

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN  
NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN  
XÂY DỰNG THÀNH HUY**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : DƯƠNG NGỌC LINH  
MÃ SINH VIÊN : A19217  
CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH**

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN  
NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN  
XÂY DỰNG THÀNH HUY**

**Giáo viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Thúy**  
**Sinh viên thực hiện : Dương Ngọc Linh**  
**Mã sinh viên : A19217**  
**Chuyên ngành : Tài chính**

**HÀ NỘI – 2015**

Thang Long University Library

## LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự giúp đỡ cũng như sự động viên từ rất nhiều phía.

Trước tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới giáo viên hướng dẫn khóa luận tốt nghiệp – TS. Nguyễn Thị Thúy. Cô không chỉ là người trực tiếp giảng dạy em một số môn học chuyên ngành tại trường trong thời gian qua, mà còn là chỉ bảo tận tình, hướng dẫn em trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện khóa luận.

Ngoài ra, em cũng mong muốn thông qua khóa luận này, gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô đang giảng dạy tại trường đại học Thăng long, những người luôn nhiệt tình và tâm huyết để mang lại cho sinh viên những kiến thức để chúng em có thể có một nền tảng về chuyên ngành của mình.

Bên cạnh đó em cũng xin cảm ơn tới các cô, chú, anh, chị đang làm việc tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy đã tận tình giúp đỡ và cung cấp số liệu để em có thể hoàn thành được khóa luận của mình.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Sinh viên

**Dương Ngọc Linh**

## **LỜI CAM ĐOAN**

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

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

Sinh viên

**Dương Ngọc Linh**

## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp .....</b>	<b>1</b>
<i>1.1.1. Khái niệm tài sản ngắn hạn .....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn .....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp .</i>	<i>4</i>
<b>1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp .....</b>	<b>6</b>
<i>1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp .....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp ..</i>	<i>7</i>
<i>1.2.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp .....</i>	<i>14</i>
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XÂY DỰNG THÀNH HUY .....</b>	<b>24</b>
<b>2.1. Giới thiệu chung về doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</b>	<b>24</b>
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</i>	<i>24</i>
<i>2.1.2. Bộ máy quản lý của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</i>	<i>25</i>
<i>2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013.....</i>	<i>27</i>
<b>2.2. Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</b>	<b>35</b>
<i>2.2.1. Quy mô, cơ cấu tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</i>	<i>35</i>
<i>2.2.2. Công tác quản lý tiền tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy.....</i>	<i>39</i>
<i>2.2.3. Quản lý các khoản phải thu .....</i>	<i>41</i>
<i>2.2.4. Quản lý hàng tồn kho .....</i>	<i>43</i>
<b>2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</b>	<b>44</b>
<i>2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....</i>	<i>44</i>
<i>2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</i>	<i>46</i>
<i>2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời.....</i>	<i>49</i>
<b>2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</b>	<b>51</b>
<i>2.4.1. Những thành tựu đạt được .....</i>	<i>51</i>
<i>2.4.2. Những hạn chế .....</i>	<i>52</i>

<i>2.4.3. Các nguyên nhân dẫn đến hạn chế của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</i> .....	53
<b>CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XÂY DỰNG THÀNH HUY</b> .....	54
<b>3.1. Định hướng phát triển của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</b> .....	54
<i>3.1.1. Nhận xét chung về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</i> .....	54
<i>3.1.2. Định hướng phát triển của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</i> .....	55
<i>3.1.3. Định hướng sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</i> .....	55
<b>3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy</b> .....	56
<i>3.2.1. Quản lý và sử dụng có hiệu quả tiền mặt</i> .....	56
<i>3.2.2. Quản lý và sử dụng hiệu quả các khoản phải thu</i> .....	58
<i>3.2.3. Quản lý tốt hàng tồn kho</i> .....	59
<i>3.2.4. Các giải pháp khác</i> .....	61
<b>3.3. Một số kiến nghị với Nhà nước</b> .....	63

## DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn

## **DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ, CÔNG THỨC**

<b>Bảng 2.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>27</b>
<b>Bảng 2.2. Tình hình tài sản tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy năm 2011 – 2013 .....</b>	<b>36</b>
<b>Bảng 2.3. Cơ cấu các khoản phải thu ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân Thành Huy .....</b>	<b>41</b>
<b>Bảng 2.4. Tỷ lệ hệ số nợ của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>43</b>
<b>Bảng 2.5. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 - 2013 .....</b>	<b>44</b>
<b>Bảng 2.6. Các chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>46</b>
<b>Bảng 2.7. Chỉ tiêu khả năng sinh lời của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 - 2013 .....</b>	<b>49</b>
<b>Bảng 2.8. Chỉ tiêu ROA theo phương pháp Dupont .....</b>	<b>50</b>
<b>Bảng 2.9. Chỉ tiêu ROE tính theo phương pháp Dupont .....</b>	<b>51</b>
<b>Bảng 3.1. Báo cáo kế hoạch vốn bằng tiền .....</b>	<b>58</b>
<b>Biểu đồ 2.1. Tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>28</b>
<b>Biểu đồ 2.2. Quy mô tài sản tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>31</b>
<b>Biểu đồ 2.3. Tỷ trọng tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>32</b>
<b>Biểu đồ 2.4. Quy mô nguồn vốn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>33</b>
<b>Biểu đồ 2.5. Tỷ trọng nguồn vốn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>34</b>
<b>Biểu đồ 2.6. Cơ cấu tài sản ngắn hạn .....</b>	<b>37</b>
<b>Biểu đồ 2.7. Tình hình tiền mặt tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy 40</b>	
<b>Biểu đồ 2.8. Tình hình hàng tồn kho tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013 .....</b>	<b>43</b>
<b>Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy .....</b>	<b>25</b>



## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lí do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, để có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, các công ty luôn phải chú trọng tới việc nâng cao chất lượng sản phẩm, giá cả phù hợp. Quá trình đổi mới cơ chế quản lý của các doanh nghiệp Việt Nam cho thấy, doanh nghiệp nào xây dựng và thực thi tốt chính sách quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn thì doanh nghiệp đó sẽ có lợi nhuận tăng cao, sản phẩm mới có tính cạnh tranh vì chất lượng sản phẩm được đảm bảo. Khách hàng luôn có sự so sánh giữa sản phẩm của doanh nghiệp này với sản phẩm của doanh nghiệp khác nhằm lựa chọn cho mình sản phẩm tốt nhất. Vì thế, chất lượng sản phẩm tạo ra sự khác biệt giữa các doanh nghiệp, sản phẩm có chất lượng cao sẽ làm tăng khả năng thu hút khách hàng, tạo nên sự trung thành của khách hàng với doanh nghiệp. Do vậy, việc sử dụng tài sản ngắn hạn một cách hiệu quả luôn là vấn đề mà các nhà quản lý quan tâm.

Thực tế nhiều năm qua cho thấy, bên cạnh những doanh nghiệp làm ăn phát đạt còn không ít doanh nghiệp rơi vào tình trạng làm ăn thua lỗ dẫn đến phá sản. Mặc dù hầu hết các vụ phá sản trong kinh doanh là hệ quả của nhiều yếu tố như nguồn nhân lực, tình hình kinh tế,... chứ không phải chỉ do việc quản lý tài sản ngắn hạn không hiệu quả. Nhưng thực tế thì sự bất lực của một số công ty trong việc hoạch định và kiểm soát chặt chẽ các loại tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn hầu như là nguyên nhân dẫn đến thất bại cuối cùng của họ. Vì khi các công ty buộc phải đóng cửa là khi hoạt động sản xuất kinh doanh không được diễn ra nữa, các tài sản ngắn hạn như nguyên vật liệu, hàng tồn kho, phải thu khách hàng,... lại đóng vai trò chủ chốt, đảm bảo sự diễn ra của hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.

Do tầm quan trọng của vấn đề và quá trình tìm hiểu thực tế tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy, em nhận thấy việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty là cần thiết. Vì vậy, với sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh, chị trong công ty cùng với những kiến thức đã được học ở trường, em xin chọn đề tài: ***“Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy”*** làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận của mình.

### 2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

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

Phạm vi nghiên cứu: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011-2013. Từ đó, đưa ra một số kiến nghị để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp nghiên cứu chủ yếu của khóa luận là phương pháp phân tích, tổng hợp, khái quát dựa trên những số liệu mà công ty cung cấp.

### **4. Kết cấu của khóa luận**

Khóa luận gồm 3 chương chính

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

**Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

**Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP

#### **1.1. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp**

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

Trong nền kinh tế quốc dân, mỗi doanh nghiệp được coi là một tế bào của nền kinh tế với nhiệm vụ chính là thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ cung cấp cho xã hội. Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành và đạt hiệu quả, ngoài những tài sản dài hạn thì các tài sản ngắn hạn là một phần không thể thiếu để quá trình sản xuất, kinh doanh được diễn ra một cách thường xuyên và liên tục. Thông thường, tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp gồm 2 loại: Tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất và tài sản ngắn hạn trong khâu lưu thông.

Tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất bao gồm những vật tư dự trữ để quá trình sản xuất được diễn ra liên tục như: Nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, nhiên liệu... và một số sản phẩm đang trong quá trình sản xuất như sản phẩm dở dang hay bán thành phẩm.

Tài sản ngắn hạn trong khâu lưu thông những tài sản ngắn hạn nằm trong khâu lưu thông của doanh nghiệp như hàng trong kho chờ tiêu thụ, vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán...

Quá trình sản xuất của doanh nghiệp luôn gắn liền với quá trình lưu thông. Trong quá trình tham gia vào các hoạt động sản xuất kinh doanh tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất và tài sản ngắn hạn trong khâu lưu thông luôn chuyển hoá lẫn nhau, vận động không ngừng làm cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục. Để hình thành nên tài sản ngắn hạn sản xuất và tài sản ngắn hạn lưu thông doanh nghiệp cần phải có một số vốn tương ứng để đầu tư vào các tài sản ấy, số tiền ứng trước về những tài sản ấy được gọi là tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, tài sản ngắn hạn được thể hiện ở các bộ phận tiền mặt, các chứng khoán có tính thanh khoản cao, các khoản phải thu và dự trữ tồn kho.

Như vậy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp là những tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, có thời hạn sử dụng, luân chuyển, thu hồi vốn trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có thể tồn tại dưới hình thức tiền tệ, hiện vật (vật tư, hàng hóa) dưới dạng đầu tư ngắn hạn và các khoản nợ phải thu ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm vốn bằng tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác.

(Nguồn: Nguyễn Đình Kiệm – Bạch Đức Hiền (1999), *Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”*, NXB Tài Chính)

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

Trong doanh nghiệp thì giá trị các loại tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn, do đặc thù của từng loại hình doanh nghiệp mà tỷ trọng TSNH là khác nhau. Đối với doanh nghiệp sản xuất, TSNH chiếm từ 25% đến 50% tổng giá trị tài sản còn trong doanh nghiệp thương mại thì TSNH chiếm tới 70% tổng giá trị tài sản. Việc quản lý và sử dụng hợp lý các loại tài sản ngắn hạn có vai trò rất quan trọng đối với việc hoàn thành các mục tiêu chung của doanh nghiệp như mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh, có chỗ đứng vững chắc trên thị trường,... do tài sản ngắn hạn thể hiện được phần lớn năng lực tài chính của doanh nghiệp, đảm bảo cho quá trình hoạt động SXKD được diễn ra thường xuyên, liên tục và việc quản lý, sử dụng tốt TSNH góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, một trong những nhân tố quyết định thành công của doanh nghiệp. Vì vậy, trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp cần phải biết rõ số lượng, giá trị mỗi loại tài sản ngắn hạn là bao nhiêu cho hợp lý, tiết kiệm tối đa chi phí quản lý, phù hợp với quy mô hoạt động của doanh nghiệp tránh những loại tài sản có giá trị quá cao như khoản khấu thu khách hàng, hàng tồn kho,...vượt quá giới hạn cho phép gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh chung của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp không ngừng vận động qua các giai đoạn của chu kỳ kinh doanh: Dự trữ - sản xuất - lưu thông, quá trình này gọi là quá trình tuần hoàn và chu chuyển của tài sản ngắn hạn. Qua mỗi giai đoạn của chu kỳ kinh doanh tài sản ngắn hạn lại thay đổi hình thái biểu hiện. TSNH đảm bảo quá trình SXKD diễn ra liên tục nên nó được chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ và ngược lại theo một chu kỳ khép kín là tiền  $\rightarrow$  nguyên vật liệu  $\rightarrow$  bán thành phẩm  $\rightarrow$  sản phẩm  $\rightarrow$  tiền (T-H-T'). Do vậy, TSNH chỉ tham gia vào 1 chu kỳ sản xuất mà không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm tạo ra một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu. Sau mỗi chu kỳ kinh doanh thì tài sản ngắn hạn hoàn thành 1 vòng chu chuyển.

Tài sản ngắn hạn được phân bố đủ trong tất cả các khâu, các công đoạn nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, ổn định tránh lãng phí và tổn thất do ngừng sản xuất, không làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và đảm bảo khả năng sinh lời của tài sản khi TSNH luôn phát huy tối đa hiệu quả của mình khi được phân bố hợp lý, phù hợp với nhiệm vụ ở từng khâu, ví dụ như khâu sản xuất thì cần TSNH là các nguyên vật liệu, phụ liệu,... giúp hoàn thành tốt công việc và tạo nên một sản phẩm chất lượng cuối cùng.

Tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao như tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu khách hàng, các khoản đầu tư ngắn hạn,... dễ dàng chuyển hóa từ dạng

vật chất sang tiền tệ nên đáp ứng được khả năng thanh toán của doanh nghiệp mà không chịu chi phí lớn do vòng chu chuyển của chúng ngắn. Tuy nhiên, điều này lại gây khó khăn cho quản lý do khả năng thất thoát của TSNH lớn hơn các tài sản khác.

Không như đầu tư vào tài sản cố định, các khoản đầu tư TSNH có thể hủy bỏ bất cứ thời điểm nào mà không phải chịu chi phí tổn kém. Điều đó có được là do tài sản ngắn hạn đáp ứng được nhanh chóng sự biến động của doanh số và sản xuất. Đổi lại, tài sản ngắn hạn thường chịu sự lệ thuộc khá nhiều vào những giao động mang tính mùa vụ như giao động về thời tiết và chu kỳ kinh doanh hiệu quả hay không hiệu quả vì những giao động mùa vụ này quyết định đến chất lượng của TSNH.

(Nguồn: Nguyễn Đình Kiệm – Bạch Đức Hiền (1999), *Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”*, NXB Tài Chính)

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

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

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

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

- Tài sản ngắn hạn lưu thông: là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu lưu thông của doanh nghiệp, bao gồm: Thành phần tồn kho, hàng gửi bán và khoản nợ phải thu của khách hàng.

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

#### *Phân loại theo tính thanh khoản*

Đây là cách phân loại dựa trên khả năng huy động cho việc thanh toán. Theo cách phân loại này thì tài sản ngắn hạn bao gồm tiền và các khoản tương đương tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, các khoản ứng trước, hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác.

- Tiền: Bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản tương đương tiền như vàng, đá quý... Đây là tài sản có tính thanh khoản cao nhất trong doanh nghiệp, chính vì vậy doanh nghiệp cần duy trì một cách hợp lý, không quá nhỏ để đảm bảo khả năng thanh toán cũng như không quá lớn để tránh lãng phí, ứ đọng vốn của doanh nghiệp.

- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn khác bao gồm các chứng khoán ngắn hạn, các khoản đầu tư ngắn hạn khác, các khoản dự phòng đầu tư ngắn hạn... Đây là khoản vừa có tính thanh khoản cao, vừa có khả năng sinh lời. Khi có nhu cầu thanh toán mà tiền không đáp ứng đủ thì doanh nghiệp sẽ bán các chứng khoán này.

- Các khoản phải thu (tín dụng thương mại) bao gồm các khoản phải thu khách hàng... là một loại tài sản rất quan trọng của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp thương mại. Muốn mở rộng mạng lưới tiêu thụ và tạo dựng mối quan hệ lâu dài, doanh nghiệp bán chịu cho khách hàng, chính vì vậy đã phát sinh ra các khoản tín dụng thương mại. Tín dụng thương mại có thể giúp doanh nghiệp nâng cao doanh số, từ đó tăng doanh thu, nhưng cũng có thể đẩy doanh nghiệp vào tình trạng khó khăn khi doanh nghiệp không thể hoặc khó thu hồi nợ từ khách hàng.

- Các khoản ứng trước: Bao gồm các khoản tiền mà doanh nghiệp đã trả trước cho người bán, nhà cung cấp hoặc cho các đối tượng khác.

- Hàng tồn kho: “Hàng tồn kho” trong khái niệm này không có nghĩa là hàng hóa bị ứ đọng, không bán được mà nó bao gồm toàn bộ hàng hóa vật liệu, nguyên liệu đang tồn tại ở các kho, quầy hàng hoặc trong xưởng. Trên thực tế, hàng tồn kho bao gồm hàng trăm loại khác nhau, tuy nhiên, có thể phân thành các nhóm chính sau: Nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, vật liệu bổ trợ, nhiên liệu, thành phẩm, sản phẩm dở dang và bán thành phẩm, công cụ, dụng cụ...

- Các doanh nghiệp khác nhau thì các khoản mục này có giá trị và tỷ trọng khác nhau trong tổng tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên, doanh nghiệp nào cũng cần phải có một chế độ quản lý khoa học và hợp lý để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh thông suốt, vừa giảm được chi phí không cần thiết, từ đó giúp cho việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn có hiệu quả hơn.

- Tài sản ngắn hạn khác: Bao gồm các khoản tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, tài sản thiếu chờ xử lý, các khoản cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn.

Trên thực tế, không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ các khoản mục trên trong bảng cân đối kế toán. Thường thì trong doanh nghiệp chỉ có các khoản chính như: tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác... Vậy nếu doanh nghiệp xác định được cách phân loại phù hợp với mình thì sẽ có ưu thế hơn trong việc bảo tồn, quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn.

(Nguồn: <http://voer.edu.vn/>)

#### ***1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp***

Trên thị trường, bất kỳ doanh nghiệp nào đang hoạt động đều phải có tài sản ngắn hạn. Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh ngoài tài sản như máy móc, nhà xưởng, doanh nghiệp còn phải bỏ ra một khoản tiền nhất định để mua sắm hàng hóa, nguyên nhiên vật liệu... phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Như vậy tài sản



ngắn hạn là điều kiện để doanh nghiệp đi vào hoạt động. Dù đó là doanh nghiệp sản xuất hay doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ thì tài sản ngắn hạn cũng luôn là vấn đề mấu chốt dẫn đến thành công cho các doanh nghiệp này vì khi TSNH hoạt động hiệu quả thì không có lý do gì khiến hoạt động SXKD của doanh nghiệp bị ngưng trệ, gián đoạn.

Tài sản ngắn hạn giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được vận hành liên tục, không bị gián đoạn. Trong sản xuất, tài sản ngắn hạn giúp cho doanh nghiệp thông suốt trong SXKD, đảm bảo quy trình công nghệ, công đoạn sản xuất. Lượng tài sản ngắn hạn có hợp lý đồng bộ thì mới không làm gián đoạn quá trình sản xuất. Trong lưu thông, tài sản ngắn hạn đảm bảo dự trữ thành phẩm đáp ứng đơn đặt hàng của khách hàng và nhu cầu tiêu thụ nhàn. Vì nhu cầu của khách hàng là không giới hạn, tăng theo thời gian cả về quy mô lẫn chất lượng nên để thỏa mãn tất cả các nhu cầu đó, khơi thông sự gián đoạn trong lưu thông của doanh nghiệp thì dự trữ một lượng lớn TSNH là điều tất yếu.

Tài sản ngắn hạn giúp cho doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn cũng như các khoản chi phí phát sinh trong quá trình SXKD như chi phí đền bù, chi phí mua nguyên vật liệu thanh toán ngay,... Khi duy trì ở một mức độ hợp lý, phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như phù hợp với tình hình nền kinh tế tại mỗi thời điểm nhất định thì nó đem lại cho doanh nghiệp những lợi thế nhất định như được hưởng chiết khấu thương mại khi mua với số lượng nhiều, chiết khấu thanh toán khi thanh toán sớm tiền hàng,... Từ đó giúp doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí, làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn giúp doanh nghiệp tạo dựng được mối quan hệ mật thiết với khách hàng, đặc biệt là khách hàng lớn và thân thuộc thông qua chính sách tín dụng thương mại. Vì khi TSNH của doanh nghiệp đang hoạt động hiệu quả, doanh nghiệp có thể lới lỏng tín dụng đối với khách hàng, cho khách hàng chiếm dụng vốn khi họ đang có nhu cầu về vốn để duy trì hoạt động kinh doanh, mở rộng thị trường. Điều này mang lại cho doanh nghiệp những mối quan hệ thân thiết, tạo ra sự trung thành từ khách hàng.

Vì TSNH có tính thanh khoản cao, là thành phần duy trì hoạt động SXKD của doanh nghiệp nên thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn thường nhanh khiến cho công việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn luôn được diễn ra thường xuyên, liên tục đáp ứng nhu cầu SXKD, tránh thất thoát TSNH trong quá trình sử dụng, mang lại lợi ích cuối cùng cho doanh nghiệp. Với vai trò to lớn như vậy, việc tăng tốc độ luân chuyển TSNH, nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp là nhu cầu tất yếu.

Tài sản ngắn hạn có khả năng quyết định đến quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp tự chủ trong việc sử dụng vốn, vì vậy khi muốn mở rộng quy mô doanh nghiệp thì cần có thêm một lượng vật tư hàng hóa nhất định để dự trữ và đưa vào sản xuất. Đặc biệt vốn bằng tiền còn giúp cho doanh nghiệp nắm được các cơ hội kinh doanh tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp vì vốn bằng tiền có tính thanh khoản cao nhất, kịp phản ứng với những diễn biến bất ngờ của thị trường cũng như các quyết định đầu tư kịp thời của doanh nghiệp khi cơ hội kinh doanh đến.

Nhìn chung, tài sản ngắn hạn góp phần quan trọng, giúp doanh nghiệp hoạt động một cách bình thường và ổn định. Mđ



sản xuất và lưu thông. Quá trình vận động của tài sản ngắn hạn bắt đầu từ việc dùng tiền tệ mua sắm vật tư dự trữ cho sản xuất, tiến hành sản xuất và khi sản xuất xong doanh nghiệp tổ chức tiêu thụ để thu về một số vốn dưới hình thái tiền tệ ban đầu với giá trị tăng thêm. Mỗi lần vận động như vậy được gọi là một vòng luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Do quá trình vận động phức tạp, liên tục của tài sản ngắn hạn nên trong công tác quản lý tài chính có nhiều quan điểm khác nhau để phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cụ thể là:

Sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn là làm cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, ổn định, đáp ứng khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp.

(Nguồn: Nguyễn Thanh Huyền (2014), “*Tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp*”, <http://www.tailieu.vn/>)

Sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn là phải tiết kiệm tối đa lượng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh để mang lại doanh thu cao nhất. Sử dụng tiết kiệm tài sản ngắn hạn, làm tăng vòng quay vốn lưu động từ đó giảm chi phí sản xuất. (Nguồn: Lê Xuân Hải (2014), “*Quản lý tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://www.slideshare.net/>)

Sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả là phải sử dụng hiệu quả các nguồn lực khác vì tài sản ngắn hạn chỉ là một trong nhiều yếu tố mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. (Nguồn: Phạm Thu Cúc (2014), “*Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://luanvan.co/>)

Sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn góp phần làm tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu, từ đó sẽ đạt doanh lợi cao nhất và rủi ro sẽ thấp nhất đặc biệt là rủi ro mất khả năng thanh toán hay rủi ro phá sản.

(Nguồn: Nguyễn Thanh Nga (2014), “*Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://doc.edu.vn/>)

Tóm lại, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn có thể được hiểu như sau: *Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng tài sản ngắn hạn trong quá trình sản xuất kinh doanh nhằm đem lại doanh thu cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất cho doanh nghiệp.*

(Nguồn: Nguyễn Thanh Nga (2014), “*Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://doc.edu.vn/>)

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

#### **1.2.2.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Do tài sản ngắn hạn có đặc điểm là tính thanh khoản cao, cho nên việc sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn là sự lựa chọn đánh đổi giữa khả năng sinh lời với tính thanh khoản vì tính thanh khoản càng cao thì khả năng sinh lời càng thấp và ngược lại. Khả

năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện cho tính thanh khoản của TSNH. Khả năng thanh toán ngắn hạn là năng lực đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán trong thời gian ngắn hạn của doanh nghiệp. Các chỉ số này xác định năng lực đáp ứng các nghĩa vụ tài chính đến hạn của doanh nghiệp. Với dòng tiền đủ lớn, doanh nghiệp có thể trang trải các nghĩa vụ tài chính của mình, nhờ vào đó doanh nghiệp không bị lâm vào tình trạng kiệt quệ tài chính hay vỡ nợ. Công việc kế toán thanh khoản thường gắn với vốn lưu động ròng. Chỉ số đo lường khả năng thanh toán phổ biến nhất là hệ số thanh toán hiện hành, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán tức thời.

**- Hệ số khả năng thanh toán hiện hành:**

$$\text{Hệ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Khả năng thanh toán hiện hành cho biết có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Khi hệ số này ở mức nhỏ hơn 1, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là yếu tố dẫn đến rủi ro tài chính, rủi ro thanh khoản cao. Ngược lại, nếu hệ số này ở mức lớn hơn 1, cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tương đối tốt, đủ khả năng đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn. Song nếu hệ số này cao quá, tức là lượng TSLĐ tồn trữ quá lớn và bộ phận tài sản này không vận động, không sinh lời sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Hệ số này lớn hay nhỏ hơn còn phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp. Chẳng hạn đối với doanh nghiệp thương mại, TSNH thường chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng tài sản nên hệ số này tương đối cao vì đây là doanh nghiệp cầu nối đưa sản xuất đến gần hơn với tiêu dùng, hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp này là bán hàng hóa, tiêu thụ sản phẩm cho các doanh nghiệp sản xuất. Do đó, khi đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cần phải dựa vào hệ số trung bình của doanh nghiệp cùng ngành. Tuy nhiên, hệ số này chỉ phản ánh một cách tạm thời tình hình thanh toán của doanh nghiệp vì tài sản ngắn hạn bao gồm cả các khoản phải thu và hàng tồn kho. Chính vì vậy để đánh giá chính xác hơn về khả năng thanh toán của doanh nghiệp, ta cần xét thêm một số chỉ tiêu khác.

**- Hệ số khả năng thanh toán nhanh:**

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn} - \text{giá trị hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Khả năng thanh toán nhanh là chỉ tiêu thể hiện khả năng trả nợ ngắn hạn bằng các tài sản có khả năng chuyển thành tiền một cách nhanh nhất không tính đến hàng tồn kho vì hàng tồn kho là tài sản không dễ dàng chuyển đổi thành tiền, tức là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao. Hệ số này lớn hơn hoặc bằng 1 cho thấy khả năng đáp ứng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn cao. Trái lại nếu hệ số thanh toán nhanh nhỏ hơn 1, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn nếu phải thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn.

Đây là chỉ tiêu được các chủ nợ ngắn hạn rất quan tâm vì thông qua các chỉ tiêu này, các chủ nợ có thể đánh giá được tại thời điểm phân tích doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn hay không. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, chỉ tiêu này chưa phản ánh một cách chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TSNH. Do đó, để đánh giá chính xác và chặt chẽ hơn cần xem xét thêm khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp.

**- Hệ số khả năng thanh toán tức thời:**

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

Hệ số này cho biết, với lượng tiền và tương đương tiền hiện có, doanh nghiệp có đủ khả năng trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn đến hạn hay không. Trong đó các khoản tương đương tiền bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn có thời gian thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định mà không có rủi ro khi chuyển đổi thành tiền kể từ ngày mua khoản đầu tư đó tại thời điểm báo cáo như kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc, chứng chỉ tiền gửi,...

Khi trị số của chỉ tiêu này lớn hơn 1, doanh nghiệp bảo đảm và thừa khả năng thanh toán tức thời và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu này nhỏ hơn 1, doanh nghiệp không đảm bảo khả năng thanh toán tức thời. Trong thời gian 3 tháng, trị số của chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời có giá trị cảnh báo cao, nếu doanh nghiệp không đảm bảo đủ khả năng thanh toán tức thời, nhà quản trị doanh nghiệp sẽ phải áp dụng ngay các biện pháp tài chính khẩn cấp để tránh cho doanh nghiệp không bị lâm vào tình trạng phá sản do không có khả năng thanh toán các khoản chi phí phát sinh tức thời như chi phí lãi, chi phí tiền lương,...

(Nguồn: Nguyễn Thanh Nga (2014), “*Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://doc.edu.vn/>)

**1.2.2.2. Các chỉ tiêu hoạt động**

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

**- Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn :**

$$\text{Vòng quay tài sản ngắn hạn trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh số lần quay (vòng quay) của TSNH trong một thời kỳ nhất định (thường là 1 năm). Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH trên mối quan hệ so sánh giữa kết quả sản xuất (doanh thu thuần) và số TSNH bỏ ra trong kỳ. Nói cách khác, chỉ tiêu vòng quay TSNH cho biết trong một năm TSNH luân chuyển được bao nhiêu vòng hay một đồng tài sản tạo được ra bao nhiêu đồng doanh thu. Số vòng quay TSNH càng cao thì càng tốt, chứng tỏ TSNH vận động càng nhanh, góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Qua chỉ tiêu này, nhà quản trị có thể xác định mức dự trữ vật tư, hàng hóa hợp lý trong một chu kỳ kinh doanh.

**- Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn**

$$\text{Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn} = \frac{360}{\text{Vòng quay tài sản ngắn hạn trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết độ dài của vòng quay vốn lưu động, tức là số ngày cần thiết của một vòng quay TSNH. Số ngày luân chuyển TSNH càng ngắn chứng tỏ TSNH được luân chuyển ngày càng nhiều trong kỳ phân tích, doanh nghiệp sử dụng TSNH hiệu quả.

**- Hệ số đảm nhiệm tài sản ngắn hạn (hay còn gọi là hàm lượng tài sản ngắn hạn)**

$$\text{Hệ số đảm nhiệm tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thuần cần bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng tốt với doanh nghiệp, vì khi đó tỷ suất lợi nhuận của một đồng tài sản ngắn hạn sẽ tăng lên. Do đó qua chỉ tiêu này, các nhà quản trị tài chính có thể xây dựng kế hoạch về đầu tư TSNH một cách hợp lý, phù hợp với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, tạo ra nhiều doanh thu thuần nhất, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

**- Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho**

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}}$$

Trong đó hàng tồn kho bình quân là trung bình của vật tư hàng hóa dự trữ đầu và cuối kỳ. Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp hiệu quả như thế nào. Vòng quay hàng tồn kho là số lần luân chuyển hàng hóa tồn kho bình quân trong kỳ. (Nguồn: Stockbiz learning center (2014), “hệ số vòng quay hàng tồn kho”, [www.stockbiz.vn](http://www.stockbiz.vn) )

Chỉ tiêu này thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu. Chỉ tiêu này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu nó nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Các doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất luôn phải tính đến mức dự trữ bởi doanh

nghiệp không thể nào đến lúc sản xuất mới mua nguyên vật liệu. Để tránh trường hợp bị ứ đọng thì doanh nghiệp phải có trước một lượng vật tư hàng hóa vừa phải phù hợp với quy mô kinh doanh cũng như chính sách trong từng thời kỳ của doanh nghiệp bởi nếu quá nhiều doanh nghiệp sẽ mất khoản chi phí để bảo quản vật liệu. Còn nếu lượng vật tư quá ít không đủ cho sản xuất sẽ dẫn đến tình trạng tắc nghẽn ở các khâu tiếp theo.

**- Thời gian luân chuyển kho trung bình**

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

Chỉ tiêu này cho biết một vòng quay của hàng tồn kho mất bao nhiêu ngày, chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ hàng tồn kho vận động nhanh đó là nhân tố góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp. Thời gian của kỳ phân tích có thể là tháng, quý, năm tùy theo mục tiêu của việc phân tích.

Tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho là rút ngắn thời gian hàng tồn kho nằm trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh như dự trữ, sản xuất và lưu thông. Đồng thời là điều kiện quan trọng để phát triển sản xuất kinh doanh để doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô của quá trình sản xuất mà không cần tăng thêm vốn đầu tư. Mặt khác tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho còn góp phần doanh nghiệp giảm chi phí, hạ thấp giá thành sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp thỏa mãn các nhu cầu sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

**- Vòng quay các khoản phải thu**

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

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích báo cáo các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu này quá cao có thể chính sách tín dụng của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó sẽ ảnh hưởng đến sản lượng hàng hóa tiêu thụ cũng như không có nhiều mối quan hệ thân thiết và lâu dài với khách hàng. Chỉ tiêu này còn cho biết mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

**- Thời gian thu tiền trung bình**

$$\text{Thời gian thu tiền trung bình} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân trong bao nhiêu ngày, doanh nghiệp có thể thu hồi các khoản phải thu của mình. Thời gian thu tiền trung bình càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại thời gian thu tiền càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị



chiếm dụng nhiều. Tuy nhiên kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét lại mục tiêu, chính sách của doanh nghiệp về mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng của doanh nghiệp là nới lỏng hay thắt chặt cũng như sự biến động nền kinh tế trong từng thời kỳ theo chiều hướng tốt hay xấu.

***Chu kỳ kinh doanh:***

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

***Thời gian quay vòng tiền:*** phản ánh khoảng thời gian ròng tính theo ngày kể từ khi doanh nghiệp thanh toán tiền mua hàng cho đến khi doanh nghiệp thu được tiền.

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

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

***Thời gian trả nợ:***

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

Thời gian trả nợ là khoảng thời gian kể từ khi doanh nghiệp nhận nợ đến khi doanh nghiệp trả nợ. Khoảng thời gian này càng dài càng tốt vì đó là khoảng thời gian doanh nghiệp chiếm dụng được vốn của người bán để mở rộng SXKD, có vốn để nắm bắt các cơ hội đầu tư sinh lời, tăng hiệu quả sử dụng TSNH có được từ nguồn vốn được chiếm dụng đó để thực hiện chính sách tối đa hóa lợi nhuận của mình.

***1.2.2.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời***

***- Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn (khả năng sinh lời)***

$$\text{Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng TSNH có thể tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động SXKD đạt hiệu quả cao và ngược lại. Mức thu lợi của TSNH càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH càng cao.

***- Chỉ số lợi nhuận trên doanh thu (ROS)***

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

Tỷ số này cho biết cứ một đồng doanh thu thuần trong kỳ phân tích sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ số này dương nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh có lãi và ngược lại. Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng

ngành vì ở mỗi ngành khác nhau thì mức độ yêu cầu về tỷ số này là khác nhau. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của doanh nghiệp, người ta so sánh tỷ số này với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia.

**- Sức sinh lợi kinh tế của tài sản (ROA)**

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Sức sinh lợi kinh tế của tài sản cho biết 1 đơn vị tài sản đưa vào kinh doanh đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế. Nếu chỉ số này lớn hơn 0, thì có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi. Chỉ số càng cao cho thấy doanh nghiệp làm ăn càng hiệu quả. Còn nếu chỉ số nhỏ hơn 0 chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Mức lãi hay lỗ được đo bằng phần trăm của giá trị bình quân tổng tài sản của doanh nghiệp. Chỉ số này cũng cho biết doanh nghiệp quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập có tốt không, hoạt động SXKD của doanh nghiệp có hiệu quả hay không.

Sức sinh lợi kinh tế của tài sản phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh, mùa vụ kinh doanh thuận lợi như thời tiết tốt, tình hình kinh tế thị trường phát triển sẽ tạo ra sức sinh lợi kinh tế của tài sản cao và ngược lại, còn về ngành nghề kinh doanh thì tài sản ở mỗi ngành đều có sức sinh lợi khác nhau như tài sản phục vụ cho ngành xây dựng sẽ có sức sinh lợi kinh tế khác với tài sản phục vụ cho ngành thương mại dịch vụ. Do đó, khi phân tích tài chính doanh nghiệp thường sử dụng chỉ số này so sánh với bình quân toàn ngành hoặc với doanh nghiệp khác cùng ngành trong cùng một thời kỳ.

Tỷ suất sinh lời trên tài sản chịu ảnh hưởng trực tiếp từ tỷ suất sinh lời trên doanh thu và số vòng quay tài sản. Nên có thể viết như sau:

$$ROA = ROS \times \text{Số vòng quay tài sản} \\ = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

ROA cao khi số vòng quay tài sản cao và ROS lớn. Sau khi phân tích ta sẽ xác định được chính xác nguồn gốc làm tăng (giảm) lợi nhuận của doanh nghiệp. Có 2 hướng tăng ROA là tăng ROS hoặc tăng vòng quay tài sản. Từ đó thấy được cần phải cải thiện, nâng cao chỉ tiêu nào để đạt được mục đích của doanh nghiệp.

**- Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE)**

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cho biết 1 đơn vị vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế. Nếu chỉ số này mang giá trị dương, là công ty làm ăn có lãi, nếu mang giá trị âm là công ty làm ăn thua lỗ. Cũng như sức sinh lợi kinh tế của tài sản, chỉ số này phụ thuộc vào thời vụ kinh doanh. Ngoài ra, nó

còn phụ thuộc vào quy mô và mức độ rủi ro của công ty. Để so sánh chính xác, cần so sánh chỉ số này của một công ty cổ phần với chỉ số bình quân của toàn ngành, hoặc với chỉ số của công ty tương đương trong cùng ngành. Nếu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE) lớn hơn sức sinh lợi của tài sản (ROA) thì có nghĩa là công ty đã thành công trong việc huy động vốn của cổ đông để kiếm lợi nhuận với tỷ suất cao hơn tỷ lệ tiền lãi mà công ty phải trả cho các cổ đông.

Vốn chủ sở hữu là một phần của tổng nguồn vốn hình thành nên tài sản. Vì vậy tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu phụ thuộc vào tỷ suất sinh lời trên tài sản:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{ROA} \times \text{Tỷ lệ tài sản trên VCSH} \\ &= \text{ROS} \times \text{Số vòng quay tài sản} \times \text{Tỷ lệ tài sản trên VCSH} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}} \end{aligned}$$

Phương trình trên cho ta thấy mối quan hệ và tác động của các nhân tố là các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản. Phân tích được cách mà doanh nghiệp sử dụng để làm tăng tỷ suất sinh lời như: Tăng doanh thu và giảm tương đối chi phí, tăng vòng quay tài sản, thay đổi cơ cấu vốn. Để tăng ROE ta có thể tăng ROA hoặc tăng tỷ lệ tài sản trên vốn chủ sở hữu, qua đó đưa ra các biện pháp tăng các tỷ số yêu cầu đề ra.

(Nguồn: Nguyễn Thanh Nga (2014), “*Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp*”, <http://doc.edu.vn/>)

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

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

Việc xác định các thành phần thuộc 2 nhóm nhân tố chính ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp là việc nhận thức một cách đúng đắn những yếu tố tác động đến kết quả nhất định trong việc phân tích kinh doanh. Như vậy việc xác định ảnh hưởng của các nhân tố không những cần phải chính xác mà còn cần phải đúng thời điểm, đồng thời cần phải xác định sự tác động qua lại giữa các nhân tố đó.

#### **1.2.3.1. Nhân tố có thể kiểm soát được**

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

Đây là nhân tố hết sức quan trọng, bởi ngoài việc nguyên vật liệu tốt thì để có được những sản phẩm tốt doanh nghiệp cần có hệ thống cơ sở hạ tầng (trụ sở làm việc, chi nhánh, cơ sở sản xuất, hệ thống bán hàng...) được bố trí hợp lý sẽ giúp cho doanh nghiệp sử dụng TSNH một cách hiệu quả hơn, làm cho quá trình sản xuất được diễn



ra nhanh chóng. Ngược lại với hệ thống máy móc không tốt sẽ không tận dụng được hết giá trị của nguyên vật liệu thậm chí còn sản xuất ra những sản phẩm kém chất lượng, làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ví dụ như một kho chứa hàng tốt sẽ tránh được các khấu hao trong khi chứa hàng hóa. Khi người lao động được làm việc trong môi trường thuận lợi, đảm bảo an toàn lao động thì tất nhiên hiệu quả làm việc sẽ cao hơn. Ngoài ra, công nghệ, máy móc kỹ thuật của doanh nghiệp càng cao, càng giúp giảm thiểu sản phẩm lỗi, tránh lãng phí vốn lưu động mà không thu được lợi nhuận cao.

### ***Lựa chọn phương án đầu tư mang lại hiệu quả cao***

Đầu tư là sự hy sinh giá trị chắc chắn ở thời điểm hiện tại để đổi lấy giá trị không chắc chắn trong tương lai. Khi phân tích xem có nên đầu tư vào dự án hay không người ta không chỉ xem xét đến mục đích mà còn đến hiệu quả về mặt tài chính của dự án. Nhưng đôi khi có nhiều phương án có tính hiệu quả tài chính được đề xuất cùng một lúc, để lựa chọn dự án nào nên đầu tư thì doanh nghiệp cần xem xét nhiều mặt.

Lựa chọn phương án đầu tư phù hợp với quy mô hoạt động, chính sách quản lý và sử dụng TSNH là việc làm hết sức quan trọng quyết định đến mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì những phương án đầu tư tốt là những phương án có chu kỳ kinh doanh ngắn, TSNH được phân bổ hợp lý, tiết kiệm tối đa nhưng vẫn mang lại hiệu quả hoạt động cao lại giảm thiểu chi phí sản xuất, vòng quay TSNH tăng giúp cho việc tiêu thụ hàng hóa cũng tăng lên và như vậy doanh thu tăng, lợi nhuận tăng, điều đó thể hiện TSNH được sử dụng một cách hiệu quả.

### ***Năng lực tổ chức kinh doanh***

Một quy trình sản xuất – kinh doanh hợp lý sẽ khắc phục được tình trạng chồng chéo chức năng, nhiệm vụ giữa các khâu, góp phần tiết kiệm nguồn lực, tăng năng suất lao động, giảm chi phí bất hợp lý, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải nâng cao năng lực tổ chức kinh doanh cho các cán bộ, nhân viên của mình bằng cách tổ chức các khóa đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ để nâng cao sự hiểu biết cũng như năng lực của họ về công tác tổ chức hoạt động SXKD.

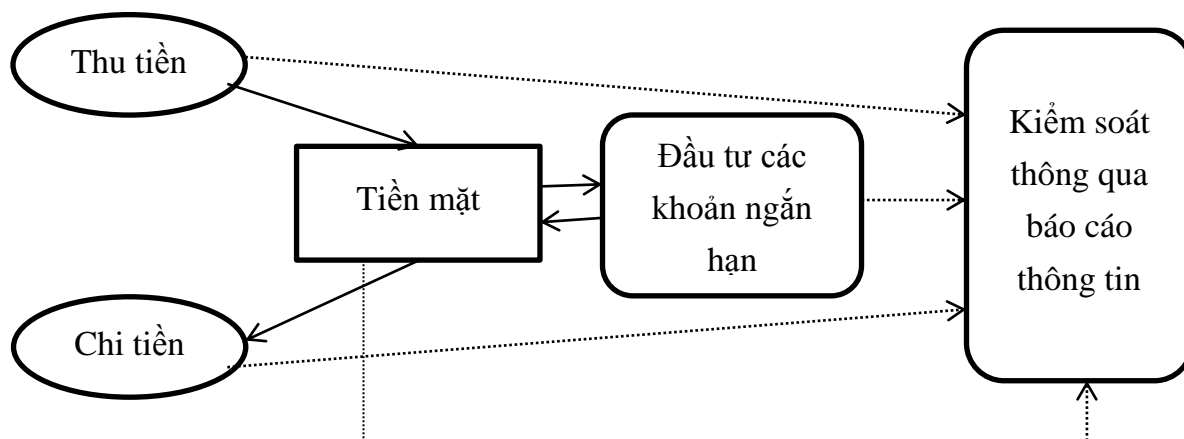
### ***Chất lượng công tác quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp***

Quản lý tài sản ngắn hạn một cách khoa học, chặt chẽ sẽ góp phần làm tăng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Chất lượng công tác quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được thể hiện chủ yếu qua các nội dung sau:

#### ***Quản lý tiền mặt***

Tiền mặt là loại tài sản không sinh lời, tự nó không sinh ra lợi nhuận. Việc xác định lượng tiền mặt dự trữ chính xác giúp cho doanh nghiệp đáp ứng các nhu cầu về:

Giao dịch, dự phòng, tận dụng được những cơ hội thuận lợi trong kinh doanh do chủ động trong hoạt động thanh toán chi trả. Đồng thời doanh nghiệp có thể đưa ra các biện pháp thích hợp đầu tư những khoản tiền nhàn rỗi nhằm thu lợi nhuận. Dựa vào thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp, cùng với khả năng phân tích và phán đoán những biến động cũng như xu thế của thị trường tài chính thì từ đó ta có thể tóm tắt hệ thống quản trị tiền mặt qua sơ đồ sau:



(Nguồn: Nguyễn Minh Kiều (2005), “*Quản trị tài chính doanh nghiệp*”, NXB Lao động – Xã hội)

Nhìn sơ đồ trên, ta thấy được tổng quát trong hệ thống quản trị tiền mặt bởi cũng như các tài sản khác, tiền mặt là một hàng hóa nhưng đây là hàng hóa đặc biệt, một hàng hóa có tính lỏng nhất định.

Trong kinh doanh, doanh nghiệp phải lưu giữ tiền mặt cần thiết cho việc thanh toán. Khoảng dao động tiền mặt dự kiến phụ thuộc vào ba yếu tố: Mức dao động của thu chi ngân quỹ, chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán và lãi suất.

Khoảng dao động (mô hình Miller):

$$D = 3 \cdot \sqrt{\frac{3 \cdot C_b \cdot V_b}{4i}}$$

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

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

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

Đây là mô hình mà thực tế được rất nhiều doanh nghiệp áp dụng. Khi áp dụng mô hình này, mức tiền mặt giới hạn dưới thường được lấy là mức tiền mặt tối thiểu. Phương sai của thu chi ngân quỹ được xác định bằng cách dựa vào số liệu thực tế của một quỹ trước đó để tính toán.

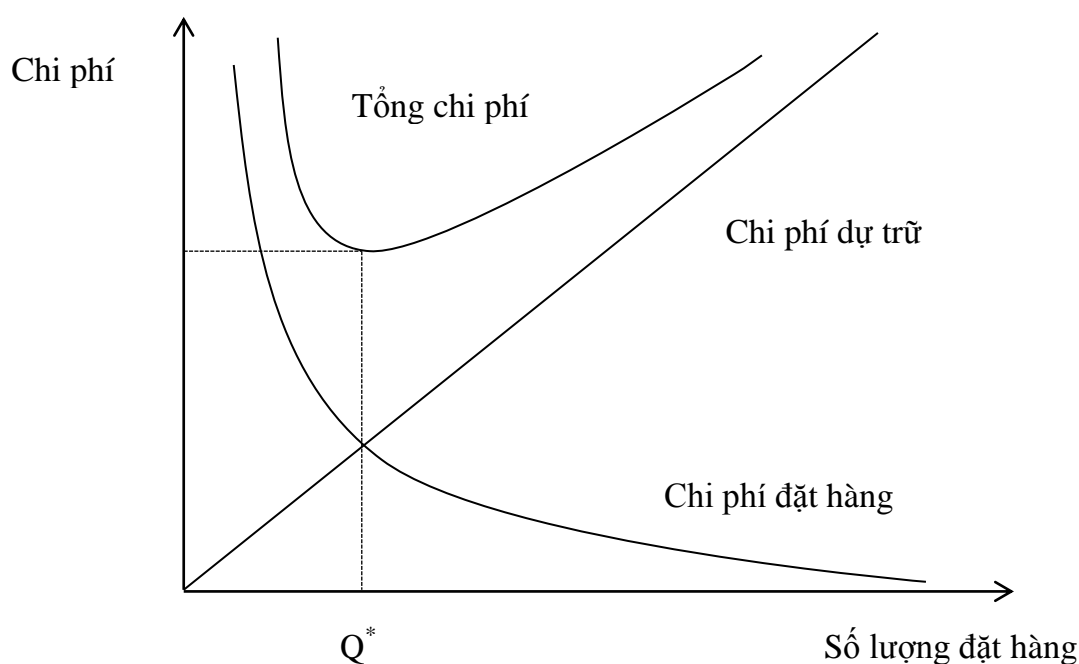
Việc quản lý tốt tiền mặt tại doanh nghiệp phục vụ cho kinh doanh của doanh nghiệp có những lợi thế sau:

- Giữ đủ tiền mặt, duy trì tốt các chỉ số thanh toán ngắn hạn giúp doanh nghiệp có thể mua hàng với những điều kiện thuận lợi và được hưởng mức tín dụng ưu đãi.
- Giữ đủ tiền mặt giúp doanh nghiệp tận dụng được những cơ hội thuận lợi trong kinh doanh do chủ động trong các hoạt động thanh toán chi trả.
- Khi mua hàng hóa dịch vụ, nếu có đủ tiền mặt, doanh nghiệp có cơ hội thu được chiết khấu trên hàng hóa mua trả đúng kỳ hạn, làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

#### *Quản lý dự trữ, tồn kho (hàng tồn kho)*

Đối với các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thì dự trữ là yếu tố quan trọng quyết định việc doanh nghiệp có sản xuất được ổn định hay không. Do vậy việc quản lý tồn kho dự trữ đặc biệt quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

Mô hình tồn kho EOQ:



(Nguồn: Nguyễn Minh Kiều (2005), “*Quản trị tài chính doanh nghiệp*”, NXB Lao động – Xã hội)

Mô hình EOQ (Economic ordering Quantity) là mô hình quản lý hàng tồn kho mang tính định lượng được sử dụng để xác định mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp, dựa trên cơ sở giữa chi phí tồn trữ hàng tồn kho và chi phí đặt hàng có mối quan hệ tương quan tỷ lệ nghịch. Mục đích của quản lý hàng tồn kho là cân bằng hai loại chi phí: Chi phí tồn trữ và chi phí đặt hàng sao cho tổng chi phí tồn kho là thấp nhất, theo mô hình này mức dự trữ tối ưu là :

$$Q = \sqrt{\frac{2xDxC_2}{C_1}}$$

Trong đó:

Q\*: Mức dự trữ tối ưu

D: toàn bộ lượng hàng hoá cần sử dụng

C<sub>2</sub>: chi phí mỗi lần đặt hàng (chi phí quản lý giao dịch vận chuyển hàng hoá).

C<sub>1</sub>: 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. Sẽ có rủi ro nếu hàng không về kịp kho, doanh nghiệp sẽ dự trữ thêm để hạn chế rủi ro tức là đặt hàng khi trong kho vẫn còn hàng.

Do vậy các doanh nghiệp cần phải xác định thời điểm đặt hàng mới hợp lý:

Thời điểm đặt hàng mới = Số lượng nguyên liệu sử dụng mỗi ngày +  
Độ dài thời gian giao hàng

Ngoài phương pháp quản lý dự trữ theo mô hình đặt hàng hiệu quả nhất (EOQ) một số doanh nghiệp còn sử dụng phương pháp cung cấp đúng lúc hay dự trữ bằng 0.

*Quản lý khoản phải thu*

Với nền kinh tế thị trường hiện nay, 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, và các dịch vụ mới... trong đó, chiến lược về 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 như con dao 2 lưỡi, có thể đem đến cho doanh nghiệp nhiều lợi thế nhưng cũng có thể gặp nhiều rủi ro trong kinh doanh. Do đó, các doanh nghiệp cần phải đưa ra những phân tích về khả năng tín dụng của khách hàng, từ đó quyết định có nên cấp tín dụng thương mại hay không. Đây là nội dung chính của quản lý các khoản phải thu. Chính sách tín dụng thương mại có những tác động cơ bản sau:

Do thực hiện chính sách bán chịu nên khách hàng có xu hướng mua nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn bởi vì: Cùng với sự phát triển xã hội, mức sống của người dân

ngày càng tăng kéo theo nhu cầu hàng hóa, dịch vụ cũng tăng lên nhưng họ chỉ có thể thỏa mãn nhu cầu trong phạm vi thu nhập của mình. Khi doanh nghiệp thực hiện chính sách lối lỏn tín dụng hay bán chịu thì khách hàng có cơ hội được thỏa mãn tất cả các mong muốn mà không phải quan tâm đến túi tiền của mình ở hiện tại nên hàng hóa sẽ được mua nhiều hơn, làm tăng doanh thu, giảm chi phí lưu kho cho doanh nghiệp, doanh nghiệp cũng có những mối quan hệ thân thiết với khách hàng.

Tín dụng thương mại làm tăng lượng hàng hóa sản xuất ra vì nhu cầu tiêu thụ hàng hóa lớn, điều đó góp phần làm tăng hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp.

Khi cấp tín dụng thương mại cho khách hàng làm tăng thêm chi phí đòi nợ, chi phí trả cho nguồn tài trợ để bù đắp cho thiếu hụt ngân quỹ. Vì khi đó, doanh nghiệp phải mất thêm khoản chi phí quản lý các khoản phải thu khách hàng, hơn nữa, không phải khách hàng nào cũng có khả năng trả nợ đúng hạn hay có những khách hàng cố ý không trả nợ để chiếm dụng vốn lâu hơn.

Nếu thời hạn cấp tín dụng càng dài thì rủi ro càng cao và làm cho lợi nhuận bị giảm. Vì khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố: Tình hình tài chính, tình trạng sức khỏe, đạo đức,... Hơn nữa, khi doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng vốn lâu sẽ làm mất đi nhiều cơ hội đầu tư ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của số vốn đó làm cho lợi nhuận giảm.

Trước khi doanh nghiệp cấp tín dụng cho khách hàng thì công việc đầu tiên phải làm là phân tích tín dụng khách hàng. Khi phân tích tín dụng khách hàng người ta thường đề ra các tiêu chuẩn, nếu khách hàng đáp ứng được các tiêu chuẩn đó thì có thể được mua chịu. Các tiêu chuẩn người ta sử dụng để phân tích tín dụng khách hàng là:

- Phẩm chất, tư cách tín dụng: Tiêu chuẩn này nói lên tinh thần trách nhiệm của khách hàng trong việc trả nợ. Điều này được phán đoán trên cơ sở việc thanh toán các khoản nợ trước đây đối với doanh nghiệp hoặc đối với các doanh nghiệp khác.

- Năng lực trả nợ: Dựa vào các chỉ tiêu về khả năng thanh toán nhanh, dự trữ ngân quỹ của khách hàng, năng lực tài chính trong quá khứ và hiện tại.

- Vốn tự có của khách hàng: Đây là chỉ tiêu đánh giá sức mạnh tài chính dài hạn của khách hàng vì đây là nguồn vốn không phải chịu bất cứ một khoản chi phí nào để có được nó nên khách hàng nào mà có nguồn vốn tự có lớn chứng tỏ độ an toàn của các khoản cấp tín dụng cao.

- Thế chấp: Xem xét khả năng tín dụng của khách hàng trên cơ sở các tài sản riêng mà họ sử dụng để đảm bảo các khoản nợ như các giấy tờ có giá, nhà cửa, quyền sử dụng đất,...

- Điều kiện kinh tế: Tiêu chuẩn này đánh giá đến khả năng phát triển của khách hàng trong hiện tại và tương lai. Khi khách hàng có điều kiện kinh tế tốt, doanh nghiệp hoàn toàn có thể hy vọng vào khả năng trả nợ trong tương lai của khách hàng.

#### ***Trình độ cán bộ công nhân viên***

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

#### ***1.2.3.2. Nhân tố không thể kiểm soát được***

##### ***Sự quản lý của Nhà nước***

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò của Nhà nước là hết sức quan trọng. Trên cơ sở luật pháp và các chính sách kinh tế vĩ mô, Nhà nước tạo môi trường và hành lang cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Bất kỳ một sự thay đổi nào trong chính sách hiện hành đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp. Những chính sách mà Nhà nước tác động ảnh hưởng đến các doanh nghiệp như chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ, chính sách tín dụng, chính sách thuế, chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách tài chính. Khi một trong những chính sách này thay đổi dù ít hay nhiều đều ảnh hưởng đến nền kinh tế vĩ mô, đồng thời ảnh hưởng không nhỏ đến các doanh nghiệp trong nước. Ví dụ như chính sách về lãi suất có thể tác động đến nguồn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, vì doanh nghiệp không thể tiến hành SXKD trên mỗi nguồn vốn chủ sở hữu mà chủ yếu là từ nguồn vốn vay bên ngoài như: Vay ngân hàng, các tổ chức kinh tế, cá nhân,... Ngoài ra chính sách về xuất nhập khẩu nguyên vật liệu của Nhà nước cũng ảnh hưởng đến việc mua sắm nguyên liệu đầu vào, hay đến việc dự trữ hàng hóa... của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ các chính sách của Nhà nước, dự đoán trước được sự thay đổi của các chính sách kinh tế và đánh giá lại ảnh hưởng của các yếu tố này đến hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai để có chính sách hoạt động cho phù hợp.

##### ***Khoa học – Công nghệ***

Xã hội ngày càng phát triển thì ngày càng có nhiều tiến bộ khoa học công nghệ ra đời, góp phần giảm các nguồn lực cần thiết cho sản xuất như sức người, sức của, thời gian. Việc áp dụng các công nghệ tiên tiến vào sản xuất còn giúp doanh nghiệp



đưa ra những sản phẩm có tính ưu việt hơn, giúp doanh nghiệp đánh bại các đối thủ, thu hút khách hàng từ đó tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn hơn. Ngoài ra, tác động của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật cũng làm giảm giá trị tài sản, vật tư,... Vì vậy, nếu doanh nghiệp không bắt kịp để điều chỉnh kịp thời giá cả sản phẩm hàng hóa phù hợp với giá cả thị trường thì lượng hàng hóa bán ra sẽ thiếu tính cạnh tranh.

### ***Các đối thủ cạnh tranh***

Trong quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp hiện nay, điều kiện cạnh tranh đang ngày càng trở nên gay gắt. Để có thể quản trị tốt thị trường, khách hàng và mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp cần xác định được đối thủ cạnh tranh của mình một cách cụ thể và chính xác. Một kết quả của sự gia tăng trong cạnh tranh là đã tạo ra sự tăng trưởng trong nhận thức và nhận biết rằng điều cơ bản để kinh doanh thành công thì không chỉ phân tích thị trường và khách hàng một cách cẩn thận mà còn phải bao gồm cả phân tích chi tiết các đối thủ cạnh tranh.

Đối thủ cạnh tranh của mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau là khác nhau nên các doanh nghiệp cần phải tìm đúng đối tượng để cạnh tranh. Ví dụ như doanh nghiệp sản xuất phải cạnh tranh với doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại cạnh tranh với doanh nghiệp thương mại,... cạnh tranh đúng ngành giúp cho doanh nghiệp nhìn nhận đúng về năng lực tài chính cũng như những lợi thế, khó khăn đang gặp phải để có những chính sách, chiến lược kinh doanh về sản phẩm, giá cả, chiến lược marketing,... đúng đắn nhất, mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Quan tâm đến khả năng của đối thủ cạnh tranh và các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm của doanh nghiệp là một bước quan trọng giúp doanh nghiệp không bị lạc lõng trong điều kiện thị trường luôn biến đổi, các doanh nghiệp luôn tự làm mới mình. Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng.

### ***Nhu cầu của khách hàng***

Nhu cầu khách hàng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sản xuất ra loại sản phẩm gì, chất lượng ra sao, mẫu mã như thế nào. Cùng với sự phát triển của kinh tế - xã hội, khoa học kỹ thuật, nhu cầu của con người ngày càng cao cả về số lượng và chất lượng, để đáp ứng nhu cầu đó thì doanh nghiệp luôn phải tìm cách nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tiến hành nghiên cứu thị trường thường xuyên để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Những doanh nghiệp mà đội ngũ nhân viên khéo léo, tận tình, cộng với công tác xúc tiến thương mại quảng bá sản phẩm của mình để thâm nhập vào thị trường mới tốt giúp hình ảnh của doanh nghiệp lan rộng, tìm kiếm được nhiều khách hàng mới hơn, doanh nghiệp bán được nhiều sản phẩm hơn, góp phần làm cho doanh thu trong kỳ tăng nhanh.

### ***Sự phát triển của thị trường***

Thị trường là nhân tố có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là thị trường đầu vào, thị trường đầu ra và thị trường tài chính. Khi thị trường đầu vào biến động, giá cả nguyên vật liệu tăng lên sẽ làm tăng chi phí đầu vào của doanh nghiệp và do đó làm tăng giá bán gây khó khăn cho việc tiêu thụ sản phẩm (thị trường đầu ra). Nếu giá bán không tăng lên theo một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ tăng của giá cả nguyên vật liệu đầu vào cùng với sự sụt giảm về số lượng sản phẩm tiêu thụ sẽ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nếu thị trường đầu ra sôi động, nhu cầu lớn kết hợp với sản phẩm của doanh nghiệp có chất lượng cao, giá bán hợp lý thì khối lượng đáp ứng nhu cầu thị trường sẽ làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Còn thị trường tài chính là kênh phân phối vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn. Vì thị trường tài chính là nơi tập trung mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và cũng là nơi diễn ra mọi hoạt động giao dịch như: Vay, cho vay, mua bán cổ phiếu, trái phiếu,... Thông qua thị trường tài chính, các doanh nghiệp thiếu vốn có thể tìm được nguồn vốn còn các doanh nghiệp thừa vốn có thể kiếm được lợi nhuận dựa trên khả năng sinh lời của số vốn đó. Thị trường tài chính bao gồm thị trường tiền tệ và thị trường vốn. Thị trường tiền tệ là thị trường tài chính chỉ có các công cụ ngắn hạn (kỳ hạn thanh toán dưới 1 năm) còn thị trường vốn là thị trường diễn ra việc mua bán các công cụ nợ dài hạn như cổ phiếu, trái phiếu. Nếu thị trường tài chính phát triển các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn sẽ sinh lời cao góp phần làm tăng hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp và ngược lại.

### ***Yếu tố thiên nhiên***

Thiên nhiên có ảnh hưởng rất lớn tới cuộc sống con người như ảnh hưởng về nếp sống sinh hoạt dẫn đến sự thay đổi trong nhu cầu hàng hóa. Thiên nhiên cũng có tác động rất lớn đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Điều kiện thiên nhiên thuận lợi sẽ giúp cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp đạt được hiệu quả cao, mang lại lợi nhuận tối đa, ngược lại, những bất lợi về thiên nhiên như hạn hán, lũ lụt,... sẽ kìm hãm mọi hoạt động của doanh nghiệp, gây gián đoạn trong quá trình SXKD ảnh hưởng đến tiến độ cũng như chất lượng sản phẩm làm ra. Hơn nữa, những bất lợi này làm phát sinh những khoản chi phí lớn làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp như chi phí của việc ngừng sản xuất, chi phí do lũ lụt, hạn hán gây ra,... Vì vậy để chủ động đối phó với các tác động của yếu tố tự nhiên các doanh nghiệp cần phân tích, dự báo đánh giá tình hình thông qua các cơ quan chuyên môn, và phải có biện pháp đề phòng như nâng cao chất lượng thông tin, nâng cao năng lực ứng phó xử lý trong trường hợp xảy ra, đẩy nhanh tiến độ và đảm bảo chất lượng các công trình,... để giảm thiểu rủi ro tới mức có thể.



### **Kết luận chương 1**

Chương 1 đã cho ta thấy được một cách khái quát về cơ sở lý luận chung về TSNH và hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp. Dựa vào những cơ sở lý luận đó, ta hiểu được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH, nắm bắt các chỉ tiêu cũng như nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp. Từ đó, ta đi vào tìm hiểu chương 2 “*Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy*”.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XÂY DỰNG THÀNH HUY

#### **2.1. Giới thiệu chung về doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

##### ***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy***

Lịch sử phát triển loài người đã trải qua hàng ngàn năm, trong mỗi thời kỳ sự tồn tại của con người luôn gắn liền với các công trình kiến trúc để chứng tỏ sự văn minh của thời kỳ đó. Do vậy, nhu cầu về xây dựng là nhu cầu thường xuyên và ngày càng tăng lên cùng với sự phát triển kinh tế, xã hội của mỗi quốc gia.

Ngày nay, sản xuất càng phát triển, phân công lao động xã hội ngày càng sâu sắc thì vai trò, vị trí của ngành xây dựng trong nền kinh tế quốc dân ngày càng được khẳng định. Nếu như trong điều kiện kinh tế chưa phát triển, hoạt động xây dựng chỉ phục vụ các công trình nhỏ với hình thức đơn giản và kỹ thuật thô sơ. Khi nền kinh tế phát triển, xây dựng đã trở thành một ngành sản xuất vật chất quan trọng phục vụ cho nền kinh tế.

Nhận thức được tầm quan trọng cũng như lợi ích kinh tế mà ngành xây dựng mang lại, ngày 04/05/2000 doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy chính thức được thành lập theo giấy phép kinh doanh số 5000192357 do sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Tuyên Quang cấp. Với sứ mệnh đồng hành cùng các doanh nghiệp cùng lĩnh vực khác, doanh nghiệp đã mang đến những sản phẩm có chất lượng cao cũng như các công trình với cơ sở hạ tầng hiện đại phục vụ cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Tên giao dịch: Doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy

Trụ sở chính: Tổ nhân dân Tân Phú, thị trấn Tân Yên, huyện Hàm Yên, Tuyên Quang

Thành lập ngày: 04/05/2000

Mã số thuế: 5000192357 do cục thuế Tuyên Quang cấp ngày 05/03/2000

Điện thoại: 0273.843.195

Giám đốc: Nguyễn Viết Thành

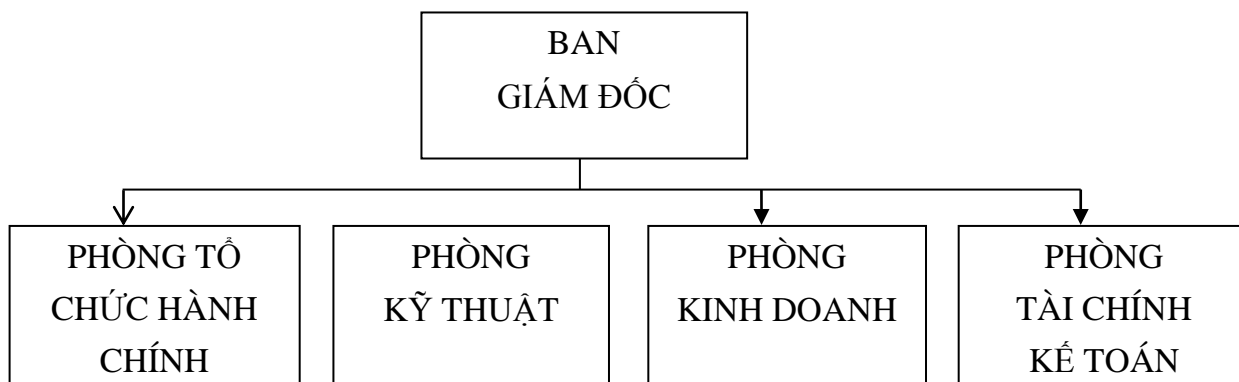
Ngành nghề kinh doanh: Xây dựng nhà các loại, sản xuất giường, tủ, bàn ghế bằng gỗ; hoàn thiện các công trình xây dựng; lắp đặt hệ thống điện, hệ thống cấp thoát nước, hệ thống xây dựng khác,...

Trong suốt quá trình hoạt động từ năm 2000 đến nay công ty đã không ngừng nỗ lực để vươn lên tạo uy tín trên thị trường cũng như giúp công ty ngày càng lớn mạnh. Công ty đã đạt được nhiều danh hiệu thi đua xuất sắc do Bộ xây dựng, Công đoàn xây dựng, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội trao tặng bằng khen về việc giải quyết

công ăn việc làm cho người lao động dồi dư. Cán bộ của công ty đã đạt nhiều danh hiệu thi đua như lao động giỏi, chiến sỹ thi đua cơ sở và chiến sỹ thi đua cấp ngành cùng nhiều bằng khen khác. Những điều này giúp cho doanh nghiệp có một vị trí vững chắc trên thị trường ngành xây dựng cũng như là một doanh nghiệp uy tín trong tâm trí của khách hàng.

### 2.1.2. Bộ máy quản lý của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy

**Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

#### **Ban giám đốc**

Ban giám đốc gồm có giám đốc và phó giám đốc.

Giám đốc là người đại diện pháp lý của công ty, điều hành hoạt động thường ngày của công ty và chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao. Giám đốc là người quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức quản lý của công ty.

Phó giám đốc là người tham mưu cho giám đốc, điều hành một số lĩnh vực theo sự phân công của giám đốc, chịu trách nhiệm trước giám đốc và pháp luật về những việc được giao, được giám đốc bổ nhiệm, giúp cho giám đốc nắm bắt được tình hình hình chung và điều chỉnh kế hoạch cho công ty.

#### **Phòng tổ chức hành chính**

Tham mưu cho giám đốc thực hiện chức năng về công tác tổ chức cán bộ và hành chính quản trị của công ty, giúp giám đốc tổ chức bộ máy trong toàn công ty, trực tiếp quản lý nhân sự, tuyển dụng và ký hợp đồng với người lao động theo đúng nhu cầu của công ty và tuân thủ pháp luật. Thực hiện công tác tổng hợp, hành chính, văn thư và lưu trữ.

### **Phòng kỹ thuật**

Tham mưu giúp giám đốc và phó giám đốc trong lĩnh vực kỹ thuật, thi công các công trình, công tác vật tư, bảo quản, bảo hộ lao động.

Chủ động xây dựng kế hoạch bảo dưỡng, sửa chữa cho tất cả các trang thiết bị của công ty, xây dựng nội quy để đảm bảo an toàn lao động trong thi công.

Tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực tìm kiếm, phát hiện và quản lý các dự án đầu tư.

Lập kế hoạch xây dựng cơ bản hàng năm, tổ chức ký kết hợp đồng xây dựng, lập dự toán thi công công trình.

### **Phòng kinh doanh**

Lập kế hoạch kinh doanh ngắn, trung và dài hạn, tổ chức, triển khai thực hiện.

Trực tiếp nghiên cứu thị trường, nguồn hàng, khách hàng để mở rộng thị trường kinh doanh trong và ngoài tỉnh, chịu trách nhiệm toàn bộ việc giao dịch, tìm đơn hàng trình giám đốc phê duyệt và phối hợp với các phòng ban khác thực hiện tốt các hợp đồng đã ký.

Thực hiện bán hàng tới khách hàng để mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

Tăng cường công tác tiếp thị, thu thập, phân tích thông tin thị trường, xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch quảng cáo của công ty.

### **Phòng tài chính kế toán**

Chịu trách nhiệm toàn bộ về công tác hạch toán kế toán, kiểm tra các nghiệp vụ phát sinh, quản lý các hóa đơn, chứng từ liên quan đến hoạt động kinh doanh.

Theo dõi, phân tích và phản ánh tình hình biến động tài sản, nguồn vốn, tình hình thu chi, tài chính của công ty; cung cấp thông tin tài chính cho giám đốc trong công tác điều hành và hoạch định kinh doanh.

Thay mặt ban giám đốc nộp Ngân sách Nhà nước. Tham mưu cho giám đốc trong việc huy động vốn để phục vụ kinh doanh, tổ chức thực hiện các nghiệp vụ kế toán theo quy định.

Lập các báo cáo tài chính, tiến hành phân tích, đánh giá, tổng hợp để đưa ra quyết định cuối cùng về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

### 2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013

#### 2.1.3.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013

**Bảng 2.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

(Đơn vị: Triệu đồng)

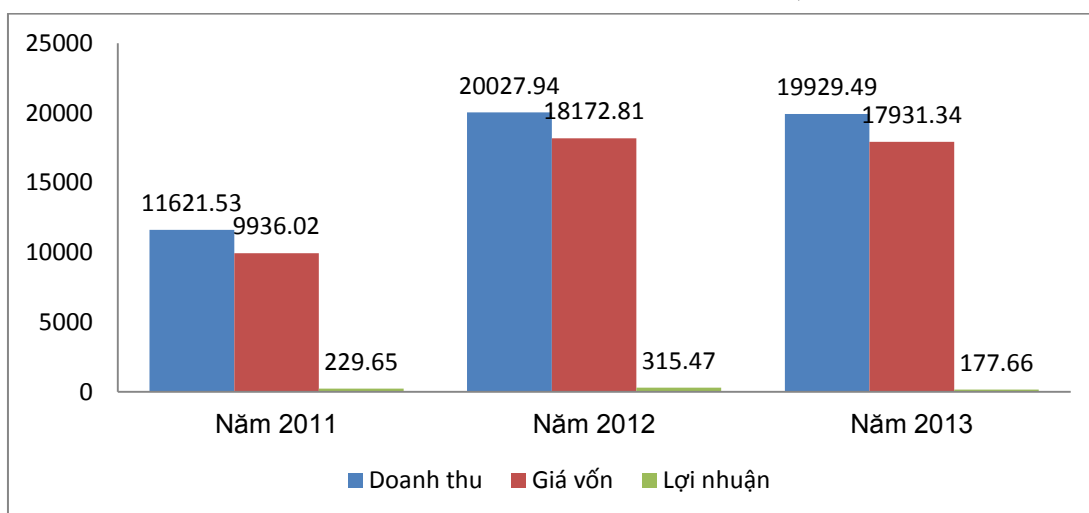
TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch			
					2012 so với 2011		2013 so với 2012	
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu BH và CCDV	11.996,16	20.135,10	20.169,90	8.138,94	67,85	34,8	0,17
2	Các khoản giảm trừ	374,63	108,16	240,41	(266,47)	(71,23)	132,25	122,27
3	DTT về BH và CCDV	11.621,53	20.027,94	19.929,49	8.406,41	72,33	(98,45)	(0,49)
4	Giá vốn hàng bán	9.936,02	18.172,81	17.931,34	8.236,79	82,90	(241,47)	(1,33)
5	Lợi nhuận gộp về BH và CCDV	1.685,51	1.854,13	1.998,15	168,62	10,00	144,02	7,77
6	Doanh thu hoạt động tài chính	7,89	10,60	10,24	2,71	34,35	(0,36)	(3,40)
7	Chi phí tài chính	79,66	83,67		4,01	5,03	-	-
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	-	-	-	-	-	-	-
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.265,09	1.278,29	1.677,13	13,2	1,04	398,84	31,20
9	Lợi nhuận thuần HĐKD	348,65	502,77	331,26	154,12	44,20	(171,51)	(34,11)
10	Thu nhập khác			329,09	-	-	329,09	100
11	Chi phí khác	57,99	96,78	420,96	38,79	66,89	324,18	334,97
12	Lợi nhuận khác	(57,99)	(96,78)	(91,87)	(38,79)	(66,89)	4,91	5,07
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	290,66	405,99	239,39	115,33	39,68	(166,6)	(41,04)
14	Chi phí thuế TNDN hiện hành	61,01	90,52	61,73	29,51	48,37	(28,79)	(31,81)
15	Lợi nhuận sau thuế TNDN	229,65	315,47	177,66	85,82	37,37	(137,81)	(43,68)

(Nguồn: Báo cáo tài chính của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy)

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh qua hoạt động kinh doanh là một trong những báo cáo tài chính khái quát tình hình doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh sau một kỳ hoạt động. Báo cáo cung cấp những thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả các hoạt động cơ bản trong doanh nghiệp như hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác, từ đó nhận biết cơ cấu doanh thu, chi phí và kết quả của từng hoạt động đã phù hợp với đặc điểm và nhiệm vụ kinh doanh hay chưa. Cũng từ báo cáo ta có thể biết được đâu là hoạt động mang lại doanh thu cao nhất, chiếm vị trí quan trọng trong doanh nghiệp, từ đó đưa ra các kế hoạch phát triển hoạt động đó, hay giúp các nhà quản trị kiểm soát các khoản chi phí của các hoạt động, cũng như đưa ra các kế hoạch đầu tư.

**Biểu đồ 2.1. Tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 - 2013)

Giai đoạn năm 2011 – 2013, sự thay đổi của các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh như sau:

**Tình hình doanh thu:** Doanh thu của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy đều tăng qua các năm. Năm 2011, doanh thu đạt 11.996,16 triệu đồng. Năm 2012 đạt 20.135,1 triệu đồng tăng 8.138,94 triệu ứng với 67,85% so với năm 2011. Năm 2013 doanh thu đạt 20.169,90 triệu tăng 34,8 triệu ứng với 0,17% so với năm 2012. Sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vào đầu tháng 9 năm 2008, cuộc khủng hoảng tồi tệ nhất sau chiến tranh thế giới thứ II thì nền kinh tế thế giới có lối thoát chưa thực sự rõ ràng, kinh tế Mỹ, Nhật Bản đều không mấy khả quan, các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Brazil... đều không còn giữ được phong độ tăng trưởng lạc quan như khoảng 3 – 5 năm trước. Kinh tế Việt Nam vì thế cũng không tránh khỏi tác động tiêu cực của kinh tế thế giới, khiến ngành bất động sản – xây dựng trầm lắng. Nhận thức được sự khó khăn đó, ủy ban nhân dân tỉnh Tuyên Quang đã đưa ra kế

hoạch số 57/KH-UBND ngày 02/8/2011 về việc trợ giúp các doanh nghiệp trên địa bàn dựa trên nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 của Chính phủ về kế hoạch phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn 2011-2015. Với sự hỗ trợ theo kế hoạch số 57 của UBND tỉnh Tuyên Quang, công ty đã chú trọng đưa ra chiến lược, chính sách phát triển tốt như nghiên cứu thị trường một cách kỹ càng, tăng cường công tác marketing, quảng cáo sản phẩm để thu hút khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của công ty nhiều hơn,... đã tạo nên một tiền đề tốt cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp mang lại doanh thu tăng cao trong năm 2012. Ngoài ra, để đạt được doanh thu tăng cao như vậy cũng do năm 2012 đánh dấu một tín hiệu ổn định hơn của nền kinh tế vĩ mô, lạm phát được kiểm chế (dự kiến cả năm tăng 7,5%), lãi suất cho vay đã giảm đáng kể so với cuối năm 2011, các doanh nghiệp bất động sản, xây dựng có những dấu hiệu tích cực để phát triển, tháo gỡ một phần nào khó khăn (Nguồn: <http://batdongsan.vietnamnet.vn/>). Năm 2013, doanh thu chỉ tăng nhẹ, không đáng kể là do nhiều dự án bị dừng, hoãn, giãn tiến độ hoặc có kế hoạch khởi công nhưng các chủ đầu tư không triển khai như dự án Hòa Bình Green City, dự án khu nhà ở sinh thái phường Xuân Phương,... Hơn nữa, lạm phát biến động tăng từ 11 – 12% so với năm 2012; các gói hỗ trợ của chính phủ như kích cầu, giải quyết hàng tồn kho, kiểm chế lạm phát, giữ lãi suất ổn định,... chưa thực sự phát huy tác dụng, đồng thời chính sách tiền tệ, tài khóa thắt chặt cắt giảm đầu tư công đã tác động lớn, nên mặc dù có sự trợ giúp của ủy ban nhân dân tỉnh Tuyên Quang cộng với sự cố gắng, nỗ lực của doanh nghiệp cũng chỉ duy trì được doanh thu tăng nhẹ chứ không có sự đột phá như năm 2012.

Trong cả 3 năm thì doanh nghiệp đều có các khoản giảm trừ doanh thu trên báo cáo tài chính. Năm 2011, các khoản giảm trừ doanh thu là 374,63 triệu. Năm 2012 là 108,16 triệu giảm 266,47 triệu ứng với 71,23% so với năm 2011. Do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tốt, chính sách tín dụng khách hàng hiệu quả, chất lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp tốt, phù hợp với nhu cầu của khách hàng nên không có sản phẩm nào phải giảm giá mà khoản giảm trừ doanh thu này phát sinh chủ yếu là do doanh nghiệp thực hiện cho khách hàng hưởng chiết khấu thương mại khi mua số lượng hàng lớn để duy trì quan hệ thân thiết với khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới. Năm 2013, các khoản giảm trừ doanh thu là 240,41 triệu tăng 132,25 triệu ứng với 122,27% so với năm 2012. Do nền kinh tế xuống đáy của khủng hoảng, sự khó khăn doanh nghiệp gặp phải trong năm này là vô cùng lớn như khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng, nguồn tiêu thụ sản phẩm,... nên để duy trì hoạt động SXKD được thường xuyên, liên tục, doanh nghiệp tiến hành chiết khấu, giảm giá dịch vụ lớn dẫn đến các khoản giảm trừ doanh thu trên báo cáo tài chính tăng mạnh so với năm 2012. Các khoản giảm trừ doanh thu dẫn đến sự thay đổi tổng doanh thu bán hàng và



cung cấp dịch vụ. Doanh thu thuần năm 2011 là 11.621,53 triệu. Năm 2012 là 20.027,94 triệu và năm 2013 là 19.929,49 triệu đồng.

**Tình hình chi phí, giá vốn:** Giá vốn hàng bán là khoản chi phí lớn nhất của doanh nghiệp. Năm 2011, giá vốn hàng bán là 11.621,53 triệu. Năm 2012 là 18.172,81 triệu tăng 8.236,79 triệu ứng với 82,90% so với năm 2011. Sự tăng lên này phù hợp với sự tăng lên về doanh thu. Do để đạt được doanh thu như vậy, doanh nghiệp phải bỏ ra rất nhiều khoản chi phí như chi phí nhân công, chi phí cho công tác nghiên cứu thị trường, marketing,... Tuy nhiên, tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2012 lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu là do công ty mất thêm khoản chi phí cho việc đào tạo trình độ chuyên môn cho một số cán bộ công nhân viên thiếu chuyên nghiệp, chi phí cho việc kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ thường xuyên để lấy được uy tín đối với khách hàng. Ngoài ra, do doanh nghiệp quá tập trung vào việc tăng doanh thu bán hàng để nâng cao thị phần, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường mà thiếu sát sao trong việc quản lý chi phí giá vốn nên chi phí mới tăng cao như vậy. Năm 2013, giá vốn hàng bán là 17.931,34 triệu giảm 241,47 triệu ứng với tốc độ giảm 1,33% so với năm 2012. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã quản lý tốt chi phí khi các dự án bị ngừng thi công vì doanh nghiệp đã thực hiện tốt công tác nghiên cứu thị trường, lường trước được tình hình biến động xấu của nền kinh tế nên đã đưa ra chính sách quản lý chi phí kịp thời và đúng đắn. Hơn nữa, sức mua của thị trường yếu nên các doanh nghiệp đều hạ giá thành sản phẩm để bán được hàng, vì vậy, nguồn nguyên vật liệu đầu vào của doanh nghiệp rẻ hơn so với năm 2012 nên giá vốn hàng bán năm nay giảm nhẹ mặc dù doanh thu có sự tăng lên.

**Tình hình lợi nhuận:** Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty tăng lên trong năm 2012 và giảm trong năm 2013.

Giai đoạn 2012-2011: Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm 2012 là 315,46 triệu tăng 85,82 triệu ứng với 37,37% so với năm 2011. Sự tăng lên này là do sự tăng về lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ. Năm 2012, lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ là 1.854,12 triệu tăng 168,62 triệu ứng với 10% so với năm 2011. Ngoài ra, sự tăng lên này một phần là do doanh thu từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Năm 2012, doanh thu từ hoạt động tài chính là 10,6 triệu tăng 2,71 triệu ứng với 34,35% so với năm 2011. Do trong năm 2012, doanh nghiệp được hưởng nhiều khoản chiết khấu thanh toán của người bán khi trả tiền trước thời hạn như khi mua nguyên vật liệu của công ty Hiệp Hương, doanh nghiệp đã được hưởng chiết khấu thanh toán 1% trên tổng giá trị khoản thanh toán là 1.230 triệu đồng,... Ngoài ra, để phục vụ việc phát triển SXKD đạt được doanh thu tăng cao như vậy, doanh nghiệp đã tiến hành mua sắm máy móc, trang thiết bị hiện đại của Mỹ, Nhật, Hàn Quốc như máy vận thăng, máy xúc gầu, cầu tháp,... thay thế cho những tài sản cố định cũ nên các tài



sản cố định cũ này được thanh lý mang về cho doanh nghiệp một khoản thu từ hoạt động tài chính. Ví dụ như việc doanh nghiệp thanh lý những chiếc máy xúc gầu cũ đã thu về 1,32 triệu đồng trong năm 2012.

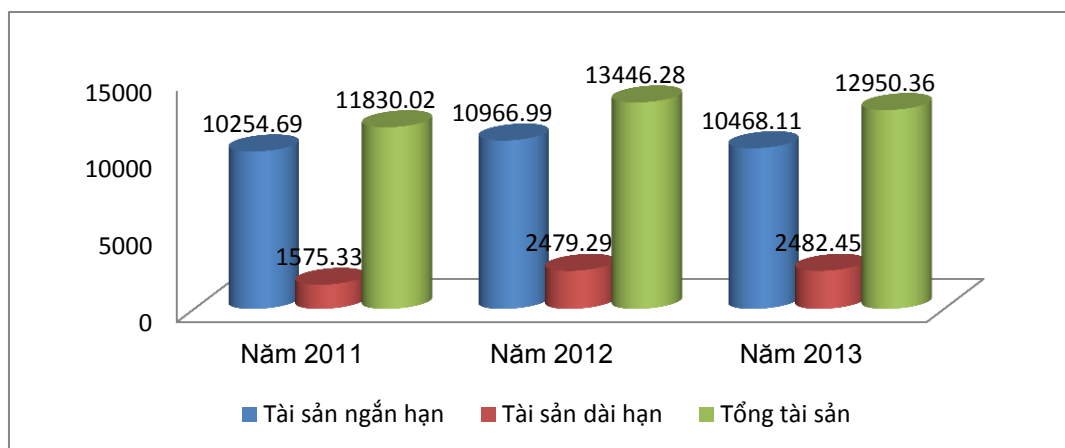
Giai đoạn năm 2013-2012: Lợi nhuận sau thuế năm 2013 là 177,66 triệu giảm 137,81 triệu ứng với 43,68% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự giảm xuống này chủ yếu là do sự tăng lên của chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2013, chi phí quản lý doanh nghiệp là 1.677,13 triệu tăng 398,84 triệu ứng với 31,32% so với năm 2012 do các khoản chi phí công ty đẩy mạnh quan hệ với khách hàng để tăng doanh thu tăng lên và các khoản chi phí văn phòng, công cụ dụng cụ,... tăng lên do các công trình bị dừng thi công hoặc không được triển khai làm thay đổi nhiều kế hoạch, chính sách của doanh nghiệp buộc doanh nghiệp phải tổ chức lại các hoạt động để đưa ra chính sách phù hợp với sự biến động của thị trường. Chính khoản chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao cộng với việc doanh nghiệp không được hưởng chiết khấu nhiều như trước do tình hình kinh tế khó khăn nên doanh thu từ hoạt động tài chính giảm làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD giảm 171,51 triệu ứng với 34,11% so với năm 2012.

Nhìn chung, trong 3 năm 2011, 2012, 2013 là những năm kinh doanh đầy khó khăn của các doanh nghiệp khi mà hàng loạt các doanh nghiệp phá sản thì doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy vẫn có thể bám trụ trên thị trường để sánh vai cùng các đối thủ cạnh tranh khác. Kết quả là lợi nhuận sau thuế của công ty đều dương trong cả 3 năm mặc dù năm 2013 giảm so với năm 2012 nhưng đây là một thành công lớn của doanh nghiệp khi đứng trước những thách thức và khó khăn lớn do nền kinh tế mang lại.

*2.1.3.2. Tình hình tài sản – nguồn vốn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn năm 2011 - 2013*

**Biểu đồ 2.2. Quy mô tài sản tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

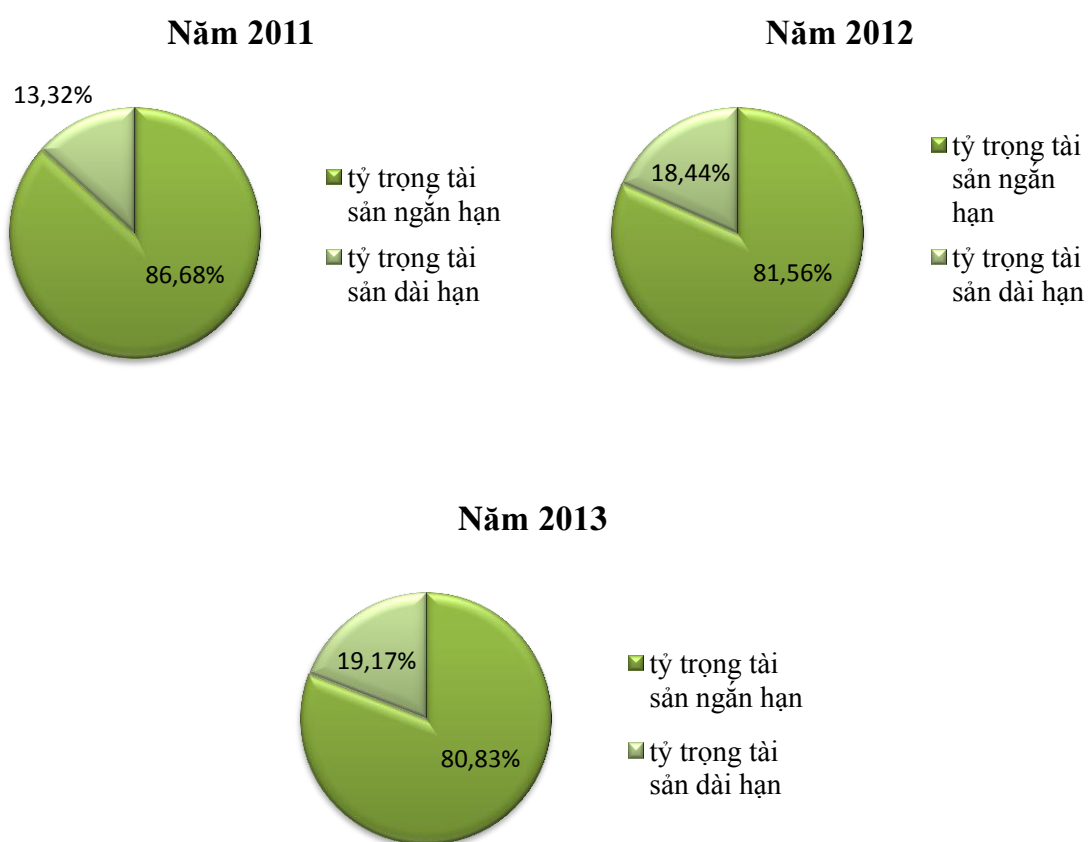


(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011 - 2013)

Nhìn vào biểu đồ 2.2 ở trên ta thấy, tình hình tổng tài sản có sự biến động tăng trong năm 2012 và giảm trong năm 2013. Năm 2012, tổng tài sản là 13.446,28 triệu tăng 1.616,26 triệu ứng với 13,66% so với năm 2011. Nguyên nhân của sự tăng lên này là do doanh nghiệp đầu tư vào tài sản cố định cộng với việc cho khách hàng chiếm dụng vốn nhiều để tăng doanh thu, nâng cao thị phần, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Năm 2013, tổng tài sản là 12.950,36 triệu giảm 495,92 triệu ứng với 3,69% so với năm 2012. Sự giảm xuống này là do sự giảm xuống của tiền và các khoản tương đương tiền. Công ty phải tiến hành thanh toán tức thời các khoản chi phí như chi phí của việc dừng thi công, chi phí cho việc đẩy nhanh tiến độ các công trình khi được dự báo có rủi ro, chi phí cho các công trình được thi công trở lại,... nên tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh. Bên cạnh những khó khăn đó, doanh nghiệp đã duy trì được hoạt động SXKD tạo ra lợi nhuận và tạo tiền đề cho sự phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

**Biểu đồ 2.3. Tỷ trọng tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: %*

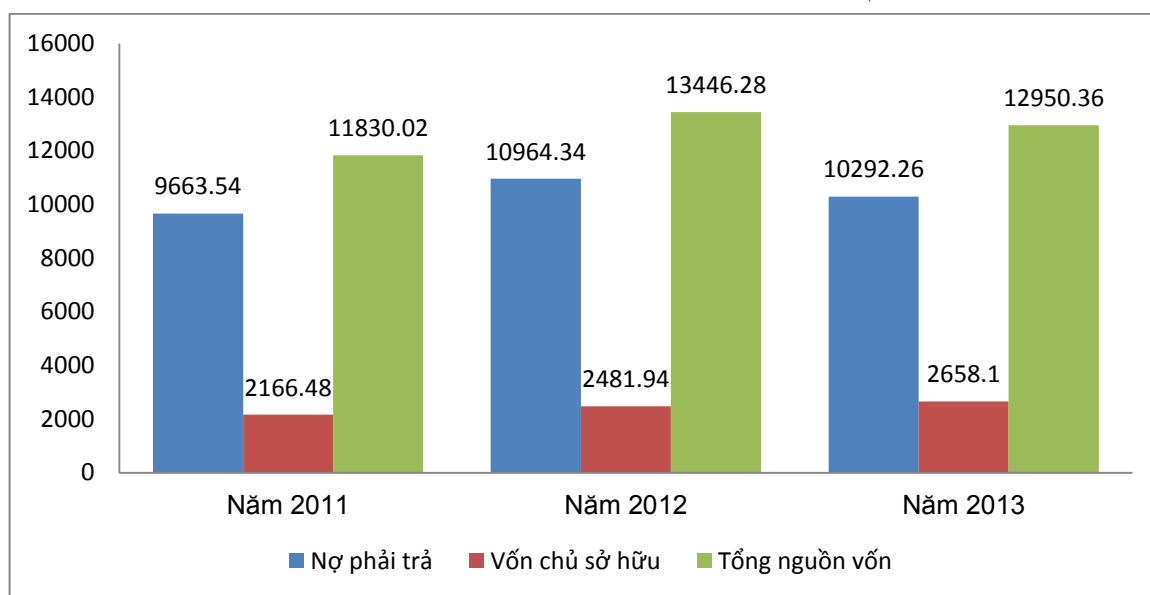


*(Nguồn: Tính toán của tác giả)*

Nhìn vào biểu đồ 2.3 ta thấy tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, trên 80% trong cả 3 năm. Năm 2011 chiếm 86,68%, năm 2012 chiếm 81,56% giảm 5,12% so với năm 2011. Năm 2013 chiếm 80,83% so giảm 0,73% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự giảm xuống này là do năm 2012, 2013 công ty tiến hành nâng cấp, sửa chữa kho hàng của mình để có thể đáp ứng những nhu cầu đột biến của khách hàng, điều này khiến tỷ trọng tài sản dài hạn tăng làm cho tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm. Ngoài ra cũng do các nguyên nhân khách quan như sự biến động đi xuống của nền kinh tế, cơ chế điều hành, chiến lược quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước là ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng hợp lý, đảm bảo an sinh xã hội,... làm cho tỷ trọng này có sự biến động nhẹ. Với tỷ trọng tài sản ngắn hạn chiếm phần lớn trong tổng tài sản cho thấy công ty đang quản lý tài sản theo chính sách thận trọng, đây là đặc thù của các công ty xây dựng, luôn cần lượng lớn tài sản ngắn hạn để cung cấp cho các công trình. Chiến lược này mang lại rủi ro thấp, đây là điều mà mọi công ty đều đang hướng tới khi nền kinh tế đang có chuyển biến xấu. Tuy nhiên, với tỷ trọng tài sản ngắn hạn quá cao như vậy sẽ mang lại nhiều bất lợi cho công ty như thời gian quay vòng tiền dài hơn, chi phí cao hơn doanh thu thấp hơn kéo theo đó thì EBIT thấp hơn, chiến lược này mang lại rủi ro thấp nhưng cũng khiến cho tỷ lệ thu nhập theo yêu cầu cũng ở mức thấp. Vì vậy, công ty cần đưa ra những chiến lược đúng đắn hơn đối với cơ cấu tài sản của mình như giảm tỷ trọng TSNH tăng tỷ trọng TSDH để mang lại lợi nhuận tối đa, tiến gần hơn đến sự cân bằng trong cơ cấu tài sản của mình, đứng vững trước mọi sự biến động của nền kinh tế.

**Biểu đồ 2.4. Quy mô nguồn vốn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

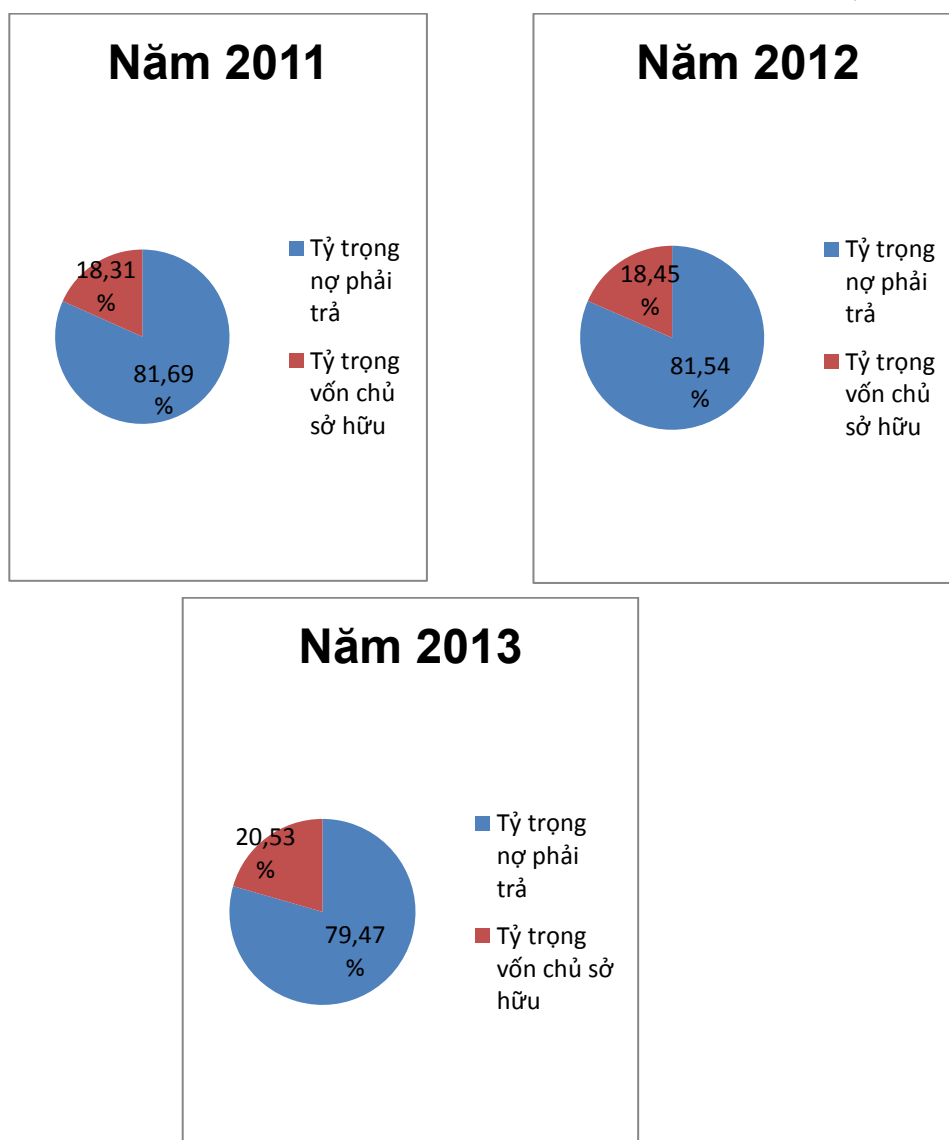


(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011 - 2013)

Nguồn vốn là nguồn hình thành tài sản, tổng tài sản tăng lên bao nhiêu thì nguồn vốn cũng sẽ tăng lên tương ứng. Năm 2012, do nhu cầu về nguồn vốn để phát triển các hoạt động kinh doanh của mình, vì việc vay vốn bên ngoài khó khăn nên công ty đã yêu cầu sự góp vốn thêm từ các cổ đông góp vốn đầu tư vào công ty cũng như tìm kiếm thêm những cổ đông mới. Nguồn vốn tăng đòi hỏi công ty phải phát huy tốt các chiến lược kinh doanh của mình để tối đa hóa lợi nhuận từ nguồn vốn tăng thêm đó. Năm 2013 nguồn vốn giảm là do công ty phải trả lương cho người lao động, cả lương mới lẫn lương cũ vì năm 2012 công ty đã giữ lại lương của người lao động để có vốn đầu tư cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh làm cho khoản này tăng mạnh kéo theo sự giảm xuống của tổng nguồn vốn.

**Biểu đồ 2.5. Tỷ trọng nguồn vốn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

(Đơn vị tính: %)



(Nguồn: Tính toán của tác giả)

Nhìn vào biểu đồ 2.5 ta thấy, nợ phải trả luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp. Nợ phải trả của công ty hoàn toàn là nợ ngắn hạn, công ty không huy động nguồn nợ dài hạn để phục vụ hoạt động kinh doanh của mình. Vì công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, chuyên phục vụ nguyên vật liệu cho các công trình, dự án xây dựng quy mô tương đối lớn nên nguồn tài sản tồn đọng ở đó nhiều, phải thu hồi trong một thời gian dài nên khả năng trả nợ dài hạn của công ty tương đối yếu. Hơn nữa, trong những năm gần đây nền kinh tế đang rơi vào khủng hoảng. Các ngân hàng hạn chế tối đa việc cho vay dài hạn do khả năng mất vốn là lớn. Vì vậy, công ty không thể tìm được nguồn tài trợ dài hạn hoặc nếu tìm được thì chi phí cho việc sử dụng nó là rất lớn nên công ty đã quyết định sử dụng toàn bộ nguồn tài trợ ngắn hạn. Việc sử dụng toàn bộ nợ ngắn hạn đã làm giảm chi phí trả lãi cho công ty từ đó có góp phần làm tăng lợi nhuận của công ty. Năm 2011 chiếm 81,69%, năm 2012 chiếm 81,54% giảm 0,15% so với năm 2011 và năm 2013 chiếm 79,47% giảm 2,07% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự giảm xuống này là do sự đi xuống của nền kinh tế, các doanh nghiệp đều gặp khó khăn trong SXKD nên nguồn vốn nhân đổi ngày càng giảm, nhu cầu cho vay cũng giảm theo. Hơn nữa, lạm phát tăng cao kéo theo sự tăng lên về lãi suất khiến doanh nghiệp lo sợ phải trả lãi cao trong tương lai nên có xu hướng huy động vốn từ cổ đông trước khi nghĩ đến việc đi vay, điều này làm cho nợ phải trả của doanh nghiệp giảm dần qua các năm. Nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao qua các năm chứng tỏ doanh nghiệp quản lý nợ theo trường phái cấp tiến. Việc quản lý nợ theo trường phái cấp tiến có rất nhiều ưu điểm như: Thời gian quay vòng tiền giảm, chi phí thấp hơn nguồn dài hạn, vì chiến lược rủi ro cao nên thu nhập theo yêu cầu cao. Tuy nhiên, chính sách này cũng có nhược điểm đó là doanh nghiệp có thể bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

## **2.2. Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

### ***2.1.1. Quy mô, cơ cấu tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy***

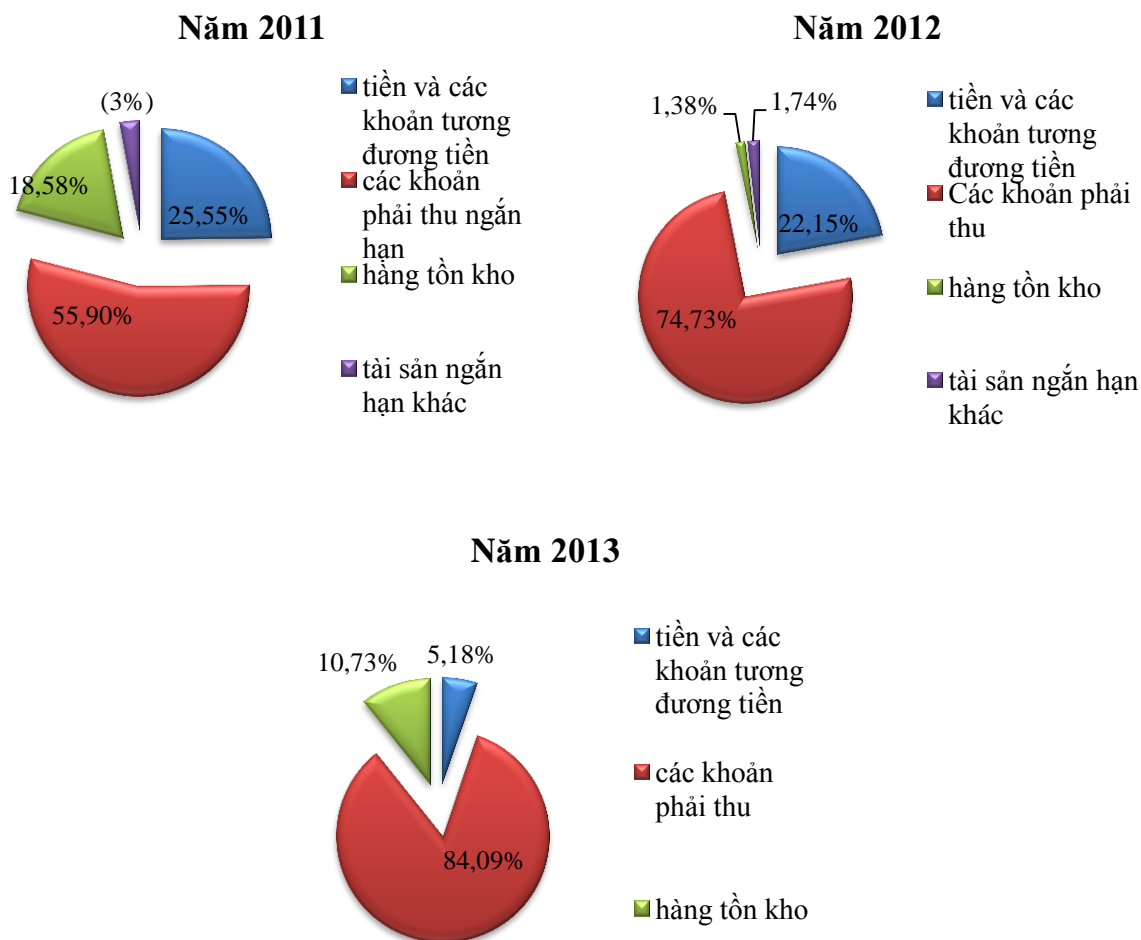
**Bảng 2. Tình hình tài sản tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy năm 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012 so với năm 2011		Chênh lệch năm 2013 so với năm 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>Tài Sản</b>							
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>10.254,69</b>	<b>10.966,99</b>	<b>10.468,11</b>	<b>712,3</b>	<b>6,95</b>	<b>(498,88)</b>	<b>(4,55)</b>
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.620,29	2.429,08	542,04	(191,21)	(7,30)	(1.887,04)	(77,69)
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	5.732,52	8.195,97	8.802,90	2.463,45	42,97	606,93	7,41
Phải thu khách hàng	5.546,39	7.913,81	8.441,89	2.367,42	42,68	528,08	6,67
Trả trước cho người bán	100,47	191,08	243,32	90,61	90,19	52,24	27,34
Các khoản phải thu khác	85,65	91,08	117,69	5,43	6,34	26,61	29,22
3. Hàng tồn kho	1.905,44	151,55	1.123,17	(1.753,89)	(92,05)	971,62	641,12
4. Tài sản ngắn hạn khác	(3,56)	190,39	-	193,95	(544,80)	-	-
Thuế GTGT được khấu trừ	(9,30)	-	-	-	-	-	-
Tài sản ngắn hạn khác	5,74	190,39	-	184,65	3216,90	-	-

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

**Biểu đồ 2.6. Cơ cấu tài sản ngắn hạn**



*Nguồn: Tính toán của tác giả*

Nhìn vào bảng 2.2 ta thấy, tài sản ngắn hạn của công ty có sự biến động tăng trong năm 2012 và giảm trong năm 2013 nhưng với một lượng không đáng kể. Năm 2011, tài sản ngắn hạn là 10.254,69 triệu. Năm 2012 là 10.966,99 triệu tăng 712,3 triệu ứng với 6,95% so với năm 2011. Năm 2013, tài sản ngắn hạn là 10.468,11 triệu giảm 498,88 triệu ứng với 4,55% so với năm 2012. Năm 2012, tài sản ngắn hạn tăng chủ yếu là do khoản phải thu khách hàng tăng còn năm 2013, tài sản ngắn hạn giảm chủ yếu là do tiền và các khoản tương đương tiền giảm. Nhìn chung, tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có sự đồng đều qua các năm, có sự biến động tùy thuộc vào tình hình nền kinh tế làm cho chiến lược kinh doanh có chút thay đổi kéo theo sự thay đổi nhỏ trong cơ cấu tài sản nguồn vốn của doanh nghiệp.

Trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty trong ba năm, các khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, còn tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác có sự thay đổi tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản ngắn hạn qua các năm.



**Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền:** Cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn có bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Tỷ trọng này càng cao thì khả năng thanh toán ngay tức thời của công ty lớn, đảm bảo khả năng thanh toán cho các khoản nợ khi đến hạn, tuy nhiên tỷ trọng này quá cao thì công ty sẽ bị mất đi cơ hội đầu tư cho các lĩnh vực khác. Năm 2011, tiền và các khoản tương đương tiền chiếm 25,55%. Năm 2012 chiếm 22,15% giảm 3,4% so với năm 2011 và năm 2013 chiếm 5,18% giảm 16,97% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự giảm xuống năm 2012 là do doanh nghiệp tiến hành thanh toán các khoản nợ đến hạn còn năm 2013 giảm mạnh chủ yếu là do mất chi phí phát sinh như chi phí quản lý công trình, nhân công, nguyên vật liệu,... của các công trình bị dừng thi công (công trình xây dựng trường học, khu chung cư tại Tuyên Quang). Tuy nhiên ta có thể thấy năm 2011, 2012 doanh nghiệp dự trữ quá nhiều tiền mặt, điều này làm giảm khả năng sinh lời của tài sản, mất đi các cơ hội đầu tư gây khó khăn cho việc mở rộng SXKD, còn năm 2013 thì lượng tiền dự trữ là ít gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp trong năm 2014. Vì vậy, doanh nghiệp cần có những chính sách, biện pháp để duy trì lượng tiền mặt một cách hợp lý sao cho lợi nhuận đạt được là tối đa.

**Tỷ trọng các khoản phải thu:** Cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng là các khoản phải thu ngắn hạn. Tỷ trọng này càng cao cho thấy doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn nhiều và ngược lại. Năm 2012, các khoản phải thu chiếm 74,73% tổng tài sản ngắn hạn, tăng 14,83% so với năm 2011. Do năm 2012 khoản phải thu khách hàng tăng 42,68%, trả trước cho người bán tăng 90,19% và phải thu khác tăng 6,34% so với năm 2011. Năm 2013 chiếm 84,09% tăng 9,36% so với năm 2012. Do năm 2012 phải thu khách hàng tăng 6,67%, trả trước cho người bán tăng 27,34% và phải thu khác tăng 29,22% so với năm 2012. Để hoàn thành mục tiêu tăng doanh thu nâng cao thị phần, tăng khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường, doanh nghiệp đã thực hiện chính sách nói lỏng tín dụng như thực hiện bán chịu cho khách hàng, để khách hàng chiếm dụng vốn nhiều hơn nhằm thu hút khách hàng mới và củng cố sự trung thành của khách hàng cũ. Tuy nhiên, có thể thấy công ty đã nói lỏng tín dụng quá tay, các khoản phải thu chiếm tỷ trọng quá cao làm tăng chi phí cơ hội, chi phí quản lý khoản phải thu ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Trong lĩnh vực kinh doanh của công ty, việc thu hút khách hàng đã và đang trở thành một vấn đề khó khăn cho hầu hết các doanh nghiệp cùng lĩnh vực, do đó việc thực hiện tín dụng thương mại một mặt tạo ra cho công ty khả năng thu hút lượng khách hàng tuy nhiên nó có thể cũng là mặt xấu nếu như công tác thu hồi nợ không tốt. Do đó định hướng kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai cần chú trọng mạnh vào khoản mục này.

**Tỷ trọng hàng tồn kho:** cho biết trong 100 đồng tài sản ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng là hàng tồn kho. Tỷ trọng này cao là điều bình thường đối với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vật liệu xây dựng. Do các công trình xây dựng thi công trong thời gian dài nên đòi hỏi công ty phải dự trữ nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ... sẵn có để đáp ứng nhanh, kịp thời cho dự án được hoàn thành đúng tiến độ và thường được dự trữ dưới dạng hàng tồn kho. Năm 2012, hàng tồn kho chiếm 1,38% giảm 17,2% so với năm 2011. Do năm 2012 công ty bán được nhiều sản phẩm dịch vụ tạo ra doanh thu cao nên hàng tồn kho giảm một cách đáng kể. Năm 2013 hàng tồn kho chiếm 10,73% tăng 9,35% so với năm 2012. Theo đà phát triển của năm 2012, công ty tăng cường dự trữ hàng tồn kho để phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng nhưng do năm 2013 nhiều công trình xây dựng bị dừng thi công nên việc tiêu thụ nguyên vật liệu xây dựng khó khăn hơn là điều không thể tránh khỏi, điều đó làm hàng tồn kho tăng lên. Tỷ trọng tăng lên có thể thấy công ty quản lý chưa tốt về dự trữ hàng hóa. Công ty cần phải lập kế hoạch dự trữ hàng hóa cho phù hợp để đáp ứng kịp thời cho nhu cầu cũng như để tiết kiệm chi phí dự trữ bảo quản hàng hóa.

**Tỷ trọng các khoản phải thu khác:** Năm 2012, tài sản ngắn hạn khác chiếm 1,74% tăng 4,74% so với năm 2011. Do năm 2012 công ty đã mua 5 chiếc máy tính mới, mua điều hòa lắp tại các phòng của công ty, ngoài ra còn mua bàn ghế mới nên tỷ trọng tài sản ngắn hạn khác đã tăng lên so với năm 2011.

Nhìn chung, tỷ trọng các khoản mục trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn có sự biến đổi không ngừng qua các năm, xu hướng biến động theo xu hướng nền kinh tế thị trường. Công ty đã có những biện pháp như tăng khả năng giám sát, quản lý, tiết kiệm tối đa chi phí,... để giảm thiểu sự ảnh hưởng của thị trường đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

### **2.2.2. Công tác quản lý tiền tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

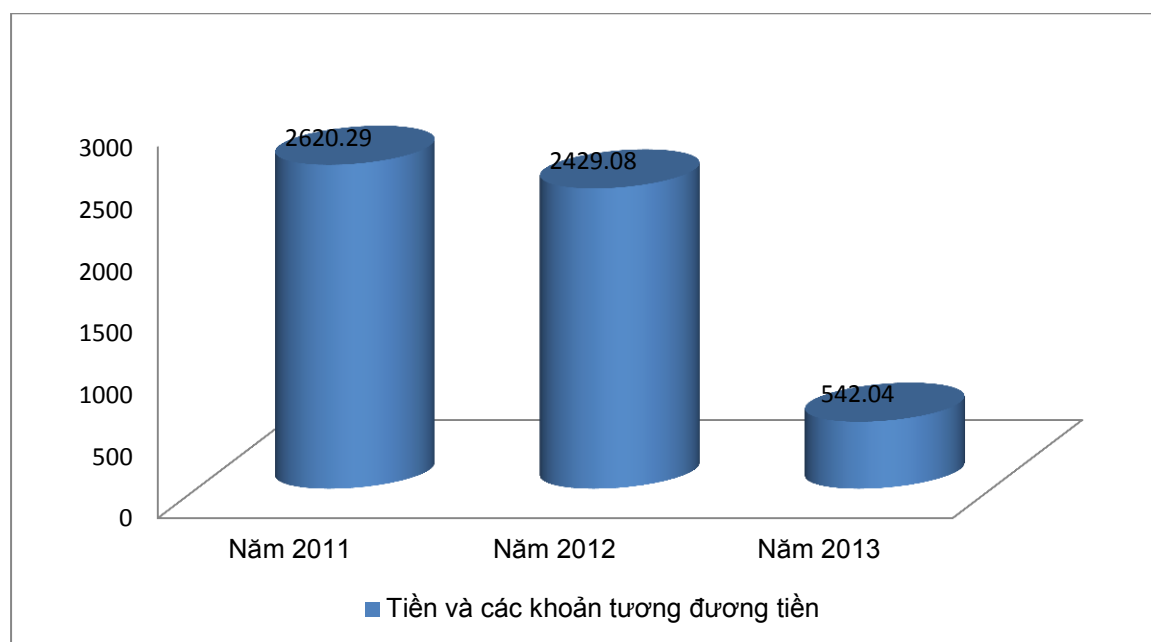
Trong hoạt động kinh doanh, việc quản lý tiền là hết sức quan trọng và cần thiết, nó có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu chi tiêu của doanh nghiệp hàng ngày như mua sắm hàng hoá, vật liệu, thanh toán các khoản chi phí cần thiết. Ngoài ra còn xuất phát từ nhu cầu dự phòng để ứng phó với những nhu cầu vốn bất thường chưa dự đoán được và động lực trong “đầu cơ” trong việc dự trữ tiền mặt để sẵn sàng kinh doanh khi xuất hiện các cơ hội kinh doanh có tỷ suất lợi nhuận cao. Việc duy trì một mức dự trữ vốn tiền mặt đủ lớn còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp thu được chiết khấu trên hàng mua trả đúng kỳ hạn, làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, điều gì cũng có hai mặt, bên cạnh những lợi ích, việc giữ tiền cũng có những rủi ro. Nếu doanh nghiệp giữ tiền quá ít sẽ ảnh hưởng đến hoạt động SXKD: Việc thanh toán bị trì hoãn, nguồn tiền bị cắt giảm nên phải huy động thêm

các nguồn tài chính ngắn hạn hoặc bán tài sản hoặc bỏ qua một số cơ hội. Nếu dự trữ quá nhiều sẽ khiến doanh nghiệp mất cơ hội đầu tư vào các tài sản sinh lời khác như: Chứng khoán, trái phiếu, cho vay có lãi... Do đó, việc quan trọng nhất trong vấn đề quản lý tiền là doanh nghiệp phải giữ được một lượng tiền dự trữ tối ưu để vừa đảm bảo khả năng thanh toán cũng như tất cả các nhu cầu của doanh nghiệp mà chi phí cơ hội là thấp nhất. Không dự trữ dư thừa vào tài sản có tính thanh khoản cao vì thông thường đầu tư vào TSDH sẽ mang lại lợi nhuận cao hơn so với đầu tư vào TSNH.

**Biểu đồ 2.7. Tình hình tiền mặt tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*



*Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011-2013*

Nhìn vào biểu đồ 2.7 ta thấy tình hình tiền mặt của công ty có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2012, tiền và các khoản tương đương tiền là 2.429.08 triệu giảm 191,21% ứng với 7,3% so với năm 2011, trong đó tiền mặt là 1.643,31 triệu, tiền gửi ngân hàng là 785,77 triệu. Do nhu cầu tiền của doanh nghiệp năm 2012 tăng lên vì dự án mở rộng nhà kho dự trữ hàng hóa nên khoản tiền dự trữ của doanh nghiệp giảm để đầu tư cho nhà kho này. Việc giảm dự trữ tiền giúp công ty có nguồn vốn để đầu tư cho hoạt động kinh doanh, tuy nhiên khi lượng tiền dự trữ nhỏ sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán của công ty. Công ty nên cân nhắc và tính toán các trường hợp xảy ra để có biện pháp khắc phục. Năm 2013 tiền và các khoản tương đương tiền là 542,04 triệu giảm 1.887,04 triệu ứng với 77,69% so với năm 2012, đây đều là tiền mặt tại quỹ của doanh nghiệp. Nguyên nhân của sự giảm xuống này là do có nhiều dự án của doanh nghiệp bị ngừng thi công, doanh nghiệp phải giải quyết các vấn đề liên quan đến dự án như chi phí mặt bằng, nhân công,... bằng tiền mặt, hoạt động kinh doanh khó khăn, Công ty cũng không còn lợi nhuận để tiến hành cho vay hay mua trái phiếu

ngắn hạn nên lượng tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh trong năm 2013. Mặc dù công ty có mở tài khoản tại ngân hàng Vietcombank, tuy nhiên cả 3 năm đều cho thấy việc nắm giữ các khoản tiền mặt trong quỹ của công ty nhiều hơn lượng tiền gửi ngân hàng. Với lượng tiền mặt trong quỹ của công ty lớn giúp công ty có thể thanh toán được những tình huống cấp bách nhưng nó lại đem lại bất lợi đó là khả năng sinh lời của các khoản tiền trong quỹ là bằng 0. Hiện nay, hầu hết mọi công ty đều thực hiện các giao dịch thanh toán thu chi qua ngân hàng, ngoài việc thuận lợi thì tài khoản của doanh nghiệp tại các ngân hàng có thể sẽ nhận được một mức lãi suất mặc dù mức lãi suất này không cao nhưng vẫn có khả năng sinh lời không như các khoản tiền được quản lý tại quỹ của công ty. Công ty nên áp dụng các mô hình quản lý tiền mặt để có thể dự đoán được nhu cầu tiền mặt một cách chính xác, từ đó công ty có thể dùng lượng tiền mặt dư thừa mang đi đầu tư để mang lại một nguồn lợi nhuận cho công ty.

### 2.2.3. Quản lý các khoản phải thu

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, việc mua chịu và bán chịu được diễn ra thường xuyên, hàng ngày. Vì vậy các khoản phải thu phát sinh là điều tất yếu đối với công ty. Quản lý các khoản phải thu trong công ty sao cho hiệu quả là vấn đề rất cần thiết vì khoản phải thu chiếm một tỷ trọng tương đối lớn, chỉ sau hàng tồn kho trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn của công ty.

**Bảng 2.3. Cơ cấu các khoản phải thu ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân Thành Huy**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch		Chênh lệch	
							2012 – 2011		2013 - 2012	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	%	Giá trị	%
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>5.732,51</b>	<b>100</b>	<b>8.195,97</b>	<b>100</b>	<b>8.802,90</b>	<b>100</b>	<b>2.463,45</b>	<b>42,97</b>	<b>606,93</b>	<b>7,41</b>
1. Phải thu khách hàng	5.546,39	96,75	7.913,81	96,56	8.441,89	95,90	2.367,42	42,68	528,08	6,67
2. Trả trước cho người bán	100,47	1,75	191,08	2,33	243,32	2,76	90,61	90,19	52,24	27,34
3. Các khoản phải thu khác	85,65	1,50	91,08	1,11	117,69	1,34	5,43	6,34	26,61	29,22

(Nguồn: Báo cáo tài chính của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy)

Nhìn vào bảng 2.3 ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp đều tăng qua các năm. Năm 2012 là 8.195,97 triệu tăng 2.463,45 triệu ứng với 42,97% so với năm 2011. Năm 2013 là 8.802,9 triệu tăng 606,93 triệu ứng với 7,41% so với năm 2012. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn, ta tiến hành phân tích các khoản mục sau để nắm được rõ hơn nguyên nhân của sự tăng lên này.

***Phải thu khách hàng:*** Năm 2011, phải thu khách hàng là 5.546,39 triệu chiếm 96,75% tài sản ngắn hạn. Năm 2012 phải thu khách hàng là 7.913,81 triệu chiếm 96,56% tăng 2.367,42 triệu ứng với 42,68% so với năm 2011. Năm 2013 là 8.441,89 triệu chiếm 95,9% tăng 528,08 triệu ứng với 6,67% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự tăng lên này là do doanh nghiệp thực hiện nói lỏng chính sách tín dụng để thu hút khách hàng, tìm kiếm các khách hàng mới, cơ hội mới giảm bớt sự khó khăn khi các công trình cũ không được triển khai làm ảnh hưởng lớn đến doanh thu hàng năm. Chính sách này áp dụng một phần đã mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp khi doanh thu năm 2012, 2013 tăng lên. Việc tăng các khoản nợ phải thu kéo theo sự gia tăng các chi phí cho công ty như 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 hụt do vốn đang bị chiếm dụng bởi các khách hàng, dễ phát sinh các khoản nợ xấu, nợ khó đòi. Công ty cần đưa ra những chính sách, biện pháp như thắt định khách hàng, quản lý nợ để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

***Trả trước cho người bán:*** Năm 2012 trả trước cho người bán là 191,08 triệu chiếm 2,33% tài sản ngắn hạn tăng 90,61 triệu ứng với 90,19% so với năm 2011. Năm 2013, trả trước cho người bán là 243,32 triệu chiếm 2,76% tăng 52,24 triệu ứng với 27,34% so với năm 2012. Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nói chung, kinh tế Việt Nam nói riêng, hầu hết các doanh nghiệp đều thực hiện phương án kinh doanh theo chiến lược thận trọng để hạn chế khả năng mất vốn, điều này làm cho các khoản trả trước cho người bán của Công ty tăng lên. Năm 2012, 2013 khoản ứng trước cho người bán tăng, Công ty bị chiếm dụng nhiều vốn hơn, giảm cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực khác của Công ty. Công ty nên tìm những nhà cung cấp có chính sách sao cho có lợi cho mình nhất.

***Phải thu khác:*** Năm 2012 phải thu khác tăng 91,08 triệu chiếm 1,11% tăng 5,43 triệu ứng với 6,34% so với năm 2011. Năm 2013 phải thu khác tăng 117,69 triệu chiếm 1,34% tăng 26,61 triệu ứng với 29,22% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự tăng lên là do phát sinh các khoản bồi thường của chủ đầu tư khi yêu cầu tạm dừng việc thi công các công trình. Chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu các khoản phải thu ngắn hạn. Các khoản phải thu khác bao gồm: Thuế nhập khẩu tạm nộp, phải thu tiền chiết khấu hàng mua, tiền cho cá nhân vay.

**Bảng 2.4. Tỷ lệ hệ số nợ của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Năm	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Phải trả người bán	1.960,98	0,35	2.636,21	0,33	5.970,05	0,71
Phải thu khách hàng	5.546,39	2,83	7.913,81	3,00	8.441,89	1,41

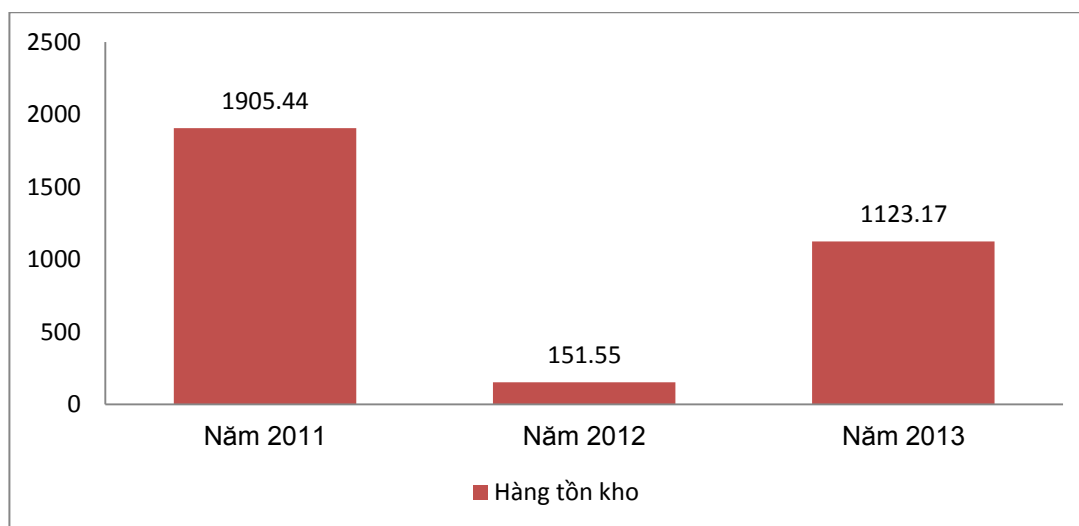
*(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty)*

Nhìn vào bảng 2.4 ta thấy tỷ lệ phải trả người bán giảm trong năm 2012 và tăng trong năm 2013, tỷ lệ phải thu khách hàng tăng trong năm 2012 và giảm trong năm 2013. Tỷ lệ phải trả người bán cả 3 năm đều nhỏ hơn 1, năm 2012 tỷ lệ phải thu khách hàng lại tăng lên, điều này cho thấy doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn, làm giảm các cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Năm 2013 tỷ lệ phải trả người bán tăng nhưng vẫn nhỏ hơn tỷ lệ phải thu khách hàng. Do vậy, công ty cần có biện pháp để quản lý các khoản phải thu sao cho tiết kiệm chi phí và rủi ro là thấp nhất, nắm bắt được các cơ hội kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh, củng cố chỗ đứng vững chắc của mình trên thị trường.

#### **2.2.4. Quản lý hàng tồn kho**

**Biểu đồ 2.8. Tình hình hàng tồn kho tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

*(Đơn vị tính: Triệu đồng)*



*(Nguồn: Báo cáo tài chính của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy)*

Cũng như các doanh nghiệp khác, mục đích giữ hàng tồn kho của Công ty là để đáp ứng nhu cầu hàng hóa ngay lập tức của khách hàng. Năm 2011, hàng tồn kho của doanh nghiệp là 1.905,44 triệu. Năm 2012 hàng tồn kho là 151,55 triệu giảm 1.753,89 triệu ứng với 92,05% so với năm 2011. Điều đó thể hiện sang năm 2012 công ty đã có



nhiều cố gắng trong việc quản lý và sử dụng hàng tồn kho. Lượng hàng tồn kho đã đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng cũng như hoàn thành mục tiêu tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Với triển vọng phát triển này, nếu trong những năm tới công ty tiếp tục phát huy công tác quản lý và sử dụng vốn vật tư hàng hoá như hiện nay thì khả năng đạt được doanh thu và lợi nhuận cao hơn là hoàn toàn có thể, vì vốn vật tư hàng hoá là bộ phận chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSNH, nên đương nhiên việc nâng cao công tác quản lý và hiệu quả sử dụng hàng tồn kho thì sẽ góp phần tích cực vào việc nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn phải gia tăng lượng hàng tồn kho để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Năm 2013, hàng tồn kho là 1.123,17 triệu tăng 971,62 triệu ứng với 641,12% so với năm 2012. Hàng tồn kho tăng phản ánh lượng hàng tiêu thụ của doanh nghiệp giảm. Vì doanh nghiệp kinh doanh về lĩnh vực xây dựng nên kho của doanh nghiệp chủ yếu là máy móc sản xuất phục vụ cho việc nạo vét hoặc là dự trữ sắt, thép, xi măng để phục vụ việc xây dựng công trình,... Để quản lý kho, Công ty phải bỏ ra không ít các khoản chi phí như chi phí cho bộ phận lưu kho, chi phí hao mòn tự nhiên cho các vật liệu xây dựng, hàng tháng Công ty còn phải trả lương cho nhân viên bảo vệ trông kho. Các chi phí lưu kho này chiếm một phần không nhỏ làm giảm một khoản lợi nhuận của Công ty. Việc dự trữ kho quá lâu sẽ làm ứ đọng vốn và phát sinh nhiều khoản phí trong đó khoản phí do lỗi thời về công nghệ là lớn nhất. Công ty cần áp dụng mô hình quản lý kho hiệu quả để tối đa hóa lợi nhuận.

### **2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

#### **2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

**Bảng 2.5. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 - 2013**

*(Đơn vị tính: lần)*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 – 2011	Chênh lệch 2013 - 2012
1. Khả năng thanh toán hiện hành	1,06	1,00	1,02	(0,06)	0,02
2. Khả năng thanh toán nhanh	0,86	0,99	0,91	0,13	(0,08)
3. Khả năng thanh toán tức thời	0,27	0,22	0,05	(0,05)	(0,17)

*(Nguồn: Tính toán của tác giả)*

*Khả năng thanh toán hiện hành:* Hệ số thanh toán hiện hành cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng nợ ngắn hạn. Năm 2011, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,06 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2012, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1 đồng tài sản ngắn hạn, giảm 0,06 đồng so với năm 2011.



Năm 2013, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1,02 đồng tài sản ngắn hạn, tăng 0,02 đồng so với năm 2012. Cả 3 năm hệ số thanh toán hiện hành đều lớn hơn 1 chứng tỏ các khoản nợ ngắn hạn của công ty đều được đảm bảo bằng tài sản ngắn hạn. Nguyên nhân chính là do trong 3 năm gần đây công ty luôn quản lý tài sản ngắn hạn theo chính sách thận trọng tức là lấy nguồn vay ngắn hạn để tài trợ cho các tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên, khả năng thanh toán ngắn hạn không phản ánh được chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp, do hàng tồn kho có tính thanh khoản rất thấp nhất trong số những tài sản ngắn hạn. Do đó ta cần quan tâm tới khả năng thanh toán nhanh để biết được khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

*Khả năng thanh toán nhanh:* Hệ số thanh toán nhanh cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn sẽ được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Năm 2011, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 0,86 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Năm 2012 là 0,99 đồng tăng 0,13 đồng so với năm 2010. Có được kết quả này là do ban quản trị tài chính công ty tăng tài sản ngắn hạn nhanh hơn và hạn chế tương đối tốc độ tăng của nợ ngắn hạn. Năm 2013 hệ số này là 0,91 giảm 0,08 đồng so với năm 2012. Do hàng tồn kho năm nay chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản ngắn hạn làm giảm tỷ trọng của các khoản khác dẫn đến khả năng thanh toán nhanh giảm đi. Vì vậy, Công ty cần có những biện pháp để quản lý hàng tồn kho, giảm sự ảnh hưởng quá nhiều của kho đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

*Khả năng thanh toán tức thời:* Hệ số này thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của doanh nghiệp. Trong các chức năng của tiền, tiền có chức năng điển hình nhất là phương tiện thanh toán. Chỉ số này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu tiền và chứng khoán khả thi có thể chuyển đổi thành tiền trong thời gian ngắn để trang trải các khoản nợ ngắn hạn ngay lập tức. Trong 3 năm gần đây, chỉ số này tương đối nhỏ và có khả năng giảm dần qua các năm. Năm 2012, hệ số thanh toán tức thời là 0,22 lần, có nghĩa một đồng nợ ngắn hạn chỉ được đáp ứng bằng 0,27 đồng dự trữ tiền mặt, giảm 0,05 đồng so với năm 2011. Năm 2013 hệ số này chỉ còn 0,05 lần giảm 0,17 lần so với năm 2012. Điều này cho thấy tiền mặt dự trữ của Công ty không đủ để chi trả ngay các khoản nợ ngắn hạn. Tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh trong năm 2013 là do Công ty phải chi tiền mặt cho việc tạm ngừng các công trình thi công mà đây là Công ty xây dựng, nên tiền chỉ thu được hết về sau khi đã hoàn thành và bàn giao công trình. Công ty không nên dự trữ tiền mặt quá ít, khiến khả năng thanh toán tức thời bị giảm, khiến Công ty gặp khó khăn khi phải chi trả ngay lập tức các khoản nợ ngắn hạn, nhưng Công ty cũng cần cân nhắc không để lượng tiền mặt quá nhiều làm tăng chi phí cơ hội, giảm khả năng sinh lời cho tài sản.

### 2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy

**Bảng 2.6. Các chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 - 2011	Chênh lệch 2013 - 2012
Vòng quay TSNH	Vòng	1,13	1,83	1,90	0,7	0,06
Thời gian luân chuyển TSNH	Ngày	318,58	196,72	189,47	(121,86)	(7,25)
Hệ số đảm nhiệm TSNH	Lần	0,88	0,55	0,53	(0,33)	(0,02)
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	6,10	132,15	17,74	126,05	(114,41)
Thời gian luân chuyển kho	Ngày	59,02	2,72	20,29	(56,3)	17,57
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	2,03	2,44	2,26	0,41	(0,18)
Thời gian thu tiền trung bình	Ngày	177,34	147,54	159,29	(29,8)	11,75
Chu kỳ kinh doanh	Ngày	236,36	150,26	179,58	(86,1)	29,32
Thời gian trả nợ trung bình	Ngày	87,16	60,44	123,70	(26,72)	63,26
Thời gian quay vòng tiền	Ngày	149,20	89,82	55,88	(59,38)	(33,94)

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

*Vòng quay tài sản ngắn hạn:* Cho biết trong một năm tài sản ngắn hạn quay vòng được mấy lần. Năm 2011, tài sản ngắn hạn quay được 1,13 vòng. Năm 2012 TSNH quay được 1,83 vòng tăng 0,7 vòng so với năm 2011. Năm 2012, tốc độ tăng của doanh thu thuần là 72,33 % và tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn là 6,95% so với năm 2010. Tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn nên vòng quay tài sản ngắn hạn đã tăng với năm 2011. Năm 2013, TSNH quay được 1,9 vòng tăng 0,06 vòng so với năm 2012. Do năm 2013 tốc độ giảm của doanh thu là 0,49% nhỏ hơn tốc độ giảm của TSNH là 4,55%. Ngoài ra vòng quay TSNH ngắn hạn còn cho biết 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Năm 2011, 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 1,13 đồng doanh thu thuần. Năm 2012, 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra được 1,83 đồng doanh thu thuần. Năm 2013, 1 đồng tài sản ngắn hạn đã tạo ra 1,9 đồng doanh thu thuần. Điều này cho thấy, năm 2013 hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty tốt hơn năm 2012 và năm 2011.

*Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn:* Cho biết tốc độ chu chuyển của tài sản ngắn hạn là nhanh hay chậm. Năm 2011, vòng quay TSNH là 1,13 vòng tương ứng với thời gian luân chuyển là 318,58 ngày. Năm 2012 tài sản ngắn hạn quay được 1,83 vòng tương ứng với thời gian thực hiện một luân chuyển là 196,72 ngày giảm 121,86 ngày/1 kỳ luân chuyển so với năm 2011. Năm 2013, vòng quay là 1,9 vòng tương ứng với thời gian cho một kỳ luân chuyển là 189,47 ngày giảm 7,25 ngày/ 1 kỳ luân

chuyển so với năm 2012. Như vậy, có thể nói trong 3 năm gần đây, công ty đã có rất nhiều cố gắng để có thể tăng được số vòng quay TSNH tương ứng với đó làm giảm thời gian luân chuyển TSNH. Tuy nhiên, thời gian luân chuyển TSNH của công ty là quá lớn, công ty cần cố gắng nhiều hơn nữa để phát triển hoạt động SXKD của mình, sử dụng hiệu quả hơn TSNH để tạo ra được nhiều doanh thu thuần hơn.

*Hệ số đảm nhiệm tài sản ngắn hạn:* Hệ số này cho biết một đồng doanh thu thuần thì được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng TSNH. Năm 2011, một đồng doanh thu thuần được đảm bảo bởi 0,88 đồng TSNH. Năm 2012 hệ số này là 0,55 lần giảm 0,33 lần so với năm 2011 và năm 2013 là 0,53 lần giảm 0,02 lần so với năm 2012. Tuy sự giảm xuống này không nhiều nhưng nó cũng là một dấu hiệu tốt trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

*Vòng quay hàng tồn kho:* Chỉ tiêu này cho biết một năm kho của Công ty quay được bao nhiêu vòng. Năm 2011, kho của Công ty quay được 6,1 vòng. Năm 2012 quay được 132,15 vòng tăng 126,05 vòng so với năm 2011. Do năm 2012, doanh thu thuần tăng 72,33%, hàng tồn kho giảm 92,05%. Tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ giảm của hàng tồn kho nên vòng quay hàng tồn kho mới lớn hơn năm 2011. Năm 2013 hàng tồn kho quay được 17,74 vòng giảm 114,41 vòng so với năm 2012. Do năm 2013, doanh thu thuần giảm 0,49%, hàng tồn kho lại tăng 641,12% nên vòng quay hàng tồn kho mới giảm mạnh so với năm 2012. Vòng quay hàng tồn kho càng lớn chứng tỏ rằng hoạt động kinh doanh của công ty càng có hiệu quả, năm 2012 là năm doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả nhất trong 3 năm.

*Thời gian luân chuyển kho:* Cho biết trong bao nhiêu ngày thì hàng trong kho được luân chuyển một lần. Năm 2011, thời gian luân chuyển kho là 59,02 ngày. Năm 2011 là 2,72 ngày giảm 56,3 ngày so với năm 2011. Năm 2013 là 20,29 ngày tăng 17,57 ngày so với năm 2012. Việc thời gian luân chuyển kho lớn làm tăng các khoản chi phí quản lý kho, giảm lợi nhuận ròng của Công ty và ngược lại.

*Vòng quay các khoản phải thu:* Số vòng quay các khoản phải thu đánh giá hiệu quả trong công tác quản lý các khoản phải thu. Số vòng quay các khoản phải thu phụ thuộc vào tổng doanh thu bán chịu trong kỳ và số dư nợ bình quân phải thu, các khoản phải thu là một chỉ tiêu quan trọng và số vòng quay các khoản phải thu đánh giá khả năng thu hồi vốn của công ty trong quá trình sản xuất kinh doanh vì thế mà nó càng lớn thì càng tốt. Năm 2011, vòng quay các khoản phải thu là 2,03 vòng. Năm 2012 là 2,44 vòng tăng 0,41 vòng so với năm 2011. Do năm 2012 tốc độ tăng của doanh thu thuần là 72,33% lớn hơn tốc độ tăng của các khoản phải thu là 42,97% Năm 2013, các khoản phải thu quay được 2,26 vòng giảm 0,18 vòng so với năm 2012. Do năm 2013, doanh thu thuần giảm với tốc độ là 0,49% trong khi các khoản

phải thu lại tăng 7,41% nên vòng quay của các khoản phải thu giảm. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn càng tốt, điều này sẽ làm cho vốn của doanh nghiệp được tái sử dụng nhiều lần, tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho doanh nghiệp.

*Thời gian thu tiền trung bình:* Kỳ thu tiền bình quân là thời gian thu hồi các khoản phải thu khách hàng tính từ thời điểm bán hàng hóa dịch vụ cho đến khi thu được tiền mặt bao nhiêu ngày. Khi hệ số thu tiền càng thấp thì kỳ thu tiền bình quân càng cao và ngược lại. Năm 2011, thời gian thu tiền trung bình là 177,34 ngày. Năm 2012 là 147,54 ngày giảm 29,8 ngày so với năm 2011, điều này làm tăng cơ hội đầu tư và giảm chi phí quản lý khách hàng cho doanh nghiệp. Năm 2013 là 159,29 ngày tăng 11,75 ngày so với năm 2012. Thời gian thu tiền trung bình có xu hướng tăng, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn lớn, ảnh hưởng lớn tới hoạt động SXKD, mất đi nhiều cơ hội đầu tư với nguồn vốn lớn đang bị chiếm dụng. Doanh nghiệp cần thắt chặt chính sách tín dụng để quản lý chúng một cách hiệu quả hơn.

*Chu kỳ kinh doanh:* Là khoảng thời gian tính từ lúc mua hàng về để bán đến khi bán được hàng hóa và thu tiền về. Năm 2011, chu kỳ kinh doanh là 236,36 ngày, năm 2012 là 150,26 ngày giảm 86,1 ngày so với năm 2011 do cả thời gian thu tiền trung bình và thời gian luân chuyển kho cùng giảm. Năm 2013, chu kỳ kinh doanh là 179,58 ngày tăng 29,32 ngày so với năm 2012 do cả thời gian thu tiền trung bình là thời gian luân chuyển kho đều tăng lên. Chu kỳ kinh doanh tăng chứng tỏ công ty hoạt động SXKD không hiệu quả bằng năm trước và ngược lại.

*Thời gian trả nợ trung bình:* Thời gian trả nợ trung bình của doanh nghiệp có xu hướng giảm trong năm 2012 và tăng trong năm 2013. Năm 2011, thời gian trả nợ trung bình là 87,16 ngày. Năm 2012 là 60,44 ngày giảm 26,72 ngày so với năm 2011. Nguyên nhân giảm là do tổng lượng tăng của giá vốn hàng bán cộng chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2012 là 8.249,99 triệu đồng lớn hơn tổng lượng tăng của phải trả người bán cộng phải trả người lao động là 553,61 triệu đồng. Năm 2013, thời gian trả nợ trung bình là 123,70 ngày tăng 63,26 ngày so với năm 2012. Nguyên nhân tăng là do tổng lượng tăng của giá vốn hàng bán cộng chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2013 là 157,37 triệu đồng nhỏ hơn tổng lượng tăng của phải trả người bán cộng phải trả người lao động là 4.025,49 triệu đồng.

*Thời gian quay vòng tiền:* thời gian quay vòng tiền của doanh nghiệp năm 2012 là 89,82 ngày giảm 59,38 ngày so với năm 2011 do chu kỳ kinh doanh giảm 86,1 ngày nhiều sự giảm xuống của thời gian trả nợ trung bình là 26,72 ngày. Năm 2013 thời gian quay vòng tiền là 55,88 ngày giảm 33,94 ngày so với năm 2012 do chu kỳ kinh doanh tăng 29,32 ngày nhỏ hơn sự tăng lên của thời gian trả nợ trung bình là 63,26 ngày.

### 2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

**Bảng 2.7. Chỉ tiêu khả năng sinh lời của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy giai đoạn 2011 – 2013**

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 - 2011	Chênh lệch 2013 – 2012
Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn	2,24	2,88	1,70	0,64	(1,18)
ROS	1,98	1,58	0,89	(0,4)	(0,69)
ROA	1,94	2,35	1,37	0,41	(0,98)
ROE	10,60	12,71	6,68	2,11	(6,03)

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

**Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn:** Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng TSNH thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011, 100 đồng TSNH tạo ra 2,24 đồng lợi nhuận. Năm 2012, 100 đồng TSNH tạo ra 2,28 đồng lợi nhuận sau thuế tăng 0,64 đồng so với năm 2011. Do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 37,37% lớn hơn tốc độ tăng của TSNH là 6,95%. Năm 2013, trong 100 đồng TSNH tạo ra 1,7 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 1,18 đồng so với năm 2012. Do lợi nhuận sau thuế giảm 43,68% lớn hơn tốc độ giảm của TSNH là 4,55%. Trước tình hình kinh tế khó khăn như vậy mà 1 đồng TSNH vẫn tạo được ra hơn 1 đồng lợi nhuận sau thuế, công ty đã cho thấy được nỗ lực của mình trong việc đưa ra được các quyết định phù hợp và đúng đắn trong mọi thời điểm và đứng vững trên thị trường trước sự biến động không ngừng của nền kinh tế.

**Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS):** Chỉ số này cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần của Công ty tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011, cứ 100 đồng doanh thu thuần của doanh nghiệp tạo ra 1,98 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, cứ 100 đồng doanh thu thuần tạo ra 1,58 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 0,4 đồng so với năm 2011. Do năm 2011, tốc độ tăng của doanh thu thuần là 72,33% lớn hơn so với tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 37,37%. Năm 2013, cứ 100 đồng doanh thu thuần tạo ra 0,89 lợi nhuận sau thuế giảm 0,69 đồng so với năm 2012. Do năm 2013 tốc độ giảm của doanh thu là 0,49% nhỏ hơn tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế là 43,68%. Doanh thu thuần giảm nhẹ trong khi lợi nhuận sau thuế giảm mạnh là do chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên.

**Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA):** Chỉ số này cho biết, cứ 100 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ số ROA lớn hơn 1 chứng tỏ Công ty đang làm ăn có lãi còn nhỏ hơn 1 cho thấy đầu tư tài sản của Công ty hoạt động chưa hiệu quả. Nhìn vào bảng số liệu trên ta có thể thấy, trong năm 2011, cứ 100 đồng tài sản tạo ra 1,94 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, cứ 100 đồng tài sản tạo



ra 2,35 đồng lợi nhuận sau thuế tăng 0,41 đồng so với năm 2011. Do năm 2011, tốc độ tăng của tài sản là 6,95%, tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 37,37%. Tốc độ tăng của tài sản nhỏ hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế nên ROA năm 2012 lớn hơn năm 2011. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng tài sản một cách hiệu quả. Năm 2013, 100 đồng tài sản tạo ra 1,37 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 0,98 đồng so với năm 2012. Do năm 2012, tốc độ giảm của tài sản là 4,55% trong khi lợi nhuận sau thuế lại giảm mạnh 43,68% nên ROA của năm 2013 mới nhỏ hơn ROA của năm 2012. Chỉ số ROA giảm chứng tỏ Công ty hoạt động ngày càng không hiệu quả. Tuy nhiên chỉ số ROA còn phụ thuộc vào tính chất ngành nghề sản xuất hay thương mại dịch vụ và mùa vụ kinh doanh thuận lợi hay không thuận lợi. Ta có thể tính toán chỉ tiêu ROA theo phương pháp phân tích Dupont để hiểu rõ hơn về chỉ tiêu này.

**Bảng 2.8. Chỉ tiêu ROA theo phương pháp Dupont**

*Đơn vị tính: %*

	ROS	X	Doanh thu thuần	=	ROA
			Tổng tài sản		
Năm 2011	1,98	X	98,22	=	1,94
Năm 2012	1,58	X	148,95	=	2,35
Năm 2013	0,89	X	153,93	=	1,37
Chênh lệch 2012 – 2011	(0,4)		50,73		0,41
Chênh lệch 2013 – 2012	(0,69)		4,98		(0,98)

*(Nguồn: Tính toán của tác giả)*

Theo bảng ta thấy ROA bị ảnh hưởng bởi ROS và vòng quay tài sản. Năm 2012 ROA tăng so với năm 2011 do chỉ số ROS giảm ít hơn sự tăng lên của vòng quay tài sản. ROS giảm thì chi phí đang tăng lên, vòng quay tài sản tăng chứng tỏ tài sản đang được sử dụng hiệu quả. Năm 2012, ROA giảm do vòng quay tài sản tăng ít hơn sự giảm xuống của ROS. ROS giảm chi phí đang tăng lên còn hiệu suất sử dụng tài sản cũng giảm chứng tỏ tài sản của công ty sử dụng ngày càng kém. Do đó, để ROA tăng, ta cần tăng cả ROS và vòng quay tài sản.

**Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE):** Chỉ số này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra, mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Trong năm 2011, cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu, tạo ra 10,6 đồng lợi nhuận. Năm 2012, 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 12,71 đồng lợi nhuận sau thuế tăng 2,11 đồng so với năm 2011. Do năm 2012, vốn chủ sở hữu tăng 14,56% trong khi lợi nhuận sau thuế lại tăng mạnh 37,37% nên ROE năm 2012 lớn hơn năm 2011. Năm 2013, 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 6,68 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 6,03 đồng so với năm 2012. Do năm 2012, tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu là 7,1% trong khi lợi nhuận sau thuế lại giảm mạnh 43,68% nên ROE năm 2013 mạnh so với năm 2012.

**Bảng 2.9. Chỉ tiêu ROE tính theo phương pháp Dupont**

*Đơn vị tính: %*

Năm	ROS	x	Doanh thu thuần	X	Tài sản	=	ROE
			Tổng tài sản		Vốn CSH		
Năm 2010	1,98	x	98,22	X	545,06	=	10,60
Năm 2011	1,58	x	148,95	X	540,07	=	12,71
Năm 2012	0,89	x	153,93	X	487,60	=	6,68
Chênh lệch 2011 – 2010	(0,4)		50,73		(4,99)		2,11
Chênh lệch 2012 - 2011	(0,69)		4,98		(52,47)		(6,03)

*(Nguồn: Tính toán của tác giả)*

Theo phương pháp Dupont, ROE bị ảnh hưởng bởi 3 yếu tố: ROS, vòng quay tài sản và đòn bẩy tài chính. Chỉ tiêu đòn bẩy tài chính cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tài trợ cho bao nhiêu đồng tài sản. Năm 2012, ROE tăng so với năm 2011 do ROS và đòn bẩy tài chính giảm, nhưng giảm với tỷ lệ ít hơn sự tăng lên của vòng quay tài sản là 50,73%. ROS giảm thì chi phí đang tăng lên, vòng quay tài sản tăng chứng tỏ tài sản sử dụng hiệu quả, tỷ lệ tài sản/Vốn CSH giảm cho thấy lượng vốn chủ sở hữu được sử dụng không hiệu quả. Năm 2013, chỉ tiêu ROE giảm mạnh là do sự giảm xuống của tỷ lệ tài sản/Vốn CSH và ROS mặc dù vòng quay tài sản tăng. Từ việc phân tích tài chính Dupont, ta thấy Công ty cần nâng cao chỉ số ROS và vòng quay tài sản để sức sinh lời của tài sản và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu tăng lên.

## **2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

### **2.4.1. Những thành tựu đạt được**

Một là, công ty duy trì được một cơ cấu tài sản tương đối hợp lý qua các năm. Cơ cấu tài sản này phù hợp với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, đặc biệt là TSNH phải đảm bảo khả năng sinh lời cho doanh nghiệp. Tài sản ngắn hạn có vai trò quan trọng, có mặt trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất, tiêu thụ, đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty diễn ra thường xuyên, liên tục. Vì vậy, duy trì một lượng TSNH hợp lý, vừa phục vụ tốt cho SXKD vừa tối đa hóa được lợi nhuận là một trong những chiến lược quan trọng của mọi doanh nghiệp hiện nay.

Hai là, khả năng thanh toán hiện hành tốt: mặc dù hệ số thanh toán hiện hành có sự biến động qua các năm nhưng nhìn chung thì giá trị đều lớn hơn 1. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn này lớn hơn 1 chứng tỏ giá trị tài sản ngắn hạn của Công ty lớn hơn giá trị nợ ngắn hạn, điều đó cho thấy tài sản ngắn hạn của Công ty đủ đảm bảo cho việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.



Ba là, khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp mặc dù nhỏ hơn 1 nhưng tăng đều trong cả 3 năm. Đây là một dấu hiệu tốt, giảm ảnh hưởng của những khoản có tính thanh khoản thấp như hàng tồn kho, giúp doanh nghiệp thuận tiện hơn trong việc thanh toán các khoản vay.

Bốn là, mối quan hệ với khách hàng: Công ty tạo được mạng lưới khách hàng thân thiết, trung thành, những đối tác lâu năm do giữ được chữ tín trong kinh doanh, luôn có những dịch vụ chăm sóc, tri ân khách hàng cùng những chính sách sau bán hàng hết sức hấp dẫn.

#### **2.4.2. Những hạn chế**

Chênh lệch giữa doanh thu và lợi nhuận ròng là rất lớn do công tác quản lý chi phí chưa tốt.

Mức độ chiếm dụng vốn của nhà cung cấp đối với công ty ngày càng lớn do các khoản trả trước cho người bán có xu hướng tăng trong khi các khoản phải trả người bán đang giảm. Điều này đã làm cho công ty mất cơ hội đầu tư trên thị trường để kiếm lợi nhuận cho mình.

Công ty chưa áp dụng một mô hình quản lý nào vào vấn đề quản lý kho hay quản lý các khoản phải thu. Cách xây dựng chính sách tín dụng của công ty còn khá đơn giản chỉ dựa vào những ý kiến chủ quan của công ty.

Việc quản lý tiền và các khoản tương đương tiền chưa được hợp lý, chưa xây dựng phương pháp dự trữ tiền tối ưu, mức chi và thu của công ty theo kế hoạch không sát với thực tế.

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) có xu hướng giảm qua các năm, năm 2013 còn nhỏ hơn 1. Điều này cho thấy 1 đồng doanh thu thuần của doanh nghiệp không tạo ra được 1 đồng lợi nhuận sau thuế.

Thời gian luân chuyển TSNH quá lớn, mặc dù có xu hướng giảm trong 3 năm nhưng với vòng quay TSNH như vậy công ty sẽ có nguy cơ lâm vào tình trạng thiếu vốn lưu động ảnh hưởng đến sự diễn ra thường xuyên, liên tục của quá trình SXKD.

Thời gian thu tiền trung bình của công ty cũng rất lớn, điều này làm cho công ty mất đi nhiều cơ hội đầu tư, giảm khả năng sinh lời của tiền.

Khi cấp tín dụng cho khách hàng, công ty phân tích năng lực khách hàng còn nhiều hạn chế, do việc tìm hiểu thông tin các khách hàng mới không có nhiều từ các nhà cung cấp thông tin. Báo cáo tài chính của các công ty cũng không phải số liệu thực tế dẫn tới việc đánh giá khách hàng của công ty không đúng dẫn tới tình trạng nợ xấu, nợ quá hạn xảy ra.

### **2.4.3. Các nguyên nhân dẫn đến hạn chế của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

Chênh lệch giữa doanh thu và lợi nhuận của công ty là rất lớn do trong quá trình kinh doanh của công ty đã phát sinh rất nhiều các khoản chi phí đã làm mặc dù doanh thu rất cao nhưng mức lợi nhuận lại rất thấp.

Ngày nay khi hoạt động kinh doanh khó khăn để có vốn kinh doanh thì các nhà cung cấp cũng thắt chặt chính sách tín dụng của mình hơn do vậy lượng vốn mà nhà cung cấp chiếm dụng của công ty đang có xu hướng tăng lên.

Do trình độ nguồn nhân lực còn thấp kém nên công ty chưa thể áp dụng được những mô hình quản lý phức tạp cũng như chưa xây dựng được cho mình một chính sách tín dụng hợp lý.

Về việc quản lý tiền: Do trong điều kiện thị trường, các yếu tố chi phí, doanh thu bị tác động bởi các nhân tố: Môi trường kinh doanh, tình hình kinh tế chính trị, tiềm lực tài chính của công ty... điều này làm cho chi phí cũng như doanh thu biến động dẫn đến việc dự đoán không chính xác.

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) giảm là do lợi nhuận sau thuế luôn tăng ít hơn hoặc giảm nhiều hơn so với doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ các khoản chi phí bỏ ra để có được doanh thu đó là lớn, mô hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận của chi nhánh chưa được thực hiện hiệu quả.

Thời gian luân chuyển TSNH cao là do công ty sử dụng TSNH không đạt hiệu quả cao. Doanh thu thuần đạt được không tương xứng với tỷ lệ TSNH cung cấp để tạo ra doanh thu đó. Vì vậy, công ty cần tập chung nghiên cứu thị trường để đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng, mang về mức doanh thu cao nhất.

Thời gian thu tiền trung bình cao là do doanh nghiệp thực hiện chính sách lời lỏng tín dụng, tạo ra nhiều khe hở để khách hàng có thể chiếm dụng vốn.

Về việc phân tích năng lực khách hàng: Do các nguồn thông tin phân tích không trung, thông tin cung cấp không đầy đủ dẫn tới việc đánh giá còn hạn chế, bên cạnh đó năng lực của bộ phận phân tích tín dụng công ty còn nhiều hạn chế.

### **Kết luận chương 2**

Trong chương 2 chúng ta đã tìm hiểu những nét cơ bản về doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy cũng như đánh giá khái quát tình hình kinh doanh của công ty những năm gần đây. Chúng ta đã tìm hiểu khá rõ nét tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty, đưa ra được những thành tựu công ty đã đạt được, cũng như những hạn chế khiến hiệu quả sử dụng TSNH của công ty giảm xuống và những nguyên nhân gây nên giúp công ty khắc phục những hạn chế. Trên cơ sở những thông tin này, chúng ta sẽ đưa ra một số biện pháp giúp công ty phát huy được những thế mạnh và hạn chế những tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XÂY DỰNG THÀNH HUY

#### 3.1. Định hướng phát triển của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy

##### 3.1.1. Nhận xét chung về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy

Tình hình kinh tế thế giới hậu khủng hoảng hiện nay vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Mặc dù Việt Nam đang dần thoát khỏi vòng xoáy chung của suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng năm 2015 vẫn là một năm đầy khó khăn đối với mọi doanh nghiệp trên mọi lĩnh vực ngành nghề. Ngành xây dựng có thể coi là ngành chịu thiệt hại nặng nề nhất hậu khủng hoảng.

Đã có tới 15,296 trên tổng số 50,000 doanh nghiệp ngành xây dựng thông báo thua lỗ. Số doanh nghiệp dừng hoạt động hoặc giải thể cũng lên tới 2.637 doanh nghiệp, trong đó có 2.110 doanh nghiệp xây dựng, 527 doanh nghiệp kinh doanh bất động sản (*Nguồn: Tổng cục thống kê*). Con số này nói lên những khó khăn kinh tế gặp phải là vô cùng lớn làm ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

##### **Thuận lợi**

Công ty đã hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng từ năm 2000. Đến nay đã được 14 năm, do vậy doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy cũng đã có những kinh nghiệm kinh doanh nhất định cũng như một lượng khách hàng trung thành của mình. Năm 2015, khi nền kinh tế đang có những dấu hiệu phục hồi. Nếu có những chính sách quản lý tốt thì hoạt động kinh doanh của công ty sẽ có những thành công nhất định.

Năm 2015, để khôi phục lại thị trường bất động sản trong nước thì Nhà nước sẽ có những chính sách, những biện pháp thúc đẩy ngành xây dựng phát triển, từ đó tạo cơ sở cho ngành cung cấp vật liệu xây dựng cũng phát triển.

Hiện nay, đã có rất nhiều những phần mềm quản lý mang lại hiệu quả cao cho các doanh nghiệp. Nếu đào tạo được đội ngũ quản lý trình độ cao có thể áp dụng những phần mềm đó vào trong doanh nghiệp thì sẽ mang lại hiệu quả cao trong công tác quản lý

##### **Khó khăn**

Trong những năm gần đây nền kinh tế thế giới bị rơi vào tình trạng khủng hoảng về kinh tế. Điều này đã làm ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế của Việt Nam nói riêng. Thị trường bất động sản đóng băng đã làm ảnh hưởng không nhỏ tới ngành xây dựng khi mà hàng loạt các chung cư, cũng như nhà ở không bán được và hàng loạt các công trình bị ngừng xây dựng do thiếu vốn. Nó đã

làm ảnh hưởng lớn tới ngành cung cấp vật liệu xây dựng khi vì không có đầu ra dẫn tới tình trạng tồn kho, ứ đọng vốn cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực này.

Trong những năm gần đây, thị trường vật liệu xây dựng phải chịu áp lực cạnh tranh rất lớn với những nguyên vật liệu xây dựng nhập khẩu vào Việt Nam.

Với sự khó khăn chung của nền kinh tế thì chi phí sử dụng vốn vay là rất lớn, do đó đã làm tăng chi phí của công ty nên cao làm cho lợi nhuận của công ty thấp.

### **3.1.2. Định hướng phát triển của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

Trước xu hướng phát triển chung của ngành và thực trạng của thị trường vật liệu xây dựng, Công ty đã có phương hướng kinh doanh trong những năm tiếp theo như sau:

Trong thời gian tới doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy cố gắng trở thành nhà cung cấp nguyên vật liệu xây dựng hàng đầu trong khu vực bằng cách cung cấp cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt và giá cả hợp lý nhất.

Trong năm 2015, nền kinh tế đã bớt khó khăn hơn và đang có dấu hiệu của sự phục hồi. Vì vậy, trong năm 2015 công ty đã có quyết định xây dựng thêm nhà kho mới để mở rộng hoạt động kinh doanh đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng ngay khi nền kinh tế được phục hồi và phát triển.

Hỗ trợ cho nhân viên của công ty tham gia các khóa học để nâng cao kiến thức và khả năng quản lý để trong thời gian tới công ty sẽ sử dụng một số mô hình quản lý trong quản lý kho, quản lý các khoản phải thu, quản lý tiền để hoạt động kinh doanh mang lại hiệu quả cao hơn.

Xây dựng lại các chính sách tín dụng dựa trên những cơ sở khoa học nhằm đưa ra những chính sách tín dụng vừa có lợi cho công ty và vừa có lợi cho khách hàng.

Tăng cường đội ngũ bán hàng cả về chất lượng và số lượng.

Đầu tư, đổi mới, đẩy mạnh hoạt động dịch vụ cho khách hàng.

(Nguồn: Doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy)

### **3.1.3. Định hướng sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

Các năm trước, công ty chưa lập kế hoạch để xác định lượng tài sản ngắn hạn (đặc biệt là lượng tiền) sử dụng thường xuyên cho dài hạn mà thực tế lượng tài sản ngắn hạn được xác định dựa vào kinh nghiệm là chính, nghĩa là căn cứ vào số liệu năm trước để ước tính cho năm sau nếu thiếu hụt thì đi vay để bổ sung. Việc này sẽ làm cho đơn vị không chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh do thiếu hụt vốn hoặc thừa vốn mà không biết đầu tư vào đâu dẫn đến lãng phí nên hiệu quả đem lại không cao.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, công ty cần lập kế hoạch xác định nhu cầu tài sản ngắn hạn sử dụng thường xuyên cho dài hạn để có kế hoạch tài trợ thích hợp nhằm tránh trường hợp thiếu hoặc dư thừa. Sử dụng tài sản ngắn hạn một cách hợp lý, hiệu quả loại bỏ và hạn chế những khoản chi không hợp lý và cần thiết. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau. Song yếu tố có tính chất quyết định đó là tài sản ngắn hạn của công ty phải được sử dụng một cách hợp lý, hiệu quả, phải tiết kiệm chi phí kinh doanh.

Dựa trên cơ sở nhu cầu tài sản ngắn hạn trong giai đoạn 2015 – 2020 và kế hoạch tăng trưởng để đơn vị lập kế hoạch cân đối nguồn tài trợ cho tài sản ngắn hạn trong giai đoạn 2015 – 2020.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy**

Mục đích của việc nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là nhằm đảm bảo nhu cầu tối đa về TSNH cho việc phát triển sản xuất kinh doanh trên cơ sở nguồn TSNH có hạn của doanh nghiệp được sử dụng một cách hợp lý, tiết kiệm, đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất.

Qua nghiên cứu tình hình sử dụng TSNH nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nói chung có thể thấy bên cạnh những kết quả to lớn mà Công ty đã đạt được vẫn còn những tồn tại một số hạn chế nhất định cần được tiếp tục nghiên cứu và giải quyết để công tác sử dụng vốn lưu động của Công ty đạt hiệu quả cao hơn, em xin đưa ra một số giải pháp sau:

#### **3.2.1. Quản lý và sử dụng có hiệu quả tiền mặt**

Tiền và các khoản tương đương tiền là một khoản mục để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong ngắn hạn của công ty. Tuy nhiên, đây là một khoản mục không sinh lời cho công ty. Vì vậy, công ty cần kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiêu trong doanh nghiệp để có thể kiểm soát được các khoản chi không cần thiết để từ đó có thể dự báo một cách chính xác lượng tiền mặt cần dự trữ sao cho hợp lý nhất. Từ đó, các khoản tiền thừa công ty có thể đầu tư tài chính ngắn hạn. Hiện nay, thị trường chứng khoán đang có những bước chuyển biến, công ty có thể đầu tư vào các loại chứng khoán ngắn hạn. Nó vừa mang lại lợi nhuận cho công ty, hơn nữa chứng khoán ngắn hạn là chứng khoán có tính thanh khoản rất cao. Vì vậy, khi không đủ nhu cầu tiền mặt thì công ty có thể dễ dàng bán lại trên thị trường.

Để quản lý hiệu quả tiền mặt thì trước hết, công ty cần phải xây dựng kế hoạch cân đối dòng tiền cho từng chu kỳ sản xuất kinh doanh để đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của công ty, và thường thì công ty nên lên kế hoạch hằng tháng. Về phần thu, công ty liệt kê tính toán tất cả các khoản có thể thu được trong tháng của doanh

ngiệp như: thu do khách hàng nợ đến hạn phải thu, thu từ lãi tiền gửi, thu do bán hàng, cung cấp dịch vụ vận tải,... Về phần chi, bên cạnh việc dự toán phần thu thì công ty cũng cần xác định trong tháng công ty cần chi những mục nào, và tổng khoản chi trong tháng cho các khoản mục đó là bao nhiêu. Chẳng hạn như: chi trả lương cho công nhân viên, mua công cụ dụng cụ. Do đó, công ty cần phải tính toán cân đối cho nó một lượng tiền thích hợp.

Từ việc tính toán liệt kê thì phần thu phải bù cho phần chi. Nếu công ty cần đáp ứng nhu cầu kinh doanh trong tháng, thì phải tích cực thu hồi công nợ từ bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng tạo nên nguồn vốn xoay vòng, đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh tại công ty. Mặt khác, công ty cũng cần phải lên kế hoạch chi tiết là sẽ thu và chi tiền vào ngày nào trong tháng để có thể cung ứng lượng tiền đúng và kịp thời tránh tình trạng lãng phí vốn hay là không có tiền để chi trả đúng hạn. Giả sử trong tháng công ty có tổng các khoản thu được là 3 tỷ đồng và đều thu được vào đầu tháng. Còn tổng các khoản phải chi là 4,5 tỷ đồng và được thực hiện vào cuối tháng. Trong điều kiện này thì đầu tháng doanh nghiệp chỉ cần có một số dư nợ trên tài khoản tiền là 1,5 tỷ đồng. Và lượng tiền thu được công ty có thể đem gửi ngân hàng đến ngày cần chi trả công ty có thể rút về để thanh toán, công ty vừa có thể chi trả các khoản nợ đến hạn, đảm bảo khả năng thanh toán, vừa thu được khoản tiền lãi từ việc gửi tiền, tăng thêm lợi nhuận cho công ty nhằm tránh được tình trạng lãng phí vốn. Trong điều kiện ngược lại nếu việc chi thực hiện đầu tháng, thì công ty nên áp dụng phương pháp thu cuối tháng này chi trả cho đầu tháng sau và cân đối đảm bảo kế hoạch thu chi cho từng tháng. Qua đó thấy được cùng một lượng thu chi như nhau nhưng thời gian thu chi khác nhau thì lượng tiền trao đổi vẫn phù hợp với mô hình kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần lập dự toán thu chi tiền trong tháng cho chính xác để đảm bảo lượng tiền cân đối cho sự thanh khoản của dòng tiền. Đồng thời, để duy trì một lượng vốn bằng tiền phù hợp, công ty cần phải lập kế hoạch vốn bằng tiền, thông qua đó có thể phân tích được dòng tiền thu, dòng tiền chi và nợ đến hạn của công ty. Từ đó công ty có thể dự đoán được nguồn thu, chi trong tháng để có kế hoạch huy động vốn phù hợp. Công ty có thể lập bảng như sau:



**Bảng 3.1. Báo cáo kế hoạch vốn bằng tiền***(Đơn vị tính: Triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV
<b>I. Dòng tiền thu</b>				
1. Tiền thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ				
2. Tiền thu từ hoạt động khác				
<b>II. Dòng tiền chi</b>				
1. Tiền trả nhà cung cấp				
2. Trả cho công nhân viên				
3. Nộp thuế cho Nhà nước				
4. Các khoản chi khác				
<b>III. Chênh lệch thu chi</b>				
1. Tiền tồn đầu kỳ				
2. Tiền tồn cuối kỳ				
3. Tiền tồn tối thiểu				
4. Số tiền thừa				

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

Phải thu khách hàng là một trong những khoản mục quan trọng nhất trong các khoản phải thu. Tuy nhiên, hiện nay công ty chưa thật sự sử dụng một chính sách nào có cơ sở khoa học để quản lý khoản mục này. Mặc dù, hình thức cấp tín dụng nhằm giúp công ty thu hút được khách hàng nhưng hầu như công ty chỉ xây dựng chính sách tín dụng cho khách hàng đều dựa trên ý kiến chủ quan của bản thân những người xây dựng nó. Hiện nay, công ty cho khách hàng dựa vào số lượng hàng hóa cung cấp. Tuy nhiên, hình thức này lại không mang lại hiệu quả cho công ty do không có một sở khoa học nào khi công ty xây dựng nó. Do vậy, việc đang cấp tín dụng đưa ra một chính sách tín dụng phù hợp với công ty là một điều hết sức quan trọng. Có 2 yếu tố ảnh hưởng đến việc cấp tín dụng cho khách hàng: Khả năng tài chính của khách hàng và uy tín của khách hàng.

Biện pháp đặt ra là công ty nên sử dụng mô hình chấm điểm tín dụng thương mại “5C” để đánh giá khách quan năng lực trả nợ của khách hàng, từ đó có những chính sách tín dụng hợp lý.

**Các yếu tố khi phân tích tín dụng theo chỉ tiêu 5C:**

**Capacity-Cash flow (Năng lực-Luồng tiền dự tính trả nợ): C1**



Yếu tố được coi là quan trọng nhất trong số năm yếu tố. Năng lực đề cập đến khả năng điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và hoàn trả khoản vay thành công của khách hàng. Đánh giá năng lực được dựa trên việc đánh giá các yếu tố: Kinh nghiệm điều hành, báo cáo tài chính quá khứ, sản phẩm, tình hình hoạt động trên thị trường và khả năng cạnh tranh.

**Capital (Cấu trúc vốn) C2:** Là số vốn khách hàng đầu tư vào doanh nghiệp. Công ty sẽ yên tâm hơn nếu khách hàng có vốn chủ sở hữu đủ lớn. Vốn chủ sở hữu có thể được huy động trong quá trình hoạt động, giúp đảm bảo cho khả năng trả nợ.

**Character (Thái độ, sự thể hiện của khách hàng) C3:** Là thái độ trả nợ của khách hàng có hợp tác với công ty hay không, khách hàng có xảy ra kiện tụng nào liên quan tới việc trả nợ hay không.

**Collateral (Tài sản thế chấp) C4:** Công ty có thể yêu cầu khách hàng đưa ra tài sản thế chấp để đáp ứng khả năng trả nợ theo giá trị đơn hàng.

**Conditions (Các điều kiện khác) C5:** Các điều kiện khác như bảo hiểm. Sau khi đánh giá các tiêu thức công ty tính điểm tín dụng dựa trên các tỷ lệ sau:

Điểm tín dụng =  $50\% C1 + 30\% C2 + 10\% C3 + 5\% C4 + 5\% C5$

Với việc sử dụng mô hình này công ty chia khách hàng làm 4 nhóm:

– Nhóm A: Đối với khách hàng có điểm tín dụng từ 8 đến 10: Những khách hàng thuộc nhóm A là những khách hàng thân thiết có khả năng tài chính tốt đáp ứng đầy đủ yêu cầu của công ty. Đối với nhóm này công ty sẽ cấp tín dụng với tỷ lệ chiết khấu 1,5% với mọi giá trị hàng hóa, thời gian hưởng chiết khấu không quá 45 ngày.

– Nhóm B: Đối với khách hàng có điểm tín dụng từ 7 đến 8: Đây là những khách hàng tiềm năng của công ty và công ty luôn muốn tăng lượng khách hàng ở nhóm này, các khách hàng có khả năng đáp ứng được các điều kiện của công ty. Đối với nhóm này công ty cấp tín dụng với tỷ lệ 0,5 đến 1% đối với từng đối tượng khách hàng và thời gian nợ không qua 30 ngày.

– Nhóm C: Áp dụng đối với khách hàng có điểm tín dụng từ 5-7. Nhóm khách hàng này là khách hàng có thể không đáp ứng được các điều kiện của công ty nhưng trong giới hạn cho phép. Tỷ lệ chiết khấu áp dụng là 0.5% cho hưởng thời gian nợ 20 ngày.

– Nhóm D: là những khách hàng có điểm tín dụng nhỏ hơn 5. Đây là các khách hàng không đáp ứng được các yêu cầu của công ty. Nhóm này công ty không cấp tín dụng.

### 3.2.3. Quản lý tốt hàng tồn kho

Hàng tồn kho là một trong những dự trữ quan trọng của công ty để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, dự trữ thế nào cho đủ đang là bài toán khó đối với các doanh nghiệp nói chung và đối với công ty nói riêng. Việc dữ trữ quá nhiều hàng tồn

kho sẽ dẫn đến việc phát sinh thêm nhiều khoản chi phí và ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh của công ty. Hiện nay, công ty chưa sử dụng một phương pháp nào để xác định lượng hàng cần dự trữ trong kho mà công ty chỉ xác định dựa vào ý kiến chủ quan của mình. Như chương 1 đã đề cập, mô hình EOQ để quản lý hàng tồn kho để mang lại hiệu quả cao. Vì vậy, trong thời gian tới công ty nên áp dụng mô hình này vào công tác quản lý kho của mình.

Hàng tồn kho của công ty có rất nhiều các vật liệu xây dựng khác nhau, tuy nhiên sắt xây dựng là chiếm tỷ lệ lớn nhất. Trong năm 2013, doanh thu từ việc bán sắt xây dựng chiếm đến 50% tổng doanh thu từ việc bán hàng. Với số liệu phòng kế toán của công ty cung cấp ta có thể áp dụng mô hình EOQ để tính được số lượng sắt dự trữ tối ưu cho công ty

Nhu cầu sắt trong năm 2013 của công ty là 5400 tấn

Chi phí cho một lần đặt hàng 1.500.000 đồng/ 1lần đặt hàng

Chi phí lưu kho của 1 tấn sắt bằng 3% giá mua là 3.300.000/1 tấn

*Nguồn: Phòng kế toán*

Từ những số liệu trên ta có thể tính toán được lượng sắt dự trữ tối ưu của công ty

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 5.400 \times 1.500.000}{3.300.000}} = 70 \text{ tấn}$$

Số lượng dự trữ trong kho của doanh nghiệp năm 2013 có giá trị bằng 70% giá trị hàng tồn kho của công ty tương ứng với 49 tấn. Như vậy khi áp dụng mô hình EOQ vào việc quản lý sắt trong công ty ta thấy công ty đã dự trữ kho nhỏ hơn mức dự trữ kho tối ưu. Điều này làm cho công ty không có khả năng đáp ứng khi nhu cầu của khách hàng tăng đồng thời chưa tối thiểu hóa các chi phí. Do vậy, trong năm 2014 để đạt được những hiệu quả tối ưu thì công ty nên áp dụng mô hình EOQ không những quản lý sắt xây dựng mà còn quản lý các hàng hóa khác của công ty.

Ngoài ra, để quản lý tốt hàng tồn kho, công ty cần có những biện pháp khác như:

Công ty cần phải thường xuyên kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu trước khi nhập kho. Để việc kiểm tra đạt chất lượng cao, công ty cần tuyển chọn những cán bộ kỹ thuật chuyên môn giỏi và tinh thần trách nhiệm cao thực hiện. Thường xuyên rà soát lại cơ cấu hàng tồn kho, từ đó giải quyết hàng ứ đọng, kém chất lượng nhằm duy trì hệ thống quản lý chất lượng có hiệu quả, góp phần tiết kiệm nguyên nhiên liệu.

Cần nâng cao công tác nghiên cứu thị trường, phân đoạn thị trường theo từng thời điểm để có kế hoạch nhập và sản xuất các sản phẩm, từ đó xác định mức dự trữ và thời điểm đặt hàng hợp lý đối với từng loại sản phẩm nhằm phục vụ được nhu cầu

thị trường, đồng thời giúp công ty tránh tình trạng ứ đọng vốn, giảm chi phí dự trữ tồn kho. Về mặt lý thuyết, khi nào lượng hàng tồn kho hết mới nhập lượng hàng mới. Nhưng trong thực tiễn, doanh nghiệp không thể hết vật tư rồi mới nhập kho, ngược lại nếu mua hàng sớm sẽ làm tăng lượng hàng tồn kho. Vì vậy để xác định thời điểm mua hàng phù hợp bằng cách xác định số lượng vật tư sử dụng mỗi ngày nhân với độ dài thời gian giao hàng. Lượng vật tư sử dụng mỗi ngày là đại lượng biến thiên, để đảm bảo tính ổn định, công ty nên duy trì lượng hàng tồn kho an toàn tùy thuộc vào tình hình cụ thể. Lượng dự trữ an toàn chính là lượng dự trữ thêm vào lượng dự trữ ở thời điểm đặt hàng.

Công ty cần mở rộng hơn nữa mối quan hệ với các nhà cung cấp có uy tín để đảm bảo cung cấp nguyên vật liệu một cách thường xuyên, kịp thời, thuận lợi cho sản xuất kinh doanh với chất lượng tốt và giá cả vừa phải. Nếu làm được điều này sẽ giảm được tình trạng phải dự trữ nguyên vật liệu quá nhiều khi Công ty dự đoán trong thời gian tới giá cả các loại nguyên vật liệu tăng lên.

### **3.2.4. Các giải pháp khác**

#### **Chủ động sử dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro**

Trong kinh doanh luôn luôn hiện hữu những rủi ro và nó có thể xảy ra bất cứ lúc nào mà có khi nhà quản lý không lường hết được như: Lạm phát đẩy giá vật tư, hàng hóa lên cao đột biến hay các khoản đầu tư bị giảm giá đột ngột... Vì thế để hạn chế phần nào tổn thất có thể xảy đến cho doanh nghiệp Thành Huy cần có những biện pháp phòng ngừa rủi ro, đó chính là cần có kế hoạch trích lập các khoản dự phòng. Phải có các khoản dự phòng do giảm giá hàng tồn kho, giảm giá các khoản nợ khó đòi, dự phòng chi phí bảo hành sản phẩm và tính các khoản dự phòng này vào chi phí kinh doanh. Các khoản dự phòng là nguồn để công ty chủ động trong việc bù đắp phần thiếu hụt vốn trong tình trạng có rủi ro. Cụ thể công ty Thành Huy cần áp dụng một số biện pháp sau:

- Mua bảo hiểm hàng hóa với những hàng hóa đang đi trên đường và những hàng hóa nằm trong kho.

- Cuối kỳ cần kiểm tra rà soát, đánh giá lại vật tư, hàng hóa, vốn bằng tiền, đối chiếu với sổ sách kế toán để có biện pháp xử lý kịp thời nếu có chênh lệch. Những vật tư, hàng hóa tồn đọng lâu ngày không sử dụng được do kém chất lượng hoặc không phù hợp với yêu cầu của công trình công ty cần chủ động quyết toán, phần chênh lệch thiếu hụt phải báo cáo kịp thời để bù đắp.

- Cần có biện pháp đơn đốc, giải quyết tích cực các khoản vốn bị chiếm dụng, thu tiền nhanh chóng tránh tình trạng nợ phải thu khó đòi từ đó cũng có vốn sử dụng ngay vào việc sản xuất kinh doanh nhằm tăng tốc độ luân chuyển vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng.

### **Thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty**

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty thực sự có hiệu quả thì doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy phải biết đồng vốn mình bỏ ra sẽ đem về bao nhiêu đồng lợi nhuận. Những năm qua, công ty đã thiếu sót sao trong việc đánh giá hiệu quả TSNH của mình nên TSNH của công ty được sử dụng chưa mang lại hiệu quả cao. Việc thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp sẽ giúp công ty có cái nhìn đích thực và nắm bắt chính xác tình hình tài chính của mình, từ đó đưa ra giải pháp kịp thời có hiệu quả để giải quyết các khó khăn cũng như các biện pháp phát huy các mặt tích cực và hạn chế mặt tiêu cực trong việc sử dụng vốn của mình, tránh việc đánh giá mang tính chất hình thức như các doanh nghiệp hiện nay.

### **Tăng khả năng chiếm dụng vốn của công ty**

Những năm qua, công ty đã tận dụng tương đối tốt các nguồn nợ phải trả nhưng chưa đến hạn thanh toán, các khoản ứng trước của khách hàng... để bổ sung thêm vào vốn lưu động của mình, đây là nguồn vốn không phải mất chi phí, tuy vậy việc chiếm dụng vốn cần phải được kết hợp một cách hợp lý cân đối giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Để tránh tình trạng nợ quá nhiều công ty mất khả năng thanh toán.

### **Nâng cao trình độ quản lý tài chính**

Công ty cần có các biện pháp để huy động được nguồn nhân lực có trình độ cao về tài chính như: Kêu gọi các nhân viên có kinh nghiệm quản lý tài chính từ các công ty nước ngoài đã có điều kiện tiếp xúc với hệ thống tài chính hiện đại, hoặc tuyển dụng các sinh viên ưu tú từ các trường khối kinh tế... Vấn đề quan trọng là công ty phải xác định được mức lương thỏa đáng và tạo điều kiện làm việc tốt để có thể thật sự thu hút những cán bộ tài chính có năng lực.

Phân bổ nguồn nhân sự một cách hợp lý. Đảm bảo sự cân đối về chức năng, nhiệm vụ giữa các bộ phận trong công ty, khai thác tối đa năng lực của từng nhân viên, khuyến khích những phát huy, sáng kiến cải tiến vào quá trình hoạt động kinh doanh. Tạo tình thần làm việc cởi mở, giúp đỡ lẫn nhau tạo sự phấn chấn, năng nổ, sự nhất trí chung về công việc tập thể. Giảm bớt lao động dư thừa. Do vậy cần:

- Quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, phương thức hoạt động, cách thức hoạt động của từng bộ phận, từng khâu trong hệ thống bộ máy tổ chức doanh nghiệp
- Xây dựng và không ngừng hoàn thiện điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp
- Xác định nhân sự và bố trí nhân sự hợp lý vào những khâu quan trọng để đảm bảo sự vận hành và hiệu lực của bộ máy
- Phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị trong tổ chức
- Thường xuyên xem xét, đánh giá thực trạng của bộ máy và cán bộ để có biện pháp chấn chỉnh và bổ xung kịp thời.

### **3.3. Một số kiến nghị với Nhà nước**

Nhà nước cần xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình cho từng ngành hàng để công ty có cơ sở chính xác cho việc đánh giá vị thế của mình, tìm ra các mặt mạnh, mặt yếu để từ đó có biện pháp thích hợp.

- Nhà nước cần tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, giảm bớt những thủ tục rườm rà không đáng có trong việc xin giấy phép đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, công ty không khỏi chịu ảnh hưởng bởi tính không nhất quán và thiếu cập nhật của hệ thống văn bản pháp luật Việt Nam. Sự chồng chéo, nhiều cấp tạo khó khăn trong việc theo dõi và tuân thủ của các doanh nghiệp, hạn chế sự năng động, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Nhà nước cần có những cải cách như chế độ 1 cửa trong giải quyết các thủ tục hành chính đang được thí điểm ở nhiều nơi và nhận được sự đồng tình, ca ngợi từ các doanh nghiệp, nhân dân.

- Bộ tài chính cần có chính sách hoàn thuế kịp thời, trả vốn kinh doanh cho các khoản phải thu của các doanh nghiệp. Về thuế giá trị gia tăng được khấu trừ: tuy chiếm tỷ trọng không cao trong các khoản phải thu của công ty nhưng nếu không được hoàn thuế kịp thời thì gây ra sự lãng phí trong khi công ty vẫn phải đi vay từ bên ngoài với lãi suất cao.

- Chính phủ cần đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường tiền tệ để các doanh nghiệp có thể đa dạng hóa đầu tư cũng như lựa chọn phương pháp huy động vốn. Với một thị trường tiền tệ phát triển, các công ty có thể đầu tư nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mình một cách có hiệu quả và đồng thời dễ dàng huy động vốn khi cần thiết.

- Mọi chính sách của Nhà nước cần hướng đến việc tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, tạo một môi trường kinh tế, chính trị lành mạnh, vững chắc, đảm bảo những bước tiến vững chắc đi lên chủ nghĩa xã hội.

#### **Kết luận chương 3**

Toàn bộ chương 3 đã nêu ra mục tiêu cụ thể cũng như những định hướng kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy trong thời gian tới. Ngoài ra, chương 3 cũng nêu lên định hướng sử dụng tài sản ngắn hạn cũng như những biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty để từ đó đưa ra những kiến nghị đối với Nhà nước để hoàn thiện công tác quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy.

## KẾT LUẬN

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

Qua quá trình được thực tập tại doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy, em đã tìm hiểu và biết được những ưu, nhược điểm của công ty trong quá trình sử dụng TSNH tại công ty. Với kiến thức đã học ở trường cùng với sự chỉ bảo nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn, em đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp để nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty nhằm giúp công ty phát triển vững mạnh trong tương lai.

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

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn tới cô giáo hướng dẫn TS. Nguyễn Thị Thúy cùng toàn thể các thầy cô trong bộ môn kinh tế trường đại học Thăng long và các cô chú, anh chị trong doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy đã giúp đỡ để em có thể hoàn thành khóa luận này.

*Hà Nội, ngày 6 tháng 3 năm 2015*

**Sinh viên**

***Dương Ngọc Linh***

-



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

ThS. Bùi Tuấn Anh, ThS. Nguyễn Hoàng Nam (2006), quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB Nông Nghiệp, Hà Nội.

Bùi Thị Mai, Tài sản lưu động và hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của doanh nghiệp, Voer.edu.vn (2012).

TS. Lê Thị Xuân, *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

ThS. Nguyễn Đình Kiệm – Bạch Đức Hiền (1999), Tài chính doanh nghiệp, NXB Tài Chính, Hà Nội.

Th.s Ngô Thị Quyên (2012), Slide bài giảng quản lý tài chính doanh nghiệp 1, đại học Thăng Long.

Doanh nghiệp tư nhân xây dựng Thành Huy, *Báo cáo tài chính từ năm 2011 đến 2013*.

Các website tham khảo:

<http://doc.edu.vn/>

<http://zbook.vn/>

<http://luanvan.co/>

Luận văn trường Đại Học Thăng Long