

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY
THƯƠNG MẠI HÀ NỘI – HAPRO**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : CÔNG VŨ KHÁNH LY
MÃ SINH VIÊN : A20035
CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH**

HÀ NỘI - 2014

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY
THƯƠNG MẠI HÀ NỘI – HAPRO**

Giáo viên hướng dẫn	: TS. Đặng Anh Tuấn
Sinh viên thực hiện	: Công Vũ Khánh Ly
Mã sinh viên	: A20035
Chuyên ngành	: Tài chính

HÀ NỘI - 2014

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Trên thực tế không có sự thành công nào mà không gắn liền với những sự hỗ trợ, giúp đỡ dù ít hay nhiều, dù trực tiếp hay gián tiếp của người khác. 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 cùng các anh chị tại Tổng công ty thương mại Hà Nội.

Với lòng biết ơn sâu sắc nhất, em xin gửi đến quý Thầy Cô ở khoa Kinh tế - Quản lí trường Đại học Thăng Long nói chung và thầy Đặng Anh Tuấn nói riêng đã cùng với tri thức và tâm huyết của mình để truyền đạt vốn kiến thức quý báu và chỉ bảo tận tình giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em cũng xin gửi lời chân thành cảm ơn đến ban lãnh đạo cùng các anh chị tại Tổng công ty thương mại Hà Nội đã tạo điều kiện để em có cơ hội thực tập tại một môi trường chuyên nghiệp và giúp đỡ em làm tốt khóa luận.

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 01 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Công Vũ Khánh Ly

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!

Hà Nội, ngày 01 tháng 07 năm 2014

Sinh viên

Công Vũ Khánh Ly

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI

HÀ NỘI.....	1
1.1. Những vấn đề cơ bản về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp	1
1.1.1. Khái niệm tài sản	1
1.1.2. Khái niệm và đặc điểm của tài sản ngắn hạn.....	2
1.1.3. Vai trò của tài sản ngắn hạn.....	3
1.1.4. Phân loại tài sản ngắn hạn	4
1.1.4.1. Phân loại theo quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn	4
1.1.4.2. Phân loại loại theo các khoản mục trên bảng cân đối kế toán	4
1.1.5. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp	6
1.1.5.1. Chính sách quản lý hàng tồn kho.....	6
1.1.5.2. Chính sách quản lý khoản phải thu.....	13
1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp	15
1.2.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp	15
1.2.2. Sự cần thiết sử dụng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	15
1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	16
1.2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16
1.2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động	17
1.2.3.3. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.	19
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp	19
1.3.1. Nhân tố chủ quan	19
1.3.2. Nhân tố khách quan	20
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI.....	21
2.1. Khái quát về Tổng công ty thương mại Hà Nội	21
2.1.1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của Tổng công ty thương mại Hà Nội	21
2.1.2. Lĩnh vực kinh doanh	23
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty thương mại Hà Nội	24
2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ	25

2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội.....	31
2.3.1. Nội dung, kết cấu tài sản ngắn hạn	31
2.3.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội	38
2.3.2.1. Phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	38
2.3.2.2. Phân tích các chỉ tiêu hoạt động	41
2.3.2.3. Phân tích chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời	43
2.3.3. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội	44
2.3.3.1. Chính sách quản lý tiền	44
2.3.3.2. Chính sách quản lý khoản phải thu.....	45
2.3.3.3. Chính sách quản lý hàng tồn kho.....	47
2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội.....	48
2.4.1. Kết quả đạt được	48
2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	49
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI.....	51
3.1. Định hướng phát triển của Tổng công ty thương mại Hà Nội.....	51
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội.....	52
3.2.1. Hoàn thiện chính sách quản lý tiền mặt.....	52
3.2.2. Hoàn thiện chính sách quản lý hàng tồn kho	55
3.2.3. Hoàn thiện chính sách quản lý các khoản phải thu.....	58
3.2.4. Tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ:	60
3.2.5. Nâng cao chất lượng sản phẩm và chính sách chăm sóc khách hàng.....	60
3.3. Một số kiến nghị.....	60
3.3.1. Kiến nghị đối với công ty	60
3.3.2. Kiến nghị đối với nhà nước	61
3.3.3. Kiến nghị đối với tổ chức tín dụng	61

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt

TNDN

TSNH

SX – DV

Tên đầy đủ

Thu nhập doanh nghiệp

Tài sản ngắn hạn

Sản xuất – Dịch vụ

DANH MỤC BẢNG BIỂU, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011-2013	27
Bảng 2.2. Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 – 2013 dạng so sánh dọc (báo cáo đồng quy mô).....	28
Bảng 2.3. So sánh dọc về giá vốn hàng bán của công ty giai đoạn 2011 -2012	38
Bảng 2.4. Kết cấu tài sản ngắn hạn của công ty năm 2011-2013.....	33
Bảng 2.5. Báo cáo lưu chuyển tiền tuần rút gọn của công ty 2011 – 2013.....	36
Bảng 2.6. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	39
Bảng 2.7. Các chỉ tiêu hoạt động từ năm 2011 – 2013	41
Bảng 2.8. So sánh các chỉ tiêu hoạt động năm 2011-2013.....	41
Bảng 2.9. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.....	43
Bảng 2.10. Tỷ trọng từng bộ phận trong Ngân quỹ.....	44
Bảng 2.11. Chu kì thu tiền của TSNH 2011 – 2013.....	45
Bảng 2.12. Tỷ trọng các khoản mục trong khoản phải thu	45
Bảng 2.13. Tỷ trọng hàng tồn kho từ năm 2011 – 2013.....	47
Bảng 2.14. So sánh cơ cấu của các mục của hàng tồn kho	47
Biểu đồ 2.1. Diễn biến lạm phát của Việt Nam từ năm 2004 - 2012	29
Biểu đồ 2.2. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2007 - 2013	29
Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tài sản năm 2011 – 2013	32
Biểu đồ 2.4. So sánh cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty từ năm 2011 – 2013.....	34
Biểu đồ 2.5. Tốc độ tăng trưởng các loại tài sản ngắn hạn năm 2011 – 2013	35
Biểu đồ 2.6. So sánh các chỉ tiêu về khả năng thanh toán năm 2013.....	39
Hình 1.1. Mối quan hệ giữ chi phí tồn kho và khối lượng đặt hàng	8
Hình 1.2. Mô hình tồn kho EOQ với mức tồn kho không có dự trữ an toàn	8
Hình 1.3. Đồ thị biểu diễn các mức biến động tiền mặt theo thời gian.....	12
Sơ đồ 1.1. Sơ đồ luân chuyển về tiền mặt và các chứng khoán thanh khoản cao	10
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty thương mại Hà Nội.....	24

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Kể từ khi Việt Nam ra nhập WTO vào cuối năm 2006, bên cạnh rất nhiều những lợi ích mà WTO đem lại thì cũng có rất nhiều những bất lợi cho các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt, đó chính là sự cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp nước ngoài. Vì vậy, các doanh nghiệp luôn phải chú trọng đầu tư vào chất lượng, đổi mới kỹ thuật, tìm cho mình một hướng đi thích hợp với chính sách tài chính linh hoạt và hiệu quả để theo kịp sự phát triển của thế giới. Thực tế quá trình đổi mới cơ chế quản lý của doanh nghiệp cho thấy, doanh nghiệp nào xây dựng và thực thi tốt chính sách quản lý và sử dụng hợp lý tài sản ngắn hạn thì sản phẩm của doanh nghiệp có lợi nhuận cao.

Việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là tiền đề tạo ra doanh thu trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp, là tiền đề nâng cao đời sống vật chất – tinh thần cho người lao động, mặt khác giúp giải quyết vấn đề việc làm cho xã hội. Hiện nay, công tác sử dụng tài sản ngắn hạn của các doanh nghiệp vẫn còn nhiều hạn chế, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn chưa cao. Do vậy vấn đề làm thế nào để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn luôn nhận được sự quan tâm hàng đầu.

Tổng công ty thương mại Hà Nội - Hapro mặc dù đã có rất nhiều cố gắng trong quản lý tài sản ngắn hạn tuy nhiên không thể không tránh khỏi việc mắc những hạn chế. Do tầm quan trọng của vấn đề và quá trình tìm hiểu tình hình thực tế tại công ty, được sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo cùng cán bộ nhân viên của công ty em đã chọn đề tài: **“Thực trạng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội - Hapro”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Cơ sở lý luận về tài sản ngắn hạn và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp
- Thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp
- Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội
- Phạm vi nghiên cứu: Những vấn đề liên quan đến công tác quản lý, sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài có sử dụng một số phương pháp nghiên cứu khoa học như: phương pháp thống kê, phương pháp phân tích, phương pháp so sánh, phương pháp suy luận logic, phương pháp tỉ lệ,... kết hợp với những kiến thức đã học và các thông tin thu thập trên mạng.

5. Kết cấu của khóa luận tốt nghiệp

Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu chính của khóa luận được chia thành 3 chương như sau:

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

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội

CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI

1.1. Những vấn đề cơ bản về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

1.1.1. *Khái niệm tài sản*

Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tiến hành sản xuất kinh doanh hay mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh đều phải có tài sản. Vậy tài sản của một doanh nghiệp là gì?

Theo Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Đại học kinh tế quốc dân : “ Tài sản là của cải vật chất dùng vào mục đích sản xuất hoặc tiêu dùng. Khi phân loại tài sản theo chu kỳ sản xuất, ta có tài sản cố định và tài sản lưu động. Khi phân loại theo đặc tính cấu tạo của vật chất, ta có tài sản hữu hình và tài sản vô hình”.

Tài sản của doanh nghiệp được hình thành từ các giao dịch hoặc các sự kiện đã qua như: góp vốn, mua sắm, tự sản xuất, được các cơ quan khác cấp, được biếu tặng,... Tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thái vật chất như nhà xưởng, máy móc thiết bị, vật tư, hàng hóa hoặc không thể hiện dưới hình thái vật chất như bản quyền, bằng sáng chế nhưng phải thu được lợi ích kinh tế trong tương lai và thuộc quyền kiểm soát của doanh nghiệp. Ngoài ra, tài sản của doanh nghiệp còn bao gồm các tài sản không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp kiểm soát được và thu được lợi ích kinh tế trong tương lai như tài sản thuê tài chính,...

Việc đầu tư vào tài sản của doanh nghiệp có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với doanh nghiệp, nó quyết định đến hoạt động kinh doanh của bất kỳ một doanh nghiệp nào. Việc hình thành các tài sản của doanh nghiệp là từ quá trình đầu tư của doanh nghiệp. Muốn đầu tư vào các tài sản doanh nghiệp phải có vốn, có nghĩa là phải có tiền để đầu tư. Đến đây bài toán lại quay về tìm các cách thức huy động vốn. Doanh nghiệp thu hút được vốn đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau và tùy theo tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp mà lựa chọn cách thức huy động vốn phù hợp.

Tài sản có thể được phân chia thành nhiều nhóm theo từng tiêu thức khác nhau. Có thể phân loại căn cứ vào nguồn hình thành tài sản (hay vốn kinh doanh của doanh nghiệp) hoặc phân loại căn cứ vào tính chất luân chuyển tài sản.

Căn cứ vào nguồn hình thành, tài sản được hình thành từ 2 nguồn: nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Căn cứ vào đặc điểm luân chuyển của từng tài sản, tài sản của doanh nghiệp được chia làm 2 loại: tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn.

Trong phạm vi của đề tài, em chỉ xin tập trung nghiên cứu tài sản ngắn hạn.

1.1.2. Khái niệm và đặc điểm của tài sản ngắn hạn

a. Khái niệm

Bất cứ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều cần phải trả lời ba câu hỏi: sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào. Trong nền kinh tế thị trường, dưới áp lực của sự cạnh tranh gay gắt, cùng với sự tham gia của nhiều loại hình doanh nghiệp, nhiều thành phần kinh tế, các doanh nghiệp đều nhằm tìm ra lời giải đáp trên với mục đích thu được lợi ích tối đa. Để làm được điều này trước hết doanh nghiệp phải có vốn. Nó là yếu tố không thể thiếu được của mọi quá trình sản xuất kinh doanh..

Tài sản là giá trị của một bộ phận nguồn lực sản xuất mà doanh nghiệp huy động vào quá trình sản xuất kinh doanh. Do vậy, quản lý tài sản trở thành một trong những nội dung quan trọng của quản trị tài chính. Mục tiêu quan trọng nhất của quản lý tài sản là đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh tiến hành bình thường với hiệu quả kinh tế cao nhất. Tài sản trong doanh nghiệp bao gồm tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn, trong đó giá trị các tài sản ngắn hạn của các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh thường chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng giá trị tài sản của chúng.

Đối với những doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, tài sản ngắn hạn thường chiếm 25% - 50% tổng giá trị tài sản của chúng. Do vậy, việc quản lý tài sản ngắn hạn có vai trò quan trọng trong hoạt động của công ty.

Ở Việt Nam hiện nay, theo hệ thống chuẩn mực kế toán, chuẩn mực số 21 về “trình bày báo cáo tài chính”, tài sản ngắn hạn (hay TSLĐ) là những tài sản thỏa mãn một trong các điều kiện sau :

- Được dự tính để bán hoặc sử dụng trong khuôn khổ của chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp.
- Được nắm giữ chủ yếu cho mục đích thương mại, hoặc cho mục đích ngắn hạn và dự kiến thu hồi hoặc thanh toán trong vòng 1 tháng kể từ ngày kết thúc niên độ kế toán.
- Là tiền hoặc tài sản tương đương tiền mà việc sử dụng không gặp một hạn chế nào.
- Như vậy, tài sản ngắn hạn được hiểu là là những tài sản thường xuyên luân chuyển trong quá trình kinh doanh. Tài sản ngắn hạn chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh, thay đổi hình thái vật chất và chuyển toàn bộ giá trị vào sản phẩm được sản xuất. Trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, tài sản ngắn hạn được thể hiện ở các bộ phận tiền mặt, các chứng khoán thanh khoản cao, phải thu và dự trữ tồn kho.

Nhu cầu về tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp khác nhau là khác nhau. Cơ cấu tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh, ví dụ như đối với

doanh nghiệp thương mại tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với tài sản dài hạn nhưng trong một doanh nghiệp sản xuất thì điều này lại ngược lại. Cơ cấu về tài sản ngắn hạn còn cho biết tình hình tài chính hiện tại của doanh nghiệp, về khả năng thanh toán và các rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

b. Đặc điểm

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

- + Tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao nên đáp ứng khả năng thanh toán của doanh nghiệp.
- + Tài sản ngắn hạn là một bộ phận của vốn sản xuất nên nó vận động và luân chuyển không ngừng trong mọi giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh, do vậy nó hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kì kinh doanh.
- + Tài sản ngắn hạn có thể dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ nên cũng vận động rất phức tạp và khó quản lý.
- + Tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với tư cách là đối tượng lao động hoặc tư liệu lao động.
- + Tài sản ngắn hạn có thời gian sử dụng ngắn, toàn bộ giá trị tài sản ngắn hạn được thu hồi sau khi kết thúc một chu kì kinh doanh.

1.1.3. Vai trò của tài sản ngắn hạn

- Tài sản ngắn hạn là một bộ phận không thể thiếu trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Tài sản ngắn hạn là điều kiện để một doanh nghiệp đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tài sản ngắn hạn còn đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thường xuyên liên tục.
- Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp còn là công cụ phản ánh và đánh giá quá trình vận động của vật tư cũng tức là phản ánh và kiểm tra quá trình mua sắm, dự trữ, sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp.
- Tài sản ngắn hạn còn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp một cách đắc lực thanh toán và duy trì khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, giúp cho doanh nghiệp tránh khỏi tình trạng mất khả năng thanh toán và chặn nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

Vì vậy, có thể nói tài sản ngắn hạn góp phần vô cùng quan trọng giúp doanh nghiệp hoạt động bình thường và đứng vững.

1.1.4. Phân loại tài sản ngắn hạn

1.1.4.1. Phân loại theo quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn

Căn cứ vào quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn, tài sản ngắn hạn được chia thành:

- **Tài sản ngắn hạn dự trữ** : là toàn bộ tài sản ngắn hạn tồn tại trong khâu dự trữ của doanh nghiệp mà không tính đến hình thái biểu hiện của chúng, bao gồm: tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, hàng mua đang đi đường, nguyên 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.

1.1.4.2. Phân loại theo các khoản mục trên bảng cân đối kế toán

- Tiền

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

Việc duy trì một lượng tiền mặt hợp lý có vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bởi vì:

+Tiền đảm bảo giao dịch kinh doanh hàng ngày, thường là thanh toán cho khách hàng và thu tiền từ khách hàng.

+Bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp.

+Đáp ứng nhu cầu dự phòng trong trường hợp xuất hiện những biến động không lường trước được của luồng tiền vào và ra

+Hưởng lợi thế trong thương lượng mua hàng

Việc doanh nghiệp lưu giữ nhiều tiền có lợi thế sau:

+Chủ động trong kinh doanh do có thể chủ động trong thanh toán chi trả

+Khi mua hàng công ty có thể được hưởng chiết khấu do thanh toán ngay

+Duy trì tốt các chỉ số thanh toán giúp doanh nghiệp tạo uy tín tốt với khách hàng và ngân hàng nên dễ dàng mua được hàng hoá với các điều kiện thuận lợi và được hưởng những ưu đãi trong việc đi vay

+Dự trữ được lượng vật tư, hàng hoá lớn nếu giá cả hợp lý

Song việc giữ nhiều tiền cũng có những bất lợi đó là:

+Tiền dễ bị mất giá

+Khả năng sinh lời là không đáng kể

+Do đó việc giữ đủ tiền cho sản xuất kinh doanh là rất quan trọng nó sẽ giúp doanh nghiệp phát huy các lợi thế trên và tối thiểu hoá các bất lợi.

- **Đầu tư ngắn hạn**

Đây là chỉ tiêu phản ánh giá trị của các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Các khoản đầu tư bao gồm: đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư ngắn hạn khác và dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn. Các khoản đầu tư ngắn hạn được phản ánh trong mục này là các khoản đầu tư có thời gian thu hồi vốn dưới một năm hoặc trong vòng một chu kỳ kinh doanh như tín phiếu kho bạc, trái phiếu ngắn hạn và kỳ phiếu ngân hàng... Trong đầu tư ngắn hạn, việc đầu tư vào các chứng khoán có tính lỏng cao là hết sức quan trọng. Các chứng khoán này giữ vai trò như một “bước đệm” cho tiền mặt. Vì nếu số dư tiền mặt lớn, doanh nghiệp có thể đầu tư vào chứng khoán đó nhưng khi cần thiết cũng có thể chuyển đổi chúng thành tiền một cách dễ dàng ít tổn kém. Trong quản lý tài chính, các chứng khoán có tính lỏng cao được sử dụng để duy trì tiền mặt ở mức độ mong muốn.

- **Phải thu**

Là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị của các khoản phải thu khách hàng, khoản trả trước người bán, phải thu nội bộ, phải thu khác tại thời điểm báo cáo có thời hạn thu hồi hoặc thanh toán dưới 1 năm hoặc trong một chu kỳ kinh doanh bình thường. Khoản phải thu giữ một vai trò quan trọng bởi nếu các nhà quản lý không cân đối các khoản phải thu thì doanh nghiệp sẽ gặp phải những khó khăn thậm chí dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán.

Các khoản phải thu bao gồm:

+Phải thu từ khách hàng: là khoản tiền mà doanh nghiệp cho người mua nợ dưới dạng hàng hoá, dịch vụ. Nhờ có khoản phải thu khách hàng mà doanh nghiệp có điều kiện tăng cao được số lượng hàng hoá tiêu thụ, từ đó nâng cao doanh thu có điều kiện mở rộng thị trường, tăng cường được quan hệ với người mua.

+Phải thu nội bộ (giữa các đơn vị chính và đơn vị phụ thuộc)

+Thế chấp (tài sản mang đi khi cầm cố khi đi vay vốn), ký cược (tiền đặt cược khi đi thuê tài sản), ký quỹ (tiền hoặc tài sản gửi để làm tin).

- Hàng tồn kho

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

Việc dự trữ mặc dù có chi phí nhưng nó cũng mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, chẳng hạn như doanh nghiệp dự trữ một lượng lớn thành phẩm thì sẽ không bị mất cơ hội khi thị trường trở nên khan hiếm loại hàng hoá này. Nếu doanh nghiệp dự trữ một lượng nhỏ thành phẩm thì chẳng những bị lơ cơ hội khi hàng hoá khan hiếm và giá cả lên cao mà còn khó có khả năng thực hiện được hợp đồng giao hàng một cách chính xác. Tương tự như vậy, ta có thể thấy rằng nếu doanh nghiệp dự trữ nguyên vật liệu quá ít thì có thể dẫn tới tình trạng ngừng sản xuất do thiếu nguyên vật liệu.

- Các loại tài sản ngắn hạn khác

Đây là những bộ phận tài sản lưu động của doanh nghiệp không thuộc các nhóm trên, bao gồm: tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, tài sản thiếu chờ xử lý, các khoản cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn.

1.1.5. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp

1.1.5.1. Chính sách quản lý hàng tồn kho

a. Chi phí tồn kho

Hàng hóa tồn kho có 3 loại: nguyên vật liệu thô phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, sản phẩm dở dang và thành phẩm. Đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường 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 bình thường. Do vậy, nếu doanh

nghiệp dự trữ quá lớn sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn, còn nếu dự trữ quá ít sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo.

Khi doanh nghiệp tiến hành dự trữ hàng hóa sẽ kéo theo hàng loạt các chi phí như chi phí bốc xếp hàng hóa, chi phí bảo quản, chi phí đặt hàng, chi phí bảo hiểm nhưng tựu chung lại có 4 loại chi phí chính sau:

- Chi phí tồn trữ

Chi phí tồn trữ là những chi phí liên quan đến việc tồn trữ hàng hóa và có thể được chia thành hai loại là chi phí hoạt động và chi phí tài chính.

+Chi phí hoạt động bao gồm chi phí bốc xếp hàng hóa, chi phí bảo hiểm hàng hóa, chi phí do giảm giá trị hàng hóa, chi phí hao hụt mất mát, chi phí bảo quản...

+Chi phí tài chính bao gồm chi phí sử dụng vốn như chi phí sử dụng vốn, trả tiền lãi vay cho nguồn kinh phí vay mượn để mua hàng dự trữ, chi phí về thuế, khấu hao,...

- Chi phí đặt hàng

Chi phí đặt hàng bao gồm chi phí quản lý, giao dịch và vận chuyển hàng hóa. Chi phí đặt hàng cho mỗi lần đặt hàng thường rất ổn định, không phụ thuộc và số lượng vào số lượng hàng được mua. Trong nhiều trường hợp chi phí đặt hàng thường tỉ lệ thuận với số lần đặt hàng trong năm. Khi khối lượng đặt hàng của mỗi lần đặt hàng nhỏ, thì số lần đặt hàng tăng và chi phí đặt hàng cao. Khi khối lượng mỗi lần đặt hàng lớn hơn, số lần đặt hàng giảm và chi phí đặt hàng cũng thấp hơn.

- Chi phí cơ hội

Nếu một doanh nghiệp không thực hiện được đơn đặt hàng khi có nhu cầu, công ty sẽ bị đình đốn sản xuất và có thể không kịp giao hàng cho khách hàng. Sự thiệt hại do đề lỡ cơ hội này được gọi là chi phí cơ hội.

- Các chi phí khác được quan tâm trong quản trị hàng tồn kho

Các chi phí khác được quan tâm trong quản trị hàng tồn kho là các chi phí thành lập kho (chi phí lắp đặt thiết bị kho và các chi phí hoạt động), chi phí trả lương làm thêm giờ, chi phí huấn luyện,...

b. Quản trị hàng tồn kho theo mô hình đặt hàng hiệu quả EOQ

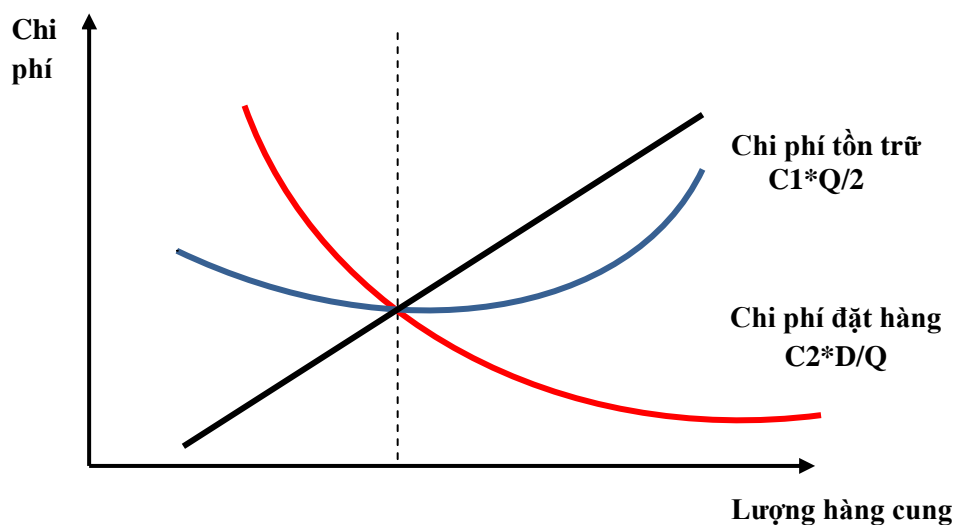
Mô hình EOQ là một mô hình quản trị tồn kho mang tính định lượng, có thể sử dụng nó để tìm mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp.

Yếu tố quyết định trong quản trị hàng tồn kho là sự dự báo chính xác nhu cầu sử dụng các loại hàng hóa trong kì nghiên cứu - thường là 1 năm. Những doanh nghiệp có nhu cầu hàng hóa mang tính mùa vụ có thể chọn kì dự báo phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình.

Sau khi đã có số liệu dự báo chính xác về nhu cầu sử dụng hàng năm, trên cơ sở đó có thể xác định số lần đặt hàng trong năm và khối lượng hàng hóa trong mỗi lần đặt hàng. Mục đích của những tính toán này là tìm được cơ cấu tồn kho có tổng chi phí năm ở mức tối thiểu.

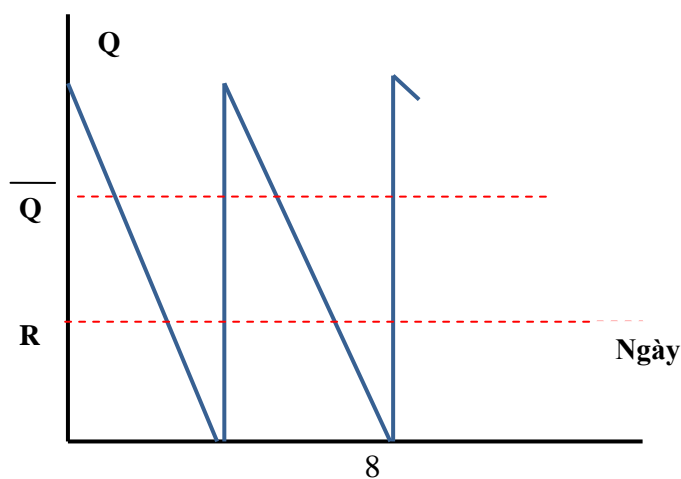
Giữa chi phí đặt hàng và chi phí tồn trữ có mỗi tương quan tỉ lệ nghịch. Khi số lần đặt hàng nhiều, khối lượng hàng hóa tồn kho bình quân thấp, dẫn tới chi phí tồn kho thấp song chi phí đặt hàng cao và ngược lại.

Hình 1.1. Mối quan hệ giữ chi phí tồn kho và khối lượng đặt hàng



Hình này cho thấy mối quan hệ giữa các chi phí thành phần và tổng chi phí với số lượng hàng hóa trong mỗi lần đặt hàng (Q). Khi Q tăng, tổng chi phí giảm dần và đạt đến điểm cực tiểu và sau đó bắt đầu tăng lên. Khối lượng hàng tồn kho tối ưu trong mỗi lần đặt hàng - kí hiệu là Q^* là khối lượng mà tổng chi phí tồn kho ở mức tối thiểu.

Hình 1.2. Mô hình tồn kho EOQ với mức tồn kho không có dự trữ an toàn



Hình 1.2 trình bày mô hình tồn kho của một doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng đều đặn trong năm. Số lượng tồn kho Q là lượng hàng tồn kho ở thời điểm bắt đầu và được sử dụng với tỷ lệ không đổi cho đến khi không còn đơn vị nào trong kho. Khi hết hàng, doanh nghiệp lại tiếp tục đặt mua Q đơn vị hàng mới, lượng hàng tồn kho tăng đột ngột từ 0 lên Q đơn vị và quá trình này sẽ được diễn ra liên tục.

Vì lẽ tại thời điểm bắt đầu mỗi chu kì, lượng hàng tồn kho là Q và ở thời điểm cuối chu kì là 0, nên số lượng tồn kho trung bình là $Q/2$ đơn vị. Số lượng trung bình này phải được duy trì trong suốt năm với chi phí C trên mỗi đơn vị. Do đó chi phí tồn trữ hàng hóa hàng năm là:

$$\text{Chi phí tồn trữ} = \frac{Q}{2} * C$$

Chi phí đặt hàng trong năm bằng chi phí của mỗi lần đặt hàng nhân với số lần đặt hàng trong năm. Để tìm số lần đặt hàng chúng ta chia tổng khối lượng hàng sử dụng trong năm cho khối lượng hàng của mỗi lần đặt hàng

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

Trong đó:

- + S = Tổng khối lượng hàng sử dụng trong năm
- + Q = Khối lượng hàng của mỗi lần đặt hàng
- + O = Chi phí cho mỗi lần đặt hàng
- + C = Chi phí tồn trữ trên mỗi đơn vị hàng tồn kho
- Tổng chi phí tồn kho trong năm là:

$$TC = \frac{Q}{2} * C + \frac{S}{Q} * O$$

- Khối lượng đặt hàng tối ưu là:

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

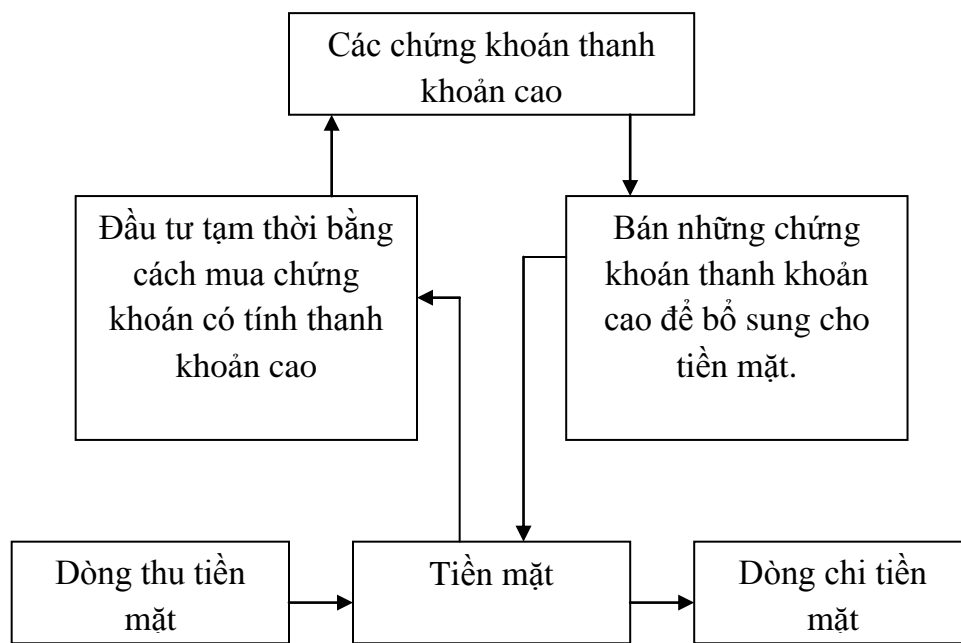
1.1.2.1. Chính sách quản lí tiền mặt

Quản lí tiền mặt đề cập tới việc quản lí tiền giấy và tiền gửi ngân hàng. Sự quản lí này liên quan chặt chẽ đến việc quản lí các loại tích sản gần với tiền mặt như các loại chứng khoán có khả năng thanh khoản cao. Các loại tích sản tài chính gần như tiền mặt có vai trò như một “miếng đệm” cho tiền mặt: Số dư thanh khoản tiền mặt có thể được đầu

tư dễ dàng vào các loại chứng khoán thanh khoản cao, đồng thời chúng cũng có thể được bán rất nhanh để thỏa mãn những nhu cầu cấp bách về tiền mặt.

Hình sau cho thấy sự luân chuyển về tiền mặt và các chứng khoán thanh khoản cao được sử dụng để duy trì cán cân tiền mặt ở mức mong muốn:

Sơ đồ 1.1. Sơ đồ luân chuyển về tiền mặt và các chứng khoán thanh khoản cao



Mô hình quản lý tiền mặt EOQ

Khi dự trữ tiền mặt, doanh nghiệp sẽ mất chi phí cơ hội, tức là lãi suất bị mất đi, chi phí này tương đương với chi phí tồn trữ hàng hóa trong quản lý hàng tồn kho. Chi phí đặt hàng chính là chi phí cho việc bán các chứng khoán, khi đó áp dụng mô hình EOQ ta có lượng dự trữ tiền mặt tối ưu (M^*) như sau:

$$M^* = \sqrt{\frac{2 \cdot M_n \cdot C_b}{i}}$$

Trong đó:

- + M^* : Lượng dự trữ tiền mặt tối ưu
- + M_n : Tổng mức tiền mặt giải ngân hàng năm
- + C_b : Chi phí cho một lần bán chứng khoán thanh khoản
- + i : Lãi suất.

Mô hình Baumol cho thấy nếu lãi suất càng cao thì doanh nghiệp sẽ nắm giữ số dư bình quân tiền mặt thấp hơn và do đó làm cho doanh số bán chứng khoán nhỏ hơn nhưng

với tần suất bán nhiều hơn (nghĩa là M^* thấp hơn). Mặt khác, nếu giá phải trả cho mỗi lần bán chứng khoán cao thì doanh nghiệp nên nắm giữ một số tiền mặt lớn hơn.

Mô hình Baumol cho thấy số dư tiền mặt không thực tiễn ở chỗ giả định rằng doanh nghiệp chi trả tiền mặt một cách ổn định. Điều này lại không luôn đúng trong thực tế. Trong hoạt động của các doanh nghiệp rất hiếm khi lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được. Mức dự trữ tiền mặt dự kiến dao động trong một khoảng, tức là lượng tiền dự trữ sẽ biến thiên từ cận thấp nhất đến giới hạn cao nhất. Nếu lượng tiền mặt ở mức thấp thì doanh nghiệp phải bán chứng khoán để có lượng tiền dự kiến, ngược lại tại giới hạn trên doanh nghiệp sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán để đưa lượng tiền mặt về mức dự kiến.

Mô hình Baumol giúp chúng ta hiểu được tại sao các doanh nghiệp vừa và nhỏ lưu giữ một số dư tiền mặt đáng kể. Trong khi đối với các công ty lớn, các chi phí giao dịch mua bán chứng khoán lại trở nên quá nhỏ so với cơ hội phí mất đi do giữ một số lượng tiền mặt nhàn rỗi.

Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp rất hiếm khi mà lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được, từ đó tác động đến mức dự trữ cũng không thể đều đặn như tính toán. Bằng việc nghiên cứu và phân tích thực tiễn, Miller Orr đã đưa ra mức dự trữ tiền mặt dự kiến dao động trong một khoảng tức là lượng tiền mặt dự kiến dao động trong một khoảng tức là lượng tiền dự trữ sẽ biến thiên từ cận thấp nhất đến giới hạn cao nhất. Nếu lượng tiền mặt ở dưới mức thấp thì doanh nghiệp phải bán chứng khoán để có lượng tiền mặt ở mức dự kiến, ngược lại tại giới hạn trên doanh nghiệp sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán để đưa lượng tiền mặt về mức dự kiến.

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

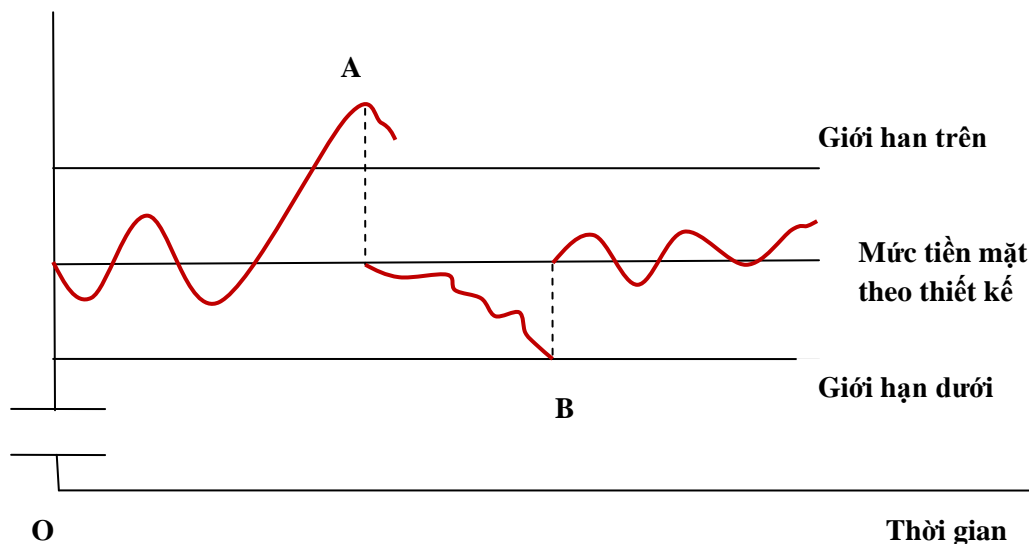
- Mức dao động của thu chi ngân quỹ hàng ngày lớn hay nhỏ. Sự dao động này được thể hiện ở phương sai của thu chi ngân quỹ. Phương sai của thu chi ngân quỹ là tổng các bình phương (độ chênh lệch) của thu chi ngân quỹ thực tế càng có xu hướng khác biệt nhiều so với thu chi bình quân. Khi đó doanh nghiệp cũng sẽ quy định khoảng dao động tiền mặt cao.

- Chi phí cố định của việc mua bán chứng khoán. Khi chi phí này lớn người ta muốn giữ tiền mặt nhiều hơn và khi đó khoảng dao động của tiền mặt cũng lớn.

- Lãi suất càng cao các doanh nghiệp sẽ giữ lại ít tiền và do vậy khoảng dao động tiền mặt sẽ giảm xuống.

Hình 1.3. Đồ thị biểu diễn các mức biến động tiền mặt theo thời gian

Lượng tiền mặt (đơn vị)



- Khoảng dao động bằng tiền mặt được xác định bằng công thức sau:

$$D = 3 * \sqrt[3]{\frac{3 * C_b * V_b}{4 * i}}$$

Trong đó:

+D : Khoảng cách của giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ.

+C_b : Chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán

+V_b : Phương sai của thu chi ngân quỹ

Phương sai của thu chi ngân quỹ được tính như sau:

+ Lấy số liệu thu chi của một vài tháng trước, đảm bảo số liệu đó phản ánh tình hình thu chi thường xuyên của doanh nghiệp

+ Phương sai được tính theo công thức:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (\bar{x}_i - \bar{x})^2}{n}$$

Với:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$$

Trong đó: x_i là khoản phải thu (chi) thứ i; x_i < 0 nếu đó là khoản chi; x_i > 0 nếu đó là khoản thu; i : Lãi suất

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

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

1.1.5.2. Chính sách quản lý khoản phải thu

Các khoản phải thu hay còn gọi là các khoản tín dụng thương mại. Khoản phải thu xuất hiện khi doanh nghiệp bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ trả tiền sau, chưa nhận được tiền ngay khi bán hàng. Khoản phải thu bao gồm các khoản phải thu khách hàng, trả trước cho người bán, thuê giá trị gia tăng được khấu trừ, phải thu nội bộ và các khoản phải thu khác.

Để giành lợi thế trong kinh doanh các doanh nghiệp có thể có các chiến lược khác nhau như: quảng cáo, tập trung vào chất lượng sản phẩm... Trong nền kinh tế cạnh tranh gay gắt thì việc phát triển mạng lưới khách hàng giúp cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường. Do vậy khi tiến hành sản xuất doanh nghiệp cần phải có các mối quan hệ rộng rãi nhằm tiêu thụ được sản phẩm vì vậy việc mua bán chịu cho các khách hàng tin cậy là không thể thiếu. Việc bán chịu tạo ra các lợi thế như sau:

- *Thứ nhất:* Tín dụng thương mại tác động đến doanh thu bán hàng do với chính sách này thì doanh nghiệp sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn và số tiền trả chậm bị khách hàng chiếm dụng nên doanh nghiệp sẽ quy định giá cao hơn,

- *Thứ hai:* Chính sách bán chịu sẽ khuyến khích việc bán hàng hóa, do vậy hàng tồn kho sẽ giảm xuống, từ đó tín dụng thương mại làm giảm chi phí tồn kho của doanh nghiệp.

- *Thứ ba:* Tín dụng thương mại làm cho việc sử dụng tài sản cố định trở nên hiệu quả hơn, và hạn chế phần nào về hao mòn vô hình do hàng hóa được tiêu thụ nhiều sẽ thúc đẩy quá trình sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên việc cấp tín dụng thương mại cũng tạo ra những rủi ro cho doanh nghiệp. Chẳng hạn như: hoạt động tín dụng thương mại có thể làm tăng chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp, chi phí đòi nợ, chi phí phải trả cho nguồn tài trợ để bù đắp sự thiếu hụt ngân quỹ. Thời hạn cấp tín dụng càng dài thì chi phí ròng càng lớn. Đồng thời việc bán chịu cũng làm tăng rủi ro trong việc thu hồi tiền hàng, do đó sẽ làm giảm doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp. Với các tác động nêu trên buộc các nhà quản lý phải có các chính sách quản lý các khoản phải thu một cách hợp lý để đảm bảo hoạt động có hiệu quả.

- *Phân tích tín dụng thương mại:* Việc cấp tín dụng thương mại là không thể thiếu do vậy việc quan trọng nhất là phải phân tích khả năng tín dụng của khách hàng. Công việc này bắt đầu từ việc lập tiêu chuẩn tín dụng hợp lý. Những yếu tố sau được doanh nghiệp đưa ra để xem xét:

+Phẩm chất, tư cách tín dụng: Điều này thể hiện trách nhiệm trả nợ của khách hàng năng lực trả nợ của khách hàng. Điều này được xác định dựa trên việc thanh toán các khoản nợ trước đây của khách hàng đó đối với các doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp khác

+Năng lực trả nợ: thể hiện thông qua các chỉ tiêu như khả năng thanh toán ngắn hạn, và dự trữ ngân quỹ của doanh nghiệp.

+Khả năng về vốn của khách hàng: Khả năng này được xem xét thông qua việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp đó trong dài hạn.

+Các khoản thế chấp: đó chính là việc xem xét những tài sản nào có thể tài trợ và đảm bảo cho việc trả các khoản nợ đúng hạn. Khi phân tích tín dụng các nhà quản lý cũng cần quan tâm đến các điều kiện về kinh tế khác chẳng hạn như: tiềm năng phát triển của khách hàng trong tương lai, định hướng phát triển. Nếu các điều kiện kinh tế không thuận lợi thì khả năng trả nợ, khả năng về vốn cũng giảm xuống, điều đó sẽ ảnh hưởng đến quyết định tới chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp đối với khách hàng.

- Phân tích các khoản tín dụng được đề nghị: Việc phân tích đánh giá khoản tín dụng thương mại được đề nghị để quyết định nên cấp hay không được dựa vào việc tính NPV của khách hàng. Tuy nhiên khi sử dụng chỉ tiêu này thì doanh nghiệp phải tính tới các rủi ro và chi phí trong việc cấp tín dụng thương mại như: rủi ro trong việc không thể thu hồi được nợ...

+Nếu $NPV > 0$ thì doanh nghiệp sẽ cấp tín dụng thương mại cho khách hàng

+Nếu $NPV < 0$ thì doanh nghiệp sẽ không cấp tín dụng thương mại cho khách hàng

+Nếu $NPV = 0$ Doanh nghiệp sẽ xem xét kèm theo các điều kiện khác rồi sẽ quyết định có cấp tín dụng thương mại hay không.

- Theo dõi các khoản phải thu: Muốn quản lý tốt cũng như sử dụng chính sách tín dụng thương mại một cách có hiệu quả, các nhà quản lý phải theo dõi các khoản phải thu, để xác định được đúng thực trạng của chúng. Trên cơ sở đó có thể thay đổi chính sách tín dụng thương mại kịp thời. Thông thường người ta dựa vào các chỉ tiêu, phương pháp, mô hình sau:

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu tiêu thụ bình quân 1 ngày}}$$

Khi kì thu tiền bình quân tăng lên mà doanh thu không tăng tức là các khoản phải thu tăng lên, điều đó có nghĩa vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng ở khâu thanh toán, hay doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn.

+Sắp xếp “tuổi” các khoản phải thu: theo phương pháp này các nhà quản lý sắp xếp các khoản phải thu theo độ dài thời gian để tiện theo dõi và có biện pháp thu nợ khi đến

hạn. Nếu làm công việc này tốt sẽ giảm thiểu được những rủi ro về sự biến động các khoản nợ về mặt thời gian.

+Xác định số dư các khoản phải thu: Phương pháp này ngược với phương pháp sắp xếp theo “tuổi” các khoản nợ. Theo phương pháp này, các khoản phải thu sẽ không phải chịu ảnh hưởng của yếu tố thay đổi theo mùa vụ của doanh số bán. Sử dụng phương pháp này doanh nghiệp có thể thấy được hoàn toàn nợ tồn đọng của khách hàng nợ doanh nghiệp.

Tuy nhiên ở đây các nhà quản lý tài chính cũng cần nhận thức mô hình theo dõi các khoản phải thu này sẽ được áp dụng một cách linh hoạt ở các doanh nghiệp khác nhau.

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

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

Hiệu quả được coi là một thuật ngữ để chỉ mối quan hệ giữa kết quả thực hiện các mục tiêu của chủ thể và chi phí mà chủ thể bỏ ra để có kết quả đó trong điều kiện nhất định. Như vậy, hiệu quả phản ánh kết quả thực hiện các mục tiêu hành động trong quan hệ với chi phí bỏ ra và hiệu quả được xem xét trong bối cảnh hay điều kiện nhất định, đồng thời cũng được xem xét dưới quan điểm đánh giá của chủ thể nghiên cứu.

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường cạnh tranh như hiện nay đều phải quan tâm tới hiệu quả kinh tế. Đó là cơ sở để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

Hiệu quả kinh tế được hiểu là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp để đạt được các mục tiêu xác định trong quá trình sản xuất - kinh doanh.

Mỗi doanh nghiệp tồn tại và phát triển vì nhiều mục tiêu khác nhau như: Tối đa hoá lợi nhuận, tối đa hoá doanh thu, tối đa hoá hoạt động hữu ích của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp,... song tất cả các mục tiêu cụ thể đó đều nhằm mục tiêu bao trùm nhất là tối đa hoá giá trị tài sản cho các chủ sở hữu. Để đạt được mục tiêu này, tất cả các doanh nghiệp đều phải nỗ lực khai thác triệt để và sử dụng có hiệu quả tài sản của mình.

Như vậy, hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp phản ánh trình độ, năng lực khai thác và sử dụng tài sản của doanh nghiệp sao cho quá trình sản xuất - kinh doanh tiến hành bình thường với hiệu quả kinh tế cao nhất.

1.2.2. Sự cần thiết sử dụng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Quá trình vận động của tài sản ngắn hạn bắt đầu từ giai đoạn cung cấp dung tiền để mua nguyên vật liệu dự trữ quá trình sản xuất, sau đó tiến hành tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Muốn cho quá trình sản xuất liên tục, doanh nghiệp cần có một lượng vốn

nhất định để đầu tư vào từng giai đoạn của quá trình sản xuất. Quản lý chặt chẽ tài sản ngắn hạn sẽ góp phần giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm và nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp các hệ thống chỉ tiêu tài chính được đưa ra để đánh giá các hoạt động của doanh nghiệp trong một niên độ kế toán không thể thiếu. Qua quá trình phân tích hệ thống chỉ tiêu này thì doanh nghiệp có thể đánh giá hiệu quả hoạt động của mình và đưa ra các giải pháp cần thiết để khắc phục khó khăn trong niên độ tiếp theo.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

1.2.3.1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

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

+ Hệ số thanh toán hiện hành

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

Hệ số thanh toán hiện hành cho thấy doanh nghiệp có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này đo lường khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

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

+ Hệ số thanh toán tiền mặt

$$\text{Hệ số thanh toán tiền mặt} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán tiền mặt cho biết một công ty có thể trả được các khoản nợ của mình nhanh đến đâu, vì tiền và các khoản tương đương tiền là những tài sản có tính thanh khoản cao nhất. Nói cách khác hệ số thanh toán tiền mặt cho biết, cứ một đồng nợ ngắn hạn thì có bao nhiêu tiền mặt và các khoản tương đương tiền đảm bảo chi trả.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu hoạt động

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

+ 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.

+ Kỳ thu tiền trung bình

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.

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{(\text{Các khoản thu BQ}) * (\text{Số ngày trong kỳ PT})}{\text{DTT về bán hàng và cung cấp DV}}$$

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.

+ Vòng quay hàng tồn kho

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

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

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

Như vậy chỉ tiêu này rất quan trọng đối với doanh nghiệp, nó quyết định thời điểm đặt hàng cũng như mức dự trữ an toàn cho doanh nghiệp. Vòng quay càng cao thể hiện khả năng sử dụng tài sản lưu động cao.

Vòng quay dự trữ, tồn kho cao thể hiện được khả năng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tốt, có như vậy mới đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đặt ra. Chỉ tiêu này cao phản ánh được lượng vật tư, hàng hóa được đưa vào sử dụng cũng như được bán ra nhiều, như vậy là doanh thu sẽ tăng và đồng thời lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được cũng tăng lên. Vòng quay hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc vào đặc điểm của từng ngành nghề kinh doanh, phụ thuộc vào mặt hàng kinh doanh.

+ Số ngày của 1 vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày của 1 vòng quay hàng tồn kho} = \frac{(\text{Hàng tồn kho BQ}) * (\text{Số ngày trong kì PT})}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là khoảng thời gian từ khi doanh nghiệp bỏ tiền ra mua nguyên vật liệu đến khi sản xuất xong sản phẩm, kể cả thời gian lưu kho. Hệ số này càng thấp nghĩa là thời gian lưu kho ngắn và vốn ứ đọng ít hơn chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho càng tốt, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

+ Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kì}}{\text{TSNH bình quân trong kì}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị tài sản ngắn hạn trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần. Thông thường chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và công tác quản lý sử dụng tài sản ngắn hạn là tốt.

1.2.3.3. *Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.*

Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn. Nó cho biết mỗi đơn vị tài sản ngắn hạn có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Hệ số sinh lời của TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ là bình quân số học của tài sản ngắn hạn có ở đầu và cuối kỳ. Chỉ tiêu này cao phản ánh lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp cao, các doanh nghiệp đều mong muốn chỉ số này càng cao càng tốt vì như vậy đã sử dụng được hết giá trị của tài sản ngắn hạn. Hiệu quả của việc sử dụng tài sản ngắn hạn thể hiện ở lợi nhuận của doanh nghiệp, đây chính là kết quả cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được. Kết quả này phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng. Với công thức trên ta thấy, nếu tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ thấp mà lợi nhuận sau thuế cao thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cao

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

Về cơ bản có hai nhóm nhân tố chính là các nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan.

1.3.1. Nhân tố chủ quan

Các nhân tố chủ quan là những nhân tố xuất phát từ nội bộ doanh nghiệp.

+ Trình độ quản lý

Người lãnh đạo là người đưa ra những chính sách quản lý đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Bên cạnh đó là những chính sách do ban lãnh đạo đưa ra có ảnh hưởng lớn tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn như: chính sách tín dụng thương mại chính sách chăm sóc khách hàng... Những chính sách đó ảnh hưởng tới việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng trực tiếp tới doanh số bán hàng và hiệu quả kinh doanh.

+ Cơ sở vật chất doanh nghiệp

Đây cũng là một trong những nhân tố hết sức quan trọng, bởi ngoài việc nguyên vật liệu tốt thì để có được những sản phẩm tốt thì doanh nghiệp phải có những thiết bị máy móc tốt. Một doanh nghiệp có được những trang thiết bị tốt sẽ làm cho khâu sản xuất trở nên dễ dàng hơn.

+ Trình độ cán bộ công nhân viên

Doanh nghiệp có ban lãnh đạo tài giỏi và cơ sở vật chất tốt thì chưa đủ mà cần có cán bộ công nhân viên giỏi, chuyên môn cao. Nếu chuyên môn của cán bộ công nhân viên cao thì họ sẽ sử dụng các nguyên vật liệu một cách phù hợp và không lãng phí mà đạt hiệu quả, vận hành máy móc thiết bị tốt, và ngược lại.

1.3.2. Nhân tố khách quan

Nhân tố khách quan là những nhân tố bên ngoài doanh nghiệp tác động và doanh nghiệp không thể can thiệp.

+ Sự quản lý của nhà nước

Nhà nước ban hành các chính sách ưu đãi với ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm từ đó tăng doanh thu tiêu thụ và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Sự quản lý chặt chẽ sát sao của Nhà nước đối với các ngành nghề kinh doanh cạnh tranh lành mạnh giúp doanh nghiệp sản xuất kinh doanh một cách tốt nhất. Ngược lại, nếu nhà nước không có định hướng rõ ràng và đúng đắn trong từng thời kỳ sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp.

+ Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp sẽ khiến cho các doanh nghiệp phải tìm ra hướng đi đúng đắn và phù hợp nhất đối với doanh nghiệp mình. Cạnh tranh mạnh mẽ và gay gắt làm cho doanh nghiệp tự mình tìm biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nói chung và tài sản ngắn hạn nói riêng để tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu từ đó giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường.

+ 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. Hàng hóa, sản phẩm cũng có chu kỳ sống, có tính thời vụ đòi hỏi các nhà quản trị phải nghiên cứu thị trường và nghiên cứu các đặc tính sản phẩm trước khi tung ra thị trường.

+ Đặc điểm của ngành nghề kinh doanh

Mỗi một ngành nghề kinh doanh có một đặc thù riêng của nó. Tính chất ngành nghề kinh doanh quyết định quy mô, vốn kinh doanh, thành phần và cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản đối với những doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau là khác nhau. Từ sự khác biệt đó dẫn tới việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn cũng khác nhau, hiệu quả sử dụng cũng khác nhau.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI

2.1. Khái quát về Tổng công ty thương mại Hà Nội

2.1.1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của Tổng công ty thương mại Hà Nội

a. Thông tin chung về công ty

- Tên gọi đầy đủ: Tổng công ty thương mại Hà Nội
- Tên giao dịch: Hapro
- Mã số thuế: 0100101273
- Địa chỉ trụ sở chính: 38 - 40 Lê Thái Tổ - quận Hoàn Kiếm – TP. Hà Nội
- Địa chỉ trụ sở giao dịch: 11B Cát Linh - quận Đống Đa - TP. Hà Nội
- Hình thức sở hữu vốn: Vốn nhà nước
- Vốn điều lệ của Tổng công ty thương mại Hà Nội : 285 tỷ - vốn chủ sở hữu
- + Vốn Nhà nước thực có trên sổ sách kế toán được hạch toán tập trung tại công ty mẹ
- + Vốn điều lệ của Công ty TNHH Nhà nước một thành viên mà công ty mẹ - tổng công ty thương mại Hà Nội làm chủ sở hữu
- + Vốn nhà nước mà Công ty mẹ nắm giữ ở các Công ty cổ phần, Công ty liên doanh, liên kết với nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài.

b. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Ngày 14/08/1991 thành lập “ban đại diện phía Nam” (là tiền thân của Công ty SX - DV và XNK Nam Hà Nội - HAPROSIMEX SAIGON) thuộc liên hiệp SX - DV và XNK thủ công mỹ nghệ Hà Nội. Trong điều kiện không có vốn, không có cơ sở vật chất và một số ít cán bộ chưa có thị trường. Tháng 4 năm 1992 Ban đại diện được đổi tên thành “Chi nhánh SX - DV và XNK thủ công nghiệp” trực thuộc liên hiệp SX - DV và XNK thủ công mỹ nghệ Hà Nội, với tên giao dịch là Haprosimex Sài Gòn, có trụ sở tại 14 Lý Chiến Thẳng, Quận 3 - TP. Hồ Chí Minh.

Tháng 1/1999 thành lập công ty SX-DV và XNK Nam Hà Nội với tên giao dịch là Haprosimex Sài Gòn. Trên cơ sở sát nhập xí nghiệp phụ tùng xe đạp - xe máy Lê Ngọc Hân Hà Nội với chi nhánh SX - DV và XNK tiểu thủ công nghiệp, và trực thuộc liên hiệp SX - DV và XNK thủ công mỹ nghệ Hà Nội.

Ngày 12/12/2002 UBND thành phố Hà Nội ra quyết định số 6908/QĐ-UB sát nhập công ty dịch vụ ăn uống Bốn mùa và đổi thành Công ty SX - DV và XNK Nam Hà Nội trực thuộc Sở Thương mại Hà Nội với tên giao dịch là Haprosimex Sài Gòn.

Công ty SX - DV và XNK Nam Hà Nội là doanh nghiệp Nhà nước hạng 1 được thành lập từ năm 1991. Hệ thống tổ chức của Công ty gồm hai văn phòng tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh với 9 phòng, 5 Trung tâm kinh doanh và 1 Trung tâm Du lịch lữ hành; Công ty có 4 Xí nghiệp trực thuộc: XN Sắt Mỹ nghệ tại Ấp 1, xã An Phú – Bình Dương, XN Gốm Chu Đậu tại Nam Sách - Hải Dương, XN Toàn Thắng và XNLHCBTP Hà Nội tại Gia Lâm - Hà Nội. Trong đó XNLHCBTP Hà Nội có 4 XN thành viên. Hơn 750 CBCNV đang làm việc chính thức trong hệ thống tổ chức của Công ty.

Bên cạnh các XN trực thuộc Công ty còn là cổ đông sáng lập của 4 công ty cổ phần hoạt động trong các lĩnh vực sản xuất thực phẩm truyền thống, rượu vang, nước uống tinh khiết, mảnh trúc. Đặc biệt công ty được TP Hà Nội giao nhiệm vụ quản lý phân phối chi phối của Nhà nước tại các Công ty cổ phần SX-XNK Nam Hà Nội (Simex) và Công ty CP Sứ Bát Tràng (Hapro Bát Tràng).

Hơn 10 năm xây dựng và phát triển với sự cố gắng vượt bậc của tập thể CBCNV, công ty đã thu hồi được những kết quả đáng phấn khởi:

- Đối với thị trường nước ngoài. Công ty đã thiết lập được quan hệ bạn hàng tại 53 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp thế giới
- Kim ngạch XNK hàng năm tăng từ 25% đến 35%. Sáu tháng đầu năm 2013 đạt 272 tỷ đồng, bằng 23 triệu USD, bằng 190% so với cùng kì năm 2012
- Đời sống vật chất và tinh thần người lao động không ngừng cải thiện

Với những thành tích đã đạt được trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, đoàn kết xây dựng công ty phát triển liên tục nhiều năm liền. Công ty đã được Chính phủ, Bộ thương mại và UBND thành phố đánh giá cao và được tặng thưởng:

- + Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ về thành tích xuất sắc 3 năm 1999-2001
- + Cờ thi đua của Chính phủ và cờ thi đua đơn vị xuất sắc dẫn đầu khối XNK của TP Hà Nội
- + Bằng khen của Bộ thương mại về công tác XK (Công ty là một trong ba đơn vị đạt mức thưởng cao nhất trong cả nước là 30 triệu đồng năm 2001)
- + Đảng bộ Công đoàn đạt danh hiệu tổ chức cơ sở vững mạnh xuất sắc. Công đoàn được tặng cờ thi đua của Liên đoàn Lao động TP Hà Nội
- + Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh của công ty là đơn vị hoạt động tốt trong công tác đoàn và phong trào thanh niên

Thành công của những năm qua là bài học quý cho công tác hoạch định chiến lược và mục tiêu phát triển của Công ty trong thời gian tới. Để đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững, toàn diện và liên tục Công ty đã xây dựng 3 chương trình phát triển cho giai đoạn tiếp theo là : “XUẤT KHẨU – TẠO NGUỒN HÀNG – PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TRONG NƯỚC”

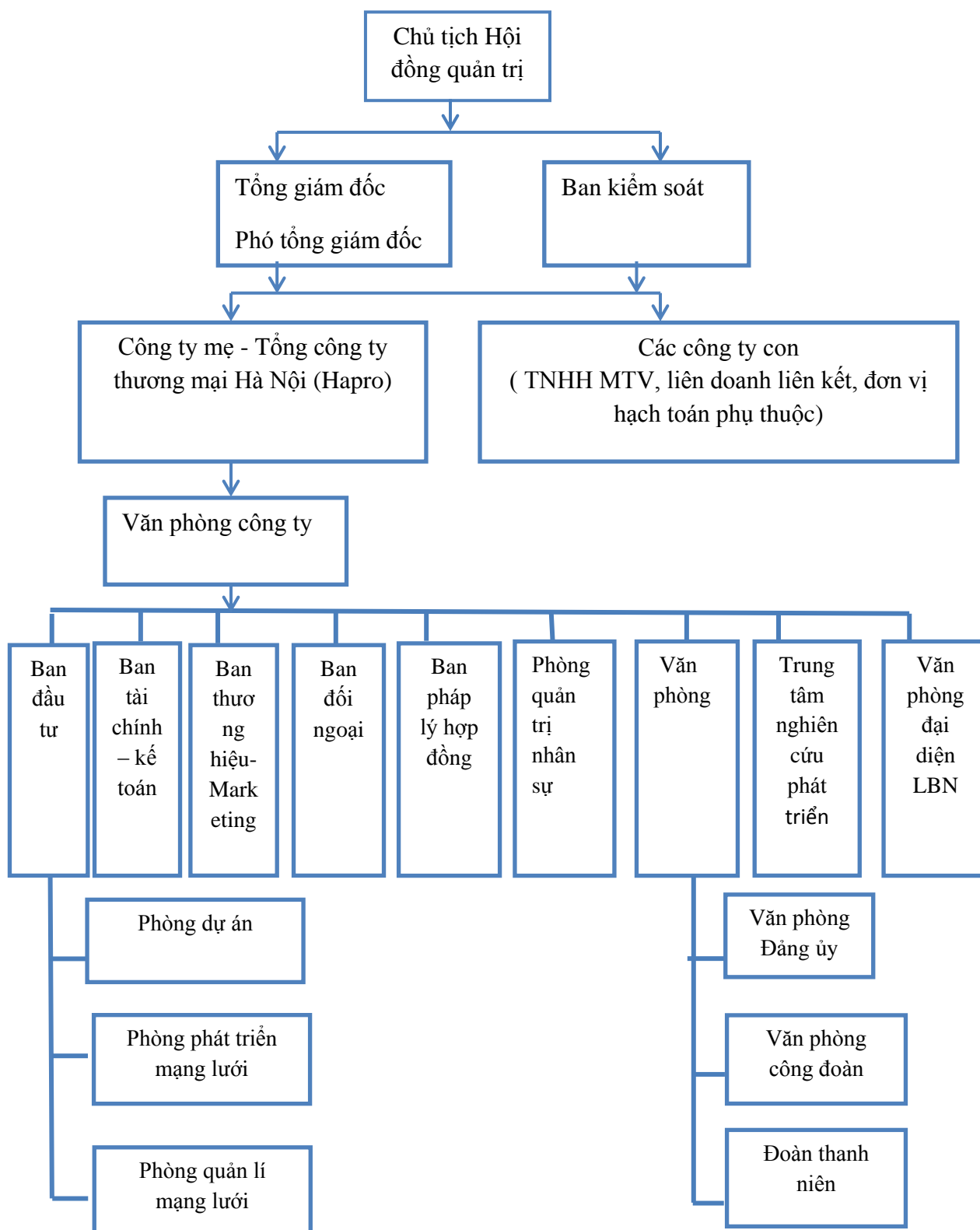
2.1.2. Lĩnh vực kinh doanh

Tổng Công ty Thương mại Hà Nội hoạt động trong các lĩnh vực:

- Bán buôn thực phẩm, đồ uống, máy móc thiết bị và phụ tùng máy móc gồm: Máy móc thiết bị vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị khác), bán buôn máy móc thiết bị, phụ tùng máy dệt may da giày, thiết bị máy văn phòng. Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc láo, thiết bị linh kiện điện tử viễn thông;
- Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc láo;
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ vải, len, sợi, chỉ khâu, hàng dệt khác, đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong ngành xây dựng trong các cửa hàng. Bán lẻ các dụng cụ thể dục thể thao. Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép;
- Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản;
- Sản xuất rượu vang, đồ uống không cồn, nước khoáng, các loại bánh từ bột, sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn
- Dịch vụ đồ uống, chế biến bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt, chế biến bảo quản rau quả; sản xuất mỳ ống, mỳ sợi và sản phẩm tương tự;
- Kinh doanh nhà hàng và các dịch vụ phục vụ ăn uống lưu động
- Tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, quảng cáo, hội chợ triển lãm thương mại trong và ngoài nước nhằm phát triển và nâng cao hiệu quả, vị thế của thương mại thủ đô
- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản, sản xuất giày dép, giường, dịch vụ lưu trú ngắn ngày, vận tải hàng hóa đường thủy nội địa
- Kinh doanh bất động sản, tư vấn, môi giới bất động sản, kinh doanh hàng miễn thuế, xuất nhập khẩu các mặt hàng mà công ty kinh doanh

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty thương mại Hà Nội

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Tổng công ty thương mại Hà Nội



(Nguồn: Phòng quản trị nhân sự)

2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ

Công ty mẹ

Chịu trách nhiệm quản lý chung, thống nhất toàn bộ các lĩnh vực kinh doanh của toàn Tổng công ty, thực hiện chức năng quản lý điều hành Tổng công ty, đầu tư tài chính và trực tiếp thực hiện một số hoạt động kinh doanh chủ lực. Bộ máy tổ chức công ty mẹ được chia thành Ban lãnh đạo và các phòng ban chuyên môn, cụ thể như sau:

- Chủ tịch Tổng công ty: là người đứng đầu công ty, là người chịu trách nhiệm chung về chiến lược kinh doanh, đưa ra quyết định chủ yếu trong kinh doanh và chỉ đạo hoạt động của các phòng ban. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ sở hữu công ty về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao theo quy định của pháp luật.

- Tổng giám đốc: Là người điều hành hoạt động các lĩnh vực công tác và chịu trách nhiệm hội đồng quản trị về việc thực hiện các nhiệm vụ được giao. Thẩm định báo cáo tài chính, báo cáo kết quả kinh doanh và các báo cáo khác trước khi trình Chủ sở hữu công ty

- Phó tổng giám đốc: Giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý điều hành các hoạt động của công ty theo sự phân công và chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị, tổng giám đốc và pháp luật.

- Các phòng ban chức năng: các phòng này chịu trách nhiệm trực tiếp trước phó tổng giám đốc, thực hiện các công việc về hành chính sự nghiệp như tổ chức, kế toán, nhân sự, kiểm tra, thanh tra,... thực hiện các công việc thuộc lĩnh vực chuyên môn của mình, hỗ trợ quá trình điều hành, ra quyết định của Tổng giám đốc và phó tổng giám đốc, đồng thời có nhiệm vụ phối hợp với các phòng ban khác trong toàn Tổng công ty thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công ty con

Các công ty con thuộc tập đoàn được tổ chức đa dạng, gồm có 3 nhóm chính:

- Khối các đơn vị hạch toán phụ thuộc: Bao gồm các chi nhánh của Tổng công ty tại các địa phương, thực hiện các chức năng kinh doanh do Tổng công ty giao phó. Các chi nhánh này chịu sự ảnh hưởng trực tiếp của Tổng công ty, thực hiện các kế hoạch kinh doanh, chức năng mà công ty giao cho.

- Khối công ty TNHH MTV: Các công ty này tự thực hiện kinh doanh dựa trên kế hoạch phối hợp kinh doanh do Tổng công ty đề ra đầu năm. Cuối năm gộp lợi nhuận lên Tổng công ty.

- Khối công ty liên doanh liên kết: Với các công ty này, Tổng công ty cũng góp vốn hay hợp tác liên kết để thực hiện các dự án lớn, trong thời gian dài.

2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2011- 2013

Kết quả kinh doanh của công ty chính là bộ mặt của công ty, nó phản ánh thực tế việc kinh doanh của công ty và đây là một phần không thể thiếu khi nghiệp khi nghiên cứu về bất kỳ một vấn đề gì của doanh nghiệp.

Bảng 1.1. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012 so với 2011		2013 so với 2012	
				Số tiền	%	Số tiền	%
A	(1)	(2)	(3)	(2) - (1)		(3) - (2)	
Doanh thu bán hàng	2.785.615	2.295.179	2.905.948	-490.436	-17,61	610.769	26,61
Cac khoản giảm trừ	548	956	2.413	408	74,42	1.456	152,25
Doanh thu thuần	2.785.067	2.294.223	2.903.535	-490.844	-17,62	609.313	26,56
Giá vốn hàng bán	2.584.258	2.081.699	2.676.552	-502.559	-19,45	594.852	28,58
Lợi nhuận gộp	200.808	212.523	226.984	11.715	5,83	14.460	6,80
Doanh thu hoạt động tài chính	108.453	90.771	97.204	-17.681	-16,30	6.433	7,09
Chi phí tài chính	91.527	84.688	101.224	-6.839	-7,47	16.536	19,53
Trong đó: Chi phí lãi vay	84.552	82.758	97.622	-1.794	-2,12	14.864	17,96
Chi phí bán hàng	150.418	144.358	146.541	-6.060	-4,03	2.183	1,51
Chi phí quản lý DN	66.961	70.357	71.881	3.396	5,07	1.524	2,17
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	355	3.892	4.361	3.537	997,22	469	12,06
Thu nhập khác	15.931	12.919	8.694	-3.013	-18,91	-4.225	-32,71
Chi phí khác	9.265	9.983	5.706	718	7,75	-4.277	-42,84
Lợi nhuận khác	6.666	2.936	2.987	-3.731	-55,96	51	1,75
Tổng LN kế toán trước thuế	7.021	6.828	7.349	-193	-2,75	521	7,63
Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	152	241	152	0,00	89	58,69
Lợi nhuận sau thuế TNDN	7.021	6.676	7.106	-345	-4,92	430	6,45

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

**Bảng 2.2. Bảng báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 – 2013
dạng so sánh dọc (báo cáo đồng quy mô)**

Đơn vị tính: %

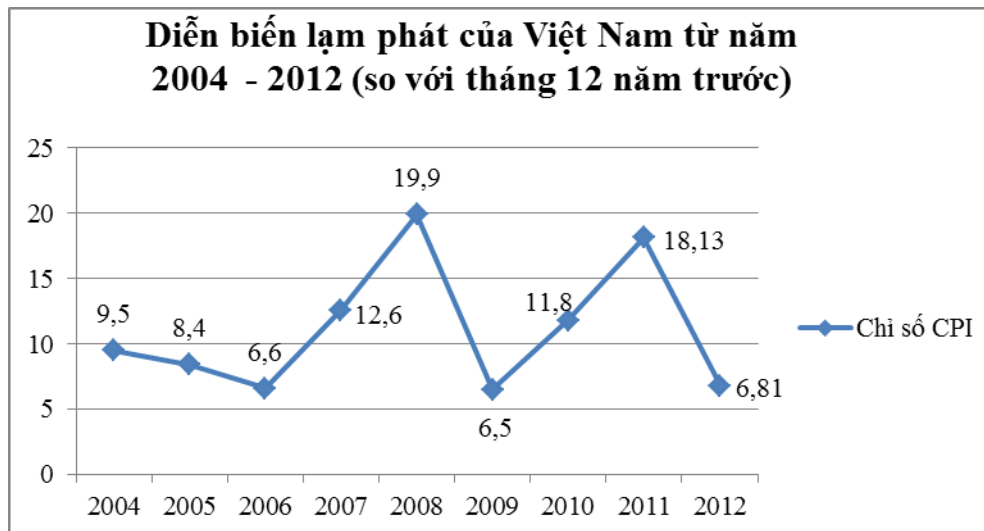
Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh thu bán hàng	100	100	100
Cac khoản giảm trừ	0,02	0,04	0,08
Doanh thu thuần	99,98	99,96	99,92
Giá vốn hàng bán	92,77	90,7	92,11
Lợi nhuận gộp	7,21	9,26	7,81
Doanh thu hoạt động tài chính	3,89	3,95	3,35
Chi phí tài chính	3,29	3,69	3,48
Trong đó: Chi phí lãi vay	3,04	3,61	3,36
Chi phí bán hàng	5,4	6,29	5,04
Chi phí quản lý DN	2,4	3,07	2,47
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	0,01	0,17	0,15
Thu nhập khác	0,57	0,56	0,3
Chi phí khác	0,33	0,43	0,2
Lợi nhuận khác	0,24	0,13	0,1
Tổng LN kế toán trước thuế	0,25	0,3	0,25
Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0,01	0,01
Lợi nhuận sau thuế TNDN	0,25	0,29	0,24

(Nguồn: Số liệu tính toán từ báo cáo kết quả kinh doanh)

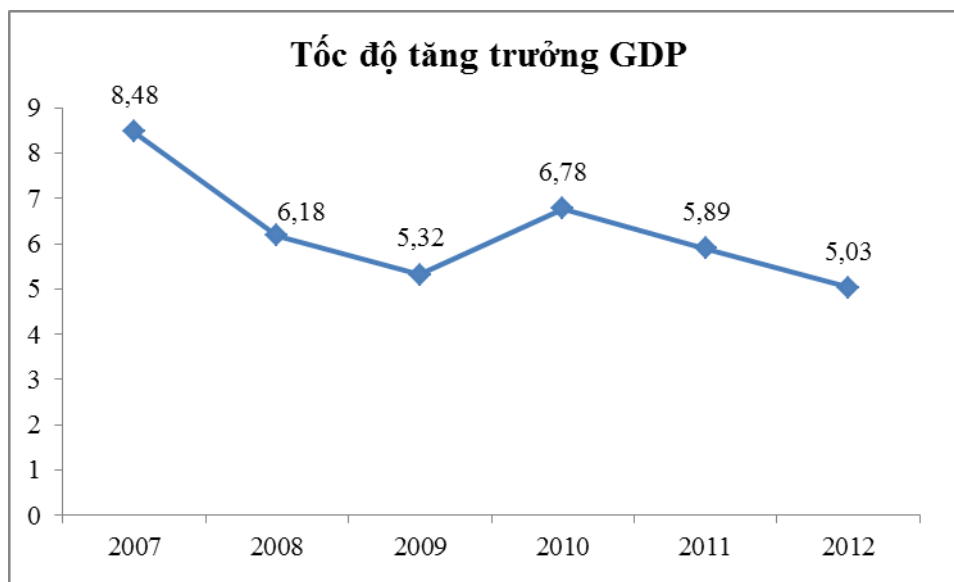
Kết quả tình hình kinh doanh được thể hiện trong các báo cáo tài chính đã được cơ quan kiểm toán độc lập chứng minh tính chân thực.

Qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011 - 2013, có thể thấy kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh có chiều hướng không ổn định. Điều đó thể hiện qua doanh thu, lợi nhuận trong năm 2012 giảm so với năm 2011 nhưng đến năm 2013 lại tăng so với năm 2012.

Biểu đồ 2.1. Diễn biến lạm phát của Việt Nam từ năm 2004 - 2012



Biểu đồ 2.2. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2007 - 2013



Doanh thu thuần

Doanh thu thuần năm 2012 là 2.294.223 triệu đồng giảm 490.844 triệu đồng so với năm 2011, tương ứng giảm 17,62% so với năm 2011. Giai đoạn 2011-2013 là giai đoạn mà kinh tế Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng từ của khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tăng trưởng chững lại và có xu hướng giảm, trong khi đó lạm phát lại tăng nhanh (năm 2011 ở mức cao nhất trong một thập kỉ, mức 18.13%). Để giảm lạm phát, năm 2012, ngân hàng nhà nước bắt buộc sử dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, điều này đẩy lãi suất tăng cao, khó khăn cho doanh nghiệp trong việc vay vốn, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Tổng công ty thương mại Hà Nội nói riêng. Bên cạnh đó, nền kinh tế khó khăn, tổng cầu suy giảm, nhu cầu tiêu

dùng giảm sút trong khi tỷ trọng doanh thu của doanh nghiệp chủ yếu là cung cấp hàng hóa bán lẻ, dẫn đến doanh thu doanh nghiệp giảm .

Doanh thu thuần năm 2013 là 2.903.535 triệu đồng tăng 609.313 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng tăng 26,56%. Điều này có thể lí giải là do trong năm 2013, công ty đã khai trương chi nhánh Tổng công ty thương mại Hà Nội tại tỉnh Đồng Tháp để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động xuất khẩu và phân phối, tiêu thụ thị trường trong nước các mặt hàng nông sản đặc biệt là gạo, điều này dẫn đến sự gia tăng về doanh thu. Tăng doanh thu sẽ làm tăng lượng vốn lưu động của doanh nghiệp, doanh nghiệp sẽ giảm bớt được khoản vay bên ngoài để kinh doanh. Doanh thu tăng lên là điều kiện để doanh nghiệp thu hồi vốn, bù đắp các khoản chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh.

Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán trong giai đoạn 2011 - 2013 có sự tăng giảm không đều do sự tăng giảm không đều của doanh thu thuần. Năm 2011, giá vốn hàng bán đạt 2.584.258 triệu đồng. Sang năm 2012, giá vốn hàng bán giảm 502.559 triệu đồng còn 2.081.699 triệu đồng trong khi doanh thu thuần giảm ít hơn, đạt 2.294.223 triệu đồng, tức giảm 490.844 triệu đồng so với năm 2011. Có thể thấy doanh thu năm 2012 của công ty đã giảm nhưng giá vốn hàng bán còn giảm nhanh hơn (tỷ trọng giá vốn hàng bán trong tổng doanh thu bán hàng giảm từ 92,77% xuống còn 90,7% trên tổng doanh thu) dẫn đến lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều tăng (lợi nhuận gộp tăng 11.715 triệu đồng và lợi nhuận thuần tăng 3.537 triệu đồng). Nguyên nhân chính của việc tăng lợi nhuận này là do doanh nghiệp thay đổi cơ cấu sản phẩm kinh doanh, đầu tư sang cung cấp dịch vụ với tỉ suất sinh lời cao hơn.

Năm 2013 có sự gia tăng trong giá vốn hàng bán so với năm 2012 do sự gia tăng của doanh thu thuần và đạt giá trị cao nhất trong giai đoạn 2011 – 2013 ở mức 2.676.552 triệu đồng tăng 28,58% so với năm 2012. Doanh thu thuần trong năm này cũng tăng nên khiến cho lợi nhuận gộp trong năm này tăng lên cao hơn so với năm 2012 là 14.460 triệu đồng (tương ứng tăng 6,8%). Đây là một nỗ lực đáng khen ngợi đối với doanh nghiệp do chính sách bán hàng tốt và sử dụng chi phí sản xuất kinh doanh hợp lí.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Năm 2011 công ty không phải đóng thuế TNDN do công ty được miễn thuế đối với thu nhập từ cổ tức đã được khấu trừ thuế TNDN ở khâu trước. Nhưng đến năm 2012 công ty có thu nhập từ đầu tư bất động sản tại nhiều tỉnh thành để đầu tư xây dựng các nhà máy và siêu thị nên chi phí thuế TNDN đã tăng 152 triệu so với năm 2011.

Số thuế mà công ty nộp vào Ngân sách Nhà nước năm 2013 tăng 89 triệu đồng, tương đương tăng 58,89% so với năm 2012. Chi phí thuế thu nhập hiện hành tăng là do công ty có doanh thu năm 2013 tăng so với năm 2012, nên công ty đã phải đóng nhiều thuế hơn. Có thể thấy, công ty kinh doanh thu được lợi nhuận cao nhưng lại đóng góp vào ngân sách nhà nước không nhiều. Đây là điều mà công ty cần phải lưu ý bởi khi công ty đóng thuế tức là đã góp một phần quan trọng giúp nhà nước trong sự phát triển kinh tế, xã hội.

Lợi nhuận sau thuế TNDN

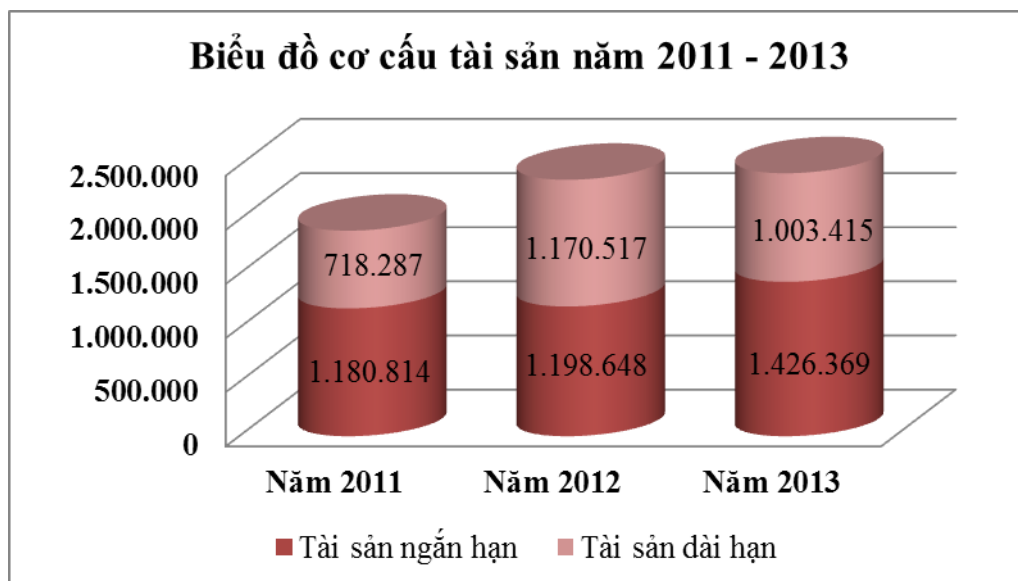
Năm 2012 lợi nhuận sau thuế của công ty là 6.676 triệu đồng, giảm 345 triệu đồng so với năm 2011 (tương ứng giảm 4,92%). Lợi nhuận sau thuế năm 2012 giảm là do doanh thu thuần giảm, ngoài ra mặc dù công ty đã tiết kiệm được thêm chi phí bán hàng và chi phí lãi vay nhưng vẫn thấp hơn sự gia tăng của chi phí quản lý cùng các chi phí khác (chi phí quản lý tăng 5,07% và chi phí khác tăng 7,75% so với năm 2011). Do vậy đã dẫn đến sự sụt giảm của lợi nhuận sau thuế năm 2012 và thấp nhất trong giai đoạn 2011 – 2013. Sang năm 2013 do tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn, lợi nhuận sau thuế TNDN tăng 430 triệu đồng (tương ứng tăng 6,45%) so với năm 2012. Sở dĩ lợi nhuận sau thuế năm 2013 tăng là do doanh thu thuần tăng một lượng từ 2.294.223 triệu đồng năm 2012 lên 2.903.535 triệu đồng (tương ứng tăng 26,56%) vào năm 2013. Điều này cho thấy bộ máy lãnh đạo của công ty đã có những bước cải thiện đáng kể trong công tác quản lý, góp phần thúc đẩy hiệu quả sản xuất kinh doanh, khẳng định sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

2.3. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội

2.3.1. Nội dung, kết cấu tài sản ngắn hạn

Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tài sản năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng



(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Biểu đồ cho thấy rõ tài sản ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng khá lớn và cả 3 năm đều lớn hơn tài sản dài hạn. Đây là một đặc trưng của công ty thương mại khi mà tài sản chủ yếu của doanh nghiệp là hàng hóa, tỉ trọng các sản phẩm sản xuất cũng ít, không cần phải đầu tư tài sản cố định nhiều. Do vậy, việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn có vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu chung của toàn công ty.

Việc huy động vốn đầy đủ kịp thời cho sản xuất kinh doanh là rất khó, nhưng làm thế nào để quản lý và sử dụng tài sản lưu động 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 TSNH, đó là việc phân bổ TSNH sao cho hợp lý. Mỗi một khoản mục sẽ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng TSNH của công ty, 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 TSNH khác nhau. Là một doanh nghiệp thương mại hoạt động trong ngành tiêu dùng, xuất nhập khẩu với lượng TSNH chiếm tỉ trọng lớn trong tổng vốn thì việc phân bổ TSNH của công ty dao cho hợp lý có ý nghĩa hết sức quan trọng, có tính quyết định tới hiệu quả sử dụng TSNH và hiệu quả kinh doanh của công ty. Ta có thể thấy được tình hình phân bổ và cơ cấu TSNH của công ty qua biểu đồ và bảng sau:

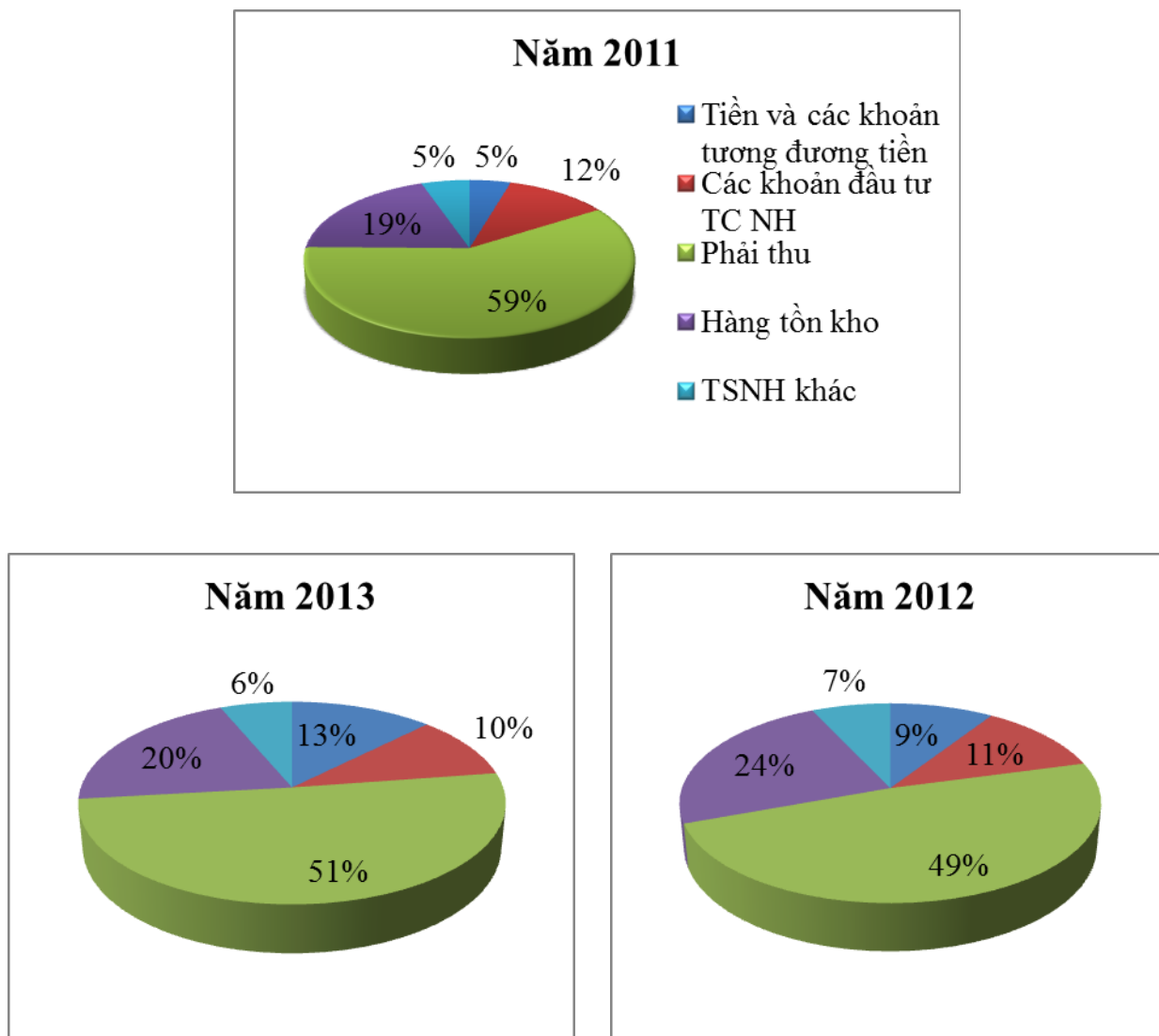
Bảng 2.3. Kết cấu tài sản ngắn hạn của công ty năm 2011 - 2013

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		2012 so với 2011		2013 so với 2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	54.188	4,59	110.483	9,22	178.615	12,52	56.296	103,89	68.131	61,67
Tiền	54.188	4,59	110.483	9,22	178.615	12,52	56.296	103,89	68.131	61,67
Các khoản tương đương tiền	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Các khoản đầu tư TC NH	135.312	11,46	138.710	11,57	144.291	10,12	3.398	2,51	5.581	4,02
Đầu tư ngắn hạn	135.312	11,46	138.710	11,57	144.291	10,12	3.398	2,51	5.581	4,02
III. Phải thu	698.811	59,18	582.570	48,60	721.245	50,57	-116.241	-16,63	138.675	23,80
1. Phải thu khách hàng	302.515	25,62	247.193	20,62	309.454	21,70	-55.322	-18,29	62.261	25,19
2. Trả trước cho người bán	185.260	15,69	226.930	18,93	285.631	20,03	41.670	22,49	58.701	25,87
3. Các khoản phải thu khác	222.389	18,83	119.690	9,99	137.355	9,63	-102.699	-46,18	17.665	14,76
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-11.353	-0,96	-11.243	-0,94	-11.194	-0,78	110	-0,97	49	-0,43
IV. Hàng tồn kho	229.133	19,40	283.095	23,62	291.940	20,47	53.961	23,55	8.846	3,12
1. Hàng tồn kho	-229.133	-19,40	283.095	23,62	291.940	20,47	512.228	-223,55	8.846	3,12
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
V. TSNH khác	63.371	5,37	83.790	6,99	90.277	6,33	20.419	32,22	6.488	7,74
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	2.289	0,19	859	0,07	1.078	0,08	-1.430	-62,48	220	25,58
2. Thuế GTGT được khấu trừ	32.067	2,72	47.233	3,94	63.789	4,47	15.166	47,29	16.555	35,05
3. Thuế và các khoản phải thu NN	8.488	0,72	7.681	0,64	3.004	0,21	-807	-9,51	-4.677	-60,88
4. TSNH khác	20.527	1,74	28.016	2,34	22.405	1,57	7.489	36,49	-5.611	-20,03
Tài sản ngắn hạn	1.180.814	100,00	1.198.648	100,00	1.426.369	100,00	17.834	1,51	227.721	19,00

(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Biểu đồ 2.4. So sánh cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty từ năm 2011 - 2013



(Nguồn: Số liệu tính toán từ bảng cân đối kế toán)

Qua các năm, cơ cấu tài sản ngắn hạn có biến động tuy không quá lớn nhưng cũng khá rõ rệt. Nhìn chung, khoản mục tài sản ngắn hạn chiếm tỉ trọng lớn nhất của doanh nghiệp là các khoản phải thu (gần 50 - gần 60% tổng tài sản ngắn hạn qua các năm), và tiếp đến là hàng tồn kho chiếm tỷ trọng cũng không nhỏ (20% tổng tổng tài sản ngắn hạn) năm 2013. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn cũng chiếm tỉ trọng khá trọng yếu (10 - 12%), tuy nhiên có xu hướng giảm dần qua các năm Trong khi đó tiền và tương đương tiền thì lại ngày càng chiếm tỉ trọng cao hơn (từ 5% năm 2011 tăng lên 13% năm 2013).

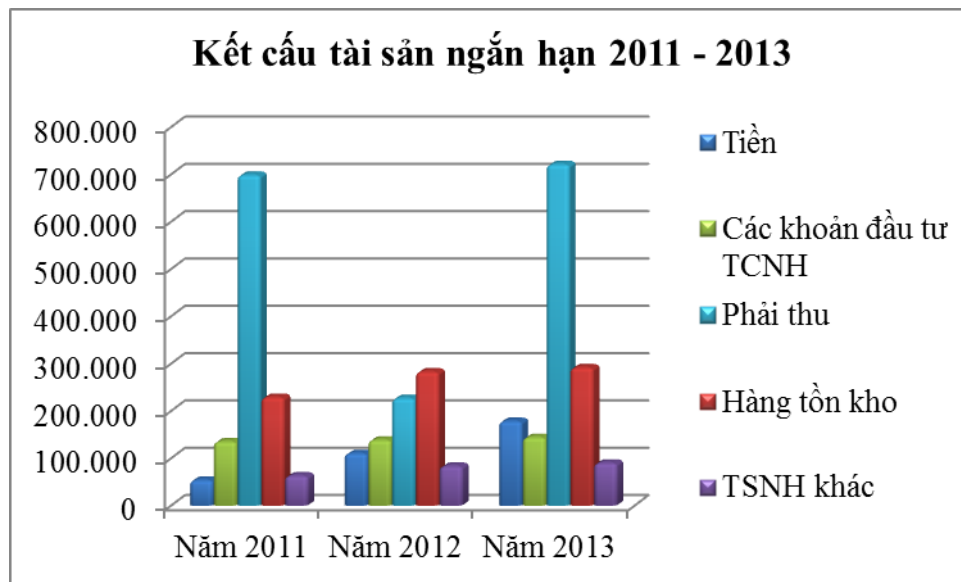
Nguyên nhân làm cho các khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản nói chung và trong tài sản lưu động nói riêng là do công ty hoạt động hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thương mại, nhập hàng về bán lẻ nên lượng hàng tồn kho chiếm tỉ trọng tương đối lớn. Bên cạnh đó, công ty có hình thức bán buôn cho các đại lý,

siêu thị,... Các siêu thị và đại lý thường thì sẽ không thể bán được hàng ngay mà có tiền thanh toán cho công ty, chính vì vậy thường nợ lại tiền hay chính là các khoản phải thu của công ty. Thêm nữa số hàng đem gửi bán chưa thu tiền thì cũng khiến doanh nghiệp tăng lượng hàng tồn kho trên sổ sách. Ngoài kinh doanh thương mại, Hapro có sản xuất, kì sản xuất hàng hóa lại không trùng với kì kế toán nên lượng hàng hóa ghi nhận là chi phí dở dang tương đối lớn.

Cụ thể sự biến động các loại tài sản ngắn hạn thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.5. Tốc độ tăng trưởng các loại tài sản ngắn hạn năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng



(Nguồn: Báo cáo tài chính)

Trong ba năm liên tiếp tổng tài sản ngắn hạn của Hapro đều tăng, vào năm 2011 là 1.180.814 triệu đồng; năm 2012 là 1.198.647 triệu đồng tăng 1,51% so với năm 2011; sang năm 2013 là 1.426.368 triệu đồng, tăng 19% so với năm 2011. Quy mô nguồn vốn của công ty gia tăng, những nhu cầu về tiền mặt đảm bảo thanh toán, dự trữ hàng hóa để bán, các khoản đầu tư ngắn hạn, hàng tồn kho tăng đã làm cho số tài sản ngắn hạn trên bảng cân đối kế toán lớn dần lên.

Năm 2013 tài sản ngắn hạn tăng một lượng khá lớn so với năm 2012 là 19%, trong khi năm 2012 chỉ tăng 1,51% so với năm 2011. Việc TSNH của công ty năm 2013 tăng một lượng khá lớn là do:

- Khoản tiền và tương đương tiền tăng:

Nếu như năm 2012 khoản tiền của công ty là 110.483 triệu đồng thì đến năm 2013 khoản tiền này đã tăng lên đến 178.614 triệu đồng, tức là tăng 68.131 triệu đồng (tương

ứng tăng 61,67%) và vượt xa so với lượng tiền năm 2011 chỉ có 54.187 triệu đồng. Nếu như năm 2011, các khoản tiền chỉ chiếm 5% và năm 2012 là 9% trong tổng TSNH thì con số này vào năm 2013 tăng lên đến 13% .

Bảng 2.4. Báo cáo lưu chuyển tiền thuần rút gọn của công ty 2011 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	1.193.119	1.525.128	1.633.401
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(36.689)	17.107	37.150
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(1.198.313)	(1.485.986)	(1.602.419)
Lưu chuyển tiền thuần trong kì	(41.883)	56.249	68.131

(Nguồn: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Dòng tiền thuần của doanh nghiệp nhìn chung qua các năm đều tăng, tuy nhiên tăng mạnh vào năm 2012 ở dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh trong khi phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho thấy doanh thu của doanh nghiệp giảm đồng thời phân tích bảng cân đối kế toán cho thấy khoản phải thu giảm mạnh. Điều này có thể giải thích là do năm 2012 doanh nghiệp đã siết chặt việc đòi nợ các khoản phải thu từ các siêu thị, đại lý, tiền thu về là tiền bán hàng của năm 2011 và của các kì trước. Bên cạnh đó tiền thu về còn do dòng tiền từ hoạt động đầu tư, chủ yếu là do công ty đã thu từ lãi vay, cổ tức, lợi nhuận không chia và đặc biệt thu tiền từ các khoản góp vốn vào các công ty khác, bán các công cụ nợ. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã chủ động điều chỉnh việc đầu tư của mình, thu hẹp đầu tư ngoài hoạt động chính để giảm thiểu tổn thất do khủng hoảng kinh tế. Mặt khác, đứng trước khủng hoảng kinh tế, công ty muốn tăng khoản mục này để tăng nguồn dự trữ, chủ động kịp thời đối phó với sự biến động của thị trường. Tuy nhiên, việc nắm giữ tiền mặt quá nhiều với xu hướng chiếm tỉ trọng trong tổng tài sản ngắn hạn ngày càng lớn sẽ không tốt cho doanh nghiệp, gây ứ đọng vốn, tổn chi phí quản lý cũng như chi phí cơ hội sử dụng đồng vốn.

- ***Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn:***

Có xu hướng tăng từ năm 2011 – 2013. Trong năm 2012, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty tăng 3.398 triệu đồng tương ứng tăng 2,51%, năm 2013 tiếp tục tăng 5.581 triệu đồng so với năm 2011, tương ứng tăng 4,02%. Tuy nhiên con số tuyệt đối tăng do nguyên nhân tổng nguồn vốn doanh nghiệp tăng dẫn đến tổng tài sản ngắn hạn tăng và các khoản mục tài sản ngắn hạn chứ không phải do doanh nghiệp mở rộng đầu tư tài chính thay vì bỏ vốn vào các khoản mục tài sản ngắn hạn khác. Tốc độ tăng của đầu tư tài chính ngắn hạn không nhanh bằng tốc độ tăng của các khoản mục khác dẫn đến tỉ trọng giảm dần như phần tổng quan so sánh cơ cấu đã phân tích, chiếm 12% tổng tài sản ngắn hạn 2011 giảm xuống còn 10% năm 2013. Song song với việc tỉ trọng tiền và tương đương tiền tăng trong khi tỉ trọng đầu tư tài chính ngắn hạn lại giảm cho thấy chính sách phân chia cơ cấu tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp còn chưa hợp lý, thay vì nắm giữ tiền mặt doanh nghiệp cần thiết phải tính toán và tăng đầu tư tài chính ngắn hạn hơn nữa, đây là đầu tư khá an toàn, tính thanh khoản cũng khá tốt mà lại sinh lời cao hơn.

- ***Các khoản phải thu ngắn hạn:***

Năm 2012 đạt 582.570 triệu đồng, giảm 116.240 triệu đồng so với năm 2011, tương ứng 16,63%. Nhưng đến năm 2013 khoản phải thu lại tăng 138.675 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng tăng 23,8%. Các khoản tăng chủ yếu là do:

+ Phải thu khách hàng: Năm 2012 phải thu khách hàng giảm 55.322 triệu đồng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp đã tích cực thu hồi công nợ, điều này là tốt vì làm tăng nguồn vốn của doanh nghiệp và làm giảm việc lệ thuộc vào tiền vay của ngân hàng. Đến năm 2013, phải thu khách hàng tăng trở lại (tăng 62.260 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng 25,19%), việc tăng này chủ yếu là do doanh thu năm 2013 tăng, doanh nghiệp bán được nhiều hàng hơn vì tỉ trọng cơ cấu khoản phải thu trong tổng số tài sản ngắn hạn chỉ tăng nhẹ. Đây là điều đáng ghi nhận, tuy nhiên công ty vẫn phải đặc biệt quan tâm trong việc thu hồi công nợ để tránh ứ đọng vốn quá nhiều ở khâu phải thu (thường xuyên chiếm tỉ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn).

+ Trả trước cho người bán: Từ năm 2011 đến 2013 có xu hướng tăng. Năm 2012 tăng 22,49% so với năm 2011 và 2013 tăng 25,87% so với 2012. Điều này thể hiện uy tín công ty đang có xu hướng giảm sút, mối quan hệ hợp tác của các công ty với các nhà cung cấp nguyên vật liệu đang có vấn đề, các bên hàng không tin tưởng lẫn nhau nên công ty luôn phải đặt trước tiền mua hàng.

- **Hàng tồn kho:**

Hàng tồn kho có tỉ trọng lớn thứ 2 trong tổng tài sản ngắn hạn có và có xu hướng tăng nhanh từ năm 2011 đến năm 2013. Năm 2011 hàng tồn kho là 229.133 triệu đồng thì đến năm 2012 tăng 23,55% lên 283.094 triệu đồng, năm 2013 hàng tồn kho cũng tăng 3,12% so với năm 2012 là 291.940 triệu đồng. Đây là chỉ tiêu mà doanh nghiệp cần quan tâm. Với lượng hàng tồn kho quá cao nếu không có biện pháp tiêu thụ sẽ gây ứ đọng vốn, khó khăn cho SXKD (sản xuất kinh doanh) trong điều kiện vốn có hạn. Số lượng hàng tồn kho chủ yếu là sản phẩm dở dang và hàng hóa.

Bảng 2.5. So sánh dọc về giá vốn hàng bán của công ty giai đoạn 2011 -2012

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Số liệu	Tỉ lệ	Số liệu	Tỉ lệ
Giá vốn của hàng đã bán	2.550.056	98,68%	2.017.727	96,93%
Giá vốn của thành phẩm đã bán	24.630	0,95%	5.902	0,28%
Giá bán của dịch vụ đã cung cấp	9.571	0,37%	58.068	2.79%
Tổng giá vốn hàng bán	2.584.257	100%	2.081.697	100%

(Nguồn: Thuyết minh báo cáo tài chính)

Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang ở mức lớn trong khi doanh nghiệp đang có xu hướng chuyển hướng cơ cấu sản xuất hàng hóa sang dịch vụ và thương mại nhiều hơn (xem bảng 2.3 – so sánh dọc về giá vốn). Bên cạnh đó con số về loại tài sản ngắn hạn này ở mức cao, chiếm tỉ trọng lớn trong hàng tồn kho và có xu hướng tăng cho thấy tốc độ sản xuất chậm, cần xem xét điều chỉnh.

2.3.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội

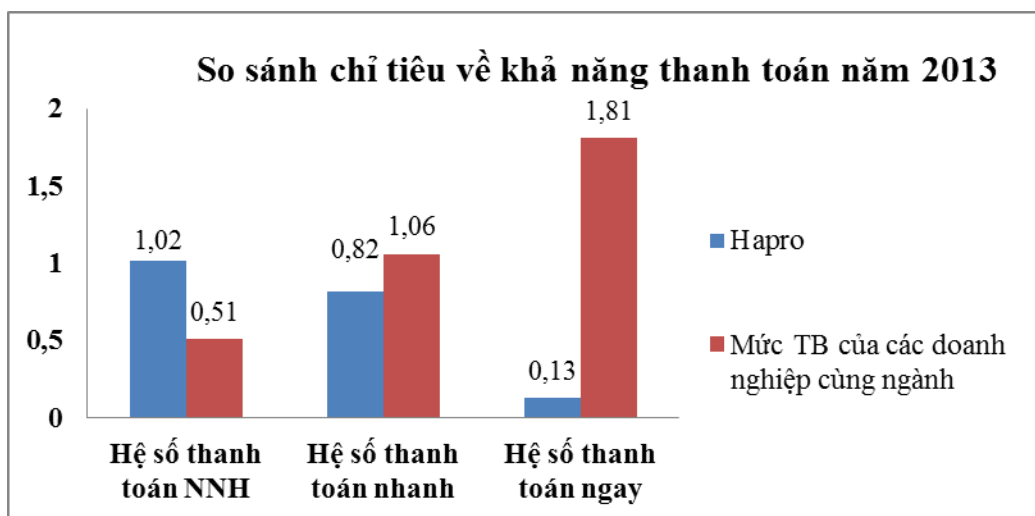
2.3.2.1. Phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 2.6. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tiền	Triệu đồng	54.187	110.483	178.614
Đầu tư tài chính ngắn hạn	Triệu đồng	135.311	138.709	144.291
Khoản phải thu	Triệu đồng	698.810	582.570	721.245
Hàng tồn kho	Triệu đồng	229.133	283.094	291.940
TSNH khác	Triệu đồng	63.370	83.789	90.277
Tài sản ngắn hạn	Triệu đồng	1.180.814	1.198.648	1.426.368
Nợ ngắn hạn	Triệu đồng	1.162.165	1.178.393	1.420.337
Hệ số thanh toán hiện hành	Lần	1,02	1,02	1,00
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,82	0,78	0,80
Hệ số thanh toán tiền mặt	Lần	0,05	0,09	0,13

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo tài chính)

Biểu đồ 2.6. So sánh các chỉ tiêu về khả năng thanh toán năm 2013



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

- Khả năng thanh toán hiện hành

Là công cụ đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, biểu thị sự cân bằng giữa TSNH và các khoản nợ ngắn hạn.

Qua bảng 2.6 ta thấy hệ số khả năng thanh toán hiện hành của công ty đều lớn hơn và bằng 1 chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ, tình hình doanh nghiệp khá khả quan. Năm 2011 khả năng thanh toán ngắn hạn là 1,02 lần giữ

nguyên đến năm 2012 sau đó giảm xuống còn 1,00 lần trong năm 2013. Nguyên nhân dẫn tới hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn giảm là do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn. Nhìn biểu đồ 2.5 có thể thấy trong năm 2013 hệ số thanh toán hiện hành của Hapro lớn hơn với các doanh nghiệp cùng ngành cho thấy tiềm lực trả nợ của công ty vẫn ở mức chấp nhận được.

- Khả năng thanh toán nhanh

Chỉ tiêu này giảm trong năm 2012 và tăng trong năm 2013. Năm 2011 hệ số này là 0,82 lần giảm xuống còn 0,78 lần trong năm 2012, tới năm 2013 tăng lên 0,8 lần. Hệ số này thấp hơn hẳn rất nhiều (2 lần) so với hệ số thanh toán nhanh của ngành, đây là điều đáng lo ngại. Khi kết hợp với việc nhìn nhận chỉ số thanh toán hiện hành ở trên, ta nhận thấy rõ công ty sử dụng chủ yếu nguồn trả nợ là hàng tồn kho. Hàng tồn kho chủ yếu của doanh nghiệp như đã phân tích không phải là thành phẩm hay hàng hóa mà lại là chi phí sản xuất dở dang, việc thanh khoản những tài sản này để trả nợ là điều rất khó, giá trị thanh khoản được sẽ bị giảm sút rất nhiều. Khả năng lớn là bán hết tài sản ngắn hạn đi chẳng nữa, doanh nghiệp cũng khó mà trả hết nợ ngắn hạn, thậm chí còn phải bán tài sản dài hạn để trả nợ. Công ty nên xem xét cơ cấu nguồn vốn, giảm mức vay nợ ngắn hạn để tránh rủi ro vỡ nợ trong tình huống xấu nhất.

- Khả năng thanh toán bằng tiền mặt

Công ty đang duy trì một hệ số khả năng thanh toán ngay rất thấp nhưng đang có xu hướng tăng lên, hệ số này ở năm 2011 là 0,05 lần, bước sang năm 2012 hệ số này tăng lên 0,09 lần và năm 2013 là 0,13 lần. Hệ số này nhỏ hơn rất nhiều so với trung bình ngành. Điều này là do tiền mặt và các khoản đầu tư tài chính của công ty chiếm tỷ trọng thấp trong tổng tài sản ngắn hạn. Doanh nghiệp đã có xu hướng gia tăng tỷ trọng tiền mặt để tăng khả năng thanh toán ngay nhưng đây không phải là cách hay, thay vì gia tăng tỷ trọng tiền mặt thì cần phải gia tăng tỷ trọng đầu tư tài chính ngắn hạn, kênh đầu tư an toàn lại cho sinh lời, khả năng thanh khoản vẫn tốt.

Tóm lại, qua những phân tích về tình hình khả năng thanh toán của công ty, ta có thể thấy công tác quản trị tiền và tương đương tiền đã có bước chuyển và có xu hướng tăng lên trong 3 năm 2011 – 2013 nhưng vẫn ở mức thấp so với trung bình ngành. Hệ số thanh toán nhanh và ngay ở mức thấp sẽ gây ra tình trạng căng thẳng về tài chính nếu các khoản đến hạn, từ đó ảnh hưởng tới uy tín của công ty. Nói chung trong năm 2013, hai chỉ số này đều tăng. Đây là dấu hiệu của sự gia tăng sử dụng đòn bẩy tài chính, tăng khả năng sinh lời cho vốn. Tuy nhiên việc gia tăng nợ ngắn hạn cần chậm lại, không nên quá lạm dụng vay nợ tránh tình trạng đẩy công ty vào tình trạng vỡ nợ. Thêm nữa, công ty vẫn cần

cải thiện công tác dự đoán mức dự trữ phù hợp để chủ động cho các khoản nợ đến hạn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

2.3.2.2. Phân tích các chỉ tiêu hoạt động

Bảng 2.7. Các chỉ tiêu hoạt động từ năm 2011 - 2013

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
DTT	Triệu đồng	2.785.066	2.294.222	2.903.535
GVHB	Triệu đồng	2.584.258	2.081.699	2.676.551
TSNH bình quân	Triệu đồng	1.079.085	172.915	241.827
HTK bình quân	Triệu đồng	181.623	256.114	287.517
KPT bình quân	Triệu đồng	651.300	640.690	651.908
Vòng quay KPT	Vòng	4,28	3,58	4,45
Kì thu tiền trung bình	Ngày	84	101	81
Vòng quay HTK	Vòng	14,23	8,13	9,31
Số ngày 1 vòng quay HTK	Ngày	25	44	39
Hiệu suất sử dụng TSNH	Lần	2,58	13,27	12,01

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo kết quả kinh doanh)

Bảng 2.8. So sánh các chỉ tiêu hoạt động năm 2011-2013

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012 so với 2011		Năm 2013 so với 2012	
		Số tiền	%	Số tiền	%
DTT	Triệu đồng	-490.844	-17,62	609.312	26,56
GVHB	Triệu đồng	-502.559	-19,45	594.852	28,58
TSNH bình quân	Triệu đồng	-906.170	-83,98	68.911	39,85
HTK bình quân	Triệu đồng	74.490	41,01	31.403	12,26
KPT bình quân	Triệu đồng	-10.609	-1,63	11.217	1,75
Vòng quay KPT	Vòng	-0,70	-16,26	0,87	24,38
Kì thu tiền trung bình	Ngày	17	19,42	-20	-19,60
Vòng quay HTK	Vòng	-6,10	-42,88	1,18	14,43
Số ngày 1 vòng quay HTK	Ngày	19	75,06	-5	-12,69
Hiệu suất sử dụng TSNH	Lần	10,69	414,07	-1,26	-9,51

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo kết quả kinh doanh)

- **Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn**

Dựa vào bảng ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty đang có chiều hướng tăng lên qua các năm và ở mức khá cao. Năm 2011 hiệu suất đạt 2,58 lần tương ứng với một đồng tài sản ngắn hạn tạo ra được 2,58 đồng doanh thu. Đến năm 2012 hiệu suất sử dụng TSNH tăng lên một cách vượt bậc so với năm 2011 gấp đến gần 6 lần, cụ thể năm 2012 tăng 13,27 đồng, năm 2013 có giảm 1 chút so với năm 2011 nhưng không đáng kể là 12,01 đồng doanh thu. Nguyên nhân khiến hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn tăng là do mức độ giảm của doanh thu thuần từ năm 2011 đến 2013 ít hơn so với mức độ giảm của tài sản ngắn hạn. Qua đó thể hiện xu hướng tăng giảm tài sản ngắn hạn so với doanh thu ở mức ổn định và có xu hướng tăng chậm hơn doanh thu, điều này là tốt vì chỉ cần ít tài sản ngắn hạn mà vẫn tạo ra được nhiều doanh thu, tiết kiệm được vốn cho doanh nghiệp.

- **Tốc độ thu hồi các khoản phải thu**

Vòng quay các khoản phải thu có xu hướng tăng giảm không đều qua các năm. Năm 2012 vòng quay các khoản phải thu là 3,58 vòng giảm 0,7 vòng so với năm 2011 tương ứng giảm 16% làm cho kỳ thu tiền trung bình tăng lên là 101 ngày (tăng 19%). Nguyên nhân là do năm 2012, doanh thu doanh nghiệp sụt giảm mạnh, khoản phải thu trung bình giảm nhưng tốc độ giảm chậm hơn so với doanh thu (thực chất là do khoản phải thu số dư cuối kì năm 2011 quá lớn dẫn đến sự sụt giảm khoản phải thu năm 2012). Năm 2013 vòng quay các khoản phải thu là 4,45 vòng tăng 0,87 vòng so với năm 2012, tương ứng với kỳ thu tiền trung bình giảm còn 81 ngày. Nguyên nhân là do doanh nghiệp bán được nhiều hàng hơn, doanh thu tăng, khoản phải thu cũng tăng nhưng không tăng nhanh bằng. Năm 2012 vòng quay khoản phải thu giảm là do cả doanh thu thuần lẫn khoản phải thu bình quân năm 2012 đều sụt giảm lần lượt là 17,62% và 1,63% so với năm 2011. Còn năm 2013 và đặc biệt là năm 2011, công tác quản lý các khoản phải thu của công ty còn chưa tốt. Có thể thấy vốn của công ty ứ đọng quá nhiều trong khâu thanh toán (tỉ trọng khoản phải thu trên tổng tài sản ngắn hạn luôn ở mức cao, trên dưới 50%) làm cho hiệu quả sử dụng vốn của công ty giảm, ảnh hưởng không tốt đến khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

- **Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho**

Ta thấy nếu như năm 2011 vòng quay hàng tồn kho là 14,23 vòng thì năm 2012 là 8,13 vòng giảm 6,1 vòng hay số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng 19 vòng dẫn đến hàng tồn kho luân chuyển chậm hơn. Nguyên nhân là do năm 2012 giá vốn hàng bán giảm 19,45% so với năm 2011. Hàng tồn kho bình quân năm 2012 tăng 41,01% so với

năm 2011. Như vậy, một sự thật rõ ràng là doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả ở năm 2012 dẫn đến hàng hóa tồn ứ, không bán được.

Năm 2013, tình hình khả quan hơn khi vòng quay hàng tồn kho lại tăng lên 14,53% so với năm 2012. Có được như vậy là do tốc độ tăng của hàng tồn kho bình quân (12,26%) chậm hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán (28,58%). Doanh nghiệp bán được hàng và giải quyết được lượng hàng tồn.

Tóm lại, tình hình quản lý và sử dụng hàng tồn kho của công ty vẫn còn nhiều bất cập cần phải giải quyết, năng lực hoạt động của hàng tồn kho bị giảm sút, hàng hóa bị ứ đọng ngày càng nhiều. Công ty cần có những biện pháp thúc đẩy bán hàng, quản lý hàng tồn kho đặc biệt là đẩy nhanh tiến độ sản xuất để chi phí sản xuất dở dang (chiếm tỉ trọng lớn trong khoản mục hàng tồn kho) giảm xuống.

2.3.2.3. Phân tích chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Bảng 2.9. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	7.021	6.675	7.106
TSNH bình quân	Triệu đồng	1.079	1.241.922	1.312.508
Hệ số sinh lời của TSNH	%	0,65	0,56	0,54

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản có xu hướng giảm, năm 2012 giảm 0,09% so với năm 2011, năm 2013 giảm 0,02% so với năm 2012. Lợi nhuận sau thuế mà một đồng tài sản ngắn hạn mang lại cho công ty rất thấp và đang có xu hướng giảm xuống. Có thể thấy hiệu quả sinh lời của tài sản từ năm 2011 đến 2013 của công ty đang ngày càng xấu đi. Điều này được giải thích là do tình hình sản xuất kinh doanh của công ty có xu hướng giảm trong năm 2012 làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty sụt giảm, sau đó năm 2013 lợi nhuận sau thuế lại tăng so với năm 2012 nhưng tốc độ tăng lợi nhuận của năm 2013 với 2012 không bằng tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn bình quân nên khiến cho hệ số sinh lời bị giảm sút.

2.3.3. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội

2.3.3.1. Chính sách quản lý tiền

Bảng 2.10. Tỷ trọng từng bộ phận trong Ngân quỹ

Đơn vị tính: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tiền mặt tại quỹ	6.281	11,59	7.229	6,54	9.569	5,36
2. Tiền gửi ngân hàng	47.577	87,80	96.937	87,74	166.681	93,32
3. Tiền đang chuyển	328	0,61	6.316	5,72	2.363	1,32
Tổng	54.187	100	110.483	100	178.614	100

(Nguồn: Bảng thuyết minh báo cáo tài chính)

Cơ cấu tiền mặt của công ty bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Qua bảng số liệu trên cho ta thấy doanh nghiệp dự trữ tiền mặt ngày càng tăng từ 54.187 triệu đồng năm 2011 đến 110.483 triệu đồng năm 2012, về giá trị tăng tuyệt đối có thể tính ra là 56.295 triệu đồng, tức là tăng 103,89%. Đến năm 2013 các con số ương ứng là 178.614 triệu đồng và tốc độ tăng là 61,67%. Như vậy, năm 2012 có sự tăng lên vượt bậc về ngân quỹ.

Các doanh nghiệp gửi tiền ngân hàng nhằm mục đích thu được khoản tiền lãi đồng thời phục vụ trong việc giao dịch với các khách hàng và các công ty khác. Nhìn vào cơ cấu ngân quỹ của công ty có thể thấy được trong ngân quỹ của công ty tiền gửi ngân hàng chiếm một tỉ trọng lớn hơn nhiều, công ty đã sử dụng cách này nhằm giảm một cách tối đa sự thiệt hại do việc dự trữ tiền mặt quá nhiều, công ty đã gửi tiền vào ngân hàng vừa đảm bảo khả năng sinh lời, an toàn và đồng thời vẫn tạo ra khả năng thanh toán cho doanh nghiệp.

Hiện nay công ty chưa áp dụng mô hình quản lý ngân quỹ cụ thể nào, chính sách quản lý ngân quỹ của công ty trong những năm qua chủ yếu dựa vào kinh nghiệm thực tế cho nên còn nhiều hạn chế.

Là một công ty kinh doanh trên nhiều lĩnh vực nên các quan hệ thanh toán hay các quan hệ với khách hàng của công ty rất đa dạng, phức tạp không chỉ giới hạn phạm vi trong nước mà còn mở rộng ra nước ngoài.

Việc quản lý khoản mục tiền của công ty rất phức tạp, phải theo dõi thường xuyên từ đó duy trì một lượng tiền phù hợp và đặc biệt là có một cơ cấu vốn bằng tiền hợp lý để đảm bảo khả năng thanh toán cho công ty, có như vậy mới đảm bảo an toàn đồng thời đảm bảo khả năng sinh lợi cho công ty.

- Chu kì thu tiền

Bảng 2.11. Chu kì thu tiền của TSNH 2011 - 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh thu thuần	2.785.066	2.294.222	2.903.535
Vòng quay KPT	0,39	0,08	0,08
Chu kì thu tiền(ngày)	84	101	81

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo kết quả kinh doanh)

Xem xét chu kì thu tiền ta thấy thời gian bình quân để thu hồi tiền hàng là khoảng 3 tháng. Đây là một khoảng thời gian khá dài. Tuy nhiên, vì Hapro là một doanh nghiệp sản xuất nên đây cũng không phải là một thời gian quá dài để sản xuất ra một hàng hóa.

2.3.3.2. Chính sách quản lý khoản phải thu

Bảng 2.12. Tỷ trọng các khoản mục trong khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Phải thu khách hàng	302.515	43,29	247.192	42,43	309.453	42,91
2. Trả trước cho người bán	185.259	26,51	226.930	38,95	285.630	39,60
3. Các khoản phải thu khác	222.388	31,82	119.689	20,55	137.354	19,04
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-11.353	-1,62	-11.243	-1,93	-11.194	-1,55
Tổng	698.810	100	582.570	100	721.245	100

(Nguồn: Số liệu tính được từ báo cáo kết quả kinh doanh)

Theo bảng trên cho thấy các khoản phải thu của công ty chủ yếu là phải thu từ khách hàng. Các khoản phải thu khách hàng cao là do sản phẩm, dịch vụ của công ty được bán trực tiếp cho các đối tác với hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc ghi nợ theo điều kiện của từng hợp đồng nhưng thường là ghi nợ. Đối với khách hàng khi mua hàng, dịch vụ trả tiền ngay hoặc thanh toán đúng hạn thì công ty áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán

theo tỷ lệ được ghi trong hợp đồng. Ngược lại, các khách hàng có nợ quá hạn hay nhiều lần thanh toán không đúng hạn thì công ty có thể ngưng cung cấp hàng.

Phải thu khách hàng chiếm một tỷ trọng khá lớn trên tổng các khoản phải thu và biến động thất thường. Năm 2011 phải thu khách hàng chiếm tỉ trọng cao nhất là 43,29% thì đến năm 2012 con số này giảm còn 0,86% còn 42,43%, nhưng tới năm 2013 lại tăng không đáng kể và chiếm 42,91%. Điều này cho thấy vốn của công ty bị chiếm dụng chủ yếu bởi khách hàng (chủ yếu là các đại lý và siêu thị). Mặc dù các khoản phải thu khách hàng có xu hướng giảm nhưng vẫn giữ ở một tỉ trọng khá cao, do vậy mà công ty cần phải có những chính sách quản lý khoản phải thu phù hợp bởi các khoản phải thu cao sẽ ảnh hưởng không tốt tới hoạt động của công ty, nó có thể đem lại rủi ro cho công ty trong trường hợp khó thu hồi lại những khoản phải thu đó.

Các khoản trả trước của người bán là các khoản công ty ứng tiền trước để đặt cọc cho mỗi phần giá trị của lô hàng hoặc một phần của hợp đồng nào đó để được hưởng lợi thế hoặc chiết khấu cao khi nhận hàng. Cho dù được hưởng những ưu đãi như thế nào, công ty cũng nên cân nhắc việc ứng tiền trước khi mua hàng vì như vậy sẽ bị chiếm dụng vốn vì đối tác nhận được tiền trước khi mua hàng. Năm 2011 tỷ trọng là 26,51%, một tỷ trọng khá lớn, tỷ trọng này tăng lên 38,95% trong năm 2012. Năm 2013 tỷ trọng là 39,6% tăng 13,09% so với năm 2011 và 0,65% so với năm 2012.

Các khoản phải thu khác chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong bảng cân đối kế toán của công ty, cụ thể năm 2011 là 31,82%, năm 2012 là 20,55%, năm 2013 tỷ trọng này tiếp tục giảm còn 19,04%.

Qua số liệu trên đây ta thấy tỷ lệ các khoản phải thu vẫn còn khá cao nhưng có xu hướng giảm từ năm 2011 - 2013, có thể thấy trong 3 năm công ty đã đẩy nhanh tiến trình thu hồi nợ tuy nhiên bên cạnh đó các nhà quản lý tài chính cần phải thực hiện việc phân tích, thẩm định khách hàng trước khi cấp tín dụng thương mại. Đây là một việc làm hết sức cần thiết tránh trường hợp cho những đối tượng khách hàng vay mà không có khả năng chi trả.

Để quản lý và sử dụng hiệu quả các khoản phải thu thì điều quan tâm trước tiên của các nhà quản trị doanh nghiệp là phải quản lý chặt khoản phải thu khách hàng, có nghĩa là phải đưa ra chính sách tín dụng thương mại và thu hồi nợ hợp lý để kích thích khách hàng thanh toán nhanh, tránh bị chiếm dụng vốn. Mặt khác, công ty cũng nên cân nhắc việc trả tiền trước cho người bán, cũng như nhanh chóng làm thủ tục để xin hoàn thuế và quản lý chặt các khoản phải thu khác.

2.3.3.3. Chính sách quản lý hàng tồn kho

Tổng công ty thương mại Hà Nội là công ty chủ yếu sản xuất theo đơn đặt hàng. Sau khi thỏa thuận và đi đến ký kết hợp đồng với các đối tác thì công ty mới tiến hành sản xuất. Để sản xuất một lô sản phẩm theo đơn đặt hàng, phòng kỹ thuật sẽ xác định mức nguyên vật liệu cho từng sản phẩm và cho cả lô hàng. Sau đó mới phát lệnh nhập nguyên vật liệu vào. Khi đã có đủ lượng nguyên vật liệu cần thiết cho sản xuất thì lúc đó mới phát lệnh sản xuất kèm theo lệnh cấp phát vật tư. Vật tư còn thừa sẽ được tận dụng để sản xuất những hàng hóa phục vụ tại các siêu thị và cửa hàng của Hapro. Như vậy, có thể thấy quá trình tổ chức sản xuất diễn ra hết sức chặt chẽ, nguyên vật liệu được tiết kiệm và sử dụng tối đa.

Bảng 2.13. Tỷ trọng hàng tồn kho từ năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nguyên liệu, vật liệu	6.101	2,66	6.236	2,20	3.643	1,25
2. Công cụ, dụng cụ	455	0,20	32	0,01	30	0,01
3. Chi phí SXKD dở dang	46.350	20,23	136.065	48,06	132	45,51
4. Thành phẩm	3.157	1,38	1.061	0,37	187	0,06
5. Hàng hóa tồn kho	172.830	75,43	116.392	41,11	153.975	52,75
6. Hàng gửi đi bán	238	0,10	184	0,07	194	0,07
7. Hàng hóa bất động sản	0	0	23.121	8,17	1.019.	0,35
Tổng	229.133	100	283.094	100	291.904	100

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

Bảng 2.14. So sánh cơ cấu của các mục của hàng tồn kho

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012 với 2011		Năm 2013 với 2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Hàng mua đang đi trên đường	0	0	0	0
2. Nguyên liệu, vật liệu	134	2,21	-2.593	-41,58
3. Công cụ, dụng cụ	-422	-92,82	-2.	-6,79
4. Chi phí SXKD dở dang	89.715	193,56	-3.212	-2,36

5. Thành phẩm	-2.096	-66,39	-873	-82,33
6. Hàng hóa tồn kho	-56.438	-32,66	37.583	32,29
7. Hàng gửi đi bán	-53	-22,51	10	5,52
8. Hàng hóa bất động sản	23.121	0,00	-22.102	-95,59
Tổng	53.961	23,55	8.809	3,11

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

Thông qua biểu đồ 2.4 và bảng 2.13 ta có thể thấy hàng tồn kho của công ty chiếm một tỷ trọng tương đối lớn chỉ sau các khoản phải thu, chiếm tới 19% ở năm 2011, 24% ở năm 2012 và 20% năm 2013. Trong đó, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hàng tồn kho là hàng hóa tồn kho, chiếm 75,43% ở năm 2011, 41,11% ở năm 2012 và 52,75% năm 2013. Chỉ có khoản mục Thành phẩm là giảm dần đều từ năm 2011 – 2013, năm 2012 giảm 2.096 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng giảm 66,39%, từ năm 2012 – 2013 giảm 873 triệu đồng, tương ứng là, tỷ lệ giảm 82,33%. Các khoản mục còn lại đều tăng giảm thất thường, trong đó khoản mục làm cho hàng tồn kho biến động nhiều nhất nhiều nhất là khoản mục chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, năm 2012 tăng tới 89.715 triệu đồng với mức tăng tương ứng là 193,56%, tuy nhiên đến năm 2013 lại giảm nhưng giảm không đáng kể là 2,36% so với năm 2012. Chính điều này đã góp phần làm cho tổng hàng tồn kho tăng mạnh từ năm 2011 đến 2012 với tỷ lệ 23,55% và từ 2012 đến 2013 tăng 3,11%. Việc hàng tồn kho tăng là dấu hiệu không tốt cho thấy công ty đang khó khăn về vấn đề tiêu thụ sản phẩm. Chính vì vậy, công ty cần phải khắc phục điều này trong thời gian tới vì khoản mục này vẫn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng TSNH.

2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội

2.4.1. Kết quả đạt được

- Thực trạng tài chính của công ty ba năm trở lại đây có thể đánh giá tương đối khả quan. Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng qua báo cáo kết quả kinh doanh thì lợi nhuận sau thuế của công ty trong cả ba năm đều dương, tiền thu được từ hoạt động kinh doanh ở báo cáo lưu chuyển cũng đều dương. Cơ cấu nguồn vốn cũng có sự thay đổi tích cực khi mà tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên trong tổng nguồn vốn, việc này giúp công ty chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn, đảm bảo an toàn về tài chính cho công ty.

- Khả năng thanh toán của công ty cần phải xem xét thêm vì vẫn còn ở mức thấp ở cả 3 chỉ số thanh toán hiện hành, nhanh và ngay. Đặc biệt là chỉ số thanh toán nhanh và ngay, công ty cần thay đổi cơ cấu tài sản ngắn hạn, giảm tỉ trọng hàng tồn kho, tiền và tương đương tiền mà thay vào đó là tăng tỉ trọng các khoản đầu tư ngắn hạn để vừa làm

cho chỉ số thanh toán tăng mà vẫn khiến cho lượng tiền mặt không bị để không một cách lãng phí.

- Công tác thu hồi các khoản nợ của công ty có xu hướng chuyển biến tốt dần lên, công ty không có các khoản nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn, thông qua số liệu trên bảng cân đối kế toán cả ba năm công ty không phải trích lập thêm dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi.

- Công ty đã thực hiện phân cấp quản lý vật tư, giao quyền chủ động cho cấp dưới trong việc mua sắm vật tư trên cơ sở đơn giá dự toán.

2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty còn có những mặt hạn chế nhất định như sau:

- Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty tuy tăng nhưng không đều và đang ở mức rất thấp, điều này được thể hiện thông qua một loạt các chỉ tiêu của công ty đang có chiều hướng xấu đi.

- Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn giảm dần qua các năm. Như vậy công ty không sử dụng và khai thác hết được tiềm năng của tài sản ngắn hạn mang lại. Việc mua sắm tài sản chưa thật sự tương xứng với hiệu quả mang lại của chúng. Ở đây chính là công tác quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn chưa hiệu quả.

- Vòng quay các khoản phải thu cũng có xu hướng tăng giảm không đều. Một phần là do chính sách tín dụng nới lỏng khiến khoản phải thu tăng lên nhưng chưa phù hợp với tình hình tài chính của công ty, một phần là do công tác thu hồi nợ chưa được hiệu quả. Do đó mà vốn của công ty bị khách hàng chiếm dụng ngày càng lớn gây khó khăn cho khả năng thanh toán của công ty.

- Công tác quản lý và sử dụng tiền mặt chưa thực sự hiệu quả gây ảnh hưởng lớn tới khả năng thanh toán nhanh. Điều này có thể gây căng thẳng tình hình tài chính công ty.

- Công tác quản lý hàng tồn kho chưa hiệu quả, xảy ra tình trạng thất thoát và thay thế nguyên vật liệu của một bộ phận cán bộ công nhân viên.

b. Nguyên nhân

- Nguyên nhân khách quan

- + Trong giai đoạn 2011 - 2013, nền kinh tế Việt Nam cũng như thế giới có những biến động khó lường đã tác động rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Thị trường tiêu thụ lúc này cũng giảm sút đáng kể do thu nhập giảm, thất nghiệp gia tăng cộng với lạm phát tăng. Để có thể tiếp tục tồn tại và làm ăn có lãi công ty đã phải áp dụng những chính sách tín dụng thương mại làm các khoản phải thu của công ty tăng.

+ Các chính sách của Nhà nước ban hành thực sự chưa hiệu quả như Nghị quyết số 22/NQ-CP của chính phủ về các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đặc biệt là tình hình các doanh nghiệp hiện rất thiếu vốn kinh doanh nhưng để tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng là vô cùng khó khăn. Mặc dù nhà nước đã có chính sách hỗ trợ lãi suất nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng có thể vay được nguồn đó. Dẫn tới tình trạng các doanh nghiệp không có vốn để sản xuất, xảy ra tình trạng nợ đọng nhiều.

+ Đặc thù hoạt động kinh doanh của công ty là sản xuất và cung cấp dịch vụ nên chịu ảnh hưởng rất lớn về thu nhập của người tiêu dùng. Nền kinh tế khó khăn nên thu nhập của người dân trong những năm gần đây có xu hướng giảm.

- *Nguyên nhân chủ quan*

+ 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 quản lý mang tính khoa học chưa cao, làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

+ Công tác quản trị tiền mặt chưa hợp lý, tiền của công ty chỉ tồn tại dưới dạng tiền và tương đương tiền. Công ty chưa áp dụng mô hình quản lý ngân quỹ cụ thể nào, chính sách quản lý ngân quỹ của công ty trong những năm qua chủ yếu dựa vào kinh nghiệm thực tế cho nên còn rất nhiều hạn chế.

+ Công tác quản trị các khoản phải thu cũng chưa hiệu quả. Công ty đang áp dụng chính sách bán chịu cho các khách hàng, công ty đã tăng mức tín dụng thương mại cũng như tăng thời gian bán chịu cho các khách hàng.

+ Công tác quản trị hàng tồn kho cũng chưa hợp lý. Việc quản trị nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất của các công ty con vẫn gặp khó khăn và chưa chặt chẽ. Công ty không theo dõi được giá trị nguyên, nhiên vật liệu không sử dụng hết mà hầu như chi phí thu mua nguyên, nhiên vật liệu theo nhu cầu phát sinh trong kỳ được hạch toán vào chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Trong quá trình sản xuất, kế toán không đề cập đến giá trị nguyên vật liệu còn thừa phải thu hồi nên gây lãng phí vật tư và không tiết kiệm được chi phí.

+ Hệ thống thông tin quản lý chưa đảm bảo yếu tố cập nhật thường xuyên, chưa đảm bảo tính hệ thống và chính xác. Hiện nay, phòng tài chính và phòng kế toán nhập làm một, các nghiệp vụ tài chính đều do các kế toán thực hiện mà họ lại không có chuyên môn sâu về lĩnh vực tài chính gây ra sự quá tải trong công việc và giảm chất lượng công tác tài chính. Có thể nói đây là nguyên nhân chính tác động tới việc sử dụng không hiệu quả các loại tài sản ngắn hạn.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI

3.1. Định hướng phát triển của Tổng công ty thương mại Hà Nội

Tài sản nói chung hay tài sản ngắn hạn nói riêng có vai trò rất quan trọng với mỗi doanh nghiệp. Do vậy, để khai thác quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn một cách hiệu quả luôn là một nhiệm vụ trọng tâm, một ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mỗi doanh nghiệp.

Để tiếp tục nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty, trong những năm tới công ty chủ trương phát triển theo những định hướng sau:

- Về kết quả kinh doanh: Cải thiện tình hình kinh doanh, để kết quả kinh doanh năm 2014 cao hơn năm 2013.

- Về sản phẩm: Nâng cao chất lượng sản phẩm, sản xuất theo đúng tiến độ, tìm nguồn cung cấp đầu vào giá rẻ để có thể hạ giá thành sản phẩm, tăng năng lực cạnh tranh với các doanh nghiệp trong ngành.

- Tiếp tục phát triển ngành nghề chủ lực, nông sản vẫn là ngành chủ đạo, chú trọng đầu tư tiếp thị các sản phẩm đem lại lợi nhuận cao cho công ty.

- Về quản lý: Tăng cường quản lý điều hành sản xuất, quản lý tài chính, quản lý nhân sự một cách chặt chẽ sát sao tránh tình trạng thất thoát, gây lãng phí. Đổi mới cách thức quản lý phù hợp với tình hình của công ty trong giai đoạn đổi mới. Tiếp tục rà soát toàn công ty, xây dựng đội ngũ cán bộ chỉ huy các cấp có trình độ chuyên môn, trình độ quản lý, đào tạo cán bộ công nhân viên nâng cao về tay nghề.

Trong năm 2014 tới công ty đã đề ra một số định hướng phát triển như sau:

- Kiên quyết cơ cấu lại 1 số ngành nghề, đầu mối kinh doanh, công năng sử dụng mạng lưới, cơ cấu lại vốn của các công ty cổ phần

- Tạo bước đột phá trong việc sử dụng nguồn nhân lực trên nguyên tắc khơi dậy tiềm năng cán bộ, tạo điều kiện cho các cán bộ đã qua đào tạo có cơ hội cọ sát với thực tiễn, mạnh dạn bố trí cán bộ có tiềm năng vào một số vị trí lãnh đạo, tiếp tục luân chuyển sắp xếp 1 số vị trí cán bộ.

- Xúc tiến thị trường mạnh mẽ, tạo nguồn hàng đặc sản từ các vùng miền, bám sát địa bàn dân cư theo khu vực, hình thành tổng đại lý cấp Tổng công ty tại các tỉnh phía bắc và khu vực miền Trung, tổ chức tiếp cận sâu khu vực Đông Âu, Asean, Châu Phi, Trung Đông nhằm mở rộng thị trường mới thúc đẩy một số mặt hàng có lợi thế của Tổng công ty.

Các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2014:

- Doanh thu: 3.193.888,5 triệu đồng (tăng 10% so với UTH năm 2013)
- Kim ngạch XNK: 345 triệu USD; KN XK: 235,2 triệu USD (tăng 8% so với UTH năm 2011); Kim ngạch NK: 109,8 triệu USD (tăng 5% so với UTH năm 2013).
- Lợi nhuận: 9333,23 triệu đồng (tăng 27% so với UTH năm 2013).
- Nộp NSNN: 277 triệu đồng (tăng 15% so với ước thực hiện năm 2013)
- Thu nhập bình quân người lao động: tăng 20% so với ước thực hiện năm 2013.
- Lao động kỹ thuật: 6.250.000 đồng/ người/ tháng

Ngoài ra công ty còn có một số định hướng mà công ty luôn hướng tới sau:

- Hướng tới một tập đoàn kinh tế đa ngành; có tiềm lực mạnh về tài chính và nguồn nhân lực.

- Định hướng trở thành một trong số những thương hiệu hàng đầu Việt Nam; có sức cạnh tranh cao với các tập đoàn kinh tế trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ.

- Phạm vi kinh doanh rộng trong nước, khu vực và quốc tế; đạt hiệu quả kinh tế cao.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội

Xuất phát từ việc đánh giá thuận lợi và khó khăn trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn, cùng với định hướng phát triển trong thời gian tới em xin trình bày một số giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội

3.2.1. Hoàn thiện chính sách quản lý tiền mặt

Hiện tại Tổng công ty thương mại Hà Nội chưa có chính sách quản lý tiền mặt cụ thể nào cũng như chưa lập kế hoạch sử dụng ngân quỹ cho dài hạn do đó còn nhiều hạn chế trong việc quản lý ngân quỹ của công ty. Để cho ngân quỹ được sử dụng hiệu quả hơn công ty nên:

- Lập kế hoạch thu chi để xác định nhu cầu chi tiêu và nguồn thu tiền tương ứng. Kế hoạch thu chi nên chi tiết cho từng ngày, tuần, tháng, quý và năm; kế hoạch thu chi càng chi tiết thì lượng tiền mặt được xác định có độ chính xác càng cao và nên có sự tham gia của các bộ phận, phòng ban liên quan để có độ khách quan cao. Mục đích của việc lập kế hoạch thu chi là nhằm cân đối khả năng chi trả, giảm các chi phí liên quan và làm tăng tình luân chuyển của tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đưa ra quy định quản lý ngân quỹ thống nhất cho toàn bộ công ty kết hợp với xây dựng một hệ thống thông tin liên lạc trực tuyến trong toàn công ty để nắm bắt thông tin về ngân quỹ kịp thời nhằm phục vụ cho công tác quản lý ngân quỹ hiệu quả hơn,

- Hoạt động kinh doanh của công ty diễn ra nhiều nơi nên việc xác định lượng tiền mặt tối ưu là rất khó khăn vì ở mỗi nơi có đặc thù riêng nên Tổng công ty thương mại Hà Nội có lượng tồn quỹ lớn và giao động phức tạp nên có thể áp dụng mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr để xác định lượng tiền cần thiết đáp ứng cho nhu cầu thanh toán của công ty.

Để lập được kế hoạch quản lý ngân quỹ cho kì kinh doanh tiếp theo, công ty cần thực hiện được những nội dung sau:

- Lập dự toán nhu cầu tiền của năm 2014:

Hoạt động diễn ra thường xuyên của Tổng công ty thương mại Hà Nội là phải chi trả rất nhiều cho các loại chi phí và khoản chi khác. Vì vậy, muốn lập được dự toán nhu cầu tiền chi có thể được thực hiện khi ta dự toán được tiền thu vào, chi ra khỏi ngân quỹ. Như vậy, ta phải dự toán được doanh thu, chi phí trong năm 2014, tức là phải lập được kế hoạch sản xuất kinh doanh của toàn công ty, từ đó sẽ có được bảng dự toán báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2014. Việc dự toán trước giúp công ty chủ động hơn và chuẩn bị kế hoạch chi trả. Thông qua công tác thống kê nhà quản lý tài chính có thể biết được có bao nhiêu loại chi, gồm những loại chi nào, tỉ lệ của loại chi đó, những loại chi nào có số lượng lớn và chiếm tỉ lệ lớn trong tổng chi. Đồng thời, ta sẽ lập dự báo các khoản thu ngân quỹ trên cơ sở xác định nguồn thu chủ yếu của công ty. Do mặt hàng kinh doanh của Tổng công ty thương mại Hà Nội chủ yếu là mặt hàng nông sản, thực phẩm, kinh doanh siêu thị, do vậy nguồn lợi nhuận thu được cho công ty chủ yếu là do kinh doanh các loại mặt hàng này.

- Xác định mức tồn quỹ tối ưu hoặc khoảng dao động của mức tồn quỹ

Việc xác định mức hay khoảng phụ thuộc nhiều vào sự chấp nhận rủi ro của nhà quản lý tài chính với tình hình hiện nay của công ty, thì công ty nên quản lý theo khoảng dao động của mức tồn quỹ vì thế không những tạo khả năng linh hoạt cho nhà quản lý. Tăng lợi nhuận giảm chi phí tìm nguồn tài trợ ngắn mà còn phù hợp với đặc điểm thu chi là số lượng lớn, bất thường.

Để xác định được mức dự trữ tiền theo thiết kế nhà quản lý cần:

+ Căn cứ vào mức tiền mặt bình quân trong một số kì gần nhất bằng cách dựa vào số dư tài khoản tiền (tiền mặt và tiền gửi ngân hàng) trong một vài tháng trước và tính bình quân. Số dư bình quân đó chưa hẳn là mức cân đối tiền hợp lý trong những kì trước. Do vậy, nhà quản lý cần tính toán và đánh giá các chỉ tiêu tài chính như khả năng thanh toán, tỉ suất lợi nhuận của các tháng đó.

+ Nhà quản lý phải xem xét việc mở rộng sản xuất kinh doanh trong thời gian tới qua việc đánh giá nhu cầu thị trường vì điều đó ảnh hưởng tới nhu cầu tiền.

+ Điều quan trọng là nhà quản lý tài chính luôn phải nắm bắt tình hình lãi suất cho vay, gửi tiền tại nhiều ngân hàng, lãi suất các công cụ đầu tư cũng như chi phí của các hình thức tài trợ ngắn hạn, chi phí giao dịch để tìm nguồn hay để đầu tư ngắn hạn...tức là phải nắm rõ cơ hội của việc giữ tiền trong ngân quỹ và chi phí giao dịch (chi phí để chuyển đổi giữa tiền nhàn rỗi và công cụ sinh lợi). Loại lãi suất nào và chi phí giao dịch nào cần quan tâm phụ thuộc vào những hình thức tài trợ hay sử dụng tiền nhàn rỗi mà công ty sẵn sàng áp dụng.

Sau khi tổng hợp nhiều yếu tố, nhà quản lý tài chính tính toán mức tiền theo thiết kế và khoảng dao động tiền như sau:

- Khoảng dao động bằng tiền mặt được xác định bằng công thức sau:

$$D = 3 * \sqrt[3]{\frac{3 * C_b * V_b}{4 * i}}$$

Trong đó:

- + D : Khoảng cách của giới hạn trên và giới hạn dưới của lượng tiền mặt dự trữ.
- + C_b : Chi phí của mỗi lần giao dịch mua bán chứng khoán
- + V_b : Phương sai của thu chi ngân quỹ

Phương sai của thu chi ngân quỹ được tính như sau:

- + Lấy số liệu thu chi của một vài tháng trước, đảm bảo số liệu đó phản ánh tình hình thu chi thường xuyên của doanh nghiệp
- + Phương sai được tính theo công thức:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (\bar{x}_1 - x)^2}{n}$$

Với:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$$

Trong đó: x_i là khoản phải thu (chi) thứ i ; $x_i < 0$ nếu đó là khoản chi; $x_i > 0$ nếu đó là khoản thu; i : Lãi suất.

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

Mức tiền theo thiết kế = Mức tiền mặt giới hạn dưới +

$$\frac{\text{Khoảng dao động tiền mặt}}{3}$$

Khi đó mức tiền tối ưu nằm giữa giới hạn trên và giới hạn dưới. Người ta thường thiết kế mức cân đối tiền ở khoảng 1/3 khoảng dao động tính từ mức tồn quỹ tối thiểu.

Công ty cũng không nên cứng nhắc trong việc xác định mức tồn quỹ tối ưu này mà có thể chọn một mức nào đó miễn là mức tiền đó phải nằm trong khoảng dao động. Đây chỉ là công thức để dựa vào đó, nhà quản lý tài chính xây dựng khoảng dao động tiền và mức cân đối tiền phù hợp dựa trên cơ sở đánh giá nhiều yếu tố.

3.2.2. Hoàn thiện chính sách quản lý hàng tồn kho

Hàng tồn kho là một loại tài sản dự trữ với mục đích đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra thường xuyên và liên tục. Tỷ trọng của hàng tồn kho lớn giúp công ty luôn chủ động trong việc cung ứng nguyên vật liệu, hàng hóa kịp thời cho kinh doanh nhưng nếu tỷ trọng quá lớn sẽ dễ bị dư thừa, ứ đọng và lãng phí; còn nếu dự trữ ít quá sẽ làm cho quá trình kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo. Lượng hàng tồn kho này gây ứ đọng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, để nâng cao hiệu quả sử dụng hàng tồn kho Tổng công ty thương mại Hà Nội nên:

Làm tốt công tác dự báo thị trường để xác định lượng hàng tồn kho phù hợp cho từng chủng loại nguyên vật liệu, hàng hóa nhằm cung ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh tránh trường hợp bị thiếu hụt hay thừa gây ra lãng phí. Công ty cần phải có kế hoạch mua sắm một cách hợp lý, trước khi cần tìm hiểu nhu cầu thị trường cần gì, số lượng nhiều hay ít từ đó nhập hàng cho phù hợp. Điều quan trọng là công ty xác định được loại hàng hóa, nguyên vật liệu, quy mô thời điểm mua sắm. Loại hàng cần mua sắm là loại hàng mà thị trường đang thiếu, vắng hoặc có nhu cầu bắt buộc. Như vậy, để tăng khả năng tiêu thụ hàng tồn kho, công ty cần chọn thời điểm nhập hàng là lúc nhu cầu ở thời kỳ phát triển và cung trong nước còn hạn chế.

- Quản lý tập trung dự trữ hàng tồn kho tại kho chính của công ty, tránh phân tán tại các cửa hàng, các xưởng sản xuất dẫn tới ứ đọng và lãng phí. Xây dựng cơ sở tồn kho hàng hóa cho các chi nhánh, các cửa hàng hợp lý. Đưa ra biện pháp quản lý hàng tồn kho phù hợp để tránh mất mát, lãng phí, mất phẩm chất dẫn đến làm thiệt hại hàng tồn kho.

- Các chi phí sản xuất kinh doanh dở dang phải được tập hợp kịp thời cho từng loại sản phẩm, nhanh chóng kết chuyển vào giá thành sản phẩm nếu chúng được sản xuất hoàn thành, rút ngắn thời gian nằm ở khâu sản phẩm dở dang và nhanh chóng đưa vào lưu thông, từ đó rút ngắn thời gian lưu kho.

- Lựa chọn nhà cung cấp uy tín có chính sách tín dụng thương mại và chính sách chiết khấu thanh toán cao nhằm ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào và có thể tận dụng được vốn của họ.

- Cử cán bộ chuyên trách thường xuyên kiểm tra chất lượng hàng tồn kho bằng các báo cáo định kỳ, theo dõi giám sát công nhân viên và các bộ phận liên quan trong quá trình sản xuất và bán hàng thật sát sao.

- Chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên, có chế độ thưởng phạt rõ ràng đối với các bộ phận có liên quan với việc quản lý và sử dụng hàng tồn kho. Như vậy sẽ khiến cho các bộ công nhân viên gắn bó với công ty, không trục lợi cá nhân bằng cách bớt xén nguyên vật liệu hay sử dụng lãng phí.

- Áp dụng mô hình quản lý hàng tồn kho theo mô hình EOQ để quản lý nguyên vật liệu nhập khẩu tồn kho. Công ty nên xác định lượng đặt hàng tối ưu cho doanh nghiệp mình trước khi bước vào một năm tài chính mới. Điều này rất quan trọng vì hiện nay lượng đặt hàng của Công ty chưa đạt mức tối ưu nên chưa tối thiểu hóa được chi phí đặt hàng và chi phí lưu kho.

Do Tổng công ty thương mại Hà Nội là một công ty kinh doanh đa ngành nghề vì vậy trong phạm vi bài nghiên cứu em xin lấy một ví dụ về ứng dụng Mô hình EOQ vào một lĩnh vực cụ thể của công ty đó là sản xuất xúc xích xông khói – một mặt hàng rất được khách hàng tin dùng, ưa chuộng được sản xuất tại Công ty cổ phần kinh doanh gia súc gia cầm – một công ty liên kết với Tổng công ty thương mại Hà Nội.

- Đơn vị sản phẩm: Thùng (mỗi thùng gồm 25 gói, mỗi gói gồm 5 cái xúc xích)
- Giá mua vào: 600.000đ/thùng
- Nhu cầu xúc xích năm 2013 là: $S = 11230$ thùng

Bảng 3.1. Chi phí 1 lần đặt hàng

Đơn vị: đồng

STT	Loại chi phí	Thành tiền
1	Giao dịch: điện thoại, giấy tờ, hội họp, đi lại,...	900.000
2	Quản lý	600.000
3	Kiểm tra	400.000
4	Thanh toán	400.000
	Tổng	2.300.000

Vậy: $O = 2.300.000$ đồng

Bảng 3.2. Bảng thống kê chi phí bảo quản

Đơn vị: đồng

STT	Loại chi phí	Chú thích	Thành tiền
1	Bốc xếp	7000đ/thùng	78.610.000
2	Đóng gói	600đ/thùng	6.738.000
4	Bảo hiểm		95.460.000
5	Hao hụt, hư hỏng	Tỉ lệ hư hỏng 1%	85.348.000
6	Lãi yêu cầu hàng năm	10%	853.480.000
	Tổng		1.119.636.000

Vậy:

$$C = \frac{\text{Tổng chi phí bảo quản}}{\text{Tổng sản phẩm}} = \frac{1.119.636.000}{11.230} = 99.700 \text{ (đồng)}$$

Từ đó, khối lượng đặt hàng tối ưu của công ty là:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot S \cdot O}{C}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 11230 \cdot 2.300.000}{99.700}} = 719,8 \text{ (thùng)}$$

Số lần đặt hàng:

$$N = \frac{11230}{719,8} = 15,6 \sim 16 \text{ (lần)}$$

Suy ra, tổng chi phí tồn kho trong năm là:

$$TC = \frac{Q}{2} * C + \frac{S}{Q} * O = \frac{719,8 * 99.700}{2} + \frac{11230 * 2.300.000}{719,8} = 71.762.03$$

Vậy chi phí tồn kho trong năm **TC_{min}** là 71.762.03 đồng

- **Tính khả thi của việc ứng dụng mô hình EOQ vào quản trị hàng tồn kho tại Tổng công ty thương mại Hà Nội:**

+ Tính khả thi về lợi ích kinh tế: khi sử dụng mô hình này sẽ tiết kiệm được chi phí tồn kho rất lớn so với tổng chi phí tồn kho thực tế. Vậy xét về phương diện lợi ích kinh tế thì đây là mô hình khả thi, có thể áp dụng được bởi nó giúp giảm được phần nào trong chi phí tồn kho

+ Tính khả thi đối với khả năng đáp ứng nhu cầu: sản lượng đơn hàng tối ưu tính được ở trên là kết quả của sự kết hợp nhiều thông số, sản lượng mua vào là dựa trên kế

hoạch sản xuất bán của doanh nghiệp nên sản lượng mua như trên sẽ đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

+ Tính khả thi về chất lượng: Nếu tiến hàng mua vào theo sản lượng của mô hình trên. Trong một năm công ty sẽ tập trung triển khai thành 16 lần mua hàng. Mỗi lần mua có thể chia ra thành nhiều đợt hay thực hiện trong nhiều chuyến hàng (vì theo mô hình này sản lượng của một đơn hàng có thể được thực hiện trong nhiều chuyến hàng). Tập trung thu mua như vậy có thể kiểm tra được nguồn hàng tốt hơn, không phải thu mua nhỏ lẻ như truyền thống. Từ đó tiết kiệm được thời gian lưu kho, giảm bớt hao hụt, chất lượng sản phẩm được nâng cao.

+ Tính khả thi về khả năng quản trị: có thể nói cái được lớn nhất của mô hình không phải là lợi ích kinh tế. Mà sẽ giúp cải thiện được khả năng quản trị hàng tồn kho tại doanh nghiệp. Ở đây, mô hình này không đòi hỏi phải áp dụng phương pháp hay cải tiến tổ chức quản lý gì đó sâu xa trong nội bộ của công ty. Mà chỉ là xác định được sản lượng tối ưu cho mỗi lần đặt hàng là bao nhiêu để từ đó công ty triển khai mua theo sản lượng này, tổ chức lại việc thu mua cho phù hợp. Như thế không những tiết kiệm được chi phí tồn kho, đáp ứng được nhu cầu mà còn giúp công ty chủ động trong việc thu mua. Thay vì trước đây công ty thu mua vào một cách nhỏ lẻ, có bao nhiêu mua bấy nhiêu hoặc mua khi nào đầy kho thì ngừng. Như thế dường như hơi bị động và lãng phí chưa thực sự tốt lắm. Theo mô hình này công ty sẽ biết được nên mua vào mỗi lần là bao nhiêu để tiết kiệm được chi phí tồn kho mà vẫn đáp ứng được nhu cầu. Từ đó, tập trung các nguồn lực để tiến hành thu mua theo sản lượng trên.

+ Tính khả thi về sức chứa của kho: sức chứa các kho của doanh nghiệp lên đến 900 thùng, ở đây mỗi lần đặt hàng mua vào là 719,8 thùng nằm trong khả năng chứa của kho. Nên sức chứa của kho sẽ đáp ứng được sản lượng này.

3.2.3. Hoàn thiện chính sách quản lý các khoản phải thu

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh các khoản phải thu phát sinh như là một tất yếu khách quan. Một trong các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản phải thu đó là chính sách tín dụng thương mại. Nó không những ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô của các khoản phải thu mà còn ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng. Tín dụng thương mại đem đến cho công ty nhiều lợi thế nhưng cũng mang lại không ít rủi ro do bán chịu hàng hóa. Do đó, để nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản phải thu, công ty nên:

Thường xuyên đánh giá tính hợp lý của chính sách tín dụng thương mại, điều kiện xét tín dụng đã phù hợp với tình hình tài chính của công ty hay chưa. Từ đó có biện pháp điều chỉnh kịp thời.

Thực hiện phân tích và cho điểm tín dụng đối với từng khách hàng, từ đó đưa ra chính sách bán hàng phù hợp như: thời hạn nợ, mức dư nợ, chính sách giá nhằm rút ngắn tối đa tuổi nợ của các khoản phải thu.

Tổ chức quản lý chặt chẽ các khoản phải thu, phân công trách nhiệm và quyền hạn của từng cấp trong việc đưa ra quyết định bán chịu, đồng thời có chế độ báo cáo giám sát để tránh rủi ro trong quá trình theo dõi và quản lý thu hồi nợ.

Xây dựng hạn mức bán chịu tối ưu cho toàn công ty và cho từng đối tượng khách hàng. Đưa ra chính sách kiểm soát nợ để nắm bắt kịp thời các thông tin về khách hàng, chính sách thu hồi nợ, phạt tiền, đưa ra tòa án nếu như khách hàng cố tình không trả nợ.

Công ty nên có chính sách chiết khấu thương mại thích hợp để kích thích khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc thanh toán đúng hạn khi mua hàng nhằm thu hồi vốn nhanh và góp phần làm tăng doanh thu, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và hàng hóa được tiêu thụ nhiều hơn. Công ty có thể tham khảo dự báo của các chuyên gia kinh tế về tình hình kinh tế trong nước giai đoạn 5 năm tiếp theo để có thể lập kế hoạch chi tiết về tốc độ gia tăng của khoản phải thu. Từ đó đưa ra chính sách tín dụng thương mại phù hợp và hiệu quả cho từng giai đoạn.

Công ty nên sắp xếp các khoản phải thu theo tuổi nợ để theo dõi và có biện pháp thu hồi nợ kịp thời, trích lập dự phòng hợp lý; đồng thời phải xác định số dư các khoản phải thu theo đối tượng khách hàng để xem khách hàng đó có số dư vượt quá mức dư nợ cho phép thì thu hồi ngay.

Thường xuyên cử cán bộ độc lập với kế toán công nợ xác minh đối chiếu nợ nhằm cảnh giác trường hợp cán bộ thu nợ thông đồng với khách hàng để kéo dài thời gian trả nợ hoặc chiếm dụng các khoản nợ đã thu tiền rồi.

Trường hợp phát sinh nợ quá hạn xảy ra công ty nên áp dụng các biện pháp mềm dẻo để yêu cầu khách hàng trả nợ như: cử cán bộ đến trực tiếp làm việc, điện thoại, fax hay gửi thư điện tử yêu cầu trả nợ với nội dung tế nhị và thân thiện.

Khi có các khoản nợ khó đòi xảy ra công ty có thể áp dụng một số biện pháp sau:

Ngừng ngay việc bán hàng, chủ động cử cán bộ thu nợ đến trực tiếp làm việc hoặc gửi thư yêu cầu trả nợ, yêu cầu khách hàng xác nhận thời hạn thanh toán và số tiền có thể thanh toán từng lần để làm cơ sở pháp lý sau này.

Nếu các biện pháp trên được áp dụng vài lần mà khách hàng không thanh toán nợ thì công ty nên đơn nhờ tòa án can thiệp căn cứ vào điều kiện quy định trong hợp đồng.

Ưu điểm của việc này là thu hồi được nợ quá hạn, rút ngắn chu kỳ nợ của khách hàng, hạn chế bị chiếm dụng vốn, tránh để xảy ra các khoản nợ phải thu khó đòi, giúp

tăng tính luân chuyển của vốn lưu động. Nhưng cũng có những hạn chế nhất định là nếu biện pháp thu nợ của công ty không hợp lý sẽ dẫn đến mất khách hàng, tăng chi phí thu hồi nợ từ đó làm giảm doanh thu bán hàng.

3.2.4. Tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ:

Có chính sách tuyển dụng tốt, kế hoạch đào tạo phù hợp với chuyên môn nghiệp vụ để thu hút nguồn nhân lực có kiến thức, có kỹ năng và năng lực đáp ứng nhu cầu phát triển mới của công ty.

- Thường xuyên cử cán bộ quản lý chủ chốt, nhất là cán bộ làm công tác tài chính kế toán đi học các lớp nâng cao kiến thức chuyên môn hoặc các lớp đào tạo ngắn hạn chuyên ngành để cập nhật kiến thức thông tin phục vụ cho công tác quản lý

- Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ tay nghề của cán bộ nhân viên là vấn đề cần phải được ưu tiên. Bởi vì, khi trình độ của cán bộ nhân viên công ty được nâng cao, luôn được trau dồi những kiến thức mới thì hiệu quả trong công việc mang lại cao hơn.

3.2.5. Nâng cao chất lượng sản phẩm và chính sách chăm sóc khách hàng

Chất lượng sản phẩm luôn được ưu tiên hàng đầu. Đối với khách hàng thì chất lượng sản phẩm là sự quan tâm đầu tiên của họ với công ty, nó sẽ tạo ra sự khác biệt với các công ty khác cùng ngành. Do đó, công ty cần quan tâm chỉ đạo, giám sát chặt chẽ ngay từ khâu nhập nguyên vật liệu đến khâu sản xuất. Cùng với đó là chính sách chăm sóc khách hàng thật chu đáo thông qua việc định kỳ gọi điện hỏi thăm đồng thời giới thiệu các sản phẩm mới. Có chính sách bảo hành trong vòng 24 tháng cho khách hàng. Thiết lập đường dây nóng tư vấn, chăm sóc khách hàng, tiếp nhận những phản hồi của khách hàng 24/7. Từ đó sẽ giúp công ty tiêu thụ nhiều sản phẩm, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Cùng với đó là tổ chức tiếp thị quảng cáo hình ảnh công ty, sản phẩm của công ty trong các hội chợ, các chương trình về các tỉnh thành trong cả nước.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với công ty

Tổng công ty cần giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng tài sản lưu động. Vai trò của ban kiểm soát trong công ty phải được tăng cường, kiểm tra và giám sát các hoạt động của doanh nghiệp một cách chặt chẽ, có như vậy mới nâng cao được hiệu quả sử dụng tài sản tại doanh nghiệp. Đồng thời cũng phải tăng cường trách nhiệm của những người trong ban kiểm soát. Ngoài ra, tổng công ty phải cử người giám sát vốn của tổng công ty tại doanh nghiệp, một mặt theo dõi quá trình luân chuyển của nguồn vốn để xem nguồn vốn đó có được sử dụng một cách hiệu quả hay không, một mặt giám sát chặt chẽ hoạt động

của doanh nghiệp để báo cáo với tổng công ty, qua đó sẽ giúp doanh nghiệp tạo được nền nếp trong công việc, nâng cao thái độ làm việc của cán bộ công nhân viên công ty.

Tuy tăng cường giám sát nhưng Tổng công ty cũng nên tăng tính tự chủ cho công ty. Có như vậy thì công ty mới tận dụng được các cơ hội kinh doanh ngắn hạn đem lại nguồn lợi lớn cho doanh nghiệp. Tăng cường tính chủ động sáng tạo cho Công ty trong việc áp dụng khoa học công nghệ hiện đại.

Tổng công ty cần biết cách khuyến khích, thúc đẩy, khen thưởng kịp thời các cán bộ công nhân viên công ty có thành tích trong công tác, đồng thời phải có thái độ kỷ luật một cách nghiêm khắc những cán bộ có những hành vi vi phạm kỷ luật, hoặc lợi dụng của công... có như vậy mới có thể tạo một không khí làm việc thực sự nghiêm túc và hiệu quả bên trong doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp có thể nâng cao hơn nữa trong công tác quản lý và sử dụng tài sản lưu động.

3.3.2. Kiến nghị đối với nhà nước

Đề nghị Nhà nước có những ưu đãi về vốn cho công ty. Tình hình hiện nay vốn của công ty chiếm một lượng nhỏ so với tổng vốn, còn lại công ty phải đi vay ở nhiều nguồn khác nhau. Điều này có thể làm tăng giá thành hàng hóa, giảm khả năng đầu tư mua sắm các thiết bị mới phục vụ sản xuất, hiệu quả làm giảm sức cạnh tranh của công ty trên thị trường. Do đó, trong thời gian tới Nhà nước cần tạo điều kiện cho công ty các khoản tiêu dùng ổn định, thời gian dài và lãi suất hợp lý.

3.3.3. Kiến nghị đối với tổ chức tín dụng

Các tổ chức tín dụng cần tạo điều kiện hơn nữa để cho doanh nghiệp có thể tiếp cận đến các loại nguồn vốn của các tổ chức (nguồn ngắn hạn, nguồn dài hạn) để doanh nghiệp có thể mở rộng hoạt động kinh doanh ra bên ngoài, để doanh nghiệp có cơ hội đầu tư vào công nghệ, thiết bị... từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp, tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp để có thể hoàn trả các khoản nợ của doanh nghiệp. Điều này có lợi cho cả doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng lẫn nền kinh tế cùng nhau phát triển.

Đi đôi với việc tạo điều kiện cho vay vốn thì Ngân hàng cũng phải thực hiện giám sát chặt chẽ phần vốn vay. Có như vậy mới đưa nguồn vốn vay sử dụng một cách có hiệu quả. Từ đó thúc đẩy Công ty sử dụng tài sản nói chung và tài sản lưu động nói riêng một cách hiệu quả.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường hiện nay, để tồn tại và phát triển đứng vững trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi các doanh nghiệp phải có hướng đi và chính sách đúng đắn. Việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn góp phần nâng cao công tác quản lý tài chính, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng không phải vấn đề giải quyết ngày một ngày hai mà nó là mục tiêu phấn đấu lâu dài của công ty. Việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang chuyển sang cơ chế thị trường có ý nghĩa thiết thực cả về lý luận và thực tiễn. Với phương pháp nghiên cứu khoa học được kết hợp giữa lý thuyết và thực tế bài báo cáo đã đóng góp những vấn đề sau:

Hệ thống hóa các lý luận cơ bản về tài sản ngắn hạn và cách phân loại tài sản ngắn hạn làm cơ sở đưa ra biện pháp quản lý và sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn

Làm sáng tỏ những luận cứ khoa học và thực tiễn về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội trong thời gian qua nhằm xác định được yếu tố cơ bản góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty.

Đánh giá, phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Tổng công ty thương mại Hà Nội một cách trung thực, khách quan, rút ra những kết quả đạt được và những tồn tại còn khắc phục.

Đề xuất một số giải pháp cơ bản có tính thiết thực để góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, góp phần thúc đẩy mục tiêu phát triển của Tổng công ty thương mại Hà Nội theo kế hoạch đã đưa ra.

Đưa ra một số kiến nghị có tính thực tiễn nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Tổng công ty thương mại Hà Nội.

Em xin trân trọng cảm ơn thầy Đặng Anh Tuấn đã tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian em hoàn thiện khóa luận này. Qua đây, cho em gửi lời cảm ơn tới các anh chị trong Tổng Công ty Thương mại Hà Nội đã tạo điều kiện và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận.

Khóa luận được thực hiện với sự nỗ lực, cố gắng nhằm đạt kết quả tốt, tuy nhiên cũng không tránh khỏi một số hạn chế nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp bổ sung của Quý Thầy, Cô, Lãnh đạo trong đơn vị để bản khóa luận hoàn chỉnh hơn và khả thi hơn trong thực tế.

PHỤ LỤC

1. Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2012 của Tổng công ty thương mại Hà Nội
2. Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2013 của Tổng công ty thương mại Hà Nội

DANH MỤC THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc (2011), Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính, NXB ĐH Kinh tế quốc dân
2. PGS.TS. Lưu Thị Hương (2012), Giáo trình Tài chính doanh nghiệp, NXB Thống kê
3. Nguyễn Hải Sản, Quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB Tài chính
4. Website Tổng công ty thương mại Hà Nội, www.haprogroup.vn/
5. Đào Lê Cường, Luận văn Một số giải pháp hoàn thiện công tác lập chiến lược kinh doanh của Tổng công ty thương mại Hà Nội từ nay đến 2010
6. Cộng đồng kinh doanh, <http://www.saga.vn>