

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Đề tài:**

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN  
LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI  
DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN HOÀNG KIỀU LINH**

**MÃ SINH VIÊN : A18350**

**CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH**

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Đề tài:**

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN  
LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI  
DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH**

|                            |                                 |
|----------------------------|---------------------------------|
| <b>Giáo viên hướng dẫn</b> | <b>: Th.s Ngô Thị Quyên</b>     |
| <b>Sinh viên thực hiện</b> | <b>: Nguyễn Hoàng Kiều Linh</b> |
| <b>Mã sinh viên</b>        | <b>: A18350</b>                 |
| <b>Chuyên ngành</b>        | <b>: Tài chính</b>              |

**HÀ NỘI – 2015**

Thang Long University Library

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài khóa luận này, em xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo Thạc sỹ Ngô Thị Quyên, người đã tận tình hướng dẫn em trong suốt thời gian viết khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn các Thầy, Cô trong khoa Kinh tế - Quản lý trường Đại học Thăng Long đã cùng với tri thức, sự tâm huyết của mình để truyền đạt những kiến thức quý báu cho chúng em trong suốt quá trình học tập tại trường. Với vốn kiến thức được tiếp thu trong quá trình học không chỉ là nền tảng cho quá trình nghiên cứu khóa luận mà còn là hành trang quý báu giúp em bước vào đời một cách vững chắc và tự tin.

Em xin chân thành cảm ơn ban giám đốc Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh đã cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để em được thực tập tại công ty. Em xin gửi lời cảm ơn anh chị phòng Tài chính – Kế toán đã giúp em trong quá trình thu thập số liệu.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý Thầy, Cô dồi dào sức khỏe và thành công trong sự nghiệp cao quý. Đồng kính chúc các Cô, Chú, Anh, Chị trong Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh luôn dồi dào sức khỏe đạt được nhiều thành công trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Hoàng Kiều Linh

## **LỜI CAM ĐOAN**

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

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

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Hoàng Kiều Linh

## DANH MỤC VIẾT TẮT

| Kí hiệu viết tắt | Tên đầy đủ            |
|------------------|-----------------------|
| DN               | Doanh nghiệp          |
| GVHB             | Giá vốn hàng bán      |
| HTK              | Hàng tồn kho          |
| TNDN             | Thu nhập doanh nghiệp |
| TNHH             | Trách nhiệm hữu hạn   |
| TSNH             | Tài sản ngắn hạn      |
| TSDH             | Tài sản dài hạn       |
| TSLĐ             | Tài sản lưu động      |
| TSCĐ             | Tài sản cố định       |
| TS               | Tài sản               |
| VCSH             | Vốn chủ sở hữu        |
| VLĐ              | Vốn lưu động          |

## MỤC LỤC

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CHƯƠNG 1: VỐN LƯU ĐỘNG VÀ SỰ CẦN THIẾT CỦA CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG .....</b> | <b>1</b>  |
| <b>1.1. Tổng quan về vốn lưu động .....</b>  | <b>1</b>  |
| <i>1.1.1. Khái niệm vốn lưu động .....</i>   | <i>1</i>  |
| <i>1.1.2. Đặc điểm vốn lưu động .....</i>  | <i>3</i>  |
| <i>1.1.3. Vai trò của vốn lưu động.....</i>  | <i>4</i>  |
| <b>1.2. Phân loại vốn lưu động.....</b>  | <b>5</b>  |
| <i>1.2.1. Theo hình thái biểu hiện của vốn lưu động.....</i>                           | <i>5</i>  |
| <i>1.2.2. Theo vai trò của vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh .....</i>  | <i>5</i>  |
| <i>1.2.3. Theo nguồn hình thành .....</i>  | <i>6</i>  |
| <i>1.2.3.1. Căn cứ theo thời gian hoạt động và sử dụng vốn.....</i>                    | <i>6</i>  |
| <i>1.2.3.2. Căn cứ vào quan hệ sở hữu vốn .....</i>                                    | <i>7</i>  |
| <i>1.2.3.3. Căn cứ theo phạm vi huy động vốn .....</i>                                 | <i>7</i>  |
| <b>1.3. Quản trị vốn lưu động.....</b>   | <b>7</b>  |
| <i>1.3.1. Quản trị tiền mặt.....</i>   | <i>8</i>  |
| <i>1.3.1.1. Xác định mức dự trữ vốn tiền mặt hợp lý.....</i>                           | <i>9</i>  |
| <i>1.3.1.2. Dự đoán và quản lý các luồng nhập, xuất vốn tiền mặt (ngân quỹ) .....</i>  | <i>10</i> |
| <i>1.3.1.3. Quản lý sử dụng các khoản thu chi vốn tiền mặt .....</i>                   | <i>11</i> |
| <i>1.3.1.4. Quản lý các phương pháp thu chi tiền .....</i>                             | <i>11</i> |
| <i>1.3.2. Quản trị hàng tồn kho.....</i>   | <i>12</i> |
| <i>1.3.2.1. Tồn kho và các nhân tố ảnh hưởng đến hàng tồn kho.....</i>                 | <i>12</i> |
| <i>1.3.2.2. Phương pháp quản trị hàng tồn kho.....</i>                                 | <i>12</i> |
| <i>1.3.3. Quản trị các khoản phải thu .....</i>  | <i>15</i> |
| <i>1.3.3.1. Nội dung chính sách tín dụng.....</i>                                      | <i>15</i> |
| <i>1.3.3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng .....</i>                     | <i>16</i> |
| <i>1.3.4. Quản trị vốn lưu động khác.....</i>  | <i>17</i> |
| <b>1.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong doanh nghiệp .....</b>            | <b>18</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1.4.1. Khái niệm hiệu quả quản trị vốn lưu động .....</b>  | <b>18</b> |
| <b>1.4.2. Các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn lưu động .....</b>   | <b>19</b> |
| 1.4.2.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán .....   | 19        |
| 1.4.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời.....  | 20        |
| 1.4.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển vốn lưu động .....   | 21        |
| 1.4.2.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động.....  | 22        |
| <b>1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc hiệu quả quản trị vốn lưu động .....</b>  | <b>25</b> |
| <b>1.5.1. Yếu tố khách quan.....</b>  | <b>25</b> |
| <b>1.5.2. Yếu tố chủ quan.....</b>  | <b>26</b> |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH.....</b>                | <b>29</b> |
| <b>2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.....</b>   | <b>29</b> |
| 2.1.1. Khái quát quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.....                       | 29        |
| 2.1.2. Sơ đồ bộ máy quản lý và chức năng của từng bộ phận trong doanh nghiệp..  | 30        |
| 2.1.3. Ngành nghề kinh doanh của công ty.....   | 31        |
| 2.1.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong giai đoạn 2011-2013 ..... | 31        |
| 2.1.4.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....  | 31        |
| 2.1.4.2. Tình hình tài sản - nguồn vốn.....   | 33        |
| <b>2.2. Phân tích thực trạng công tác quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.....</b>           | <b>35</b> |
| <b>2.2.1. Phân tích quy mô và cơ cấu Vốn lưu động của doanh nghiệp .....</b>  | <b>35</b> |
| <b>2.2.2. Thực trạng công tác quản trị vốn lưu động .....</b>   | <b>37</b> |
| 2.2.2.1. Quản trị tài sản tiền và các khoản tương đương tiền.....   | 37        |
| 2.2.2.2. Quản trị khoản phải thu ngắn hạn .....   | 39        |
| 2.2.2.3. Quản trị tài sản hàng tồn kho.....   | 41        |

|   |              |
|---|--------------|
| <b>2.2.3. Hiệu quả quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh .....</b>   | <b>42</b>    |
| 2.2.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán .....   | 42           |
| 2.2.3.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời.....  | 43           |
| 2.2.3.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển vốn .....  | 45           |
| 2.2.3.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động.....  | 47           |
| <b>2.2.4. Đánh giá chung về thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.....</b>                  | <b>50</b>    |
| 2.2.4.1. Kết quả đạt được .....   | 50           |
| 2.2.4.2. Hạn chế.....   | 50           |
| <b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP, KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH.....</b> | <b>52</b>    |
| <b>3.1. Định hướng và phát triển của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong thời gian tới .....</b>                                 | <b>52</b>    |
| <b>3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị vốn lưu động ..</b>   | <b>53</b>    |
| 3.2.1. Nâng cao công tác quản trị các khoản phải thu .....  | 53           |
| 3.2.2. Nâng cao công tác quản trị hàng tồn kho .....  | 55           |
| 3.2.3. Nâng cao công tác quản trị tiền mặt.....   | 57           |
| 3.2.4. Tổ chức việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động .....   | 58           |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>   | <b>.....</b> |
| <b>PHỤ LỤC .....</b>  | <b>.....</b> |



## DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ

|   |    |
|---|----|
| Bảng 2.1. Bảng tỷ trọng tài sản .....   | 33 |
| Bảng 2.2. Bảng tỷ trọng nguồn vốn.....  | 34 |
| Bảng 2.3.....   | 36 |
| Bảng 2.4.....   | 37 |
| Bảng 2.5. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.....                      | 42 |
| Bảng 2.6. Bảng các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của vốn lưu động ..... | 43 |
| Bảng 2.7. Phân tích DUPONT .....  | 44 |
| Bảng 2.8. Bảng các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển vốn lưu động.....     | 45 |
| Bảng 2.9. Chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động.....                | 47 |
|   |    |
| Biểu đồ 2.1. Quy mô tăng trưởng Doanh thu, GVHB và Lợi nhuận.....             | 31 |
| Biểu đồ 2.2. Cơ cấu vốn lưu động giai đoạn 2011 - 2013 .....                  | 35 |
| Biểu đồ 2.3. Biến động về cơ cấu tiền và các khoản tương đương tiền .....     | 38 |
| Biểu đồ 2.4. Biến động Phải thu khách hàng.....                               | 40 |
| Biểu đồ 2.5. Biến động Hàng tồn kho .....                                     | 41 |
|   |    |
| Sơ đồ 1.1. Dòng tiền và chu kỳ của vốn lưu động .....                         | 2  |
| Sơ đồ 1.2. Mô hình EOQ.....   | 13 |
| Sơ đồ 1.3. Mô hình ABC .....  | 14 |
| Sơ đồ 1.4. Mô hình tổng quát về các quyết định chính sách tín dụng.....       | 16 |
| Sơ đồ 2.1: bộ máy quản lý của công ty TNHH thương mại dịch vụ Tân Hoàng Minh  | 30 |

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lí do nghiên cứu

Vốn luôn là một trong những điều kiện tiên quyết để thành lập và phát triển của một công ty. Đối với mỗi doanh nghiệp bất kì, để có thể xây dựng và tiến hành hoạt động kinh doanh, cũng đều cần phải có một lượng vốn nhất định.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay, vai trò của vốn kinh doanh lại càng trở nên quan trọng vì vốn phản ánh nguồn lực tài chính được đầu tư vào sản xuất kinh doanh, là nhân tố mang tính chất sống còn của doanh nghiệp. Làm thế nào để huy động được nguồn vốn với chi phí thấp, làm thế nào để bảo toàn, để một đồng vốn bỏ ra thu được hiệu quả cao nhất...luôn là những câu hỏi được đặt ra cho công tác tài chính trong mỗi doanh nghiệp.

Theo cách phân loại phổ biến hiện nay, vốn của doanh nghiệp được chia làm 2 loại: vốn cố định và vốn lưu động. Phụ thuộc vào loại hình của từng doanh nghiệp mà 2 loại vốn này chiếm một tỷ trọng nhất định trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp đó. Đối với một công ty thương mại thì vốn lưu động thường chiếm tỷ trọng cao bởi quá trình mua hàng - dự trữ và bán hàng diễn ra liên tục nên đòi hỏi một lượng vốn lưu động là khá lớn. Do đó việc quản trị vốn lưu động sao cho vốn lưu động được sử dụng một cách hợp lý là một trong những biện pháp góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác quản trị nguồn vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng trong lĩnh vực kinh doanh, trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh, cùng với sự giúp đỡ nhiệt tình của các nhân viên trong phòng Kế toán – Tài chính tại công ty, đồng thời dưới sự hướng dẫn tận tình của giảng viên thạc sỹ Ngô Thị Quyên, em đã đi sâu và nghiên cứu đề tài “Nâng cao hiệu quả công tác quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh”. Tuy nhiên do những hạn chế về mặt kinh nghiệm, cũng như về mặt kiến thức còn nhiều thiếu sót trong quá trình thực tập nên trong quá trình thực hiện luận văn của mình, không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, sự chỉ bảo từ phía các thầy cô bộ môn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

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

**Đối tượng nghiên cứu:** Công tác quản trị nguồn vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.

**Phạm vi nghiên cứu:** Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh cùng với số liệu 3 năm 2011,2012,2013 bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ để phân tích nhằm đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao công tác quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.

### **3. Mục đích nghiên cứu**

Làm rõ tình hình công tác quản trị nguồn vốn lưu động tại doanh nghiệp đồng thời từ đó tìm ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị vốn lưu động. Bài khóa luận gồm có 3 mục đích chính:

- Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về vốn lưu động.
- Phân tích thực trạng công tác quản trị vốn lưu động của công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong giai đoạn 2011-2013.
- Đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao công tác quản trị vốn lưu động tại công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp xử lý số liệu gồm có: phương pháp so sánh, phân tích các chỉ tiêu tài chính, phương pháp định tính.

### **5. Kết cấu khóa luận**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, bố cục của bài luận văn gồm có 3 chương như sau:

***Chương 1: Vốn lưu động và sự cần thiết của công tác quản trị vốn lưu động.***

***Chương 2: Thực trạng công tác quản trị vốn lưu động của công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.***

***Chương 3: Một số biện pháp, kiến nghị nhằm nâng cao công tác quản trị vốn lưu động tại công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh.***

.

# CHƯƠNG 1: VỐN LƯU ĐỘNG VÀ SỰ CẦN THIẾT CỦA CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG

## 1.1. Tổng quan về vốn lưu động

### 1.1.1. Khái niệm vốn lưu động

Để tối đa hoá giá trị công ty các công ty cần phải kịp thời cung cấp hàng hoá, dịch vụ một cách có chất lượng. Tài sản của công ty thường được chia thành tài sản cố định và tài sản lưu động. Tài sản lưu động bao gồm tiền và các tài sản khác dự kiến có thể chuyển đổi thành tiền trong vòng 1 năm. Chúng ta thường sử dụng thuật ngữ vốn lưu động để đề cập đến cả tài sản lưu động và nợ ngắn hạn. Do đó công tác quản trị vốn lưu động tập trung vào những chính sách kết hợp quản lý tài sản lưu động và nợ ngắn hạn của công ty.

Có nhiều định nghĩa về vốn lưu động cũng như mỗi công ty có nhiều cách sử dụng nguồn vốn lưu động của mình. Về cơ bản, vốn lưu động là huyết mạch của mỗi doanh nghiệp mà nếu không có nó, doanh nghiệp không thể hoạt động. Vì vậy, điều đầu tiên và cũng quan trọng nhất là việc sử dụng vốn lưu động là đầu tư một cách liên tục vào tài sản ngắn hạn một lượng đủ để công ty cần cho hoạt động kinh doanh của mình.

*“working capital means a business’s investment in short-term assets needed to operate over a normal business cycle. This meaning corresponds to required investment in cash, account receivable, inventory and other items listed as current assets on the firm’s balance sheet”* - vốn lưu động nghĩa là sự đầu tư của một doanh nghiệp vào tài sản ngắn hạn cần thiết để hoạt động một chu kỳ kinh doanh bình thường. Điều này cũng có nghĩa tương đương với việc đầu tư vào tiền mặt, các khoản phải thu khách hàng, hàng tồn kho và một vài tài khoản được liệt kê vào danh sách tài sản ngắn trên bảng cân đối kế toán của công ty (trích dẫn “Economic Development Finance” – Karl F.Seidman)

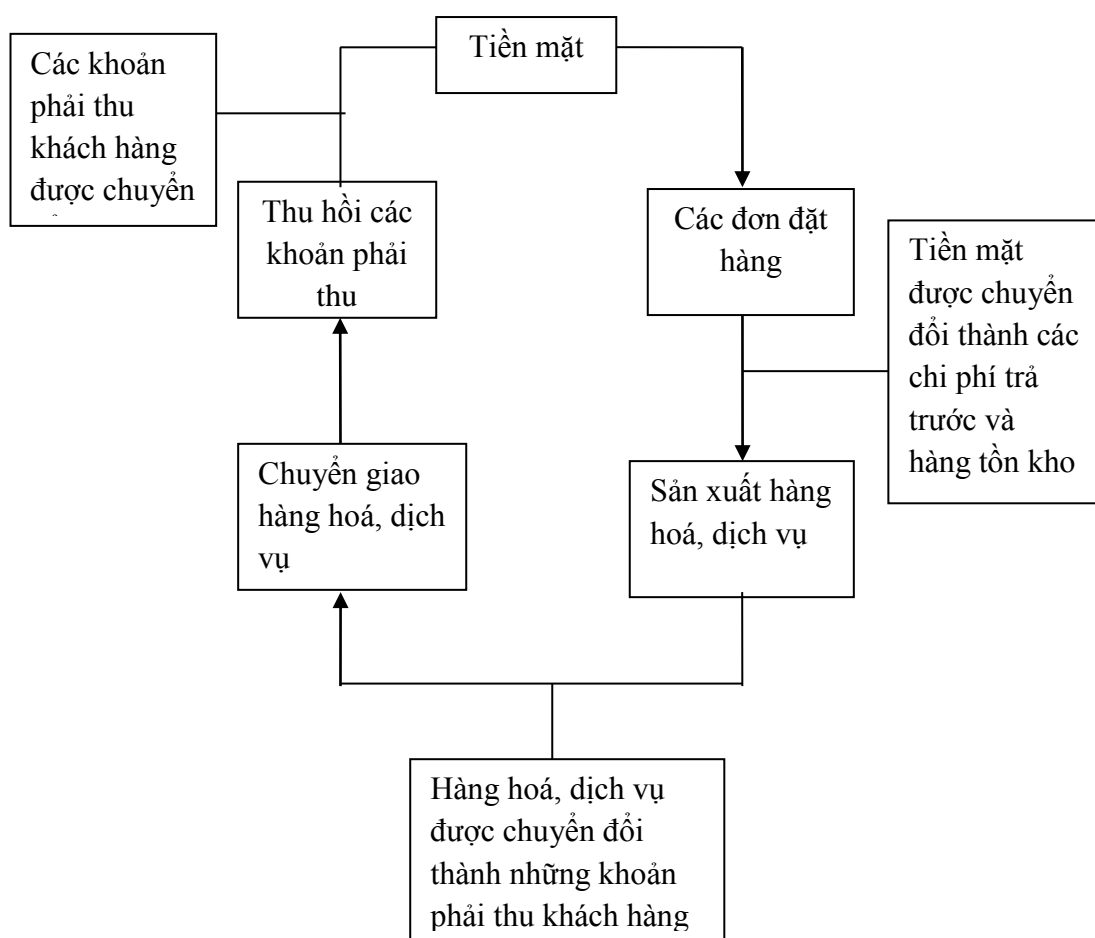
*“Để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành thường xuyên, liên tục đòi hỏi doanh nghiệp phải có một lượng TSLĐ nhất định. Do đó để hình thành nên TSLĐ, doanh nghiệp phải ứng ra một số vốn để đầu tư vào loại tài sản này, số vốn đó được gọi là vốn lưu động”* (trích dẫn “Giáo trình Tài chính doanh nghiệp” – Trường Học viện tài chính)

Ngoài ra, vốn lưu động còn được định nghĩa khác. *“Nguồn vốn dài hạn trước hết được đầu tư để hình thành TSCĐ, phần dư của nguồn vốn dài hạn và nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư thành TSLĐ. Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn với TSCĐ hay giữa*

*TSLĐ với nguồn vốn ngắn hạn được gọi là vốn lưu động thường xuyên*” (trích dẫn “Tài chính doanh nghiệp” – trường Đại học Kinh tế quốc dân).

Tóm lại, vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra thường xuyên, liên tục. Đối với một doanh nghiệp thương mại, vốn lưu động thường được thể hiện thông qua những hình thái: Tiền, Các khoản phải thu ngắn hạn, Hàng tồn kho, Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn và các tài sản lưu động khác. Trong một chu kỳ sản xuất, vốn lưu động được chuyển hoá thành nhiều hình thái khác nhau.

### Sơ đồ 1.1. Dòng tiền và chu kỳ của vốn lưu động



(Nguồn: “*Economic Development Finance*” – Karl F.Seidman)

Sơ đồ trên có thể được hiểu như sau: Khi tham gia vào quá trình kinh doanh, vốn lưu động tồn tại dưới hình thái là tiền mặt. Trong quá trình sản xuất, cung cấp dịch vụ, vốn lưu động được chuyển đổi thành các khoản chi phí trả trước, hàng tồn kho. Khi khách hàng nhận được hàng hoá, dịch vụ, vốn lưu động tồn tại dưới dạng các khoản phải thu khách hàng. Cuối cùng, sau khi thu hồi được các khoản phải thu khách hàng này, vốn lưu động lại trở về trạng thái ban đầu là tiền mặt để bắt đầu tiếp tục một chu kỳ mới tương tự.

Đặc biệt trong các doanh nghiệp thương mại thì nhu cầu vốn lưu động thường rất lớn bởi bản chất của loại hình doanh nghiệp là luôn có sự vận động liên tục của hàng hoá.

### ***1.1.2. Đặc điểm vốn lưu động***

Sau một chu kỳ sản xuất kinh doanh, vốn lưu động cũng kết thúc một vòng luân chuyển. Trong quá trình đó, vốn lưu động chuyển toàn bộ một lần giá trị vào sản phẩm và vốn lưu động được thu hồi lại sau khi quá trình sản xuất kinh doanh kết thúc.

- *Nhu cầu là ngắn hạn:* Vốn lưu động đang được sử dụng dưới hình thức là tài sản lưu động sẽ được chuyển đổi thành tiền mặt chỉ trong khoảng thời gian ngắn. Thời gian sử dụng của vốn lưu động phụ thuộc vào độ dài của quá trình sản xuất kinh doanh - khoảng thời gian từ trong quá trình bán hàng cho đến khi nhận lại được tiền mặt.

- *Có sự luân chuyển:* Vốn lưu động luôn được chuyển đổi thành tiền mặt và sau đó một lần nữa lại trở về với hình thái là vốn lưu động. Quá trình này diễn ra một cách liên tục. Tiền mặt được sử dụng cho việc mua tài sản lưu động, được dùng trong quá trình sản xuất và bán sản phẩm hàng hoá dịch vụ; và những tài sản lưu động này cũng có thể được chuyển đổi thành tiền mặt. Do vậy quá trình được dịch chuyển thành một vòng tròn, đó là lí do tại sao vốn lưu động được miêu tả giống như vòng luân chuyển vốn.

- *Có tính chất ổn định:* Mặc dù vốn lưu động là một loại vốn ngắn hạn nhưng nó lại luôn là yếu tố luôn được yêu cầu duy trì trong lâu dài. Như đã nói ở trên, vốn lưu động là điều cần thiết để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra thường xuyên, liên tục. Vì vậy, miễn là quá trình sản xuất kinh doanh còn diễn ra thì doanh nghiệp sẽ còn tiếp tục duy trì nhu cầu về vốn lưu động. Vốn lưu động được yêu cầu là cố định còn được gọi là vốn lưu động cố định hoặc vốn lưu động thường xuyên.

- *Có tính biến động:* Mặc dù các yêu cầu về vốn lưu động có vẻ như là cố định nhưng so với vốn cố định nó lại linh động hơn. Các yêu cầu về vốn lưu động thay đổi trực tiếp theo mức độ sản xuất kinh doanh. Nó thay đổi theo sự thay đổi của chính sách mua hàng và bán hàng cũng như theo sự thay đổi về mức giá và mức độ nhu cầu. Phần vốn lưu động thay đổi cùng với sản lượng, giá cả... gọi là vốn lưu động biến đổi.

- *Tính thanh khoản:* Vốn lưu động có tính lỏng hơn vốn cố định. Khi có nhu cầu phát sinh, vốn lưu động có thể chuyển đổi thành tiền mặt trong khoảng thời gian ngắn mà không bị tổn thất nhiều. Một doanh nghiệp khi đang trong nhu cầu về tiền mặt có thể huy động thông qua việc chuyển đổi vốn lưu động bằng cách thu hồi nhanh chóng các hoá đơn phải thu và đẩy mạnh doanh số bán hàng của sản phẩm. Chính là đặc điểm

này của vốn lưu động mà bất cứ doanh nghiệp nào có lượng vốn lưu động lớn đều cảm thấy an toàn khi hoạt động sản xuất kinh doanh.

- *Ít rủi ro*: Kinh phí đầu tư vào tài sản cố định thường bị giữ lại trong một khoảng thời gian dài và không thể thu hồi một cách dễ dàng. Ngoài ra cũng còn có một mối đe dọa từ tài sản cố định như máy móc trở nên lỗi thời do sự cải tiến về công nghệ. Do đó đầu tư vào tài sản cố định thường tương đối rủi ro. Để khắc phục điều này, đầu tư vào tài sản ngắn hạn ít rủi ro hơn vì đây chỉ là một khoản đầu tư trong ngắn hạn. Vốn lưu động chỉ liên quan nhiều về rủi ro vật chất và đây cũng là điểm hạn chế của vốn lưu động. Vốn lưu động liên quan đến rủi ro tài chính hoặc rủi ro kinh tế ở mức độ thấp hơn nhiều do sự thay đổi về giá cả sản phẩm thường ít gây hậu quả nghiêm trọng hơn. Hơn nữa nó được chuyển đổi liên tục thành tiền mặt do đó nó không bị ảnh hưởng bởi những rủi ro phát sinh từ việc thay đổi công nghệ.

- *Không cần hệ thống kế toán đặc biệt*: Kể từ khi vốn cố định được đầu tư vào tài sản dài hạn, việc áp dụng các hệ thống khác nhau vào việc ước tính hao hụt trở nên cần thiết. Mặt khác vốn lưu động được đầu tư cho tài sản ngắn hạn thường chỉ kéo dài trong một năm. Vì vậy không cần thiết phải áp dụng hệ thống kế toán đặc biệt.

### ***1.1.3. Vai trò của vốn lưu động***

Nó là thước đo khả năng thanh khoản và cũng là thước đo cho khả năng thanh toán nợ trong tương lai của một doanh nghiệp. Các công ty muốn vay nợ bằng cách phát hành trái phiếu hoặc mua thương phiếu (một thị trường cho những công ty lớn đối với những khoản vay lớn trong ngắn hạn) sẽ thấy rằng việc vay nợ bằng cách này sẽ tốn nhiều chi phí hơn nếu doanh nghiệp không có đủ vốn lưu động. Nếu là một công ty đại chúng, giá cổ phiếu của những công ty này có thể sẽ bị giảm xuống nếu thị trường không tin rằng những công ty này có đủ khả năng về vốn lưu động.

Một mặt vốn lưu động quan trọng bởi nó là thước đo khả năng thanh toán các khoản chi phí và các khoản nợ ngắn hạn, mặt khác vốn lưu động quá lớn cũng có nghĩa là một số tài sản không được đầu tư trong dài hạn do đó chúng không được sử dụng có hiệu quả trong việc giúp công ty phát triển tốt nhất có thể.

Vốn lưu động có vai trò giúp doanh nghiệp đề phòng khỏi những bất trắc nhưng nó cũng tạo ra lợi thế cho doanh nghiệp để nắm bắt cơ hội. Một cách ngẫu nhiên, doanh nghiệp có thể nhận được một hợp đồng của các đại lý hoặc nhà sản xuất với một mức giá rất hợp lý nhưng thường với điều kiện phải thanh toán bằng tiền mặt trước. Một doanh nghiệp với đủ khả năng về vốn lưu động sẽ có thể nắm bắt được thỏa thuận này bởi vì có thể rất ít các doanh nghiệp khác có đủ lượng vốn lưu động để thanh toán theo điều kiện hợp đồng.



## **1.2. Phân loại vốn lưu động**

### ***1.2.1. Theo hình thái biểu hiện của vốn lưu động***

- Vốn vật tư, hàng hoá: là khoản vốn lưu động được tồn tại dưới dạng vật chất cụ thể: hàng hoá, nguyên liệu, vật liệu, công cụ dụng cụ, sản phẩm sản xuất kinh doanh dở dang...hay còn gọi là hàng tồn kho.

- Vốn bằng tiền: Là các khoản tiền mặt tại các quỹ, tiền gửi tại các tài khoản ngân hàng, tiền đang chuyển. Trong mỗi doanh nghiệp, tiền là loại tài sản có tính thanh khoản cao nhất, dễ dàng biến đổi thành các loại tài sản khác hoặc để thanh toán nợ.

- Vốn bằng các khoản phải thu: Là số tiền doanh nghiệp phải thu hồi lại từ phía khách hàng từ hoạt động cung cấp hàng hoá, dịch vụ.

- Vốn bằng các khoản chi phí ngắn hạn: Bao gồm các chi phí phải trả trong quá trình sản xuất hàng hoá, dịch vụ như: chi phí nhập mua sản phẩm đầu vào (đối với doanh nghiệp thương mại), chi phí nguyên vật liệu đầu vào (đối với doanh nghiệp sản xuất), chi phí sửa chữa tài sản cố định, chi phí nghiên cứu, cải tiến kỹ thuật... Đây cũng có thể coi là khoản tín dụng mà doanh nghiệp chiếm dụng từ nhà cung cấp từ những chính sách tín dụng doanh nghiệp được hưởng.

### ***1.2.2. Theo vai trò của vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh***

Nhằm hỗ trợ cho công tác quản trị vốn lưu động đạt hiệu quả, trước tiên doanh nghiệp cần phân loại vốn lưu động để xác định được tỷ trọng của từng thành phần cấu tạo nên vốn lưu động. Phụ thuộc vào hoạt động của từng doanh nghiệp mà có những cách phân loại khác nhau. Dưới quan điểm của công tác quản trị vốn lưu động trong doanh nghiệp có thể phân loại như sau:

- Vốn lưu động trong khâu dự trữ: bao gồm các khoản

+ Nguyên vật liệu chính hoặc bán thành phẩm: là những loại nguyên vật liệu dùng để cấu thành nên sản phẩm.

+ Nguyên vật liệu phụ: Là những loại nguyên vật liệu dùng trong quá trình hoàn thiện sản phẩm.

+ Nhiên liệu: Là những loại vật liệu cung cấp nhiệt lượng cho quá trình sản xuất như: than, củi, xăng dầu, khí đốt...

+ Các loại phụ tùng thay thế: Là những chi tiết, phụ tùng, linh kiện máy móc, thiết bị dự trữ cho quá trình sửa chữa, nâng cấp, thay thế cho những bộ phận máy móc bị hỏng hoặc lỗi thời về mặt kỹ thuật.

- Vốn lưu động trong khâu sản xuất:



+ Sản phẩm sản xuất kinh doanh dở dang: Là các sản phẩm đang trong quá trình chế tạo, hoàn thiện, đang nằm trên dây chuyền sản xuất, mới chỉ hoàn thành một số quy trình chế biến...

+ Chi phí trả trước: Là các khoản chi phí thực tế đã phát sinh trong kỳ, tuy nhiên vì chi phí này quá lớn, chưa thể tính hết vào giá thành sản phẩm của một kỳ nên phải phân bổ dần vào giá thành sản phẩm của các kỳ tiếp sau đó nhằm giữ cho giá thành sản phẩm được ổn định như: chi phí sửa chữa lớn, chi phí nghiên cứu phát triển, chi phí xây dựng lắp đặt...

- Vốn lưu động trong khâu lưu thông:

+ Vốn thành phẩm: gồm những sản phẩm đã được hoàn thiện, được nhập kho dự trữ trong quá trình tiêu thụ.

+ Vốn hàng hoá: Là những hàng hoá mua từ bên ngoài (đối với doanh nghiệp thương mại).

+ Vốn hàng gửi bán: Là giá trị hàng hoá, thành phẩm doanh nghiệp đã xuất kho bán cho khách hàng nhưng chưa được khách hàng chấp nhận thanh toán.

+ Vốn bằng tiền: bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển.

+ Vốn trong thanh toán: Các khoản phải thu, tạm ứng phát sinh trong quá trình bán hàng hoặc trong nội bộ doanh nghiệp.

+ Vốn đầu tư tài chính ngắn hạn: Là giá trị của các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn.

### **1.2.3. Theo nguồn hình thành**

#### **1.2.3.1. Căn cứ theo thời gian hoạt động và sử dụng vốn**

- Vốn lưu động thường xuyên: Ứng với một quy mô kinh doanh nhất định thường xuyên cần có một lượng tài sản lưu động nhất định để đảm bảo duy trì quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục. Do vậy những tài sản lưu động này được gọi là tài sản lưu động thường xuyên, nguồn vốn tạo nên những tài sản lưu động thường xuyên này được gọi là vốn lưu động thường xuyên và thường có tính chất ổn định, dài hạn. Nguồn vốn lưu động thường xuyên tại một thời điểm được xác định như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Vốn lưu động thường xuyên} &= \text{Tổng nguồn vốn thường xuyên} - \text{Giá trị tài sản cố định (đã trừ khấu hao)} \\
 &= \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}
 \end{aligned}$$

- **Vốn lưu động tạm thời:** Nguồn vốn này thường có tính chất ngắn hạn (dưới 1 năm) nhằm đáp ứng những nhu cầu về vốn trong ngắn hạn của doanh nghiệp, hoặc giải quyết những vấn đề phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nguồn vốn này bao gồm: các khoản vay ngắn hạn, nợ ngắn hạn, phải trả người bán, các khoản phải nộp ngân sách Nhà nước, các khoản phải trả phải nộp khác nhưng chưa trả, chưa nộp...

#### *1.2.3.2. Căn cứ vào quan hệ sở hữu vốn*

- **Vốn lưu động được hình thành từ nguồn vốn chủ sở hữu:** là số vốn lưu động thuộc về quyền sở hữu của doanh nghiệp, được hình thành từ lợi nhuận để lại, từ vốn đầu tư của chủ sở hữu, từ các quỹ đầu tư phát triển, từ quỹ dự phòng tài chính. Ưu điểm của loại hình vốn này là không tốn chi phí sử dụng, không có thời gian hoàn trả, doanh nghiệp được toàn quyền quyết định.

- **Vốn lưu động được hình thành từ nguồn nợ:** Là khoản vốn được huy động từ hoạt động vay nợ các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính khác, là vốn vay được hình thành từ việc phát hành trái phiếu, từ những khoản nợ phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh nhưng doanh nghiệp chưa thanh toán...Doanh nghiệp sẽ phải tốn một khoản chi phí để sử dụng nguồn vốn này, bên cạnh đó thời gian sử dụng vốn bị hạn chế trong thời gian đã thỏa thuận.

#### *1.2.3.3. Căn cứ theo phạm vi huy động vốn*

- **Vốn lưu động được huy động từ nguồn vốn bên trong:** Là số vốn lưu động huy động được từ các nguồn bên trong doanh nghiệp như nguồn vốn tự bổ sung bằng lợi nhuận sau thuế, các khoản dự phòng, thu từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, tiền khấu hao TSCĐ...

- **Vốn lưu động được huy động từ nguồn vốn bên ngoài:** Là số vốn lưu động doanh nghiệp dùng để đáp ứng nhu cầu về vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh bằng cách vay các tổ chức tín dụng, tổ chức kinh tế...

### **1.3. Quản trị vốn lưu động**

*Quản trị vốn lưu động của doanh nghiệp cũng có thể được định nghĩa là quản trị về tiền mặt, các khoản phải thu, hàng tồn kho nhằm đảm bảo quá trình tái đầu tư được diễn ra thường xuyên, liên tục. (Trích dẫn “Thư viện chia sẻ luận văn” - <http://luanvan.co/>).*

Như đã nói về tầm quan trọng của vốn lưu động trong quá trình hình thành và phát triển của mỗi doanh nghiệp vì vậy quản trị vốn lưu động cũng là công tác vô cùng quan trọng trong việc quản lý, điều hành doanh nghiệp. Dù bất kể quy mô của doanh nghiệp là lớn hay nhỏ thì công tác quản trị vốn lưu động vẫn thực sự mang ý nghĩa

sống còn đối với khả năng tài chính của doanh nghiệp đó. Đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, việc quản trị vốn lưu động sao cho đạt hiệu quả cao luôn là một yêu cầu cấp thiết bởi công tác này sẽ cho thấy được mức độ hàng tồn kho, doanh thu, khả năng sản xuất của doanh nghiệp đó. Có lẽ các nhà quản lý tài chính thường dành nhiều thời gian hơn cho công tác quản trị vốn lưu động so với bất kỳ hoạt động tài chính nào khác.

Có rất nhiều yếu tố khiến cho một doanh nghiệp bị phá sản, tuy nhiên cũng cần nhận thấy rằng sự yếu kém của một số công ty trong việc hoạch định và kiểm soát tài sản lưu động như là các khoản nợ ngắn hạn hầu như là nguyên nhân dẫn đến sự thất bại trong kinh doanh của họ. Quản trị vốn lưu động một cách có hiệu quả thể hiện phần nào kết quả kinh doanh thêm vào đó vốn lưu động còn là cán cân giúp cân bằng tài chính trong dài hạn và ngắn hạn của doanh nghiệp. Vì vậy công tác quản trị vốn lưu động đóng một vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Công tác quản trị vốn lưu động giúp các doanh nghiệp chủ động hơn trong việc sử dụng vốn của mình, giúp doanh nghiệp có thể phòng tránh rủi ro trong khả năng thanh khoản đồng thời tiết kiệm chi phí huy động vốn khi cần mở rộng quy mô sản xuất hay đầu tư vào một dự án mới.

### ***1.3.1. Quản trị tiền mặt***

Tiền mặt tại quỹ, tiền đang chuyển và tiền gửi ngân hàng, các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn là một bộ phận quan trọng cấu thành bằng tiền của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp luôn có nhu cầu dự trữ vốn tiền mặt trong các doanh nghiệp thông thường là để đáp ứng yêu cầu giao dịch hàng ngày như mua sắm hàng hoá, vật liệu, thanh toán các khoản chi phí cần thiết. Ngoài ra còn xuất phát từ nhu cầu dự phòng để ứng phó với những nhu cầu vốn bất thường chưa dự đoán được và động lực trong việc dự trữ tiền mặt để sẵn sàng sử dụng khi xuất hiện các cơ hội kinh doanh có tỷ suất lợi nhuận cao. Việc duy trì một mức dự trữ vốn tiền mặt đủ lớn còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp có cơ hội thu được chiết khấu trên hàng mua trả đúng kỳ hạn, làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

Quy mô tiền mặt là kết quả thực hiện nhiều quyết định kinh doanh trong các thời kỳ trước, song việc quản trị vốn bằng tiền mặt không phải là một công việc thụ động. Nhiệm vụ quản trị vốn bằng tiền mặt do đó không chỉ đảm bảo cho doanh nghiệp có đủ lượng vốn bằng tiền mặt cần thiết để đáp ứng kịp thời các nhu cầu thanh toán mà quan trọng hơn là tối ưu hoá số vốn tiền mặt hiện có, giảm tối đa các rủi ro về lãi suất hoặc tỷ giá hối đoái và tối ưu hoá việc đi vay ngắn hạn hoặc đầu tư kiếm lời.

### 1.3.1.1. Xác định mức dự trữ vốn tiền mặt hợp lý

Mức dự trữ vốn tiền mặt hợp lý cần được xác định sao cho doanh nghiệp có thể tránh được các rủi ro do không có khả năng thanh toán ngay, phải gia hạn thanh toán nên bị phạt hoặc phải trả lãi cao hơn, không làm mất khả năng mua chịu của nhà cung cấp, tận dụng các cơ hội kinh doanh có lợi nhuận cao cho doanh nghiệp.

#### (1) Mô hình Balmol

Trong trường hợp doanh nghiệp có thể dự toán tương đối chính xác các khoản thực thu và thực chi ngân quỹ, người ta có thể sử dụng phương pháp tổng chi phí tối thiểu trong quản trị vốn tiền mặt để xác định mức dự trữ vốn tiền mặt hợp lý của doanh nghiệp dựa vào mô hình Balmol. Bởi vì giả sử doanh nghiệp có một lượng tiền mặt và phải sử dụng nó để đáp ứng các khoản chi tiêu tiền mặt một cách đều đặn. Khi lượng tiền mặt đã hết, doanh nghiệp có thể bán các chứng khoán ngắn hạn (có tính thanh khoản cao) để có được lượng tiền mặt như lúc ban đầu. Có hai loại chi phí cần được xem xét khi bán chứng khoán: một là chi phí cơ hội của việc giữ tiền mặt, đó chính là mức lợi tức chứng khoán doanh nghiệp bị mất đi; hai là chi phí cho việc bán chứng khoán mỗi lần, đóng vai trò như là chi phí mỗi lần thực hiện hợp đồng. Trong điều kiện đó mức dự trữ vốn tiền mặt tối đa của doanh nghiệp chính bằng số lượng chứng khoán cần bán mỗi lần để có đủ lượng vốn tiền mặt mong muốn bù đắp được nhu cầu tiền mặt. Công thức tính như sau:

$$C^* = \sqrt{\frac{2TF}{K}}$$

Trong đó:

$C^*$ : Mức dự trữ tiền mặt tối ưu

$T$ : Tổng mức tiền mặt mới cần thiết cho mục đích giao dịch trong kỳ hoạch định là 1 năm

$F$ : Chi phí cố định phát sinh khi bán chứng khoán ngắn hạn trong năm

$K$ : Chi phí cơ hội khi giữ tiền mặt

#### (2) Mô hình Miller-orr

Tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng dự toán được mức thu chi hàng ngày của doanh nghiệp, vì vậy các nhà kinh tế và các nhà khoa học quản lý đã xây

dựng một mô hình phù hợp hơn với thực tế, tức là mô hình này có tính đến cả những khả năng tiền ra vào ngân quỹ. Mô hình này được gọi là mô hình Miller-orr, dùng để xác định mức tồn quỹ tối ưu trong trường hợp doanh nghiệp không dự đoán được chính xác các khoản thực thu và thực chi ngân quỹ.

$$Z^* = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \times F \times \sigma^2}{4K}} + L$$

Trong đó:

$Z^*$  : Mức dự trữ tiền tối ưu

$F$  : Chi phí giao dịch cố định

$\sigma^2$  : Phương sai thu chi ngân quỹ

$K$  : Chi phí cơ hội khi giữ tiền mặt

$L$  : Số dư tiền mặt tối thiểu

Để có thể ứng dụng được mô hình Miller – orr có hiệu quả, nhà quản trị cần làm được 4 công việc sau:

- Thiết lập số dư tiền mặt tối thiểu để đảm bảo độ an toàn chi tiêu cho doanh nghiệp
- Ước lượng độ lệch chuẩn của dòng tiền mặt thu chi hàng ngày
- Quyết định mức lãi suất để xác định chi phí giao dịch hàng ngày
- Ước lượng chi phí giao dịch liên quan đến việc mua bán chứng khoán ngắn hạn

#### *1.3.1.2. Dự đoán và quản lý các luồng nhập, xuất vốn tiền mặt (ngân quỹ)*

Dự đoán ngân quỹ là tập hợp các dự kiến về nguồn và sử dụng ngân quỹ. Ngân quỹ hàng năm được lập vừa tổng quát, vừa chi tiết cho từng tháng và tuần.

Dự đoán các luồng nhập ngân quỹ bao gồm luồng thu nhập từ kết quả kinh doanh; từ kết quả hoạt động tài chính; luồng đi vay và các luồng tăng vốn khác. Trong các luồng nhập ngân quỹ kể trên, luồng nhập ngân quỹ từ kết quả kinh doanh là quan trọng nhất. Nó được dự đoán trên cơ sở các khoản doanh thu bằng tiền mặt dự kiến trong kỳ.

Dự đoán luồng xuất ngân quỹ bao gồm các khoản chi cho hoạt động kinh doanh như mua sắm tài sản, trả lương, các khoản chi cho hoạt động đầu tư theo kế hoạch của doanh nghiệp; các khoản chi tiền lãi phải chia, nộp thuế và các khoản chi khác.

Trên cơ sở so sánh các luồng nhập và các luồng xuất ngân quỹ, doanh nghiệp có thể thấy mức dư hay thâm hụt ngân quỹ. Từ đó thực hiện các biện pháp cân bằng thu chi ngân quỹ như tăng tốc độ thu hồi các khoản nợ phải thu, đồng thời giảm tốc độ xuất quỹ nếu có thể thực hiện được hoặc khéo léo sử dụng các khoản nợ đag trong quá trình thanh toán của ngân hàng. Doanh nghiệp cũng có thể huy động các khoản vay thanh toán của ngân hàng. Ngược lại khi luồng nhập ngân quỹ lớn hơn luồng xuất ngân quỹ thì doanh nghiệp có thể sử dụng phần dư ngân quỹ để thực hiện các khoản đầu tư trong thời gian cho phép để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tạm thời nhàn rỗi của mình.

#### *1.3.1.3. Quản lý sử dụng các khoản thu chi vốn tiền mặt*

Hoạt động thu chi vốn tiền mặt của doanh nghiệp diễn ra hàng ngày, hàng giờ; hơn nữa vốn tiền mặt là một loại tài sản đặc biệt có khả năng thanh toán cao, dễ dàng chuyển hoá sang các hình thức tài sản khác, vì vậy doanh nghiệp phải có biện pháp quản lý, sử dụng vốn tiền mặt một cách chặt chẽ để tránh bị mất mát, lợi dụng.

Quản lý chặt chẽ các khoản tạm ứng tiền mặt, cần xác định rõ đối tượng tạm ứng, mức tạm ứng và thời hạn thanh toán tạm ứng để thu hồi kịp thời.

#### *1.3.1.4. Quản lý các phương pháp thu chi tiền*

Luồng tiền vào và ra của một doanh nghiệp diễn ra liên tục. Mặc dù mức độ ở mỗi thời điểm phụ thuộc vào nhiều nhân tố, xây dựng mô hình cơ bản quản lý tiền cho tất cả các doanh nghiệp không kể qui mô, ngành hay tình trạng của nền kinh tế là quan trọng.

Mô hình cơ bản có thể áp dụng để đánh giá hiệu quả chi phí của các phương thức thu và chi tiền đó là so sánh chi phí tăng thêm với lợi ích tăng thêm.

$$\Delta B - \Delta C$$

Trong đó:

$\Delta C$  : Cho phí sau thuế tăng thêm của phương thức thu chi mới so với phương thức hiện tại.

$\Delta B$  : Lợi ích tăng thêm gắn với phương thức mới so với phương thức hiện tại

$$\Delta B = \Delta t \times TS \times I \times (1-T)$$

$\Delta t$ : Thay đổi thời gian chuyển tiền (tính theo ngày)

TS: Quy mô chuyển tiền

I : Lãi suất

T : Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

+  $\Delta B - \Delta C > 0$  : chuyển sang phương thức khác

+  $\Delta B - \Delta C < 0$  : giữ nguyên phương thức hiện tại

+  $\Delta B - \Delta C = 0$  : bàng quan với hai phương thức

### **1.3.2. Quản trị hàng tồn kho**

#### **1.3.2.1. Tồn kho và các nhân tố ảnh hưởng đến hàng tồn kho**

Hàng tồn kho của doanh nghiệp là những tài sản mà doanh nghiệp lưu giữ để sản xuất hoặc bán ra sau này. Trong các doanh nghiệp tài sản hàng tồn kho thường ở ba dạng: nguyên vật liệu, nhiên liệu dự trữ sản xuất; các sản phẩm dở dang và bán thành phẩm; các thành phẩm chờ tiêu thụ. Tùy theo ngành nghề kinh doanh mà tỷ trọng các loại tài sản dự trữ trên có khác nhau.

Việc quản lý hàng tồn kho trong doanh nghiệp rất quan trọng không phải chỉ vì trong doanh nghiệp hàng tồn kho thường chiếm tỷ lệ đáng kể trong tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp. Điều quan trọng hơn là nhờ có dự trữ hàng tồn kho đúng mức, hợp lý sẽ giúp cho doanh nghiệp không bị gián đoạn sản xuất, không bị thiếu hàng hoá sản phẩm để bán, đồng thời sử dụng tiết kiệm và hợp lý vốn lưu động.

*Đối với hàng tồn kho là nguyên vật liệu, nhiên liệu thường phụ thuộc vào:* quy mô sản xuất và nhu cầu dự trữ nguyên vật liệu cho sản xuất của doanh nghiệp, khả năng sẵn sàng cung ứng của thị trường, chu kỳ giao hàng, thời gian vận chuyển và giá cả của các nguyên vật liệu.

*Đối với hàng tồn kho là bán thành phẩm, sản phẩm dở dang thường phụ thuộc vào:* đặc điểm và các yếu tố về kỹ thuật, công nghệ trong quá trình chế tạo sản phẩm, độ dài thời gian chu kỳ sản xuất sản phẩm, trình độ tổ chức quá trình sản xuất của doanh nghiệp.

*Đối với hàng tồn kho là sản phẩm thành phẩm thường phụ thuộc vào:* các nhân tố như sự phối hợp giữa khâu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm...

#### **1.3.2.2. Phương pháp quản trị hàng tồn kho**

Mục tiêu của việc quản trị hàng tồn kho là nhằm tối thiểu hoá các chi phí dự trữ tài sản tồn kho trong điều kiện vẫn đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành bình thường.

##### **(1) Phương pháp tổng chi phí tối thiểu**

Việc lưu giữ một lượng hàng tồn kho làm phát sinh các chi phí. Tồn kho càng lớn, vốn dành cho hàng tồn kho càng lớn và sẽ không thể sử dụng cho mục đích khác



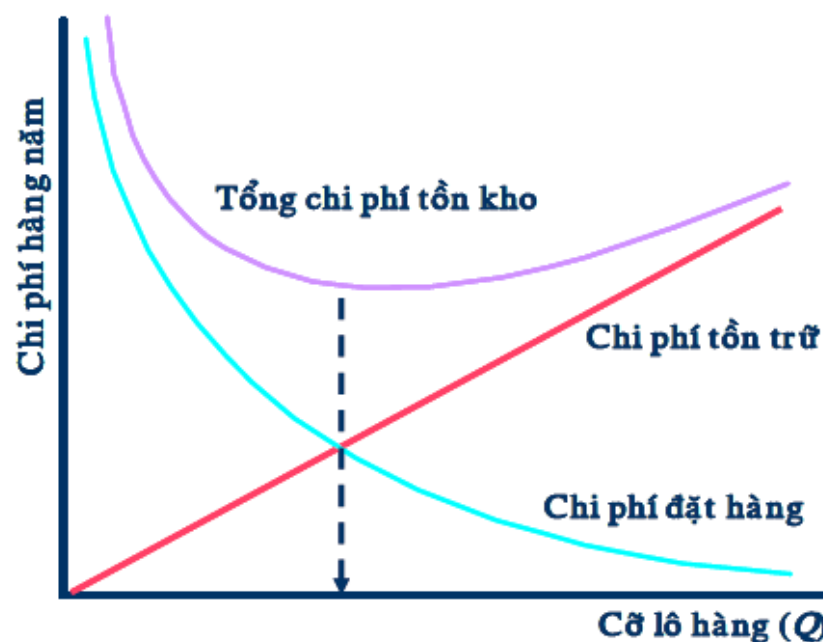
được và làm tăng chi phí cơ hội của số vốn này. Vì vậy, doanh nghiệp cần xem xét mức dự trữ hợp lý để giảm tổng chi phí dự trữ hàng tồn kho tới mức thấp nhất. Phương pháp quản lý dự trữ hàng tồn kho theo nguyên tắc trên gọi là phương pháp tổng chi phí tối thiểu.

Mô hình EOQ (Economic Ordering Quantity) là một mô hình quản trị hàng tồn kho mang tính định lượng và có thể dùng nó để tính mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp. Yếu tố quyết định trong quản trị hàng tồn kho là sự dự báo chính xác nhu cầu sử dụng các loại hàng hóa trong kỳ nghiên cứu – thường là 1 năm và khối lượng hàng hóa trong mỗi lần đặt hàng. Những doanh nghiệp có nhu cầu hàng hóa mang tính mùa vụ có thể chọn kỳ dự báo phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình.

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

Giữa chi phí đặt hàng và chi phí tồn kho có mối quan hệ tỷ lệ nghịch. Khi số lần đặt hàng nhiều, khối lượng hàng tồn kho bình quân thấp, dẫn tới chi phí tồn kho thấp, song chi phí đặt hàng cao. Ngược lại khi số lần đặt hàng giảm thì khối lượng hàng trong mỗi lần đặt cao, lượng tồn kho lớn hơn, do đó chi phí tồn trữ hàng hóa cao hơn và chi phí đặt hàng giảm.

**Sơ đồ 1.2. Mô hình EOQ**



**Mô hình tồn kho EOQ**



Theo mô hình, mức dự trữ tối ưu là:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DC_2}{C_1}}$$

Trong đó:

$Q^*$ : Mức dự trữ tối ưu

D: toàn bộ lượng hàng hoá cần sử dụng

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

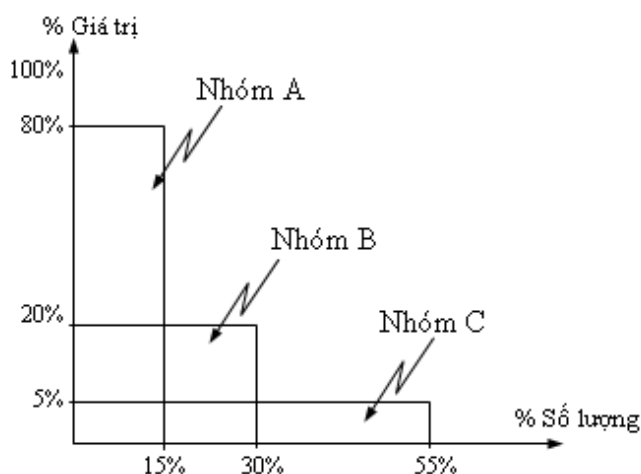
$C_1$ : chi phí lưu kho đơn vị hàng hoá (chi phí bốc xếp, bảo hiểm, bảo quản...).

## (2) Phương pháp ABC trong phân loại hàng hoá tồn kho

Trong rất nhiều loại hàng hoá tồn kho, không phải loại hàng hoá nào cũng có vai trò như nhau trong việc bảo quản hàng tồn kho. Để quản lý tồn kho hiệu quả, người ta phải phân loại hàng hoá dự trữ thành các nhóm theo mức độ quan trọng của chúng trong công tác dự trữ, bảo quản. Phương pháp được sử dụng để phân loại là ABC. Theo phương pháp này, giá trị hàng tồn khi hàng năm được xác định bằng cách lấy nhu cầu hàng năm của từng loại hàng tồn kho nhân với chi phí tồn khi đơn vị. Tiêu chuẩn để sắp xếp các loại hàng tồn kho vào các nhóm là:

- Nhóm A: Bao gồm các loại hàng hoá có giá trị hàng năm từ 70 – 80% tổng giá trị hàng tồn kho, nhưng về số lượng chỉ chiếm 15 – 20% tổng số hàng tồn kho.
- Nhóm B: Bao gồm các loại hàng có giá trị hàng năm từ 25 – 30% tổng giá trị hàng tồn kho, nhưng về số lượng chiếm 30 – 35% tổng số hàng tồn kho.
- Nhóm C: Bao gồm các loại hàng có giá trị hàng năm nhỏ, chỉ từ 5 – 10% tổng giá trị hàng tồn kho. Tuy nhiên về số lượng chúng chiếm khoảng 50 – 55% tổng số hàng tồn kho.

Sơ đồ 1.3. Mô hình ABC



Mục đích của phương pháp này nhằm cải tiến và thay đổi doanh nghiệp một cách linh hoạt để đáp ứng các thách thức và biến động của thị trường, đồng thời mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó cung cấp cho doanh nghiệp toàn bộ thông tin về giá thành về chi phí sản xuất kinh doanh giúp cho doanh nghiệp trong việc đưa ra quyết định.

Tuy nhiên, mô hình này vẫn còn một số nhược điểm như: để có được hệ thống quản lý theo mô hình ABC doanh nghiệp phải tốn rất nhiều nguồn lực từ thiết kế, xây dựng đến khâu triển khai. Thông tin đầu vào liên quan đến rất nhiều hoạt động vì vậy sẽ mất rất nhiều thời gian, công sức để thu thập, kiểm tra và nhập dữ liệu.

### ***1.3.3. Quản trị các khoản phải thu***

#### ***1.3.3.1. Nội dung chính sách tín dụng***

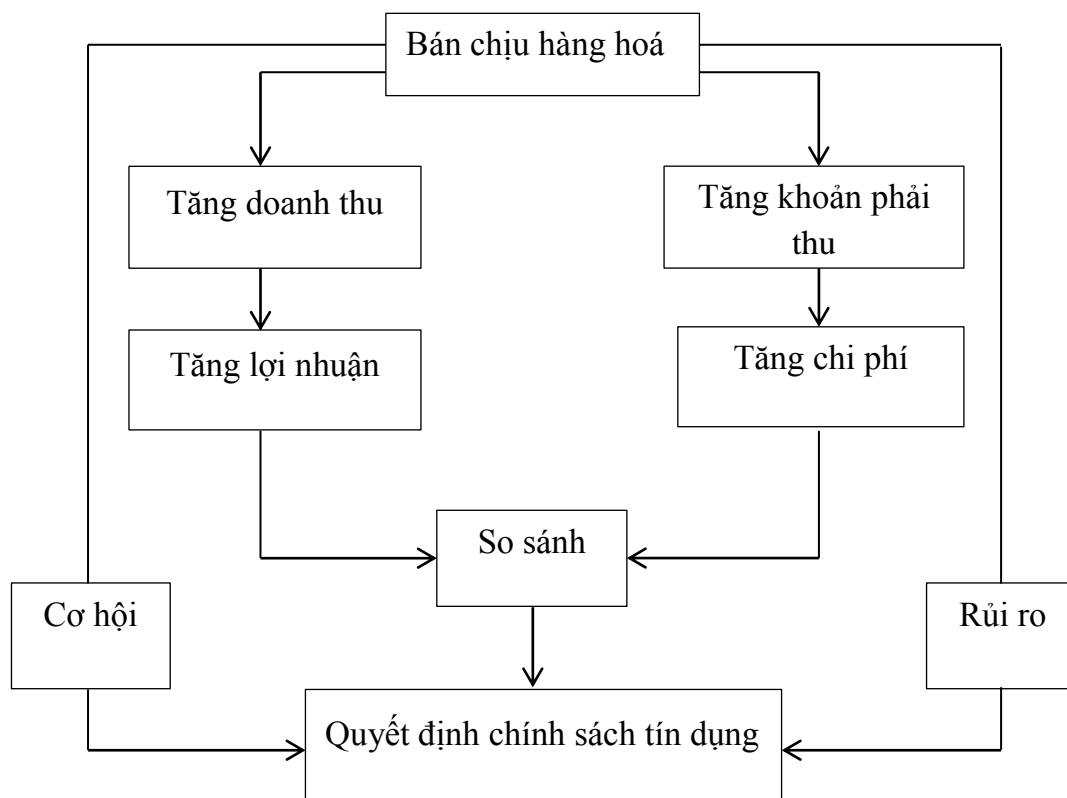
Bán chịu hàng hoá là một hình thức doanh nghiệp cấp tín dụng cho khách hàng của mình và là nguyên nhân phát sinh các khoản phải thu. Chính sách tín dụng của doanh nghiệp được thực hiện thông qua việc kiểm soát các biến cố sau:

- Tiêu chuẩn tín dụng (tiêu chuẩn bán chịu): Nguyên tắc là phải xác định được tiêu chuẩn tín dụng, tức là sức mạnh tài chính tối thiểu và uy tín hay vị thế tín dụng có thể chấp nhận được các khách hàng mua chịu. Nếu khách hàng không đáp ứng được tiêu chuẩn tín dụng thì sẽ bị từ chối cấp tín dụng theo hình thức bán chịu hàng hoá để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tiêu chuẩn bán chịu nói chung và chính sách tín dụng nói riêng có ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu của doanh nghiệp. Nếu đối thủ cạnh tranh mở rộng chính sách bán chịu trong khi chúng ta không phản ứng lại điều này thì nỗ lực marketing bị ảnh hưởng nghiêm trọng, bởi bán chịu ảnh hưởng cũng như tác dụng lớn đến việc kích thích nhu cầu. Về mặt lý thuyết, doanh nghiệp nên hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu đến mức có thể chấp nhận được, sao cho lợi nhuận được tạo ra là do tăng doanh thu. Do vậy có sự đánh đổi giữa lợi nhuận tăng thêm và chi phí liên quan đến các khoản phải thu tăng thêm do hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng. Vấn đề đặt ra ở đây là khi nào doanh nghiệp nên nới lỏng và khi nào nên thắt chặt tiêu chuẩn bán chịu?

- Chiết khấu thanh toán: Là biện pháp khuyến khích khách hàng trả tiền sớm bằng cách giảm giá đối với các trường hợp mua hàng trả tiền trước hạn. Điều khoản chiết khấu liên quan đến thời hạn chiết khấu ( là khoảng thời gian mà nếu người mua thanh toán trước hoặc trong thời hạn đó thì họ sẽ được nhận tỷ lệ chiết khấu) và tỷ lệ chiết khấu (là tỷ lệ phần trăm của doanh thu hoặc giá bán được khấu trừ nếu người mua trả tiền trong thời hạn chiết khấu).

- Thời hạn bán chịu (thời hạn tín dụng): Là việc quy định độ dài thời gian của các khoản tín dụng đồng thời chỉ rõ hình thức khoản tín dụng
- Chính sách thu tiền: Bao gồm các quyết định về cách thức thu tiền như thu tiền một lần hay thu làm nhiều lần hay trả góp và biện pháp xử lý đối với các khoản nợ quá hạn.

**Sơ đồ 1.4. Mô hình tổng quát về các quyết định chính sách tín dụng**



#### 1.3.3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng

- Điều kiện của doanh nghiệp: Đặc điểm về doanh nghiệp, về ngành nghề kinh doanh và tiềm lực tài chính là những yếu tố tác động trực tiếp đến chính sách tín dụng của doanh nghiệp.
- Điều kiện của khách hàng: được đánh giá dựa vào những phán đoán sau:
  - + Vốn hay sức mạnh tài chính: là thước đo về tình hình tài chính của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng đến rủi ro thanh toán. Yếu tố này được xác định dựa vào quy mô vốn chủ sở hữu, tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp, khả năng sinh lời từ hoạt động kinh doanh.
  - + Khả năng thanh toán
  - + Tư cách tín dụng: là thái độ tự giác đối với việc thanh toán nợ của khách hàng.

- + Vật thế chấp: là tài sản khách hàng đảm bảo cho món nợ của mình.
- + Điều kiện kinh tế: Là sự phát triển của nền kinh tế nói chung và mức độ phát triển của từng vùng địa lý nói riêng ảnh hưởng đến việc thanh toán của khách hàng đối với món nợ.
- Lợi ích kinh tế đạt được khi thực hiện chính sách tín dụng: Để đánh giá được lợi ích đạt được doanh nghiệp cần dự báo, tính toán các thông số sau:
  - + Số lượng và giá bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ dự kiến tiêu thụ
  - + Các chi phí phát sinh do tăng các khoản nợ: chi phí quản lý nợ phải thu, chi phí thu hồi nợ, chi phí rủi ro...
  - + So sánh lợi nhuận gộp do doanh số bán tăng lên với những chi phí tăng lên do sự thay đổi chính sách tín dụng gây ra.

#### **1.3.4. Quản trị vốn lưu động khác**

Tài sản lưu động khác bao gồm: các khoản tạm ứng, chi phí trả trước, cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn...

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, theo yêu cầu của bên đối tác, khi vay vốn, thuê mượn tài sản hoặc mua bán đấu thầu làm đại lý...doanh nghiệp phải tiến hành cầm cố, ký quỹ, ký cược.

Cầm cố là bên có nghĩa vụ (doanh nghiệp) giao cho một động sản thuộc ở hữu của mình hoặc một quyền tài sản được phép giao dịch cho bên có quyền (phía đối tác) để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ hay thoả thuận.

Ký cược (đặt cược) là việc bên thuê tài sản theo yêu cầu của bên cho thuê động sản phải đặt cược một số tiền hoặc kim khí quý, đá quý hay các vật có giá trị khác nhằm ràng buộc và nâng cao trách nhiệm trong việc quản lý, sử dụng tài sản đi thuê và hoàn trả tài sản đúng thời gian quy định với người đi thuê. Trường hợp bên thuê không trả lại tài sản thì tài sản ký cược thuộc về bên cho thuê.

Ký quỹ là việc bên có quyền yêu cầu bên có nghĩa vụ phải gửi trước một số tiền, kim khí quý, đá quý hoặc các giấy tờ khác giá trị được bằng tiền vào tài khoản phong toả tại Ngân hàng. Số tiền ký quỹ sẽ ràng buộc bên ký quỹ phải thực hiện cam kết, hợp đồng, đồng thời người yêu cầu ký quỹ yên tâm khi giao hàng hay nhận hàng theo những điều đã ký kết. Trong trường hợp bên ký quỹ không tôn trọng hợp đồng sẽ bị phạt và trừ vào tiền đã ký quỹ. Bên có quyền được ngân hàng nơi ký quỹ thanh toán, bồi thường thiệt hại do bên có nghĩa vụ gây ra sau khi trừ chi phí dịch vụ ngân hàng.

Vốn lưu động tồn tại dưới nhiều hình thái khác nhau. Do vậy để sử dụng vốn lưu động có hiệu quả thì cần phải quản trị tốt vốn lưu động ở từng khâu của quá trình sản xuất và lưu thông.

## **1.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong doanh nghiệp**

### **1.4.1. Khái niệm hiệu quả quản trị vốn lưu động**

Quản trị vốn lưu động là một bộ phận trọng yếu của quản lý tài chính. Quản trị vốn lưu động liên quan đến các quyết định quản trị tài sản ngắn hạn, nợ ngắn hạn, bao gồm:

- Xác định số dư tiền mặt tối ưu
- Chính sách tín dụng và thu tục nợ
- Mức tồn kho hợp lý và kiểm soát tồn kho

Theo investopedia.com, “A managerial accounting strategy focusing on maintaining efficient levels of both components of working capital, current assets and current liabilities, in respect to each other. Working capital management ensures a company has sufficient cash flow in order to meet its short-term debt obligations and operating expenses.” – Một chính sách về kế toán quản trị sẽ tập trung vào duy trì mức độ hiệu quả của cả hai yếu tố tạo thành vốn lưu động là tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn và sự tác động lẫn nhau của hai yếu tố này. Quản trị vốn lưu động đảm bảo một công ty có đủ lượng tiền để hoàn thành các nghĩa vụ đối với các khoản nợ ngắn hạn và các khoản chi phí hoạt động của doanh nghiệp.

Hiệu quả là một khái niệm được đánh giá từ nhiều góc độ khác nhau. Song theo cách nhìn chung nhất: “Hiệu quả là sự so sánh giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Kết quả có thể đánh giá từ nhiều góc độ khác nhau: Kinh tế, chính trị, xã hội, môi trường. Còn chi phí có thể là tiền vốn, nhân công, thời gian.” (trích dẫn “Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp” - Trường Học viện Tài chính)

Với các doanh nghiệp, hiệu quả thường được đánh giá ở góc độ kinh tế, đó là hiệu quả sản xuất kinh doanh, là sự so sánh giữa doanh thu, lợi nhuận với chi phí sản xuất hoặc số vốn lưu động đã bỏ ra để đạt được mức doanh thu, lợi nhuận đó. Nói cách khác, hiệu quả phản ánh mức độ khai thác sử dụng các nguồn lực thế nào.

Hiệu quả quản trị vốn lưu động là hiệu quả sản xuất kinh doanh có được thông qua việc xác định được nội dung nào cần tập trung: quản trị hàng tồn kho, quản trị các khoản phải thu, quản trị tiền mặt bằng cách phân tích, đánh giá các chỉ số liên quan đến nguồn vốn lưu động.

### **1.4.2. Các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn lưu động**

#### **1.4.2.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán**

Các chỉ tiêu này phản ánh chất lượng của công ty quản lý vốn lưu động ảnh hưởng đến tình hình tài chính ngắn hạn và vị thế tín dụng của công ty.

##### **(1) Khả năng thanh toán ngắn hạn**

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán ngắn hạn cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cao hay là thấp, nó phản ánh một đồng vốn vay nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản lưu động. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn hoặc bằng 1 chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính ở mức ổn định hoặc khả quan. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì chứng tỏ doanh nghiệp đang ở trong tình thế không có khả năng đáp ứng được các khoản nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 1 thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp.

##### **(2) Khả năng thanh toán nhanh**

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng trả nợ ngắn hạn bằng các tài sản có khả năng chuyển thành tiền một cách nhanh nhất, không tính đến hàng tồn kho, tức là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao. Hệ số khả năng thanh toán nhanh là một đặc trưng tài chính của doanh nghiệp, độ lớn của nó phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán của một món nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

##### **(3) Khả năng thanh toán tức thời**

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

Khả năng thanh toán tức thời cho ta biết với lượng tiền mà doanh nghiệp hiện có, có đủ khả năng chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn đến hạn phải trả hay không. Các

khoản tương đương tiền bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn có thời gian thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định mà không có rủi ro khi chuyển đổi thành tiền kể từ ngày mua khoản đầu tư đó tại thời điểm báo cáo như kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc, chứng chỉ tiền gửi,.. Khi chỉ tiêu này lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp bảo đảm và thừa khả năng thanh toán tức thời, ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu này nhỏ hơn 1, doanh nghiệp đó không bảo đảm được khả năng thanh toán tức thời. Chỉ tiêu này càng cao thì tình hình tài chính của doanh nghiệp càng tốt.

Trên đây là một số chỉ tiêu tài chính nhằm đánh giá hiệu quả tổ chức và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp, giúp cho nhà quản lý đánh giá đúng đắn tình hình của kỳ trước, từ đó có nhận xét và nêu ra những biện pháp nâng cao hiệu quả tổ chức quản lý vốn cho kỳ tiếp theo. Tuy nhiên, trong quá trình đánh giá và cho nhận xét, cần chú ý một số điểm sau:

- Không thể đồng nhất khi so sánh các chỉ tiêu này ở các doanh nghiệp khác nhau bởi có nhiều sự khác nhau trong tính toán ghi chép ở các ngành khác nhau, ngoài ra còn bị chi phối bởi các đặc điểm kinh doanh khác nhau, do vậy không thể so sánh được
- Khi đánh giá chỉ tiêu này cần chú ý đến chiến lược tài trợ của doanh nghiệp trong việc sử dụng đòn bẩy tài chính. Tuy nhiên chỉ số mắc nợ càng cao thì mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp càng lớn.

#### *1.4.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời*

##### **Hệ số sinh lời của vốn lưu động**

Hệ số sinh lời của vốn lưu động thể hiện một đồng vốn lưu động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Hệ số này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp đang sử dụng vốn lưu động có hiệu quả. Hệ số được xác định bởi công thức sau:

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

Trong đó:

$$\text{VLĐ}_{\text{bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{VLĐ}_{\text{đầu kỳ}} + \text{VLĐ}_{\text{cuối kỳ}}}{2}$$

Qua chỉ tiêu này, nhà quản trị có thể đánh giá khái quát về tình hình sử dụng vốn lưu động tại doanh nghiệp.



#### 1.4.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá 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 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 xấu, 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 tốc độ luân chuyển, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Tốc độ luân chuyển vốn lưu động được thể hiện bằng số vòng quay và số ngày của một vòng luân chuyển vốn lưu động.

##### (1) Số vòng quay vốn lưu động

Đây là chỉ tiêu nói lên số lần 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 mối 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.

$$\text{Vòng quay VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLD}_{\text{bình quân trong kì}}}$$

##### (2) Kỳ luân chuyển vốn lưu động

$$\text{Kỳ luân chuyển vốn lưu động} = \frac{360}{\text{Vòng quay VLD}}$$

Kỳ luân chuyển vốn lưu động là số ngày cần thiết để vốn lưu động thực hiện một vòng luân chuyển. Số ngày luân chuyển vốn lưu động càng ngắn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

##### (3) Mức tiết kiệm vốn lưu động

Từ sự phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động và kỳ luân chuyển vốn lưu động ta có thể xem xét ảnh hưởng của chúng tới mức độ tiết kiệm (lãng phí vốn lưu động) sử dụng trong kỳ.

Mức tiết kiệm vốn lưu động tương đối: là do tốc độ luân chuyển vốn nên DN có thể tăng thêm tổng mức luân chuyển vốn, song không cần tăng thêm hoặc tăng thêm không đáng kể quy mô VLD

$$V_{\text{tk tương đối}} = \frac{M_1}{360} \times (K_1 - K_0) \quad \text{hay} \quad V_{\text{tk}} = \frac{M_1}{L_1} - \frac{M_0}{L_0}$$



Mức tiết kiệm vốn lưu động tuyệt đối: là do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên DN có thể tiết kiệm được một số vốn lưu động, có thể rút ra khỏi luân chuyển vốn nên DN có thể rút ra khỏi luân chuyển để sử dụng vào việc khác.

$$V_{\text{tk tuyệt đối}} = \frac{M_0}{360} \times (K_1 - K_0)$$

Trong đó:

$V_{\text{tk}}$ : Số vốn lưu động tiết kiệm

$M_1$ : Doanh thu thuần kỳ hiện tại

$M_0$ : Doanh thu thuần kỳ trước

$K_1$ : Kỳ luân chuyển vốn lưu động kỳ này

$K_0$ : Kỳ luân chuyển vốn lưu động kỳ trước

$L_1$ : Số vòng quay vốn lưu động kỳ này

$L_0$ : Số vòng quay vốn lưu động kỳ trước

Chỉ tiêu này bổ sung cho việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động, nó phản ánh số vốn lưu động có thể tiết kiệm được do tốc độ lưu chuyển vốn lưu động kỳ này so với kỳ gốc. Số vốn lưu động có thể tiết kiệm được có thể sử dụng vào mục đích khác nhau nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, còn nếu bị lãng phí cần tìm cách khắc phục.

#### **(4) Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động**

Hệ số đảm nhiệm được xác định bằng công thức:

$$H_{\text{DN}} = \frac{VL\bar{D}_{\text{bình quân trong kỳ}}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn lưu động. Hệ số này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Do đó qua chỉ tiêu này, các nhà quản trị tài chính xây dựng kế hoạch về đầu tư vốn lưu động một cách hợp lý, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### **1.4.2.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động**

##### **(1) Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho**

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

Trong đó:

$$\text{Hàng tồn kho bình quân trong kỳ} = \frac{\text{HTK đầu kỳ} + \text{HTK cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp đạt hiệu quả như thế nào. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Để có đánh giá khách quan ta so sánh chỉ tiêu này qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu. Chỉ tiêu này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu nó nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Các doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất luôn phải tính đến mức dự trữ bởi doanh nghiệp không thể nào đến lúc sản xuất mới mua nguyên vật liệu. Để tránh trường hợp bị ứ đọng thì doanh nghiệp phải có trước một lượng vật tư hàng hóa vừa phải bởi nếu dự trữ quá nhiều thì phát sinh thêm các khoản chi phí bảo quản, quản lý...Nếu lượng vật tư quá ít không đủ cho sản xuất sẽ gây ra tình trạng tắc nghẽn ở các khâu tiếp theo.

## **(2) Thời gian luân chuyển kho trung bình**

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

Chỉ tiêu này cho biết một vòng quay của hàng tồn kho phải mất bao nhiêu ngày, chỉ tiêu này càng thấp càng có lợi cho doanh nghiệp vì nó chứng tỏ hàng tồn kho đang vận động nhanh, điều này góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho là rút ngắn thời gian hàng tồn kho nằm trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh như dự trữ, sản xuất và lưu thông. Đồng thời là điều kiện quan trọng để phát triển sản xuất kinh doanh để doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô của quá trình sản xuất mà không cần tăng thêm vốn đầu tư. Mặc khác tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho sẽ giúp doanh nghiệp giảm các chi phí phát sinh, hạ thấp giá thành sản phẩm.

## **(3) Vòng quay các khoản phải thu**

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư các khoản phải thu bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Số dư các khoản phải thu bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Số dư đầu kỳ} + \text{Số dư cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích báo cáo các khoản phải thu đã quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao càng có lợi cho doanh nghiệp vì nó chứng tỏ khả năng thu hồi tiền hàng kịp thời và lượng vốn của công ty bị chiếm dụng giảm xuống. Nếu chỉ tiêu này quá cao thì nguyên nhân có thể là do phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, ảnh hưởng đến lượng hàng hóa tiêu thụ. Ngoài ra, qua chỉ tiêu này ta sẽ có khả năng đánh giá mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

#### **(4) Thời gian thu nợ trung bình**

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

Thời gian thu nợ trung bình càng ngắn thì càng có lợi cho doanh nghiệp vì nó chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ càng nhanh, công ty ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại thời gian thu nợ càng dài thì số vốn của doanh nghiệp đang bị chiếm dụng nhiều. Tuy nhiên ta cũng không thể có kết luận chắc chắn được vì kì thu nợ trung bình còn liên quan đến mục tiêu cũng như các chính sách tín dụng của doanh nghiệp.

#### **(5) Thời gian trả nợ trung bình**

Thời gian trả nợ trung bình cho biết thời gian trung bình để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn từ việc mua bán chịu hàng hóa.

$$\text{Thời gian trả nợ trung bình} = \frac{360 * \text{Số dư bình quân các khoản phải trả}}{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lí DN}}$$

Các nhà quản trị thường mong thời gian trả nợ trung bình được kéo dài, nghĩa là khả năng đi chiếm dụng vốn từ các nhà cung cấp sẽ tăng. Tuy nhiên không phải lúc nào chỉ số này cao cũng tốt vì nó sẽ ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp.

#### **(6) Thời gian quay vòng tiền mặt**

Thời gian quay vòng tiền mặt phản ánh thời gian ròng kể từ khi chi thực tế bằng tiền cho đến khi thu được tiền. Khi nguyên vật liệu đã được mua, thời gian luân chuyển hàng tồn kho thể hiện số ngày trung bình để sản xuất và bán sản phẩm. Thời gian thu nợ trung bình thể hiện số ngày cần thiết trung bình để thu được tiền bán hàng trả chậm. Thời gian trả nợ trung bình thể hiện số ngày trung bình kể từ khi doanh nghiệp mua hàng trả chậm đến khi thanh toán khoản phải trả cho người bán. Do mua nguyên vật liệu thường không phải trả tiền ngay nên chúng ta cần xem xét khoảng thời gian nợ người bán của doanh nghiệp. Và sự chênh lệch giữa tổng thời gian kể từ khi

mua nguyên vật liệu đến khi thu tiền về với thời gian trả nợ trung bình là thời gian quay vòng tiền.

$$\text{Thời gian quay vòng tiền mặt} = \frac{\text{Thời gian luân chuyển HTK}}{\text{chuyển HTK}} + \frac{\text{Thời gian thu}}{\text{nợ trung bình}} - \frac{\text{Thời gian trả}}{\text{nợ trung bình}}$$

Các doanh nghiệp thường mong muốn có thời gian quay vòng tiền mặt ngắn vì khi đó số vốn doanh nghiệp đưa vào sản xuất kinh doanh sẽ có hiệu quả hơn. Tuy nhiên để làm được điều này buộc doanh nghiệp phải thắt chặt chính sách tín dụng cấp cho khách hàng của doanh nghiệp đồng thời tăng được khả năng chiếm dụng từ các nhà cung cấp. Tuy nhiên điều này sẽ làm ảnh hưởng không tốt tới mối quan hệ của doanh nghiệp với thị trường.

## 1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc hiệu quả quản trị vốn lưu động

### 1.5.1. Yếu tố khách quan

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của các nhân tố như:

- *Thiếu phát*: do tác động của nền kinh tế thiếu phát nên sức mua của thị trường giảm sút, điều này làm ảnh hưởng tới tiêu thụ của doanh nghiệp, sản phẩm của doanh nghiệp khó tiêu thị hơn, doanh thu sẽ ít hơn và như thế sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng.

- *Rủi ro*: do những rủi ro bất thường trong quá trình sản xuất kinh doanh mà các doanh nghiệp thường gặp phải trong điều kiện kinh doanh có nhiều thành phần kinh tế cùng tham gia cạnh tranh với nhau. Ngoài ra doanh nghiệp còn gặp phải những rủi ro từ thiên tai như hỏa hoạn, lũ lụt... mà các doanh nghiệp khó có thể lường trước được.

- *Tác động của cách mạng khoa học công nghệ*: tác động của cuộc cách mạng khoa học công nghệ làm cải tiến sản phẩm cả về chất lượng, mẫu mã, giá cả giảm hơn. Tình trạng giảm giá hàng hóa gây nên tình trạng thất thoát vốn lưu động tại doanh nghiệp. Đây là nguyên nhân quan trọng làm cho doanh nghiệp bị mất vốn. Chính vì vậy doanh nghiệp liên tục phải có sự ứng dụng những tiến bộ khoa học công nghệ mới nhất đưa vào sản xuất kinh doanh để đẩy mạnh tiêu thụ, tránh tình trạng tồn đọng vốn.

- *Lạm phát*: do tác động của nền kinh tế có lạm phát, sức mua của đồng tiền bị giảm sút, đặc biệt trong giai đoạn hiện nay dẫn đến việc tăng giá các loại vật tư, hàng hóa... Vì vậy, nếu doanh nghiệp không điều chỉnh kịp thời thì giá trị của vốn lưu động sẽ bị trượt giá theo sự lạm phát của tiền tệ.

- Các nhân tố tác động đến cung cầu đối với hàng hóa của doanh nghiệp, nếu nhu cầu hàng hóa giảm xuống sẽ làm cho lượng hàng của doanh nghiệp khó tiêu thụ, tồn đọng gây ứ đọng vốn và hiệu quả sử dụng vốn lưu động vì thế mà cũng bị giảm xuống.

- Yếu tố thiên nhiên: Thiên nhiên có ảnh hưởng sâu sắc tới cuộc sống con người, dẫn đến sự thay đổi trong nhu cầu hàng hóa. Thiên nhiên có tác động rất lớn đến doanh nghiệp, nó thường có những tác động bất lợi với các doanh nghiệp, vì vậy để chủ động đối phó với các tác động của yếu tố tự nhiên các doanh nghiệp cần phân tích, dự báo, đánh giá tình hình thông qua các cơ quan chuyên môn, phải có biện pháp đề phòng để giảm thiểu rủi ro tới mức có thể.

- Ngoài ra, ta không thể không nhắc đến các chính sách kinh tế của Nhà Nước, đây là nhân tố có tầm ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng. Tùy theo từng thời điểm, theo từng mục tiêu phát triển nền kinh tế chung của đất nước mà Nhà nước có những chính sách ưu đãi về vốn về thuế và lãi suất tiền vay đối với từng ngành nghề cụ thể. Tuy nhiên, có những chính sách khuyến khích đối với ngành nghề này nhưng lại đem đến hạn chế cho ngành nghề khác. Vì thế khi tiến hành sản xuất kinh doanh bất cứ một doanh nghiệp nào cũng quan tâm và phải tuân thủ đúng chính sách của Đảng và Nhà nước.

### ***1.5.2. Yếu tố chủ quan***

Ngoài những nhân tố khách quan nêu trên còn rất nhiều nhân tố chủ quan của chính bản thân doanh nghiệp làm ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng như toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Nhân tố có tác động trực tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp là kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay nói cách khác là doanh thu và lợi nhuận. Hai yếu tố doanh thu và lợi nhuận cao hay thấp sẽ phản ánh vốn lưu động sử dụng hiệu quả hay không hiệu quả. Do đó, vấn đề mấu chốt với các doanh nghiệp là phải tìm các cách để nâng cao doanh thu và lợi nhuận.

- *Xác định nhu cầu vốn lưu động*: Do xác định nhu cầu vốn lưu động thiếu chính xác dẫn đến tình trạng thừa thiếu vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp làm ảnh hưởng không tốt tới hoạt động sản xuất kinh cũng như hiệu quả sử dụng vốn doanh của doanh nghiệp.

- *Tìm nguồn trang trải cho nhu cầu vốn lưu động*: đây là công việc rất quan trọng. Nếu xác định nguồn tài trợ không hợp lý có thể gây ra tình trạng mất khả năng thanh toán hoặc gây ra tình trạng lãng phí chi phí. Doanh nghiệp cần cân đối trong việc đảm bảo an toàn tài chính và tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn.

- *Việc lựa chọn dự án đầu tư*: là một nhân tố cơ bản ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp tự sản xuất ra các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao mẫu mã phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, đồng thời giá thành hạ thì doanh nghiệp thực hiện được quá trình tiêu thụ nhanh, tăng vòng quay của vốn lưu động nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động và ngược lại

- *Việc lựa chọn thời điểm đầu tư*: nếu doanh nghiệp lựa chọn thời điểm đầu tư đúng lúc thì sẽ giúp giảm thiểu chi phí và tối đa hóa lợi nhuận, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng.

- *Do trình độ quản lý*: Công tác quản lý giúp doanh nghiệp dự trữ được một lượng tiền mặt tốt vừa đảm bảo được khả năng thanh toán vừa tránh được tình trạng thiếu tiền mặt tạm thời. Ngoài ra công tác này còn làm tăng được số lượng sản phẩm tiêu thụ chiếm lĩnh thị trường thông qua chính sách thương mại. Trình độ quản lý của doanh nghiệp mà yếu kém sẽ dẫn đến thất thoát vật tư hàng hóa trong quá trình mua sắm, dự trữ sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, dẫn đến sử dụng lãng phí vốn lưu động, hiệu quả sử dụng vốn lưu động thấp.

- *Quản lý dự trữ, tồn kho (hàng tồn kho)*: Đây là yếu tố quan trọng quyết định việc doanh nghiệp có sản xuất được ổn định hay không. Do vậy việc quản lý tồn kho dự trữ đặc biệt quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

- *Do kinh doanh thua lỗ kéo dài*: lợi dụng sơ hở của các chính sách gây thất thoát vốn lưu động. Điều này sẽ trực tiếp làm giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động

- *Việc lựa chọn phương thức bán hàng và phương thức thanh toán*: nếu doanh nghiệp bán chịu quá nhiều và chấp nhận thanh toán chậm thì lượng vốn bị chiếm dụng sẽ lớn, đồng thời sẽ bị mất thêm một khoản chi phí quản lý các khoản phải thu. Điều này có thể gây ra tình trạng mất tự chủ về vốn khi không thu hồi được nợ, gây ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Ngược lại, nếu doanh nghiệp không chấp nhận bán chịu hoặc phương thức bán hàng không ưu đãi thì hàng hóa khó có thể tiêu thụ được. Điều này làm ứ đọng hàng hóa, tăng vốn lưu động trong khâu dự trữ, làm giảm vòng quay vốn lưu động.

- *Khả năng thanh toán*: nếu đảm bảo tốt khả năng này doanh nghiệp sẽ không bị mất tín nhiệm trong quan hệ mua bán và sẽ không bị xuất hiện nợ quá hạn.

Ngoài những nhân tố trên doanh nghiệp còn gặp rất nhiều khó khăn do sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp khác trên thị trường, nếu công ty của mình không có vị trí, chỗ đứng vững chắc trên thị trường thì nguy cơ giải thể rất cao.

Phía trên chỉ là một số nhân tố chủ yếu cơ bản, đặc trưng nhất ảnh hưởng đến việc tổ chức và sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong thực tế còn rất nhiều sự thay đổi gây ít nhiều ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để hạn chế những tiêu cực ảnh hưởng không tốt tới hiệu quả tổ chức và sử dụng vốn lưu động, các doanh nghiệp cần nghiên cứu và xem xét một cách thật kỹ lưỡng sự ảnh hưởng của từng nhân tố, tìm ra nguyên nhân của những mặt tồn tại trong việc tổ chức sử dụng vốn lưu động nhằm đưa ra những biện pháp hữu hiệu nhất, để hiệu quả của dòng vốn lưu động mang lại là cao nhất.



## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH**

### **2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh**

#### ***2.1.1. Khái quát quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh***

- Tên công ty: Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh
- Tên giao dịch: TAN HOANG MINH CO., LTD
- Trụ sở chính: 143Bis Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh.
- Văn phòng đại diện: Tầng 16 – Toà Nhà Geleximco – 36 Hoàng Cầu – Hà Nội
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Giấy phép kinh doanh: 0301002561 do phòng đăng ký kinh doanh kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 16-06-1993.
- Giám đốc công ty: Đỗ Anh Dũng
- Website: <http://www.tanhoangminh.com.vn>

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tân Hoàng Minh ( Tập đoàn Tân Hoàng Minh ) thành lập ngày 16/6/1993 tại thành phố Hồ Chí Minh. Khi mới bắt đầu, Tập đoàn Tân Hoàng Minh hoạt động kinh doanh trên nhiều lĩnh vực như: mua, bán buôn, bán lẻ, cung cấp, xuất khẩu tư liệu sản xuất, máy móc thiết bị phụ tùng, điện lạnh, vận tải hành khách bằng taxi, kinh doanh khách sạn, kinh doanh phát triển nhà,...

Năm 1995, Tập đoàn Tân Hoàng Minh bắt đầu kinh doanh vận tải hành khách công cộng bằng xe taxi với số lượng ban đầu là 100 chiếc. Sau một thời gian hoạt động và chiếm được niềm tin của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh, tới năm 2001, Tập đoàn Tân Hoàng Minh đã mở rộng thị trường kinh doanh ra Hà Nội và Nha Trang, nâng số lượng xe phục vụ khách hàng lên 700 xe, chiếm 20-25% thị phần trên cả 3 thành phố, đồng thời tạo được thương hiệu “*Taxi V20 – Tân Hoàng Minh*” uy tín, nổi tiếng. Sự xuất hiện của Taxi V20 tại Hà Nội đã gây ra một cơn sốt giảm giá đồng loạt cho tất cả các hãng taxi khác, kích thích nhu cầu đi xe trong dân chúng, được Ủy ban nhân dân Thành phố đồng tình ủng hộ và biểu dương khen ngợi. Với tiêu chí chất lượng dịch vụ làm nên sự đột phá, Tập đoàn Tân Hoàng Minh luôn chú trọng đến công tác nâng cấp, bảo dưỡng đội xe, nhằm mang lại sự hài lòng cao nhất cho khách hàng.

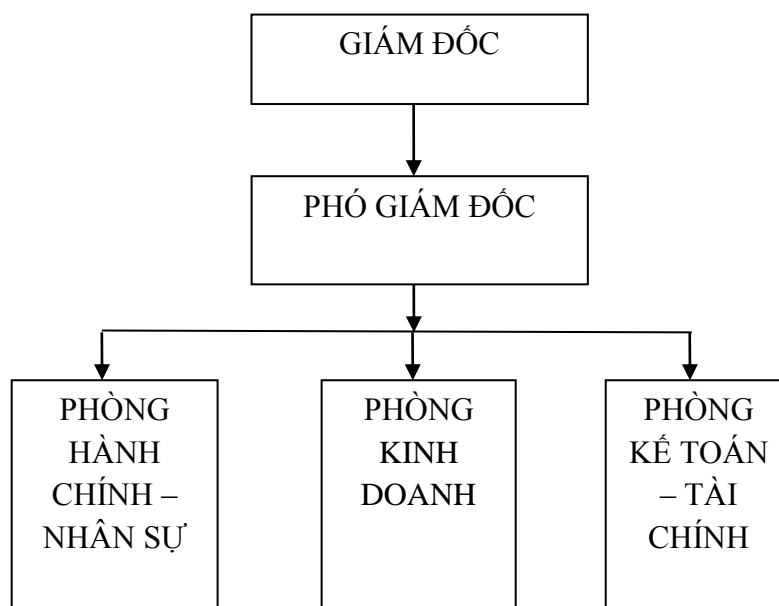


Đội ngũ lái xe được đào tạo chuyên nghiệp, phục vụ tận tình, chu đáo theo phương châm “khách hàng là ân nhân”.

Với số vốn ban đầu là 30 tỷ đồng, Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh đã không ngừng phát triển và lớn mạnh. Hoạt động kinh doanh của công ty được tiến hành ổn định. Trải qua hơn 10 năm xây dựng và phát triển đến nay Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh đã đứng vững trên thị trường, tự trang trải chi phí và kinh doanh có lãi. Doanh thu ngày càng lớn, đời sống công nhân viên ngày càng được cải thiện, thu nhập bình quân đầu người ngày càng tăng.

### **2.1.2. Sơ đồ bộ máy quản lý và chức năng của từng bộ phận trong doanh nghiệp**

**Sơ đồ 2.1: bộ máy quản lý của công ty TNHH thương mại dịch vụ Tân Hoàng Minh**



( Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự )

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận được tóm tắt như sau:

- Giám đốc : Chịu trách nhiệm chung và trực tiếp quản lý các khâu trọng yếu, chịu trách nhiệm về mọi mặt hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh tế.
- Phó giám đốc làm tham mưu cho giám đốc, thu thập và cung cấp thông tin đầy đủ về hoạt động kinh doanh giúp giám đốc có quyết định sáng suốt nhằm lãnh đạo tốt công ty. Tham mưu giúp việc cho giám đốc trong việc tổ chức quản lý, đổi mới doanh nghiệp, sắp xếp tổ chức lao động hợp lý, chính sách tuyển dụng, phân công lao động,

phân công công việc phù hợp với khả năng, trình độ chuyên môn của từng người để có được hiệu suất công việc cao nhất.

- Phòng hành chính nhân sự : Kiện toàn công tác tổ chức cho phù hợp với cơ chế kinh doanh, có nhiệm vụ về mọi thủ tục hành chính, về nhân sự thực hiện mọi chế độ chính sách đối với người lao động.

- Phòng kinh doanh : Chịu trách nhiệm trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh. Từ lập kế hoạch kinh doanh, mở rộng thị trường và thực hiện kinh doanh.

- Phòng kế toán : Có nhiệm vụ làm công tác quản lý toàn diện về tài chính, thu thập và cung cấp đầy đủ các mặt hoạt động tài chính và thông tin kinh tế, chấp hành nghiêm chỉnh chế độ, chính sách Nhà nước về quản lý kinh tế tài chính, lãng phí, vi phạm kỷ luật tài chính. Thực hiện tham mưu cho giám đốc, quản lý tài sản của công ty.

### 2.1.3. Ngành nghề kinh doanh của công ty

- Kinh doanh các mặt hàng kim khí, dụng cụ cơ khí, các loại vật tư tổng hợp, thiết bị điện tử, điện lạnh, máy tính.

- Kinh doanh các loại hình dịch vụ cho thuê văn phòng, môi giới bất động sản, kinh doanh dịch vụ khách sạn.

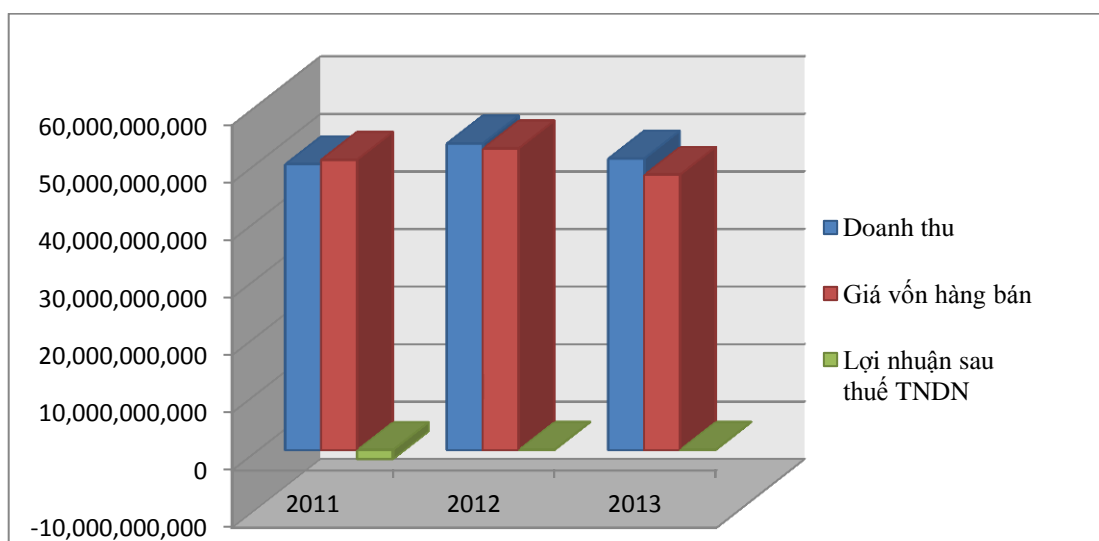
- Kinh doanh buôn bán điều hoà không khí, thiết bị và phụ tùng.

### 2.1.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong giai đoạn 2011-2013

#### 2.1.4.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

**Biểu đồ 2.1. Quy mô tăng trưởng Doanh thu, GVHB và Lợi nhuận**

Đơn vị tính: đồng



(Nguồn : Báo cáo kết quả kinh doanh)

Từ biểu đồ 2.1 ta có thể rút ra một số nhận xét về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong giai đoạn 2011 – 2013 như sau :

- *Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:* Doanh thu của doanh nghiệp chủ yếu đến từ hoạt động bán lẻ các mặt hàng về điện tử điện lạnh, phụ tùng máy móc. Năm 2011, do ảnh hưởng của lạm phát cao cùng với việc thâm hụt cán cân thương mại do nhập siêu ở mức cao khiến cho giá đồng Việt Nam bị mất giá. Chính vì vậy mà giá thành nhập khẩu máy móc thiết bị của doanh nghiệp tăng lên. Do đó doanh thu trong năm 2011 của doanh nghiệp tăng 8.825.163.083 VNĐ khoảng 21,63%. Mặc dù doanh thu của doanh nghiệp trong năm 2012 vẫn tiếp tục tăng nhưng với tốc độ chậm hơn hẳn so với năm 2011, cụ thể là doanh thu trong năm 2012 của doanh nghiệp là 53.263.417.435 VNĐ tăng khoảng 7,32% so với năm 2011. Điều này cho thấy tình hình kinh doanh của doanh nghiệp đang có xu hướng bị chững lại và có nguy cơ bị giảm sút. Bằng chứng là doanh thu trong năm 2013 của công ty đã giảm khoảng 4,98% tương đương 2.651.063.126 VNĐ từ 53.263.417.435 VNĐ trong năm 2012 xuống còn 50.612.354.309 VNĐ trong năm 2013. Nguyên nhân là do từ năm 2012, nền kinh tế thế giới nói bị khủng hoảng và Việt Nam cũng là một trong rất nhiều nước chịu ảnh hưởng.

- *Giá vốn hàng bán:* Như đã nói ở trên, do tác động tiêu cực của nền kinh tế thế giới, cùng với sự hạn chế cũng như sự chậm khắc phục trong mô hình tăng trưởng và cơ cấu kinh tế khiến cho lạm phát gia tăng, ảnh hưởng đến nhân tố đầu vào của doanh nghiệp. Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp chủ yếu là giá trị của các máy móc, thiết bị, phụ tùng đầu vào. Giá vốn hàng bán trong năm 2011 tăng 28,27% trong khi doanh thu chỉ tăng với tốc độ là 21,63%, thêm vào đó giá vốn hàng bán lại chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu điều này chứng tỏ khả năng quản lý chi phí của doanh nghiệp chưa được tốt. Tuy nhiên sang năm 2012, sự chênh lệch giữa mức tăng giá vốn hàng bán với doanh thu đã được thu hẹp lại cho thấy tình hình đã được doanh nghiệp cải thiện. Cụ thể trong năm 2012, giá vốn hàng bán của công ty tăng từ 50.426.218.811 VNĐ lên 52.405.774.769 VNĐ tương đương 3,93%. Sang năm 2013, tình hình kinh doanh của doanh nghiệp có dấu hiệu giảm sút, giá vốn hàng bán giảm từ 52.405.774.769 VNĐ xuống còn 47.813.003.723 VNĐ, tương đương với mức 8,76%.

- *Lợi nhuận sau thuế:* Trong năm 2011, lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp giảm mạnh khoảng 416,3%, có thể nói đây là một năm doanh nghiệp kinh doanh không có lãi. Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán của máy móc thiết bị doanh nghiệp nhập bán lớn hơn với mức doanh thu đạt được. Trong năm 2012, mặc dù chi phí tài chính tăng nhưng do doanh nghiệp đã kiểm soát được chi phí do giá vốn hàng bán

cũng như tìm ra được biện pháp cải thiện tình hình kinh doanh nhằm thúc đẩy doanh thu nên trong năm này doanh nghiệp kinh doanh bắt đầu có lãi cụ thể là lợi nhuận sau thuế đã tăng từ – 1.583.649.966 VNĐ lên 31.835.890 VNĐ tương đương 1.615.485.856 VNĐ khoảng 102,01%. Bước sang năm 2013, mặc dù doanh nghiệp kinh doanh vẫn có lãi nhưng so với năm 2012 có chút sụt giảm, lợi nhuận sau thuế trong năm này của công ty giảm từ 31.835.890 VNĐ xuống 29.424.750 VNĐ, giảm khoảng 7,57%.

#### 2.1.4.2. Tình hình tài sản - nguồn vốn

##### Về cơ cấu tài sản

**Bảng 2.1. Bảng tỷ trọng tài sản**

| Năm  | TSNH<br>(đồng) | TSDH<br>(đồng) | Tổng TS<br>(đồng) | Tỷ trọng<br>TSNH<br>(%) | Tỷ trọng<br>TSDH<br>(%) |
|------|----------------|----------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| 2011 | 15.248.884.577 | 325.454.545    | 15.574.339.122    | 97,01                   | 2,09                    |
| 2012 | 18.333.552.511 | 28.325.454.545 | 46.659.007.056    | 39,29                   | 60,71                   |
| 2013 | 19.405.057.458 | 28.238.654.545 | 47.643.712.003    | 40,73                   | 59,27                   |

( Nguồn: Bảng cân đối kế toán )

Việc xem xét cơ cấu tài sản của doanh nghiệp giúp ta đánh giá được quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhìn vào bảng 2.1, ta có thể thấy tổng tài sản của doanh nghiệp có sự biến động mạnh trong hai năm 2011 và 2012. Trong năm 2012 tổng tài sản của doanh nghiệp là 46.659.007.056 VNĐ tăng so với năm 2011 là 31.084.667.934 VNĐ. Sang đến năm 2013, mặc dù tổng tài sản của doanh nghiệp vẫn tiếp tục tăng nhưng chỉ tăng 984.704.947 VNĐ. So với mức tăng của năm 2012 thì con số này không đáng kể.

Cơ cấu đầu tư vào tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn của doanh nghiệp cũng có nhiều thay đổi nhưng chủ yếu là trong hai năm 2011 và 2012. Tổng tài sản ngắn hạn đều tăng trong ba năm. Tài sản ngắn hạn trong năm 2012 là 18.333.552.511 VNĐ, tăng 3.083.667.934 VNĐ so với năm 2011 và năm 2013 tăng 1.071.504.947 VNĐ so với năm 2012. Nguyên nhân làm tăng lượng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp trong 3 năm qua chủ yếu là do sự tăng lên của các khoản phải thu khách hàng. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn. Bên cạnh đó, tài sản dài hạn của doanh nghiệp cũng có sự thay đổi lớn trong năm 2011 và 2012, cụ thể là tài sản dài hạn trong

năm 2012 là 28.325.454.545 VNĐ tăng 199,59% so với năm 2011. Trong năm 2012 doanh nghiệp quyết định đầu tư thêm một lượng lớn vào tài sản cố định điều này làm cho khối lượng tài sản dài hạn của doanh nghiệp tăng đột biến vào năm 2012. Sang năm 2013, tài sản dài hạn của doanh nghiệp không có sự thay đổi đáng kể nào, tổng tài sản dài hạn giảm 86.800.000 VNĐ do khấu hao lũy kế tăng thêm từ tài sản cố định mới đầu tư thêm.

Về tỷ trọng tài sản qua bảng 2.1, ta có thể thấy doanh nghiệp đang có xu hướng đầu tư vào tài sản dài hạn. Trong năm 2011, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của doanh nghiệp, chiếm 97,91% trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Sự thay đổi lớn về cơ cấu tài sản trong năm 2012 do doanh nghiệp muốn đẩy mạnh ngành nghề kinh doanh cho thuê bất động sản nên trong năm này doanh nghiệp đã đầu tư một khối lượng lớn tài sản cố định của doanh nghiệp khiến cho tỷ trọng của tài sản dài hạn của doanh nghiệp tăng lên từ 2,09% năm 2011 lên 60,71% trong năm 2012.

### Về cơ cấu nguồn vốn

**Bảng 2.2. Bảng tỷ trọng nguồn vốn**

| Năm  | Nợ phải trả<br>(đồng) | Vốn chủ sở hữu<br>(đồng) | Tổng nguồn vốn<br>(đồng) | Tỷ trọng<br>nợ phải trả<br>(%) | Tỷ trọng<br>vốn chủ sở hữu<br>(%) |
|------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| 2011 | 14.978.295.487        | 596.043.635              | 15.574.339.122           | 96,17                          | 3,83                              |
| 2012 | 18.031.127.538        | 28.627.879.518           | 46.659.007.056           | 38,64                          | 61,36                             |
| 2013 | 18.986.407.735        | 28.657.304.268           | 47.643.712.003           | 39,85                          | 60,15                             |

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

Qua bảng 2.2 về tỷ trọng nguồn vốn của doanh nghiệp, ta có thể nhận thấy tổng nguồn vốn của doanh nghiệp nhìn chung đều tăng trong cả 3 năm. Tuy nhiên tăng mạnh nhất là trong giai đoạn năm 2011 - 2012: tăng từ 15.574.339.122 VNĐ lên 46.659.007.056 VNĐ, tăng khoảng 199,59%. Nguyên nhân của sự thay đổi về tổng nguồn vốn là do trong năm 2012 doanh nghiệp tăng thêm vốn chủ sở hữu từ 596.043.635 VNĐ năm 2011 lên 28.627.879.518 VNĐ trong năm 2012. Điều này cũng dẫn đến sự thay đổi về tỷ trọng nguồn vốn của doanh nghiệp. Trong năm 2011, Nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp – chiếm 96,17%, nhưng sang năm 2012, doanh nghiệp có xu hướng tăng tỷ trọng của vốn chủ sở hữu từ 3,83% lên 61,36%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang nỗ lực cải thiện tình hình quản lý vốn của công

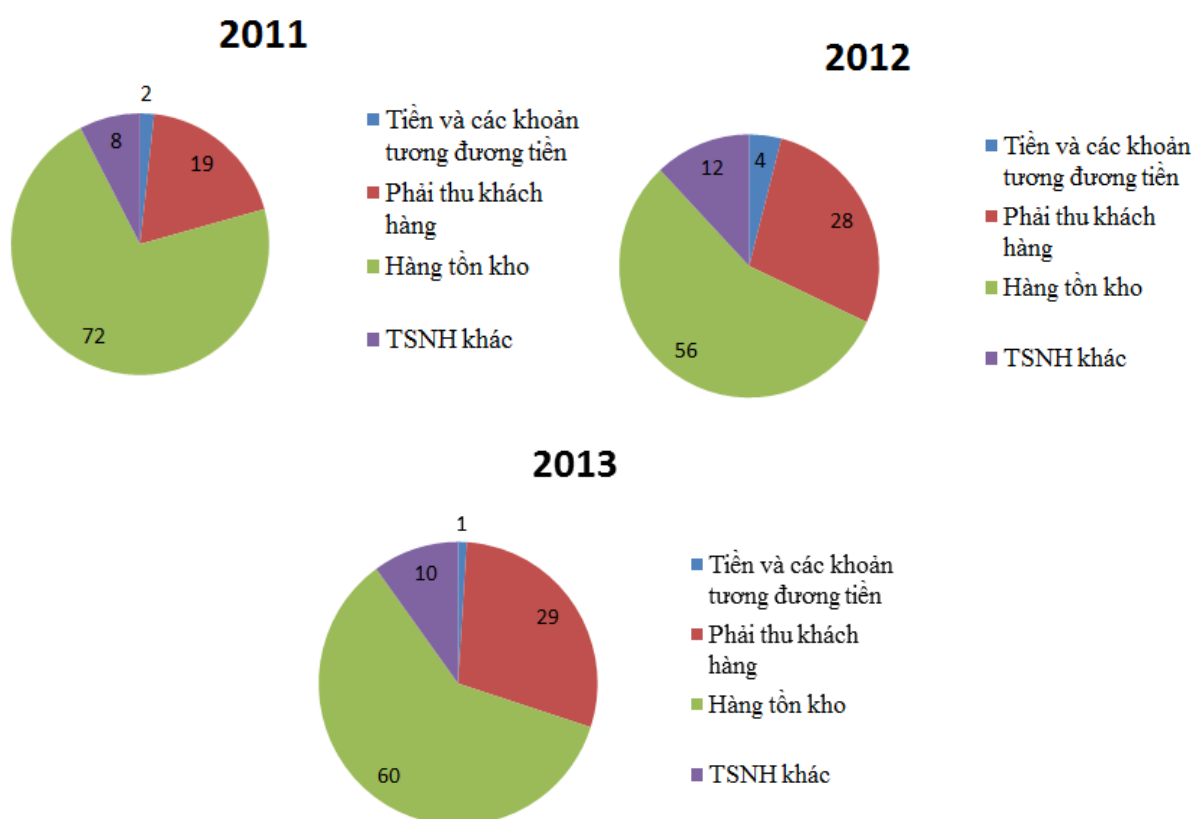
ty, tăng sự tự chủ về vốn của công ty. Năm 2013, Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp đều tăng nhưng tốc độ tăng của nợ phải trả cao hơn so với của vốn chủ sở hữu khiến cho tỷ trọng của nợ phải trả tăng và tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm đôi chút.

## 2.2. Phân tích thực trạng công tác quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh

### 2.2.1. Phân tích quy mô và cơ cấu Vốn lưu động của doanh nghiệp

**Biểu đồ 2.2. Cơ cấu vốn lưu động giai đoạn 2011 - 2013**

(Đơn vị: %)



Qua biểu đồ 2.2, nhìn chung ta thấy trong cả ba năm hàng tồn kho luôn chiếm tỷ trọng lớn trên tổng tài sản ngắn hạn của công ty trong khi tiền và các khoản tương đương tiền lại luôn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty.

*Tiền và các khoản tương đương tiền:* Trong năm 2011, khoản mục này chỉ chiếm khoảng gần 2% trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Sang năm 2012, khoản mục này tăng gần gấp 2 lần đạt mức gần 4%. Tuy nhiên con số này lại bị giảm mạnh vào năm 2013 khi nó chỉ đạt gần 1% trên tổng tài sản ngắn hạn của công ty. Đường như doanh nghiệp không có ý định đầu tư nhiều vào khoản mục này trong tài sản ngắn hạn của công ty.

*Phải thu khách hàng:* Nhìn chung trong cả ba năm khoản mục này của doanh nghiệp có xu hướng tăng nhẹ. Cụ thể: trong năm 2011, khoản phải thu khách hàng chiếm gần 19% trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty và đã tăng lên thành 28% vào năm 2012. Sang năm 2013, khoản mục này có tăng nhưng ở mức không đáng kể là 29%. Doanh nghiệp đang có xu hướng đi chiếm dụng vốn của các nhà cung cấp thay vì dự trữ tiền mặt tại quỹ. Tuy nhiên điều này dễ mang lại nhiều rủi ro trong thanh toán cho doanh nghiệp.

*Hàng tồn kho:* Tài sản ngắn hạn của công ty chủ yếu là hàng tồn kho bao gồm giá trị của các máy móc, thiết bị đầu vào của doanh nghiệp. Trong năm 2011, hàng tồn kho chiếm gần 72% trên tổng tài sản ngắn hạn của công ty và con số này đã được giảm xuống còn 56% trong năm 2012 và 60% trong năm 2013. Việc dự trữ hàng tồn kho lớn như vậy có thể giúp công ty tránh khỏi những biến động bất thường của thị trường tuy nhiên cũng mang lại cho công ty một khoản chi phí lưu kho không hề nhỏ.

*Tài sản ngắn hạn khác:* Trong năm 2011, khoản mục này đạt giá trị khoảng 8% trong tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, năm 2012 đạt giá trị là gần 12% và năm 2013 đạt khoảng 10%.

**Bảng 2.3. Quy mô vốn lưu động hạn giai đoạn 2011 – 2013**

| Chỉ tiêu                           | Đơn vị tính | Năm 2011       | Năm 2012       |                      | Năm 2013       |                      |
|------------------------------------|-------------|----------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|
|                                    |             | Số tiền        | Số tiền        | Tăng so với 2011 (%) | Số tiền        | Tăng so với 2012 (%) |
| Tổng vốn lưu động                  | đồng        | 15.248.884.577 | 18.333.552.511 | 20,23                | 19.405.057.458 | 5,84                 |
| Tiền và các khoản tương đương tiền | đồng        | 266.631.748    | 708.861.157    | 165,86               | 111.745.675    | (84,24)              |
| Phải thu khách hàng                | đồng        | 2.910.890.371  | 5.119.885.614  | 75,89                | 5.659.258.004  | 10,53                |
| Hàng tồn kho                       | đồng        | 10.910.014.696 | 10.282.414.432 | (5,75)               | 11.719.347.675 | 13,97                |
| Tài sản ngắn hạn khác              | đồng        | 1.161.347.762  | 2.222.391.308  | 91,36                | 1.914.706.104  | (13,84)              |

( Nguồn: Bảng cân đối kế toán)



Nhìn vào bảng 2.3, ta thấy nhìn chung quy mô vốn lưu động của công ty tăng lên mỗi năm. Trong năm 2012, tổng vốn lưu động tăng từ 15.248.884.577 VNĐ lên 18.333.552.511 VNĐ (tăng khoảng 20,23%) và tăng khoảng 5,84% lên thành 19.405.057.458 VNĐ vào năm 2013. Nguyên nhân chính làm tăng quy mô vốn lưu động của doanh nghiệp là do sự tăng lên của khoản mục Phải thu khách hàng của công ty và sự thay đổi của khoản mục Hàng tồn kho. Thêm vào đó khoản mục hàng tồn kho và phải thu khách hàng lại là hai khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty. Để thu hút khách mua hàng, doanh nghiệp thường cung cấp tín dụng cho khách thông qua hình thức bán chịu. Khoản mục phải thu khách hàng của doanh nghiệp tăng từ 2.882.323.371 VNĐ trong năm 2011 lên thành 5.119.885.614 VNĐ trong năm 2012, tăng tương đương khoảng 75,89% và sau đó đạt mức 5.659.258.004 VNĐ trong năm 2013. Quy mô Hàng tồn kho của doanh nghiệp tăng từ 10.282.414.432 VNĐ trong năm 2012 lên 11.719.341.675 VNĐ trong năm 2013. Công ty thường tích trữ hàng tồn kho để đề phòng trường hợp biến động giá cả và sự khan hiếm hàng hoá của thị trường. Ngoài ra, trong năm 2011 và 2012 có sự biến động nhẹ về quy mô của hai khoản mục đó là: Tài sản ngắn hạn khác, Tiền & các khoản tương đương tiền. Cụ thể là Tiền & các khoản tương đương tiền tăng từ 266.631.748 VNĐ vào năm 2011 lên 708.861.157 VNĐ vào năm 2012; quy mô Tài sản ngắn hạn khác của công ty trong năm 2011 là 1.161.347.762 VNĐ và đạt mức 2.222.391.308 VNĐ trong năm 2012.

### 2.2.2. Thực trạng công tác quản trị vốn lưu động

#### 2.2.2.1. Quản trị tài sản tiền và các khoản tương đương tiền

**Bảng 2.4. Quy mô tiền và các khoản tương đương tiền**

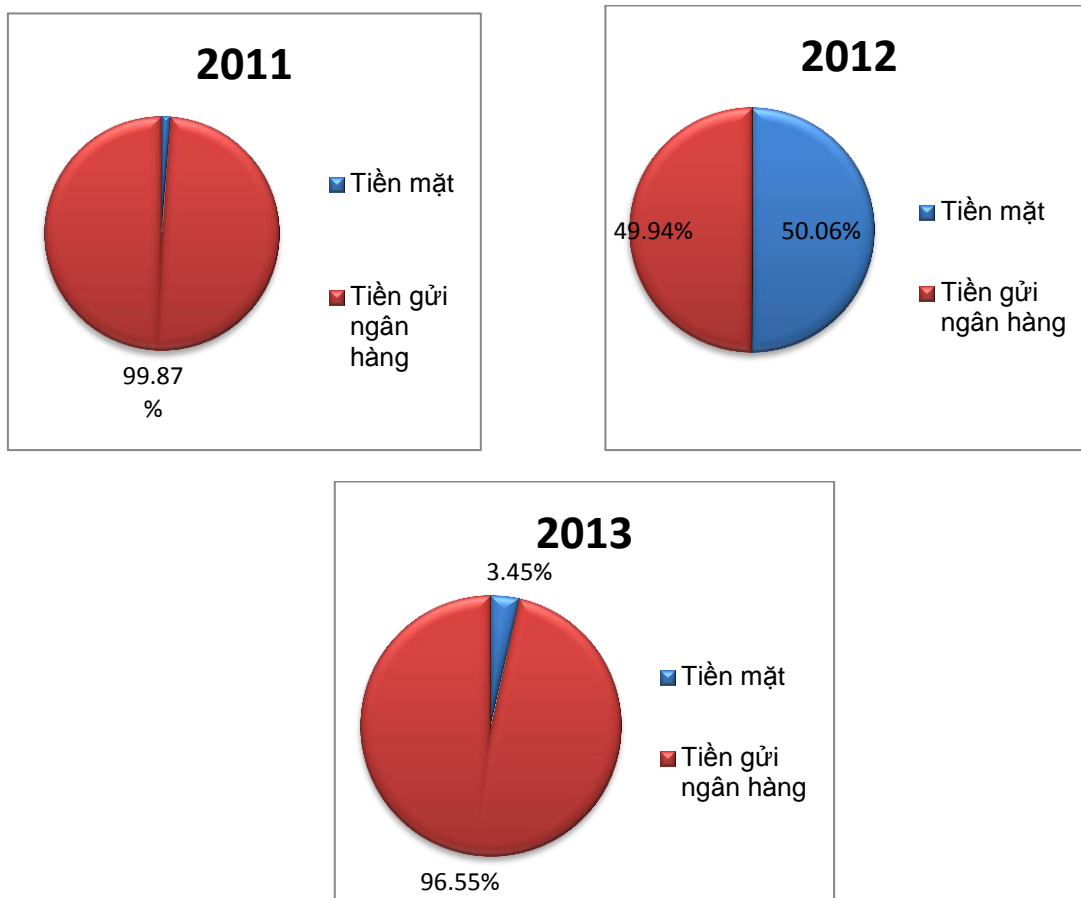
| Chỉ tiêu                           | Đơn vị tính | Năm 2011    | Năm 2012    |                      | Năm 2013    |                      |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|
|                                    |             | Số tiền     | Số tiền     | Tăng so với 2011 (%) | Số tiền     | Tăng so với 2012 (%) |
| Tiền và các khoản tương đương tiền | đồng        | 266.631.748 | 708.861.157 | 165,86               | 111.745.675 | (84,24)              |
| Tiền mặt                           | đồng        | 3.002.408   | 354.904.349 | 11.720,66            | 3.860.652   | (98,91)              |
| Tiền gửi ngân hàng                 | đồng        | 263.629.340 | 353.956.808 | 34,26                | 107.885.023 | (69,52)              |

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán + Bảng cân đối tài khoản)



Nhìn vào bảng 2.4, ta có thể nhận thấy sự biến động đột ngột của quy mô Tiền và các khoản tương đương tiền của công ty trong 2 năm 2011 và 2012. Cụ thể, trong năm 2011, Tiền và các khoản tương đương tiền là 266.631.748 VNĐ. Năm 2012, tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp tăng 442.229.409 VNĐ đạt mức 708.861.157 VNĐ tương ứng tăng 165,86% so với năm 2011, cũng vì vậy mà tỷ trọng của khoản mục này trên tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp trong năm 2012 đã được nâng lên là 3,87%. Sang năm 2013, tỷ trọng của khoản mục này giảm mạnh thậm chí còn thấp hơn so với năm 2011. Tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp trong năm 2013 giảm xuống còn 111.745.675 VNĐ tương ứng giảm 84,24% so với năm 2012. Trong năm 2012, Tiền mặt và Tiền gửi ngân hàng của doanh nghiệp đều tăng. Tiền mặt tăng từ 3.002.408 VNĐ trong năm 2011 lên mức 354.904.349 VNĐ vào năm 2012 và sau đó lại giảm mạnh xuống còn 3.860.652 VNĐ vào năm 2013. Qua bảng 2.4, ta cũng có thể thấy khoản mục Tiền gửi ngân hàng chiếm phần lớn trong quy mô Tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp. Năm 2011 khoản mục này tăng từ 263.629.340 VNĐ lên 353.956.808 VNĐ trong năm 2012 và sau đó giảm xuống còn 107.885.023 VNĐ vào năm 2013.

**Biểu đồ 2.3. Biến động về cơ cấu tiền và các khoản tương đương tiền**



(Nguồn: Bảng cân đối kế toán + Bảng cân đối tài khoản)

Khoản mục này của công ty bao gồm tiền mặt và tiền gửi ngân hàng. Có thể nói sự chuyển động liên tục hàng ngày, hàng giờ của tiền giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra được liên tục. Qua biểu đồ 2.3, ta thấy phần lớn vốn bằng tiền của doanh nghiệp phần lớn đều ở dưới hình thức tiền gửi ngân hàng, tại thời điểm 31/12/2011 là hơn 99% và ở cùng thời điểm năm 2012 là khoảng 50%, năm 2013 là gần 97%. Trong năm 2012, lượng tiền mặt tại công ty đạt mức cao nhất 354.904.349 VNĐ, trong khi năm 2011 chỉ đạt mức 3.002.408 VNĐ và năm 2013 là 3.860.652 VNĐ.

Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh là một doanh nghiệp vừa và nhỏ nên để quản trị tiền mặt một cách hợp lý đòi hỏi xác định được mức dự trữ vốn bằng tiền mặt một cách hợp lý. Việc xác định mức dự trữ tiền mặt hợp lý có ý nghĩa quan trọng giúp doanh nghiệp đảm bảo khả năng thanh toán bằng tiền mặt cần thiết trong kỳ, tránh rủi ro không có khả năng thanh toán.

Như đã phân tích cơ cấu vốn bằng tiền của công ty ở trên, ta có thể thấy vốn bằng tiền của công ty chủ yếu là tiền gửi ngân hàng, lượng tiền mặt tại quỹ là không đáng kể. Tiền gửi ngân hàng của công ty chủ yếu là tiền gửi thanh toán, tiền dùng vào việc mở hợp đồng để chủ động trong sản xuất kinh doanh và đảm bảo an toàn trong thanh toán. Tuy nhiên số dư mà doanh nghiệp có trong ba năm 2011 – 2013 chưa duy trì được ở mức ổn định. Doanh nghiệp cần tiến hành hoạch định ngân sách ngắn hạn dùng để xác định nhu cầu chi tiêu. Đây là một kế hoạch ngắn hạn dùng để xác định chi tiêu và nguồn thu tiền mặt dựa vào dự báo về doanh số bán hàng.

Quản trị tiền mặt còn bao gồm quyết định phân bổ vào tiền mặt và chứng khoán. Tuy nhiên, công ty Tân Hoàng Minh không có bất kỳ khoản đầu tư nào vào chứng khoán, đồng thời tiền mặt chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty. Công ty chủ yếu hướng vào hàng tồn kho và các khoản phải thu. Tuy nhiên doanh nghiệp cần có sự điều chỉnh sao cho không có sự chênh lệch quá lớn giữa các khoản mục này. Nhờ vậy doanh nghiệp sẽ giảm bớt rủi ro mất khả năng thanh toán trong tình hình đình trệ của nền kinh tế hiện nay do giảm khả năng dự trữ thanh toán.

#### *2.2.2.2. Quản trị khoản phải thu ngắn hạn*

Các khoản phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp đều đến từ các khoản phải thu khách hàng. Hầu hết khách hàng của doanh nghiệp đều là những bạn hàng lâu năm và có uy tín. Tuy nhiên công ty vẫn xây dựng một chính sách bán chịu bao gồm: tiêu chuẩn bán chịu, hạn mức bán chịu, các điều khoản bán chịu và quy trình thu tiền để có thể quản lý các khoản phải thu sao cho hiệu quả.

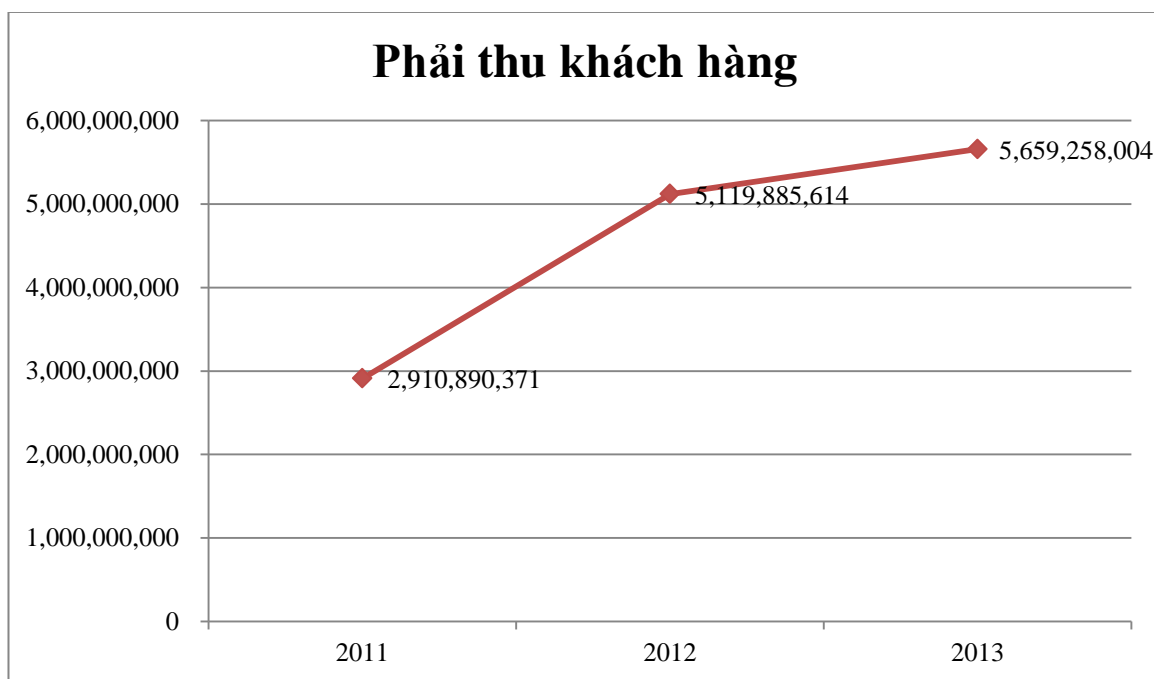
**Tiêu chuẩn bán chịu:** Như đã nói ở trên đối tác của công ty chủ yếu là những doanh nghiệp hợp tác lâu năm vì vậy việc bán chịu chủ yếu dựa vào sự tín nhiệm, uy tín giữa các doanh nghiệp với nhau. Tình hình tài chính của các doanh nghiệp đối tác là công khai và minh bạch. Tiêu chuẩn bán chịu là tín chấp chứ không yêu cầu tài sản đảm bảo hay cần sự bảo lãnh của bất cứ ngân hàng nào.

**Điều khoản bán chịu:** Thời gian mà khách có thể trả chậm cho công ty là tương đối ngắn từ 1 – 1,5 tháng. Công ty không áp dụng tỷ lệ chiết khấu nếu thanh toán sớm.

**Hạn mức bán chịu:** Do công ty chủ yếu tiến hành giao dịch và thanh toán ngay nên hạn mức bán chịu là không cao, đối với một hợp đồng ký kết thì hạn mức bán chịu là 30 triệu đồng.

**Quy trình thu tiền:** Công ty tiến hành thu tiền chủ yếu qua chuyển khoản. Đối với các khoản nợ quá hạn, công ty sẽ tiến hành đòi nợ và yêu cầu sự tham gia của bên thứ 3 là ngân hàng Vietcombank.

**Biểu đồ 2.4. Biến động Phải thu khách hàng**



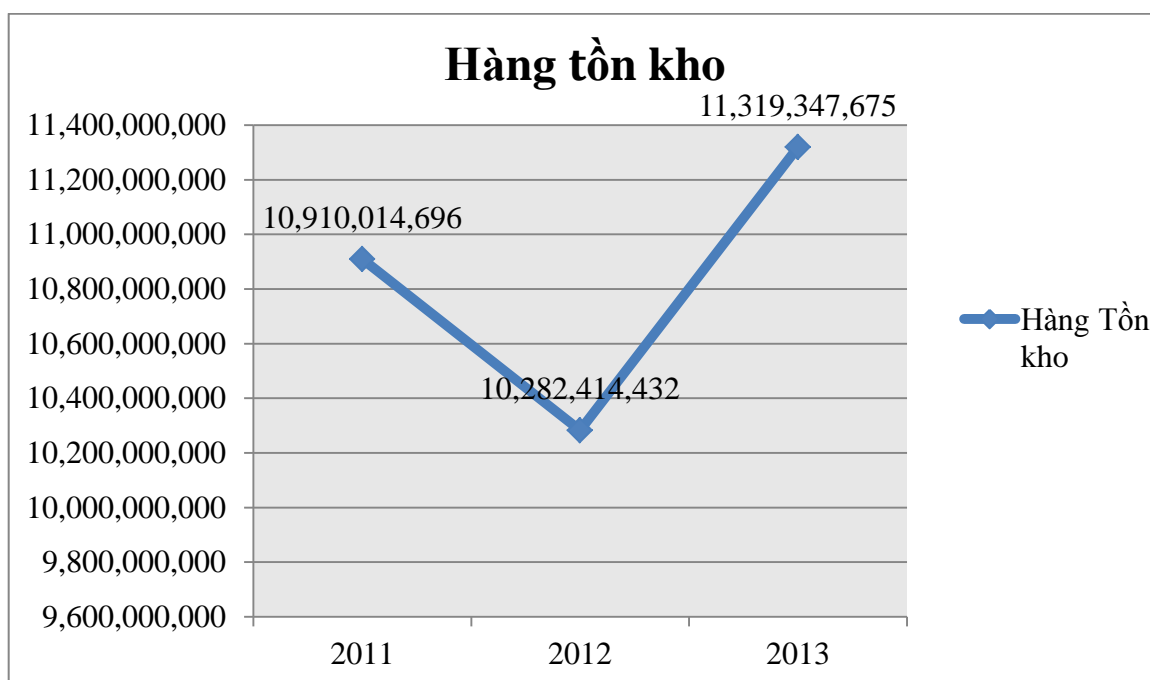
(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

Nhìn vào biểu đồ 2.5, ta có thể nhận thấy các khoản phải thu khách hàng của doanh nghiệp có xu hướng tăng trong giai đoạn 2011 – 2013. Cụ thể là trong năm 2011, khoản mục này chỉ đạt mức 2.910.890.371 VNĐ. Sang đến năm 2012, mặc dù nền kinh tế không được ổn định tác động tiêu cực đến thị trường nhưng công ty vẫn kinh doanh hiệu quả, bán được nhiều sản phẩm nên các khoản phải thu tăng mạnh, tăng 75,89% so với năm 2011, đạt mức 5.119.258.004 VNĐ. Năm 2013, con số này

vẫn có xu hướng tăng nhưng không đáng kể. Khoản mục này tăng 539.372.390 VNĐ so với năm 2012. Việc khoản mục các khoản phải thu khách hàng tăng chứng tỏ công ty đang có xu hướng bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên đây là một khoản thu ngắn hạn nên lượng vốn bị chiếm dụng cũng chỉ trong khoảng thời gian ngắn hạn. Mặc dù vậy, nhưng việc doanh thu của doanh nghiệp trong năm 2013 bị giảm nhẹ trong khi khoản phải thu ngắn hạn lại tăng chứng tỏ chính sách tín dụng của doanh nghiệp trong năm này không thực sự đạt hiệu quả.

#### 2.2.2.3. Quản trị tài sản hàng tồn kho

**Biểu đồ 2.5. Biến động Hàng tồn kho**



Hàng tồn kho là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty Tân Hoàng Minh. Đối với một doanh nghiệp thương mại như công ty Tân Hoàng Minh thì hàng tồn kho đều là hàng hoá dự trữ để bán bao gồm các thiết bị điện máy gia dụng như: phích nước, nồi cơm điện, ti vi, tủ lạnh, máy giặt, máy điều hoà,.. Hiện nay doanh nghiệp không áp dụng mô hình EOQ để xác định lượng đặt hàng tối ưu cho doanh nghiệp. Việc đặt mua hàng hoá để dự trữ dựa vào tốc độ bán hàng của các mặt hàng kinh doanh. Hiện nay chi phí để thuê kho dự trữ là khoảng 35.000.000 VNĐ/năm, tổng trung bình giá trị nhập hàng của công ty là 1.000.000.000 – 2.000.000.000 VNĐ/lần.

Nhìn chung Hàng tồn kho của doanh nghiệp có biến động trong giai đoạn 2011 – 2013 nhưng sự thay đổi là không đáng kể. Hàng tồn kho của doanh nghiệp là hàng hoá nhập mua đầu vào của doanh nghiệp. Trong năm 2011, khoản mục hàng tồn kho của doanh nghiệp là 10.910.014.696 VNĐ. Năm 2012, khoản mục này là 10.282.414.432 VNĐ.

VNĐ, giảm 627.600.264 VNĐ tương đương 5,75% so với năm 2011. Sang đến năm 2013, khoản mục hàng tồn kho của doanh nghiệp tăng 13,97% đạt mức 11.719.347.675 VNĐ so với năm trước. Việc hàng tồn kho tăng là do trong năm công ty luôn chú trọng đến việc dự trữ hàng hoá để đáp ứng nhu cầu của thị trường và tránh sự biến động đột ngột của thị trường. Tuy nhiên công ty cũng không có khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho do vậy, khả năng xảy ra rủi ro là tương đối lớn đặc biệt là trong tình hình kinh tế phát triển không ổn định và còn nhiều khó khăn như hiện nay.

### **2.2.3. Hiệu quả quản trị vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh**

#### **2.2.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán**

**Bảng 2.5. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán**

(Đơn vị : lần)

| Chỉ tiêu                     | Năm 2011 | Năm 2012 |            | Năm 2013 |            |
|------------------------------|----------|----------|------------|----------|------------|
|                              |          | Kết quả  | Chênh lệch | Kết quả  | Chênh lệch |
| Khả năng thanh toán ngắn hạn | 1,02     | 1,02     | 0          | 1,02     | 0          |
| Khả năng thanh toán tức thời | 0,02     | 0,04     | 0,02       | 0,01     | (0,03)     |
| Khả năng thanh toán nhanh    | 0,29     | 0,45     | 0,16       | 0,40     | (0,05)     |

*Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn:* Thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động đối với nợ ngắn hạn bằng cách chuyển các tài sản lưu động thành tiền. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn cho biết một đồng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp được bù đắp bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Hệ số này của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong cả 3 năm đều duy trì ở mức khoảng 1,02 lần và đều lớn hơn 1. Điều này cho thấy khả năng thanh toán chung của công ty ở mức tạm đảm bảo. Thêm vào đó trong qua bảng 2.1 và bảng 2.4, ta đều nhận ra rằng trong ba năm, cả tài sản ngắn hạn lẫn nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đều tăng cho thấy sự tăng lên của tài sản ngắn hạn đã được tài trợ thêm bằng huy động nợ ngắn hạn.

*Hệ số khả năng thanh toán tức thời:* Hệ số này cho biết một đồng nợ ngắn hạn của Công ty được trả bao nhiêu đồng bằng tiền mặt, bên cạnh đó nó thể hiện khả năng ứng phó tức thời của doanh nghiệp để chi trả những khoản nợ mà không cần thời gian

chuyển đổi tài sản thành tiền. Hệ số này của doanh nghiệp đang rất thấp và không ổn định. Hệ số này giảm mạnh vào năm 2013 do tiền mặt tại doanh nghiệp giảm mạnh trong khi nợ ngắn hạn vẫn có xu hướng tăng, công ty không dự trữ đủ tiền mặt để đáp ứng tình hình thanh toán của mình. Điều này dễ gây đến những rủi ro tài chính bất thường cho doanh nghiệp. Công ty cần có biện pháp khắc phục hiệu quả để nâng cao khả năng thanh toán tức thời và giảm rủi ro tài chính trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

*Hệ số khả năng thanh toán nhanh:* Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của công ty bằng sự đảm bảo của tiền, các khoản phải thu...mà không phải bán bớt đi hàng tồn kho. Hệ số này của công ty không ổn định và đều dưới mức 1 cho thấy những rủi ro nhất định trong khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Năm 2013, hệ số thanh toán nhanh của công ty bằng 0,4 lần tức là 1 đồng nợ ngắn hạn sẽ được đảm bảo thanh toán bằng 0,4 đồng tài sản ngắn hạn mà không kể đến hàng tồn kho. Tương tự trong năm 2012, hệ số này là 0,45 và năm 2011 là 0,29. Đây là chỉ tiêu được các chủ nợ ngắn hạn rất quan tâm vì thông qua chỉ tiêu này, các chủ nợ có thể đánh giá được tại thời điểm phân tích doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay hay không. Hệ số thanh toán nhanh của công ty trong cả ba năm đều nhỏ hơn 1 cho thấy công ty đang không đủ khả năng thanh toán nợ vay đến hạn. Ngoài ra hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty nhỏ hơn hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn điều này cũng chứng tỏ tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp đang bị phụ thuộc quá nhiều vào hàng tồn kho và phù hợp với cơ cấu tài sản ngắn hạn hiện nay của công ty đó là hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

#### 2.2.3.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

**Bảng 2.6. Bảng các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của vốn lưu động**

| Chỉ tiêu              | Đơn vị tính | Năm 2011        | Năm 2012       |                      | Năm 2013       |                      |
|-----------------------|-------------|-----------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|
|                       |             | Số tiền         | Số tiền        | Tăng so với 2011 (%) | Số tiền        | Tăng so với 2012 (%) |
| Lợi nhuận sau thuế    | đồng        | (1.583.649.966) | 31.835.890     | 102,01               | 29.424.750     | (7,57)               |
| VLĐ bình quân         | đồng        | 18.198.826.957  | 16.791.218.544 | (7,73)               | 18.869.304.985 | 12,38                |
| <b>Hệ số sinh lời</b> | <b>%</b>    | <b>(8,7)</b>    | <b>0,19</b>    | <b>8,89</b>          | <b>0,15</b>    | <b>(0,04)</b>        |

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Hệ số sinh lời của vốn lưu động cho chúng ta biết một đồng vốn lưu động của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nhìn vào bảng 2.6, ta có thể thấy trong năm 2011, với 1 đồng vốn lưu động doanh nghiệp không thu được đồng lợi nhuận nào do doanh nghiệp kinh doanh không có lãi (doanh nghiệp lỗ 1.583.649.966 VNĐ). Sang năm 2012, với 1 đồng vốn lưu động doanh nghiệp đã thu được 0,19 đồng lợi nhuận sau thuế vì trong năm này tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp khả quan hơn và kinh doanh bắt đầu có lãi, đồng thời vốn lưu động của công ty trong năm này có giảm đi chứng tỏ trong năm 2012 công ty đã sử dụng vốn lưu động có hiệu quả. Năm 2013, hệ số sinh lời của doanh nghiệp giảm khoảng 0,04%. Nhìn chung hệ số sinh lời của vốn lưu động của doanh nghiệp vẫn còn rất thấp vì vậy công ty cần tìm ra giải pháp để sử dụng vốn lưu động được hiệu quả hơn.

Ngoài ra để phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp, các nhà quản trị thường sử dụng phương pháp phân tích DUPONT. Thông qua quan hệ của một số chỉ tiêu chủ yếu để phản ánh thành tích tài chính của doanh nghiệp một cách trực quan, rõ ràng. Thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích DUPONT để phân tích từ trên xuống không những có thể tìm hiểu được tình trạng chung của tài chính doanh nghiệp cùng các quan hệ cơ cấu giữa các chỉ tiêu đánh giá tài chính đồng thời làm rõ các nhân tố ảnh hưởng tới biến động tăng giảm của các chỉ tiêu tài chính chủ yếu và các vấn đề tồn tại mà còn giúp các nhà quản lý tối ưu hoá cơ cấu kinh doanh và cơ cấu hoạt động tài chính, tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

Đối với vốn lưu động, phương pháp phân tích DUPONT được sử dụng để phân tích tỷ suất sinh lời trên vốn lưu động (ROCA – Return On Current Assets) của doanh nghiệp thông qua việc phân tích tác động của hai yếu tố: Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS – Return On Sale) và hệ số luân chuyển vốn lưu động.

**Bảng 2.7. Phân tích DUPONT**

*Đơn vị tính: %*

|             | <b>Lợi nhuận<br/>sau thuế<br/>Doanh thu thuần</b> | <b>Chênh<br/>Lệch<br/>(%)</b> | <b>Doanh thu thuần<br/>VLĐ bình quân<br/>trong kỳ</b> | <b>Chênh<br/>Lệch<br/>(%)</b> | <b>ROCA</b>        | <b>Chênh<br/>Lệch<br/>(%)</b> |
|-------------|---|-------------------------------|---|-------------------------------|--------------------|-------------------------------|
|             | <b>(1)</b>  |                               | <b>(2)</b>  |                               | <b>(3)=(1)*(2)</b> |                               |
| <b>2011</b> | (0,0319)  |                               | 2,73  |                               | (8,7)              |                               |
| <b>2012</b> | 0,0006  | 102                           | 3,17  | 16,1                          | 0,19               | 102,1                         |
| <b>2013</b> | 0,00058   | (3,3)                         | 2,68  | (15,5)                        | 0,15               | (21,1)                        |

(Nguồn: Bảng 2.6 và Báo cáo kết quả kinh doanh)



Qua bảng 2.7, ta có thể thấy tỷ suất sinh lời trên vốn lưu động của doanh nghiệp trong năm 2012 tăng mạnh so với năm 2011, chủ yếu là do sự tăng mạnh về doanh thu của doanh nghiệp trong năm 2012. Tuy nhiên bước sang năm 2013, tỷ suất sinh lời trên vốn lưu động của doanh nghiệp lại bị giảm xuống do hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp giảm. Nhìn chung trong cả 2 năm 2012 và 2013, hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp tương đối thấp. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang sử dụng vốn lưu động không có hiệu quả vì vậy doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục tình trạng này trong thời gian tới. Tuy nhiên bên cạnh đó, sự thay đổi về tỷ suất sinh lời trên doanh thu của doanh nghiệp trong hai năm 2012 và 2013 cho thấy trong năm này doanh nghiệp quản lý chi phí khá tốt và doanh nghiệp nên phát huy điều này.

#### 2.2.3.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển vốn

**Bảng 2.8. Bảng các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển vốn lưu động**

| Chỉ tiêu                    | Đơn vị tính | Năm 2011        | Năm 2012        |                      | Năm 2013       |                      |
|-----------------------------|-------------|-----------------|-----------------|----------------------|----------------|----------------------|
|                             |             | Số tiền         | Số tiền         | Tăng so với 2011 (%) | Số tiền        | Tăng so với 2012 (%) |
| Lợi nhuận sau thuế          | đồng        | (1.583.649.966) | 31.835.890      | 102,01               | 29.424.750     | (7,57)               |
| Doanh thu thuần             | đồng        | 49.631.052.601  | 53.263.417.435  | 7,32                 | 50.612.354.309 | (4,98)               |
| VLĐ bình quân               | đồng        | 18.198.826.957  | 16.791.218.544  | (7,73)               | 18.869.304.985 | 12,38                |
| Số vòng quay VLĐ            | Vòng        | 2,73            | 3,17            | 16,12                | 2,68           | (15,46)              |
| Kỳ luân chuyển VLĐ          | Ngày        | 132             | 114             | (13,64)              | 134            | 17,54                |
| Hệ số đảm nhiệm vốn         | Lần         | 0,37            | 0,32            | (13,51)              | 0,37           | 13,51                |
| Mức tiết kiệm vốn tương đối | Đồng        |                 | (2.663.170.872) |                      | 2.811.797.461  | 205,58               |
| Mức tiết kiệm tuyệt đối     | Đồng        |                 | (2.481.552.630) |                      | 2.959.078.746  |                      |

(Nguồn: Phòng tài chính- kế toán)



*Số vòng quay VLD:* Chỉ tiêu này cho biết về số vòng luân chuyển trong một năm về vốn lưu động của công ty. Số vòng quay càng lớn chứng tỏ vốn lưu động của công ty vận động càng nhanh và điều này có lợi cho doanh nghiệp. Nhìn vào bảng số liệu 2.8, ta có thể thấy chỉ tiêu này của doanh nghiệp thay đổi không ổn định, số vòng quay của vốn lưu động tương đối thấp. Trong năm 2012, vốn lưu động của doanh nghiệp luân chuyển được 3,17 vòng tăng khoảng 16,12% so với năm 2011. Tuy nhiên trong năm 2013, chỉ số này của công ty bị giảm xuống 15,46%, chỉ đạt được mức là 2,68 vòng. Những con số này thể hiện khả năng luân chuyển vốn của công ty chưa được hiệu quả và công ty nên tìm biện pháp khắc phục điều này.

*Kỳ luân chuyển VLD:* Chỉ tiêu này cho biết thời gian trung bình của một vòng luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp. Trong năm 2011, kỳ luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp kéo dài trong 132 ngày. Năm 2012 doanh nghiệp đã giảm được 18 ngày xuống còn 114 ngày. Sang năm 2013, thì số ngày luân chuyển lại bị tăng lên thành 134 ngày. Nhìn chung thời gian luân chuyển của công ty tuy chưa đến một năm nhưng vẫn còn khá dài. Điều này cho thấy công ty đã quản lý được vốn lưu động vẫn chưa tốt, vẫn xảy ra tình trạng bị tồn đọng quá lớn trong khâu nhập hàng hoá, thiết bị. Kỳ luân chuyển vốn lưu động càng được rút ngắn thì sẽ giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được vốn lưu động để có thể sử dụng vào mục đích khác nhằm làm tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Ngược lại, nếu kỳ luân chuyển vốn lưu động trong kỳ này dài hơn kỳ trước chứng tỏ doanh nghiệp đã lãng phí vốn lưu động của doanh nghiệp mình.

*Hệ số đảm nhiệm VLD:* Hệ số này cho ta biết để tạo ra một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn lưu động. Hệ số ngày càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều. Qua bảng 2.8, ta có thể thấy hệ số đảm nhiệm vốn lưu động của công ty trong ba năm khá thấp nhưng cũng khá ổn định. Trong năm 2011, hệ số này đạt giá trị là 0,37; có nghĩa là để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần công ty mất 0,37 đồng vốn lưu động. Sang năm 2012, con số này có giảm đi một chút xuống còn 0,32 đồng và năm 2013 hệ số này đã tăng trở lại về mức 0,37. Với chỉ tiêu này đạt mức khá nhỏ đã cho thấy công ty Tân Hoàng Minh đang thắt chặt trong việc sử dụng vốn lưu động, tăng hiệu quả của sự tiết kiệm vốn lưu động.

*Mức tiết kiệm VLD:* Mức tiết kiệm vốn lưu động phản ánh số vốn lưu động có thể tiết kiệm được do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động của kỳ này so với kỳ trước. Trong năm 2012, công ty đã tiết kiệm được 2.663.170.872 VNĐ nhờ việc giảm bớt được thời gian luân chuyển vốn lưu động từ 132 ngày trong năm 2011 xuống còn 114 ngày. Tuy nhiên sang năm 2013, công ty đã bỏ ra số lượng vốn lưu động nhiều hơn so với năm 2012 là 2.811.797.461 VNĐ. Điều này cho thấy trong năm 2013, việc tiết kiệm vốn lưu động của công ty đang không được tốt do tốc độ luân chuyển vốn lưu

động bị chậm lại. Thời gian luân chuyển vốn lưu động trong năm 2013 không chỉ tăng so với năm 2012 mà còn tăng so với cả năm 2011. Thêm vào đó, mức lãng phí vốn lưu động của công ty trong năm 2013 còn lớn hơn cả mức vốn lưu động tiết kiệm được trong năm 2012 của công ty.

#### 2.2.3.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động

**Bảng 2.9. Chỉ tiêu đánh giá khả năng quản lý vốn lưu động**

| Chỉ tiêu                     | Đơn vị | Năm 2011       | Năm 2012       |                      | Năm 2013       |                      |
|------------------------------|--------|----------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|
|                              |        | Số tiền        | Số tiền        | Tăng so với 2011 (%) | Số tiền        | Tăng so với 2012 (%) |
| Doanh thu thuần              | đồng   | 49.631.052.601 | 53.263.417.435 | 7,32                 | 50.612.354.309 | (4,98)               |
| Bình quân các khoản phải thu | đồng   | 4.134.974.446  | 4.015.387.993  | (2,89)               | 5.389.571.809  | 34,22                |
| Bình quân các khoản phải trả | đồng   | 16.973.685.612 | 16.504.711.513 | (2,76)               | 18.508.767.637 | 12,14                |
| Giá vốn hàng bán             | đồng   | 50.426.218.811 | 52.405.774.769 | 3,93                 | 47.813.003.723 | (8,76)               |
| Bình quân HTK trong kỳ       | đồng   | 13.015.907.289 | 10.596.214.564 | (18,59)              | 11.000.881.054 | 3,82                 |
| Chi phí quản lý kinh doanh   | đồng   | 677.025.805    | 615.792.148    | (9,04)               | 1.562.813.700  | 153,79               |
| Vòng quay các khoản phải thu | Vòng   | 12             | 13,26          |                      | 9,39           |                      |
| Thời gian thu nợ trung bình  | Ngày   | 30             | 27             |                      | 38             |                      |
| Thời gian trả nợ trung bình  | Ngày   | 119            | 112            |                      | 135            |                      |
| Vòng quay HTK                | Vòng   | 3,81           | 5,03           |                      | 4,6            |                      |
| Thời gian luân chuyển HTK    | Ngày   | 94             | 72             |                      | 78             |                      |
| Thời gian quay vòng tiền mặt | Ngày   | 5              | (13)           |                      | (19)           |                      |

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán)

## Hàng tồn kho

*Vòng quay hàng tồn kho:* Chỉ tiêu này cho ta biết số lần quay vòng hàng tồn kho trong một năm của doanh nghiệp. Nhìn vào bảng 2.9, ta có thể thấy chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp không ổn định. Năm 2012 là năm doanh nghiệp có số vòng quay hàng tồn kho là lớn nhất trong ba năm. Cụ thể trong năm 2012, chỉ tiêu này đạt mức là 5,03 vòng trong khi năm 2011 là 3,81 vòng và năm 2013 là 4,6 vòng. Do trong năm 2012, lượng hàng tồn kho của công ty giảm mạnh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần khiến cho số vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp tăng lên. Điều này cho thấy năm 2012 là một năm doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Công ty cần tiếp tục phát huy kết quả này.

*Thời gian luân chuyển hàng tồn kho:* Chỉ tiêu này cho chúng ta biết bình quân hàng tồn kho của công ty mất bao nhiêu ngày để luân chuyển. Thời gian luân chuyển hàng tồn kho dài nhất của công ty là vào năm 2011 – 92 ngày. Tuy nhiên đến năm 2012, doanh nghiệp đã khắc phục được khó khăn trong việc quản lý hàng tồn kho nên trong năm này, số ngày luân chuyển hàng tồn kho đã được giảm xuống còn 72 ngày. Sang đến năm 2013, do số vòng quay hàng tồn kho giảm nên số ngày luân chuyển hàng tồn kho có tăng nhẹ. Nhìn chung thời gian luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp chưa được ổn định.

Việc đánh giá hiệu quả luân chuyển kho là tốt hay xấu thông qua chỉ tiêu luân chuyển kho thì còn phụ thuộc vào đặc điểm của doanh nghiệp. Đối với quy trình kinh doanh của công ty Tân Hoàng Minh là nhập hàng hoá rồi bán lại cho các cá nhân, tổ chức thì với số vòng quay và kỳ luân chuyển như trên là vẫn chưa được hợp lý. Điều này cũng cho thấy doanh nghiệp đang bị tình trạng ứ đọng hàng hoá. Thêm nữa hàng tồn kho là loại hình khó chuyển đổi thành tiền mặt nhất vì vậy doanh nghiệp sẽ dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

## Các khoản phải thu, phải trả

*Vòng quay các khoản phải thu:* Hệ số này phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt đồng thời thể hiện khả năng bị chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Hệ số này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh. Nhìn vào bảng 2.9, ta có thể thấy được vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp khá cao. Cao nhất là năm 2012 đạt được 13,26 vòng trong khi năm 2011 là 12 vòng và năm 2013 là 9,39 vòng. Trong năm 2012, tốc độ tăng doanh thu thuần cao hơn tốc độ giảm của các khoản phải thu khiến cho hệ số vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp được nâng lên. Điều này cho thấy công tác quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp trong năm 2012 là khá tốt. Sang năm 2013, tốc độ giảm của doanh thu

thuần thấp hơn đồng thời trong năm này các khoản phải thu của doanh nghiệp tăng mạnh khiến cho chỉ số vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp giảm xuống thấp nhất trong ba năm.

*Thời gian thu nợ trung bình:* Chỉ số vòng quay các khoản phải thu là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian thu nợ trung bình của doanh nghiệp. Nhìn vào bảng 2.9, ta có thể thấy năm 2013 là năm doanh nghiệp có thời gian thu nợ trung bình lâu nhất do doanh thu trong năm này của doanh nghiệp bị giảm đi đồng thời các khoản phải thu tăng đột biến. Điều này cho thấy bắt đầu từ năm 2013, doanh nghiệp muốn mở rộng kinh doanh và để thu hút được thêm nhiều khách hàng nên công ty đã cấp tín dụng. Năm 2012 thời gian thu nợ trung bình của công ty là 27 ngày được rút ngắn hơn so với năm 2011. Vấn đề đặt ra là công ty phải quản lý tốt các khoản tín dụng đã cấp cho khách hàng trong năm 2013 để phòng tránh các rủi ro trong việc thu hồi nợ.

*Thời gian trả nợ trung bình:* Nhìn chung trong cả ba năm ta có thể thấy rằng thời gian trả nợ trung bình của doanh nghiệp cao hơn thời gian thu nợ trung bình của doanh nghiệp rất nhiều. Trong năm 2013, do các khoản phải trả cùng với chi phí quản lý kinh doanh của công ty tăng mạnh, khiến cho thời gian trả nợ của công ty kéo dài 135 ngày. Năm 2012, bằng việc chi phí quản lý kinh doanh được giảm đi, đồng thời một số khoản nợ phải trả được thanh toán bớt nên thời gian trả nợ trung bình của doanh nghiệp được rút ngắn xuống còn 112 ngày so với năm 2011. Ta có thể nhận thấy rằng doanh nghiệp đang có xu hướng đi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác. Tuy nhiên trong tương lai nếu không có biện pháp khắc phục tình trạng này thì uy tín của công ty với các nhà cung cấp sẽ bị ảnh hưởng, thêm vào đó công ty cũng có thể gặp phải những rủi ro về vấn đề mất khả năng thanh toán.

### **Tiền mặt**

Thời gian quay vòng tiền mặt là khoảng thời gian doanh nghiệp cần để chuyển hoá các nguyên vật liệu sản xuất, các tài sản ngắn hạn khác thành tiền mặt, đây cũng chính là khoảng thời gian doanh nghiệp cần sử dụng đến vốn lưu động. Đây được xem như là công cụ hữu hiệu cho các nhà quản trị tài chính tối ưu hoá nguồn vốn lưu động, kiểm soát chi phí tài chính, kiểm soát các chính sách liên quan đến các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho. Năm 2011 doanh nghiệp nhận được thời gian quay vòng tiền mặt là 5 ngày. Trong năm 2012 và 2013, thời gian quay vòng tiền mặt của doanh nghiệp đạt kết quả âm là do so với năm 2011, số ngày lưu kho của công ty đã giảm đi, đồng thời doanh nghiệp thu hồi được các khoản phải thu khách hàng trước khi đến hạn thanh toán nợ cho các nhà cung cấp. Điều này cho thấy công tác quản lý các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải trả người bán của công ty trong hai năm 2012 và 2013 đã có hiệu quả.

#### ***2.2.4. Đánh giá chung về thực trạng hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh***

##### ***2.2.4.1. Kết quả đạt được***

Trong ba năm vừa qua, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã có bước phát triển, đạt được doanh thu, hoạt động huy động vốn trong ba năm tốt. Số vốn công ty huy động được từ hoạt động đi vay và chiếm dụng vốn cũng khá lớn. Điều này cho thấy công ty đã khẳng định được uy tín của doanh nghiệp mình với các đối tác. Thời gian luân chuyển tiền của doanh nghiệp đạt kết quả âm nhờ doanh nghiệp kéo dài được thời gian trả nợ. Việc gia tăng vốn chiếm dụng từ nhà cung cấp sẽ giúp doanh nghiệp giảm bớt được áp lực chi phí từ việc đi vay từ ngân hàng.

##### ***2.2.4.2. Hạn chế***

Vốn lưu động của doanh nghiệp vẫn bị phụ thuộc quá nhiều vào hàng tồn kho, điều này được phản ánh thông qua cơ cấu tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp (hàng tồn kho luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất), trong khi đây là khoản mục khó chuyển đổi thành tiền mặt nhất. Vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp tại thời điểm cao nhất cũng chỉ đạt được khoảng 5,03 vòng trong năm 2012 trong khi quy mô của hàng tồn kho trong tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp vẫn còn khá lớn, điều này cho thấy công ty vẫn đang trong tình trạng bị tồn đọng hàng hoá. Tình trạng này kéo dài sẽ khiến cho công ty gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn và làm tăng chi phí quản lý hàng tồn kho. Doanh nghiệp cần mở rộng thị trường tiêu thụ hoặc tìm kiếm thêm nguồn khách hàng mới. Thêm vào đó, hiện nay doanh nghiệp chưa thực hiện bất cứ phương pháp cụ thể nào để tính toán lượng dự trữ hàng tồn kho một cách hợp lý điều này sẽ làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc dự toán chi phí lưu kho cho kỳ kế toán tiếp theo, đồng thời không có kế hoạch để ứng phó với những rủi ro mà hàng tồn kho có thể đem lại. Việc công ty không phân loại hàng hoá theo mức độ tiêu thụ cũng khiến cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác định lượng hàng dự trữ trong doanh nghiệp.

Lượng dự trữ tiền mặt và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp khá thấp. Đối với sự chuyển động liên tục hàng ngày, hàng giờ của hoạt động sản xuất kinh doanh, việc không có một lượng tiền mặt dự trữ tại doanh nghiệp hợp lý đôi khi sẽ khiến cho doanh nghiệp bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán nhanh, hoặc bỏ lỡ những khoản chiết khấu thanh toán từ việc thanh toán bằng tiền mặt. Đồng thời do dự trữ tiền mặt ở mức thấp sẽ làm cho chỉ số thanh toán nhanh của công ty thấp gây ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của công ty khi các nhà cung cấp đánh giá, phân tích các chỉ tiêu tài chính.

Thời gian thu nợ của công ty tăng lên, quy mô các khoản phải thu tăng lên trong khi vòng quay các khoản phải thu giảm chứng tỏ tình hình quản lý công nợ của doanh nghiệp không được tốt. Doanh nghiệp nên xem xét lại chính sách tín dụng của mình, áp dụng thêm chính sách chiết khấu thanh toán nhằm thúc đẩy quá trình thanh toán của khách hàng, nhằm thu hồi nợ một cách nhanh chóng, tránh việc bị chiếm dụng vốn trong thời gian dài.

Khả năng sinh lời trên vốn lưu động thấp do lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp đạt được bị giảm đi 7,57% trong năm 2013, trong khi số vốn lưu động sử dụng trong kỳ lại tăng lên 12,38%. Đồng thời cũng trong năm 2013, công ty Tân Hoàng Minh đã để lãng phí một con số tương đối là 2.811.797.461 VNĐ về vốn lưu động. Điều này cho thấy vốn lưu động của doanh nghiệp đang không được sử dụng một cách hiệu quả, bị lãng phí. Nguyên nhân là vì tình hình tiêu thụ sản phẩm trên thị trường không được tốt do sự cạnh tranh từ những sản phẩm mới, đối thủ cạnh tranh mới...dẫn đến doanh thu của doanh nghiệp bị giảm sút. Do đó, bên cạnh việc xem lại việc sử dụng vốn lưu động, doanh nghiệp cũng cần đánh giá lại tình hình thị trường, sản phẩm của công ty, tìm cách thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm.

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp thấp. Điều này thể hiện qua số vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp. Trong năm 2013, số vòng quay vốn lưu động của công ty Tân Hoàng Minh giảm 15,46%. Nguyên nhân là do trong kỳ, doanh thu thuần của doanh nghiệp giảm 4,98% trong khi số vốn lưu động lại tăng lên 12,38%. Nguyên nhân làm tăng vốn lưu động của doanh nghiệp là do các khoản phải thu khách hàng và hàng tồn kho tăng lên trong năm 2013. Do vậy bên cạnh việc áp dụng chính sách tín dụng hợp lý để làm giảm khoản mục phải thu khách hàng, tránh việc bị chiếm dụng vốn quá nhiều, doanh nghiệp cần xác định mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý nhằm tránh gây lãng phí chi phí lưu kho.



### **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP, KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KHÁCH SẠN TÂN HOÀNG MINH**

#### **3.1. Định hướng và phát triển của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh trong thời gian tới**

Việc tổ chức và sử dụng vốn lưu động sao cho tiết kiệm và có hiệu quả đóng vai trò hết sức quan trọng trong quá trình tái sản xuất mở rộng nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp trên cơ sở tôn trọng nguyên tắc tài chính và chấp hành đúng luật pháp của Nhà nước. Nâng cao công tác quản trị vốn lưu động được coi là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp tạo được niềm tin với khách hàng, mở rộng thị trường. Muốn làm được những việc đó, vấn đề bức thiết đối với doanh nghiệp là phải tự 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 thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh là một công ty chuyên bán buôn, bán lẻ, lắp đặt các thiết bị điện tử tiêu dùng...được người tiêu dùng tin tưởng và đánh giá cao. Trong những năm vừa qua công ty là một trong những doanh nghiệp có năng lực cao trong ngành bán lẻ điện tử tiêu dùng.

Với định hướng phát triển của công ty trong tương lai đó là trở thành một trong những doanh nghiệp bán lẻ điện tử tiêu dùng hàng đầu Việt Nam, công ty đang không ngừng phát huy cao độ mọi nguồn lực để nâng cao sự cạnh tranh, giải quyết đủ việc làm và không ngừng nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

Trong những năm gần đây, kinh tế thế giới nói chung cũng như kinh tế Việt Nam nói riêng đều đang trải qua giai đoạn khủng hoảng, lạm phát tăng cao làm cho các nguyên vật liệu đầu vào của quá trình sản xuất tăng mạnh, thị trường đầu ra thì hạn hẹp, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt. Các công ty gặp rất nhiều khó khăn, nhiều công ty đã phải phá sản. Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh hiện nay vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh, nhiều chỉ tiêu vẫn chưa đạt được như mong muốn. Vì vậy, nhiệm vụ mục tiêu chính của công ty trong năm 2013 phải được gắn với tình hình thực tế và cụ thể như sau:

- Phân đấu tăng lợi nhuận bằng biện pháp hạ giá thành để tiết kiệm vật tư, đưa các cải tiến kỹ thuật để hợp lý hóa sản xuất.
- Để có thể nâng cao khả năng cạnh tranh và từng bước chiếm lấy thị trường thì toàn công ty phải đẩy mạnh công tác tiếp thị mở rộng thị trường và đa dạng hóa sản phẩm. Áp dụng sáng kiến kỹ thuật, công nghệ mới để nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm.

- Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng một cách chuyên nghiệp hơn, từ khâu bán hàng đến dịch vụ chăm sóc khách hàng, chất lượng hàng hóa đến dịch vụ sau bán hàng để tăng sức cạnh tranh cho công ty.

- Đổi mới tư duy kinh doanh, phương pháp làm việc theo hướng chuyên nghiệp hơn trong 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 làm việc tại công ty.

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

### **3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị vốn lưu động**

Qua việc xem xét tình hình tổ chức và sử dụng vốn sản xuất kinh doanh ở trên ta nhận thấy rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty chưa được tốt, công tác quản trị vốn lưu động của công ty còn nhiều tồn tại cần khắc phục. Nếu công ty khắc phục được những nguyên nhân gây ra các tồn đọng đó thì công ty sẽ kinh doanh hiệu quả hơn. Với thời gian thực tập có hạn và kiến thức của mình còn nhiều 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.

#### ***3.2.1. Nâng cao công tác quản trị các khoản phải thu***

Trong giai đoạn 2011 – 2013, khoản phải thu khách hàng của doanh nghiệp có xu hướng tăng mỗi năm, vì vậy việc nâng cao công tác quản trị khoản phải thu khách hàng là điều cần thiết. Khoản phải thu khách hàng phát sinh trong năm nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như tình hình nền kinh tế đất nước, giá cả sản phẩm, chất lượng sản phẩm và chính sách bán hàng của công ty. Trong các yếu tố kể trên thì chính sách bán hàng là yếu tố có tác động mạnh nhất đến các khoản phải thu. Chính vì thế, để giảm thiểu khoản phải thu khách hàng trong năm tới công ty có thể thu hẹp chính sách bán chịu bằng cách tăng tiêu chuẩn bán chịu. Bên cạnh đó công ty cũng phải lưu ý đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận với chi phí và rủi ro để đưa ra chính sách bán chịu phù hợp. Để thực hiện được những điều này công ty cần:

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

- Đối với khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ như các cá nhân, người tiêu dùng..., công ty sẽ không cấp tín dụng và chỉ cung cấp chiết khấu ở mức thấp, có thể áp dụng hình thức phát hành thẻ khách hàng thân thiết với mức chiết khấu hợp lý hoặc



có quà tặng kèm với lần mua hàng có giá trị đơn hàng lớn với những khách hàng nhỏ nhưng mua thường xuyên.

- Đối với các khách hàng là các công ty lớn và có uy tín như những khách hàng lâu năm, có mối quan hệ thân thiết với doanh nghiệp, công ty có thể bán nhiều hàng và vẫn 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 ví dụ như những khách hàng mới chưa có bất cứ hoạt động mua bán nào với công ty vì vậy không nắm rõ được tình hình tài chính, thì công ty cần tiến hành áp dụng phương thức thanh toán ngay, hoặc bán một lượng hàng hóa vừa phải để tạo mối quan hệ đối tác. Bên cạnh đó, các biện pháp phòng ngừa rủi ro phải được đưa ra như: yêu cầu đặt cọc, trả trước một phần giá trị đơn hàng, giới hạn giá trị tín dụng, trên hợp đồng luôn phải quy định rõ ràng về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi không làm đúng hợp đồng đồng thời tìm hiểu về tình hình tài chính của doanh nghiệp đó để có thể đưa ra quyết định hợp tác tiếp hay không.

- Lập sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu. Làm như vậy, công ty sẽ nhanh chóng biết được một cách dễ dàng khoản nào sắp đến hạn phải thu để có những biện pháp hối thúc khách thanh toán. Vào cuối mỗi kì, kế toán công ty cần tổng kết công tác tiêu thụ, kiểm tra các khách đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán, tránh để tình trạng nợ khó đòi và có biện pháp can thiệp thích hợp.

Ngoài ra công ty cần lên danh sách, phân loại các đối tượng khách hàng dựa theo khả năng thanh toán để xác định mức độ ưu tiên, cũng như mức chiết khấu hợp lý. Ví dụ như hiện nay công ty đang có 3 khách hàng lâu năm là công ty TNHH Vũ Hà, công ty TNHH thương mại và dịch vụ Minh Hoa, công ty TNHH Hoàng Phát. Mặc dù công ty TNHH Vũ Hà là khách hàng lâu năm nhất của công ty, tuy nhiên lấy tiêu chí là khả năng thanh toán thì công ty TNHH Hoàng Phát là công ty sẽ có mức chiết khấu cao nhất cũng như được ưu tiên giao hàng đầu tiên trong trường hợp hàng hoá đang khan hiếm, sau đó đến công ty TNHH Vũ Hà và công ty TNHH thương mại và dịch vụ Minh Hoa. Thêm vào đó khi tìm kiếm khách hàng mới, công ty cần chia nhóm khách hàng thành 2 nhóm: nhóm tiềm năng và nhóm không tiềm năng để có biện pháp thu hút khách hàng phù hợp.

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

- Công ty nên áp dụng biện pháp tài chính chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm ví dụ như nếu khách hàng mua với số lượng

lớn thì công ty thực hiện chiết khấu thương mại cho khách hàng dự. 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 đem lại hiệu quả.

- 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 nhằm rút ngắn thời hạn thu hồi nợ phải thu ví dụ như những khoản chiết khấu thanh toán 10% trên giá trị hợp đồng nếu khách hàng thanh toán sớm 10 ngày và chiết khấu thanh toán 5% cho khách hàng nếu thanh toán đúng hạn. Ngừng cấp tín dụng dựa vào tín chấp, kéo dài thời gian trả chậm từ 1 – 1,5 tháng như trước đây. Đồng thời có mức chiết khấu riêng hoặc ưu đãi khi mua hàng nếu những doanh nghiệp này có thể giới thiệu đối tác mới cho công ty. Nếu thanh toán muộn quá 5-10 ngày sẽ bị phạt vi phạm hợp đồng. 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 thì công ty thường sử dụng lãi suất tín dụng thương mại lớn hơn lãi xuất cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại.

- Trong hợp đồng tiêu thụ hàng hóa công ty cần ghi 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. Nếu như việc thanh toán chậm hơn so với thời hạn quy định thì sẽ phải chịu phạt vi phạm hợp đồng, phạt nợ quá hạn hoặc chịu lãi suất quá hạn giống như ngân hàng.

- Ngoài ra doanh nghiệp có thể áp dụng chính sách ưu đãi, chiết khấu thương mại với mức hợp lý, hoặc quyền ưu tiên mua hàng trong trường hợp thị trường có sự khan hiếm về hàng hoá đối với những khách hàng quen thuộc lâu năm có thể giới thiệu được đối tác mới cho doanh nghiệp.

### ***3.2.2. Nâng cao công tác quản trị hàng tồn kho***

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng số vốn lưu động của công ty trong giai đoạn 2011 – 2013. 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 cần thực hiện các giải pháp sau:

- Thường xuyên đánh giá, kiểm kê hàng hoá tồn kho, xác định mức độ thừa thiếu hàng hóa từ đó lên kế hoạch thu mua để lựa chọn thời điểm giá rẻ, địa điểm thuận lợi nhằm giảm chi phí vận chuyển và hạ thấp giá thành.

- Công ty cần thiết phải lựa chọn đối tác có khả năng cung cấp hàng hoá thường xuyên, đảm bảo tránh trường hợp cung cấp không kịp thời làm gián đoạn công việc kinh doanh của công ty.

- Chất lượng của hàng hóa cũng là điều quan trọng. Nó ảnh hưởng đến uy tín, doanh thu của công ty. Do đó, khi nhập hàng hoá cần phải đối chiếu với các tiêu chuẩn quy định trong hợp đồng đã ký để đánh giá hàng hóa được cung ứng có đảm bảo chất lượng hay không? Nếu phát hiện có hàng kém phẩm thì phải đề nghị với người bán đền bù tránh thiệt hại cho công ty làm ảnh hưởng đến tiến độ bán hàng và tiêu thụ sản phẩm.

- Thực hiện tốt việc mua bảo hiểm hàng hóa đối với tài sản. Công ty nên lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, điều này sẽ giúp cho công ty bảo toàn vốn lưu động.

- Ngoài ra, để quản lý tốt các mặt hàng tồn kho thì công ty nên dự trữ theo mô hình: Phân loại hàng hoá ra các nhóm theo tầm quan trọng, mức độ tiêu thụ khác nhau. Nhóm hàng hoá có giá trị cao, chiếm tỷ trọng nhỏ về số lượng, mức độ tiêu thụ thấp thì nên dự trữ ít. Nhóm hàng hoá nào có giá trị thấp là mặt hàng tiêu thụ chính thì nên dự trữ nhiều. Bên cạnh đó, công ty cần có những giải pháp lập kế hoạch thu mua, dự trữ hợp lý về số lượng, chất lượng,... với nhiều nguồn cung cấp, tăng cường nghiên cứu tiếp cận thị trường đầu vào thông qua khách hàng của công ty để tìm nguồn cung cấp thuận tiện hơn.

- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường hàng hoá, bên cạnh đó các nhà quản lý phải dự đoán trước được xu thế biến động của thị trường trong thời gian tới để có những quyết định kịp thời trong việc mua sắm dự hàng tồn kho với sự biến động của thị trường.

- Xác định lượng tồn kho để có kế hoạch cụ thể cho kì sản xuất tiếp theo. Để xác định lượng tồn kho hiệu quả ta có thể áp dụng phương pháp ABC trong phân loại hàng tồn kho đã nêu ở chương 1.

Danh sách hàng tồn kho của công ty là những mặt hàng như: máy giặt, máy điều hoà, tủ lạnh, máy xay, đồ dùng bếp...Theo phương pháp này, giá trị hàng tồn kho sẽ được xác định bằng cách lấy nhu cầu hàng năm của từng loại nhân với chi phí tồn kho đơn vị. Dựa theo tiêu chuẩn để sắp xếp đã nêu ở chương 1 ta có thể sắp xếp các loại hàng tồn kho của doanh nghiệp như sau:

- + Nhóm A: Bao gồm các loại đồ điện lạnh như tủ lạnh, máy điều hoà, máy giặt...Đây là những mặt hàng có giá trị hàng năm từ 60 – 70% tổng giá trị hàng tồn kho nhưng số lượng lại chỉ chiếm 15 – 20% tổng số hàng tồn kho. Đây cũng là loại mặt hàng tốn nhiều chi phí dự trữ, bảo quản, vận chuyển nhất.

+ Nhóm B: Bao gồm các loại hàng hoá là các đồ điện tử như tivi, đầu đĩa, loa...có giá trị hàng năm từ 20 – 30% tổng giá trị hàng tồn kho, nhưng về số lượng chiếm 30 – 35% tổng số lượng hàng tồn kho.

+ Nhóm C: Bao gồm các loại hàng hoá là đồ dùng nhà bếp như nồi cơm điện, máy xay sinh tố...có giá trị từ 5 – 10% giá trị tồn kho nhưng số lượng lại chiếm 50 – 55% tổng số hàng tồn kho.

- Hiện tại công ty không có khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho nên trong thời gian tới cần phải lập khoản này, đồng thời tiến hành mua bảo hiểm đối với hàng hóa để bảo toàn nguồn vốn tồn kho trong doanh nghiệp.

- Lập kế hoạch kinh doanh trên cơ sở báo cáo, chi tiết số lượng trên từng quý, tháng. Kiểm tra chất lượng hàng hóa khi nhập về. Nếu hàng hóa kém thì ngay lập tức 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 lượng hàng 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 với thị trường gây tồn đọng, không bán được.

- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường, từ đó đưa ra quyết định điều chỉnh lượng hàng nhập khẩu và lượng hàng hóa trong kho. Đây là biện pháp rất quan trọng để bảo toàn vốn của công ty.

- Bảo quản tốt lượng hàng tồn kho. Hàng tháng, kế toán công ty cần đối chiếu sổ sách, phát hiện số hàng tồn đọng để xử lý, tìm biện pháp giải phóng hàng tồn đọng để nhanh chóng thu hồi lại vốn.

### ***3.2.3. Nâng cao công tác quản trị tiền mặt***

Trong cả ba năm, lượng tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng khá thấp kéo theo khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời của công ty thấp. Do vậy, công ty cần phải cơ cấu thêm nguồn tiền mặt tại quỹ và tiền gửi để có thể chủ động hơn trong việc thanh toán khi phát sinh các trường hợp cần thanh toán nhanh. Công ty có thể sử dụng phương pháp Baumol hoặc mô hình Miller Orr để xác định mức dự trữ tiền mặt hợp lý.

Mô hình Miller – Orr của công ty Tân Hoàng Minh

$$Z^* = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \times F \times \sigma^2}{4K}} + L$$

Trong đó:

$Z^*$  : Mức dự trữ tiền tối ưu

F : Chi phí giao dịch cố định được tính bằng lãi suất tiền gửi tiết kiệm bị mất đi khi công ty rút tiền trước hạn. Với lãi suất tiền huy động không kỳ hạn là 3%/năm, F được tính bằng 9,07%.

$\sigma^2$  : Phương sai thu chi ngân quỹ, dựa vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2010, 2011, 2012, 2013 sẽ được dòng tiền thu chi ngân quỹ hàng năm. Qua tính toán bằng excel, phương sai ngân quỹ được tính ra là 65.824.479.949.761.800 VNĐ

K : Chi phí cơ hội khi giữ tiền mặt, là tỷ lệ sinh lời của chứng khoán được xác định bằng 8%

L : Số dư tiền mặt tối thiểu là số dư tiền mặt giới hạn ở mức thấp chỉ để đáp ứng những nhu cầu cơ bản phục vụ hoạt động kinh doanh của công ty và dự phòng một phần cho những phát sinh dự kiến. Giả sử lượng ngân quỹ tối thiểu được ước tính là số liệu ngân quỹ của công ty vào năm 2012: 708.861.157 VNĐ

$$Z^* = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \times 9,07\% \times 65.824.479.949.761.800}{4 \times 8\%}} + 708.861.157 = 710.008.720,1 \text{ VNĐ}$$

Vậy dựa vào báo cáo ngân quỹ các năm, mức dự trữ tiền tối ưu của công ty Tân Hoàng Minh cần là 710.008.720,1 VNĐ.

- Dự trữ số lượng tiền mặt tại quỹ ở mức thấp chỉ để đáp ứng những nhu cầu thanh toán không thể chi trả qua ngân hàng. Ưu tiên việc thanh toán qua ngân hàng. Vì hoạt động này có tính minh bạch cao, giảm thiểu rủi ro gian lận, đáp ứng yêu cầu pháp luật.

- Thiết lập quy trình thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng: danh sách các mẫu bảng biểu, chứng từ. Đưa ra các quy tắc rõ ràng về quyền hạn của các bộ phận liên quan đến quá trình thanh toán để việc thanh toán diễn ra thuận lợi và chính xác.

- Lựa chọn đối tác ngân hàng có khả năng giúp doanh nghiệp quản lý tốt tiền mặt vì hầu hết các giao dịch hiện nay đều thực hiện qua ngân hàng. Để tránh lệ thuộc vào một ngân hàng, công ty nên mở rộng mối quan hệ của mình với một vài các ngân hàng khác, như vậy nhà quản lý có thể đưa ra sự so sánh giá cả dịch vụ, chất lượng giữa các ngân hàng để nâng cao khả năng kiểm soát phí ngân hàng.

#### ***3.2.4. Tổ chức việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động***

Biện pháp tích cực nhất để đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động là thúc đẩy tiêu thụ, trong đó việc tìm kiếm thị trường đầu ra là vấn đề quan trọng. Công ty đã

có nhiều cố gắng cũng như đưa ra các biện pháp nhằm thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm để tăng doanh thu trong năm vừa qua. Tuy nhiên những biện pháp này chưa đạt được hiệu quả thể hiện bằng vòng quay vốn lưu động của công ty. Giai đoạn 2011 – 2013, vòng quay vốn lưu động đạt lớn nhất vào năm 2012 – 3,17 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 doanh nghiệp, thêm vào đó là sự cạnh tranh gay gắt của nhiều nhãn hàng. Công ty cần có những chính sách hợp lý để có thể giữ vững thị phần như duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các khách hàng hiện tại, đồng thời thúc đẩy công tác tìm kiếm khách hàng tiềm năng...

- Đầu tiên, 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 khách hàng – đây được coi là cầu nối giữa công ty và khách hàng. Qua đó, công ty có thể thu thập thêm những thông tin cần thiết và đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng, củng cố niềm tin ở họ.

- Áp dụng phương châm “khách hàng là thượng đế”, thực hiện 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 để nắm bắt thị hiếu của khách hàng, đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

- Để mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thúc đẩy tiêu thụ ngày càng phát triển, công ty phải từng bước xây dựng hệ thống 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, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Bên cạnh việc mở rộng các đại lý cần phải chú ý đến vấn đề thanh toán của các đại lý hiện nay. Thông thường sẽ xảy ra tình trạng chậm thanh toán, cố tình dây dưa công nợ để chiếm dụng vốn của công ty. Vì vậy, cần có một kỉ luật thanh toán chặt chẽ, tốt nhất là phải có tài sản thế chấp, yêu cầu thiết lập hệ thống sổ sách tại các đại lý, định kỳ công ty sẽ tiến hành kiểm tra, phát hiện và kịp thời sửa sai. Nếu làm tốt sẽ được hưởng hoa hồng, chiết khấu, ngược lại bị phạt.

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường tại bộ phận kinh doanh. Đây là nhu cầu cấp bách của công ty để xây dựng được chính sách giá cả, quảng bá, chào hàng của doanh nghiệp. Đây sẽ là cơ sở để doanh nghiệp đưa ra mức giá cạnh tranh, tăng số

lượng tiêu thụ và thu được lợi nhuận cao hơn cũng như tăng khả năng cạnh tranh trong tình hình kinh tế suy thoái.



## KẾT LUẬN

Nâng cao công tác quản trị vốn lưu động đó là mục tiêu phấn đấu lâu dài đối với tất cả các doanh nghiệp. Tuy rằng đây là vấn đề hết sức khó khăn và phức tạp khi vận dụng trong thực tế nhưng chúng ta không thể phủ nhận được tầm quan trọng, tính cần thiết của hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong doanh nghiệp. Vốn lưu động được sử dụng hiệu quả sẽ giúp công ty nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận hàng năm, bên cạnh đó nó giúp đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh và phát triển vốn. Doanh nghiệp sử dụng vốn hiệu quả sẽ làm tăng sức mạnh tài chính, nâng cao uy tín của công ty trên thị trường, cũng như trong mắt các nhà đầu tư, các đối tác chiến lược.

Trong suốt gần 10 năm hoạt động kinh doanh, công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh luôn nỗ lực hết mình, tích cực phấn đấu trong mọi hoạt động, từng bước nâng cao hiệu quả tổ chức, quản lý và sử dụng vốn lưu động. Tuy nhiên, đây là một vấn đề cần thực hiện trong một thời gian dài, công ty vẫn còn những hạn chế nhất định trong công tác quản lý, sử dụng vốn lưu động. Vì vậy, em đã đi sâu vào phân tích thực trạng, đồng thời kết hợp tìm hiểu nguyên nhân và từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm giúp công ty khắc phục những khó khăn trên.

Thời gian nghiên cứu, thực tập và vốn kiến thức còn nhiều hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót trong quá trình hoàn thành bài khóa luận. Em mong nhận được sự giúp đỡ, góp ý của các thầy cô giáo, cán bộ trong công ty và các bạn để bài khóa luận được hoàn thiện hơn, thực sự có ý nghĩa trên cả phương diện lý luận và thực tiễn.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới cô giáo, thạc sĩ Ngô Thị Quyên – giảng viên khoa Tài chính – Trường Đại học Thăng Long cùng tập thể cán bộ công nhân viên phòng Tài chính – Kế toán, các phòng ban liên quan của công ty TNHH Thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh đã tạo điều kiện cho em hoàn thành tốt bài khóa luận này.

Hà Nội, ngày      tháng      năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Hoàng Kiều Linh



## PHỤ LỤC

- Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2011
- Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh tại ngày 31/12/2011
- Bảng cân đối tài khoản của TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2011
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2012
- Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh tại ngày 31/12/2012
- Bảng cân đối tài khoản của TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2012
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2013
- Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh tại ngày 31/12/2013
- Bảng cân đối tài khoản của Công ty TNHH thương mại dịch vụ khách sạn Tân Hoàng Minh năm 2013

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS.Đặng Đình Đào – GS.TS.Hoàng Đức Thân (2012), *Giáo trình Kinh tế Thương mại*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
2. PGS. TS Nguyễn Năng Phúc (2011), *Phân tích báo cáo Tài Chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
3. ThS.Bùi Anh Tuấn – ThS.Nguyễn Hoàng Nam (2006), *Quản trị tài chính Doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Nông Nghiệp, Hà Nội.
4. TS.Bùi Văn Vần – TS.Vũ Văn Ninh (2013), *Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
5. TS. Nguyễn Trung Trực (2014), *Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp – Phần 2*, Nhà xuất bản Kinh Tế, TP Hồ Chí Minh
6. Martin Fridson – Fernando Alvarez (2013), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Kinh tế, TP Hồ Chí Minh.
7. Các số liệu trong báo cáo tài chính 2011 – 2013 của công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tân Hoàng Minh
8. <http://quantri.vn>
9. <http://voer.edu.vn>
10. <http://luanvan.co>
11. <http://www.cic32.com.vn>
12. <http://khoakinhte.cuc.edu.vn>
13. <http://www.e-finance.com>
14. Lê Thị Thanh Thúy, *Vốn lưu động và vai trò vốn lưu động*, [voer.edu.vn](http://voer.edu.vn) , Thư viện Học liệu Mở Việt Nam, 17/07/2013

Lê Thị Thanh Thúy, *Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp*, [voer.edu.vn](http://voer.edu.vn), thư viện Học liệu Mở Việt Nam, 17/07/2013

