

MỤC LỤC

MỤC LỤC	1
DANH MỤC BẢNG BIỂU	4
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT	6
LỜI NÓI ĐẦU	7
CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP	Error! Bookmark not defined.
1.1 Khái niệm, vai trò và phân loại vốn lưu động trong doanh nghiệp:	10
1.1.1 Khái niệm vốn lưu động:	10
1.1.2 Vai trò của vốn lưu động trong doanh nghiệp:	11
1.1.3 Phân loại vốn lưu động	12
1.1.3.1 Theo hình thái biểu hiện và theo tính thanh khoản:	12
1.1.3.2 Theo vai trò của VLĐ trong các khâu kinh doanh:	13
1.2 Phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động	13
1.2.1 Phương pháp phân tích	13
1.2.2 Nội dung phân tích.....	16
1.2.2.1 Phân tích cơ cấu vốn lưu động	16
1.2.2.2 Phân tích kết cấu vốn lưu động	18
1.3 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động:	19
1.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả chung của vốn lưu động:	20
1.3.2 Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động:.....	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC VÀ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG Ở CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA:	Error!
Bookmark not defined.	
2.1 Giới thiệu chung về công ty TNHH Sơn giao thông Kova:	28
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty:.....	28
2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ kinh doanh của công ty:	29
2.1.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị:.....	31

2.1.4 Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của công ty qua 3 năm 2010, 2011, 2012.....	34
2.2 Thực trạng công tác sử dụng vốn lưu động tại công ty	Error! Bookmark not defined.
2.2.1 Cơ cấu vốn kinh doanh và cơ cấu vốn lưu động của công ty.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.1 Khái quát về tình hình quản lý và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp:	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.2 Tình hình quản lý sử dụng vốn bằng tiền:	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.3 Tình hình quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp:	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.4 Đánh giá tình hình và hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp:	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.5 Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp ..	Error! Bookmark not defined.
2.3 Đánh giá chung về công tác sử dụng vốn lưu động tại công ty.....	Error! Bookmark not defined.
2.3.1 Thuận lợi	Error! Bookmark not defined.
2.3.2 Hạn chế- Nguyên nhân	Error! Bookmark not defined.
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA.....	Error! Bookmark not defined.
3.1. Định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới	64
3.2. Một số giải pháp tài chính nhằm nâng cao hiệu quả tổ chức, quản lý và sử dụng VLĐ tại công ty TNHH Sơn Giao thông Kova.	Error! Bookmark not defined.

3.2.1. Quản lý chặt chẽ các khoản nợ phải thu đồng thời xác định chính sách tín dụng thương mại hợp lý:	67
3.2.2. Quản trị tốt vốn bằng tiền.	Error! Bookmark not defined.
3.2.3. Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động.....	72
3.2.4. Tăng cường công tác quản lý hàng tồn kho:.....	74
3.2.5. Đổi mới máy móc, thiết bị, áp dụng tiến bộ KHKT.....	75
KẾT LUẬN.....	78
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	79

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Kết quả kinh doanh của công ty TNHH Sơn giao thông Kova năm 2010-2011- 2012.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 2: Một số hệ số tài chính.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 3: Bảng phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn năm 2012**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 4: Mô hình tài trợ vốn.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 5: Tình hình biến động của nhu cầu vốn lưu động tại công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 6: Sự biến động về tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 7: Sự biến động của tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012...**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 8: Bảng tính các chỉ tiêu khả năng thanh toán của Công ty TNHH Sơn giao thông Kova năm 2012**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 9: Tình hình biến động các khoản phải thu của Công ty năm 2012....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 10: Chỉ tiêu đánh giá tốc độ thu hồi nợ phải thu của công ty trong 2011 và năm 2012.....**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 11: Tình hình công nợ của công ty công ty TNHH Sơn Giao thông Kova Năm 2012**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 12: Tình hình biến động hàng tồn kho của Công ty năm 2012**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 13: Chỉ tiêu đánh giá hàng tồn kho tại Công ty TNHH sơn giao thông KOVA**Error! Bookmark not defined.**

Bảng 14: Chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty.**Error! Bookmark not defined.**

BÁO CÁO CHUYÊN ĐỀ

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

VLD	Vốn lưu động
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
DN	Doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
HTK	Hàng tồn kho
VKD	Vốn kinh doanh
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TGNH	Tiền gửi ngân hàng
BH	Bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
LNST	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
DTT	Doanh thu thuần
CCDC	Công cụ dụng cụ
TN	Thu nhập

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Khi tiến hành hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định để tạo lập cơ sở vật chất tương ứng với ngành nghề kinh doanh đã lựa chọn. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một lượng vốn lưu động nhất định ứng trước để mua sắm trang thiết bị, nguyên vật liệu... Lượng tiền ứng trước đó gọi là vốn kinh doanh trong đó chiếm một phần không nhỏ là vốn lưu động..

Vốn là phạm trù của nền kinh tế hàng hóa, là một trong hai yếu tố quyết định đến sản xuất và lưu thông hàng hóa. Vì vậy, bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải quan tâm đến vấn đề tạo lập, quản lý và sử dụng đồng vốn sao cho có hiệu quả nhất nhằm đem lại những lợi ích tối đa cho doanh nghiệp.

Vốn lưu động là một trong hai thành phần của vốn sản xuất. Trong quá trình sản xuất kinh doanh vốn lưu động tham gia vào các giai đoạn trong quá trình sản xuất kinh doanh và giữ một vị trí quan trọng trong doanh nghiệp. Vốn lưu động thường chiếm một tỷ lệ vốn khá lớn trong doanh nghiệp, việc quản lý và sử dụng vốn lưu động như thế nào ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động luôn là mục tiêu phấn đấu của mọi doanh nghiệp.

Để đạt được điều đó mà vẫn đảm bảo chất lượng tốt, giá thành hợp lý, doanh nghiệp vẫn vững vàng trong cạnh tranh thì các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao trình độ sản xuất kinh doanh, trong đó quản lý và sử dụng vốn lưu động là vấn đề quan trọng có ý nghĩa quan trọng có ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, nhất là trong sản xuất, kinh doanh không phải là vấn đề mới mẻ. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Sơn giao thông Kova, em chọn đề tài: "**Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Sơn giao thông Kova**" làm nội dung nghiên cứu cho chuyên đề tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Phân tích đúng thực trạng công tác nguồn vốn của công ty TNHH Sơn giao thông Kova

- Đưa ra các biện pháp tạo bước chuyển biến mới trong hoạt động sử dụng vốn lưu động tại công ty TNHH Sơn giao thông Kova.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của chuyên đề là "Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Sơn giao thông Kova"

- Phạm vi nghiên cứu: tập trung phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Sơn giao thông Kova.

4. Phương pháp nghiên cứu

Áp dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, kết hợp với một số phương pháp nghiên cứu khác như: Phương pháp phân tích, thống kê phân tích, phương pháp so sánh, tổng hợp các bảng biểu và khái quát hóa, phương pháp luận khoa học gắn giữa lý thuyết và thực tiễn, các lý thuyết về tiền tệ tín dụng của các nhà khoa học.

5. Bố cục chuyên đề tốt nghiệp

Nội dung chuyên đề thực tập bao gồm 3 chương sau:

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC VÀ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG Ở CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA

Trước sự thay đổi về chất trong hoạt động của các công ty Việt Nam, cùng với việc áp dụng đầy đủ chế độ kế toán mới ở doanh nghiệp, vấn đề quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động đã thay đổi sâu sắc cả về phương pháp luận và chỉ tiêu đánh giá. Do đó, tạo nên khó khăn rất lớn trong quá trình nghiên cứu đề tài và những sai sót không thể tránh khỏi. Vì vậy, rất mong sự đóng góp của các thầy, cô giáo.

Em xin chân thành cảm ơn cô **Phạm Thị Thu Hương** giáo viên hướng dẫn và cán bộ, nhân viên phòng Tài chính – Kế toán Công ty TNHH Sơn giao thông Kova đã giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề thực tập tốt nghiệp này.

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm, vai trò và phân loại vốn lưu động trong doanh nghiệp:

1.1.1 Khái niệm vốn lưu động:

Khái niệm vốn lưu động:

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn ứng ra để hình thành nên các tài sản lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh được thực hiện thường xuyên, liên tục. Vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần và được thu hồi toàn bộ, hoàn thành một vòng luân chuyển khi kết thúc một chu kỳ kinh doanh.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, ngoài các tài sản cố định, doanh nghiệp cần phải có các tài sản lưu động. Tài sản lưu động của doanh nghiệp gồm 2 bộ phận: tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông.

Tài sản lưu động sản xuất bao gồm các tài sản ở khâu dự trữ sản xuất như nhiên liệu, nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ, ... và các tài sản ở khâu sản xuất như sản phẩm dở dang đang chế tạo, bán thành phẩm, chi phí trả trước.

Tài sản lưu động lưu thông của doanh nghiệp bao gồm các sản phẩm thành phẩm chờ tiêu thụ, các loại vốn bằng tiền, các khoản vốn trong thanh toán, các khoản chi phí chờ kết chuyển, chi phí trả trước...

Các tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông luôn vận động, thay thế và chuyển hoá lẫn nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục.

Đặc điểm của vốn lưu động:

Vốn lưu động trong quá trình chu chuyển luôn thay đổi hình thái biểu hiện.

Vốn lưu động chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần và được hoàn lại toàn bộ sau mỗi chu kỳ kinh doanh.

Vốn lưu động hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ kinh doanh.

Nội dung quản lý đối với vốn lưu động như sau:

Vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một lần vào giá trị sản phẩm và được hoàn lại toàn bộ sau khi doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, cung ứng dịch vụ, thu tiền bán hàng về. Do vậy nhiệm vụ của công tác quản lý vốn lưu động là phải thu hồi lại lượng vốn lưu động đã bỏ ra đó ngay khi có tiền bán hàng thu về ở cuối kỳ và phải trích ngay một lượng vốn để tái lập vốn lưu động ban đầu nhằm đảm bảo sức mua, đảm bảo cho chu kỳ sản xuất tiếp theo.

Do vốn lưu động tuần hoàn liên tục và hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ sản xuất. Nên trong quản lý vốn lưu động phải tổ chức đảm bảo vốn lưu động sao cho vốn lưu động tồn tại ở tất cả các hình thái một cách hợp lý, đảm bảo sự đồng bộ và cân đối tạo điều kiện cho vốn lưu động chu chuyển nhịp nhàng.

Không những quản lý về công tác tổ chức đảm bảo vốn lưu động mà còn đi sâu quản lý trọng điểm vốn lưu động, xác định thành phần nào là thành phần vốn chủ yếu của vốn lưu động để đưa ra biện pháp quản lý phù hợp cho mỗi thành phần đó nhằm nâng cao tốc độ chu chuyển vốn lưu động.

1.1.2 Vai trò của vốn lưu động trong doanh nghiệp:

Để tiến hành sản xuất, ngoài TSCĐ như máy móc, thiết bị, nhà xưởng... doanh nghiệp phải bỏ ra một lượng tiền nhất định để mua sắm hàng hóa, nguyên vật liệu... phục vụ cho quá trình sản xuất. Như vậy vốn lưu động là điều kiện đầu tiên để doanh nghiệp đi vào hoạt động hay nói

cách khác vốn lưu động là điều kiện tiên quyết của quá trình sản xuất kinh doanh.

Ngoài ra vốn lưu động còn đảm bảo cho quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp được tiến hành thường xuyên, liên tục. Vốn lưu động còn là công cụ phản ánh đánh giá quá trình mua sắm, dự trữ, sản xuất, tiêu thụ của doanh nghiệp.

Vốn lưu động còn có khả năng quyết định đến quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp hoàn toàn tự chủ trong việc sử dụng vốn nên khi muốn mở rộng quy mô của doanh nghiệp phải huy động một lượng vốn nhất định để đầu tư ít nhất là đủ để dự trữ vật tư hàng hóa. Vốn lưu động còn giúp cho doanh nghiệp chớp được thời cơ kinh doanh và tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Vốn lưu động còn là bộ phận chủ yếu cấu thành nên giá thành sản phẩm do đặc điểm luân chuyển toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm. Giá trị của hàng hóa bán ra được tính toán trên cơ sở bù đắp được giá thành sản phẩm cộng thêm một phần lợi nhuận. Do đó, vốn lưu động đóng vai trò quyết định trong việc tính giá cả hàng hóa bán ra.

1.1.3 Phân loại vốn lưu động

1.1.3.1 Theo hình thái biểu hiện và theo tính thanh khoản:

Vốn lưu động được chia thành hai loại:

Vốn bằng tiền và các khoản phải thu : Bao gồm các khoản vốn tiền tệ như tiền mặt tại quỹ, TGNH, tiền đang chuyển, các khoản phải thu của khách hàng, các khoản ứng trước tiền mua hàng cho người bán,...

Vốn về hàng tồn kho:

Trong DN sản xuất: Vốn vật tư, hàng hóa gồm các khoản vốn có hình thái cụ thể như: Nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế, công cụ dụng cụ, sản phẩm dở dang, chi phí trả trước, thành phẩm,...

Trong DN thương mại: Vốn về hàng tồn kho chủ yếu là giá trị các loại hàng hóa dự trữ.

1.1.3.2 Theo vai trò của VLĐ trong các khâu kinh doanh:

Vốn lưu động được chia thành 3 loại:

Vốn lưu động trong khâu dự trữ sản xuất kinh doanh: đây là bộ phận vốn lưu động cần thiết nhằm thiết lập nên các khoản dự trữ về vật tư hàng hoá đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành một cách thường xuyên, liên tục, bao gồm: Vốn nguyên nhiên vật liệu, phụ tùng thay thế, vật đóng gói, các công cụ dụng cụ nhỏ.

Vốn lưu động trong khâu sản xuất bao gồm: vốn sản phẩm dở dang, bán thành phẩm và vốn về chi phí chờ kết chuyển.

Vốn lưu động trong khâu lưu thông bao gồm: Vốn thành phẩm, vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán, vốn đầu tư ngắn hạn.

Cách phân loại này cho thấy vai trò của từng loại vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh, từ đó lựa chọn, bố trí cơ cấu vốn hợp lý cho từng khoản mục, từng khâu kinh doanh. Qua đó có cơ sở để xác định trọng điểm quản lý cho từng khâu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, xác định nhu cầu vốn lưu động theo phương pháp trực tiếp.

1.2 Phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động

1.2.1 Phương pháp phân tích

Phương pháp phân tích vốn lưu động nói riêng hay tài chính nói chung bao gồm một hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính hay vốn lưu động, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình tài chính sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.

Về lý thuyết có nhiều phương pháp phân tích vốn lưu động của doanh nghiệp nhưng trên thực tế người ta sử dụng phương pháp so sánh và phân tích tỉ lệ.

Phương pháp so sánh:

Là phương pháp sử dụng các báo cáo tài chính để so sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi của vốn lưu động, đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, so sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch để thấy mức độ phấn đấu của doanh nghiệp, so sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành của các doanh nghiệp khác nhằm đánh giá tình hình quản lý sử dụng vốn lưu động tốt hay xấu, được hay chưa được.

Có thể so sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi cả về số lượng tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

Xác định số gốc để so sánh:

Khi nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu ở kỳ trước.

Khi nghiên cứu nhịp độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong năm thường so sánh với cùng kỳ năm trước.

Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường có thể so sánh mức thực tế với mức hợp đồng.

Điều kiện để so sánh được các chỉ tiêu kinh tế:

Phải thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu

Đảm bảo tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu

Đảm bảo tính thống nhất về đơn vị tính, các chỉ tiêu về cả số lượng, thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

Xác định mức độ biến động tuyệt đối và mức độ biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.

Mức biến động tuyệt đối: được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu giữa hai kỳ: kỳ phân tích và kỳ gốc.

Mức độ biến động tương đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

So sánh tuyệt đối:

Số tuyệt đối là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng giá trị về một chỉ tiêu kinh tế nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể. Đơn vị tính là hiện vật, giá trị, giờ công. Mức giá trị tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số chỉ tiêu giữa hai kỳ.

So sánh tương đối:

Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

Phương pháp phân tích tỷ số tài chính

Tỷ số là công cụ phân tích tài chính phổ thông nhất. một tỷ số là mối quan hệ tỷ lệ giữa hai dòng hoặc hai nhóm dòng của bảng cân đối tài sản. Phương pháp phân tích tỷ số dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định các ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ

về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn và nguồn vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo góc độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

Chọn đúng các tỷ số và tiến hành phân tích chúng, chắc chắn ta sẽ phát hiện được tình hình tài chính. Phân tích tỷ số cho phép phân tích đầy đủ khuynh hướng vì một số dấu hiệu có thể được kết luận thông qua quan sát số lớn các hiện tượng nghiên cứu riêng rẽ.

Phân tích định tính:

Khi phân tích tình hình quản lý sử dụng vốn lưu động cần có sự kết hợp giữa các chỉ số tính được với các đặc điểm mang tính đặc thù của doanh nghiệp cũng như các yếu tố khác xung quanh để có nhận xét đúng đắn hơn. Vì phương pháp định lượng cho phép đánh giá thực trạng quản lý sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp bằng cách dựa vào các chỉ tiêu cụ thể, tuy nhiên đôi khi không chính xác do các chỉ tiêu đó chỉ phản ánh tình hình của doanh nghiệp tại một thời điểm, đồng thời trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố như bản chất ngành nghề kinh doanh, môi trường kinh doanh...

1.2.2 Nội dung phân tích

1.2.2.1 Phân tích cơ cấu vốn lưu động

Cơ cấu vốn trong doanh nghiệp có ảnh hưởng quyết định đến khả năng thực thi các chiến lược kinh doanh, hiệu quả kinh tế và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Thông thường, vốn lưu động của doanh nghiệp được hình thành dựa trên sự kết hợp của các nguồn sau:

Nguồn vốn điều lệ: là số vốn lưu động được hình thành từ nguồn vốn điều lệ ban đầu khi thành lập hoặc nguồn vốn điều lệ bổ sung trong quá

trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nguồn vốn này cũng có sự khác biệt giữa các loại hình doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau.

Nguồn vốn tự bổ sung: là nguồn vốn do doanh nghiệp tự bổ sung trong quá trình sản xuất kinh doanh như từ lợi nhuận của doanh nghiệp được tái đầu tư.

Nguồn vốn liên doanh, liên kết: là số vốn lưu động được hình thành từ vốn góp liên doanh của các bên tham gia doanh nghiệp liên doanh. Vốn góp liên doanh có thể bằng tiền mặt hoặc bằng hiện vật là vật tư, hàng hoá...theo thoả thuận của các bên liên doanh.

Nguồn vốn đi vay: vốn vay của các ngân hàng thương mại hoặc tổ chức tín dụng, vốn vay của người lao động trong doanh nghiệp, vay các doanh nghiệp khác.

Nguồn vốn huy động từ thị trường vốn bằng việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu.

Nguồn vốn vay với chi phí lãi vay được khấu trừ thuế làm tăng giá trị của doanh nghiệp; giá trị doanh nghiệp đạt mức tối đa nếu sử dụng 100% vốn vay. Thực tế, sẽ không có doanh nghiệp nào sử dụng 100% vốn vay, bởi vốn vay, ngoài gánh nặng lãi vay, còn tiềm ẩn nhiều rủi ro tài chính. Đó là nguy cơ phá sản nếu gánh nặng lãi vay quá lớn (đặc biệt khi lãi suất thị trường biến động và doanh nghiệp không có một đệm đỡ đó là vốn cổ phần). Từ góc độ quản lý tài chính, mọi nguồn tài trợ đều có chi phí sử dụng của nó. Do đó doanh nghiệp cần xem xét cơ cấu nguồn tài trợ tối ưu để giảm thấp chi phí sử dụng vốn của mình, các công ty phải tự quyết định về đòn bẩy tài chính trên cơ sở cân bằng lợi ích thu được từ vốn vay và những rủi ro tài chính.

1.2.2.2 Phân tích kết cấu vốn lưu động

Kết cấu vốn lưu động phản ánh từng thành phần và tỷ trọng của từng thành phần trong tổng vốn lưu động của doanh nghiệp.

Việc phân tích kết cấu vốn lưu động của doanh nghiệp theo các tiêu thức phân loại khác nhau sẽ giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn những đặc điểm riêng về số vốn lưu động mà mình đang quản lý và sử dụng. Từ đó, xác định đúng các trọng điểm và biện pháp quản lý vốn lưu động có hiệu quả hơn phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp.

Do vốn lưu động được phân bổ trong cả ba khâu của quá trình sản xuất kinh doanh nên các nhân tố ảnh hưởng đến kết cấu vốn lưu động có nhiều loại, có thể chia thành 3 loại chính:

Nhóm nhân tố về mặt sản xuất:

Chu kỳ sản xuất có ảnh hưởng rất lớn đến tỷ trọng vốn sản phẩm dở dang. Chu kỳ sản xuất dài hay ngắn sẽ chi phối lượng vốn nhiều hay ít. Nếu chu kỳ sản xuất càng dài thì lượng vốn ứng ra sản phẩm dở dang sẽ càng nhiều và ngược lại.

Đặc điểm quy trình công nghệ của doanh nghiệp. Nếu ứng dụng công nghệ vào mà vốn bỏ ra ít sẽ làm tăng hiệu quả sản xuất và sản phẩm càng phức tạp thì lượng vốn ứng ra sẽ càng cao.

Đặc điểm tổ chức sản xuất có ảnh hưởng đến sự khác nhau về tỷ trọng vốn lưu động bỏ vào khâu sản xuất và khâu dự trữ. Nếu doanh nghiệp có tổ chức sản xuất đồng bộ, phối hợp được khâu cung cấp và khâu sản xuất một cách hợp lý sẽ giảm bớt được một lượng dự trữ vật tư sản phẩm dở dang.

Nhóm nhân tố về mua sắm vật tư và tiêu thụ sản phẩm:

Mối quan hệ giữa doanh nghiệp với đơn vị cung ứng vật tư, giữa doanh nghiệp và đơn vị mua hàng. Mối quan hệ này mà lỏng lẻo thì việc dự trữ vật tư, thành phẩm càng lớn.

Điều kiện và phương tiện giao thông vận tải cũng có ảnh hưởng đến vật tư, thành phẩm dự trữ nếu thuận lợi thì dự trữ ít và ngược lại.

Khả năng cung cấp thị trường: nếu là loại vật tư khan hiếm, theo mùa vụ thì cần phải dự trữ nhiều và ngược lại.

Hợp đồng cung cấp hoặc hợp đồng về tiêu thụ sản phẩm: tùy thuộc vào thời hạn cung cấp và giao hàng, số lượng vật tư nhập và xuất, nếu việc cung cấp thường xuyên thì dự trữ ít hơn.

Nhóm nhân tố về mặt thanh toán:

Phương thức thanh toán hợp lý, giải quyết nhanh kịp thời thì sẽ làm giảm tỷ trọng vốn phải thu.

Tình hình quản lý khoản phải thu của doanh nghiệp và việc chấp hành kỷ luật thanh toán của khách hàng. Nếu kỷ luật thanh toán chặt chẽ, nghiêm khắc sẽ giúp doanh nghiệp đỡ bị thiếu vốn và làm cho khách hàng có ý thức trách nhiệm cao về khoản nợ của mình.

Ngoài các nhân tố kể trên, kết cấu vốn lưu động còn chịu ảnh hưởng bởi tính chất thời vụ của sản xuất trình độ tổ chức và quản lý.

1.3 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Hiệu quả là một khái niệm luôn được đề cập trong nền kinh tế thị trường: các doanh nghiệp luôn hướng tới hiệu quả kinh tế; chính phủ nỗ lực đạt hiệu quả kinh tế-xã hội.

Theo nghĩa chung nhất, hiệu quả là một khái niệm phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố cần thiết để tham gia vào một hoạt động nào đó với những mục đích xác định do con người đặt ra. Như vậy, *có thể hiểu hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế đánh giá trình độ sử dụng các nguồn vật lực của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong quá trình sản xuất kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.*

Như đã trình bày ở trên, vốn lưu động của doanh nghiệp được sử dụng cho các quá trình dự trữ, sản xuất và lưu thông. Quá trình vận động

của vốn lưu động bắt đầu từ việc dùng tiền tệ mua sắm vật tư dự trữ cho sản xuất, tiến hành sản xuất và khi sản xuất xong doanh nghiệp tổ chức tiêu thụ để thu về một số vốn dưới hình thái tiền tệ ban đầu với giá trị tăng thêm. Mỗi lần vận động như vậy được gọi là một vòng luân chuyển của vốn lưu động. Doanh nghiệp sử dụng vốn đó càng có hiệu quả bao nhiêu thì càng có thể sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhiều bấy nhiêu. Vì lợi ích kinh doanh đòi hỏi các doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý, hiệu quả hơn từng đồng vốn lưu động làm cho mỗi đồng vốn lưu động hàng năm có thể mua sắm nguyên, nhiên vật liệu nhiều hơn, sản xuất ra sản phẩm và tiêu thụ được nhiều hơn. Những điều đó cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp nâng cao tốc độ luân chuyển vốn lưu động (số vòng quay vốn lưu động trong một năm).

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động chúng ta có thể sử dụng nhiều chỉ tiêu khác nhau nhưng tốc độ luân chuyển vốn lưu động là chỉ tiêu cơ bản và tổng hợp nhất phản ánh trình độ sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.

1.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả chung của vốn lưu động:

a. Suất sinh lợi của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế

Công thức:

$$\frac{\text{Hệ số sinh lợi của VLĐ theo LNST}}{\text{LNST}} = \frac{\text{LNST}}{\text{VLĐ}_{\text{bq}}}$$

Chỉ tiêu suất sinh lợi của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng cho doanh nghiệp. Hệ số sinh lợi của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

b. Suất sinh lợi vốn lưu động theo doanh thu thuần

Công thức:

$$\frac{\text{Hệ số sinh lợi của VLD theo DTT}}{\text{DTT}} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD}_{\text{bq}}}$$

Chỉ tiêu suất sinh lợi vốn lưu động theo doanh thu thuần cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần cho doanh nghiệp. Hệ số sinh lợi của vốn lưu động theo doanh thu thuần càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

c. Suất hao phí của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế

Công thức:

$$\frac{\text{Hệ số suất hao phí của VLD theo LNST}}{\text{LNST}} = \frac{\text{VLD}_{\text{bq}}}{\text{LNST}}$$

Chỉ tiêu hệ số suất hao phí của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế phản ánh số vốn lưu động cần có để đạt được một đồng lợi nhuận sau thuế (hay còn gọi là lợi nhuận ròng) của doanh nghiệp. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp càng cao.

d. Suất hao phí của vốn lưu động theo doanh thu thuần

Công thức:

$$\frac{\text{Hệ số suất hao phí của VLD theo DTT}}{\text{DTT}} = \frac{\text{VLD}_{\text{bq}}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu hệ số suất hao phí của vốn lưu động theo doanh thu thuần phản ánh số vốn lưu động cần có để đạt được một đồng doanh thu thuần của doanh nghiệp. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp càng cao.

1.3.2 Các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động:

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động là một chỉ tiêu tổng hợp đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp. Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm nói lên tình hình tổ chức các mặt: mua sắm, dự trữ sản xuất, tiêu thụ của doanh nghiệp có hợp lý hay không, các khoản vật tư dự trữ sử dụng tốt hay không, các khoản phí tổn trong quá trình sản xuất – kinh doanh cao hay thấp... Thông qua phân tích chỉ tiêu tốc độ luân chuyển vốn lưu động có thể giúp cho doanh nghiệp đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động được đo bằng hai chỉ tiêu là vòng quay vốn lưu động và kỳ luân chuyển vốn lưu động.

a. Vòng quay vốn lưu động:

Công thức:

$$\text{Vòng quay VLĐ} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLĐ}_{\text{bq}}}$$

Đây là chỉ tiêu nói lên số lần quay (vòng quay) của vốn lưu động trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm), chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động trên mỗi quan hệ so sánh giữa kết quả sản xuất (tổng doanh thu thuần) và số vốn lưu động bình quân bỏ ra trong kỳ. Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ càng cao thì càng tốt.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động

b. *Kỳ luân chuyển vốn lưu động:*

Công thức:

$$\frac{\text{Kỳ luân chuyển}}{\text{VLD}} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay VLD}}$$

(Trong đó số ngày trong kỳ thường được tính chẵn một năm là 360 ngày, một quý là 90 ngày, một tháng là 30 ngày).

Chỉ tiêu này nói lên độ dài bình quân của một lần luân chuyển của vốn lưu động hay số ngày bình quân cần thiết để vốn lưu động thực hiện một vòng quay trong kỳ. Ngược với chỉ tiêu số vòng quay vốn lưu động trong kỳ, kỳ luân chuyển vốn lưu động càng ngắn chứng tỏ vốn lưu động càng được sử dụng có hiệu quả.

1.4 Các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Nghiên cứu các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động nhằm giúp doanh nghiệp đảm bảo hiệu quả tối đa trong việc sử dụng vốn lưu động nói riêng và trong quản lý tài chính nói chung nhằm đạt được mục tiêu tối đa hoá giá trị doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu này, yêu cầu đối với doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh là:

Doanh nghiệp hoạt động hướng tới hiệu quả kinh tế, tối đa hoá giá trị của doanh nghiệp. Đảm bảo sử dụng vốn lưu động đúng mục đích, đúng phương hướng, kế hoạch kinh doanh mà doanh nghiệp đề ra.

Doanh nghiệp phải chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của Nhà nước về quản lý tài chính, kế toán thống kê...

Kế hoạch hoá vốn lưu động

Trong mọi lĩnh vực, để đạt được hiệu quả trong hoạt động một yêu cầu không thể thiếu đối với người thực hiện đó là làm việc có kế hoạch,

khoa học. Cũng vậy, kế hoạch hoá vốn lưu động là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu và rất cần thiết cho các doanh nghiệp. Nội dung của kế hoạch hoá vốn lưu động trong các doanh nghiệp thường bao gồm các bộ phận: Kế hoạch nhu cầu vốn lưu động, kế hoạch nguồn vốn lưu động, kế hoạch sử dụng vốn lưu động theo thời gian.

Kế hoạch nhu cầu vốn lưu động

Để xây dựng một kế hoạch vốn lưu động đầy đủ, chính xác thì khâu đầu tiên doanh nghiệp phải xác định đúng nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là bộ phận kế hoạch phản ánh kết quả tính toán tổng nhu cầu vốn lưu động cho năm kế hoạch, nhu cầu vốn cho từng khâu: dự trữ sản xuất, sản xuất và khâu lưu thông. Xác định nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh chính xác, hợp lý một mặt bảo đảm cho quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp được tiến hành liên tục, mặt khác sẽ tránh được tình trạng ứ đọng vật tư, sử dụng lãng phí vốn, không gây nên tình trạng căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Kế hoạch nguồn vốn lưu động

Sau khi xác định được nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết để đảm bảo cho sản xuất được liên tục, đều đặn thì doanh nghiệp phải có kế hoạch đáp ứng nhu cầu vốn đó bằng các nguồn vốn ổn định, vững chắc. Vì vậy một mặt doanh nghiệp phải có kế hoạch dài hạn để huy động các nguồn vốn một cách tích cực và chủ động. Mặt khác hàng năm căn cứ vào nhu cầu vốn lưu động cho năm kế hoạch, doanh nghiệp phải xác định được quy mô vốn lưu động thiếu hoặc thừa so với nhu cầu vốn lưu động cần phải có trong năm.

Trong trường hợp số vốn lưu động thừa so với nhu cầu, doanh nghiệp cần có biện pháp tích cực để tránh tình trạng vốn bị ứ đọng, chiếm dụng.

Trường hợp vốn lưu động thiếu so với nhu cầu, doanh nghiệp cần phải có biện pháp tìm những nguồn tài trợ như:

Nguồn vốn lưu động từ nội bộ doanh nghiệp (bổ sung từ lợi nhuận để lại).

Huy động từ nguồn bên ngoài: Nguồn vốn tín dụng, phát hành trái phiếu, cổ phiếu, liên doanh liên kết.

Để đảm bảo hiệu quả kinh tế cao nhất, doanh nghiệp phải có sự xem xét và lựa chọn kỹ các nguồn tài trợ sao cho phù hợp nhất trong từng hoàn cảnh cụ thể.

Kế hoạch sử dụng vốn lưu động theo thời gian

Trong thực tế sản xuất ở các doanh nghiệp nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh, việc sử dụng vốn giữa các thời kỳ trong năm thường khác nhau. Vì trong từng thời kỳ ngắn như quý, tháng ngoài nhu cầu cụ thể về vốn lưu động cần thiết còn có những nhu cầu có tính chất tạm thời phát sinh do nhiều nguyên nhân. Do đó, việc đảm bảo đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh theo thời gian trong năm là vấn đề rất quan trọng.

Thực hiện kế hoạch sử dụng vốn lưu động theo thời gian, doanh nghiệp cần xác định chính xác nhu cầu vốn lưu động từng quý, tháng trên cơ sở cân đối với vốn lưu động hiện có và khả năng bổ sung trong quý, tháng từ đó có biện pháp xử lý hiệu quả, tạo sự liên tục, liền mạch trong sử dụng vốn lưu động cả năm. Thêm vào đó, một nội dung quan trọng của kế hoạch sử dụng vốn lưu động theo thời gian là phải đảm bảo cân đối khả năng thanh toán của doanh nghiệp với nhu cầu vốn bằng tiền trong từng thời gian ngắn tháng, quý.

Bên cạnh việc thực hiện kế hoạch hoá vốn lưu động, doanh nghiệp cần phải biết chú trọng và kết hợp giữa kế hoạch hoá vốn lưu động với quản lý vốn lưu động.

Tổ chức quản lý vốn lưu động có kế hoạch và khoa học

Như ta đã phân tích, quản lý vốn lưu động gắn liền với quản lý tài sản lưu động bao gồm: quản lý tiền mặt và các chứng khoán thanh khoản; quản lý dự trữ, tồn kho; quản lý các khoản phải thu.

Quản lý vốn lưu động được thực hiện theo các mô hình đã được trình bày trong phần “các nhân tố lượng hoá ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp”. Vấn đề đặt ra là các nhà quản lý phải lựa chọn mô hình nào để vận dụng vào doanh nghiệp cho phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong khi vận dụng các mô hình quản lý vốn lưu động khoa học, doanh nghiệp cần phải biết kết hợp các mô hình tạo sự thống nhất trong quản lý tổng thể vốn lưu động của doanh nghiệp. Quản lý tốt vốn lưu động sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động, kịp thời đưa ra những biện pháp giải quyết các vấn đề phát sinh đảm bảo việc thực hiện kế hoạch vốn lưu động, tránh thất thoát, lãng phí từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, giảm giá thành sản xuất thông qua việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất

Ta biết chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc vào độ dài thời gian của các khâu: dự trữ, sản xuất và lưu thông. Khi doanh nghiệp áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất sẽ đảm bảo sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao, năng suất cao, giá thành hạ. Điều này đồng nghĩa với việc thời gian của khâu sản xuất sẽ trực tiếp được rút ngắn. Mặt khác, với hiệu quả nâng cao trong sản xuất sẽ ảnh hưởng tích cực đến khâu dự trữ và lưu thông: chất lượng sản phẩm cao, giá thành hạ sẽ góp phần đảm bảo cho doanh nghiệp tiêu thụ được hàng hoá nhanh hơn, giảm thời gian khâu lưu thông, từ đó doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong dự trữ, tạo sự luân chuyển vốn lưu động nhanh hơn.

Tổ chức tốt công tác quản lý tài chính trên cơ sở không ngừng nâng cao trình độ cán bộ quản lý tài chính

Nguồn nhân lực luôn được thừa nhận là yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại của mỗi doanh nghiệp. Sử dụng vốn lưu động là một phần trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, được thực hiện bởi các cán bộ tài chính do đó năng lực, trình độ của những cán bộ này có ảnh hưởng trực tiếp đến công tác quản lý tài chính nói chung và hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng.

Doanh nghiệp phải có chính sách tuyển lựa chặt chẽ, hàng năm tổ chức các đợt học bổ sung và nâng cao kiến thức, nghiệp vụ tài chính cho các cán bộ nhân viên nhằm đảm bảo và duy trì chất lượng cao của đội ngũ cán bộ nhân viên quản lý tài chính.

Tổ chức quản lý tài chính khoa học, tuân thủ nghiêm pháp lệnh kế toán, thống kê, những thông tư hướng dẫn chế độ tài chính của Nhà nước. Quản lý chặt chẽ, kết hợp với phân công nhiệm vụ cụ thể trong quản lý tài chính, cũng như trong từng khâu luân chuyển của vốn lưu động nhằm đảm bảo sự chủ động và hiệu quả trong công việc cho mỗi nhân viên cũng như hiệu quả tổng hợp của toàn doanh nghiệp.

Tóm lại, qua quá trình phân tích, chúng ta đã thấy được vai trò của vốn lưu động và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong doanh nghiệp. Có nhiều giải pháp được đưa ra nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tuy nhiên phần lớn đều mang tính định hướng, việc áp dụng giải pháp nào, áp dụng giải pháp đó như thế nào còn tùy thuộc rất lớn vào điều kiện cụ thể của mỗi doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC VÀ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG Ở CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA

2.1 Giới thiệu chung về công ty TNHH Sơn giao thông Kova:

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty:

Giới thiệu Công ty:

Công ty TNHH Sơn Giao thông KOVA được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102006027 (Công ty có 2 thành viên trở lên) do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 12/08/2002. Công ty TNHH Sơn Giao thông KOVA là một trong số các Công ty thành viên của Tập đoàn Sơn KOVA.

Tên Công ty: Công ty TNHH Sơn Giao thông KOVA

Tên giao dịch: KOVA TRAFFIC PAINT COMPANY LIMITED

Mã số thuế: 0101275963

Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng (Mười tỷ đồng)

Chủ tịch hội đồng quản trị, Giám đốc Công ty: Bà *Nguyễn Thị*

Hoè

Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 3, Lô 32 khu Liên Cơ, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội.

Điện thoại: 043 764 6911

Fax: 04 3764 6911

Email: kova.trafficpaint@hn.vnn.vn

Lịch sử phát triển Công ty:

Công ty TNHH Sơn Giao thông Kova được thành lập ngày 12 tháng 8 năm 2002, tại 210 Nguyễn Trãi - Thanh Xuân - Hà Nội, Công ty ra đời và đã từng bước được khách hàng đánh giá cao. Địa chỉ trụ sở chính hiện nay tại Tầng 3 lô 32 khu Liên Cơ Mỹ Đình - Từ Liêm – Hà Nội.

Ngày mới thành lập Công ty số cán bộ, công nhân viên chức lao động ít, nhà xưởng thuê của nhà nước rộng khoảng 3500m² tại Văn Quán – Hà Đông, Máy móc thiết bị sản xuất còn thô sơ. Mỗi cán bộ, công nhân viên đều kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ khác nhau.

Cho đến nay đã đạt được những thành công đáng khích lệ, sản phẩm của Công ty được thị trường chấp nhận và thị phần của công ty trên thị trường là không nhỏ. Máy móc thiết bị được trang bị hiện đại hơn, máy vi tính phục vụ công việc cho các phòng ban đầy đủ hơn.

Nghành nghề kinh doanh:

Sản xuất sơn giao thông hệ nước, hệ dầu và hotmelt.

Buôn bán các loại máy thi công sơn giao thông, vật tư ngành giao thông.

Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hoá.

Ứng dụng sản phẩm và thi công các công trình sơn giao thông.

Sản xuất, chế tạo thiết bị, phụ tùng, máy móc ngành sơn, ngành giao thông.

Sản xuất, mua bán và thi công các loại sơn cho cầu cống, tàu biển giàn khoan, đường ống và sơn xây dựng.

Sản phẩm chính:

Sơn nhiệt kẻ đường hotmelt (KOVA HOT)

Sơn giao thông hệ nước K462-25

Sơn sàn công nghiệp Epoxy KL5

Sơn sân thể thao TNA, CT08..

Sơn dân dụng như K360, K5500, K5501, K771....

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ kinh doanh của công ty:

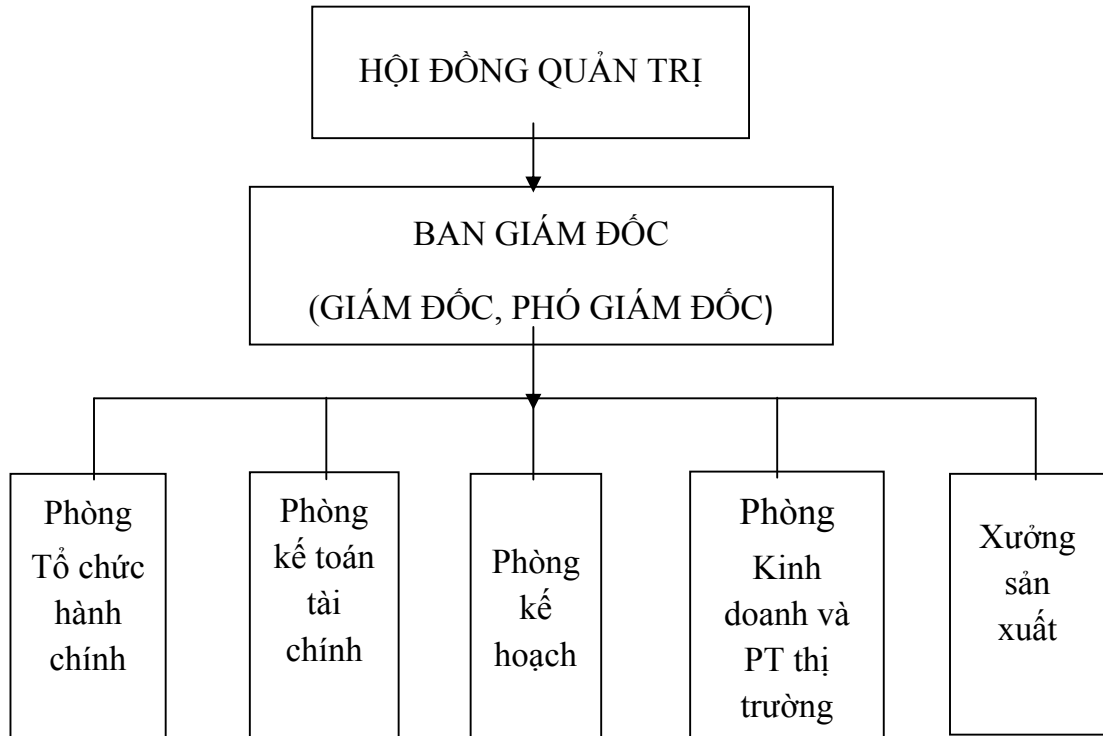
Công ty TNHH Sơn giao thông Kova là một đơn vị hoạch toán độc lập tự chủ về tài chính, có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, tìm kiếm

bạn hàng, tự hoạch toán kinh doanh và đảm bảo kinh doanh có lãi, được mở tài khoản thanh toán tại Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam- số 2 Láng Hạ Ba Đình Hà Nội.

Phạm vi hoạt động của Công ty trên toàn quốc, có văn phòng tổ chức quản lý sản xuất, phân xưởng sản xuất. Là đơn vị hoạt động theo luật doanh nghiệp. Nhiệm vụ chính của Công ty là kinh doanh sản xuất buôn bán các sản phẩm ngành sơn, đặc biệt là sản xuất kinh doanh sản phẩm sơn đường phục vụ cho ngành giao thông với chất lượng sản phẩm cao.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị:

Bộ máy quản lý của Công ty được thể hiện khái quát qua sơ đồ sau:



Hội đồng Quản trị: Là những người trực tiếp nắm giữ phần vốn góp cho công ty, định hướng triển phát chung về mọi mặt.

Ban giám đốc: Những người đứng đầu bộ máy quản lý công ty có chuyên môn cao, trực tiếp đưa ra các quyết định quản lý, chỉ đạo sản xuất kinh doanh tới các phòng ban. Giám đốc là đại diện pháp nhân chịu trách nhiệm trước các thành viên trong công ty về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Phó giám đốc: Là người thay mặt giám đốc quản lý trực tiếp quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, giải quyết các công việc của giám đốc khi giám đốc uỷ quyền..

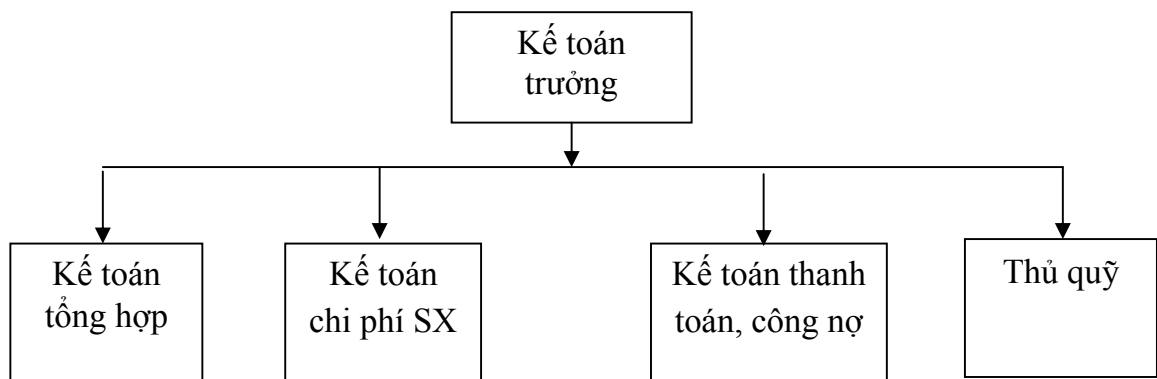
Phòng tổ chức hành chính: Có chức năng quản lý chung về mặt nhân sự, theo dõi giờ công lao động. Chịu trách nhiệm tổ chức công tác bảo

vệ tài sản, phổ biến kiểm tra việc thực hiện an toàn lao động sản xuất. Thực hiện các chế độ theo quy định của nhà nước cho người lao động ...

Phòng Kinh doanh và PT thị trường: Tổ chức lập hồ sơ thanh toán, quyết toán theo từng giai đoạn, theo dõi việc thực hiện các Dự án, lập kế hoạch phát triển thị trường.

Phân xưởng sản xuất: Có nhiệm vụ trực tiếp sản xuất ra các sản phẩm cho công ty.

Phòng tài chính kế toán: Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về việc tổ chức công tác kế toán, thực hiện chế độ tài chính kế toán hiện hành, tham mưu cho Giám đốc trong công tác quản lý kinh tế, tài chính.



Đặc điểm về tổ chức kinh doanh:

Đặc điểm cơ sở vật chất kỹ thuật:

Công ty được trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật dây chuyền công nghệ tiên tiến hiện đại trong sản xuất các sản phẩm. Các dây chuyền sản xuất chính đó là:

Dây chuyền sản xuất các sản phẩm sơn hệ nước

Dây chuyền sản xuất sản phẩm sơn nhiệt dẻo và một số máy móc thiết bị khác.

Các dây chuyền sản xuất máy móc, thiết bị có công nghệ - kỹ thuật hiện đại và được nhập khẩu từ Mỹ và Trung Quốc.

Sản phẩm của Công ty được sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9001, tiêu chuẩn JIS (của Nhật), tiêu chuẩn ngành trên cơ sở vật chất kỹ thuật, máy móc, phân xưởng mua mới áp dụng khoa học cao và hiện đại.

Có thiết bị, máy móc kiểm tra sản phẩm hiện đại và tiên tiến, để tránh sản phẩm không đạt tiêu chuẩn và không hoàn thành.

Có hệ thống kho và máy móc thiết bị, đã được quản lý rất chặt và hợp lý để sản xuất ra những sản phẩm đạt tiêu chuẩn. Hàng năm các máy móc được sửa chữa và kiểm tra kỹ và có hồ sơ ghi theo dõi đầy đủ, tránh máy móc hỏng và sai sót trong khâu sản xuất dẫn đến sản phẩm không đạt tiêu chuẩn.

Các phòng ban trong Công ty đều được trang bị hệ thống máy in, máy tính được nối mạng cục bộ và internet đảm bảo các nghiệp vụ được tin học hóa đặc biệt là công tác kế toán có sử dụng phần mềm phục vụ việc quản lý tài chính được thực hiện nhanh chóng và chính xác.

Đặc điểm quy trình công nghệ:

Công ty TNHH Sơn Giao thông KOVA sản xuất sơn trên dây chuyền hiện đại với quy trình công nghệ sản xuất phức tạp, chế biến từ nguyên liệu ban đầu là: Nhựa C200, xi măng, bột đá, hạt phản quang, xylene ... được pha trộn với các phụ gia khác như, dầu DOP, hoá chất vinapas 5010, LK40M, ... để ra từng loại sản phẩm theo yêu cầu sau đóng gói vào bao, thùng sau đó nhập kho thành phẩm.

2.1.3 Quy trình công nghệ sản xuất sơn giao thông

Đặc điểm về nhân sự:

Ban lãnh đạo: 3 người

Phó Giáo sư - Tiến sĩ: 1

Trình độ đại học: 2

Hành chính, văn phòng: 3 người

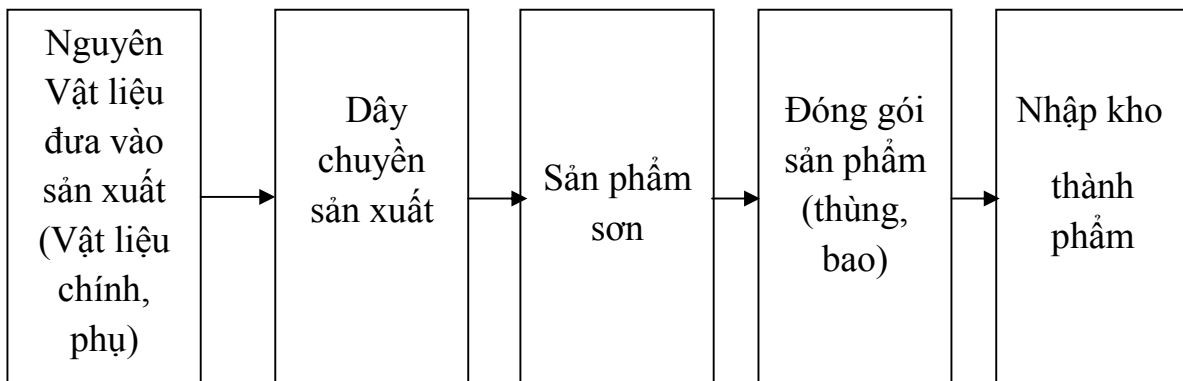
Trình độ ĐH: 2, cao đẳng 1

Quản đốc: 2 người

Trình độ ĐH: 2,

Công nhân: 12 người

Trình độ THCN 12



2.1.4 Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của công ty qua 3 năm 2010, 2011, 2012

Kết quả hoạt động kinh doanh một số năm gần đây:

Bảng tổng hợp kết quả kinh doanh trong 3 năm gần đây của công ty TNHH Sơn giao thông Kova:

Bảng 1: Kết quả kinh doanh của công ty TNHH Sơn giao thông Kova năm 2010- 2011- 2012

Đơn vị tính: 1000 đ

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng doanh thu	14,472,732,931	12,730,510,185	11,732,306,684
Doanh thu thuần	14,472,732,931	12,730,510,185	11,732,306,684
Tổng giá vốn hàng bán	13,508,281,978	11,989,210,336	11,167,394,361
Giá vốn hàng bán	13,508,281,978	11,989,210,336	11,167,394,361
Lợi nhuận gộp	964,450,953	741,299,849	564,912,323
Tổng chi phí hoạt động	593,453,606	396,322,427	448,327,029
Chi phí bán hàng và quản lý	593,453,606	396,322,427	448,327,029
Chi phí trả lãi tiền vay	0	0	0
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	370,997,347	344,977,422	116,585,294
Thu nhập từ hoạt động tài chính	-104,417,208	-79,710,722	19,599,745
Tổng thu nhập từ hoạt động tài chính	72,420,697	57,468,878	41,342,420
Tổng chi phí tài chính (khác lãi vay)	-176,837,905	-137,179,600	-21,742,675
Thu nhập từ hoạt động bất thường	-24,310,078	-68,045,826	0
Thu nhập khác	0	0	0
Chi phí khác	-24,310,078	-68,045,826	0
Lợi nhuận trước thuế	242,270,061	197,220,874	136,185,039
Thuế thu nhập doanh nghiệp	60,567,515	49,305,219	34,046,260
Lợi nhuận sau thuế	181,702,546	147,915,656	102,138,779

BÁO CÁO CHUYÊN ĐỀ

Theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2012, *tổng doanh thu* của công ty TNHH Sơn giao thông KOVA đạt 11,732 tỷ đồng, giảm 998 triệu đồng so với cùng thời điểm năm 2011 (tương đương 8%) và giảm 2,7 tỷ đồng so với thời điểm 31/12/2010 (tương đương 19%). Nguyên nhân của sự sụt giảm này xuất phát từ việc tỷ trọng *Tổng giá vốn hàng bán* có xu hướng tăng dần đều từ năm 2010 đến năm 2012 tương ứng với các mức 93,34%, 94,18% và 95,18%. Trong năm 2012, do ảnh hưởng của sự thay đổi lên xuống liên tục về giá của các nguyên vật liệu, nhiên liệu cơ bản như xăng dầu, hóa chất..., công ty Sơn KOVA đã bắt buộc phải có những điều chỉnh về giá vốn hàng bán để phù hợp với xu hướng chung của thị trường. Bên cạnh đó, việc *chi phí bán hàng và quản lý* chiếm tỷ trọng cao hơn rất nhiều so với năm 2010 và 2011 đã khiến cho *lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh* của công ty sụt giảm mạnh. Tại thời điểm 31/12/2012, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty Sơn giao thông KOVA chỉ đạt 116 triệu đồng, đã giảm đi 228 triệu đồng (tương đương giảm 66,2%) so với năm 2011 và giảm đi 254 triệu đồng (tương đương giảm 68,58%) so với năm 2010. Một nguyên nhân quan trọng khác là công ty Sơn giao thông KOVA đã không ký được nhiều hợp đồng phân phối sản phẩm cho đối tác mới, cùng với sự khó khăn trong việc thu hồi công nợ từ khách hàng cũ trong năm 2012. Đây cũng là điều hoàn toàn dễ hiểu do năm 2012 là một năm vô cùng khó khăn đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp xây dựng (đối tác chính của Sơn KOVA) nói riêng.

Bảng 2: Các chỉ tiêu tài chính về khả năng sinh lời và tăng trưởng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	ROS	1.26%	1.16%	0.87%	-0.09	-7.45%	-0.29	-25.07%
2	ROA	1.33%	0.99%	0.66%	-0.34	-25.63%	-0.33	-33.32%
3	ROE	1.82%	1.48%	1.02%	-0.34	-18.59%	-0.46	-30.95%
4	ROA _E	1.77%	1.32%	0.88%	-0.45	-25.63%	-0.44	-33.32%

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu: hệ số sinh lời trên doanh thu của năm 2010 là 1,26%, năm 2011 là 1,16% và năm 2012 là 0,87%. Nếu như trong năm 2011, hệ số này chỉ giảm 0,09 tương đương 7,45% so với năm 2010 thì chỉ sau 1 năm, hệ số này chỉ còn 0,87, giảm 25,07%. Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu bị giảm là do sự gia tăng tỷ trọng của *tổng giá vốn hàng bán* và *tổng chi phí hoạt động* của doanh nghiệp. Điều này cho thấy doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong việc quản lý chi phí cũng như thúc đẩy hoạt động bán hàng trong năm 2012.

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/bình quân tổng tài sản: tương tự như tỷ suất sinh lời trên doanh thu, tỷ lệ lợi nhuận ròng trên bình quân tổng tài sản trong 3 năm tài chính cũng giảm đều lần lượt ở các mức 1,33%, 0,99% và 0,66%. Các con số này cho thấy hoạt động quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập của công ty chưa đạt hiệu quả cao đồng thời có xu hướng xấu đi trong năm 2012.

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/bình quân vốn chủ sở hữu: tại thời điểm chốt năm tài chính 2010, 2011 và 2012, tỷ suất sinh lời trên bình quân vốn chủ sở hữu của công ty Sơn giao thông KOVA lần lượt là 1,82%, 1,48% và 1,02%. Công ty Sơn KOVA là một công ty chuyên cung cấp sơn cho các công trình của ngành giao thông. Trong những năm gần đây, các công trình này thường bị chậm tiến độ do việc giải ngân chậm trễ từ các nhà đầu tư. Điều này đã khiến hoạt động kinh doanh của công ty đã gặp phải những khó khăn nhất định nên việc tỷ suất sinh lời giảm dần là điều dễ hiểu. Tuy nhiên, khi so sánh với mặt bằng chung của các công ty hoạt động trong cùng ngành nghề kinh doanh và có mức vốn tương đương thì chỉ số của Sơn KOVA là tương đối thấp.

2.2 Thực trạng công tác sử dụng vốn lưu động tại công ty

2.2.1 Cơ cấu vốn kinh doanh và cơ cấu vốn lưu động của công ty

Vào đầu năm và cuối năm 2012, tuy rằng tình hình tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp biến động mạnh, doanh nghiệp vẫn đảm bảo nguyên tắc cân bằng về mặt tài chính. Điều này cũng thể hiện khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp luôn được đảm bảo.

Bảng 3: Bảng phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn năm 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	31/12/2011	31/12/2012	Chênh lệch	
TỔNG TÀI SẢN	16,273,485,934	14,747,792,987	-1,525,692,947	-9.38%
Tổng Tài sản có ngắn hạn	16,020,759,065	14,589,631,831	-1,431,127,234	-8.93%
Tiền và các khoản tương đương tiền	4,099,686,895	3,894,814,840	-204,872,055	-5.00%
Các khoản phải thu (khấu trừ dự phòng)	6,546,311,034	4,673,363,411	-1,872,947,623	-28.61%
Các khoản phải thu khác	0	0	0	
Hàng tồn kho (khấu trừ dự phòng)	4,966,823,172	5,715,500,100	748,676,928	15.07%
Tài khoản ngắn hạn khác	407,937,964	305,953,480	-101,984,484	-25.00%
Tổng tài sản cố định và Đầu tư dài hạn	252,726,869	158,161,156	-94,565,713	-37.42%
Tài sản cố định	252,726,869	158,161,156	-94,565,713	-37.42%
<i>a. Giá trị TSCĐ hữu hình theo hiện giá</i>	<i>252,726,869</i>	<i>158,161,156</i>	<i>-94,565,713</i>	<i>-37.42%</i>
Tài sản cố định khác	0	0	0	
TỔNG NGUỒN VỐN	16,273,485,934	14,747,792,987	-1,525,692,947	-9.38%
Tổng nợ phải trả	5,292,303,035	3,699,430,011	-1,592,873,024	-30.10%
Tổng các khoản nợ ngắn hạn	4,292,303,035	2,699,430,011	-1,592,873,024	-37.11%
Vay ngắn hạn	0	0	0	
Các khoản phải trả người bán (ngoài và nội bộ)	4,047,985,112	2,674,907,871	-1,373,077,241	-33.92%
Người mua trả tiền trước	188,149,092	8,126,239	-180,022,853	-95.68%
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	56,168,831	16,395,901	-39,772,930	-70.81%
Phải trả công nhân viên	0	0	0	
Chi phí phải trả, dự phòng phải trả ngắn hạn	0	0	0	
Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	0	0	0	
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	0	0	0	
Tổng các khoản nợ dài hạn	1,000,000,000	1,000,000,000	0	0.00%
Vay và nợ dài hạn	1,000,000,000	1,000,000,000	0	0.00%

BÁO CÁO CHUYÊN ĐỀ

<i>Vay dài hạn</i>	1,000,000,000	1,000,000,000	0	0.00%
<i>Nợ dài hạn</i>	0	0	0	
Phải trả dài hạn người bán (ngoài và nội bộ)	0	0	0	
Thuế và các khoản được nợ Nhà nước	0	0	0	
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	0	0	0	
Dự phòng phải trả dài hạn	0	0	0	
Các khoản nợ phải trả khác	0	0	0	
Tổng vốn chủ sở hữu	10,981,182,899	11,048,362,976	67,180,077	0.61%
Vốn chủ sở hữu	10,000,000,000	10,000,000,000	0	0.00%
Vốn kinh doanh/Quỹ bổ xung	0	0	0	
Lợi nhuận chưa phân phối	981,182,899	1,048,362,976	67,180,077	6.85%
Các nguồn kinh phí khác	0	0	0	

a. Về tình hình nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp:

Tổng nguồn vốn:

Tại thời điểm 31/12/2012, tổng nguồn vốn của Công ty TNHH Sơn giao thông KOVA đã giảm hơn 1,5 tỷ đồng, tương ứng với 9,38% so với thời điểm 31/12/2011. Nguyên nhân của sự sụt giảm này đến từ việc *tổng các khoản nợ ngắn hạn* của công ty giảm 1,59 tỷ đồng (tương đương 37,11%). Mặc dù *tổng vốn chủ sở hữu* của doanh nghiệp có sự gia tăng thêm 67 triệu đồng (tương đương 0,61%) nhưng không đáng kể so với lượng giảm trên.

Tổng các khoản nợ ngắn hạn:

Tổng các khoản nợ ngắn hạn trong năm 2011 là 4,29 tỷ đồng, tương đương với 26,38% và giảm xuống còn 2,69 tỷ đồng, tương đương với 18,30% trong năm 2012 so với *tổng nguồn vốn* của doanh nghiệp. Sự biến động của tổng các khoản nợ ngắn hạn xuất phát chủ yếu từ sự thay đổi của *các khoản phải trả người bán*. Tại thời điểm 31/12/2011, *các khoản phải trả người bán* là 4,04 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 94,31% của *tổng các khoản nợ ngắn hạn*, đến thời điểm 31/12/2012, tỷ trọng này là 99,09%. Điều này thể hiện doanh nghiệp có mức chiếm dụng vốn đối với các đối tác cung cấp hàng hóa tương đối cao. Tuy nhiên, do công ty TNHH Sơn giao thông KOVA là thành viên của tập đoàn KOVA, có nhiệm vụ chính là kinh doanh và phân phối mặt hàng sơn tới các đối tác của tập

đoàn nên việc chiếm dụng vốn là hoàn toàn có thể chấp nhận được và áp lực trả nợ cũng ở mức tương đối thấp. Ngoài ra, sự thay đổi của lượng *người mua trả tiền và thuế và các khoản phải nộp nhà nước* cũng tác động một phần đến sự thay đổi của *tổng các khoản nợ ngắn hạn*.

Tổng các khoản nợ dài hạn:

Tổng các khoản nợ dài hạn của doanh nghiệp trong năm 2012 là 1 tỷ đồng, không có sự thay đổi so với năm 2011. Đây là khoản nợ tín dụng 2 tỷ được Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam cấp vào tháng 7/2010. Đến tháng 5/2011, công ty đã chủ động trả nợ trước hạn 1 tỷ đồng, và dự nợ dài hạn thực tế đến thời điểm 31/12/2012 là 1 tỷ đồng. Doanh nghiệp là khách hàng lâu năm của Agribank nên lãi suất vay được ưu đãi ở mức tương đối thấp (12%/năm), do vậy, áp lực trả nợ không quá cao, công ty vẫn đảm bảo đầy đủ năng lực trả nợ và giữ quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Tuy nhiên, công ty TNHH Sơn giao thông KOVA cũng nên chú ý nâng cao hiệu quả sử dụng vốn để có được mức lợi nhuận cao hơn.

Trong năm 2012, do tình hình kinh tế khó khăn, giá cả hàng hóa đầu vào cũng như chi phí nguyên vật liệu tăng cao, nên tình hình kinh doanh của công ty không có nhiều tín hiệu khả quan. Tuy nhiên, *lợi nhuận sau thuế chưa phân phối* của doanh nghiệp vẫn tăng thêm 67 triệu đồng góp phần tăng *nguồn vốn chủ sở hữu* của Sơn KOVA lên mức hơn 11 tỷ đồng. Đây không phải là một mức tăng lớn nhưng cũng thể hiện sự hiệu quả phần nào trong hoạt động kinh doanh của công ty Sơn KOVA trong một năm kinh tế có quá nhiều biến động và những ảnh hưởng xấu.

b. Về cơ cấu vốn lưu động của công ty:

Nguồn vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông Kova được hình thành dựa trên sự kết hợp của các nguồn vốn điều lệ, nguồn vốn tự bổ sung và nguồn vốn đi vay.

Nguồn vốn điều lệ của Công ty Sơn giao thông Kova từ cuối năm 2010 cho đến cuối năm 2012 vẫn giữ nguyên ở mức 10 tỷ đồng. Điều này cho thấy

công ty không có nhiều biến động trong hoạt động kinh doanh sản xuất, cũng như không mở rộng thêm quy mô hoạt động. Tuy nhiên, doanh nghiệp có nguồn vốn tự bổ sung tương đối đều đặn từ lợi nhuận trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tại thời điểm 31/12/2012, lợi nhuận chưa phân phối là xấp xỉ 1,04 tỷ đồng, tăng lên 67 triệu đồng (tương ứng tăng 0,61%) so với thời điểm 31/12/2011. Lợi nhuận chưa phân phối chính là khoản lợi nhuận được sử dụng để trích lập các quỹ dự phòng rủi ro, như vậy chúng ta có thể thấy được công ty đã có những động thái thực hiện các phương án nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai.

Như tất cả các doanh nghiệp đang hoạt động khác, nguồn vốn lưu động của công ty Sơn Kova cũng được hình thành từ việc vay vốn của các tổ chức tín dụng và từ các doanh nghiệp khác. Nếu như vốn vay từ các Ngân hàng thương mại là các khoản nợ dài hạn thì các khoản vay từ các doanh nghiệp khác lại là các khoản nợ ngắn hạn. Trong năm 2012, nguồn vốn vay của công ty TNHH Sơn Giao thông Kova đã có những biến động tương đối lớn. Sự thay đổi này xuất phát từ sự sụt giảm đáng kể của các khoản nợ ngắn hạn mà trong đó các khoản phải trả người bán là nhân tố gây ảnh hưởng chính. Tại thời điểm 31/12/2011, tổng các khoản nợ ngắn hạn của công ty là 4,29 tỷ đồng, còn thời điểm 31/12/2012, khoản mục này chỉ còn 2,7 tỷ đồng. Như vậy, chỉ trong 1 năm, các khoản nợ ngắn hạn của công ty đã bị sụt giảm 1,59 tỷ, tương ứng với 37,11%. Thông thường, nguồn vốn vay với chi phí lãi vay được khấu trừ thuế sẽ giúp tăng giá trị của doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng mang lại những rủi ro tài chính tiềm ẩn. Trong trường hợp này, nguồn vốn vay của công ty Sơn Kova thay đổi do sự sụt giảm của các khoản phải trả người bán (không phải chịu chi phí lãi vay) nên đã không đem lại cho doanh nghiệp những giá trị tài chính quá lớn.

Bảng 3 cho thấy nguồn VLĐ của doanh nghiệp được hình thành chủ yếu từ tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu khách hàng, hàng tồn kho.

Tiền và các khoản tương đương tiền:

Vào đầu năm 2012, tiền và tương đương tiền là 4,09 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30,74% giá trị tổng tài sản ngắn hạn. Đến cuối năm 2012, khoản mục này giảm xuống mức 3,8 tỷ đồng tương đương mức tỷ trọng 26,51% của tổng tài sản ngắn hạn. Như vậy, lượng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty đã giảm xuống khoảng 204 triệu đồng, tương đương với 5%. Nguyên nhân là do lượng tiền gửi ngân hàng cũng bị giảm 1,87 tỷ đồng trong khi lượng tiền mặt tại quỹ chỉ tăng thêm có 1,67 tỷ đồng. Khoản mục này giảm cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty chưa thu được những kết quả khả quan.

Khoản mục các khoản phải thu ngắn hạn:

Trong năm 2012, do gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh nên công ty không có nhiều hợp đồng và khách hàng mới. Các khoản thu của khách hàng chủ yếu đến từ các hợp đồng cung cấp dài hạn cho các công trình từ năm 2010 đến nay. Do vậy, các khoản phải thu ngắn hạn đã giảm từ 6,54 tỷ đồng (năm 2011) xuống 4,67 tỷ đồng (năm 2012) tương đương với mức giảm 28,61%. Mặc dù các khách hàng của công ty TNHH Sơn KOVA là những doanh nghiệp uy tín, quan hệ lâu dài, nhưng công ty cũng nên có những biện pháp dự phòng rủi ro phải thu khó đòi trong tương lai. Bước sang năm 2013, công ty cần phải có những kế hoạch thích hợp để thúc đẩy hoạt động bán hàng, tìm kiếm khách hàng mới để nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Khoản mục hàng tồn kho:

Tại thời điểm 31/12/2012, lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp là 5,7 tỷ đồng, tăng 748 triệu đồng (tương ứng 15,07%) so với thời điểm 31/12/2011. Lượng tăng chủ yếu phát sinh do nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ của năm 2012 tăng 1,1 tỷ đồng trong khi hàng hóa thành phẩm và chi phí xây dựng dở dang chỉ giảm 289 triệu đồng và 66 triệu đồng. Mặc dù công ty Sơn KOVA là một công ty sản xuất nhưng tỷ lệ hàng tồn kho như vậy là tương đối cao so với mặt bằng chung của các công ty có vốn và ngành nghề kinh doanh tương đương.

Từ những phân tích ở trên, ta có thể nắm được tổng quát tình hình tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH Sơn giao thông KOVA: giá trị tài sản ngắn hạn

trong năm 2012 có sự sụt giảm đáng kể so với năm 2011, lượng vốn tập trung chủ yếu ở tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho của công ty. Điều này ảnh hưởng tới việc quay vòng vốn và rủi ro trong thu hồi của doanh nghiệp. Mức dự trữ tồn kho tăng lên ảnh hưởng tới các chi phí tồn trữ, cũng như các chi phí bảo quản của doanh nghiệp. Các khoản phải thu lớn làm xuất hiện các rủi ro về thu hồi nợ, chi phí cơ hội của khoản tín dụng cung cấp.

Nguồn vốn lưu động thường xuyên là nguồn vốn dài hạn được sử dụng để tài trợ cho vốn lưu động. **Bảng 4** sẽ cho ta thấy tình hình nhu cầu vốn lưu động và nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp trong năm 2012:

Bảng 4: Mô hình tài trợ vốn

BÁO CÁO CHUYÊN ĐỀ

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Vốn	16,273,486	100	14,747,793	100	(1,525,693)	
1. Tài sản ngắn hạn	16,020,759	98.45	14,589,632	98.93	(1,431,127)	0.48
2. Tài sản dài hạn	252,727	1.55	158,161	1.07	(94,566)	-0.48
Nguồn Vốn	16,273,486	100	14,747,793	100	(1,525,693)	-0.09
1. Nợ phải trả	5,292,303	32.52	3,699,430	25.08	(1,592,873)	-7.44
- Nợ ngắn hạn	4,292,303	81.10	2,699,430	72.97	(1,592,873)	-8.14
- Nợ dài hạn	1,000,000	18.90	1,000,000	27.03	-	8.14
2. Vốn chủ sở hữu	10,981,183	67.48	11,048,363	74.92	67,180	7.44
- Vốn chủ sở hữu	10,000,000	91.06	10,000,000	90.51	-	-0.55
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	981,183	9.81	1,048,363	10.48	67,180	0.67
Theo thời gian huy động và sử dụng vốn						
1. Nguồn vốn tạm thời = nợ ngắn hạn	4,292,303		2,699,430		(1,592,873)	-37.11
2. Nguồn vốn thường xuyên = VCSH + nợ dài hạn	11,981,183		12,048,363		67,180	0.5607
xuyên = TSNH - Nợ ngắn hạn	11,728,456		11,890,202		161,746	1.3791

Qua biểu trên chúng ta có thể thấy nguồn vốn thường xuyên và nguồn vốn tạm thời của công ty đều có những biến động trong năm 2012.

Nguồn vốn tạm thời:

Tại thời điểm 31/12/2012, nguồn vốn tạm thời của doanh nghiệp là 2,69 tỷ đồng, giảm 1,59 tỷ đồng (tương ứng với 37,11%) so với thời điểm 31/12/2011. Do nguồn vốn tạm thời của doanh nghiệp được hình thành từ các khoản nợ ngắn

hạn, nên sự sụt giảm của các khoản nợ ngắn hạn đã tác động mạnh đến sự thay đổi của nguồn vốn tạm thời trong năm 2012. Như đã phân tích ở trên, việc *tổng các khoản nợ ngắn hạn* giảm mạnh là do ảnh hưởng của sự biến đổi của *các khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước và thuế và các khoản phải nộp nhà nước*.

Nguồn vốn thường xuyên:

Chốt thời điểm 31/12/2012, nguồn vốn thường xuyên có sự giảm xuống nhưng không đáng kể. Năm 2012, nguồn vốn thường xuyên của doanh nghiệp là 12 tỷ đồng, tăng 0,56% so với năm năm 2011. Nguyên nhân chủ yếu của sự thay đổi này do sự gia tăng của nguồn vốn chủ sở hữu trong năm 2012. Điều này cho thấy doanh nghiệp có những sự chuẩn bị sẵn sàng cho việc mở rộng quy mô trong tương lai.

Nguồn vốn lưu động thường xuyên:

Những sự thay đổi trong cơ cấu tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn gây nên những biến động của nguồn vốn lưu động thường xuyên. Nếu như tại thời điểm 31/12/2011, nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp 11,72 tỷ đồng, thì đến năm 2012, lượng vốn lưu động thường xuyên đã tăng thêm 161 triệu đồng (tương đương 1,37%) để đạt mức 11,89 tỷ đồng. Việc tăng lên của nguồn vốn lưu động là do tài sản ngắn hạn của công ty giảm 1,43 tỷ đồng (tương đương 8,93%) trong khi nợ ngắn hạn giảm xuống 1,59 tỷ đồng (tương đương 37,11%). Như vậy có thể thấy rằng nguồn vốn lưu động thường xuyên không tăng lên do công ty có nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh mà do sự chênh lệch về lượng giảm xuống của *tổng tài sản ngắn hạn* và *tổng nợ ngắn hạn*. Đây không phải là dấu hiệu lạc quan đối với tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.

Mô hình tài trợ vốn lưu động của công ty năm 2012

TSNH 14.589.631.831 VND		Nợ ngắn hạn 2.699.430.011 VND
	Nguồn VLĐ TX 11.890.201.820 VND	Nợ dài hạn 1.000.000.000 VND
TSDH 158.161.156 VND		VCSH 11.048.362.976 VND

Bảng 5: Tình hình biến động của nhu cầu vốn lưu động tại công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012

Đơn vị tính: 1.000đ

Chỉ tiêu	Năm 2012		Chênh lệch cuối năm so với đầu năm	
	Đầu năm	Cuối năm	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A- Nhu cầu vốn lưu động (1+2-3)	7,220,831,171	7,689,433,500	468,602,329	6.49%
1.Hàng tồn kho	4,966,823,172	5,715,500,100	748,676,928	15.07%
2.Các khoản phải thu của khách hàng	6,546,311,034	4,673,363,411	(1,872,947,623)	-28.61%
3.Các khoản nợ ngắn hạn	4,292,303,035	2,699,430,011	(1,592,873,024)	-37.11%

Trong năm 2012, nhu cầu vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông Kova là hơn 7,68 tỷ đồng, trong khi nhu cầu của năm 2011 chỉ là 7,22 tỷ đồng. Như vậy, nhu cầu vốn lưu động đã tăng thêm 468,6 triệu đồng, tương đương 6,49%. Nguyên nhân của sự thay đổi này là sự kết hợp từ ảnh hưởng của cả 3 yếu tố là hàng tồn kho, các khoản phải thu của khách hàng và các khoản nợ ngắn hạn.

Tại thời điểm 31/12/2011, hàng tồn kho của doanh nghiệp là 4,9 tỷ đồng, nhưng cùng thời điểm năm 2012, lượng hàng tồn kho là 5,71 tỷ đồng, tăng thêm 748,6 triệu đồng (tương ứng 15,07%). Sự tăng lên của hàng tồn kho cho thấy năm 2012 không phải là một năm kinh doanh tốt của công ty Sơn giao thông Kova. Đây cũng là điều dễ hiểu bởi vì năm 2012 là một năm kinh tế gặp nhiều khó khăn, hầu hết các doanh nghiệp đều chịu tình cảnh chung, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh các mặt hàng liên quan đến các công trình xây dựng.

Các khoản phải thu của doanh nghiệp trong năm 2012 cũng bị sụt giảm hơn 1,87 tỷ đồng, tương ứng 28,61% so với năm 2011. Đây cũng là một sự thay đổi đáng buồn của doanh nghiệp. Sự sụt giảm này thể hiện công ty không có

được nhiều khách hàng và các hợp đồng mới có giá trị cao để đảm bảo đầu ra cho lượng hàng hóa của mình trong năm 2012.

Một nguyên nhân nữa khiến nhu cầu vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông Kova tăng lên là sự giảm xuống của các khoản nợ ngắn hạn. Tại thời điểm 31/12/2012, tổng các khoản nợ ngắn hạn của công ty đã giảm mất hơn 1,59 tỷ đồng, tương đương 37,11% so với thời điểm 31/12/2011. Khoản mục này giảm xuống do công ty bắt buộc phải thanh toán các hợp đồng đầu vào cho nhà cung cấp. Điều này trực tiếp khiến nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp buộc phải tăng lên trong năm 2012 vừa qua.

2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty

2.2.2.1 Khái quát về tình hình quản lý và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp:

Để thấy rõ tình hình biến động của vốn lưu động ta đi xem xét **bảng 6** sau đây

Bảng 6: Sự biến động về tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012

Tài sản	Số đầu năm		Số cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền (1000đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (1000đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (1000đ)	Tỷ lệ (%)
A. Tài sản ngắn hạn	16,020,759	100	14,589,632	100	(1,431,127)	-8.93
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4,099,687	25.59	3,894,815	26.70	(204,872)	-5.00
1. Tiền	4,099,687	100	3,894,815	100	(204,872)	-5.00
2. Các khoản tương đương tiền					-	
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	6,546,311	40.86	4,673,363	32.03	(1,872,948)	-28.61
1. Phải thu khách hàng	6,171,444	94.27	4,618,977	98.84	(1,552,468)	-25.16
2. Trả trước cho người bán	374,867	5.73	54,387	1.16	(320,480)	
3. Phải thu nội bộ					-	
4. Phải thu khác					-	
III. Đầu tư ngắn hạn						
IV. Hàng tồn kho	4,966,823	31.00	5,715,500	39.18	748,677	15.07
1. Nguyên liệu, vật liệu, cc dc	2,095,442	42.19	3,200,283	55.99	1,104,841	52.73
2. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	167,014	3.36	100,022	1.75	(66,992)	-40.11
3. Thành phẩm, hàng hóa	2,704,367	54.45	2,415,195	42.26	(289,172)	-10.69
4. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho					-	
V. Tài sản ngắn hạn khác	407,938	2.55	305,953	2.10	(101,984)	
1. Tạm ứng					-	
2. Chi phí trả trước	407,938	100	305,953	100	(101,984)	

Để hiểu hơn về vốn lưu động của Công ty sơn giao thông KOVA, ta sẽ xem xét cơ cấu và sự biến động cụ thể từng bộ phận trong vốn lưu động của doanh nghiệp. Trong tài sản ngắn hạn, các khoản mục chính là tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho.

Tiền và các khoản tương đương tiền:

Vào đầu năm 2012, tiền và tương đương tiền là 4,09 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30,74% giá trị tổng tài sản ngắn hạn. Đến cuối năm 2012, khoản mục này giảm xuống mức 3,8 tỷ đồng tương đương mức tỷ trọng 26,51% của tổng tài sản ngắn hạn. Như vậy, lượng tiền và các khoản tương đương tiền của công ty đã giảm xuống khoảng 204 triệu đồng, tương đương với 5%. Nguyên nhân là do lượng tiền gửi ngân hàng cũng bị giảm 1,87 tỷ đồng trong khi lượng tiền mặt tại quỹ chỉ tăng thêm có 1,67 tỷ đồng. Khoản mục này giảm cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty chưa thu được những kết quả khả quan. Ngoài ra, việc lượng tiền tồn tại quỹ cao cho thấy công ty vẫn chưa có những phương án quản lý tài chính hiệu quả dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn.

Khoản mục các khoản phải thu ngắn hạn:

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Tỷ lệ của khoản mục này tại thời điểm 31/12/2011 và 31/12/2012 lần lượt là 49,08% và 31,81%. Việc các khoản này chiếm tỷ trọng cao cho thấy doanh nghiệp thường bị chiếm dụng vốn, nhưng đây chỉ là các khoản phải thu ngắn hạn nên cũng không quá nghiêm trọng. Bên cạnh đó, khách hàng của công ty Sơn KOVA chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực xây dựng nên nguồn thu thường phụ thuộc vào tiến độ công trình và kỳ giải ngân. Trong năm 2012, do gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh nên công ty không có nhiều hợp đồng và khách hàng mới. Các khoản thu của khách hàng chủ yếu đến từ các hợp đồng cung cấp dài hạn cho các công trình từ năm 2010 đến nay. Do vậy, các khoản phải thu ngắn hạn đã giảm từ 6,54 tỷ đồng (năm 2011) xuống 4,67 tỷ đồng (năm 2012) tương đương với mức giảm 28,61%. Mặc dù các khách hàng của công ty TNHH Sơn KOVA là những doanh nghiệp uy tín, quan hệ lâu dài, nhưng công ty cũng nên có những biện pháp dự phòng rủi ro phải thu khó đòi trong tương lai. Bước sang năm 2013, công ty cần phải có những kế hoạch thích hợp để thúc đẩy hoạt động bán hàng, tìm kiếm khách hàng mới để nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Khoản mục hàng tồn kho:

Tỷ trọng hàng tồn kho của doanh nghiệp trong năm 2011 và 2012 lần lượt là 37,24% và 38,90%. Như vậy, trong 2 năm gần đây, tỷ trọng của khoản mục này là tương đối ổn định. Mặc dù công ty Sơn KOVA là một công ty sản xuất nhưng tỷ lệ hàng tồn kho như vậy là tương đối cao so với mặt bằng chung của các công ty có vốn và ngành nghề kinh doanh tương đương. Tại thời điểm 31/12/2012, lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp là 5,7 tỷ đồng, tăng 748 triệu đồng (tương ứng 15,07%) so với thời điểm 31/12/2011. Lượng tăng chủ yếu phát sinh do nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ của năm 2012 tăng 1,1 tỷ đồng trong khi hàng hóa thành phẩm và chi phí xây dựng dở dang chỉ giảm 289 triệu đồng và 66 triệu đồng. Như vậy, mặc dù công ty có bán được hàng hóa nhưng số lượng nguyên liệu, vật liệu dự trữ lại quá lớn. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã không lường trước được lượng hàng sẽ bán trong năm 2012 để có sự tính toán và chuẩn bị hợp lý khi dự trữ nguyên vật liệu đầu vào. Công ty cũng không có dự phòng giảm giá hàng tồn kho, do vậy rủi ro này là tương đối lớn, nhất là trong tình hình kinh tế bấp bênh và nhiều khó khăn như hiện nay.

Các tài sản ngắn hạn khác:

Trong năm 2012, khoản mục này không có nhiều thay đổi đáng kể. Tài sản ngắn hạn khác của công ty sơn KOVA chỉ bao gồm *chi phí trả trước ngắn hạn*. Tại thời điểm 31/12/2012, chi phí trả trước ngắn hạn của công ty là 305 triệu đồng, giảm 101 triệu đồng (tương đương 25%) so với thời điểm 31/12/2011. Đây chủ yếu là các chi phí trả trước cho các đối tác cung cấp nguyên vật liệu đầu vào cho công ty.

Từ những phân tích ở trên, ta có thể nắm được tổng quát tình hình tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH sơn giao thông KOVA: giá trị tài sản ngắn hạn trong năm 2012 có sự sụt giảm đáng kể so với năm 2011, lượng vốn tập trung chủ yếu ở tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho của công ty. Điều này ảnh hưởng tới việc quay vòng vốn và rủi ro trong thu hồi của doanh nghiệp. Mức dự trữ tồn kho tăng lên ảnh hưởng tới các chi phí tồn trữ,

cũng như các chi phí bảo quản của doanh nghiệp. Các khoản phải thu lớn làm xuất hiện các rủi ro về thu hồi nợ, chi phí cơ hội của khoản tín dụng cung cấp.

2.2.2.2 Tình hình quản lý sử dụng vốn bằng tiền:

Vốn bằng tiền của doanh nghiệp gồm tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng. Vốn bằng tiền là yếu tố trực tiếp quyết định khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Bảng 7: Sự biến động của tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty TNHH sơn giao thông KOVA trong năm 2012

Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Chênh lệch	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ lệ
A. Tài sản ngắn hạn	16,020,759	100%	14,589,632	100%	-1,431,127	- 9%
<i>Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>4,099,687</i>	<i>25.59%</i>	<i>3,894,814</i>	<i>26.70%</i>	<i>-204,873</i>	<i>-5%</i>
Tiền	4,099,687	100%	3,894,814	100%	- 204,873	-5%
<i>Tiền mặt tại quỹ</i>	963,041	23.49%	2,636,065	67.68%	1,673,024	174%
<i>Tiền gửi ngân hàng</i>	3,136,646	76.51%	1,258,749	32.32%	-1,877,897	-60%
Các khoản tương đương tiền						

Nhìn vào bảng phân tích trên (**bảng 7**), ta thấy sự biến động của khoản mục tiền và tương đương tiền như sau:

Tại thời điểm 31/12/2012, tiền và các khoản tương đương tiền của công ty là khoảng 3,8 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 26,7% trong tổng tài sản ngắn hạn. Như vậy so với năm 2011 (tỷ trọng là 25,59%), tỷ lệ này không có nhiều biến động. Tuy nhiên về mặt số lượng, khoản mục này đã có những thay đổi đáng kể do sự tăng giảm của lượng tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng.

Chốt năm tài chính 2012, lượng tiền và các khoản tương đương tiền giảm xấp xỉ 205 triệu đồng. Nguyên nhân là do lượng tiền gửi ngân hàng cũng bị giảm 1,87 tỷ đồng trong khi lượng tiền mặt tại quỹ chỉ tăng thêm có 1,67 tỷ đồng. Trong năm 2011, công ty TNHH Sơn giao thông Kova có một số hợp đồng tiền

gửi tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam để phục vụ việc phát hành thư bảo lãnh cho việc thực hiện hợp đồng, hoàn tạm ứng, tham gia dự thầu, và một số hoạt động tài chính có liên quan... Đến năm 2012, để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và hết thời hạn bảo lãnh, doanh nghiệp đã tất toán các hợp đồng tiền gửi nói trên. Do vậy lượng tiền mặt tại quỹ của công ty sơn Kova đã tăng lên, đạt mức hơn 2,6 tỷ đồng. Tuy nhiên, một lượng tiền mặt đã phải sử dụng để thanh toán trực tiếp cho các công ty cung cấp nguyên vật liệu đầu vào nên tổng lượng tiền và các khoản tương đương tiền có sự sụt giảm so với năm 2011, giảm đi gần 205 triệu đồng, tương đương giảm 5%, lượng giảm này cũng không đáng kể.

Hiệu quả chung của việc quản lý và sử dụng vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông KOVA sẽ được thể hiện trong bảng **bảng 8** sau đây.

Bảng 8: Bảng tính chỉ tiêu phản ánh hiệu quả chung của vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông KOVA

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Vốn lưu động bình quân	11,728,456,030	11,890,201,820	161,745,790.00	1.38%
2. Doanh thu thuần	12,730,510,185	11,732,306,684	-998,203,501	-8%
3. Lợi nhuận sau thuế	147,915,656	102,138,779	-45,776,876	-30.95%
4. Suất sinh lợi của VLĐ theo DTT	1.05	0.99	-0.06	-5.70%
5. Suất sinh lợi của VLĐ theo LNST	0.0122	0.0086	-0.0036	-29.35%
6. Suất hao phí của VLĐ theo DTT	0.949	1.007	0.06	6.05%
7. Suất hao phí của VLĐ theo LNST	81.69	115.62	33.93	41.54%
8. Số vòng quay vốn lưu động (vòng)	0.87	0.77	-0.1	-11,61%
9. Kỳ luân chuyển vốn lưu động (ngày)	415,09	469,63	54,54	13,14%

Tại năm tài chính 2011 của công ty Sơn giao thông KOVA, tỷ suất sinh lợi của vốn lưu động theo doanh thu thuần là 1,05; điều này cho ta biết được 1 đồng vốn lưu động của công ty có khả năng tạo ra 1,05 đồng doanh thu thuần. Nhưng sang đến năm 2012, khả năng tạo ra doanh thu này đã giảm đi chỉ còn 0,99 đồng trên mỗi một đồng vốn lưu động; tức giảm đi 0,06 đồng so với năm 2011, tương đương giảm 5,7%. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do trong năm 2012, vốn lưu động sử dụng bình quân tăng lên xấp xỉ 161,77 triệu đồng, tương ứng tăng 1,38%, trong khi doanh thu thuần giảm đi xấp xỉ 1 tỷ đồng, tương ứng giảm 8% so với năm 2011. Đồng thời, khả năng thu hồi công nợ của doanh nghiệp cũng gặp nhiều khó khăn, gây ảnh hưởng xấu đến doanh thu của cả năm. Tỷ suất sinh lợi của vốn lưu động theo doanh thu thuần giảm đi đáng kể cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty đang có chiều hướng xấu dần đi.

Tỷ suất sinh lời của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế của công ty Sơn giao thông KOVA tại thời điểm 31/12/2011 là 0,0122 cho ta biết cứ 1 đồng vốn lưu động có khả năng tạo ra 0,0122 đồng lợi nhuận sau thuế. Tuy nhiên sang đến năm 2012, tỷ suất này giảm đi chỉ còn 0,0086, tức 1 đồng vốn lưu động chỉ có khả năng tạo ra 0,0086 đồng lợi nhuận sau thuế, tỷ suất này đã giảm đi 0,0036; tương đương giảm xấp xỉ 30%. Trong năm 2012, do doanh thu thuần của công ty bị giảm khá nhiều cùng với việc các chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp gia tăng đã dẫn đến việc lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp bị giảm một lượng tương đối lớn. Trong khi đó, vốn lưu động của doanh nghiệp lại có chiều hướng tăng lên dẫn đến tỷ suất sinh lời của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế giảm đi so với năm trước.

Suất hao phí của vốn lưu động theo doanh thu thuần của công ty tại thời điểm năm 2011 là 0,949; tỷ số này phản ánh để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần phải bỏ ra 0,949 đồng vốn lưu động. Sang đến năm 2012 tỷ suất này tăng lên 1,007; đã tăng lên 0,06 điểm so với năm 2011, tương đương tăng 6,05 %. Tỷ suất này tăng lên chứng tỏ công ty sử dụng vốn lưu động chưa thật sự hiệu quả, không tiết kiệm được số vốn lưu động của mình.

Suất hao phí của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế của công ty tại thời điểm 31/12/2011 là 81,69 cho ta biết cần phải bỏ ra 81,69 đồng vốn lưu động mới thu được về 1 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến thời điểm 31/12/2012 tỷ suất này tăng lên đến 115,62, tức tăng lên 33,93 điểm so với cùng thời điểm năm ngoái, tương đương tăng 41,54%. Tỷ suất hao phí của vốn lưu động theo lợi nhuận sau thuế tăng lên đáng kể, xấp xỉ 50% cho thấy công ty sử dụng vốn lưu động kém hiệu quả, chưa tiết kiệm được vốn lưu động.

Năm 2012, số vòng quay vốn lưu động của công ty TNHH Sơn giao thông Kova là 0,77, giảm 0,1 vòng (tương đương giảm 11,61%) so với năm 2011 (đạt 0,87 vòng/năm). Số vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp trong cả 2 năm gần đây là tương đối thấp. Việc vòng quay vốn lưu động có xu hướng giảm xuống đã dẫn tới việc số ngày luân chuyển của vốn lưu động tăng từ 415,09 ngày (năm 2011) lên 469,63 ngày (năm 2012). Những con số này thể hiện khả năng sử dụng và luân chuyển vốn của công ty đang rất thiếu hiệu quả, lượng vốn bị ứ đọng là tương đối nhiều. Nguyên nhân của sự việc này là các hợp đồng bán hàng cũ với các khách hàng quen chưa được thanh toán trong khi đó công ty cũng không có nhiều hợp đồng mới để nâng cao doanh thu.

Nhìn chung, trong năm 2012, hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty TNHH Sơn giao thông KOVA gặp rất nhiều khó khăn và không đạt được những thành tựu như năm 2011. Khả năng quản lý và sử dụng vốn lưu động của công ty chưa thật sự hiệu quả đã dẫn đến tình trạng giảm sút về doanh thu và lợi nhuận, trong khi chi phí bị đội cao. Công ty đã không có những biện pháp phù hợp nhằm tiết kiệm nguồn vốn lưu động, cũng như mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, trong một thời kỳ kinh tế khó khăn như năm qua, công ty vẫn hoạt động có lãi là một biểu hiệu đáng mừng so với mặt bằng chung hiện nay.

2.2.2.3 Tình hình quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp:

Về tình hình quản lý:

Trong nền kinh tế hiện nay, việc các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau trở nên phổ biến, đó chính là nguyên nhân của các khoản phải thu phải trả. Việc cung cấp các khoản tín dụng cho người mua cũng là 1 cách để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, thu hút khách hàng. Nếu không quản lý tốt các khoản phải thu doanh nghiệp sẽ bị ứ đọng vốn, thậm chí mất vốn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường của doanh nghiệp. Công ty TNHH sơn giao thông KOVA là công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, do vậy, việc phát sinh các khoản phải thu là vấn đề thường xuyên ở doanh nghiệp, đồng thời đây cũng là phần chiếm tỷ trọng lớn trong giá trị tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Hiệu quả hoạt động quản lý các khoản phải thu

Tình hình các khoản phải thu

Để hiểu rõ hơn về tình hình khoản phải thu ta sẽ xem xét **bảng 9**, bảng phân tích các khoản phải thu cùng các chỉ tiêu liên quan dưới đây:

Bảng 9: Tình hình biến động các khoản phải thu của Công ty năm 2012

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền (1.000đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (1.000đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (1.000đ)	Tỷ lệ (%)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	6,546,311	40.86	4,673,362	32.03	(1,872,949)	-0.29
1. Phải thu khách hàng	6,171,444	94.27	4,618,976	98.84	(1,552,468)	-0.25
2. Thuế GTGT được khấu trừ	-	0.00	-	0.00	-	0.00
3. Trả trước cho người bán	374,867	5.73	54,386	1.16	(320,481)	-0.85
4. Các khoản phải thu khác	-	0.00	-	0.00	-	0.00
A . Tổng Tài sản ngắn hạn	16,020,759	98.45	14,589,631	98.93	(1,431,128)	-8.93
Tổng Tài sản	16,273,486		14,747,792		(1,525,694)	-9.38

Nhìn chung khoản phải thu ngắn hạn trong năm giảm 0,04% tương ứng mức giảm 239.186 nghìn đồng.

Để biết cụ thể tình hình quản lý các khoản phải thu, ta đi sâu vào xem xét các khoản mục chi tiết:

Phải thu của khách hàng:

Đầu năm các khoản phải thu khách hàng hơn 6,17 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 94,27% trong các khoản phải thu ngắn hạn, tới cuối năm các khoản này đã giảm còn xấp xỉ 4,61 tỷ đồng nhưng tỷ trọng tăng lên mức 98,84%. Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn chứng tỏ vốn của DN bị chiếm dụng lớn vì DN thực hiện chính sách bán chịu cho khách hàng do đó DN cần có biện pháp thu hồi vốn hiệu quả để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

Trả trước cho người bán:

Cuối năm 2012, khoản trả trước cho người bán ở mức 54,3 triệu đồng, chiếm 1,16% trong tổng các khoản phải thu, giảm đi rất nhiều so với đầu năm là xấp xỉ 375 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 5,73%) tức giảm đi 320,48 triệu đồng (tương đương giảm 0.85%). Nguyên nhân của sự sụt giảm tương đối lớn này là do công ty không dám nhập hàng nhiều trong năm 2012, đồng thời một số nhà cung cấp cũng thực hiện việc thu hồi công nợ.

Trong nền kinh tế diễn biến phức tạp như hiện nay, việc thiếu sự quan tâm quản lý các khoản phải thu dễ dẫn tới tình trạng mất vốn khi khách hàng không còn khả năng thanh toán, do đó với giá trị khoản phải thu khách hàng lên tới hơn 4 tỷ VNĐ như hiện nay là hơi cao so với thực trạng tình hình sản xuất của công ty năm qua, đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự tính toán, điều chỉnh cho phù hợp sao cho cân đối được giữa rủi ro, chi phí và thu nhập để tăng hiệu quả hoạt động trong khi đó DN còn đi vay ngoài để phục vụ cho việc sản xuất.

Hiệu quả quản lý các khoản phải thu

Để đánh giá hiệu quả quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp, ta đi sâu phân tích 1 số chỉ tiêu tại **bảng 10** :

Bảng 10: Chỉ tiêu đánh giá tốc độ thu hồi nợ phải thu của công ty trong 2011 và năm 2012

Chỉ tiêu	Đvt	Đầu năm	Cuối năm	Chênh lệch 2011/2012	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1 Doanh thu thuần BH	1000 đ	12,730,510	11,732,306	(998,204)	-7.84
2 Phải thu bình quân	1000 đ	6,665,904	5,609,837	(1,056,067)	-15.84
3 Vòng quay các khoản phải thu (2/3)	Vòng	1.91	2.09	0.18	9.51
4 Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	189	172	(16)	-8.68

Trong năm 2011, các khoản phải thu quay được 1.91 vòng, và tới năm 2012 con số này là 2,09 vòng. Như vậy, trong năm 2012 số vòng quay các khoản phải thu đã tăng lên 0,18 vòng/năm, tương ứng tăng 9,51%. Điều này dẫn tới việc kỳ thu tiền bình quân của công ty TNHH Sơn giao thông KOVA giảm từ 189 ngày (năm 2011) xuống còn 172 ngày (năm 2012). Từ đây có thể thấy, hiệu quả công tác thu hồi nợ của doanh nghiệp có những dấu hiệu khả quan trong năm 2012, từ đó cho thấy lượng vốn bị chiếm dụng đã giảm xuống về mặt số lượng cũng như thời gian bị chiếm dụng.

Nguyên nhân của việc số vòng quay khoản phải thu của doanh nghiệp tăng lên là do doanh thu bán hàng chỉ giảm với tỷ lệ 7,84% trong khi các khoản phải thu bình quân giảm với tỷ lệ cao hơn 15,84%. Với nguyên nhân này, việc vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền tăng cao chưa hẳn là tín hiệu đáng mừng cho doanh nghiệp. Điều này còn thể hiện tình hình kinh doanh của doanh nghiệp không được khả quan trong năm qua.

So sánh các khoản phải thu, phải trả của công ty TNHH Sơn Giao thông Kova:

Để phân tích đánh giá về tình hình công nợ của doanh nghiệp, ta tiến hành so sánh giữa các khoản phải thu và phải trả của doanh nghiệp, đây là sự so sánh giữa số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng với số vốn doanh nghiệp chiếm dụng được.

**Bảng 11: Tình hình công nợ của công ty TNHH Sơn Giao thông Kova
Năm 2012**

Chỉ tiêu	Đầu năm (1000đ)	Cuối năm (1000đ)	Chênh lệch	
			Số tiền (1000đ)	Tỷ lệ (%)
1. Các khoản phải trả	4,047,985	2,674,908	(1,373,077)	-33.92
- Phải trả người bán	4,047,985	2,674,908	(1,373,077)	-33.92
- Các khoản phải trả, phải nộp khác	-	-	-	-
2. Các khoản phải thu	6,546,311	4,673,363	(1,872,948)	-28.61
3. Phải trả - Phải thu	(2,498,326)	(1,998,456)	499,870	-20.01
4. Tỷ lệ khoản phải trả/ khoản phải thu (lần)	61.84%	57.24%		

Qua **bảng 11** ta thấy, cả đầu năm và cuối năm 2012, các khoản phải thu của doanh nghiệp đều lớn hơn các khoản phải trả. Hay nói cách khác, số tiền công ty bị chiếm dụng lớn hơn số tiền công ty đi chiếm dụng. Đây là sự chênh lệch không có lợi cho công ty, một phần nào đó thể hiện khả năng quản lý vốn của công ty chưa đạt hiệu quả.

Theo bảng phân tích trên ta thấy, tỷ lệ các khoản phải trả trên các khoản phải thu đầu năm là 61,84%, tới cuối năm là 57,24%. Trong năm 2012 vừa qua các khoản phải trả và các khoản phải thu của công ty TNHH Sơn giao thông

KOVA đều giảm xuống, tuy nhiên, tốc độ giảm các khoản phải trả chậm hơn so với tốc độ giảm của các khoản phải thu đã làm cho tỷ số này giảm xuống. Trong khi các khoản nợ ngắn hạn chỉ giảm xuống 1,37 tỷ đồng (tương ứng 33,92%) thì các khoản phải thu giảm xuống hơn 1,87 tỷ đồng (tương ứng 28,61%). Mặc dù tỷ lệ giữa các khoản phải trả so với các khoản phải thu chưa lớn hơn 1, thể hiện doanh nghiệp chiếm dụng vốn các đơn vị khác nhiều hơn số vốn bị chiếm dụng, tuy nhiên tỷ lệ này vẫn là tương đối cao. Điều này cho thấy doanh nghiệp luôn trong áp lực trả nợ cao, tiềm ẩn nhiều rủi ro khi doanh nghiệp không thu hồi kịp tiền để trả nợ.

Nhận xét: Từ những phân tích trên ta thấy, tình hình quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp hiện tại vẫn còn tồn tại một số vấn đề, việc các khoản phải thu, phải trả có số lượng tương đối cao cũng như chiếm tỷ trọng lớn sẽ chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn bên trong. Tình hình quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp vẫn còn hạn chế, chưa có các biện pháp thu hồi nợ tích cực, việc quản lý nợ còn lỏng lẻo, do vậy trong thời gian tới, công ty cần xem xét, nâng cấp hoạt động này để tăng cường hiệu quả hoạt động của mình.

2.2.2.4 Đánh giá tình hình và hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp:

Tình hình quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp:

Việc dự trữ hàng tồn kho là nhu cầu thông thường của một doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp kinh doanh như Công ty TNHH sơn giao thông KOVA. Nếu dự trữ hàng tồn kho quá thấp có thể gây thiếu hụt, làm gián đoạn quá trình sản xuất- kinh doanh, gây khó khăn trong việc đảm bảo nhu cầu kinh doanh. Nếu dự trữ quá nhiều sẽ làm hàng tồn kho thừa, gây ứ đọng làm tăng chi phí bảo quản. Do vậy việc dự trữ hàng tồn kho của doanh nghiệp phải hợp lý, sao cho vừa tiết kiệm được chi phí, vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh được bình thường, liên tục. DN sơn KOVA có hai loại hàng tồn kho là nguyên vật liệu và thành phẩm. Cũng như các tài sản khác, xác định đúng loại hàng tồn kho nào để

đầu tư, đạt được hiệu quả tối ưu nhất thì cần so sánh lợi ích của loại hàng tồn kho đó.

Bảng 12: Tình hình biến động hàng tồn kho của Công ty năm 2012

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Nguyên vật liệu, CCDC	2,095,442	42.19	3,200,283	55.99	1,104,841	52.73
2. Thành phẩm	2,871,381	57.81	2,515,217	44.01	(356,164)	-12.40
3. Hàng gửi đi bán					-	
4. Dự phòng giảm giá					-	
Tổng	4,966,823	100	5,715,500	100	748,677	15.07

Dự trữ của DN bao gồm: nguyên vật liệu và thành phẩm. Cuối năm 2012, tổng giá trị hàng tồn kho là hơn 5,71 tỷ đồng, chiếm 39,18% tổng giá trị tài sản ngắn hạn. So với thời điểm đầu năm, hàng tồn kho tăng thêm 748 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 15,07 %. Hàng tồn kho bao gồm hai loại là nguyên vật liệu, CCDC và thành phẩm hàng hóa tồn kho. Tại thời điểm đầu năm thì thành phẩm hàng hoá chiếm tỷ trọng cao trong hàng tồn kho (57,81%) nhưng tại thời điểm cuối năm thì tỷ trọng này đã giảm đi một lượng tương đối (44,01%). Nguyên nhân là do sự tăng lên của lượng nguyên vật liệu, CC DC trong khi lượng thành phẩm lại bị giảm xuống.

Tại thời điểm cuối năm 2012, nguyên vật liệu, CCDC tăng hơn 1,1 tỷ đồng so với đầu năm, đạt giá trị 3,2 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 55,99% trong giá trị hàng tồn kho.

Các số liệu trên cho thấy doanh nghiệp đã bán được một lượng hàng hóa không nhiều nhưng lại nhập thêm nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ phục vụ cho hoạt động sản xuất. Đây là một bước đi không thực sự hiệu quả của công ty Sơn giao thông Kova. Doanh nghiệp cần xác định được lượng nguyên vật liệu tồn là bao nhiêu cho sát với thực tế để tránh tình trạng ứ đọng vốn và lượng

thành phẩm hàng hoá để đủ bán dịp cuối năm mà đồng thời giảm thiểu tối đa chi phí lưu kho.

Bảng 13: Chỉ tiêu đánh giá hàng tồn kho tại Công ty TNHH sơn giao thông KOVA

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2012/2011	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1. Giá vốn hàng bán	1.000 đ	11,989,210	11,167,394	(821,816)	-6.85
2. Hàng tồn kho bình quân	1.000 đ	4,955,432	5,341,162	385,729	7.78
3. Vòng quay hàng tồn kho (1/2)	Vòng	2.42	2.09	(0.329)	-13.58
4. Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	Ngày	149	172	23	15.72

Nhìn vào **bảng 13** ta thấy:

Trong năm 2011, hàng tồn kho bình quân quay được 2,42 vòng, trung bình mỗi vòng quay hết 149 ngày. Sang năm 2012, tốc độ chu chuyển hàng tồn kho chậm hơn với số vòng quay hàng tồn kho là 2,09 vòng và bình quân phải mất 172 ngày để hoàn thành 1 vòng quay, tương ứng số vòng quay hàng tồn kho giảm 0.329 vòng, số ngày luân chuyển hàng tồn kho tăng lên 23 ngày tương ứng với mức tăng 15,72% so với năm 2011.

Đi vào nguyên nhân ta thấy, số vòng quay hàng tồn kho giảm do sự kết hợp của 2 nguyên nhân. Thứ nhất, mức tồn kho bình quân năm 2012 tăng hơn 385 triệu đồng, tương ứng 7,78% so với mức bình quân năm 2011. Bên cạnh đó, giá vốn hàng bán năm 2012 giảm xuống 821 triệu đồng, tương đương giảm 6,85% so với năm trước đó. Hệ số vòng quay hàng tồn kho thấp đã làm cho số ngày lưu kho cao dẫn đến việc tăng chi phí lưu kho và các rủi ro tài chính liên quan. Do đó công ty phải đẩy nhanh tiến độ sản xuất để tăng vòng quay hàng tồn kho, tiết kiệm chi phí.

Hàng tồn kho bình quân trong năm 2012 tăng nhiều bởi lý do số hàng sản xuất ra nhiều hơn cùng với việc hoạt động kinh doanh bán hàng gặp nhiều khó khăn, không thể bán được hàng hóa như trong năm 2011. Có thể thấy rằng, việc lượng hàng tồn kho tăng cao làm cho vốn của công ty bị ứ đọng nhiều, hiệu quả sử dụng vốn giảm mạnh và nhu cầu vốn lưu động tăng cao trong năm 2012. Bên cạnh đó, việc tăng mua để dự trữ làm cho nợ phải trả người bán của công ty tăng lên, cùng với tình hình tiền nợ phải thu của doanh nghiệp cũng khá nhiều dù có ít hơn năm trước nên doanh nghiệp gặp khó khăn, làm cho rủi ro trả nợ không đúng hạn tăng lên.

Nhận xét:

Từ những đánh giá ở trên cho thấy, công tác quản lý hàng tồn kho ở doanh nghiệp đang gặp rất nhiều vấn đề cần xử lý. Lượng hàng tồn kho dự trữ cao tuy nâng cao độ an toàn trong việc cấp hàng, nhưng dự trữ nhiều hàng hóa lại làm phát sinh các chi phí mà doanh nghiệp phải gánh chịu: chi phí lưu bãi, chi phí bảo quản.... đồng thời làm tăng rủi ro trong thanh toán do các khoản phải trả tăng lên theo mức hàng hóa dự trữ.

Vòng quay hàng tồn kho có xu hướng giảm dần kéo theo số ngày dự trữ hàng tồn kho tăng lên, làm cho nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết của doanh nghiệp tăng theo.

2.3 Đánh giá chung về công tác sử dụng vốn lưu động tại công ty

2.3.1 Thuận lợi

Công ty có lịch sử hình thành gần 10 năm sản xuất kinh doanh với việc quảng bá thương hiệu tốt, sản phẩm của Công ty sản xuất ra đạt chất lượng cao đã để lại dấu ấn lớn trong lòng người tiêu thụ, tạo ra khách hàng quen nên thị phần của công ty ngày càng tăng lên đáng kể những năm gần đây. Mặc dù trong năm 2012 công ty không có nhiều hợp đồng mới nhưng số lượng hợp đồng dài hạn từ các khách hàng lâu năm vẫn được duy trì để đảm bảo lợi nhuận.

Bên cạnh đó, công ty có quan hệ tín dụng tương đối tốt với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn nên công ty có một lượng vốn lưu động tương đối ổn định được hình thành từ nguồn vốn vay.

Công ty có vị trí kinh doanh thuận lợi, có trụ sở chính. Có đại lý bán hàng trung gian tại nhiều tỉnh, thành trong nước, nằm trên trục đường chính. Do vậy rất nhiều thuận tiện cho việc giao thông đi lại, vận chuyển hàng hóa tới nơi tiêu thụ đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục. Vị trí này cũng đem lại thuận lợi lớn cho Công ty trong việc cập nhật thông tin thường xuyên, quảng bá hình ảnh, thương hiệu của mình. Điều này sẽ giúp công ty có những kế hoạch phù hợp, các bước chuẩn bị sẵn sàng cho việc đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công ty có dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại và được nhập khẩu từ các nước phát triển, sản xuất ra sản phẩm nhiều chủng loại. Công ty có đội ngũ cán bộ, công nhân viên trình độ cao, công nhân lành nghề, giàu kinh nghiệm, đã đưa ra được những bước chuyển hướng kinh doanh phù hợp, có khả năng huy động vốn. Với một đội ngũ nhân viên kế toán và tài chính chuyên nghiệp, công ty TNHH Sơn giao thông Kova sẽ có những chiến lược kinh doanh hợp lý, , nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động.

2.3.2 Hạn chế - nguyên nhân

Nhìn chung, trong năm 2012 vừa qua, hoạt động quản lý vốn lưu động của công ty không theo hướng tích cực, còn tồn tại những hạn chế. Sau đây là một số hạn chế của doanh nghiệp:

Khả năng quản lý và sử dụng vốn lưu động của công ty chưa thật sự hiệu quả đã dẫn đến tình trạng giảm sút về doanh thu và lợi nhuận, trong khi chi phí bị đội cao. Các chỉ số về khả năng sinh lời, số vòng quay vốn lưu động của công ty là tương đối thấp. Công ty đã không có những biện pháp phù hợp nhằm tiết kiệm nguồn vốn lưu động, cũng như mở rộng thị trường, nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho còn thấp làm cho số ngày lưu kho của hàng tồn kho dài. Đối với một doanh nghiệp kinh doanh như công ty TNHH Sơn giao thông Kova, hệ số này là tương đối cao. Với tình hình kinh tế khó khăn, các công trình, dự án xây dựng đang bị ngưng trệ dẫn đến việc nhu cầu về mặt hàng sơn không cao, thì hệ số như vậy vẫn có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, công ty cần có xây dựng những kế hoạch nhập nguyên vật liệu hợp lý, sản xuất với số lượng vừa phải, phù hợp với nhu cầu hiện nay của thị trường. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng nên có những phương án thúc đẩy hoạt động bán hàng, mở rộng thị trường để nâng cao hiệu quả kinh doanh và giảm thiểu chi phí.

Tình hình quản lý các khoản phải thu chưa tốt: các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn, trong năm 2012 khoản mục này chiếm tới 40,86% tổng tài sản ngắn hạn của công ty. Sở dĩ các khoản phải thu tăng là do công ty đang áp dụng chính sách bán chịu lớn để tạo uy tín và tìm kiếm bạn hàng. Đó là việc sẽ làm cho doanh số tiêu thụ sản phẩm của công ty tăng nhưng đồng thời nó cho thấy vốn của công ty đang bị chiếm dụng lớn, nếu tình trạng này kéo dài thì công ty sẽ thiếu vốn đưa vào trong lưu thông. Để đảm bảo nhu cầu vốn lưu động trong lưu thông công ty buộc phải huy động vốn thêm và như thế sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của công ty.

Trong năm 2012 vừa qua lạm phát tăng cao làm mặt bằng giá cả các yếu tố đầu vào và sản phẩm đầu ra đều tăng, khủng hoảng và suy thoái kinh tế khiến nhu cầu tiêu thụ sụt giảm ảnh hưởng đến tiêu thụ.

Từ khi Việt Nam gia nhập WTO, sự cạnh tranh trong nước ngày càng gay gắt hơn. Bên cạnh những công ty có truyền thống lâu đời và nhiều người ưa thích, thị phần cao như: Lippon, Dulax... còn có sự cạnh tranh của các công ty nước ngoài khác có lợi thế hơn về vốn, về máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất, trình độ quản lý... Điều này ảnh hưởng lớn tới việc giữ vững cũng như gia tăng thị phần của Công ty. Công ty cần phải liên tục đổi mới trong sản xuất kinh doanh mới có thể duy trì thị phần của mình và tìm kiếm được lợi nhuận.

**CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM
NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG
TẠI CÔNG TY TNHH SƠN GIAO THÔNG KOVA**

3.1. Định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới

Tổ chức và sử dụng vốn lưu động tiết kiệm, có hiệu quả đóng vai trò hết sức quan trọng trong quá trình tái sản xuất mở rộng nhằm tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tài chính và chấp hành đúng pháp luật của Nhà nước. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp tạo được niềm tin với khách hàng, mở rộng thị trường. Để làm được điều đó, vấn đề bức thiết đối với doanh nghiệp là phải tìm cách phát huy hết ưu điểm và khắc phục nhược điểm trong công tác tổ chức và sử dụng vốn kinh doanh.

Công ty TNHH Sơn giao thông kova là một đơn vị sản xuất, buôn bán , thi công các sản phẩm ngành sơn, đã thi công nhiều công trình và đã đạt được kết quả đáng khích lệ, tạo cơ sở vật chất cũng như những tích lũy quan trọng trong công tác lãnh đạo, chỉ đạo điều hành, khẳng định phương thức sản xuất kinh doanh của Công ty là đúng đắn và khả năng đáp ứng mọi yêu cầu của thị trường trong và ngoài ngành với tiến độ nhanh nhất, chất lượng đảm bảo. Vì vậy Công đã đề ra phương hướng, nhiệm vụ trong những năm tới làm kim chỉ nam cho toàn công ty thực hiện tốt mục tiêu kinh doanh của mình.

Phương hướng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Sơn giao thông kova trong những năm tới.

Với định hướng chung xây dựng và phát triển công ty trở thành một đơn vị lớn mạnh, lấy hiệu quả kinh tế xã hội làm thước đo chủ yếu cho sự phát triển bền vững. Công ty không ngừng phát huy cao độ mọi nguồn lực để nâng cao sức cạnh tranh, giải quyết đủ việc làm và không ngừng nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

Trong thời gian vừa qua kinh tế thế giới nói chung cũng như kinh tế Việt Nam nói riêng đều giải qua giai đoạn kinh tế khủng hoảng trầm trọng, lạm phát

tăng cao làm cho các nguyên liệu đầu vào của quá trình sản xuất tăng mạnh, thị trường đầu ra thì hạn hẹp, sự cạnh tranh nhau quá gay gắt. Các doanh nghiệp sản xuất gặp rất nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp đã phải phá sản.

Hiện nay Công ty TNHH Sơn giao thông KOVA vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhiều chỉ tiêu đạt được không như mong muốn. Vì vậy nhiệm vụ, mục tiêu chính của Công ty trong năm 2012 phải được gắn liền với tình hình thực tế và được cụ thể như sau:

Phấn đấu tăng lợi nhuận bằng các biện pháp hạ giá thành sản xuất tiết kiệm vật tư, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất.

Để nâng cao khả năng cạnh tranh và từng bước chiếm lĩnh thị trường thì toàn Công ty phải đẩy mạnh công tác tiếp thị mở rộng thị trường và đa dạng hoá sản phẩm. Áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, áp dụng công nghệ mới tiên tiến vào sản xuất để nâng cấp năng suất chất lượng sản phẩm.

Phấn đấu, khẳng định thương hiệu sơn KOVA, chuẩn hóa các thiết kế và nhận dạng thương hiệu. Thực hiện tốt chiến lược kinh doanh, trong đó sản phẩm có nhiều màu sắc đẹp.

Nâng cao năng lực cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, tay nghề của công nhân, đảm bảo thi công công trình đúng tiến độ, chất lượng, an toàn lao động, giảm bớt chi phí di chuyển đi lại.

Nâng cao chất lượng phục vụ một cách chuyên nghiệp (Từ khâu bán hàng, chăm sóc khách hàng, chất lượng hàng hoá đến dịch vụ sau bán hàng) với tinh thần “Chúng ta đổi mới để phục vụ khách hàng”, để tăng sức cạnh tranh toàn Công ty.

Đổi mới tư duy kinh doanh, phương pháp làm việc theo hướng chuyên nghiệp từng khâu.

Xây dựng đơn giá tiền lương phù hợp với từng loại hình công việc, không ngừng nâng cao thu nhập cho cán bộ công nhân viên

Hoàn thiện hơn nữa hệ thống thống kê, lập dự toán, thanh toán và quản lý trên máy vi tính.

Nghiên cứu và mở rộng thị trường, có chiến dịch xâm nhập thị trường sâu rộng.

Phát huy tối đa và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực về con người, tài chính, kích thích kinh doanh phát triển.

Đoàn kết, tận dụng mọi cơ hội, dân chủ trong thảo luận và tập trung trong chỉ đạo. Xây dựng và phát động sâu rộng phong trào thi đua trong toàn Công ty, lập thành tích chào mừng các ngày lễ lớn với những mục tiêu, chỉ tiêu kế hoạch cụ thể, phù hợp với từng giai đoạn đảm bảo kinh doanh hiệu quả.

3.2 Một số giải pháp chủ yếu

Qua việc xem xét tình hình tổ chức và sử dụng vốn sản xuất ở trên ta thấy rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty chưa được tốt, công tác sử dụng vốn lưu động của công ty còn nhiều tồn tại cần khắc phục. Nếu công ty khắc phục được những nguyên nhân gây ra những tồn tại đó thì công ty sẽ làm ăn có hiệu quả hơn. Với thời gian thực tập có hạn và kiến thức của mình còn hạn chế nên em mạnh dạn nêu một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty trong thời gian tới.

Một số chỉ tiêu kế hoạch năm 2013 của Công ty:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013
1	Doanh thu kinh doanh	1000 đ	12.730.510	16.000.000
2	Giá vốn hàng bán	1000 đ	11.898.210	14.800.000
3	Lợi nhuận gộp	1000 đ	741.300	1.200.000
4	TN bình quân người LĐ	1000 đ/tháng	2.980	3.500

3.2.1. Quản lý chặt chẽ các khoản nợ phải thu đồng thời xác định chính sách tín dụng thương mại hợp lý:

Trong năm 2012, các khoản phải thu của Công ty tuy có giảm so với năm 2011 nhưng vẫn chiếm tỷ trọng lớn 40,86% tổng vốn lưu động, (đặc biệt là các khoản phải thu của khách hàng) ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả sử dụng vốn. Vì vậy, nâng cao hiệu quả quản trị các khoản phải thu là công việc cần thiết.

Khoản phải thu phát sinh nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình nền kinh tế, giá cả sản phẩm, chất lượng sản phẩm và chính sách bán hàng của Công ty. Trong các yếu tố này chính sách bán hàng chịu ảnh hưởng mạnh nhất đến khoản phải thu. Chính vì vậy, để giảm thiểu khoản phải thu trong năm tới Công ty có thể thu hẹp chính sách bán chịu bằng cách tăng tiêu chuẩn bán chịu. Tuy nhiên, Công ty cũng cần cân nhắc đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận với chi phí và rủi ro để đưa ra chính sách bán chịu phù hợp (hiện tại Công ty đang bị chiếm dụng vốn lớn). Để thực hiện được điều này Công ty cần:

Trên cơ sở thẩm định uy tín cũng như khả năng thanh toán của khách hàng để có chính sách bán chịu hợp lý:

Đối với những khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ, công ty tiếp tục thực hiện chính sách “mua đứt bán đoạn”, không để nợ hoặc chỉ cung cấp chiết khấu ở mức thấp với những khách hàng nhỏ nhưng thường xuyên.

Đối với khách hàng lớn và có uy tín Công ty có thể bán nhiều hàng và chấp nhận thanh toán chậm nhưng vẫn có chính sách tín dụng khuyến khích trả sớm.

Đối với khách hàng mà Công ty chưa nắm bắt được nhiều về khả năng thanh toán, uy tín và mức độ tin cậy, thì Công ty cần tiến hành phương thức thanh toán ngay, hoặc có thể bán với một lượng hàng hoá vừa phải để tạo mối quan hệ với đối tác. Đồng thời Công ty cần có những biện pháp phòng ngừa rủi ro như yêu cầu đặt cọc, trả trước một phần giá trị đơn hàng, giới hạn giá trị tín dụng, hợp đồng luôn phải quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi vi phạm hợp đồng.

Đối với những khách hàng nợ không có hoặc khả năng thanh toán quá thấp thì Công ty có thể từ chối nhằm tránh rủi ro về khả năng thanh toán của khách hàng.

Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu theo tuổi. Như vậy, công ty sẽ biết được một cách dễ dàng khoản nào sắp đến hạn để có thể có các biện pháp hồi thúc khách hàng trả tiền. Định kỳ công ty cần tổng kết công tác tiêu thụ, kiểm tra các khách hàng đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán, tránh tình trạng để các khoản thu rơi vào tình trạng nợ khó đòi.

Đưa ra chính sách bán hàng hợp lý, thu hút:

Công ty nên áp dụng biện pháp tài chính thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm và hạn chế vốn bị chiếm dụng như chiết khấu thanh toán và phạt vi phạm quá thời hạn thanh toán.

Nếu khách hàng thanh toán chậm thì công ty cần xem xét cụ thể để đưa ra các chính sách phù hợp như thời gian hạn nợ, giảm nợ nhằm giữ gìn mối quan hệ sẵn có và chỉ nhờ có quan chức năng can thiệp nếu áp dụng các biện pháp trên không mang lại kết quả.

Khi mua hàng hoặc thanh toán trước, thanh toán đủ phải yêu cầu người lập các hợp đồng bảo hiểm tài sản mua nhằm tránh thất thoát, hỏng hóc hàng hóa dựa trên nguyên tắc “giao đủ, trả đủ” hay các chế tài áp dụng trong ký kết hợp đồng.

Để thúc đẩy việc khách hàng thanh toán tiền hàng Công ty có thể áp dụng chiết khấu thanh toán để khuyến khích việc thanh toán sớm hơn cho Công ty nhằm rút ngắn thời gian thu hồi nợ phải thu. Nếu xét về hình thức tín dụng thương mại thì khách hàng không phải trả chi phí vì chỉ phải trả toàn bộ giá trị của đơn hàng, tuy nhiên trên thực tế lãi suất của tín dụng thương mại đã được tính vào giá hàng bán. Việc cung cấp tín dụng thương mại cho khách hàng cũng là nhu cầu vốn lưu động, Công ty cần phải tìm nguồn tài trợ cho nhu cầu này và phải trả một khoản chi phí cho việc sử dụng. Do vậy để có lợi thường các Công

ty sẽ sử dụng lãi suất tín dụng thương mại lớn hơn lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại.

Lãi suất tín dụng thương mại của doanh nghiệp dành cho khách hàng.

$$i = \frac{\text{Tỷ lệ chiết khấu}}{1 - \text{Tỷ lệ chiết khấu}} \times \frac{\text{Số ngày trong năm}}{\text{Số ngày mua chịu} - \text{Số ngày được hưởng chiết khấu}}$$

Lãi suất cho vay ngắn hạn của các ngân hàng thương mại hiện nay là khoảng 15%/năm, Công ty có thể áp dụng chính sách chiết khấu như sau:

Công ty sẽ chiết khấu 2,5% trên giá trị lô hàng nếu người mua đồng ý trả tiền trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày giao hàng. Ngoài thời hạn 15 ngày, tức là từ ngày thứ 16 đến ngày thứ 60 (thời hạn cho khách hàng chịu) thì người mua phải trả đủ 100% giá trị lô hàng mà không được hưởng chiết khấu.

Lãi suất tín dụng thương mại của doanh nghiệp dành cho khách hàng.

$$i = \frac{2,5\% \times 360}{(1 - 2,5\%) \times (60 - 15)} = 20,51\%/năm.$$

Trong hợp đồng tiêu thụ hàng hoá công ty cần nghi rõ thời hạn thanh toán, kỷ luật thanh toán và yêu cầu các bên thực hiện đầy đủ, nghiêm túc các khoản đã quy định trong hợp đồng phù hợp với chế độ chính sách tài chính quy định. Như việc nếu thanh toán chậm so với thời hạn quy định sẽ phải chịu phạt vi phạm hợp đồng, phạt nợ quá hạn hoặc chịu lãi suất quá hạn giống như ngân hàng...

3.2.2. Xác định chính xác nhu cầu vốn lưu động của công ty:

Công ty cần phải phân tích chính xác các chỉ tiêu tài chính của kỳ trước, những biến động chủ yếu trong vốn lưu động, mức chênh lệch giữa kế hoạch và thực hiện về nhu cầu vốn lưu động ở các kỳ trước.

Dựa trên nhu cầu vốn lưu động đã xác định, huy động kế hoạch huy động vốn: xác định khả năng tài chính hiện tại của công ty, số vốn còn thiếu, so sánh chi phí huy động vốn từ các nguồn tài trợ để tài trợ để lựa chọn kênh huy động vốn phù hợp, kịp thời, tránh tình trạng thừa vốn, gây lãng phí hoặc thiếu vốn làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Khi lập kế hoạch vốn lưu động phải căn cứ vào kế hoạch vốn kinh doanh đảm bảo cho phù hợp với tình hình thực tế thông qua việc phân tích, tính toán các chỉ tiêu kinh tế, tài chính của kỳ trước cùng với những dự đoán về tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng tăng trưởng trong năm tới và những dự kiến về sự biến động của thị trường.

3.2.3. Chủ động khai thác và sử dụng nguồn vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng một cách hợp lý và linh hoạt

Trong điều kiện doanh nghiệp hoạt động được chủ yếu bằng các nguồn vốn huy động từ bên ngoài thì để giảm thiểu chi phí sử dụng vốn, công ty nên linh hoạt tìm các nguồn tài trợ với lãi suất phù hợp. Một số nguồn công ty có thể xem xét huy động như:

Vay ngân hàng: Trong những năm gần đây, đứng trước nhu cầu đòi hỏi về vốn thì đây là một nguồn cung cấp vốn quan trọng. Nguồn vốn tín dụng ngân hàng thực chất là vốn bổ sung chứ không phải nguồn vốn thường xuyên tham gia và hình thành nên vốn lưu động của công ty. Mặt khác, công ty cũng nên huy động nguồn vốn trung và dài hạn vì việc sử dụng vốn vay cả ngắn, trung và dài hạn phù hợp sẽ góp phần làm giảm khó khăn tạm thời về vốn, giảm một phần chi phí và tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, để huy động được các nguồn vốn từ ngân hàng thì công ty cũng cần phải xây dựng các phương án kinh doanh, các dự án đầu tư khả thi trình lên ngân hàng, đồng thời phải luôn luôn làm ăn có lãi, thanh toán các khoản nợ gốc và lãi đúng hạn, xây dựng lòng tin ở các ngân hàng.

Nguồn vốn liên doanh, liên kết: Đây là hình thức hợp tác mà qua đó các doanh nghiệp không những tăng được vốn cho hoạt động kinh doanh mà còn học

tập được kinh nghiệm quản lý, tiếp thu được tiến bộ khoa học kỹ thuật và chuyên gia công nghệ.

Vốn chiếm dụng: Thực chất đây là các khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, các khoản phải trả khác. Đây không thể được coi là nguồn vốn huy động chính nhưng khi sử dụng khoản vốn này công ty không phải trả chi phí sử dụng, nhưng không vì thế mà công ty lạm dụng nó vì đây là nguồn vốn mà doanh nghiệp chỉ có thể chiếm dụng tạm thời.

Để có thể huy động đầy đủ, kịp thời và chủ động vốn trong kinh doanh, công ty cần phải thực hiện các biện pháp sau:

Xây dựng chiến lược huy động vốn phù hợp với thực trạng thị trường và môi trường kinh doanh của từng thời kỳ.

Tạo niềm tin cho các nơi cung ứng vốn bằng cách nâng cao uy tín của công ty: ổn định và hợp lý hóa các chỉ tiêu tài chính, thanh toán các khoản nợ đúng hạn...

Chứng minh được mục đích sử dụng vốn bằng cách đưa ra kết quả kinh doanh và hiệu quả vòng quay vốn trong năm qua và triển vọng năm tới.

Đối với công tác sử dụng vốn: Khi thực hiện công ty phải căn cứ vào kế hoạch huy động và sử dụng vốn kinh doanh đã lập làm cơ sở để điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế tại công ty.

Nếu phát sinh nhu cầu bất thường, công ty cần có kế hoạch chủ động cung ứng kịp thời đảm bảo cho hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục, tránh tình trạng phải ngừng sản xuất do thiếu vốn kinh doanh.

Nếu thừa vốn, công ty phải có biện pháp xử lý kịp thời nhằm đảm bảo phát huy thế mạnh, khả năng sinh lời của vốn.

Để có kế hoạch huy động và sử dụng vốn sát với thực tế, nhất thiết phải dựa vào thực trạng sử dụng vốn trong kỳ và đánh giá điều kiện cũng như xu hướng thay đổi cung cầu trên thị trường.

3.2.4. Có biện pháp sử dụng có hiệu quả vốn bằng tiền tạm thời nhàn rỗi

Thực hiện phân tích cho thấy, vốn bằng tiền của công ty chiếm tỷ trọng tương đối lớn (22,37% vốn lưu động). Chính vì vậy việc tổ chức quản lý và sử dụng vốn bằng tiền có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty nói chung và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng. Trong năm 2008, lượng tiền của công ty tập trung chủ yếu tại ngân hàng 1.510 (trđ) chiếm tỷ trọng 92,6%. Với số tiền gửi ngân hàng lớn như vậy, công ty đã đánh mất cơ hội đầu tư cho các hoạt động khác hứa hẹn nhiều lợi nhuận như kinh doanh tài chính, bất động sản...

Trong năm 2012, lượng vốn bằng tiền của Công ty bình thường, đặc biệt là lượng tiền mặt duy trì tại quỹ đủ đáp ứng các nhu cầu chi tiêu hàng ngày như thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Để tình trạng này trong năm tới được cải thiện hơn thì Công ty nên:

Chủ động lập kế hoạch cân đối các khoản thu chi bằng tiền cho từng tháng, quý, năm trên cơ sở dự toán các khoản thu chi có khả năng phát sinh để từ đó tìm nguồn tài trợ bù đắp. Bên cạnh đó, Công ty cần thiết lập mức tồn quỹ tối thiểu trên cơ sở mức độ an toàn chi tiêu do ban lãnh đạo quyết định và phải luôn duy trì mức tồn quỹ không được thấp hơn mức đã xác định.

Tích cực thu hồi các khoản nợ phải thu nhằm tăng lượng vốn bằng tiền để tăng khả năng thanh toán cho Công ty.

3.2.5. Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Để đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động, 1 biện pháp tích cực là thúc đẩy tiêu thụ, tăng doanh thu, trong đó việc tìm kiếm thị trường đầu ra là vấn đề quan trọng.

Trong năm vừa qua công ty đã có nhiều cố gắng cũng như có những biện pháp để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu bán hàng. Những biện pháp này chưa đạt hiệu quả thể hiện bằng vòng quay vốn lưu động của công ty, trong năm 2011 tăng hơn so với năm 2012 (năm 2011 là 1,1 vòng; tới năm 2012 là 0,87 vòng). Tuy nhiên do sự suy thoái chung của nền kinh tế đã khiến cho nhu cầu chi tiêu mọi mặt hàng giảm mạnh, gây khó khăn cho công tác tiêu thụ sản

phẩm, hàng hóa của các doanh nghiệp; thêm vào đó là sự cạnh tranh gay gắt của nhiều hãng khác thì Công ty phải có những chính sách hợp lý để có thể giữ vững thị phần như duy trì mối quan hệ tốt đẹp với những khách hàng hiện tại, đồng thời thúc đẩy công tác tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

Trước tiên, doanh nghiệp cần xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị trường đang có nhu cầu. Thông qua hệ thống tổ chức công tác nghiên cứu, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng. Đây chính là cầu nối giữa công ty với khách hàng. Qua đó, công ty có thể thu nhập thêm những thông tin cần thiết và đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, củng cố niềm tin của khách hàng với công ty.

Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.

Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

Hiện nay, hàng hóa của công ty được thực hiện tiêu thụ chỉ qua các đại lý là chính. Để mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thúc đẩy tiêu thụ ngày càng phát triển, công ty phải từng bước xây dựng hệ thống nhiều cửa hàng phân phối của riêng mình để cùng với các đại lý hiện nay đẩy nhanh tốc độ bán hàng. Làm được như vậy chắc chắn khả năng tiêu thụ của công ty sẽ tăng lên và tỷ suất lợi nhuận thu được sẽ cao hơn, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của mình.

Tuy nhiên, việc mở rộng các đại lý cần chú ý đến vấn đề thanh toán của các đại lý này. Thông thường ở các đại lý thường xảy ra tình trạng chậm thanh toán, cố tình dây dưa công nợ để chiếm dụng vốn của công ty, vì vậy công ty cần đặt ra kỷ luật thanh toán chặt chẽ, tốt nhất là phải có tài sản thế chấp, yêu cầu các đại lý thiết lập hệ thống sổ sách, chứng từ đầy đủ. Định kỳ công ty sẽ tiến hành

kiểm tra, nhằm phát hiện kịp thời các sai phạm. Nếu làm tốt sẽ được hưởng bằng cách tăng tỷ lệ hoa hồng, cho hưởng chiết khấu, ngược lại sẽ bị phạt.

Công ty nên tổ chức hẳn một phòng marketing phục vụ cho việc nghiên cứu thị trường. Đây là nhu cầu cấp bách của công ty để xây dựng được chính sách giá cả, chính sách quảng bá chào hàng của doanh nghiệp trên thị trường. Đây là cơ sở cho công ty đưa ra mức giá cạnh tranh, tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ và thu được lợi nhuận cao hơn cũng như tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong cơ chế kinh tế thị trường khốc liệt hiện nay.

3.2.6. Tăng cường công tác quản lý hàng tồn kho:

Hàng tồn kho cũng chiếm tỷ trọng tương đối trong tổng vốn lưu động của công ty trong cả hai năm 2011 và 2012, việc để hàng tồn kho tồn đọng với khối lượng nhiều, làm giảm tốc độ luân chuyển vốn lưu động, giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Để khắc phục tình trạng này công ty nên thực hiện các giải pháp sau:

Lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh trên cơ sở tình hình năm báo cáo, chi tiết số lượng theo từng tháng, quý. Kiểm tra chất lượng số hàng hóa khi nhập về. Nếu hàng kém phẩm chất thì phải đề nghị người bán đền bù tránh thiệt hại cho công ty. Căn cứ vào nhu cầu bán ra của công ty và các hợp đồng thường xuyên, công ty cần xác định được lượng vật tư hàng hoá cần mua trong kỳ.

Theo dõi diễn biến về giá để có cơ sở điều chỉnh giá bán hợp lý, tránh đưa ra mức giá quá cao so với thị trường gây tồn đọng, không bán được hàng.

Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường vật tư hàng hóa. Từ đó dự đoán và quyết định điều chỉnh kịp thời việc nhập khẩu và lượng hàng hóa trong kho trước sự biến động của thị trường. Đây là biện pháp rất quan trọng để bảo toàn vốn của công ty.

Bảo quản tốt hàng tồn kho. Hàng tháng, kế toán hàng hóa cần đối chiếu sổ sách, phát hiện số hàng tồn đọng để xử lý, tìm biện pháp để giải phóng số hàng

hóa tồn đọng để nhanh chóng thu hồi vốn. Ở các đại lý phải thường xuyên kiểm tra tình hình dự trữ, phát hiện kịp thời tình trạng vật tư hàng hoá bị ứ đọng.

3.2.7. *Đổi mới máy móc, thiết bị, áp dụng tiến bộ KHKT.*

Để việc cung cấp hàng hoá có chất lượng thì công ty cần đổi mới máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển nhiên liệu, áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật. Công ty quan tâm chú trọng hơn nữa đến việc đầu tư cải tiến đổi mới thay thế thiết bị hệ thống lọc cũ trong các kho chứa đầu nguồn nhằm giảm thiểu hao hụt nhiên liệu, tiết kiệm được chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tăng doanh thu và gia tăng lợi nhuận.

Việc đổi mới thiết bị máy móc sẽ tạo điều kiện cho công ty giảm bớt được lượng hàng hoá hao hụt, giảm bớt chi phí tiêu hao, thay thế mới phương tiện vận chuyển cũ làm cho quá trình vận chuyển được nhanh hơn, góp phần tăng tốc độ vòng quay hàng tồn kho, tiết kiệm được ngày luân chuyển, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

3.2.8. *Có biện pháp phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra*

Khi đã kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, công ty luôn luôn phải nhận thức được rằng mình phải sẵn sàng đối phó với mọi sự thay đổi, biến động phức tạp có thể xảy ra bất kỳ lúc nào. Những rủi ro bất thường trong kinh doanh như: nền kinh tế lạm phát, giá cả thị trường tăng lên,... mà nhiều khi nhà quản lý không lường hết được. Vì vậy, để hạn chế phần nào những tổn thất có thể xảy ra, công ty cần phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa để khi vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng bị hao hụt, công ty có thể có ngay nguồn bù đắp, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục. Cụ thể, các biện pháp mà công ty có thể áp dụng là:

Mua bảo hiểm hàng hóa đối với những hàng hóa đang đi đường cũng như hàng hóa nằm trong kho.

Trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng giảm giá hàng bán tồn kho.

Việc công ty tham gia bảo hiểm tạo ra một chỗ dựa vững chắc, một tấm lá chắn tin cậy về kinh tế, giúp công ty có điều kiện về tài chính để chống đỡ có hiệu quả mọi rủi ro, tổn thất bất ngờ xảy ra mà vẫn không ảnh hưởng nhiều đến vốn lưu động.

Cuối kỳ, công ty cần kiểm tra, rà soát, đánh giá lại vật tư hàng hóa, vốn bằng tiền, đối chiếu sổ sách kế toán để xử lý chênh lệch.

3.2.9. Một số đề xuất kiến nghị với Nhà nước

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

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

Hiện nay các công ty nhập khẩu đang phải đối mặt với cuộc cạnh tranh không cân sức giữa hàng nhập khẩu và hàng nhập lậu, đó là sự chênh lệch khá lớn về giá cả. Sở dĩ có điều này là do tình trạng buôn lậu hiện vẫn hoành hành trên phạm vi khó kiểm soát. Mặc dù vấn đề này được quan tâm từ rất lâu nhưng không ai có thể khẳng định là liệu có thể hay khi nào thể chấm dứt tình trạng đó. Việc tràn lan hàng nhập lậu ở tất cả các chủng loại đã gây ra không ít khó khăn cho công ty trong việc tiêu thụ hàng hóa trên thị trường nội địa và đó có thể là nguyên nhân trực tiếp làm giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty. Để giúp công ty thoát khỏi tình trạng này Nhà nước cần tăng cường phối hợp với ban ngành có liên quan để ngăn chặn tình trạng nhập lậu một cách triệt để càng sớm càng tốt.

Bộ tài chính cần có chính sách hoàn thuế kịp thời, trả vốn kinh doanh cho các khoản phải thu của các doanh nghiệp nói chung và công ty cổ phần sôcôla Bỉ nói riêng.

Về thuế giá trị gia tăng được khấu trừ: tuy chiếm tỷ trọng không cao trong các khoản phải thu của công ty nhưng nếu không được hoàn thuế kịp thời thì gây ra sự lãng phí trong khi công ty vẫn phải đi vay từ bên ngoài với lãi suất cao.

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

KẾT LUẬN

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, để tạo ra sự cạnh tranh và luôn đứng vững trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải quan tâm đúng mức tới việc quản lý và sử dụng vốn lưu động nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp được coi là hoạt động không hiệu quả nếu vốn lưu động bị lãng phí, ứ đọng trong quá trình sử dụng. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải làm tốt công tác quản lý và điều hành vốn của mình một cách có hiệu quả nhất.

Qua phân tích tình hình thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH Sơn giao thông Kova, em đã đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả vốn lưu động tại Công ty. Tuy nhiên, do trình độ lý luận và thời gian thực tập tại công ty có hạn nên bài viết này chắc chắn còn nhiều hạn chế, em rất mong nhận được sự đánh giá, góp ý của các thầy cô giáo và các cô chú cùng toàn thể các anh, chị trong công ty để em có thể hoàn thiện bài viết này.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn Giáo viên hướng dẫn ***Ths. Phạm Thị Thu Hương*** và các cô, chú, anh, chị trong công ty đã tạo điều kiện và giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề này.

Sinh viên

Nguyễn Minh Phương

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty TNHH Sơn giao thông KOVA (2010, 2011, 2012), *Báo cáo tài chính hợp nhất*.
2. Pgs.Ts. Lưu Thị Hương (1998), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Giáo dục.
3. Pgs.Ts. Nguyễn Ngọc Quang, *Giáo trình Kế toán Quản trị*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
4. Gs.Ts. Đặng Thị Loan, *Giáo trình Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
5. Pgs.Ts. Lưu Thị Hương, *Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
6. Pgs.Ts. Nguyễn Năng Phúc, *Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
7. Ts. Phạm Văn Hùng, *Thị trường vốn*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.