

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: “NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI
SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU
TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP
PHƯƠNG DŨNG”**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : DƯƠNG VĂN TÙNG

MÃ SINH VIÊN : A16501

CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH

HÀ NỘI – 2015

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: “NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI
SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU
TU VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP
PHƯƠNG DỮNG”**

Giáo viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Thúy

Sinh viên thực hiện : Dương Văn Tùng

Mã sinh viên : A16501

Chuyên ngành : Tài chính

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian thực tập và hoàn thành khóa luận, dưới sự hướng dẫn tận tình của giáo viên hướng dẫn TS. Nguyễn Thị Thúy và các anh, chị phòng kế toán Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, em đã có quá trình nghiên cứu, tìm hiểu và học tập nghiêm túc để hoàn thành đề tài. Em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới tập thể các thầy cô giáo trường Đại học Thăng Long, những bài giảng bổ ích của các thầy cô đã giúp em tích lũy được nhiều kiến thức sâu rộng để em hoàn thành khóa luận này, và đặc biệt là giáo viên hướng dẫn đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ em trong suốt thời gian thực hiện khóa luận. Nhờ sự chỉ bảo của cô mà em có thể vận dụng những kiến thức đã học để áp dụng vào thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp. Những phương pháp, kinh nghiệm mà cô truyền đạt cho em không chỉ giúp khóa luận được hoàn thiện hơn mà còn là hành trang cho công việc thực tế của em sau này. Bên cạnh đó, em xin gửi lời cảm ơn tới các cô chú, anh chị trong Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng đã giúp đỡ em trong quá trình thu thập số liệu và tìm hiểu về các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty từ đó để có thể hoàn thiện hơn bài luận của mình.

Trong quá trình hoàn thiện và trình bày khóa luận không thể tránh khỏi những sai sót và hạn chế, do vậy, rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét, phê bình của cô giáo.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 02 tháng 7 năm 2015

Sinh viên

Dương Văn Tùng

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

Dương Văn Tùng

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP	1
1.1. TỔNG QUAN VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP	1
<i>1.1.1. Khái niệm</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Đặc điểm tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn.</i>	<i>2</i>
1.2. QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP.	4
1.2.1. Chính sách quản lý tiền mặt	4
<i>1.2.1.1. Xác định mức dự trữ tiền.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.1.2. Quản lý hoạt động thu chi tiền</i>	<i>9</i>
1.2.2. Quản lý các khoản phải thu.....	11
<i>1.2.2.1. Điều khoản bán.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.2. Phân tích tín dụng</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2.3. Quyết định tín dụng</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2.4. Quản lý nợ</i>	<i>14</i>
1.2.3. Quản lý giá trị lưu kho.....	15
<i>1.2.3.1. Khái niệm và đặc điểm giá trị lưu kho</i>	<i>15</i>
<i>1.2.3.2. Mô hình quản lý giá trị lưu kho.....</i>	<i>17</i>
1.2.4. Nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong nghiệp	20
<i>1.2.4.1. Khái niệm.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.4.2. Ý nghĩa của việc quản lý tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.4.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....</i>	<i>21</i>
1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA DOANH NGHIỆP.....	25
<i>1.3.1. Nhân tố kiểm soát được.....</i>	<i>25</i>
<i>1.3.2. Nhân tố không thể kiểm soát được</i>	<i>26</i>
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DŨNG.....	29
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DŨNG.	29
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.....</i>	<i>29</i>
<i>2.1.2. Bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.....</i>	<i>31</i>
<i>2.1.3. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh</i>	

thiết bị công nghiệp Phương Dững giai đoạn 2012- 2014.....	32
2.1.3.1. <i>Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững giai đoạn 2011- 2014.....</i>	<i>32</i>
2.1.3.2. <i>Quy mô cơ cấu tài sản – nguồn vốn</i>	<i>37</i>
2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DỮNG GIAI ĐOẠN 2012 - 2014	45
2.2.1. <i>Quy mô, cơ cấu tài sản ngắn hạn</i>	<i>45</i>
2.2.2. <i>Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững.....</i>	<i>49</i>
2.2.2.1. <i>Thực trạng quản lý tiền tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững.....</i>	<i>49</i>
2.2.2.2. <i>Quản lý các khoản phải thu.....</i>	<i>52</i>
2.2.2.3. <i>Quản lý giá trị lưu kho</i>	<i>56</i>
2.2.3. <i>Các chỉ tiêu tài chính đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>58</i>
2.2.3.1. <i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2012 - 2014.....</i>	<i>58</i>
2.2.3.2. <i>Các chỉ tiêu hoạt động của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghệ Phương Dững giai đoạn 2012 – 2014.</i>	<i>61</i>
2.3. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DỮNG.....	65
2.3.1. <i>Những kết quả đạt được.....</i>	<i>66</i>
2.3.2. <i>Những điểm hạn chế và nguyên nhân</i>	<i>67</i>
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DỮNG.....	70
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DỮNG.....	70
3.1.1. <i>Nhận xét về môi trường kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững.....</i>	<i>70</i>
3.1.2. <i>Định hướng phát triển của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững.....</i>	<i>72</i>
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DỮNG.....	72
3.2.1. <i>Cần xác định nhu cầu tài sản ngắn hạn (vốn lưu động) của công ty.....</i>	<i>72</i>
3.2.2. <i>Giữ mức độ khả năng thanh toán phù hợp với thực tế tình hình công ty.....</i>	<i>74</i>
3.2.3. <i>Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động.....</i>	<i>74</i>
3.2.4. <i>Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý tài trợ cho từng loại tài sản phù hợp với</i>	

<i>điều kiện sản xuất kinh doanh của công ty.....</i>	<i>75</i>
<i>3.2.5. Quản lý có hiệu quả vốn bằng tiền tạm thời nhàn rỗi.....</i>	<i>75</i>
<i>3.2.6. Tăng cường công tác quản lý các khoản phải thu, hạn chế tối đa lượng vốn bị chiếm dụng.....</i>	<i>76</i>
<i>3.2.7. Quản lý hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho.....</i>	<i>77</i>
<i>3.2.8. Phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra.....</i>	<i>77</i>

DANH MỤC VIẾT TẮT

TÊN VIẾT TẮT	TÊN ĐẦY ĐỦ
CSH	Chủ sở hữu
NXB	Nhà xuất bản
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TS	Tài sản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
UNC	ủy nhiệm chi
UNT	ủy nhiệm thu

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

	Trang
Hình 1.1 Hệ thống quản lý tiền mặt	5
Biểu đồ 1.1 Biểu đồ mức dự trữ tối ưu.....	6
Biểu đồ 1.2 Mô hình Miller-Orr	9
Biểu đồ 1.3. Chính sách tín dụng của doanh nghiệp	12
Biểu đồ 1.3 Biểu đồ mức dự trữ tối ưu.....	18
Biểu đồ 1.4 Biểu đồ quản lý hàng tồn kho theo mô hình ABC.....	19
Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.....	31
Bảng 2.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012- 2014.....	33
Biểu đồ 2.1. Quy mô tài sản của công ty giai đoạn 2012 – 2014.....	37
Biểu đồ 2.2. Cơ cấu tài sản công ty giai đoạn 2012 – 2014	38
Biểu đồ 2.3. Quy mô nguồn vốn của công ty giai đoạn 2012 – 2014	39
Biểu đồ 2.4. Cơ cấu nguồn vốn công ty giai đoạn 2012 – 2014	40
Bảng 2.2. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012 - 2014.....	42
Bảng 2.3. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn 2012 – 2014.....	46
Biểu đồ 2.5. Tình hình tiền tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012 – 2014	49
Bảng 2.4. Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty giai đoạn 2012 – 2014	50

Biểu đồ 2.6. Tình hình các khoản phải thu tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012- 2014.....	52
Bảng 2.5. Hệ số nợ của công ty giai đoạn 2012 – 2014	54
Biểu đồ 2.5. Tình hình hàng tồn kho tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp giai đoạn 2012- 2014	56
Bảng 2.6. Bảng chi tiết hàng tồn kho của công ty giai đoạn 2012 – 2014.....	57
Bảng 2.7. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thương mại Phương Dũng giai đoạn 2012 - 2014	58
Bảng 2.8. Các chỉ tiêu hoạt động của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghệ Phương Dũng giai đoạn 2012 – 2014	61
Bảng 2.9. Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, mức tiết kiệm vốn lưu động	63

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế Việt Nam vẫn luôn luôn biến động theo sự biến động từng ngày của nền kinh tế khu vực và toàn cầu. Năm 2013 - 2014, nền kinh tế Việt Nam còn chưa ổn định. Năm 2013, có một vài chỉ báo tích cực như: lạm phát được duy trì ở mức thấp 6,04% so với mục tiêu 7 - 8%, lãi suất có xu hướng giảm, không còn tình trạng chạy đua lãi suất phức tạp, tỷ giá nhìn chung được duy trì khá ổn định; tuy nhiên, sức cầu của nền kinh tế suy yếu, tăng trưởng kinh tế không đạt mục tiêu đề ra, chỉ đạt 5,42% so với 5,5% đề ra, tiếp cận vốn của doanh nghiệp còn nhiều khó khăn, chỉ 11% so với mục tiêu 12%, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng cao và tình trạng khốn khó của doanh nghiệp (theo Đỗ Thiên Anh Tuấn- “Kinh tế Việt Nam 2013 - 2014: Nhìn lại và bước tới”). Bước sang năm 2014, nổi bật phải kể đến việc Trung Quốc đưa giàn khoan hải dương 981 vào vùng biển thuộc chủ quyền Việt Nam, khiến tình hình đất nước nói chung và tình hình kinh tế nói riêng gặp nhiều bất ổn, bởi nền kinh tế nước ta còn chưa thoát khỏi lệ thuộc vào Trung Quốc, bên cạnh đó, năng suất lao động kém, công nghệ lạc hậu, quản trị yếu kém,...cũng tác động không nhỏ đến nền kinh tế. Để đạt được mục tiêu nâng cao giá trị doanh nghiệp, tồn tại, đứng vững trong điều kiện kinh tế còn nhiều bất ổn như vậy, doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao trình độ quản lý, sản xuất – kinh doanh của mình, trong đó, quản lý tài sản trở thành một nội dung rất quan trọng và có ý nghĩa. Quản lý tài sản một cách hiệu quả giúp cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường, và đạt hiệu quả cao, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Về vấn đề quản lý tài sản, quản lý tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong đó và đóng vai trò vô cùng quan trọng, có ảnh hưởng đến sự hoạt động bình thường và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bởi đó là những tài sản được sử dụng trong cho hoạt động hàng ngày và chi trả cho các chi phí phát sinh của doanh nghiệp. Do đó, việc nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong các doanh nghiệp là vấn đề hết sức cần quan trọng và cần thiết.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, kết hợp với những kiến thức lý luận thu nhận được trong trường và kiến thức thực tế về Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, em đã chọn đề tài “*Nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng*” cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

Khái quát vấn đề lý luận về tài sản ngắn hạn và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.

Đánh giá tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Tìm ra những tồn tại trong quá trình quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty đồng thời đưa ra các giải pháp cụ thể và có tính khả thi nhằm nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu: Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thời gian nghiên cứu từ tháng 12/2013- tháng 5/2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong quá trình viết khóa luận có thể kể đến như:

Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý tới điều kiện so sánh cũng như kỹ thuật so sánh.

Về điều kiện so sánh:

- Phải có ít nhất hai đại lượng hoặc hai chỉ tiêu so sánh.
- Các đại lượng, chỉ tiêu phải có cùng nội dung kinh tế và phải có cùng một tiêu chuẩn biểu hiện.

Về kỹ thuật so sánh:

- So sánh về số tuyệt đối: Là việc xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc.
- So sánh về số tương đối: Là xác định tỷ lệ phần trăm số tăng (giảm) giữa số thực tế với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích.

Phương pháp tỷ lệ

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi của các tỷ lệ là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu cần phải xác định các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Thông thường các tỷ lệ tài chính được phân theo nhóm tỷ lệ đặc trưng, bao gồm: Nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực

hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời. Khi sử dụng phương pháp này để phân tích cần lưu ý các điểm sau:

- Phải tồn tại ít nhất hai đại lượng (chỉ tiêu) cần phân tích. Các đại lượng này phải thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp và đơn vị tính.
- Tùy thuộc vào mục đích, đối tượng phân tích mà có các tiêu thức phân tích.
- Ngoài ra, trong phạm vi khóa luận còn sử dụng đến phương pháp thu thập số liệu, phương pháp đồ thị,...

5. Kết cấu của khóa luận

Ngoài lời mở đầu, lời kết và danh mục tài liệu tham khảo, danh mục viết tắt, danh mục bảng biểu, khóa luận gồm có 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghệ Phương Dũng.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm

“*Tài sản ngắn hạn* hay còn gọi là *tài sản lưu động* là một khoản mục trong bảng cân đối kế toán bao gồm tất cả loại tài sản có thể dễ dàng chuyển đổi sang tiền mặt trong vòng 1 năm hay trong một chu kỳ sản xuất kinh doanh”

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “*Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân*”, tr.38).

Tài sản ngắn hạn bao gồm tiền mặt và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, hàng tồn kho và những tài sản có tính thanh khoản khác.

Tài sản ngắn hạn thường xuyên là tài sản mà doanh nghiệp được sử dụng thường xuyên vào hoạt động kinh doanh, có tần suất sử dụng liên tục trong một chu kỳ kinh doanh. Tài sản ngắn hạn không thường xuyên là tài sản mà doanh nghiệp tạm thời sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh có tần suất sử dụng ít.

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.

Tài sản ngắn hạn trong sản xuất bao gồm: nguyên vật liệu, phụ tùng thay thế, bán thành phẩm, sản phẩm dở dang trong quá trình sản xuất hoặc chế biến. Trong lưu thông, tài sản ngắn hạn gồm: các sản phẩm, thành phẩm chờ tiêu thụ, tiền mặt, chi phí trả trước,... Trong hai quá trình này, chúng luôn có sự vận động, chuyển hóa lẫn nhau, đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục.

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “*Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân*”, tr.38-39).

1.1.2. Đặc điểm tài sản ngắn hạn.

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 còn bỏ ra một lượng tiền nhất định để mua sắm hàng hóa, nguyên vật liệu, nhân công, công cụ dụng cụ... phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Như vậy tài sản ngắn hạn là điều kiện không thể thiếu để một doanh nghiệp đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc quản lý tài sản ngắn hạn hay nói

cách khác là quản lý các bộ phận cấu thành: tiền và tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá, quản lý tình hình dự trữ, tiêu thụ sản phẩm,... của doanh nghiệp. Để có thể quản lý tốt tài sản ngắn hạn, các nhà quản trị cần phải biết được các đặc điểm của tài sản ngắn hạn:

- Tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao (gồm các tài sản có thể chuyển hóa thành tiền trong vòng một năm hoặc trong một chu kỳ sản xuất kinh doanh) nên nó thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp đối với các khoản nợ đến hạn.

- Hình thái biểu hiện của tài sản ngắn hạn luôn thay đổi qua các giai đoạn trong quá trình sản xuất kinh doanh: từ hình thái vốn tiền tệ ban đầu trở thành vật tư, hàng hóa dự trữ sản xuất, tiếp đến trở thành sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, thành phẩm và cuối cùng lại trở về hình thái vốn bằng tiền.

Kết thúc mỗi chu kỳ kinh doanh, giá trị của tài sản lưu động được chuyển dịch một lần vào giá trị sản phẩm hàng hóa, dịch vụ sản xuất ra, và được bù đắp khi doanh nghiệp thu được tiền bán hàng hóa, dịch vụ.

(Nguồn: Bùi Văn Vân, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB tài chính”, tr.465).

1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn.

Việc quản lý và sử dụng hợp lý các loại tài sản ngắn hạn có ảnh hưởng rất lớn trong việc hoàn thành nhiệm vụ chung của doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp cần biết rõ lượng, giá trị của mỗi loại tài sản ngắn hạn là bao nhiêu cho hợp lý và đạt hiệu quả cao.

Tùy theo yêu cầu quản lý và dựa trên tính chất vận động của tài sản ngắn hạn, ta có thể phân loại tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp như sau:

- Phân theo quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn

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

Tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất: là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu sản xuất của doanh nghiệp: giá trị bán thành phẩm, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, chi phí trả trước...

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

- Phân theo các khoản mục trên bảng cân đối kế toán

Tiền và các khoản tương đương tiền (Cash and cash equivalents): là chỉ tiêu tài sản có tính thanh khoản cao nhất trong phần tài sản của bảng cân đối kế toán. Tiền bao gồm tiền tại quỹ, tiền đang chuyển và các khoản tiền gửi không kỳ hạn. Tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn (không quá 3 tháng), có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền. Mặc dù không phải là tiền mặt, như do khả năng chuyển đổi thành tiền dễ dàng nên các khoản tương đương tiền vẫn được trình bày trên bảng cân đối kế toán cùng với tiền mặt trong khoản mục "Tiền và các khoản tương đương tiền".

Đầu tư tài chính ngắn hạn (Short-term financial investment): là chỉ tiêu tài sản trên bảng cân đối kế toán, chỉ tiêu này phản ánh giá trị thực của các khoản đầu tư tài chính như đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn, cho vay ngắn hạn, các khoản trích lập dự phòng đầu tư ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn khác. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn này không bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn đã trình bày trong chỉ tiêu "Các khoản tương đương tiền", tức là tiền gửi dưới 3 tháng.

Nếu nhìn nhận dưới góc độ khác thì đây là chỉ tiêu phản ánh các khoản đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn nói chung như mua cổ phiếu, trái phiếu ngắn hạn, hay góp vốn bằng hiện vật có thể thu hồi trong một chu kỳ kinh doanh toán. Các hoặc dưới một năm.

Các khoản phải thu ngắn hạn (Short-term receivables): Các khoản phải thu ngắn hạn là một loại tài sản của công ty tính dựa trên tất cả các khoản nợ, các giao dịch chưa thanh toán hoặc bất cứ nghĩa vụ tiền tệ nào mà các con nợ hay khách hàng chưa thanh toán cho công ty. Các khoản phải thu được kế toán của công ty ghi lại và phản ánh trên bảng cân đối kế toán, bao gồm tất cả các khoản nợ công ty chưa đòi được, tính cả các khoản nợ chưa đến hạn thanh khoản phải thu được ghi nhận như là tài sản của công ty vì chúng phản ánh các khoản tiền sẽ được thanh toán trong tương lai.

Hàng tồn kho: là tất cả các nguồn lực dự trữ nhằm đáp ứng cho nhu cầu hiện tại và tương lai. Hàng tồn kho không chỉ có tồn kho thành phẩm mà còn tồn kho sản phẩm dở dang, tồn kho nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ...Tùy thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp mà quy mô từng loại thuộc hàng tồn kho có thể lớn hay nhỏ, tỷ lệ như thế nào. Việc kiểm soát tốt hàng tồn kho luôn là vấn đề hết sức cần thiết và quan trọng trong quản trị sản xuất tác nghiệp.

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), "Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân", tr.40).

1.2. Quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều cần phải quan tâm đến quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn sao cho có hiệu quả. Việc quản lý tài sản ngắn hạn có tác động rất lớn đến việc tăng hay giảm chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm từ đó ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Quản lý tài sản ngắn hạn là việc sử dụng tổng hợp các biện pháp kinh tế, tài chính nhằm giữ một lượng tài sản ngắn hạn với cơ cấu hợp lý để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục và đạt hiệu quả cao nhất.

Quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được thể hiện qua việc quản lý các bộ phận cấu thành nên tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

1.2.1. Chính sách quản lý tiền mặt

Tiền mặt trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được hiểu là số tiền hiện có, thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp.

Trong các doanh nghiệp, nhu cầu lưu giữ tiền mặt thường do ba lý do chính:

- Nhằm đáp ứng các nhu cầu giao dịch, thanh toán hàng ngày như: trả tiền mua hàng, trả tiền lương, tiền công, thanh toán cổ tức hay nộp thuế,... của doanh nghiệp.
- Giúp doanh nghiệp nắm bắt các cơ hội đầu tư sinh lời hoặc kinh doanh nhằm tối đa hóa lợi nhuận.
- Từ nhu cầu dự phòng hoặc khắc phục rủi ro bất ngờ có thể xảy ra ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Lợi thế của việc giữ tiền mặt:

- Khi mua hàng hóa nếu công ty có đủ tiền mặt thanh toán ngay thì có thể được hưởng các chính sách chiết khấu thương mại.
- Duy trì chỉ số thanh toán ngắn hạn, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Từ đó, góp phần nâng cao uy tín của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp, nâng cao hình ảnh của doanh nghiệp trong mắt các nhà đầu tư về độ uy tín và sự vững mạnh về mặt tài chính.
- Tận dụng cơ hội đến bất ngờ, doanh nghiệp có sẵn tiền mặt để chi trả, thay vì việc mất thời gian, chi phí cho việc huy động vốn có thể khiến doanh nghiệp chậm chân, mất thời cơ, hay để ứng phó với những trường hợp khẩn cấp, những rủi ro bất ngờ có thể xảy đến đối với doanh nghiệp, đảm bảo việc sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường, không bị gián đoạn.

Bất lợi:

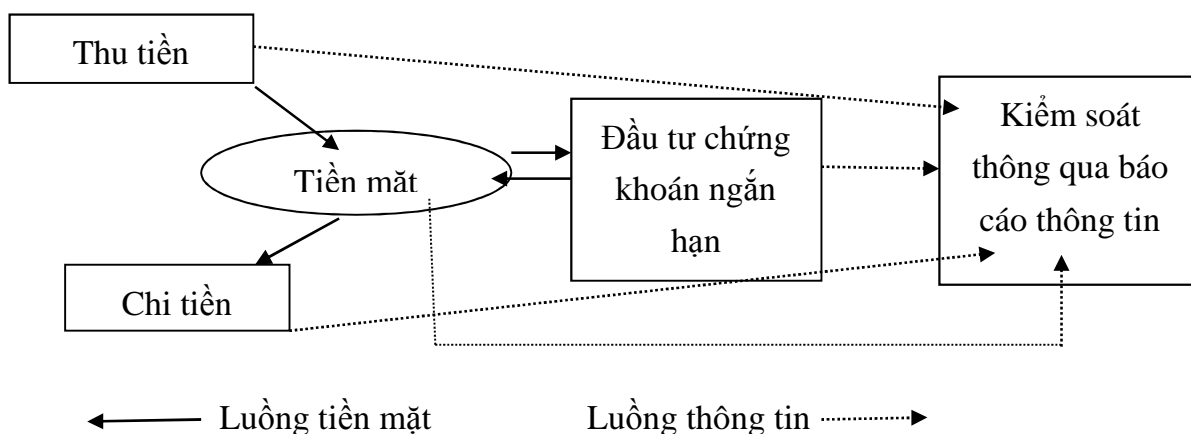
- Tiền mặt gồm tiền giấy, vàng, kim loại quý hiếm, trong quá trình tồn tại có thể nảy sinh các chi phí: bảo quản, vận chuyển, kiểm đếm,...do ; hơn nữa, tiền mặt là tài sản có tính thanh khoản cao nhất trong các loại tài sản của doanh nghiệp, có thể chuyển giao tay qua tay, nên dễ bị thất thoát, gian lận, lợi dụng.

- Tiền mặt tại quỹ và tiền đang chuyển không sinh lợi, tiền gửi sinh lợi với tỷ lệ thấp, đồng thời, có nguy cơ mất giá do lạm phát.

Quản lý tiền mặt:

Quản lý tiền mặt đề cập đến quản lý tiền giấy, tiền gửi ngân hàng và liên quan chặt chẽ đến quản lý các loại tài sản gắn liền với tiền mặt như các loại chứng khoán có tính thanh khoản cao.

Hình 1.1 Hệ thống quản lý tiền mặt



(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.63)

Hệ thống quản lý tiền mặt thông qua hai luồng: luồng tiền mặt và luồng thông tin. Trong luồng tiền mặt, diễn ra các hoạt động chi tiền, thu tiền và đầu tư chứng khoán ngắn hạn; mỗi hoạt động này đều chịu sự kiểm soát thông qua luồng thông tin (qua các báo cáo thông tin: báo cáo lưu chuyển tiền tệ, phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ, giấy báo có của ngân hàng,...doanh nghiệp sẽ kiểm soát được số lượng, quy mô và mục đích của từng hoạt động cụ thể, từ đó đưa ra những biện pháp đánh giá, quản lý cho phù hợp giữa hoạt động thu- chi tiền với tình hình kinh tế và thực trạng của doanh nghiệp).

Hình 1.1. hệ thống quản lý tiền mặt mô tả hệ thống quản lý tiền mặt trong đó nổi bật nên các vấn đề liên quan đến quản lý tiền mặt bao gồm: quyết định tồn quỹ tiền mặt, quá trình thu chi tiền mặt và đầu tư tiền mặt nhằm mục đích sinh lời. Tiền mặt là một yếu tố rất quan trọng trong tài sản ngắn hạn, bởi lẽ tiền mặt là tài sản có tính thanh khoản cao, nếu lượng tiền mặt của doanh nghiệp quá ít, doanh nghiệp sẽ

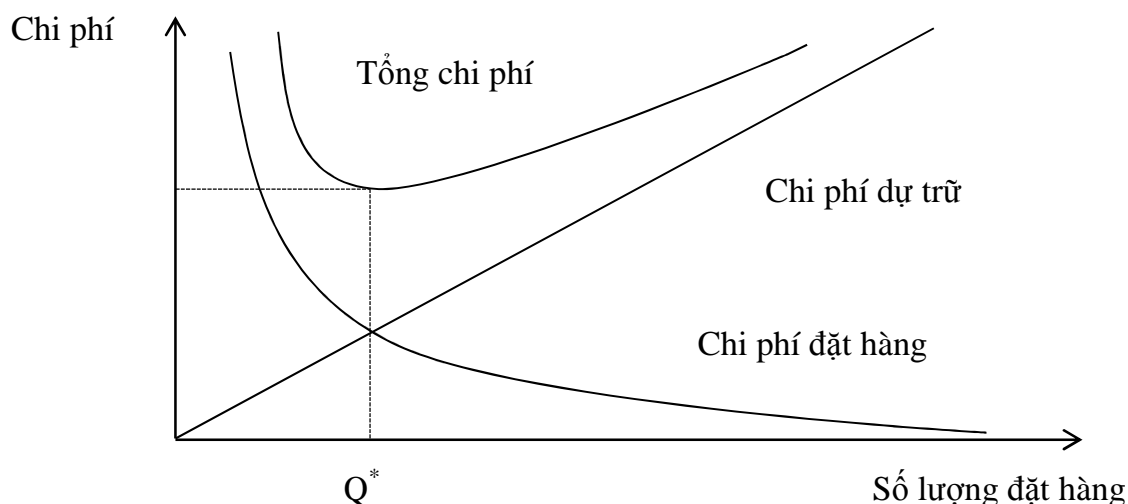
ít có cơ hội chớp thời cơ ví như giá nguyên vật liệu, hàng hóa rẻ đột biến,... hay cơ hội hưởng chiết khấu thanh toán nếu thanh toán ngay,...; nhưng nếu lượng tiền mặt quá nhiều, doanh nghiệp đang lãng phí việc nâng cao khả năng sinh lời của chúng, bởi tiền trong quỹ thì không sinh lời, thậm chí còn có thể mất giá do lạm phát, tiền gửi thanh toán thì lãi suất được hưởng là rất thấp. Do vậy, việc quản lý tiền mặt có ảnh hưởng lớn đến quản lý tài sản ngắn hạn nói riêng và tình hình tài chính doanh nghiệp nói chung.

1.2.1.1. Xác định mức dự trữ tiền

Mô hình Baumol:

Giả 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 Biểu đồ mức dự trữ tối ưu



(Nguồn: Bùi Văn Vần, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp”, NXB tài chính, tr.480)

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. Hình 1.2 mô tả tổng chi phí giữ tiền mặt bao gồm chi phí cơ hội và chi phí giao dịch. Khi quy mô dự trữ tiền mặt tăng thì chi phí giao dịch giảm (không mất chi phí chuyển tiền, chi phí đếm tiền, chi phí trung gian tài chính,...), đồng thời chi phí cơ hội tăng (thay vì gửi tiền vào ngân hàng thu lãi tiền gửi hoặc đầu tư tài chính kiếm lời,..., việc giữ tiền mặt trong quỹ đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đã bỏ qua cơ hội sinh lời từ khoản tiền này). Tại mức quy mô dự trữ tiền mặt tối ưu C^* - mức dự trữ tiền mặt làm cân đối chi phí giao dịch với chi phí cơ hội, doanh nghiệp đạt được mức tổng chi phí dự trữ tiền mặt thấp nhất. Tại mức quy mô dự trữ tiền mặt lớn hơn C^* , tuy doanh nghiệp đạt được mức chi phí giao dịch nhỏ hơn so với mức quy mô dự trữ C^* nhưng chi phí cơ hội lại tăng cao kết quả làm tổng chi phí dự trữ tiền mặt cao, và ngược lại.

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:

$$TrC = \frac{T}{C} \times F$$

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:

$$OC = \frac{C}{2} \times K$$

Trong đó: C/2 là mức dự trữ tiền mặt trung bình

K là lãi suất chứng khoán theo năm

Tổng chi phí

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

Mức dự trữ tiền tối ưu C^*

$$C^* = \sqrt{\frac{2 \times T \times F}{K}}$$

(Nguồn: Bùi Văn Vần, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp”, NXB tài chính, tr.481)

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.

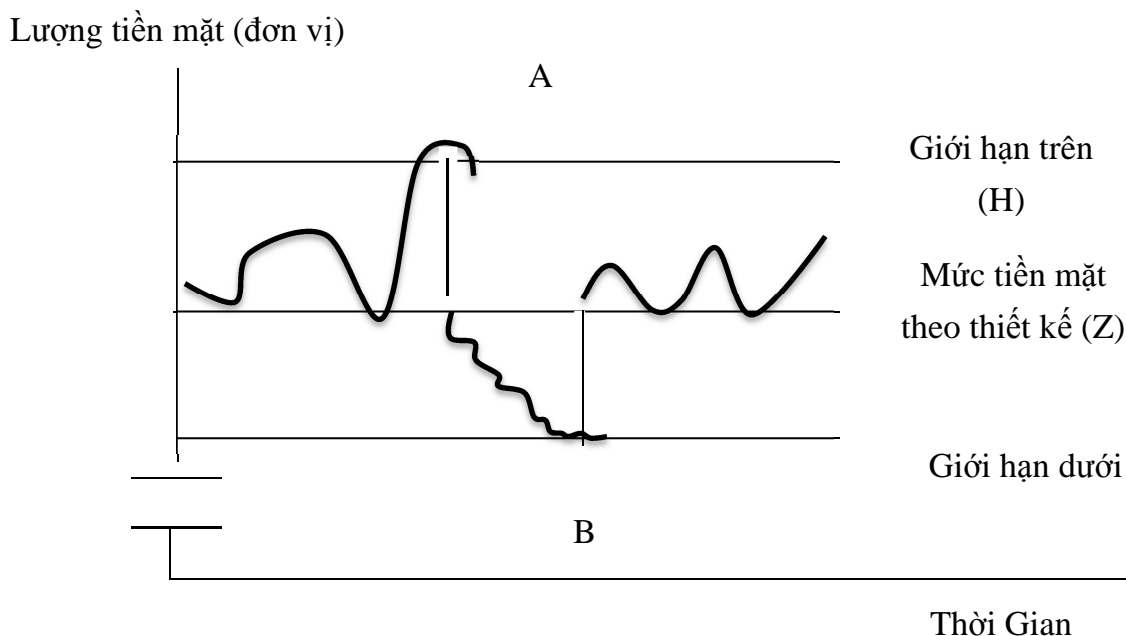
Khoảng dao động của lượng tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào ba yếu tố cơ bản sau:

- 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 khoảng 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.

Biểu đồ 1.2 Mô hình Miller-Orr



(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), "Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân", tr.65).

Với tồn quỹ tiền mặt thấp nhất L đã cho, ta tìm được tồn quỹ tiền mặt mục tiêu Z , và giới hạn trên H . Giá trị Z , H làm cho mức tổng chi phí tối thiểu được quyết định theo mô hình Miller-Orr là:

$$Z^* = \sqrt[3]{\frac{3Fa^2}{4K}} + L$$

$$H^* = 3Z^* - 2L$$

Trong đó dấu $*$ chỉ giá trị tối ưu và a^2 là phương sai của dòng tiền mặt ròng hàng ngày. Tồn quỹ tiền mặt trung bình theo mô hình Miller-Orr là:

$$C_{average} = \frac{4Z - L}{3}$$

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), "Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân", tr.65).

1.2.1.2. Quản lý hoạt động thu chi tiền

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.

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

$$\Delta C = C_2 - C_1$$

Trong đó:

ΔB : Lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

Δt : 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

ΔC : Chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

- Nếu chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔC) lớn hơn mức lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔB), có nghĩa là mức gia tăng lợi ích do áp dụng phương thức mới không đủ bù đắp mức gia tăng chi phí => giữ nguyên phương thức thu tiền hiện tại.

- Ngược lại, nếu chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔC) nhỏ hơn mức lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔB), có nghĩa là mức gia tăng lợi ích do áp dụng phương thức mới ngoài việc bù đắp mức gia tăng chi phí còn dư ra một lượng giá trị thặng dư => chuyển sang phương thức mới.

- Nếu chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔC) bằng mức lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại (ΔB), có nghĩa là mức gia tăng lợi ích do áp dụng phương thức mới chỉ vừa đủ bù đắp mức gia tăng chi phí => về lý thuyết, bàng quan với cả hai phương thức.

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.67).

1.2.2. Quản lý các 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. Các khoản phải thu chịu ảnh hưởng của các nhân tố như: số lượng, giá cả hàng hóa dịch vụ bán ra, chính sách tín dụng thương mại, sự thay đổi doanh thu theo mùa, độ tin cậy với khách hàng,...

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. Theo đó, việc quản lý các khoản phải thu một cách hiệu quả là một vấn đề rất cần được doanh nghiệp lưu tâm.

1.2.2.1. 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 nói riêng và chính sách bán chịu nói chung có ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu của doanh nghiệp:

Khi thực hiện chính sách bán chịu, hay nói cách khác là tăng lượng hàng mà khách hàng được phép mua chịu, điều này có nghĩa là khách hàng có cơ hội gia tăng khoản vốn đi chiếm dụng, giảm chi phí sử dụng vốn, khiến khách hàng có thể gia tăng mua hàng hóa hơn, dẫn đến tăng doanh thu, giảm hàng tồn kho, từ đó giảm chi phí lưu kho.

Nếu mở rộng chính sách bán chịu, khách hàng có thể mua hàng hóa nhiều hơn, từ đó, thúc đẩy tăng lượng hàng hóa sản xuất ra, làm tăng hiệu quả sử dụng tài sản, bởi lẽ hàng hóa bán ra tăng, doanh thu tăng; lượng hàng sản xuất ra tăng, chi phí biến đổi tăng nhưng chi phí cố định trong kỳ không đổi, doanh nghiệp sẽ tận dụng được lợi ích từ đòn bẩy kinh doanh.

Tuy nhiên, việc sử dụng chính sách này cũng có những rủi ro nhất định:

Có thể làm tăng chi phí đòi nợ, chi phí trả cho nguồn tài trợ để bù đắp thiếu hụt ngân quỹ, rủi ro nợ khó đòi, nợ xấu.

Nếu thời hạn bán chịu càng dài thì rủi ro càng cao và lợi nhuận bị giảm đi. Vì khi thực hiện chính sách bán chịu, các điều khoản được soạn thảo và ký kết ngay tại thời điểm bán chịu, nếu thời gian càng dài thì biến động thị trường càng khó dự đoán chính xác, gia tăng nguy cơ phát sinh những biến động thị trường không ngờ tới. Ví dụ như rủi ro lạm phát xảy ra khi doanh nghiệp thực hiện chính sách bán chịu, lãi suất 5% nhưng do bất ổn thị trường, lạm phát tăng đột biến lên tới 8%, như vậy, lãi suất khoản

bán chịu không đủ bù đắp lạm phát, vô hình chung sẽ khiến lợi nhuận thực tế của doanh nghiệp giảm đi.

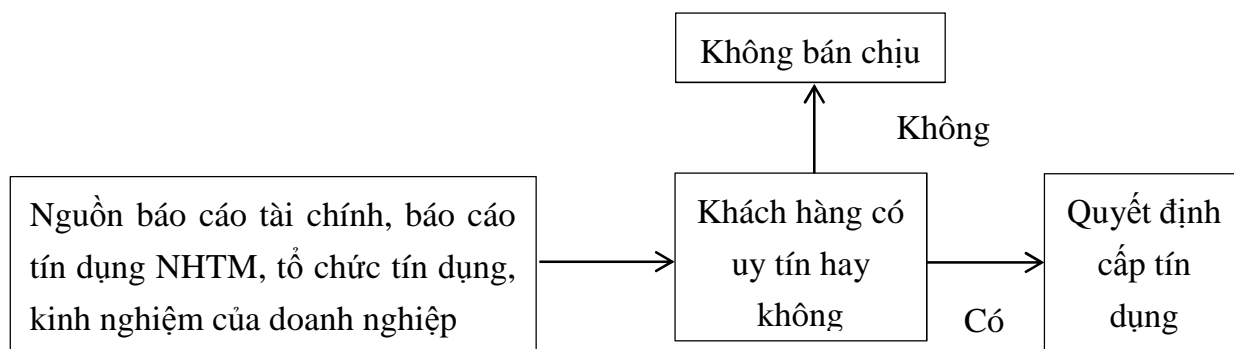
Buộc nhà quản lý phải xem xét lợi ích đạt được với chi phí tăng thêm để quyết định có sử dụng chính sách này không, nếu sử dụng thì sử dụng ở mức độ như thế nào là hợp lý, khi nào nên nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu và khi nào doanh nghiệp không nên nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu,... Chúng ta xem xét một 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.

1.2.2.2. Phân tích tín dụng

Biểu đồ 1.3. Chính sách tín dụng của doanh nghiệp

Các doanh nghiệp phân tích tín dụng thông qua mô hình sau:



(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.76)

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:

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

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

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.76).

1.2.2.3. 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_t: là dòng tiền sau thuế mỗi giai đoạn

K: Tỷ lệ chiết khấu

CF₀: Giá trị doanh nghiệp đầu tư vào khoản phải thu khách hàng.

NPV: giá trị hiện tại thuần của dự án đầu tư (thể hiện giá trị tăng thêm do đầu tư đưa lại có tính đến yếu tố giá trị thời gian của tiền)

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.79)

Việc tính toán NPV rất hữu ích khi chuẩn bị ngân sách cho một dự án, bằng phép tính này nhà đầu tư có thể đánh giá liệu tổng giá trị hiện tại dòng doanh thu dự kiến trong tương lai có bù đắp nổi chi phí ban đầu hay không.

Quyết định cấp tín dụng:

Nếu NPV > 0, đồng nghĩa với giá trị ước tính trong tương lai của dự án đầu tư quy về thời điểm hiện tại lớn hơn giá trị đầu tư ban đầu phải bỏ ra => nên cấp tín dụng.

Nếu $NPV < 0$, đồng nghĩa với giá trị ước tính trong tương lai của dự án đầu tư quy về thời điểm hiện tại nhỏ hơn, không đủ đáp ứng giá trị đầu tư ban đầu phải bỏ ra \Rightarrow không nên cấp tín dụng.

Nếu $NPV = 0$ thì bàng quan. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể và sự cần thiết của dự án mà doanh nghiệp có thể chấp nhận hoặc loại bỏ dự án.

Ưu điểm:

- Đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án có tính đến yếu tố giá trị thời gian của tiền.
- Cho phép đo lường trực tiếp giá trị tăng thêm do vốn đầu tư tạo ra, từ đó giúp cho việc đánh giá và lựa chọn dự án phù hợp với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nhược điểm:

- NPV phụ thuộc nhiều vào tỷ suất chiết khấu dùng để tính toán. Việc xác định tỷ lệ chiết khấu là rất khó khăn trong thị trường vốn đầy biến động.
- Sử dụng chỉ tiêu này đòi hỏi xác định rõ ràng dòng thu và dòng chi của cả đời dự án. Đây là một công việc khó khăn, không phải lúc nào cũng dự kiến được.
- Chỉ tiêu này chưa nói lên hiệu quả sử dụng một đồng vốn.
- Chỉ tiêu này chỉ sử dụng để lựa chọn các dự án loại bỏ nhau trong trường hợp tuổi thọ như nhau. Nếu tuổi thọ khác nhau, việc lựa chọn căn cứ vào chỉ tiêu này sẽ không có ý nghĩa.

1.2.2.4. Quản lý nợ

- Phòng ngừa rủi ro

Khi doanh nghiệp nói lòng chính sách tín dụng thường góp phần làm mở rộng thị trường tiêu thụ, tăng doanh thu nhưng cũng chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn. Vì vậy, phòng ngừa rủi ro đối với khoản phải thu là nhu cầu cần thiết đối với mọi doanh nghiệp để ổn định tình hình tài chính, tăng hiệu quả của chính sách tín dụng. Rủi ro đối với khoản phải thu thường bao gồm:

- + Rủi ro do không thu hồi được nợ (rủi ro tín dụng).
- + Rủi ro do tác động của sự thay đổi tỷ giá, lãi suất.

Để phòng ngừa thực tế phát sinh khoản phải thu khó đòi, ngoài việc phải tìm hiểu kỹ khách hàng để xác định giới hạn tín dụng, căn cứ vào kết quả phân loại nợ phải thu doanh nghiệp cần phải lập dự phòng đối với khoản phải thu khó đòi. Việc lập dự phòng có thể xác định theo những tỷ lệ % nhất định trên từng loại khoản phải thu, hoặc theo khách nợ đáng ngờ. Cách thức này giúp doanh nghiệp có thể chủ động đối phó khi rủi ro xảy ra. Đối với các rủi ro do tác động của tỷ giá, lãi suất có thể chọn các

ng nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường ngoại hối và trường tiền tệ như : nghiệp vụ kỳ hạn, quyền chọn, hoán đổi tiền và lãi suất, lựa chọn loại tiền vay...

- Xử lý đối với các khoản phải thu khó đòi

Trên cơ sở phân loại các khoản nợ quá hạn, tìm nguyên nhân khách quan, chủ quan của từng khoản nợ, doanh nghiệp phải có các giải pháp thích hợp để nhanh chóng thu hồi tiền vốn trong thanh toán theo nguyên tắc hiệu quả, linh hoạt và kiên quyết. Tùy từng trường hợp cụ thể, doanh nghiệp có thể lựa chọn hoặc sử dụng kết hợp một số giải pháp sau:

- + Cơ cấu lại thời hạn nợ: doanh nghiệp có thể điều chỉnh kỳ hạn nợ, hoặc gia hạn nợ cho khách hàng nếu doanh nghiệp đánh giá khách hàng suy giảm khả năng trả nợ nhưng có thể trả nợ đầy đủ theo thời hạn nợ cơ cấu lại.
- + Xóa một phần nợ cho khách hàng.
- + Thông qua các bạn hàng của khách nợ để giữ hàng.
- + Bán nợ.
- + Tranh thủ sự giúp đỡ của các ngân hàng, các tổ chức tín dụng để phong tỏa tài sản, tiền vốn của khách nợ.
- + Khởi kiện trước pháp luật...

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.77)

1.2.3. Quản lý giá trị lưu kho.

1.2.3.1. Khái niệm và đặc điểm giá trị lưu kho

Giá trị lưu kho: là tất cả các nguồn lực dự trữ nhằm đáp ứng cho nhu cầu hiện tại và tương lai. Hàng tồn kho không chỉ có tồn kho thành phẩm mà còn tồn kho sản phẩm dở dang, tồn kho nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ.... Chính vì vậy việc kiểm soát tốt hàng tồn kho luôn là vấn đề hết sức cần thiết và chủ yếu trong quản trị sản xuất tác nghiệp.

Đặc điểm của giá trị lưu kho

Giá trị lưu kho trong doanh nghiệp thường gồm nhiều loại, có vai trò, công dụng khác nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó, đòi hỏi công tác tổ chức, quản lý và hạch toán giá trị lưu kho cũng có những nét đặc thù riêng. Nhìn chung, giá trị lưu kho của doanh nghiệp có những đặc điểm cơ bản sau:

- Thứ nhất, giá trị lưu kho là một bộ phận của tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, đặc biệt đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, giá trị lưu kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản lưu động của doanh nghiệp. Việc quản lý và sử dụng có hiệu quả giá trị lưu kho có ảnh hưởng lớn đến việc

nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Giá trị hàng lưu kho quá lớn, chi phí cho việc lưu kho lớn khiến doanh nghiệp có thể thiếu vốn để đầu tư vào hạng mục mới có tiềm năng, hoặc phải chịu chi phí lãi vay khi đi vay để có thể quay vòng vốn... Nhưng nếu giá trị hàng tồn kho quá nhỏ, không đáp ứng kịp thời đầy đủ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hoặc hàng hóa dự trữ không đủ cung cấp khi nhu cầu thị trường tăng cao, có thể khiến doanh nghiệp bỏ lỡ mất cơ hội tốt để bán hàng thu lợi nhuận.

- Thứ hai, giá trị lưu kho trong doanh nghiệp được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, bởi lẽ hàng tồn kho gồm nhiều bộ phận cấu thành (hàng tồn kho trong khâu dự trữ sản xuất: nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế,...; hàng tồn kho trong khâu sản xuất: sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, chi phí trả trước; hàng tồn kho trong khâu lưu thông: thành phẩm, phải thu, phải trả) với thời điểm và chi phí cấu thành khác nhau: chi phí hàng tồn kho trong khâu dự trữ phụ thuộc vào chi phí sử dụng bình quân một ngày và số ngày dự trữ; chi phí hàng tồn kho trong khâu sản xuất phụ thuộc vào chi phí sản xuất bình quân một ngày, độ dài chu kỳ sản xuất và hệ số sản phẩm dở dang- bán thành phẩm; còn hàng tồn kho trong khâu lưu thông phụ thuộc vào giá thành sản xuất thành phẩm bình quân một ngày và số ngày dự trữ thành phẩm, doanh thu bán hàng, doanh số mua chịu, kỳ thu tiền, kỳ trả tiền,...; từ đó hình thành nên giá gốc giá trị lưu kho kho khác nhau. Xác định đúng, đủ các yếu tố chi phí cấu thành nên giá gốc giá trị lưu kho kho sẽ góp phần tính toán và hạch toán đúng, đủ, hợp lý giá gốc hàng tồn kho và chi phí giá trị lưu kho kho làm cơ sở xác định lợi nhuận thực hiện trong kỳ.

- Thứ ba, giá trị lưu kho tham gia toàn bộ vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hàng lưu kho có ở cả ba quá trình: dự trữ, sản xuất và lưu thông, đồng thời trong quá trình sản xuất kinh doanh luôn có sự vận động, luân chuyển hàng lưu kho qua các khâu này, qua đó giá trị lưu kho kho luôn biến đổi về mặt hình thái hiện vật và chuyển hoá thành những tài sản ngắn hạn khác như tiền tệ, sản phẩm dở dang hay thành phẩm,...Tùy thuộc vào từng lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh, các điều kiện cụ thể của mỗi doanh nghiệp khác nhau thì quy trình luân chuyển, thời gian luân chuyển cũng khác nhau. Nắm bắt được đặc điểm này giúp nhà quản lý có thể có các biện pháp huy động vốn, sử dụng vốn tài trợ cho tài sản ngắn hạn một cách phù hợp với đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp trong từng thời kỳ khác nhau.

- Thứ tư, giá trị lưu kho trong doanh nghiệp bao gồm nhiều loại khác nhau với đặc điểm về tính chất thương phẩm và điều kiện bảo quản khác nhau. Do vậy, giá trị lưu kho kho thường được bảo quản, cất trữ ở nhiều địa điểm, có điều kiện tự nhiên hay nhân tạo không đồng nhất với nhiều người quản lý. Vì lẽ đó, dễ xảy ra mất mát, công

việc kiểm kê, quản lý, bảo quản và sử dụng hàng tồn kho gặp nhiều khó khăn, chi phí lớn.

- Thứ năm, việc xác định chất lượng, tình trạng và giá trị giá trị lưu kho kho là công việc khó khăn, phức tạp vì hàng lưu kho gồm nhiều bộ phận cấu thành, mỗi bộ phận có đặc điểm lý hóa khác nhau, chi phí cấu thành khác nhau,... Có rất nhiều loại hàng tồn kho rất khó phân loại và xác định giá trị như các tác phẩm nghệ thuật, các loại linh kiện điện tử, đồ cổ, kim khí quý,...cần được quan tâm.

1.2.3.2. Mô hình quản lý giá trị lưu kho

Mô hình EOQ trong quản lý hàng tồn kho

Mô hình này là một trong những kỹ thuật kiểm soát hàng tồn kho phổ biến và lâu đời nhất. Nó được nghiên cứu và đề xuất từ năm 1915 do Ford.W.Harris đề xuất nhưng đến nay nó vẫn được hầu hết các doanh nghiệp sử dụng. Khi sử dụng mô hình này, người ta phải tuân theo một số giả định:

- Nhu cầu vật tư trong một năm được biết trước, ổn định
- Thời gian chờ hàng về (kể từ khi đặt hàng cho tới lúc hàng về) không đổi và phải được biết trước
- Sự thiếu hụt dự trữ hoàn toàn không xảy ra nếu đơn hàng được thực hiện đúng
- Toàn bộ số lượng đặt hàng được nhận cùng một lúc
- Không có chiết khấu theo số lượng

Theo mô hình này, có hai 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 tối thiểu hóa tổng chi phí đặt hàng và tổng chi phí lưu kho. Hai chi phí này phản ứng ngược chiều nhau. Khi quy mô đơn hàng tăng lên, ít đơn hàng sẽ làm cho chi phí đặt hàng giảm trong khi đó mức dự trữ bình quân cao lên dẫn đến chi phí lưu kho tăng. Do đó, trên thực tế lượng đặt hàng tối ưu là kết quả của sự dung hòa giữa hai chi phí có mối quan hệ tỷ lệ nghịch này.

$$\text{Chi phí dự trữ kho} = \frac{Q}{2} \times C$$

Trong đó: $Q/2$: Mức dự trữ kho TB

C : Chi phí dự trữ kho cho một đơn vị hàng

$$\text{Chi phí đặt hàng} = \frac{S}{Q} \times O$$

Trong đó: S : Nhu cầu hàng hóa trong 1 năm

S/Q : Số lần đặt hàng

O : Chi phí một lần đặt hàng

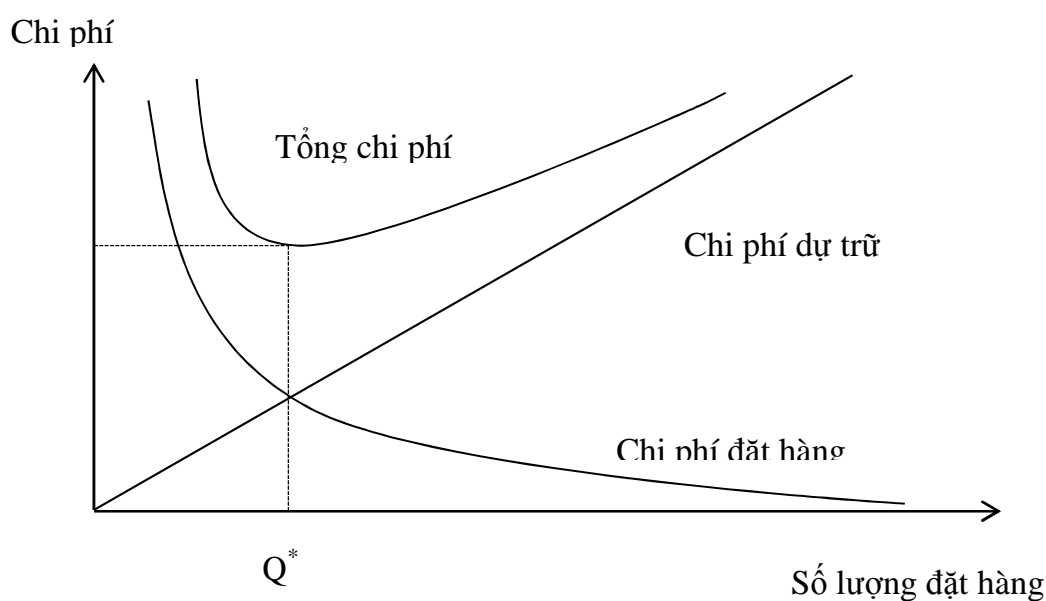
Tổng chi phí = Chi phí đặt hàng + chi phí dự trữ

$$\text{Tổng chi phí} = \frac{Q}{2} \times C + \frac{S}{Q} \times O$$

Mức dự trữ kho tối ưu Q^* :

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

Biểu đồ 1.3 Biểu đồ mức dự trữ tối ưu



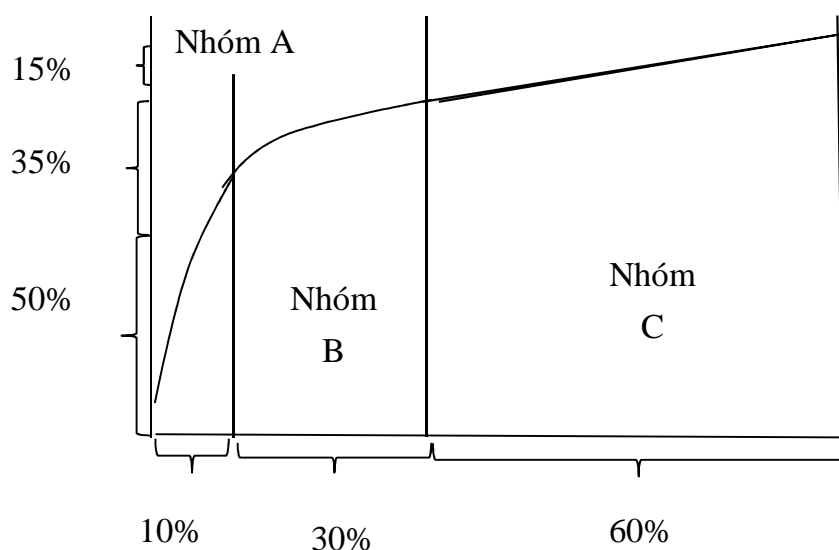
(Nguồn: Bùi Văn Vân, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB tài chính”, tr.477)

Chi phí đặt hàng sẽ bao gồm chi phí để nhập các đơn hàng, chi phí xử lý việc nhận, kiểm tra hàng đến, các chi phí khác. Còn chi phí dự trữ bao gồm các chi phí như chi phí bảo hiểm liên quan trực tiếp đến dự trữ hàng tồn kho, nếu công ty phải vay tiền để dự trữ hàng hóa thì phần lãi suất đó sẽ được tính vào chi phí này, chi phí thuê kho bãi ... Khi số lượng đặt hàng càng lớn thì chi phí dự trữ hàng hóa càng tăng cao (chi phí kho bãi, bảo quản, quản lý...), đồng thời chi phí đặt hàng càng giảm (nhờ chính sách chiết khấu thương mại...). Tại mức lượng đặt hàng tối ưu Q^* làm cân bằng mức chi phí dự trữ với chi phí đặt hàng để đạt mức tổng chi phí tối ưu.

Mô hình ABC trong quản lý hàng tồn kho:

Biểu đồ 1.4 Biểu đồ quản lý hàng tồn kho theo mô hình ABC

Giá trị tích lũy (\$)



(Nguồn: Bùi Văn Vân, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp”, NXB tài chính, tr.479)

Bằng việc chia hàng lưu kho thành nhiều nhóm, các công ty có thể tập trung vào nhóm mà việc kiểm soát là quan trọng nhất. Một hệ thống theo đúng quy luật liên quan đến việc kiểm soát thường xuyên và rộng rãi hướng vào nhóm A. Danh mục thuộc nhóm B được xét và điều chỉnh ít thường xuyên hơn có thể là hàng quý và nhóm C có thể chỉ xem lại hàng năm. Phương pháp ABC có ưu điểm tập trung quan tâm vào nơi có hiệu quả nhất, nó làm cho quản lý hàng lưu kho trở nên tối quan trọng.

- Các nguồn vốn dùng để mua hàng nhóm A cần phải nhiều hơn so với nhóm C, do đó cần sự ưu tiên đầu tư thích đáng vào quản trị nhóm A.

- Các loại hàng nhóm A cần có sự ưu tiên trong bố trí, kiểm tra, kiểm soát hiện vật. Việc thiết lập các báo cáo chính xác về nhóm A phải được thực hiện thường xuyên nhằm đảm bảo khả năng an toàn trong sản xuất.

- Trong dự báo nhu cầu dự trữ, chúng ta cần áp dụng các phương pháp dự báo khác nhau cho nhóm mặt hàng khác nhau, nhóm A cần được dự báo cẩn thận hơn so với các nhóm khác.

- Nhờ có kỹ thuật phân tích ABC trình độ của nhân viên giữ kho tăng lên không ngừng, do họ thường xuyên thực hiện các chu kỳ kiểm tra, kiểm soát từng nhóm hàng.

1.2.4. Nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong nghiệp

1.2.4.1. Khái niệm

Hiệu quả là đạt được một kết quả giống nhau nhưng sử dụng ít thời gian, công sức và nguồn lực nhất.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm, quản trị kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp mới có thể tồn tại trên thị trường. Để đạt được hiệu quả đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự cố gắng và phải có những chiến lược đúng đắn từ khâu sản xuất sản phẩm cho đến tay người tiêu dùng.

Hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ quản lý, khai thác và sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp nhằm mục đích tối đa hóa lợi ích và tối thiểu hóa chi phí phải bỏ ra. Với từng doanh nghiệp khác nhau thì sẽ có tỷ lệ cân đối khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm doanh nghiệp và loại hình kinh doanh riêng.

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.81)

1.2.4.2. Ý nghĩa của việc quản lý tài sản ngắn hạn

Quản lý tài sản ngắn hạn là việc sử dụng tổng hợp các biện pháp duy trì một khối lượng các tài sản ngắn hạn với cơ cấu hợp lý để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nếu công tác quản lý tài sản ngắn hạn được làm tốt, doanh nghiệp có cơ cấu tài sản ngắn hạn hợp lý, có nghĩa rằng doanh nghiệp đang sử dụng vốn đầu tư hợp lý vào từng loại tài sản, vốn của doanh nghiệp được phân bổ đúng chỗ, không bị ứ đọng mà vẫn đáp ứng được nhu cầu sản xuất, vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Ngược lại nếu quản lý tài sản ngắn hạn không tốt có thể dẫn tới vốn của doanh nghiệp bị thất thoát, bị chiếm dụng, nếu dự trữ quá nhiều tiền mặt, hàng hóa, nguyên vật liệu,... tuy đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp, đảm bảo quá trình sản xuất được diễn ra liên tục nhưng những lượng tài sản đó không sinh lời, thậm chí còn có nguy cơ tiền bị mất giá do lạm phát, nguyên vật liệu, hàng hóa bị hỏng hóc do ẩm mốc,... làm giảm giá trị và hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn là một trong những chỉ tiêu tổng hợp dùng để đánh giá chất lượng công tác quản lý và sử dụng tài sản kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Thông qua chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn cho phép các nhà quản trị tài chính của doanh nghiệp nhận định được những điểm tích cực đạt được, những hạn chế còn tồn tại để đề ra các biện pháp, các chính sách quyết định đúng đắn, phù hợp để quản lý tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng ngày

càng có hiệu quả trong tương lai từ đó nâng cao lợi nhuận trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.4.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Để đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

- **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.

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

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 đang ở mức độ an toàn.

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.

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

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. Hệ số này =1 cho thấy khả năng thanh toán của công ty an toàn, lượng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho đủ khả năng đảm bảo cho các khoản nợ ngắn hạn, nhỏ hơn 1 cho thấy công ty đang bị mất khả năng thanh toán.

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.

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

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.

- **Nhóm chỉ tiêu hoạt động**

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

Vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Phải thu khách hàng}}$$

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 các khoản phải thu càng cao, khoản phải thu khách hàng quay được càng nhiều vòng trong một chu kỳ kinh doanh thì doanh nghiệp càng tránh được tình trạng ứ đọng vốn, thu hồi nhanh các khoản vốn bị chiếm dụng để gia tăng lượng vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. 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, như vậy họ sẽ chiếm dụng vốn được lâu hơn.

Thời gian luân chuyển kho

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

Thời gian luân chuyển kho cho biết thời gian từ khi doanh nghiệp nhập kho hàng hóa, tiêu dùng hết cho đến khi bắt đầu nhập kho lô hàng mới là bao nhiêu. Để duy trì hoạt động kinh doanh thì hàng hoá cần phải trữ ở một số lượng cần thiết nào đó. Tuy nhiên, lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho đồng nghĩa với việc làm tăng chi phí lưu kho, chi phí quản lý và tăng rủi ro khó tiêu thụ hàng tồn kho này do có thể không hợp nhu cầu tiêu dùng cũng như thị trường kém đi. Do vậy tỷ số này cần xem xét để xác định thời gian tồn kho hợp lý theo chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và mức độ bình quân chung của ngành cũng như mức tồn kho hợp lý đảm bảo cung cấp được bình thường. Với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại thì thời gian luân chuyển kho thường ngắn, vì thường thì doanh nghiệp sẽ nhập các loại hàng hóa để bán trực tiếp, không qua khâu sản xuất; còn với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hay xây dựng thì nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ thường lớn và đòi hỏi quá trình sản xuất, xây dựng lâu dài để có thể có được thành phẩm đem đi tiêu thụ.

Chu kỳ kinh doanh:

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

Thời gian quay vòng tiền = Chu kỳ kinh doanh – thời gian trả nợ trung bình

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

Thời gian trả nợ

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

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

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

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

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn bình quân thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. 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. Qua đó, doanh nghiệp có thể đánh giá được mức độ hiệu quả trong việc quản lý tài sản ngắn hạn để có thể đưa ra các giải pháp kịp thời nhằm mục đích nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn.

Mức tiết kiệm vốn lưu động

Mức tiết kiệm vốn lưu động là chỉ tiêu phản ánh số VLD có thể tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động ở kỳ này so với kỳ trước. Mức tiết kiệm VLD do tăng tốc độ luân chuyển được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu

Mức tiết kiệm tuyệt đối

Do tăng tốc độ luân chuyển VLD nên doanh nghiệp có thể tiết kiệm được một số VLD để sử dụng vào công việc khác. Nói cách khác với mức luân chuyển VLD không thay đổi song do tăng tốc độ luân chuyển VLD nên doanh nghiệp cần ít vốn hơn cũng

như có thể tiết kiệm một lượng VLĐ. Lượng VLĐ ít hơn đó chính là mức tiết kiệm tuyệt đối VLĐ.

$$V_{tktd} = \frac{M0}{360} \times K1 - VLĐ0$$

V_{tktd} : VLĐ tiết kiệm tuyệt đối

M_1 : Tổng mức luân chuyển VLĐ năm kế hoạch

K_1 : Thời gian luân chuyển VLĐ năm kế hoạch

$VLĐ0$: Lần lượt là VLĐ bình quân năm báo cáo

Mức tiết kiệm tương đối

Mức tiết kiệm tương đối là do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên doanh nghiệp có thể tăng thêm tổng mức luân chuyển vốn song không cần tăng thêm hoặc tăng không đáng kể quy mô VLĐ. Công thức xác định số VLĐ tiết kiệm tương đối như sau:

$$V_{tktd} = \frac{M1}{360} \times (K1 - K0)$$

V_{tktd} : Mức tiết kiệm VLĐ tương đối

M_1 : Tổng mức luân chuyển vốn năm kế hoạch

K_0, K_1 : Lần lượt là kỳ luân chuyển vốn năm báo cáo, năm kế hoạch

Nếu thời gian luân chuyển vốn lưu động kì này ngắn hơn kì trước thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được vốn lưu động. Số vốn lưu động tiết kiệm được có thể sử dụng vào mục đích khác nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Nếu thời gian luân chuyển vốn lưu động kì này lớn hơn kì trước thì doanh nghiệp đã lãng phí vốn lưu động. Do việc thu hồi vốn lưu động chậm, vốn lưu động bị chiếm dụng khiến công ty mất đi cơ hội tận dụng để đầu tư ngắn hạn gia tăng khả năng sinh lời, thậm chí có thể dẫn đến tình trạng thiếu vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh, phải huy động thêm từ bên ngoài làm phát sinh vấn đề chi phí sử dụng vốn.

- *Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời*

Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn

$$\text{Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

$$= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị tài sản ngắn hạn có trong kì đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng lớn cho thấy việc sử dụng tài sản ngắn hạn càng có hiệu quả và ngược lại.

Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn bị tác động bởi 3 yếu tố: doanh thu thuần, lợi nhuận sau thuế và tài sản ngắn hạn. Nếu tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần cao cho thấy chiến lược quản lý các khoản chi phí của công ty có hiệu quả, điều này làm cho hệ số sinh lời trên tài sản ngắn hạn cao và ngược lại.

(Nguồn: Phạm Quang Trung (2012), “Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp NXB Đại học kinh tế quốc dân”, tr.89)

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Nhưng, xét về cơ bản, có thể quan sát trên hai nhóm nhân tố chính: nhân tố kiểm soát được và nhân tố không thể kiểm soát được:

1.3.1. Nhân tố kiểm soát được

Các nhân tố kiểm soát được tác động đến hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn là các nhân tố xuất phát từ nội bộ doanh nghiệp.

Quy mô của doanh nghiệp

Những doanh nghiệp đạt quy mô lớn là kết quả của một quá trình hoạt động lâu dài, được nhiều người biết đến và tạo được uy tín trên thị trường. Đồng thời tương ứng với quy mô lớn thì những doanh nghiệp này có một tiềm lực tài chính mạnh và dồi dào, nên họ có khả năng huy động được nhiều nguồn vốn trên thị trường tài chính và gặp nhiều thuận lợi hơn so với các doanh nghiệp khác trong việc vay nợ cũng như việc huy động vốn tài trợ cho tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng do những doanh nghiệp có quy mô lớn thường có vị thế và uy tín cao trên thị trường, dễ tiếp cận với các nguồn tín dụng hơn. Tuy nhiên, quy mô càng lớn thì việc quản lý tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng càng khó khăn, phức tạp do khối lượng tài sản tài sản lớn, nhiều người cùng tham gia vào công tác quản lý dễ xảy ra tình trạng thất thoát, gian lận,...Đồng thời phát sinh vấn đề chi phí như chi phí nhân công quản lý, chi phí bảo quản hàng tồn kho,...

Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp

Với mỗi ngành nghề kinh doanh khác nhau sẽ có việc phân phối tài sản và chu kỳ sản xuất kinh doanh khác nhau. Với công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, tài sản chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn là tài sản dài hạn do phải đầu tư vào máy móc, thiết bị,... có giá trị lớn đồng thời thường có chu kỳ kinh doanh dài thu hồi vốn chậm. Với công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, tài sản chủ yếu là tài sản ngắn hạn do

công ty phải tập trung vào hàng hóa và tín dụng thương mại hơn là tài sản cố định để đáp ứng nhu cầu, tính chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời với những doanh nghiệp này thì chu kỳ kinh doanh thường ngắn hơn các doanh nghiệp trong lĩnh vực đầu tư, xây dựng.

Để đi vào sản xuất thì lượng tài sản ngắn hạn cần đưa vào là bao nhiêu, mức dự trữ cho chu kỳ tiếp theo như thế nào, mức tiền mặt tối thiểu cần thiết là bao nhiêu,... để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh đồng thời tối thiểu hóa chi phí phải bỏ ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ như một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ thì tỷ lệ tài sản ngắn hạn cần sẽ nhiều hơn so với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, bởi lẽ, các doanh nghiệp này sẽ mất nhiều vốn ngắn hạn cho việc mua hàng hóa, nguyên liệu dự trữ để bán qua tay, hay phục vụ cho các hoạt động bán hàng,...; còn các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng thì lượng vốn dùng cho tài sản cố định chiếm tỷ lệ lớn do khối lượng máy móc, thiết bị phục vụ cho xây dựng nhiều và thường có giá trị lớn.

Trình độ học vấn của lao động

Trình độ học vấn là yếu tố tạo nên sự khác biệt giữa các doanh nghiệp cùng ngành. Người quản trị doanh nghiệp tài giỏi là người biết phân công lao động vào những vị trí phù hợp, tận dụng được hết khả năng của người lao động. Điều này góp phần làm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể: người quản lý cần phải nắm rõ tình hình quản lý tài sản ngắn hạn hiện tại ra sao, tốt ở điểm nào, còn thiếu sót ở đâu để có biện pháp xử lý kịp thời, đồng thời sử dụng kiến thức, kinh nghiệm của bản thân để dự đoán nhu cầu, cách quản lý tài sản ngắn hạn cho chu kỳ tiếp theo cho phù hợp. Người công nhân có trình độ cao biết cách sử dụng máy móc thiết bị đúng kỹ thuật, biết các đặc tính, công dụng cụ thể của từng loại nguyên vật liệu, tính chất của từng hàng hóa, từ đó có thể sử dụng hiệu quả nhất đối với nguyên vật liệu, tận dụng tối ưu ưu thế của máy móc, kỹ thuật, tư vấn chính xác giá trị của hàng hóa đến khách hàng, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn nói riêng và hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung...

1.3.2. Nhân tố không thể kiểm soát được

Sự quản lý của Nhà nước

Trong nền kinh tế tồn tại nhiều loại hình kinh tế khác nhau, mỗi loại hình có một đặc thù riêng. Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều phải tuân theo pháp luật mà Nhà nước đưa ra. Sự thắt chặt hay lỏng lẻo quản lý của Nhà nước đối với doanh nghiệp đều sẽ có những ảnh hưởng nhất định tới doanh nghiệp. Chẳng hạn như chính sách kế toán hiện hành: khi thay đổi điều kiện trở thành sản cố định từ 10 triệu đồng lên 30 triệu đồng, những tài sản được cho là tài sản cố định

trước đây có giá trị từ 10-30 triệu đồng bây lại trở thành tài sản ngắn hạn của công ty. Doanh nghiệp cần xem xét, phân loại chính xác tài sản nào là tài sản ngắn hạn, tài sản nào là tài sản cố định để có biện pháp quản lý phù hợp: với tài sản ngắn hạn thì cần quản lý về số lượng, quy mô, tốc độ quay vòng vốn, hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn, các chi phí liên quan đến tài sản ngắn hạn đó,.. với tài sản dài hạn thì cần đặc biệt quan tâm đến vấn đề hao mòn, khấu hao, công suất và hiệu suất sử dụng tài sản cố định,...

Xu hướng phát triển của nền kinh tế

Xu hướng phát triển của nền kinh tế, của ngành mà doanh nghiệp hoạt động có tác động lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp.

Nền kinh tế ở trạng thái ổn định sẽ thúc đẩy nhanh các doanh nghiệp thực hiện chiến lược đầu tư mở rộng hoặc nâng cao chất lượng hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng cường năng lực hoạt động, mở rộng thị trường; xét với góc độ quản lý tài sản ngắn hạn: doanh nghiệp sẽ dễ dàng tiếp cận với vốn hơn, rủi ro về sự mất giá tiền mặt do làm phát sẽ giảm đi, cầu tiêu dùng tăng sẽ làm mức dự trữ tồn kho giảm,.... Ngược lại, nếu nền kinh tế đang rơi vào trường hợp tiêu cực thì sẽ kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp, gây khó khăn trong nhiều mặt của doanh nghiệp, và trong đó, không loại trừ khó khăn trong quản lý tài sản ngắn hạn. Chẳng hạn vào những năm 2008-2009 thì kinh tế Việt Nam có dấu hiệu suy thoái, sức mua chung giảm, sản xuất đình trệ, lợi nhuận giảm hoặc bị lỗ; doanh nghiệp sẽ khó khăn trong việc quản lý tài sản ngắn hạn, cụ thể: khó khăn trong huy động vốn bằng tiền, hàng hóa tiêu thụ giảm dẫn đến tồn kho nhiều, ứ đọng vốn tăng, phát sinh chi phí quản lý hàng tồn kho, kinh tế khó khăn, gia tăng các khoản nợ khó đòi do khách hàng không có khả năng chi trả, doanh nghiệp có thể thiếu vốn kinh doanh do vốn bị chiếm dụng không đòi được.

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp

Bước vào bài toán kinh doanh, không thể tránh khỏi có những đối thủ cạnh tranh nhất định. Cạnh tranh vừa là thách thức, vừa là động lực để doanh nghiệp phát triển, cải tiến bộ máy quản lý, nâng cao chất lượng của quá trình quản lý, sản xuất kinh doanh để có thể tồn tại và phát triển. Trong đó việc quản lý tài sản ngắn hạn tốt, hiệu quả là một yếu tố quan trọng góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Ví dụ: nếu doanh nghiệp có tiền mặt dự trữ, doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội tận dụng mua hàng hóa, nguyên liệu nếu gặp được những đơn hàng có lợi về giá, hưởng chính sách chiết khấu thanh toán, hay so với một doanh nghiệp không có hàng dự trữ, doanh nghiệp có hàng dự trữ có thể chớp thời cơ cung cấp cho một đơn hàng đột xuất, nâng cao khả năng sẵn sàng cung ứng hàng hóa trên thị trường, từ đó góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Kết luận chương 1:

Chương 1 về cơ sở lý luận chung về nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, đã cung cấp những kiến thức tài chính về tài sản ngắn hạn, quản lý tài sản ngắn hạn, các yếu tố ảnh hưởng đến quản lý tài sản ngắn hạn, làm nền tảng để đưa ra hướng phân tích, các hệ số phản ánh hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn, từ đó có thể đi sâu phân tích, đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn gắn với tình hình thực tế tại Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng sẽ được trình bày tại Chương 2 của bài luận. Trong chương 2, bài luận, cần đạt được các yêu cầu sau:

- Giới thiệu về công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, để có thể có được cái nhìn tổng quan về đối tượng nghiên cứu trong mối quan hệ cụ thể gắn với điều kiện thực tế tại công ty.

- Trình bày được thực trạng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn trong giai đoạn 2012- 2014 của Công ty cổ phần và đầu tư kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thông qua các chỉ tiêu tài chính.

- Đánh giá được hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty, những kết quả đạt được và điểm hạn chế cần khắc phục để đề ra các biện pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty trong tương lai..

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DŨNG

2.1. Giới thiệu chung về Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

- Tên công ty: Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

- Tên giao dịch: PHUONG DUNG.,JSC

- Trụ sở chính: Số 20, ngõ 235 đường Nguyễn Trãi, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.

- Mã số thuế: 0104761111

- Giấy phép kinh doanh: số 0104761111 cấp ngày: 15/06/2010

- Ngày hoạt động 23/06/2010

- Điện thoại: 0462770441

- Fax: 0462770442

- Giám đốc: Lê Tiến Dũng

Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng được thành lập theo giấy phép kinh doanh số 0104761111 cấp ngày 15 tháng 06 năm 2010.

Với lĩnh vực kinh doanh chủ yếu gồm:

- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy công nghiệp.

- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng.

- Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp.

- Sửa chữa thiết bị điện.

- Sửa chữa máy móc, thiết bị.

- Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện.

- Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh

- Sửa chữa thiết bị điện tử và quang học.

Đặc điểm hoạt động của công ty: là một công ty cổ phần, được thành lập dựa trên vốn góp của các cổ đông, công ty đang trong quá trình nâng cao hiệu quả kinh doanh, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Vốn điều lệ hiện nay: 4 tỷ VNĐ.

Vốn kinh doanh (tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014): trên 18 tỷ VNĐ

- Chế độ kế toán áp dụng tại công ty: Theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng bộ tài chính.

+ Niên độ kế toán: Từ ngày 01/ 01 đến hết ngày 31/12 hàng năm.

+ Kỳ kế toán: lập BCTC theo niên độ năm.

+ Phương pháp tính VAT: phương pháp khấu trừ.

+ Phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác ra đồng tiền sử dụng trong kế toán: chuyển đổi theo tỷ giá thực tế do ngân hàng nhà nước công bố.

+ Đơn vị tiền tệ sử dụng: Việt Nam đồng (VNĐ).

+ Hình thức kế toán: Nhật ký chung.

+ Phương thức kế toán hàng tồn kho:

Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: theo giá gốc.

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: kê khai thường xuyên.

Phương pháp ghi nhận hàng tồn kho: ghi nhận nhập - xuất - tồn theo giá bình quân gia quyền.

+ Phương pháp khấu hao TSCĐ: phương pháp khấu hao đường thẳng.

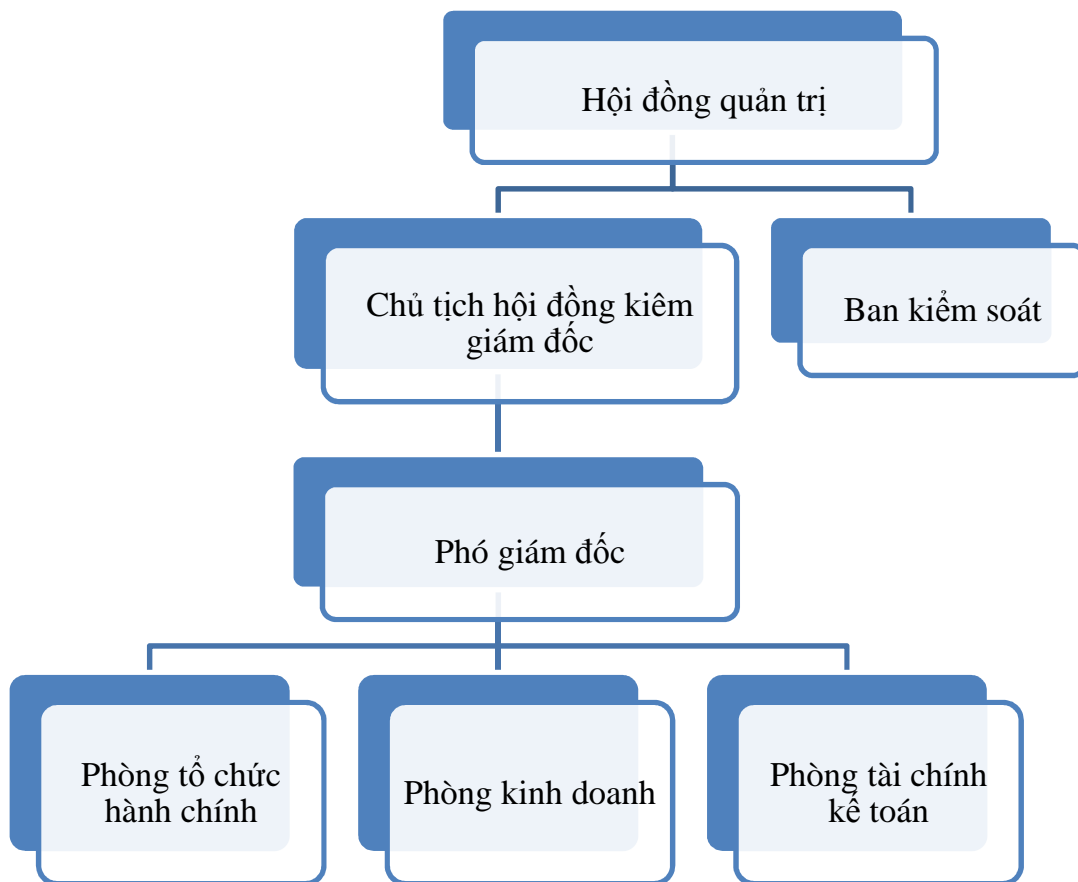
- Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng là doanh nghiệp cổ phần, được thành lập vào tháng 06/2010 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0104761111 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 15/06/2010 với nguồn vốn góp cổ phần được huy động từ các cổ đông.

- Trong quá trình hình thành và phát triển, công ty từng bước khẳng định được thương hiệu của mình thông qua chất lượng sản phẩm, dịch vụ mà công ty cung cấp. Với đội ngũ cán bộ gồm nhiều kỹ sư, kiến trúc sư có trình độ chuyên môn cao và có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp, kết hợp với kinh nghiệm tích lũy được sau nhiều năm hoạt động, công ty đã đang và sẽ tiếp tục đem lại giá trị đích thực cho các dự án mà công ty tham gia.

- Với năng lực sẵn có về nhân sự và tài chính, kết hợp với các trang thiết bị hỗ trợ mà công ty đang sở hữu, Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng tin rằng có đủ năng lực để tham gia cung cấp các sản phẩm trong lĩnh vực đầu tư, công nghiệp theo nội dung đã đăng ký.

2.1.2. Bộ máy quản lý của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận

Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc: là người đứng đầu công ty, điều hành toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty; trực tiếp quản lý và điều hành phòng tài chính - kế toán và phòng kinh doanh. Giám đốc phân quyền cho phó giám đốc phụ trách sản xuất kỹ thuật và tổ chức hành chính.

Phó giám đốc: tổ chức và chỉ huy mọi quá trình sản xuất từ khâu khai thác nguyên vật liệu để sản xuất cho đến khâu tiêu thụ sản phẩm.

Phòng tổ chức hành chính: quản lý nhân sự, thực hiện các chế độ có liên quan đến người lao động, tổ chức theo dõi các phong trào của đơn vị cũng như củng cố và duy trì thực hiện nội quy, quy chế của công ty.

Phòng kinh doanh: Do Giám đốc trực tiếp chỉ đạo, thực hiện nhiệm vụ cung ứng vật tư, tiêu thụ sản phẩm thông qua các đại lý, thực hiện chức năng Marketing xây

dựng kế hoạch sản phẩm về giá cả nguyên liệu, vật liệu trên thị trường cũng như các chiến lược nhằm thúc đẩy và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Phòng kế toán: hạch toán kế toán các nghiệp vụ phát sinh, lập kế hoạch quản lý thu chi tài chính, theo dõi các chứng từ và mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, quyết toán và phân tích lãi lỗ của công ty.

2.1.3. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012- 2014.

2.1.3.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2011- 2014

Dựa vào báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng năm 2013, 2014 ta có bảng 2.1. kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty như sau:

Bảng 2.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012- 2014

(Đơn vị tính: nghìn đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014 so với 2013		Chênh lệch 2013 so với 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu bán hàng và CCDV	9.606.816	8.626.365	11.514.757	980.451	11,37	(2.888.392)	(25,08)
2. Các khoản giảm trừ							
3. Doanh thu thuần bán hàng và CCDV	9.606.816	8.626.365	11.514.757	980.451	11,37	(2.888.392)	(25,08)
4. Giá vốn hàng bán	7.235.622	7.017.110	9.601.156	218.512	3,11	(2.584.046)	(26,91)
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và CCDV	2.371.194	1.609.255	1.913.601	761.939	47,35	(304.346)	(15,90)
6. Doanh thu hoạt động tài chính	566.312	829.391	900.062	(263.079)	(31,72)	(70.671)	(7,85)
7. Chi phí tài chính	4.074		72.280	4.074		(72.280)	(100,00)
- Trong đó chi phí lãi vay							
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.110.155	2.331.553	1.988.619	(221.398)	(9,50)	342.934	17,24
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	823.277	107.093	752.764	716.184	668,75	(645.671)	(85,77)
11. Thu nhập khác		61.129	1.037	(61.129)	(100,00)	60.092	5794,79
12. Chi phí khác	7	955	-	(948)	(99,27)	955	
13. Lợi nhuận khác	(7)	60.174	1.037	(60.181)	(100,01)	59.137	5702,70
13. Tổng lợi nhuận trước thuế	823.270	167.267	753.801	656.003	392,19	(586.534)	(77,81)
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	64.161			64.161			
17. Lợi sau thuế	759.109	167.267	753.801	591.842	353,83	(586.534)	(7,81)

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Tình hình doanh thu:

Nhìn vào bảng 2.1 kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng ta thấy:

Với một doanh nghiệp mới thành lập năm 2010, doanh thu của công ty ở mức cao, tuy chưa được ổn định nhưng đã được coi là một thành tích của doanh nghiệp.. Hằng năm, quy mô vốn của công ty đều tăng lên, hướng tới đáp ứng nhu cầu thị trường số lượng sản phẩm cũng như chất lượng ngày càng được công ty chú trọng hơn, góp phần tạo dựng hình ảnh cho công ty.

Giai đoạn 2014 – 2013: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty năm 2014 tăng hơn 980 triệu đồng tương ứng tăng 11,37% so với năm 2013. Nguyên nhân tăng là do trong năm 2014 mặc dù tình hình kinh tế chưa thực sự hồi phục nhưng đã có một vài dấu hiệu khả quan. Cụ thể trong các sản phẩm công nghiệp, một số sản phẩm đạt mức tăng cao trong năm 2014: Điện thoại di động tăng 67,5% so với năm 2013; ô tô tăng 29%; sữa tươi tăng 20,9%; giày, dép da tăng 19%; tivi tăng 18%; vải dệt từ sợi tự nhiên tăng 16,9%. Một số sản phẩm tăng khá: Điện sản xuất tăng 12,7%; thủy hải sản chế biến tăng 9,4%; quần áo mặc thường tăng 9,1%. Một số sản phẩm giảm so với năm 2013: Sữa bột giảm 3,8%, khí hóa lỏng (LPG) giảm 8,3%, xe máy giảm 8,6%, thuốc lá điều giảm 12,5% (Theo Tổng cục thống kê- “tình hình kinh tế - xã hội 2014”), tạo điểm sáng cho nền kinh tế nói chung và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nói riêng. Với sự nhộn nhịp trở lại của nhiều sản phẩm công nghiệp, nhu cầu thiết bị phục vụ cho công nghiệp cũng tăng lên, trong năm công ty tiêu thụ được nhiều hàng hóa hơn, doanh thu tăng. Đặc biệt phải kể đến sự tăng lên lượng lớn của mặt hàng máy làm khuôn hộp nhựa, máy bắn giá, máy in date được tiêu thụ bởi khách hàng quen Lock & lock; dây băng tải, máy dập khuôn được tiêu thụ bởi Công ty cổ phần Acecook Việt Nam - chi nhánh Hưng Yên,... đã làm lượng hàng hóa tiêu thụ trong năm của công ty tăng lên, khiến doanh thu tăng.

Giai đoạn 2013 – 2012:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty năm 2013 so với năm 2012 giảm mạnh, giảm hơn 2.888 triệu đồng. Ở năm 2013 có sự biến động mạnh như vậy bởi lẽ: năm 2013 là năm mà tình hình kinh tế chung còn gặp phải nhiều bất ổn và biến động phức tạp, lạm phát, ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và khủng hoảng nợ công của các nước Châu Âu đến bối cảnh kinh tế thế giới còn lớn, trong bối cảnh chung, nước ta cũng bị ảnh hưởng ít nhiều như: lạm phát (ở mức 6,2-6,3%), sức mua của thị trường kém, sự cạnh tranh của các sản phẩm thiết bị công nghiệp trong nước giữa thiết bị ngoại nhập, thiết bị trong nước có chất lượng tốt, chính sách bán hàng hấp dẫn của các đối thủ cạnh tranh, trong khi tổng cầu nền kinh tế nhìn chung tăng chậm khiến doanh nghiệp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm. Trong năm Công ty còn chưa thúc

đẩy, cải thiện chính sách bán hàng: không thực hiện các chính sách tín dụng thanh toán, chính sách chiết khấu, ưu đãi cho khách hàng,... điều này góp phần dẫn đến sự sụt giảm mạnh về mức độ tiêu thụ hàng hóa như vậy.

Tình hình chi phí giá vốn:

Cùng với sự biến động của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì giá vốn hàng bán công ty cũng biến động cùng chiều với nó. Khi số lượng hàng hóa bán ra nhiều hơn thì đồng nghĩa với việc chi phí nhân công, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, lưu kho,... cho sản phẩm đó cũng tăng lên, điều này là phù hợp với nguyên tắc doanh thu và chi phí.

Giai đoạn 2014- 2013:

Năm 2014 giá vốn hàng bán tăng hơn 218 triệu đồng tương ứng tăng 3,11% so với năm 2013. Đây là mức tăng nhẹ, phù hợp với tình hình kinh tế 2014 chưa thực sự phục hồi. Giá vốn hàng bán năm 2014 tăng lên là do sự tăng lên của hàng hóa công ty mua về để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ tăng lên của khách hàng, sự tăng lên của chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp do khối lượng hàng hóa tiêu thụ tăng ví dụ như: chi phí quảng cáo, tiếp thị sản phẩm, chi phí vận chuyển hàng hóa, chi phí lắp đặt, tháo dỡ, chi phí bảo quản kho, chi phí cho nhân viên,....

Giai đoạn 2013- 2012:

Năm 2013 giá vốn hàng bán giảm 2.584 triệu đồng tương ứng giảm 26,91% so với năm 2012. Năm 2013, chịu ảnh hưởng từ xu thế kinh tế chung còn khó khăn, nhiều khủng hoảng, là một doanh nghiệp mới thành lập, Công ty đầu tư và kinh doanh thiết bị Phương Dũng phải chịu tác động khá lớn, lượng hàng hóa dịch vụ tiêu thụ giảm mạnh, cầu giảm, kinh tế chưa ổn định, hoạt động đầu tư cũng không được mặn mà, khiến quy mô của công ty giảm mạnh. Lượng hàng hóa tiêu thụ giảm, theo đó lượng hàng hóa nhập về cũng giảm, đồng thời giảm các chi phí liên quan như chi phí vận chuyển, chi phí bảo quản, quản lý hàng dự trữ,...khiến giá vốn hàng bán giảm. Xem xét mối quan hệ với tốc độ giảm của doanh thu: giá vốn giảm 26,91% lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu (giảm 25,08%), như vậy, tuy về giá trị tuyệt đối thì doanh thu giảm nhưng xét riêng về mặt hiệu quả quản lý giá vốn thì đây một dấu hiệu khả quan.

Tình hình lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế phản ánh giá trị mà công ty thu được từ doanh thu sau khi trừ đi giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí thuế phải nộp cho Nhà nước, lợi nhuận sau thuế là giá trị mà công ty, chủ đầu tư nào cũng phải quan tâm khi đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty đó, phản ánh phần nào hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, là cơ sở để xác định công ty làm ăn tốt hay không, và khả năng nhận được lợi nhuận được chia cho các cổ đông. Lợi nhuận sau

thuế của công ty tăng qua các năm 2012, 2014 và giảm mạnh vào năm 2013 theo đà giảm mạnh của doanh thu.

Giai đoạn 2014- 2013:

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp công ty năm 2014 tăng 592 triệu đồng tương ứng tăng 353,83% so với năm 2013. Có sự chênh lệch lớn như vậy là do trong năm 2014, lượng hàng hóa tiêu thụ tăng, việc sản xuất kinh doanh của công ty theo đó cũng có bước tiến khả quan, doanh thu tăng mạnh, xét về tốc độ tăng doanh thu tăng 11,37% lớn hơn nhiều tốc độ tăng của giá vốn (tăng 3,11%) khiến cho lợi nhuận của công ty tăng mạnh. Qua đây, có thể nhận thấy công ty có hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh có khả quan, là cơ sở để nâng cao giá trị của công ty và sự tin tưởng của các nhà đầu tư cũng như khách hàng vào tình hình hoạt động, khả năng tài chính của công ty. Góp phần cho thấy hiệu quả quản lý tài sản nói chung và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty có dấu hiệu khả quan (bởi với Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thì lượng tài sản ngắn hạn là chủ yếu, chiếm phần lớn tổng giá trị tài sản của công ty, trong các năm 2012, 2013, 2014, tỷ trọng tài sản ngắn hạn của công ty đều trên 65%).

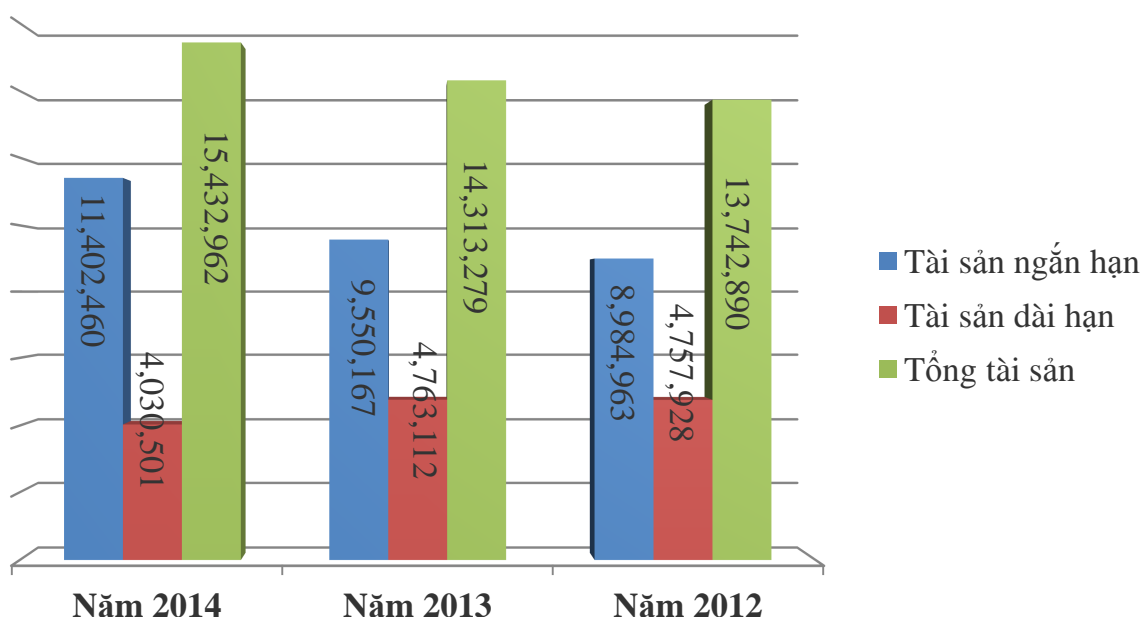
Giai đoạn 2013- 2012:

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp công ty năm 2013 giảm mạnh, giảm 586 triệu đồng tương ứng giảm 77,81% so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do tình hình kinh tế khủng hoảng, năm 2013 lượng hàng hóa tiêu thụ giảm, doanh thu giảm, cụ thể: giá vốn giảm 26,91%, lượng hàng tiêu thụ bị thu hẹp đáng kể nhưng chi phí quản lý, chi phí bán hàng lại tăng (tăng 17,24%). Điều này cho thấy chính sách quản lý chi phí chưa tốt, chưa tương xứng với lượng hàng hóa tiêu thụ được, ảnh hưởng xấu đến lợi nhuận của công ty, khiến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty bị giảm sút.

2.1.3.2. Quy mô cơ cấu tài sản – nguồn vốn

Biểu đồ 2.1. Quy mô tài sản của công ty giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: Nghìn đồng)



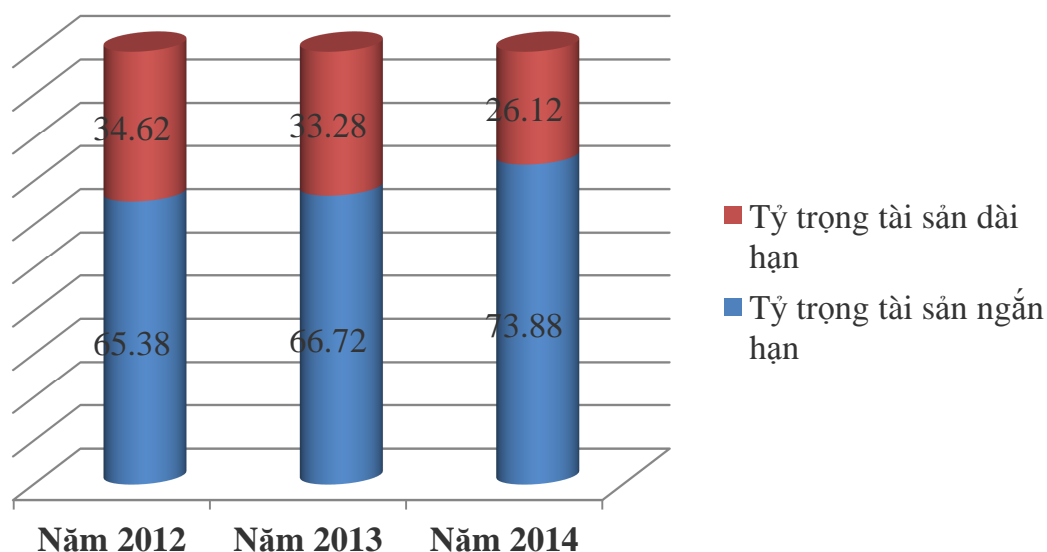
(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo tài chính công ty)

Từ biểu đồ 2.1 ta thấy quy mô tài sản của công ty ngày càng được mở rộng. Tổng tài sản tăng từ 13.742.890 nghìn đồng năm 2012 lên 14.313.279 nghìn đồng năm 2013 trong đó: tài sản ngắn hạn năm 2013 là 9.550.167 nghìn đồng tăng 565.204 nghìn đồng 2012. Tài sản dài hạn năm 2013 là 4.763.112 nghìn đồng tăng 5.184 nghìn đồng so với năm 2012.

Năm 2014 tổng tài sản là 15.412.962 nghìn đồng tăng 1.099.683 nghìn đồng so với năm 2013. Trong đó: năm 2014 tài sản ngắn hạn là 11.402.460 nghìn đồng, tăng 1.852.293 nghìn đồng so với năm 2013, tài sản dài hạn năm 2014 là 4.030.501 nghìn đồng giảm 732.611 nghìn đồng so với năm 2013. Như vậy, nhìn chung trong cả 3 năm, tài sản ngắn hạn luôn chiếm số lượng lớn so với tài sản dài hạn, điều này là hợp lý đối với một công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ với hoạt động chủ yếu là mua thiết bị công nghiệp bán qua tay và các dịch vụ lắp đặt sửa chữa như Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng. Do công ty phải tập trung vào việc mua sắm hàng hóa, đảm bảo sẵn sàng cung ứng cho thị trường khi cần thiết, phải đảm bảo khả năng quay vòng của vốn lưu động để có thể có đủ vốn lưu động cần thiết phục vụ cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo thay vì đầu tư vào tài sản cố định, máy móc thiết bị có giá trị lớn như các công ty hoạt động trong lĩnh vực đầu tư xây dựng.

Biểu đồ 2.2. Cơ cấu tài sản công ty giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị tính: %



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Thông qua biểu đồ 2.2 ta thấy cơ cấu tài sản của công ty giai đoạn 2012 – 2014 biến động theo xu hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm tỷ trọng tài sản dài hạn.

Tỷ trọng 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. Chỉ tiêu này cho biết cơ cấu, chính sách đầu tư vào tài sản phục vụ kinh doanh của công ty. Cụ thể:

Giai đoạn 2012 – 2013: Tỷ trọng tài sản ngắn hạn công ty năm 2013 chiếm 66,72% cho thấy trong 100 đồng tài sản của doanh nghiệp thì có 66,72 đồng là tài sản ngắn hạn, tăng 1,34% so với năm 2012, nguyên nhân tăng là do năm 2013 công ty có tăng tài sản ngắn hạn bằng việc tăng thu tiền hàng, tăng kho, nguyên vật liệu, tăng các khoản phải thu ngắn hạn mở rộng quy mô kinh doanh. Cụ thể: tiền và tương đương tiền tăng 1.101.869 nghìn đồng, phải thu ngắn hạn tăng 30.184 nghìn đồng, hàng tồn kho tăng 4.600 nghìn đồng. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn vẫn lớn hơn nhiều so với tỷ trọng tài sản dài hạn, cho thấy công ty vẫn tập trung vào đầu tư vào tài sản ngắn hạn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, điều này là khá phù hợp với công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, bởi công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, khả năng quay vòng vốn thường nhanh, nên sử dụng tài sản ngắn hạn là tài sản chính phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Giai đoạn 2013 – 2014: Tỷ trọng tài sản ngắn hạn công ty năm 2014 chiếm 73,88%, cho thấy trong 100 đồng tài sản của doanh nghiệp thì có 73,88 đồng là tài sản ngắn hạn, tăng 7,16% với năm 2013. Nguyên nhân tăng là do trong năm doanh nghiệp đẩy mạnh được việc tiêu thụ hàng hóa (hàng tồn kho giảm) tăng thu tiền, tăng các khoản phải thu khách hàng. Cụ thể: hàng tồn kho giảm 71.539 nghìn đồng, tiền và

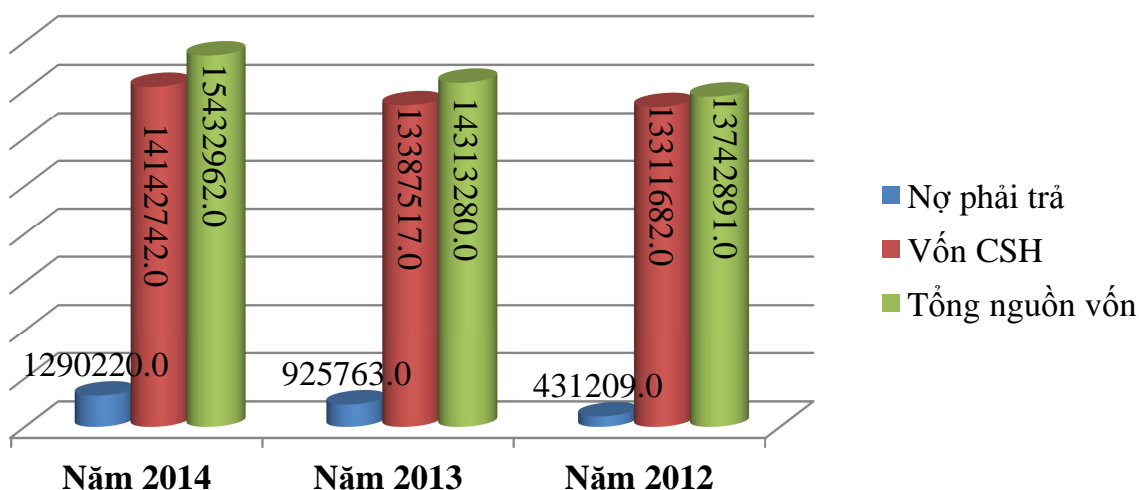
tương đương tiền tăng 1.472.857 nghìn đồng, các khoản phải thu ngắn hạn tăng 376.345 nghìn đồng. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng dần cho thấy công ty thực hiện đầu tư theo hướng tập trung vào tài sản ngắn hạn hơn là tài sản dài hạn, điều này là phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương dũng, bởi công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, lượng tài sản chủ yếu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo ra lợi nhuận là tài sản ngắn hạn.

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.

Giai đoạn 2012 – 2013: Năm 2013 tỷ trọng tài sản dài hạn công ty là 33,28% có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì có 33,28 đồng là tài sản dài hạn, giảm 1,34% so với năm 2012. Tài sản dài hạn tăng về số tuyệt đối (tăng 5.184 nghìn đồng) tuy nhiên, mức độ tăng của tài sản dài hạn lại nhỏ hơn mức tăng của tổng tài sản (tăng 570.389 nghìn đồng) kết quả khiến tỷ trọng tài sản dài hạn giảm đi.

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014 tỷ trọng tài sản dài hạn công ty là 26,12% có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì có 26,12 đồng là tài sản dài hạn, giảm 7,16 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân giảm là do tài sản cố định hữu hình của công ty năm 2014 giảm so với năm 2013, trong năm công ty đã thanh lý bớt tài sản cố định, khoản phương tiện vận tải truyền dẫn mà cụ thể là chiếc xe tải Hyundai HD 170- 8,5 tấn với giá trị lên đến 1.404.214 nghìn đồng (theo thuyết minh báo cáo tài chính của công ty năm 2014), theo tìm hiểu thực tế tại công ty được biết nguyên nhân thanh lý tài sản là do xe hay bị hỏng hóc, lượng xăng tiêu thụ vượt quá tiêu chuẩn, làm phát sinh khoản chi phí lớn, công ty dự định mua mới phương tiện khác để thay thế, phục vụ cho hoạt động của công ty trong năm tiếp theo.

Biểu đồ 2.3. Quy mô nguồn vốn của công ty giai đoạn 2012 – 2014



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

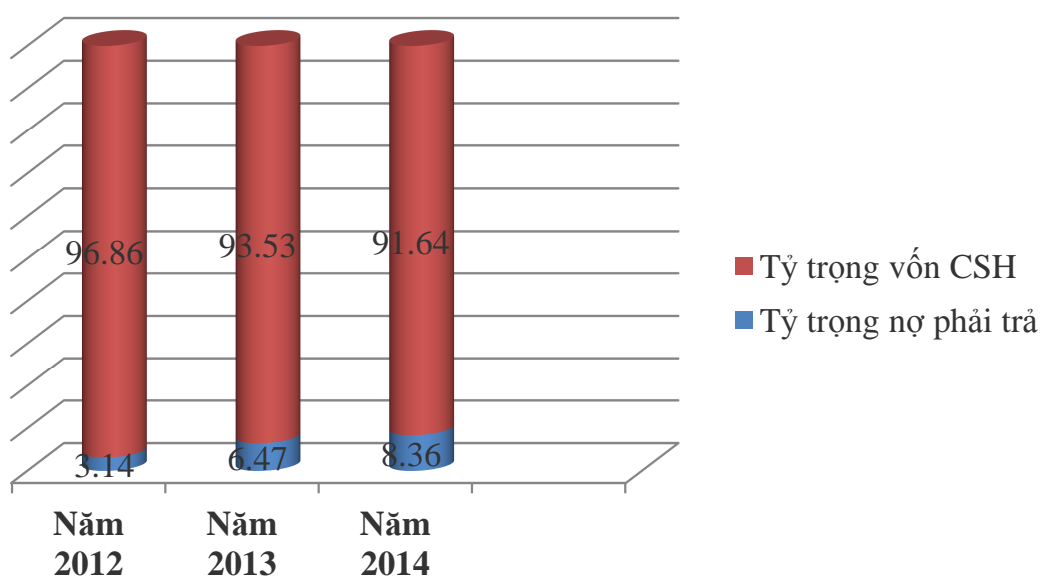
Nhìn vào biểu đồ 2.3 ta thấy: quy mô nguồn vốn kinh doanh của công ty ngày càng được mở rộng tăng từ 13.742.891 nghìn đồng năm 2012 lên 14.142.742 nghìn đồng năm 2013, trong đó có cả sự tăng lên của nợ phải trả và vốn CSH.

Nợ phải trả: Năm 2012 nợ phải trả là 431.209 nghìn đồng, năm 2013 là 925.763 nghìn đồng tăng 494.554 nghìn đồng so với năm 2012. Năm 2014 nợ phải trả là 1.290.220 nghìn đồng tăng 364.457 nghìn đồng so với năm 2013. Chiếm tỷ trọng lớn ở khoản người mua trả tiền trước và phải trả người lao động, khoản người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng 52,70% và 64,90% ở các năm 2013, 2014; khoản phải trả người lao động chiếm tỷ trọng 62,63%, 34,95% và 22,47% ở các năm 2012, 2013, 2014 (theo báo cáo tài chính qua các năm của công ty). Trong khi đó, khoản vay ngắn hạn ở cả 3 năm đều không có, cho thấy công ty còn chưa sử dụng đòn bẩy tài chính để gia tăng lợi nhuận.

Vốn CSH: Vốn chủ sở hữu của công ty chiếm tỷ trọng rất lớn, tuy tỷ trọng có xu hướng giảm nhưng số tuyệt đối lại có xu hướng tăng dần qua các năm, cụ thể; năm 2012 chiếm 96,86%, năm 2013 chiếm 93,53%, năm 2014 chiếm 91,64%, nhưng về số tuyệt đối: vốn chủ sở hữu của công ty tăng dần qua các năm từ 13.311.683 nghìn đồng năm 2012 đến 14.142.742 nghìn đồng năm 2014. Điều này cho thấy công ty đang quá đề cao vấn đề an toàn tài chính, nguồn vốn chủ yếu được hình thành từ các chủ đầu tư, điều này khiến công ty chịu áp lực lớn về chi phí sử dụng vốn, áp lực sinh lời đòi hỏi từ các chủ đầu tư, chưa tận dụng được tác động của đòn bẩy tài chính để khuếch đại khả năng sinh lời của vốn.

Biểu đồ 2.4. Cơ cấu nguồn vốn công ty giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: %)



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Thông qua biểu đồ 2.4 ta thấy cơ cấu nguồn vốn của công ty giai đoạn 2012 - 2014 có sự chuyển dịch giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, tăng tỷ trọng nợ phải trả, tuy nhiên sự biến động này chỉ ở mức nhỏ. Việc giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, tăng tỷ trọng nợ phải trả cho thấy doanh nghiệp có xu hướng muốn sử dụng đòn bẩy tài chính để làm gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, giảm áp lực sinh lời của vốn từ các chủ sở hữu.

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. Nhìn trên biểu đồ cho thấy, công ty đề cao vấn đề an toàn tài chính, huy động chủ yếu từ vốn chủ sở hữu của các chủ đầu tư thay vì việc tận dụng đòn bẩy tài chính để tăng khả năng sinh lời, tuy nhiên, về xu hướng biến động, công ty đang giảm dần tỷ trọng vốn chủ sở hữu, tăng dần tỷ trọng nợ phải trả qua các năm. Đây là một dấu hiệu khả quan cho việc huy động vốn của công ty.

Giai đoạn 2012 – 2013: Tỷ trọng nợ công ty năm 2013 là 6,47% có nghĩa là trong 100 đồng vốn của doanh nghiệp thì có 6,47 đồng được tài trợ bằng nguồn vốn vay, tăng 3,33 đồng so với năm 2012. Do năm 2013 doanh nghiệp nhận được khoản tiền ứng trước của khách hàng, nguyên nhân được cho là năm 2013 là một năm kinh tế nhìn chung khó khăn, công ty phải thực hiện thắt chặt chính sách tín dụng, yêu cầu khách hàng đặt một phần tiền trước đối với các khách hàng chưa thực sự quen và tin tưởng vào tình hình tài chính của họ do lo sợ rủi ro về nợ xấu, nợ khó đòi, đảm bảo khả năng an toàn tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Giai đoạn 2013 – 2014: Tỷ trọng nợ công ty năm 2014 là 8,36% có nghĩa là 100 đồng vốn công ty huy động từ 8,36 đồng nợ phải trả, tăng 1,89 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân tăng là do trong năm doanh nghiệp có được khoản chiếm dụng nhờ khoản người mua ứng tiền trước tăng. Cụ thể: tăng từ 471.846 nghìn đồng năm 2013 lên 837.400 nghìn đồng năm 2014, làm tăng lượng vốn chiếm dụng được cho công ty, góp phần làm giảm chi phí sử dụng vốn do vốn chiếm dụng được không mất chi phí sử dụng vốn. Điều này góp phần nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn của công ty.

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu: Tỷ trọng vốn chủ sở hữu cho biết trong 100 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng là vốn chủ sở hữu. Chỉ số này cho biết mức độ huy động vốn của công ty từ vốn của các chủ sở hữu, đồng thời cho thấy mức độ tự chủ về tài chính của công ty, tỷ trọng vốn chủ sở hữu càng cao thì mức độ tự chủ về tài chính của công ty càng tăng.

Giai đoạn 2012 – 2013 : tỷ trọng vốn chủ sở hữu công ty năm 2013 là 96,86% có nghĩa là trong 100 đồng vốn thì có 96,86 đồng là vốn chủ sở hữu, giảm 3,33 đồng so với năm 2012. Tuy tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm nhưng đối với công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, đây là một dấu hiệu tốt, bởi tỷ

trọng vốn chủ sở hữu của công ty đang ở mức rất cao, gây ra vấn đề chi phí sử dụng vốn, áp lực sinh lời của vốn sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh từ các chủ sở hữu.

Giai đoạn 2013 – 2014: Tỷ trọng vốn chủ sở hữu công ty năm 2014 là 91,64% có nghĩa là trong 100 đồng vốn thì có 91,64 đồng được tài trợ bằng nguồn vốn chủ sở hữu giảm 1,89 đồng so với năm 2013. Theo đó, áp lực sinh lời, chi phí sử dụng vốn tiếp tục có xu hướng giảm đi. Nhìn chung, giai đoạn 2012- 2014, tuy tỷ trọng vốn chủ sở hữu của công ty giảm dần, nhưng vẫn ở mức tỷ trọng rất cao, cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của công ty tuy rằng luôn được đảm bảo, nhưng công ty lại chưa tận dụng được đòn bẩy tài chính để gia tăng lợi nhuận cho công ty, việc huy động vốn còn cứng nhắc do huy động chủ yếu từ vốn chủ sở hữu, nợ phải trả chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ, thiếu linh hoạt.

Bảng 2.2. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dững giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2014 – 2013	Chênh lệch 2013 – 2012
1. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu	6,55	1,94	7,90	5,96	(4,61)
2. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản	5,51	1,19	5,10	3,91	(4,32)
3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu	6,73	1,25	5,51	4,26	(5,48)
4. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (DTT/ tổng ts)	84,16	61,49	64,59	3,10	(22,67)

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu cho biết trong 100 đồng doanh thu thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận công ty thu được, từ đó đánh giá được hiệu quả của công tác quản lý chi phí của công ty. Cụ thể:

Giai đoạn 2012 – 2013: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2013 là 1,94% có nghĩa là trong 100 đồng doanh thu thuần thì có 1,94 đồng lợi nhuận, giảm 4,61 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của công ty đều giảm nhưng lợi nhuận sau thuế giảm với tốc độ nhanh hơn nhiều so với tốc độ giảm của doanh thu thuần, cụ thể: doanh thu thuần giảm 25,08% nhưng lợi nhuận sau thuế lại giảm tới 77,81%, dẫn tới kết quả tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm.

Giai đoạn 2013 – 2014: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2014 là 7,9% có nghĩa là trong 100 đồng doanh thu thuần thì có 7,9 đồng lợi nhuận, tăng 5,96 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân tăng là do năm 2014 cả lợi nhuận ròng và doanh thu đều tăng nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu dẫn tới tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng. Đồng nghĩa với tỷ lệ lợi nhuận thu được từ doanh thu bán hàng của công ty đang tăng lên. Điều này cho thấy việc quản lý các khoản chi phí của công ty trong giai đoạn 2013-2014 đã được cải thiện rõ rệt so với năm 2013, giá vốn năm 2014 tăng 218.511 nghìn đồng, nhỏ hơn nhiều lượng tăng của doanh thu (tăng 980.451 nghìn đồng), đồng thời chi phí cho bán hàng và quản lý doanh nghiệp giảm 221.397 nghìn đồng khiến tốc độ tăng lợi nhuận tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu, tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng, tình hình công ty khả quan hơn.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA): Chỉ tiêu ROA thể hiện tính hiệu quả của quá trình tổ chức, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kết quả chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng tài sản được sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Qua đó sẽ đánh giá được hiệu quả của việc đầu tư, sử dụng vốn của công ty. Cụ thể:

Giai đoạn 2012 – 2013: Năm 2013, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản là 1,19% có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,19 đồng lợi nhuận, giảm 4,32 đồng so với năm 2012. Điều này cho thấy khả năng sinh lời từ tài sản của công ty bị giảm đi. Một đồng vốn bỏ ra thu được ít lợi nhuận hơn, đây là một dấu hiệu không tốt cho tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Hệ số này giảm đi thể hiện hiệu quả sử dụng tổng tài sản giảm, đồng thời cũng phần nào thể hiện hiệu quả quản lý, sử dụng tài sản ngắn hạn bị giảm sút bởi trong tổng tài sản của công ty, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu (ở cả 3 năm, tài sản ngắn hạn đều chiếm tỷ trọng trên 65% tổng tài sản của công ty) và là lượng tài sản chủ yếu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty. So với trung bình nhóm ngành thương mại về chỉ tiêu ROA năm 2013 là 2% (nguồn: *tăng trưởng tài chính nhóm ngành năm 2013*, trang web: www.cophieu68.vn) thì ROA của công ty năm 2013 còn nhỏ hơn (chỉ đạt 1,19%) tức hiệu quả quản lý tổng tài sản của công ty thấp hơn hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản của trung bình ngành- chỉ tiêu được xác định bằng mức trung bình của các doanh nghiệp cùng hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ.

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản là 5,1% có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì tạo ra 5,1 đồng lợi nhuận, tăng 3.91 đồng so với năm 2013. Cho thấy hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản của công ty có dấu hiệu khả quan và đem lại nhiều lợi nhuận hơn cho công ty, góp phần nâng cao khả năng tài chính và giá trị công ty trên thị trường và trong mắt nhà đầu tư. Nguyên nhân tăng là do năm 2014 cả tài sản và lợi nhuận ròng đều tăng nhưng

tốc độ tăng của lợi nhuận ròng lớn hơn. So với trung bình nhóm ngành thương mại về chỉ tiêu ROA năm 2014 là 2% (nguồn: tăng trưởng tài chính nhóm ngành năm 2014, trang web: www.cophieu68.vn) thì ROA của công ty năm 2014 lớn hơn nhiều (ở mức 5,1%), đây là một dấu hiệu khả quan cho tình hình sản xuất kinh doanh của công ty. Vì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản của công ty, là lượng tài sản chính phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, nên chỉ tiêu này cũng phần nào cho thấy dấu hiệu tích cực cho thấy sự tiến bộ trong hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE): Chỉ tiêu ROE là chỉ tiêu mà các nhà đầu tư quan tâm nhiều nhất thể hiện quyền lợi sát sườn của họ, chỉ tiêu này cho thấy một đồng vốn họ bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận, từ đó đánh giá được hiệu quả của việc đầu tư vào công ty của chủ sở hữu, là căn cứ để so sánh, đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty với mục tiêu mà các chủ sở hữu đề ra, điều này sẽ ảnh hưởng đến quyết định đầu tư và sự gắn bó của họ đối với công ty trong thời gian tới

Giai đoạn 2012 – 2013: Năm 2013 tỷ suất này là 1,25% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn CSH bỏ ra đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì thu về 1,25 đồng lợi nhuận, giảm 5,48 đồng so với năm 2012. So với trung bình nhóm ngành thương mại về chỉ tiêu ROE năm 2013 là 6% (nguồn: tăng trưởng tài chính nhóm ngành năm 2013, trang web: www.cophieu68.vn) thì ROE của công ty năm 2013 nhỏ hơn rất nhiều (chỉ đạt 1,25%) cho thấy hiệu suất sinh lời từ vốn chủ sở hữu của công ty thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành. Nguyên nhân do công ty sử dụng nguồn vốn chủ yếu từ vốn chủ sở hữu với áp lực sinh lời cao, chi phí sử dụng vốn lớn, chưa tận dụng được đòn bẩy tài chính, khiến tỷ suất này còn kém hơn nhiều so với trung bình ngành. Do việc huy động vốn của công ty chủ yếu từ vốn chủ sở hữu, đồng nghĩa với áp lực sinh lời từ chủ sở hữu là rất lớn, việc ROE giảm đi như vậy là một dấu hiệu không tốt cho công ty, cho thấy một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ ra mang lại ít đồng lợi nhuận hơn, điều này có thể dẫn đến nhiều phản ứng tiêu cực từ phía nhà đầu tư vì mức sinh lời từ một đồng vốn mà họ bỏ ra giảm đi.

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014 tỷ suất này là 5,51% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn CSH bỏ ra đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì thu về 5,51 đồng lợi nhuận, tăng 4,26 đồng so với năm 2013. Đây được xem như một thành tích của công ty, góp phần nâng cao uy tín, năng lực cạnh tranh của công ty trong mắt nhà đầu tư, là cầu nối gắn chặt hơn mối quan hệ giữa công ty với chủ sở hữu, giữa lợi ích của công ty và lợi ích mà chủ sở hữu nhận được từ đồng vốn mà họ phải bỏ ra. Nguyên nhân tăng là do vốn CSH năm 2014 tăng với tốc độ chậm hơn tốc độ tăng của lợi nhuận so với năm 2013. So với trung bình nhóm ngành thương mại về chỉ tiêu ROE năm 2014 là 3% (nguồn: tăng trưởng tài chính nhóm ngành năm 2014, trang web: www.cophieu68.vn) thì ROE

của công ty năm 2014 lớn hơn nhiều (ở mức 5,51%), đây là một dấu hiệu khả quan cho thấy hiệu quả từ xu hướng thay đổi kết cấu nguồn vốn theo hướng tăng tỷ trọng nợ phải trả, giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, từ đó giảm áp lực sinh lời cho một đồng vốn. Đồng thời cũng phần nào thể hiện sự khả quan về hiệu quả quản lý, sử dụng tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng có được từ các đồng vốn này để tăng lợi nhuận của công ty.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản: Hiệu suất sử dụng tổng tài sản cho biết 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty có xu hướng giảm dần qua các năm từ 84,16% năm 2012, giảm còn 61,49% năm 2013 và năm 2014 là 64,59%.

Giai đoạn 2012 – 2013: Năm 2012, hệ số này là 84,16%, năm 2013 là 61,49% có nghĩa là 100 đồng tài sản năm 2013 thì tạo ra 84,16 đồng doanh thu thuần, năm 2013 tương ứng giảm 22,67 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do tài sản năm 2012 thì tăng nhưng doanh thu trong năm lại bị giảm. Điều này là một điều đáng báo động cho doanh nghiệp khi mở rộng kinh doanh sản xuất nhưng lại không thu được sự gia tăng hiệu quả tương ứng. Cho thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản bị giảm đi, đồng thời cũng là dấu hiệu thể hiện sự giảm sút trong hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, vì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản, là lượng tài sản chính phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo ra doanh thu cho công ty. Doanh nghiệp cần xem xét và chú ý tới vấn đề này trong tương lai.

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014, hệ số này là 64,59% có nghĩa là 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì thu về 64,59 đồng doanh thu thuần, tăng 3,10 đồng so với năm 2013. Phản ánh một đồng tài sản tạo ra được bao đồng doanh thu chưa tính đến vấn đề chi phí huy động vốn, giá vốn, chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp và chi phí thuế, cho thấy mức sinh lời thuần của một đồng tài sản, phản ánh rõ nhất hiệu quả từ việc đầu tư, sử dụng vốn để tạo ra thu nhập cho công ty. Nguyên nhân là do trong giai đoạn này tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của tài sản, lượng hàng hóa tiêu thụ tăng, giải phóng hàng tồn kho. Đây là tín hiệu gần gũi nhất cho thấy cho thấy việc quản lý tài sản nói chung và quản lý tài sản ngắn hạn nói riêng của công ty đã có sự tiến bộ hơn giai đoạn 2012-2013.

2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012 - 2014

2.2.1. Quy mô, cơ cấu tài sản ngắn hạn

Bảng 2.3. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: Nghìn đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2014		31/12/2013		31/12/2012		chênh lệch 2014-2013			chênh lệch 2013- 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tài sản												
A.TSNH	11.402.460	73,88	9.550.167	66,72	8.984.963	65,38	1.852.293	19,40	7,16	565.205	6,29	1,34
I. Tiền và tương đương tiền	5.725.648	50,21	4.252.791	44,53	3.150.922	35,07	1.472.857	34,63	5,68	1.101.868	34,97	9,46
II.Các khoản phải thu ngắn hạn	3.421.880	30,01	3.045.535	31,89	3.015.351	33,56	376.345	12,36	(1,88)	30.185	1,00	(1,67)
1.Phải thu khách hàng	1.683.547	49,20	1.168.376	38,36	1.996.691	66,22	515.170	44,09	10,84	(828.315)	(41,48)	(27,85)
2.Trả trước người bán		0,00	22.500	0,74		0,00	(22.500)	(100,00)	(0,74	22.500		0,74
3.Phải thu khác	2.801.690	81,88	2.875.594	94,42	2.021.890	67,05	(73.904)	(2,57)	(12,54)	853.704	42,22	27,37
4.Dự phòng nợ phải thu khó đòi	(1.063.356)	(31,08)	(1.020.935)	(33,52)	(1.003.230)	(33,27)	(42.421)	4,16	2,45	(17.705)	1,76	(0,25)
III. Hàng tồn kho	1.931.585	16,94	2.003.125	20,97	1.998.524	22,24	(71.539)	(3,57)	(4,03)	4.600	0,23	(1,27)
1.HTK	1.931.585	100,00	2.003.125	100,00	1.998.524	100,00	(71.539)	(3,57)	0,00	4.600	0,23	0,00

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Thông qua bảng 2.3 ta thấy tài sản ngắn hạn của công ty liên tục tăng qua các năm. Trong đó có sự tăng lên của tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và cả tài sản dài hạn khác. Quy mô kinh doanh của công ty được mở rộng, tạo điều kiện cho việc phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tài sản ngắn hạn năm 2012 là 8.984.963 nghìn đồng, năm 2013 là 9.550.167 nghìn đồng tăng 565.205 nghìn đồng, tương ứng tăng 6,29% so với năm 2012. Tài sản ngắn hạn năm 2014 là 11.402.460 nghìn đồng tăng 1.852.293 nghìn đồng, tương ứng tăng 19,40% so với năm 2013. Công ty đã thực hiện chính sách mở rộng dần quy mô của công ty, trong đó tập trung chủ yếu vào tài sản ngắn hạn (tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong cả 3 năm, chiếm 65,38%, 66,72%, và 73,88% lần lượt ở các năm 2012, 2013 và 2014), điều này là phù hợp với một công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ như công ty đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, cần lượng tài sản ngắn hạn là chủ yếu cho việc mua hàng hóa, tín dụng thương mại hơn là đầu tư vào tài sản dài hạn như mua sắm máy móc, trang thiết bị,...như những công ty đầu tư xây dựng.

Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu có xu hướng tăng qua 3 năm, tỷ trọng hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác có xu hướng giảm trong 3 năm. Cụ thể:

Tỷ trọng tiền và 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. Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty trong cả 3 năm đều ở mức khá cao.

Năm 2013, tỷ trọng này là 44,53% có nghĩa là 100 đồng tài sản thì có 44,53 đồng tiền và các khoản tương đương tiền, tăng 9,46 đồng so với năm 2012, nguyên nhân tăng là do năm 2013 tốc độ tăng của tiền và tương đương tiền tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tổng tài sản ngắn hạn, nhờ vào việc thu hồi được một lượng đáng kể nợ phải thu khách hàng, việc tăng dự trữ tiền giúp công ty tăng khả năng an toàn, phòng ngừa những biến động bất thường của thị trường.

Năm 2014, tỷ trọng này là 50,21% có nghĩa là 100 đồng tài sản ngắn hạn có 50,21 đồng là tiền và các khoản tương đương tiền. Tăng 5,68 đồng so với năm 2013. Đây là một mức khá cao, tuy khả năng thanh toán tức thời rất được đảm bảo nhưng lại khiến công ty bỏ lỡ cơ hội đầu tư kiếm lời, vì tiền ở quỹ là tiền không những không tạo ra lợi nhuận mà còn chịu nguy cơ bị mất giá do lạm phát. Nguyên nhân tăng là do công

ty mới thành lập và đi vào hoạt động, tập trung vào mảng kinh doanh mở rộng thị phần hơn là đầu tư kiếm lời.

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.

Tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng giảm dần qua các năm, chiếm 33,56%, 31,89%, 30,01% lần lượt ở các năm 2012, 2013, 2014. Cho thấy tỷ trọng các khoản phải thu ngắn hạn năm 2014 giảm 1,88% so với năm 2013 và giảm 3,55% so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do công ty đã quản lý chặt hơn chính sách nợ phải thu, tiến hành đốc thúc thu hồi nợ từ phía khách hàng, mà tiêu biểu phải kể đến là khoản phải thu 122.465 nghìn đồng từ Công ty TNHH kỹ thuật số toàn cầu với đơn hàng mua camera giám sát nợ từ tháng 12 năm 2012 đến tháng 6 năm 2013 mới thu được, khoản nợ phải thu 80.182 nghìn đồng từ Công ty dịch vụ bảo vệ Hoa Sen với đơn hàng mua bộ đàm, máy in, máy photo, máy dập,...từ tháng 3 năm 2014 đến tháng 6 năm 2014 mới thu được,...và nhiều khoản thu khác. Điều này đã làm giảm nguồn vốn bị chiếm dụng, tăng thu hồi vốn để có vốn sản xuất kinh doanh, hướng tới mục tiêu an toàn về mặt tài chính. Việc giảm vốn bị chiếm dụng như vậy được xem là một dấu hiệu tốt cho hiệu quả quản lý các khoản phải thu nói riêng và tài sản ngắn hạn nói chung, góp phần giúp công ty thu hồi nợ, tăng số vốn hiện có để có thể đem đi đầu tư hoặc thúc đẩy mở rộng sản xuất kinh doanh.

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. Do công ty là doanh nghiệp có hoạt động chính là kinh doanh thương mại, vì vậy hàng tồn kho không nên ở mức quá cao hay quá thấp. Bởi lẽ, nếu hàng tồn kho ở mức quá cao sẽ khiến công ty bị ứ đọng vốn, phát sinh tăng chi phí bảo quản, nhà xưởng, chi phí quản lý hàng tồn kho,...nhưng nếu ở mức thấp thì công ty có nguy cơ đánh mất cơ hội đáp ứng các đơn hàng đột xuất, đồng thời như vậy sẽ khiến uy tín của công ty bị giảm sút do không đảm bảo được khả năng sẵn sàng cung ứng hàng hóa cho đối tác, ảnh hưởng đến tác phong làm việc và tính chuyên nghiệp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Năm 2012 tỷ trọng hàng tồn kho ở mức 22,24%, cho biết 100 đồng tài sản ngắn hạn thì có 22,24 đồng là hàng tồn kho. Năm 2013 hàng tồn kho ở mức 2.003.125 nghìn đồng (tăng 4.601 nghìn đồng so với năm 2012) tuy nhiên tỷ trọng lại giảm 1,27% so với năm 2012 do tốc độ tăng của hàng tồn kho nhỏ hơn tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn. Hàng tồn kho năm 2014 có tỷ trọng 16,94%, giảm 4,03% so với năm 2013. Tỷ trọng hàng tồn kho của công ty giảm đi, nhưng vẫn ở một tỷ lệ an toàn (trên 16% tổng

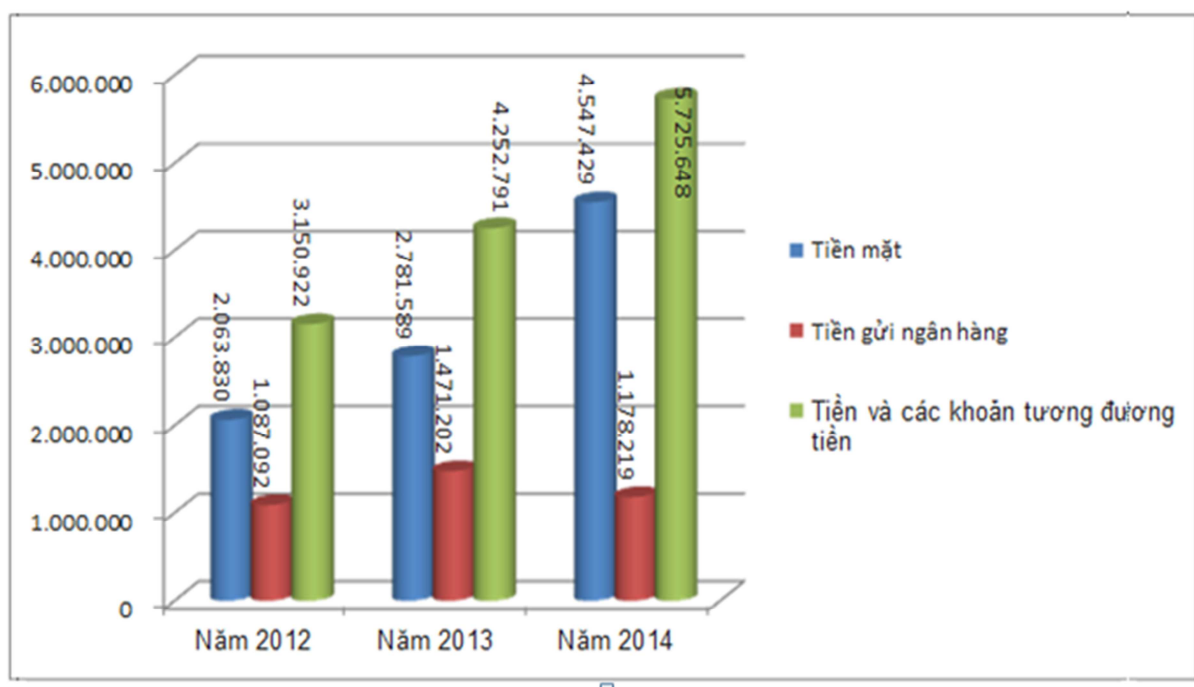
tài sản ngắn hạn năm 2014) vẫn đáp ứng được một lượng dự trữ cần thiết cho các đơn hàng đột xuất, đây được xem là một dấu hiệu khả quan trong việc tiêu thụ hàng hóa, giải phóng hàng tồn kho. Góp phần cho thấy sự tiến bộ trong việc quản lý hàng tồn kho nói riêng và quản lý tài sản ngắn hạn nói chung. Tuy vậy, nếu theo đà tiếp tục giảm của hàng tồn kho thì công ty cần quan tâm quản lý theo một hướng khác, nếu tỷ trọng hàng tồn kho của công ty tiếp tục giảm thấp thì công ty sẽ không đáp ứng được lượng hàng dự trữ cần thiết cho nhu cầu của thị trường, khiến bỏ lỡ cơ hội tiêu thụ hàng hóa, đồng thời làm giảm tính chuyên nghiệp, sẵn sàng cung ứng hàng hóa của công ty.

Tài sản ngắn hạn khác: chiếm một tỷ trọng nhỏ, ở cả 3 năm 2012, 2013, 2014, tỷ trọng của nó đều dưới 10%.

2.2.2. Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

2.2.2.1. Thực trạng quản lý tiền tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng

Biểu đồ 2.5. Tình hình tiền tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012 – 2014



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Nhìn vào biểu đồ 2.5 ta thấy tiền và các khoản tương đương tiền của công ty có xu hướng tăng lên qua các năm. Cụ thể: năm 2012, tiền và tương đương tiền ở mức

3.150.922 nghìn đồng, năm 2013 là 4.252.791 nghìn đồng và 5.725.648 nghìn đồng ở năm 2014.

Giai đoạn 2012 – 2013: Tiền và các khoản tương đương tiền công ty năm 2013 tăng 1.101.868 nghìn đồng tương ứng tăng 34,97% so với năm 2012. Trong đó tiền mặt tăng 717.759 nghìn đồng, tiền gửi ngân hàng tăng 384.110 nghìn đồng. Nhu cầu tiền của công ty năm 2013 tăng lên vì trong năm 2013 việc đầu tư vào tài sản cố định giảm đi, trong năm chỉ phát sinh tăng do mua máy móc thiết bị với giá trị ở mức 121.834 nghìn đồng (nguồn thuyết minh báo cáo tài chính năm 2013 của công ty) mà cụ thể là máy in laser samsung SL M2020W, máy photo Toshiba E-studio 810, máy scan canon lide 120, 4 máy tính để bàn Dell inspiron 3647 SFF,...

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014 các khoản tiền và tương đương tiền tăng 1.472.857 nghìn đồng tương ứng tăng 34,63% so với năm 2013. Trong đó tích trữ tiền mặt năm 2014 tăng 1.765.840 nghìn đồng tương ứng tăng 63,48%. Tiền gửi ngân hàng năm 2014 giảm 292.983 nghìn đồng so với năm 2013 tương ứng giảm 19,91% (Nguồn thuyết minh báo cáo tài chính năm 2014 của công ty). Nguyên nhân là do trong năm 2014 lượng hàng hóa tiêu thụ tăng, tăng doanh thu từ 8.626.365 nghìn đồng năm 2013 lên 9.606.916 nghìn đồng, khiến lượng tiền thu về từ bán hàng, cung cấp dịch vụ cũng tăng lên.

Tiền và tương đương tiền tăng dần qua các năm, làm tăng khả năng thanh toán tức thời của công ty, nâng cao mức độ an toàn tài chính. Tuy nhiên, lại dẫn đến nguy cơ lãng phí vốn, tiềm năng của công ty không được tận dụng hết để sinh lời. Bởi lượng tiền và tương đương tiền của công ty như vậy là khá lớn, trong khi tiền trong quỹ thì không sinh lời, thậm chí còn gặp phải nguy cơ mất giá do lạm phát, tiền gửi ngân hàng cho mục tiêu thanh toán thì lãi suất rất nhỏ, không đáng kể. Công ty chưa tận dụng được lượng tiền nhàn rỗi này cho mục tiêu đầu tư ngắn hạn để sinh lời, gây lãng phí vốn, giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Bảng 2.4. Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: %)

Năm	Tiền		Các khoản tương đương tiền
	Tiền mặt	Tiền gửi ngân hàng	
2012	65,50	34,50	0
2013	65,41	34,59	0
2014	79,42	20,58	0

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Nhìn vào bảng 2.4 ta thấy tiền và các khoản tương đương tiền của công ty 100% là tiền, không có các khoản tương đương tiền. Tỷ trọng tiền của công ty trong 3 năm không có sự biến động. Nhưng cơ cấu tiền mặt và tiền gửi ngân hàng qua các năm là không giống nhau. Chiếm tỷ trọng lớn là tiền mặt, cả 3 năm đều chiếm tỷ trọng cao (trên 65%). Năm 2012 tiền mặt chiếm 65,50%, giảm nhẹ xuống mức 65,41% vào năm 2013 và tăng mạnh lên 79,42% vào năm 2014. Tỷ trọng tiền gửi ngân hàng thì biến động theo chiều ngược lại, từ 34,50% năm 2012 tăng nhẹ lên 34,59% năm 2013 và giảm còn 20,58% năm 2014.

Với lượng tiền mặt trong quỹ của công ty lớn giúp công ty có thể thanh toán được những tình huống cấp bách nhưng nó lại đem lại bất lợi đó là khả năng sinh lời của các khoản tiền trong quỹ là bằng 0. Hiện nay, hầu hết mọi công ty đều thực hiện các giao dịch thanh toán thu chi qua ngân hàng, ngoài việc thuận lợi thì tài khoản của doanh nghiệp tại các ngân hàng có thể sẽ nhận được một mức lãi suất mặc dù mức lãi suất này không cao nhưng vẫn có khả năng sinh lời không như các khoản tiền được quản lý tại quỹ của công ty. Vì vậy, công ty nên xem xét lại cơ cấu tiền mặt, tiền gửi ngân hàng cho phù hợp, xem xét các mô hình quản lý tiền mặt để có thể dự đoán được nhu cầu tiền mặt một cách chính xác, từ đó công ty có thể dùng lượng tiền mặt dư thừa mang đi đầu tư để mang lại một nguồn lợi nhuận cho công ty.

Nội dung quản lý hoạt động thu, chi tiền: Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thu, chi tiền thông qua hệ thống ngân hàng Techcombank.

Chi tiền theo phương pháp: sử dụng lệnh (Ủy nhiệm chi), séc bảo chi, séc thanh toán. Tùy thuộc vào nhu cầu của bên thụ hưởng, nếu bên thụ hưởng yêu cầu thanh toán bằng chuyển khoản thì công ty đến ngân hàng lập UNC trả vào tài khoản cho họ. Nếu bên thụ hưởng yêu cầu thanh toán bằng séc thì công ty có thể dùng séc tiền mặt nếu họ yêu cầu trả bằng séc tiền mặt, séc chuyển khoản, séc bảo chi. Người thụ hưởng yêu cầu trả bằng séc vì séc chuyển nhượng được còn UNC thì không. Tuy nhiên, hầu hết bên thụ hưởng của công ty yêu cầu trả bằng UNC hoặc séc bảo chi hơn do thanh toán bằng séc có nhược điểm là từ khi người trả tiền ký phát đến khi người thụ hưởng trình diện để thanh toán có thể số dư tài khoản không đủ để thanh toán.

Thu tiền theo phương pháp: Công ty thu tiền trực tiếp đối với những hóa đơn có giá trị nhỏ hơn 25 triệu đồng, còn những hóa đơn có giá trị trên 25 triệu đồng công ty thu tiền thông qua lệnh thu (ủy nhiệm thu (UNT)) hoặc séc thanh toán. Tuy nhiên, phương thức UNT công ty chỉ áp dụng với khách hàng được đánh giá có tiềm lực tài chính tốt, bởi đây là hình thức nhờ thu qua trung gian như ngân hàng, tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán,.. UNT được thực hiện trên tài khoản của người trả tiền khi họ có đủ điều kiện để thực hiện giao dịch thanh toán, hay nói cách khác là trên tài khoản

của họ có đủ tiền để thực hiện giao dịch thanh toán, nếu không đủ thì phải theo dõi để thanh toán khi tài khoản của họ có đủ tiền. Để tránh phát sinh rắc rối và bị kéo dài thời gian thu hồi tiền bán hàng, công ty chỉ áp dụng hình thức này với các khách hàng có tiềm lực tài chính tốt để đảm bảo khả năng chi trả cho các đơn hàng.

Quản lý hoạt động dự trữ tiền:

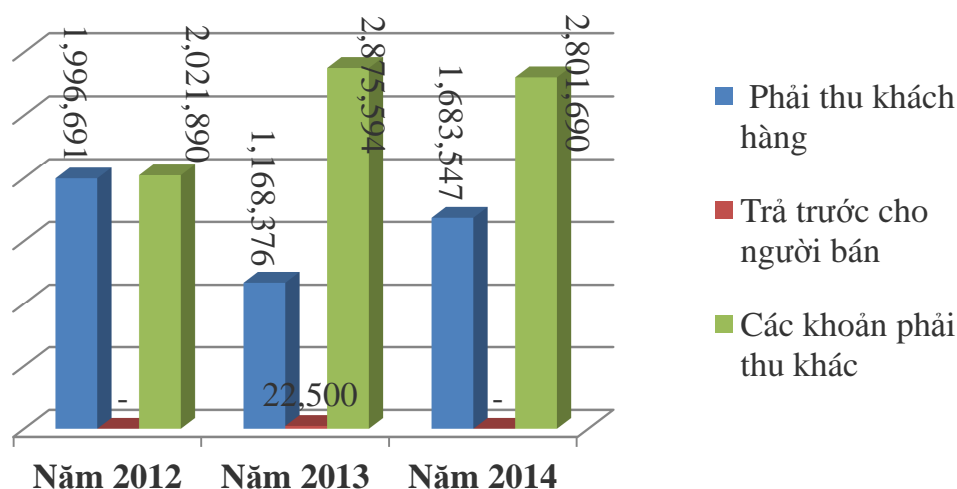
Do công ty hoạt động trong lĩnh vực chủ yếu là kinh doanh thương mại, chính vì vậy mức dự trữ tiền của công ty rất cần được quan tâm. Mức dự trữ tiền mặt nhiều quá thì sẽ gây lãng phí vốn, nhưng nếu quá ít thì lại khiến công ty dễ bị bỏ lỡ các cơ hội có thể mua được hàng hóa với giá rẻ hay việc hưởng chiết khấu thanh toán nếu thanh toán ngay. Ngoài ra, khả năng quay vòng giữa các nguồn vốn một cách linh hoạt cũng đóng một vai trò quan trọng giúp công ty không bị rơi vào trường hợp mất khả năng thanh toán

Mức dự trữ tiền của công ty được tính toán dựa trên nhu cầu tiền, xem xét việc thu và chi tiền trong từng tháng, từ đó tính toán mức dự trữ tiền cho phù hợp. Trên thực tế, công ty tính toán mức dự trữ tiền mới chỉ dựa trên nhu cầu thu, chi tiền của chu kỳ kinh doanh trước đó để xác định mức dự trữ tiền cần thiết cho chu kỳ sắp tới, mà chưa tính đến chi phí cơ hội của tiền, mức dự trữ thực tế của công ty còn lớn, tỷ trọng tiền và tương đương tiền của công ty có xu hướng tăng lên từ 35,07% năm 2012 lên 50,21% năm 2014, gây ra tình trạng lãng phí, phát sinh chi phí cơ hội của tiền do không tận dụng được vào các kế hoạch đầu tư tài chính ngắn hạn để gia tăng khả năng sinh lời.

2.2.2.2. Quản lý các khoản phải thu

Biểu đồ 2.6. Tình hình các khoản phải thu tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012- 2014

(Đơn vị tính: Nghìn đồng)



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Phải thu khách hàng: Nhìn vào Biểu đồ 2.6 ta thấy các khoản phải thu biến động không ổn định. Cụ thể:

Giai đoạn 2012 – 2013: Phải thu khách hàng năm 2013 giảm 828.315 nghìn đồng tương ứng giảm 41,48% so với năm 2012. Nguyên nhân là do năm 2013 lượng hàng hóa tiêu thụ giảm, tồn kho tăng, khiến doanh thu giảm, theo đó giảm cả về tiền và tương đương tiền (với trường hợp khách hàng trả ngay bằng tiền) và khoản phải thu khách hàng (trường hợp khách hàng chưa thanh toán, ghi nhận vào khoản phải thu).

Giai đoạn 2013 – 2014: Các khoản phải thu khách hàng năm 2014 tăng 515.171 nghìn đồng tương ứng tăng 44,09% so với năm 2013 đồng nghĩa với việc công ty đang bị khách hàng chiếm dụng nhiều vốn hơn. Nguyên nhân là do càng ngày càng xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh, công ty không chỉ phải đối mặt với áp lực cạnh tranh trong nước ngày một gia tăng mà còn phải đối mặt với sự cạnh tranh giữa hàng trong nước và hàng ngoại nhập,... để có thể tăng lượng hàng hóa tiêu thụ, tăng doanh thu, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của công ty, năm 2014, công ty đã thực hiện nới lỏng chính sách tín dụng cho khách hàng từ 30 ngày lên tới 45 ngày với các đơn hàng có giá trị trên 200 triệu đồng, áp dụng cho các khách hàng thân thiết và có tiềm lực tài chính ổn định của công ty như: Lock & lock, Công ty cổ phần Acecook Việt Nam - chi nhánh Hưng Yên,... việc này đã góp phần khiến lượng hàng hóa tiêu thụ tăng mạnh, theo đó, khoản phải thu tăng.

Khi công ty nới lỏng chính sách tín dụng sẽ giúp công ty bán được nhiều hàng hóa hơn, lượng khách hàng tăng lên, nhưng điều đó có nghĩa công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều hơn. Điều này có thể khiến công ty chậm quay vòng vốn, dẫn đến tình trạng có thể thiếu vốn trong kinh doanh, khi đó nếu huy động thêm vốn từ bên ngoài sẽ phát sinh thêm chi phí sử dụng vốn, làm giảm hiệu quả quản lý, sử dụng vốn của công ty nói chung và vốn lưu động nói riêng.

Trả trước cho người bán: Giá trị các khoản trả trước cho người bán rất thấp. Giá trị này bằng 0 ở các năm 2012 và 2014, năm 2013 ở mức thấp: 22.500 nghìn đồng. Điều này giúp công ty tăng cơ hội dùng tiền để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh khác.

Các khoản phải thu khác: tỷ trọng các khoản phải thu khác của công ty trong 3 năm đều ở mức cao (đều trên 50% trong tổng các khoản phải thu).

Giai đoạn 2012 – 2013: Các khoản phải thu khác công ty năm 2013 tăng 853.704 nghìn đồng so với năm 2012 tương ứng tăng 42,22%. Nguyên nhân là các khoản thu về bồi thường do hỏng hàng hóa và khoản phải thu khác tăng lên so với năm 2012. Cụ thể: thu về bồi thường do hỏng hàng hóa tăng từ 242.414 nghìn đồng năm 2012 lên 967.538 nghìn đồng năm 2013 do trong năm có một lượng hàng hóa không đủ phẩm chất, yêu cầu nhà cung cấp phải bồi thường; phải thu khác tăng từ 779.476

nghìn đồng năm 2012 lên 908.056 nghìn đồng năm 2013 (Theo thuyết minh báo cáo tài chính của công ty năm 2013).

Giai đoạn 2013 – 2014: Các khoản phải thu khác công ty năm 2014 giảm 73.904 nghìn đồng tương ứng giảm 2,57% so với năm 2013. Nguyên nhân là năm 2014 các khoản phải thu khác tăng, nhưng mức độ tăng nhỏ hơn mức độ giảm của khoản thu về bồi thường do hỏng hàng hóa so với năm 2013. Rút kinh nghiệm từ năm 2013, công ty đã chú trọng hơn đến vấn đề kiểm tra hàng hóa mua về, giảm thiểu được phần lớn lượng hàng không đủ tiêu chuẩn, đây được xem như một dấu hiệu khả quan cho hiệu quả quản lý khoản phải thu khác nói riêng và quản lý tài sản ngắn hạn nói chung của công ty.

Bảng 2.5. Hệ số nợ của công ty giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị tính: nghìn đồng

Năm	Năm 2014		Năm 2013		Năm 2012	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Phải trả người bán	5.311	0,0031	0	0	28.600	0,014
Phải thu khách hàng	1.683.547	316,99	1.168.376		1.996.691	69,81

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Nhìn vào bảng 2.5 ta thấy phải trả người bán và phải thu khách hàng của công ty trong 3 năm không ổn định. Phải thu khách hàng lớn hơn khoản phải trả người bán rất nhiều lần. Cho thấy chính sách tín dụng của công ty đang thiên về hướng vốn bị chiếm dụng quá lớn, trong khi vốn đi chiếm dụng rất ít. Điều này khiến công ty bị hạn chế vốn cho đầu tư, tăng chi phí sử dụng vốn do vốn bị chiếm dụng nhiều, khi thiếu vốn công ty phải đi huy động từ các nguồn vốn khác. Công ty cần xem xét lại chính sách này.

Nội dung quản lý nợ:

Chính sách tín dụng tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng:

Cũng như các công ty khác để đảm bảo rằng khi cung cấp hàng hóa cho khách hàng công ty đều thu được tiền. Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng cũng có một số những quy định đối với khách hàng. Sau đây là chính sách tín dụng mà công ty đã áp dụng:

Đối với người mua hàng là cá nhân thì công ty sẽ không cung cấp tín dụng, tức với khách mua lẻ, là cá nhân thì công ty chỉ áp dụng hình thức thanh toán ngay, không cho chịu vì với khách hàng là cá nhân thường có số lượng khách khá nhiều, phân bố ở nhiều vị trí địa lý khác nhau, họ thường mua hàng hóa với số lượng nhỏ, giá trị không

lớn, việc quản lý công nợ với họ rất phức tạp và không đem lại hiệu quả cao, thậm chí còn phát sinh tăng khả năng nợ khó đòi.

Đối với khách hàng là các tổ chức thì tùy theo số lượng mua hàng sẽ được công ty cung cấp tín dụng. Đối với những hóa đơn có trị giá từ 30 triệu đồng đến 100 triệu đồng công ty sẽ cho khách hàng nợ trong vòng 10 ngày, những hóa đơn từ 100 triệu đồng đến 700 triệu công ty thường cho nợ 30 ngày, những hóa đơn có giá trị trên 700 triệu đồng trở nên sẽ có thời gian nợ là 70 ngày với những khách hàng thân thuộc, đã có lịch sử trao đổi lâu dài hay các công ty, doanh nghiệp có tiềm lực tài chính ổn định và có uy tín trên thị trường.

Phân nhóm nợ:

Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng phân loại khách hàng căn cứ vào tiêu chuẩn tính chất khác nhau của từng khách hàng:

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

- Đối với những khách hàng quen thuộc của công ty thì thông tin khách hàng công ty đã có từ lịch sử giao dịch trước đây.

- Đối với các khách hàng mới: công ty sử dụng thông tin tư vấn từ báo cáo tài chính thường niên của họ để xem xét tiềm lực về tài chính, thông tin về khách hàng trên các phương tiện truyền thông để đánh giá mức độ rủi ro cho khách hàng.

Với mỗi loại hình khách hàng khác nhau thì công ty sẽ có chính sách tín dụng khác nhau. Ví dụ: Với khách hàng là doanh nghiệp thân thiết, có mức độ tin cậy về tài chính cao thì công ty có thể cho phép thực hiện chính sách bán chịu, còn với khách hàng là cá nhân, không thân thiết, chỉ mua hàng hóa của công ty cho nhu cầu nhất thời thì không nên áp dụng chính sách này nhằm đảm bảo an toàn tài chính, giảm rủi ro nợ khó đòi; với công ty mua hàng với một lượng lớn thì nên áp dụng chính sách chiết khấu thu hút khách hàng, với những đơn hàng với số lượng nhỏ thì cần cân nhắc lợi ích từ việc tiêu thụ hàng với doanh thu mất đi do chính sách chiết khấu,...

Cho điểm tín dụng là hoạt động để đánh giá khách hàng một cách cụ thể dựa trên những thông tin thu thập được nhằm đưa ra quyết định bán chịu hay từ chối bán chịu.

Điểm tín dụng được tính theo công thức $= 4 * \text{khả năng thanh toán lãi vay} + 11 * \text{khả năng thanh toán nhanh} + 1 * \text{Số năm hoạt động}$.

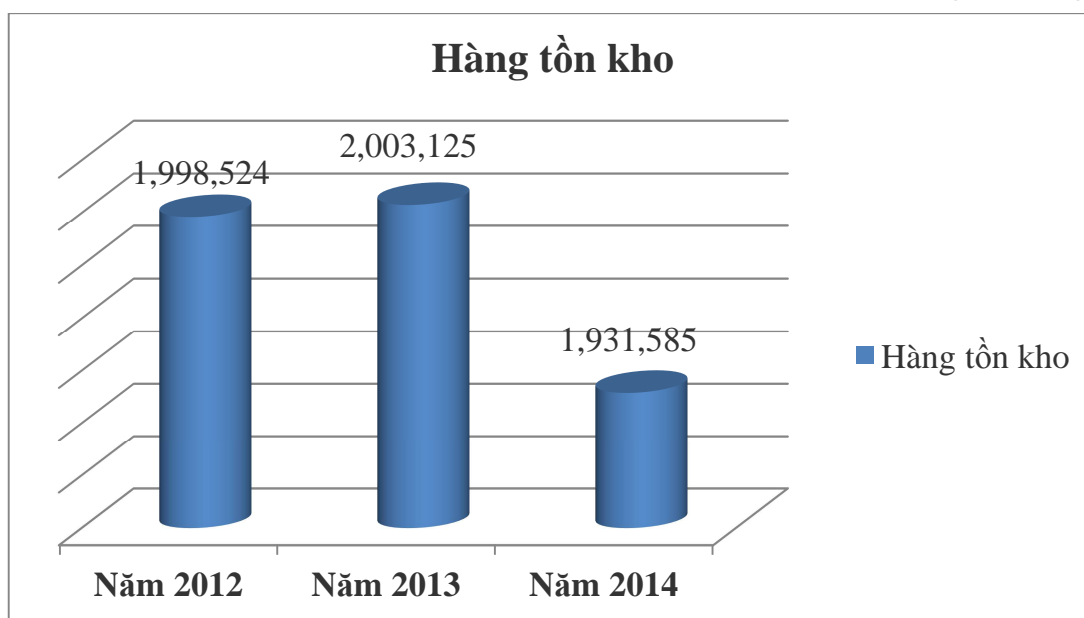
Dựa trên các đặc điểm là khả năng thanh toán lãi vay, khả năng thanh toán nhanh, số năm hoạt động trên báo cáo tài chính khách hàng cung cấp hay trên số liệu liên yết của thị trường để từ đó cho điểm tín dụng cho từng khách hàng riêng.

Ví dụ: Xem xét điểm tín dụng của Công ty TNHH lock & lock Việt Nam với các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính cung cấp cho công ty như sau: khả năng thanh toán lãi vay: 2,68, khả năng thanh toán nhanh: 1,65, công ty được thành lập từ năm 1997. Vậy điểm tín dụng của công ty là: $4 \times 2,68 + 11 \times 1,65 + 18 = 46,87$. Vậy điểm tín dụng của công ty TNHH lock& lock được đánh giá là 46,87 điểm > 30 điểm, công ty nên cấp tín dụng cho khách hàng này.

2.2.2.3. Quản lý giá trị lưu kho

Biểu đồ 2.5. Tình hình hàng tồn kho tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp giai đoạn 2012- 2014

(Đơn vị tính: Nghìn đồng)



(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Trong giai đoạn 2012 – 2014 hàng tồn kho của công ty có xu hướng biến động không ổn định.

Giai đoạn 2012 – 2013: Hàng tồn kho công ty năm 2013 tăng 4.601 nghìn đồng so với năm 2012 tương ứng tăng 0,23%. Trong đó công cụ dụng cụ giảm 67.948 nghìn đồng, nhưng mức giảm của nó nhỏ hơn mức tăng của hàng hóa (tăng 72.549 nghìn đồng) (nguồn thuyết minh báo cáo tài chính công ty năm 2013). Năm 2013 nhìn chung tình hình kinh tế khó khăn, việc tiêu thụ sản phẩm cũng giảm, khiến khối lượng hàng hóa trong hàng tồn kho của công ty tăng.

Giai đoạn 2013 – 2014: Năm 2014 hàng tồn kho giảm 71.266 nghìn đồng tương ứng giảm 3,56% so với năm 2013. Trong đó công cụ dụng cụ tăng 89.049 nghìn đồng,

hàng hóa giảm 160.589 nghìn đồng. Đây là một dấu hiệu khả quan cho công ty. Quy mô kinh doanh tăng, cầu tiêu dùng đã có dấu hiệu tăng chính vì vậy nhu cầu hàng tồn kho giảm đi, giảm áp lực về tiêu thụ hàng hóa cũng như chi phí kho bãi, bảo quản cho công ty.

Bảng 2.6. Bảng chi tiết hàng tồn kho của công ty giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: Nghìn đồng)

Năm	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch	
				2014 -2013	2013 – 2012
Nguyên vật liệu	-	-	-		
Công cụ dụng cụ	523.319	434.270	502.218	89.049	(67.948)
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	-	-	-		
Thành phẩm	-	-	-		
Hàng hóa thương mại	1.408.266	1.568.855	1.496.306	(160.589)	72.549
Hàng gửi bán	-	-	-		
Hàng tồn kho	1.931.585	2.003.125	1.998.524	(71.540)	4.601

(Nguồn: Thuyết minh báo cáo tài chính của công ty)

Nhìn vào bảng 2.6 chi tiết hàng tồn kho ta thấy hàng hóa chiếm tỷ trọng cao trong tổng hàng tồn kho của công ty từ năm 2012 đến năm 2014. Công cụ, dụng cụ của công ty gồm những công cụ, dụng cụ phục vụ cho việc lắp đặt, sửa chữa các thiết bị công nghiệp mà công ty cung cấp nên không có sự biến động lớn qua các năm. Công ty không đầu tư vào hàng gửi bán, hàng hóa công ty được bán trực tiếp tại kho của công ty.

Nội dung quản lý hàng tồn kho:

Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng là công ty chuyên phân phối, kinh doanh, lắp đặt, sửa chữa các loại thiết bị công nghiệp. Chính vì vậy, công ty luôn phải có một lượng dự trữ nhất định các loại hàng hóa này để có thể đáp ứng các đơn hàng thường xuyên và bất thường một cách kịp thời, nhằm gia tăng lượng hàng tiêu thụ và nâng cao hình ảnh chuyên nghiệp cho công ty, sẵn sàng phục vụ các đơn hàng của khách hàng.

Hàng tồn kho năm 2013 so với 2012 tăng nhẹ 4.601 nghìn đồng, chủ yếu là do sự tăng lên của việc hàng hóa bị tồn kho do sức tiêu thụ hàng hóa của năm 2013 giảm. Năm 2014 hàng tồn kho giảm 71.540 nghìn đồng, nguyên nhân chính là do lượng hàng tiêu thụ tăng, giải phóng được nhiều hàng tồn kho so với năm 2013. Hàng tồn kho của công ty tồn tại chủ yếu là hàng hóa thương mại, chiếm 74,00%, 54,56% và 50,26%

lần lượt ở các năm 2012, 2013 và 2014 (Nguồn: thuyết minh báo cáo tài chính các năm của công ty), phần còn lại là công cụ dụng cụ, đây là điều phù hợp với một công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại như công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng. Công ty luôn luôn có hàng hóa dự trữ, sẵn sàng đáp ứng các đơn hàng đột xuất, góp phần nâng cao hình ảnh chuyên nghiệp, sẵn sàng phục vụ khách hàng, từ đó làm tăng khả năng cạnh tranh cho công ty.

2.2.3. Các chỉ tiêu tài chính đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn

2.2.3.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2012 - 2014

Bảng 2.7. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thương mại Phương Dũng giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị: lần

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014 – 2013	Chênh lệch 2013 – 2012
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8,84	10,32	20,84	(1,48)	(10,52)
2. Khả năng thanh toán nhanh	7,34	8,15	16,20	(0,81)	(8,05)
3. Khả năng thanh toán tức thời	4,44	4,59	7,31	(0,15)	(2,72)

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty và sự tính toán của tác giả)

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 2012 – 2013: Khả năng thanh toán ngắn hạn công ty năm 2013 là 10,32 lần có nghĩa là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 10,32 đồng tài sản ngắn hạn, giảm 10,52 đồng so với năm 2012. Tuy khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty giảm đi nhưng chưa hẳn đã là dấu hiệu không tốt, bởi năm 2012 khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty lên tới 20,84, rất cao, cho thấy một đồng nợ phải trả được đảm bảo bằng 20,84 đồng tài sản ngắn hạn, đồng nghĩa với nguồn vốn ngắn hạn không tài trợ hết cho tài sản ngắn hạn mà phần nhiều tài sản ngắn hạn được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn, điều này sẽ dẫn đến vấn đề tuy an toàn tài chính được đảm bảo nhưng chi phí sử dụng vốn cao, do chi phí sử dụng nguồn vốn dài hạn (nợ dài hạn, vốn chủ sở hữu) thường lớn hơn chi phí huy động vốn ngắn hạn (nợ ngắn hạn). Khả năng thanh toán năm 2013 giảm là do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn năm 2013 nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn cụ thể như sau: tài sản ngắn hạn năm 2013 tăng 6,29%, nợ ngắn hạn tăng 114,69% so với năm 2012.

Giai đoạn 2013 – 2014: Khả năng thanh toán ngắn hạn công ty năm 2014 là 8,84 có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 8,84 đồng tài sản ngắn hạn, giảm 1,48 đồng so với năm 2013, nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn của công ty tăng nhưng tốc độ tăng nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn.

Cho thấy, khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty giai đoạn 2012- 2014 rất cao, độ an toàn tài chính được đảm bảo. Xét trong tình hình thực tế của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, tuy khả năng thanh toán ngắn hạn giảm đi, nhưng vẫn ở một tỷ lệ rất cao, và đây không được xem là hạn chế của công ty. Bởi sự thay đổi trong cơ cấu huy động và sử dụng vốn theo hướng tăng tỷ trọng nợ phải trả, giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, đây là một hướng đi tốt, tiến tới sử dụng đòn bẩy tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần làm giảm chi phí sử dụng vốn, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Theo đó, nhìn tổng thể, có thể thấy hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn đang được dần cải thiện.

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 2012 – 2013: Khả năng thanh toán nhanh công ty năm 2013 là 16,20 có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được tài trợ bằng 16,20 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho, giảm 8,05 đồng so với năm 2012. Mặc dù khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2013 giảm đi nhưng vẫn ở mức cao, thể hiện khả năng thanh toán nhanh của công ty ở mức an toàn, góp phần thể hiện hiệu quả trong quản lý tài sản ngắn hạn của công ty. Công ty đang dần giảm đi hệ số an toàn tài chính, tiến tới một tỷ lệ phù hợp để tập trung vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh, vừa đảm bảo an toàn tài chính ở mức độ vừa phải đồng thời tận dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận cho công ty.

Giai đoạn 2013 – 2014: Khả năng thanh toán năm 2014 là 7,34 cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn năm 2014 được đảm bảo bằng 7,34 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho, giảm 0,81 đồng so với năm 2013. Khả năng thanh toán nhanh năm 2014 giảm đi là do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho tăng chậm hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn cụ thể như sau: nợ ngắn hạn năm 2014 tăng 39,37%, tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho tăng 25,49% so với năm 2013.

Khả năng thanh toán nhanh của công ty luôn ở mức cao là do tài sản ngắn hạn của công ty luôn chiếm tỷ trọng lớn, tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn lớn hơn nhiều tốc độ tăng của hàng tồn kho nên tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho vẫn ở mức cao. Thông thường, hàng tồn kho là tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản kém hơn so với tiền, tương đương tiền và các khoản phải thu, nên khả năng thanh toán nhanh cho thấy mức độ sẵn sàng trả nợ đến hạn cao hơn chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn.

Khả năng thanh toán nhanh của công ty tuy có xu hướng giảm nhưng vẫn ở mức cao (thấp nhất là 7,34 vào năm 2014) cho thấy khả năng an toàn tài chính luôn được đảm bảo, điều này sẽ giúp công ty gây dựng được sự tin tưởng và tiềm lực, độ an toàn tài chính của công ty đến đối tác.

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 2012 – 2013: Khả năng thanh toán tức thời công ty năm 2013 là 4,59 có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 4,59 đồng tiền và các khoản tương đương tiền, giảm 2,72 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân giảm là do tốc độ tăng của tiền và tương đương tiền nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn. Tiền và tương đương tiền năm 2013 tăng 34,97% nhưng nợ ngắn hạn tăng 114,69%. Khả năng thanh toán tức thời của công ty đang ở mức khá cao cho thấy công ty đảm bảo được khả năng thanh toán, đảm bảo an toàn tài chính, cho thấy việc quản lý tiền và tương đương tiền nói riêng và tài sản ngắn hạn nói chung là tương đối hiệu quả, đảm bảo yêu cầu thanh toán ngay các khoản nợ đến hạn của công ty.

Giai đoạn 2013 – 2014: Khả năng thanh toán tức thời năm 2014 là 4,44 lần. Khả năng thanh tức thời năm 2014 cho biết trong năm 2014 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 4,44 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Khả năng thanh toán tức thời công ty năm 2014 giảm là do năm 2014 tốc độ tăng của tiền và các khoản tương đương tiền nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng nợ ngắn hạn. Năm 2014 công ty tăng các khoản tiền lên 34,63% so với năm 2013 trong khi đó nợ ngắn hạn tăng lên 39,37%.

Khả năng thanh toán tức thời của công ty giai đoạn 2012- 2014 ở mức cao, cho thấy khả năng thanh toán ngay các khoản nợ đến hạn luôn được đảm bảo. Điều này tạo nên sự an toàn về mặt tài chính, khẳng định khả năng thanh toán đúng hạn, góp phần nâng cao uy tín, hình ảnh của công ty đến đối tác và nhà đầu tư, tuy nhiên, hệ số này khá cao như vậy đồng nghĩa với việc để lượng tiền và tương đương tiền dư khá nhiều, không tận dụng được khả năng sinh lời từ chúng, bởi lẽ tiền trong quỹ không sinh lời, thậm chí còn có khả năng mất giá do lạm phát, tiền gửi ngân hàng để thanh toán thì mức lãi suất là rất thấp. Phần nào phản ánh hiệu quả quản lý tiền và tương đương tiền nói riêng và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn nói chung không được hiệu quả tối đa.

2.2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghệ Phương Dững giai đoạn 2012 – 2014.

Bảng 2.8. Các chỉ tiêu hoạt động của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghệ Phương Dững giai đoạn 2012 – 2014

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012
Doanh thu thuần	nghìn đồng	9.606.816	8.626.365	11.514.757
Phải thu khách hàng bình quân	nghìn đồng	1.425.962	1.582.534	2.028.255
Giá vốn hàng bán bình quân	nghìn đồng	7.126.366	8.309.133	7.814.695
Hàng tồn kho bình quân	nghìn đồng	1.967.355	2.000.825	1.505.175
TSNH bình quân	nghìn đồng	10.476.314	9.267.565	9.994.215
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	6,74	5,45	5,68
Thời gian thu tiền trung bình	Ngày	53	66	63
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	3,62	4,15	5,19
Thời gian quay vòng hàng tồn kho	Ngày	99	87	69
Chu kỳ kinh doanh	Ngày	152	153	132
Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn	lần	0,92	0,93	1,15

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty và sự tính toán của tác giả)

Vòng quay các khoản phải thu:

Vòng quay các khoản phải thu của công ty năm 2013 giảm 0,23 vòng so với năm 2012, nhưng sang năm 2014, vòng quay khoản phải thu tăng mạnh ở mức tăng 1,29 vòng so với năm 2013, cho thấy thời gian thu tiền của công ty đang bị kéo dài từ 63 ngày năm 2012 đến 66 ngày năm 2013, và thu ngắn lại từ 66 ngày năm 2013 xuống còn 53 ngày năm 2014. Cho thấy năm 2013 so với năm 2012, công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn lâu hơn, nhưng sang năm 2014 đã giảm đi đáng kể. Sang năm 2014, sự biến động này đã mang tính chất tích cực hơn. Như vậy, nhìn chung xu hướng hiệu quả quản lý các khoản phải thu trong việc quản lý tài sản ngắn hạn đang có dấu hiệu tích cực hơn.

Kì thu tiền bình quân:

Kì 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. Kì thu tiền bình quân tăng trong năm 2013 so với 2012 cho thấy công ty đang bị khách hàng chiếm dụng nhiều vốn hơn, nhưng chỉ tiêu này đã giảm đi từ năm 2014 so với năm 2013. Năm 2012, kì thu tiền là 63 ngày, năm 2013 là 66 ngày tăng 3 ngày so với năm 2012. Năm 2014, kì thu tiền là 53 ngày, giảm 13 ngày so với năm 2013, đây được xem như một thành tích của công ty. Việc nhanh thu hồi khoản phải thu sẽ khiến công ty có

thể quay vòng vốn nhanh hơn, có vốn để đầu tư hoặc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, hạn chế được lượng vốn bị chiếm dụng, gia tăng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.

Vòng quay hàng tồn kho:

Vòng quay hàng tồn kho của công ty trong 3 năm có xu hướng giảm dần. Năm 2013, vòng quay hàng tồn kho là 4,15 vòng, giảm 1,04 vòng so với năm 2012, và tiếp tục giảm chỉ còn 3,62 vòng trong năm 2014. Số vòng quay hàng tồn kho của công ty giảm đi cho thấy thời gian quay vòng hàng tồn kho của công ty đang tăng lên, công ty sẽ mất nhiều hơn gian hơn để hàng tồn kho có thể thực hiện xong vòng quay của nó, đem lại doanh thu cho công ty, tác động làm tăng vòng quay của tài sản ngắn hạn, tăng thời gian hoàn thành một chu kỳ kinh doanh của tài sản ngắn hạn, giảm hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn. Đây là một dấu hiệu không tốt cho hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn mà cụ thể là hiệu quả quản lý hàng tồn kho, sẽ khiến công ty bị ứ đọng vốn trong khâu dự trữ, lượng hàng tồn kho có thể gây ra rất nhiều sự tiêu cực cho công ty có thể kể đến như: thời gian lưu kho lâu khiến chi phí quản lý, bảo quản phát sinh tăng, tăng rủi ro hỏng hóc hàng hóa do thời gian, điều kiện thời tiết, hàng hóa của công ty chủ yếu là các thiết bị máy móc công nghiệp làm bằng kim loại, trong điều kiện nước ta là nước nhiệt đới gió mùa, độ ẩm không khí cao, nên nguy cơ bị hàn gỉ rất cao, có thể làm giảm hiệu suất hoạt động của thiết bị,...

Thời gian luân chuyển kho:

Thời gian luân chuyển kho cho biết thời gian từ khi mua hàng hóa đến khi dùng hết số hàng hoá đó thì mất bao nhiêu ngày. Năm 2012, hệ số này là 69 ngày, năm 2013 là 87 ngày tăng 18 ngày so với năm 2012. Năm 2014, thời gian luân chuyển kho là 99 ngày tăng 12 ngày so với năm 2013. Đây là một dấu hiệu không mấy khả quan đối với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại vì nó sẽ làm phát sinh tăng chi phí quản lý hàng tồn kho, chi phí kho bãi, bảo quản,...do phải bảo quản, lưu trữ hàng lâu hơn, tác động tiêu cực đến hiệu quả quản lý hàng tồn kho và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty.

Chu kỳ kinh doanh:

Do thời gian luân chuyển kho của công ty và kì thu tiền bình quân có sự biến động không ổn định, không đồng nhất. Thời gian luân chuyển kho tăng dần từ 69 ngày năm 2012 lên 87 ngày năm 2013 và 99 ngày năm 2014, nhưng kì thu tiền năm 2013 tăng lên 3 ngày so với năm 2012 nhưng đến năm 2014 chỉ tiêu này lại giảm đi 13 ngày so với năm 2013. Kết quả là chu kỳ kinh doanh năm 2013 là 153 ngày tăng 21 ngày so với năm 2012, sang năm 2014, chu kỳ kinh doanh biến động nhẹ, chỉ giảm 1 ngày so với năm 2013. Chu kỳ kinh doanh cho thấy thời gian để có thể hoàn thành một vòng chu chuyển của vốn kinh doanh tồn tại dưới dạng hàng tồn kho và các khoản phải thu,

chu kỳ kinh doanh càng dài thì tốc độ thu hồi vốn càng lâu, công ty dễ gặp phải tình trạng thiếu vốn để tiếp tục đầu tư hay mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2013 chu kỳ kinh doanh tăng như vậy sẽ khiến cho doanh nghiệp tăng lượng vốn bị ứ đọng trong khâu lưu trữ và khâu lưu thông, theo đó, sẽ dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản giảm đi, tuy nhiên, tình trạng này đã được công ty khắc phục năm 2014, kết quả khiến chu kỳ kinh doanh của công ty năm 2014 giảm 1 ngày so với năm 2013; đồng thời cũng cho thấy sự tiến bộ trong hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty.

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn:

Thông qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2012 đạt 1,15 lần (lớn hơn 1) cho thấy việc quản lý tài sản ngắn hạn của công ty năm 2012 có hiệu quả. Nhưng năm 2013, 2014, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty lần lượt là 0,93 và 0,92 lần, đều nhỏ hơn 1, cho thấy việc quản lý tài sản ngắn hạn kém hiệu quả hơn. Nguyên nhân giảm là do tài sản ngắn hạn năm 2013 tăng 6,92% so với năm 2012, trong khi doanh thu thuần năm 2013 lại giảm 25,08% so với năm 2012 do tình hình khó khăn năm 2013. Năm 2014 doanh thu thuần tuy có tăng 11,36% so với năm 2013 nhưng tài sản ngắn hạn lại tăng với tốc độ lớn hơn (tăng 19,39%), kết quả vẫn khiến cho hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giảm đi 0,01%. Đây là chỉ tiêu tổng quan nhất để đánh giá hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn, là căn cứ cho biết tình hình quản lý tài sản có hiệu quả hay chưa hiệu quả để tìm cách khắc phục.

Bảng 2.9. Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, mức tiết kiệm vốn lưu động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	năm 2014	năm 2013	năm 2012
LNST	nghìn đồng	759.109	167.268	753.801
Doanh thu thuần	nghìn đồng	9.606.816	8.626.365	11.514.757
TSNH	nghìn đồng	11.402.460	9.550.167	8.984.963
Tài sản ngắn hạn bình quân	nghìn đồng	10.476.314	9.267.565	9.994.215
Vòng quay TSNH	Vòng	0,92	0,93	1,15
Thời gian luân chuyển TSNH	Ngày	393	387	312
Tỷ suất sinh lời của TSNH	%	7,25	1,80	7,54
Mức tiết kiệm vốn lưu động	nghìn đồng	143.814	2.136.456	

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)

Vòng quay tài sản ngắn hạn:

Vòng quay tài sản ngắn hạn cho biết trong một năm tài chính hay một chu kỳ sản xuất kinh doanh thì tài sản ngắn hạn quay được mấy vòng. Năm 2012, tài sản ngắn hạn quay được 1,15 vòng, năm 2013 tài sản ngắn hạn quay được 0,93 vòng giảm 0,22 vòng so với năm 2012. Năm 2014 tài sản ngắn hạn quay được 0,93 vòng giảm 0,01 vòng so với năm 2013. Vòng quay tài sản ngắn hạn giảm dần có nghĩa là trong một chu kỳ kinh doanh, tài sản ngắn hạn quay được ít vòng hơn, theo đó, tốc độ quay vòng vốn đầu tư

cho tài sản ngắn hạn sẽ giảm đi, công ty lâu thu hồi vốn hơn, có thể khiến công ty bị thiếu vốn phục vụ cho hoạt động của công ty, tăng chi phí sử dụng vốn trong trường hợp phải huy động thêm vốn, giảm hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.

Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn:

Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn cho biết tốc độ chu chuyển của tài sản ngắn hạn là nhanh hay chậm. Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng trong cả 3 năm điều này cho thấy tốc độ chu chuyển của tài sản ngắn hạn càng ngày càng chậm. Năm 2012, hệ số này là 312 ngày, năm 2013 là 387 ngày tăng 75 ngày so với năm 2012. Năm 2014, hệ số này là 393 ngày tăng 6 ngày so với năm 2013. Nguyên nhân thời gian luân chuyển tăng là do vòng quay tài sản ngắn hạn giảm trong 3 năm. Nhìn chung, đây là một dấu hiệu không tốt phản ánh tình hình quản lý tài sản ngắn hạn của công ty.

Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn:

Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn cho biết 100 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, hệ số này là 7,54%, năm 2013 là 1,80% cho biết 100 đồng tài sản ngắn hạn năm 2013 tạo ra 1,80 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 5,74 đồng so với năm 2012, nguyên nhân giảm là do năm 2013 lượng tiêu thụ hàng hóa giảm, doanh thu giảm, lợi nhuận sau thuế giảm. Năm 2014, hệ số này là 7,25% cho biết 100 đồng tài sản ngắn hạn thì năm 2014 thu về 7,25 đồng lợi nhuận sau thuế tăng 5,45 đồng so với năm 2013, nguyên nhân là do sang năm 2014, tình hình kinh tế đã có dấu hiệu khả quan, tình hình sản xuất kinh doanh của công ty đã dần lấy lại được tốc độ của năm 2012. Như vậy, nếu xét về khả năng tạo ra lợi nhuận từ tài sản ngắn hạn thì năm 2014, công ty đã có sự tiến bộ, khắc phục được tình trạng kém hiệu quả của năm 2013, nâng cao trình độ quản lý tài sản ngắn hạn.

Mức tiết kiệm vốn lưu động:

Mức tiết kiệm vốn lưu động năm 2013 là 2.136.456 nghìn đồng cho biết để đạt được mức doanh thu như năm 2012 thì công ty cần một lượng vốn lưu động nhiều hơn năm 2012 là 2.136.456 nghìn đồng. Năm 2014 là 143.814 nghìn đồng cho biết để đạt được mức doanh thu như năm 2013 thì công ty cần một lượng vốn lưu động nhiều hơn năm 2013 là 143.814 nghìn đồng. Thông qua bảng trên ta thấy mức tiết kiệm vốn lưu động của công ty đều dương. Xét cụ thể, năm 2013 có mức tiết kiệm vốn lưu động lớn hơn năm 2014 nhiều như vậy nguyên nhân là do trong năm 2013 mức tiêu thụ kém, sự khó khăn chung của nền kinh tế như kinh tế thế giới bất ổn, làm phát vẫn ở mức cao,...khiến công ty cần lượng vốn lưu động lớn đầu tư vào khâu tiêu thụ nếu muốn đạt được doanh thu như năm trước đó. Đồng thời, do thời gian quay vòng của TSNH của công ty đang bị kéo dài thêm trong năm 2013 và 2014 điều này cho thấy việc quản lý tài sản ngắn hạn của công ty chưa thực sự có hiệu quả cao.

2.3. Đánh giá hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng

Trong giai đoạn 2012-2014 là giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế, đặc biệt là năm 2013, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2013 bị giảm đi đáng kể, nhưng sang năm 2014, tình hình sản xuất kinh doanh của công ty đã có bước tiến bộ, đó là có sự cố gắng của toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty.

- Về quy mô của doanh nghiệp

Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng là một công ty thành lập năm 2010, khá mới, tiềm lực kinh tế chưa thực sự vững chắc, đây là một yếu tố không thuận lợi cho tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, xét trong giai đoạn 2012-2014, tổng tài sản và nguồn vốn của công ty đã tăng dần, từ 13.742.890 nghìn đồng năm 2012 lên 15.432.962 nghìn đồng năm 2014. Cho thấy sự khả quan về quy mô hoạt động của công ty, tuy nhiên, quy mô tài sản tăng, mà cụ thể là tài sản ngắn hạn cũng tăng lên về số lượng, theo đó, công tác quản lý tài sản ngắn hạn cũng chịu nhiều áp lực hơn, phải quản lý lượng lớn hơn tài sản ngắn hạn, đồng nghĩa với việc phát sinh chi phí quản lý, bảo quản, chi phí nhân công,...

- Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp

Với mỗi ngành nghề kinh doanh khác nhau sẽ có việc phân phối tài sản và chu kỳ sản xuất kinh doanh khác nhau. Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ là chủ yếu nên tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng và khối lượng lớn. Xét trong tình hình cụ thể của công ty giai đoạn 2012-2014, công ty vẫn duy trì được tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao, và là lượng tài sản chính tạo ra lợi nhuận cho công ty. Năm 2013 chu kỳ kinh doanh của công ty tăng 21 ngày so với năm 2012, đây là một dấu hiệu không tốt, cho thấy chu kỳ kinh doanh của công ty đang bị kéo dài ra, quay vòng vốn chậm, dễ khiến công ty gặp tình trạng thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng đến năm 2014, công ty đã khắc phục được, chu kỳ kinh doanh giảm 1 ngày so với năm 2013, cho thấy sự tiến bộ về trình độ quản lý tài sản ngắn hạn của công ty.

Để đi vào sản xuất thì lượng tài sản ngắn hạn cần đưa vào là bao nhiêu, mức dự trữ cho chu kỳ tiếp theo như thế nào, mức tiền mặt tối thiểu cần thiết là bao nhiêu,... để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh đồng thời tối thiểu hóa chi phí phải bỏ ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Xét cụ thể với Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, trên thực tế, việc tính toán mức dự trữ tài sản ngắn hạn cho kỳ kinh doanh tiếp theo mà cụ thể là mức dự trữ tiền cần thiết, công ty mới chỉ dựa trên mức cần thiết, đã sử dụng của kỳ kinh doanh trước đó làm cơ sở

cho tính toán mức dự trữ ở kỳ tiếp theo, điều này có thể khiến công ty bị động trước những biến động bất ngờ của thị trường, mức dự trữ không phù hợp có thể khiến công ty dư thừa, lãng phí vốn hay tình trạng thiếu vốn phải huy động thêm và phát sinh chi phí huy động vốn cho kỳ kinh doanh tiếp theo.

- Trình độ học vấn của lao động

Với đội ngũ cán bộ gồm nhiều kỹ sư, kiến trúc sư có trình độ chuyên môn cao và có kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp, đội ngũ cán bộ công nhân viên của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng luôn đảm bảo được đúng tiến độ làm việc, chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp, hàng hóa công ty cung cấp đảm bảo được tiêu chuẩn và hiệu quả hoạt động mà công ty đã đề ra, góp phần đảm bảo hiệu quả trong khâu quản lý hàng hóa, thúc đẩy hoạt động tiêu thụ, nâng cao hiệu quả của hoạt động quản lý công ty nói chung và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn nói riêng.

- Sự quản lý của Nhà nước

Trong giai đoạn 2012-2014, có nhiều sự thay đổi về chính sách quản lý của Nhà nước về kinh tế, các thay đổi trong luật lệ, thông tư về việc ghi nhận kế toán, tài chính; mà tiêu biểu phải kể đến việc áp dụng thông tư 200/2014/TT_BTC về chế độ kế toán thay thế quyết định 15/2006/QĐ_BTC,...theo đó, công ty đã áp dụng và xử lý tốt.

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp

Đứng trước sự cạnh tranh ngày càng cao từ thị trường và các đối thủ cạnh tranh, sự tồn tại lâu đời của các công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực, sự xâm nhập, cạnh tranh giữa hàng trong nước và hàng ngoại nhập,... Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng đã có nhiều nỗ lực cải thiện công tác quản lý tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn (lượng tài sản chính tạo ra doanh thu cho công ty) để có thể đứng vững, tăng doanh thu hàng năm trong giai đoạn 2012-2014, là một thành tích trong khâu quản lý của công ty.

Đánh giá cụ thể về quản lý tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, có thể rút ra những kết quả và hạn chế của công ty như sau:

2.3.1. Những kết quả đạt được

Vượt lên sự khó khăn của nền kinh tế khi mà hàng loạt các doanh nghiệp phải đóng cửa thì công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng vẫn tồn tại và phát triển. Biểu hiện là tuy năm 2013 nền kinh tế chung gặp khó khăn, công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng là một công ty mới thành lập còn chưa tránh khỏi ảnh hưởng mạnh từ môi trường, lợi nhuận của

công ty trong năm 2013 bị giảm đi, nhưng đến năm 2014 đã tăng lên gần đạt được mức của năm 2012.

Quy mô tổng tài sản và tổng tài sản ngắn hạn tăng dần qua các năm, tổng tài sản đạt 13.742.890 nghìn đồng, 14.313.279 nghìn đồng, 15.432.962 nghìn đồng ở các năm 2012, 2013 và 2014; tài sản ngắn hạn đạt 8.984.963 nghìn đồng, 9.550.167 nghìn đồng, 11.402.460 nghìn đồng ở các năm 2012, 2013 và 2014. Cho thấy công ty đang dần mở rộng quy mô, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, góp phần nâng cao vị thế và thị phần của công ty trên thị trường. Năm 2014, tổng tài sản ngắn hạn tăng, nhưng lượng hàng tồn kho lại giảm, cho thấy việc tiêu thụ sản phẩm của công ty trong năm 2014 có tiến bộ, góp phần giải phóng hàng tồn kho, tăng thu cho công ty.

Khả năng thanh toán của công ty luôn được đảm bảo và đứng ở mức độ cao, đảm bảo mặt an toàn tài chính. Biểu hiện là các hệ số về khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán tức thời giai đoạn 2012- 2014 đều ở mức độ khá cao, cụ thể: khả năng thanh toán ngắn hạn đều trên 8, khả năng thanh toán nhanh đều trên 7, khả năng thanh toán tức thời đều trên 4.

Phải thu khách hàng tuy ở một tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn, nhưng xu hướng biến động đã giảm đi qua các năm: năm 2012 chiếm 33,56%, năm 2013 chiếm 31,89%, năm 2014 chiếm 30,01%, cho thấy mức độ vốn bị chiếm dụng đã giảm đi, đây là một dấu hiệu khả quan cho công ty.

Tỷ trọng hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng giảm, tỷ trọng tiền và tương đương tiền tăng dần qua các năm, cho thấy dấu hiệu khả quan trong việc quản lý tài sản ngắn hạn và đã đem lại hiệu quả tốt.

Nợ ngắn hạn của công ty đang tăng dần, xét cụ thể với công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thì đây là một dấu hiệu tốt, bởi công ty đang sử dụng lượng vốn chủ sở hữu ở một tỷ trọng rất cao (ở cả 3 năm 2012, 2013 và 2014 tỷ trọng vốn chủ sở hữu đều trên 90%) gây một áp lực sinh lời cao cho một đồng vốn bỏ ra từ phía các chủ đầu tư.

2.3.2. Những điểm hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được thì công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng vẫn còn một số tồn tại cần khắc phục.

Hệ số thanh toán ở mức khá cao (khả năng thanh toán ngắn hạn đều trên 8, khả năng thanh toán nhanh đều trên 7, khả năng thanh toán tức thời đều trên 4), gây nên vấn đề về chi phí sử dụng vốn, việc sử dụng vốn không hiệu quả, không khai thác hết khả năng sinh lời từ tài sản của công ty do công ty quá đề cao vấn đề an toàn tài chính mà bỏ lỡ các cơ hội đầu tư sinh lời. Công ty nên giảm bớt các hệ số này bằng cách

tăng tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn, giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu để có thể tận dụng đòn bẩy tài chính gia tăng khả năng sinh lời cho công ty, đồng thời giảm chi phí huy động và sử dụng vốn do vốn huy động từ nợ phải trả thường giới hạn được mức chi phí phải trả và thường thấp hơn chi phí huy động và sử dụng vốn chủ sở hữu trong trường hợp công ty làm ăn có lãi.

Chênh lệch giữa doanh thu và lợi nhuận ròng là rất lớn do công tác quản lý chi phí chưa tốt. Biểu hiện cụ thể là: doanh thu năm 2013 giảm 25,08%, giá vốn giảm 26,91%, nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp lại tăng 17,24%. Công ty cần rà soát lại các khoản chi phí phải bỏ ra như: giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác phát sinh, xem đã phù hợp chưa, những khoản chi nào chưa hợp lý, gây lãng phí thì nên cắt bỏ, tuyên truyền và tổ chức các chương trình kêu gọi sự tiết kiệm, hiệu quả trong công ty, tích cực tìm kiếm các nguồn hàng hóa có chất lượng với giá cả cạnh tranh góp phần làm giảm giá vốn hàng bán,...

Thời gian luân chuyển tài sản đang biến động theo xu hướng không tốt: năm 2012 là 312 ngày, năm 2013 là 387 ngày, năm 2014 là 393 ngày, theo đó, thời gian quay vòng nguồn vốn tài trợ cho tài sản ngắn hạn cũng tăng lên, công ty có thể gặp tình trạng thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty cần phải xem xét lại quá trình luân chuyển tài sản của công ty, xem xét theo dõi tiến độ thực hiện của từng bộ phận cấu thành như tiền và tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho để kịp thời phát hiện các sai sót làm chậm quá trình luân chuyển của chúng để có biện pháp khắc phục phù hợp.

Nguồn vốn của công ty chủ yếu từ vốn chủ sở hữu, ở cả ba năm 2012, 2013, 2014 tỷ trọng vốn chủ sở hữu đều trên 90%, với chi phí sử dụng vốn cao hơn vốn vay, điều này gây nên áp lực sinh lời của một đồng vốn. Công ty nên gia tăng việc huy động vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh từ các nguồn khác như vay tín dụng hay tăng cường sử dụng vốn chiếm dụng để có thể tận dụng đòn bẩy tài chính, giảm chi phí sử dụng vốn và áp lực sinh lời đặt lên một đồng vốn.

Tiền và tương đương tiền tăng dần qua các năm, trong đó, lượng tiền mặt chiếm tỷ trọng lớn (ở cả ba năm đều chiếm trên 65% trong tổng lượng tiền và tương tiền), trong khi tiền trong quỹ không những không sinh lời mà còn có nguy cơ mất giá do lạm phát. Khiến công ty không tận dụng hết được vốn để đầu tư gia tăng lợi nhuận cho công ty. Tác động làm giảm hiệu quả quản lý tiền và tương đương tiền và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn. Công ty không nên giữ một lượng tiền và tương đương tiền lớn, bởi tiền mặt trong quỹ tuy có tính thanh khoản cao nhưng lại không sinh lời, thậm chí còn có thể mất giá do lạm phát, tiền gửi ngân hàng để thanh toán có tỷ suất sinh lời rất thấp, công ty nên tận dụng nguồn tiền này để đầu tư tài chính ngắn hạn như đầu tư

vào cổ phiếu, trái phiếu,...để gia tăng khả năng sinh lời cho một đồng vốn, tránh tình trạng lãng phí vốn.

Về các khoản phải thu, đáng chú ý là khoản phải thu khác (ở 3 năm đều chiếm trên 50% tổng nợ phải thu), gồm các khoản phải thu phát sinh ít liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty, đây là một tỷ lệ khá cao, công ty cần phải xem xét trong thời gian tới, bởi khoản phải thu càng lớn thì có nghĩa công ty càng bị chiếm dụng vốn nhiều, làm giảm hiệu quả quản lý nợ phải thu và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn.

Thời gian luân chuyển kho lần lượt là 69 ngày, 87 ngày, 99 ngày ở các năm 2012, 2013, 2014; thời gian luân chuyển kho tăng dần qua các năm cho thấy để thực hiện một vòng quay hàng tồn kho, công ty mất nhiều thời gian hơn, khả năng quay vòng hàng tồn kho chậm, theo đó khả năng quay vòng vốn kinh doanh cũng chậm đi, là một dấu hiệu không tốt cho hiệu quả quản lý hàng tồn kho và hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn. Là một công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại là chủ yếu, Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng cần thật sự quan tâm đến vấn đề hàng tồn kho, công ty cần theo dõi thường xuyên số lượng và cả chất lượng của hàng hóa trong kho, đảm bảo kho thông thoáng, không ẩm mốc, hiện tại công ty chỉ có một người chuyên chở hàng hóa từ kho này sang kho khác, đồng thời thủ tục để xuất, nhập hàng hóa còn nhiều khâu, gây bất cập, làm tăng thời gian luân chuyển hàng tồn kho, từ đó làm giảm hiệu quả quản lý hàng tồn kho, công ty cần bổ sung nhân lực cho công tác vận chuyển, lắp đặt hàng từ kho này sang kho khác, để góp phần làm giảm bớt thời gian luân chuyển kho.

Kết luận chương 2:

Trên cơ sở lý luận chung về tài sản ngắn hạn và quản lý tài sản ngắn hạn từ chương 1, chương 2 đã tiếp tục đi sâu nghiên cứu thực trạng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, và đã chỉ ra thực trạng hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty giai đoạn 2012-2014 qua những phân tích và chỉ tiêu cụ thể, đưa ra những nhận xét về kết quả đạt được và những hạn chế của hoạt động quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty, làm cơ sở cho việc đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty sẽ được trình bày ở chương tiếp theo của khóa luận.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP PHƯƠNG DŨNG

3.1. Định hướng phát triển của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

3.1.1. Nhận xét về môi trường kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Môi trường kinh tế, chính trị:

Là một công ty đang hoạt động, công ty luôn luôn chịu tác động từ môi trường kinh tế, chính trị như luật pháp, các chính sách và cơ chế của nhà nước đối với ngành kinh doanh. Những thay đổi trong môi trường kinh tế và chính trị có thể là cơ hội với doanh nghiệp này nhưng lại là thách thức với doanh nghiệp khác, nhà quản trị phải lưu ý tới các yếu tố trên nhằm tiên đoán những thay đổi quan trọng về chính trị trong nước, khu vực và trên thế giới để có những quyết sách đúng đắn trong kinh doanh phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty mình. Chẳng hạn, mỗi quan tâm hàng đầu của nhà nước được thể hiện trong sự thay đổi của luật kinh doanh là bảo vệ các doanh nghiệp, nhưng đồng thời nó lại kích thích tính chất cạnh tranh và giữ thái độ trung gian khi phải đối phó với những xung đột trong cạnh tranh. Điều này bắt buộc mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại phát triển phải biết bám chặt hành lang pháp luật để hành động.

Sự ổn định chính trị có ảnh hưởng rất lớn đến các doanh nghiệp, vì rủi ro do môi trường chính trị là rất lớn. Khi chính phủ thay thế nhau có thể dẫn đến những thay đổi đáng kể về chính sách kinh tế, như chính phủ có thể quốc hữu hoá, tịch thu tài sản, ngăn cấm di chuyển ngoại tệ hoặc can thiệp vào chính sách tài chính tiền tệ.

Môi trường công nghệ kỹ thuật:

Hầu như tất cả các hàng hoá sản phẩm được tạo ra hiện nay đều gắn liền với những thành tựu khoa học kỹ thuật - công nghệ. Có thể nói rằng, chúng ta đang sống trong thời kỳ kỹ thuật công nghệ phát triển. Doanh nghiệp nào nắm vững kỹ thuật - công nghệ và sớm ứng dụng nó vào sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp đó tồn tại và phát triển. Ngoài ra, việc phát triển của khoa học công nghệ có thể được xem như vũ bão, khiến mỗi doanh nghiệp cần phải quan tâm thường xuyên nghiên cứu, tìm tòi, nâng cao trình độ, công cụ để mình không bị lạc hậu, theo sau thời đại. Có như thế thì công ty mới có thể tồn tại và phát triển.

Môi trường tự nhiên:

Bao gồm các yếu tố liên quan: Tài nguyên thiên nhiên, đất đai, khí hậu thời tiết ... Thực tế cho thấy sự ô nhiễm không khí và môi trường xung quanh đã đến mức báo động. Vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp và chính phủ là không thể thờ ơ với công

việc này. Hiện nay, người ta đang tìm cách đối phó với tình trạng ô nhiễm bằng những cách riêng của mình. Ngoài việc đóng thuế môi trường ra đã có nhiều nhà kinh doanh chủ động tìm cách thay thế nguyên liệu, vật liệu sử dụng năng lượng sạch hoặc nghiên cứu chế tạo, áp dụng các kỹ thuật xử lý chất thải.

Môi trường văn hoá xã hội:

Các yếu tố văn hoá xã hội có liên quan với nhau nhưng tính chất tác động của chúng có thể khác nhau. Thực tế người ta luôn sống trong môi trường văn hoá đặc thù, tính đặc thù của mỗi nhóm người vận động theo hai khuynh hướng là giữ lại các tinh hoa văn hoá dân tộc, một khuynh hướng khác là hoà nhập với các nền văn hoá khác.

Thuận lợi

Việt Nam là một nước đang phát triển theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nhu cầu phát triển về công nghệ, thiết bị công nghệ là rất lớn, là một cái nhìn khả quan cho ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.

Xu thế toàn cầu hóa phát triển mạnh, là một cơ hội lớn cho hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh trở lên đa dạng, có nhiều cơ hội trong việc tìm đối tác nước ngoài và gia tăng khả năng có thể học hỏi kinh nghiệm kinh doanh từ những nước phát triển.

Việt Nam có nguồn lao động dồi dào, có thể tận dụng nguồn nhân công giá rẻ giảm chi phí kinh doanh.

Khó khăn

Tình hình nền kinh tế tuy đã có một vài dấu hiệu khả quan nhưng chưa thực sự hồi phục và ổn định, công ty vẫn luôn đối mặt với tình trạng kinh tế chung của thế giới là bất ổn, khủng hoảng có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Nền kinh tế trong nước còn nhiều hạn chế như: lạm phát, cầu tiêu dùng còn hạn chế,...

Do số lượng doanh nghiệp đông đảo, bản thân công ty lại là một công ty mới thành lập, tiềm lực còn chưa vững chắc,...dòng sản phẩm là tương đồng nhau, do đó, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành rất mãnh liệt.

Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ vừa là yếu tố thúc đẩy nhưng lại làm tăng nguy cơ tụt hậu về tình độ sản xuất kinh doanh nếu công ty không thường xuyên cập nhật kiến thức công nghệ mới.

Do tâm lý người tiêu dùng Việt luôn tin tưởng vào những hãng đã có thương hiệu lớn mạnh, điều này gây khó khăn cho những công ty nhỏ, mới thành lập, chưa chiếm được nhiều thị phần trên thị trường.

3.1.2. Định hướng phát triển của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Bất kể một Doanh nghiệp nào, lĩnh vực kinh doanh nào thì đều có định hướng phát triển cho mình trong tương lai, công ty cổ phần đầu tư à kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng cũng vậy luôn đề ra mục tiêu phấn đấu cho mình.

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.

Nâng cao trình độ của đội ngũ nhân viên do lĩnh vực công nghệ là lĩnh vực rất nhanh bị lỗi thời nên công ty phải tạo được sự riêng biệt, nổi bật trong sản phẩm của mình.

Từng bước tạo dựng hình ảnh, nâng cao thị phần của công ty.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng.

Đề chủ động trong việc quản lý tài sản ngắn hạn (vốn lưu động) và sử dụng một cách hiệu quả, trước mỗi năm kế hoạch công ty cần phải có những căn cứ khoa học như: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, sự biến động của thị trường, trình độ và năng lực quản lý để lập kế hoạch quản lý tài sản ngắn hạn hợp lý.

Nếu lượng tài sản ngắn hạn dự tính thấp hơn so với nhu cầu thực tế sẽ gây khó khăn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Bởi Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị Phương Dũng là công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, lượng tài sản chủ yếu và đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra doanh thu cho công ty là tài sản ngắn hạn.

Công ty cần phải tìm hiểu, áp dụng các giải pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của mình. Cụ thể:

3.2.1. Cần xác định nhu cầu tài sản ngắn hạn (vốn lưu động) của công ty.

Công ty cần phải phân tích chính xác các chỉ tiêu tài chính của kỳ trước, những biến động chủ yếu trong vốn lưu động, mức chênh lệch giữa kế hoạch và thực hiện về nhu cầu vốn lưu động ở các kỳ trước. Tiếp đó, dựa trên nhu cầu vốn lưu động đã xác định, công ty cần lên kế hoạch huy động vốn: xác định khả năng tài chính hiện tại của công ty; số vốn còn thiếu; so sánh chi phí huy động vốn từ các nguồn tài trợ để tài trợ để lựa chọn kênh huy động vốn phù hợp, kịp thời, tránh tình trạng thừa vốn, gây lãng phí hoặc thiếu vốn làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Hiện tại công ty còn đang dùng lượng lớn nguồn vốn dài hạn mà chủ yếu được huy động từ vốn chủ sở hữu của cổ đông để tài trợ cho tài sản (ở cả 3 năm tỷ trọng vốn chủ sở hữu đều trên 90%), như vậy tuy độ an toàn tài chính được đảm bảo nhưng chi phí sử dụng vốn cao, áp lực sinh lời lớn. Công ty nên tăng cường huy động nguồn vốn huy động từ bên ngoài để giảm thiểu chi phí sử dụng vốn, tận dụng hiệu quả của đòn bẩy tài chính, nên linh hoạt tìm các nguồn tài trợ với lãi suất phù hợp. Một số nguồn công ty có thể xem xét huy động như:

- Vay ngân hàng: Trong những năm gần đây, đứng trước nhu cầu đòi hỏi về vốn thì đây là một nguồn cung cấp vốn quan trọng. Khi công ty vay vốn ngân hàng, mức lãi suất đã được xác định trước, nên nếu công ty tận dụng tốt nguồn vốn này, sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả, sẽ tạo dựng được đòn bẩy tài chính giúp công ty khếch đại lợi nhuận đem lại cho công ty.

- Nguồn vốn liên doanh, liên kết: Đây là hình thức hợp tác mà qua đó các doanh nghiệp không những tăng được vốn cho hoạt động kinh doanh mà còn học tập được kinh nghiệm quản lý, tiếp thu được tiến bộ khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

- Vốn chiếm dụng: Thực chất đây là các khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, các khoản phải trả khác; khi sử dụng khoản vốn này công ty không phải trả chi phí sử dụng, đây là nguồn vốn mà doanh nghiệp chỉ có thể chiếm dụng tạm thời để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần làm giảm chi phí sử dụng vốn cho công ty.

Để có thể huy động đầy đủ, kịp thời và chủ động vốn trong kinh doanh, công ty cần phải thực hiện các biện pháp sau:

- Xây dựng chiến lược huy động vốn phù hợp với thực trạng thị trường và đặc điểm kinh doanh của công ty. Công ty sử dụng tài sản ngắn hạn là chủ yếu (ở cả ba năm 2012, 2013 và 2014 tỷ trọng tài sản ngắn hạn đều trên 65%), vậy công ty nên tăng cường huy động nguồn vốn nợ ngắn hạn, để nâng cao sự phù hợp về tính quay vòng, thời gian luân chuyển giữ huy động và sử dụng vốn.

- Tạo niềm tin cho các nơi cung ứng vốn bằng cách nâng cao uy tín của công ty: ổn định và hợp lý hóa các chỉ tiêu tài chính, thanh toán các khoản nợ đúng hạn...để có thể nâng cao khả năng bảo đảm, tăng khả năng huy động vốn vay từ ngân hàng.

- Chứng minh được mục đích sử dụng vốn bằng cách đưa ra kết quả kinh doanh và hiệu quả vòng quay vốn trong năm qua và triển vọng năm tới.

- Đối với công tác sử dụng vốn: Khi thực hiện công ty phải căn cứ vào kế hoạch huy động và sử dụng vốn kinh doanh đã lập làm cơ sở để điều chỉnh cho phù hợp với

tình hình thực tế tại công ty. Hiện tại lượng dư tiền của công ty đang ở mức cao, tuy khả năng thanh toán được đảm bảo, nhưng lại không tận dụng được khả năng sinh lời của tiền, công ty cần xây dựng một kế hoạch đầu tư ngắn hạn để tận dụng khoản vốn đang dư này.

3.2.2. Giữ mức độ khả năng thanh toán phù hợp với thực tế tình hình công ty.

Hiện tại, khả năng thanh toán của công ty đang ở mức khá cao: khả năng thanh toán ngắn hạn đều trên 8, khả năng thanh toán nhanh đều trên 7, khả năng thanh toán tức thời đều trên 4. Vấn đề an toàn tài chính được công ty chú trọng, tuy nhiên, chúng lại gây lãng phí vốn, do tỷ lệ nợ phải trả ngắn hạn so với tài sản ngắn hạn nhỏ hơn nhiều, nợ ngắn hạn không đủ tài trợ cho tài sản ngắn hạn mà phải dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn, làm phát sinh vấn đề chi phí sử dụng vốn. Công ty cần thay đổi chiến lược tài chính, cần giảm thiểu các hệ số này, tập trung hơn và việc nâng cao khả năng sinh lời của vốn. Các phương pháp được đề xuất như:

- Tăng tỷ trọng nợ phải trả, giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, điều này sẽ làm tăng áp lực thanh toán, góp phần giảm thiểu khả năng thanh toán của công ty, đồng thời giúp công ty giảm chi phí sử dụng vốn, sử dụng đòn bẩy tài chính khách đại khả năng sinh lời.

- Tích cực đầu tư tài chính ngắn hạn, giảm thiểu lượng vốn nhàn rỗi, tăng hiệu quả sử dụng vốn, đồng thời tránh tình trạng lãng phí vốn, chỉ giữ lượng vốn vừa phải để đảm bảo khả năng thanh toán và an toàn tài chính cho công ty.

- Khi huy động nợ nên huy động các khoản nợ gởi đầu nhau, tránh tình trạng nợ đến hạn dồn dập, gây áp lực thanh toán cho công ty.

3.2.3. Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động.

- Xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị trường đang có nhu cầu thông qua công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng, tích cực tìm kiếm các đại lý, cửa hàng để mở rộng địa bàn tiêu thụ sản phẩm.

- Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa. Ví dụ như chính sách miễn phí cước vận chuyển với các đơn hàng vận chuyển trong phạm vi 15km, có chính sách hỗ trợ lắp đặt thiết bị tại nhà cho khách hàng,...

- Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

Tuy nhiên, việc mở rộng các đại lý cần chú ý đến vấn đề thanh toán của các đại lý này. Thông thường ở các đại lý thường xảy ra tình trạng chậm thanh toán, cổ tình dây dưa công nợ để chiếm dụng vốn của công ty, vì vậy công ty cần đặt ra kỷ luật thanh toán chặt chẽ, tốt nhất là phải có tài sản thế chấp, yêu cầu các đại lý thiết lập hệ thống sổ sách, chứng từ đầy đủ. Định kỳ công ty sẽ tiến hành kiểm tra, nhằm phát hiện kịp thời các sai phạm. Nếu làm tốt sẽ được hưởng bằng cách tăng tỷ lệ hoa hồng, cho hưởng chiết khấu, ngược lại sẽ bị phạt.

3.2.4. Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý tài trợ cho từng loại tài sản phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh của công ty.

Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng có tỷ trọng vốn chủ sở hữu lớn (ở cả ba năm 2012, 2013, 2014 tỷ trọng vốn chủ sở hữu đều trên 90%) đây là một tỷ lệ khá cao. Công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, khả năng quay vòng vốn tương đối nhanh, nên lượng tài sản chủ yếu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh là tài sản ngắn hạn, việc công ty huy động chủ yếu từ vốn chủ sở hữu như vậy là chưa hợp lý, công ty nên giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong nguồn vốn dài hạn, tăng tỷ trọng nợ phải trả ngắn hạn, đảm bảo nguyên tắc lấy nguồn ngắn nuôi tài sản ngắn, nguồn dài nuôi tài sản dài để đảm bảo tính phù hợp về vấn đề thời gian luân chuyển vốn và tiết kiệm chi phí sử dụng vốn, vì chi phí sử dụng nguồn vốn dài hạn thường cao hơn chi phí sử dụng nguồn ngắn hạn. Bằng cách tăng cường huy động vốn từ vay vốn tín dụng hay nguồn vốn đi chiếm dụng tăng tỷ lệ nợ ngắn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, đảm bảo tính cân bằng tài chính.

3.2.5. Quản lý có hiệu quả vốn bằng tiền tạm thời nhàn rỗi.

Phân tích cho thấy, vốn bằng tiền của một công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng chiếm tỷ trọng tương đối lớn (năm 2012 chiếm 35,07%, năm 2013 chiếm 44,53%, năm 2014 chiếm 50,21% vốn lưu động). Chính vì vậy việc tổ chức quản lý và sử dụng vốn bằng tiền có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty nói chung và hiệu quả quản lý vốn nói riêng. Trong năm 2012, lượng tiền của công ty tập trung chủ yếu tại quỹ với tỷ trọng tiền mặt lên tới 65,5% vốn bằng tiền, năm 2013 tỷ trọng này là 65,41% và lên tới 79,42% trong năm 2014. Với lượng tiền mặt lớn như vậy, công ty đã đánh mất cơ hội đầu tư cho các hoạt động khác hứa hẹn nhiều lợi nhuận như kinh doanh tài chính, bất động sản,... Công ty nên xây dựng một phương án kinh doanh cụ thể cho lượng vốn này, tránh lãng phí. Như việc đầu tư tài chính ngắn hạn vào các cổ phiếu, trái phiếu, các tài sản có tính thanh khoản nhanh, làm gia tăng lợi nhuận cho công ty đồng thời tránh lãng phí, nâng cao hiệu quả sử dụng lượng vốn nhàn rỗi, đồng thời nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn nói chung.

3.2.6. Tăng cường công tác quản lý các khoản phải thu, hạn chế tối đa lượng vốn bị chiếm dụng.

Về chính sách tín dụng mà Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng nên áp dụng:

Với những khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ, công ty tiếp tục thực hiện chính sách “mua đứt bán đoạn”, không để nợ hoặc chỉ cung cấp chiết khấu ở mức thấp với những khách hàng nhỏ nhưng thường xuyên, góp phần giảm thiểu gánh nặng trong việc quản lý nợ và giảm thiểu tình trạng nợ khó đòi.

Với những khách hàng lớn, trước khi ký hợp đồng, công ty cần phân loại khách hàng, tìm hiểu kỹ về khả năng thanh toán của họ. Hợp đồng luôn phải quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi vi phạm hợp đồng. Hiện tại, công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng có khách hàng quen, sau khi đã tìm hiểu về tiềm lực tài chính, khả năng thanh toán tốt là Lock & lock và Công ty cổ phần Acecook Việt Nam - chi nhánh Hưng Yên; với những khách hàng này công ty có thể áp dụng các chính sách tín dụng cho các đơn đặt hàng với số lượng lớn để khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn, đẩy nhanh hoạt động tiêu thụ sản phẩm. Với các khách hàng chưa thân thiết, công ty nên có kế hoạch tìm hiểu đối tác về thâm niên, tiềm lực tài chính, khả năng thanh toán để có thể đưa ra chính sách tín dụng phù hợp, hạn chế tình trạng nợ xấu, nợ khó đòi.

Một số điểm cần lưu ý khác:

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu theo thời gian. Như vậy, công ty sẽ biết được một cách dễ dàng khoản nào sắp đến hạn để có thể có các biện pháp hối thúc khách hàng trả tiền. Định kỳ công ty cần tổng kết công tác tiêu thụ, kiểm tra các khách hàng đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán, tránh tình trạng để các khoản thu rơi vào tình trạng nợ khó đòi.

- Công ty nên áp dụng biện pháp tài chính thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm và hạn chế vốn bị chiếm dụng như chiết khấu thanh toán cho những khách hàng đồng ý thanh toán ngay tiền hàng và phạt vi phạm nếu quá thời hạn thanh toán. Điều này sẽ giúp công ty nâng cao khả năng an toàn tài chính, giảm thiểu tỷ lệ nợ.

- Nếu khách hàng là khách hàng thân thiết thanh toán chậm thì công ty cần xem xét cụ thể để đưa ra các chính sách như thời gian gia hạn nợ, giảm nợ nhằm giữ gìn mối quan hệ sẵn có và chỉ nhờ có quan chức năng can thiệp nếu áp dụng các biện pháp trên không mang lại kết quả.

3.2.7. Quản lý hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho.

Hiện tại, tỷ lệ hàng tồn kho của công ty năm 2012 là 22,24% vốn lưu động, năm 2013 là 20,97%, năm 2014 là 16,94%. Với một công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại là chủ yếu như công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng thì tỷ lệ hàng tồn kho ở mức này là khá hợp lý, thể hiện khả năng sẵn sàng cung ứng sản phẩm cho khách hàng, nâng cao uy tín của công ty, tuy nhiên, công ty vẫn nên xem xét, áp dụng các giải pháp để nâng cao hơn nữa hiệu quả quản lý hàng tồn kho trong tương lai. Một số giải pháp công ty nên xem xét áp dụng như:

- Lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh trên cơ sở tình hình năm báo cáo, chi tiết số lượng theo từng tháng, quý. Cụ thể: dựa vào số liệu kinh doanh của các kỳ kinh doanh trước, công ty có thể xác định được loại sản phẩm nào là loại sản phẩm bán chạy, hoặc dựa vào sự phân tích, tiên đoán sự biến động của thị trường trong tương lai để làm căn cứ xác định trước loại hàng, số lượng cần dự trữ phục vụ cho kỳ kinh doanh tiếp theo. Kiểm tra chất lượng số hàng hóa khi nhập về. Nếu hàng kém chất lượng thì phải đề nghị người bán đền bù tránh thiệt hại cho công ty.

- Bảo quản tốt hàng tồn kho, hạn chế các tác động tiêu cực đến sản phẩm như: hạn chế để sản phẩm tiếp xúc trực tiếp với ánh sáng mặt trời, kho bãi bảo quản hàng hóa phải khô thoáng, tránh ẩm mốc,... làm tổn hại giá trị của hàng hóa. Hàng ngày, kế toán hàng hóa cần đối chiếu sổ sách, phát hiện số hàng tồn đọng để xử lý, phân loại ra các dòng sản phẩm bán chạy và tồn đọng lâu để đưa ra tìm biện pháp giải phóng số hàng hóa tồn đọng, nhanh chóng thu hồi vốn, như áp dụng chính sách giảm giá, khuyến mãi đối với các sản phẩm tồn đọng lâu.

- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường hàng hóa bằng cách theo dõi thường xuyên mức độ nhu cầu tiêu thụ hàng hóa đó trên thị trường, xem xét, theo dõi những tác động có liên quan đến sản phẩm đó. Ví dụ như trong giai đoạn chuyển mùa từ mùa đông sang mùa hè, dự kiến được lượng tiêu thụ quạt sẽ tăng cao, công ty nên gia tăng dự trữ quạt để đảm bảo đủ hàng hóa để cung cấp cho nhu cầu của thị trường, đồng thời phải theo dõi các yếu tố liên quan ví dụ như theo dõi, dự đoán loại quạt nào sẽ được ưa chuộng, loại nào đã lỗi mốt hay có lỗi kỹ thuật để từ đó lựa chọn chính xác loại quạt cần dự trữ. Dự đoán và quyết định điều chỉnh kịp thời lượng hàng hóa trong kho trước sự biến động của thị trường. Đây là biện pháp rất quan trọng để bảo toàn vốn của công ty.

3.2.8. Phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra.

Những rủi ro bất thường trong kinh doanh như: lạm phát, giá cả thị trường tăng,... là những yếu tố khó dự đoán trước. Vì vậy, để hạn chế phần nào những tổn

thất có thể xảy ra, công ty cần phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa để khi vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng bị hao hụt, công ty có thể có ngay nguồn bù đắp, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục. Cụ thể, các biện pháp mà công ty có thể áp dụng là:

- Mua bảo hiểm hàng hóa đối với những hàng hóa đang đi đường cũng như hàng hóa nằm trong kho.

- Trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng giảm giá hàng bán tồn kho.

- Việc công ty tham gia bảo hiểm tạo ra một chỗ dựa vững chắc, một tấm lá chắn tin cậy về kinh tế, giúp công ty có điều kiện về tài chính để chống đỡ có hiệu quả mọi rủi ro, tổn thất bất ngờ xảy ra mà vẫn không ảnh hưởng nhiều đến vốn lưu động.

- Cuối kỳ, công ty cần kiểm tra, rà soát, đánh giá lại vật tư hàng hóa, vốn bằng tiền, đối chiếu sổ sách kế toán để xử lý chênh lệch.

Kết luận chương 3:

Qua những phân tích, tìm hiểu thực tế hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng giai đoạn 2012-2014 ở Chương 2, từ những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân cụ thể, Chương 3 đã hoàn thành mục tiêu: đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của công ty dựa trên hiểu biết của bản thân, sự tham khảo và sự giúp đỡ của các anh chị trong phòng tài chính kế toán của công ty để khóa luận được hoàn thiện hơn.

LỜI KẾT

Việc quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn không còn là vấn đề mới của các doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả quản lý 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 cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng, em đã tìm hiểu và biết được những ưu, nhược điểm của công ty trong quá trình quản lý 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 quản lý 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 giáo viên hướng dẫn 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 cổ phần đầu tư và kinh doanh thiết bị công nghiệp Phương Dũng đã giúp đỡ để em có thể hoàn thành khóa luận này.

Hà Nội, ngày 2 tháng 7 năm 2015

Sinh viên

Dương Văn Tùng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Quang Trung (2012), Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
2. Bùi Văn Vần, Vũ Văn Ninh (2013), Giáo trình tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản tài chính, Hà Nội, tr.465-486.
3. Bộ môn kế toán quản trị và PTHĐKD- Trường ĐH KTQD -Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh ,do Nhà xuất bản Thống Kê-2001
4. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc -Giáo trình phân tích báo cáo tài chính , nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân (2011)
5. PGS.TS. Trần Thị Ngọc Thơ -Tài chính doanh nghiệp hiện đại, nhà xuất bản Thống kê (2005)
6. Bùi Văn Vần, Vũ Văn Ninh (2013), “Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB tài chính
7. Website: “Tăng trưởng tài chính nhóm ngành”, www.cophieu68.vn, ngày truy cập 22/05/2015.