

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG CỦA CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Chu Thị Thu Thủy
Sinh viên thực hiện	: Trần Linh Chi
Mã sinh viên	: A16828
Chuyên ngành	: Tài chính

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG CỦA CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Chu Thị Thu Thủy
Sinh viên thực hiện	: Trần Linh Chi
Mã sinh viên	: A16828
Chuyên ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Qua 2 tháng thực tập ở công ty, em xin chân thành cảm ơn các anh chị và cô chú đã nhiệt tình giúp đỡ em tìm hiểu về công ty cũng như giúp em trau dồi thêm nhiều kiến thức về quản lý vốn của doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Th.s Chu Thị Thu Thủy cùng các thầy cô giáo giảng dạy tại Đại học Thăng Long đã trang bị, hướng dẫn, hỗ trợ tận tình cho em trong thời gian hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 02 tháng 7 năm 2014
Sinh viên thực hiện

Trần Linh Chi

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

Trần Linh Chi

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

LỜI CAM ĐOAN

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU

DANH MỤC VIẾT TẮT

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP 1

1.1. Tổng quan về vốn lưu động và quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp .. 1

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm và phân loại về vốn trong doanh nghiệp 1

1.1.2. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của vốn lưu động trong doanh nghiệp 3

1.1.3. Phân loại vốn lưu động trong doanh nghiệp 4

1.1.4. Kết cấu vốn lưu động trong doanh nghiệp 6

1.1.5. Nguồn hình thành vốn lưu động 7

1.1.6. Quản lý vốn lưu động 8

1.2. Hiệu quả quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp 12

1.2.1. Khái niệm hiệu quả và hiệu quả sử dụng vốn lưu động 12

1.2.2. Các phương pháp đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động 13

1.2.3. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý vốn lưu động 15

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc quản lý vốn lưu động 23

1.2.5. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp . 29

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI 31

2.1. Giới thiệu về Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy Lợi 31

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty 31

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty 32

2.1.3. Phân tích tình hình kinh doanh của công ty 35

2.2. Thực trạng quản lý vốn lưu động và hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty 38

2.2.1. Phân tích biến động và kết cấu vốn lưu động của công ty 38

2.2.2. Chiến lược quản lý vốn lưu động 40

2.2.3. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty 42

2.2.4. Ứng dụng phương pháp phân tích dupont để đánh giá hiệu quả vốn lưu động của công ty 51

2.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty	52
2.3. Đánh giá hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty	59
2.3.1. Ưu điểm	59
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.	59
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VÔN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI	61
3.1. Phương hướng phát triển của công ty	61
3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty	62
3.2.1. Giải pháp xác định nhu cầu vốn lưu động	62
3.2.2. Cải thiện công tác quản lý khoản phải thu	64
3.2.3. Quản lý và sử dụng ngân quỹ	71
KẾT LUẬN	
PHỤ LỤC	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	35
Bảng 2.2: Quy mô và kết cấu và kết cấu vốn lưu động tại Công ty.....	38
Bảng 2.3: Quy mô tài sản và nguồn hình thành tài sản	40
Bảng 2.4: Chỉ tiêu vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động	42
Bảng 2.5: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty	44
(2011 – 2013)	44
Bảng 2.6: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty (2011 – 2013).....	46
Bảng 2.7: Hiệu quả quản lý HTK.....	49
Bảng 2.8: Hiệu quả quản lý khoản phải thu.....	50
Bảng 2.9: Các chỉ số phân tích Dupont	51
Bảng 2.10. Cơ cấu Doanh thu thuần.....	55
Bảng 2.11.Cơ cấu lợi nhuận gộp	55
Bảng 2.12. Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty.....	56
Bảng 2.13. Cơ cấu lao động theo trình độ giai đoạn 2011– 2013.....	58
Bảng 3.1.Một số chỉ tiêu dự kiến đạt được trong những năm 2014-2016.....	62
Bảng 3.2: Tỷ lệ phần trăm (%) giữa các khoản mục có quan hệ trực tiếp và chặt chẽ với doanh thu.....	63
Bảng 3.3 Bảng phân loại khách hàng	66

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
LS	Lãi suất
CPBH	Chi phí bán hàng
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
HTK	Hàng tồn kho
PTKH	Phải thu khách hàng
DTT	Doanh thu thuần
VQ	Vòng quay
VLĐ	Vốn lưu động
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
NVNH	Nguồn vốn ngắn hạn
NVDH	Nguồn vốn dài hạn
CPSX	Chi phí sản xuất

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng là yếu tố không thể thiếu được trong quá trình sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường, cho dù doanh nghiệp đó là hoạt động thương mại thuần túy hay doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp hoạt động công ích hay các doanh nghiệp hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận. Trong nội dung quản lý tài chính của doanh nghiệp, quản lý sử dụng vốn lưu động với tư cách là một bộ phận của hoạt động quản lý sử dụng vốn và tài sản có ý nghĩa to lớn với sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Tuy nhiên, do sự vận động phức tạp và trình độ quản lý tài chính còn hạn chế ở nhiều doanh nghiệp Việt Nam, vốn lưu động chưa được quản lý, sử dụng có hiệu quả dẫn đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không cao.

Trong quá trình thực tập tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi, em nhận thấy vốn lưu động chiếm một tỷ trọng tính được trong cơ cấu **vốn lưu động** của công ty chiếm **tỷ trọng** lớn 80% đến 90% nhưng lại chưa thực sự được sử dụng một cách có hiệu quả. Đây là một vấn đề nổi cộm ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Với nhận thức như vậy, bằng những kiến thức đã tích lũy được trong suốt thời gian học tập tại trường và trong giai đoạn thực tập bổ ích tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi, em đã quyết định lựa chọn đề tài: **“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi”** làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích, đánh giá thực trạng sử dụng vốn lưu động và hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi, chỉ ra những thành công và hạn chế trong quá trình sử dụng vốn lưu động của công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu của đề tài.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài này là vốn lưu động và hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xây dựng

3.2. Phạm vi nghiên cứu.

Về giới hạn không gian, đề tài chỉ tập trung nghiên cứu thực trạng và hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi.

Về giới hạn thời gian, đề tài sử dụng số liệu khảo sát tình hình và hiệu quả sử dụng vốn lưu động từ năm 2011 đến năm 2013 của Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu sử dụng trong khóa luận chủ yếu dùng các phương pháp của phân tích tài chính ứng dụng cho phân tích và quản lý vốn lưu động gồm phương pháp so sánh, phương pháp tỷ số, phương pháp dupont và các phương pháp trình bày bảng biểu thống kê ... từ đó đánh giá tình hình quản trị vốn lưu động của công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi. .

5. Kết cấu của đề tài

Ngoài lời mở đầu và kết luận, khóa luận tốt nghiệp của em được chia làm 3 phần chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về quản lý vốn lưu động và hiệu quả quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng quản lý vốn lưu động và hiệu quả sử dụng quản lý vốn lưu động tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý vốn lưu động tại Công ty Xây dựng và Chuyển giao Công nghệ Thủy Lợi.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về vốn lưu động và quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm và phân loại về vốn trong doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm vốn

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả thì một trong những vấn đề quan trọng mà các doanh nghiệp luôn luôn nghĩ đến đó là vốn và sử dụng vốn sao cho có hiệu quả nhất.

Vốn luôn đóng một vai trò đặc biệt quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Vốn lao động công nghệ là một trong ba yếu tố cơ bản tạo nên quá trình sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp, muốn tiến hành hoạt động kinh doanh thì phải có vốn và trong nền kinh tế thị trường vốn là điều kiện đầu tiên có ý nghĩa quyết định tới sự thành bại trong kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhà kinh tế học đã bỏ nhiều công sức để có thể đưa ra khái niệm về vốn và mỗi người đều đưa ra các khái niệm theo quan điểm của riêng mình.

Trong nền kinh tế thị trường, vốn được trao đổi mua bán, luân chuyển và được coi như là một loại hàng hóa. Nó giống các hàng hóa khác là mỗi đồng vốn đều có chủ sở hữu đích thực, tuy nhiên cũng có đặc điểm khác vì người sở hữu vốn có thể chuyển nhượng quyền sử dụng vốn của mình trong một thời gian nhất định. Giá hay chi phí của việc sử dụng vốn chính là lãi suất. Nhờ có sự tách bạch giữa người sở hữu và người sử dụng nên vốn có thể lưu chuyển mạnh mẽ trong các hoạt động đầu tư sản xuất kinh doanh.

Dưới góc độ của doanh nghiệp, vốn là một trong những điều kiện vật chất cơ bản, là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng nhất. Sự tham gia của vốn không chỉ bó hẹp ở một giai đoạn hay công đoạn nào mà nó tham gia vào tất cả các giai đoạn của quá trình sản xuất cũng như tái sản xuất của doanh nghiệp. Nó tham gia từ khi bắt đầu đến khi kết thúc tất cả các giai đoạn của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Do các quan niệm về vốn là khác nhau nên để đưa ra một định nghĩa chính xác về vốn là rất khó. Tuy nhiên có thể đưa ra một quan niệm khái quát nhất về vốn như sau:

Vốn của doanh nghiệp là tất cả những giá trị ứng ra ban đầu (đây là các khoản được tích tụ bởi lao động trong quá khứ được biểu hiện bằng tiền), tham gia liên tục xuyên suốt trong quá trình sản xuất kinh doanh với mục đích đem lại giá trị thặng dư cho chủ sở hữu.

(Nguồn: Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Trường Đại học Kinh tế quốc dân – Chương 5: Nguồn vốn của doanh nghiệp- trang 165) PGS.TS. Lưu Thị Hương

Tuỳ vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, quy mô của từng doanh nghiệp mà có một lượng vốn khác nhau, khác nhau giữa các doanh nghiệp. Để có thể hiểu rõ về vốn

hơn cũng như có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty ta cần xem xét tầm quan trọng cũng như phân loại vốn trong doanh nghiệp.

1.1.1.2.Đặc điểm vốn

- Vốn phải đại diện cho một lượng tài sản nhất định. Có nghĩa là vốn phải được biểu hiện bằng giá trị tài sản hữu hình và tài sản vô hình của doanh nghiệp.
- Vốn phải vận động và sinh lời, đạt được mục tiêu trong kinh doanh.
- Vốn phải được tích tụ và tập trung một lượng nhất định thì mới có khả năng phát huy tác dụng khi đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh.
- Vốn có giá trị về mặt thời gian. Điều này có thể có vai trò quan trọng khi bỏ vốn vào đầu tư và tính hiệu quả khi sử dụng đồng vốn.
- Vốn phải gắn liền với chủ sở hữu nhất định, vốn sẽ không được đưa ra để đầu tư khi mà người chủ của nó nghĩ về một sự đầu tư không có lợi nhuận.
- Vốn được quan niệm như một thứ hàng hoá và có thể được coi là thứ hàng hoá đặc biệt vì nó có khả năng được mua bán quyền sở hữu trên thị trường
- Vốn không chỉ biểu hiện bằng tiền hay các giá trị hiện vật (tài sản cố định của doanh nghiệp: máy móc, trang thiết bị vật tư dùng cho hoạt động quản lý. . .) mà cả các tài sản hữu hình (các bí quyết trong kinh doanh, các phát minh sáng chế,. . .)

1.1.1.3.Phân loại vốn

+ Căn cứ theo nguồn hình thành vốn

Theo tiêu thức này, nguồn vốn của doanh nghiệp có thể được chia làm hai loại là: vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

◆ **Nợ phải trả:** Là khoản nợ phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp có trách nhiệm thanh toán cho các chủ thể trong nền kinh tế như nợ ngân hàng, nợ thương mại các doanh nghiệp , nợ vay cá nhân, phải trả cho người bán, nợ ngân sách nhà nước ...

◆ **Vốn chủ sở hữu:** Là nguồn vốn thuộc sở hữu của các chủ doanh nghiệp và các thành viên góp vốn trong công ty liên doanh, hợp danh... hoặc các cổ đông trong công ty cổ phần. Các nguồn cơ bản tạo nên vốn chủ sở hữu gồm có:

Ý nghĩa: Việc phân chia các loại vốn này có ý nghĩa rất lớn trong hoạt động kinh doanh thương mại vì tính chất của chúng rất khác nhau và hình thức biểu hiện cũng khác nhau nên phải có các biện pháp thích ứng để nâng cao hiệu quả sử dụng các loại vốn này

+ Căn cứ theo thời gian huy động và sử dụng vốn

Theo tiêu chí phân loại này, vốn của doanh nghiệp có thể chia làm 2 loại:

Nguồn vốn thường xuyên: là nguồn vốn dài hạn, doanh nghiệp sẽ dùng nguồn vốn này để tài trợ cho các tài sản dài hạn, chủ yếu là tài sản cố định của doanh nghiệp. Vốn thường xuyên của doanh nghiệp gồm có nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu. Trong đó, nợ dài

hạn của doanh nghiệp là các khoản nợ trên 12 tháng, nó có thể là vay nợ ngân hàng, vay thương mại thông qua chính sách mua bán trả chậm của doanh nghiệp.

Nguồn vốn tạm thời : là nguồn vốn ngắn hạn dùng để tài trợ cho các tài sản ngắn hạn như tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp. vốn tạm thời có thể được hình thành thông qua tín dụng ngân hàng, tín dụng thương mại, ứng yêu cầu ứng trước...

Ý nghĩa: Phân loại theo thời gian huy động vốn có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì nó liên quan mật thiết đến tính an toàn và khả năng sinh lợi của nguồn vốn huy động cũng như thời gian hoàn trả khách hàng. Theo thời gian hình thức huy động được chia thành: Huy động ngắn hạn, huy động trung hạn, huy động dài hạn

+ Căn cứ theo phương thức luân chuyển giá trị của vốn

Theo tiêu thức phân loại này, vốn được phân làm 2 loại: vốn cố định và vốn lưu động.

Vốn cố định: là giá trị bằng tiền của tài sản cố định sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc điểm của tài sản cố định là nó tham gia hoàn toàn vào việc sản xuất kinh doanh nhưng vốn này lại luân chuyển dần từng phần vào giá trị sản phẩm sau nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh.

Vốn lưu động: là giá trị bằng tiền của tài sản lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc điểm của vốn lưu động là nó luân chuyển toàn bộ giá trị của nó sau một chu kỳ sản xuất kinh doanh

1.1.2. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của vốn lưu động trong doanh nghiệp

1.1.2.1. Khái niệm vốn lưu động

Có khá nhiều khái niệm về vốn lưu động được các tác giả định nghĩa trong nhiều tài liệu. Sau đây là một vài định nghĩa trong số đó:

"Vốn lưu động là giá trị những tài sản lưu động mà doanh nghiệp đầu tư vào quá trình sản xuất kinh doanh, đó là số vốn bằng tiền ứng ra để mua sắm các tài sản lưu động lưu thông nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên và liên tục." hay *"Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản lưu động gồm TSLĐ trong sản xuất (nguyên vật liệu, nhiên liệu và sản phẩm dở dang trong quá trình sản xuất..) và TSLĐ trong lưu thông (Sản phẩm hàng hóa chờ tiêu thụ, các loại vốn bằng tiền, các khoản chi phí nhờ kết chuyển..)".* Trong đó tài sản lưu động là đối tượng lao động thuộc quyền sở hữu của DN, mà đặc điểm của chúng là luân chuyển toàn bộ giá trị ngay một lần vào chi phí sản xuất kinh doanh.

Tóm lại, "Vốn lưu động là số vốn ứng ra để hình thành nên tài sản lưu động hiện có để đảm bảo cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được bình thường liên tục. Vốn lưu động luân chuyển ngay trong một lần và được thu hồi toàn bộ, hoàn thành một vòng luân chuyển khi kết thúc một chu kỳ kinh doanh."

1.1.2.2.Đặc điểm vốn lưu động

Trong quá trình vận động, vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần, qua mỗi giai đoạn của chu kỳ kinh doanh, vốn lưu động lại thay đổi hình thái biểu hiện, từ hình thái vốn tiền tệ ban đầu chuyển sang hình thái vốn vật tư hàng hoá dự trữ. Qua giai đoạn sản xuất, vật tư được đưa vào chế tạo thành các bán thành phẩm và thành phẩm, sau khi sản phẩm được tiêu thụ, vốn lưu động lại trở về hình thái tiền tệ như điểm xuất phát ban đầu của nó. sau mỗi chu kỳ tái sản xuất, vốn lưu động mới hoàn thành một vòng chu chuyển.

Trong các doanh nghiệp, quá trình sản xuất kinh doanh luôn được diễn ra một cách thường xuyên, liên tục cho nên có thể thấy trong cùng một lúc, vốn lưu động của doanh nghiệp được phân bổ trên khắp các giai đoạn luân chuyển và tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Muốn cho quá trình sản xuất được liên tục, doanh nghiệp phải có đủ vốn lưu động đầu tư vào các hình thái khác nhau đó đảm bảo cho việc chuyển hoá hình thái của vốn trong quá trình luân chuyển được thuận lợi.

1.1.2.3.Vai trò của vốn lưu động

Vốn lưu động là một điều kiện vật chất không thể thiếu được trong quá trình tái sản xuất. Trong cùng một lúc vốn lưu động của doanh nghiệp được phân bổ ở các giai đoạn luân chuyển và tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Đồng thời vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần, tuần hoàn liên tục và hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ sản xuất. Do đó muốn cho quá trình tái sản xuất được liên tục, doanh nghiệp phải có đầy đủ vốn lưu động đầu tư vào các hình thái khác nhau. Như vậy sẽ tạo cho việc chuyển hoá hình thái của vốn trong quá trình luân chuyển được thuận lợi. Ngược lại doanh nghiệp không có đủ vốn thì việc tổ chức sử dụng vốn sẽ gặp khó khăn và quá trình sản xuất sẽ bị gián đoạn.

Vốn lưu động còn là công cụ phản ánh đánh giá quá trình vận động của vật tức là phản ánh và kiểm tra quá trình mua sắm dự trữ sản xuất, tiêu thụ của doanh nghiệp. Trong doanh nghiệp sự vận động của vốn là sự phản ánh số lượng vật tư hàng hoá dự trữ ở các khâu nhiều hay ít. Nhưng mặt khác vốn lưu động luân chuyển nhanh hay chậm còn phản ánh số lượng vật tư sử dụng tiết kiệm hay không. Do vậy thông qua quá trình luân chuyển vốn lưu động còn có thể đánh giá kịp thời đối với việc mua sắm dự trữ, sản xuất tiêu thụ của doanh nghiệp.

Có thể nói. Vốn lưu động đóng vai trò trong quá trình tạo tiền đề cho sản xuất như: Mua sắm, dự trữ, sản xuất, tiêu thụ sản phẩm. Mặt khác doanh nghiệp muốn tái sản xuất đơn giản và mở rộng thì doanh nghiệp càng không thể thiếu vốn lưu động

1.1.3. Phân loại vốn lưu động trong doanh nghiệp

Vốn lưu động của doanh nghiệp có vai trò quan trọng đảm bảo cho quá trình sản xuất diễn ra thường xuyên liên tục. Việc tổ chức quản lý sử dụng hiệu quả vốn lưu động

có ý nghĩa hết sức quan trọng trong sự tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp. Nghĩa là doanh nghiệp tổ chức tốt quá trình mua sắm, sản xuất và tiêu thụ làm tăng tốc độ lưu chuyển vốn giảm được nhu cầu vốn cần sử dụng mà kết quả đạt được tương đương làm hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng cao.

Để quản lý vốn lưu động tốt doanh nghiệp cần phải phân loại vốn lưu động theo các tiêu thức khác nhau như:

1.1.3.1. Phân loại theo vai trò từng loại vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh

*** Vốn lưu động nằm trong khâu dự trữ:**

+ Vốn nguyên vật liệu chính: Là giá trị các loại vật tư dùng dự trữ sản xuất mà khi tham gia vào sản xuất chứng cấu thành thực thể của sản phẩm.

+ Vốn vật liệu phụ: Là giá trị các loại vật tư dự trữ dung trong sản xuất. Các loại vật tư này không cấu thành thực thể chính của sản phẩm mà nó kết hợp với nguyên vật liệu chính làm thay đổi màu sắc, mùi vị, hình dáng bên ngoài của sản phẩm hoặc tạo điều kiện cho quá trình sản xuất sản phẩm thực hiện được bình thường, thuận lợi.

+ Vốn nhiên liệu: Là giá trị các loại nhiên liệu dự trữ dung trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Vốn phụ tùng thay thế: Là giá trị các loại vật tư dùng để thay thế, sửa chữa các tài sản cố định dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Vốn vật liệu đóng gói: Là giá trị của các vật tư mà khi tham gia vào quá trình sản xuất nó cấu thành bao bì bảo quản sản phẩm.

+ Vốn công cụ, dụng cụ: Là giá trị các công cụ dụng cụ không đủ tiêu chuẩn là tài sản cố định, dung cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Loại vốn này cần thiết để đảm bảo sản xuất của doanh nghiệp được tiến hành liên tục.

*** Vốn lưu động nằm trong khâu sản xuất**

+ Vốn sản phẩm nhập kho: Là biểu hiện bằng tiền các chi phí sản xuất kinh doanh đã bỏ ra cho các loại sản phẩm như chi phí hàng nhập kho.

+ Vốn bán thành phẩm tự chế: Đây là phần vốn lưu động phản ánh giá trị các chi phí sản xuất kinh doanh bỏ ra khi sản xuất sản phẩm đã trải qua những công đoạn sản xuất nhất định nhưng chưa hoàn thành sản phẩm cuối cùng (thành phẩm).

+ Vốn chi phí trả trước: Là các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có tác dụng cho nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh nên chưa thể tính hết vào giá thành sản phẩm trong kỳ này mà còn được tính dần vào giá thành sản phẩm của một số kỳ tiếp theo như: Chi phí tìm hiểu thị trường, chi phí marketing, chi phí bán hàng...

Loại vốn này được dùng cho quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh của các bộ phận được liên tục hợp lý.

*** Vốn lưu động nằm trong quá trình lưu thông**

+ Vốn sản phẩm hàng hoá: Là giá trị những sản phẩm hàng hoá đã đạt tiêu chuẩn kỹ thuật và đã được nhập kho.

+ Vốn tiền tệ: Bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Tiền là một loại tài sản của doanh nghiệp mà có thể dễ dàng chuyển đổi thành các loại tài sản khác hoặc để trả nợ. Do vậy, trong hoạt động kinh doanh đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có một lượng tiền nhất định.

+ Các khoản đầu tư ngắn hạn: Đầu tư chứng khoán ngắn hạn, cho vay ngắn hạn... Đây là những khoản đầu tư nhằm một mặt đảm bảo khả năng thanh toán, mặt khác tận dụng khả năng sinh lời của các tài sản tài chính ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

+ Các khoản vốn trong thanh toán: Các khoản phải thu, các khoản tạm ứng... Chủ yếu trong khoản mục vốn này là các khoản phải thu của cá khách hàng, thể hiện số tiền mà khách hàng nợ doanh nghiệp phát sinh trong quá trình bán hàng hoá, dịch vụ dưới hình thức bán trả trước, trả sau. Khoản mục này liên quan chặt chẽ đến chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp, một trong những chiến lược quan trọng của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, trong một số trường hợp mua sắm vật tư, hàng hoá doanh nghiệp còn phải ứng tiền trước cho người cung cấp từ đó hình thành khoản tạm ứng.

Loại vốn này dùng để dự trữ sản phẩm, bảo đảm cho tiêu thụ thường xuyên, đều đặn theo nhu cầu của khách hàng.

Việc phân loại vốn lưu động theo phương pháp này giúp cho việc xem xét đánh giá tình hình phân bổ của vốn lưu động trong từng khâu của quá trình chu chuyển vốn lưu động. Thông qua đó, nhà quản lý sẽ có những biện pháp thích hợp nhằm tạo ra một kết cấu vốn lưu động hợp lý, tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

1.1.3.2. Phân loại theo hình thái biểu hiện

Vốn vật tư hàng hoá: Là khoản vốn lưu động có hình thái biểu hiện cụ thể nguyên nhiên vật liệu sản phẩm trong kho, hàng xuất kho.

Vốn bằng tiền: Tiền mặt, tiền quỹ, vốn, tiền gửi ngân hàng, các khoản vốn trong thanh toán, đầu tư ngắn hạn.

Ý nghĩa: Việc phân loại vốn lưu động theo cách này tạo điều kiện thuận lợi cho việc xem xét, đánh giá mức tồn kho dự trữ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Mặt khác thông qua cách phân loại này có thể tìm các biện pháp phát huy chức năng của các thành phần vốn và biết được kết cấu vốn lưu động theo hình thái biểu hiện để định hướng điều chỉnh hợp lý có hiệu quả.

1.1.4. Kết cấu vốn lưu động trong doanh nghiệp

Kết cấu vốn lưu động phản ánh quan hệ tỉ lệ giữa các thành phần vốn lưu động trong tổng số vốn lưu động của doanh nghiệp. Việc tính toán và nghiên cứu kết cấu vốn lưu động phụ thuộc vào tiêu thức phân loại vốn lưu động trong doanh nghiệp. Với phạm vi của khóa luận tác giả sử dụng hai tiêu thức phân loại là theo hình thái biểu hiện và theo vai trò của vốn lưu động để tính toán kết cấu vốn lưu động.

$$\text{Tỷ trọng vốn lưu động } i = \frac{\text{Vốn lưu động } i}{\text{Tổng vốn lưu động}}$$

Việc nghiên cứu kết cấu vốn lưu động có ý nghĩa quan trọng trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp bởi để tiến hành sản xuất kinh doanh, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần có vốn. Song trên thực tế, mỗi doanh nghiệp khác nhau, kinh doanh trên các lĩnh vực khác nhau lại có cơ cấu vốn khác nhau. Việc phân bổ vốn ấy như thế nào cho hợp lý có tính chất quyết định đến hiệu quả sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng. Có thể nói rằng việc huy động vốn là rất khó và quan trọng, nhưng để quản lý và sử dụng đồng vốn sao cho có hiệu quả và đem lại lợi nhuận cao nhất còn khó hơn. Chính vì vậy, trong quản lý và sử dụng vốn lưu động cần nghiên cứu và xây dựng một kết cấu vốn lưu động hợp lý và có những biện pháp sử dụng có hiệu quả từng thành phần vốn lưu động đó để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động và vốn kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Thông qua việc thay đổi kết cấu vốn lưu động trong những thời kỳ khác nhau, doanh nghiệp có thể thấy được những biến đổi tích cực hoặc hạn chế về mặt chất lượng trong công tác quản lý, sử dụng vốn lưu động của mình.

1.1.5. Nguồn hình thành vốn lưu động

Vốn lưu động được hình thành từ hai nguồn là vốn chủ sở hữu và nợ phải trả, cụ thể:

- *Nguồn vốn chủ sở hữu*: Là nguồn vốn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, doanh nghiệp có đầy đủ các quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền chi phối và định đoạt. Tùy theo loại hình doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau mà vốn chủ sở hữu có nội dung cụ thể riêng: Số vốn lưu động được ngân sách nhà nước cấp hoặc có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước (đối với các doanh nghiệp nhà nước); số vốn lưu động do chủ sở hữu bỏ ra (doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty cổ phần); số vốn lưu động tăng thêm do lợi nhuận bổ sung; số vốn góp từ liên doanh liên kết; số vốn lưu động huy động được qua phát hành cổ phiếu...

- *Nợ phải trả*:

- Nguồn vốn đi vay: là các khoản vốn lưu động được hình thành từ vốn vay các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính khác; vốn thông qua phát hành trái phiếu.

- Nguồn vốn trong thanh toán: đó là các khoản nợ khách hàng, nợ các doanh nghiệp khác trong quá trình thanh toán.

Với việc xem vốn lưu động được hình thành theo các nguồn như thế nào, nhà quản lý có thể chủ động đưa ra các quyết định về huy động, quản lý và sử dụng vốn lưu động một cách hợp lý nhất, đảm bảo được an ninh tài chính trong sử dụng vốn của doanh nghiệp.

1.1.6. Quản lý vốn lưu động

1.1.6.1. Khái niệm quản lý vốn lưu động

Quản lý là sự tác động có chủ đích của chủ thể quản lý (nhà quản lý) đến đối tượng quản lý một cách liên tục, có tổ chức, liên kết các thành viên trong tổ chức hành động nhằm đạt tới mục tiêu với kết quả tốt nhất. Như vậy quản lý tài chính là sự tác động của nhà quản lý đến dòng tiền trong tổ chức một cách liên tục, có tổ chức, liên kết các thành viên trong tổ chức nhằm tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu. Quản lý tài chính bao gồm quản lý tài chính ngắn hạn và quản lý tài chính dài hạn. Quản lý tài chính ngắn hạn chính là quản lý vốn lưu động.

Như vậy *"Quản lý vốn lưu động là sự tác động của nhà quản lý tài chính đến vốn lưu động (tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, phải thu khách hàng và tài sản lưu động khác) một cách liên tục, có tổ chức, liên kết các thành viên trong tổ chức nhằm đạt được mục tiêu tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu"*. Quản lý vốn lưu động bao gồm:

-*Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm:*

+ **Quyết định dự trữ:** Dự trữ tiền là một trong những hoạt động quan trọng của DN. Dự trữ tiền nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch. DN cần một lượng tiền để chi trả cho các hoạt động thường nhật như trả tiền mua hàng, thanh toán nợ, trả lương cho công nhân.... Thêm nữa, tiền là tài sản có tính thanh khoản cao vì thế dự trữ tiền còn để đối phó với những hoạt động bất thường có thể xảy ra mà DN không thể lường trước được trong tương lai. Ngoài ra còn nhằm mục đích đầu cơ. Cụ thể là để nắm bắt được những cơ hội đầu tư thuận lợi trong DN như mua nguyên vật liệu dự trữ khi thị trường giảm giá hay mua chứng khoán đầu tư để gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, nếu mức dự trữ tiền không hợp lý, cụ thể là quá ít tiền thì DN có thể mắc nguy cơ không có khả năng thanh toán; nguồn tiền bị cắt giảm, phải huy động thêm các nguồn tài chính ngắn hạn, bán tài sản...Nếu DN dự trữ quá nhiều khiến DN mất cơ hội đầu tư vào các tài sản sinh lời khác như: chứng khoán, trái phiếu... Vì vậy đưa ra một mức dự trữ tối ưu là một bài toán yêu cầu các nhà tài chính phải giải quyết.

+ **Quản lý hoạt động thu và chi:** Một trong những nhiệm vụ cơ bản của quản lý tài chính DN là quản lý việc thu tiền từ khách hàng và việc chi trả tiền cho nhà cung

cấp, người lao động,...DN phải có một phương thức thu chi sao cho việc quản lý tiền mặt là hiệu quả nhất.

+ **Quản lý đầu tư chứng khoán khả thi:** Tiền mặt của công ty dư thừa sẽ được đem đi đầu tư vào chứng khoán khả thi. DN có thể đầu tư ngắn hạn vào nhiều loại chứng khoán khả thi khác nhau. Quyết định đầu tư vào chứng khoán nào mang lại lợi nhuận cao, rủi ro thấp nằm trong việc quản lý vốn lưu động của các nhà tài chính

-*Quản lý khoản phải thu:* Khoản phải thu từ khách hàng là một vấn đề rất quan trọng và phức tạp trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp bởi vì:

Việc quản lý phải thu từ khách hàng liên quan chặt chẽ từ tiêu thụ sản phẩm. Khi doanh nghiệp mở rộng việc bán chịu hàng hóa cho khách hàng sẽ làm cho nợ phải thu tăng. Tuy vậy, doanh nghiệp có thể tăng được thị phần từ đó gia tăng được doanh thu bán hàng và lợi nhuận, Mặt khác quản lý khoản phải thu liên quan chặt chẽ đến việc tổ chức và bảo toàn vốn lưu động của doanh nghiệp

Việc tăng khoản phải thu từ khách hàng kéo theo việc gia tăng các khoản chi phí quản lý nợ, chi phí thu hồi nợ, chi phí trả lãi tiền vay để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thiếu do vốn của doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng.

Tăng khoản phải thu làm tăng rủi ro đối với doanh nghiệp dẫn đến tình trạng nợ quá hạn khó đòi hoặc không thu hồi được do khách hàng vỡ nợ, gây mất vốn của doanh nghiệp

-*Quản lý hàng tồn kho:* Đối với các doanh nghiệp thương mại, hàng tồn kho chủ yếu là dự trữ hàng hóa để bán. Vốn lưu động đầu tư vào hàng hóa tồn kho gọi là vốn về hàng tồn kho.

Hiệu quả quản lý vốn về hàng tồn kho ảnh hưởng và tác động mạnh mẽ đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Vấn đề quan trọng đặt ra trong việc quản lý vốn về hàng tồn kho là kiểm soát đầu tư và tồn kho nhằm đạt tới các mục tiêu chủ yếu sau:

-Tổ chức khoa học, hợp lý việc dự trữ đảm bảo cho quá trình kinh doanh diễn ra liên tục, tránh mọi sự gián đoạn do việc dự trữ gây ra.

-Giảm tới mức thấp nhất có thể được số vốn cần thiết cho việc dự trữ.

Để đạt được mục tiêu quản lý trên cần nắm vững đặc điểm của từng ngành kinh doanh ảnh hưởng đến mỗi loại hàng tồn kho và các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến mức dự trữ hàng tồn kho để đưa ra các cách thức quản lý thích hợp đối với từng loại dự trữ.

1.1.6.2. Nguyên tắc quản lý vốn lưu động

Để có hiệu quả cao thì bộ máy tổ chức quản lý, sản xuất phải nhịp nhàng ăn khớp nhau

Xuất phát từ những đặc điểm về phương thức chuyển dịch giá trị (chuyển toàn bộ một lần vào giá thành sản phẩm tiêu thụ) phương thức vận động của TSLĐ và vốn

lưu động, trong khâu quản lý sử dụng và bảo quản vốn lưu động cần lưu ý những nội dung sau:

- Cần xác định (ước lượng) nhu cầu vốn lưu động cần thiết, tối thiểu trong kỳ kinh doanh để đảm bảo đủ vốn lưu động cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành thường xuyên, liên tục, tránh ứ đọng vốn, thúc đẩy tốc độ luân chuyển vốn dẫn đến nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Tổ chức khai thác tốt nguồn tài trợ vốn lưu động: Trước hết về trình tự khai thác nguồn vốn: doanh nghiệp cần khai thác triệt để các nguồn vốn nội bộ và các khoản vốn có thể chiếm dụng một cách hợp pháp, thường xuyên. Nếu số vốn lưu động còn thiếu, doanh nghiệp tiếp tục khai thác đến nguồn bên ngoài doanh nghiệp như: Vốn liên doanh, vốn vay của ngân hàng, hoặc các công ty tài chính, vốn phát hành cổ phiếu, trái phiếu... Khi khai thác các nguồn vốn bên ngoài, điều đáng lưu ý nhất là phải cân nhắc yếu tố lãi suất tiền vay.

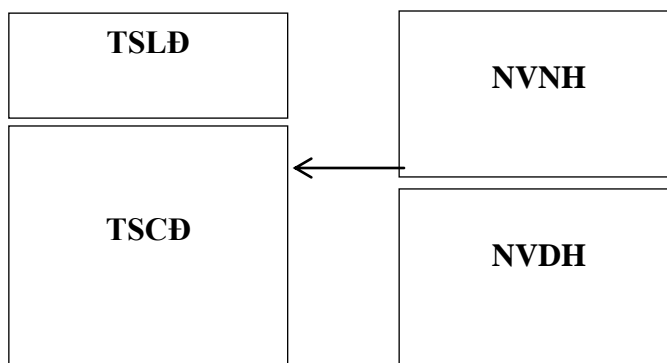
- Phải luôn có những giải pháp bảo toàn và phát triển vốn lưu động. Xây dựng trên phải thu khách hàng, hàng tồn kho, bảo toàn được vốn lưu động có nghĩa là bảo toàn được giá trị thực của vốn hay nói cách khác đi là bảo toàn được sức mua của đồng vốn không bị giảm sút so với ban đầu. Điều này thể hiện qua khả năng mua sắm TSLĐ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Phải thường xuyên tiến hành phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động thông qua các chỉ tiêu tài chính như: vòng quay toàn bộ vốn lưu động, hiệu suất sử dụng vốn lưu động, hệ số nợ... Nhờ các chỉ tiêu này người quản lý tài chính có thể điều chỉnh kịp thời các biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhằm tăng mức doanh lợi.

1.1.6.3. Các chiến lược quản lý vốn lưu động

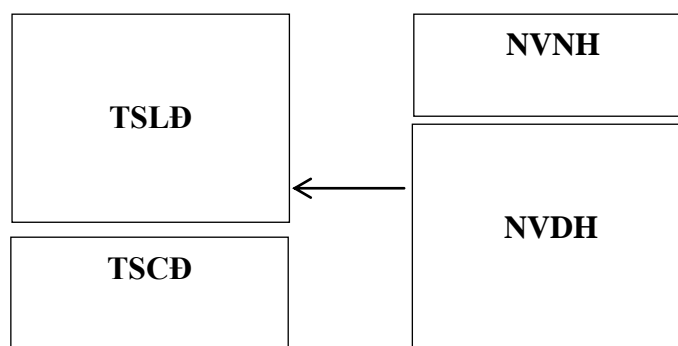
Chính sách quản lý vốn lưu động chủ yếu tập trung vào tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn để đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn. Thanh khoản rất quan trọng bởi vì nếu một công ty có mức độ thanh khoản quá cao thì rất nhiều nguồn lực nhàn rỗi và sinh ra chi phí từ các nguồn nhàn rỗi này. Ngược lại, công ty có mức độ thanh khoản quá thấp sẽ đối mặt với thiếu nguồn lực để đáp ứng nghĩa vụ tài chính như hiện nay (Arnold, 2008). Tài sản ngắn hạn là thành phần quan trọng của vốn lưu động và chính sách vốn lưu động phụ thuộc vào mức độ tài sản ngắn hạn so với nợ ngắn hạn (Afza & Nazir, 2009). Trên cơ sở đó các tài liệu tài chính phân loại các hoạt động chính sách vốn thành ba loại: chính sách quản lý mạo hiểm, chính sách quản lý trung dung và chính sách quản lý thận trọng được thảo luận như sau

a, Chính sách quản lý mạo hiểm



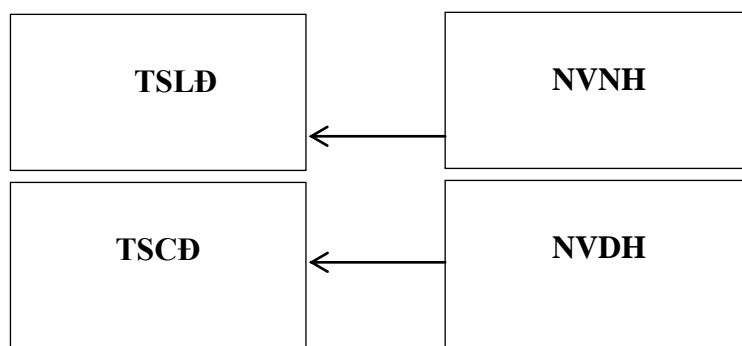
Chính sách quản lý mạo hiểm: doanh nghiệp dùng một phần nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn(những tài sản thường xuyên được tài trợ bằng các nguồn tín dụng dài hạn, tài sản tạm thời được tài trợ bằng nguồn tín dụng ngắn hạn). Trong chính sách này, các nhà quản lý cố gắng nâng cao lợi nhuận bằng cách trả lãi suất thấp hơn vì lãi suất vay ngắn hạn thường thấp hơn lãi suất vay dài hạn. Tuy nhiên chính sách này có thể là “mạo hiểm” nếu có biến động về lãi suất vay ngắn hạn hay dòng tiền không đủ để chi trả các khoản nợ ngắn hạn và có thể tăng nguy cơ vỡ nợ. Vì vậy chính sách này được áp dụng cho các công ty đang hoạt động trong một nền kinh tế ổn định và khá chắc chắn về dòng tiền trong tương lai.

b, Chính sách quản lý thận trọng



Chính sách quản lý thận trọng: doanh nghiệp dùng một phần vốn dài hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn (miêu tả doanh nghiệp sử dụng hoàn toàn tín dụng dài hạn để tài trợ cho tài sản tạm thời và thường xuyên). Việc sử dụng khoản vay dài hạn thay cho khoản vay ngắn hạn làm giảm rủi ro kinh doanh và đem lại cho nhà quản trị tài chính sự an toàn hơn. Nhưng chi phí để doanh nghiệp vay dài hạn thường cao hơn chi phí vay ngắn hạn. Do đó, chính sách này phù hợp với doanh nghiệp có tỉ trọng nợ ngắn hạn thấp, thời gian quay vòng tiền dài.

c, Chính sách quản lý trung dung



Chính sách quản lý trung dung: doanh nghiệp dùng một phần nguồn vốn ngắn hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, dùng một phần nguồn vốn dài hạn tài trợ cho tài sản dài hạn (miêu tả toàn bộ tài sản thường xuyên và một phần tài sản tạm thời được tài trợ bằng các nguồn tín dụng dài hạn). Chính sách quản lý trung dung là sự kết hợp giữa chính sách quản lý thận trọng và mạo hiểm. Nó cân bằng rủi ro và lợi nhuận doanh nghiệp

Trên đây là các mô hình cơ bản về chính sách quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp. Mỗi DN có thể lựa chọn một chính sách vốn lưu động riêng và việc quản lý vốn lưu động tại mỗi DN sẽ mang những đặc điểm rất khác nhau. Tuy nhiên, về cơ bản, nội dung chính của quản lý vốn lưu động vẫn quản lý các bộ phận cấu thành nên vốn lưu động

1.2. Hiệu quả quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm hiệu quả và hiệu quả sử dụng vốn lưu động

1.2.1.1. Khái niệm hiệu quả

Theo từ điển Tiếng Anh Oxford thì "Hiệu quả -Efficient" là đạt được năng suất tối đa với chi phí đầu vào tối thiểu" ([www. Oxford.com](http://www.Oxford.com))

Như vậy, "*hiệu quả được hiểu là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào trong một thời kỳ nhất định*". Hiệu quả là một chỉ tiêu kinh tế thể hiện tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất. Thực chất "hiệu quả" là sự so sánh giữa kết quả đầu ra và đầu vào của một doanh nghiệp được xét trong một kỳ nhất định. Hiệu quả có thể đo lường bằng số tuyệt đối (hiệu số giữa kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào) hoặc số tương đối (thương số giữa kết quả đầu ra và đầu vào). Tuy nhiên để so sánh hiệu quả của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau thông thường các nhà nghiên cứu sử dụng số tương đối bởi nếu doanh nghiệp có quy mô càng lớn thì số tuyệt đối càng cao. Vậy hiệu quả trong nghiên cứu này đo lường bằng công thức sau:

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy thuộc vào yêu cầu của người đánh giá. Kết quả tính toán càng lớn thì hiệu quả càng cao.

hoặc

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}}$$

1.2.1.2. Khái niệm hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động là một vấn đề phức tạp có mối quan hệ với toàn bộ các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (lao động, tư liệu lao động). Trong hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp, có rất nhiều quan điểm về hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp và có nhiều phương pháp phân tích, nhiều chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Có quan điểm cho rằng sử dụng vốn lưu động có hiệu quả là giảm tối đa vốn lưu động trong điều kiện có thể để từ đó tăng số vòng quay vốn lưu động, giảm nhu cầu và chi phí nguồn tài trợ vốn lưu động dẫn đến tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhưng có quan điểm khác cho rằng sử dụng vốn lưu động có hiệu quả là phải tính toán, xác định được số vốn lưu động tối ưu doanh nghiệp bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Vốn lưu động tối ưu là số vốn lưu động mà tại đó lợi ích cận biên của một đồng vốn tăng thêm bằng chi phí cận biên để có thêm một đồng vốn lưu động đó.

Nếu đi sâu vào bản chất, nhìn chung các quan điểm đều cho rằng: hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại doanh nghiệp phải gắn kết chặt chẽ với hiệu quả sử dụng các nguồn lực khác của doanh nghiệp như hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả sử dụng vốn cố định. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động nằm trong mối quan hệ với hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chung của doanh nghiệp.

Vậy, có thể hiểu hiệu quả sử dụng vốn lưu động là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong tổng hòa các nguồn lực khác của doanh nghiệp gắn liền với những đặc thù cụ thể của doanh nghiệp đó để đạt được kết quả tối ưu với chi phí nhỏ nhất

1.2.2. Các phương pháp đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

1.2.2.1. Phương pháp tỷ lệ

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

Khi muốn phân tích sự biến động của nhân tố này ảnh hưởng đến các nhân tố khác ra sao, ta phải dùng đến phương pháp phân tích tỷ số tài chính. Có rất nhiều các tỷ

số được dùng để phân tích. Các tỷ số này hợp lại với nhau tạo thành từng nhóm tỷ số tài chính. Có bốn nhóm tỷ số tài chính mà người sử dụng cần quan tâm là:

Nhóm các tỷ số về khả năng thanh toán.

Nhóm các tỷ số về cơ cấu tài chính.

Nhóm các tỷ số về khả năng hoạt động.

Nhóm các chỉ tiêu về khả năng sinh lời VLD

1.2.2.2. Phương pháp so sánh

Là phương pháp dùng một loại bảng nhưng nhiều kỳ. Tức là một báo cáo tài chính được trình bày nhiều kỳ thay vì một kỳ. Thông thường, các báo cáo tài chính chỉ có một kỳ, người phân tích tài chính phải tập hợp các kỳ doanh nghiệp hoạt động để tiến hành phân tích. Số lượng kỳ cần để phân tích xác định theo từng trường hợp. Thông thường sử dụng 5 kỳ gần nhất để tiến hành phân tích. Trường hợp để xác định sự biến động lâu dài, tìm điểm dao động thì phải dùng nhiều kỳ (10 năm, 20 năm...). Nếu cần thiết, người phân tích phải vẽ biểu đồ, đồ thị để có thể dễ dàng quan sát sự phát triển của doanh nghiệp qua các thời kỳ.

Phân tích theo dạng so sánh chủ yếu cho ta biết xu thế phát triển và mối quan hệ của các năm. Nó thông thường được dùng để dự đoán hay lập kế hoạch phát triển trong tương lai.

Yêu cầu để có thể tiến hành phân tích theo cách này là:

Các khoản mục của các báo cáo qua các thời kỳ phải giống nhau và các cách tính các khoản mục đó phải giống nhau.

Sự sắp xếp các khoản mục phải giống nhau qua các thời kỳ.

Phân tích theo chiều ngang: ta có thể coi đây là một phương pháp phân tích dạng so sánh nhưng điểm đặc biệt của nó là chỉ có hai kỳ: số đầu kỳ (báo cáo cuối kỳ trước) và số cuối kỳ (báo cáo cuối kỳ này).

Việc chỉ tiến hành phân tích hai kỳ tạo điều kiện cho người phân tích có thể tiến hành phân tích kỹ hơn tình hình phát triển của năm cần phân tích.

Việc phân tích theo chiều ngang giúp cho người sử dụng biết được sự thay đổi về lượng cũng như sự thay đổi về tỷ lệ của các khoản mục theo thời gian.

Yêu cầu của phân tích theo chiều ngang cũng giống như yêu cầu phân tích dạng so sánh nhiều kỳ.

Phân tích xu hướng: cũng là một dạng của phân tích so sánh. Thay vì so sánh nhiều kỳ bằng cách so sánh từng cặp với nhau, phân tích xu hướng lại chọn ra một năm làm gốc. Thông thường năm làm gốc là năm có kỳ xa nhất so với năm tiến hành phân tích. Các năm còn lại được so sánh với năm làm gốc.

Cách phân tích dạng xu hướng chỉ có hiệu quả khi ta xét đến mối quan hệ giữa các khoản mục với nhau. Sự tăng của khoản mục này là nguyên nhân làm giảm khoản mục kia và ngược lại. Nó sẽ không có nhiều ý nghĩa khi ta xét từng khoản mục riêng lẻ.

1.2.2.3. Phương pháp phân tích Dupont

Bên cạnh đó, các nhà phân tích còn sử dụng phương pháp phân tích tài chính DUPONT. Với phương pháp này, các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn của sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với tỷ số tổng hợp.

Tỷ suất sinh lời VLĐ = ROS * Vòng quay vốn lưu động

1.2.3. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý vốn lưu động

1.2.3.1. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý vốn lưu động chung

a. Khả năng thanh toán

- Vốn lưu động ròng

Các loại tài sản lưu động thường được ám chỉ là nguồn vốn lưu động. Tuy nhiên, nguồn vốn lưu động thuần được xác định là tổng giá trị các tài sản lưu động trừ (-) các khoản nợ ngắn hạn

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Tài sản lưu động} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Vốn lưu động ròng hay vốn lưu động thuần (NWC) là mức chênh lệch giữa tài sản lưu động và các khoản nợ ngắn hạn. Những khoản mục chủ yếu của tài sản lưu động là tiền mặt, chứng khoán có khả năng chuyển đổi nhanh, các khoản phải thu và hàng hóa tồn kho các loại. Khi các hoạt động sản xuất kinh doanh được mở rộng thường có sự gia tăng dần dần tài sản lưu động, cùng nhu cầu có thể so sánh được đối với nguồn tài trợ tăng thêm. Một số nguồn tài trợ cần thiết thường được cung cấp do sự gia tăng các khoản nợ ngắn hạn phát sinh như tín dụng thương mại. Trong hầu hết các trường hợp tài trợ bằng những nguồn không do vay mượn làm gia tăng những khoản nợ ngắn hạn thường không đủ để tài trợ cho tài sản lưu động tăng thêm. Do đó nhu cầu tăng vốn hoạt động (NWC) là cần thiết và nguồn tài trợ là một loại chi phí cần phải tính đến

- Nhu cầu vốn lưu động ròng

Nhu cầu vốn lưu động ròng: Nhu cầu vốn lưu động ròng của doanh nghiệp thể hiện số vốn tiền tệ cần thiết doanh nghiệp phải trực tiếp ứng ra để hình thành một lượng dự trữ hàng tồn kho và khoản cho khách hàng nợ sau khi đã sử dụng khoản tín dụng của nhà cung cấp.

$$\text{Nhu cầu VLĐ} = \text{Mức dự trữ hàng tồn kho} + \text{Khoản phải thu từ khách hàng} - \text{Khoản phải trả}$$

- Khả năng thanh toán

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tổng số vốn lưu động bình quân}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn đến hạn thanh toán. Hệ số này càng cao, thì khả năng sẵn sàng thanh toán các khoản nợ đến hạn càng cao, tuy nhiên trong 1 số trường hợp hệ số này quá cao, thì phải xem xét thêm tình hình tài chính có liên quan.

Tỷ lệ này cho phép hình dung ra chu kì hoạt động của công ty xem có hiệu quả không, hoặc khả năng biến sản phẩm thành tiền mặt có tốt không. Nếu công ty gặp phải rắc rối trong vấn đề đòi các khoản phải thu hoặc thời gian thu hồi tiền mặt kéo dài, Tỷ lệ này cho phép hình dung ra chu kì hoạt động của công ty xem có hiệu quả không, hoặc khả năng biến sản phẩm thành tiền mặt có tốt không. Nếu công ty gặp phải rắc rối trong vấn đề đòi các khoản phải thu hoặc thời gian thu hồi tiền mặt kéo dài, thì công ty rất dễ gặp phải rắc rối về khả năng thanh khoản.

Theo công thức trên, khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ là tốt nếu tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn chuyển dịch theo xu hướng tăng lên và nợ ngắn hạn chuyển dịch theo xu hướng giảm xuống; hoặc đều chuyển dịch theo xu hướng cùng tăng nhưng tốc độ tăng của tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn lớn hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn; hoặc đều chuyển dịch theo xu hướng cùng giảm nhưng tốc độ giảm của tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn nhỏ hơn tốc độ giảm của nợ ngắn hạn. Tuy nhiên ở đây xuất hiện mâu thuẫn:

Thứ nhất, khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp, không thể nói một cách đơn giản tình hình tài chính của doanh nghiệp là tốt nếu khả năng thanh toán ngắn hạn lớn.

Khả năng thanh toán ngắn hạn lớn có thể do: các khoản phải thu (tức nợ không đòi được hoặc không dùng để bù trừ được) vẫn còn lớn, hàng tồn kho lớn (tức nguyên vật liệu dự trữ quá lớn không dùng hết và hàng hóa, thành phẩm tồn kho không bán được không đổi lưu được) tức là có thể có một lượng lớn.

Tài sản lưu động tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng tài sản không hiệu quả, vì bộ phận này không vận động không sinh lời... Và khi đó khả năng thanh toán của doanh nghiệp thực tế sẽ là không cao nếu không muốn nói là không có khả năng thanh toán.

Thứ hai, tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn có thể được hình thành từ vốn vay dài hạn như tiền trả trước cho người bán; hoặc được hình thành từ nợ khác (như các khoản ký quỹ, ký cược...) hoặc được hình thành từ nguồn vốn chủ sở hữu. Chính vì thế có thể vốn vay ngắn hạn của doanh nghiệp nhỏ nhưng nợ dài hạn và nợ khác lớn. Nếu lấy tổng tài sản lưu động chia cho nợ ngắn hạn để nói lên khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp thì chẳng khác gì kiểu dùng nợ để trả nợ vay.

Chính vì vậy, không phải hệ số này càng lớn càng tốt. Tính hợp lý của hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh, ngành nghề nào có tài sản lưu động chiếm tỷ

trọng cao (chẳng hạn Thương mại) trong tổng tài sản thì hệ số này cao và ngược lại. thực tế sẽ là không cao nếu không muốn nói là không có khả năng thanh toán.

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn có thể được hình thành từ vốn vay dài hạn như tiền trả trước cho người bán; hoặc được hình thành từ nợ khác (như các khoản ký quỹ, ký cược...) hoặc được hình thành từ nguồn vốn chủ sở hữu. Chính vì thế có thể vốn vay ngắn hạn của doanh nghiệp nhỏ nhưng nợ dài hạn và nợ khác lớn..

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ} + \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Một tỉ lệ chỉ ra liệu một công ty có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho đi hay không.

Hệ số thanh toán nhanh được tính bằng cách lấy tổng các tài sản có tính thanh khoản cao nhất (tiền mặt, đầu tư ngắn hạn, và khoản phải thu) chia cho tổng nợ ngắn hạn.

Hàng tồn kho không được đưa vào công thức trên vì nó khó có thể chuyển ra tiền mặt một cách dễ dàng, các chi phí trả trước cũng không được đưa vào với lý do tương tự. Hệ số thanh toán nhanh là một hệ số khắt khe hơn nhiều so với tỉ lệ thanh toán ngay (current ratio) bởi vì nó đã loại trừ hàng tồn kho ra khỏi công thức tính toán. Công thức này được các nhà đầu tư sử dụng khá phổ biến.

Hệ số này nói lên tình trạng tài chính ngắn hạn của một công ty có lành mạnh không. Nếu một công ty có hệ số thanh toán nhanh nhỏ hơn 1, nó sẽ không đủ khả năng thanh toán ngay lập tức toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn và, cần phải rất cẩn trọng khi đầu tư vào những công ty như vậy. Phân tích sâu hơn nữa, nếu hệ số thanh toán nhanh nhỏ hơn hệ số thanh toán ngay rất nhiều chứng tỏ tài sản ngắn hạn phụ thuộc rất lớn vào hàng tồn kho, đây là một ví dụ của các công ty bán lẻ. Trong trường hợp này tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn là tương đối thấp. Ngoài ra cần phải so sánh hệ số thanh toán nhanh của năm nay so với năm trước để nhận diện xu hướng biến động, so sánh với hệ số của doanh nghiệp cùng ngành để đánh giá tương quan cạnh tranh. Hệ số này là chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của Doanh nghiệp. Khi hệ số này bằng 1 nghĩa là TSLĐ vừa đủ để thanh toán nợ ngắn hạn. Để đảm bảo vốn vừa thanh toán đủ nợ ngắn hạn vừa tiếp tục hoạt động được, hệ số bằng 2 được xem là hợp lý, hệ số này cao hơn 2 được xem là đầu tư thừa vào TSLĐ.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Trong hoạt động kinh doanh thì tỷ suất thanh toán luôn được các doanh nghiệp quan tâm. Nếu chủ động trong vấn đề này thì doanh nghiệp luôn tạo cho mình một chỗ đứng trên thương trường. Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán

ngay các khoản nợ đến hạn phải trả. Hệ số này bằng 1 thì chứng tỏ khả năng thanh toán của Doanh nghiệp tương đối khả quan. Và ngược lại nếu hệ số này nhỏ hơn 1 thì tình hình thanh toán các khoản nợ của Doanh nghiệp là hết sức khó khăn lúc này buộc Doanh nghiệp phải bán gấp vật tư hàng hoá dự trữ để trả nợ. Tuy nhiên, nếu tỷ xuất cao chứng tỏ doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn hay là doanh nghiệp đang trong tình trạng không biết tạo ra các cơ hội cho đồng vốn của mình.

- **Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn lưu động:**

$$\text{Hệ số sinh lợi của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn lưu động bq trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này chỉ ra rằng cứ một đồng vốn lưu động tham gia vào một chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt. Trong hoạt động sản xuất hay trong một chu kỳ kinh doanh thì đồng vốn càng có sự luân chuyển tốt ở nhiều hình thái khác nhau càng chứng tỏ việc sử dụng đồng vốn có hiệu quả ở doanh nghiệp. Góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn thì các doanh nghiệp không thể không sử dụng một số các chỉ tiêu cơ bản như:

$$\text{Số vòng quay của vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bq trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này còn chỉ ra được số luân chuyển của vòng vốn. Nếu số luân chuyển càng lớn thì chứng tỏ lợi nhuận mà nó tạo ra được càng cao và đồng vốn đó được doanh nghiệp sử dụng một cách có hiệu quả.

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này có thể chỉ ra một cách chi tiết về thời gian vòng vốn luân chuyển, vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển của vốn lưu động càng lớn và làm ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn quay vòng hiệu quả hơn.

- **Hệ số đảm nhiệm VLD**

Trong kinh doanh thì chỉ tiêu luôn là một cơ sở vững chắc vì thông qua đó các nhà doanh nghiệp áp dụng vào trong doanh nghiệp. Cũng như vốn cố định, vốn lưu động cũng được các nhà quản lý sử dụng như một số chỉ tiêu sau:

- **Chỉ tiêu đảm nhiệm vốn lưu động:**

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động bq trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết cứ một đồng vốn lưu động thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều và ngược lại.

Mức tiết kiệm vốn lưu động

Mức tiết kiệm vốn lưu động có được do tăng tốc độ luân chuyển vốn được biểu hiện bằng hai chỉ tiêu là mức tiết kiệm tương đối và mức tiết kiệm tuyệt đối.

Mức tiết kiệm vốn lưu động tương đối

$$\text{Mức tiết kiệm VLD tương đối} = \frac{\text{DTT kì này}}{\text{VQ VLD kì này}} - \frac{\text{DTT kì trước}}{\text{VQ VLD kì trước}}$$

Nếu quy mô doanh nghiệp được mở rộng, việc tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động đã giúp doanh nghiệp không cần tăng thêm vốn lưu động hoặc bỏ ra số vốn lưu động ít hơn so với trước. Công thức xác định số vốn lưu động tiết kiệm tương đối:

Mức tiết kiệm vốn lưu động tuyệt đối

$$\text{Mức tiết kiệm VLD tuyệt đối} = \frac{\text{DTT kì trước}}{\text{VQ VLD kì này}} - \frac{\text{DTT kì trước}}{\text{VQ VLD kì trước}}$$

Nếu quy mô kinh doanh không đổi, việc tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động đã giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được một lượng vốn lưu động có thể rút ra khỏi luân chuyển dùng vào việc khác.

- Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn lưu động:

$$\text{Hệ số sinh lợi của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn lưu động bq trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này chỉ ra rằng cứ một đồng vốn lưu động tham gia vào một chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt. Trong hoạt động sản xuất hay trong một chu kỳ kinh doanh thì đồng vốn càng có sự luân chuyển tốt ở nhiều hình thái khác nhau càng chứng tỏ việc sử dụng đồng vốn có hiệu quả ở doanh nghiệp.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý từng thành phần vốn lưu động

Thông qua việc phân tích tình hình luân chuyển của hàng tồn kho các nhà quản trị có thể đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng hàng tồn kho.

- Quản lý hàng tồn kho

- Vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh số lần luân chuyển HTK trong một thời gian nhất định, giúp nhà quản trị tài chính xác định mức dự trữ vật tư, hàng hóa hợp lý trong kỳ sản

xuất kinh doanh. Nếu chỉ tiêu này cao thì việc tổ chức quản lý dự trữ của DN là tốt, DN có thể rút ngắn được chu kỳ sản xuất KD và giảm được lượng vốn bỏ vào HTK. Nếu chỉ tiêu này thấp thì có thể dự trữ vật tư quá mức dẫn đến tình trạng bị ứ đọng hoặc sản phẩm bị tiêu thụ chậm. Từ đó có thể dẫn tới dòng tiền vào DN bị giảm đi và đặt DN vào tình trạng khó khăn về tài chính trong tương lai.

- Thời gian quay vòng hàng tồn kho

$$\frac{\text{Thời gian quay vòng hàng tồn kho}}{360} = \frac{\text{Hệ số lưu kho}}{\text{Hệ số lưu kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một chu kỳ kinh doanh, hàng tồn kho quay hết một vòng cần bao nhiêu thời gian. Chỉ tiêu này lớn hay nhỏ phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và tính chất của sản phẩm.

- Vòng quay sản phẩm dở dang

$$\frac{\text{Số vòng quay sản phẩm dở dang}}{\text{Số vòng quay sản phẩm dở dang}} = \frac{\frac{\text{Tổng giá thành hoàn thành sản phẩm}}{\text{Giá trị sản phẩm dở dang bình quân}}}{\text{Số vòng quay sản phẩm dở dang}}$$

Chỉ tiêu này cho biết sau 1 kỳ hoạt động sản phẩm dở dang quay được bao nhiêu vòng. chỉ tiêu này phụ thuộc vào quy trình công nghệ sản xuất và tính chất cụ thể sản phẩm trên thương trường

Thời gian vòng quay sản phẩm dở dang

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay sản phẩm dở dang}}{\text{Số vòng quay sản phẩm dở dang}} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay sản phẩm dở dang}}$$

Thời gian 1 vòng quay của sản phẩm dở dang: chỉ tiêu này cho biết sau 1 kỳ hoạt động mỗi vòng quay của sản phẩm dở dang hết bao nhiêu ngày. Chỉ tiêu này càng thấp thì càng chứng tỏ chi phí dở dang của doanh nghiệp là ít và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cao.

- Vòng quay của vật tư dự trữ

$$\frac{\text{Số vòng quay vật tư dự trữ}}{\text{Số vòng quay vật tư dự trữ}} = \frac{\frac{\text{Giá vốn của vật tư dự trữ}}{\text{Giá trị NVL vật tư}}}{\text{Số vòng quay vật tư dự trữ}}$$

Số vòng quay của vật tư dự trữ cho sản xuất: chỉ tiêu này cho biết sau một chu kỳ hoạt động vật tư dự trữ cho sản xuất quay được bao nhiêu vòng.

- Thời gian quay vòng vật tư dự trữ

$$\frac{\text{Thời gian vòng quay vật tư dự trữ}}{\text{Số vòng quay vật tư dự trữ}} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay vật tư dự trữ}}$$

Thời gian 1 vòng quay của vật tư dự trữ cho sản xuất: chỉ tiêu này cho biết sau 1 kỳ hoạt động thời gian quay của 1 vòng quay dự của vật tư dự trữ cho sản xuất là bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng thấp càng chứng tỏ hàng hóa ứ đọng ít, hiệu quả sử dụng tài sản cố định cao.

Quản lý phải thu khách hàng

-Vòng quay khoản phải thu

Để có thể đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, việc xem xét chỉ tiêu hàng tồn kho cần được đánh giá bên cạnh các chỉ tiêu khác như lợi nhuận, doanh thu, vòng quay của dòng tiền..., cũng như nên được đặt trong điều kiện kinh tế vĩ mô, điều kiện thực tế của từng doanh nghiệp.

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

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.

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. Khoản tiền phải thu từ khách hàng là số tiền mà khách hàng hiện tại vẫn còn chiếm dụng của doanh nghiệp. Chỉ đến khi khách hàng thanh toán bằng tiền cho khoản phải thu này thì coi như lượng vốn mà doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng mới không còn nữa.

Việc chiếm dụng vốn này thoát nhìn không mấy quan trọng, vì theo logic thông thường, khách hàng nợ rồi khách hàng cũng sẽ phải trả cho doanh nghiệp, không trả lúc này thì trả lúc khác, cuối cùng thì tiền vẫn thuộc về doanh nghiệp. Tuy nhiên, vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng nếu khách hàng chiếm dụng ngày càng cao, trong khi đó do yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp cần tăng lượng hàng sản xuất, điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng mua nguyên vật liệu, kéo theo yêu cầu phải có lượng tiền nhiều hơn, trong khi thời điểm đó lượng tiền của doanh nghiệp không đủ và đáng ra nếu khách hàng thanh toán những khoản nợ với doanh nghiệp thì doanh nghiệp sẽ có đủ số tiền cần thiết để mua đủ số lượng nguyên vật liệu theo yêu cầu. Do đó, trong trường hợp này, doanh nghiệp phải đi vay ngân hàng để bổ sung vào lượng tiền hiện có hoặc chỉ sản xuất với số lượng tương ứng với số lượng nguyên vật liệu được mua vào từ số tiền hiện có của doanh nghiệp, điều này đương nhiên sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Để tính toán hệ số này chính xác hơn, người ta dùng doanh thu không thanh toán ngay trong kỳ thay cho doanh thu trong kỳ. Số dư bình quân các khoản phải thu trong kỳ được tính bằng cách lấy trung bình của số dư đầu kỳ các khoản phải thu của tháng đầu tiên, số dư cuối kỳ các khoản phải thu của tháng đầu tiên và số dư cuối kỳ các khoản phải thu của các tháng tiếp theo trong kỳ. Nếu không có số liệu về số dư các khoản phải thu hàng tháng, có thể thay số dư bình quân các khoản phải thu bằng số dư cuối kỳ các khoản phải thu.

Nói chung, hệ số vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao, điều này giúp cho doanh nghiệp nâng cao luồng tiền mặt, tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất. Ngược lại, nếu hệ số này càng thấp thì số tiền của doanh nghiệp bị chiếm dụng ngày càng nhiều, lượng tiền mặt sẽ ngày càng giảm, làm giảm sự chủ động của doanh nghiệp trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất và có thể doanh nghiệp sẽ phải đi vay ngân hàng để tài trợ thêm cho nguồn vốn lưu động này..

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Số ngày của kỳ phân tích (360)}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết cho các khoản phải thu được một vòng. Vòng quay các khoản phải thu càng nhỏ thì tốc độ thu hồi vốn càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

-Thời gian quay vòng khoản phải thu

$$\begin{aligned} \text{Kỳ thu tiền trung bình} &= \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}} \\ &= \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bán chịu bình quân một ngày}} \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu

Thời gian quay vòng vốn bằng tiền

-Các khoản phải trả

Các khoản phải trả là các khoản vốn mà doanh nghiệp phải thanh toán cho người bán theo các hợp đồng cung cấp, các khoản phải nộp cho Ngân sách Nhà nước hoặc thanh toán tiền công cho người lao động. Việc quản trị các khoản phải trả không chỉ đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên duy trì một lượng vốn tiền mặt để đáp ứng yêu cầu thanh toán mà còn đòi hỏi việc thanh toán các khoản phải trả một cách chính xác, an toàn để nâng cao uy tín của doanh nghiệp. Trong trường hợp công ty không tạo ra đủ tiền mặt để đáp ứng các khoản phải trả đến hạn, nó sẽ làm giảm lòng tin của chủ nợ đối với doanh nghiệp. Mặt khác, nó còn trực tiếp ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của

công ty. Do đó, trong tình huống này sẽ rất khó khăn hơn cho các công ty gây quỹ bằng cách vay mượn tiền hoặc nhận các cung cấp từ các nhà cung cấp.

Vì vậy, để quản lý tốt các khoản phải trả, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đối chiếu các khoản phải thanh toán với khả năng thanh toán của doanh nghiệp để chủ động đáp ứng các yêu cầu thanh toán khi đến hạn. Một cách để đánh giá khả năng tài chính doanh nghiệp nữa là dựa vào các chỉ số: vòng quay khoản phải trả, thời gian quay vòng khoản phải trả

$$\begin{aligned} \text{Vòng quay khoản phải trả} &= \frac{\text{Giá vốn + CPBH và QLDN}}{\text{Phải trả người bán + Lương, thưởng + thuế}} \\ &\quad \text{Số ngày của kì (360)} \\ \text{Thời gian quay vòng khoản phải trả} &= \frac{\text{Số vòng luân chuyển của các khoản phải trả}}{\end{aligned}$$

Đối lập với khoản phải thu và hàng tồn kho có xu hướng càng tăng càng tốt thì đối với các doanh nghiệp càng được chậm trả nợ càng tốt nên họ rất muốn kéo dài thời gian hoàn trả nợ dẫn đến vòng quay khoản phải trả thấp. Vòng quay phải trả thấp, số ngày hoàn trả nợ kéo dài có thể là dấu hiệu cho thấy công ty rất có uy tín và là khách hàng tốt của nhà cung cấp nên được cho phép chậm trả, nhưng cũng có thể cho thấy khách hàng đang khó trả các khoản nợ đến hạn.

Thời gian quay vòng của tiền = Thời gian quay vòng HTK + Thời gian quay vòng PTKH

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc quản lý vốn lưu động

1.2.4.1. Các nhân tố có thể lượng hóa được

Đó là các nhân tố mà khi chúng thay đổi sẽ làm thay đổi các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động về mặt lượng. Các nhân tố này chúng ta có thể dễ dàng thấy qua các chỉ tiêu như: Doanh thu thuần, hao mòn vô hình, rủi ro, vốn lưu động bình quân trong kỳ. Khi xem xét ảnh hưởng của các nhân tố này tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động chúng ta giả sử các nhân tố này tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động chúng ta giả sử các nhân tố khác không thay đổi.

Để làm giảm tác động của các nhân tố này, đòi hỏi các nhà quản trị tài chính doanh nghiệp quản lý vốn lưu động một cách có hiệu quả. Vì vốn lưu động có ba thành phần chính là: Tiền mặt, dự trữ, các khoản phải thu nên phương pháp này tập trung vào quản lý các khoản trên

a. Quản lý tiền mặt:

Đề cập đến việc quản lý tiền giấy và tiền gửi ngân hàng. Việc quản lý tiền mặt có liên quan chặt chẽ đến việc quản lý chứng khoán thanh khoản cao bởi vì việc chuyển từ

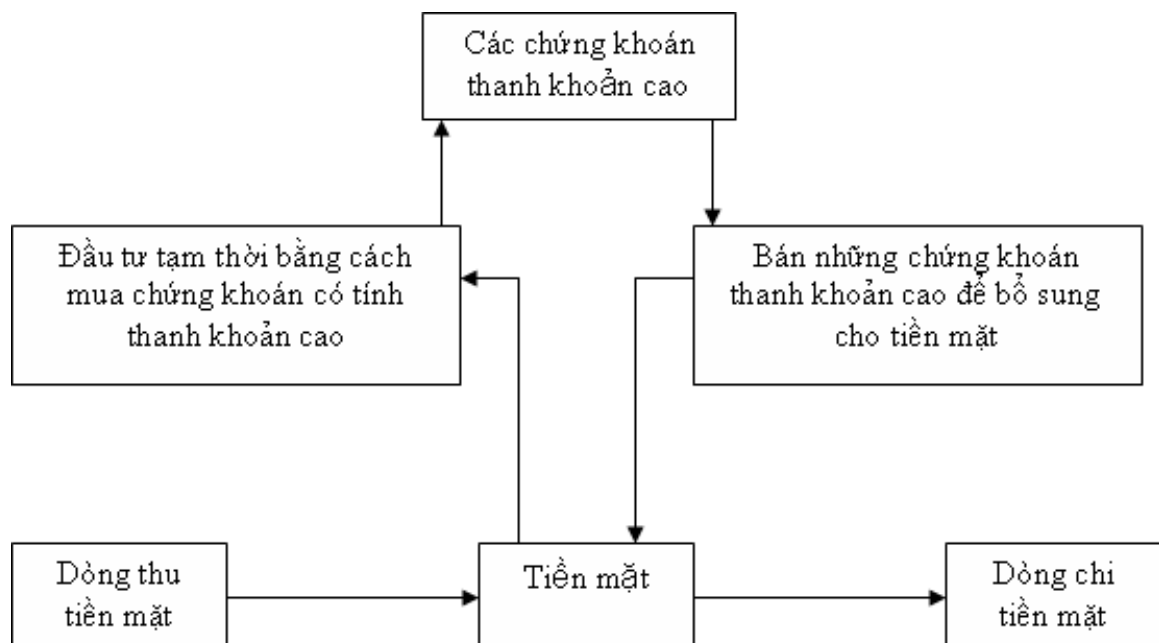
tiền mặt sang chứng khoán thanh khoản cao và ngược lại là một việc dễ dàng nhanh chóng, tốn ít chi phí.

Doanh nghiệp không nên giữ nhiều tiền mặt tại quỹ tài chính, vì vậy khi có nhu cầu đột xuất về tiền mặt thì doanh nghiệp có thể đi vay ngắn hạn tại các ngân hàng, việc này tốt hơn so với bán chứng khoán vì nếu cần tiền bán chứng khoán trong thời gian ngắn thì không có lợi, trong trường hợp này thì doanh nghiệp nên tối đa hoá doanh lợi dự kiến, doanh nghiệp nên điều chỉnh việc giữ tiền cho đến khi:

$$\frac{\text{LS chứng khoán}}{\text{Chi phí vay tiền}} = \frac{\text{CP của việc giữ tiền mặt}}{\text{Lãi suất vay}}$$

Tóm lại việc quản lý tiền mặt như thế nào còn phụ thuộc rất nhiều vào trình độ quản lý, xem xét thực trạng hoạt động của doanh nghiệp của các nhà quản trị tài chính.

Quản lý tiền mặt đề cập đến việc quản lý tiền giấy và tiền gửi ngân hàng. Sự quản lý này liên quan chặt chẽ đến việc quản lý các loại tài sản gắn liền với tiền mặt như các loại chứng khoán có khả năng thanh khoản cao. Ta có thể thấy điều này qua sơ đồ luân chuyển sau:



Nhìn một cách tổng quát tiền mặt cũng là một tài sản nhưng đây là một tài sản đặc biệt – một tài sản có tính lỏng nhất. **William Baumol** là người đầu tiên phát hiện mô hình quản lý hàng tồn kho EOQ có thể vận dụng cho mô hình quản lý tiền mặt. Trong kinh doanh, doanh nghiệp phải lưu giữ tiền mặt cần thiết cho các hoá đơn thanh toán, khi tiền mặt xuống thấp doanh nghiệp sẽ phải bổ sung tiền mặt bằng cách bán các chứng khoán thanh khoản cao. Chi phí cho việc lưu giữ tiền mặt ở đây chính là chi phí cơ hội, là lãi suất mà doanh nghiệp bị mất đi. Chi phí đặt hàng chính là chi phí cho việc

bán các chứng khoán. Khi đó áp dụng mô hình EOQ ta có lượng dự trữ tiền mặt tối ưu (M^*) là:

$$M^* = \sqrt{\frac{2 \times M_a \times C_b}{i}}$$

Trong đó:

M^* : Tổng mức tiền mặt giải ngân hàng năm.

C_b : Chi phí một lần bán chứng khoán thanh khoản.

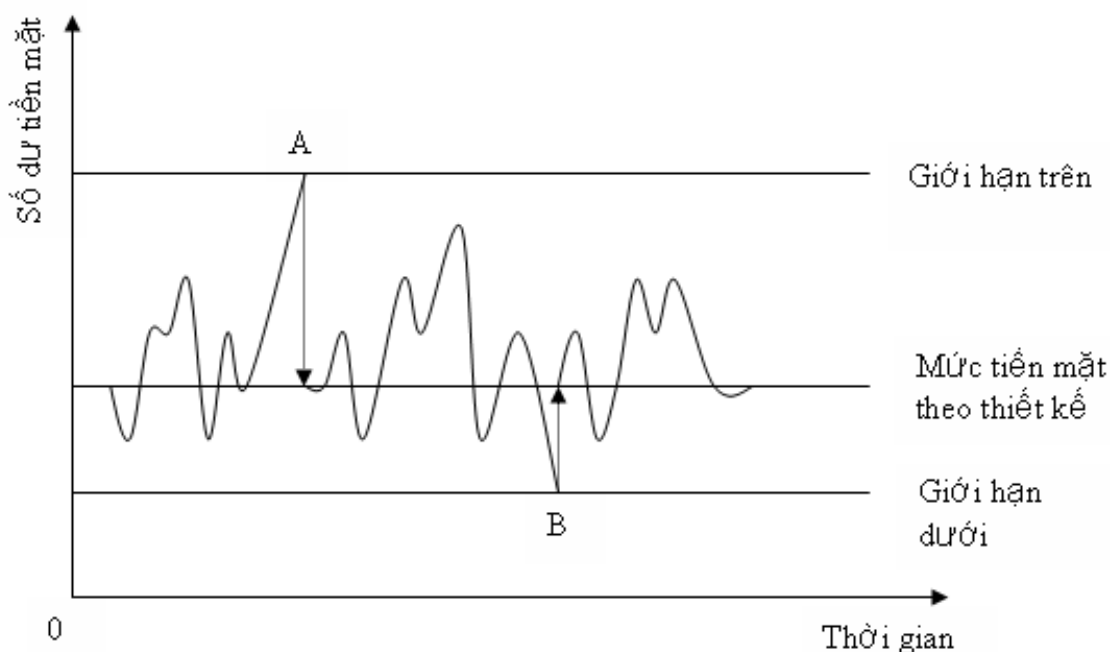
i : Lãi suất.

Mô hình **Baumol** cho thấy nếu lãi suất cao, doanh nghiệp càng dữ ít tiền mặt và ngược lại, nếu chi phí cho việc bán chứng khoán thanh khoản càng cao thì họ lại càng giữ nhiều tiền mặt. Mô hình Baumol số dư tiền mặt không thực tiễn ở chỗ giả định rằng doanh nghiệp chi trả tiền mặt một cách ổn định. Nhưng điều này lại không luôn luôn đúng trong thực tế.

Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr

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

Mô hình này được biểu diễn theo đồ thị sau đây:



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

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

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

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

Trong đó:

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

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

V_b : Phương sai của thu chi ngân quỹ.

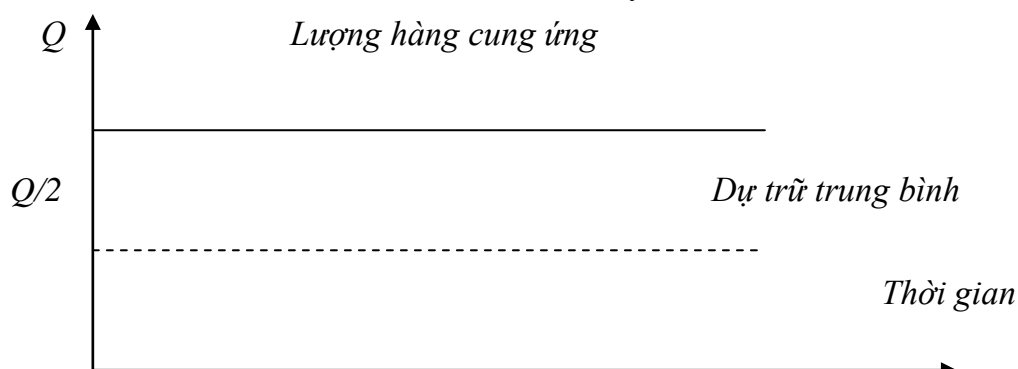
i : Lãi suất.

Trong các doanh nghiệp lớn, luồng tiền vào ra của doanh nghiệp hàng ngày là rất lớn, nên chi phí cho việc mua bán chứng khoán sẽ trở nên quá nhỏ so với cơ hội phí mất đi do lưu giữ một lượng tiền mặt nhàn rỗi do vậy hoạt động mua bán chứng khoán nên diễn ra hàng ngày ở các doanh nghiệp này. Mặt khác, chúng ta cũng thấy tại sao các doanh nghiệp vừa và nhỏ lưu giữ một số dư tiền mặt đáng kể

b. Quản lý dự trữ:

Dự trữ là một bộ phận quan trọng của vốn lưu động, là nhân tố đầu tiên, quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh, vì thế việc quản lý dự trữ có hiệu quả là góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Mức dự trữ vật tư hợp lý sẽ quyết định mức dự trữ tiền mặt hợp lý. Nếu doanh nghiệp dự trữ quá lớn sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn, còn nếu dự trữ quá ít sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh gián đoạn gây ra nhiều hậu quả tiếp theo như mất thị trường, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp

Mô hình dự trữ



Quản lý dự trữ theo phương pháp cổ điển hay mô hình đặt hàng hiệu quả nhất – EOQ (Economic Ordering Quantity)

Mô hình này được dựa trên giả định là những lần cung cấp hàng hoá là bằng nhau. Theo mô hình này, mức dự trữ tối ưu là:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times D \times C_2}{C_1}}$$

Trong đó:

Q^* : Mức dự trữ tối ưu.

D : Toàn bộ lượng hàng hoá cần sử dụng.

C_2 : Chi phí mỗi lần đặt hàng (Chi phí quản lý giao dịch và vận chuyển hàng hoá).

C_1 : Chi phí lưu kho đơn vị hàng hoá (Chi phí bốc xếp, bảo hiểm, bảo quản...).

• Điểm đặt hàng mới:

Về mặt lý thuyết ta giả định khi nào lượng hàng kỳ trước hết mới nhập kho lượng hàng mới nhưng trên thực tế hầu như không bao giờ như vậy. Nhưng nếu đặt hàng quá sớm sẽ làm tăng lượng nguyên liệu tồn kho. Do vậy, các doanh nghiệp cần phải xác định thời điểm đặt hàng mới.

$$\text{Thời điểm đặt hàng mới} = \frac{\text{Số lượng nguyên liệu sử dụng mỗi ngày}}{\text{Độ dài thời gian giao hàng}} \times$$

Lượng dự trữ an toàn

Nguyên vật liệu sử dụng mỗi ngày không phải là số cố định mà chúng biến động không ngừng. Do đó, để đảm bảo cho sự ổn định của sản xuất, doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng hàng tồn kho dự trữ an toàn. Lượng dự trữ an toàn tùy thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp. *Lượng dự trữ an toàn là lượng hàng hoá dự trữ thêm vào lượng dự trữ tại thời điểm đặt hàng.*

Ngoài phương pháp quản lý dự trữ theo mô hình đặt hàng hiệu quả nhất (EOQ), nhiều doanh nghiệp còn sử dụng phương pháp sau đây:

Phương pháp cung cấp đúng lúc hay dự trữ bằng 0.

Theo phương pháp này, các doanh nghiệp trong một số ngành nghề có liên quan chặt chẽ với nhau hình thành nên những mối quan hệ, khi có một đơn đặt hàng nào đó họ sẽ tiến hành huy động những loại hàng hoá và sản phẩm dở dang của các đơn vị khác mà họ không cần phải dự trữ. Sử dụng phương pháp này sẽ giảm tới mức thấp nhất chi phí cho dự trữ. Tuy nhiên, phương pháp này tạo ra sự ràng buộc các doanh nghiệp với nhau, khiến các doanh nghiệp đôi khi mất sự chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

c. Quản lý phải thu khách hàng

Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp muốn bán được hàng phải có nhiều chính sách biện pháp để lôi kéo khách hàng đến với mình. Chính sách thương mại là một công cụ không thể thiếu đối với doanh nghiệp. Vì chính sách tín dụng thương mại có những mặt tích cực và tiêu cực nên nhà quản trị tài chính doanh nghiệp cần phải phân tích nghiên cứu, và ra những quyết định xem có nên cấp chính sách tín dụng thương mại cho những đối tượng khách hàng hay không. Đó là việc quản lý các khoản phải thu. Nội dung của công tác quản lý các khoản phải thu là:

Phân tích khả năng tín dụng của khách hàng xem khách hàng có những điều kiện cần thiết để được hưởng tín dụng thương mại hay không thì chúng ta còn phải tiến hành phân tích khả năng tín dụng của khách hàng. Khi phân tích khả năng tín dụng của khách hàng người ta thường dùng những chỉ tiêu tín dụng sau:

- + Phẩm chất tư cách tín dụng nói lên tinh thần trách nhiệm của khách hàng trong việc trả nợ.
- + Vốn: Tiêu chuẩn đánh giá sức mạnh tài chính của khách hàng
- + Năng lực trả nợ: Dựa trên việc đánh giá các chỉ tiêu thanh toán và bằng dự trữ ngân quỹ của họ
- + Thế chấp: Các tài sản mà khách hàng sử dụng để đảm bảo cho các khoản nợ

Theo dõi các khoản phải thu: việc theo dõi thường xuyên các khoản phải thu theo một phương pháp phân tích thích hợp là hết sức quan trọng, nó giúp doanh nghiệp có thể thay đổi kịp thời chính sách tín dụng thương mại với tình hình thực tế

Trong nền kinh tế thị trường, để thắng lợi trong cạnh tranh các doanh nghiệp có thể áp dụng các chiến lược về sản phẩm, về quảng cáo, về giá cả... Trong đó chính sách tín dụng thương mại là một công cụ hữu hiệu và không thể thiếu đối với các doanh nghiệp. Tín dụng thương mại có thể làm cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường và trở nên giàu có nhưng cũng có thể đem đến những rủi ro cho hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, các doanh nghiệp cần phải đưa ra những phân tích, những nghiên cứu và quyết định có nên cấp tín dụng thương mại cho đối tượng khách hàng đó hay không. Đây là nội dung chính của quản lý các khoản phải thu.

1.2.4.2. Các nhân tố phi lượng hóa

Là những nhân tố mang tính định tính và tác động của chúng đối với hiệu quả sử dụng vốn là không thể tính toán được. Các nhân tố này bao gồm nhân tố khách quan và nhân tố chủ quan.

Các nhân tố khách quan là những nhân tố như: đặc điểm ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, các chính sách kinh tế tài chính của nhà nước đối với lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp, thị trường và sự tăng trưởng của kinh tế. Các nhân tố này có một ảnh hưởng nhất định tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chẳng

hạn như với chính sách tài chính kinh tế của nhà nước có sự tác động trực tiếp với vai trò tạo hành lang an toàn để các doanh nghiệp hoạt động và đảm bảo sự phát triển cân đối giữa các ngành kinh tế của cả nước. Nhà nước có thể khuyến khích, thúc đẩy kìm hãm sự phát triển của các ngành kinh doanh bằng những công cụ kinh tế của mình. Điều này có ảnh hưởng sâu sắc đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Các nhân tố chủ quan là các nhân tố nằm trong nội bộ doanh nghiệp, nó tác động trực tiếp đến việc quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng và vốn kinh doanh nói chung. Các nhân tố đó là trình độ quản lý vốn kinh doanh của những nhà điều hành doanh nghiệp, trình độ tổ chức, trình độ quản lý nhân sự và trình độ tổ chức quá trình luân chuyển hàng hoá. Đó là các nhân tố quan trọng nhất đối với doanh nghiệp. Nhà quản trị tài chính doanh nghiệp phải biết cách tổ chức, sắp xếp mọi thứ một cách hợp lý, chặt chẽ và khoa học để mọi công việc diễn ra một cách nhịp nhàng ăn khớp và tránh được sự lãng phí. Có như vậy mới đảm bảo được hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Từ việc nghiên cứu tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp. Chúng ta có một cái nhìn khái quát hơn để đưa ra những biện pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.

1.2.5. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp

Có bốn lý do chính đặt ra cho doanh nghiệp yêu cầu phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của mình.

- *Thứ nhất, xuất phát từ mục đích kinh doanh của doanh nghiệp.*

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp hoạt động với mục tiêu xuyên suốt là tối đa hóa giá trị doanh nghiệp. Để đảm bảo mục tiêu này, doanh nghiệp thường xuyên phải đưa ra các quyết định tài chính dài hạn và ngắn hạn. Quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động chính là một nội dung quan trọng đó và có ảnh hưởng to lớn đến việc thực hiện mục đích của doanh nghiệp. Điều này đòi hỏi mỗi doanh nghiệp đều phải có các biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng – một yêu cầu khách quan gắn liền với bản chất của doanh nghiệp.

- *Thứ hai, xuất phát từ vai trò quan trọng của vốn lưu động đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.*

Bất cứ một doanh nghiệp nào hoạt động trong nền kinh tế đều cần có vốn, trong đó vốn lưu động là một phần cấu tạo quan trọng. Như đã trình bày ở trên, vốn lưu động xuất hiện trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ khâu dự trữ cho đến khâu lưu thông và khâu sản xuất. Vốn lưu động đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách liên tục và nhịp nhàng. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao thì doanh lợi nó đem lại cho doanh nghiệp càng lớn. Vì vậy mà

mọi doanh nghiệp đều luôn tìm tòi để có thể sử dụng vốn lưu động của mình hiệu một cách hiệu quả nhất.

- *Xuất phát từ ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.*

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động là đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động, giúp doanh nghiệp tiết kiệm vốn trong sản xuất kinh doanh. Lượng vốn tiết kiệm được nhờ tăng hiệu suất sử dụng vốn lưu động đó doanh nghiệp có thể đem đầu tư vào mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, nó còn tác động tích cực đến việc hạ giá thành sản phẩm, giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh và khẳng định chỗ đứng trên thị trường, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành nghĩa vụ thuế đối với nhà nước và từ đó ảnh hưởng lan tỏa đến toàn nền kinh tế - xã hội.

- *Xuất phát từ thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động của các doanh nghiệp trong nền kinh tế.*

Trên thực tế, có rất nhiều nguyên nhân khiến một doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, thất bại trên thị trường. Có thể có các nguyên nhân khách quan, có nguyên nhân chủ quan, tuy nhiên một trong những nguyên nhân phổ biến nhất là sử dụng, phân bổ vốn nói nói chung và vốn lưu động nói riêng không hiệu quả, gây thất thoát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngay cả các doanh nghiệp đang làm ăn thuận lợi cũng không đảm bảo được rằng việc sử dụng vốn lưu động của họ là đã có hiệu quả. Vì vậy, xét từ góc độ quản lý, yêu cầu phải nâng cao năng lực tài chính đặc biệt là nâng cao hiệu quả vốn lưu động là một nội dung quan trọng không chỉ đảm bảo lợi ích riêng cho doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa chung đối với toàn nền kinh tế quốc dân.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI

2.1. Giới thiệu về Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy Lợi

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

Tên công ty: Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi

Trụ sở : Số 4 ngõ 95 phố Chùa Bộc – Quận Đống Đa – Hà Nội

Điện thoại: 043 5632297 Fax: 043 5634633

Email : xdcgcn@vietel.vn

Mã số thuế: 0100881841

Tên giao dịch quốc tế :Construction and Water Resource Technology Transfer Company (CTTC)

Quá trình hình thành và phát triển Công ty

Công ty Xây dựng và Chuyển giao công nghệ thủy lợi được thành lập theo Quyết định số 01/1999/QĐ-BNN ngày 04 tháng 01 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt nam, trên cơ sở quyết định số 68/1998/QĐ-TTg ngày 27 tháng 3 năm 1998 của Thủ tướng chính phủ về việc cho phép thí điểm thành lập doanh nghiệp nhà nước trong các cơ sở đào tạo, cơ sở nghiên cứu. Công ty được thành lập trên cơ sở vật chất, kinh nghiệm, cán bộ của các Trung tâm thuộc Viện Khoa học Thủy lợi, đặc biệt sau này hình thành từ Trung tâm Chuyển giao công nghệ và thi công công trình thủy lợi, thủy điện.

Từ khi thành lập đến nay đã được 10 năm, Công ty đã thực hiện nhiều dịch vụ tư vấn, sản xuất kinh doanh và chuyển giao công nghệ tiên tiến và ứng dụng kết quả nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực thủy lợi vào thực tiễn sản xuất có quy mô lớn trên địa bàn cả nước và đạt chất lượng cao.

Với số vốn điều lệ là 30.000.000.000 đồng (ba mươi tỷ đồng) và được thành lập 10 năm nhưng công ty đã đạt được nhiều thành tựu với các ngành nghề kinh doanh chính như :

- Tư vấn đầu tư, chuyển giao công nghệ.
- Sản xuất vật liệu xây dựng và Thi công xây dựng công trình thủy lợi, thủy điện nhỏ, bảo vệ bờ sông, bờ biển, cấp thoát nước, công trình giao thông, dân dụng, hạ tầng kỹ thuật và một số công trình khác có liên quan.
- Tham gia nghiên cứu, xây dựng mô hình nghiên cứu, mô hình trình diễn phục vụ nghiên cứu khoa học.
- Tham gia đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, hợp tác quốc tế trong lĩnh vực có liên quan.

– Quy hoạch, lập dự án đầu tư, khảo sát, thiết kế công trình thủy lợi, thủy điện, công trình bảo vệ bờ sông, bờ biển, công trình hạ tầng kỹ thuật.

– Thẩm định dự án đầu tư, thẩm định thiết kế, giám sát thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị.

– Kiểm tra đánh giá chất lượng công trình.

– Tư vấn trong lĩnh vực thủy văn, môi trường và những vấn đề liên quan đến tài nguyên nước; Khảo sát, xử lý môi trường và ảnh hưởng trong công trình;

– Sản xuất, xuất nhập khẩu thiết bị, máy móc chuyên dùng trong nghiên cứu khoa học thủy lợi và chuyển giao công nghệ.

– Đầu tư và khai thác công trình thủy lợi, thủy điện, sản xuất kinh doanh điện từ các công trình do Công ty đầu tư xây dựng.

– San lấp mặt bằng, khoan cọc nhồi xử lý nền móng công trình.

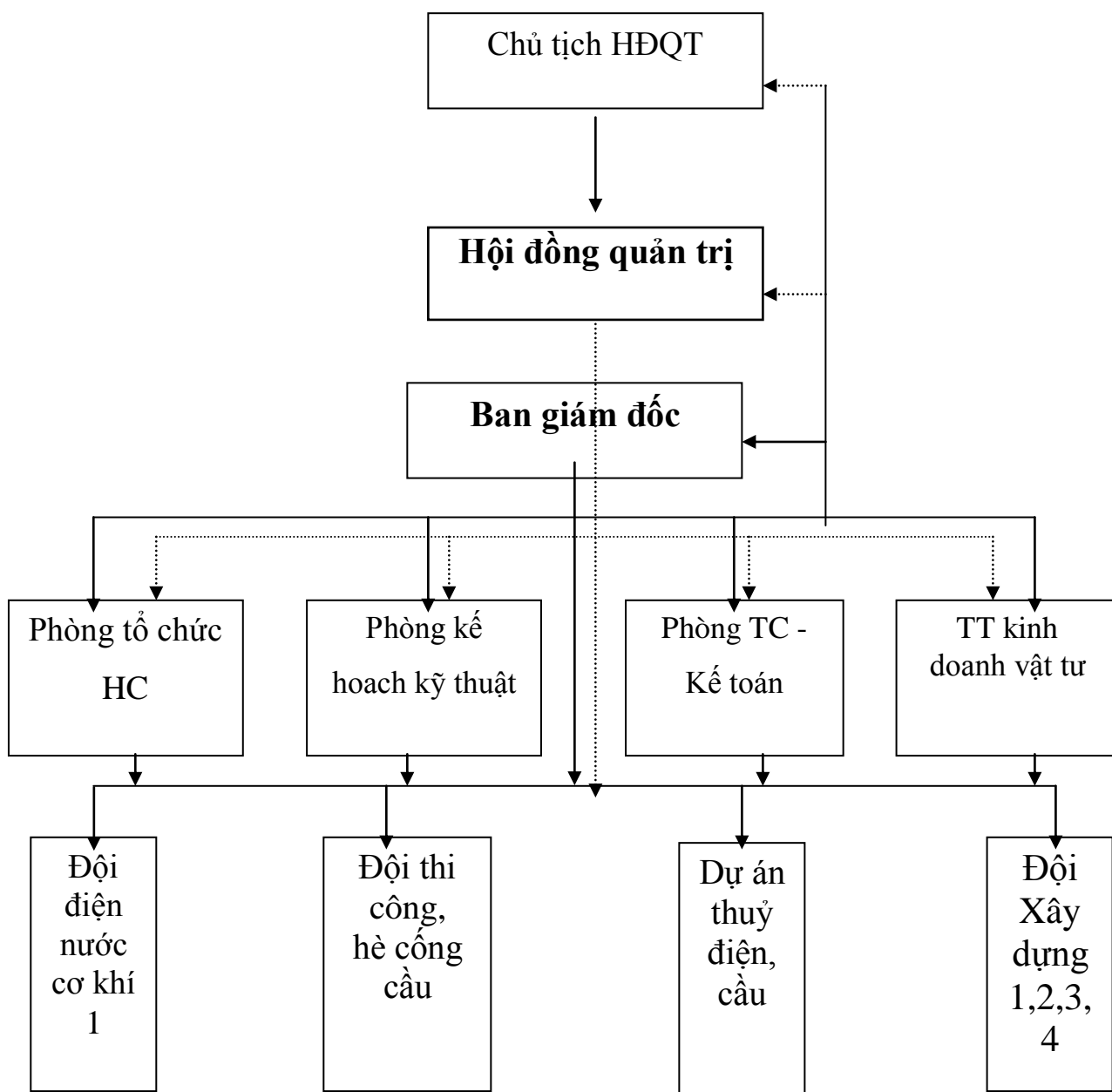
-Ngành nghề đem lại doanh thu chính cho công ty

– Xây dựng và Thi công xây dựng công trình thủy lợi, thủy điện nhỏ, bảo vệ bờ sông, bờ biển, cấp thoát nước, công trình giao thông, dân dụng, hạ tầng kỹ thuật và một số công trình khác có liên quan.

2.1.2.Cơ cấu tổ chức của công ty

Cơ cấu tổ chức quản lý Công ty theo mô hình trực tuyến chức năng. Tổng giám đốc là người có quyền lực cao nhất và là người đại diện cao nhất của Công ty trước pháp luật. Giúp việc cho Tổng giám đốc có các Phó tổng giám đốc cùng các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực như: Kế hoạch, Tài chính kế toán, Kinh doanh, Quản lý kỹ thuật cơ giới,...Bên dưới là một hệ thống phòng ban chức năng được bố trí chặt chẽ nhằm giúp việc cho các Tổng giám đốc và phó Tổng giám đốc. Công ty có 6 phòng ban, mỗi phòng ban có các chức năng, nhiệm vụ riêng biệt. Mối quan hệ giữa các phòng trong Công ty là mối quan hệ bình đẳng, hợp tác, giúp đỡ lẫn nhau trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ đã được giao để cùng thực hiện tốt những nhiệm vụ chung của Công ty.

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Ghi chú: Quan hệ trực tuyến —————→
Quan hệ chức năng→

***Chức năng và nhiệm vụ quản lý của bộ máy quản lý của Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi**

Hội đồng quản trị : Mỗi quý một lần hội đồng quản trị họp do HĐQT làm chủ tọa để xem xét những vấn đề thuộc đầu tư vốn, liên doanh, liên kết quyền lợi người lao

động. Nghị quyết của hội đồng quản trị có tính bắt buộc đối với toàn công ty. Hội đồng quản trị quyết định cơ cấu quản lý bộ máy hoạt động của công ty.

Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc điều hành : Chủ tịch hội đồng quản trị giám đốc là người đại diện pháp luật của công ty trước pháp luật, lập chương trình HĐQT có quyền điều hành mọi hoạt động của công ty, lập phương án hoạt động kinh doanh kiểm tra hoạt động sản xuất của các chủ nhiệm công trình hoạt động của các phòng ban.

Phó giám đốc phụ trách kỹ thuật: Là người chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và chủ tịch hội đồng quản trị - Giám đốc chất lượng công trình, tiến độ thi công của các đội, tổ đội sản xuất, phụ trách phong kế hoạch kỹ thuật, chủ trì xem xét các hồ sơ dự án, thiết kế, hồ sơ đấu thầu, an toàn trong sản xuất kinh doanh.

Phó giám đốc phòng tổ chức hành chính: Là người đặt báo cáo mua sắm thiết bị khi cần thiết, kiểm tra phòng tổ chức hành chính, xem xét lưu trữ hồ sơ CBCN, cùng ban giám đốc quản lý kiểm tra đơn đốc chất lượng công trình mà công ty thi công sử dụng nhân lực, an toàn trong sản xuất kinh doanh nơi mình chỉ đạo.

*** Các phòng ban khác:**

Phòng tổ chức hành chính : Giúp ban giám đốc điều hành các công việc về tổ chức nhân sự, tổ chức sản xuất, lao động, phụ trách an ninh, quốc phòng, phòng tài chính – hành chính có nhiệm vụ lập kế hoạch và đào tạo tuyển dụng cán bộ công nhân viên của công ty.

Phòng kế hoạch kỹ thuật: Tham mưu cho ban giám đốc quyết định các nội dung sau: - Việc chỉ huy, điều hành, quản lý toàn bộ công tác kế hoạch sản xuất kinh doanh, kỹ thuật thi công của toàn công ty.

- Ký các văn bản, hồ sơ đấu thầu, ký hợp đồng khi trúng thầu, kí các văn bản giao việc cho các đơn vị; kí các hợp đồng liên doanh, liên kết, thầu phụ. Quyết định ngừng thi công khi phát hiện đơn vị, dự án vi phạm qui trình, kỹ thuật, chất lượng, công tác an toàn.

Công tác nghiệp vụ:

- Xây dựng và quản lý kế hoạch thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh hàng năm, kế hoạch sản xuất trung và dài hạn của công ty.

Phòng tài chính - kế toán : Có chức năng quản lý và điều hành các công việc về lĩnh vực tài chính của công ty như: phản ánh tính trung thực đầy đủ kịp thời các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh đề xuất việc vay vốn trả nợ trên nhu cầu của các đơn vị sản xuất kinh doanh và tổ chức lập kế hoạch về tài chính giám sát lập kế hoạch và thực hiện các yêu cầu đó.

TT kinh doanh vật tư: Giúp ban giám đốc quản lý vật tư, điều hành các thiết bị máy móc thi công, lập kế hoạch và thực hiện...Lập kế hoạch dưỡng máy thi công và tham gia xây dựng định mức kinh tế - kỹ thuật về vật tư và máy móc thiết bị.

2.1.3. Phân tích tình hình kinh doanh của công ty

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh 2012/2011		So sánh 2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	161,538	153,735	140,075	(7,803)	-4.8%	(13,660)	-8.9%
2. Các khoản giảm trừ	627	209	189	(418)	-66.6%	(20)	-9.6%
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	160,911	153,525	139,886	(7,386)	-4.6%	(13,640)	-8.9%
4. Giá vốn hàng bán	133,225	125,761	115,601	(7,464)	-5.6%	(10,160)	-8.1%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	27,686	27,765	24,285	79	0.3%	(3,480)	-12.5%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1,998	989	-	(1,009)	-50.5%	(989)	-100.0%
7. Chi phí tài chính	3,246	872	607	(2,374)	-73.1%	(265)	-30.4%
8. Chi phí bán hàng	19,374	18,288	-	(1,086)	-5.6%	(18,288)	-100.0%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	7,841	8,840	21,342	999	12.7%	12,502	141.4%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(777)	753	2,336	1,530	-196.9%	1,582	210.1%
11. Thu nhập khác	1,968	1,341	580	(627)	-31.8%	(761)	-56.8%
12. Chi phí khác	287	125	96	(162)	-56.5%	(29)	-23.2%
13. Lợi nhuận khác	1,681	1,217	484	(464)	-27.6%	(732)	-60.2%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	904	1,970	2,820	1,066	117.9%	850	43.2%
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	253	552	-	299	118.0%	(552)	-100.0%
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	651	1,418	2,820	767	117.8%	1,402	98.8%

(Nguồn: Phòng kế toán- Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi)

Doanh thu:

Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ công ty giảm dần qua các năm và có xu hướng giảm mạnh vào năm 2013. Cụ thể năm 2012, tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty đạt 153.734 triệu đồng giảm 7.803 triệu đồng so với năm 2011, sang đến năm 2013, do nền kinh tế Việt Nam gặp nhiều khó khăn, thị trường bất động sản, xây dựng rơi vào thời kì suy thoái mạnh đã ảnh hưởng lớn đến tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty chỉ

đạt 140.075 triệu đồng, giảm 13.660 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 8,89% so với năm 2012.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Trong những năm vừa qua công ty vẫn phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu. Tuy nhiên, giá trị các khoản giảm trừ này giảm dần điều đó cho thấy, các sản phẩm, hàng hóa của công ty được đánh giá là chất lượng tốt. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 đạt 160.911 triệu đồng, năm 2012 đạt 153.525 triệu đồng; năm 2013 đạt 139.886 triệu đồng.

Doanh thu hoạt động tài chính: Từ bảng trên chúng ta có thể dễ dàng nhận ra, ngoài doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, công ty còn có khoản doanh thu từ hoạt động tài chính, năm 2011 đạt 1.998 triệu đồng; 2012 đạt 989 triệu đồng, sang năm 2013 doanh thu hoạt động tài chính là 0 triệu đồng, giảm 989 tương ứng với mức giảm 100,00% so với năm 2012. Mặc dù tỷ trọng doanh thu tài chính không lớn nhưng điều đó đã cho thấy công ty có tham gia đầu tư mua bán chứng khoán trên thị trường và cụ thể doanh thu có được từ khoản mục tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia..

Thu nhập khác: Các khoản thu nhập khác của Công ty năm 2011 là 1.968 triệu đồng; năm 2012 là 1.341 triệu đồng; năm 2013 là 580 triệu đồng. Các khoản thu nhập khác của Công ty chủ yếu là các khoản từ thu thanh lý TSCĐ, bán phế liệu.

*** Các khoản chi phí**

Giá vốn hàng bán: Đây là khoản mục chi phí lớn nhất trong cơ cấu tổng chi phí của Công ty, chiếm trên 81% tổng chi phí của công ty. Do doanh thu hàng năm của Công ty có xu hướng giảm xuống nên giá vốn hàng bán của Công ty trong những năm qua cũng giảm xuống. Năm 2011 chỉ tiêu này là 133.225 triệu đồng; năm 2012 giảm xuống còn 125.761 triệu đồng giảm hơn so với năm 2011 là 7.464 triệu đồng; chỉ tiêu này năm 2013 là 115.601 triệu đồng giảm hơn so với năm 2012 là 10.160 triệu đồng.

Chi phí tài chính: Khoản mục này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí của Công ty. Chỉ tiêu này đạt cao nhất là năm 2011 đạt 3246 triệu đồng. Khoản chi phí tài chính này là khoản chi phí lãi vay của Công ty. Điều này chứng tỏ, khả năng phụ thuộc tài chính vào các khoản vốn vay của Công ty giảm dần qua các năm.

Chi phí bán hàng: Chi phí bán hàng của Công ty năm 2011 đạt 19.374 triệu đồng chiếm 11,8% tổng các khoản chi phí; năm 2012 đạt 18.288 triệu đồng chiếm 11,9% tổng các khoản chi phí của Công ty. Năm 2013, được sự tư vấn của Công ty kiểm toán AIA, khoản mục chi phí bán hàng được công ty hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp cho đúng với bản chất thực tế của Công ty. Công ty là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực xây lắp, không phát sinh khoản mục chi phí bán hàng. Do đó, giá trị của khoản chi phí này năm 2013 là 0 triệu đồng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: đây là khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong cơ cấu tổng chi phí của Công ty, chiếm khoảng 15% trong tổng chi phí. Chi phí

quản lý doanh nghiệp của Công ty có sự biến động qua các năm. Chỉ tiêu này năm 2011 là 7.841 triệu đồng, năm 2012 là 8840 triệu đồng, năm 2013 là 21.342 triệu đồng. Sở dĩ, năm 2013 khoản mục chi phí này có sự gia tăng đột biến so với 2 năm 2011 và 2012 là do, năm 2013, thực hiện điều chỉnh theo kiến nghị của kiểm toán, gộp khoản mục chi phí bán hàng vào khoản mục này.

*** Phân tích lợi nhuận qua các năm**

Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ: Khoản mục có xu hướng giảm giữa các năm. Chỉ tiêu này năm 2011 là 27.686 triệu đồng, năm 2012 là 27.765 triệu đồng giảm hơn so với năm 2011 là 79 triệu đồng tương ứng với mức giảm tương đối là 0,3%. Chỉ tiêu này năm 2013 giảm mạnh chỉ đạt 24.285 triệu đồng, giảm hơn so với 2012 là 3.480 triệu đồng tương ứng với mức giảm tương đối là 12,5%. Điều này là do, cả doanh thu và giá vốn hàng bán năm 2013 giảm hơn so với năm 2012, tốc độ giảm của doanh thu lớn hơn tốc độ giảm của giá vốn hàng bán => tốc độ giảm của lợi nhuận gộp giảm lớn hơn.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Khoản mục này tăng qua các năm. Năm 2011 là -777 triệu đồng, năm 2012 là 753 triệu đồng tăng hơn so với năm 2011 là 1.530 triệu đồng; năm 2013 là 2.336 triệu đồng tăng hơn so với năm 2012 là 1.582 triệu đồng. Điều này là do, Công ty đã thực hiện tiết kiệm được các khoản mục chi phí như chi phí tài chính; chi phí quản lý doanh nghiệp. do đó, mặc dù lợi nhuận gộp năm 2013 giảm, nhưng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh vẫn tăng lên.

Lợi nhuận khác: Ta thấy khoản chi phí khác của công ty phát sinh không nhiều, trong khi đó thu nhập khác thì lớn hơn nhiều so với khoản mục chi phí khác. Cụ thể, lợi nhuận khác của Công ty năm 2011 là 1.681 triệu đồng; năm 2012 là 1.217 triệu đồng; năm 2013 là 484 triệu đồng. Khoản lợi nhuận này là khoản lợi nhuận không dự tính trước được của doanh nghiệp. Khoản lợi nhuận này chủ yếu có được là do thu từ thanh lý TSCĐ của Công ty trong năm 2011 và 2012.

Tổng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp: Do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty giảm nhưng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng nên tổng lợi nhuận sau thuế thu nhập của công ty có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2011 -2013, cụ thể, năm 2011 chỉ tiêu này là 651 triệu đồng, năm 2012 tổng lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp là 1.418 triệu đồng nhưng sang đến năm 2013 tăng lên 2.820 triệu đồng tương ứng tăng 98,82% so với năm 2012. Nguyên nhân chủ yếu do Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh đã đẩy cho lợi nhuận gộp giảm từ đó dẫn đến tổng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng theo. Vì vậy, để nâng cao tổng lợi nhuận sau thuế trong những năm

tiếp theo, công ty nên có các chi sách quản lý về nguyên vật liệu, tìm kiếm các nguồn hàng với giá gốc từ đó hạn chế chi phí giá vốn hàng bán của công ty.

2.2. Thực trạng quản lý vốn lưu động và hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty

2.2.1. Phân tích biến động và kết cấu vốn lưu động của công ty

Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi là một công ty chuyên kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng và thủy lợi, kinh doanh vật liệu xây dựng..... Vì vậy việc sử dụng vốn lưu động như thế nào, nó ảnh hưởng rất lớn tới sự mở rộng và phát triển của doanh nghiệp. Và công ty luôn coi trọng vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Trong cơ cấu vốn kinh doanh của Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi, vốn lưu động chiếm tỉ trọng khá lớn, do đó nguồn tài trợ cho VLD không chỉ có nguồn vốn chủ sở hữu mà còn có cả nguồn vốn chiếm dụng. Cụ thể quy mô và kết cấu nguồn vốn lưu động của công ty được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.2: Quy mô và kết cấu và kết cấu vốn lưu động tại Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		2012/2011		2013/2012	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
I. Tổng Vốn Lưu Động	66,357	100%	68,495	100%	53,208	100%	2,138	3.2%	(15,287)	-22.3%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	15,174	22.9%	13,741	20.1%	14,004	26.3%	(1,433)	-9.4%	262	1.9%
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3,600	5.4%	10,675	15.6%	-	0.0%	7,075	196.5%	(10,675)	-100.0%
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	37,822	57.0%	35,824	52.3%	33,335	62.7%	(1,998)	-5.3%	(2,489)	-6.9%
4. Hàng tồn kho	3,777	5.7%	2,112	3.1%	2,887	5.4%	(1,665)	-44.1%	775	36.7%
5. Tài sản ngắn hạn khác	5,984	9.0%	6,142	9.0%	2,982	5.6%	158	2.6%	(3,160)	-51.5%

(Nguồn : Phòng kế toán- Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi)

* Về quy mô vốn lưu động

Quy mô về vốn lưu động của doanh nghiệp có sự biến động qua các năm. Năm 2012, quy mô vốn lưu động của Công ty đạt lớn nhất là 68.495 triệu đồng, tăng hơn so với năm 2011 là 2.138 triệu đồng, tương ứng với mức tăng tương đối là 3,2%. Điều này là do sự gia tăng mạnh trong khoản mục các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty. Năm 2012, Công ty mua cổ phiếu của Công ty Chuyển giao công nghệ trường đại học thủy lợi với tổng trị giá là 7.075 triệu đồng. Chính điều này làm cho vốn lưu động năm 2012 của Công ty lớn, mặc dù các khoản mục khác của vốn lưu động là tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho đều giảm. Năm 2013 so với năm 2012, tổng vốn lưu động đã giảm 15.287 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 22,3 %. Điều này chủ yếu là do Công ty đã bán toàn bộ khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, khoản mục phải thu ngắn hạn

năm 2013 giảm hơn so với năm 2012 là 2.489 triệu đồng, tài sản khác năm 2013 giảm hơn so với năm 2013 là 3.160 triệu đồng.

*** Về kết cấu vốn lưu động**

- Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền năm 2012 là 13.741 triệu đồng chiếm 20,1% trong tổng VLD của Công ty giảm hơn so với năm 2011 là 1.433 triệu đồng tương ứng với mức giảm tương đối là 9,4%. Điều này là do, thời điểm cuối năm 2012, Công ty đã sử dụng tiền để đầu tư và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Sang năm 2013, khoản mục này đạt 14.004 triệu đồng chiếm 26,3% trong cơ cấu nguồn vốn, tăng hơn so với năm 2012 là 262 triệu đồng. Điều này là do, năm 2013, Công ty đã tiến hành tất toán một số khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của mình làm cho tiền tăng lên.

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Năm 2012 khoản mục này là 10.675 triệu đồng chiếm 15,6% trong cơ cấu tổng nguồn VLD tăng hơn so với năm 2011 là 7.075 triệu đồng tương ứng với mức tăng tương đối là 7.075 triệu đồng – đây là khoản công ty mua cổ phiếu của Công ty Chuyển giao công nghệ trường đại học Thủy Lợi. Năm 2013, Công ty đã tất toán toàn bộ khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của mình nên khoản mục này thời điểm cuối năm 2013 là 0 đồng.

Các khoản phải thu ngắn hạn: Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn VLD của Công ty. Khoản mục này năm 2012 là 35.824 triệu đồng chiếm 52,3% trong tổng nguồn VLD của Công ty. Đây chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng, với đặc thù kinh doanh là kinh doanh xây lắp, các công trình có giá trị lớn, điều kiện thanh quyết toán nhiều nên khoản phải thu của Công ty lớn. Các khoản phải thu này chủ yếu là khoản phải thu của BQL dự án đề kè tỉnh Ninh Bình, khoản phải thu công trình nước sạch nông thôn của Sở tài nguyên môi trường tỉnh Thái Bình,... Khoản mục này năm 2012 giảm hơn so với năm 2011 là 1.998 triệu đồng. Đây là nỗ lực của Công ty trong việc thu hồi công nợ. Khoản mục này năm 2013 là 33.335 triệu đồng giảm hơn so với năm 2012 là 2.489 triệu đồng, đây là thành tích của Công ty trong việc thanh quyết toán với các chủ đầu tư theo các giai đoạn hợp đồng thi công.

Khoản mục hàng tồn kho năm 2012 là 2.112 triệu đồng chiếm 3,1% trong cơ cấu VLD của Công ty. Tỷ trọng này khá nhỏ đối với một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xây lắp. điều này chứng tỏ, Công ty đã nỗ lực trong việc quyết toán khối lượng hoàn thành. Chỉ tiêu này năm 2013 là 2.887 triệu đồng tăng hơn so với 2012 là 775 triệu đồng, đây chủ yếu là sự gia tăng trong NVL mua về để thực hiện thi công các công trình.

Tài sản ngắn hạn khác của Công ty bao gồm các khoản phải thu của nhà nước, VAT đầu vào được khấu trừ của hàng hoá dịch vụ mua vào và VAT được khấu trừ của TSCĐ,... khoản mục này năm 2012 là 6.142 triệu đồng chiếm 9% trong tổng VLD, tăng hơn so với năm 2011 là 158 triệu đồng. Năm 2013 chỉ tiêu này là 2.982 triệu đồng

chiếm 5,4% trong VLD, giảm hơn so với năm 2012 là 3.160 triệu đồng. Điều này là do, năm 2013, Công ty đã được nhà nước quyết toán khoản VAT được khấu trừ từ việc mua TSCD năm 2012.

Như vậy: Khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn lưu động của Công ty là khoản phải thu ngắn hạn, khoản mục này năm 2013 chiếm 62,7% trong tổng nguồn vốn lưu động của Công ty. Khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền chiếm tỷ trọng lớn thứ hai chiếm 26,3% trong tổng nguồn vốn lưu động, Khoản mục hàng tồn kho chiếm tỷ trọng 5,4% trong tổng nguồn vốn lưu động, khoản mục tài sản khác chiếm 5,6% trong tổng nguồn vốn lưu động. Như vậy, kết cấu vốn lưu động của Công ty nhìn chung là khá hợp lý. Vốn lưu động dưới dạng hàng tồn kho là khá thấp, Công ty quản lý tốt hàng tồn kho. Tuy nhiên, khoản phải thu ngắn hạn của Công ty chiếm tỷ trọng khá lớn – đây chủ yếu là tiền thanh toán các công trình đã hoàn thành, nghiệm thu, tuy nhiên, khách hàng vẫn còn nợ. đối với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xây lắp như Công ty hiện nay, nếu không có biện pháp thu hồi công nợ tốt dẫn đến khó khăn trong thanh toán. Do đó, Công ty cần có những biện pháp để khắc phục được tình trạng này.

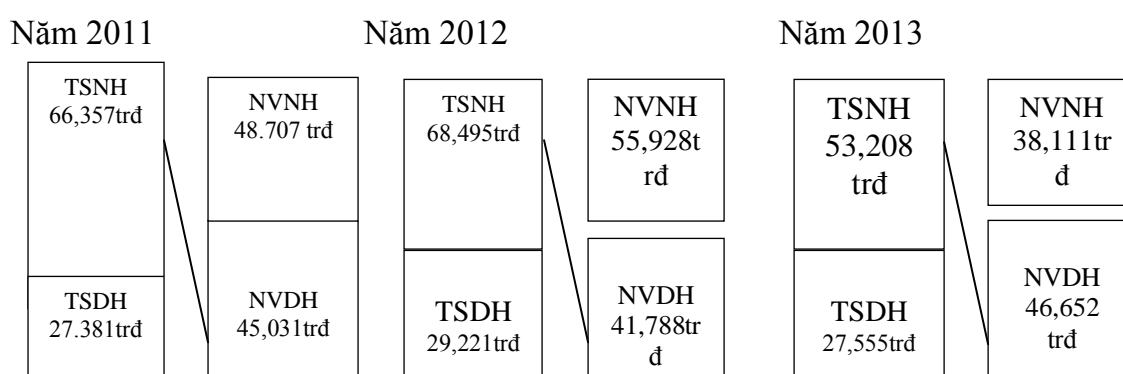
2.2.2. Chiến lược quản lý vốn lưu động

Bảng 2.3: Quy mô tài sản và nguồn hình thành tài sản

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
I. Tài sản ngắn hạn	66,357	68,495	53,208
II. Tài sản dài hạn	27,381	29,221	27,555
III. Tổng vốn ngắn hạn	48,707	55,928	38,111
IV. Tổng nguồn vốn dài hạn	45,031	41,788	42,652

Nguồn: báo cáo tài chính Công ty



Nhận xét:

Năm 2011: TSNH của Công ty là 66,357 triệu đồng lớn hơn nguồn VNH của Công ty là 17.650 triệu đồng. Điều này chứng tỏ, Công ty đã sử dụng một phần nguồn vốn dài

hạn là 17.650 triệu đồng để tài trợ cho TSNH. Năm 2011 Công ty sử dụng chính sách quản lý vốn là chính sách thận trọng. Ưu điểm của chính sách này là, khả năng chống chịu rủi ro trong ngắn hạn của Công ty lớn, áp lực trả nợ đối với nguồn vốn dài hạn nhỏ hơn so với việc sử dụng nguồn ngắn hạn. Tuy nhiên, việc sử dụng nguồn dài hạn để tài trợ cho TSNH cũng có nhược điểm là, chi phí sử dụng vốn dài hạn lớn nên nếu cơ cấu vốn và tài sản ngắn hạn không hợp lý sẽ dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn của Công ty không hiệu quả.

Năm 2012: TSNH của Công ty là 68.495 triệu đồng lớn hơn so với NVNH là 12.567 triệu đồng, toàn bộ số TSNH này được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn của Công ty. Năm 2012, Công ty sử dụng chính sách quản lý vốn là chính sách thận trọng. So với năm 2011, Công ty sử dụng một lượng vốn dài hạn ít hơn để tài trợ cho TSNH là 5.083trđ. Tuy nhiên, tổng nguồn vốn lưu động năm 2012 là 68.495trđ ít hơn so với quy mô vốn lưu động năm 2011 là 2.138trđ. Như vậy, Công ty đã cắt giảm bớt nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho TSNH. Xét trong cơ cấu nguồn vốn của Công ty, nguồn vốn dài hạn năm 2012 chiếm 44,6% trong tổng nguồn vốn, đây là một cơ cấu vốn hợp lý với một công ty kinh doanh xây dựng.

Năm 2013, TSNH của Công ty là 53,208 triệu đồng lớn hơn NVNH là 15.097 triệu đồng, điều này chứng tỏ, toàn bộ phần TSNH chênh ra này được Công ty tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn. Năm 2013, Công ty sử dụng chính sách quản lý vốn là chính sách thận trọng. Năm 2013, TSNH của Công ty giảm hơn so với năm 2012 là 15.097 trđ, phần NVNH tài trợ cho TSNH tăng thêm 2.530 trđ. Điều này chứng tỏ, năm 2013, Công ty đã sử dụng vốn dài hạn nhiều hơn để đầu tư cho TSNH. Xét về cơ cấu vốn năm 2013, tỷ lệ vốn dài hạn chiếm 45,5% trong tổng nguồn vốn, sự tăng lên này chủ yếu là do sự gia tăng trong VCSH của Công ty. Vốn CSH của Công ty năm 2013 là 32.623trđ tăng hơn so với năm 2012 là 3,2 tỷ đồng, Công ty đã sử dụng một phần vốn này để tài trợ cho TSNH. Như đã phân tích ở trên, việc sử dụng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho TSNH cũng có những ưu điểm và hạn chế riêng của nó. Do đó, để có thể có được những nhận xét hợp lý nhất về cơ cấu vốn lưu động và hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty, chúng ta sẽ phân tích cụ thể hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty ở phần sau của Báo cáo.

Ta thấy tại cả 3 năm nguồn vốn dài hạn được dùng để tài trợ cho toàn bộ tài sản dài hạn, một phần tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Còn nguồn ngắn hạn được dùng toàn bộ để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Điều đó cho thấy chính sách quản lý vốn của công ty là thận trọng. Mặc dù nguồn vốn lưu động thường xuyên của công ty tăng qua các năm nhưng vẫn không đủ đầu tư cho tài sản lưu động của công ty mặc dù chính sách tài trợ của công ty vẫn an toàn. Việc sử dụng nguồn vốn dài hạn để tài trợ một phần cho tài sản ngắn hạn sẽ giúp giảm nguy cơ mất khả năng thanh toán của công ty. Tuy nhiên,

chính sách quản lý vốn thận trọng phù hợp với đặc điểm của ngành xây lắp, xây dựng với thời gian hoàn thành hợp đồng lâu, thu hồi vốn chậm. Tuy nhiên, nguồn vốn dài hạn có chi phí sử dụng vốn cao hơn nguồn vốn ngắn hạn vì vậy công ty cần phải xem xét một cơ cấu nguồn vốn hợp lý để phù hợp với tình hình tài chính của mình, vừa tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn.

2.2.3. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty

2.2.3.1. Nhóm khả năng thanh toán

Khi nghiên cứu hiệu quả vốn lưu động, trước tiên phải nghiên cứu về vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động

Bảng 2.4: Chỉ tiêu vốn lưu động ròng và nhu cầu vốn lưu động

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Tổng Vốn Lưu Động	66,357	68,495	53,208
2. Tổng nợ ngắn hạn	48,707	55,928	38,111
3. Khoản phải thu khách hàng	37,822	35,824	33,335
4. Hàng tồn kho	3,777	2,112	2,887
5. Khoản phải trả	40,079	37,246	32,139
6. Vốn lưu động ròng (6)=(1)-(2)	17,650	12,567	15,097
7. Nhu cầu VLĐ ròng (7)=(4)+(3)-(5)	1,520	690	4,083

Vốn lưu động ròng của Công ty cũng có sự biến động qua các năm. Chỉ tiêu này đều ở mức tương đối cao, năm 2011 là 17.650 triệu đồng, năm 2012 là 12.567 triệu đồng, năm 2013 là 15.097 triệu đồng. Điều này chứng tỏ, Công ty đã sử dụng một phần vốn dài hạn để tài trợ cho TSNH.

Vốn lưu động ròng năm 2012 là 12.567trđ giảm hơn so với năm 2011 là 17.650trđ, sự giảm xuống của VLĐ ròng chủ yếu là do sự tăng lên của nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn năm 2012 là 55.928 trđ tăng hơn so với năm 2011 là 48.707 trđ (khoản mục phải trả phải nộp khác của Công ty năm 2012 có sự gia tăng mạnh gần 12 tỷ đồng so với năm 2011) – đây là sự tăng lên của khoản doanh thu nhận trước từ hợp đồng thi công công trình nước sạch và VSMT tỉnh Ninh Bình, công trình cải tạo hệ thống đê kè của tỉnh Thái Bình,... Sự gia tăng lớn trong khoản mục nợ ngắn hạn làm cho vốn lưu động ròng của Công ty năm 2012 giảm hơn so với năm 2011. Sự giảm xuống của VLĐ ròng của Công ty năm 2012 xét trong sự biến động của khoản mục nợ ngắn hạn là hợp lý.

Vốn lưu động ròng năm 2013 là 15.097trđ tăng hơn so với năm 2012 là 12.567trđ là do, năm 2013 cả tổng vốn lưu động và nợ ngắn hạn của Công ty đều giảm hơn so với năm 2012. Tuy nhiên, tốc độ giảm của nợ ngắn hạn nhỏ hơn tốc độ giảm của vốn lưu động nên VLĐ ròng năm 2013 tăng lên so với năm 2012. Sự sụt giảm trong vốn lưu

động chủ yếu là do năm 2013, công ty đã nỗ lực thu hồi công nợ phải thu và tất toán hết khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Sự sụt giảm trong nợ ngắn hạn chủ yếu là do Công ty đã thanh toán một phần nợ cho nhà cung cấp làm cho khoản phải trả người bán giảm, công ty đã tiến hành thanh quyết toán một số công trình, hạng mục công trình hoàn thành theo tiến độ nên khoản doanh thu trả trước trong khoản mục phải trả ngắn hạn khác năm 2013 giảm xuống (cụ thể khoản mục phải trả người bán năm 2013 là 2,7 tỷ giảm hơn so với năm 2012 là 3,7 tỷ đồng; khoản mục phải trả khác năm 2013 là 13,7 tỷ đồng giảm hơn so với năm 2012 là 11 tỷ đồng).

Nhu cầu VLĐ ròng của Công ty thể hiện số vốn tiền tệ cần thiết doanh nghiệp cần ứng ra để hình thành một lượng dự trữ HTK và các khoản nợ sau khi đã sử dụng khoản tín dụng của nhà cung cấp. Chỉ tiêu này của Công ty cũng có sự biến động qua các năm. Năm 2011 là 1.520 triệu đồng, năm 2012 là 690 triệu đồng, năm 2013 là 4.083 triệu đồng.

Xét sự biến động của nhu cầu VLĐ ròng của Công ty qua các năm.

Năm 2012, nhu cầu VLĐ ròng của Công ty là 690 trđ giảm hơn so với năm 2011 là 830 trđ. Điều này là do các khoản phải thu khác hàng, hàng tồn kho, các khoản phải trả của Công ty năm 2012 đều giảm hơn so với năm 2011. Tuy nhiên, tổng mức giảm của hàng tồn kho và các khoản phải thu khác hàng lớn hơn mức giảm của khoản phải trả năm 2012. Như vậy, nhu cầu VLĐ ròng của Công ty năm 2012 giảm hơn so với năm 2011, điều này chứng tỏ năm 2012, công ty cần một lượng vốn tiền tệ ít hơn để tài trợ cho hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng sau khi đã sử dụng khoản chiếm dụng phải trả. Điều này chứng tỏ, năm 2012 Công ty đã chiếm dụng vốn nhiều hơn.

Năm 2013, nhu cầu VLĐ ròng là 4.083 trđ tăng hơn so với năm 2012 là 3.339 trđ. Điều này là do các khoản phải thu khách hàng của Công ty năm 2013 giảm hơn so với năm 2012, tuy nhiên mức giảm của khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho năm 2013 giảm ít hơn so với mức giảm của khoản phải trả năm 2013. Điều này chứng tỏ, khả năng chiếm dụng vốn của Công ty năm 2013 giảm hơn so với năm 2012. Do đó, để có đủ vốn tài trợ cho hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng, Công ty phải sử dụng một lượng vốn tiền tệ lớn hơn so với năm 2012. Điều này cũng gây áp lực cho công ty trong việc tìm kiếm nguồn vốn tài trợ cho khoản phải thu và hàng tồn kho.

Khi nghiên cứu về tình hình quản lý và sử dụng vốn lưu động, không thể không xét đến các chỉ tiêu về khả năng thanh toán. Đây là các chỉ tiêu thể hiện rõ tình hình tài chính và phần nào phản ánh trình độ quản lý sử dụng vốn lưu động của Công ty. Nếu doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán thì tình hình tài chính khả quan và ngược lại. Để nghiên cứu về khả năng thanh toán của Công ty, em xin phân tích những hệ số sau: *hệ số khả năng thanh toán hiện thời, hệ số khả năng thanh toán nhanh, hệ số khả năng thanh toán ngay*. Từ số liệu của Báo cáo tài chính các năm lập được bảng 2.6.

**Bảng 2.5: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty
(2011 – 2013)**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
					+/-	%	+/-	%
1.TS ngắn hạn	trđ	66,357	68,495	53,208	2,138	3.2%	-15,287	-22.3%
2.Tiền và TĐT	trđ	15,174	13,741	14,004	-1,433	-9.4%	262	1.9%
3.Phải thu ngắn hạn	trđ	37,822	35,824	33,335	-1,998	-5.3%	-2,489	-6.9%
4.Nợ ngắn hạn	trđ	48,707	55,928	38,111	7,221	14.8%	-17,817	-31.9%
KNTT hiện hành	lần	1.36	1.22	1.40	-0.14	-10.1%	0.17	14.0%
KNTT nhanh	lần	1.09	0.89	1.24	-0.20	-18.5%	0.36	40.2%
KNTT tức thời	lần	0.31	0.25	0.37	-0.07	-21.1%	0.12	49.6%

Nguồn: Báo cáo tài chính 2011 - 2013

- Hệ số khả năng thanh toán hiện hành.

Hệ số này thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động hiện hành và tổng nợ ngắn hạn hiện hành.

Số liệu ở Bảng trên cho thấy khả năng thanh toán hiện hành của Công ty trong giai đoạn 2011 – 2013 là khá tốt. Cả ba năm, chỉ số này đều nằm ở mức trên 1, có nghĩa là cứ mỗi đồng nợ ngắn hạn của Công ty sẽ có hơn 1 đồng tài sản lưu động để đảm bảo khả năng thanh toán. Tuy nhiên trong giai đoạn này, hệ số khả năng thanh toán hiện hành của Công ty biến động không đều. Năm 2011, hệ số này là 1,36 lần; năm 2012, hệ số này nằm ở mức 1,22; năm 2013 tăng ở mức 1,4 lần. Điều này là do sự biến động giảm của TSNH (giảm do giảm về các khoản đầu tư TCNH, giảm trong khoản mục phải thu khách hàng) và nợ ngắn hạn giảm (giảm trong khoản mục phải trả người bán, giảm trong khoản mục vay ngắn hạn) trong giai đoạn 2011 – 2013. Do, mức giảm của TSNH ít hơn so với mức giảm của nợ ngắn hạn (năm 2013 tài sản ngắn hạn giảm 22,3%; nợ ngắn hạn giảm 31,9%) nên KNTT hiện hành của Công ty năm 2013 tăng hơn so với năm 2012. Trong TSNH của Công ty thì khoản phải thu khách hàng là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất. Do đó, sự thay đổi, biến động trong khoản phải thu khách hàng ảnh hưởng tới chỉ tiêu KNTT hiện hành của Công ty. Tuy nhiên, chỉ tiêu KNTT hiện hành của Công ty các năm 2011; 2012; 2013 đều lớn hơn 1. Điều này chứng tỏ, khả năng bảo đảm các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản lưu động của Công ty tăng. Đối với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp như Công ty thì những con số như trên là có thể chấp nhận được.

-Hệ số khả năng thanh toán nhanh.

Hệ số thanh toán hiện hành chưa thực sự phản ánh chính xác việc doanh nghiệp có thể đáp ứng nhanh chóng được các khoản nợ ngắn hạn trong thời gian ngắn với chi phí thấp hay không vì nó còn phụ thuộc vào tính thanh khoản của các khoản mục trong tài sản lưu động và kết cấu của các khoản mục này. Vì vậy, chúng ta cần phải xét đến hệ số thanh toán nhanh của Công ty. Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa tài sản có khả năng

thanh toán nhanh bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng,...), đầu tư tài chính ngắn hạn và các khoản phải thu ngắn hạn. Hàng tồn kho và các khoản chi phí trả trước không được coi là các tài sản có khả năng thanh toán nhanh vì chúng khó chuyển đổi thành tiền mặt và dễ bị lỗ nếu đem bán.

Nhìn vào số liệu về hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty ở bảng ta thấy, trong những năm 2011 - 2013, Công ty có khả năng huy động được các tài sản có tính thanh khoản cao để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Đặc biệt, năm 2011 hệ số này lên tới 1,09 lần, là mức rất gần với mức 1 và năm 2012, 2013 nằm ở mức tương ứng là 0,89 lần và 1,24 lần. Những con số này không ở mức cao nhưng cũng chấp nhận được với đặc thù kinh doanh của Công ty. Năm 2013 hệ số thanh toán nhanh chỉ đạt 1,24 lần, cao nhất trong vòng ba năm. Thông thường, hệ số này của các doanh nghiệp dao động trong khoảng từ 0.5 – 1 lần. Như vậy, khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ đến và quá hạn của Công ty trong năm này là tốt. Nguyên nhân chủ yếu là do, chỉ tiêu và hàng tồn kho của Công ty trong giai đoạn 2011 – Năm 2013 của Công ty ở mức khá thấp so với các doanh nghiệp xây dựng trong ngành. Nên chỉ tiêu KNTT nhanh của Công ty ở mức khá cao. Các khoản phải thu khách hàng của Công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TSNH. Tuy nhiên, cơ cấu của khoản mục này trong tổng TSNH cũng không có sự biến động nhiều qua các năm. Năm 2011 khoản phải thu khách hàng chiếm 57% trong tổng TSNH, năm 2012 chỉ tiêu này là 52,3%; năm 2013 chỉ tiêu này là 62,7%, chính lý do này làm cho KNTT nhanh của Công ty qua các năm ở mức khá cao.

- Hệ số KNTT tức thời

Đây là hệ số đánh giá KNTT tức thời mặt khác hơn so với hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng các khoản tiền và các chứng khoán có khả năng thanh khoản cao chia cho nợ ngắn hạn.

Nhìn chung, hệ số khả năng thanh toán tức thời của Công ty không ổn định và nằm ở mức không cao do lượng tiền mà công ty nắm giữ không nhiều và lại thường xuyên biến động. Hệ số này dao động trong khoảng từ 0.25 lần đến 0.37 lần.

Tóm lại: Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty đảm bảo nhu cầu thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán nhanh, chỉ có chỉ tiêu KNTT tức thời của Công ty ở mức thấp, Công ty cần có biện pháp để giảm tỷ trọng VLĐ ứ đọng dưới dạng các khoản phải thu trong cơ cấu VLĐ của Công ty, để KNTT tức thời của Công ty ở mức phù hợp hơn.

2.2.3.2. Hiệu quả quản lý vốn lưu động chung

- Hiệu suất sử dụng vốn lưu động (số vòng luân chuyển vốn lưu động).

Bảng 2.6: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty (2011 – 2013)

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	ST	%	ST	%	ST	%
I. Vốn lưu động	66,357	100%	68,495	100%	53,208	100%
1. Tiền và TĐT (triệu đồng)	15,174	22.9%	13,741	20.1%	14,004	26.3%
2. Đầu tư TCNH (triệu đồng)	3,600	5.4%	10,675	15.6%	-	0.0%
2. Khoản phải thu (triệu đồng)	37,822	57.0%	35,824	52.3%	33,335	62.7%
3. Hàng tồn kho (triệu đồng)	3,777	5.7%	2,112	3.1%	2,887	5.4%
4. TSNH khác (triệu đồng)	5,984	9.0%	6,142	9.0%	2,982	5.6%
5. Doanh thu thuần (triệu đồng)	160,911		153,525		139,886	
6. Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	651		1,418		2,820	
7. Số vòng quay của vốn lưu động (7)=(5)/(I) (vòng)	2.42		2.24		2.63	
8. Thời gian 1 vòng quay VLĐ (8)=360/(7) (ngày)	148.46		160.61		136.93	
9. Hệ số đảm nhiệm VLĐ (9)=(I)/(5) (lần)	0.41		0.45		0.38	
10. Mức tiết kiệm VLĐ tương đối (triệu đồng)			2,313		(3,500)	
11. Mức tiết kiệm VLĐ tuyệt đối (triệu đồng)			5,433		(10,099)	
12. Hệ số sinh lợi của vốn lưu động (12)=(6)/(I) (lần)	0.01		0.02		0.05	

Nguồn: báo cáo tài chính Công ty 2011- 2013

➤ *Vòng quay vốn lưu động :*

Ta có thể thấy số vòng quay của vốn lưu động năm 2011 là 2,43 vòng; chỉ tiêu này năm 2012 là 2,24 vòng. Vòng quay VLĐ năm 2012 giảm hơn so với năm 2011 là 0,18 vòng. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do: (1) doanh thu thuần của Công ty năm 2012 đạt 153,5 tỷ đồng giảm hơn so với năm 2011 là 7,4 tỷ đồng tương ứng với mức giảm là 4,59% nguyên nhân chủ yếu của tình hình này là do khó khăn chung của nền kinh tế sau cuộc suy thoái kinh tế năm 2008, các công trình, hạng mục công trình thi công mới của Công ty năm 2012 ít hơn những năm trước; (2) tổng vốn lưu động của Công ty năm 2012 là 68,5 tỷ đồng tăng hơn so với năm 2011 là 2,2 tỷ đồng, nguyên nhân của tình hình trên là do năm 2012 Công ty gia tăng khoản đầu tư tài chính ngắn hạn vào việc mua cổ phiếu của Công ty chuyển giao công nghệ trường Đại học thủy lợi. Do đó, vòng quay VLĐ năm 2012 giảm hơn so với năm 2011. Sự sụt giảm của chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động năm 2012 là không tốt, ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty, tốc độ quay vòng vốn lưu động (khoản phải thu khách hàng,

hàng tồn kho) không hiệu quả.

Vòng quay VLD năm 2013 là 2,63 vòng là tăng so với năm 2012 là 0,19 vòng tương ứng với tỷ lệ tăng là 2,56%. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu thuần năm 2013 và vốn lưu động năm 2013 đều giảm nhưng tốc độ giảm của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ giảm của vốn lưu động. Doanh thu thuần năm 2013 giảm 8,9%; vốn lưu động năm 2013 giảm 22,3%. Vốn lưu động năm 2013 giảm là do các khoản phải thu giảm, đầu tư tài chính ngắn hạn giảm. Khoản phải thu năm 2012 là 35.824 triệu đồng giảm hơn so với năm 2011 là 1998 triệu đồng; năm 2013 khoản phải thu giảm 2.489 triệu đồng. Khoản đầu tư tài chính năm 2013 là 0 đồng. Như vậy khả năng thu hồi vốn tăng so với những năm trước đó, Ban lãnh đạo công ty đã đề ra các giải pháp nhằm tăng khả năng thu hồi vốn cho công ty.

➤ *Thời gian quay vòng VLD*

Thời gian vòng quay vốn lưu động phản ánh số ngày một vòng quay vốn lưu động. Chỉ tiêu này được tính là 360 ngày/số vòng quay vốn lưu động. Do đó, số vòng quay vốn lưu động tăng thì thời gian 1 vòng quay vốn lưu động sẽ giảm và ngược lại. Chỉ tiêu này sẽ biến động ngược chiều với số vòng quay vốn lưu động. Chỉ tiêu này năm 2011 là 148,46 ngày/năm; năm 2012 là 160,61 ngày/năm; năm 2013 là 136,93 ngày/năm giảm 4,01 ngày tương ứng với mức giảm 2,05%. Có thể thấy số ngày luân chuyển VLD của công ty giảm xuống trong năm 2013 qua bảng số liệu trên, chứng tỏ tình hình sản xuất kinh doanh của công ty đang đi theo chiều hướng tốt.

➤ *Chỉ tiêu Hệ số đảm nhiệm VLD*

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động cho biết một đồng doanh thu thuần được tạo ra bởi bao nhiêu đồng vốn lưu động bình quân. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD càng lớn. Chỉ tiêu này là chỉ tiêu nghịch đảo của chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động. Chỉ tiêu này biến động ngược chiều với chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động và nó có cùng nguyên nhân thay đổi với chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động.

Qua bảng trên ta thấy, năm 2011 chỉ với 0,41 đồng vốn lưu động sẽ tạo ra được 1 đồng doanh thu thuần; năm 2012, chỉ với 0,45 đồng sẽ tạo ra được 1 đồng doanh thu thuần. điều này chứng tỏ, hiệu quả sử dụng VLD năm 2012 không được tốt bằng năm 2011.

Đến năm 2013, hệ số đảm nhiệm VLD của Công ty là 0,38 lần. Điều này nghĩa là cứ 0,38 đồng VLD của Công ty đầu tư vào hoạt động SXKD tạo ra được 1 đồng DTT. Chỉ tiêu này năm 2013 giảm hơn so với năm 2012 là 0,07 lần. Điều này chứng tỏ, hiệu quả sử dụng VLD của Công ty đang có xu hướng tăng lên trong năm 2013.

➤ *Mức tiết kiệm VLD*

***Mức tiết kiệm VLD tương đối**

Mức tiết kiệm VLD là số VLD doanh nghiệp tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển vốn.

Công thức tính như sau:

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

Trong đó V_{tk} : VLD tiết kiệm.

M_1 Tổng mức luân chuyển vốn năm kế hoạch

K_0, K_1 : kỳ luân chuyển vốn năm báo cáo và năm kế hoạch.

Mức vốn lưu động tiết kiệm sẽ làm giảm chi phí sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty.

Mức tiết kiệm năm 2012 là 2.313 tr đồng và năm 2013 là -3.500 tr đồng. Do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động mà công ty đã không cần bổ sung thêm lượng vốn lưu động gần 3.500 triệu đồng mà vẫn hoàn thành giá trị sản phẩm sản xuất bàn giao lớn hơn. Kết quả này có ý nghĩa quan trọng bởi số vốn 3.500 triệu đồng không dễ dàng để huy động, vì vậy việc tăng tốc độ luân chuyển vốn là hướng giải quyết phù hợp trong tình hình các nguồn lực và nguồn vốn có hạn. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay khi mà các nguồn lực và nguồn vốn có hạn thì việc công ty tăng được tốc độ luân chuyển vốn lưu động giúp cho công ty tăng được tổng mức luân chuyển vốn, tức là công ty sản xuất được nhiều sản phẩm hơn tăng được doanh thu và lợi nhuận. với mức tiết kiệm 3.500 triệu đồng trong năm 2013 đồng nghĩa với việc công ty đã đầu tư được thêm 3.500 triệu đồng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong khi số vốn đầu tư ban đầu không đổi, chứng tỏ trong hoạt động sử dụng vốn công ty đã đạt được sự hiệu quả nhất định.

*** Mức tiết kiệm vốn tuyệt đối**

Mức tiết kiệm VLD là số VLD doanh nghiệp tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển vốn.

Mức tiết kiệm năm 2012 là 5,433 tr đồng và năm 2013 là -10.099 tr đồng. Do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động mà công ty đã không cần bổ sung thêm lượng vốn lưu động gần 10.099 triệu đồng mà vẫn hoàn thành giá trị sản phẩm sản xuất bàn giao lớn hơn. Kết quả này có ý nghĩa quan trọng bởi số vốn 10.099 triệu đồng không dễ dàng để huy động, vì vậy việc tăng tốc độ luân chuyển vốn là hướng giải quyết phù hợp trong tình hình các nguồn lực và nguồn vốn có hạn.

➤ Chỉ tiêu Hệ số sinh lợi của vốn lưu động

Hệ số sinh lợi của vốn lưu động cho biết cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nhìn vào bảng trên ta thấy, sức sinh lời của vốn lưu động đã tăng trong năm 2013, cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân tham gia và tạo ra 0,05 đồng lợi nhuận, đã tăng 0,03 đồng so với năm 2012 tương ứng với tỷ lệ tăng là 155,95

% điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty hoạt động tốt hơn năm 2012. Điều này chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng qua các năm, năm 2011 là 651 triệu đồng; năm 2012 tăng lên đạt 1.418 triệu đồng; năm 2013 tăng lên đạt 2.820 triệu đồng. Mặt khác, vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2011 – 2013 giảm qua các năm, chỉ tiêu này năm 2011 là 66.357 triệu đồng, năm 2012 là 68.495 triệu đồng; năm 2013 là 53.208 triệu đồng. Xét sự biến động của VLD trong các năm 2011 – 2013, ta thấy, sự giảm xuống trong quy mô vốn lưu động là hợp lý. Công ty đã có những chính sách tích cực trong việc thanh toán cho khách hàng, tất toán toàn bộ khoản đầu tư tài chính ngắn hạn trong năm 2013. Tuy nhiên, mức sinh lời của Công ty là 0,05 vẫn chưa cao.

2.2.3.3. Hiệu quả quản lý từng thành phần vốn lưu động

➤ Quản lý hàng tồn kho

Bảng 2.7: Hiệu quả quản lý HTK

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
					+/-	%	+/-	%
HTK đầu kỳ	triệu đồng	3,211	3,777	2,112	566	17.6%	-1,665	-44.1%
HTK cuối kỳ	triệu đồng	3,777	2,112	2,887	-1,665	-44.1%	775	36.7%
HTK bình quân	triệu đồng	3,494	2,945	2,500	-549	-15.7%	-445	-15.1%
Giá vốn	triệu đồng	133,225	125,761	115,601	-7,464	-5.6%	-10,160	-8.1%
Vòng quay HTK	vòng	38.13	42.71	46.24	5	12.0%	4	8.3%
Số ngày 1 vòng quay	ngày	9.4	8.4	7.8	-1	-10.7%	-1	-7.6%

Nguồn: báo cáo tài chính Công ty 2011- 2013

Qua bảng số liệu trên ta còn thấy số vòng quay hàng tồn kho của công ty còn thấp, chứng tỏ số vốn bị ứ đọng trong hàng tồn kho là nhiều, số vòng quay hàng tồn kho năm 2011 là 38,13 vòng; năm 2012 là 42,71 vòng/ năm, năm 2013 là 46.24 vòng, tăng 5.5 vòng, làm số ngày luân chuyển hàng tồn kho năm 2013 tăng giảm 1 ngày so với năm 2012. Điều này chứng tỏ, công ty quản lý hàng tồn kho năm 2013 tốt hơn năm 2012. Đạt được điều này là do nguyên nhân: (1) giá vốn hàng bán của Công ty giảm qua các năm, giá vốn hàng bán của Công ty giảm một phần là do sự biến động cùng chiều với sự sụt giảm trong doanh thu bán hàng công ty và một phần khác là do Công ty đã nỗ lực trong việc quản lý chi phí, giảm giá thành sản phẩm; (2) HTK bình quân của Công ty cũng giảm qua các năm, HTK của công ty giảm qua các năm, tuy nhiên mức giảm không nhiều, mức dự trữ tồn kho của Công ty chủ yếu là NVL mua về phục vụ thi công các công trình theo yêu cầu mua của các đội thi công, Công ty chưa có chính sách

cũng như định mức tồn kho cụ thể đối với các công trình. Tuy nhiên, tốc độ giảm của giá vốn nhỏ hơn so với tốc độ giảm của HTK bình quân nên vòng quay HTK của Công ty tăng qua các năm. Năm 2012, giá vốn giảm 5,6% nhưng HTK bình quân giảm 15,7%. Năm 2013, giá vốn giảm 8,1%, HTK bình quân giảm 15,1%. Như vậy, sự giảm của cả giá vốn và HTK làm cho vòng quay HTK tăng lên và số ngày một vòng quay giảm xuống.

➤ -Vòng quay khoản phải thu

Bảng 2.8: Hiệu quả quản lý khoản phải thu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
					+/-	%	+/-	%
KPT đầu kỳ	triệu đồng	32,155	37,822	35,824	5,667	17.6%	-1,998	-5.3%
KPT cuối kỳ	triệu đồng	37,822	35,824	33,335	-1,998	-5.3%	-2,489	-6.9%
KPT bình quân	triệu đồng	34,989	36,823	34,580	1,835	5.2%	-2,244	-6.1%
Doanh thu thuần	triệu đồng	160,911	153,525	139,886	-7,386	-4.6%	-13,640	-8.9%
Vòng quay KPT	vòng	4.60	4.17	4.05	-0.4	-9.3%	-0.1	-3.0%
Kỳ thu tiền TB	ngày	78.28	86.35	88.99	8.1	10.3%	2.6	3.1%

Nguồn: báo cáo tài chính Công ty 2011- 2013

Việc Công ty làm tốt công tác quản trị các khoản phải thu hạn chế việc bị chiếm dụng vốn còn được thể hiện qua 2 chỉ tiêu

Số vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền trung bình

Như vậy, vòng quay các khoản phải thu năm 2011 là 4,6 vòng/năm; năm 2012 là 4,17 vòng/năm; năm 2013 là 4,05 vòng/năm. Như vậy, số vòng quay khoản phải thu năm 2013 so với năm 2012 giảm 0,1 vòng, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là chưa tốt, Công ty bị chiếm dụng vốn nhiều. Năm 2013, cả chỉ tiêu doanh thu thuần và khoản phải thu bình quân đều giảm hơn so với năm 2012. Doanh thu thuần của Công ty năm 2013 giảm 8,9% chủ yếu là do sự ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế tác động xấu tới thị trường bất động sản, các hợp đồng thi công xây dựng của Công ty năm 2013 có sự sụt giảm so với các năm trước; KPT bình quân năm 2013 giảm 6,1% so với năm 2012 thể hiện sự nỗ lực của Công ty trong việc thu hồi công nợ, thanh quyết toán một số các công trình lớn như Công trình nước sạch và VSMT tỉnh Ninh Bình và công trình xây dựng hệ thống đê kè tỉnh Thái Bình.. Chính sự biến động này đã làm cho vòng quay khoản phải thu năm 2013 giảm hơn so với năm 2012. Điều này sẽ làm cho vốn của Công ty bị ứ đọng dưới dạng khoản phải thu nhiều. Trong điều kiện nền kinh tế hiện còn nhiều biến động, việc gia tăng doanh thu và giảm bớt khoản phải thu khách hàng là

cần thiết để giúp cho doanh nghiệp có thể đứng vững trên thương trường. Do đó, Công ty cần có những biện pháp cụ thể để cải thiện tình hình này.

Số ngày để thu các khoản phải thu (kỳ thu tiền trung bình) năm 2013 tăng 2,6 ngày so với năm 2012. Các khoản phải thu được thu hồi chậm, Công ty phải bổ sung thêm vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh. Đây là nhân tố tiêu cực nên làm giảm hiệu quả sử dụng VLĐ tại Công ty.

2.2.4. Ứng dụng phương pháp phân tích dupont để đánh giá hiệu quả vốn lưu động của công ty

Bên cạnh đó, các nhà phân tích còn sử dụng phương pháp phân tích DUPONT đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty. Với phương pháp này, các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như Tỷ suất sinh lời vốn lưu động (ROA), Tỷ suất sinh lời vốn lưu động (ROA) thành tích số của chuỗi các tỷ số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó với tỷ số tổng hợp.

$$\text{ROA} = \text{ROS} * \text{SOA}$$

Trong đó:

ROA: Tỷ suất sinh lời vốn lưu động

ROS: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

SOA: Vòng quay vốn lưu động

Bảng 2.9: Các chỉ số phân tích Dupont

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng tài sản lưu động	triệu đồng	66,357	68,495	53,208	2,137.8	3.2%	-15,287.2	-22.3%
2. Doanh thu thuần	triệu đồng	160,911	153,525	139,886	-7,385.5	-4.6%	-13,639.6	-8.9%
3. Lợi nhuận sau thuế	triệu đồng	651	1,418	2,820	767.2	117.8%	1,401.5	98.8%
4. ROA (4)=(3)/(1)	%	0.0098	0.0207	0.0530	0.0109	111.0%	0.0323	155.9%
5. ROS(5)=(3)/(2)	%	0.0040	0.0092	0.0202	0.0052	128.3%	0.0109	118.2%
6. SOA (6)=(2)/(1)	%	2.4249	2.2414	2.6291	-0.1835	-7.6%	0.3876	17.3%

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty

Mô hình phân tích:

$$\text{ROA} = \text{ROS} * \text{SOA}$$

Sự biến động chỉ tiêu phân tích năm 2012:

$$\Delta \text{ROA} = 0.0207 - 0.0098 = 0.0109 \text{ (lần)}$$

Sự biến động của ROA là do sự biến động của hai nhân tố là ROS và SOA.

$$\Delta ROS = 0.0052 \times 2,4249 = 0.0126 \text{ (lần)}$$

$$\Delta EOA = 0.0092 \times (-0.1835) = -0.0017 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta ROA = \Delta ROS + \Delta SOA = 0.0126 + (-0.0017) = 0.0109 \text{ (lần)}$$

Như vậy, Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSLĐ của Công ty năm 2012 tăng hơn so với năm 2011 là 0.0109 lần. điều này là do 2 nhân tố, Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) tăng lên làm cho hiệu quả sử dụng VLĐ tăng lên 0.0109 lần. Tuy nhiên, Vòng quay vốn lưu động năm 2012 giảm xuống làm cho hiệu quả sử dụng TSLĐ của Công ty năm 2012 giảm xuống 0.0017 lần. Điều này chứng tỏ, sự giảm xuống trong cả VLĐ và doanh thu của Công ty năm 2012 là chưa hợp lý.

Sự biến động chỉ tiêu phân tích năm 2013:

$$\Delta ROA = 0.053 - 0.0207 = 0.0323 \text{ (lần)}$$

Sự biến động của ROA là do sự biến động của hai nhân tố là ROS và SOA.

$$\Delta ROS = 0.0109 \times 2.2414 = 0.0245 \text{ (lần)}$$

$$\Delta SOA = 0.3876 \times 0.0202 = 0.0078 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta ROA = \Delta ROS + \Delta SOA = 0.0245 + 0.0078 = 0.0323 \text{ (lần)}$$

Như vậy, Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSLĐ của Công ty năm 2013 tăng hơn so với năm 2012 là 0.032 lần. điều này là do 2 nhân tố, Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng lên làm cho hiệu quả sử dụng VLĐ tăng lên 0.0245 lần. Vòng quay VLĐ năm 2013 tăng lên làm cho hiệu quả sử dụng TSLĐ của Công ty năm 2013 tăng lên 0.0078 lần. Điều này chứng tỏ, năm 2013, Công ty quản lý khá tốt VLĐ.

2.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty

2.2.5.1. Các nhân tố có thể lượng hóa được

-Quản lý tiền mặt

Nghiên cứu cơ cấu vốn lưu động để thấy được tình hình phân bổ vốn lưu động và tình trạng của từng khoản trong các giai đoạn luân chuyển, từ đó phát hiện những tồn tại hay trọng điểm cần quản lý và tìm giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty.

Vốn bằng tiền :Tiền mặt tại quỹ của công ty năm 2012 giảm so với năm 2011(năm 2011 từ 15.174 giảm còn 13.741 triệu đồng), đến năm 2013 tăng 262 triệu đồng so với năm 2012 (từ 13.741 triệu đồng lên 14.003 triệu đồng) . Tiền mặt tại quỹ của công ty dùng để thanh toán lương cho cán bộ công nhân viên của công ty và thanh toán đột xuất, tạm ứng mua hàng... điều này chứng tỏ công ty đã dùng khoản tiền này cho các khoản mục trên trong năm 2011 nhiều hơn năm 2013. Lượng tiền mặt này tại quỹ của công ty giảm đi là tốt vì đó cũng là số tiền mà công ty phải đi vay, phải trả lãi ngân hàng với lãi suất 0,62%/tháng, nếu công ty để tiền mặt tại quỹ nhiều sẽ lãng phí.

Qua chỉ tiêu về vốn bằng tiền của công ty ta thấy vốn bằng tiền về số tuyệt đối thì nó biến động theo chiều hướng tăng - giảm còn về tỷ trọng thì nó biến động theo chiều hướng giảm dần. Đây là một điểm tốt đối với công ty, công ty không nên giữ nhiều tiền mặt vì sẽ lãng phí, tránh được tình trạng vay về để đẩy mà phải trả lãi cho ngân hàng, trả lãi cho đối tượng cho vay ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty do phải trả lãi nhiều hơn.

Hiện nay, Công ty vẫn chưa có quy chế quản lý tiền mặt một cách khoa học. Cụ thể : Công ty chưa có cách thức để quản lý dự trữ tiền mặt một cách hợp lý. Việc quản lý thu chi chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của cán bộ quản lý.

-Quản lý các khoản phải thu

Năm 2011, các khoản phải thu của công ty là 37.822 triệu đồng chiếm 57% trong tổng số vốn lưu động

Năm 2012, các khoản phải thu của công ty là 35.824 triệu đồng chiếm 52,3 % trong tổng số vốn lưu động.

Năm 2013, con số này là 33.335 triệu đồng chiếm 62,7 % trong tổng số vốn lưu động của công ty.

Như vậy, cơ cấu các khoản phải thu trong tổng vốn lưu động của công ty tăng lên.Điều này là do nguyên nhân sau:

+ Các khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong khoản phải thu, trên 50% tổng nguồn vốn lưu động và có xu hướng tăng lên. Đây là một điều bất lợi cho công ty, nó chứng tỏ công ty đã và đang ngày càng bị chiếm dụng vốn nhiều hơn. Hơn thế nữa, điều này sẽ làm cho công ty tạm thời thiếu vốn lưu động để tiến hành hoạt động kinh doanh, muốn đảm bảo cho quá trình SXKD của mình được liên tục, đòi hỏi công ty phải đi vay vốn, phải trả lãi trong khi đó số tiền khách hàng chịu thì công ty lại không thu được lãi. Đây là một trong những vấn đề đòi hỏi công ty cần quan tâm và quản lý chặt hơn tránh tình trạng không tốt như: Nợ khó đòi, nợ không có khả năng trả, rủi ro trong kinh doanh, rủi ro về tài chính... của công ty.

+ Do Công ty là đơn vị hoạt động thi công xây lắp, các công trình xây dựng mà công ty thi công đều được xác định giá bán tại thời điểm ký hợp đồng. Các công trình này thường có thời gian thi công kéo dài, tiến độ thanh quyết toán chậm. Do đó, khoản phải thu của Công ty là khá lớn. Trong thị trường ngành xây dựng cơ bản còn gặp nhiều khó khăn như hiện nay, khả năng khó thu hồi được công nợ là lớn. Điều này ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

+ Công ty chưa có chính sách về bán chịu và tín dụng cho khách hàng như cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán khi thanh toán sớm và trước hạn.

.. Các khoản phải thu nội bộ

Các khoản phải thu nội bộ: Năm 2011 là 17.795 triệu đồng chiếm 26,81 % tổng vốn lưu động. Năm 2012 giảm còn 13.303 triệu đồng chiếm 19,42% trong tổng vốn lưu động của công ty, sang năm 2013 có chút thay đổi giảm còn 11.749 triệu đồng chiếm 22,08 % tổng vốn lưu động. Có thể thấy các khoản phải thu nội bộ giảm dần qua các năm, điều này có lợi cho công ty, ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh tại công ty

Đối với các khoản phải thu khác: Cũng có chiều hướng giảm đáng kể năm 2013 giảm đi gần 3 lần so với năm 2012 (2123 triệu đồng so với 6408 triệu đồng), năm 2012 lại có xu hướng tăng lên so với năm 2011 (từ 4794 triệu đồng tăng lên 6408 triệu đồng)

Khoản mục phải thu của công ty chiếm phần lớn, ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đòi hỏi công ty phải đưa ra giải pháp nhằm làm giảm các khoản phải thu.

-Quản lý hàng tồn kho

Hàng tồn kho của công ty có xu hướng ngày càng tăng với tốc độ tăng cao. Cụ thể:

- Năm 2011 hàng tồn kho của công ty là 3.777 triệu đồng (chiếm 5,69 %)
- Năm 2012 hàng tồn kho của công ty là 2.112 triệu đồng (chiếm 3,08%).
- Năm 2013 hàng tồn kho của công ty là 2.887 triệu đồng (chiếm 5,43%).

Hàng tồn kho tăng cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Nguyên nhân làm cho hàng tồn kho của công ty tăng lên là:

+ Đối với hàng tồn kho dự trữ tài sản lưu động là nhu cầu thường xuyên đối với các đơn vị kinh doanh nhưng dự trữ ở mức nào là hợp lý đó mới là quan trọng . Nguồn dự trữ lớn sẽ làm cho vốn tăng lên, hàng hoá ứ đọng, dư thừa ... gây khó khăn trong kinh doanh. Nếu dự trữ thấp sẽ gây thiếu hụt, tắc nghẽn trong khâu sản xuất mà đặc điểm của công ty lại là chuyên về xây dựng các công trình nên nó phụ thuộc theo mùa vụ xây dựng. Vì vậy, dự trữ tài sản lưu động phải điều hoà sao cho vừa đảm bảo yêu cầu kinh doanh được tiến hành liên tục, vừa đảm bảo tính tiết kiệm vốn, tránh tình trạng dư thừa, ứ đọng lãng phí.

+ Hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là nguyên vật liệu phục vụ thi công công trình và sản phẩm dở dang. Công ty chưa xây dựng được định mức dự trữ hàng tồn kho, chưa có cách thức để lượng hoá cụ thể khi nào cần đầu tư HTK và khi nào giảm đầu tư HTK.

2.2.5.2.Các nhân tố phi lượng hóa

-Sản phẩm

Các sản phẩm của Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi chủ yếu tập trung vào các nhóm sản phẩm chính sau:

- Công trình dân dụng, công nghiệp, thủy lợi, cầu đường, cảng thủy, cảng hàng không;

- Trang trí nội, ngoại thất công trình; Đường dây tải điện, trạm biến áp đến 220 KV

Ngoài lĩnh vực xây lắp, Công ty đang triển khai hoạt động sản xuất công nghiệp, bao gồm: sản xuất đá xây dựng tại Mỏ sản xuất đá Đồng Hầm - Hà Nam và bê tông tươi tại trạm trộn bê tông tươi đặt tại Thạch Thất - Hà Nội.

Đánh giá về sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm:

Bảng 2.10. Cơ cấu Doanh thu thuần

Đơn vị: triệu đồng

Năm Sản phẩm	2011		2012		2013	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Xây lắp	158,900	98,30	152,711	96,68	237,357	95,38
Doanh thu thuần	160,911	100	153,525	100	139,886	100

Nguồn: Báo cáo tài chính ngày 2011 – 2013

Doanh thu từ hoạt động xây lắp chiếm tỷ trọng rất lớn trong doanh thu thuần của Công ty (khoảng trên 95% doanh thu thuần). Điều này cho thấy công ty luôn theo đuổi chiến lược kinh doanh tập trung vào hoạt động cốt lõi mà Công ty đã xây dựng được thương hiệu và vị thế vững chắc trên thị trường.

Bảng 2.11. Cơ cấu lợi nhuận gộp

Năm Sản phẩm	2011	2012	2013
	%	%	%
Xây lắp	90,58	97.39	91,60
Lợi nhuận gộp	100	100	100

Nguồn: Báo cáo tài chính 2011 – 2013 của Công ty

Về cơ cấu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận gộp trong giai đoạn 2011 - 2013, nhìn chung hoạt động xây lắp vẫn chiếm ưu thế trong cơ cấu lợi nhuận gộp. Tuy nhiên tỷ trọng của hoạt động xây lắp trong tổng lợi nhuận gộp giảm dần từ 97.39 % xuống 91,60 % trong cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2013 của công ty mặc dù lợi nhuận từ hoạt động xây lắp trong năm 2011 tăng 35,4 % so với năm 2013.

Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên liệu của Công ty được sử dụng từ nguyên liệu sản xuất trong nước và nguyên liệu nhập khẩu từ nước ngoài. Với nguyên vật liệu nhập khẩu, Công ty không nhập khẩu trực tiếp nước ngoài mà mua các nhà cung cấp trung gian trong nước.

Về cơ bản nguồn nguyên vật liệu của công ty được cung cấp ổn định, đầy đủ, đạt

yêu cầu về chất lượng, đặc tính kỹ thuật, có xuất xứ hàng hoá rõ ràng, giá cả hợp lý.

Bảng 2.12. Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty

TT	Nhà cung cấp	Mặt hàng	Nguồn cung cấp
1	Chi nhánh Công ty Gang thép Thái Nguyên tại Hà Nội	Thép các loại	Trong nước
2	Công ty Cổ phần Vật tư Tổng hợp		
3	Công ty Thương mại Tuấn Hải	Xi măng	Trong nước
4	Công ty TNHH Thanh Thảo		
5	Công ty Liên doanh Xây dựng và Vật liệu Xây dựng Sunway – Hà Tây	Đá xây dựng	Trong nước
6	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Toàn Thắng		
7	Công ty Cổ phần Vimeco		
8	Doanh nghiệp Phú Thịnh	Cát	Trong nước
9	Công ty Tùng Trang Sơn Tây		
10	Công ty TNHH Toàn Thắng		
11	Công ty TNHH Hưng Thịnh	Gạch	Trong nước
12	Nhà máy gạch Đồng Trục		
13	Công ty Thương mại Vĩnh Hưng	Gội cầu, phụ gia	Ngoại nhập
14	Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại Phương Bắc		
15	Công ty Cổ phần Xây dựng Ngọc Minh	Đất	Trong nước
16	Công ty Cổ phần Xây dựng Tuấn Võ		

Nguồn: Phòng Kế hoạch kỹ thuật Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi

-Trình độ công nghệ

** Về máy móc thiết bị và mức độ hiện đại của máy móc thiết bị*

Các máy móc thiết bị của Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi đa phần đều là các máy móc thiết bị hiện đại, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật và chất lượng trong thi công (phụ lục 03).

** Về phương pháp kỹ thuật thi công*

Hiện nay, Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi đang ứng dụng một số công nghệ tiên tiến, hiện đại trong thi công xây dựng như:

Công nghệ thi công cấp pha leo áp dụng cho các công trình khối lượng thi công lớn, có phương thẳng đứng, độ cao lớn như: Các hạng mục lõi, vách nhà cao tầng; Các tường bê tông cốt thép nhà dân dụng và công nghiệp, công trình thủy điện, thủy lợi.....

Công nghệ gia công và lắp dựng kết cấu thép thường được áp dụng với các hạng mục công trình có chiều cao lớn, nhịp thông thủy của công trình lớn, và chịu tải trọng lớn (nhà các loại nhà công nghiệp, các kho chứa, các công trình cầu...)

Công nghệ thi công kết cấu bê tông cốt thép toàn khối thông thường áp dụng cho đa phần các hạng mục công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp.

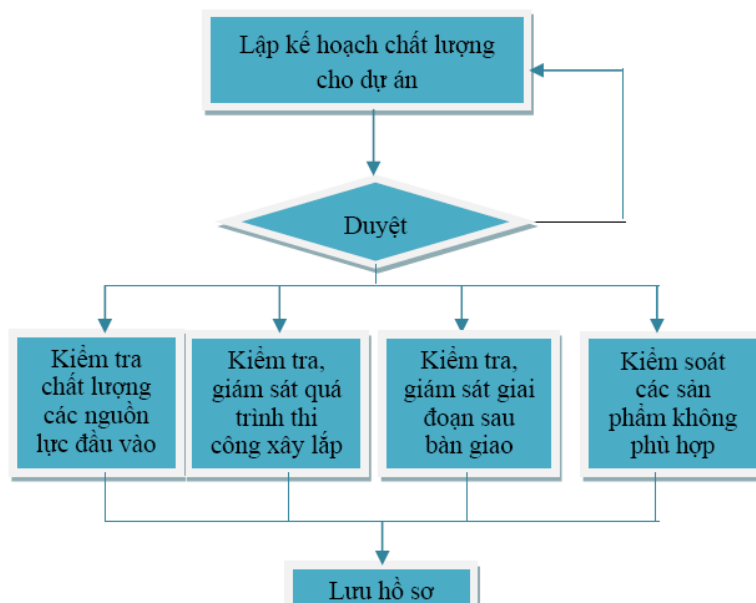
-Hoạt động kiểm tra và đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Hiện nay, công ty đã áp dụng rộng rãi hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000 được tổ chức Global Certification Group United Kingdom – Anh Quốc cấp chứng chỉ và liên tục cải tiến trong tất cả lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh.

Do vậy các sản phẩm của công ty không ngừng được hoàn thiện về chất lượng, cạnh tranh về giá cả, góp phần tăng sức cạnh tranh của Công ty trong xu thế hội nhập hiện nay.

Dưới đây là sơ đồ kiểm tra chất lượng chung trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:

Sơ đồ 2.2. Quy trình kiểm tra chất lượng chung



Nguồn: Phòng Kế hoạch Kỹ thuật Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi

-Hoạt động Marketing

Thương hiệu của công ty đã được xây dựng và phát triển qua gần 10 năm xây

dựng, trưởng thành và là một thương hiệu mạnh trong ngành xây dựng nói chung và trong Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi nói riêng.

Công ty đã và đang rất chú trọng tới uy tín của doanh nghiệp. Vì vậy, công tác quản lý trong thi công xây lắp, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiến độ thi công công trình được đặc biệt chú trọng nhằm tạo hiệu quả kinh tế cao đồng thời tạo được uy tín đối với khách hàng và chủ đầu tư công trình;

Công ty luôn khẳng định sức mạnh thật sự thông qua việc luôn hoàn thành và vượt mức kế hoạch đề ra, luôn đạt danh hiệu cao trong công tác thi đua của Tổng công ty, của chủ đầu tư về hoạt động sản xuất;

Công ty đã rất chú trọng trong công tác mở rộng thị trường, đấu thầu thi công xây lắp nhiều loại công trình khác nhau, đa dạng trong xây lắp, nắm bắt kịp thời mọi biến động của thị trường. Qua đó, Công ty tiến hành phân tích, đánh giá và đưa ra những quyết sách hợp lý nhất, tăng cường công tác đối ngoại, đối thoại trực tiếp với đối tác để thuyết phục niềm tin của đối tác đối với đơn vị thi công;

Trước những công trình trọng điểm, đặc biệt, Công ty tổ chức hội thảo đề ra phương án, biện pháp tổ chức thi công tối ưu nhất và đảm bảo hiệu quả kinh tế.

Mặt khác Công ty luôn luôn chú trọng việc áp dụng khoa học kỹ thuật mới, hiện đại vào trong điều hành, quản lý và thi công các công trình.

-Nguồn nhân lực và chính sách của công ty

Do đặc thù ngành nghề xây dựng là di chuyển nhiều, địa điểm thi công công trình thường xuyên thay đổi nên việc lưu chuyển người lao động trong Công ty từ địa phương này đến địa phương khác, từ vùng này sang vùng khác là rất lớn, chỉ có các phòng ban chuyên môn nghiệp vụ ở trên cơ quan Công ty là có tính ổn định cao về nhân sự.

Bảng 2.13. Cơ cấu lao động theo trình độ giai đoạn 2011– 2013

STT	Trình độ	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
		Lượng (Người)	Tỷ lệ (%)	Lượng(N gười)	Tỷ lệ (%)	Lượng(Ng ười)	Tỷ lệ (%)
1	Trên Đại học	1	0,21	1	0,20	1	0,18
2	Đại học và cao đẳng	145	29,90	150	29,59	162	29,62
3	Trung cấp và sơ cấp	46	9,48	47	9,27	66	12,07
4	Công nhân kỹ thuật	293	60,41	309	60,95	318	58,14
Tổng	-	485	100	507	100	547	100

(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính Công ty)

Về chế độ làm việc và chính sách khen thưởng đãi ngộ: Hiện nay công ty có chế độ làm việc hợp lý cùng với những chính sách khen thưởng đãi ngộ kịp thời đã có ảnh hưởng tích cực giúp người lao động hăng say làm việc, gắn bó lâu dài với Công ty.

Về chính sách đào tạo: Với mục tiêu đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề, giỏi quản lý, hàng năm Công ty thường xuyên cử cán bộ đi học để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

2.3.Đánh giá hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty

2.3.1.Uu điểm

Qua những phân tích về kết cấu vốn lưu động cũng như những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty, có thể đưa ra những thành tựu đã đạt được và những hạn chế trong công tác quản lý và sử dụng vốn lưu động của Công ty như sau.

Giai đoạn 2011 – 2013 mặc dù gặp phải những khó khăn không nhỏ do phải đối mặt với tình hình lạm phát vào năm 2011 và đầu năm 2012, cộng với cuộc khủng hoảng kinh tế diễn ra trên quy mô toàn cầu nhưng Công ty đã có những thành tích nhất định trong quản lý và sử dụng vốn lưu động. Cụ thể:

- Công ty đã sử dụng vốn lưu động đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra thường xuyên và liên tục.

- Cơ cấu nguồn tài trợ vốn lưu động của Công ty khá an toàn với tỷ suất tài trợ từ nguồn thường xuyên khá cao, điều này mang lại sự ổn định cho việc sử dụng vốn lưu động, giúp Công ty chủ động hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Các chính sách khuyến mãi, chiết khấu thanh toán cho khách hàng trả tiền đúng và sớm hơn so với hợp đồng... đã bước đầu đem lại những hiệu quả nhất định trong việc giảm thiểu các khoản phải thu khách hàng, từ đó cải thiện chỉ số kỳ thu tiền bình quân của Công ty. Công tác quản lý các khoản phải thu tỏ ra khá hiệu quả, giúp cho nguồn vốn của Công ty không bị khách hàng chiếm dụng quá lâu.

- Một số chỉ số đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty như: *số vòng quay vốn lưu động, mức đảm nhiệm vốn lưu động, kỳ thu tiền bình quân* đang ngày càng được cải thiện qua các năm. Đây là dấu hiệu đáng mừng, phản ánh sự cải thiện đáng kể trong sử dụng vốn lưu động tại Công ty.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.

Bên cạnh những thành tựu to lớn đã đạt được, tình hình sử dụng vốn lưu động của Công ty vẫn còn khá nhiều những nhược điểm và vướng mắc.

- Kết cấu vốn lưu động chưa thực sự hợp lý. Khối lượng hàng tồn kho hàng năm còn quá lớn, trong khi lượng vốn bằng tiền lại ít ỏi gây khó khăn cho việc thực hiện các giao dịch liên quan đến tiền. Điều này gây ứ đọng vốn, giảm đáng kể hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty.

- Công tác xác định nhu cầu vốn lưu động cho từng khâu vẫn còn nhiều yếu điểm, chưa sát với thực tế sử dụng của Công ty.

- Sự bất hợp lý trong phân bổ vốn lưu động đã gây ảnh hưởng xấu đến một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty, đặc biệt là chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời. Nó cho thấy tình hình tài chính của Công ty đang có dấu hiệu không tốt và cần phải điều chỉnh trong thời gian tới.

- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty đang được cải thiện dần qua các năm tuy nhiên các chỉ tiêu này chưa có sự cải thiện đáng kể. Điều này phản ánh việc sử dụng vốn lưu động của Công ty chưa thực sự hiệu quả đối với một doanh nghiệp xây dựng. Vì vậy, để cạnh tranh được trên thị trường, Công ty cần có biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Nguyên nhân:

Từ những phân tích về thực trạng như trên, có thể thấy việc sử dụng vốn lưu động ở Công ty chưa thực sự hiệu quả như mong muốn. Để đưa ra được giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty, cần tìm ra những nguyên nhân dẫn đến những hạn chế, yếu kém trên từ đó đề xuất biện pháp khắc phục. Nhìn chung, nguyên nhân có cả về khách quan lẫn chủ quan của bản thân Công ty.

- Công tác xác định nhu cầu vốn lưu động tại Công ty chưa được chú trọng đúng mức. Hiện nay, Công ty chủ yếu dựa vào kết quả kinh doanh của năm báo cáo để xác định nhu cầu vốn lưu động cho kỳ kế hoạch, trong khi thị trường thì có nhiều biến động khó lường vì vậy nên mức độ chính xác vẫn chưa cao.

- Nhiều khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh chưa được chú trọng đúng mức dẫn đến hiện tượng ứ đọng vốn lưu động còn xảy ra trong thời gian qua, đặc biệt là ứ đọng vốn trong khâu sản xuất (giá trị sản xuất kinh doanh dở dang quá lớn) xảy ra liên tục trong nhiều năm liền. Nguyên nhân là do đặc thù hoạt động kinh doanh của Công ty chuyên thi công các công trình xây lắp điện với thời gian khá dài. Tuy nhiên, có thể thấy tiến độ thi công công trình của Công ty còn chậm do chưa áp dụng được những kỹ thuật mới vào sản xuất. Mặc dù thời gian qua Công ty đã có đầu tư mua sắm mới tài sản cố định nhưng một số máy móc có công nghệ từ trước khi sáp nhập Công ty.

- Công tác quản lý vốn lưu động còn khá nhiều bất cập, thường ở thế bị động trước những biến đổi của thị trường nên dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn không cao. Ví dụ như năm 2013, lượng hàng dự trữ trong kho của Công ty là khá cao nên bị ứ đọng vốn ở khâu này, trong khi lượng tiền mặt thiếu hụt, gây khó khăn cho thực hiện giao dịch hàng ngày...

Trên đây chỉ là một số nguyên nhân chính, ngoài ra còn nhiều nguyên nhân khác dẫn đến những tồn tại, yếu kém trong sử dụng vốn lưu động của Công ty. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong thời gian tới, Công ty cần kịp thời có những điều chỉnh trong công tác quản lý, sử dụng vốn lưu động sao cho hợp lý nhất.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ VÔN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY XÂY DỰNG VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THỦY LỢI

3.1. Phương hướng phát triển của công ty

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp đều chọn cho mình một hướng đi riêng cũng như những phương pháp kinh doanh phù hợp nhằm đáp ứng được nhu cầu của thị trường, tránh việc tự mình loại mình ra khỏi nền kinh tế sôi động đó.

Cùng với đà phát triển của nền kinh tế quốc gia, thị trường xăng dầu trong nước cũng phát triển hết sức sôi động. Và để có thể hòa nhịp cùng với sự phát triển của thị trường xăng dầu quốc tế, công ty cũng đã đưa ra những định hướng cho tương lai và xây dựng cho mình kế hoạch kinh doanh trong những năm tới khá chi tiết. Dưới đây là một phần của bản kế hoạch đó.

+ Phương hướng:

Xây dựng công ty ngày càng vững mạnh, mở thêm một số chi nhánh nhỏ ra địa bàn thành phố và lan rộng sang các tỉnh lân cận.

Thực hiện đa dạng hóa ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh trên cơ sở duy trì và phát triển hơn nữa công việc kinh doanh vật liệu xây dựng và xây dựng dân dụng và công nghiệp, đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu của khách hàng trên toàn địa bàn.

Ngày càng mở rộng hơn nữa các mối quan hệ với ngân hàng và các bạn hàng để có thể tận dụng tối đa nguồn vốn với hiệu quả cao nhất.

Không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho toàn thể cán bộ, công nhân viên trong toàn công ty. Thường xuyên mở các lớp tập huấn và đào tạo trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho họ, giúp họ có thể ứng dụng tốt những tiến bộ của khoa học công nghệ.

Thực hiện tốt những quy định của pháp luật, không ngừng củng cố và hoàn thiện nội dung, quy chế của công ty...

+ Mục tiêu:

Công ty đang cố gắng phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm từ 35% - 40%. Đến năm 2015 đạt 438.687 triệu đồng.

Hoàn thành đúng tiến độ các công trình lớn của công ty và khách hàng truyền thống.

Phát triển, mở rộng hơn nữa nguồn vốn sản xuất kinh doanh. Phấn đấu đến năm 2015 nguồn vốn của doanh nghiệp lên tới 119.301 triệu đồng.

+ Một số chỉ tiêu cơ bản:

Để hoạt động của Công ty ngày càng tốt hơn, căn cứ vào tình hình thực tế, Ban lãnh đạo Công ty đã xây dựng một số chỉ tiêu, kế hoạch hoạt động trong thời gian tới. Các chỉ tiêu kế hoạch được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 3.1. Một số chỉ tiêu dự kiến đạt được trong những năm 2014-2016*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1. Doanh thu	15.314.739	17.777.686	18.933.225
2. Chi phí	5.820.618	4.326.495	1.718.846
3. Lợi nhuận	2.278.969	3.520.815	4.948.938
4. Nộp Ngân sách	818.111	1.165.829	1.415.702

*(Nguồn - Phòng kinh doanh công ty)***3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý vốn lưu động của công ty****3.2.1. Giải pháp xác định nhu cầu vốn lưu động**

Để chủ động trong việc quản lý vốn lưu động, trước mỗi năm kế hoạch doanh nghiệp phải căn cứ những tiêu chí có căn cứ khoa học như kế hoạch sản xuất kinh doanh, tiêu chí kinh tế kỹ thuật, định mức hao phí vật tư, giá cả và trình độ năng lực quản lý để lập kế hoạch vốn lưu động vững chắc và tiết kiệm

Nếu lượng vốn dự tính thấp hơn so với nhu cầu thực sự thì sẽ gây khó khăn cho quá trình luân chuyển vốn trong kinh doanh, thiếu vốn sẽ gây ra nhiều tổn thất như việc kinh doanh chậm trễ, không đáp ứng được nhu cầu thị trường, mất uy tín đối với nhà cung cấp. Ngược lại, nếu nhu cầu vốn lưu động xác định quá cao thì sẽ gây tác hại cho bản thân công ty, gây nên tình trạng ứ đọng vật tư hàng hoá, lãng phí, luân chuyển vốn chậm phát sinh nhiều chi phí không hợp lý làm tổng chi phí tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty.

Yêu cầu đặt ra đối với công ty là làm thế nào có một tỉ lệ vốn lưu động phù hợp với kết quả kinh doanh. Như đã phân tích ở chương 2, việc xác định vốn lưu động ở Công ty Xây dựng và chuyển giao công nghệ thuỷ lợi vẫn còn một số bất cập. Theo em, công ty có thể áp dụng phương pháp sau đây:

Phương pháp: Tỷ lệ phần trăm trên doanh thu

Phương pháp này dựa trên quy luật của mối quan hệ giữa doanh thu tiêu thụ sản phẩm với tài sản, tiền vốn rồi tiến hành như sau:

- Chọn các khoản mục của VLĐ có liên quan và các khoản mục có mối quan hệ chặt chẽ với doanh thu và tính tỷ lệ phần trăm của khoản đó so với doanh thu thực hiện trong kì.

- Dùng lý lệ phần trăm để ước tính nhu cầu vốn cho năm dựa trên doanh thu dự kiến.

Ví dụ: Năm 2014 chỉ tiêu đặt ra của Công ty Xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi là doanh thu thuần dự kiến là 155 tỷ đồng. Công ty xác định nhu cầu vốn lưu động thông qua 2 phương pháp trình bày ở trên.

Bảng 3.2: Tỷ lệ phần trăm (%) giữa các khoản mục có quan hệ trực tiếp và chặt chẽ với doanh thu

Tài sản		Nguồn vốn	
1. Tiền	10%	1. Phải trả người bán	8%
2. Các khoản phải thu	25%	2. Phải nộp ngân sách	0,5%
3. Hàng tồn kho	2,5%	3. Phải trả nhân viên	0,2%
4. TSLĐ khác	2,5%	4. Phải trả khác	1,3%
Cộng	40%	Cộng	10%

Theo bảng trên:

- Cứ doanh thu tiêu thụ sản phẩm tăng lên 1 đồng cần phải tăng vốn lên 0,4 đồng.

- Cứ một đồng doanh thu tăng lên thì doanh nghiệp chiếm dụng đương nhiên (nguồn vốn phát sinh tự động) là 0,1 đồng.

- Vậy thực chất 1 đồng doanh thu tăng lên doanh nghiệp chỉ cần bổ sung:

$$0,4 - 0,1 = 0,3 \text{ đồng}$$

Nhu cầu vốn lưu động cần bổ xung thêm cho kế hoạch là:

$$\text{Nhu cầu VLĐ năm 2014} = (\text{DT dự kiến 2014} - \text{DT năm 2013}) * 0,3 = (155\text{tỷ} - 140\text{tỷ}) * 0,3 = 4,5 \text{ tỷ đồng}$$

Công ty có thể dựa vào tỷ trọng định mức mà phân bổ vào từng khoản mục của VLĐ.

Nguồn vốn bổ sung này có thể huy động bằng cách vay ngắn hạn ngân hàng; chiếm dụng vốn của người bán; khoản vốn ứng trước của người mua,.... Công ty nên dựa vào tình hình hoạt động hiện tại của mình, phân tích thị trường và khách hàng để có thể đưa ra được phương án huy động vốn bổ sung hợp lý nhất.

3.2.2. Cải thiện công tác quản lý khoản phải thu

* *Cần cứ đưa ra giải pháp*

Công ty có khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao nhưng:

- Công ty chưa chú trọng vào công tác thu hồi nợ,
- Chưa có chính sách cho khoản phải thu cụ thể
- Chưa có bộ phận chuyên trách để thực hiện công tác quản lý các khoản công nợ

Trong khi đó, khoản phải thu phát sinh do bán chịu hàng hóa chiếm tỷ trọng lớn. Việc này sẽ giúp cho doanh thu của công ty tăng lên, đem về nhiều lợi nhuận hơn cho công ty. Xong nó cũng làm tăng thêm chi phí cho khoản phải thu, tăng thêm chi phí cho việc sử dụng vốn.

Nếu không được giám sát tốt, khoản phải thu có thể vượt khỏi tầm kiểm soát và có thể gây khó khăn trong tính thanh khoản của công ty. Vì vậy việc đưa ra mô hình để giúp công ty có thể kiểm soát các qui trình khi nhận định tình hình xem có nên giải quyết thế nào với khoản nợ phải thu của khách hàng, tránh sự làm việc theo cảm tính. Thông qua việc quyết định xem lợi nhuận gia tăng có đủ lớn hơn chi phí gia tăng không. Hay tiết kiệm chi phí có đủ bù đắp lợi nhuận giảm hay không.

* *Nội dung giải pháp*

Vì Công ty Xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi là một công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xây lắp với qui mô vừa và nhỏ nên việc sử dụng biện pháp chiết khấu thanh toán cho khách hàng là các chủ đầu tư có quan hệ lâu năm nên giá trị chiết khấu có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty nhưng lại không hấp dẫn với khách hàng. Nên trong phần giải pháp cho khoản phải thu em xin đi sâu vào giải pháp lập ra bộ phận chuyên trách cho công ty, và đặt ra tiêu chuẩn bán chịu áp dụng cho khách hàng, để giúp công ty có những lựa chọn đúng đắn trong việc ra quyết định.

Công ty có thể thực hiện giải pháp theo trình tự sau đây:

- **Lập bộ phận chuyên trách**

Trước khi đi thực hiện giải pháp, thì công ty phải phân bổ nhân lực quản lý khoản phải thu này. Nhân lực luôn là yếu tố tiền đề. Con người là chủ thể của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Họ là người ra các quyết định quản lý. Vì vậy, để có thể quản lý các khoản phải thu này một cách có hiệu quả, công ty cần phải có một bộ phận chuyên trách về quản lý thu nợ, và theo dõi công nợ, chia theo ngành nghề kinh doanh của khách hàng hoặc giá trị công nợ.

Công ty nên tuyển dụng thêm một nhân viên có kinh nghiệm trong việc quản lý công nợ, hoặc công ty có thể cử một trong những nhân viên của công ty đi học nghiệp vụ quản lý công nợ. Nhân viên này được đào tạo về kỹ năng giao tiếp qua điện thoại, khả năng thuyết phục khách hàng thanh toán hoặc cam kết thanh toán, cách xử lý các tình huống khó, sử dụng thành thạo các phần mềm hỗ trợ...

Họ là những người có khả năng phân tích và đưa ra các quyết định sao cho việc thu hồi các khoản nợ nhanh nhất, hoặc các phương pháp quản lý hiệu quả khoản phải thu để giúp công ty có được lợi nhuận tốt nhất

- **Đặt ra tiêu chuẩn bán chịu**

Tiêu chuẩn bán chịu nói riêng và chính sách bán chịu nói chung có ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu của công ty. Nếu đối thủ cạnh tranh mở rộng chính sách bán chịu, trong khi chúng ta không phản ứng lại điều này, thì nỗ lực tiếp thị sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, bởi vì bán chịu là yếu tố ảnh hưởng rất lớn và có tác dụng kích thích nhu cầu.

➤ ***Tiêu chuẩn khách hàng***

Để quyết định có nên bán chịu không thì tiêu chuẩn bán chịu tối thiểu chính là uy tín của khách hàng để được công ty chấp nhận bán chịu. Mỗi khách hàng khi đề nghị bán chịu đều được đánh giá uy tín dựa trên các tiêu chí: tư cách và uy tín, vốn, khả năng trả nợ và điều kiện kinh doanh. Ngoài ra công ty phải điều tra khách hàng, thu thập thông tin, soạn thảo các văn bản như: thỏa thuận đảm bảo trả nợ, thiết lập hồ sơ khách hàng và phân tích tài chính. Công ty có thể đề nghị ngân hàng phục vụ khách hàng của mình cung cấp cung cấp các thông tin cần thiết.

Những khách hàng lớn và là khách hàng truyền thống, hoạt động lâu năm. Tình hình tài chính của công ty khách hàng khá ổn định, sản lượng và doanh thu của khách hàng tăng trưởng đều. Khả năng trả nợ của khách hàng được đảm bảo bởi các đối tác của khách hàng, và tình hình khách hàng trả nợ cho công ty trước đó. Với những khách hàng này được xếp ở nhóm cao nhất (nhóm thứ nhất), tức rủi ro thấp nhất, có thể gia hạn thêm nợ.

Với việc phân tích khách hàng như vậy ta có thể có cơ sở đặt ra các tiêu chuẩn để bán chịu cho khách hàng. Ta có thể phân loại tiêu chuẩn khách hàng để có chính sách bán chịu cụ thể như sau:

Bảng 3.3 Bảng phân loại khách hàng

Khách hàng	Thời gian trả chậm (tháng)	Qui mô của Khách hàng	Số lần nợ quá hạn	Tỷ trọng KPT của 1KH/Tổng TS	Chính sách bán chịu
Nhóm 1	0	Nhỏ	0	0% - 5%	Nới lỏng / Thắt chặt
Nhóm 2	0 - 5	Vừa và nhỏ	0 - 5	5% - 15%	
Nhóm 3	5 - 10	Lớn	5 - 10	15% - 30%	

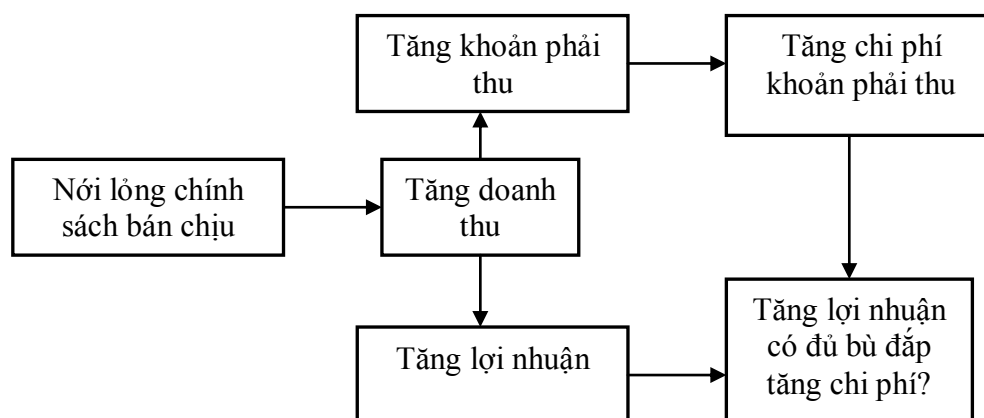
Với từng nhóm khách hàng và từng trường hợp khác nhau, công ty có thể cân nhắc xem nên chọn chính sách bán chịu nào. Công ty có thể tính toán xem nên bán chịu ở mức bao nhiêu, khi nào nên nới lỏng, khi nào nên thắt chặt để vừa có thể giữ được khách hàng vừa hạn chế rủi ro trong việc thu hồi nợ.

➤ **Áp dụng mô hình chính sách tiêu chuẩn bán chịu**

Bán chịu là một chính sách kinh doanh mà bất cứ công ty nào cũng phải có. Để quản lý được tốt khoản phải thu thì ta phải có được chính sách bán chịu tốt. Nhưng làm thế nào để biết được chính sách bán chịu đó là tốt hay chưa, thì ngoài việc công ty phân tích và phân loại khách hàng, thì công ty có thể đặt ra các mô hình chính sách bán chịu để có thể đưa ra quyết định bán chịu đúng nhất không ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty mà vẫn hấp dẫn khách hàng.

Việc đưa ra mô hình chính sách bán chịu này giúp công ty có thể xác định rõ được các ảnh hưởng của chính sách mà công ty áp dụng đối với từng khách hàng. Việc tính toán xác định các bước trong mô hình giúp công ty ước lượng được rõ ràng các lợi ích có được hay chi phí mà công ty phải chịu. Tránh việc công ty quyết định chính sách theo cảm tính.

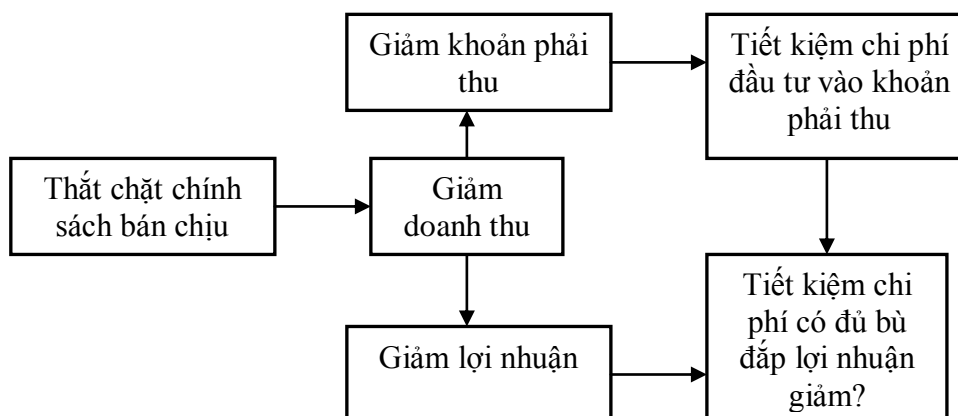
Mô hình 1: Mô hình nói lỏng chính sách bán chịu



Là mô hình giúp cho công ty có thể đưa ra quyết định có nên cho khách hàng gia hạn thêm thời gian trả nợ không. Từ mô hình này doanh thu bán ra được khuyến khích bằng các điều khoản bán chịu rộng rãi, nhờ đó khoản phải thu cũng tăng lên. Do đó cần phải xem xét việc nới lỏng chính sách bán chịu, gia hạn thêm thời gian thu nợ có ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh, cũng như lợi nhuận của công ty theo chiều hướng tốt hay không.

Chính sách này giúp cho công ty thu hút được khách hàng, nhưng khoản phải thu tăng, chi phí cũng tăng, và dễ gặp rủi ro trong thanh toán.

Mô hình 2: Mô hình thắt chặt chính sách bán chịu



Với mô hình thắt chặt chính sách bán chịu, công ty cũng phải phân tích tình hình kinh doanh của khách hàng xem có nên thúc giục, đặt ra hạn thời gian trả nợ, hay các biện pháp cần thiết để bắt khách hàng trả nợ đúng hạn hay không. Việc thắt chặt chính sách bán chịu đó sẽ giúp công ty giảm được chi phí tài chính nhưng có đủ bù đắp được lợi nhuận không.

Chính sách bán chịu thắt chặt có nghĩa là công ty đưa ra các điều kiện đối với khách hàng rõ ràng trong hợp đồng:

- Có tài sản đảm bảo, có bảo lãnh của ngân hàng
- Có hạn mức bán chịu, qui trình thu tiền cụ thể (có ghi trong hợp đồng)
- Đặt ra các trường hợp phải yêu cầu sự tham gia của bên thứ 3, có thể là các công ty mua bán nợ chuyên nghiệp, thậm chí là tòa án. (điều này có thỏa thuận trong hợp đồng)

Mô hình chính sách này giúp cho công ty giảm được khoản phải thu tới mức thấp nhất, giảm rủi ro do nợ quá hạn, nhưng với chính sách này sẽ không hấp dẫn khách hàng mới, thậm chí sẽ mất khách hàng.

Việc đưa ra các mô hình chính sách bán chịu thì là một việc dễ dàng với công ty, nhưng để thực hiện theo mô hình và ước lượng được lợi ích của việc sử dụng mô hình thì công ty cần có bộ phận chuyên trách có kinh nghiệm. Để quyết định xem công ty nên áp dụng mô hình chính sách bán chịu nào cho công ty, thì ta có thể kiểm nghiệm được qua việc so sánh giữa lợi nhuận công ty thu được với chi phí cho khoản phải thu công ty phải bỏ ra.

Qua việc phân tích chính sách bán chịu và phân tích uy tín khách hàng thì công ty có thể quyết định ra được tiêu chuẩn bán chịu. Công ty có thể có những chính sách bán chịu khác nhau tùy vào từng loại khách hàng.

**** Áp dụng thực hiện giải pháp***

Công ty có hợp đồng thi công lắp đặt hệ thống thiết bị vệ sinh cho Công ty 153 Minh Khai kí kết vào 8/2013 trị giá 160,000,000 VND, với chi phí cho đơn hàng khoảng 100,000,000 VND (bao gồm các chi phí về NVL trực tiếp 70trđ; chi phí NCTT 20trđ; các CPSX chung là 10trđ). Khách hàng là công ty Honda yêu cầu gia hạn thêm thời gian trả nợ là 2 tháng. Nhưng chi phí cơ hội công ty xác định cho khoản phải thu của công ty là 1,33%% (lãi suất ngân hàng 2 tháng nếu công ty có được giá trị khoản phải thu đó gửi vào ngân hàng, lãi suất kỳ hạn 2 tháng = lãi suất năm/12*2, lãi suất ngân hàng kỳ hạn 2 tháng tại thời điểm này là 8%/năm) vì vậy công ty phải quyết định xem nên thắt chặt hay nới lỏng chính sách bán chịu của công ty. Khi khách hàng có nhu cầu gia hạn thêm nợ thì công ty cũng chấp nhận, do đó kỳ thu tiền bình quân sẽ tăng lên là 2 tháng. Công ty có thể làm theo các bước sau:

○ Phân tích tình hình tài chính, kinh doanh, khả năng thanh toán khách hàng. Vì khách hàng là công ty Honda, là một công ty lớn có uy tín trên thị trường với tình hình tài chính tốt và là khách hàng truyền thống của Công ty trong thời gian gần đây, chưa có hiện tượng không trả được nợ, khả năng thanh toán được Công ty đánh giá là đảm bảo.

○ Phân tích môi trường kinh doanh trong ngành hoạt động của khách hàng thì thấy đó là môi trường kinh doanh tốt

○ Khách hàng chưa bao giờ có khoản nợ quá hạn nào.

○ Trong việc thực hiện thanh toán chậm, Công ty yêu cầu phía Công ty Honda xuất trình một bảo lãnh thanh toán được phát hành bởi một ngân hàng uy tín cho việc thực hiện các nghĩa vụ thanh toán có liên quan tới hợp đồng thi công trên.

○ Ước lượng được lợi ích của giải pháp xem nên chọn giải pháp nói lòng hay thắt chặt khoản phải thu cho khách hàng.

➤ *Xác định lợi nhuận kỳ vọng tăng thêm*

Doanh thu tăng thêm = 160,000,000 VND

Lợi nhuận gộp tăng thêm = 160,000,000 – 100,000,000 = 60,000,000 VND

Khoản phải thu tăng thêm = 160,000,000 VND

➤ *Xác định chi phí cơ hội khi chấp nhận chính sách nói lòng*

Chi phí cơ hội khi đầu tư khoản phải thu = 160,000,000 * 1,33%

= 2.133.333 VND

Chi phí của công ty sau khi nói lòng = Chi phí thực tế (GVHB) – Chi phí cơ hội

= 100,000,000 - 2.133.333

= 97.866.667 VND

*** Kết quả của giải pháp**

Với chính sách nói lòng bán chịu:

1) Lợi nhuận gộp tăng thêm là : 60,000,000 VND

2) Chi phí cơ hội khi đầu tư vào khoản phải thu là : 2.133.333 VND

=> Qua các số liệu trên ta có thể nhận thấy lợi nhuận tăng thêm lớn hơn so với việc mất khoản chi phí cơ hội. Do đó công ty có thể quyết định chọn mô hình nói lòng chính sách bán chịu để có thể tạo thêm nhiều lợi nhuận.

Với giải pháp mô hình lựa chọn chính sách bán chịu này, công ty có thể đưa ra những quyết định chính xác để có thể kiểm soát được thời gian, cũng như lợi ích của khoản

phải thu. Từ đó công ty có thể kiểm soát được phần vốn lưu động nằm ở phần này, để có những biện pháp quản lý quay vòng vốn sao cho hiệu quả nhất, tạo ra được nguồn lợi nhuận tối ưu.

Ngoài chính sách quản lý cụ thể trên, Công ty cần thực hiện phối hợp những biện pháp sau để có thể quản lý khoản phải thu một cách hiệu quả nhất

Quản lý khoản phải thu

Quản lý tốt khoản phải thu sẽ làm tăng tốc độ luân chuyển của vốn lưu động, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Đồng thời, điều này còn tạo uy tín và thế đứng vững vàng cho công ty trên thị trường trên cơ sở thiết lập các mối quan hệ tốt đẹp với bạn hàng, hạn chế khoản vốn bị chiếm dụng đến mức thấp nhất. Tuy nhiên, việc quản lý các khoản phải thu, phải trả cũng cần đảm bảo sao cho phù hợp lợi ích giữa các bên với nhau.

Để thúc đẩy tốc độ thu hồi công nợ, chi nhánh cần chú ý đến các vấn đề sau:

–Tìm hiểu rõ thực trạng nguồn vốn của các công trình mà chi nhánh thi công.

Tại công ty cũng như nhiều công ty xây dựng khác, các công trình có nguồn vốn đầu tư khác nhau sẽ ảnh hưởng tới tiến độ thi công và có quá trình thanh quyết toán khác nhau.

Đối với các công trình có vốn ngân sách nhà nước cấp thì quá trình thanh quyết toán phải chờ kết quả thẩm định giá trị khối lượng công việc hoàn thành bàn giao của các cơ quan có thẩm quyền, sau đó quá trình thanh toán còn có thể bị chậm trễ do chờ chỉ tiêu kế hoạch của nhà nước hay các bộ ngành...

Theo kinh nghiệm thực tế thi công qua các năm tại công ty, thì thường các công trình có nguồn vốn ngoài ngân sách nhà nước được thanh toán nhanh nhất, sau đó là các công trình do ngân sách nhà nước cấp phục vụ sử dụng kinh doanh, chậm trễ nhất là các công trình có vốn từ ngân sách nhà nước dành cho phúc lợi dân sinh. Việc tìm hiểu nguồn gốc nguồn vốn đầu tư cho các công trình mà chi nhánh trúng thầu như trên sẽ giúp cho chi nhánh đề ra được phương án thi công phù hợp, phương án huy động vốn cho việc khởi đầu thi công cũng như kế hoạch thu hồi vốn sau này.

–Thực hiện tốt công tác hoàn thiện hồ sơ quyết toán.

Hồ sơ quyết toán là cơ sở đầu tiên trong quá trình thu hồi vốn của mỗi công ty xây dựng, nên dù có cần qua thẩm định hay không thì ngay từ bước khởi đầu này chi nhánh cũng cần thực hiện tốt công tác hoàn thiện hồ sơ quyết toán với chủ đầu tư.

Đối với các công trình có nguồn vốn ngân sách nhà nước cấp thì ngoài việc hoàn thiện hồ sơ quyết toán thì công ty còn nên thống nhất với chủ đầu tư về cơ quan thẩm định công trình, tránh tình trạng sau khi thi công và hoàn thiện hồ sơ quyết toán song chi nhánh xin thẩm định tại một cơ quan còn chủ đầu tư lại xin thẩm định tại một cơ quan khác... Ngoài ra chi nhánh còn có thể lựa chọn phương án thống nhất với chủ đầu tư thẩm định từng hạng mục công trình, làm đến đâu kiểm tra đến đó tránh tình trạng phá đi làm lại.

–Nhất quán chính sách thu hồi công nợ.

Ngoài việc tìm hiểu nguồn gốc vốn đầu tư và hoàn thiện hồ sơ quyết toán thì chính sách tín dụng khách hàng là khâu quan trọng quyết định sự thành công của hai giải pháp trên, cụ thể là:

+ Đối với khách hàng mới, ít uy tín: Chi nhánh cần yêu cầu khách hàng có thể chấp, ký cược bảo lãnh, bảo đảm thanh toán của ngân hàng hay một tổ chức có tiềm lực về tài chính. Trên cơ sở hợp đồng đã ký kết, nếu vi phạm sẽ phạt theo lãi suất quá hạn đã thoả thuận trong hợp đồng.

+ Với khách hàng truyền thống, khách hàng lớn, có uy tín: áp dụng hình thức thanh toán trả chậm đến 30 ngày, tối đa là 60 ngày sau khi hoàn thành thủ tục bàn giao công trình xây lắp và 30 ngày nếu là cung cấp các sản phẩm, dịch vụ.

+ Khách hàng trong nội bộ công ty: Xác định dư nợ thường xuyên với thời hạn thanh toán không quá 30 ngày đối với sản phẩm hàng hoá dịch vụ, không quá 60 ngày đối với sản phẩm xây lắp, thường xuyên đối chiếu bù trừ công nợ đối với các khoản nợ đến hạn.

Ngoài ra, công ty cần tính toán tỷ lệ chiết khấu trong thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán sớm.

Thực tế tại cùng ty, việc quản lý các khoản phải thu, phải trả, nhất là đối với các khoản quá hạn chưa được phân tích đánh giá một cách chính xác. Việc lập dự phòng chưa dựa trên cơ sở phân độ rủi ro dự tính, số liệu chi tiết phản ánh trên sổ kế toán chưa chính xác. Công ty cần đối chiếu xem xét các khoản nợ quá hạn có đúng là khó đòi hay không và đánh giá chính xác các khoản nợ khó đòi đã bị xoá sổ.

3.2.3. Quản lý và sử dụng ngân quỹ

Trong công tác quản lý ngân quỹ ở công ty, công ty vẫn chưa lập kế hoạch tiền mặt, đây chính là hạn chế cơ bản trong việc xác định lượng dự trữ tiền mặt hợp lý. Vì vậy việc xác định mức tồn quỹ tối thiểu và lập kế hoạch tiền mặt là rất cần thiết đối với công ty. Công ty cần phải lập bảng thu-chi ngân quỹ và so sánh giữa thu và chi bằng tiền để tìm nguồn tài trợ nếu thâm hụt ngân quỹ, hoặc đầu tư ngắn hạn nếu dư thừa ngân quỹ, trong đó có tính đến số dư bằng tiền đầu kỳ và

cuối kỳ tối ưu. Chứ không nên chỉ gửi các khoản tiền dư thừa vào ngân hàng như hiện nay vì tỷ lệ sinh lời của nó là rất thấp gây ra sự kém hiệu quả trong sử dụng vốn bằng tiền tại công ty.

Có rất nhiều hình thức đầu tư ngắn hạn khác nhau có khả năng sinh lời cao mà công ty có thể lựa chọn như cho vay, đầu tư chứng khoán, góp vốn liên doanh... Công ty cần đa dạng hóa danh mục đầu tư hơn nữa để tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, một trong những hình thức đầu tư thường được sử dụng đó là đầu tư chứng khoán có tính thanh khoản cao đặc biệt là trong điều kiện hiện nay khi thị trường chứng khoán Việt Nam đã đi vào hoạt động và gặt hái được những thành công nhất định. Khi cần thiết công ty có thể chuyển đổi những chứng khoán này ra tiền mặt.

Khi lập kế hoạch tiền mặt chi nhánh nên lưu ý những vấn đề sau:

–Xác định mức số dư tiền mặt phù hợp. Lượng tiền mặt dự trữ tối ưu của doanh nghiệp phải thỏa mãn được 3 nhu cầu chính:

1. 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

2. Dự phòng cho các khoản chi ngoài kế hoạch

3. Dự phòng cho các cơ hội phát sinh ngoài dự kiến khi thị trường có sự thay đổi đột ngột.

Công ty 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.

3.2.4. Tăng cường công tác quản lý và sử dụng hàng tồn kho.

Khoản mục này nhìn chung được công ty quản lý tương đối tốt. Song công ty cần lưu ý quản lý khoản mục này nhằm hạn chế những thất thoát trong khâu dự trữ, giảm chi phí bảo quản, đảm bảo thu hồi lượng vốn ứ đọng này.

Nguyên vật liệu là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong giá thành xây lắp nên công ty cần phải quan tâm nhiều hơn nữa, để tăng cường tính kiểm tra, giám đốc vật tư, phòng kế toán chi nhánh cần bố trí nhân viên thường xuyên theo dõi chi phí vật tư tại các đội công trình, phòng kinh tế kỹ thuật cần bố trí cán bộ quản lý có kinh nghiệm về tổ chức, giám sát thi công tại công trường hỗ trợ các đội trưởng về kỹ thuật, quản lý xây lắp và lập kế hoạch thi công.

Trong thi công đôi khi công ty phải ngừng thi công do phải chờ chỉnh sửa thiết kế, để có thể phần nào khắc phục thiệt hại trong trường hợp này, trước khi thi công chi nhánh cần yêu cầu chủ đầu tư khảo sát thiết kế thật kỹ lưỡng. Bên cạnh đó chi nhánh cần đưa ra những điều khoản cam kết thỏa thuận cụ thể về trách nhiệm vật chất đối với việc làm chậm tiến độ thi công, lấy đó làm căn cứ yêu cầu chủ đầu tư có trách nhiệm bồi thường đối với những tổn thất do ngừng thi công gây ra.

Đối với sản phẩm kinh doanh dở dang: Các công trình, hạng mục công trình sau khi đã khởi công xây dựng công ty nên tập trung nhân lực, vật lực để đẩy nhanh tốc độ thi công, phân đầu bàn giao cho chủ đầu tư đúng và trước thời hạn của hợp đồng. Với những công trình đã hoàn thành, chi nhánh cần đẩy mạnh khâu xúc tiến thẩm định để sớm được bàn giao cho chủ đầu tư. Tránh tình trạng công trình đã hoàn thành mà chưa được thẩm định bàn giao, làm ứ đọng vốn, tăng chi phí bảo quản, lãng phí nhân công, vật tư.

3.2.5. Một số giải pháp khác

Ngoài những giải pháp trên, công ty có thể tiến hành một số biện pháp khác như:

–Công ty phải luôn tự đánh giá về khả năng, nguồn lực của mình, phải biết phát huy hết năng lực của cán bộ công nhân viên, nâng cao tinh thần trách nhiệm của mọi người trong công việc, luôn gắn quyền lợi của mỗi cá nhân với lợi ích tập thể, qui định rõ ràng chế độ khen thưởng, kỷ luật.

–Công ty nên thường xuyên đào tạo và tuyển chọn cán bộ có năng lực và trách nhiệm cao với công việc, nhằm trang bị những kiến thức vững vàng trong

kinh doanh cho họ. Có như vậy chi nhánh mới ngày càng phát triển hơn, kinh doanh có hiệu quả hơn, thu được nhiều lợi nhuận hơn.

– Thường xuyên hoặc định kỳ kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện các kế hoạch của chi nhánh nhằm đạt tới mục tiêu chung.

Tóm lại, trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động sử dụng vốn lưu động của công ty còn tồn tại nhiều điểm cần khắc phục, khai thác triệt để những thuận lợi nhằm đem lại hiệu quả cao cho hoạt động sử dụng vốn lưu động của công ty. Để các biện pháp nêu trên thực sự có tác động mạnh mẽ cần thiết phải thực hiện các phương pháp này đồng bộ, thống nhất, nếu chỉ sử dụng đơn lẻ một biện pháp sẽ không thể giải quyết những khó khăn của công ty.

KẾT LUẬN

Việc nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động phải là nhiệm vụ và mục tiêu thường xuyên lâu dài của công ty, nó không chỉ liên quan đến việc quản lý và sử dụng vốn lưu động ngắn hạn mà còn đến việc quản lý tài chính dài hạn, đảm bảo cho vốn lưu động của công ty được sử dụng tiết kiệm một cách hợp lý và có hiệu quả trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh mà công ty đã đề ra. Thực hiện tốt việc bảo toàn và phát triển vốn lưu động. Để làm được điều đó công ty cần kết hợp giữa lý luận và thực tiễn hoạt động kinh doanh của công ty cũng như điều kiện kinh tế xã hội và những quy định quản lý của nhà nước, tích cực học tập những kinh nghiệm, tri thức quản lý tiên tiến và biết vận dụng một cách linh hoạt vào điều kiện cơ sở kinh doanh của mình, sự nỗ lực và cố gắng của công ty phải là một nhân tố và động lực chủ đạo trong việc phát triển nguồn vốn cổ phần, nâng cao năng lực chủ đạo tài chính của công ty. Đồng thời tích cực tìm kiếm và khai thác có hiệu quả các nguồn vốn khác, lựa chọn phương thức tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động một cách khoa học, phù hợp với điều kiện và đặc điểm kinh doanh của công ty trên cơ sở cân nhắc chi phí và rủi ro của mỗi phương thức tài trợ.

Việc huy động vốn phải luôn gắn liền với việc làm tốt công tác quản lý và sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng, nó phải được định hướng bằng những kế hoạch và quyết định kinh doanh sáng suốt, khoa học, đúng mục đích, tiết kiệm và có hiệu quả. Đối với đặc điểm vốn lưu động, do đặc điểm của nó tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau, không ngừng vận động và luân chuyển với tốc độ cao. Vì vậy việc quản lý vốn lưu động là hết sức phức tạp, đòi hỏi việc quản lý xuyên suốt ở tất cả các khâu trong toàn bộ quá trình tuần hoàn.

Bên cạnh đó không ngừng nâng cao năng lực quản lý kinh doanh của công ty, điều này có ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty, trong đó cần chú trọng đến việc quản lý con người, đây là một nhân tố quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp.

Mặt khác sự hỗ trợ bằng những biện pháp và chính sách vĩ mô của Nhà nước cũng hết sức cần thiết đặc biệt là các biện pháp hỗ trợ bằng vốn, trong đó nhà nước cần có những biện pháp tích cực đẩy nhanh sự phát triển của TTCK và tạo ra được cơ chế quản lý hữu hiệu nhằm đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả nhất.

Thông qua phân tích tình hình vốn lưu động ở Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi chuyên đề này hi vọng sẽ phần nào có ích cho những người quan tâm thấy được thực trạng vốn kinh doanh những đặc điểm tốt hay còn chưa tốt ở Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi nói riêng và doanh nghiệp khác trong nước ta trong thời gian qua.

Do thời gian và những hiểu biết có hạn nên chuyên đề chắc chắn không tránh khỏi khỏi những thiếu sót. Kính mong các thầy cô giúp đỡ thêm về mặt lý luận cũng như thực tiễn.

Tôi xin chân thành cảm ơn giảng viên hướng dẫn và toàn thể anh chị em trong Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi đã nhiệt tình giúp đỡ và tạo điều kiện cho tôi hoàn thành tốt khóa luận thực tập này.

Hà Nội, ngày 20 tháng 5 năm 2014

Sinh viên thực hiện

Trần Linh Chi

PHỤ LỤC

Phụ lục 1 - Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2011-2013 của công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi (ĐVT: triệu đồng, %)

Phụ lục 2 - Bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011-2013 của công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ thủy lợi (ĐVT: triệu đồng)

Phụ lục 3 : Danh mục máy móc thiết bị chính công ty sử dụng

S T T	Tên Thiết bị	Ký hiệu/ Biển kiểm soát	Số lượng (Cái)	Nước sản xuất	Năm sản xuất	Chất lượng còn lại (%)	Hãng sản xuất
A. XE CHUYÊN DÙNG							
1	Xe tưới nước	30N6367	1	Trung Quốc	2013	85	Dongfeng
B. TRẠM TRỘN							
1	Trạm trộn		1	Việt Nam	2011	60	CIE
2	Xe bơm bê tông 6m ³		2	Nga	2011	60	Kamaz
3	Xe bơm bê tông	29N0281	1	Trung Quốc	2012	80	Dongfeng
4	Máy bơm bê tông		1	Italy	2010	55	Cifa
C. DÂY TRUYỀN SẢN SUẤT VẬT LIỆU XÂY DỰNG							
1	Dây truyền sản xuất đá		1		2010	55	
D. MÁY ĐÀO							
1	Máy đào Kobelco	SK310	1	Nhật Bản	2010	55	Kobelco
2	Máy xúc lật WA	WA350	1	Nhật Bản	2010	55	Komatsu
3	Máy xúc lật TC75	TC75	1	Nhật Bản	2010	55	Komatsu
4	Máy xúc lật Ciagong	Ciagong	1	Trung Quốc	2013	85	Ciagong
5	Máy đào Samsung	175MX	1	Hàn Quốc	2012	80	Samsung
E. MÁY LU							
1	Lu rung Sakai SV91	SV91	1	Nhật Bản	2011	60	
2	Lu rung BomaG 107	107	1	LB Đức	2011	60	
3	Lu rung BomaG 108	108	1	LB Đức	2011	60	

4	Lu rung BomaG 141	141	1	LB Đức	2011	60	
5	Lu rung BomaG 142	142	1	LB Đức	2011	60	
F. MÁY SANG GẠT							
1	San gạt Mitsubishi 302		1	Nhật Bản	2011	60	Mitsubishi
2	San gạt Mitsubishi 303		1	Nhật Bản	2011	60	Mitsubishi
G. THIẾT BỊ NÂNG							
1	Vận thăng hàng		1	Việt Nam	2013	85	Hòa Phát
2	Cầu tháp	QTZ5015	1	Trung Quốc	2013	85	QTZ
H. MÁY ĐO ĐẶC							
1	Máy toàn đạc TC405-1	TC405-1	1	Nhật Bản	2010	55	Topcom
2	Máy toàn đạc TC405-2	TC405-2	1	Nhật Bản	2011	60	Topcom
3	Máy toàn đạc Topcom		1	Nhật Bản	2011	60	Topcom

Nguồn: Phòng Thiết bị đầu tư Công ty xây dựng và chuyển giao công nghệ Thủy lợi

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình tài chính doanh nghiệp, Trường học viện tài chính
2. Giáo trình phân tích và lập dự án đầu tư - Trường học viện tài chính.
3. Giáo trình luật kinh tế - Trường học viện tài chính.
4. Đọc, lập, phân tích tài chính PGS - TS Ngô Thế Chi, TS Vũ Công Ty, Nhà xuất bản thống kê, tháng 6/2011
5. Quản trị tài chính doanh nghiệp, giáo trình Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
6. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp xây dựng, Trường Đại học xây dựng 1998.
7. Hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp thương mại, TS Nguyễn Văn Công nhà xuất bản tài chính 2009.
8. Quản trị tài chính doanh nghiệp – Nguyễn Hải Sản nhà xuất bản lao động