày vào năm 2012 xuống còn (25,71) ngày vào năm 2013. Có thể nhận thấy thời gian luân chuyển vốn bằng tiền luôn trong trạng thái âm, cho thấy công tác chuẩn bị tiền cho kì kinh doanh sau của công ty khá

tốt. Tuy nhiên, lượng tiền chuẩn bị cho kì kinh doanh sau chủ yếu là tiền công ty đi chiếm dụng, do đó tồn tại nhiều rủi ro và có thể gây lãng phí, phát sinh các chi phí liên quan.

### 2.2.6.3 Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn

**Bảng 2. 9 Khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011	Chênh lệch 2013/2012
1.Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	151,09	(33,49)	32,42	(184,58)	65,91
2. Tài sản ngắn hạn	Tr.đ	6.429,54	6.471,49	7.257,69	41,95	786,2
<b>3. Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn</b>	<b>%</b>	<b>2,35</b>	<b>(0,52)</b>	<b>0,45</b>	<b>(2,78)</b>	<b>0,97</b>

(Nguồn: Tính toán từ BCTC)

*Giai đoạn năm 2011 – 2012:* Trong năm 2012, tài sản ngắn hạn không tạo ra lợi nhuận cho công ty, điều đó thể hiện qua tỷ suất sinh lời trong năm 2012 là âm 0,52%. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do lợi nhuận sau thuế trong năm 2012 giảm mạnh trong khi đó tài sản ngắn hạn lại có sự gia tăng.

*Giai đoạn năm 2012 – 2013:* Năm 2013, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản là 0,45% có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì tạo ra 0,45 đồng lợi nhuận, tăng 0,97 đồng so với năm 2012. Tình hình kinh doanh trong giai đoạn này có sự gia tăng, lượng hàng hóa bán được nhiều hơn, điều này dẫn tới sự gia tăng của lợi nhuận sau thuế (tăng 164,05%). Các khoản phải thu khách hàng gia tăng làm cho tài sản ngắn hạn cũng gia tăng. Vì vậy, tốc độ gia tăng của tài sản ngắn hạn nhỏ hơn nhiều so với tốc độ gia tăng của lợi nhuận sau thuế nên tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn gia tăng. Tỷ suất sinh lời gia tăng dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn gia tăng theo.

Để phân tích rõ hơn nguyên nhân của sự thay đổi tỷ suất sinh lời của TSNH có thể xác định thông qua mô hình Dupont sau:

$$\text{ROCA} = \text{ROS} * \text{Hiệu suất sử dụng TSNH}$$

**Bảng 2. 10 Ảnh hưởng của ROS và Hiệu suất sử dụng TSNH lên ROCA**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011	Chênh lệch 2013/2012
1.Hiệu suất sử dụng TSNH (lần)	1,14	0,92	0,96	(0,22)	0,04
2.ROS (%)	2,06	(0,56)	0,46	(2,62)	1,02
<b>3.ROCA (%)</b>	<b>2,35</b>	<b>(0,51)</b>	<b>0,44</b>	<b>(2,86)</b>	<b>0,95</b>

(Nguồn: Tính toán từ BCTC)



*Năm 2011 – 2012:* ROCA giảm so với năm trước 2,86%, chứng tỏ hiệu quả sử dụng các tài sản giảm sút. Sự sụt giảm đó là do ảnh hưởng của 2 nhân tố sau:

Hiệu suất sử dụng TSNH giảm so với năm trước là 0,22 lần, chứng tỏ sức sản xuất của các tài sản ngắn hạn đã giảm sút. Bên cạnh đó, tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần năm 2012 cũng sụt giảm so với năm 2011 (giảm 2,62%), chứng tỏ khả năng quản lý chi phí của công ty trong giai đoạn này chưa tốt. Tác động tổng hợp của ROS và hiệu suất sử dụng TSNH tác động làm tỷ suất sinh lời TSNH của công ty giảm 2,86%.

*Năm 2012 – 2013:* ROCA tăng so với năm trước 0,95%, chứng tỏ hiệu quả sử dụng các tài sản ngắn hạn đã được nâng cao, đây là nhân tố thúc đẩy công ty mở rộng quy mô sản xuất. Việc tăng đó là do tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần năm 2013 tăng so với năm 2012 là 1,02%, điều này cho thấy trong năm 2013 khả năng kiểm soát chi phí của công ty là tương đối tốt. Bên cạnh đó, hiệu suất sử dụng TSNH năm 2013 tăng 0,04 lần so với năm 2012, chứng tỏ sức sản xuất của tài sản ngắn hạn đã nâng cao, đây là nhân tố tích cực giúp cho nhà quản trị tăng ROCA. Với việc hiệu suất sử dụng TSNH và ROS có sự gia tăng đã tác động tổng hợp làm cho tỷ suất sinh lời TSNH của công ty gia tăng, tăng 0,95% so với năm 2012.

**Kết luận:** Qua phân tích Dupont có thể thấy khả năng sinh lời TSNH của công ty có xu hướng tăng nhưng không đều qua 3 năm phân tích, năm 2013 có xu hướng giảm, điều này bị ảnh hưởng bởi cả hai nhân tố là ROS và hiệu suất sử dụng TSNH. Trong năm 2012 ROCA giảm do nguyên nhân chủ yếu là do ROS giảm.

### ***2.2.7 Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh***

Trong giai đoạn 2011-2013 là giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế, tuy nhiên, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty vẫn được duy trì và tăng trưởng đó là do sự cố gắng của toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty. Tuy nhiên sau khi phân tích về khả năng quản lý tài sản ngắn hạn của công ty vẫn gặp phải một số vấn đề về quản lý tài sản ngắn hạn.

#### ***2.2.7.1 Kết quả đạt được***

Qua kết quả phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty ở trên ta có thể đưa ra những nhận xét như sau:

- Mặc dù phải chịu ảnh hưởng nhiều từ việc suy giảm kinh tế, tình hình thị trường có nhiều biến động trong năm 2013 và sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ cạnh tranh. Công ty vẫn duy trì hoạt động kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động. Trong năm vừa qua, tuy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có sự gia

tăng trở lại, cùng với đó là sự gia tăng của lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đang trên đà phát triển và có những bước tiến đáng khen ngợi. Đây cũng là một nỗ lực rất lớn của toàn thể nhân viên trong công ty cũng như Ban giám đốc.

- Lượng vốn bằng tiền cao (chiếm tỷ trọng trên 65% trong tổng tài sản ngắn hạn) cho phép công ty chủ động trong việc mua hàng trả tiền ngay để hưởng chiết khấu thanh toán và cũng đảm bảo tài trợ cho các khoản nợ ngắn hạn. Ta có thể thấy trong 3 năm năm phân tích, dự trữ tiền mặt tăng mạnh, việc công ty điều chỉnh tăng lượng dự trữ tiền mặt đối với một công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng là vô cùng cần thiết bởi hoạt động thanh toán và chi trả diễn ra thường xuyên. Tuy nhiên, ở một mặt nào đó, 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. Nhìn vào bảng 2.3 có thể thấy lượng tiền của công ty chủ yếu là tiền gửi ngân hàng. Hiện nay, việc sử dụng thanh toán trong qua tài khoản ngân hàng khá phổ biến và đảm bảo tính an toàn cao, do đó công ty có thể áp dụng hình thức thanh toán trên để mang tính chuyên nghiệp hơn, đồng thời giảm rủi ro mất cắp tiền nếu để quá nhiều tiền tại văn phòng công ty. Thêm vào đó để tiền trong tài khoản giúp công ty có được một lượng tiền lãi tiền gửi không kì hạn, tuy không lớn nhưng cũng giúp công ty không để cho lượng tiền bị nhàn rỗi quá nhiều.

- Khả năng thanh toán cao: Qua 3 năm phân tích, doanh nghiệp luôn duy trì được khả năng thanh toán ngắn hạn lớn hơn 1 cho thấy công ty hoàn toàn có thể đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số khả năng thanh toán nhanh tăng và luôn lớn hơn 1. Chỉ tiêu này cho thấy công ty hoàn toàn có thể thanh toán các khoản nợ bằng tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi thành tiền mặt một cách nhanh nhất có thể. Còn đối với hệ số khả năng thanh toán tức thời được cho là khá lớn nên doanh nghiệp có thể đảm bảo được khả năng thanh toán tức thời nếu có sự phát sinh các khoản nợ phải trả trong thời gian 3 tháng, công ty hoàn toàn không phải lo lắng nếu phải rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

- Kỳ thu tiền bình quân của công ty trong giai đoạn này là tương đối ổn định, kỳ thu tiền không quá dài (kỳ thu tiền cao nhất trong năm 2013 là 92 ngày) điều này cho thấy thời gian công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn là không dài, điều này dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là cao.

- Công ty trong năm 2013 làm ăn có lãi, kết quả kinh doanh mà công ty đạt được là khá khả quan và có xu hướng tăng lên cả về quy mô và tốc độ, đánh dấu hiệu quả của việc mở rộng sản xuất.

- Có thể nhận thấy thời gian luân chuyển vốn bằng tiền luôn trong trạng thái âm, cho thấy công tác chuẩn bị tiền cho kỳ kinh doanh sau của công ty khá tốt. Tuy nhiên, lượng tiền chuẩn bị cho kỳ kinh doanh sau chủ yếu là tiền công ty đi chiếm dụng, do đó tồn tại nhiều rủi ro và có thể gây lãng phí, phát sinh các chi phí liên quan.

- Lượng hàng tồn kho lại có xu hướng giảm, điều này cho thấy khả năng tiêu thụ hàng hóa của công ty trong năm 2013 là rất tốt.

- Mức tiết kiệm vốn trong năm 2013 nhỏ hơn 0, điều đó cho thấy hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn trong năm 2013 của công ty là rất tốt, lượng hàng hóa bán ra nhiều giúp cho doanh thu của công ty gia tăng.

- Là một công ty cổ phần, hoạt động trong nền kinh tế thị trường có tính cạnh tranh cao, ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Công ty đã tỏ ra bản lĩnh kinh doanh trong việc đưa công ty ngày càng phát triển, tận dụng tối đa các nguồn lực để từng bước khẳng định vị thế của mình.

#### 2.2.7.2 Tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh những ưu điểm chỉ ra ở trên, trong năm vẫn còn một số nhược điểm tồn tại mà công ty cần xem xét để đưa ra những điều chỉnh hợp lý hơn trong thời gian tới:

- Tình hình kinh doanh ở giai đoạn này vẫn có những thành tựu, cụ thể là doanh thu bán hàng tuy có sự gia tăng, lợi nhuận sau thuế gia tăng hơn so với năm trước. Tuy nhiên, công ty cần quản lý chi phí quản lý doanh nghiệp nhiều hơn nữa để giảm thiểu tối đa chi phí để gia tăng lợi nhuận. Việc chi phí quản lý doanh nghiệp gia tăng là nguyên nhân chính khiến sự chênh lệch tương đối lớn giữa doanh thu và lợi nhuận của 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. 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. Như ta thấy, trong năm này chi phí quản lý doanh nghiệp có sự gia tăng mạnh (tăng 49,56%), điều này đã khiến cho lợi nhuận trong năm 2012 giảm sút so với năm 2011.

- Khả năng thanh toán tăng cao làm giảm khả năng sinh lời của tiền: Khả năng thanh toán tức thời đang có xu hướng tăng (cao hơn 0,5 lần) phản ánh tình trạng công ty đang dự trữ lượng tiền mặt ngày một lớn. Do đó, trong thời gian tới công ty có thể

giảm bớt lượng tiền tại công ty để đem đầu tư cho các tài sản sinh lời khác để khai thác tốt hiệu quả sử dụng tiền.

- 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.

## **Kết luận chương 2**

Chương 2 của Khóa luận đã phân tích về thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh thông qua số liệu Báo cáo tài chính giai đoạn năm 2011 – 2013. Từ đó đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn qua các chỉ tiêu tài chính. Qua đó rút ra được những ưu nhược điểm và nguyên nhân của những vấn đề đó. Đó là cơ sở để đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh sẽ được trình bày ở chương 3.

## **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ HƯNG THỊNH**

### **3.1 Định hướng phát triển của Công ty**

Trong thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, đối với bất kỳ một doanh nghiệp hay một tổ chức nào thì chiến lược phát triển, quản lý, kế toán có vai trò vô cùng quan trọng. Là một công ty trong lĩnh vực buôn bán hàng hóa thì mục tiêu lớn nhất là lợi nhuận. Vì vậy, việc không ngừng hoàn thiện các công tác như kế toán, kinh doanh là những việc làm cần thiết để nâng cao thể mạnh, khắc phục những điểm yếu làm gia tăng lợi nhuận cho công ty cũng như đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Công ty luôn chú trọng vào nguồn lực của mình và coi đó là tài sản quý giá nhất mang lại thành công. Việc xây dựng chính sách tốt để phát triển nguồn nhân lực là một trong những ưu tiên hàng đầu. Công ty sẽ tuyển dụng những người thực sự có năng lực, đam mê công việc để nâng cao chất lượng đầu vào đồng thời tăng cường công tác đào tạo nghiệp vụ, cung cấp môi trường làm việc tốt và chế độ khen thưởng hợp lý cho nhân viên.

Mục tiêu lớn nhất của công ty phải đảm bảo chất lượng cho các sản phẩm của công ty để giữ được hình ảnh cũng như tạo được sự tin tưởng với khách hàng đồng thời sẽ tăng doanh thu bằng cách thực hiện các chiến dịch marketing để thu hút sự quan tâm của khách hàng từ đó sẽ có cơ hội tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng. Tăng cường hoạt động marketing, quảng cáo sản phẩm, củng cố và mở rộng thị trường. Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và đa dạng về loại hàng hóa, phân đoạn thị trường một cách rõ ràng để có thể xác định được khách hàng mục tiêu để có những chiến lược bán hàng cụ thể.

Xây dựng kế hoạch kinh doanh lâu dài cụ thể dựa trên cơ sở bảo đảm đối với nguồn tài chính vững chắc, tránh thất thoát. Bảo đảm cân đối thu - chi, sử dụng và đầu tư có hiệu quả. Từ đây tạo lập niềm tin cho khách hàng, cho đối tác và tạo lợi thế trong việc huy động vốn phục vụ theo yêu cầu kinh doanh.

Quản lý tốt hàng tồn kho, các khoản phải thu, khoản nợ đến hạn hoặc quá hạn để kịp thời có những biện pháp khắc phục tránh tình trạng vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn quá lớn.

## **3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty**

### **3.2.1 *Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền***

Tiền và các khoản tương đương tiền là một khoản mục để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong ngắn hạn của công ty. Tuy nhiên, đây là một khoản mục không sinh lời cho công ty. Vì vậy, công ty cần kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiêu trong doanh nghiệp để có thể kiểm soát được các khoản chi không cần thiết để từ đó có thể dự báo một cách chính xác lượng tiền mặt cần dự trữ sao cho hợp lý nhất. Từ đó, các khoản tiền thừa công ty có thể đầu tư tài chính ngắn hạn.

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:

- 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:



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

Trong đó:

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

C<sub>b</sub>: Chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán

V<sub>b</sub>: Phương sai của thu chi ngân quỹ

i: Lãi suất

Ví dụ cụ thể với Công ty CP đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh: Giả sử Công ty có mức dư tối thiểu của tiền là 2.000 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:

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

Giới hạn trên = 2.000 + 117,45 = 2.117,45 (triệu đồng)

Giới hạn dưới = 2.000 - 117,45/3 = 2.039,15 (triệu đồng)

Như vậy, nếu lượng tiền mặt nhỏ hơn 2.039,15 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 2.117,45 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.

### 3.2.2 Quản lý các khoản phải thu

Tỷ trọng các khoản phải thu của công ty trong 3 năm 2011 – 2013 đang có xu hướng gia tăng khiến cho nguồn vốn công ty bị chiếm dụng cũng tăng. Công ty cần có những biện pháp giảm thiểu khoản phải thu khách hàng nhằm tránh rủi ro thu hồi vốn của công ty.

Quản lý tốt khoản thu sẽ làm tăng tốc độ luân chuyển của TSNH, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.



Đồng thời, điều này còn tạo uy tín và vị thế vững chắc cho công ty trên thị trường trên cơ sở thiết lập các mối quan hệ tốt đẹp với bạn hàng, hạn chế khoản vốn bị chiếm dụng đến mức thấp nhất.

*Điều kiện nhận thầu dự án*

Như đã phân tích ở trên, Công ty cho thấy hiệu quả sử dụng các khoản phải thu ở công ty là không được tốt, công ty cần có những chính sách, điều kiện nhận thầu dự án hợp lý hơn. Đối với những hợp đồng tư vấn, thiết kế dự án có giá trị lớn hơn 1 tỷ đồng, công ty nên yêu cầu thanh toán theo tiến độ công việc.

+ Đối với hợp đồng thiết kế dự án, công ty yêu cầu thanh toán ngay 30% ngay sau khi hoàn tất việc tìm hiểu thực tiễn, 20% nữa khi trình bản báo cáo và phần còn lại 50% khi dự thảo hoàn tất.

+ Đối với những hợp đồng thi công có giá trị nhỏ hơn 1 tỷ đồng, công ty có thể để chủ đầu tư trả tiền sau khi hoàn thành dự án.

*Phân tích năng lực tài chính của khách hàng*

Năng lực tài chính của khách hàng là khả năng khách hàng hoàn trả các khoản nợ cho công ty. Phân tích năng lực tài chính là bước hết sức quan trọng để xem xét có nên cấp tín dụng hay không cấp tín dụng cho khách hàng. Tuy nhiên, hiện tại công ty gần như không quan tâm tới. Một số lưu ý khi phân tích tín dụng cho khách hàng:

- Tiểu sử mua hàng của khách hàng và thái độ trả nợ của khách hàng trong những lần mua hàng trước. Công ty cần có những phần mềm quản lý, lưu trữ lịch sử mua hàng của khách hàng, từ đó có thể xây dựng được danh sách những khách hàng thân thiết của công ty.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng có tốt không? Có đủ để thanh toán các khoản nợ khi đến hạn cho công ty hay không?

Dựa vào kết quả trả nợ của khách hàng vào năm 2013 công ty có thể quyết định chính sách tín dụng cho năm 2014 như sau:

**Bảng 3. 1 Mục độ hoàn trả nợ của khách hàng**

<b>Nhóm khách hàng</b>	<b>Tỷ trọng các khoản phải thu của khách hàng</b>	<b>Mức độ hoàn trả nợ đúng hạn</b>
Các doanh nghiệp mới cấp tín dụng	25%	21%
Các doanh nghiệp đã cấp tín dụng từ trước	75%	70%
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>91%</b>

Với 4% nhóm khách hàng là các doanh nghiệp mới cung cấp tín dụng lần đầu không hoàn trả nợ đúng hạn công ty cần ngừng cung cấp tín dụng. Còn 21% còn lại công ty sẽ xem xét và quyết định cấp tín dụng ở những lần mua hàng tiếp theo dựa trên thái độ trả nợ của khách hàng đó là đến hạn khách hàng tự giác trả nợ hay công ty phải liên tục gọi tới nhắc nhở khi đến hạn. Một điều quan trọng nữa là tình hình kinh doanh của khách hàng có tốt không.

Với nhóm mua hàng là các doanh nghiệp đã được công ty cấp tín dụng từ trước 75% số khách hàng trả nợ đúng hạn sẽ được công ty tiếp tục cung cấp tín dụng. 5% khách hàng còn lại công ty cần chú ý đến số ngày mà khách hàng thanh toán muộn. Nếu là lý do khách quan như vì một số lý do nào đó mà tiền của khách hàng chưa về nên khách hàng không thể trả đúng hạn và ngay sau khi tiền về khách hàng ngay lập tức thanh toán cho công ty thì đối với những khách hàng như vậy công ty có thể vẫn tiếp tục cung cấp tín dụng cho khách hàng.

Sau khi cấp tín dụng cho khách hàng công ty cần theo dõi sát sao các khoản nợ chứ không chờ đến hạn thanh toán mới bắt đầu quan tâm tới khoản nợ. Ngoài ra công ty cần xếp hạng nhóm nợ để có thể có những biện pháp quản lý nợ tốt nhất. Bảng 3.2 dưới đây là bảng xếp hạng nhóm nợ của Công ty cổ phần đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh trong năm 2013.

**Bảng 3. 2 Xếp nhóm nợ tại Công ty cổ phần đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh năm 2013**

<b>Nhóm nợ</b>	<b>Tỷ lệ khoản phải thu so với doanh số bán chịu (%)</b>
Nhóm 1	87%
Nhóm 2	10%
Nhóm 3	3%

Bảng 3.2 công ty có thể thấy được mức độ rủi ro của các khoản phải thu khách hàng của công ty. Với tỷ lệ nợ xếp vào nhóm 1 tương đối cao đã làm giảm rủi ro khi cung cấp tín dụng cho khách hàng. Với những nhóm nợ quá hạn trên công ty cần có những biện pháp để có thể thu hồi được công ty cần áp dụng nhiều biện pháp như luôn luôn thúc giục khách hàng hoàn trả có thể là từng phần nếu khách hàng không có khả năng hoàn trả được toàn bộ khoản nợ tại một thời điểm. Đặc biệt đối với những khoản nợ thuộc nhóm 4, nhóm 5 công ty có thể nhờ sự can thiệp của pháp luật, đồng thời đối

với những khoản nợ quá hạn công ty cần trích lập dự phòng để không gặp phải vấn đề về tài chính khi mà khách hàng không hoàn trả được nợ.

### **3.2.3 Các giải pháp khác**

#### ***Nâng cao uy tín và chú trọng mở rộng thị trường kinh doanh***

Trong điều kiện kinh tế như hiện này, có rất nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng bao gồm cả các doanh nghiệp nhà nước và tư nhân. Do đó, sự cạnh tranh là vô cùng gay gắt. Để có thể tận dụng nhiều cơ hội kinh doanh, công ty cần phải có những giải pháp nâng cao hơn nữa uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Khi đã có uy tín và tạo dựng hình ảnh tốt thì việc mở rộng thị trường của công ty không phải là điều quá khó. Trong hoạt động kinh doanh, công ty cần phải các định chiến lược giá cả hợp lý, linh hoạt và phù hợp với từng đối tượng khách hàng, từng loại sản phẩm. Đối với những khách hàng quen thuộc, công ty nên giảm giá và có chính sách khuyến khích vào từng thời điểm, mục tiêu của doanh nghiệp nhằm mở rộng thị trường kinh doanh. Tuy nhiên, việc mở rộng thị trường và nâng cao uy tín, chất lượng sản phẩm không phải thực hiện trong thời gian ngắn, mà đòi hỏi sự kiên trì và quyết tâm của công ty. Hơn nữa, điều này cũng đồng nghĩa với việc công ty sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn để khẳng định thương hiệu của mình trên thị trường.

#### ***Giải pháp về công tác quản lý và đào tạo nhân viên***

Yếu tố con người vẫn là yếu tố quyết định trong nhiều vấn đề và lĩnh vực trong cuộc sống. Chất lượng công tác phân tích phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó yếu tố nhân sự có vai trò rất quan trọng. Giả sử rằng tất cả các bước yếu tố khác đều tốt nhưng công việc phân tích được giao cho một cán bộ yếu về chuyên môn nghiệp vụ, thiếu đầu óc quan sát, thiếu việc đánh giá sự vật trong mối quan hệ tài chính thì chắc chắn những kết quả phân tích sẽ không đáng tin cậy, phiến diện và mang tính chủ quan. Đào tạo cán bộ cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh là một công việc khó, lâu dài, cần có những cán bộ trẻ, năng động kế tiếp cho những người đi trước. Do vậy, công ty cần có sự đầu tư thích đáng về thời gian và tiền của cho nguồn nhân lực phục vụ cho công tác này. Công ty có thể tổ chức các khoá học ngắn hạn bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho các cán bộ quản lý tài chính. Tuyển thêm các cán bộ trẻ có nghiệp vụ cao chuyên về tài chính làm dồi dào thêm cho nguồn nhân sự. Mặc dù công việc này mang tính đầu tư lâu dài, xong chắc chắn sẽ nâng cao hiệu quả, chất lượng công tác phân tích tài chính của công ty trong tương lai. Thêm vào đó, công tác chi trả lương cũng là một trong những yếu tố ảnh hưởng lớn đến tâm lý người lao động. Do đó kế toán cần phải hạch toán chính xác và đầy đủ các khoản như trợ cấp, các khoản

bảo hiểm. Thanh toán các khoản này đúng thời hạn và đầy đủ để đảm bảo quyền lợi của người lao động là được hưởng tối đa.

## KẾT LUẬN

Việc quản lý và sử dụng hiệu quả vốn lưu động không còn là vấn đề mới của các doanh nghiệp trong nền kinh tế cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn giúp doanh nghiệp sử dụng nó một cách có hiệu quả, từ đó nâng cao khả năng vững mạnh về tài chính của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể tiếp tục phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

Qua quá trình được thực tập tại Công ty CP đầu tư và thương mại Quốc tế Hưng Thịnh, em đã tìm hiểu và biết được những ưu, nhược điểm của công ty trong quá trình sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty. Với kiến thức đã học 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 được hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty nhằm giúp công ty phát triển vững mạnh trong tương lai.

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

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn tới cô giáo hướng dẫn Thạc sĩ Ngô Thị Quyên cùng toàn thể các thầy cô trong bộ môn kinh tế trường đại học Thăng long và các cô chú, anh chị trong Công ty CP đầu tư và thương mại quốc tế Hưng Thịnh đã giúp đỡ để em có thể hoàn thành khóa luận này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Lưu Thị Hương, Giáo trình Tài chính doanh nghiệp, NXB Đại học Kinh tế quốc dân năm 2013
2. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc, *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, tái bản lần 2 năm 2011
3. GS.Ngô Thế Chi, PTS.Đoàn Xuân Tiến, PTS.Vương Đình Huệ (2010), *Kế toán - Kiểm toán và Phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. Giáo trình Quản lý Tài chính công - nhà xuất bản tài chính năm 2009
5. Nguyễn Hải Sản – Quản trị tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản Lao động năm 2012
6. Giáo trình Quản trị tài chính – Nhà xuất bản Nông nghiệp
7. PGS.TS. Nguyễn Minh Kiều – Tài chính doanh nghiệp căn bản – Nhà xuất bản Lao động xã hội năm 2013