

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM
HỮU HẠN THƯƠNG MẠI SAO MAI**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN VĂN BÌNH

MÃ SINH VIÊN : A18621

NGÀNH : TÀI CHÍNH

HÀ NỘI - 2015

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM
HỮU HẠN THƯƠNG MẠI SAO MAI**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.S Trần Thị Thùy Linh
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Văn Bình
Mã sinh viên	: A18621
Ngành	: Tài chính

HÀ NỘI - 2015

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt thời gian từ khi bắt đầu học tập ở giảng đường đại học đến nay, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, giúp đỡ của quý Thầy, Cô giảng viên, gia đình và bạn bè.

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn đến các quý Thầy, Cô giảng viên ở khoa Tài Chính, đặc biệt là giảng viên ThS. Trần Thị Thùy Linh đã cùng với tri thức và tâm huyết của mình để truyền đạt vốn kiến thức quý báu cho em trong suốt thời gian học tập tại trường, giúp em có được nền tảng kiến thức chuyên ngành để thực hiện khóa luận tốt nghiệp này cũng như phục vụ cho công việc tương lai.

Em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo và các anh chị trong Công ty TNHH TM Sao Mai đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được thực tập tại công ty, được tiếp xúc thực tế, giải đáp thắc mắc, giúp em có thêm nhiều kinh nghiệm hiểu biết hơn.

Cuối cùng, em xin được kính chúc các thầy, cô nói chung cũng như ThS. Trần Thị Thùy Linh nói riêng có sức khỏe dồi dào để tiếp tục công tác và gặt hái được nhiều thành công trong công việc và cuộc sống. Chúc các bác, các cô, các chú trong Công ty TNHH TM Sao Mai dồi dào sức khỏe, đạt được nhiều thành công trong sự nghiệp và cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày.....tháng.....năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Văn Bình

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

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Văn Bình

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP.....	1
1.1. Tổng quan về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.....	1
1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn.....	1
1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn.....	1
1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn	2
1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	5
1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	6
1.2.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp.....	6
1.2.2. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	6
1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp	7
1.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp.....	7
1.2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển TSNH	9
1.2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu	10
1.2.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho.....	11
1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp....	12
1.2.4.1. Nhân tố chủ quan	12
1.2.4.2. Nhân tố khách quan.....	16
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI SAO MAI.....	19
2.1. Quá trình hình thành và phát triển Công ty TNHH TM Sao Mai.....	19
2.1.1. Vài nét về Công ty TNHH TM Sao Mai	19
2.1.2. Khái quát ngành nghề kinh doanh.....	20
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM Sao Mai.....	20
2.2. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013	22
2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai	22
2.2.2. Tình hình Tài Sản – Nguồn vốn của Công ty TNHH TM Sao Mai.....	29
2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai.....	34

<i>2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán</i>	<i>36</i>
<i>2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển TSNH</i>	<i>37</i>
<i>2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu</i>	<i>39</i>
<i>2.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho</i>	<i>39</i>
2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai.....	40
<i>2.4.1. Kết quả đạt được</i>	<i>40</i>
<i>2.4.2. Hạn chế</i>	<i>41</i>
<i>2.4.3. Nguyên nhân.....</i>	<i>41</i>
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN	
NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH TM SAO MAI.....	44
3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH TM Sao Mai	44
<i>3.1.1. Mục tiêu, nhiệm vụ chủ yếu</i>	<i>44</i>
3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM	
Sao Mai	45
<i>3.2.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tiền và các khoản tương đương tiền...</i>	<i>45</i>
<i>3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý các khoản phải thu.....</i>	<i>46</i>
<i>3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho.....</i>	<i>48</i>
<i>3.2.4. Các giải pháp khác</i>	<i>48</i>

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
CĐKT	Cân đối kế toán
DN	Doanh nghiệp
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
ROA	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản
ROE	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu
ROS	Tỷ suất sinh lời trên doanh thu
TM	Thương Mại
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
WTO	World Trade Organization (Tổ chức thương mại thế giới)

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

Bảng 2.1. Bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011–2013	23
Bảng 2.2. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời	28
Bảng 2.3. Cơ cấu tài sản giai đoạn 2011-2013	29
Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2011-2013	31
Bảng 2.5. So sánh cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2011-2013	32
Bảng 2.6. Đánh giá khả năng thanh toán của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011–2013	36
Bảng 2.7. Tốc độ luân chuyển TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013	37
Bảng 2.8. Hiệu suất sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013	38
Bảng 2.9. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu.....	39
Bảng 2.10. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho	39
Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tỷ trọng tài sản của Công ty giai đoạn năm 2011–2013	30
Biểu đồ 2.2. Cơ cấu tỷ trọng nguồn vốn của Công ty giai đoạn năm 2011–2013	33
Biểu đồ 2.3. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2011-2013.....	34
Sơ đồ 2.1. Bộ máy quản lý của Công ty TNHH Thương Mại Sao Mai	21

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Sự phát triển của nền kinh tế thị trường tại Việt Nam và cùng với việc gia nhập WTO đã đem lại môi trường cạnh tranh sẽ quyết liệt hơn với những cơ hội và thách thức mới. Điều này cho thấy các doanh nghiệp cần quản lý các nguồn lực một cách chặt chẽ và có hiệu quả để có thể đứng vững trên thị trường, đáp ứng được các nhu cầu của khách hàng. Một trong những nguồn lực của doanh nghiệp đó chính là tài sản ngắn hạn - một bộ phận không thể tách rời trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, luôn đóng vai trò quan trọng vào sự nghiệp phát triển chung của doanh nghiệp.

Với đặc điểm là có tính thanh khoản cao và có khả năng chuyển đổi dễ dàng, tài sản ngắn hạn đã trở thành một trong những mắt xích không thể thiếu trong quá trình sản xuất kinh doanh, lưu chuyển hàng hóa và luôn chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn sẽ có cơ hội mở rộng sản xuất kinh doanh.

Nhận thức được tầm quan trọng của tài sản ngắn hạn đối với sự phát triển của doanh nghiệp, kết hợp với cơ sở lý luận và làm việc thực tế tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Sao Mai, em đã nghiên cứu đề tài “Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn thương mại Sao Mai” cho khóa luận tốt nghiệp chương trình đào tạo bậc đại học của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

Phân tích, đánh giá thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH TM Sao Mai.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Thời gian nghiên cứu: Trong các năm 2011, 2012, 2013.

Phạm vi nghiên cứu: Tình hình TSNH của công ty và các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty TNHH TM Sao Mai.

Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH TM Sao Mai.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu, song chủ yếu tập chung sử dụng các phương pháp sau: phương pháp thống kê, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích, phương pháp tổng hợp và nghiên cứu tài liệu. Sử dụng các chỉ tiêu để phân tích, đánh giá tình hình sử dụng TSNH của công ty dựa trên số liệu từ bảng BCKQKD và BCĐKT trong 3 năm 2011, 2012, 2013.

5. Kết cấu khóa luận

Kết cấu của khóa luận gồm 3 chương:

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 trong Công ty TNHH TM Sao Mai.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH TM Sao Mai.

đường, nguyên nhiên vật liệu tồn kho, công cụ dụng cụ trong kho, hàng gửi gia công, trả trước cho người bán.

+ *Tài sản ngắn hạn sản xuất*: là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu sản xuất của doanh nghiệp, bao gồm: giá trị bán thành phẩm, các chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, các khoản chi phí khác phục vụ cho quá trình sản xuất...

+ *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 phẩm tồn kho, hàng gửi bán, các 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: Căn cứ vào các khoản mục trong bảng cân đối kế toán tài sản ngắn hạn bao gồm: tiền, các khoản đầu tư ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

+ *Tiền mặt*:

Tiền mặt được hiểu là tiền tồn quỹ, tiền trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp ở ngân hàng. Nó được sử dụng để trả lương, mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả tiền thuế, trả nợ. Tiền mặt bản thân nó là loại tài sản không sinh lãi, do vậy trong quản lý tiền mặt thì việc tối thiểu hoá lượng tiền mặt phải giữ là mục tiêu quan trọng nhất.

+ *Các khoản đầu tư ngắn hạn*:

Mục tiêu của các doanh nghiệp là việc sử dụng các loại tài sản sao cho hiệu quả nhất. Các loại chứng khoán gần như tiền mặt giữ vai trò như một “bước đệm” cho tiền mặt vì nếu số dư tiền mặt nhiều doanh nghiệp có thể đầu tư vào chứng khoán có khả năng thanh khoản cao, nhưng khi cần thiết cũng có thể chuyển đổi chúng sang tiền mặt một cách dễ dàng và ít tốn kém chi phí. Do đó trong quản trị tài chính người ta sử dụng chứng khoán có khả năng thanh khoản cao để duy trì tiền mặt ở mức độ mong muốn.

+ *Các khoản phải thu*:

Trong nền kinh tế thị trường việc mua bán chịu là một việc không thể thiếu. Các doanh nghiệp bán hàng song có thể không nhận được ngay tiền hàng lúc bán mà nhận sau một thời gian xác định do hai bên thoả thuận hình thành nên các khoản phải thu của doanh nghiệp.

Việc cho các doanh nghiệp khác nợ như vậy chính là hình thức tín dụng thương mại. Với hình thức này có thể làm cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường và trở nên giàu có nhưng cũng không tránh khỏi những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Khoản phải thu giữ một vai trò quan trọng bởi nếu các nhà quản lý không cân đối giữa các khoản phải thu thì doanh nghiệp sẽ gặp phải những khó khăn thậm chí dễ dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán.

+ *Hàng tồn kho:*

Trong quá trình luân chuyển của vốn lưu động phục vụ cho sản xuất, kinh doanh thì việc tồn tại vật tư hàng hoá dự trữ, tồn kho là những bước đệm cần thiết cho quá trình hoạt động bình thường của doanh nghiệp.

Hàng hoá tồn kho có ba loại: nguyên vật liệu thô phục vụ cho quá trình sản xuất, kinh doanh; sản phẩm dở dang và thành phẩm. Các doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất đến đâu mua hàng đến đó mà cần phải có nguyên vật liệu dự trữ.

Nguyên vật liệu dự trữ không trực tiếp tạo ra lợi nhuận nhưng nó có vai trò rất lớn để cho quá trình sản xuất kinh doanh tiến hành được bình thường. Tuy nhiên nếu doanh nghiệp dự trữ quá nhiều sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn thậm chí nếu sản phẩm khó bảo quản có thể bị hư hỏng, ngược lại nếu dự trữ quá ít sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả như mất thị trường, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp...

Tồn kho trong quá trình sản xuất là các loại nguyên liệu nằm tại từng công đoạn của dây chuyền sản xuất. Thông thường quá trình sản xuất của các doanh nghiệp được chia thành nhiều công đoạn, giữa những công đoạn này bao giờ cũng tồn tại những bán thành phẩm.

Đây là những bước đệm nhỏ để quá trình sản xuất được liên tục. Nếu dây chuyền sản xuất càng dài và càng có nhiều công đoạn thì tồn kho trong quá trình sản xuất sẽ càng lớn.

Khi tiến hành sản xuất xong hầu hết các doanh nghiệp chưa thể tiêu thụ hết sản phẩm. Phần thì do có “độ trễ” nhất định giữa các sản xuất và tiêu dùng, phần phải có đủ lô hàng mới xuất được... Những doanh nghiệp mà sản xuất mang tính thời vụ và có quy trình chế tạo tốn nhiều thời gian thì dự trữ, tồn kho sản phẩm sẽ lớn.

Do đó để đảm bảo cho sự ổn định sản xuất, doanh nghiệp phải duy trì một lượng hàng tồn kho dự trữ an toàn và tùy thuộc vào loại hình doanh nghiệp mà mức dự trữ an toàn khác nhau.

+ *Tài sản ngắn hạn khác:*

Bao gồm chi phí trả trước ngắn hạn, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước, tài sản ngắn hạn khác. Chi phí trả trước ngắn hạn phản ánh số tiền đã trả trước cho người bán mà chưa nhận được sản phẩm tại thời điểm báo cáo. Thường doanh nghiệp trả trước trong hai trường hợp: (1) cần ổn định nguồn nguyên vật liệu hàng hóa; (2) doanh nghiệp đặt mua máy móc, thiết bị sản xuất kinh doanh. Số tiền trả trước để đảm bảo thực hiện hợp đồng của bên mua.

- Phân loại theo hình thái biểu hiện: Theo tiêu thức phân loại này, TSNH của doanh nghiệp được chia thành 2 loại là tài sản ngắn hạn hữu hình và tài sản ngắn hạn vô hình.

- + *Tài sản ngắn hạn hữu hình:* Là những tài sản cố định có hình thái vật chất cụ thể do doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động sản xuất - kinh doanh.

- + *Tài sản ngắn hạn vô hình:* Là những tài sản không có hình thái vật chất nhưng xác định được giá trị, do doanh nghiệp quản lý và sử dụng trong các hoạt động sản xuất - kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc cho các đối tượng khác thuê phù hợp với tiêu chuẩn tài sản cố định vô hình.

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

TSNH là một bộ phận không thể tách rời trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh của DN ngoài những tài sản như nhà xưởng, thiết bị...doanh nghiệp cần có thêm một số lượng tài sản có tính lỏng cao. Vì vậy, tài sản ngắn hạn là điều kiện quan trọng để doanh nghiệp có thể hoạt động ổn định.

TSNH hỗ trợ thanh toán chi phí trong nhiều trường hợp như thanh toán các loại chi phí trực tiếp, gián tiếp, các chi phí liên quan đến pháp luật, các khoản nợ đến hạn. Giúp doanh nghiệp không rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

TSNH chi phối quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Khi muốn mở rộng quy mô sản xuất, doanh nghiệp cần rất nhiều tư liệu sản xuất cũng như hàng hóa, do đó việc có được những công cụ tài chính có tính thanh khoản cao như tiền tạo cho doanh nghiệp nhiều thuận lợi và lợi thế trên thị trường.

TSNH là công cụ phản ánh, đánh giá quá trình mua sắm, dự trữ, sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp. TSNH luân chuyển nhanh hay chậm phản ánh số hàng hóa vật tư tiết kiệm hay lãng phí, thời gian luân chuyển và tốc độ luân chuyển có hợp lý hay không. Từ đó, đánh giá được tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Có thể nói rằng, TSNH đóng vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. TSNH là một trong những công cụ giúp các nhà quản trị

đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Vì vậy, sử dụng hiệu quả nguồn TSNH là hoạt động không thể thiếu trong mọi loại hình doanh nghiệp.

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

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

“Hiệu quả theo ý nghĩa chung nhất được hiểu là các lợi ích kinh tế, xã hội đạt được từ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh” [4, Tr 121]

Hay nói cách khác, hiệu quả bao gồm hiệu quả kinh doanh (hiệu quả kinh tế) và hiệu quả xã hội.

Hiệu quả xã hội: Là những lợi ích về mặt xã hội do hoạt động nào đó đem lại. Thí dụ hiệu quả xã hội của hoạt động thương mại là việc cung ứng hàng hóa ngày càng tốt hơn nhằm thỏa mãn những nhu cầu về vật chất, văn hóa tinh thần cho xã hội. Hiệu quả xã hội được biểu hiện thông qua những chính sách của nhà nước, đảm bảo nguồn hàng hóa trong nền kinh tế.

Hiệu quả kinh doanh (hiệu quả kinh tế): Là một phạm trù kinh tế, phản ánh khả năng phân bổ các nguồn lực của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất với chi phí thấp nhất, hay nói cách khác: hiệu quả kinh tế là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào hoặc giữa kết quả chi phí gắn liền với hoạt động kinh doanh nào đó.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả (Kết quả đầu vào)}}{\text{Chi phí (Yếu tố đầu vào)}}$$

Cách đánh giá này được hầu hết các nhà kinh tế công nhận và được sử dụng rộng rãi trong thực tế. Nó cho phép đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời còn so sánh được hiệu quả của các năm hoặc giữa các doanh nghiệp với nhau.

Về mặt lượng, hiệu quả kinh tế biểu hiện mối tương quan giữa các kết quả thu được và chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Kết quả thu được càng cao so với chi phí bỏ ra thì hiệu quả kinh tế càng cao.

Về mặt chất, việc đạt hiệu quả cao phản ánh năng lực và trình độ quản lý đồng thời đòi hỏi sự gắn bó giữa việc đạt được những mục tiêu kinh tế và đạt được những mục tiêu xã hội.

1.2.2. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

Làm giảm tình trạng ứ đọng vốn của doanh nghiệp: Tài sản ngắn hạn được biểu hiện dưới nhiều hình thái khác nhau, tham gia vào tất cả các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh, nếu doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng giúp doanh nghiệp nhanh chóng luân chuyển hết vòng quay của tài sản ngắn hạn, thu

hồi về bằng tiền tài trợ cho kỳ kinh doanh tiếp theo, điều này giúp làm giảm tình trạng ứ đọng vốn của doanh nghiệp.

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

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

Giúp lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra các định hướng kinh doanh hợp lý: Do tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được sử dụng cho các quá trình dự trữ, sản xuất và lưu thông. Quá trình vận động của tài sản ngắn hạn bắt đầu từ việc dùng tiền tệ mua sắm vật tư dự trữ cho sản xuất, tiến hành sản xuất và khi sản xuất xong doanh nghiệp tổ chức tiêu thụ để thu về một số vốn dưới hình thái tiền tệ ban đầu với giá trị tăng thêm. Doanh nghiệp sử dụng vốn đó càng có hiệu quả bao nhiêu thì càng có thể sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhiều bấy nhiêu, tạo điều kiện cho lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra các chiến lược, định hướng kinh doanh hợp lý.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp

1.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp

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

- Hệ số thanh toán ngắn hạn

Hệ số thanh toán ngắn hạn là một trong những thước đo khả năng thanh toán của một doanh nghiệp, được sử dụng rộng rãi nhất.

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán ngắn hạn cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Hệ số này bằng 1 cho thấy khả năng thanh toán ngắn hạn đang ở mức an toàn, nhỏ hơn 1 cho thấy công ty đang mất khả năng thanh toán ngắn hạn, lớn hơn 1 cho thấy khả năng thanh toán không hợp lý, công ty dùng nguồn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn làm tăng các khoản chi phí.

Nếu hệ số thanh toán ngắn hạn giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm, đó là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Nếu hệ số này cao, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp luôn sẵn sàng thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, nếu hệ số này cao quá sẽ giảm hiệu quả hoạt động vì doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn.

– Hệ số thanh toán nhanh

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

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

Hàng tồn kho là tài sản có tính thanh khoản thấp, từ đó, để đánh giá chính xác hơn về khả năng thanh toán của công ty người ta dùng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh. Hệ số này $\geq 0,5$ cho thấy khả năng thanh toán của công ty tốt, không phụ thuộc việc tiêu thụ sản phẩm để đảm bảo khả năng thanh toán, nhỏ hơn 0,5 không đảm bảo khả năng thanh toán và lớn hơn làm tăng các khoản chi phí cho công ty.

Với công thức ở trên ta thấy, nếu hiệu số của tài sản ngắn hạn và hàng tồn kho trong kỳ cao mà nợ ngắn hạn thấp thì khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt, kết hợp với việc nếu lợi nhuận thu về cao thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cao và ngược lại.

– Khả năng thanh toán tức thời

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

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

Khả năng thanh toán tức thời cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Khả năng thanh toán tức thời bằng 1 cho thấy mức độ an toàn khi thanh toán các khoản nợ đến hạn ngay lập tức được đảm bảo, nhỏ hơn 1 công ty đang mất khả năng thanh toán.

Với công thức trên ta thấy, nếu khoản tiền và các khoản tương đương tiền sử dụng trong kỳ cao mà nợ ngắn hạn thấp thì hiệu quả tài sản ngắn hạn là cao và ngược lại.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển TSNH

Chỉ tiêu này phản ánh một cách tổng quát trình độ mọi mặt của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó phản ánh về trình độ tổ chức quản lý tài sản ngắn hạn và chất lượng kinh doanh của doanh nghiệp.

– Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

+ Số vòng luân chuyển tài sản ngắn hạn (V_{TSNH}): là chỉ tiêu phản ánh tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ quay được bao nhiêu vòng.

$$V_{TSNH} = \frac{M_v}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Trong đó: M_v là doanh thu trong kỳ (giá vốn)

+ Số ngày luân chuyển tài sản ngắn hạn (N_{TSNH}): là số ngày cần thiết để tài sản ngắn hạn quay được một vòng.

$$N_{TSNH} = \frac{TSNH * N_k}{M_v} \quad \text{Hoặc} \quad N_{TSNH} = \frac{N_k}{V_{TSNH}}$$

Trong đó:

M_v : doanh thu trong kỳ (giá vốn)

N_k : số ngày trong kỳ phân tích

Hai chỉ tiêu này thể hiện trình độ quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Với một số tài sản ngắn hạn nhất định trong kỳ, nếu doanh nghiệp tăng nhanh vòng quay thì quy mô sản xuất kinh doanh được mở rộng hoặc tốc độ tăng của tài sản chậm hơn tốc độ tăng của doanh thu, nghĩa là doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả tài sản ngắn hạn hiện có. Như vậy trong một thời gian nhất định tài sản ngắn hạn quay được càng nhiều vòng thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

Việc sử dụng tài sản ngắn hạn đạt hiệu quả có cao hay không biểu hiện trước hết ở tốc độ luân chuyển vốn của doanh nghiệp nhanh hay chậm, tài sản ngắn hạn luân chuyển càng nhanh thì hiệu suất sử dụng tài sản ngắn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

– Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

+ Hiệu suất sử dụng TSNH

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh Thu Thuần}}{\text{TSNH trong kỳ}}$$

Hiệu suất sử dụng TSNH cho biết mỗi đơn vị TSNH trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ TSNH đang được sử dụng hiệu quả.

+ Mức đảm nhiệm TSNH

$$\text{Mức đảm nhiệm TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Doanh Thu Thuần}}$$

Hệ số mức đảm nhiệm TSNH cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu, doanh nghiệp phải sử dụng bao nhiêu % đơn vị TSNH. Hệ số này càng thấp thì hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp càng cao, vì khi đó tỷ suất lợi nhuận của một đồng tài sản ngắn hạn sẽ tăng lên.

+ Mức doanh lợi TSNH

$$\text{Mức doanh lợi TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH trong kỳ}}$$

Mức doanh lợi TSNH cho biết một đồng tài sản ngắn hạn có thể tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt. Mức doanh lợi tài sản ngắn hạn càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

1.2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu

– Vòng quay các khoản phải thu

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

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

Vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc khách hàng thanh toán các khoản nợ cho doanh nghiệp. Khi khách hàng thanh toán các khoản nợ đã đến hạn thì lúc đó các khoản phải thu đã quay được một vòng.

Đây là một chỉ tiêu cho thấy tính hiệu quả của chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đã áp dụng với khách hàng. Chỉ số vòng quay càng cao cho thấy doanh nghiệp được khách hàng trả nợ càng nhanh. Nhưng nếu so với các doanh nghiệp cùng ngành mà chỉ số này vẫn quá cao thì doanh nghiệp có thể bị mất khách hàng do họ sẽ chuyển sang tiêu dùng các hàng hóa của đối thủ cạnh tranh mà có thời gian tín dụng dài hơn. Do đó doanh số bán hàng của doanh nghiệp sẽ bị sụt giảm. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là cao. Quan sát số vòng quay khoản phải thu sẽ

cho biết chính sách bán hàng trả chậm của doanh nghiệp hay tình hình thu hồi nợ của doanh nghiệp. Hệ số này tăng cao thì hiệu quả sử dụng tài sản càng cao và ngược lại.

– Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân cho biết trong một chu kì kinh doanh thì doanh nghiệp thu hồi nợ trong bao nhiêu ngày để tiếp tục một chu kì mới. Nếu vòng quay các khoản phải thu tăng cao thì kỳ thu tiền bình quân sẽ giảm xuống dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tốt.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{365}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

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

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

Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy số ngày trong năm chia cho số vòng quay khoản phải thu. Một cách tính khác là lấy trung bình cộng các khoản phải thu chia cho doanh thu thuần (doanh thu không kể tiền mặt) bình quân mỗi ngày.

1.2.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho

– Vòng quay hàng tồn kho

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

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

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

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

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

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

– Chu kỳ lưu kho

$$\text{Chu kỳ lưu kho} = \frac{365}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

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

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng TSNH trong doanh nghiệp

1.2.4.1. Nhân tố chủ quan

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

– Mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

Với mục đích sản xuất kinh doanh của mình, doanh nghiệp sẽ quyết định trong việc phân phối tài sản, đặc biệt là chu kỳ sản xuất kinh doanh. Sản phẩm của mỗi doanh nghiệp là khác nhau do vậy mà có những doanh nghiệp chu kỳ sản xuất dài nhưng doanh nghiệp khác chu kỳ sản xuất lại ngắn, điều đó có ảnh hưởng đến việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Để đi vào sản xuất thì lượng tài sản ngắn hạn cần đưa vào là bao nhiêu, mức dự trữ dành cho các chu kỳ tiếp theo như thế nào, lượng tiền mặt doanh nghiệp cần giữ cũng như kỳ thu tiền dài hay ngắn tùy thuộc vào từng doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất kinh doanh dài thì thời gian thu hồi vốn càng lâu, nên các doanh nghiệp luôn tìm cách làm cho chu kỳ kinh doanh ngắn hơn như vậy vòng quay tài sản ngắn hạn nhanh hơn.

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

– Cơ sở vật chất của doanh nghiệp:

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

– Chính sách quản lý TSNH của doanh nghiệp

Một trong những cách quản lý, phân loại theo chuẩn mực kế toán do Bộ Tài Chính quy định được áp dụng phổ biến tại các doanh nghiệp Việt Nam, có thể đánh giá tiềm năng, hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp hiệu quả nhất, là phân loại TSNH theo các khoản mục trên bảng CĐKT. Với cách phân loại như vậy thì nội dung quản lý TSNH sẽ bao gồm 4 mục chính, đó là:

+ *Nội dung quản lý tiền mặt*

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

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

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

với chi phí lãi vay của doanh nghiệp). Hơn nữa, sức mua của đồng tiền có thể giảm sút nhanh do lạm phát. Còn nếu doanh nghiệp dự trữ quá ít tiền mặt, không đủ tiền để thanh toán sẽ bị giảm uy tín với nhà cung cấp, ngân hàng và các bên liên quan. Doanh nghiệp sẽ mất cơ hội hưởng các khoản ưu đãi giành cho giao dịch thanh toán ngay bằng tiền mặt, mất khả năng phản ứng linh hoạt với các cơ hội đầu tư phát sinh ngoài dự kiến.

“Mục đích của việc dự trữ tiền mặt là: Đảm bảo giao dịch hằng ngày, đáp ứng nhu cầu dự phòng trong trường hợp biến động không lường trước được của các luồng tiền vào và ra, hưởng lợi thế trong thương lượng mua hàng” [1,Tr.226]

Lượng tiền mặt dự trữ tối ưu của doanh nghiệp phải thỏa mãn được 3 nhu cầu chính là: Chi cho các khoản phải trả phục vụ hoạt động sản xuất-kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp như: trả cho nhà cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ, trả người lao động, trả thuế; dự phòng cho các khoản chi ngoài kế hoạch; dự phòng cho các cơ hội phát sinh ngoài dự kiến khi thị trường có sự thay đổi đột ngột.

Một số phương pháp dự trữ tiền mặt ở mức hợp lý: mô hình Baumol hoặc mô hình Miller Orr.

+ Nội dung quản lý các khoản phải thu

Khoản này chiếm một phần không nhỏ trong tổng vốn lưu động. Vì vậy, khi phân tích các biến động của khoản phải thu, có thể thấy được xu hướng quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp là cao hay thấp, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn quá nhiều. Nhưng nếu các khoản phải thu duy trì ở mức thấp, điều này cho thấy doanh nghiệp đang thắt chặt chính sách tín dụng, điều này giảm thời gian thu hồi nợ của doanh nghiệp, doanh nghiệp càng có nhiều tiền để quay vòng vốn nhưng nó cũng đồng nghĩa với việc mất đi một số lượng lớn khách hàng đang có nhu cầu tín dụng. Mặc dù vậy, không phải lúc nào khoản phải thu ở mức cao cũng mang tính tiêu cực. Cụ thể, khi doanh nghiệp muốn nới lỏng chính sách tín dụng để mở rộng, thu hút khách hàng thì các khoản phải thu ở mức cao là tất yếu. Do đó, doanh nghiệp nên đưa ra giải pháp toàn diện từ chính sách, hệ thống, con người, công cụ hỗ trợ đến kỹ năng, quy trình thu nợ để duy trì các khoản phải thu tại mức tối ưu.

+ Nội dung quản lý hàng tồn kho

Quản lý hàng tồn kho là một phần của quá trình quản lý sản xuất nhằm mục đích giảm thiểu chi phí hoạt động và chi phí sản xuất bằng cách loại bỏ những công đoạn kém hiệu quả, gây lãng phí. Phân bổ nguồn nguyên vật liệu, hàng hóa cần thiết cho quá trình sản xuất nhằm đảm bảo quy trình sản xuất được diễn ra liên tục.

Vấn đề quản lý hàng tồn kho luôn có 2 mặt trái ngược nhau: nếu muốn đẩy mạnh quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải tăng mức dự trữ tồn kho. Tuy nhiên, kèm theo đó doanh nghiệp phải tốn thêm chi phí cho việc dự trữ này. Như vậy, dựa vào biến động hàng tồn kho có thể thấy được xu hướng dự trữ tồn kho của doanh nghiệp ở mức cao hay thấp, từ đó có những biện pháp nhằm kiểm soát mức tồn kho hiệu quả nhất.

Phương pháp quản lý, đánh giá hàng tồn kho hiệu quả: Mô hình đặt hàng hiệu quả EOQ.

+ *Nội dung quản lý các khoản đầu tư ngắn hạn*

Hầu hết các công ty có vị thế tiền mặt mạnh đều có tài khoản các khoản đầu tư ngắn hạn trên bảng cân đối kế toán. Điều này có nghĩa là một công ty có thể đủ sức đầu tư thặng dư tiền mặt vào cổ phiếu và trái phiếu để tìm kiếm được lợi nhuận cao hơn so với việc đem tiền mặt thặng dư đi gửi tiết kiệm. Và khi doanh nghiệp cần bổ sung lượng tiền mặt để mở rộng sản xuất hay dùng để chi trả các khoản nợ, doanh nghiệp có thể bán những khoản đầu tư tài chính này và thu về lượng tiền mong muốn. Điều này giúp doanh nghiệp luôn duy trì được lượng tiền mặt ở mức tối ưu.

– Trình độ cán bộ công nhân viên:

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

Trong quá trình sản xuất để tận dụng hết nguyên vật liệu thì người công nhân phải có chuyên môn giỏi, đặc biệt việc sử dụng máy móc thiết bị hết sức quan trọng, máy móc thiết bị ngày càng hiện đại đòi hỏi đội ngũ sử dụng những loại máy móc thiết bị đó cũng phải được đào tạo có chuyên môn, có kỹ thuật. Trình độ công nhân viên càng gia tăng thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong khâu sản xuất kinh doanh sẽ tăng cao.

– Uy tín của doanh nghiệp:

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

Một doanh nghiệp có uy tín, điều kiện vật chất được khai thác triệt để tạo ra một sự phát triển vững chắc cho doanh nghiệp. Khi đó doanh nghiệp vẫn có thể tiến hành

hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường mà không cần dự trữ một lượng vốn quá lớn. Điều này sẽ giúp hiệu quả sử dụng tài sản ngắn của doanh nghiệp tăng cao.

1.2.4.2. Nhân tố khách quan

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

– Sự quản lý của Nhà nước:

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

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

– Sự phát triển của thị trường:

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

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

Sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính tiền tệ sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Thị trường tài chính phát triển thì

việc huy động vốn nhằm mục đích mở rộng thị trường hoặc phát triển kinh doanh sẽ tốt, dẫn tới việc sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn.

– Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp:

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

– Nhu cầu của khách hàng:

Nhu cầu khách hàng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sản xuất ra loại sản phẩm gì, chất lượng ra sao, mẫu mã như thế nào.

Nhu cầu của con người ngày càng cao, để đáp ứng nhu cầu đó thì doanh nghiệp luôn phải tìm cách nâng cao chất lượng sản phẩm. Những doanh nghiệp mà đội ngũ nhân viên khéo léo, tận tình cộng với công tác xúc tiến thương mại quảng bá sản phẩm của mình để thâm nhập vào thị trường mới sẽ giúp doanh nghiệp bán được nhiều sản phẩm làm doanh thu của doanh nghiệp tăng nhanh.

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

– Rủi ro:

Do những rủi ro bất thường trong quá trình sản xuất kinh doanh mà các doanh nghiệp thường gặp phải trong điều kiện kinh doanh của cơ chế thị trường có nhiều thành phần kinh tế tham gia cùng cạnh tranh với nhau. Các rủi ro phát sinh có thể tác động trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm giảm giá trị tiền, giảm khả năng thanh khoản, làm gia tăng các chi phí bảo quản hàng tồn kho... ảnh hưởng tới khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn.

– Tiến bộ khoa học, công nghệ:

Do tác động của cuộc cách mạng khoa học, công nghệ làm giảm giá trị tài sản, vật tư... vì vậy, nếu doanh nghiệp không bắt kịp điều này để điều chỉnh kịp thời giá cả của sản phẩm thì hàng hóa bán ra sẽ thiếu tính cạnh tranh làm giảm hiệu quả sử dụng vốn nói chung và TSNH nói riêng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã tập trung nghiên cứu làm rõ các khái niệm, đặc điểm của tài sản ngắn hạn cũng như các vấn đề cơ bản về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Bên cạnh đó chương 1 cũng đã đưa ra các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Đây là cơ sở để khóa luận tiếp tục phân tích thực trạng về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH thương mại Sao Mai trong chương 2.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI SAO MAI

2.1. Quá trình hình thành và phát triển Công ty TNHH TM Sao Mai

2.1.1. Vài nét về Công ty TNHH TM Sao Mai

Tên giao dịch: Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên

Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất công nghiệp

Địa chỉ: Số 17, ngõ 58, phố Mạc Thị Bưởi, Phường Vĩnh Tuy, Quận Hai Bà trung, Thành Phố Hà Nội, Việt Nam.

Tên viết tắt: MS Co.,LTD

Điện thoại: (04) 36365810

Mã số thuế: 0100965805

Vốn điều lệ: 3.300.000.000 đồng (Bằng chữ: ba tỷ ba trăm triệu đồng).

Số ĐKKD: 073789 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư TP Hà Nội cấp ngày 24/12/1999.

Công ty TNHH TM Sao Mai là một Công ty sản xuất công nghiệp, hạch toán độc lập về tài chính, Công ty được thành lập vào ngày 24/12/1999. Trong những năm đầu mới thành lập, Công ty gặp rất nhiều khó khăn và thách thức, hoạt động trên quy mô nhỏ, với số vốn điều lệ 3,3 tỷ đồng. Công ty chuyên tập trung sản xuất và cung cấp sản phẩm tắm bông vệ sinh cho thị trường Việt Nam. Trong suốt quá trình phát triển, Công ty luôn coi trọng đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã đa dạng, tạo sự phong phú về chủng loại, với giá cả phù hợp với thu nhập của người tiêu dùng. Công ty luôn áp dụng những công nghệ hiện đại để phục vụ cho quá trình sản xuất nên những sản phẩm của Công ty có thể đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của thị trường hiện nay. Đồng thời sử dụng tối đa mọi nguồn lực, thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn nâng cao trình độ quản lý và tay nghề cho cán bộ công nhân viên. Công ty luôn lắng nghe, phân tích và thấu hiểu nhu cầu của từng khách hàng và áp dụng kinh nghiệm, kỹ năng, tư duy của mình để giải quyết tối ưu những nhu cầu đó, giúp Công ty tập trung vào các hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình. Mỗi khách hàng là một viên gạch xây lên giá trị của Công ty.

2.1.2. Khái quát ngành nghề kinh doanh

Hiện tại, các ngành nghề đăng ký kinh doanh của Công ty là:

- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác (bán buôn máy móc, thiết bị y tế).
- Bán buôn gạo.
- Bán buôn thực phẩm.
- Sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu (sản xuất băng gạc, đồ chèn lót, chỉ sinh học, đồ băng bó).
- Sản xuất chi tiết, lắp ráp chi tiết các sản phẩm dao cạo râu; vận tải hàng hóa và vận chuyển hành khách; sản xuất các sản phẩm cao su, nhựa, bông, xi đánh giày và các sản phẩm làm sạch khác; đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa; buôn bán tư liệu sản xuất, tư liệu tiêu dùng.

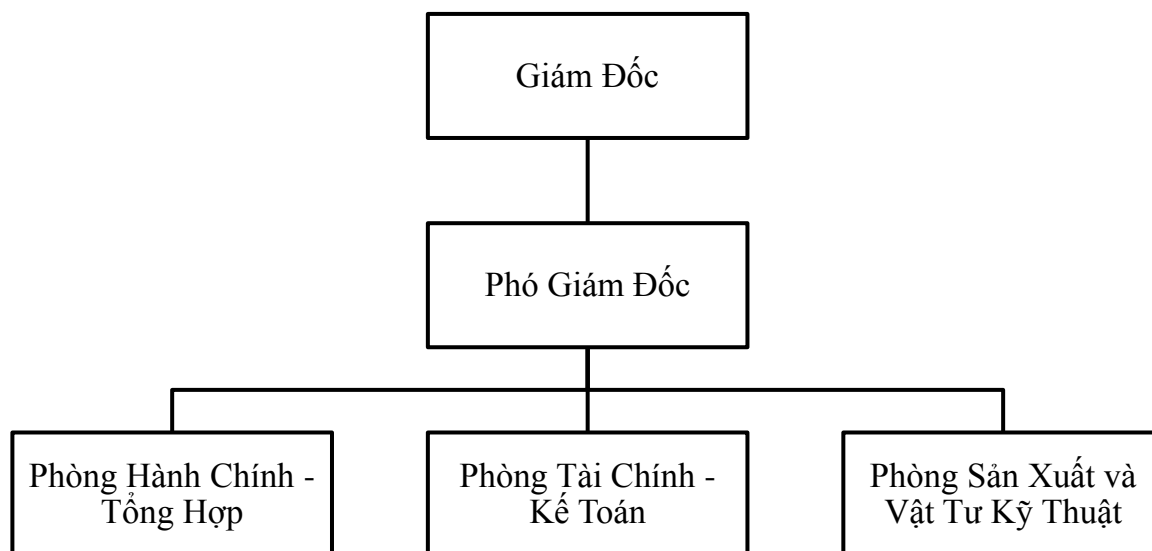
Đăng kí kinh doanh nhiều mặt hàng nhưng tập trung chủ yếu vào mặt hàng tấm bông vệ sinh. Công ty sản xuất theo phương thức sản xuất hàng loạt, điều này làm tăng chất lượng cũng như sự đồng đều của các sản phẩm tấm bông vệ sinh được tung ra thị trường. Các sản phẩm của Công ty được chế tạo phù hợp dựa trên những nghiên cứu về nhu cầu và thói quen sử dụng của khách hàng. Ngoài ra, sản phẩm tấm bông vệ sinh của Công ty là những sản phẩm thân thiện với môi trường, các nguyên vật liệu sử dụng đều là những nguyên liệu tự nhiên, có khả năng phân hủy cao, không gây ô nhiễm môi trường. Công ty TNHH TM Sao Mai hoạt động theo phương châm “Tất cả vì lợi ích của người tiêu dùng”, nghĩa là đặt lợi ích, yêu cầu của người tiêu dùng lên hàng đầu. Công ty luôn có những cuộc khảo sát để lắng nghe, ghi nhận ý kiến, phản ánh từ khách hàng. Là một Công ty sản xuất các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày nên Công ty luôn cố gắng hoàn thiện, cải tiến các sản phẩm của mình để phù hợp với nhu cầu của thị trường.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM Sao Mai

Căn cứ vào cơ chế quản lý Nhà nước, Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và yêu cầu quản lý trong từng thời kỳ.

Hiện tại công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến chức năng. Cơ cấu tổ chức của Công ty được thể hiện qua sơ đồ 2.1.

Sơ đồ 2.1. Bộ máy quản lý của Công ty TNHH Thương Mại Sao Mai



(Nguồn: Phòng Hành Chính – Tổng Hợp)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

– Giám Đốc

Là người điều hành, quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh, tổ chức thực hiện các kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty TNHH TM Sao Mai. Là người ban hành các quy chế quản lý nội bộ, ký các hợp đồng kinh tế, các phiếu chi, thanh quyết toán của Công ty. Đồng thời cũng là người đại diện trước pháp luật của Công ty.

– Phó Giám Đốc

Là người hỗ trợ cho Giám Đốc, được Giám Đốc ủy quyền quản lý, điều hành hoạt động của các phòng ban trong Công ty. Là người chịu trách nhiệm về các hoạt động đối nội, đối ngoại. Tham mưu, cố vấn trực tiếp cho Giám Đốc để hoạch định, tổ chức và lập kế hoạch trong công việc kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai.

– Phòng Hành Chính – Tổng Hợp

Phòng Hành chính - Tổng hợp có chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc, Phó Giám Đốc để: Xử lý các văn bản hành chính một cách chính xác và kịp thời; Thực hiện công tác tổng hợp, hành chính, lưu trữ,...; Tiếp nhận xử lý các văn bản, công văn, nghị định; Quản lý con dấu, chữ ký theo quy định.

– Phòng Tài Chính - Kế Toán

Phòng Tài Chính – Kế Toán có chức năng tổ chức, chỉ đạo toàn bộ công tác tài chính kế toán của Công ty. Nó có nhiệm vụ tổ chức, theo dõi chặt chẽ chính xác về

vốn, nguồn vốn và công nợ của Công ty, thường xuyên đôn đốc để thanh toán nợ trước thời hạn, thanh toán hợp đồng kinh tế...; Phân tích hoạt động kinh tế mỗi năm một lần trước Giám đốc và Phó Giám Đốc, phản ánh kịp thời các vấn đề tài chính phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai.

– Phòng Sản Xuất và Vật Tư Kỹ Thuật

Chịu trách nhiệm về lĩnh vực sản xuất hàng hóa, kiểm nghiệm nguyên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm... Quản lý vấn đề sử dụng phương tiện, máy móc, thiết bị, vật tư trong Công ty và chủ trì trong việc xây dựng Kế hoạch bảo dưỡng, sửa chữa các thiết bị và công tác bảo hiểm cho phương tiện, thiết bị...

2.2. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013

2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai

Để biết được một công ty có tình hình hoạt động kinh doanh thực sự tốt hay không, chúng ta thường tìm hiểu, phân tích các số liệu dựa trên Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đó, sau đó sử dụng một số chỉ tiêu tài chính để đánh giá hiệu quả. Tương tự như vậy, để có được cái nhìn tổng quan về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai, đầu tiên, ta sẽ tìm hiểu và phân tích bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013 của Công ty dựa vào Bảng 2.1 bên dưới:

**Bảng 2.1. Bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM
Sao Mai giai đoạn 2011–2013**

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2013-2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	16.192,12	17.001,72	16.745,24	809,61	5,00	(256,48)	(1,51)
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	1.005,70	1.105,70	1.046,58	100,00	9,94	(59,12)	(5,35)
2.1. Chiết khấu	1.005,72	1.105,70	1.046,58	100,00	9,94	(59,12)	(5,35)
2.2. Giảm giá	-	-	-	-	-	-	-
2.3. Giá trị hàng bán bị trả lại	-	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần	15.186,42	15.896,02	15.698,66	709,61	4,67	(197,36)	(1,24)
4. Giá vốn hàng bán	12.306,01	12.751,29	12.592,42	445,28	3,62	(158,87)	(1,25)
5. Lợi nhuận gộp	2.880,41	3.144,73	3.106,24	264,32	9,18	(38,49)	(1,22)
6. Doanh thu hoạt động tài chính	-	-	-	-	-	-	-
7. Chi phí tài chính	-	-	-	-	-	-	-
8. Chi phí lãi vay	502,70	518,70	495,50	16,00	3,18	(23,20)	(4,47)
9. Chi phí bán hàng	615,30	646,07	653,06	30,77	5,00	7,00	1,08
10. Chi phí QLDN	453,38	476,05	468,87	22,67	5,00	(7,18)	(1,51)
11. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.309,03	1.503,92	1.488,81	194,89	14,89	(15,11)	(1,00)
12. Thu nhập khác	165,70	170,45	187,45	4,75	2,87	17,00	9,97
13. Chi phí khác	17,65	20,41	50,14	2,76	15,64	29,73	145,63
14. Lợi nhuận khác	148,05	150,04	137,31	1,99	1,35	(12,73)	(8,48)
15. Tổng lợi nhuận trước thuế	1.457,08	1.653,96	1.626,12	196,88	13,51	(27,84)	(1,68)
16. Chi phí Thuế TNDN hiện hành	364,27	413,49	406,53	49,22	13,51	(6,96)	(1,68)
17. Chi phí Thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-	-	-	-
20. Lợi nhuận sau thuế	1.092,81	1.240,47	1.219,59	147,66	13,51	(20,88)	(1,68)

(Nguồn: Báo cáo tài chính giai đoạn 2011- 2013 & tính toán của tác giả)

Qua bảng 2.1, ta nhận thấy rằng:

– Tình hình Doanh Thu

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là các khoản đã thu được tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các nghiệp vụ bán sản phẩm, hàng hoá cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có). Doanh thu có ý nghĩa rất quan trọng đối với Công ty vì nó phản ánh tình hình kinh doanh trong của Công ty và giúp Công ty bù đắp chi phí, thu hồi vốn và đem lại lợi nhuận. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty trong giai đoạn 2011-2013 biến động bất thường, không ổn định. Năm 2012 đạt 17.001,72 triệu đồng tăng 809,61 triệu đồng tương ứng 5% so với năm 2011 là 16.192,12 triệu đồng. Tuy nhiên, sang đến năm 2013, Doanh thu sụt giảm mạnh 1,51% từ 17.001,72 triệu đồng xuống còn 16.745,24 triệu đồng tương đương giảm 256,48 triệu đồng. Nhu cầu, xu hướng của người tiêu dùng, thêm vào đó sự suy thoái kinh tế thế giới chính là những nguyên nhân chính dẫn tới sự sụt giảm trong giai đoạn này. Giảm doanh thu sẽ tác động tới công ty trong việc giảm khả năng thanh toán, thanh khoản, quay vòng vốn... ảnh hưởng đến vị thế của công ty trên thị trường.

Các khoản giảm trừ doanh thu: Từ năm 2011 đến 2013, các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh của Công ty chính là các khoản chiết khấu của Công ty cho khách hàng. Năm 2011, các khoản giảm trừ doanh thu là 1.005,70 triệu đồng, năm 2012 do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên nên các khoản giảm trừ doanh thu cũng theo đó mà tăng lên thêm 9,94% tương đương 100 triệu đồng. Sang đến năm 2013, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sụt giảm dẫn đến sự sụt giảm của các khoản giảm trừ doanh thu từ 1.005,70 triệu đồng giảm 59,12 triệu đồng xuống còn 1.046,58 triệu đồng tức giảm 5,35%. Sự biến động của các khoản giảm trừ doanh thu phản ánh trực tiếp kết quả doanh thu 3 năm của Công ty TNHH TM Sao Mai.

Doanh thu thuần: Trong giai đoạn 2011-2013, Công ty có phát sinh các khoản chiết khấu nên doanh thu thuần của Công ty chính là hiệu số của Doanh thu bán hàng với các khoản giảm trừ doanh thu. Năm 2012, doanh thu thuần đạt 15.896,02 triệu đồng, tăng 4,67% tương đương 709,61 triệu đồng so với năm 2011 (doanh thu thuần năm 2011 đạt 15.186,42 triệu đồng). Năm 2013, doanh thu thuần giảm 1,24% tức 197,36 triệu đồng so với năm 2012. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của công ty có xu hướng phát triển kém. Sự biến động của doanh thu thuần của Công ty trong giai đoạn này có thể giải thích giống với sự biến động của Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Thu nhập khác: Là các khoản thu nhập ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty. Từ năm 2011 đến năm 2013, thu nhập khác tăng dần qua các năm. Năm 2011 là 165,70 triệu đồng sau đó tăng 2,87% tương đương 4,75 triệu đồng lên mức 170,45

triệu đồng. Năm 2013, thu nhập khác là 187,45 triệu đồng, tăng 17 triệu đồng tương đương 9,97% so với năm 2012. Điều này cho thấy trong giai đoạn này, qua mỗi năm Công ty lại phát sinh thêm nhiều các hoạt động ngoài sản xuất, kinh doanh như cho thuê, thanh lý TSCĐ.

– Tình hình Chi phí

Giá vốn hàng bán: Năm 2011, giá vốn hàng bán đạt 12.306,01 triệu đồng, tính đến thời điểm cuối năm 2012 giá vốn hàng bán đạt 12.751,29 triệu đồng tăng 3,62% tương đương 445,28 triệu đồng. Đến năm 2013, giá vốn hàng bán giảm xuống 1,25% tương đương 158,87 triệu đồng tức giá vốn hàng bán còn 12.592,42 triệu đồng. Vì giá vốn hàng bán cao lại chưa ổn định qua các năm nên khoản Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng chưa ổn định, cụ thể là năm 2011 đạt 2.880,41 triệu đồng, năm 2012 đạt 3.144,73 triệu đồng, năm 2013 đạt 3.106,24 triệu.

Chi phí lãi vay: Trên bảng cân đối kế toán của Công ty giai đoạn 2011-2012, các khoản nợ phải trả cũng tăng từ 4.610,29 triệu đồng năm 2011 lên 4.981,36 triệu đồng năm 2012, do đó chi phí lãi vay trong giai đoạn này cũng tăng lên. Chi phí lãi vay tăng 3,18% tương đương 16 triệu đồng từ 502,70 triệu đồng năm 2011 lên 518,70 triệu đồng năm 2012. Ở giai đoạn 2012-2013 thì lại ngược lại, chi phí lãi vay giảm từ 518,70 triệu đồng năm 2012 xuống 4,47% còn 495,5 triệu đồng năm 2013 tức giảm 23,20 triệu đồng do khoản nợ phải trả của Công ty giảm từ 4.981,36 triệu đồng năm 2012 xuống còn 4.336,13 triệu đồng năm 2013. Có thể thấy rằng ở giai đoạn 2011-2012, mặc dù Doanh thu của Công ty tăng nhưng chi phí lãi vay của Công ty lại không giảm mà còn tăng lên 3,18% do các khoản vay nợ và phải trả người bán tăng nhưng sau đó sang giai đoạn 2012-2013, doanh thu giảm nhưng Công ty đã có những chính sách để chi trả một phần các khoản vay nợ ngắn hạn và dài hạn của mình.

Chi phí bán hàng: Năm 2011, chi phí bán hàng của Công ty là 615,30 triệu đồng, sau đó đến năm 2012, chi phí bán hàng của Công ty là 646,07 triệu đồng, tăng 5% tương đương 30,77 triệu đồng so với năm 2011. Có thể thấy, việc tăng chi phí bán hàng của Công ty đã có hiệu quả khi doanh thu thuần năm 2012 tăng 4,67% so với doanh thu thuần năm 2011. Sang đến năm 2013, chi phí bán hàng là 653,06 triệu đồng, tăng 7 triệu đồng tức 1,08% nhưng doanh thu thuần năm 2013 lại sụt giảm so với năm 2012. Tuy năm 2013, chi phí bán hàng tăng nhưng Công ty lại chưa thực sự có những chiến lược linh hoạt, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng dẫn đến doanh thu sụt giảm so với năm trước đó.

Chi phí QLDN: Giai đoạn năm 2011-2012, chi phí QLDN từ 453,38 triệu đồng năm 2011 tăng 22,67 triệu đồng tức 5% lên thành 476,05 triệu đồng ở năm 2012. Ở giai đoạn này, có thể thấy, Công ty TNHH TM Sao Mai đã ngày một biết quan tâm

đến đời sống của công nhân viên hơn khi đã chi trả lương năm 2012 cao hơn năm 2011 cũng như bỏ chi phí cao hơn cho việc đầu tư vật liệu văn phòng, các chi phí công đoàn và các khoản bảo hiểm. Đồng thời, cũng phản ánh các chi phí điện, nước, điện thoại, fax, khấu hao tài sản cố định, tiếp khách tăng lên do các đơn đặt hàng của khách nhiều hơn so với năm ngoái nên nhân viên phải làm việc vất vả hơn, các máy móc cũng vẫn hành nhiều hơn. Tuy nhiên sang đến năm 2013, do Doanh thu thuần giảm nên các khoản chi cho vật liệu văn phòng, điện thoại, fax, tiếp khách giảm dẫn đến chi phí QLDN của Công ty đạt 468,87 triệu đồng có giảm nhẹ 7,18 triệu đồng tức 1,51% so với năm 2012.

Chi phí khác: Năm 2011, chi phí khác là 17,65 triệu đồng, sau đó đến năm 2012 tăng lên thành 20,41 triệu đồng, tức tăng 15,64% tương đương 2,76 triệu đồng. Năm 2013 chi phí khác đạt 50,14 triệu đồng, tăng mạnh 29,73 triệu đồng tức 145,63% so với năm 2012. Từ phân tích sự gia tăng các khoản thu nhập khác ở trên thì ở giai đoạn 2011-2013 thì do sự gia tăng các nghiệp vụ cho thuê, thanh lý TSCĐ nên qua mỗi năm Công ty lại phát sinh thêm nhiều chi phí khác hơn.

Chi phí thuế TNDN hiện hành: Theo thông tư số 141/2013/TT-BTC ngày 16/10/2013, Thông tư số 123/2012/TT-BTC ngày 27/7/2012 của Bộ Tài chính và nghị định số 122/2011/NĐ-CP ngày 27/12/2011 của Chính phủ thì thuế suất thuế TNDN phổ thông là 25% tổng lợi nhuận trước thuế ở giai đoạn 2011-2013. Như vậy, chi phí thuế TNDN hiện hành năm 2011 là 364,27 triệu đồng đến năm 2012 do tổng lợi nhuận trước thuế tăng nên chi phí thuế TNDN hiện hành là 413,49 triệu đồng, tăng 13,51% tương đương 49,22 triệu đồng so với năm 2011. Đến năm 2013, tổng lợi nhuận trước thuế giảm 1,68% nên chi phí thuế TNDN hiện hành cũng giảm 1,68% tương đương 6,96 triệu đồng tức chi phí thuế TNDN hiện hành Công ty phải nộp năm 2013 là 406,53 đồng.

– Tình hình Lợi Nhuận

Lợi nhuận gộp: Tăng từ 2.880,41 triệu đồng năm 2011 lên 3.144,73 triệu đồng vào năm 2012. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty đã tăng 264,32 triệu đồng tức 9,18% sau 1 năm. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng trong khi đó lại không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, điều này làm cho lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng, cho thấy năm 2012 là một năm kinh doanh thành công của Công ty. Tuy nhiên bước sang năm 2013, Công ty lại không duy trì được hiệu quả kinh doanh của mình do nhu cầu của thị trường suy giảm, tình hình tiêu thụ của sản phẩm đầu ra giảm nên năm 2013 lợi nhuận gộp đạt 3.106,24 triệu đồng, giảm 1,2% tương đương 38,49 triệu đồng so với năm 2012.

Lợi nhuận thuần từ HĐKD: Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh không chỉ cho ta biết số tiền lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty đạt được mà nó còn phản ánh các khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty. Năm 2011, lợi nhuận thuần từ HĐKD là 1.309,03 triệu đồng, thấp hơn 14,89% tức 194,89 triệu đồng so với năm 2012 (lợi nhuận thuần từ HĐKD năm 2012 là 1.503.919.747 đồng). Năm 2013, lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm 1% tương đương 15,11 triệu đồng xuống còn 1.488,81 triệu đồng. Mặc dù năm 2013, chi phí bán hàng tăng nhưng bù lại chi phí lãi vay và chi phí QLDN lại giảm nên lợi nhuận thuần từ HĐKD của Công ty giảm không đáng kể so với năm 2012.

Lợi nhuận khác: Năm 2011, lợi nhuận khác là 148,05 triệu đồng sau đó tăng 1,35% tương đương 1,99 triệu đồng thành 150,04 triệu đồng ở năm 2012. Lợi nhuận khác năm 2013 đạt 137,31 triệu đồng thấp hơn 12,73 triệu đồng tức 8,48% so với năm 2012. Sự chênh lệch lợi nhuận khác giữa năm 2012 và 2013 lớn như vậy là do chi phí khác của năm 2013 tăng cao 145,63% trong khi đó thu nhập khác chỉ tăng có 9,97% so với năm 2012.

Lợi nhuận sau thuế: Năm 2012, lợi nhuận sau thuế là 1.240,47 triệu đồng cao hơn 13,51% tương đương 147,66 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2013, lợi nhuận sau thuế giảm 20,88 triệu đồng tức 1,68% xuống còn 1.219,59 triệu đồng. Sự tăng giảm của lợi nhuận sau thuế của Công ty trong giai đoạn 2011-2013 có tỷ lệ tương tự với sự tăng giảm của Tổng lợi nhuận trước thuế trong giai đoạn này.

Nhận xét: Qua số liệu bản Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai, có thể nói trong tình hình kinh tế thị trường đang ở giai đoạn khó khăn, bão hòa như hiện nay mà Công ty vẫn có kết quả kinh doanh hoạt động tốt và khả quan ở giai đoạn 2011-2012; Tuy nhiên sang năm 2013, Công ty lại không duy trì được kết quả của mình dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm, nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn dương. Vì vậy, Công ty vẫn cần phải phát huy những chiến lược cũ có hiệu quả và mở ra thêm nhiều hướng đi mới tốt hơn để thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển cho Công ty vào những năm sau này như tối thiểu hóa chi phí từ giá vốn đến nguyên vật liệu nhưng không làm giảm chất lượng sản phẩm hay cắt giảm chi phí quản lý không cần thiết như chi trả cho các chi phí vật liệu văn phòng thừa thãi, không dùng đến.

– Đánh giá kết quả kinh doanh của Công ty TNHH TM Sao Mai

Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ta tập trung phân tích, đánh giá một số các chỉ tiêu quan trọng về khả năng sinh lời như ROA, ROE và ROS. Các chỉ tiêu này được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.2. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				2012-2011	2013-2012
ROS	0,07	0,08	0,08	0,01	0
ROA	0,069	0,074	0,074	0,005	0
ROE	0,10	0,11	0,10	0,01	(0,01)

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS): Năm 2011 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 0,07 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng 0,01 triệu đồng. Sang đến năm 2013 tỷ suất này không thay đổi. Điều này cho thấy năm 2012 và năm 2013, công ty đã quản lý chi phí hiệu quả hơn so với năm 2011. Như vậy, chỉ tiêu ROS gần như ổn định trong giai đoạn 2011-2013 phản ánh chính sách quản lý các đối với loại chi phí trong 3 năm là không có sự thay đổi nhiều. Do đó, doanh nghiệp cần xem xét và tiến hành những biện pháp sao cho tiết kiệm được chi phí ở mức tối đa để làm tăng lợi nhuận, đặc biệt là khi doanh thu thuần có biến động giảm ở năm 2013 thì yếu tố chi phí trở nên vô cùng quan trọng.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA): Năm 2011 chỉ số này thể hiện, cứ 1 đồng tài sản thì tạo ra được 0,069 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, chỉ số này tăng 0,005 triệu đồng lên mức 0,074 triệu đồng lợi nhuận sau thuế tức cứ 1 đồng tài sản thì tạo ra được 0,074 đồng lợi nhuận sau thuế. Sự gia tăng này là do Lợi nhuận sau thuế năm 2012 tăng 13,51%, còn Tổng tài sản tăng 5,09% so với năm 2011. Còn đến năm 2013 thì Tổng tài sản giảm 1,87% cùng với đó là sự suy giảm 1,68% của Lợi nhuận sau thuế. Tuy vậy, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản năm 2013 vẫn giữ nguyên ở mức 0,074 triệu đồng.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE): Cũng giống như chỉ số ROS, chỉ số ROE năm 2012 tăng 0,01 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2012, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,11 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. Còn đến năm 2013 thì ngược lại, chỉ số này giảm 0,01 triệu đồng xuống còn 0,10 so với năm 2012, điều này cho thấy cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,10 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. Mặc dù, vốn chủ sở hữu năm 2013 tăng so với năm 2012 nhưng lợi nhuận sau thuế lại giảm, vì thế, Công ty cần có những chính sách, chiến lược kinh doanh mới để đầu tư vốn hiệu quả hơn, tối đa hóa giá trị VCSH, tăng lợi nhuận trên VCSH.

Nhận xét: Giai đoạn 2011-2012, các chỉ tiêu của công ty đều tăng không đáng kể nhưng đến năm 2013, các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của Công ty TNHH TM Sao Mai đều giữ nguyên riêng chỉ số ROS giảm nhẹ so với năm 2012, điều này phản ánh chính sách quản lý cũng sử dụng tài sản, nguồn vốn của công ty chưa hiệu quả. Công ty cần xem xét lại các chính sách quản lý của mình để khắc phục tình trạng giảm sút tỷ suất sinh lời này.

2.2.2. Tình hình Tài Sản – Nguồn vốn của Công ty TNHH TM Sao Mai

– Tình hình Tài Sản

Bảng 2.3. Cơ cấu tài sản giai đoạn 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2013-2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Tài sản ngắn hạn	7.788,07	9.049,67	8.391,02	1.261,60	16,20	(658,65)	(7,28)
2.Tài sản dài hạn	8.154,01	7.704,43	8.050,15	(449,58)	(5,51)	345,72	4,49
3.Tổng tài sản	15.942,08	16.754,10	16.441,17	812,02	5,09	(312,93)	(1,87)

(Nguồn: Báo cáo tài chính giai đoạn 2011- 2013 & tính toán của tác giả)

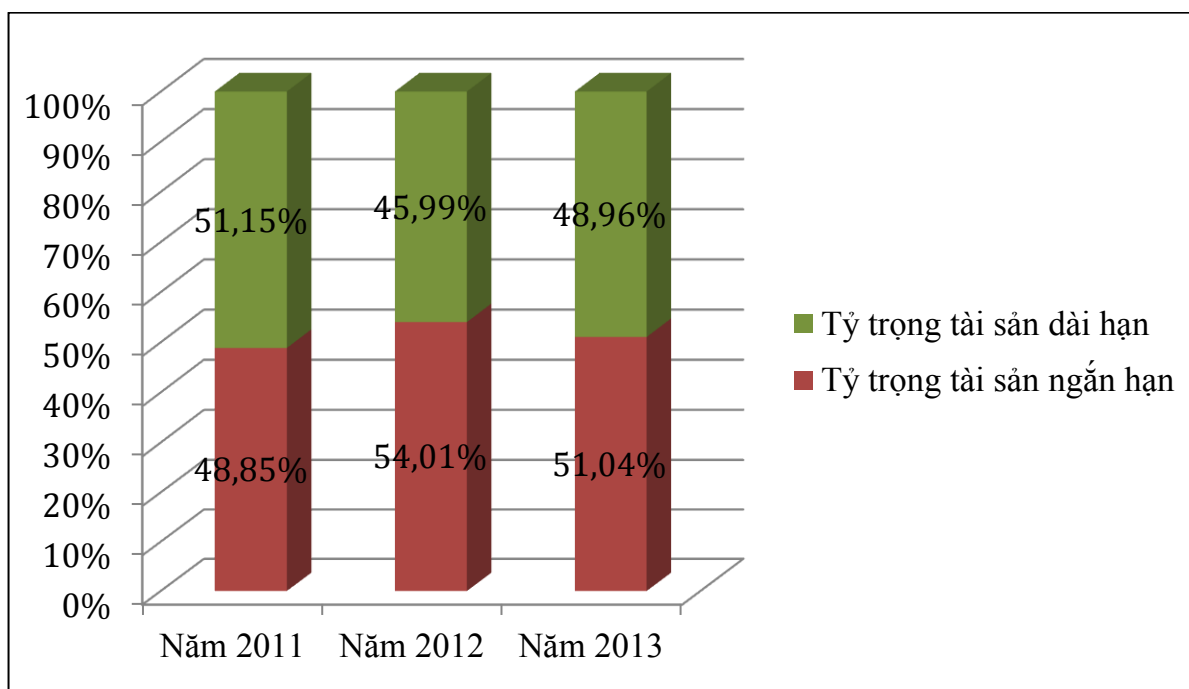
Nhìn vào bảng số liệu 2.3, ta có thể thấy sự tăng giảm quy mô tài sản trong giai đoạn 2011-2013. Trong đó, giai đoạn 2011-2012 tổng tài sản tăng 812,02 triệu đồng tương đương 5,09% từ 15.942,08 triệu đồng năm 2011 lên 16.754,10 triệu đồng năm 2012 nhưng sang đến giai đoạn 2012-2013 tổng tài sản lại giảm từ 16.754,10 triệu đồng năm 2012 xuống còn 16.441,17 triệu đồng năm 2013 tương đương giảm 312,93 tức 1,87% , cụ thể:

Tài sản ngắn hạn: Năm 2011, tài sản ngắn hạn là 7.788,07 triệu đồng sau đó tăng 1.261,60 triệu đồng tức 16,20% thành 9.049,67 ở năm 2012. Đến cuối năm 2013, tài sản ngắn hạn giảm 658,65 triệu đồng tương đương 7,28% xuống còn 8.391,02 triệu đồng so với năm 2012.

Tài sản dài hạn: Năm 2013, tài sản dài hạn đạt 8.050,15 triệu đồng tăng 345,72 triệu đồng tương ứng 4,49% so với năm 2012. Năm 2011, tài sản dài hạn là 8.154,01 triệu đồng thấp hơn so với năm 2012 là 449,58 triệu đồng tương đương 5,51% (năm 2012 tài sản dài hạn là 7.704,43 triệu đồng).

Nhận xét: Sự biến động thất thường của tài sản ở Công ty TNHH TM Sao Mai cho thấy công ty chưa quản lý, sử dụng hiệu quả các tài sản của mình. Công ty nên đưa ra những giải pháp để khắc phục tình trạng này.

Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tỷ trọng tài sản của Công ty giai đoạn năm 2011–2013



(Nguồn: Báo cáo tài chính giai đoạn 2011-2013 & tính toán của tác giả)

Thông qua Biểu đồ 2.1 ta thấy được sự biến động cơ cấu tỷ trọng tài sản của công ty trong giai đoạn 2011 – 2013, trong đó:

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn: Tỷ trọng tài sản ngắn hạn cho biết trong 100 đồng tài sản có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2011, tỷ trọng tài sản ngắn hạn là 48,85% thể hiện 100 đồng tài sản có 48,85 đồng TSNH. Năm 2012, 100 đồng tài sản có 54,01 đồng TSNH. Năm 2012 tỷ trọng tài sản ngắn hạn là 54,01%, tăng 5,16% so với năm 2011. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng một phần là do sự gia tăng tỷ trọng của hàng tồn kho tăng (năm 2012 hàng tồn kho là 5.348,96 triệu đồng cao hơn 816,14 triệu đồng so với năm 2011) để có thể đáp ứng cho thị trường. Tuy nhiên năm 2013, do nhu cầu của người tiêu dùng giảm dẫn đến lượng hàng tồn kho giảm, hơn nữa các khoản phải thu ngắn hạn và lượng tiền của Công ty cũng giảm cho nên tài sản ngắn hạn chỉ còn chiếm 51,04% trên tổng tài sản, cho biết 100 đồng tài sản có 51,04 đồng TSNH.

Tỷ trọng tài sản dài hạn: Tỷ trọng tài sản dài hạn cho biết trong 100 đồng tài sản thì có bao nhiêu đồng là tài sản dài hạn. Năm 2012, tỷ trọng tài sản dài hạn là 45,99% giảm 5,16% so với năm 2011. Nguyên nhân giảm trong giai đoạn 2011-2012 này là do sự suy giảm tài sản dài hạn cũng do khấu hao, hỏng hóc, mất mát trong quá trình sản xuất kinh doanh. Điều này sẽ làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Trong năm 2013, công ty có mua thêm 1 số máy móc thiết bị phục vụ cho công việc sản xuất kinh doanh nên tỷ trọng tài sản dài hạn có tăng lên 48,96% tương đương tăng 2,97% so với năm 2012.

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

– Tình hình nguồn vốn:

Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
NGUỒN VỐN	15.942,08	16.754,10	16.441,17
A. Nợ phải trả	4.610,29	4.981,36	4.336,13
I. Nợ ngắn hạn	4.116,79	4.661,86	4.190,63
1.Vay và nợ ngắn hạn	3.412,13	3.900	3.400
2. Phải trả người bán	240,50	356,42	476,42
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	268,52	405,44	314,21
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	195,64	-	-
II. Nợ dài hạn	493,50	319,50	145,50
4. Vay và nợ dài hạn	493,50	319,50	145,50
B. Vốn chủ sở hữu	11.331,79	11.772,74	12.105,04
I. Vốn chủ sở hữu	11.199,93	11.617,93	11.939,85
1. Vốn đầu tư của CSH	10.563,49	10.917,36	11.300,54
2. Quỹ đầu tư phát triển	227,22	253,94	206,41
3. Quỹ dự phòng tài chính	136,42	168,75	201,88
4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	272,80	277,88	231,01
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	131,86	154,81	165,20
1.Quỹ khen thưởng, phúc lợi	131,86	154,81	165,20

(Nguồn: Báo cáo tài chính giai đoạn 2011-2013)

Bảng 2.5. So sánh cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2011-2013*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2013-2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A.Nợ phải trả	4.610,29	4.981,36	4.336,13	371,07	8,05	(645,23)	(12,95)
B.Vốn chủ sở hữu	11.331,79	11.772,74	12.105,04	440,95	3,89	332,30	2,82
Tổng Nguồn Vốn	15.942,08	16.754,10	16.441,17	812,02	5,09	(312,93)	(1,87)

(Nguồn: Báo cáo tài chính giai đoạn 2011-2013 & tính toán của tác giả)

Nhìn vào bảng số liệu 2.5, ta có thể thấy Tổng nguồn vốn năm 2012 tăng 812,02 triệu đồng tương đương 5,09%. Tuy nhiên sang đến năm 2013 lại giảm xuống còn 16.441,17 triệu đồng tức giảm 1,87% tương đương 312,93 triệu đồng. Trong đó:

Nợ phải trả: Trong 3 năm tăng giảm không đồng đều. Năm 2012, nợ phải trả là 4.981,36 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 371,07 triệu đồng, tương đương tăng 8,05%. Sang đến năm 2012 công ty đã có chính sách để chi trả một phần nợ của mình nên nợ phải trả năm 2013 đạt 4.336,13 triệu đồng, giảm 645,23 triệu đồng tương đương 12,95% so với năm 2012.

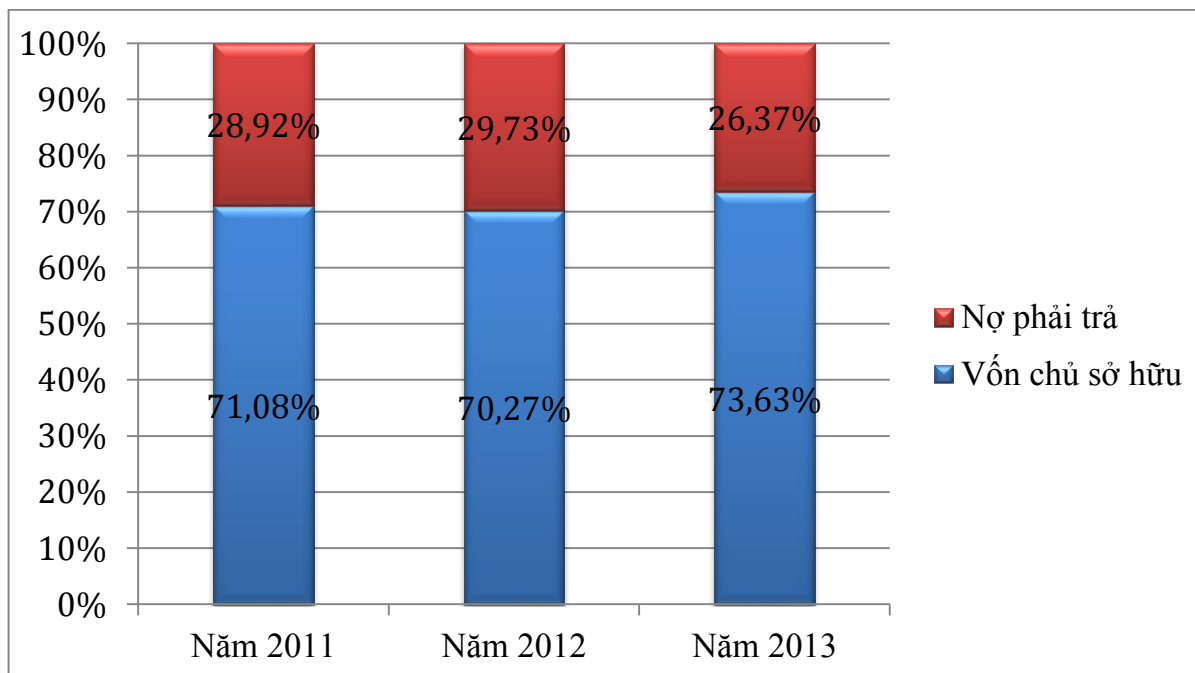
Vốn chủ sở hữu: Giai đoạn 2011-2013, nguồn vốn chủ sở hữu hàng năm đều tăng. Năm 2012 tăng 3,89% so với năm 2011 tương đương tăng 440,95 triệu đồng. Năm 2013 tăng cao hơn 332,30 triệu đồng tức tăng 2,82% so với năm 2012. Vốn chủ sở hữu hàng năm tăng lên phần nào làm thay đổi cơ cấu nguồn vốn của Công ty theo hướng tích cực hơn, làm tăng khả năng tự chủ về tài chính.

Về Vốn đầu tư của chủ sở hữu: Thông qua số liệu bảng 2.4, vốn đầu tư của chủ sở hữu hàng năm đều tăng. Năm 2012 đạt 10.917,36 triệu đồng so với năm 2011 tăng 353,87 triệu đồng, tương đương với mức tăng 3,35%. Năm 2013 là 11.300,54 triệu đồng so với năm 2012 tăng 383,18 triệu đồng, tương đương với mức tăng 3,51%. Có thể thấy việc tăng vốn đầu tư của CSH là cấp thiết, giúp Công ty tăng sự độc lập về tài chính, phần nào đảm bảo khả năng phát triển của Công ty.

Nhận xét: Tuy ở giai đoạn 2011-2012, nguồn vốn của Công ty tăng do vốn chủ sở hữu và nợ phải trả tăng nhưng sang giai đoạn 2012-2013, mặc dù tổng nguồn vốn có giảm nhưng vốn chủ sở hữu lại tăng thêm vào đó Công ty TNHH TM Sao Mai đã

giải quyết được phần nào các khoản nợ của mình. Điều này có thể coi là một trạng thái tích cực của Công ty.

Biểu đồ 2.2. Cơ cấu tỷ trọng nguồn vốn của Công ty giai đoạn năm 2011–2013



(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Tỷ trọng nguồn vốn của Công ty được thể hiện qua biểu đồ 2.2. Có thể thấy tỷ trọng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu không có biến động nhiều trong giai đoạn 2011-2013. Cụ thể:

Tỷ trọng nợ phải trả: Tỷ trọng nợ cho biết trong 100 đồng vốn của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng vốn được tài trợ bởi nguồn nợ phải trả. Trong giai đoạn 2011-2012, tỷ trọng nợ phải trả đạt mức cao nhất là 29,73% ở năm 2012 thể hiện trong 100 đồng vốn của Công ty có 29,73 đồng vốn được tài trợ bằng nguồn nợ phải trả và thấp nhất là 26,37% ở năm 2013. Điều này có nghĩa năm 2013, trong 100 đồng vốn của Công ty có 26,37 đồng được tài trợ bởi nguồn nợ phải trả. Đây là một tín hiệu đáng mừng khi công ty chi trả được 1 phần các khoản nợ ngắn hạn và dài hạn của mình.

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu: Tỷ trọng VCSH cho biết trong 100 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng là VCSH. Đối nghịch với sự tăng giảm của tỷ trọng nợ phải trả thì vốn chủ sở hữu trong giai đoạn này đạt mức cao nhất 73,63% ở năm 2013, thể hiện 100 đồng vốn thì có 73,63 đồng là VCSH. Năm 2012 thấp nhất đạt 70,27% có nghĩa 100 đồng vốn thì có 70,27 đồng là VCSH.

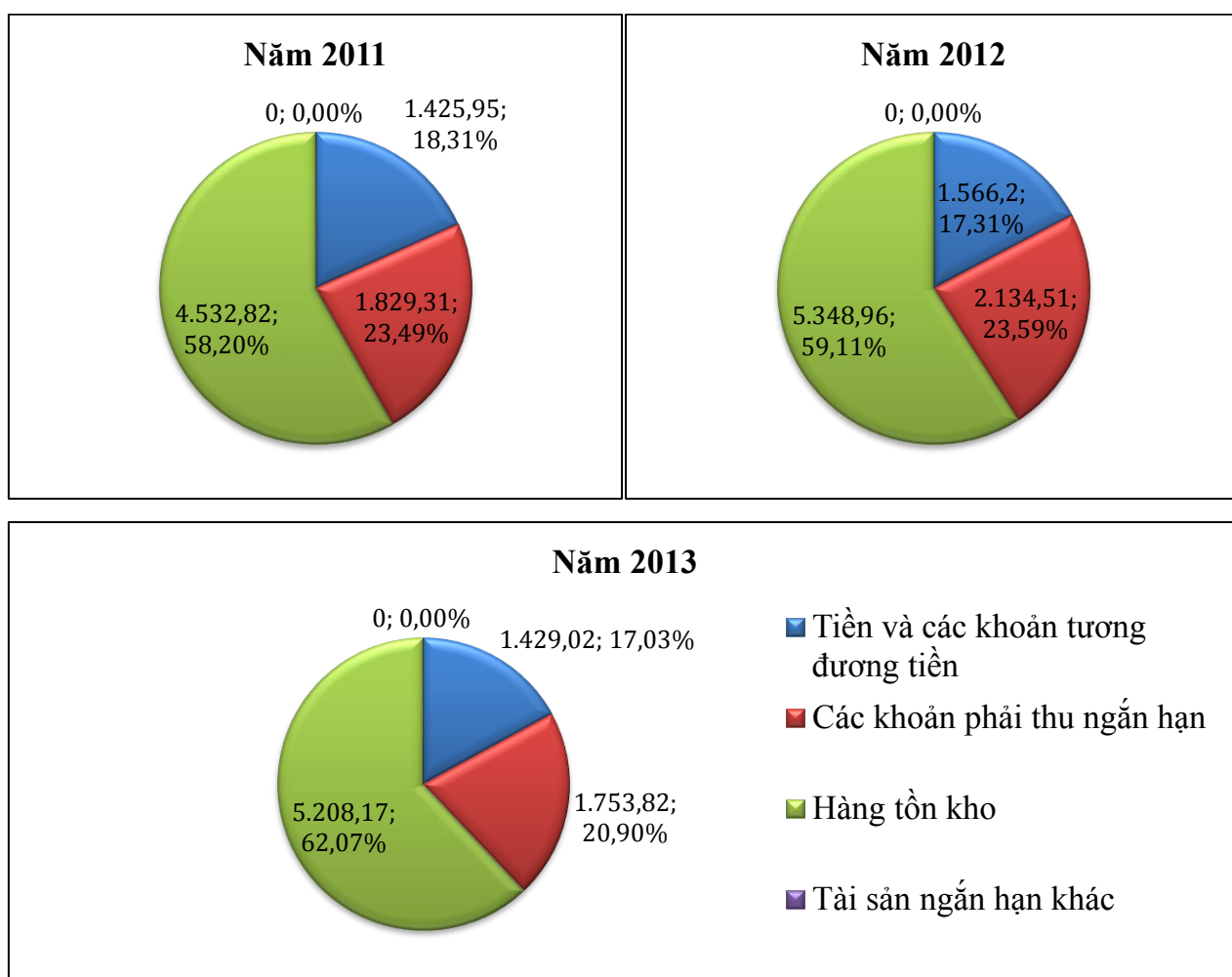
Nhận xét: Tỷ trọng vốn chủ sở hữu của Công ty luôn ở mức cao hơn so với tỷ trọng nợ phải trả trong suốt 3 năm cho thấy Công ty luôn có khả năng tự chủ về tài chính cao.

2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai

Việc huy động vốn đầy đủ và kịp thời cho sản xuất kinh doanh là rất khó, nhưng làm thế nào để quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn sao cho có hiệu quả là việc làm còn khó hơn rất nhiều. Một trong những nhân tố có ảnh hưởng quyết định tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, đó là việc phân bổ tài sản ngắn hạn sao cho hợp lý. Mỗi một khoản mục sẽ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty thì được coi là hợp lý, điều đó phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau như: đặc điểm kinh doanh, lĩnh vực ngành nghề kinh doanh, loại hình doanh nghiệp, năng lực của đội ngũ lãnh đạo... Do đó, các doanh nghiệp khác nhau sẽ có kết cấu tài sản ngắn hạn khác nhau. Là một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh với lượng tài sản ngắn hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng tài sản thì việc phân bổ tài sản ngắn hạn của công ty sao cho hợp lý có ý nghĩa hết sức quan trọng, có tính quyết định tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và hiệu quả kinh doanh của công ty.

Ta có thể thấy được tình hình phân bổ và cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty giai đoạn 2011 -2013 thông qua biểu đồ 2.3 dưới đây:

Biểu đồ 2.3. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2011-2013



(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Tiền và các khoản tương đương tiền: Năm 2012 tiền và các khoản tương đương tiền đạt 1.566,2 triệu đồng tăng 140,25 triệu đồng tương đương với mức tăng 9,84% so với năm 2011. Năm 2013 khoản mục này đạt 1.429,02 triệu đồng giảm 137,17 triệu đồng tương đương với mức giảm 8,76%. Điều này làm cho tỷ trọng của khoản tiền và các khoản tương đương tiền năm 2011 là 18,31%, năm 2012 là 17,31%, năm 2013 là 17,03% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2012 Công ty có lợi nhuận cao nhất nên có lượng tiền cao hơn so với năm 2011 và 2013. Năm 2012 so với năm 2011 lượng tiền mặt tăng 6,73 triệu đồng, tương đương với mức tăng 0,77%. Năm 2013, lượng tiền mặt giảm 20,57 triệu đồng tương đương giảm 2,32% so với năm 2012. Các khoản tương đương tiền tăng giảm không đều, năm 2012 tăng 133,52 triệu đồng tương đương 24,41% so với năm 2011; năm 2013 so với năm 2012 giảm 116,60 triệu đồng tương đương giảm 17,13% so với năm 2012. Lượng tiền giảm như vậy là do công ty sử dụng tiền để chi trả cho các khoản chi phí phục vụ cho quá trình bán hàng và mở rộng thị trường kinh doanh.

Các khoản phải thu ngắn hạn: Thành phần tài sản ngắn hạn này tăng giảm không đều. Năm 2012 là 2.134,51 triệu đồng tăng 205,20 triệu đồng tương đương với mức tăng 16,68% so với năm 2011. Năm 2013 đạt 1.753,82 triệu đồng giảm 380,68 triệu đồng tương đương giảm 17,83% so với năm 2012. Những con số trên cho thấy Công ty đang làm tốt công tác thu hồi vốn. Đây là một trong những điểm tốt mà Công ty cần phát huy.

Hàng tồn kho: Tỷ trọng hàng tồn kho trên tài sản ngắn hạn tăng từ 58,20% năm 2011 lên 59,11% năm 2012. Lượng hàng tồn kho năm 2012 đạt 5.348,96 triệu đồng tăng 816,14 triệu đồng tương đương 18,01% so với năm 2011. Do năm 2012 nhu cầu của thị trường cao nên công ty tăng lượng hàng tồn kho để đáp ứng nhu cầu thị trường. Nhưng sang đến năm 2013, nhu cầu sụt giảm nên tỷ trọng hàng tồn kho trên tổng tài sản ngắn hạn giảm xuống còn 62,07%. Năm 2013 nền kinh tế gặp khó khăn, nhu cầu tiêu dùng của khách hàng giảm nên khả năng tiêu thụ hàng hóa khó khăn, dẫn tới nhu cầu dự trữ hàng hóa giảm do đó lượng hàng tồn kho là 5.208,17 triệu đồng giảm 140,79 triệu đồng tương đương với mức giảm 2,63% so với năm 2012. Giá trị hàng tồn kho phản ánh được nhu cầu của thị trường cũng như lợi nhuận các năm của Công ty.

Tài sản ngắn hạn khác: trong cả 3 năm Công ty đều không có phát sinh các khoản mục trong tài sản ngắn hạn khác.

Nhận xét: Trong giai đoạn 2011-2013, cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty tăng giảm không đều. Năm 2011-2012, các thành phần cơ cấu tài sản ngắn hạn đều tăng. Tuy nhiên sang giai đoạn 2012 đến 2013, cơ cấu tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm, trong đó các khoản tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho đều giảm. Công ty nên có

chính sách để thay đổi tăng lượng tiền của Công ty để tăng tính thanh khoản, tự chủ hơn trong các khoản chi. Hàng tồn kho giảm đồng nghĩa với việc lượng vốn bị ứ đọng lại ít, Công ty đưa nguồn vốn ra quay vòng để thuận tiện cho việc kinh doanh.

2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

Bảng 2.6. Đánh giá khả năng thanh toán của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011–2013

Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011	Chênh lệch 2013-2012
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,89	1,94	2,00	0,05	0,06
Hệ số thanh toán nhanh	0,79	0,79	0,76	0	0,03
Khả năng thanh toán tức thời	0,35	0,34	0,34	(0,01)	0

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

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

Khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty năm 2012 là 1,94 lần tức là 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty được đảm bảo bằng 1,94 đồng TSNH tăng 0,05 lần so với năm 2011 (1,89 lần). Năm 2013 là 2,00 lần thể hiện 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty được đảm bảo bằng 2,00 đồng TSNH tăng 0,06 lần so với năm 2012. Mặc dù cơ cấu tài sản ngắn hạn có giảm đi nhưng mức giảm tổng nợ ngắn hạn của công ty lại giảm nhanh hơn, kéo theo khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty tăng lên. Sự tăng lên này cho thấy doanh nghiệp dùng nhiều tài sản ngắn hạn hơn để đáp ứng khả năng chi trả nợ. Tỷ số trong 3 năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ công ty luôn đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn đối với các nhà cung cấp, làm tăng uy tín với nhà cung cấp hàng cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể huy động vốn, chiếm dụng vốn dễ dàng hơn.

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

Khả năng thanh toán nhanh của công ty trong 2 năm 2011 và 2012 đều là 0,79 lần sang năm 2013 hệ số này giảm 0,03 lần xuống còn 0,76 lần. Điều này cho thấy ở năm 2011 và 2012 thì 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 0,79 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho. Còn năm 2013 thì 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 0,76 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho. Ở trong giai đoạn

2011-2013, hệ số thanh toán nhanh đều $\geq 0,5$ cho thấy khả năng thanh toán của công ty tốt, không phụ thuộc việc tiêu thụ sản phẩm để đảm bảo khả năng thanh toán.

Khả năng thanh toán tức thời: Khả năng thanh toán tức thời cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền.

Khả năng thanh toán tức thời của Công ty đạt mức cao nhất năm 2011 là 0,35 lần thể hiện 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,35 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Năm 2012 và 2013 thì hệ số này đều là 0,34 lần cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,34 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Trong cả 3 năm hệ số này đều nhỏ hơn 1 cho thấy Công ty không đủ tiền và tài sản tương đương tiền để thanh toán cho nợ ngắn hạn.

Nhận xét: Khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt, không phụ thuộc việc tiêu thụ sản phẩm để đảm bảo khả năng thanh toán nhưng khả năng thanh toán ngắn hạn không hợp lý; Tuy nhiên, công ty dùng nguồn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn làm tăng các khoản chi phí và Công ty không đủ tài sản ngắn hạn có thể sử dụng ngay để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển TSNH

Bảng 2.7. Tốc độ luân chuyển TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011	Chênh lệch 2013-2012
Số vòng luân chuyển TSNH	Vòng	2,08	1,88	2,00	(0,20)	0,12
Số ngày luân chuyển TSNH	Ngày	173,15	191,62	180,40	18,47	(11,22)

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Số vòng quay luân chuyển TSNH tăng giảm không đồng đều. Năm 2011 tài sản ngắn hạn của công ty quay được 2,08 vòng, năm 2012 là 1,88 vòng giảm 0,20 vòng so với năm 2011. Năm 2013 là 2 vòng tăng 0,12 vòng so với năm 2012. Như vậy ta thấy vòng quay đang có xu hướng tăng trong năm 2013 chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH được cải thiện.

Số ngày luân chuyển TSNH tăng giảm không ổn định. Năm 2011 là 173,15 ngày, năm 2012 là 191,62 ngày tăng 18,47 ngày so với năm 2011. Năm 2013 là 180,40 ngày giảm 11,22 ngày so với năm 2012. Như vậy ta thấy số ngày luân chuyển TSNH đang

có xu hướng giảm làm gia tăng số vòng luân chuyển TSNH cho thấy tính hiệu quả trong công tác quản lý TSNH của doanh nghiệp.

Bảng 2.8. Hiệu suất sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai giai đoạn 2011-2013

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011	Chênh lệch 2013-2012
Hiệu suất sử dụng TSNH	Triệu đồng	2,079	1,879	1,996	(0,2)	0,117
Mức đảm nhiệm TSNH	Lần	0,481	0,532	0,501	0,051	(0,031)
Mức doanh lợi TSNH	Triệu đồng	0,140	0,137	0,145	(0,003)	0,008

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Hiệu suất sử dụng TSNH hàng năm tăng giảm không đều. Năm 2012 là 2,079 triệu đồng, giảm 0,2 triệu đồng so với năm 2011, điều này cho thấy TSNH chưa thực sự được sử dụng hiệu quả, ngoài ra còn thấy được năm 2012 mỗi đơn vị TSNH trong kỳ đem lại 1,879 triệu đồng doanh thu thuần. Nhưng sang năm 2013 Công ty đã có những chính sách để cải thiện tình hình nên hiệu suất sử dụng TSNH từ 1,879 triệu đồng năm 2012 tăng 0,117 triệu đồng lên 1,996 triệu đồng năm 2013, cho biết mỗi đơn vị TSNH trong kỳ đem lại 1,996 triệu đồng doanh thu thuần. Công ty cần nhìn nhận vào phương hướng kinh doanh của năm 2013 để đưa ra những phương án kinh doanh tốt hơn nữa trong những năm tới.

Mức đảm nhiệm: Năm 2012 mức đảm nhiệm TSNH là 0,532 lần tăng 0,051 lần so với năm 2011, cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu doanh nghiệp phải sử dụng 0,532% đơn vị TSNH. Năm 2012 hệ số này tăng so với năm 2011 nên hiệu quả sử dụng TSNH của doanh nghiệp kém hơn năm 2011. Đến năm 2013 công ty đã có những cải thiện so với năm 2012 khi mức đảm nhiệm đạt 0,501 lần giảm 0,031 lần, cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu năm 2013 doanh nghiệp phải sử dụng 0,501% đơn vị TSNH. Đây là một điều tốt đối với công ty vì hệ số này càng thấp thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, vì khi đó tỷ suất lợi nhuận của một đồng tài sản ngắn hạn sẽ tăng lên.

Mức doanh lợi TSNH: Năm 2012 một đồng tài sản ngắn hạn có thể tạo ra 0,137 triệu đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 0,003 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2013 chỉ tiêu này tăng 0,008 triệu đồng từ 0,137 triệu đồng lên 0,145 triệu đồng. Chỉ tiêu này tăng cao nhất trong năm 2013, đây là một điều tốt với Công ty vì chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sử dụng tài sản càng cao.

2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu

Bảng 2.9. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các khoản phải thu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011	Chênh lệch 2013-2012
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	9,87	8,02	8,07	(1,85)	0,05
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	36,98	45,51	45,23	8,53	(0,28)

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Số vòng quay các khoản phải thu hàng năm không đồng đều. Năm 2011 là 9,87 vòng, cao hơn 1,85 vòng so với năm 2012, vòng quay các khoản phải thu năm 2012 giảm là do các khoản phải thu ngắn hạn tăng 16,68% trong khi đó doanh thu thuần chỉ tăng 4,67%. Năm 2013 số vòng quay tăng 0,05 vòng từ 8,02 vòng năm 2012 lên 8,07 vòng do doanh thu thuần và các khoản phải thu ngắn hạn đều giảm. Như vậy vòng quay các khoản phải thu có xu hướng tăng vào năm 2013 điều đó chứng tỏ chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đã áp dụng với khách hàng có tính hiệu quả.

Kỳ thu tiền bình quân: là thời gian thu hồi các khoản phải thu khách hàng tính từ thời điểm bán hàng hóa dịch vụ cho đến khi thu được tiền mất bao nhiêu ngày. Kỳ thu tiền bình quân có xu hướng tăng ở giai đoạn 2011-2012 cho thấy công ty đang bị khách hàng chiếm dụng nhiều vốn hơn. Năm 2011, kỳ thu tiền bình quân là 36,98 ngày thấp hơn năm 2012 là 8,53 ngày. Năm 2013 kỳ thu tiền bình quân là 45,23 ngày giảm 0,28 ngày so với năm 2012 (năm 2012 kỳ thu tiền bình quân là 45,51 ngày). Như vậy ta thấy, năm 2013, kỳ thu tiền bình quân giảm, đây là điều tốt đối với hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

2.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho

Bảng 2.10. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012-2011	Chênh lệch 2013-2012
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,91	2,58	2,39	(0,33)	(0,19)
Chu kỳ lưu kho	Ngày	125,43	141,47	152,72	16,04	11,25

(Nguồn: Tác giả tự tính toán từ báo cáo tài chính của công ty giai đoạn 2011-2013)

Vòng quay hàng tồn kho hàng năm đều giảm. Năm 2012, hàng tồn kho quay được 2,58 vòng giảm 0,33 vòng so với năm 2011, năm 2012 doanh thu thuần tăng nhưng vòng quay hàng tồn kho giảm là do giá vốn chỉ tăng 3,62% mà hàng tồn kho lại tăng những 18,01% so với năm 2011. Năm 2013 vòng quay hàng tồn kho là 2,39 vòng

giảm 0,19 vòng so với năm 2012 do giá vốn hàng bán và hàng tồn kho đều giảm. Vòng quay hàng tồn kho giảm chứng tỏ khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn giảm.

Chu kỳ lưu kho hàng năm đều tăng. Năm 2012 đạt 141,47 ngày tăng 16,04 ngày so với năm 2011 (năm 2011 chu kỳ lưu kho là 125,43 ngày). Năm 2013 là 152,72 ngày tăng 11,25 ngày so với năm 2012. Như vậy ta thấy chu kỳ lưu kho ngày càng tăng, điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn không tốt, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thấp. Công ty cần có kế hoạch và phương hướng tổ chức hàng tồn kho sao cho có hiệu quả và tốt hơn.

2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai

Trong giai đoạn 2011–2013, nền kinh tế trong nước và ngoài nước đang từng bước phục hồi những khó khăn ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế thế giới. Cùng với đất nước vượt lên sự khó khăn đó, Công ty đã duy trì được hoạt động kinh doanh tốt trong môi trường kinh tế bất ổn, mặc dù tăng trưởng chậm nhưng đó là những cố gắng, nỗ lực không ngừng nghỉ của Công ty. Tuy nhiên, sau khi phân tích tình hình tài sản ngắn hạn của Công ty ta nhận thấy rằng công ty vẫn còn tồn tại yếu kém.

2.4.1. Kết quả đạt được

Giai đoạn năm 2011 – 2013 là giai đoạn khó khăn với nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế của Việt Nam, chính vì vậy Công ty TNHH TM Sao Mai cũng bị ảnh hưởng. Tuy nhiên ở cả 3 năm công ty đều thu được lợi nhuận.

Tình hình doanh thu, lợi nhuận: Doanh thu có xu hướng giảm điều này làm ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Chênh lệch giữa doanh thu và lợi nhuận ròng là rất lớn do công tác quản lý chi phí chưa tốt.

Về vấn đề quản lý tiền và các khoản tương đương tiền: Việc công ty tiến hành cắt giảm khoản mục tiền mặt đã giúp cho doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn, không bị đánh mất các cơ hội đầu tư khác. Bên cạnh đó giai đoạn 2012-2013 cho thấy các khoản tương đương tiền trong công ty đang có xu hướng giảm dần.

Về quản lý TSNH nói chung, cụ thể là về khả năng thanh toán: Trong cả 3 năm hệ số khả năng thanh toán tức thời đều nhỏ hơn 1 cho thấy Công ty không đủ tiền và tài sản tương đương tiền để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn.

Về quản lý các khoản phải thu ngắn hạn: Bằng việc thắt chặt tín dụng, các khoản phải thu khách hàng đều đang có xu hướng giảm dần. Khoản phải thu khách hàng có xu hướng giảm sút qua các năm, khiến công ty dễ dàng quay vòng được vốn để đầu tư cho các kỳ kinh doanh tiếp theo hơn.

Về khả năng quản lý hàng tồn kho: Công ty cũng có một số thay đổi về mức dự trữ hàng tồn kho, khi chủ trương cắt giảm và duy trì trữ lượng hàng tồn kho, điều này

dẫn tới việc công ty cắt giảm được một lượng chi phí lưu kho, tồn trữ đáng kể, đặc biệt là khi sức mua của thị trường chưa cao.

2.4.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, việc sử dụng và quản lý hiệu quả nguồn TSNH tại Công ty TNHH TM Sao Mai vẫn còn một số những hạn chế cần khắc phục như sau:

Cơ cấu tài sản ngắn hạn

Kết cấu tài sản ngắn hạn của công ty chưa hợp lý, cụ thể là hàng tồn kho và các khoản phải thu quá cao trong tổng tài sản ngắn hạn. Mặt khác, cơ cấu của tài sản cũng chưa hợp lý cụ thể là tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá cao so với tài sản cố định làm cho hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cũng ở mức lợi nhuận chưa cao.

Lượng hàng tồn kho mặc dù có giảm ở năm 2013 nhưng không đáng kể, lượng hàng tồn kho trong giai đoạn 2011-2013 lớn dẫn đến tình trạng ứ đọng hàng lâu trong kho, gia tăng các chi phí lưu kho, bảo quản hàng hóa. Điều này ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh.

Vòng quay hàng tồn kho cả 3 năm đều giảm dần thể hiện khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn giảm. Thêm vào đó, chu kỳ lưu kho ngày càng tăng điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn không tốt, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thấp.

Về vấn đề quản lý tiền và các khoản tương đương tiền: Doanh nghiệp đang ngày càng có xu hướng giữ ít tiền hơn, doanh nghiệp đang dùng tiền để tập trung đầu tư để nâng cao khả năng sinh lời, trong tương lai nếu tiếp tục sẽ làm lượng tiền bị sụt giảm lớn, đẩy doanh nghiệp vào tình trạng mất khả năng thanh toán, đặc biệt là khi có biến động bất thường từ thị trường.

Về quản lý các khoản phải thu ngắn hạn: Chính sách thắt chặt tín dụng làm giảm vị thế công ty, khả năng thu hút khách hàng giảm.

2.4.3. Nguyên nhân

– Nguyên nhân chủ quan

+ *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. Doanh thu có xu hướng giảm, nguyên nhân là lượng hàng hóa ở giai đoạn này không bán ra được, dưới tác động của nền kinh tế và thị trường bất động sản chững lại khiến nhu cầu về hàng hóa suy giảm. Hàng hóa không lưu thông dẫn tới việc doanh thu giảm là điều hiển nhiên.

- + *Nhận thức của lãnh đạo công ty về công tác quản lý tài sản ngắn hạn* chưa thật tốt, từ đó làm cho công tác tổ chức quản lý mang tính khoa học chưa cao, làm giảm hiệu quả sử dụng của tài sản ngắn hạn.
- + *Chính sách bán hàng*: Qua tình hình kinh doanh của công ty có thể thấy chính sách bán hàng của công ty chưa thực sự hiệu quả khi năm 2013 lợi nhuận sau thuế sụt giảm.
- Nguyên nhân khách quan
 - + *Sự quản lý của Nhà nước*: Những thay đổi về chính sách như mở cửa, khuyến khích và dành ưu đãi rộng rãi cho các nhà đầu tư nước ngoài, cùng với những lợi thế so sánh về tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực của các nước Trung Quốc, Nga và các nước Đông Âu sẽ là một thách thức cạnh tranh lớn đối với tất cả các doanh nghiệp của Việt Nam. Thị trường mở cửa, người tiêu dùng có nhiều lựa chọn hơn trong cùng một mặt hàng và đặc biệt người tiêu dùng Việt Nam lại có xu thế hướng ngoại...tất cả những điều này gây trở ngại cho việc kinh doanh của Công ty. Thêm vào đó, một trong những yếu tố gây ảnh hưởng tới ngành sản xuất kinh doanh là sự biến động của giá điện nước và xăng dầu dẫn đến các nguyên vật liệu có giá không ổn định. Những điều này ảnh hưởng rất lớn đến chi phí sản xuất của Công ty TNHH TM Sao Mai, nó làm cho giá thành sản phẩm tăng, sức cạnh tranh kém đi.
 - + *Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp*: Mặc dù ít đối thủ cạnh tranh trực tiếp trong mặt hàng bông tai vệ sinh nhưng các đối thủ cạnh tranh với Công ty luôn cập nhật những mẫu mã sản phẩm mới sáng tạo, điều này ảnh hưởng đến thị hiếu của khách hàng làm giảm thị phần của công ty.
 - + *Nhu cầu của khách hàng*: Giai đoạn 2011-2013 là giai đoạn nền kinh tế đầy biến động, kinh tế khó khăn, người dân thắt chặt chi tiêu dẫn đến nhu cầu sụt giảm. Thêm vào đó, thị trường mở cửa người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn hơn dẫn đến thị phần bị sụt giảm.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 tập trung nghiên cứu, phân tích làm rõ tình trạng sản xuất kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH TM Sao Mai. Trên cơ sở phân tích thực trạng, những hạn chế, yếu kém trong sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH TM Sao Mai được rút ra từ đó làm cơ sở có thể đưa ra được những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH cho Công ty TNHH TM Sao Mai trong chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY TNHH TM SAO MAI

3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH TM Sao Mai

Với kinh nghiệm hơn 10 năm, Công ty biết được những điều thiết yếu để làm nên thành công của một doanh nghiệp. Chính vì vậy, Công ty luôn chú trọng vào việc cải thiện bộ máy vận hành của mình nên Công ty luôn duy trì sự đoàn kết nội bộ, bồi dưỡng thể hệ cán bộ quản lý kế cận, trẻ hóa và bổ sung đội ngũ cán bộ kỹ thuật giỏi, nhiệt tình với công việc; Công ty luôn có chính sách khuyến khích, nâng cao thu nhập của người lao động. Định hướng của công ty trong năm những năm tiếp theo là tiếp tục xây dựng và phát triển Công ty, giữ vững Công ty TNHH TM Sao Mai là một doanh nghiệp mạnh, đa ngành nghề, lấy hiệu quả kinh tế là thước đo cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty. Duy trì và phát triển ngành nghề truyền thống là sản xuất tấm bông vệ sinh. Tiếp tục đầu tư mở rộng qui mô kinh doanh trong các lĩnh vực: sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu (sản xuất băng gạc, đồ chèn lót, chỉ sinh học, đồ băng bó), đảm bảo cho Công ty có tiềm lực kinh tế mạnh, đủ sức để cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước và trong khu vực. Không ngừng nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, góp phần vào sự phát triển của Công ty TNHH TM Sao Mai.

3.1.1. Mục tiêu, nhiệm vụ chủ yếu

– *Công tác đổi mới doanh nghiệp*

Tiếp tục thực hiện sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp, xây dựng và phát triển Công ty TNHH TM Sao Mai thành một Công ty mạnh, bền vững, có tốc độ tăng trưởng nhanh và có tính cạnh tranh cao.

Tổ chức hình thành thêm một số chi nhánh để tăng khả năng cạnh tranh, thị phần cũng như lợi nhuận cho Công ty trong những năm tới.

Liên doanh liên kết với các công ty trong và ngoài nước để tạo thêm sức mạnh trong sản xuất kinh doanh và tăng cao năng lực cạnh tranh trong nước và Quốc tế.

– *Công tác đầu tư*

Tiếp tục đầu tư phát triển trong các lĩnh vực sản xuất: Sản xuất tấm bông vệ sinh, sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu (sản xuất băng gạc, đồ chèn lót, chỉ sinh học, đồ băng bó).

Đầu tư nâng cao năng lực thiết bị công nghệ máy móc hiện đại, tiên tiến nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh hàng loạt với tốc độ cao.

– *Công tác quản lý*

Hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành giữa các bộ phận đơn vị trong Công ty.

Tăng cường công tác hạch toán sản xuất kinh doanh, quản lý chặt chẽ các chi phí quản lý sản xuất và chi phí quản lý doanh nghiệp, đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả và tích lũy vốn để phát triển.

Phân cấp và giao quyền chủ động cho các bộ phận đơn vị trực thuộc trong quá trình sản xuất kinh doanh, gắn trách nhiệm và quyền lợi đối với cán bộ quản lý.

– *Công tác phát triển nguồn lực*

Chuẩn bị đầy đủ các nguồn lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Xây dựng và phát triển nguồn lực con người của Công ty mạnh về mọi mặt đủ về chất lượng và số lượng, có năng lực quản lý và ứng dụng công nghệ mới.

Không ngừng nâng cao thu nhập, đời sống vật chất, văn hoá, tinh thần cho CBCNV; Xây dựng văn hoá doanh nghiệp mang bản sắc riêng của Công ty TNHH TM Sao Mai.

Tìm mọi biện pháp để huy động mọi nguồn vốn, đảm bảo đủ cho đầu tư và sản xuất kinh doanh.

3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một trong những biểu hiện của năng lực sản xuất kinh doanh, là thước đo so sánh giữa chi phí bỏ ra và lợi nhuận mang lại cho công ty. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn luôn là mục tiêu hướng tới của công ty TNHH TM Sao Mai. Từ phân tích thực trạng tình hình sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai qua giai đoạn 2011-2013, có thể thấy Công ty đã đạt được những thành công nhất định tuy nhiên vẫn còn những hạn chế. Một số giải pháp kiến nghị sau có thể giúp công ty sử dụng TSNH hiệu quả hơn:

3.2.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý tiền và các khoản tương đương tiền

Hiện tại, Công ty TNHH TM Sao Mai đang áp dụng mô hình xác định lượng tiền mặt cần thiết dựa trên kinh nghiệm và chưa có chính sách quản lý tiền mặt cụ thể cũng như kế hoạch sử dụng tiền mặt trong dài hạn. Như vậy, Công ty cần dự toán lượng tiền mặt trong tương lai.

Dự toán cho thấy nhu cầu tiền mặt trong tương lai, giúp Công ty có định hướng dự trữ đủ lượng tiền mặt cần thiết, không để lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán, hoặc phải huy động tiền từ những nguồn có chi phí cao để bù đắp.

Liệt kê tính toán tất cả các khoản có thể thu được trong tháng của doanh nghiệp như: thu khách hàng nợ, thu lãi tiền gửi, thu do bán hàng, cung cấp dịch vụ... Ngoài

việc dự toán phần thu thì Công ty cũng cần xác định trong tháng cần chi những mục nào và tổng các khoản chi trong tháng cho các khoản mục đó là bao nhiêu. Chẳng hạn như: chi trả lương công nhân viên, mua nguyên vật liệu, thanh toán các khoản phải trả, chi tiêu vốn, thanh toán thuế và lãi vay... Do đó, Công ty cần tính toán để có lượng tiền đủ trữ thích hợp.

Từ việc dự toán trên Công ty có thể thấy được phần thu bù cho phần chi, nếu thiếu thì Công ty nên dự trữ một lượng tiền để đáp ứng nhu cầu kinh doanh trong tháng. Mặt khác, Công ty cũng cần phải lên được kế hoạch chi tiết 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.

Công ty cũng cần phải có một chính sách dự trữ tiền hợp lý, vừa đủ để đáp ứng nhu cầu chi tiêu hàng ngày, không quá dư thừa dễ dẫn đến số vốn nhàn rỗi quá nhiều, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Muốn như vậy Công ty cần phải kiểm soát chặt chẽ từng khâu trong quá trình thu, chi tiền để trên cơ sở đó có thể nắm bắt kịp thời số lượng vốn bằng tiền hiện có để kịp thời có những chính sách, biện pháp điều chỉnh phù hợp hơn.

Đối với các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi cho đến khi tiền được huy động vào kinh doanh. Tiền nhàn rỗi của Công ty chủ yếu là gửi ngân hàng với lãi suất thấp, Công ty chưa tìm kiếm được cơ hội đầu tư nào khác. Tuy nhiên, Công ty có thể sử dụng số tiền tạm thời nhàn rỗi này để kinh doanh các loại nguyên vật liệu ra bên ngoài dựa trên các lợi thế đã có sẵn của Công ty. Như vậy, Công ty vừa có thể tận dụng được số tiền tạm thời nhàn rỗi để đầu tư kinh doanh với mục đích sinh lời và vừa có thể mở rộng quy mô vốn của mình. Công ty nên xem xét, nghiên cứu, mở ra những hình thức đầu tư mới như mua bán chứng khoán, vàng, ngoại tệ...

3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý các khoản phải thu

Tốc độ luân chuyển các khoản phải thu năm 2013 được cải thiện hơn so với năm 2011 và năm 2012. Tuy nhiên, khoản mục phải thu khách hàng luôn chiếm tỷ trọng cao, là vấn đề có liên quan đến việc tính toán cho số tiền dự trữ hoạt động sản xuất trong năm và hiệu quả quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy cần phải có chính sách để đẩy nhanh việc thu nợ từ khách hàng tránh tình trạng nợ kéo dài. Trong hợp đồng giao dịch mua bán thường Công ty sẽ ứng trước các loại chi phí, sau khi nhận hàng thì khách hàng mới thanh toán hoặc ghi nợ. Vì vậy việc đòi nợ thường rất khó và kéo dài gây ra nhiều bất lợi cho Công ty. Thời gian này Công ty luôn phải nợ người bán tiền nguyên vật liệu trong khi đó Công ty lại đang có những khoản nợ ứ đọng kéo dài mà chưa thu hồi được. Công ty cần đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, xây dựng hệ

thông quản lý nợ, theo dõi và quản lý công nợ một cách khoa học và chính xác nhằm hạn chế vốn bị chiếm dụng.

Để quản lý tốt nợ phải thu Công ty cần đưa ra một giải pháp toàn diện từ chính sách, hệ thống, con người, công cụ hỗ trợ đến kỹ năng, quy trình thu nợ...

Về chính sách: Công ty phải quy định về điều kiện khách hàng đủ tiêu chuẩn được nợ, hạn mức nợ sau khi đã kiểm tra các thang bậc đánh giá cho từng tiêu chí cụ thể về khả năng thanh toán, doanh thu dự kiến, lịch sử thanh toán, cơ sở vật chất của từng khách hàng. Đồng thời cũng quy định về người phê chuẩn cho các hạn mức nợ khác nhau trong nội bộ công ty, từ giám đốc, trưởng phòng đến nhân viên bán hàng. Đề ra mức thưởng hợp lý cho những nhân viên thu nợ đạt chỉ tiêu để động viên, khuyến khích nhân viên làm việc. Các chính sách này là nền tảng, là tài liệu hướng dẫn cho cả hệ thống và là kênh thông tin hiệu quả liên kết các phòng ban trong công ty trong quá trình phối hợp để quản lý công nợ.

Về con người: Công ty chưa có bộ phận chuyên trách ở phòng Tài Chính - Kế Toán để quản lý và theo dõi công nợ mà việc quản lý công nợ do phòng Hành Chính - Tổng Hợp phụ trách và chỉ theo dõi sổ dư nợ. Vì vậy, Công ty nên có bộ phận chuyên trách ở phòng Tài Chính – Kế Toán để quản lý thu nợ và theo dõi công nợ, chia theo ngành nghề kinh doanh của khách hàng, vị trí địa lý hoặc giá trị công nợ. Những nhân viên này được đào tạo kỹ về kỹ năng giao tiếp điện thoại, khả năng thuyết phục khách hàng thanh toán hoặc cam kết thanh toán, cách xử lý các tình huống khó, sử dụng thành thạo các phần mềm hỗ trợ...

Về công cụ: Công ty nên đầu tư phần mềm kế toán có phần hỗ trợ quản lý công nợ. Những phần mềm này có thể kết xuất ra được các báo cáo tổng hợp cũng như báo cáo công nợ chuyển đến khách hàng theo các tiêu chí quản trị, giúp tiết kiệm thời gian, nâng cao hiệu quả công việc của nhân viên thu nợ.

Về quy trình thu nợ: Khi ký hợp đồng phải qua sự kiểm tra của bộ phận quản lý công nợ để chắc chắn rằng khách hàng không có lịch sử về nợ xấu, nợ khó đòi đã bị đóng hợp đồng. Mẫu hợp đồng nên có đầy đủ các điều khoản về hạn mức nợ, thời hạn thanh toán. Sau khi ký hợp đồng công ty nên gửi kịp thời chứng từ khi khách hàng nhận được hàng, thường xuyên gửi thư nhắc nợ với các mốc thời gian cụ thể cho khách hàng có thời gian nợ cao hơn thời gian cho phép, đến thăm khách hàng nếu thấy trao đổi qua điện thoại không hiệu quả. Trong trường hợp nếu thấy khó thu hồi nợ có thể nhờ công ty chuyên thu nợ hoặc bán nợ khi cần thiết. Ngoài ra công ty cần có các chính sách giá cả hỗ trợ để khuyến khích khách hàng thanh toán như: chiết khấu giảm giá cho khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán trước thời hạn.

3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho

Hàng tồn kho tại Công ty chỉ chiếm một tỷ trọng tương đối và đang có xu hướng giảm. Trong 3 năm vừa qua, cơ cấu hàng tồn kho trong tổng tài sản tăng dần từ 58,20% năm 2011 lên 59,11% năm 2012, sự gia tăng này là do nhu cầu thị trường lớn nên Công ty sản xuất số lượng hàng hóa lớn hơn; năm 2013 hàng tồn kho chiếm 62,07% trong tổng tài sản, tỷ trọng này lớn hơn năm 2012 nhưng doanh thu năm 2013 lại giảm so với năm 2012, điều này phản ánh Công ty chưa có sự nghiên cứu nhu cầu thị trường một cách chính xác và chưa có chính sách quản lý hàng tồn kho hợp lý.

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn sẽ tốn nhiều chi phí, làm giảm chất lượng hàng hóa, gây ứ đọng vốn cho nên ngoài tổ chức bảo quản hàng hóa, tránh tình trạng mất mát, hàng hóa bị kém chất lượng, Công ty cần phải tập trung hơn vào nghiên cứu thị trường, dựa vào nhu cầu năm trước và tình hình kinh tế chung của thế giới cũng như tình hình kinh tế của Việt Nam để xác định được xu hướng, nhu cầu thị trường từ đó tính toán sản xuất lượng hàng hóa phù hợp tránh tình trạng tồn đọng quá nhiều đem lại kết quả kinh doanh tốt hơn cho Công ty.

3.2.4. Các giải pháp khác

– Cải thiện cơ cấu tài sản ngắn hạn

Giảm tỷ trọng hàng tồn kho và các khoản phải thu ngắn hạn dựa trên các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng hàng tồn kho và các khoản phải thu để giảm bớt tỷ trọng TSNH trên tổng tài sản nhằm tăng hiệu quả sử dụng TSNH và gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

– Nâng cao chế độ đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ lao động

Chế độ đào tạo: Đối với các nhân viên mới, trước khi vào làm việc, các nhân viên cần được Công ty đào tạo cơ bản (gồm các thông tin về Công ty, quy chế tổ chức, hoạt động của Công ty, chế độ của người lao động,...), đào tạo nghiệp vụ chuyên môn theo chức năng, công việc tuyển dụng. Đối với nhân viên đã được Công ty ký Hợp đồng lao động chính thức, mỗi năm, Công ty nên đào tạo nghiệp vụ để nâng cao trình độ cho cán bộ công nhân viên bằng cách tổ chức lớp huấn luyện tại Công ty hoặc đăng ký cho nhân viên tham dự các khóa huấn luyện ngắn hạn tại các tổ chức bên ngoài.

Chính sách bồi dưỡng đãi ngộ: Các nhân viên phải được Công ty đóng bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội và bảo hiểm thất nghiệp theo đúng quy định của pháp luật về lao động, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội hiện hành. Ngoài ra, Công ty cần đặc biệt quan tâm đến những chế độ dành cho cán bộ công nhân viên trong các dịp lễ tết, sinh nhật, hiếu, hỷ... Đồng thời, Công ty còn tổ chức cho nhân viên đi nghỉ mát hàng năm.

Những điều này sẽ giúp cho các cán bộ nhân viên trong Công ty luôn có cảm giác được sống trong một gia đình lớn.

– *Tăng cường áp dụng khoa học kỹ thuật trong quản lý*

Ngày nay, các ứng dụng của khoa học kỹ thuật nhất là công nghệ thông tin trong quản lý doanh nghiệp luôn tiến bộ không ngừng. Việc ứng dụng khoa học kỹ thuật có thể làm tăng tốc quá trình lưu chuyển và kết nối các thông tin với nhau, khiến cho doanh nghiệp có thể xử lý thông tin nhanh và sử dụng thông tin phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

Một trong những phát triển của ngành công nghệ thông tin trong công việc kinh doanh và quản lý của các doanh nghiệp là ứng dụng phần mềm công nghệ quản lý. Các phần mềm này sẽ cung cấp giải pháp cho toàn bộ các hoạt động đầu vào của doanh nghiệp, từ việc đặt mua hàng của nhà cung cấp, cho đến các giải pháp tồn kho an toàn của công ty. Trong hoạt động quản trị nguồn cung ứng, nó cung cấp những giải pháp mà theo đó, các nhà cung cấp và công ty sản xuất sẽ làm việc trong môi trường cộng tác, giúp cho các bên nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và phân phối sản phẩm, dịch vụ tới khách hàng. Các phần mềm quản lý tích hợp hệ thống cung ứng mở rộng và phát triển một môi trường sản xuất kinh doanh thực sự, cho phép công ty của bạn giao dịch trực tiếp với khách hàng và nhà cung cấp ở cả hai phương diện mua bán và chia sẻ thông tin. Vì vậy nên Công ty nên khảo sát triển khai đầu tư hệ thống quản trị này. Phần mềm quản lý này ngày càng được đón nhận và sử dụng đông đảo ở một số doanh nghiệp lớn tại Việt Nam, nó giúp cho công ty có thể giảm bớt được quá trình liên kết thông tin lại với nhau, năng suất từ đó của Công ty sẽ được cải thiện.

Chính vì vậy, việc theo dõi cập nhật sự phát triển của khoa học kỹ thuật là hết sức cần thiết đối với doanh nghiệp khi lựa chọn phương án đầu tư để có thể đạt được hiệu quả cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

– *Tăng cường cơ sở vật chất cho hoạt động quản lý*

Đầu tư phát triển cơ sở vật chất như thiết bị làm việc, máy tính, máy in, nhà kho theo hướng hiện đại. Kiểm tra, thay thế những tài sản, thiết bị lỗi thời, hỏng hóc bằng các tài sản mới hoặc đem các tài sản cũ còn sử dụng được đi nâng cấp, bảo dưỡng để nâng cao tối đa hiệu quả sử dụng tài sản. Những tài sản ít giá trị sử dụng nên thanh lý, bán đấu giá để thu lợi nhuận tránh phát sinh những chi phí sửa chữa, dọn dẹp trong tương lai.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một trong những mối quan tâm rất lớn của các doanh nghiệp. Việc quản lý sử dụng tài sản ngắn hạn hợp lý, tiết kiệm và hiệu quả góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận, tăng khả năng tích lũy, tăng khả năng thanh khoản, giúp doanh nghiệp phát triển... Chính vì vậy, nó đòi hỏi nhà quản trị tài chính doanh nghiệp phải có những bước đi đúng đắn, những quyết định kịp thời nhằm đảm bảo dòng vốn bỏ ra đạt hiệu quả tối ưu.

Là một Công ty có hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành sản xuất công nghiệp, Công ty đã có được những thành tựu nhất định, đem lại lợi nhuận, đồng thời góp một phần không nhỏ vào tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Trong thời gian qua, Công ty đã rất chủ động tích cực trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và cũng đã thu đạt được nhiều thành tích. Tuy nhiên, hiệu quả tổ chức và sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty vẫn chưa được như mong muốn. Do đó, việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty TNHH TM Sao Mai trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang trong thời kỳ chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường có ý nghĩa cả về lý luận lẫn thực tiễn.

Trên cơ sở nghiên cứu, đánh giá tình hình công ty bằng những số liệu sẵn có, kết hợp với những kiến thức đã học đã giúp em có được cái nhìn trực quan về thực trạng hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty TNHH TM Sao Mai. Với trình độ kiến thức cũng như kinh nghiệm của bản thân còn hạn chế, khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy, cô giảng viên trong khoa bộ môn kinh tế để giúp khóa luận của em được hoàn thiện hơn. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới ThS. Trần Thị Thùy Linh, người đã trực tiếp hướng dẫn, chỉ bảo, và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 16 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Văn Bình

PHỤ LỤC

1. Báo Cáo Tài Chính năm 2011 của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Sao Mai.
2. Báo Cáo Tài Chính năm 2012 của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Sao Mai.
3. Báo Cáo Tài Chính năm 2013 của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Sao Mai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tác giả Đinh Quang Hòa, *Nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH tại Cty CP tập đoàn HiPT*, website: <http://luanvan.co>, (URL): <http://luanvan.co/luan-van/chuyen-de-giai-phap-nang-cao-hieu-qua-su-dung-tai-san-ngan-han-tai-cong-ty-cp-tap-doan-hipt-23311/>, ngày cập nhật: 17/05/2013.
2. ThS. Nguyễn Thanh Huyền, *Bài giảng Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp*, website: <http://tailieu.tv>, (URL): <http://tailieu.tv/tai-lieu/bai-giang-tai-san-ngan-han-cua-doanh-nghiep-21165/>, ngày cập nhật: 17/06/2014.
3. PGS.TS Lưu Thị Hương, *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội, tr.225-226.
4. PSG.TS Nguyễn Năng Phúc, *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội, tr.120-121, tr.202-209.
5. Nguyễn Hải Sản, *Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội, tr.40-45.
6. Khoa kinh tế, *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại Học Thương Mại, Hà Nội, tr.79-80.
7. TS. Lê Thị Xuân, *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Học Viện Ngân Hàng, Hà Nội, tr.42.
8. *Chuyên đề Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH Nhà nước Một thành viên Công trình Viettel*, website: <http://doc.edu.vn>, (URL): <http://doc.edu.vn/tai-lieu/chuyen-de-nang-cao-hieu-qua-su-dung-tai-san-ngan-han-tai-cong-ty-tnhh-nha-nuoc-mot-thanh-vien-cong-trinh-viettel-70869/>, ngày cập nhật: 25/07/2014.
9. *Tiểu luận Nội dung và ý nghĩa của các tỷ số phân tích tài chính doanh nghiệp*, website: <http://luanvan.net.vn>, (URL): <http://luanvan.net.vn/luan-van/tieu-luan-noi-dung-va-y-nghia-cua-cac-ty-so-phan-tich-tai-chinh-doanh-nghiep-57674/>, ngày cập nhật: 05/12/2013.