

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TÂN VƯƠNG

Giáo viên hướng dẫn	: Ths.Nguyễn Thị Thu Hương
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Hoàng Nam
Mã sinh viên	: A16895
Chuyên ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Với tình cảm chân thành, em xin bày tỏ lòng biết ơn tới giảng viên hướng dẫn – cô Nguyễn Thị Thu Hương, cô giáo không chỉ là người đã trực tiếp giảng dạy em một số môn học chuyên ngành trong thời gian học tập tại trường, mà còn là người đã tận tình chỉ bảo, hướng dẫn em trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện khóa luận này.

Ngoài ra, em cũng mong muốn thông qua khóa luận này, gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô giáo đang giảng dạy tại trường Đại Học Thăng Long, những người đã trực tiếp truyền đạt cho em các kiến thức về kinh tế từ những môn học cơ bản nhất, giúp em có được một nền tảng về chuyên ngành học như hiện tại để có thể hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

Bên cạnh đó, em xin cảm ơn các anh chị, cô chú trong phòng tài chính – kế toán, sản xuất của Công ty TNHH thương mại Tân Vương đã tạo điều kiện, giúp đỡ cũng như cung cấp số liệu, thông tin và tận tình hướng dẫn em trong suốt thời gian làm khóa luận.

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2014

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Hoàng Nam

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Nguyễn Hoàng Nam

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP...	1
1.1. Tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....	1
<i>1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.3. Vai trò của tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.4. Phân loại tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.5. Kết cấu tài sản ngắn hạn và các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.6. Nội dung quản lý TSNH trong doanh nghiệp.....</i>	<i>6</i>
1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....	11
<i>1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp</i>	<i>12</i>
<i>1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp</i>	<i>16</i>
1.3. Giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....	19
<i>1.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp</i>	<i>19</i>
<i>1.3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.</i>	<i>20</i>
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TÂN VƯƠNG.....	21
2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại Tân Vương.....	21
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....</i>	<i>21</i>
<i>2.1.2. Sơ đồ bộ máy tổ chức</i>	<i>22</i>
<i>2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.4. Đặc điểm sản xuất kinh doanh</i>	<i>23</i>
<i>2.1.5. Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương</i>	<i>24</i>
2.2. Tình hình hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2010- 2012	25

<i>2.2.1. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2010-2012.....</i>	<i>25</i>
<i>2.2.2. Cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương....</i>	<i>29</i>
2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương.....	31
<i>2.3.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương.....</i>	<i>31</i>
<i>2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá về hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương.....</i>	<i>37</i>
2.4. Đánh giá chung về tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương	42
<i>2.4.1. Ưu điểm :</i>	<i>42</i>
<i>2.4.2. Nhược điểm :.....</i>	<i>43</i>
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TÂN VƯƠNG..	45
3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH thương mại Tân Vương	45
<i>3.1.1. Môi trường kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương</i>	<i>45</i>
<i>3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty TNHH thương mại Tân Vương.....</i>	<i>46</i>
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương	47
<i>3.2.1. Xác định nhu cầu TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương</i>	<i>47</i>
<i>3.2.2. Quản lý kết cấu TSNH.....</i>	<i>49</i>
<i>3.2.3. Một số biện pháp khác</i>	<i>49</i>
3.3. Một số kiến nghị đối với Nhà nước	51

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BHXX	Bảo hiểm xã hội
CCDC	Công cụ dụng cụ
ĐTXD	Đầu tư xây dựng
GTGT	Giá trị gia tăng
NVL	Nguyên vật liệu
NCTT	Nhân công trực tiếp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
XDCB	Xây dựng cơ bản
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ biểu diễn mô hình EOQ	9
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ chi phí của mô hình EOQ	10
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại Tân Vương	22
Sơ đồ 2.2: Quy trình kinh doanh chung trong Công ty TNHH thương mại Tân Vương	24
Bảng 2.1: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2012	25
Biểu đồ 2.1: Tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu thuần	26
Biểu đồ 2.2: Biểu đồ lợi nhuận sau thuế của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010-2012	28
Bảng 2.2: Tỷ trọng tài sản nguồn vốn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2012.....	29
Biểu đồ 2.3: Biểu đồ Tỷ trọng TSNH qua các năm 2010-2012.....	29
Bảng 2.3: Cơ cấu và biến động các khoản mục TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012.....	31
Bảng 2.4: Tỷ trọng các khoản mục TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012	32
Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng giai đoạn 2010-2012.....	32
Biểu đồ 2.5: Biểu đồ giá trị các khoản phải thu	33
Biểu đồ 2.6: Biểu đồ giá trị hàng tồn kho giai đoạn 2010-2012.....	35
Bảng 2.5: Suất hao phí TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012.....	37
Bảng 2.6: Sức sản xuất TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012.....	37
Bảng 2.5: Hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012	38

Bảng 2.8: Khả năng thanh toán của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012.....	38
Bảng 2.6: Vòng quay các khoản phải thu của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012.....	40
Bảng 2.7: Vòng quay hàng tồn kho của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012	40
Bảng 2.8: Chu kỳ lưu kho của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012.....	41
Bảng 2.9: Tỷ suất lợi nhuận trên TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012.....	41
Bảng 3.1: Bảng cân đối kế toán đã tính số dư bình quân	48
Bảng 3.2: Bảng tỷ lệ phần trăm các khoản mục có quan hệ chặt chẽ với doanh thu....	48

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tiến hành hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải có sự đầu tư ban đầu như là tiền đề bắt buộc. Tài sản ngắn hạn là một phần cấu thành nên tài sản của một doanh nghiệp, có vai trò đặc biệt quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1) Tính cấp thiết của Đề tài :

Tài sản ngắn hạn là loại tài sản ngắn hạn có ý nghĩa sống còn, quyết định trực tiếp tới tính liên tục, ổn định trong sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Xuất phát từ tầm quan trọng của tài sản ngắn hạn, việc sử dụng tài sản ngắn hạn sao cho hiệu quả trở thành một nhiệm vụ cần thiết trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các doanh nghiệp.

Nền kinh tế Việt Nam hiện nay càng ngày càng hội nhập với nền kinh tế thế giới. Với việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước nhiều cơ hội cũng như những khó khăn, thách thức lớn, đặc biệt là sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài. Để có thể đứng vững và không ngừng phát triển, nâng cao vị thế của mình trên thị trường, các doanh nghiệp phải có một chiến lược lâu dài, linh hoạt nhằm theo kịp sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Khi đó, việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng lại càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

Do tầm quan trọng của vấn đề, bằng những kiến thức quý báu về tài chính doanh nghiệp tích lũy trong thời gian học tập tại trường và qua thực tế nghiên cứu, tìm hiểu em đã chọn đề tài “**Phân tích tình sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương**” làm đề tài khóa luận.

2) Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là dựa vào báo cáo tài chính của Công ty trong ba năm 2010, 2011, 2012 trên cơ sở đó phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty, khẳng định những mặt tích cực đã đạt được đồng thời tìm ra một số hạn chế cần khắc phục và có biện pháp hoàn thiện.

3) Phương pháp nghiên cứu

Nhằm đánh giá được các yếu tố đó, em tiến hành qua hai bước, nghiên cứu thông tin dữ liệu và phân tích. Trong nghiên cứu gồm có phương pháp định tính kết hợp với phương pháp định lượng nhằm tổng hợp dữ liệu về Công ty TNHH thương mại Tân Vương và các đối thủ cạnh tranh. Dữ liệu bao gồm dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp. Dữ liệu sơ cấp được tìm hiểu thông qua phỏng vấn trực tiếp khách hàng và các cán bộ

nhân viên Công ty có liên quan. Dữ liệu thứ cấp được tìm hiểu thông qua các bảng biểu, báo cáo kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty.

4) *Kết cấu của khóa luận*

Bản khóa luận của em gồm 3 phần như sau:

Phần 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về tài sản ngắn hạn và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.

Phần 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương.

Phần 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương.

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp. Tài sản ngắn hạn phản ánh quy mô sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi chu kỳ hoạt động của tài sản ngắn hạn là một chu kỳ sản xuất kinh doanh. Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Do vậy, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn luôn là một vấn đề quan trọng trong công tác quản lý tài chính mỗi của doanh nghiệp.

Cũng như tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp. Trong lĩnh vực sản xuất tài sản ngắn hạn được thể hiện dưới hình thái như nguyên vật liệu, vật đóng gói, phụ tùng thay thế. Trong lĩnh vực lưu thông, nó tồn tại dưới những hình thái như thành phẩm tiền, hàng hóa. Tài sản ngắn hạn nằm trong quá trình lưu thông thay chỗ cho nhau vận động không ngừng nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành liên tục.

Xét theo góc độ kế toán: theo chuẩn mực kế toán số 21 thì TSNH có những đặc trưng sau:

Được dự tính để bán hoặc sử dụng trong khuôn khổ của chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp hoặc được nắm giữ chủ yếu cho mục đích thương mại hoặc cho mục đích ngắn hạn và dự kiến thu hồi hoặc thanh toán trong vòng 12 tháng kể từ ngày kết thúc niên độ hoặc là tiền hay tài sản tương đương tiền mà việc sử dụng không gặp một hạn chế nào.

Mặt khác xét trên phương diện giá trị, TSNH của doanh nghiệp là số tiền ứng trước về tài sản lưu động để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra thường xuyên liên tục. Đặc điểm của TSNH là thường xuyên vận động và thay đổi hình thái biểu hiện qua các khâu của quá trình kinh doanh và giá trị của nó được dịch chuyển toàn bộ một lần vào giá trị của hàng hóa tiêu thụ và kết thúc một vòng tuần hoàn sau mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (dựa theo giáo trình tài chính doanh nghiệp của Đại học Thương Mại)

Như vậy dù xét trên bất kỳ phương diện nào thì ta thấy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được hiểu: *“là những tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp có thời gian sử dụng, thu hồi và luân chuyển giá trị trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh”*.

1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn

Trong quá trình hoạt động doanh nghiệp phải biết rõ số lượng, giá trị mỗi loại tài sản ngắn hạn là bao nhiêu cho hợp lý và đạt hiệu quả sử dụng cao. Vì vậy mà tài sản

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

- + Tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao nên đáp ứng khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- + Tài sản ngắn hạn là một bộ phận của vốn sản xuất nên nó vận động và luân chuyển không ngừng trong mọi giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh.

- + Tài sản ngắn hạn có thể dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ nên cũng vận động rất phức tạp và khó quản lý.

1.1.3. Vai trò của tài sản ngắn hạn

Vai trò của TSNH được thể hiện như sau:

Thứ nhất, tài sản ngắn hạn là một bộ phận ko thể thiếu trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài các 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 nhiên vật liệu... phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Như vậy tài sản ngắn hạn là điều kiện đầu tiên để một doanh nghiệp có thể đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, tài sản ngắn hạn là điều kiện vật chất không thể thiếu trong quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo quá trình kinh doanh được tiến hành bình thường và liên tục. Đặc điểm của đối tượng lao động là giá trị của nó được dịch chuyển một lần vào giá trị của sản phẩm nên trong chu kỳ sản xuất sau lại phải thường xuyên mua sắm dự trữ vật tư hàng hóa, đảm bảo quá trình tái sản xuất được diễn ra thường xuyên, liên tục. Lượng tài sản ngắn hạn có hợp lý đồng bộ thì mới không làm gián đoạn quá trình sản xuất.

Thứ ba, tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp còn là công cụ phản ánh và đánh giá quá trình mua sắm, dự trữ, sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp. Nhu cầu lượng hàng hóa, vật tư dự trữ ở các khâu nhiều hay ít phản ánh nhu cầu TSNH nhiều hay ít. Tài sản ngắn hạn luân chuyển nhanh hay chậm phản ánh số hàng hóa vật tư tiết kiệm hay lãng phí, thời gian luân chuyển và mức độ luân chuyển có hợp lý và đạt yêu cầu hay không.. Bởi vậy, thông qua sự vận động của tài sản ngắn hạn có thể đánh giá được tình hình dự trữ, tiêu thụ sản phẩm, tình hình sử dụng TSNH của doanh nghiệp.

Thứ tư, tài sản ngắn hạn có khả năng quyết định đến quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp tự chủ trong việc sử dụng vốn, vì vậy khi muốn mở rộng quy mô doanh nghiệp thì cần có thêm một lượng vật tư hàng hóa nhất định để dự trữ và đưa vào sản xuất. Đặc biệt vốn bằng tiền còn giúp cho

doanh nghiệp nắm được các cơ hội kinh doanh tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Thứ năm, tài sản ngắn hạn còn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp thanh toán và duy trì khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, giúp doanh nghiệp tránh khỏi tình trạng mất khả năng thanh toán và góp phần chặn đứng nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

Vì vậy, có thể nói tài sản ngắn hạn góp phần quan trọng, giúp doanh nghiệp hoạt động một cách bình thường và ổn định. Tài sản ngắn hạn là không thể thay thế được trong bất kỳ loại hình doanh nghiệp nào, thuộc bất kỳ thành phần kinh tế nào. Do đó, quản lý tài sản ngắn hạn là hoạt động không thể thiếu trong hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng tức là góp phần đẩy mạnh sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.4. Phân loại tài sản ngắn hạn

Tùy theo mục đích nghiên cứu mà tài sản ngắn hạn được phân chia theo các tiêu chí khác nhau. Thông thường người ta hay phân chia tài sản ngắn hạn theo ba cách với các tiêu chí sau đây:

1.1.4.1. Phân loại tài sản ngắn hạn theo lĩnh vực và thời gian luân chuyển:

Tài sản ngắn hạn trong sản xuất: Bao gồm dự trữ nguyên vật liệu, công cụ trong quá trình sản xuất.

Tài sản ngắn hạn trong lưu thông: Bao gồm tài sản dự trữ trong quá trình lưu thông như thành phẩm, hàng dự trữ trong kho hoặc đang gửi bán, tài sản trong quá trình lưu thông như tiền mặt, các khoản phải thu.

Các phân chia này giúp xác định tỷ trọng của TSNH trong từng khâu. Do đó, nhà quản trị sẽ có điều chỉnh kịp thời khi thấy những dấu hiệu bất ổn trong việc phân bổ TSNH ở các khâu. Đặc biệt tại khâu lưu thông khi mà tỷ trọng TSNH trong khâu này tăng lên thì có nghĩa doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn.

1.1.4.2. Phân loại theo chế độ quản lý tài chính hiện hành

Đây là cách phân chia phổ biến được các doanh nghiệp tại Việt Nam phân loại theo chuẩn mực kế toán do Bộ Tài chính quy định. Tài sản ngắn hạn được phân chia thành các thành phần chính sau:

- Tiền: bao gồm toàn bộ tiền gửi ngân hàng, tiền mặt tại quỹ phục vụ việc thanh toán của doanh nghiệp thuận tiện hơn. Ngoài ra còn có tiền đang chuyển, đây là khoản tiền doanh nghiệp nộp vào ngân hàng tuy nhiên chưa nhận được giấy báo có

- Các khoản phải thu: là các khoản mà doanh nghiệp bị tổ chức, các nhân, doanh nghiệp khác chiếm dụng. Các khoản này bao gồm: Phải thu khách hàng, ứng trước cho người bán, phải thu khác...

- Hàng tồn kho : Là những tài sản được giữ để bán trong quá trình kinh doanh hoặc những nguyên vật liệu đang trong quá trình sản xuất dở dang.

Dựa vào các khoản mục trên trên hệ thống tài khoản kế toán mà các nhà quản lý sẽ dựa vào đó để đưa ra các quyết định liên quan đến hoạt động kinh doanh cũng như tỷ trọng trong từng loại tài sản, để có được hiệu quả cao nhất trong hoạt động của mỗi Công ty

1.1.5. Kết cấu tài sản ngắn hạn và các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu tài sản ngắn hạn

1.1.5.1. Kết cấu tài sản ngắn hạn

Bên cạnh nghiên cứu các cách phân loại TSNH theo những tiêu thức khác nhau, doanh nghiệp còn phải đánh giá, nắm bắt được kết cấu TSNH ở từng cách phân loại đó.

Kết cấu TSNH phản ánh các thành phẩm và mối quan hệ tỷ lệ giữa thành phần trong tổng số TSNH của doanh nghiệp. Ở các doanh nghiệp khác nhau thì kết cấu TSNH cũng không giống nhau. Việc phân tích kết cấu TSNH theo các cách phân loại khác nhau sẽ giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn những đặc điểm riêng về TSNH mà mình đang quản lý, sử dụng từ đó xác định đúng các trọng điểm và các biện pháp quản lý TSNH có hiệu quả hơn phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp.

Mặt khác, thông qua việc đánh giá, tìm hiểu sự thay đổi kết cấu TSNH trong những thời kỳ khác nhau có thể cho thấy được những biến đổi tích cực cũng như những mặt hạn chế trong công tác quản lý TSNH của từng doanh nghiệp.

Trong phạm vi nghiên cứu hạn hẹp của khóa luận và do đặc điểm riêng của đơn vị mà em tiến hành nghiên cứu nên em đi sâu nghiên cứu kết cấu của tài sản ngắn hạn theo chế độ quản lý tài chính. Tài sản ngắn hạn được cấu thành chủ yếu bởi các khoản mục sau:

a) Tiền của doanh nghiệp

Tiền của doanh nghiệp là tài sản tồn tại trực tiếp dưới dạng giá trị, bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Nó được sử dụng để trả lương, mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả thuế, trả nợ... Đây là loại tài sản đặc biệt của doanh nghiệp. Nó có tính chất là loại tài sản có tính lỏng cao nhất. Được sử dụng tức thời để đáp ứng nhu cầu thanh khoản khi doanh nghiệp có dòng tiền ra. Ngoài ra tiền mặt là loại tài sản có tỷ lệ sinh lời rất thấp. Thậm chí tiền giấy tại quỹ và tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp tại ngân hàng có tỷ lệ sinh lời bằng không. (Ở Việt Nam lãi suất của tiền gửi thanh toán là tương đương với lãi không kỳ hạn)

b) Đầu tư ngắn hạn của doanh nghiệp

Đây là chỉ tiêu phản ánh giá trị của các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Các khoản đầu tư bao gồm: đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư ngắn hạn khác (như liên

doanh liên kết...v.v..) và dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn. Các khoản đầu tư ngắn hạn được phản ánh trong mục này là các khoản đầu tư có thời gian thu hồi vốn dưới một năm hoặc trong vòng một chu kỳ kinh doanh như tín phiếu kho bạc, trái phiếu ngắn hạn và kỳ phiếu ngân hàng...

c) Các khoản phải thu của doanh nghiệp

Để thắng lợi trong cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp có thể sử dụng chiến lược sản phẩm, quảng cáo, giá cả... Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường việc mua bán chịu là không thể thiếu. Do vậy trong cơ cấu tài chính tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm cả các khoản phải thu.

Các khoản phải thu bao gồm: phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, phải thu nội bộ, các khoản phải thu khác và dự phòng các khoản phải thu khó đòi. Sẽ có nhiều loại chi phí phát sinh như chi phí đòi nợ, chi phí trả cho nguồn tài trợ để bù đắp sự thiếu hụt ngân quỹ khi các khoản phải thu tăng lên. Và rủi ro khách hàng không trả được nợ rủi ro này càng lớn khi thời gian cấp tín dụng càng dài. Tất cả những điều này sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm xuống

d) Hàng tồn kho của doanh nghiệp

Trong quá trình luân chuyển TSNH phục vụ cho sản xuất kinh doanh thì việc tồn tại vật tư hàng hóa dự trữ, tồn kho là bước đệm cần thiết cho quá trình hoạt động bình thường của doanh nghiệp. Dự trữ tồn kho bao gồm: hàng mua đi đường, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ trong kho, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, thành phẩm tồn kho, hàng hóa tồn kho, hàng hóa gửi bán, dự phòng giảm giá tồn kho.

e) Các loại tài sản lưu động khác

Khoản mục này bao gồm có: tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, tài sản thiếu chờ xử lý, các khoản cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn.

1.1.5.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu của TSNH trong doanh nghiệp

Kết cấu TSNH của doanh nghiệp luôn thay đổi và chịu tác động của nhiều yếu tố khác nhau. Có thể phân thành ba nhóm chính sau đây:

-Các nhân tố về mặt cung ứng vật tư như: khoảng cách giữa doanh nghiệp với nơi cung cấp; khả năng cung cấp của thị trường; kỳ hạn giao hàng và khối lượng vật tư được cung cấp mỗi lần giao hàng; đặc điểm thời vụ của chủng loại vật tư cung cấp, giá cả của vật tư...

-Các nhân tố về mặt sản xuất như: đặc điểm, kỹ thuật, công nghệ sản xuất của doanh nghiệp; mức độ phức tạp của sản phẩm chế tạo; độ dài của chu kỳ sản xuất; trình độ tổ chức quá trình sản xuất...

-Các nhân tố về mặt thanh toán như phương thức thanh toán được lựa chọn theo các hợp đồng bán hàng; thủ tục thanh toán; việc chấp hành kỷ luật thanh toán giữa các doanh nghiệp.

1.1.6. Nội dung quản lý TSNH trong doanh nghiệp

1.1.6.1. Quản trị tiền mặt

Tiền mặt kết nối tất cả các hoạt động liên quan đến tài chính của doanh nghiệp. Vì thế, nhà quản lý cần phải tập trung vào quản trị tiền mặt để giảm thiểu rủi ro về khả năng thanh toán, tăng hiệu quả sử dụng tiền, đồng thời ngăn ngừa các hành vi gian lận về tài chính trong nội bộ doanh nghiệp hoặc của bên thứ ba.

Quản trị tiền mặt là quá trình bao gồm quản lý lưu lượng tiền mặt tại quỹ và tài khoản thanh toán ở ngân hàng, kiểm soát chi tiêu, dự báo nhu cầu tiền mặt của doanh nghiệp, bù đắp thâm hụt ngân sách, giải quyết tình trạng thừa, thiếu tiền mặt trong ngắn hạn cũng như dài hạn.

Xác định và quản lý lưu lượng tiền mặt

Dự trữ tiền mặt (tiền tại quỹ và tiền trên tài khoản thanh toán tại ngân hàng) là điều tất yếu mà doanh nghiệp phải làm để đảm bảo việc thực hiện các giao dịch kinh doanh hàng ngày cũng như đáp ứng nhu cầu về phát triển kinh doanh trong từng giai đoạn. Doanh nghiệp giữ quá nhiều tiền mặt so với nhu cầu sẽ dẫn đến việc ứ đọng vốn, tăng rủi ro về tỷ giá (nếu dự trữ ngoại tệ), tăng chi phí sử dụng vốn (vì tiền mặt tại quỹ không sinh lãi, tiền mặt tại tài khoản thanh toán ngân hàng thường có lãi rất thấp so với chi phí lãi vay của doanh nghiệp). Hơn nữa, sức mua của đồng tiền có thể giảm sút nhanh do lạm phát.

Nếu doanh nghiệp dự trữ quá ít tiền mặt, không đủ tiền để thanh toán sẽ bị giảm uy tín với nhà cung cấp, ngân hàng và các bên liên quan. Doanh nghiệp sẽ mất cơ hội hưởng các khoản ưu đãi giành cho giao dịch thanh toán ngay bằng tiền mặt, mất khả năng phản ứng linh hoạt với các cơ hội đầu tư phát sinh ngoài dự kiến.

Lượng tiền mặt dự trữ tối ưu của doanh nghiệp phải thỏa mãn được 3 nhu cầu chính:

- Chi cho các khoản phải trả phục vụ hoạt động sản xuất - kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp như: Trả cho nhà cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ, trả người lao động, trả thuế
- Dự phòng cho các khoản chi ngoài kế hoạch
- Dự phòng cho các cơ hội phát sinh ngoài dự kiến khi thị trường có sự thay đổi đột ngột.

Doanh nghiệp có thể sử dụng phương pháp Baumol hoặc mô hình Miller Orr để xác định mức dự trữ tiền mặt hợp lý. Sau khi xác định được lưu lượng tiền mặt dự trữ

thường xuyên, doanh nghiệp nên áp dụng những chính sách, quy trình sau để giảm thiểu rủi ro cũng như những thất thoát trong hoạt động.

Số lượng tiền mặt tại quỹ giới hạn ở mức thấp chỉ để đáp ứng những nhu cầu thanh toán không thể chi trả qua ngân hàng. Ưu tiên lựa chọn nhà cung cấp có tài khoản ngân hàng. Thanh toán qua ngân hàng có tính minh bạch cao, giảm thiểu rủi ro gian lận, đáp ứng yêu cầu pháp luật liên quan. Theo Luật thuế Giá trị gia tăng (sửa đổi), có hiệu lực từ ngày 01/01/2009, tất cả các giao dịch từ 20 triệu đồng trở lên nếu không có chứng từ thanh toán qua ngân hàng sẽ không được khấu trừ thuế giá trị gia tăng đầu vào.

Xây dựng quy trình thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, bao gồm: danh sách các mẫu bảng biểu, chứng từ (hợp đồng kinh tế, hóa đơn, phiếu nhập kho, biên bản giao nhận...). Xác định quyền và hạn mức phê duyệt của các cấp quản lý trên cơ sở quy mô của từng doanh nghiệp. Đưa ra quy tắc rõ ràng về trách nhiệm và quyền hạn của các bộ phận liên quan đến quá trình thanh toán để việc thanh toán diễn ra thuận lợi và chính xác.

Tuân thủ nguyên tắc bất kiêm nhiệm, tách bạch vai trò của kế toán và thủ quỹ. Có kế hoạch kiểm kê quỹ thường xuyên và đột xuất, đối chiếu tiền mặt tồn quỹ thực tế, sổ quỹ với số liệu kế toán. Đối với tiền gửi ngân hàng, định kỳ đối chiếu số dư giữa sổ sách kế toán của doanh nghiệp và số dư của ngân hàng để phát hiện kịp thời và xử lý các khoản chênh lệch nếu có.

Xây dựng và phát triển các mô hình dự báo tiền mặt

Tính toán và xây dựng các bảng hoạch định ngân sách giúp doanh nghiệp ước lượng được khoảng định mức ngân quỹ là công cụ hữu hiệu trong việc dự báo thời điểm thâm hụt ngân sách để doanh nghiệp chuẩn bị nguồn bù đắp cho các khoản thiếu hụt này.

Nhà quản lý phải dự đoán các nguồn nhập, xuất ngân quỹ theo đặc thù về chu kỳ tính doanh, theo mùa vụ, theo kế hoạch phát triển của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Ngoài ra, phương thức dự đoán định kỳ chi tiết theo tuần, tháng, quý và tổng quát cho hàng năm cũng được sử dụng thường xuyên.

Nguồn nhập ngân quỹ thường bao gồm các khoản thu được từ hoạt động sản - xuất, kinh doanh, tiền từ các nguồn đi vay, tăng vốn, bán tài sản cố định không dùng đến...

Nguồn xuất ngân quỹ bao gồm các khoản chi cho hoạt động sản xuất - kinh doanh, trả nợ vay, trả tiền vay, trả cổ tức, mua sắm tài sản cố định, đóng thuế và các khoản phải trả khác.

Mặc dù doanh nghiệp có thể đã áp dụng các phương pháp quản trị tiền mặt một cách hiệu quả, nhưng do đặc thù về mùa vụ hoặc do những lý do khách quan ngoài tầm kiểm soát, doanh nghiệp bị thiếu hoặc thừa tiền mặt

1.1.6.2. Quản trị các khoản phải thu

Khoản phải thu là số tiền khách hàng nợ doanh nghiệp do mua chịu hàng hóa hoặc dịch vụ. Có thể nói hầu hết các Công ty đều phát sinh các khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau, từ mức không đáng kể cho đến mức không thể kiểm soát nổi. Kiểm soát khoản phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Nếu bán chịu hàng hóa quá nhiều thì chi phí cho khoản phải thu tăng có nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi, do đó, rủi ro không thu hồi được nợ cũng gia tăng. Vì vậy, doanh nghiệp cần có chính sách bán chịu phù hợp.

Khoản phải thu của doanh nghiệp phát sinh nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình nền kinh tế, giá cả sản phẩm, chất lượng sản phẩm, và chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Trong các yếu tố này, chính sách bán chịu ảnh hưởng mạnh nhất đến khoản phải thu và sự kiểm soát của cá nhân phụ trách tài chính như giám đốc tài chính, kế toán trưởng... Các cá nhân này có thể thay đổi mức độ bán chịu để kiểm soát khoản phải thu sao cho phù hợp với sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro. Hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu có thể kích thích được nhu cầu dẫn tới gia tăng doanh thu và lợi nhuận, nhưng vì bán chịu sẽ làm phát sinh khoản phải thu, và do bao giờ cũng có chi phí đi kèm theo khoản phải thu nên giám đốc tài chính cần xem xét cẩn thận sự đánh đổi này.

Các doanh nghiệp quản lý các khoản phải thu một cách hiệu quả hơn thông qua việc cải thiện tính minh bạch, rõ ràng của giao dịch cũng như quản lý thông tin về nguồn thu. Giải pháp Tích hợp quản lý các khoản phải thu hỗ trợ các Công ty một cái nhìn toàn diện về tình trạng tiền mặt hiện có hàng ngày trong tài khoản, từ đó họ sẽ có kế hoạch sử dụng nguồn tiền một cách hiệu quả hơn và đưa ra các quyết định dựa trên thông tin được cập nhật để tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh hơn

1.1.6.3. Quản trị hàng tồn kho

Quản trị hàng tồn kho là một phần của quá trình quản lý sản xuất nhằm mục đích giảm thiểu chi phí hoạt động và chi phí sản xuất bằng cách loại bỏ bớt những công đoạn kém hiệu quả gây lãng phí. Nghĩa là doanh nghiệp chỉ sản xuất hoặc mua một số lượng đúng bằng số lượng mà công đoạn tiếp theo cần đến. Các nguồn nguyên vật liệu và hàng hóa cần thiết trong quá trình sản xuất, tiêu thụ được dự báo và lên kế hoạch chi tiết sao cho quy trình tiếp theo có thể thực hiện ngay sau khi quy trình hiện thời chấm dứt.

Hiện nay, các nhà quản trị thường sử dụng mô hình đặt hàng sinh lợi cơ bản EOQ (The Basic Economic Order Quantity Mode) để quản trị hàng tồn kho

Mô hình này là một trong những kỹ thuật kiểm soát hàng hóa lưu kho phổ biến và lâu đời nhất, nó được nghiên cứu và đề xuất từ năm 1915 do ông Ford. W. Harris đề xuất, nhưng nay nó vẫn được hầu hết các doanh nghiệp sử dụng.

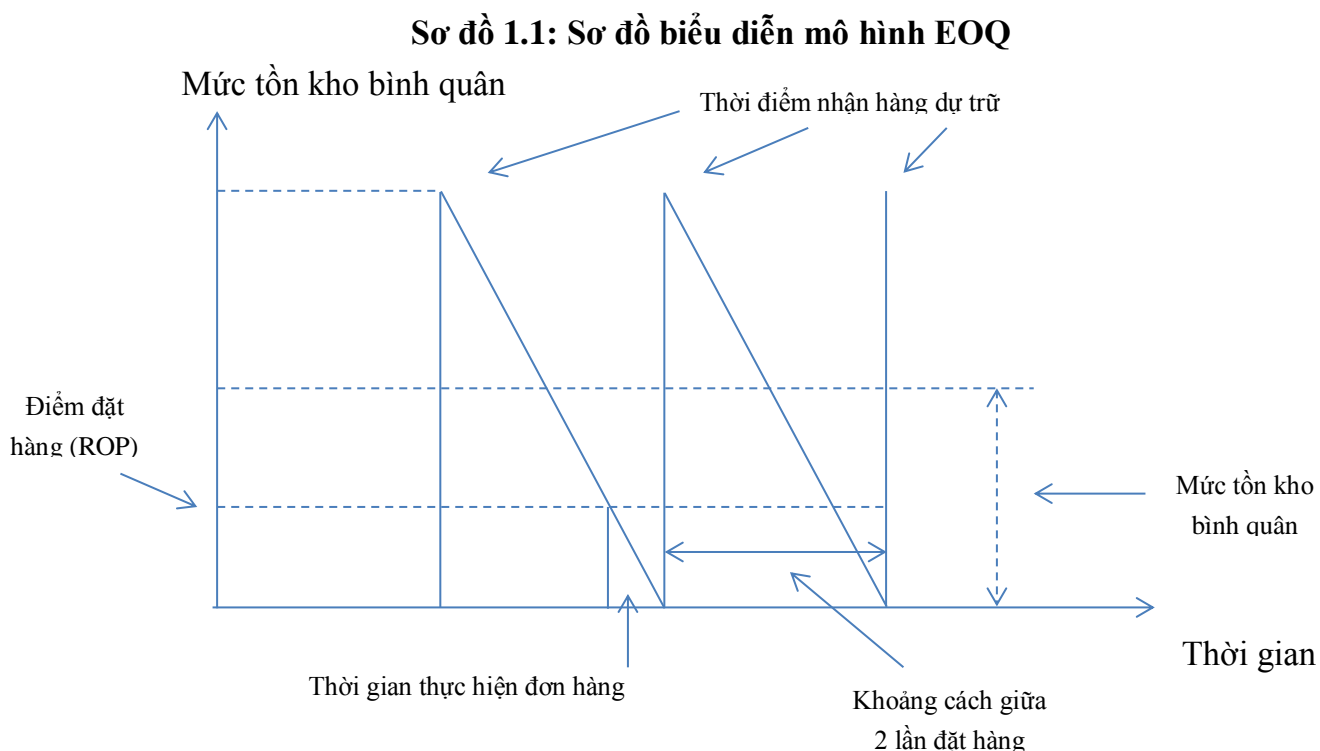
Mô hình này được xây dựng nhằm tìm cách giải đáp 2 câu hỏi quan trọng trong Inventory Management là:

- Nên đặt mua hàng với số lượng là bao nhiêu?
- Và khi nào thì tiến hành đặt hàng?

Khi sử dụng mô hình này, người ta phải tuân theo các giả định quan trọng sau đây:

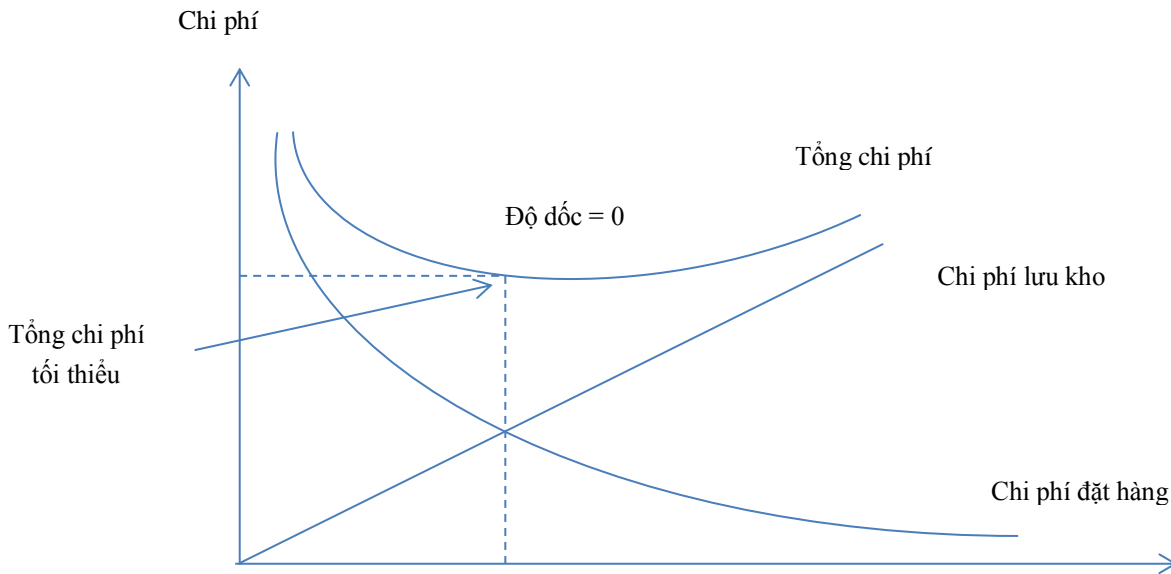
- (1) Nhu cầu vật tư / hàng hóa trong 1 năm được biết trước và ổn định (không đổi);
- (2) Thời gian chờ hàng (kể từ khi đặt hàng cho tới khi nhận hàng) không thay đổi và phải được biết trước;
- (3) Sự thiếu hụt dự trữ hoàn toàn không xảy ra nếu đơn hàng được thực hiện đúng;
- (4) Toàn bộ số lượng đặt mua hàng được nhận cùng một lúc;
- (5) Không có chiết khấu theo số lượng.

Với những giả thiết trên đây, sơ đồ biểu diễn mô hình EOQ được thể hiện trong sơ đồ sau:



Theo mô hình này có 2 loại chi phí thay đổi theo lượng đặt hàng là chi phí lưu kho và chi phí đặt hàng. Mục tiêu của mô hình này là nhằm làm tối thiểu hóa tổng chi phí đặt hàng và chi phí lưu kho. Hai chi phí này phản ứng ngược chiều nhau. Khi quy mô đơn hàng tăng lên, nghĩa là số đơn đặt hàng giảm, làm cho chi phí đặt hàng giảm. Ngược lại nó sẽ làm tăng số lượng hàng hóa lưu kho, đưa đến tăng chi phí lưu kho. Do đó mà trên thực tế số lượng đặt hàng tối ưu là kết quả của một sự dung hòa giữa hai chi phí có liên hệ nghịch nhau này.

Sơ đồ 1.2: Sơ đồ chi phí của mô hình EOQ



Đơn hàng tối ưu EOQ

Qua đồ thị trên, ta thấy lượng đặt hàng tối ưu (EOQ) khi tổng chi phí đạt giá trị nhỏ nhất. Tổng chi phí nhỏ nhất tại điểm đường cong chi phí tồn trữ và chi phí đặt hàng cắt nhau.

Các tham đại lượng tham gia vào công thức tính toán để biết được điểm đặt hàng sinh lợi EOQ bao gồm:

- Nhu cầu hàng năm;
- Chi phí đặt hàng cho 1 đơn hàng;
- Chi phí lưu kho cho 1 đơn vị hàng hoá;
- Lượng hàng đặt mua trong 1 đơn đặt hàng (Quy mô đơn hàng);
- Chi phí đặt hàng hàng năm;
- Chi phí lưu kho hàng năm;
- Tổng chi phí lưu kho;
- Khoảng cách giữa hai lần đặt hàng;
- Điểm đặt hàng lại (ROP - Re-order point);
- Nhu cầu hàng ngày;
- Thời gian chờ hàng.

Song song với phương pháp EOQ thì các nhà quản trị còn sử dụng mô hình JIT (just in time) để thực hiện quản trị hàng tồn kho. JIT là hệ thống điều hành sản xuất trong đó các luồng nguyên nhiên vật liệu, hàng hóa và sản phẩm lưu hành trong quá trình sản xuất và phân phối được lập kế hoạch chi tiết nhất trong từng bước, sao cho quy trình tiếp theo có thể thực hiện ngay khi quy trình hiện thời chấm dứt. Qua đó, không có hạng mục nào trong quá trình sản xuất rơi vào tình trạng để không, chờ xử lý, không có nhân công hay thiết bị nào phải đợi để có đầu vào vận hành.

JIT còn được áp dụng trong cả suốt quy trình cho đến bán hàng. Số lượng hàng bán và luồng hàng điều động sẽ gần khớp với số lượng hàng sản xuất ra, tránh tồn đọng vốn và tồn kho hàng không cần thiết. Có những Công ty đã có lượng hàng tồn gần như bằng không.

Hệ thống JIT cho phép hệ thống vận hành hiệu quả nhất, tránh lãng phí không cần thiết.

Hàng tồn kho là một trong những tài sản có giá trị lớn chiếm 40 – 50% tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc quản lý và kiểm soát tốt hàng tồn kho góp phần đảm bảo cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh tiến hành liên tục, có hiệu quả.

Vấn đề quản lý hàng tồn kho luôn có hai mặt trái ngược nhau: muốn cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục, doanh nghiệp sẽ tăng lượng dự trữ. Ngược lại, dự trữ tăng, doanh nghiệp lại phải tốn thêm những chi phí khác liên quan đến việc dự trữ. Vì vậy doanh nghiệp cần phải xác định được mức tồn kho hợp lý nhất, tùy thuộc vào loại hình và đặc điểm của doanh nghiệp để kiểm soát hàng tồn kho một cách hiệu quả nhất.

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

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

Để đưa ra khái niệm về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn chúng ta đi tìm hiểu về khái niệm hiệu quả kinh doanh:

a) Hiệu quả kinh doanh:

Hiệu quả kinh doanh theo ý nghĩa chung nhất được hiểu là các lợi ích kinh tế, xã hội đạt được từ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Hay nói cách khác hiệu quả kinh doanh bao gồm hai mặt: hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội trong đó hiệu quả kinh tế có ý nghĩa quyết định.

b) Hiệu quả kinh tế:

Là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nhân tài, vật lực của doanh nghiệp hoặc xã hội để đạt được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất. Hiệu quả kinh tế là sự so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Hiệu quả

kinh tế chủ yếu được phản ánh thông qua chỉ tiêu lợi nhuận đạt được từ quá trình hoạt động kinh doanh.

c) Hiệu quả xã hội:

Phản ánh những lợi ích về mặt xã hội đạt được từ quá trình hoạt động kinh doanh. Hiệu quả xã hội của hoạt động thương mại là việc cung ứng hàng hóa ngày càng tốt hơn nhằm thỏa mãn những nhu cầu vật chất, văn hóa tinh thần cho xã hội, góp phần vào việc cân đối cung cầu, ổn định giá cả thị trường, mở rộng giao lưu kinh tế giữa các vùng hoặc các nước là việc giải quyết công ăn việc làm cho người lao động và thúc đẩy sự phát triển của sản xuất. Hiệu quả xã hội trong kinh doanh thương mại còn được biểu hiện thông qua việc thực hiện các chính sách xã hội của Nhà nước, đảm bảo cung ứng hàng hóa kịp thời và đầy đủ, nhất là những mặt hàng thiết yếu cho miền núi, vùng sâu.

Vì vậy có thể thấy hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ mật thiết, ảnh hưởng và tác động lẫn nhau. Nó vừa thống nhất, vừa có mâu thuẫn ở từng nơi, từng lúc. Hiệu quả kinh tế dễ xác định, có thể đo lường bằng các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả ở mức độ tổng hợp hoặc đặc thù. Hiệu quả xã hội thì khó xác định bằng các chỉ tiêu cụ thể mà chỉ có thể đánh giá thông qua những biểu hiện của đời sống xã hội của một địa phương, vùng lãnh thổ hoặc trong phạm vi nền kinh tế quốc dân. Do vậy đối với việc các doanh nghiệp khi đánh giá hiệu quả thường chỉ đề cập đến hiệu quả kinh tế. Hiệu quả xã hội chỉ được tổng hợp đánh giá đan xen cùng hiệu quả kinh tế. Từ khái niệm trên hiệu quả kinh tế là sự so sánh giữa kết quả và chi phí. Vậy ta có công thức:

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Kết quả}}{\text{Chi phí}}$$

Vì thế hiệu quả kinh doanh là một số tương đối phản ánh kết quả đạt được với chi phí bỏ ra. Đó là sự so sánh giữa kết quả đầu ra và các yếu tố đầu vào. Từ đó ta đưa ra khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

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

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

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

1.2.2.1. Suất hao phí tài sản ngắn hạn

$$\text{Suất hao phí tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSNH bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Là công thức phản ánh để tạo ra một đồng doanh thu thuần (lãi thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Tỷ số này càng thấp thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là càng thấp

1.2.2.2. Sức sản xuất TSNH

$$\text{Sức sản xuất tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH bình quân}}$$

Là công thức phản ánh một đồng TSNH sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất).

1.2.2.3. Mức tiết kiệm TSNH

Chỉ tiêu này phản ánh số tài sản ngắn hạn có thể tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn ở kỳ so sánh so với kỳ gốc.

Công thức tính như sau:

$$V_{tk} = \frac{M_1}{360} \times (K_1 - K_0)$$

Hoặc

$$V_{tk} = \frac{M_1}{L_1} - \frac{M_1}{L_0}$$

Trong đó:

V_{tk} : Số tài sản ngắn hạn có thể tiết kiệm hoặc tăng thêm do ảnh hưởng của tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của kỳ so sánh với kỳ kế hoạch

M_1 : Tổng mức luân chuyển tài sản ngắn hạn kỳ so sánh

K_1, K_0 : Số lần luân chuyển tài sản ngắn hạn so sánh, kỳ gốc

L_1, L_0 : Số lần luân chuyển tài sản ngắn hạn kỳ so sánh, kỳ gốc.

1.2.2.4. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn

Đây là tỷ số đánh giá mức độ đầu tư vào tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản của doanh nghiệp, từ đây có thể thấy được hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng TSNH lớn hay bé từ đó so sánh với hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn để có cái nhìn khách quan nhất.

$$\text{Tỷ trọng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

1.2.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:

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

Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp, cho biết cứ một đồng tài sản ngắn hạn đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều mặt tác động khác nhau. Vì vậy, khi phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ta cần xem xét trên nhiều khía cạnh, góc độ khác nhau.

1.2.2.6. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Do đặc điểm của tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao, cho nên việc sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn là sự lựa chọn đánh đổi giữa khả năng sinh lời với tính thanh khoản. Do đó, khi phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp thì người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

a) Khả năng thanh toán ngắn hạn

Đây là một trong những thước đo khả năng thanh toán của một doanh nghiệp, được sử dụng rộng rãi nhất là khả năng thanh toán ngắn hạn. Công thức tính khả năng thanh toán ngắn hạn là:

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

Khả năng thanh toán ngắn hạn cho thấy doanh nghiệp có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này đo lường khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Nếu khả năng thanh toán ngắn hạn giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm, đó là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Nếu hệ số này cao, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, nếu hệ số này cao quá sẽ giảm hiệu quả hoạt động vì doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn.

b) Khả năng thanh toán nhanh

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

Khả năng thanh toán nhanh được tính toán trên cơ sở những tài sản lưu ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, đôi khi chúng còn được gọi là tài sản có tính thanh khoản, tài sản có tính thanh khoản bao gồm tất cả tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho. Do đó, khả năng thanh toán nhanh cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn không phụ thuộc vào hàng tồn kho.

c) Khả năng thanh toán tức thời

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

Khả năng thanh toán tức thời được xác định trên cơ sở lượng tiền dự trữ tại doanh nghiệp bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và các khoản tương đương tiền khác có thể nhanh chóng thanh toán các khoản nợ phải trả trong ngắn hạn của doanh nghiệp đó. Do vậy, khả năng thanh toán tức thời cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn mang tính ngay lập tức của một đơn vị

1.2.2.7. Nhóm các chỉ tiêu hoạt động

Là các hệ số đo lường khả năng hoạt động của doanh nghiệp. Để nâng cao hệ số hoạt động, các nhà quản trị phải biết những tài sản nào chưa sử dụng, không sử dụng hoặc không tạo ra thu nhập cho doanh nghiệp. Vì thế doanh nghiệp cần phải biết cách sử dụng chúng sao cho có hiệu quả hoặc loại bỏ chúng đi. Hệ số hoạt động đôi khi còn

gọi là hệ số hiệu quả hoặc hệ số luân chuyển. Do đó, khi phân tích các chỉ tiêu hoạt động thì người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

a) Vòng quay các khoản phải thu

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

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

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Hệ số này là một thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, được tính bằng cách lấy doanh thu trong kỳ chia cho số dư bình quân các khoản phải thu trong kỳ.

b) Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân (hay Số ngày luân chuyển các khoản phải thu, Số ngày tồn đọng các khoản phải thu, Số ngày của doanh thu chưa thu) là một tỷ số tài chính đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tỷ số này cho biết doanh nghiệp mất bình quân là bao nhiêu ngày để thu hồi các khoản phải thu của mình. Công thức của tỷ số này là:

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

c) Vòng quay hàng tồn kho

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

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

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

Các doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất luôn phải tính đến mức dự trữ bởi doanh nghiệp không thể nào đến lúc sản xuất mới mua nguyên vật liệu. Để tránh trường hợp bị ứ đọng thì doanh nghiệp phải có trước một lượng vật tư hàng hoá vừa phải bởi nếu quá nhiều doanh nghiệp sẽ mất khoản chi phí để bảo quản vật liệu. Nếu lượng vật tư quá ít không đủ cho sản xuất sẽ dẫn đến tình trạng tắc nghẽn ở các khâu tiếp theo.

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

tồn kho cao thấp phụ thuộc vào đặc điểm của từng ngành nghề kinh doanh, phụ thuộc vào mặt hàng kinh doanh.

d) Chu kỳ lưu kho

$$\text{Chu kỳ lưu kho} = \frac{360}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

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

1.2.2.8. Chỉ tiêu về lợi nhuận

Là chỉ tiêu phản ánh một đồng tài sản ngắn hạn có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Tỷ suất lợi nhuận tài sản ngắn hạn càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ là bình quân số học của tài sản ngắn hạn có ở đầu kỳ và cuối kỳ.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, ngoài phân tích các chỉ tiêu nói trên, chúng ta cũng cần nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng chúng. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp nhưng về cơ bản có 2 nhóm nhân tố chính là các nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan.

1.2.3.1. Nhân tố chủ quan

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

a) *Mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.*

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

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

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

b) Cơ sở vật chất của doanh nghiệp

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

c) Trình độ cán bộ công nhân viên

Để việc sử dụng tài sản ngắn hạn đạt hiệu quả đòi hỏi các doanh nghiệp phải có những cán bộ quản lý giỏi, công nhân viên có trình độ tay nghề cao. Người quản lý phải nắm bắt rõ tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sau mỗi chu kỳ hoạt động phải phân tích để đánh giá xem hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ra sao, từ đó đưa ra các kế hoạch trong những chu kỳ tiếp theo. Trong quá trình sản xuất để tận dụng hết nguyên vật liệu thì người công nhân phải có chuyên môn giỏi, đặc biệt việc sử dụng máy móc thiết bị hết sức quan trọng, máy móc thiết bị ngày càng hiện đại đòi hỏi đội ngũ sử dụng những loại máy móc thiết bị đó cũng phải được đào tạo có chuyên môn, có kỹ thuật.

1.2.3.2. Nhân tố khách quan

Các nhân tố khách quan tác động tới doanh nghiệp, có những lúc thúc đẩy doanh nghiệp phát triển nhưng có lúc kìm hãm sự phát triển của nó. Sự tác động đó không thuộc tầm kiểm soát của doanh nghiệp do vậy khi gặp những nhân tố này các doanh nghiệp luôn phải tự điều chỉnh mình cho phù hợp với tác động đó.

a) Sự quản lý của Nhà nước

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

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

b) Sự phát triển của thị trường

Ngày nay thị trường nhân tố sản xuất đầu vào, thị trường dịch vụ hàng phát triển rất nhanh đặc biệt là thị trường tài chính tiền tệ có tác động rất lớn đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Các yếu tố đầu vào của một dự án hay một quá trình sản xuất phần lớn được mua hoặc thuê trên thị trường. Thị trường các yếu tố đầu vào đa dạng, phong phú doanh nghiệp sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn. Thị trường các yếu tố đầu vào cạnh tranh sẽ làm giảm giá các yếu tố đầu vào và làm giảm chi phí đầu vào cho các doanh nghiệp và ngược lại. Các hoạt động tài chính của doanh nghiệp đều thông qua thị trường tài chính. Thị trường tài chính là thị trường quan trọng nhất trong hệ thống kinh tế, chi phối toàn bộ hoạt động của nền kinh tế hàng hóa. Thị trường tài chính phát triển góp phần thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển kinh tế xã hội của một quốc gia.

Tất cả các hoạt động huy động vốn nhằm các mục đích thành lập doanh nghiệp, mở rộng quy mô hoặc phát triển sản xuất kinh doanh đều giao dịch trên thị trường tài chính. Thị trường tài chính phát triển thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung.

c) Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp

Để tồn tại được thì các doanh nghiệp luôn có sự cạnh tranh lẫn nhau. Cùng là các doanh nghiệp sản xuất ra một loại sản phẩm nhưng doanh nghiệp nào có sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đẹp thì sẽ thu hút được nhiều người mua. Như vậy vấn đề của các doanh nghiệp là thu hút được khách hàng và tất nhiên phần thắng sẽ thuộc về kẻ mạnh. Hiện nay các doanh nghiệp luôn hướng tới việc trọng cầu, việc đưa ra các phương thức về giá cả, mẫu mã, chất lượng đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng luôn là vấn đề mà mọi doanh nghiệp phải quan tâm.

d) Nhu cầu của khách hàng

Nhu cầu khách hàng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sản xuất ra loại sản phẩm gì, chất lượng ra sao, mẫu mã như thế nào. Nhu cầu của con người ngày càng cao, để đáp ứng nhu cầu đó thì doanh nghiệp luôn

phải tìm cách nâng cao chất lượng sản phẩm. Những doanh nghiệp mà đội ngũ nhân viên khéo léo, tận tình cộng với công tác xúc tiến thương mại quảng bá sản phẩm của mình để thâm nhập vào thị trường mới sẽ giúp doanh nghiệp bán được nhiều sản phẩm làm doanh thu của doanh nghiệp tăng nhanh. Trên đây là các nhân tố chính tác động tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nhưng bên cạnh đó doanh nghiệp cần quan tâm tới các nhân tố khác như: các vấn đề về tỷ giá, lạm phát, thiên tai, dịch bệnh... cũng ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp.

1.3. Giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

1.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Để có thể tiến hành sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải có một lượng tài sản nhất định và nguồn tài trợ tương ứng, không có tài sản sẽ không có bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Song việc sử dụng tài sản như thế nào cho có hiệu quả cao mới là nhân tố quyết định cho sự tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp. Với ý nghĩa đó, việc quản lý, sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nói chung và TSNH nói riêng là một nội dung rất quan trọng của công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

Lợi ích kinh doanh đòi hỏi các doanh nghiệp phải sử dụng một cách hợp lý, hiệu quả từng đồng TSNH nhằm làm cho TSNH được thu hồi sau mỗi chu kỳ sản xuất. Việc tăng tốc độ luân chuyển TSNH cho phép rút ngắn thời gian chu chuyển của vốn, qua đó, vốn được thu hồi nhanh hơn, có thể giảm bớt được số TSNH cần thiết mà vẫn hoàn thành được khối lượng sản phẩm hàng hoá bằng hoặc lớn hơn trước. Nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH còn có ý nghĩa quan trọng trong việc giảm chi phí sản xuất, chi phí lưu thông và hạ giá thành sản phẩm.

Hơn nữa, mục tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là thu được lợi nhuận và lợi ích xã hội chung nhưng bên cạnh đó một vấn đề quan trọng đặt ra tới thiếu cho các doanh nghiệp là cần phải bảo toàn TSNH. Do đặc điểm TSNH lưu chuyển toàn bộ một lần vào giá thành sản phẩm và hình thái TSNH thường xuyên biến đổi vì vậy vấn đề bảo toàn TSNH chỉ xét trên mặt giá trị. Bảo toàn TSNH thực chất là đảm bảo cho số vốn cuối kỳ được đủ mua một lượng vật tư, hàng hoá tương đương với đầu kỳ khi giá cả hàng hoá tăng lên, thể hiện ở khả năng mua sắm vật tư cho khâu dự trữ và tài sản lưu động định mức nói chung, duy trì khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, tăng cường quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH còn giúp cho doanh nghiệp luôn có được trình độ sản xuất kinh doanh phát triển, trang thiết bị, kỹ thuật được cải tiến. Việc áp dụng kỹ thuật tiên tiến công nghệ hiện đại sẽ tạo ra khả năng rộng lớn để nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản

phẩm, tạo ra sức cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường. Đặc biệt khi khai thác được các tài sản, sử dụng tốt tài sản lưu động, nhất là việc sử dụng tiết kiệm hiệu quả TSNH trong hoạt động sản xuất kinh doanh để giảm bớt nhu cầu vay vốn cũng như việc giảm chi phí về lãi vay.

Từ những lý do trên, cho thấy sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả công tác quản lý và sử dụng tài sản lưu động trong các doanh nghiệp.

1.3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

Thứ nhất, nâng cao trình độ của cán bộ quản lý, trên cơ sở đó đưa ra những chính sách, chiến lược phù hợp với từng thời kỳ, từng giai đoạn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ...

Thứ hai, phải chú ý đến ngành nghề kinh doanh, cơ cấu tài sản mà đưa ra các chiến lược chính sách phát triển TSCĐ hay TSNH sao cho phù hợp nhất với đặc điểm của mỗi doanh nghiệp

Thứ ba, các đặc điểm kinh tế xã hội trong nước, trong khu vực và quốc tế cũng ảnh hưởng rất nhiều đến việc sử dụng tài sản hiệu quả hay không.

VD : giá xăng dầu tăng sẽ làm chi phí vận chuyển tăng, chi phí chạy máy móc tăng, từ đó làm giảm hiệu suất sử dụng TS

Thứ tư, sử dụng chính sách thuê mua tài sản một cách hợp lý đặc biệt là với khoản mục hàng tồn kho. Dựa trên các hình thức thuê mua: như thuê mua trả góp, thuê mua tín dụng, thuê mua thuần túy vào tình hình của doanh nghiệp mà cần phải tận dụng các ưu nhược điểm của từng phương pháp trên

Thứ năm, cần phải chú ý đến tính thời vụ tham gia vào quá trình sản xuất ở một số ngành nghề của TSNH, mà có thể điều phối máy hợp lý tận dụng tính năng, năng lực của từng khoản mục một cách triệt để

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TÂN VƯƠNG

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại Tân Vương

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

- **Tên đầy đủ:** Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Tân Vương
- **Tên giao dịch:** TAN VUONG TRADING COMPANY LIMITED
- **Tên viết tắt:** TANVUONG. CO.,LTD
- **Người đại diện:** Giám đốc Ngô Thị Xen
- **Mã số thuế:** 0101816972
- **Trụ sở:** Tổ 28B, cụm 5A, An Thành, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ
- **Điện thoại:** 04. 38334888
- **Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm 31/12/2012 là 2.000.000.000 (hai tỷ đồng chẵn).**

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Tân Vương là Công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập từ ngày 15-11-2005 theo giấy chứng nhận kinh doanh số 0101816972 do sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội cấp.

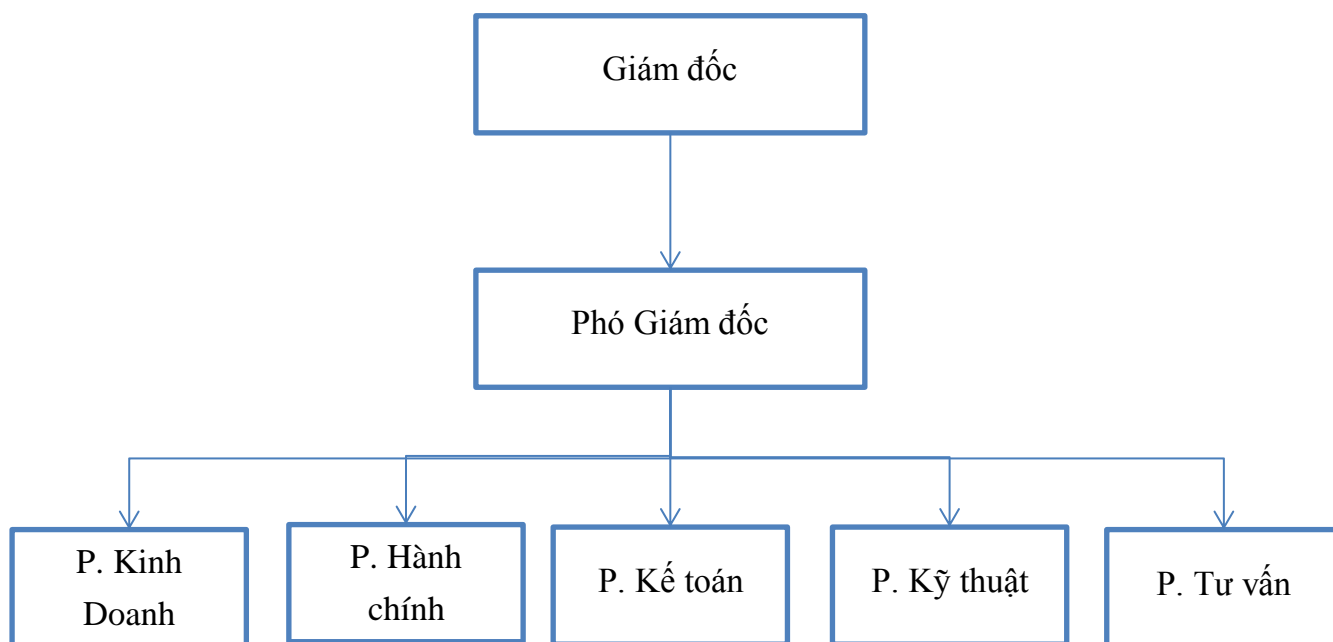
Ngày đầu thành lập Công ty TNHH thương mại Tân Vương chỉ có 11 thành viên (bao gồm cả lãnh đạo và nhân viên). Trong quá trình hình thành phát triển, qui mô của Công ty ngày càng được mở rộng cả về thị trường kinh doanh, lẫn số lượng lao động trong Công ty. Số lượng lao động trong Công ty hiện nay đã là 68 người và hiện giờ Công ty đang tiếp tục nghiên cứu thị trường ngoài nước.

Trong những ngày mới thành lập Công ty cũng gặp phải không ít khó khăn trong việc gia nhập thị trường tìm kiếm khách hàng và cạnh tranh với các Công ty hoạt động kinh doanh cùng ngành. Với sự năng động nhiệt tình sáng tạo, tinh thần làm việc chăm chỉ, cầu tiến của đội ngũ nhân viên và lãnh đạo trong Công ty cùng với chiến lược kinh doanh có hiệu quả đã khiến tình hình kinh doanh Công ty TNHH thương mại Tân Vương ngày một đi vào ổn định và phát triển ngày càng mạnh mẽ. Hiện nay Công ty TNHH Thương mại Tân Vương đã có một số lượng khách hàng lớn, ổn định. Công ty TNHH thương mại Tân Vương ngày càng chiếm được lòng tin của nhiều đối tác và khách hàng về chất lượng sản phẩm cũng như mẫu mã của sản phẩm.

Hiện nay, ngành nghề chính của Công ty là buôn bán, thi công các công trình từ thạch cao thì Công ty đã từng bước đạt được nhiều thành công trên thị trường trong những năm vừa qua. Liên tục qua các năm doanh thu của Công ty luôn được nâng cao về cả số hợp đồng lẫn giá trị các hợp đồng. Các sản phẩm, dịch vụ mà Công ty cung cấp luôn được các khách hàng tin dùng đặc biệt là các đơn vị tham gia hội chợ, quảng cáo.

2.1.2. Sơ đồ bộ máy tổ chức

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại Tân Vương



(Nguồn: Phòng hành chính)

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

2.1.3.1. Giám đốc

Giám đốc là người có quyền hạn lớn nhất trong Công ty và là người đại diện của Công ty theo pháp luật. Giám đốc có nhiệm vụ quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty; chịu trách nhiệm ký kết các hợp đồng, tư vấn, tổ chức và quản lý các dự án; tuyển dụng và bố trí sử dụng người lao động theo yêu cầu của Hội đồng quản trị; quyết định mức lương, thưởng, phụ cấp cho nhân viên trong Công ty. Ngoài ra giám đốc còn có các quyền hạn và nghĩa vụ khác được quy định tại điều lệ.

2.1.3.2. Phó giám đốc

Giúp việc cho giám đốc có phó giám đốc. Phó giám đốc Công ty được phân công phụ trách một hoặc một số lĩnh vực và chịu trách nhiệm trước giám đốc về lĩnh vực mình đảm nhiệm. Phó giám đốc là người được giám đốc ủy quyền chỉ đạo công việc kinh doanh, hành chính và đời sống công nhân viên chức của Công ty, là người đại diện cho lãnh đạo về chất lượng.

2.1.3.3. Phòng Kinh doanh

Căn cứ vào các kết quả của quá trình Kinh doanh, xây dựng mục tiêu chất lượng hàng năm của đơn vị theo sản phẩm, thị trường, hình thức bán hàng. Theo dõi nhu cầu của thị trường và đánh giá khả năng cạnh tranh và triển vọng của thị trường. Hàng năm xác nhận danh sách khách hàng quay trở lại, khách hàng tiềm năng.

2.1.3.4. Phòng hành chính

Căn cứ kế hoạch Sản xuất - Kinh doanh hàng năm của Công ty, lập kế hoạch bổ sung nguồn lực. Theo dõi các văn bản pháp luật, chủ trương chính sách của Nhà nước, đảm bảo Hệ thống Quản lý Chất lượng của Công ty được vận hành theo đúng các quy định. Bảo quản, kiểm soát hệ thống tài liệu, hồ sơ chất lượng của Công ty. Hướng dẫn, thực thi việc đảm bảo quyền lợi, nghĩa vụ của người lao động theo đúng Luật lao động, đúng Nội quy, quy chế làm việc của Công ty.

2.1.3.5. Phòng kế toán

Phòng có chức năng theo dõi, tính toán, cập nhập, báo cáo đầy đủ kịp thời, chính xác tình hình sử dụng quản lý các quỹ, tài sản, hàng hóa, các nguồn vốn và kết quả sản xuất kinh doanh; Quản lý thu chi, thanh toán tiền lương, các chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định của nhà nước, lập sổ theo dõi thu nhập cá nhân cho người lao động., trích nộp các khoản nộp ngân sách, giải ngân thanh toán, thực hiện chi trả cổ tức, chi trả vốn vay lãi suất; Chủ trì công tác quyết toán, kiểm toán đúng kỳ hạn, kiểm kê tài sản, công cụ dụng cụ.

2.1.3.6. Phòng Kỹ thuật

Xây dựng, hướng dẫn ban hành, thống nhất chung những văn bản về Mục tiêu chất lượng trong lĩnh vực thiết kế - sản xuất - thử nghiệm hàng năm của Công ty. Cập nhật và áp dụng các tiến bộ Khoa học Kỹ thuật của các nhà cung cấp để định hướng nguồn lực nhằm đảm bảo sản xuất được thực hiện theo kế hoạch đã định. Xem xét các văn bản hướng dẫn và thủ tục trong Công ty liên quan đến lĩnh vực quản lý.

2.1.3.7. Phòng Tư vấn

Tư vấn cho khách hàng mua những sản phẩm sao cho phù hợp với túi tiền của khách hàng và phù hợp với không gian sống và làm việc của khách hàng nhất.

Nhận xét: Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến - chức năng, khá đơn giản, gọn nhẹ, không quá nhiều phòng ban, không bị chồng chéo. Cách tổ chức này một mặt nó đảm bảo hoạt động quản lý của Công ty là thống nhất từ cấp cao nhất xuống thấp nhất. Với mỗi phòng lại chia thành các khâu khác nhau với tính chất vừa độc lập vừa hỗ trợ lẫn nhau vì một mục tiêu "Hợp tác cùng phát triển" phần đầu hết mình để mang đến cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ tốt nhất.

2.1.4. Đặc điểm sản xuất kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh của Công ty là :

- Kinh doanh các loại vật liệu xây dựng như: sắt, thép, gạch, xi măng với rất nhiều mẫu mã, chủng loại, kích thước, trọng lượng
- Kinh doanh các mặt hàng, dịch vụ về thạch cao như:

+ Phân phối, cung cấp tấm, khung xương, nguyên vật liệu và phụ kiện về thạch cao cho các công trình xây dựng, các đại lý, cửa hàng.

+ Dịch vụ tư vấn, thiết kế trần thạch cao, vách thạch cao...

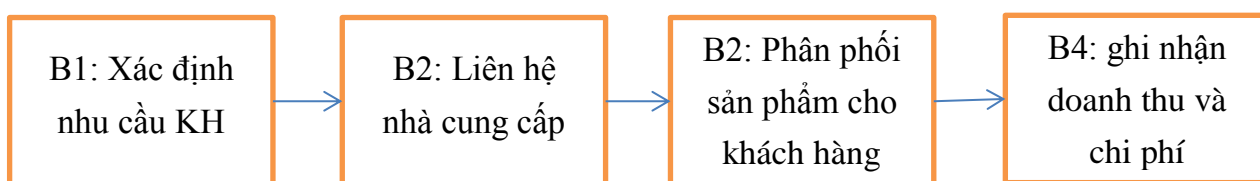
+ Dịch vụ sửa chữa thay thế tấm, trần thạch cao đã qua sử dụng.

- Tư vấn, lắp đặt các thiết bị, vật tư cho các công trình xây dựng.

Hiện nay, nguồn doanh thu cũng như lĩnh vực chính của Công ty là cung cấp sản phẩm, lắp đặt, thiết kế, dàn dựng các công trình có vật liệu từ thạch cao.

2.1.5. Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Sơ đồ 2.2: Quy trình kinh doanh chung trong Công ty TNHH thương mại Tân Vương



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Thông qua hình vẽ ta có thể thấy quy trình này được thực hiện cụ thể như sau:

Bước 1: Nhân viên kinh doanh tiến hành nghiên cứu thị trường, tìm kiếm các khách hàng mục tiêu, xác định nhu cầu của khách và tiếp nhận các đơn đặt hàng, tiến hành lập bảng báo giá thông báo đến các khách hàng đã đặt mua.

Bước 2: Bộ phận kinh doanh tiến hành liên hệ với các nhà cung cấp, trao đổi thông tin về chủng loại, số lượng, chất lượng của hàng hóa Công ty cần đặt mua, thương lượng về giá cả và thời gian giao hàng.

Bước 3: Sau khi thống nhất các điều khoản về việc mua bán hàng hóa với nhà cung cấp hàng hóa sẽ được nhập về kho của Công ty rồi giao đến các địa điểm theo yêu cầu đặt hàng của khách. Bộ phận kế toán có trách nhiệm lập các chứng từ có liên quan đến quá trình giao nhận và tiêu thụ hàng hóa như: hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, biên bản giao nhận hàng hóa...

Bước 4: Bộ phận kế toán có nhiệm vụ ghi nhận giá vốn hàng bán, doanh thu hàng hóa tiêu thụ trong kỳ, xác định công nợ của khách hàng sau khi giao hàng và các chứng từ cần thiết khác cho khách hàng.

2.2. Tình hình hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2010- 2012

2.2.1. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2010-2012

Bảng 2.1: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2012

ĐVT: đồng

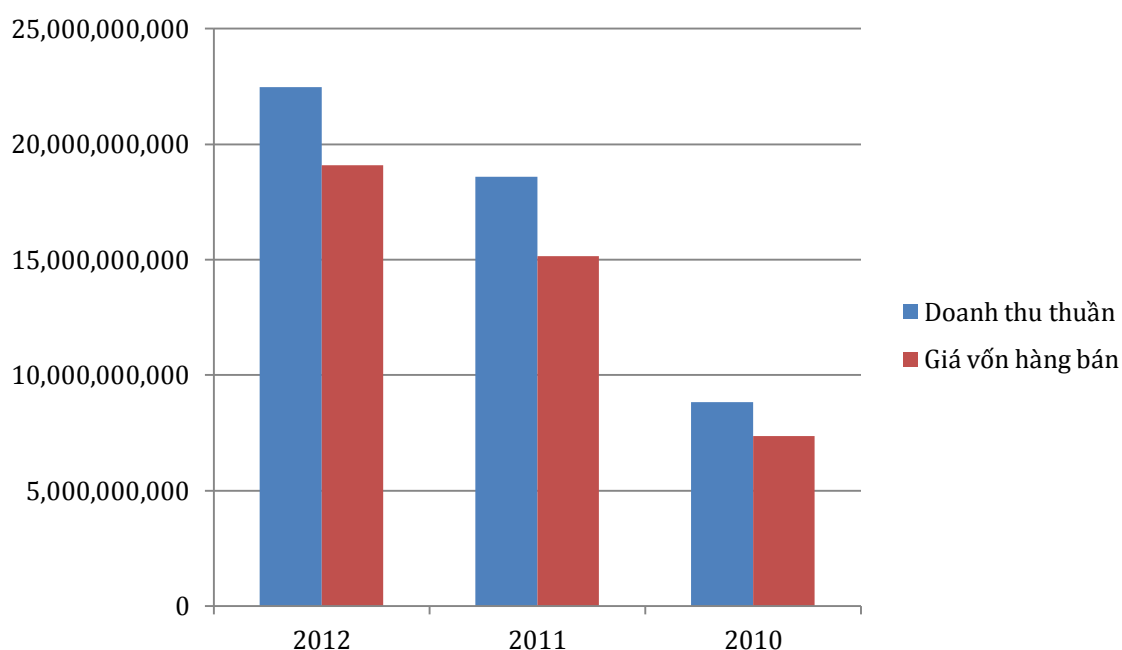
Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2011-2010	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	22.474.780.919	18.595.429.842	8.830.095.313	3.879.351.077	20,86	9.765.334.529	110,59
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	0		0	
Doanh thu thuần	22.474.780.919	18.595.429.842	8.830.095.313	3.879.351.077	20,86	9.765.334.529	110,59
Giá vốn hàng bán	19.096.045.290	15.142.456.254	7.361.277.831	3.953.589.036	26,11	7.781.178.423	105,7
Lợi nhuận gộp	3.378.735.629	3.452.973.588	1.468.817.482	(74.237.959)	(2,15)	1.984.156.106	135,09
Doanh thu hoạt động tài chính	19.270.287	42.085.526	13.191.499	(22.815.239)	(54,21)	28.894.027	219,04
Chi phí tài chính	388.951.397	370.697.471	163.324.506	18.253.926	4,92	207.372.965	126,97
- Chi phí lãi vay	218.314.186	115.810.019	71.836.704	102.504.167	88,51	43.973.315	61,213
Chi phí quản lý kinh doanh	2.922.074.280	3.042.566.980	1.282.397.870	(120.492.700)	(3,96)	1.760.169.110	137,26
Lợi nhuận thuần	86.980.239	81.794.663	36.286.605	5.185.576	6,34	45.508.058	125,41
Thu nhập khác	-	10.500.000	-	(10.500.000)	(100,00)	10.500.000	
Chi phí khác	-	150.000	-	(150.000)	(100,00)	150.000	
Lợi nhuận khác	0	10.350.000	0	(10.350.000)	(100,00)	10.350.000	
Lợi nhuận kế toán trước thuế	86.980.239	92.144.663	36.286.605	(5.164.424)	(5,60)	55.858.058	153,94
Thuế thu nhập doanh nghiệp	23.932.016	16.125.316	9.071.651	7.806.700	48,41	7.053.665	77,755
Lợi nhuận sau thuế	63.048.223	76.019.347	27.214.954	(12.971.124)	(17,06)	48.804.393	179,33

(Nguồn: báo cáo tài chính 3 năm 2010, 2011, 2012)

Phân tích

Doanh thu thuần: Doanh thu thuần của Công ty TNHH thương mại Tân Vương đã liên tục tăng qua các năm. Năm 2010 doanh thu thuần chỉ là 8.830.095.313 đồng nhưng đến năm 2011 đã tăng thêm 9.765.334.529 đồng để đạt giá trị 18.595.429.842 đồng, năm 2012 Công ty đã không duy trì được tốc độ tăng của doanh thu thuần nên cả năm 2012 giá trị chỉ đạt 22.474.780.919 đồng tăng 3.879.351.077 đồng. Có thể nhận thấy qua các năm 2010-2012, Công ty liên tục hoạt động hiệu quả, doanh thu năm sau cao hơn năm trước từ đó đã chứng tỏ các sản phẩm mà Công ty cung cấp luôn được các khách hàng tin dùng, cùng với đó là sự cố gắng của các thành viên trong phòng kinh doanh đã giúp Công ty nâng cao các hợp đồng ký được từ đó nâng cao doanh thu của Công ty.

Biểu đồ 2.1: Tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu thuần



(Nguồn: báo cáo tài chính 3 năm 2010, 2011, 2012)

Giá vốn hàng bán: Giá vốn hàng bán của Công ty đã tăng tương ứng theo tốc độ tăng của doanh thu. Giá vốn hàng bán năm 2010 là 7.361.277.831 đồng năm 2011 đạt giá trị là 15.142.456.254 đồng và năm 2012 là 19.096.045.290 đồng. Có thể nhận thấy trong cả ba năm thì tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2012 đã lớn hơn so với 2 năm trước do trong năm 2012, các chi phí đầu vào đều tăng cao hơn hẳn so với các năm trước vì vậy mà tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2012 lên đến 26,11% trong khi doanh thu chỉ tăng 20,86%. Nguyên nhân là do trong năm 2012 các chi phí đầu vào đều tăng cao như xăng dầu, điện nước cũng như các chi phí nhân công và chi phí nguyên liệu từ đó đã làm cho tốc độ tăng của giá vốn hàng bán nhanh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần.

Lợi nhuận gộp: Dựa vào biểu đồ 2.1 có thể thấy tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu thuần của Công ty đã tăng dần qua các năm, và cao nhất là vào năm 2012 khi mà chi phí bỏ ra cho giá vốn hàng bán đã lớn gần bằng với doanh thu thuần. Lợi nhuận gộp của Công ty năm 2012 là 3.378.735.629 đồng thấp hơn so với 3.452.973.588 đồng của năm 2011 và cao hơn so với 1.468.817.482 đồng của năm 2010. Nguyên nhân là do Công ty chưa có sự quản lý tốt cho hoạt động kinh doanh của mình từ đó đã làm ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp. Vì vậy, ban lãnh đạo Công ty cần phải có sự thay đổi trong kinh doanh trong những năm tới nhằm tiết giảm các chi phí trong kinh doanh từ đó làm giảm giá vốn hàng bán

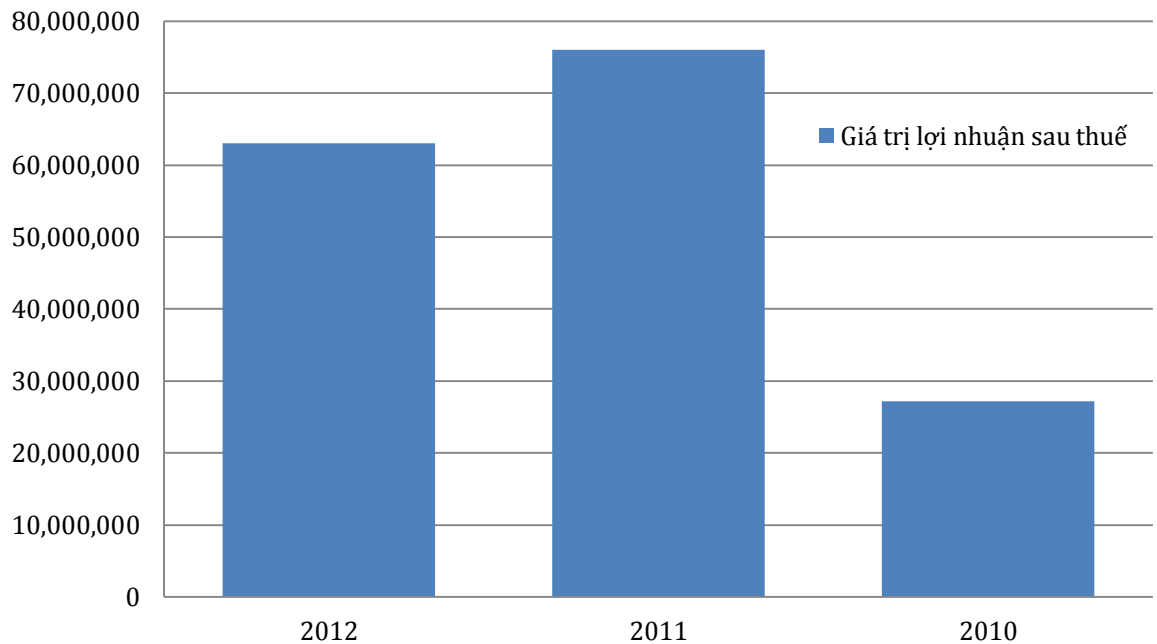
Doanh thu hoạt động tài chính: doanh thu hoạt động tài chính của Công ty năm 2010 là 13.191.499 đồng, năm 2011 là 42.085.526 đồng và năm 2012 là 19.270.287 đồng. Năm 2011, Công ty có được khoản doanh thu lớn từ việc đầu tư vào trái phiếu, cổ phiếu trong ngắn hạn từ đó đã làm cho doanh thu hoạt động tài chính tăng vọt lên trong năm 2011. Về các năm khác thì phần lớn số doanh thu hoạt động tài chính của Công ty đều đến từ lãi tiền gửi của Công ty tại ngân hàng cùng với lãi từ việc bán hàng trả chậm cho một số khách hàng bán buôn nhập hàng của Công ty với số lượng lớn. Đây tuy chỉ là nguồn thu nhỏ nhưng góp phần nâng cao doanh thu của Công ty trong các năm qua. Tuy nhiên Công ty cần phải xem xét để thanh toán các hóa đơn của mình trước cho các khách hàng từ đó giúp Công ty có thêm được chiết khấu thanh toán được hưởng, tăng thêm doanh thu hoạt động tài chính cho Công ty trong những năm tới.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính của Công ty TNHH thương mại Tân Vương có một phần đến từ lãi vay các khoản vay ngân hàng và phần còn lại từ chiết khấu thanh toán mà Công ty cho các khách hàng hưởng. Trong năm 2010 chi phí tài chính là 163.324.506 đồng trong đó có 71.836.704 đồng là chi phí lãi vay, đến năm 2011 chi phí tài chính đã tăng lên thêm 207.372.965 đồng để đạt giá trị là 370.697.471 đồng, trong đó có 218.314.186 đồng là lãi vay, có thể thấy do Công ty ngày càng phụ thuộc vào các nguồn vốn đi vay từ các tổ chức tín dụng sẽ làm gia tăng các chi phí cho Công ty trong những năm tiếp theo.

Chi phí quản lý kinh doanh: Chi phí quản lý kinh doanh là lương, thưởng cùng với các chi phí cho hoạt động quản lý của Công ty như điện, nước, thuê văn phòng. Chi phí quản lý kinh doanh năm 2010 chỉ là 1.282.397.870 đồng nhưng đến năm 2011 đã tăng mạnh lên 3.042.566.980 đồng và chỉ giảm nhẹ trong năm 2012 nhưng vẫn đạt giá trị là 2.922.074.280 đồng. Nguyên nhân của việc tăng đột biến của chi phí quản lý kinh doanh trong năm 2012 là do Công ty tiến hành mở rộng kinh doanh tăng cường thêm các nhân viên từ đó đã giúp Công ty tăng cao doanh thu trong năm, đến năm 2012 thì Công ty nhận thấy cần phải tái cơ cấu sao cho hợp lý nhất các khoản chi phí cho công tác quản lý nên đã tiến hành cắt giảm, tuy nhiên đây hầu hết là những chi phí

cổ định khó có thể cắt giảm mà không gây ảnh hưởng đến bộ máy Công ty, vì vậy mức giảm là rất nhỏ.

Biểu đồ 2.2: Biểu đồ lợi nhuận sau thuế của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010-2012



(Nguồn: báo cáo tài chính 3 năm 2010, 2011, 2012)

Lợi nhuận sau thuế: Lợi nhuận sau thuế của Công ty đã tăng lên trong năm 2011 và chỉ giảm nhẹ trong năm 2012. Lợi nhuận năm 2010 chỉ là 27.214.954 đồng nhưng đến năm 2011 đã là 76.019.347 đồng và chỉ giảm xuống còn 63.048.223 đồng trong năm 2012. Có thể thấy tuy doanh thu của Công ty luôn được tăng trưởng 1 cách mạnh mẽ nhưng do công tác quản lý chi phí còn thiếu đồng bộ nhất quán nên đã để phát sinh nhiều chi phí từ đó ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế của Công ty. Vì vậy trong thời gian tới, ban lãnh đạo Công ty cần cắt giảm các chi phí không cần thiết từ đó sẽ giúp Công ty nâng cao được kết quả hoạt động kinh doanh.

2.2.2. Cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Bảng 2.2: Tỷ trọng tài sản nguồn vốn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2012

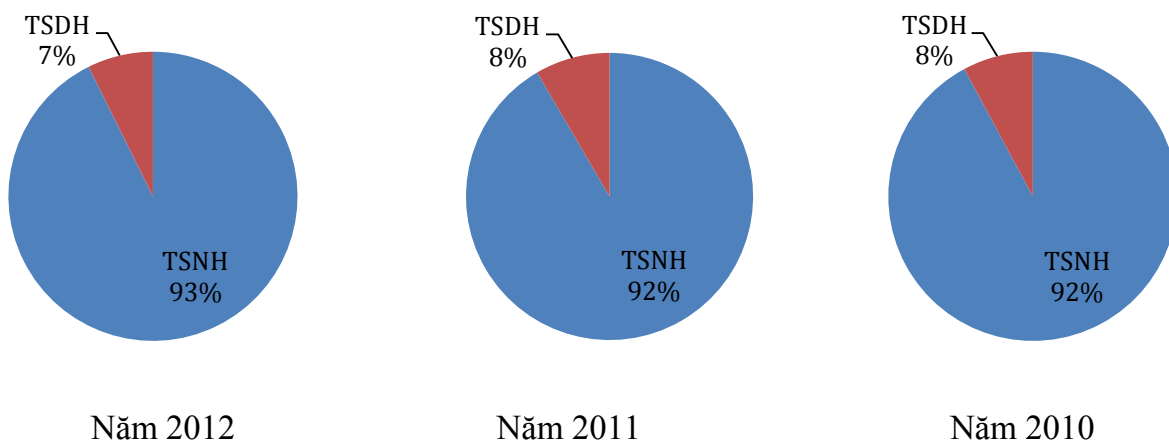
ĐVT: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	Chênh lệch	
				2012-2011	2011-2010
1. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn	92,66	91,59	92,14	1,07	(0,56)
2. Tỷ trọng tài sản dài hạn	7,34	8,41	7,86	(1,07)	0,56
3. Tỷ trọng nợ phải trả	84,85	84,18	84,53	0,67	(0,35)
4. Tỷ trọng vốn CSH	15,15	15,82	15,47	(0,67)	0,35

(Nguồn: tự tính toán)

Để có thể thấy rõ tỷ trọng của TSNH trong tổng Tài sản thì ta có thể dựa vào biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.3: Biểu đồ Tỷ trọng TSNH qua các năm 2010-2012



(Nguồn: tự tính toán)

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn: là tỷ số đánh giá tỷ trọng đầu tư vào tài sản ngắn hạn của 1 Công ty trong tổng tài sản. Vì Công ty là Công ty cung cấp dịch vụ và sản phẩm nên Công ty sử dụng phần lớn là tài sản ngắn hạn. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn năm 2012 là 92,66% so với 91,59% của năm 2011 thì đã tăng thêm 1,07% và năm 2010 là 92,14%. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn tăng 6.590.980.716 đồng trong năm 2011 và 1.024.621.981 đồng trong năm, nhờ đó mà tỷ trọng tài sản ngắn hạn tuy có biến động không theo một chiều hướng rõ ràng nhưng luôn giữ ở mức cao.

Tỷ trọng tài sản dài hạn: Là tỷ trọng giá trị đầu tư vào tài sản dài hạn trên tổng tài sản. Tỷ trọng tài sản dài hạn năm 2012 là 7,34% so với 8,41% của năm 2011 thì đã giảm 1,07% và năm 2010 là 7,86% thì mức biến động là rất nhỏ. Vì Công ty không tập

trung vào đầu tư tài sản dài hạn nên tỷ trọng này đã giảm trong năm 2010 – 2012. Do tài sản dài hạn chỉ tăng nhẹ đồng trên mức tăng của tổng tài sản. Chứng tỏ Công ty chỉ cần sử dụng nguồn lực là tài sản ngắn hạn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tỷ trọng nợ phải trả: là tỷ số đánh giá mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính để tài trợ cho tài sản. Tỷ trọng nợ phải trả năm 2012 là 84,85% so với 84,18% của năm 2011 thì đã tăng thêm 0,67%. Có nghĩa là trong năm 2011, cứ 100 đồng tài sản thì có 84,18 đồng là đi vay, sang đến năm 2012 thì đã có 84,85 đồng nợ phải trả. Từ đó có thể thấy mức độ phụ thuộc vào các khoản nợ là ngày càng cao của Công ty trong thời gian qua, ban lãnh đạo Công ty cần phải giảm tỷ trọng nợ phải trả trong tương lai để tránh phụ thuộc các nguồn vốn vay bên ngoài của Công ty cùng với đó cũng sẽ giúp Công ty giảm các chi phí trong kinh doanh, đặc biệt là chi phí lãi vay.

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu: là tỷ trọng đánh giá khả năng tự chủ của 1 doanh nghiệp trong việc đầu tư tài sản. Qua các năm tỷ trọng này luôn ở mức thấp biến động trong khoảng 15-16%. Vì thế mà doanh nghiệp ngày càng phụ thuộc vào nguồn vốn từ bên ngoài mà không chú trọng việc tự chủ tài chính trong hoạt động kinh doanh, từ đó có thể gây bất ổn trong những năm tiếp theo.

Nhận xét:

Qua bảng đánh giá tỷ trọng của tài sản sản thì có thể thấy là chưa thực sự phù hợp với Công ty khi mà tỷ trọng của tài sản dài hạn là quá thấp, lại phát sinh rất nhỏ từ các tài sản cố định nên sẽ gây ra khó khăn cho ban lãnh đạo Công ty trong việc ra quyết định kinh doanh. Đối với tỷ trọng nguồn vốn thì tỷ trọng này hoàn toàn hợp lý với một đơn vị như Công ty Tân Vương, vì thế Công ty nên tiếp tục duy trì tỷ trọng nguồn vốn để tạo được điểm tựa vững chắc trong hoạt động kinh doanh sắp tới. Tuy nhiên, đây là phương pháp sử dụng vốn mạo hiểm khi sử dụng phần lớn nợ để tài trợ cho các tài sản của Công ty. Vì thế khi sử dụng phương pháp này, ban lãnh đạo cũng cần phải cân nhắc sao cho khả năng thanh toán của Công ty vẫn ổn định trong những năm tiếp theo

2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương

2.3.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Bảng 2.3: Cơ cấu và biến động các khoản mục TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2011-2010	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tài sản							
A-Tài sản ngắn hạn	12.974.226.262	11.949.604.281	5.358.623.565	1.024.621.981	8,57	6.590.980.716	123,00
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.198.779.477	930.418.627	457.777.592	268.360.850	28,84	472.641.035	103,25
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.453.859.893	1.230.940.415	577.232.066	222.919.478	18,11	653.708.349	113,25
1. Phải thu của khách hàng	1.373.859.893	1.225.940.415	558.957.066	147.919.478	12,07	666.983.349	119,33
2. Trả trước cho người bán	80.000.000	5.000.000	18.275.000	75.000.000	15,000	(13.275.000)	(72,64)
IV. Hàng tồn kho	10.259.711.601	9.310.237.839	4.207.539.129	949.473.762	10,20	5.102.698.710	121,28
1. Hàng tồn kho	11.259.711.601	10.310.237.839	4.637.539.129	949.473.762	9,21	5.672.698.710	122,32
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.000.000.000)	(1.000.000.000)	(430.000.000)	0	0,00	(570.000.000)	132,56
V. Tài sản ngắn hạn khác	61.875.291	478.007.400	116.074.778	(416.132.109)	(87,06)	361.932.622	311,81
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	61.875.291	-	13.303.187	61.875.291		(13.303.187)	(100,00)
4. Tài sản ngắn hạn khác	-	478.007.400	102.771.591	(478.007.400)	(100,00)	375.235.809	365,12

(Nguồn: bảng cân đối kế toán năm 2012-2010)

Bảng 2.4: Tỷ trọng các khoản mục TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012

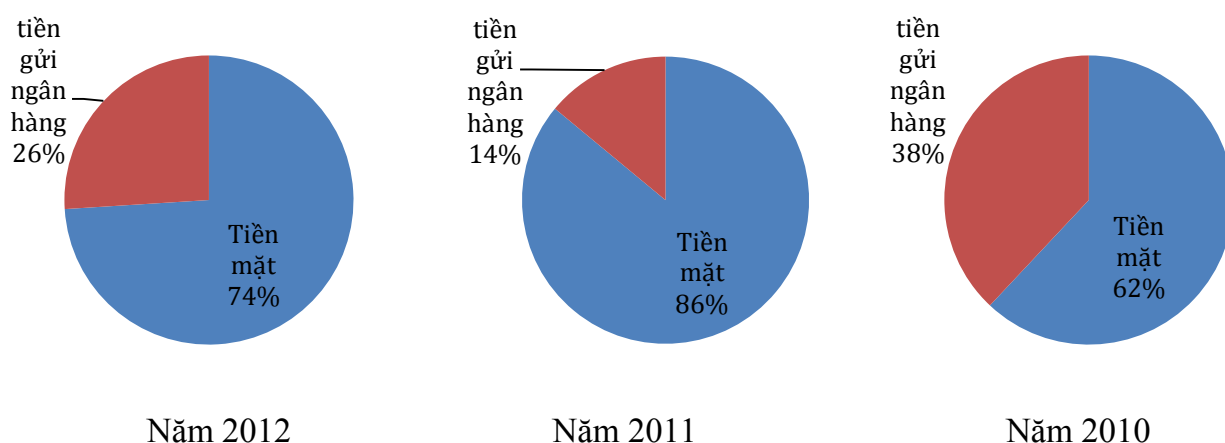
Chỉ tiêu	Tỷ trọng		
	2012	2011	2010
Tài sản			
A-Tài sản ngắn hạn	100%	100%	1000%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	9,24%	7,79%	8,54%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	11,21%	10,30%	10,77%
IV. Hàng tồn kho	79,08%	77,91%	78,52%
V. Tài sản ngắn hạn khác	0,48%	4,00%	2,17%

(Nguồn: tự tính toán)

2.3.1.1. Quản trị vốn bằng tiền:

Vốn bằng tiền là loại vốn linh hoạt và có khả năng thanh khoản cao nhất trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Do vậy nhu cầu dự trữ vốn bằng tiền trong các doanh nghiệp là để đáp ứng những nhu cầu giao dịch hàng ngày và nhiều mục đích khác.

Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng giai đoạn 2010-2012



(Nguồn: phòng kế toán)

Trong tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH thương mại Tân Vương, vốn bằng tiền chiếm tỷ trọng nhỏ, năm 2010 vốn bằng tiền của Công ty chiếm 457.777.592 đồng, đến cuối năm 2011 đã tăng thêm 472.641.035 đồng đạt giá trị là 930.418.627 đồng và tiếp tục tăng trong năm 2012 đạt giá trị 1.198.779.477 đồng. Như vậy giá trị tài sản bằng tiền của Công ty đã tăng nhanh qua các năm với tốc độ lớn. Tuy nhiên tỷ trọng của lượng tiền của Công ty là rất thấp, chỉ đạt 9,24% trong năm 2012 (năm cao nhất trong 3 năm qua) cũng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả của Công ty trong kinh doanh, đặc biệt là khả năng nắm bắt các cơ hội trong kinh doanh của Công ty.

Dựa vào biểu đồ 2.4 có thể thấy lượng tiền mặt của Công ty luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với lượng tiền gửi ngân hàng của Công ty, từ đó có thể thấy Công ty sẽ có được lượng tiền để thanh toán cho các hoạt động hàng ngày, bên cạnh đó hiện nay Công ty vẫn duy trì việc thanh toán lương cho các nhân viên bằng hình thức thanh toán

tiền mặt nên giá trị của lượng tiền mặt sẽ luôn lớn hơn so với tiền gửi ngân hàng, tuy nhiên về giá trị thì cả tổng giá trị của tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng là vẫn thấp.

Việc dự trữ lượng tiền mặt tại quỹ thấp sẽ giúp Công ty tăng được các tài sản lưu động sinh lãi giảm chi phí cơ hội của việc giữ tiền. Mặt khác, của nó là Công ty phải đi vay ngắn hạn ngân hàng để trang trải khoản chi phát sinh, khi đó chi phí sử dụng vốn sẽ tăng cao hơn ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty.

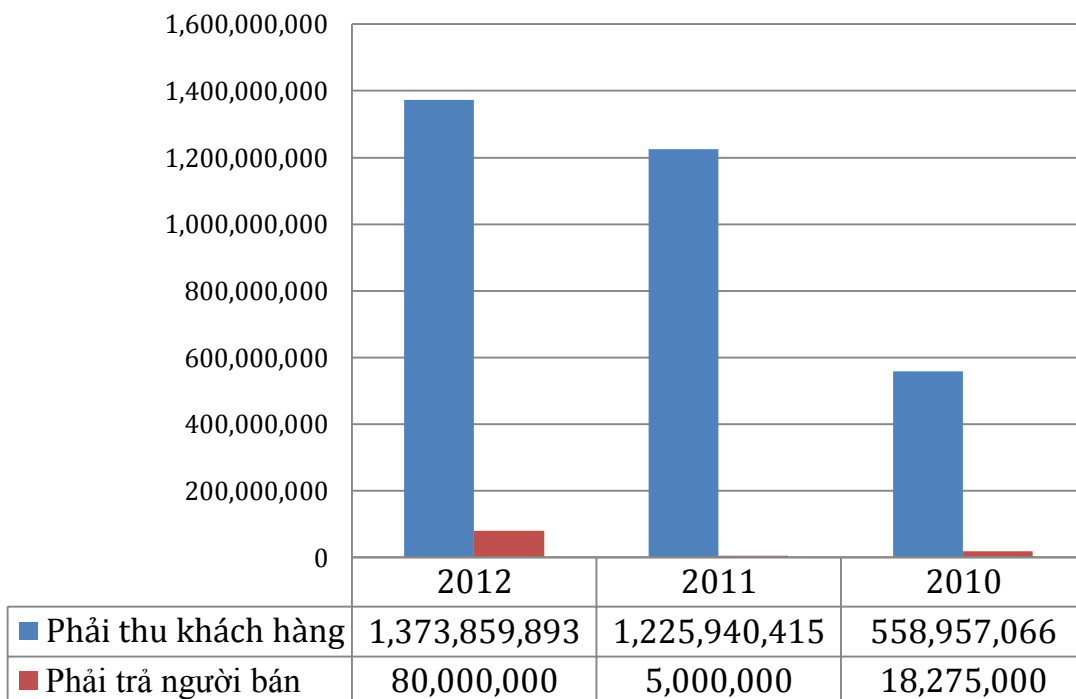
Như vậy ta thấy Công ty dự trữ một lượng vừa đủ vốn tiền mặt trong tổng TSNH, điều này cho phép Công ty có thể đáp ứng nhanh các khoản chi khi cần thiết nhưng đồng thời tránh được việc dự trữ tiền mặt quá lớn dễ gây ra sự ứ đọng về tiền mặt, đồng vốn không được lưu thông, làm cho sức sản xuất và vòng quay của tiền giảm xuống. Do vậy, sức sinh lợi của đồng tiền kém đi, làm ảnh hưởng tới lợi nhuận, hiệu quả sử dụng TSNH không cao.

Nhìn chung mức dự trữ vốn bằng tiền và cơ cấu của nó được Công ty xác định như vậy là chưa thực sự hợp lý Công ty đang dễ xảy ra tình trạng thiếu vốn để kinh doanh. Trong bối cảnh Công ty muốn mở rộng sản xuất, đầu tư mới vào các lĩnh vực mang lại nhiều lợi nhuận hơn trong những năm tiếp theo nhưng lượng tiền hạn chế sẽ kìm hãm tốc độ tăng trưởng của Công ty trong những năm tới.

2.3.1.2. Quản trị khoản phải thu

Để có thể thấy rõ nhất sự biến động của các khoản mục của khoản phải thu thì ta có thể theo dõi vào biểu đồ dưới đây:

Biểu đồ 2.5: Biểu đồ giá trị các khoản phải thu



Các khoản phải thu chiếm một tỷ trọng không nhỏ trong tổng số TSNH của Công ty. Năm 2010, khoản phải thu là 577.232.066 đồng, năm 2011, khoản phải thu lên tới 1.230.940.415 đồng và tiếp tục đạt giá trị cao hơn trong năm 2012 là 1.453.859.893 đồng. Trong các khoản phải thu thì khoản bán chịu cho khách hàng là chủ yếu. Năm 2010 khách hàng nợ chưa thanh toán cho Công ty là 558.957.066 đồng, thì đến năm 2004 đã tăng lên thành 1.225.940.415 đồng và năm 2012 là 1.373.859.893 đồng. Mặc dù số tiền mà khách hàng nợ Công ty tăng lên 666.983.349 đồng trong năm 2010-2011 và 147.919.478 đồng trong năm 2011-2012 nhưng đây cũng là điều tất yếu, bởi Công ty đang ngày càng được mở rộng về cả hoạt động kinh doanh lẫn quy mô vì thế nên Công ty có nhiều bạn hàng, lượng tiền mà khách nợ Công ty tăng lên cũng không lớn.

Dựa vào biểu đồ 2.5 có thể thấy, hiện nay các khoản phải thu của Công ty đề đến từ phải thu khách hàng khi mà phải thu khách hàng của Công ty năm 2012 đạt giá trị lên đến 1.373.859.893 đồng, giá trị cao nhất trong 3 năm qua. Nguyên nhân của việc phát sinh cả khoản phải thu khách hàng liên tục tăng và có mức tăng đột biến lên gần gấp đôi trong năm 2011 là do Công ty đang thực hiện chính sách nới lỏng tín dụng với các khách hàng của mình, đây là một trong các biện pháp mà Công ty đang theo đuổi nhằm thúc đẩy doanh số bán hàng của mình trong năm qua, và thực tế thì đã cho thấy doanh thu thuần của Công ty tăng liên tục trong giai đoạn 2010- 2012, từ đây có thể thấy đây là biện pháp tốt giúp Công ty đạt được hiệu quả trong kinh doanh. Bên cạnh đó do doanh thu của Công ty tăng cao trong năm 2011, cùng với đó các khách hàng chưa thanh toán cho Công ty nên đã làm phát sinh tăng giá trị của các khoản phải thu khách hàng trong năm 2011.

Khi đề phát sinh các khoản phải thu khách hàng quá lớn như hiện nay cũng tiềm tàng các rủi ro mà không thể lường trước được, đặc biệt là công nợ với các khách hàng khi để quá lâu sẽ dẫn tới trở thành nợ khó đòi hoặc trở thành khoản nợ không thu hồi được của Công ty từ đó ảnh hưởng xấu đến việc quản lý TSNH nói chung và hàng tồn kho nói riêng. Đây là một trong những yêu cầu cần thiết trong hiện nay, Công ty cần phải nâng cao hiệu quả hơn nữa trong việc thu hồi công nợ, cũng như chỉ cấp tín dụng với các đối tác có tiềm lực tài chính tốt và là bạn hàng lâu năm của Công ty. Bên cạnh đó, để tránh rủi ro cho Công ty thì bộ phận kế toán cần phải tham mưu cho ban lãnh đạo trích lập dự phòng rủi ro, có như vậy mới giúp Công ty có được sự ứng biến tốt nhất khi có rủi ro xảy ra.

Đối với khoản mục trả trước cho người bán, đây là khoản mục có giá trị thấp trong các năm qua, chỉ đạt 80 triệu trong năm 2012 (giá trị cao nhất trong 3 năm), nhưng có thể thấy trong khi các doanh nghiệp để đảm bảo nguồn cung của mình thì đều phải ứng trước tiền cho các nhà cung cấp, tuy nhiên Công ty TNHH thương mại Tân Vương thì không cần ứng trước cho các nhà cung cấp vì 2 lý do sau:

Thứ nhất, các nhà cung cấp của Công ty đều là những đơn vị lâu năm, có mối quan hệ thân thiết với ban lãnh đạo Công ty, từ đó mà có được sự đảm bảo trong khâu cung cấp cho Công ty kịp thời phục vụ sản xuất kinh doanh.

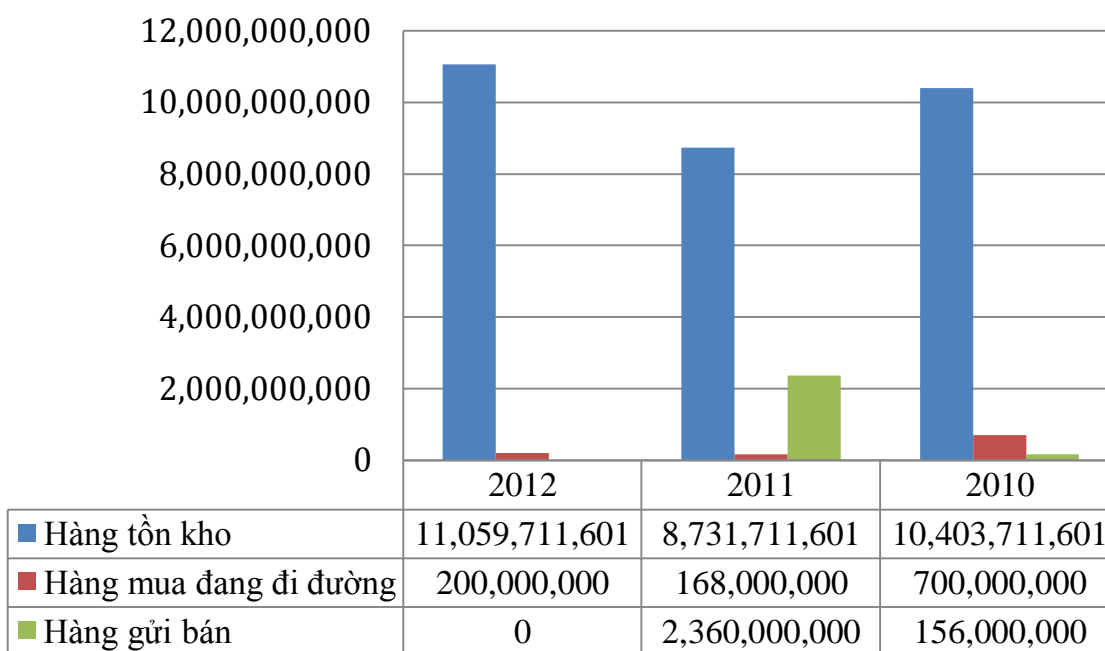
Thứ hai, với quá trình hợp tác của mình với các đối tác cung cấp, uy tín của Công ty liên tục tăng cao khi luôn thanh toán đầy đủ công nợ với đối tác trước thời hạn, từ đó giúp Công ty có được sự ưu ái đối với các đơn hàng của Công ty.

Tuy nhiên, trong tình hình kinh tế hiện nay, Công ty cần phải có sự đảm bảo chắc chắn về nguồn cung cho các hoạt động của mình trong những năm tới, vì vậy Công ty cần phải nâng giá trị các khoản ứng trước của mình cho các đối tác nhằm ràng buộc trách nhiệm của các nhà cung cấp nhiều hơn, từ đó mới có thể đáp ứng được các yêu cầu khẩn cấp của các khách hàng.

Như vậy, Công ty tuy chưa đạt được hiệu quả cao nhất nhưng đã đạt được những thành công nhất định trong công tác quản trị các khoản phải thu, phải trả. Thời gian tới Công ty cần chú trọng hơn nữa việc đốc thúc khách hàng trả nợ, cùng với đó Công ty cũng nên tăng thêm lượng phải trả người bán nhằm đảm bảo sự ổn định đầu vào cho Công ty cho Công ty. Làm được như vậy sẽ giúp Công ty rút ngắn thời gian luân chuyển của đồng vốn cũng như nâng cao được hiệu quả trong công tác quản trị khoản phải thu.

2.3.1.3. Quản trị hàng tồn kho

Biểu đồ 2.6: Biểu đồ giá trị hàng tồn kho giai đoạn 2010-2012



Hàng tồn kho là khoản mục có giá trị lớn nhất trong tổng số TSNH của Công ty. Năm 2010 hàng tồn kho là 4.207.539.129 đồng đến năm 2011, hàng tồn kho tăng lên

5.102.698.710 đồng để đạt giá trị là 9.310.237.839 đồng và năm 2012 tiếp tục tăng để đạt giá trị cao nhất trong 3 năm là 10.259.711.601 đồng. Nguyên nhân là do Công ty đã mở rộng quy mô kinh doanh, nhập thêm nhiều vật tư để cung cấp cho khách hàng trong nước. Tuy nhiên khoản mục hàng tồn kho lớn cũng gây ra nhiều vấn đề đáng lo ngại cho Công ty nhất là sự tồn đọng vốn. Mục tiêu của quản trị tài chính doanh nghiệp là luôn tìm mọi cách để tối ưu hóa các chi phí. Từ thực tế của Công ty, ta thấy rằng tình hình quản trị hàng tồn kho dự trữ của Công ty TNHH thương mại Tân Vương chưa được tốt. Do đó, Công ty phải tìm biện pháp để giảm bớt chi phí cho hàng tồn kho mà vẫn đảm bảo cung cấp đủ hàng hoá cho người tiêu dùng. Đồng thời, Công ty cũng phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu, tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới và tăng cường các biện pháp bán hàng cần thiết.

Dựa vào biểu đồ 2.5 có thể thấy hiện nay giá trị của hàng tồn kho là rất lớn trong TSNH của Công ty đặc biệt là giá trị hàng tồn trong kho của Công ty. Trong giai đoạn 2010-2012 có thể thấy Công ty có gửi bán các sản phẩm của mình, nhưng chưa thực sự hiệu quả dẫn đến trong năm 2012 Công ty không gửi bán các sản phẩm mà đã trực tiếp phân phối các sản phẩm đó.

Giá trị hàng tồn kho lớn nhưng bên cạnh đó Công ty đã quyết định trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, đây là một trong những bước đi đúng đắn của Công ty trong những năm qua, khi mà các sản phẩm chính của Công ty là thạch cao, dễ bị hỏng nếu như không được bán sớm hoặc bảo quản theo đúng quy định vì vậy sẽ ảnh hưởng đến giá bán các sản phẩm này vì vậy Công ty cần phải lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, đặc biệt vào các tháng đầu năm khi thời tiết thay đổi, độ ẩm trong không khí cao sẽ ảnh hưởng đến các sản phẩm. Đây cũng là một trong những biện pháp quản trị hàng tồn kho của Công ty, luôn đảm bảo giá trị các sản phẩm là ổn định và khi xảy ra hư hỏng trong quá trình bảo quản thì sẽ có biện pháp phù hợp.

Giá trị của dự phòng giảm giá tồn kho được trích lập theo nguyên tắc là tính 10% giá trị của hàng tồn kho, tuy nhiên trong năm 2012 giá trị hàng tồn kho có tăng thêm nhưng Công ty vẫn để trích lập dự phòng hàng tồn kho là 1 tỷ đồng. Nguyên nhân là do trong tháng 1 và tháng 2 của năm 2013 Công ty có được các đơn đặt hàng của các khách hàng với số lượng lớn nên không cần trích lập thêm giảm giá hàng tồn kho.

Qua các năm đi vào hoạt động, dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã phát huy tác dụng rất tốt khi giúp Công ty xử lý tốt các sự cố phát sinh do sự biến động về giá cả của các sản phẩm hàng tồn kho.

Trong gia đoạn 2010 – 2012, hàng tồn kho của Công ty đều chiếm tỷ trọng trên 75% trong tổng số giá trị của TSNH, đây là một thực tế đang tồn tại tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương, khi mà dòng tiền của Công ty bị ứ đọng tại hàng tồn kho.

2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá về hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

2.3.2.1. Suất hao phí tài sản ngắn hạn

Là công thức phản ánh để tạo ra một đồng doanh thu thuần (lãi thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

Bảng 2.5: Suất hao phí TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
Suất hao phí TSNH	TSNH	0,53	0,29	0,12	0,24	0,17
	Doanh thu thuần					

(Nguồn: tự tính toán)

Dựa vào bảng trên có thể thấy, suất hao phí của TSNH đã tăng lên theo từng năm. Năm 2010 suất hao phí TSNH chỉ là 0,12 đến năm 2011 đã tăng lên 0,29 và cao nhất vào năm 2012 đạt 0,53. Nguyên nhân dẫn đến việc suất hao phí TSNH tăng là do giá trị của TSNH đã tăng lên theo từng năm với tốc độ tăng lớn hơn so với doanh thu thuần của Công ty. Từ đó đã chứng minh hiệu quả trong việc khai thác TSNH của Công ty trong những năm trước là kém hơn.

2.3.2.2. Sức sản xuất TSNH

Là công thức phản ánh một đồng TSNH sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất).

Bảng 2.6: Sức sản xuất TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
Sức sản xuất của TSNH	Doanh thu thuần	1.88	3.47	8.62	(1.59)	(5.15)
	TSNH					

(Nguồn: tự tính toán)

Dựa vào bảng 2.6 có thể thấy để cứ 1 đồng TSNH sẽ tạo ra được 1,88 đồng doanh thu thuần thấp hơn so với 3,47 đồng của năm 2011 và 8,62 đồng của năm 2010. Nguyên nhân là sự biến động của TSNH và doanh thu thuần là không đồng nhất đã dẫn đến sự biến động của chỉ tiêu này, cùng với đó giá trị của TSNH lại tăng lên nhanh nhưng không đem lại kết quả tốt khi mà sức sản xuất TSNH liên tục giảm trong các năm qua, đặc biệt năm 2012 là năm có hiệu suất thấp nhất trong cả 3 năm được phân tích khi chỉ đạt 1,88.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sản xuất TSNH thì việc đầu tiên chính là nâng cao sức sản xuất của TSNH, giá trị tăng của TSNH phải tương ứng với mức tăng của doanh thu thuần, có như vậy mới giúp Công ty đạt được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh trong những năm tiếp theo.

2.3.2.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

DVT: lần

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
Hiệu suất sử dụng TSNH	Doanh thu thuần	1,73	1,56	1,65	0,18	(0,09)
	TSNH					

(Nguồn: tự tính toán)

Dựa vào bảng 2.5 có thể thấy hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương thay đổi qua các năm. Năm 2012, hiệu quả sử dụng TSNH đạt 1,73 lần cao nhất trong giai đoạn 2010-2012, năm 2011 hiệu quả sử dụng TSNH chỉ đạt 1,56 lần và năm 2010 là 1,65 lần. Năm 2011 hiệu suất sử dụng TSNH đã giảm 0,09 lần, tuy nhiên đến năm 2012, nhờ có sự nỗ lực của các cán bộ nhân viên trong Công ty đã giúp hiệu suất sử dụng TSNH tăng thêm 0,18 lần so với năm 2011. Hiệu suất sử dụng TSNH đã được nâng cao năm 2012 đã chứng tỏ ban lãnh đạo đã có những quyết định hiệu quả trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn, trong khi TSNH tăng thêm 1.024.621.981 đồng tương đương với 8,57% thì doanh thu thuần đã có tốc độ tăng lớn hơn với 3.879.351.077 đồng tương đương với 20,86%. Từ đây có thể thấy Công ty đang dần vượt qua giai đoạn khủng hoảng của nền kinh tế, từ đó đã giúp cho doanh thu thuần tăng nhanh trong năm 2012 và chiến lược mà Công ty hiện nay đang theo đuổi là đầu tư vào tài sản ngắn hạn đang phát huy tác dụng.

2.3.2.4. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 2.8: Khả năng thanh toán của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2012

DVT: lần

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	Tổng TSNH	1,09	1,09	1,09	0,00	0,00
	Tổng nợ ngắn hạn					
2. Khả năng thanh toán nhanh	(Tổng TSNH – Hàng lưu kho)	0,23	0,24	0,23	(0,01)	0,01
	Tổng nợ ngắn hạn					
3. Khả năng thanh toán tức thời	Tiền + Các khoản tương đương	0,10	0,08	0,09	0,02	(0,01)
	Tổng nợ ngắn hạn					

(Nguồn: tự tổng hợp)

Khả năng thanh toán hiện thời: Là chỉ số đánh giá khả năng sử dụng TSNH để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Trong năm 2012 tỷ số này là 1,09 lần, và không thay đổi so với năm 2011 và 2010 có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ ngắn hạn sẽ được đảm bảo

bằng 1,09 đồng TSNH. Hệ số này là lớn hơn 1 có nghĩa là Công ty có đầy đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn của mình. Do TSNH đã tăng thêm cùng với đó thì nợ ngắn hạn lại có mức tăng tương ứng với mức tăng của TSNH, từ đó đã giữ nguyên được khả năng thanh toán hiện thời của Công ty. Tuy Công ty vẫn có khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của mình nhưng ban lãnh đạo Công ty cũng không nên để chỉ số này giảm trong năm tiếp theo, nhằm tránh ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, đồng thời với ngành nghề kinh doanh của mình thì giá trị đầu tư vào tài sản ngắn hạn cần phải lớn hơn nữa mới có thể đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng.

Khả năng thanh toán nhanh: Là chỉ số đánh giá khả năng sử dụng TSNH để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Trong năm 2012 tỷ số này là 0,23 lần giảm 0,01 lần so với năm 2011 và so với 2010 thì giữ nguyên. Nguyên nhân của điều này là do trong năm 2012 giá trị hàng tồn kho của Công ty tăng thêm 949.473.762 đồng tương đương với 10,20% trong khi đó nợ ngắn hạn lại tăng thêm 897.433.401 đồng tương đương với 8,17%, nên đã làm giảm khả năng thanh toán nhanh, so với năm 2011 thì trong khi tài sản ngắn hạn tăng 6.590.980.716 đồng tương đương với 123% thì nợ ngắn hạn lại chỉ tăng 4.115.106.006 đồng tương đương với 115,69% từ đó đã dẫn đến sự tăng giảm trong giai đoạn 2010 -2012 của khoản mục này. Bên cạnh đó giá trị hàng tồn kho của Công ty là rất lớn, chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn của Công ty từ đó đã làm cho khả năng thanh toán nhanh của Công ty bị ảnh hưởng rõ rệt. Một phần do Công ty là đơn vị trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm về thạch cao nên giá trị hàng tồn kho là lớn, vì thế mà Công ty phải hoàn toàn phụ thuộc vào hàng tồn kho để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán tức thời: Trái ngược với khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán hiện thời, hệ số này trong năm 2012 đã tăng một tỉ lệ là 0,02 lần so với năm 2011. Nguyên nhân của việc chỉ số thanh toán tức thời tăng lên trong năm 2012 là do giá trị tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty đã tăng thêm 1.024.621.981 đồng tương đương với 8,57% tuy nhiên nợ ngắn hạn lại tăng thấp hơn về giá trị tương đối và tuyệt đối khi chỉ tăng thêm 897.433.401 đồng tương đương với 8,17%. Tỷ số này tăng tuy không đáng kể nhưng cũng đã tăng khả năng thanh toán tức thời bằng tiền của Công ty trong năm vừa qua lên. Vì tiền và các khoản tương đương tiền tăng nhiều hơn so với các khoản mục khác có chiều hướng giảm hoặc tăng nhẹ trong tài sản ngắn hạn. Ta thấy hệ số này trong cả 2 năm đều thấp, vì vậy Công ty cần phải có sự chú trọng để tăng trong những năm tiếp theo.

Nhận xét:

Qua các chỉ số về khả năng thanh toán của Công ty có thể thấy hiện nay Công ty đang phải phụ thuộc rất nhiều vào hàng tồn kho để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn,

từ đó sẽ ảnh hưởng đến uy tín của Công ty trong tương lai, vì vậy Công ty cần phải giảm mức độ phụ thuộc vào hàng tồn kho trong năm tới, để có thể nâng cao tính thanh khoản của Công ty cũng như đảm bảo cho hoạt động của Công ty luôn ổn định trong ngắn hạn.

2.3.2.5. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

a) Vòng quay các khoản phải thu

Bảng 2.9: Vòng quay các khoản phải thu của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

DVT: lần

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012- 2011	2011- 2010
Vòng quay các khoản phải thu	15,46	15,11	15,30	0,35	(0,19)

(Nguồn: tự tổng hợp)

Vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để đánh giá khả năng thu hồi nợ của phòng kế toán cũng như các chính sách bán chịu của Công ty qua các năm được đánh giá. Năm 2012, vòng quay các khoản phải thu là 15,46 lần, năm 2011 là 15,11 lần và năm 2010 là 15,30 lần. Chứng tỏ rằng trong năm 2012, Công ty có tốc độ thu hồi các khoản phải thu là tốt hơn so với các năm trước, khi mà một đồng tiền của từ khoản mục phải thu có tốc độ chuyển thành tiền mặt lớn hơn, tạo điều kiện giúp Công ty có được lượng tiền để tái đầu tư từ đó nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Chứng tỏ rằng trong năm 2012, Công ty đang từ bước cải thiện số vòng quay các khoản phải thu từ đó nâng cao hiệu quả trong việc thu hồi công nợ. Tuy nhiên việc cải thiện vòng quay các khoản phải thu là chưa cao khi mà chỉ số này đều chỉ giao động xung quanh 15 lần, vì vậy Công ty cần phải tăng cường cải thiện hơn nữa trong quá trình kinh doanh của Công ty

b) Vòng quay hàng tồn kho

Bảng 2.10: Vòng quay hàng tồn kho của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

DVT: lần

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012- 2011	2011- 2010
Vòng quay hàng tồn kho	1,86	1,63	1,75	0,23	(0,12)

(Nguồn: tự tổng hợp)

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu qua từng năm. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay

vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Năm 2012, hệ số hàng tồn kho là 1,86 lần, năm 2011 là 1,63 lần, năm 2010 là 1,75 lần, hệ số này đã tăng thêm 0,23 lần trong năm 2012 và giảm 0,12 lần trong năm 2010. Có thể thấy Công ty đã cải thiện được vòng quay hàng tồn kho trong năm 2012 khi bị sụt giảm trong năm 2011. Tuy nhiên, do đặc điểm ngành nghề kinh doanh của Công ty là thuộc lĩnh vực xây dựng nên hệ số vòng quay hàng tồn kho là thấp nhưng không phải là xấu. Năm 2012, Công ty đã đẩy nhanh được doanh thu nhờ vậy mà lượng hàng tồn kho đã được quay vòng nhanh hơn nhờ đó tránh bị ứ đọng lượng vốn đầu tư. Đạt được kết quả này là nhờ sự năng động của các nhân viên phòng kinh doanh cùng với chất lượng các dự án mà Công ty thực hiện đã giúp Công ty đạt được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

c) Chu kỳ lưu kho

Bảng 2.11: Chu kỳ lưu kho của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

ĐVT: ngày

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
Chu kỳ lưu kho	193,42	221,34	205,77	(27,93)	15,58

(Nguồn: tự tổng hợp)

Là số ngày trung bình tồn kho của sản phẩm trước khi được bán, chu kỳ lưu kho của Công ty trong năm 2012 là 193,42 ngày, so với 221,34 ngày của năm 2011 thì đã giảm 27,93 ngày và 205,77 ngày của năm 2010 thì tăng 15,58 ngày so với năm 2011. Chu kỳ lưu kho đánh giá mức độ ứ đọng vốn vào hàng tồn kho, trung bình năm 2012 Công ty cần 193 ngày để có thể bán được một sản phẩm nhập về thì năm 2011 Công ty mất 221,34 ngày và năm 2010 là 205,77 ngày. Đây là một trong những kết quả khả quan mà Công ty đạt được khi tránh tình trạng ứ đọng vốn với hàng tồn kho khi mà cần thời gian ít hơn để có thể bán được một sản phẩm tồn kho.

2.3.2.6. Chỉ tiêu về lợi nhuận

Bảng 2.12: Tỷ suất lợi nhuận trên TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương giai đoạn 2010 – 2012

ĐVT: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012-2011	2011-2010
Tỷ suất lợi nhuận trên TSNH	0,49	0,64	0,51	(0,15)	0,13

(Nguồn: tự tổng hợp)

Là chỉ số quan trọng để đánh giá hiệu quả trong hoạt động đầu tư vào các tài sản ngắn hạn. Năm 2010 tỷ suất này là 0,51%, năm 2011 là 0,64% và năm 2012 là 0,49%.

Từ đây có thể thấy trong các năm 2010-2012 hiệu suất này đang giảm đi, đặc biệt là vào năm 2012 chỉ còn 0,49% có nghĩa là cứ 100 đồng đầu tư vào TSNH thì mới đem về 0,49 đồng lợi nhuận ròng thấp hơn so với 0,64 đồng của năm 2011 và 0,51 đồng của năm 2010. Chứng tỏ rằng, hiện nay Công ty TNHH thương mại Tân Vương tuy có được các chỉ số đánh giá tốt về quản lý TSNH nhưng lại chưa đạt được hiệu quả cao trong việc đem lại lợi nhuận cho Công ty. Nguyên nhân này là do trong năm 2012, Công ty đã để phát sinh quá nhiều chi phí không cần thiết đặc biệt là các chi phí trong sản xuất kinh doanh nên đã làm giá vốn hàng bán tăng cao hơn so với doanh thu thuần từ đó ảnh hưởng đến lợi nhuận ròng của Công ty. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả của Công ty thì ban lãnh đạo Công ty cần phải kiểm soát tốt hơn các chi phí trong kinh doanh nhờ có như vậy thì mới có thể giúp Công ty nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất cũng như nâng cao hiệu quả của việc khai thác TSNH.

2.4. Đánh giá chung về tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Sau khi nghiên cứu tình thực tế về công tác quản trị TSNH tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương, ta thấy tình hình quản trị TSNH tại Công ty có một số ưu, nhược điểm sau :

2.4.1. Ưu điểm :

TSNH là một bộ phận quan trọng cấu thành nên tài sản của Công ty. Để sử dụng TSNH có hiệu quả, tức là sử dụng vừa tiết kiệm lại vừa chính xác, kịp thời thì công tác quản trị TSNH tại Công ty rất quan trọng. Xác định được tầm quan trọng của vấn đề, Công ty TNHH thương mại Tân Vương luôn tìm mọi cách để quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn sao cho tốt nhất và có hiệu quả nhất. Trong những năm qua, Công ty đã đạt được một số kết quả trong công tác quản trị tài sản ngắn hạn như sau :

Thứ nhất, về tổ chức bộ máy kế toán : Công ty có một cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán khá chặt chẽ, với nhiệm vụ cụ thể của từng kế toán viên dưới sự điều hành của kế toán trưởng. Công tác hạch toán kế toán, kế toán và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh được tổ chức và thực hiện tốt đã giúp Công ty nắm được tình hình vốn, nguồn hình thành, tình hình tăng giảm tài sản ngắn hạn, dài hạn trong kỳ, khả năng đảm bảo TSNH, tình hình và khả năng thanh toán. Trên cơ sở đó giúp Công ty đề ra được cho mình những giải pháp nhằm đáp ứng các nhu cầu về TSNH, xử lý các vấn đề tài chính nảy sinh.

Thứ hai, về tình hình quản trị tài sản ngắn hạn: Do Công ty đã đề ra được kế hoạch về tài sản ngắn hạn trong kỳ nên Công ty đã chuẩn bị được nguồn vốn tài trợ phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của Công ty. Để đưa ra được các quyết định tài chính phù hợp với tài sản ngắn hạn thì Công ty đã tổ chức công tác quản trị tài sản ngắn hạn một cách toàn diện.

Thứ ba, về khả năng thanh toán của Công ty bằng TSNH: Do Công ty đã dự trữ một lượng tiền mặt có giá trị lớn tại quỹ và tại ngân hàng tuy nhiên là chưa đủ với các khoản nợ ngắn hạn nên khả năng thanh toán của Công ty là chưa thực sự tốt. Công ty đã thiết lập, mở rộng mối quan hệ với khách hàng và bạn hàng. Tất cả những điều này giúp Công ty từng bước mở rộng được thị trường của mình, tìm thêm cho mình những khách hàng mới thiết lập mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau. Trong quan hệ giao dịch với bạn hàng trên cơ sở xây dựng mối quan hệ lâu dài và uy tín đã giúp cho Công ty có được uy tín thương mại từ phía bạn hàng. Các khách hàng trung thành với Công ty ngày càng nhiều điều đó củng cố vị thế của Công ty trong ngành

Thứ tư, về tình hình huy động TSNH: để đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh Công ty TNHH thương mại Tân Vương luôn đặt ra yêu cầu phải huy động đủ số vốn để trang trải cho nhu cầu tài trợ cho các tài sản của mình. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp nên Công ty muốn mở rộng thị trường kinh doanh của mình thì Công ty cần một lượng lớn vốn trong cả dài hạn và ngắn hạn để đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh. Tuy nhiên, số vốn huy động được từ các chủ sở hữu cùng với lợi nhuận để lại doanh nghiệp vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu về vốn trong việc tiến hành mở rộng kinh doanh cho Công ty nên Công ty TNHH thương mại Tân Vương đã phải huy động thêm nguồn tài trợ cho các tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng như nguồn vốn tín dụng thương mại. Nguồn vốn tín dụng thương mại chiếm một vị trí quan trọng trong nguồn tài trợ ngắn hạn của Công ty. Nó được hình thành khi Công ty nhận được tài sản, dịch vụ của người cung cấp song chưa phải trả tiền ngay và đến từ nguồn vay nợ ngắn hạn từ các tổ chức tín dụng. Bên cạnh đó, Công ty có thể sử dụng các khoản phải trả khi chưa đến kỳ hạn thanh toán với khách hàng như một nguồn vốn bổ sung để tài trợ cho các tài sản ngắn hạn của Công ty.

Thứ năm, Công ty được sự quan tâm giúp đỡ của các chủ sở hữu trong việc cung cấp nguồn vốn, cũng như sự chỉ đạo chặt chẽ trong công tác quản lý tài sản và hoạt động kinh doanh từ đó đã giúp cho Công ty không ngừng lớn mạnh. Bằng chứng là doanh thu trong ba năm 2010-2012 liên tục tăng là minh chứng cho công tác quản lý sát sao của chủ sở hữu đem lại.

2.4.2. Nhược điểm :

Bên cạnh các ưu điểm trong công tác quản trị TSNH thì tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương vẫn còn một số nhược điểm mà Công ty cần phải tìm cách khắc phục:

Thứ nhất, về hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty chưa được tốt, tuy rằng hiệu suất sử dụng TSNH đang tăng dần lên theo từng năm nhưng mức tăng này lại không liên mạch cũng như hiệu suất này còn thấp. Đặc biệt là chỉ số về sức sản xuất của

TSNH lại liên tục giảm qua các năm. Trong những năm tới, Công ty cần phải đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn, tránh tình trạng vốn bị ứ đọng trong khâu tiêu thụ nhằm tăng thêm lợi nhuận cho Công ty cũng như nâng cao được hiệu suất sử dụng TSNH.

Thứ hai: Về xác định chính xác nhu cầu TSNH: Hiện nay Công ty chưa thực hiện xác định nhu cầu về TSNH theo các phương pháp khoa học mới mà chủ yếu dựa trên phương pháp dự đoán mang tính ước tính cũ, theo kiểu áng chừng - đây là một trong những nguyên nhân làm Công ty sử dụng lãng phí TSNH như đã phân tích ở trên.

Thứ ba, Công ty đã để lượng dư tiền và các khoản tương đương tiền còn chưa đủ để phục vụ cho các hoạt động hàng ngày như thanh toán lương, công nợ với nhà cung cấp, từ đó làm giảm khả năng thanh toán của Công ty cùng với đó làm giảm sức cạnh tranh của Công ty với các Công ty cùng ngành khác.

Thứ tư, hàng tồn kho của Công ty chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng TSNH và ngày càng tăng lên qua các năm. Điều này sẽ làm nguồn vốn của Công ty bị ứ đọng trong kho. Tình trạng này ngày càng cao như vậy sẽ gây nhiều khó khăn cho Công ty trong công tác thanh toán của mình.

Thứ năm : Về quản lý nợ phải thu: Hiện Công ty đang bị chiếm dụng vốn bởi các bạn hàng quen thuộc với mức độ ngày càng gia tăng. Hiện tượng bị chiếm dụng vốn xảy ra rất phổ biến trong các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp thương mại. Các doanh nghiệp coi chuyện đó như một chiến lược để thu hút khách hàng. Công ty không nằm ngoài số đó nhưng cần phải có những biện pháp quản lý tốt để bảo toàn và phát triển vốn, nếu không sẽ xảy ra thiếu vốn và mất vốn. Bên cạnh đó Công ty chưa tạo được uy tín đối với nhà cung cấp, khoản tiền trả trước cho người bán khá lớn. Hạn chế này đã làm giảm khả năng thanh toán, giảm tốc độ luân chuyển VLĐ, do đó làm giảm hiệu quả sử dụng VLĐ.

Thứ sáu: Về phương pháp lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Hiện nay báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn lập theo chế độ tài chính - kế toán cũ làm ảnh hưởng tới công tác phân tích tình hình tài chính nói chung và phân tích hiệu quả sử dụng TSNH nói riêng của Công ty. Công ty chưa cập nhật các thông tư, chuẩn mực kế toán mới do Bộ Tài Chính ban hành để áp dụng.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TÂN VƯƠNG

3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

3.1.1. Môi trường kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Ngành nghề hoạt động chính của Công ty TNHH thương mại Tân Vương là cung cấp sản phẩm là vật liệu thạch cao cho các công trình dân dụng.

Năm 2007 Việt Nam chính thức gia nhập vào tổ chức thương mại quốc tế WTO điều này đồng nghĩa với việc sẽ có những xu hướng kinh doanh mới thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước gia nhập thị trường, mà doanh nghiệp là bộ phận kiến thiết cơ sở hạ tầng nên đây cũng là những thách thức, cơ hội dành cho Công ty.

Mặc dầu năm 2010-2012 biến động về giá cả nguyên vật liệu xây dựng gây cho doanh nghiệp bất lợi nhiều, khiến cho doanh nghiệp phải trải qua những giai đoạn không ít thăng trầm. Tuy giá cả nguyên vật liệu cũng như nền kinh tế đang dần phục hồi và đi vào ổn định nhưng hiệu quả của doanh nghiệp vẫn chưa ở mức lý tưởng. Bên cạnh đó, nguồn cung cấp vốn cho ngành xây dựng là ngân hàng lại thắt chặt tín dụng, nên các doanh nghiệp trong lĩnh vực xây dựng bị thiếu vốn để sản xuất kinh doanh.

Năm 2010-2012 là một năm đầy khó khăn của kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng, các ngành nghề phát triển quá nóng trong thời gian trước đều gặp khó khăn, đặc biệt là thị trường nhà đất. Giá thị trường bất động sản giảm sâu, làm cho các doanh nghiệp xây dựng gặp nhiều khó khăn thậm chí là thua lỗ.

Năm 2011 là năm đặc biệt khó khăn cho nền kinh tế cả nước. Những bất ổn lớn của kinh tế thế giới càng làm cho môi trường kinh doanh trong nước thêm biến động và rủi ro. Lạm phát cả năm lên đến trên 18%; chính sách thắt chặt tiền tệ khiến lãi vay ngân hàng liên tục leo thang và đứng ở mức cao ngất ngưỡng trên 20%, vượt xa sức chịu đựng của hầu hết các doanh nghiệp; xu hướng tái cấu trúc của khối doanh nghiệp nhà nước v.v. đã tác động tiêu cực đến môi trường kinh doanh chung. Thị trường bất động sản suy thoái trầm trọng, thị trường chứng khoán lao dốc chưa thấy đáy, hơn 50.000 doanh nghiệp phá sản trong năm... là hệ quả tất yếu của những tác động này. Trong bối cảnh đó, hoạt động của Công ty TNHH thương mại Tân Vương cũng bị ảnh hưởng không nhỏ.

3.1.1.1. Thuận lợi

Trong những năm vừa qua Công ty đã có một số thuận lợi về điều tiết vĩ mô như sau:

- Nhà nước đang tiến hành tạo điều kiện cho các doanh nghiệp cùng ngành nghề để phát triển. Nhằm tạo ra những Công ty có năng lực để tạo nòng cốt cho nền kinh tế.
- Lãi suất ngân hàng bắt đầu hạ để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể tiếp cận các nguồn tiền dồi dào với chi phí thấp.

- Từ khi tham gia vào sân chơi WTO, các doanh nghiệp Việt Nam đã đón nhận được nhiều cơ hội đầu tư mới từ nước ngoài, nâng cao sức cạnh tranh cũng như phẩm chất chất lượng các sản phẩm dịch vụ với chi phí hợp lý.

- Do đặc thù về lực lượng lao động của Việt Nam là chủ yếu là lao động phổ thông nên vấn đề về lao động chân tay được giải quyết hiệu quả. Lao động nhiều, chi phí thấp. Cùng với đó, nước ta cũng có những cá nhân nắm vững kiến thức cũng như kinh nghiệm về các mặt. Đặc biệt đội ngũ công nhân kỹ thuật có chất lượng và có kinh nghiệm cao ở nước ta là lớn, nên ngoài việc hoàn thành các hợp đồng một cách hiệu quả Công ty còn tạo được hình ảnh một Công ty xây dựng giàu kinh nghiệm, chất lượng thi công tốt trên thị trường.

3.1.1.2. Khó khăn

Do nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế Việt Nam vẫn còn gặp những khó khăn. Chính vì vậy những biến động về giá cả, lãi suất huy động vốn, lãi suất đi vay, các yếu tố đầu vào tăng mạnh trong khi giá cả thị công công trình không tương xứng.

Bên cạnh đó, do đặc thù của lao động của nước ta là lao động phổ thông, thành phần lao động này thường làm theo thời vụ. hết mùa nông nghiệp thì lực lượng này đông đảo nhưng đến mùa vụ thì lực lượng lao động chân tay nay rất ít. Nó khiến cho các đơn vị gặp khó khăn trong việc thuê lao động chân tay làm việc trong các khoản thời gian này.

Thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao ngành kỹ thuật. Trong khi các ngành đào tạo kinh tế đang phát triển thì các ngành đào tạo kỹ thuật lại có dấu hiệu giảm. Trong những năm tiếp theo sẽ thiếu trầm trọng các nguồn nhân lực ngành kỹ thuật.

Tham gia sân chơi WTO, đây vừa là thuận lợi, vừa là khó khăn của các Công ty. Khi mà các Công ty tập đoàn nước ngoài có thể dễ dàng thâm nhập vào thị trường trong nước hơn. Tạo ra nhiều sự cạnh tranh đối với các Công ty trong nước.

Nhu cầu về các ngành nghề xây dựng là chưa cao kéo theo nhu cầu về nguyên liệu cũng như các ngành hỗ trợ là thấp, thêm vào đó do kinh tế vẫn chưa thoát ra khỏi khủng hoảng nên đã làm cho các Công ty gặp nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm dịch vụ do nhu cầu bị giảm. Không những vậy việc tiếp cận với các nguồn tiền của ngân hàng còn khó khăn với các doanh nghiệp, khi điều kiện cho vay đã khắt khe hơn so với trước.

3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Trong những năm tiếp theo, Công ty cần có những kế hoạch cụ thể cho việc mở rộng các hình thức kinh doanh khác trong ngành xây dựng cũng như các mặt hàng có liên quan đến lĩnh vực xây dựng.

Cân đối lại lao động, chi phí nguyên vật liệu để giảm chi phí tăng kết quả trong hoạt động của Công ty.

Công ty luôn luôn không ngừng cải tiến cũng như nâng cao trình độ kỹ thuật thi công công trình cũng như đảm bảo về tài chính nhằm mục đích tăng sức mạnh cạnh tranh trong quá trình đấu thầu các công trình, hạng mục công trình nói riêng, tạo tiếng tăm để thu hút các nhà đầu tư.

Phát huy cao mọi nguồn lực để xây dựng một đội ngũ cán bộ quản lý chặt chẽ, đội cán bộ có trình độ cao, giàu kinh nghiệm. Bên cạnh đó, Công ty phải luôn quan tâm đến đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ công nhân viên của Công ty cũng như của những lao động kí kết hợp đồng ngắn hạn với Công ty. Trong tương lai gần, để có nguồn nhân lực hiệu quả thì Công ty nên có những chính sách đãi ngộ tốt hơn cho những lao động có năng lực làm việc, ngoài ra Công ty cũng nên tạo điều kiện cho các sinh viên mới ra trường có cơ hội làm việc, từ đó có thể tuyển chọn ra những cá nhân xuất sắc để đào tạo trở thành nòng cốt cho lớp kế cận tiếp theo.

Công ty phải luôn chú trọng phát triển chiến lược tiếp thị hình ảnh Công ty đến các chủ đầu tư để Công ty kiếm được nhiều công trình hơn nữa trong các năm tiếp theo.

Mở rộng chính sách về vốn kinh doanh, để tạo được nguồn vốn dồi dào, linh động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh đặc biệt là đối với những hợp đồng lớn với các nhà đầu tư đầy tiềm năng.

Công ty cần đầu tư thêm máy móc mới, hiện đại sao cho phù hợp với nhu cầu của các khách hàng hiện nay.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương

3.2.1. Xác định nhu cầu TSNH của Công ty TNHH thương mại Tân Vương

Nhu cầu về TSNH phụ thuộc vào quy mô và lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, Công ty TNHH thương mại Tân Vương cần dựa vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh để chọn phương pháp xác định nhu cầu TSNH thích hợp. Trong ngắn hạn, Công ty có thể áp dụng phương pháp xác định nhu cầu TSNH đơn giản sau:

Phương pháp phần trăm theo doanh thu

Theo phương pháp này doanh nghiệp thực hiện theo các bước sau:

- Tính tỷ lệ phần trăm các khoản mục trên bảng tổng kết tài sản theo doanh thu ở năm hiện tại:

+ Các khoản mục của phần tài sản có mối quan hệ trực tiếp với doanh thu. Vì vậy, chia các khoản mục của phần tài sản trên bảng tổng kết tài sản cho doanh thu, xác định tỷ lệ phần trăm của các khoản mục này theo doanh thu.

+ Chia các khoản mục của phần nguồn vốn có mối quan hệ với doanh thu cho doanh thu, xác định tỷ lệ phần trăm của các khoản mục này theo doanh thu. Vì chỉ một số khoản mục của nguồn vốn có quan hệ trực tiếp với doanh thu.

Đối với Công ty TNHH thương mại Tân Vương ta có thể thực hiện như sau:

Bước 1: lập bảng cân đối kế toán đã tính số dư bình quân năm 2012

Bảng 3.1: Bảng cân đối kế toán đã tính số dư bình quân

Tài sản	Giá trị bình quân	Nguồn vốn	Giá trị bình quân
A-Tài sản ngắn hạn	10.094.151.369	A- Nợ phải trả	9.260.393.021
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	862.325.232	I. Nợ ngắn hạn	9.260.393.021
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.087.344.125	II. Nợ dài hạn	0
IV. Hàng tồn kho	7.925.829.523		
V. Tài sản ngắn hạn khác	218.652.490		
B- Tài sản dài hạn	860.875.730	B. VCSH	1.694.634.078

(Nguồn: tự tính toán)

Bước 2: lập bảng tỷ lệ phần trăm các khoản mục có quan hệ chặt chẽ với doanh thu

Bảng 3.2: Bảng tỷ lệ phần trăm các khoản mục có quan hệ chặt chẽ với doanh thu

Tài sản	Tỷ lệ	Nguồn vốn	Tỷ lệ
A-Tài sản ngắn hạn	60,69	A- Nợ phải trả	55,67
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5,18	I. Nợ ngắn hạn	55,67
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	6,54	II. Nợ dài hạn	0
IV. Hàng tồn kho	47,65		
V. Tài sản ngắn hạn khác	1,31		

(Nguồn: tự tính toán)

Kết quả ở bảng trên cho thấy. Để tăng thêm 1 đồng doanh thu thuần ta cần phải tăng thêm 0,6069 đồng TSNH. Một đồng doanh thu thuần tăng lên thì Công ty huy động 0,5567 đồng. Kết quả trên cho thấy, Công ty chưa huy động đủ nguồn vốn vì vậy có thể thấy nguồn vốn cần có thêm là:

$$0,6069 - 0,5567 = 0,0502 \text{ đồng}$$

Kết quả cho thấy để tăng 1 đồng doanh thu thì Công ty cần huy động thêm 0,0502 đồng TSNH

Theo chiến lược của Công ty trong năm 2013 thì doanh thu thuần tăng thêm 10% so với năm 2012. Như vậy nhu cầu TSNH của Công ty là:

$$22.474.780.919 \times 1,1 \times 0,0502 = 1.241.057.402 \text{ đồng}$$

3.2.2. Quản lý kết cấu TSNH

Vì tầm quan trọng của việc sử dụng TSNH, Công ty TNHH thương mại Tân Vương nên đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH như sau:

**** Hoàn thiện công tác quản trị vốn bằng tiền***

Qua phân tích tình hình quản trị TSNH tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương trong các năm gần đây, ta thấy, công tác quản trị vốn bằng tiền chưa được tốt do Công ty đã dự trữ một lượng tiền khá lớn tại quỹ. Việc dự trữ một khối lượng lớn tiền mặt tại quỹ có thể giúp cho Công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn trả. Nhưng đồng thời nó lại gây nên tình trạng ứ đọng vốn do Công ty đã không sử dụng hết số vốn hiện thời mà mình có. Do vậy, trong những năm tới Công ty cần phải xem xét lại mức dự trữ tiền mặt một cách hợp lý sao cho Công ty vừa có khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ mà vừa không bị dư thừa TSNH.

**** Hoàn thiện công tác quản trị khoản phải thu***

Phải thu khách hàng là một trong những khoản mục quan trọng nhất trong các khoản phải thu. Tuy nhiên, hiện nay Công ty chưa thực sự sử dụng một chính sách có cơ sở khoa học để quản lý khoản mục này. Mặc dù, hình thức cấp tín dụng nhằm giúp Công ty nâng cao doanh thu và thu hút thêm khách hàng mới, nhưng hầu như Công ty chỉ xây dựng chính sách tín dụng đều dựa trên ý kiến chủ quan của bản thân người đề ra. Vì vậy để có một chính sách phù hợp với Công ty thì Công ty cần xem xét đến năng lực tài chính của khách hàng và uy tín của khách hàng. Các đánh giá này sẽ dựa trên các lịch sử giao dịch của khách hàng với Công ty và các đối tác khác từ đó giúp Công ty có được hiệu quả cao nhất trong việc xác định tín dụng cho khách hàng cũng như nâng cao khả năng thu hồi nợ.

**** Hoàn thiện công tác quản trị hàng tồn kho***

Tồn kho dự trữ là khoản mục chiếm tỷ lệ không nhỏ trong tổng số TSNH của Công ty. Qua các năm 2010-2012, hàng tồn kho đã chiếm tỷ trọng chính trong TSNH (trên 90%) cao nhất là vào năm 2012 khi giá trị của hàng tồn kho đã lên trên 11 tỷ đồng. Chính vì vậy, Công ty TNHH thương mại Tân Vương luôn áp dụng mọi biện pháp nhằm giảm tối thiểu các chi phí lưu kho đồng thời vẫn đảm bảo cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục. Một trong những biện pháp hữu hiệu để giảm khối lượng hàng tồn kho là Công ty nên đầu tư thêm vào lĩnh vực quảng cáo, tham gia các hội chợ triển lãm để kích thích tiêu dùng nhằm tối ưu chi phí lưu kho số thành phẩm này.

3.2.3. Một số biện pháp khác

Khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì bất cứ một Công ty nào cũng cần chú trọng thực hiện các biện pháp cơ bản sau nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu sử dụng TSNH nói riêng.

Thứ nhất, Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh: Trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay thì đòi hỏi Công ty TNHH thương mại Tân Vương phải có một chiến lược kinh doanh chủ động. Muốn vậy thì đội ngũ nhân viên làm việc tại phòng Kinh doanh phải luôn tiếp cận với thị trường, khai thác thông tin từ thị trường để từ đó nắm bắt được nhu cầu của khách hàng. Có như vậy thì hoạt động kinh doanh của Công ty mới có hiệu quả. Quản trị chiến lược kinh doanh tác động trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của Công ty, vị thế cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Tân Vương.

Thứ hai, lựa chọn quyết định kinh doanh có hiệu quả: trong điều kiện nền kinh tế mở, có nhiều loại hình doanh nghiệp tham gia vào thị trường làm cho sự cạnh tranh giữa doanh nghiệp trở nên gay gắt. Do vậy, để tồn tại và phát triển được thì Công ty TNHH thương mại Tân Vương phải nắm bắt lấy cơ hội và đương đầu với những khó khăn nhằm đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Thứ ba, nâng cao trình độ và tăng động lực cho đội ngũ lao động: Để mỗi cán bộ công nhân viên xem Công ty TNHH thương mại Tân Vương là ngôi nhà thứ hai của mình, Công ty nên có các chương trình hoạt động văn hoá thể thao, tăng cường các quỹ phúc lợi, khen thưởng mở các lớp đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ. Đồng thời Công ty cũng cần có biện pháp để tăng mức lương cho người lao động. Khi đó, cán bộ công nhân viên của Công ty sẽ làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, đem lại hiệu quả cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Thứ tư, tăng cường mở rộng quan hệ giữa Công ty với khách hàng: Nếu biết khai thác tốt thị trường cũng như quan hệ bạn hàng thì Công ty sẽ dễ dàng có được những cơ hội phát triển kinh doanh.

Thứ sáu, Công ty phải luôn tìm hiểu thị trường để nắm bắt được thông tin từ phía người tiêu dùng, tìm kiếm các nguồn nguyên liệu có chất lượng cao mà giá thành lại thấp.

Thứ bảy, Công ty sẽ đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường để có thể nắm bắt và xử lý các thông tin kinh tế, dự đoán chính xác nhu cầu và diễn biến của thị trường từ đó tìm kiếm những thị trường tiềm năng mới mà doanh nghiệp chưa khai thác hoặc khai thác chưa triệt để.

Thứ tám, Công ty phải đẩy mạnh hình thức bán buôn kết hợp với các hình thức bán lẻ nhằm tăng nhanh tổng doanh số bán ra từ đó tăng lợi nhuận của Công ty. Công ty cần thực hiện đa dạng hoá các hình thức bán hàng cũng như hình thức thanh toán nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Nâng cao năng lực sản xuất đạt mức tăng trưởng bình quân hàng năm trên 10%

Thứ chín, Công ty phấn đấu đẩy nhanh vòng quay của TSNH, tăng tốc độ luân chuyển TSNH. Trong những năm qua, do Công ty đã không sử dụng hết nguồn TSNH

sẵn có gây nên tình trạng ứ đọng vốn. Do vậy trong những năm tới Công ty phải phấn đấu đẩy nhanh vòng quay của TSNH tránh tình trạng TSNH bị ứ đọng

Thứ mười, Công ty cần phải phấn đấu tăng thu nhập cho người lao động nhằm khuyến khích và tạo điều kiện tốt nhất cho người lao động an tâm làm việc tại Công ty

Để đạt được mục tiêu như vậy thì Công ty cần phải nỗ lực hơn nữa nhằm quản lý và sử dụng TSNH có hiệu quả tốt nhất. Phương hướng hoàn thiện công tác quản trị TSNH tại Công ty là hoàn thiện công tác mọi mặt sản xuất kinh doanh nhằm giảm thiểu các chi phí, duy trì mở rộng thị trường, có chính sách tín dụng tốt với khách hàng, quản lý vốn trong thanh toán, đầu tư đồng bộ cho máy móc thiết bị... Từ đó sẽ nâng cao công tác quản trị TSNH.

3.3. Một số kiến nghị đối với Nhà nước

Về Lãi Suất: Hiện nay, khi nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, để tồn tại và phát triển thì các doanh nghiệp cần phải nỗ lực rất nhiều, tuy nhiên từng đó là chưa đủ khi mà nhiều doanh nghiệp rơi vào tình trạng thiếu nguồn vốn để hoạt động sản xuất. Hơn nữa, lãi suất trong giai đoạn 2012-2010 lại ở mức cao (tuy có giảm vào cuối năm 2012) vì vậy đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp tiếp cận với nguồn vốn đi vay từ các tổ chức tín dụng. Vì vậy vấn đề cấp thiết hiện nay là sự hỗ trợ từ ngân hàng Nhà nước nhằm giảm mức lãi suất cho vay, từ đó các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận đến nguồn vốn dồi dào từ các tổ chức tín dụng với chi phí hợp lý nhất.

Đưa thị trường bất động sản khởi sắc trong những năm tới: Đây là một trong những mong muốn không chỉ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng mà ngay cả các doanh nghiệp ngành nghề khác cũng có mong muốn như vậy. Nguyên nhân là do cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới hiện nay nói chung và các khó khăn của nền kinh tế Việt Nam nói riêng đều bắt nguồn từ khủng hoảng nhà đất. Vì vậy, để có thể giúp nền kinh tế khởi sắc trở lại thì nhà nước cần có những chính sách phát nhằm khơi thông thị trường BĐS, có như vậy sẽ giúp các chính sách điều tiết khác đạt hiệu quả cao hơn.

Bảo vệ các doanh nghiệp trong nước: Bằng cách áp dụng các hàng rào thuế quan, hạn chế nhập khẩu, thậm chí tiến hành khởi kiện các doanh nghiệp nước ngoài nếu họ cạnh tranh không lành mạnh vào Việt Nam cũng như tại các quốc gia khác. Ngoài ra cũng không hỗ trợ cho các dự án có sử dụng nguồn nhân công nước ngoài cho các công việc mà người Việt Nam có thể thực hiện được.

Có những chính sách ưu đãi phù hợp: Giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất từ đó sẽ gián tiếp giúp các sản phẩm, dịch vụ giảm giá thành mà chất lượng được giữ nguyên từ đó sẽ kích thích nhu cầu tiêu dùng trong tương lai.

KẾT LUẬN

Quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH nhằm đảm bảo yêu cầu bảo toàn và phát triển TSNH trong các doanh nghiệp là một vấn đề cần thiết và khó khăn trong tình hình kinh tế thị trường. Mở rộng sản xuất kinh doanh đồng thời tăng cường trách nhiệm của các doanh nghiệp đã buộc các doanh nghiệp phải quan tâm nhiều hơn đến hiệu quả sử dụng của mỗi đồng vốn đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty TNHH thương mại Tân Vương, hiện nay đã và đang đặt ra cho các nhà hoạch định chiến lược của Công ty hướng tới thời kỳ mới đó chính là sự kết hợp hài hoà giữa mặt tích cực với sự loại bỏ hạn chế, bổ sung những nội dung phù hợp với yêu cầu thực tiễn, phù hợp với chính sách của Nhà nước Việt Nam và xu hướng hội nhập toàn cầu.

Qua quá trình thực tế ở Công ty TNHH thương mại Tân Vương em thấy rằng việc nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH phải kết hợp ở việc tổ chức công tác bán hàng, thanh toán tiền hàng và thu hồi công nợ. Đồng thời với việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá thì Công ty phải chú trọng công tác tìm kiếm thị trường mới để đẩy mạnh tiêu thụ hàng hoá. Bên cạnh đó trong tương lai Công ty cần chú trọng đến công tác đa dạng sản phẩm, tập trung phát triển mặt hàng chiến lược. Nội dung của chuyên đề, qua phân tích về nguồn vốn, thực trạng việc quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước, đã đưa ra các giải pháp, kiến nghị, với hy vọng đóng góp phần nào công sức của mình trong sự nghiệp đổi mới và phát triển đối với các doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam hiện nay.

Do hạn chế về trình độ lý luận và kinh nghiệm thực tiễn nên chắc chắn khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong rằng những nghiên cứu, tìm tòi của mình trong đề tài này sẽ có ý nghĩa thiết thực và hữu ích đối với Công ty TNHH thương mại Tân Vương trong quá trình nâng cao hiệu quả tổ chức sử dụng TSNH ở Công ty.

Cuối cùng em xin cảm ơn cô Nguyễn Thị Thu Hương đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Hà Nội, ngày tháng năm 2014

Sinh viên

Nguyễn Hoàng Nam

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2011 -2012

Phụ lục 2: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH thương mại Tân Vương năm 2010 – 2011 -2012

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Sách và tài liệu

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp PTS. Vũ Duy Hào, PTS. Đàm Văn Huệ (2009)
2. Tài chính doanh nghiệp PTS. Lưu Linh Hương, PTS. Dương Đức Lâm (2010)
3. Phân tích hoạt động kinh doanh PGS. PTS Phạm Thị Gái (2008)
4. Ngân hàng Việt Nam – Quá trình xây dựng và Phát triển PTS. Nguyễn Ngọc Oánh, PTS. Phạm Ngọc Phong (2012)

II. Báo và tạp chí

1. Tạp chí nghiên cứu kinh tế
2. Thời báo ngân hàng
3. Thời báo kinh tế
4. Diễn đàn doanh nghiệp