

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CP
XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN.**

SINH VIÊN THỰC HIỆN : LÊ THỊ PHƯƠNG

MÃ SINH VIÊN : A16695

CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH

HÀ NỘI – 2014

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
TÀI SẢN NGẮN HẠN TẠI CÔNG TY CP
XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN.**

Giáo viên hướng dẫn : Th.s Vũ Lệ Hằng

Sinh viên thực hiện : Lê Thị Phương

Mã sinh viên : A16695

Chuyên ngành : Tài chính

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sự tri ân sâu sắc đối với các thầy cô của trường Đại học Thăng Long, đặc biệt là các thầy cô khoa Tài chính – Ngân hàng của trường đã tạo điều kiện cho em thực tập ở khoa để có nhiều thời gian cho khóa luận tốt nghiệp. Và em cũng xin chân thành cảm ơn cô Vũ Lệ Hằng đã nhiệt tình hướng dẫn hướng dẫn em hoàn thành tốt khóa thực tập.

Trong quá trình thực tập, cũng như là trong quá trình làm bài báo cáo, khó tránh khỏi sai sót, rất mong các Thầy, Cô bỏ qua. Đồng thời do trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được ý kiến đóng góp Thầy, Cô để em học thêm được nhiều kinh nghiệm

Em xin chân thành cảm ơn!

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

Lê Thị Phương

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CỞ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP	1
1.1. Tổng quan về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	1
1.1.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn	1
1.1.2. Đặc điểm của tài sản ngắn hạn	1
1.1.3. Phân loại tài sản ngắn hạn.....	2
1.1.4. Vai trò của tài sản ngắn hạn	3
1.2. Nội dung quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	4
1.2.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn	4
1.2.2. Quản lý tiền mặt	6
1.2.3. Quản lý hàng tồn kho	10
1.2.4. Quản lý khoản phải thu	14
1.3. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	18
1.3.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	18
1.3.2. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	18
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp	22
1.4.1. Nhân tố chủ quan	22
1.4.2. Nhân tố khách quan.....	23
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN LƯU ĐỘNG CỦA CÔNG TY CP XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN.....	26
2.1. Giới thiệu chung về công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản	26
2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	27
2.1.3. Đặc điểm ngành nghề sản xuất kinh doanh của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	29
2.1.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	30
2.2. Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản	38
2.2.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản	38

2.2.2. Cơ cấu tài sản ngắn hạn tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011 - 2013.....	39
Thực trạng quản lý tiền tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản	43
Thực trạng quản lý hàng tồn kho tại công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	45
Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn khác tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản	50
2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSLĐ tại công CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	51
2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản	58
2.3.1. Kết quả đạt được	59
2.3.2. Những điểm hạn chế và nguyên nhân	60
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN...	61
3.1. Môi trường kinh tế.....	61
3.1.1. Thuận lợi	61
3.1.2. Khó khăn.....	62
3.2. Định hướng phát triển của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	63
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.....	64
3.3.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử TSNH tại công ty.....	64
3.3.2. Quản lý kết cấu tài sản ngắn hạn.....	64
3.3.3. Một số biện pháp khác.....	67

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
CP	Cổ phần
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
DN	Doanh nghiệp
VNĐ	Việt nam đồng

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1. Tình hình tài sản của công ty	30
Bảng 2.2. Tình hình nguồn vốn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013	32
Bảng 2.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty CP XNK Khoáng sản từ năm 2011 – 2013	34
Bảng 2.4. Tình hình tổng tiền tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013	40
Bảng 2.5. Quy mô tài sản ngắn hạn.....	42
Bảng 2.6. Cơ cấu tiền năm 2011 – 2013	44
Bảng 2.7. Cơ cấu hàng tồn kho năm 2011 – 2013	45
Bảng 2.8. Cơ cấu các khoản phải thu năm 2011 – 2013	47
Bảng 2.9. Cơ cấu tài sản ngắn hạn khác năm 2011 – 2013	50
Bảng 2.10. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời	51
Bảng 2.11. Các chỉ tiêu thanh toán.....	53
Bảng 2.12. Khả năng thanh toán lãi vay.....	54
Bảng 2.13. Hệ số hoạt động của tài sản ngắn hạn	55
Bảng 2.14. Chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.....	56
Bảng 2.15. Hệ số sinh lời của tài sản lưu động	58

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tình hình tài sản tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013	31
Biểu đồ 2.2. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản từ năm 2011 - 2013	33
Biểu đồ 2.3. Chính sách quản lý TSNH	38
Biểu đồ 2.4. Cơ cấu tài sản ngắn hạn	39
Biểu đồ 2.5 Chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.....	56

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Đồ thị 1.1. Đồ thị mức dự trữ tiền tối ưu.....	8
Đồ thị 1.2 Mô hình Baumol.....	9
Đồ thị 1.3. Đồ thị mức dự trữ kho tối ưu.....	12
Đồ thị 1.4. Đồ thị thời điểm đặt hàng.....	13

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn cấp tiến, thận trọng và dung hòa.....	5
---	---

CHƯƠNG 1. CỞ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÀI SẢN NGẮN HẠN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

1.1.1. *Khái niệm về tài sản ngắn hạn*

Trong các doanh nghiệp, toàn bộ tài sản được chia thành hai bộ phận: tài sản ngắn hạn (TSNH) và tài sản dài hạn (TSDH). So với TSDH, TSNH quay vòng nhanh hơn nhiều, cho nên việc quản lý tài sản ngắn hạn có ảnh hưởng quyết định đến khả năng tạo doanh thu và sinh lợi của công ty.

TSNH là các vật chất dự trữ để chuẩn bị cho sản xuất được liên tục, nguyên vật liệu nằm dự trữ ở kho của doanh nghiệp và một phần khác là các vật tư đang trong quá trình chế biến (sản phẩm đang chế tạo, bán thành phẩm tự chế).¹

TSNH phần lớn đóng vai trò là đối tượng lao động, tức là các vật bị tác động trong quá trình chế biến, bởi lao động của con người hay máy móc. Do đó, TSNH phản ánh các dạng nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, phụ liệu... Đặc biệt có một số công cụ lao động nhỏ, dụng cụ cũng được coi là tài sản ngắn hạn mặc dù về bản chất chúng là TSDH.

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành và đạt hiệu quả, ngoài tài sản dài hạn thì các tài sản ngắn hạn là một phần không thể thiếu để quá trình sản xuất, kinh doanh được diễn ra một cách thường xuyên và liên tục.

Quy mô tài sản ngắn hạn của một doanh nghiệp tăng giảm theo chu kỳ kinh doanh và xu hướng mùa vụ. Vào giai đoạn tăng trưởng của chu kỳ kinh doanh, doanh nghiệp thường đạt mức tài sản ngắn hạn tối đa.

Quản lý sử dụng hợp lý các loại tài sản ngắn hạn có ảnh hưởng rất quan trọng đối việc hoàn thành nhiệm vụ chung của doanh nghiệp. Mặc dù hầu hết các vụ phá sản trong kinh doanh là hệ quả của nhiều yếu tố, chứ không phải chỉ do quản trị tài sản ngắn hạn tồi. Nhưng cũng có thể thấy rằng sự bất lực của một số công ty trong việc hoạch định và kiểm soát một cách chặt chẽ các loại tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn hầu như là một nguyên nhân dẫn đến thất bại cuối cùng của họ.

1.1.2. *Đặc điểm của tài sản ngắn hạn*

TSNH là một phần không thể thiếu và được luân chuyển thường xuyên trong quá trình sản xuất kinh doanh, góp phần duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục, không bị gián đoạn. Chính vì vậy TSNH có những đặc điểm như sau:

¹ Giáo trình quản trị doanh nghiệp
Dương Hữu Hạnh – NXB Thống Kê - 2009

Về tính thanh khoản: TSNH là loại tài sản ngắn hạn vì vậy nó đáp ứng kịp thời được khả năng thanh toán khi doanh nghiệp cần.

Về tư cách tham gia: TSNH tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với tư cách là đối tượng lao động hoặc tư liệu lao động.

Về thời gian sử dụng: TSNH có thời gian sử dụng ngắn thường hết một chu kỳ sản xuất kinh doanh hoặc dưới một năm.

Về lợi nhuận: khi đầu tư cho TSNH, lợi nhuận doanh nghiệp mang về là lợi nhuận gián tiếp. Doanh nghiệp đầu tư cho nguyên nhiên vật liệu để tạo ra thành phẩm thu về lợi nhuận thông qua hoạt động cung ứng hàng hóa.

Về tính chuyển đổi: TSNH dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ mà không phải chịu chi phí lớn. Tuy nhiên, điều này gây khó khăn cho bộ phận quản lý, chống thất thoát.

1.1.3. **Phân loại tài sản ngắn hạn**

Có rất nhiều tiêu chí để phân loại TSNH, nhưng doanh nghiệp cần phải phân loại tài sản ngắn hạn của mình theo tiêu chí hợp lý.

Phân loại TSNH theo lĩnh vực tham gia luân chuyển: Theo tiêu chí này thì TSNH được chia thành ba loại:

- TSNH sản xuất: bao gồm các tài sản dự trữ cho quá trình sản xuất như nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu... và tài sản trong sản xuất như sản phẩm dở dang, bán thành phẩm...

- TSNH lưu thông: là toàn các tài sản dự trữ trong quá trình lưu thông của doanh nghiệp bao gồm: thành phẩm, hàng gửi bán và các tài sản trong quá trình lưu thông như các khoản phải thu, vốn bằng tiền.

- TSNH tài chính: là những khoản đầu tư tài chính ngắn hạn với mục đích sinh lời, bao gồm: đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư liên doanh...

Với cách phân chia này, giúp doanh nghiệp xác định tỷ trọng TSNH trong từng khâu. Do đó, nhà quản trị sẽ điều chỉnh kịp thời khi thấy những dấu hiệu bất ổn trong việc phân bổ TSNH ở các khâu. Đặc biệt tại khâu lưu thông khi tỷ trọng TSNH trong khâu này tăng lên có nghĩa là doanh nghiệp đang bị ứ đọng vốn.

Phân loại TSNH theo tính thanh khoản

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

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

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

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

- Các khoản ứng trước: bao gồm các khoản tiền mà doanh nghiệp đã trả trước cho người bán, nhà cung cấp hoặc cho các đối tượng khác. Ngoài ra, cũng có các khoản tạm ứng cho công nhân viên trong doanh nghiệp.

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

- Các doanh nghiệp khác nhau thì các khoản mục này có giá trị và tỷ trọng khác nhau trong tổng tài sản lưu động. Tuy nhiên, doanh nghiệp nào cũng cần phải có một chế độ quản lý khoa học và hợp lý để vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh thông suốt, vừa giảm được những chi phí không cần thiết.

- Tài sản ngắn hạn khác: bao gồm các khoản tạm ứng, chi phí chờ kết chuyển...

- Tuy nhiên, trên thực tế, không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ các khoản mục trên trong bảng cân đối kế toán. Thường thì trong doanh nghiệp chỉ có các khoản chính như: tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

1.1.4. *Vai trò của tài sản ngắn hạn*

Để tiến hành sản xuất, ngoài TSDH như máy móc, thiết bị, nhà xưởng... doanh nghiệp phải bỏ ra một lượng tiền nhất định để mua sắm hàng hóa, nguyên vật liệu...

phục vụ cho quá trình sản xuất. Như vậy tài sản ngắn hạn là điều kiện đầu tiên để doanh nghiệp đi vào hoạt động hay nói cách khác tài sản ngắn hạn là điều kiện tiên quyết của quá trình sản xuất kinh doanh.

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

Tài sản ngắn hạn còn có khả năng quyết định đến quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp hoàn toàn tự chủ trong việc sử dụng tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp luôn cân nhắc vấn đề đầu tư tài sản ngắn hạn như thế nào hiệu quả nhất. Tài sản ngắn hạn còn giúp cho doanh nghiệp chớp được thời cơ kinh doanh và tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn giúp doanh nghiệp tạo dựng được mối quan hệ mật thiết với khách hàng, đặc biệt là khách hàng lớn và thân thuộc thông qua chính sách tín dụng thương mại.

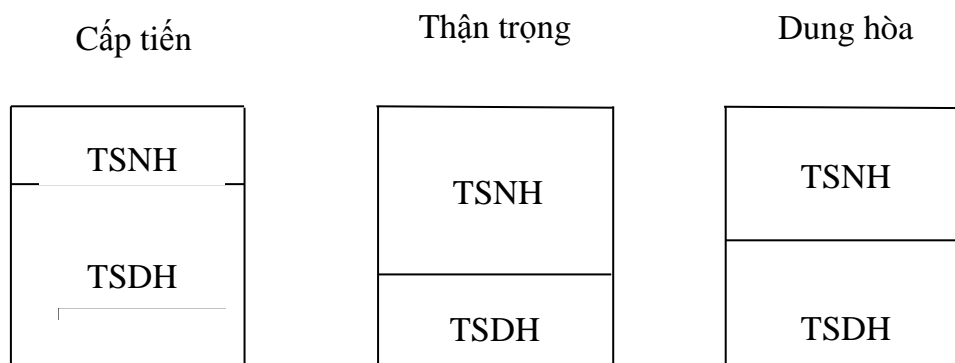
Tài sản ngắn hạn còn là bộ phận chủ yếu cấu thành nên giá thành sản phẩm do đặc điểm luân chuyển toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm. Giá trị của hàng hóa bán ra được tính toán trên cơ sở bù đắp được giá thành sản phẩm cộng thêm một phần lợi nhuận. Do đó, tài sản ngắn hạn đóng vai trò quyết định trong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

1.2. Nội dung quản lý tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

1.2.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn

Các doanh nghiệp thường chọn cho mình những chính sách khác nhau để quản lý tài sản ngắn hạn của mình đạt hiệu quả cao nhất. Có ba chính sách nổi bật được các nhà quản lý hay sử dụng nhất đó là chính sách sử dụng tài sản ngắn hạn theo trường phái cấp tiến, thận trọng và dung hòa. Quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái cấp tiến đồng nghĩa với duy trì tỷ trọng tài sản ngắn hạn thấp. Và ngược lại, quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận trọng là việc duy trì tỷ trọng tài sản ngắn hạn cao. Quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái dung hòa là việc duy trì tỷ trọng tài sản ngắn hạn ở mức trung bình.

Hình 1.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn cấp tiến, thận trọng và dung hòa



Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn cấp tiến

Là sự kết hợp giữa mô hình quản lý tài sản ngắn hạn cấp tiến và nợ cấp tiến, doanh nghiệp đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho TSDH

Chi phí huy động vốn thấp hơn do các khoản phải thu khách hàng ở mức thấp nên chi phí quản lý cũng ở mức thấp.

Sự ổn định của nguồn vốn không cao bởi lẽ nguồn vốn huy động chủ yếu từ nguồn ngắn hạn (thời gian sử dụng <1 năm)

Khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty không được đảm bảo

Đem lại nguồn thu nhập cao do chi phí quản lý, chi phí lãi vay, chi phí lưu kho,... đều thấp làm cho EBIT cao hơn... Tuy nhiên, nó cũng mang đến những rủi ro lớn cho công ty.

Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn thận trọng

Là sự kết hợp giữa mô hình quản lý tài sản thận trọng với nợ thận trọng, doanh nghiệp đã sử dụng một phần nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho TSNH.

Khả năng thanh toán được đảm bảo. Với chính sách quản lý này, doanh nghiệp luôn duy trì lượng TSNH lớn trong tổng tài sản để đáp ứng khả năng thanh toán cho các khoản vay ngắn hạn. Với lượng lớn TSNH doanh nghiệp có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền để đảm bảo khả năng thanh toán.

Tính ổn định của nguồn vốn cao và hạn chế các rủi ro trong kinh doanh: TSNH có tính thanh khoản cao, nó có thể được bán nhanh chóng mà giá bán không giảm đáng kể và việc chuyển đổi thành tiền cũng nhanh chóng. Vì vậy nó giúp doanh nghiệp hạn chế những rủi ro trong việc huy động vốn.

Chi phí huy động vốn cao hơn do các khoản phải thu khách hàng ở mức cao nên chi phí quản lý cũng cao.

Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn dung hòa

Dựa trên cơ sở nguyên tắc tương thích được thể hiện trên mô hình cho thấy TSNH được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn ngắn hạn và TSNH được tài trợ hoàn toàn bằng nguồn dài hạn. Chính sách dung hòa có đặc điểm kết hợp quản lý tài sản thận trọng với nợ cấp tiến hoặc kết hợp quản lý tài sản cấp tiến và nợ thận trọng

Tuy nhiên, trên thực tế, để đạt được trạng thái tương thích không hề đơn giản do vấp phải nhiều vấn đề như sự tương thích kỳ hạn, luồng tiền hay khoảng thời gian. Do vậy mà chính sách này chỉ cố gắng tới trạng thái tương thích, dung hòa rủi ro và tạo ra mức lợi nhuận trung bình, hạn chế nhược điểm của 2 chính sách cấp tiến và thận trọng.

1.2.2. *Quản lý tiền mặt*

Vấn đề của các nhà quản lý là phải dự kiến nguồn và sử dụng tiền mặt của doanh nghiệp trong tương lai nhằm hai mục đích chính: thứ nhất, chúng cho doanh nghiệp nhận thấy được nhu cầu tiền mặt trong tương lai. Thứ hai, dự kiến dòng tiền cung cấp một chuẩn mực để đánh giá thành quả thực hiện sau này.

Mọi doanh nghiệp đều biết chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền mặt chính là lãi suất đầu tư trên thị trường nhưng tại sao các doanh nghiệp lại nắm giữ nó. Lý do đơn giản vì tiền có tính thanh khoản cao, doanh nghiệp có thể sử dụng tiền mặt để mua mọi thứ...

Ngoài việc sử dụng tiền để dùng vào việc chính của doanh nghiệp thì họ cần dự trữ tiền tối ưu để có thể đáp ứng nhu cầu và đầu tư. Bởi vì tiền là tài sản có tính thanh khoản cao nhất nên doanh nghiệp cần dự trữ tiền để doanh nghiệp có thể đáp ứng những nhu cầu về giao dịch như: Trả tiền mua hàng, thanh toán nợ cho người bán, thuế...

Quản lý thu - chi tiền

Quá trình thanh toán vốn bằng tiền của doanh nghiệp bao gồm quá trình thu tiền và chi tiền. Việc quản lý quá trình thanh toán nên được diễn ra theo nguyên tắc: rút ngắn thời gian thu tiền và kéo dài thời gian chi tiền.

Để lựa chọn được phương thức thu (chi) tiền tối ưu, doanh nghiệp nên so sánh lợi ích gia tăng và chi phí gia tăng giữa các phương án

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

$$\Delta C = (C_2 - C_1) \times (1 - T)$$

Trong đó:

ΔB : Lợi ích tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

Δt : Thay đổi thời gian chuyển tiền (theo ngày)

TS: Quy mô chuyển tiền

I: Lãi suất

T: Thuế thu nhập cận biên của công ty

ΔC : Chi phí tăng thêm của phương thức mới so với phương thức hiện tại

- Nếu $\Delta C > \Delta B$ thì giữ nguyên phương thức thu tiền hiện tại
- Nếu $\Delta C < \Delta B$ thì chuyển sang phương thức mới
- Nếu $\Delta C = \Delta B$ thì bàng quan với cả hai phương thức

Dự trữ nhu cầu tiền mặt

Mô hình Baumol là một mô hình quản lý tiền mặt mang tính định lượng được sử dụng để xác định mức tiền mặt tối ưu cho doanh nghiệp, dựa trên cơ sở giữa chi phí giao dịch và chi phí cơ hội có mối tương quan tỉ lệ nghịch.

Với mô hình Baumol doanh nghiệp có thể quản lý tiền mặt của mình một cách có hiệu quả nhất. Có thể xác định được mức dự trữ tiền tối ưu của doanh nghiệp. Từ đó, có thể giảm thiểu được các chi phí liên quan tới việc dự trữ tiền mặt.

Nhu cầu về tiền mặt của Doanh nghiệp là ổn định

Không có dự trữ tiền mặt cho mục đích an toàn

Doanh nghiệp chỉ có hai phương thức dự trữ tiền: Tiền mặt, chứng khoán khả thi

Không có rủi ro trong đầu tư chứng khoán

Chi phí giao dịch: là chi phí liên quan đến việc chuyển đổi từ tài sản đầu tư thành tiền mặt sẵn sàng cho chi tiêu.

$$TrC = \frac{T}{C} \times F$$

Trong đó:

T: là tổng nhu cầu tiền trong một năm

C: là quy mô một lần bán chứng khoán

F: chi phí cố định cho một lần bán chứng khoán

Chi phí cơ hội: Là chi phí mất đi do giữ tiền mặt, khiến cho tiền không được đầu tư vào mục đích sinh lợi.

$$OC = \frac{C}{2} \times K$$

Trong đó:

$C/2$: là mức dự trữ tiền mặt trung bình

K : là lãi suất chứng khoán theo năm

Tổng chi phí: chính là tổng chi phí cơ hội và chi phí giao dịch. Nếu công ty giữ quá nhiều tiền mặt thì chi phí giao dịch sẽ nhỏ, nhưng ngược lại chi phí cơ hội sẽ lớn.

$$TC = \frac{T}{C} \times F + \frac{C}{2} \times K$$

*Mức dự trữ tiền tối ưu C^** : Đây là điểm tồn quỹ tối ưu mà công ty cần hoạch định. Vì tại điểm này công ty sẽ tối thiểu hóa chi phí cho chính doanh nghiệp.

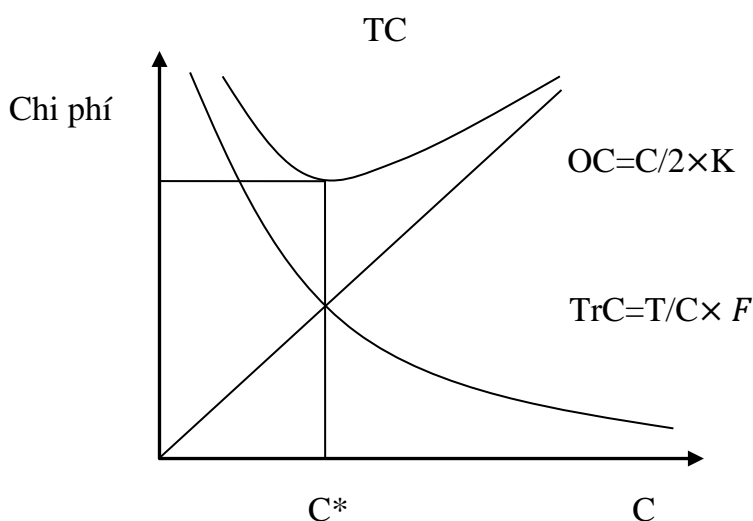
Việc xác định mức dự trữ tiền tối ưu là rất quan trọng, vì doanh nghiệp có thể giảm thiểu tối đa chi phí cho việc dự trữ tiền mặt.

$$C^* = \sqrt{\frac{2 \times T \times F}{K}}$$

Từ công thức trên, cho thấy nếu lãi suất càng cao thì doanh nghiệp càng giữ ít tiền mặt. Nếu công ty dự trữ quá nhiều tiền mặt thì chi phí giao dịch sẽ nhỏ, nhưng ngược lại chi phí cơ hội sẽ lớn.

Trong thực tế hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp rất hiếm khi lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được, từ đó cũng tác động đến mức dự trữ cũng không đều đặn như việc tính toán trên.

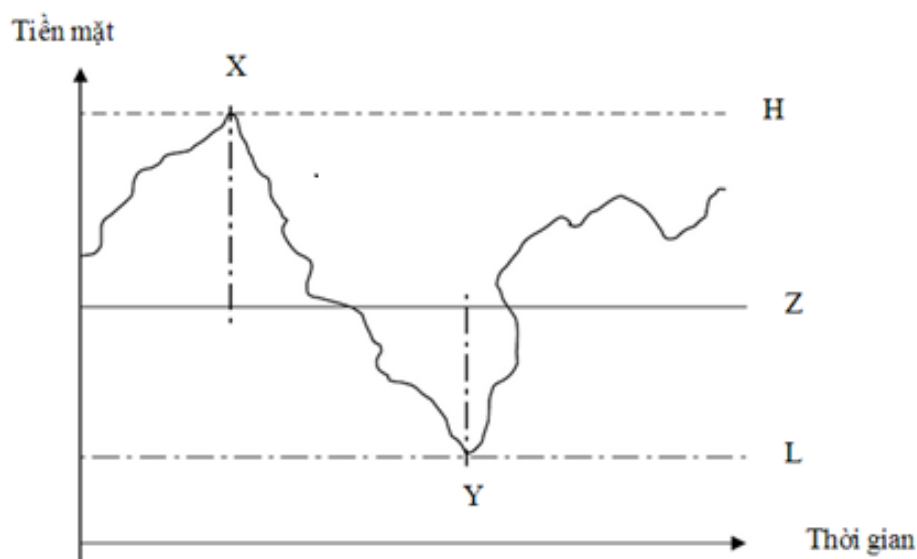
Đồ thị 1.1. Đồ thị mức dự trữ tiền tối ưu



Trong mô hình baumol, các doanh thu chi tiền mặt được xác định là cố định, điều này không phù hợp trong thực tế hiện nay, các dòng thu chi tiền mặt thay đổi thường

xuyên không phù hợp với mô hình baumol, vì vậy mô hình Miller - Orr được chọn để khắc phục những hạn chế đó.

Đồ thị 1.2 Mô hình Baumol



Có 3 khái niệm cần chú ý trong mô hình này: Giới hạn trên (H), giới hạn dưới(L)và tồn quỹ tiền mặt (Z). Ban quản lý công ty thiết lập (H) căn cứ vào chi phí cơ hội giữ tiền mặt và (L) căn cứ vào mức độ rủi ro thiếu tiền mặt. Công ty cho phép tồn quỹ biến động ngẫu nhiên trong phạm vi giới hạn và nếu như tồn quỹ vẫn nằm trong mức giới hạn trên và giới hạn dưới thì công ty không cần thiết thực hiện giao dịch mua hay bán chứng khoán ngắn hạn. Khi tồn quỹ đụng giới hạn trên (tại điểm X) thì công ty sẽ mua (H-Z) đồng chứng khoán ngắn hạn để giảm tồn quỹ trở về Z. Ngược lại, khi tồn quỹ giảm đụng giới hạn dưới (tại điểm Y) thì công ty sẽ bán (Z-L) đồng chứng khoán để gia tăng tồn quỹ lên đến điểm Z Mô hình Miller-Orr xác định tồn quỹ dựa vào chi phí cơ hội và chi phí giao dịch.

Chi phí giao dịch(F) là chi phí liên quan đến việc mua bán chứng khoán ngắn hạn để chuyển đổi từ tài sản đầu tư cho mục đích sinh lời ra tiền mặt nhằm mục đích thanh toán. Chi phí giao dịch cố định không phụ thuộc vào doanh số mua bán chứng khoán ngắn hạn.

Chi phí cơ hội do giữ tiền mặt là K, bằng lãi suất ngắn hạn. Trong mô hình Miller-Orr, số lần giao dịch của một thời kỳ là số ngẫu nhiên thay đổi tùy thuộc vào sự biến động của luồng thu và luồng chi tiền mặt. Kết quả là chi phí giao dịch phụ thuộc vào số lần giao dịch chứng khoán ngắn hạn kỳ vọng còn chi phí cơ hội phụ thuộc vào tồn quỹ kỳ vọng.

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

$$H^* = 3Z^* - 2L$$

Mô hình Miller-Orr có thể ứng dụng để thiết lập tồn quỹ tối ưu. Tuy nhiên, để sử dụng mô hình này giám đốc tài chính cần làm bốn việc:

Thiết lập giới hạn dưới cho tồn quỹ. Giới hạn này liên quan đến mức độ an toàn chi tiêu do ban quản lý quyết định.

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.

1.2.3. *Quản lý hàng tồn kho*

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, hàng tồn kho có vai trò rất quan trọng trong chu kỳ sản xuất kinh doanh như dự trữ - sản xuất - tiêu thụ sản phẩm khi mà các giai đoạn này các hoạt động không phải lúc nào cũng diễn ra đồng bộ. Hàng tồn kho mang lại cho bộ phận sản xuất và bộ phận marketing của một doanh nghiệp sự linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh như lựa chọn địa điểm mua nguyên vật liệu, lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Đứng trước biến động trong nền kinh tế thương mại thì hàng tồn kho cũng có vai trò mang lại sự an toàn trong giai đoạn mua hàng và bán hàng trong chu kỳ sản xuất kinh doanh.

Quản lý hàng tồn kho giúp doanh nghiệp xác định được lượng hàng trong kho, phân loại được các mặt hàng, giảm thiểu những mất mát, hư hỏng trong quá trình lưu kho. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn có thể chọn lọc được những mặt hàng đáp ứng nhu cầu cao cho khách hàng.

Tại cùng một thời điểm khi một doanh nghiệp được hưởng những lợi ích từ việc sử dụng hàng tồn kho thì các chi phí có liên quan cũng phát sinh tương ứng, bao gồm: Chi phí đặt hàng, chi phí lưu kho, chi phí thiệt hại do kho không có hàng.

Chi phí đặt hàng: bao gồm các chi phí giao dịch, chi phí vận chuyển và chi phí giao nhận hàng. Khi một doanh nghiệp đặt hàng từ một nguồn cung cấp từ bên ngoài thì chi phí đặt hàng bao gồm chi phí chuẩn bị cho một yêu cầu mua hàng, chi phí để lập ra một đơn đặt hàng, chi phí nhận và kiểm tra hàng hóa, chi phí vận chuyển và chi phí trong thanh toán. Yếu tố giá cả thay đổi và phát sinh trong những công đoạn phức tạp như vậy đã ảnh hưởng đến chi phí mỗi lần đặt hàng của doanh nghiệp

Chi phí lưu kho: bao gồm tất cả các chi phí lưu giữ hàng lưu kho trong một khoảng thời gian xác định trước. Chi phí này được tính bằng đơn vị tiền tệ trên mỗi đơn vị hàng lưu kho hoặc tính bằng tỷ lệ % trên giá trị lưu kho trong mỗi thời kỳ.

Chi phí thiệt hại khi không có hàng

Chi phí thiệt hại do hàng tồn kho hết xảy ra bất cứ khi nào doanh nghiệp không có khả năng giao hàng bởi vì nhu cầu hàng lớn hơn số lượng hàng sẵn có trong kho. Chi phí thiệt hại không có hàng bao gồm: chi phí đặt hàng khẩn cấp, chi phí thiệt hại ngừng trệ sản xuất, lợi nhuận bị mất do hết thành phần dự trữ để bán cho khách hàng. Ví dụ khi nguyên vật liệu trong kho hết thì chi phí thiệt hại do kho không có nguyên vật liệu sẽ bao gồm chi phí đặt hàng khẩn cấp và chi phí thiệt hại do ngừng trệ sản xuất. Khi hàng tồn kho sản phẩm dở dang hết thì doanh nghiệp sẽ bị thiệt hại do kế hoạch sản xuất bị thay đổi và nó cũng có thể là nguyên nhân gây ra những thiệt hại do sản xuất bị ngừng trệ và phát sinh chi phí. Cuối cùng khi hàng tồn kho hết đối với thành phẩm có thể gây nên hậu quả là lợi nhuận bị mất trong ngắn hạn khi khách hàng quyết định mua sản phẩm từ những doanh nghiệp đối thủ và gây nên những mất mát tiềm năng trong dài hạn khi khách hàng quyết định đặt hàng từ những doanh nghiệp khác trong tương lai.

Mô hình EOQ trong quản lý hàng tồn kho

Mô hình này thể hiện lượng đặt hàng kinh tế, nó là một phạm trù quan trọng trong việc quản lý và mua sắm vật tư hàng hóa cho sản xuất kinh doanh và cũng chính là lượng đặt hàng tối ưu sao cho chi phí tồn kho thấp nhất. Khi sử dụng mô hình này, người ta phải tuân theo một số giả định:

Nhu cầu vật tư trong một năm được biết trước, ổn định

Thời gian chờ hàng về (kể từ khi đặt hàng cho tới lúc hàng về) không đổi và phải được biết trước

Sự thiếu hụt dự trữ hoàn toàn không xảy ra nếu đơn hàng được thực hiện đúng

Toàn bộ số lượng đặt hàng được nhận cùng một lúc

Không có chiết khấu theo số lượng

Theo mô hình EOQ có hai loại chi phí thay đổi theo lượng đặt hàng là chi phí lưu kho và chi phí đặt hàng. Mục tiêu của mô hình là tối thiểu hóa tổng chi phí đặt hàng và tổng chi phí lưu kho. Hai chi phí này phản ứng ngược chiều nhau. Khi quy mô đơn hàng tăng lên, ít đơn hàng sẽ làm cho chi phí đặt hàng giảm trong khi đó mức dự trữ bình quân cao lên dẫn đến chi phí lưu kho tăng. Do đó, trên thực tế lượng đặt hàng tối ưu là kết quả của sự dung hòa giữa hai chi phí có mối quan hệ tỷ lệ nghịch này.

$$\text{Chi phí dự trữ kho} = \frac{Q}{2} \times C$$

Trong đó:

$\frac{Q}{2}$: Là mức dự trữ kho TB

C : Là chi phí dự trữ kho cho một đơn vị hàng

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

Trong đó:

S : Là số lượng cần đặt

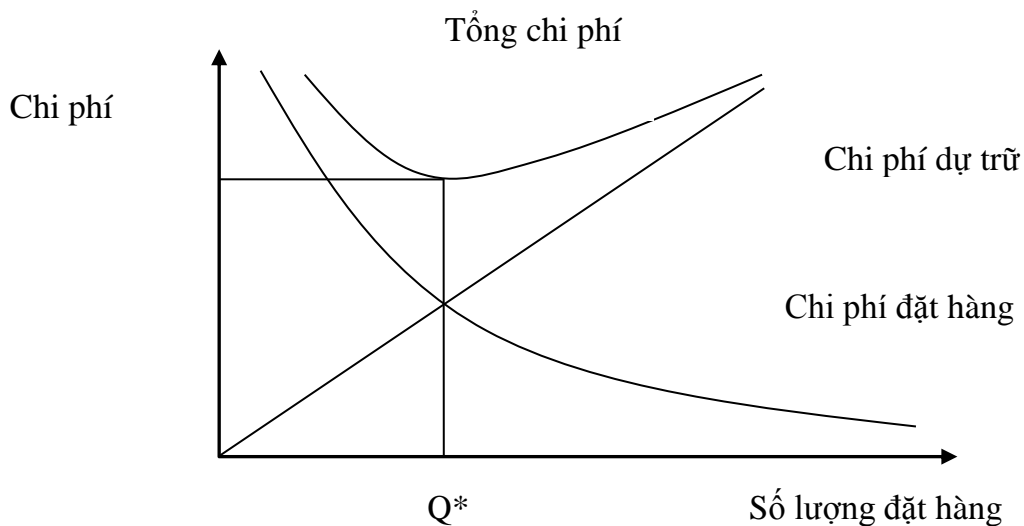
S/Q : Là số lần đặt hàng

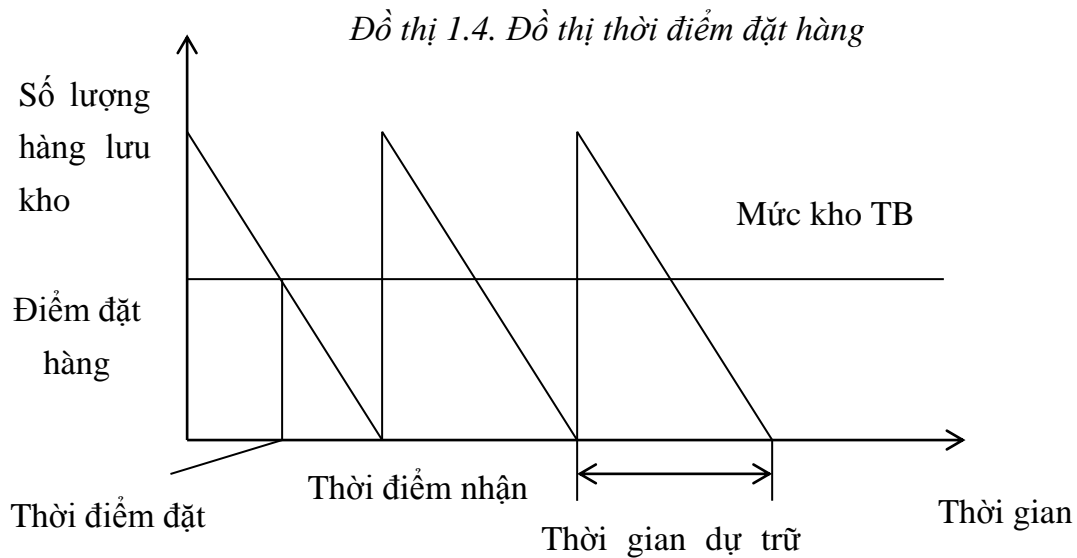
O : Là chi phí một lần đặt hàng

$$\text{Tổng chi phí} = \frac{Q}{2} \times C + \frac{S}{Q} \times O$$

$$\text{Mức dự trữ kho tối ưu } Q^* = \sqrt{\frac{2 \times S \times O}{C}}$$

Đồ thị 1.3. Đồ thị mức dự trữ kho tối ưu





Điểm đặt hàng có dự trữ an toàn $= T \times S/360 + Q_{\text{an toàn}}$

Thời điểm đặt hàng (OP): $T \times S/360$

Khoảng thời gian dự trữ tối ưu: $T^* = Q^* \times S/360$

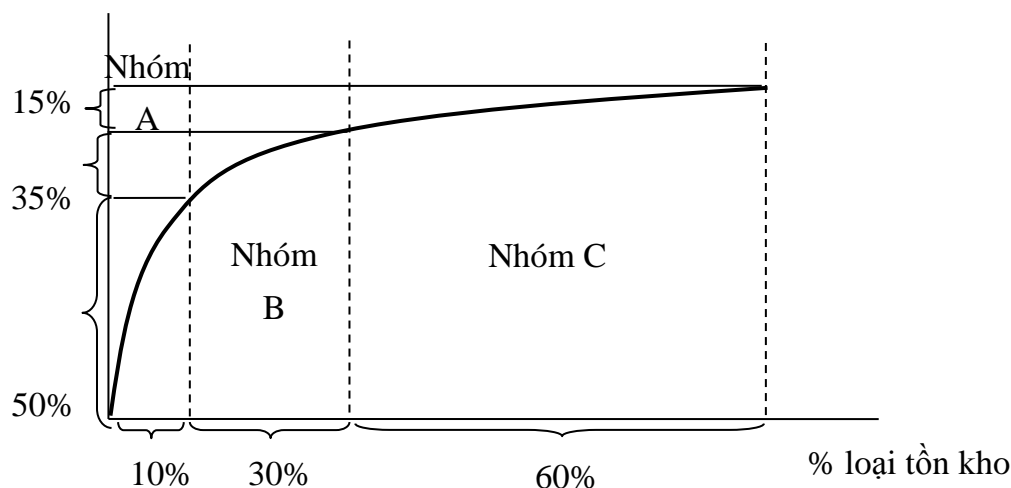
Mô hình ABC trong quản lý hàng tồn kho

Trong rất nhiều loại hàng hóa tồn kho, không phải loại hàng hóa nào cũng có vai trò như nhau trong việc bảo quản trong kho hàng. Để quản lý tốt hàng tồn kho hiệu quả người ta phải phân loại hàng hóa dự trữ thành các nhóm theo mức độ quan trọng của chúng trong dự trữ, bảo quản. Phương pháp được sử dụng để phân loại là phương pháp A-B-C. Phương pháp này được phát triển dựa trên một nguyên lý do một nhà kinh tế học Italia vào thế kỷ 19 tên là Pareto. Ông đã quan sát thấy rằng trong một tập hợp có nhiều chủng loại khác nhau thì chỉ có một số nhỏ chủng loại lại chiếm giá trị đáng kể trong cả tập hợp.

Giá trị hàng tồn kho hàng năm được xác định bằng cách lấy nhu cầu hàng năm của từng loại hàng tồn kho nhân với chi phí tồn kho đơn vị. Tiêu chuẩn để xếp các loại hàng tồn kho vào các nhóm là:

- Nhóm A: Bao gồm các loại hàng chiếm 10% về mặt số lượng trong danh mục nhưng lại chiếm đến 50% giá trị tiền đầu tư vào hàng lưu kho.
- Nhóm B: Gồm các loại hàng chiếm 30% về mặt số lượng trong danh mục và chiếm 35% giá trị tiền đầu tư vào hàng lưu kho
- Nhóm C: Gồm những loại hàng có giá trị hàng năm nhỏ, chiếm 60% về mặt số lượng trong danh mục nhưng chỉ chiếm 15% giá trị tiền đầu tư vào hàng lưu kho.

Giá trị tích lũy (\$)



Bằng việc chia hàng lưu kho thành nhiều nhóm, các công ty có thể tập trung vào nhóm mà cần sự kiểm soát hiệu quả nhất, mà cụ thể ở ví dụ cụ thể này là nhóm A, tiếp theo là nhóm B và cuối cùng là nhóm C. Nếu như nhóm A được xem xét quản lý một cách thường xuyên thì nhóm B sẽ ít được thường xuyên hơn, có thể là hàng tháng, hàng quý và nhóm C sẽ ít hơn nữa, có thể là hàng năm.

Với việc quản lý hàng tồn kho theo mô hình ABC thì các doanh nghiệp có thể phân loại hàng hóa theo giá trị để áp dụng cho mô hình là công việc đơn giản, dễ tiến hành. Nếu doanh nghiệp quản lý hàng tồn kho có hiệu quả do có thể sắp xếp các loại hàng hóa theo giá trị giảm dần giúp doanh nghiệp có thể tập trung vào nhóm hàng tồn kho

Như vậy, đầu tư vào hàng tồn kho là loại quyết định đầu tư ngắn hạn vào tài sản lưu động. Trong việc quyết định đầu tư này giám đốc tài chính cần phân tích và xem xét đánh đổi giữa lợi ích và chi phí sao cho tổng chi phí là nhỏ nhất. Để quyết định tồn kho là tối ưu giám đốc có thể sử dụng các mô hình trên sao cho thích hợp với một tổ chức hay một bộ phận của công ty hoạt động theo kiểu sử dụng được cấp để thực hiện các nhiệm vụ nhất định được giao.

1.2.4. *Quản lý khoản phải thu*

Khoản phải thu: là sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp bán cho khách hàng và đang trong quá trình chờ khách hàng thanh toán. Khoản phải thu bao gồm phải thu của khách hàng, phải thu về tạm ứng, phải thu khác.

Phải thu khách hàng: là khoản phải thu do khách hàng mua sản phẩm, dịch vụ, hàng hóa của doanh nghiệp nhưng chưa thanh toán.

Phải thu về tạm ứng: là khoản ứng trước cho cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp, có trách nhiệm chi tiêu cho những hoạt động sản xuất kinh doanh, sau đó phải báo cáo tạm ứng cho doanh nghiệp.

Phải thu khác: là khoản phải thu ngoài phạm vi phải thu khách hàng và phải thu nội bộ.

Doanh nghiệp muốn tăng doanh số bằng cách nói lỏng chính sách tín dụng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp chấp nhận rủi ro. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải xem xét mọi yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty, một số quyết định như: tiêu chuẩn bán chịu, rủi ro bán chịu và chính sách quy trình thu nợ sẽ tác động mạnh đến chính sách bán chịu của công ty.

- Quyết định tiêu chuẩn bán chịu: là tiêu chuẩn tối thiểu về mặt uy tín của khách hàng để được công ty chấp nhận bán chịu hàng hóa và dịch vụ. Tiêu chuẩn bán chịu nói riêng và chính sách bán chịu nói chung có ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu của công ty. Nếu đối thủ cạnh tranh mở rộng chính sách bán chịu, trong khi chúng ta không phản ứng lại điều này, thì nỗ lực tiếp thị sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng, bởi bán chịu là yếu tố ảnh hưởng rất lớn và có tác dụng kích thích nhu cầu. Vấn đề đặt ra là khi nào công ty nên nói lỏng tiêu chuẩn bán chịu và khi nào công ty nên thắt chặt tiêu chuẩn bán chịu? Để đưa ra được quyết định mang tính hiệu quả cao, doanh nghiệp cần phân tích và so sánh xem lợi ích và chi phí phát sinh.

- Quyết định điều khoản bán chịu: là điều khoản xác định độ dài thời gian hay thời hạn bán chịu và tỷ lệ chiết khấu áp dụng nếu khách hàng trả sớm hơn thời gian bán chịu cho phép. Chính sách bán chịu không chỉ liên quan đến tiêu chuẩn bán chịu mà còn liên quan đến điều khoản bán chịu.

- Thay đổi tỷ lệ chiết khấu: điều khoản chiết khấu liên quan đến hai vấn đề: thời gian chiết khấu và tỷ lệ chiết khấu. Thời gian chiết khấu là khoảng thời gian mà nếu người mua thanh toán trước hoặc trong thời hạn đó thì sẽ được hưởng tỷ lệ chiết khấu. Thay đổi tỷ lệ chiết khấu ảnh hưởng đến tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu. Tăng tỷ lệ chiết khấu sẽ kích thích người mua trả tiền sớm hơn, như vậy doanh nghiệp giảm được kì thu nợ trung bình.

- Để xác định xem công ty có nên cấp tín dụng hay không, chúng ta so sánh giá trị hiện tại của lợi ích (giá trị của dòng tiền vào hay dòng tiền sau thuế các năm) và chi phí của việc cấp tín dụng với một mức rủi ro cho trước. Giá trị hiện tại ròng, NPV, của quyết định cấp tín dụng được tính toán như sau:

$$NPV = CF_t / k - CF_0$$

Trong đó:

CF_t : Dòng tiền sau thuế mỗi kỳ

k : Tỷ lệ thu nhập yêu cầu sau thuế phản ánh nhóm rủi ro của khách hàng tiềm năng.

CF_0 : Số tiền mà doanh nghiệp đầu tư vào khoản phải thu khách hàng.

Trên cơ sở giá trị hiện tại ròng, doanh nghiệp sẽ quyết định về cấp tín dụng như sau:

- Nếu $NPV > 0$: Cấp tín dụng
- Nếu $NPV < 0$: Không cấp tín dụng
- Nếu $NPV = 0$: Bàng quan

Đưa ra quyết định tín dụng:

Để tính được giá trị hiện tại ròng, ta phải xác định được dòng tiền sau thuế mỗi kỳ CF_t và giá trị đầu tư vào khoản phải thu khách hàng CF_0 . Đó là

$$CF_0 = VC * S * (ACP / 365 \text{ ngày})$$

$$\text{Và: } CF_t = [S * (1 - VC) - S * BD - CD] * (1 - T)$$

Trong đó:

VC : Dòng tiền ra biến đổi tính theo tỷ lệ % trên dòng tiền vào.

S : Dòng tiền vào (doanh thu) dự kiến hàng năm

ACP : Thời gian thu tiền trung bình (ngày)

BD : Tỷ lệ nợ xấu trên doanh thu (%)

CD : Dòng tiền ra tăng thêm của bộ phận tín dụng cho việc quản lý và thu các khoản phải thu khách hàng.

T : Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần có sự so sánh giữa bán hàng thu tiền ngay và bán trả chậm. Một số chỉ tiêu so sánh:

Chỉ tiêu	Không cấp TD	Cấp TD
Số lượng bán (Q)	Q_0	Q_1 ($Q_1 > Q_0$)
Giá bán (S)	P_0	P_1 ($P_1 > P_0$)
Chi phí SX bình quân (AC)	AC_0	AC_1 ($AC_1 > AC_0$)
Xác suất thanh toán	100%	h ($h < 100\%$)
Thời gian nợ	0	T
Tỷ lệ chiết khấu (theo kỳ)	0	R_t

Thời gian nợ: khi doanh nghiệp không cấp tín dụng mà thu tiền ngay thì thời gian cho khách hàng nợ là bằng 0. Ngược lại, khi doanh nghiệp cấp tín dụng thì sẽ có một khoảng thời gian t kể từ khi khách hàng xác nhận nợ cho đến khi khách hàng thanh toán khoản nợ đó.

Tỷ lệ chiết khấu: đại diện cho chi phí cơ hội của việc đầu tư vào tài khoản phải thu khách hàng: là lãi suất được hưởng khi đầu tư vào tài sản sinh lời khác thay vì bị ứ đọng vốn trong khoản phải thu khách hàng.

Để quyết định xem có nên cấp tín dụng hay không, nhà quản lý tài chính phải so sánh giá trị hiện tại ròng của từng phương án:

Giá trị hiện tại ròng của việc không cấp tín dụng cho khách hàng là:

$$NPV_0 = P_0 * Q_0 - AC_0 * Q_0$$

Giá trị hiện tại ròng của việc cấp tín dụng cho khách hàng là:

$$NPV_1 = (P_1 * Q_1 * h) / (1 + R_t) - AC_1 * Q_1$$

Quyết định lựa chọn:

- + Nếu $NPV_0 > NPV_1$: Không cấp tín dụng.
- + Nếu $NPV_0 < NPV_1$: Cấp tín dụng.
- + Nếu $NPV_0 = NPV_1$: Bàng quan.

Để quản lý khoản phải thu tốt, ngoài sự so sánh giữa thu tiền ngay và cấp tín dụng, doanh nghiệp cần phải nguồn thông tin rủi ro.

Nếu lợi ích tăng thêm của doanh nghiệp không đáp ứng được chi phí phải trả cho thông tin rủi ro thì doanh nghiệp sẽ không chi một khoản chi phí cho thông tin đó. Điều này giúp doanh nghiệp xác định được số lượng khách hàng có khả năng thanh toán.

Bên cạnh việc xem xét vấn đề cấp tín dụng cho khách hàng, doanh nghiệp còn nghiên cứu sử dụng thông tin rủi ro, để xác định được số lượng khách hàng không có khả năng thanh toán.

Giá trị hiện tại ròng:

$$NPV_2 = (P_1 * Q_1 * h) / (1 + R_t) - AC_1 * Q_1 * h - C$$

Trong đó:

NPV_1 : Giá trị hiện tại ròng khi cấp tín dụng và có sử dụng đến thông tin rủi ro

C : Chi phí sử dụng thông tin rủi ro tín dụng

- + $NPV_2 > NPV_1$: cấp tín dụng
- + $NPV_2 = NPV_1$: bàng quan
- + $NPV_2 < NPV_1$: không cấp tín dụng

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

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một khái niệm phản ánh trình độ sử dụng tài sản ngắn hạn cần thiết để tham gia vào một hoạt động nào đó với những mục đích xác định do con người đặt ra.²

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là một phạm trù kinh tế phản ánh tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp để đạt được hiệu quả sử dụng cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất.

1.3.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp luôn là vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm, quản trị kinh doanh sản xuất có hiệu quả thì doanh nghiệp mới có thể tồn tại và phát triển. Để đạt được hiệu quả đó thì doanh nghiệp cần phải có một chiến lược và chính sách quản lý một cách hợp lý từ khâu sản xuất cho đến khi sản phẩm được đến tay người tiêu dùng. Nhưng quan trọng nhất các doanh nghiệp cần chú trọng đến hiệu quả sử dụng vốn và tài sản trong doanh nghiệp.

1.3.2. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

1.3.2.1. Nhóm chỉ tiêu tài chính chung

Tỷ số sinh lời doanh thu (ROS): là chỉ tiêu tài chính dùng để theo dõi tình hình sinh lợi của công ty cổ phần.

$$\text{Tỷ số sinh lời doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa lãi càng lớn.

Tỷ số sinh lời tài sản (ROA): là tỷ số tài chính dùng để đo lường khả năng sinh lời trên mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số sinh lời tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng TS}}$$

Tỷ số này cho biết hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này lớn hơn 0, thì có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi. Tỷ số này càng cao cho thấy doanh nghiệp làm ăn càng hiệu quả.

² Voer.edu.vn

Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE): là tỷ số tài chính để đo khả năng sinh lợi trên đồng vốn cổ phần ở một công ty cổ phần.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{VCSH}}$$

Tỷ suất này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu của công ty cổ phần này tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nếu tỷ số này mang giá trị dương là công ty làm ăn có lãi.

1.3.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá về khả năng thanh toán

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

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

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

Hệ số thanh toán hiện hành giảm cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp giảm đó là dấu hiệu khó khăn về vấn đề tài chính sẽ xảy ra. Nếu hệ số này cao đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán cho khoản nợ sắp đến hạn phải trả. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động do doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn.

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

Hệ số thanh toán nhanh được tính toán trên cơ sở những tài sản ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, đôi khi chúng còn được gọi là những tài sản có tính thanh khoản cao. Tài sản có tính thanh khoản cao bao gồm tất cả các tài sản ngắn hạn trừ hàng tồn kho. Do đó, hệ số này cho biết một đồng nợ ngắn hạn sẽ được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm kho.

Tỷ số khả năng thanh toán nhanh nhỏ hơn 1 cho thấy tài chính của doanh nghiệp đang trong tình trạng suy yếu nghiêm trọng, có khả năng không thể đáp ứng các nhu cầu thanh toán các khoản nợ trong ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{Khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán tức thời thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng tiền đang có của doanh nghiệp. Do tiền có tầm quan trọng quyết định tính thanh toán nên chỉ tiêu này được sử dụng nhằm đánh giá khắt khe khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này càng cao càng thể hiện được tình hình tài chính của công ty đủ khả năng thanh toán ngắn hạn.

Khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{lãi vay}}{\text{Lãi vay}}$$

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi như thế nào. Nếu công ty quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể đi đến gây sức ép lên công ty, thậm chí dẫn tới phá sản công ty.

1.3.2.3. Chỉ tiêu khả năng hoạt động

Hệ số hoạt động của tài sản ngắn hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH}}$$

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

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

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Hệ số này là một thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của

doanh nghiệp, được tính bằng cách lấy doanh thu trong kỳ chia cho số dư bình quân các khoản phải thu trong kỳ.

Số vòng quay phải thu khách hàng cao hay thấp tùy thuộc chính sách bán chịu của doanh nghiệp. Đặc thù của mỗi ngành cũng sẽ ảnh hưởng đến chính sách bán hàng của doanh nghiệp trong ngành.

Nếu vòng quay thấp thì hiệu quả sử dụng vốn kém do vốn bị chiếm dụng nhiều, nhưng nếu quá cao thì sẽ giảm sức cạnh tranh dẫn đến giảm doanh thu.

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

Chỉ tiêu này cho ta biết tốc độ chuyển đổi nợ phải thu từ khách hàng thành tiền trong quỹ của doanh nghiệp là bao lâu. Chỉ tiêu này càng nhỏ thì tình hình kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

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

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

Chỉ tiêu này thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho hiệu quả như thế nào. Chỉ số vòng quay hàng tồn kho càng cao cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu chỉ số này quá cao cũng không tốt vì chứng tỏ lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều nên nhu cầu thị trường tăng đột biến thì rất có khả năng doanh nghiệp sẽ không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành mất khách hàng. Thêm nữa, nếu dự trữ nguyên vật liệu không đủ để đáp ứng cho sản xuất thì sản xuất sẽ bị ngưng trệ. Vì vậy, chỉ số hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo cho sản xuất và đáp ứng nhu cầu khách hàng.

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

Thời gian luân chuyển kho trung bình cho biết cứ bao nhiêu ngày thì lượng hàng tồn kho lại được quay vòng một lần. Hệ số này càng thấp chứng tỏ doanh nghiệp càng bán được nhiều hàng.

Chu kì kinh doanh: là sự biến động doanh thu thực tế của doanh nghiệp. Chu kì kinh doanh cho thấy thời gian thu tiền trung bình và thời gian luân chuyển kho trung bình của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt cho doanh nghiệp.

$$\text{Chu kì kinh doanh} = \text{Thời gian thu tiền TB} + \text{Thời gian luân chuyển kho TB}$$

Thời gian quay tiền TB = Thời gian lưu kho TB + Thời gian thu nợ TB – Thời gian trả nợ TB

Thời gian quay tiền trung bình cho biết doanh nghiệp mất bao lâu để thu hồi một khoản tín dụng. Nếu vòng quay tiền ngắn tức là doanh nghiệp thu hồi nhanh các khoản tiền trong kinh doanh, chiếm dụng được các khoản nợ dài. Tuy nhiên vòng quay tiền của từng doanh nghiệp là khác nhau, phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và lĩnh vực hoạt động.

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

Hệ số sinh lời của tài sản ngắn hạn

$$\text{Tỷ suất sinh lời TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn. Nó cho biết một đồng tài sản ngắn hạn bỏ ra thì thu về cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Các doanh nghiệp đều mong muốn chỉ tiêu này càng cao càng tốt vì như vậy đã sử dụng hết giá trị của TSNH.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong doanh nghiệp

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

1.4.1. Nhân tố chủ quan

Ngoài các chỉ tiêu có thể đánh giá được hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp thì bên cạnh đó còn chịu ảnh hưởng nhiều yếu tố. Đặc biệt chúng ta cần quan tâm đến những nhân tố xuất phát từ nội bộ doanh nghiệp.

– Mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Mục đích sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ quyết định trong việc phân phối tài sản, đặc biệt là chu kỳ kinh doanh. Chu kỳ kinh doanh của mỗi doanh nghiệp là khác nhau, điều đó ảnh hưởng đến việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản lưu động. Các nhà quản trị cần tính toán một cách kỹ lưỡng về việc sử dụng tài sản lưu động và chu kỳ kinh doanh như nào là hợp lý nhất. Nếu như chu kỳ kinh doanh dài thì thời gian thu hồi vốn là lâu và ngược lại.

– Cơ sở vật chất của doanh nghiệp

Đây là nhân tố hết sức quan trọng, bởi vì ngoài nguyên vật liệu tốt thì để có được những sản phẩm tốt thì điều quan trọng là doanh nghiệp phải có những thiết bị máy móc tốt. Một doanh nghiệp có cơ sở vật chất tốt, thiết bị hiện đại sẽ sản xuất dễ dàng và tiết kiệm được thời gian hơn so với những thiết bị kém và làm bằng thủ công. Những máy móc không tốt sẽ không tận dụng hết giá trị của nguyên liệu thậm chí còn sản xuất ra những sản phẩm kém chất lượng, như vậy hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn không cao.

– Trình độ quản lý doanh nghiệp

Con người là nhân tố quan trọng nhất trong bất kỳ hoạt động nào. Đây là yếu tố quyết định, có ảnh hưởng to lớn đến việc quản lý tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Con người là nhân tố đưa ra những quyết định quản lý mọi hoạt động của doanh nghiệp, trong đó có chính sách quản lý tài sản ngắn hạn. Quyết định đúng đắn sẽ giúp doanh nghiệp đạt lợi nhuận cao, và ngược lại có thể đưa doanh nghiệp vào tình trạng khó khăn, thậm chí là phá sản.

Để sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả cao đòi hỏi các doanh nghiệp phải có đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ tay nghề cao. Người quản lý phải nắm bắt tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sau mỗi chu kỳ hoạt động phải phân tích đánh giá xem hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ra sao, từ đó đưa ra những kế hoạch cho kỳ tiếp theo. Trong quá trình sản xuất để tận dụng hết nguyên vật liệu thì người công nhân phải có chuyên môn giỏi. Để có thể sử dụng được những máy móc hiện đại, như vậy các doanh nghiệp cần phải có những khóa đào tạo cho cán bộ công nhân viên để có thể giúp họ nâng cao chuyên môn.

1.4.2. Nhân tố khách quan

Ngoài những nhân tố chủ quan ảnh hưởng tới việc hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thì các nhân tố cũng ảnh hưởng không hề nhỏ. Các nhân tố khách quan đôi khi thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp nhưng cũng có lúc nó kìm hãm sự phát của nó.

– Sự quản lý của nhà nước

Nền kinh tế hiện nay với nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau, mỗi loại doanh nghiệp có một đặc thù riêng, Nhà nước có trách nhiệm quản lý các doanh nghiệp để nó đi vào hoạt động theo khuôn khổ mà nhà nước quy định. Tất cả các doanh nghiệp đều phải tuân theo pháp luật mà Nhà nước đưa ra kể từ khi thành lập đến khi giải thể. Nhà nước ban hành những luật lệ để nhằm mục đích tránh sự gian lận, đảm bảo sự công bằng và an toàn trong xã hội. Sự thất chặt hay lỏng lẻo chính sách quản lý kinh tế đều có ảnh hưởng chính sách của doanh nghiệp.

– Môi trường cạnh tranh

Thị trường ngày càng mở rộng và phát triển, có nhiều cơ hội nhưng cũng có muôn vàn thách thức. Yêu cầu của khách hàng ngày càng cao, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Muốn tồn tại và phát triển, doanh nghiệp phải luôn có những thay đổi phù hợp, nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm. Muốn hạ được giá thành, thì nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nói chung, và tài sản ngắn hạn nói riêng là điều kiện cần. Dự đoán được trước nhu cầu thị trường, hiểu tâm lý khách hàng, xác định được khách hàng mục tiêu là những bước cần thiết giúp doanh nghiệp chủ động trong sản xuất chính là điều kiện đủ.

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

– Nhu cầu của khách hàng

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

Nhu cầu của khách hàng ngày càng cao, để đáp ứng nhu cầu thì doanh nghiệp luôn phải tìm cách để nâng cao chất lượng sản phẩm, giá cả... Những doanh nghiệp có thể đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng sẽ có được lượng khách hàng lớn làm lợi nhuận của công ty cao.

Các nhân tố chính tác động tới hiệu quả sử dụng tài sản lưu động nhưng bên cạnh đó doanh nghiệp cần quan tâm tới các nhân tố khác như: các vấn đề về tỷ giá, lạm phát, thiên tai, dịch bệnh... cũng ít nhiều ảnh hưởng hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 của khóa luận đã trình bày khái quát những lý thuyết cơ bản về công ty cổ phần, phân tích tình hình sử dụng tài sản của công ty cổ phần và đưa ra một số phương pháp, nội dung quản lý tài sản ngắn hạn công ty. Nội dung chương 1 sẽ là cơ sở để đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản được trình bày cụ thể trong chương 2.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CP XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN

2.1. Giới thiệu chung về công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

2.1.1. *Lịch sử hình thành và phát triển của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản*

- Bộ Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN
- Tên viết tắt : MINEXPORT.,JSC
- Địa chỉ : Số 28 – Bà Triệu – Hoàn Kiếm – Hà Nội
- Hình thức sở hữu : Công ty cổ phần
- Vốn điều lệ : 20.000.000.000 đồng
- Mã số thuế: 0100107885
- Tel : 04-62702105
- Fax : 04-62702115
- Email : mail@minexport.com
- Website : [http:// minexport.com](http://minexport.com)

Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Khoáng sản, là đơn vị kinh tế quốc doanh trực thuộc Bộ Thương Mại, nay là Bộ Công Thương, được thành lập vào ngày 05/03/1956, là một trong những đơn vị được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu sớm nhất trong ngành ngoại thương Việt Nam.

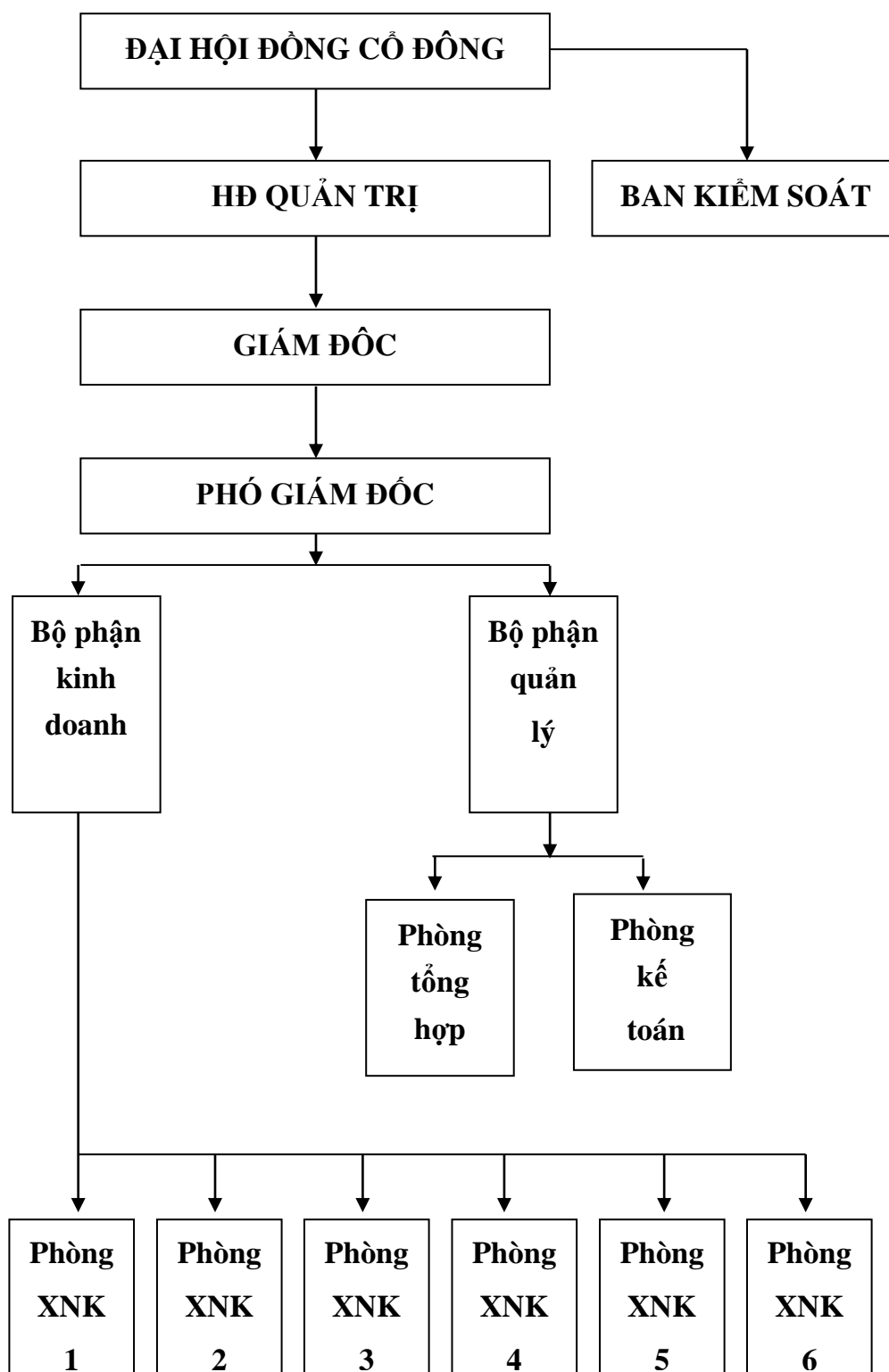
Thành lập vào ngày 05/03/1956, Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Khoáng sản trong thời điểm ngành nhập khẩu, xây lắp,... còn non trẻ, chưa phát triển, thị trường còn nhiều hạn chế chính là những thách thức lớn mà Công ty cần phải vượt qua.

Năm 1992, Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Khoáng sản xác định chiến lược phát triển là công ty nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu, khoáng sản,... chuyên nghiệp và lớn mạnh. Tại thời điểm này, Công ty còn mở rộng hoạt động bằng việc lập thêm cách chi nhánh mới tại một số địa bàn lớn như: Thành phố HCM, Hải Phòng...

Trải qua thời gian không ngừng phấn đấu và trưởng thành, Công ty xuất nhập khẩu khoáng sản trở thành doanh nghiệp có uy tín trong ngành khai thác khoáng sản Việt Nam, ngành xây dựng và đối với các khách hàng trong và ngoài nước

2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo sơ đồ mô hình tổ chức, chức năng của từng phần như sau :



(Nguồn: Phòng tổng hợp)

Đại hội cổ đông

Tổng kết tình hình sản xuất kinh doanh qua một năm tài chính, Biểu quyết về chiến lược và các kế hoạch của công ty trong các năm tới, giải quyết những vấn đề quan trọng khác liên quan đến đường lối phát triển của Công ty.

Ban kiểm soát

Được thành lập bởi Đại Hội Đồng Cổ Đông, là một trong những bộ phận quan trọng của công ty, có trách nhiệm giám sát các hoạt động của Hội Đồng Quản Trị.

Hội đồng quản trị

Là bộ phận có vị thế cao nhất trong công ty, quyết định mọi vấn đề quan trọng nhất của bản thân công ty.

Giám đốc

Là người điều hành và quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty theo đúng quy định của pháp luật, chịu trách nhiệm trước hội đồng thành viên về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ của mình.

Phó giám đốc

Do tổng giám đốc trực tiếp phân công, phân nhiệm công tác quản lý, có nhiệm vụ giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trực tiếp tới Giám đốc về phân công việc được phân công phụ trách.

Bộ phận kinh doanh

Chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị - bán hàng tới các khách hàng và khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu về doanh số, thị phần,...

Bộ phận quản lý

Chịu trách nhiệm quản lý về mặt hành chính và tài chính của tất cả các bộ phận khác.

Phòng tổng hợp

Thực hiện chức năng tổ chức lao động tiền lương và hành chính quản trị của công ty.

Phòng kế toán

Thực hiện nhiệm vụ kế toán tài chính theo quy chế tài chính đã được HĐQT phê duyệt. Xây dựng kế hoạch tài chính, các định mức chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm, thẩm định và thanh quyết toán, hạch toán kết quả sản xuất kinh doanh để báo cáo đại hội cổ đông thường niên và báo cáo thống kê – kế toán với nhà nước.

Phòng xuất nhập khẩu

Kinh doanh buôn bán các sản phẩm, hàng hóa của công ty, tư vấn cho công ty về thị trường để làm cơ sở mở rộng sản xuất kinh doanh.

Cấu trúc của công ty xây dựng theo định hướng kinh doanh thương mại, tạo sự năng động và tính cạnh tranh về tính hiệu quả ngay trong nội bộ Công ty, Ban Giám đốc trực tiếp tham gia vào quy trình tổ chức điều hành các hoạt động kinh doanh.

2.1.3. *Đặc điểm ngành nghề sản xuất kinh doanh của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản*

Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản là công ty chuyên kinh doanh nhập khẩu nguyên vật liệu khoáng sản, các loại quặng kim loại (bao gồm cả các loại khoáng sản dùng trong ngành xây dựng và hóa chất trừ loại khoáng sản, loại hóa chất Nhà nước cấm); kim loại đen, kim loại màu và các loại hợp kim; nguyên vật liệu, vật tư, máy móc thiết bị thi công công trình, thiết bị điện phục ngành điện; mặt hàng công nghiệp, y tế, tiêu dùng. Ngoài ra, hoạt động thi công công trình xây dựng và giao thông cũng mang lại doanh thu lớn cho công.

2.1.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

2.1.4.1. Tình hình tài sản nguồn vốn của công ty

Bảng 2.1. Tình hình tài sản của công ty

Đơn vị tính: Đồng

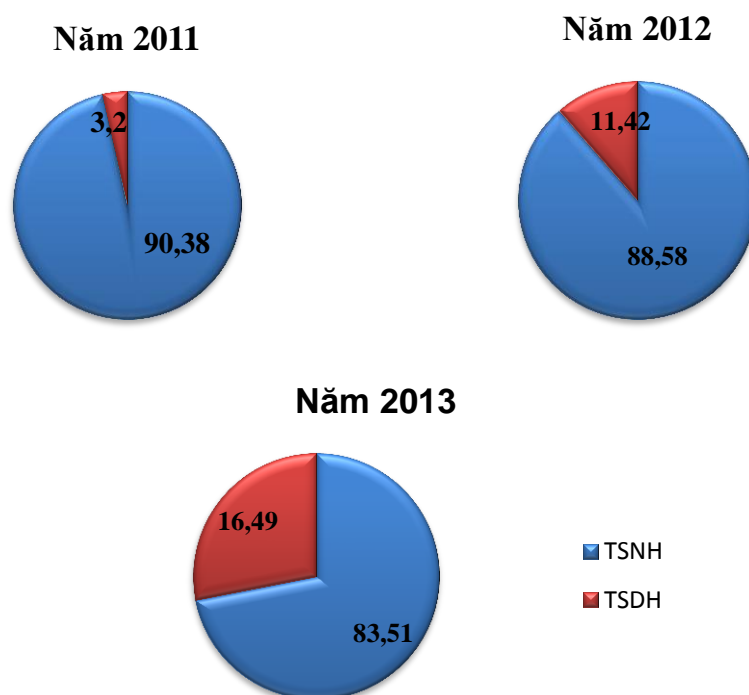
Chỉ tiêu	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2012-2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tài sản				
A. Tài sản ngắn hạn	117.462.530.994	43,08	(143.313.569.164)	(41,60)
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	28.282.216.021	52,76	(34.069.497.993)	(41,60)
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	37.784.476.870	20,17	(91.604.928.872)	(40,69)
3. Hàng tồn kho	49.428.122.043	168,11	(16.989.884.829)	(21,55)
4. TSNH khác	1.967.716.060	86,41	(649.257.470)	(15,29)
B. Tài sản dài hạn	21.265.252.463	73,31	(1.553.945.598)	(3,09)
1. Tài sản cố định	(859.205.019)	(3,00)	(24.245.360.106)	(87,19)
2. Tài sản dài hạn khác	22.124.457.482	6.516,44	(700.453.225)	(3,12)
Tổng cộng tài sản	138.727.783.457	45,99	(144.867.454.762)	(32,90)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhìn vào bảng 2.1. ta thấy quy mô của tài sản của công ty bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn trong đó thành phần chủ yếu của tài sản là tài sản ngắn hạn luôn chiếm trên 80% trên tổng tài sản. Bên cạnh đó là tình hình của tài sản của công ty, tổng tài sản của công ty biến động không đều, năm 2011 tổng tài sản của công ty là 301.648.436.479 VNĐ, năm 2012 là 440.376.219.936 VNĐ tăng 45,99% tương ứng tăng 138.727.783.457 VNĐ so với năm 2011. Nguyên nhân tổng tài sản năm 2012 tăng so với năm 2011 vì tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn năm 2012 đều tăng so với 2011. Tài sản ngắn hạn của công ty tăng 117.462.530.994 VNĐ tương ứng với 43,08%. Ngoài tài sản ngắn hạn của công ty tăng, tài sản dài hạn của công ty cũng có sự thay đổi, tăng 21.265.252.463 VNĐ tương ứng là 73,31% so với năm 2011. Như vậy sự thay đổi cơ cấu tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đã ảnh hưởng đến quy mô tài sản của công ty. Sang năm 2013 quy mô tài sản của công ty tiếp tục thay đổi. Tổng tài sản của công ty giảm khá mạnh. Năm 2013 tài sản của công ty là 295.508.765.174 VNĐ giảm 144.867.454.762 VNĐ tương ứng với 32,90 % so với năm 2012. Nguyên nhân của việc giảm tổng tài sản là do tài sản ngắn hạn của công ty có sự thay đổi, tài sản ngắn hạn giảm 143313569164 VNĐ tương ứng với 41,60 % so với năm 2012. Cùng với sự giảm tài sản ngắn hạn thì tài sản dài hạn của công ty cũng giảm, giảm 1553945598 VNĐ tương ứng với 3,09 %.

Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tình hình tài sản tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013

Đơn vị tính: %



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

Nhìn vào biểu đồ 2.1. ta có thể thấy tài sản ngắn hạn của công ty luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị tài sản của công ty. Nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh của công ty chủ yếu là cung cấp nguyên nhiên, vật liệu, mặt hàng tiêu dùng công nghệ y tế, thiết bị, máy móc... cho các doanh nghiệp. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn năm 2011 là 90,38% có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì tài sản ngắn hạn chiếm 90,38 đồng. Năm 2012, tài sản ngắn hạn chiếm 88,58 đồng giảm 1,8% so với năm 2011. Nguyên nhân là do công ty đã tăng đầu tư cho tài sản dài hạn của công ty. Đến năm 2013 tỷ trọng tài sản ngắn hạn của công ty là 83,51% tổng tài sản giảm 0,57% so với năm 2012. Nguyên nhân là do công ty tiếp tục tăng đầu tư tài sản dài hạn nhiều hơn trong tổng giá trị tài sản của công ty. Trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn của công ty, dễ nhận thấy các khoản tài sản ngắn hạn cũng có nhiều sự thay đổi.

Bảng 2.2. Tình hình nguồn vốn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2012-2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Nguồn vốn				
A. Nợ phải trả	137.057.644.058	53,05	142.694.907.337	36,09
Nợ ngắn hạn	137.873.974.266	57,92	(141.946.530.499)	37,76
1. Vay ngắn hạn	39.511.515.254	36,35	(62.455.813.142)	42,14
2. Phải trả người bán	50.504.527.504	81,98	(29.156.864.712)	26,01
3. Người mua trả tiền trước	52.106.264.786	106,74	(49.356.711.901)	48,91
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	(2.692.812.496)	(31,12)	(3.351.689.589)	56,22
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	1.670.139.339	3,86	(2.172.607.425)	4,83
1. Vốn chủ sở hữu	1.670.139.339	3,86	(2.172.607.425)	4,83
2. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	-
Tổng cộng nguồn vốn	138.727.783.457	45,99	251.132.485.238	32,90

(Nguồn: Phòng kế toán)

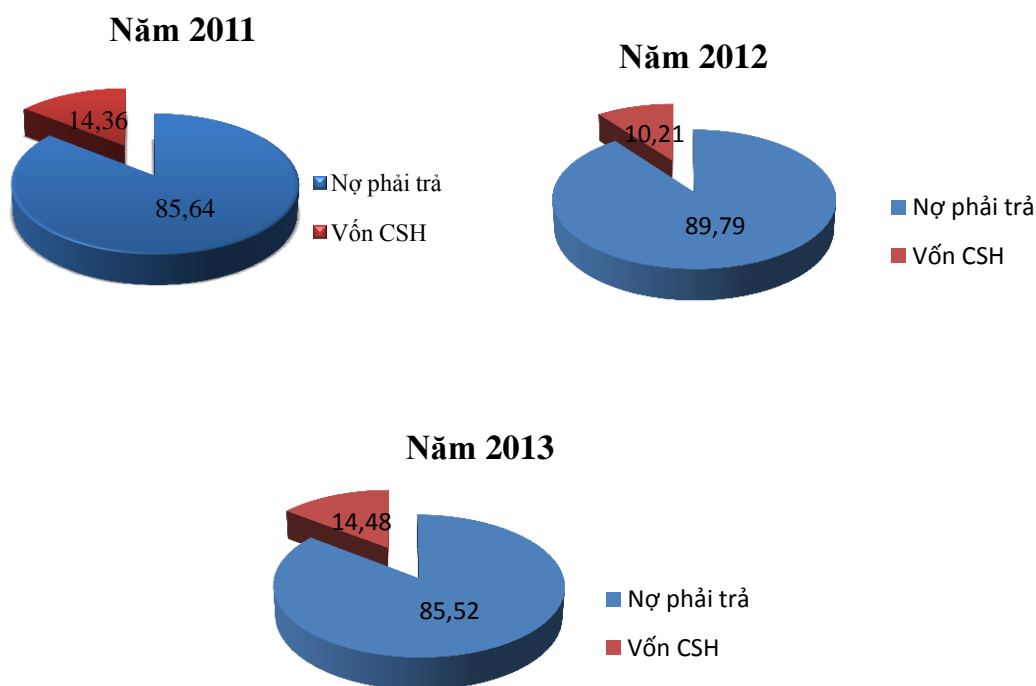
Nhìn vào bảng 2.2. ta có thể thấy quy mô của tổng nguồn vốn gồm có nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của công ty. Nguồn vốn khi thành lập của công ty có tỷ trọng là 14,36% đạt mức trong nguồn vốn là do chủ sở hữu đầu tư số còn lại là nợ phải trả của công ty. Điều này phản ánh công ty đã một nguồn vốn rất lớn từ bên ngoài. Bên cạnh sự biến động của tài sản thì cũng ảnh hưởng ít nhiều đến tình hình của nguồn vốn. Do tình hình kinh tế biến động một cách bất thường dẫn tới tình hình của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu cũng thay đổi không ổn định. Cụ thể năm 2011 tổng nguồn vốn của

công ty là 301.648.436.479 đồng trong đó nợ phải trả là 258.344.586.768 đồng chiếm 85,64 % còn vốn chủ sở hữu là 43.303.849.711 đồng chiếm 15,36%, năm 2012 nguồn vốn của công ty 44.973.989.110, tăng với mức 1.670.139.399 đồng tương ứng tăng với tỷ lệ 3,86%. Nguyên nhân là do công ty chủ yếu kinh doanh bằng vốn vay ngân hàng, đồng thời nhu cầu kinh doanh cũng tăng cao chính vì vậy việc nhập khẩu các máy móc, thiết bị, dụng cụ... phục vụ trong nước tăng cao dẫn đến nợ phải trả của công ty tăng và chiếm tỷ trọng lớn. Mặc dù mức độ tăng không lớn, nhưng nó cũng làm ảnh hưởng đến cơ cấu nguồn vốn của công ty.

Trong khi đó, nợ phải trả tăng 57,92% tương ứng với 137.873.974.266 đồng so với năm 2011. Do nhu cầu nhập khẩu của công ty tăng so với năm 2011, công ty đã huy động vốn nhiều hơn từ ngân hàng, tổ chức tín dụng. Nhưng sang năm 2013 nợ phải trả của công ty lại giảm 142.694.907.337 tương ứng với giảm 36,09%. Nguyên nhân dẫn đến nợ phải trả của công ty giảm là do công ty đã thanh toán được các khoản phải trả và phải nộp khác. Đây là sự thay đổi khá lớn trong cơ cấu nguồn vốn của công ty. Khi tổng nguồn vốn của công ty giảm với tốc độ là 32,90% với mức (144.867.514.762) thì nợ phải trả giảm với tốc độ 36,09% tương ứng với (142.694.907.337) đồng.

Biểu đồ 2.2. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản từ năm 2011 - 2013

Đơn vị tính: %



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

Để nhận thấy rằng, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng rất lớn trong nguồn vốn của doanh nghiệp. Đây là khoản chiếm dụng vốn của doanh nghiệp với tỷ trọng luôn lớn hơn 80% trong giai đoạn. Cụ thể năm 2011 nợ phải trả của công ty chiếm 85,64% và năm 2012 là 89,79% tăng 4,14% so với năm 2011 nguyên nhân là công ty đang có kế hoạch cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh để mang lại hiệu quả cao trong tương lai. Với uy tín và khả năng hoạt động đã giúp công ty có thể vay ngắn hạn với nguồn nợ ngắn hạn lớn. Nhưng sang năm 2013 nợ phải trả của công ty là 85,52% giảm 4,27% so với năm 2012 nguyên nhân chủ yếu là công ty nhận thấy việc mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời điểm này không hợp lý. Với nền kinh tế không ổn định tình hình hoạt động của công ty sẽ bị ảnh hưởng rất lớn. Bên cạnh đó các khoản vay cũng cần được thanh toán để giảm chi phí chiếm dụng vốn của các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp khác.

2.1.4.2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2011 – 2013

*Bảng 2.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty CP XNK
Khoảng sản từ năm 2011 – 2013*

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013 - 2012		Chênh lệch 2012 - 2011	
	Giá trị	%	Giá trị	%
Doanh thu thuần	(155.582.995.208)	(18,98)	236.612.544.264	40,59
Giá vốn hàng bán	(147.195.715.596)	(18,90)	229.978.046.306	41,90
Lợi nhuận gộp	(8.387.279.612)	(20,61)	6.634.497.958	19,48
Doanh thu từ hoạt động tài chính	(1.512.444.342)	(36,58)	(4.276.352.487)	(50,84)
Chi phí tài chính	(2.065.627.818)	(13,87)	(7.057.351.939)	(32,15)
<i>Trong đó chi phí lãi vay</i>	(2.309.985.012)	(13,87)	(273.890.641)	(2,45)
Chi phí quản lý kinh doanh	(970.962.914)	(8,66)	5.193.479.983	86,22
Lợi nhuận khác	1.464.786.338	4.593,2	(740.564.747)	(95,87)
Tổng lợi nhuận trước thuế	(4.329.257.775)	(39,28)	31.143.244	0,28
Thuế TNDN	(384.515.360)	(19,19)	(732.381.723)	(26,77)
Lợi nhuận sau thuế	(3.944.742.415)	(43,75)	763.524.967	9,25

(Nguồn: Phòng kế toán)

Dựa vào những số liệu từ bảng 2.3 ta có thể thấy:

Doanh thu thuần của công ty thay đổi theo từng năm, đây là khoản doanh thu mà doanh nghiệp nhận được sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu. Cụ thể năm 2012 doanh thu thuần tăng 236.612.544.264 VNĐ tương ứng với 40,59% so với năm 2011. Nguyên nhân là do năm 2012 tình hình bất động sản khả quan hơn so với năm trước. Doanh nghiệp đầu tư vào xây dựng nhiều hơn dẫn đến số lượng các mặt hàng công nghiệp tiêu dùng, thiết bị xây dựng, nguyên nhiên vật liệu... tiêu thụ mạnh so với năm 2011. Nhưng năm 2013, doanh thu thuần đạt được là 664.016.264.162 VNĐ giảm (155.582.995.208) VNĐ tương ứng giảm 18,98% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự sụt giảm doanh thu thuần là do năm 2013 đầu tư bất động sản giảm nên nhu cầu xây dựng các công trình giảm dẫn đến hoạt động kinh doanh của công ty đi xuống. Bên cạnh đó, do tình hình kinh tế trong nước đang gặp nhiều khó khăn, làm ảnh hưởng đến nhiều doanh nghiệp công nghiệp, y tế,... dẫn đến số lượng các mặt hàng tiêu thụ giảm so với năm 2012.

Doanh thu thuần biến đổi dẫn đến việc giá vốn hàng bán cũng biến đổi trong giai đoạn từ năm 2011- 2013. Cụ thể chi phí giá vốn tăng 229.978.046.306 VNĐ tương ứng tăng 41,90% so với năm 2011. Nguyên nhân dẫn đến giá vốn hàng bán tăng so với năm 2011 là do giá nhập khẩu các mặt hàng phục vụ cho xây dựng, lắp đặt, y tế, khoáng sản... đột biến tăng cao. Dễ nhận thấy rằng, chi phí giá vốn hàng bán bị ảnh hưởng bởi doanh thu. Số lượng hàng hóa bán ra nhiều dẫn đến doanh thu tăng và giá vốn hàng bán cũng tăng.. Bên cạnh việc phát sinh thêm các chi phí trực tiếp của hoạt động mua bán, thì các chi phí gián tiếp như vận hành, lắp đặt, chạy thử... cũng tăng thêm, làm cho chi phí giá vốn bị ảnh hưởng. Khi doanh thu của năm 2013 giảm so với năm 2012, dẫn đến số lượng hàng hóa, dịch vụ cung ứng ra thị trường giảm, kèm theo là giá vốn hàng bán cũng giảm so với năm 2012. Nguyên nhân là do nhu cầu xây dựng giảm vì vậy việc mua nguyên nhiên vật liệu có sự chọn lọc, xác định mức giá của nguyên nhiên, vật liệu thấp nhất nhằm phục vụ việc cạnh tranh đối với các doanh nghiệp khác.

So với tốc độ tăng trưởng của doanh thu thì lợi nhuận gộp có tốc độ tăng trưởng chậm hơn. Cụ thể năm 2012 lợi nhuận gộp đạt mức 40.695.359.566 VNĐ tăng 6634497958 VNĐ tương ứng tăng 19,48% so với năm 2011. Nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận gộp của công ty tăng chậm hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần là do năm 2012 tốc độ tăng của doanh thu thuần là 40,59% thì tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là 41,90% điều này dẫn đến tốc độ tăng của lợi nhuận gộp chậm đi. Năm 2013 so với năm 2012, lợi nhuận gộp giảm 8.387.279.612 VNĐ tương ứng giảm 20,61% là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 18,98% trong khi đó giá vốn

hàng bán giảm 18,90% dẫn đến tốc độ giảm của lợi nhuận gộp khá mạnh. Điều này cho thấy, trong toàn giai đoạn 2011-2013, công ty đang hoạt động không ổn định, bởi các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty, từ các yếu tố khách quan đến yếu tố chủ quan. Hiện công ty đang sử dụng phương pháp đích danh để quản lý giá vốn hàng bán. Công ty nhập khẩu với mức giá cụ thể cho từng mặt hàng chính vì vậy giá vốn hàng bán cũng tính tương ứng với từng mặt hàng. Như vậy, để quản lý giá vốn hàng bán có hiệu quả công ty cần phải sát sao trong việc quản lý.

Doanh thu hoạt động tài chính của doanh nghiệp phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận chưa chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác. Doanh thu hoạt động tài chính của năm 2012 là 4.134.401.480 giảm 4.276.352.487 VNĐ tương ứng giảm 50,84% so với năm 2011. Nguyên nhân dẫn đến doanh thu hoạt động tài chính của doanh nghiệp giảm mạnh là do chính sách huy động vốn của ngân hàng giảm mạnh. Do hoạt động kinh doanh trong nước giảm ảnh hưởng đến nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp. Năm 2013 doanh thu hoạt động tài chính là 2.621.957.138 VNĐ tiếp tục giảm 1.512.444.342 VNĐ tương ứng giảm 36,58% so với năm 2012. Nguyên nhân chủ yếu của sự sụt giảm là do đầu tư bất động sản đang đứng gặp nhiều khó khăn hơn so với năm 2012, ảnh hưởng đến các ngành nghề xây dựng. Điều này khiến các hoạt động đầu tư tài chính của công ty bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Bên cạnh đó, với tình hình kinh tế khủng hoảng, cổ tức thu về từ hoạt động đầu tư chịu ảnh hưởng rất nhiều. Trong giai đoạn 2011-2013, tiền lãi thu về của công ty cũng giảm rất mạnh do chính sách khuyến khích đầu tư của nhà nước đang gia tăng. Các công ty có thể sử dụng vốn với chi phí thấp hơn các năm trước. Dễ nhận thấy, trong giai đoạn vừa qua doanh nghiệp đã phải đối mặt với tình hình tài chính rất không khả quan và không gia tăng thêm được nhiều lợi ích cho công ty. Bên cạnh đó, dễ nhận thấy điều kiện ghi nhận doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty rất cụ thể và hợp lý. Công ty chỉ ghi nhận khi thỏa mãn hai điều kiện sau: có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó và doanh thu xác định tương đối chính xác. Cổ tức, lợi nhuận chưa chia được ghi nhận khi công ty được quyền nhận cổ tức hoặc được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

Chi phí tài chính của công ty cũng có nhiều biến động: chủ yếu chi phí cho hoạt động tài chính là chi phí lãi vay. Cụ thể năm 2012 và năm 2013 chi phí lãi vay này tương ứng giảm 9.122.979.757 đồng tương ứng giảm 41,55%. Nguyên nhân là do chính sách đầu tư gia tăng. Nhà nước đang khuyến khích các hoạt động đầu tư vì vậy doanh nghiệp có thể dễ dàng sử dụng nguồn vốn vay để tham gia vào hoạt động đầu tư. Dẫn đến lãi suất huy động thấp hơn. Vì vậy chi phí tài chính của doanh nghiệp giảm dần trong giai đoạn 2011 – 2013. Bên cạnh đó, trong năm 2012, 2013 công ty đã chủ động

thanh toán được các khoản nợ phải trả cho ngân hàng làm giảm chi phí lãi vay. Đây là điều nên làm trong tình hình kinh tế khó khăn này.

Ngoài ra, các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp nhìn chung cũng có sự biến động phù hợp với doanh thu và lợi nhuận. Cụ thể năm 2012 chi phí giá vốn hàng bán tăng 41,90% và chi phí quản lý kinh doanh tăng 86,22%, trong khi đó doanh thu thuần của công ty tăng 40,59% và lợi nhuận khác tăng 95,87% so với năm 2011. Năm 2013, chi phí giá vốn hàng bán giảm 18,90% và chi phí quản lý kinh doanh giảm 8,66% trong khi đó doanh thu thuần giảm 18,98 và lợi nhuận khác tăng 4.593,16% so với năm 2012. Như vậy có thể thấy rằng công ty đã có sự quản lý chặt chẽ chi phí giá vốn hàng bán và chi phí quản lý kinh doanh sao cho phù hợp với tình hình hoạt động của công ty nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh tốt.

Lợi nhuận trước thuế của công ty đã có sự thay đổi trong giai đoạn 2011 – 2013. Cụ thể năm 2012 lợi nhuận trước thuế tăng 0,28% so với năm 2011. Nguyên nhân là do lợi nhuận gộp tăng 19,48%, trong khi doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 50,48%, chi phí tài chính giảm 32,15%, chi phí quản lý kinh doanh giảm 86,22%, lợi nhuận khác giảm 95,87% so với năm 2011. Năm 2013, lợi nhuận trước thuế giảm 4.329.257.775 tương ứng giảm 39,28% so với năm 2012. Nguyên nhân là do lợi nhuận gộp của công ty giảm 20,61%, doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 36,58%, chi phí tài chính giảm 13,87%, chi phí quản lý kinh doanh giảm 8,66%, trong khi đó lợi nhuận khác tăng 4.593,16% so với năm 2012.

Sau khi trừ các khoản chi phí phát sinh và thực hiện nghĩa vụ đóng thuế cho Nhà nước, kết quả kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2011 – 2012 đạt giá trị dương điều này chứng tỏ công ty hoạt động kinh doanh có lãi. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế năm 2012 không cao tương ứng với 9,25% là 763.524.967VNĐ so với năm 2011. Nguyên nhân Công ty đã sử dụng chiến lược cạnh tranh so với các đối thủ trong ngành. Cụ thể các chính sách hậu mãi, bảo hành, khuyến mại đã được công ty chú trọng hơn. Đồng thời giá bán ra cạnh tranh nhiều so với các doanh nghiệp khác. Đến năm 2013, lợi nhuận sau thuế giảm 43,75% tương ứng với 3.944.742.415 VNĐ. Do nhu cầu đầu tư bất động sản trên thị trường giảm mạnh dẫn đến việc bán các mặt hàng phục vụ cho xây dựng giảm. Điều này chứng tỏ Công ty cần chú trọng hơn trong công tác quản lý, tiết kiệm chi phí và đưa ra những chính sách và hướng đi phù hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả kinh doanh trong tương lai.

Nhìn vào bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh ta thấy tình hình hoạt động công ty có rất nhiều sự thay đổi. Trong năm 2012 công ty hoạt động khá hiệu quả, doanh thu tăng cao hơn dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty cũng cao hơn so với năm 2011. Năm 2012 công ty đã thực sự có những chính sách marketing đúng đắn,

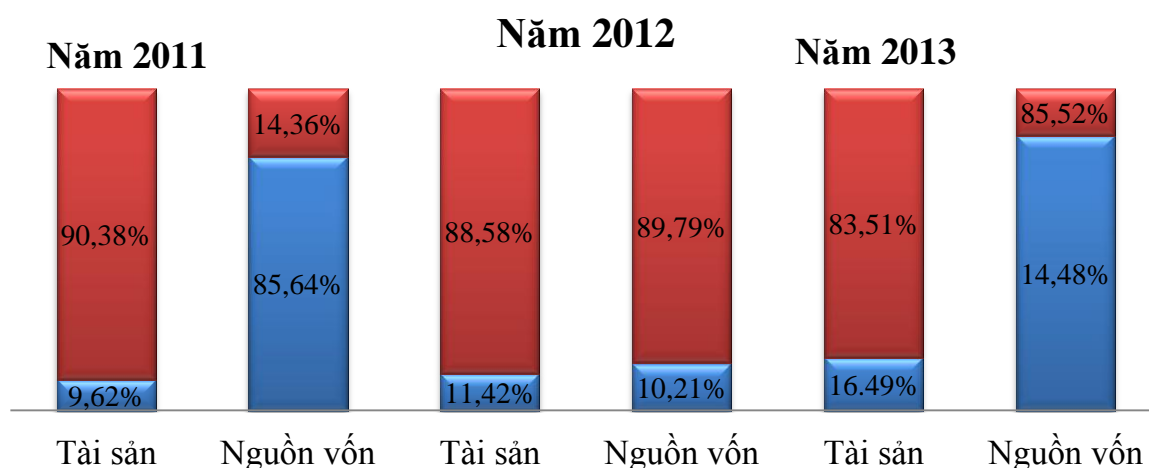
phù hợp với thị trường mang lại doanh thu cao cho công ty. Công ty đã sử dụng chiến lược marketing mix 7P để tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Ngoài ra chi phí tài chính giảm giúp công ty tiết kiệm được chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhưng bên cạnh những mặt tốt, công ty cũng có những hạn chế cần khắc phục. Trong năm 2012 công ty đã không làm gia tăng được doanh thu từ hoạt động tài chính mà còn làm giảm khá mạnh. Điều này cho thấy công ty cần có chính sách đầu tư hợp lý để mang lại lợi nhuận cho công ty. Bên cạnh vấn đề sụt giảm doanh thu từ hoạt động tài chính, vấn đề chi phí quản lý kinh doanh của công ty cũng đang gặp khó khăn. Trong khi tốc độ tăng của doanh thu thấp thì tốc độ tăng của chi phí quản lý kinh doanh tăng quá cao. Điều này thấy rằng công ty đang sử dụng chính sách quản lý không tốt. Như vậy công ty cần phải xem xét nguyên nhân chính ảnh hưởng đến chi phí quản lý kinh doanh. Sang năm 2013, hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty đi xuống.

2.2. Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

2.2.1. Chính sách quản lý tài sản ngắn hạn tại công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản

Trong nền kinh tế thị trường, để có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, đáp ứng nhu cầu ngày một tăng của khách hàng, các công ty luôn chú trọng tới việc nâng cao hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn. Doanh nghiệp nào xây dựng và thực thi tốt chính sách quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn thì doanh nghiệp đó sẽ có lợi nhuận cao, sản phẩm có tính cạnh tranh. Do vậy Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Khoáng sản đã xây dựng cho mình những chính sách quản lý tài sản ngắn hạn phù hợp với tình hình hoạt động của công ty.

Biểu đồ 2.3. Chính sách quản lý TSNH



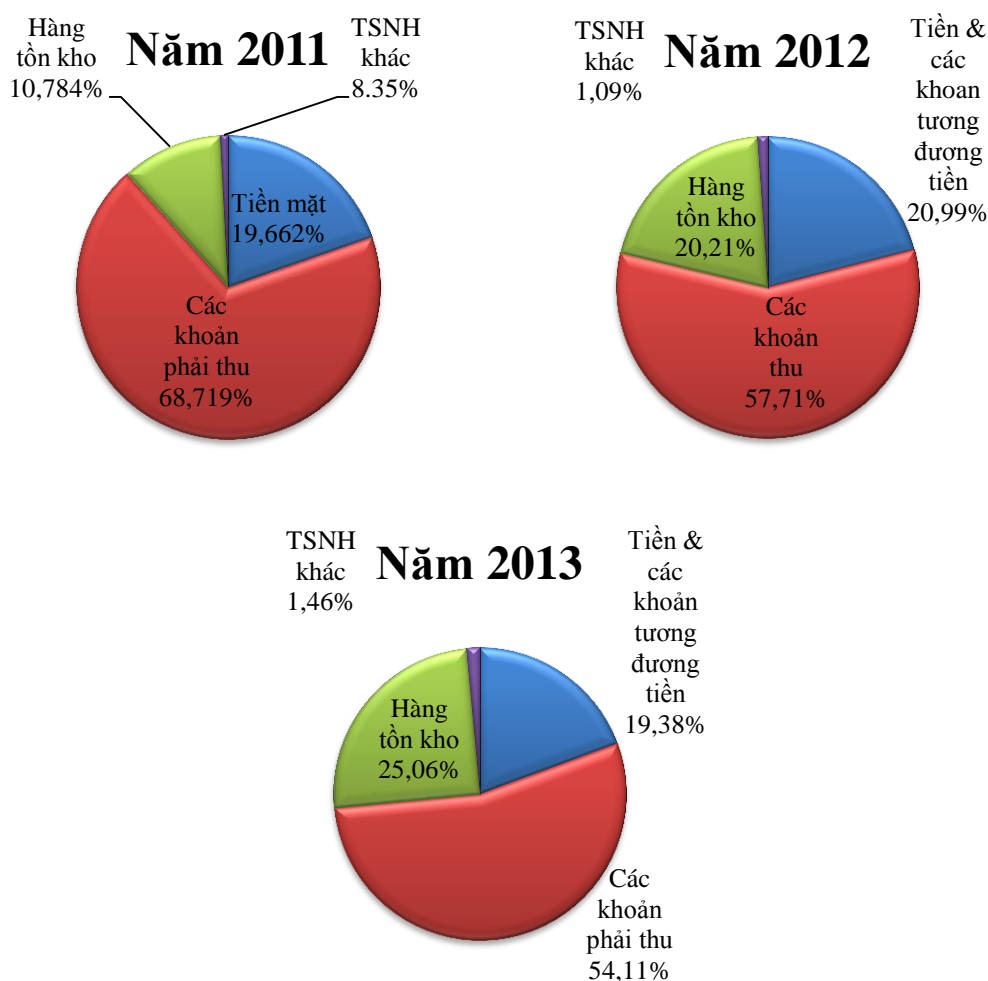
(Nguồn: Số liệu được tính từ bảng cân đối kế toán)

Cụ thể nhìn vào biểu đồ 2.1, ta thấy năm 2011 công ty đã sử dụng 85,64% nợ ngắn hạn để tài trợ cho 90,38% tài sản ngắn hạn. Như vậy, Công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản đang sử dụng chính sách quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận

trọng. Với chính sách này khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty được đảm bảo bởi nguồn huy động của công ty chủ yếu là nguồn ngắn hạn. Đồng thời tính ổn định của nguồn vốn cũng cao do công ty đã sử dụng một phần nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Cũng vì vậy mà chi phí sử dụng vốn theo chính sách này cũng cao hơn do các khoản thu khách hàng ở mức cao nên chi phí quản lý cũng cao. Năm 2012 công ty sử dụng 89,79% nợ ngắn hạn, tăng 4,15% nợ ngắn hạn để tài trợ cho 88,58% tài sản ngắn hạn. Như vậy công ty vẫn sử dụng chính sách thận trọng. Sang năm 2013, công ty sử dụng 85,52% nợ ngắn hạn để đầu tư cho 83,51% tài sản ngắn hạn. Như vậy có thể thấy trong giai đoạn vừa qua, công ty luôn sử dụng chính sách quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận trọng. Trước bối cảnh nền kinh tế đang khó khăn, các doanh nghiệp đều tỏ ra hết sức thận trọng trước quyết định liên quan đến tài chính của mình.

2.2.2. *Cơ cấu tài sản ngắn hạn tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011 - 2013*

Biểu đồ 2.4. Cơ cấu tài sản ngắn hạn



(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Từ biểu đồ 2.4 chúng ta có thể thấy các sự biến động của các khoản mục trong tài sản ngắn hạn trong công ty là không ổn định. Tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác đều có sự thay đổi theo từng năm. Cụ thể năm 2011, tiền và các khoản tương đương bằng tiền chiếm 19,66% trên tổng giá trị tài sản ngắn hạn. Năm 2012, tiền và khoản tương đương bằng tiền tăng là 52,76% tương ứng tăng với mức 2.828.221.602 đồng so với năm 2011. Cùng với sự gia tăng về quy mô, thì tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền cũng tăng so với năm 2011. Điều này cho thấy công ty nắm giữ nhiều tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và các khoản tương đương bằng tiền nhiều hơn năm trước. Năm 2013 tiền và khoản tương đương tiền giảm với mức 3.406.949.799 đồng tương ứng giảm 41,60% so với năm 2012. Do năm 2013 tiền mặt và tiền gửi ngân hàng đều có sự sụt giảm. Cụ thể tiền mặt giảm 47,45%, tiền gửi ngân hàng giảm 19,91% so với năm 2012 chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong cơ cấu tài sản ngắn hạn và tăng nhanh qua từng năm.

Bảng 2.4. Tình hình tổng tiền tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011-2013

Chỉ tiêu	Chênh lệch năm 2011-2012		Chênh lệch năm 2012-2013	
	Số tiền (Đồng)	%	Số tiền (Đồng)	%
Tiền mặt	173.323.657	37,79	(2.888.905.593)	(47,45)
Tiền gửi ngân hàng	1.094.985.033	108,95	(4.180.442.061)	(19,91)
Tổng cộng	2.828.221.602	52,76	3.406.949.799	41,60

(Nguồn: Phòng kế toán)

Năm 2011 hàng tồn kho là 29.401.449.221 đồng, năm 2012 tăng lên 49.428.122.043 đồng tương ứng với tỷ lệ 168,11% so với năm 2011. Nguyên nhân của việc hàng tồn kho tăng nhanh đáng kể là do công ty dự trữ vượt các mặt hàng phục vụ cho y tế, xây dựng,... Với sự gia tăng quy mô của hàng tồn kho thì tỷ trọng hàng tồn kho cũng tăng, tăng 9,43% so với tỷ trọng hàng tồn kho của năm 2011. Nguyên nhân là do doanh nghiệp dự đoán được sự khởi sắc của ngành xây dựng nên đã dự trữ nguyên nhiên vật liệu, máy móc phục vụ cho xây dựng nhiều hơn so với năm 2011. Nhưng đến năm 2013, lượng hàng tồn kho của công ty giảm với tỷ lệ 21,55% tương ứng với mức giảm 16.989.884.829 đồng. Nguyên nhân là do kinh tế khó khăn, tình hình cung ứng hàng hóa của công ty cũng giảm. Công ty không thể tăng đầu tư vào hàng lưu kho như năm trước. Ngược lại, công ty giảm bớt hàng tồn kho để tránh tăng các chi phí phát sinh: chi phí lưu kho, chi phí thuê kho,... Mặc dù quy mô hàng tồn kho giảm, nhưng tỷ trọng hàng tồn kho của công ty lại tăng, tăng 4,85% so với năm 2012. Năm 2013 hàng tồn kho giảm với tốc độ là 21,55%, trong khi đó tài sản ngắn hạn lại

giảm 41,60%, tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn mạnh hơn hàng tồn kho, vì vậy dẫn đến quy mô hàng tồn kho giảm nhưng tỷ trọng hàng tồn kho vẫn tăng so với năm 2012 điều này dẫn đến tỷ trọng hàng tồn kho của công ty vẫn cao. Dễ nhận thấy hàng tồn kho giảm là do doanh nghiệp điều chỉnh giảm kế hoạch nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ cho xây dựng. Hiện nay, các doanh nghiệp đều chú trọng vấn đề quản lý hàng tồn kho như thế nào cho hiệu quả. Tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản thì doanh nghiệp chia ra thành nguyên nhiên vật liệu và chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang để dễ dàng quản lý hàng tồn kho của mình. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng có sổ kế toán để quản lý hàng tồn kho. Xuất đi bao nhiêu? Mất hàng nào?... giám đốc có thể theo dõi trên dữ liệu máy tính. Như vậy sẽ rất thuận tiện cho việc giám sát các mặt hàng trong kho.

Tương tự với hàng tồn kho là khoản phải thu cũng thay đổi theo các năm. Nhưng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn. Cụ thể là khoản phải thu năm 2011 chiếm tỷ trọng 68,7%, năm 2012 đã là 57,7% giảm 11% so với 2011. Điều này có thể nhận thấy do tốc độ của khoản phải thu nhỏ hơn tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn. Cụ thể là tốc độ tăng khoản phải thu là 20,17%, khi đó tài sản ngắn hạn lại tăng với tốc độ 43,08% so với năm 2011. Năm 2013 tỷ trọng khoản phải thu khách hàng là 54,1% giảm 3,6% so với năm 2012. Nguyên nhân dẫn đến việc giảm tỷ trọng khoản phải thu là do tài sản ngắn hạn giảm với tốc độ là 41,60, bên cạnh đó khoản phải thu cũng giảm, giảm 40,69% so với năm 2012. Như vậy khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn và đang giảm trong giai đoạn 2011-2013. Nguyên nhân là do công ty đang thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng trong nền kinh tế hiện nay.

Chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tổng tài sản ngắn hạn của công ty đó là tài sản ngắn hạn khác. Nhận thấy tài sản ngắn hạn khác của công ty trong năm 2012 tăng 86,41% so với năm 2011. Do thuế GTGT được khấu trừ trong năm 2012 tăng so với năm 2011. Tuy nhiên, thuế và các khoản thu nhà nước cũng giảm nhưng giảm với tốc độ nhỏ hơn so với tốc độ tăng của thuế GTGT được khấu trừ. Năm 2013, quy mô của tài sản ngắn hạn khác của công ty giảm, nhưng tỷ trọng của công ty tăng, tăng 0,36% so với năm 2012. Điều này là do tổng tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2013 giảm 41,60%, khi đó thì tài sản ngắn hạn khác chỉ giảm với tốc độ là 15,29% so với năm 2012. Nhận thấy rằng, khoản mục này chiếm tỷ trọng thấp trong tài sản ngắn hạn. Nhưng công ty vẫn phải chú ý đến công tác quản lý tài sản ngắn hạn khác để mang lại hiệu quả cao hơn, tạo lợi thế cho công ty trong hoạt động kinh doanh.

Bảng 2.5. Quy mô tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2012-2011		Chênh lệch 2012-2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tài sản				
A. Tài sản ngắn hạn	117.462.530.994	43,08	(143.313.569.164)	(41,60)
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	28.282.216.021	52,76	(34.069.497.993)	(41,60)
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	37.784.476.870	20,17	(91.604.928.872)	(40,69)
3. Hàng tồn kho	49.428.122.043	168,11	(16.989.884.829)	(21,55)
4. TSNH khác	1.967.716.060	86,41	(649.257.470)	(15,29)

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

Từ bảng 2.3. ta thấy năm 2012 cùng với sự gia tăng của tổng tài sản, công ty cũng có sự gia tăng tiền và các khoản tương đương tiền là 28.282.216.021 VNĐ tương ứng với 52,76 % so với năm 2011. Do nhu cầu thanh toán các khoản nợ đến hạn của công ty, công ty có nhu cầu về tiền mặt cao hơn để đáp ứng trả nợ đúng hạn. Tiền và các khoản về tiền tăng dẫn đến công ty đảm bảo được khả năng thanh toán, Công ty có thể trả nợ đúng hạn bất kì lúc nào. Tuy nhiên, nếu nắm giữ tiền quá nhiều thì doanh nghiệp sẽ mất chi phí cơ hội cho việc nắm giữ tiền. Năm 2013, tiền và các khoản tương đương tiền giảm 41,60%. Do một phần các khoản nợ đến hạn đã được công ty thanh toán trong năm 2013, dẫn đến tiền mặt và tiền gửi ngân hàng đều giảm so với năm 2012. Việc giảm tiền của Công ty đã giúp công ty giảm được chi phí cơ hội cho việc nắm giữ tiền. Nhưng cũng đồng nghĩa với việc công ty phải đối mặt với việc chi trả cho các khoản vay đến hạn.

Bên cạnh sự thay đổi về tiền và các khoản tương đương tiền, thì các khoản phải thu ngắn hạn khác cũng có nhiều sự thay đổi. Trong năm 2012, các khoản thu ngắn hạn tăng 37.784.476.870 VNĐ tương ứng tăng 20,17% so với năm 2011. Nguyên nhân là do công ty áp dụng chính sách nới lỏng tín dụng cho khách hàng, dẫn đến các khoản phải thu ngắn hạn tăng so với năm 2011. Khi nới lỏng tín dụng cho khách hàng công ty có thể tăng doanh thu, tăng tính cạnh tranh đối với các đối thủ, điều đó cũng đồng nghĩa với việc Công ty phải đối mặt với rủi ro và phát sinh thêm chi phí quản lý nợ. Năm 2013 khoản phải thu ngắn hạn giảm 91.604.928.872 VNĐ tương ứng giảm 40,69 %. Như vậy có thể thấy trong năm 2013 công ty hoạt động kinh doanh kém dẫn đến doanh thu giảm, điều này làm khoản phải thu cũng giảm. Nhận thấy thị trường kinh doanh ngày càng khó khăn, chính vì vậy công ty đã có chính sách thu nợ tốt làm giảm các khoản phải thu ngắn hạn, hạn chế sự chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác. Hàng tồn kho của công ty trong năm 2012 tăng 49.428.122.043 VNĐ tương ứng với 168,11% so với năm 2011. Để nhận thấy công ty đang gia tăng việc dự trữ hàng tồn

kho. Nguyên nhân là do công ty dự báo trước được tình hình kinh tế trong nước. Giá cả của các mặt hàng công nghiệp y, tiêu dùng, y tế, thiết bị xây dựng... sẽ lên cao. Do vậy công ty đã nhập khẩu với số lượng lớn làm tăng hàng tồn kho cho công ty. Năm 2013, hàng tồn kho của công ty giảm 16.989.884.829 VNĐ tương ứng giảm 21,55% so với năm 2012. Nguyên nhân là do số lượng của các đơn đặt hàng giảm đi do tình hình hoạt động của các doanh nghiệp đang có xu hướng chững lại.

Tài sản ngắn hạn khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp nhưng nó cũng có sự thay đổi trong giai đoạn 2011-2013. Năm 2012, tài sản ngắn hạn khác tăng 1.967.716.060 VNĐ tương ứng tăng 98,45% so với năm 2011. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng là do khoản tạm ứng của công ty tăng so với năm 2011. Năm 2013, tài sản ngắn hạn khác của công ty giảm 649.257.470 VNĐ tương ứng giảm 15,29% so với năm 2012. Điều này dễ nhận thấy công ty hạn chế các khoản tạm ứng cho nhà cung cấp và cán bộ công nhân viên. Tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty trong 3 năm liên tục luôn chiếm tỷ trọng thấp khi mà nguồn tài sản của công ty chủ yếu là tài sản ngắn hạn. Cụ thể là năm 2011 tỷ trọng dài hạn là 9,62% có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì có 9,62 đồng là tài sản dài hạn, năm 2012 tỷ trọng này là 11,42% nghĩa là 100 đồng tài sản thì có 11,42 đồng là tài sản dài hạn tăng 1,80% so với năm 2011. Nguyên nhân của việc này là do tổng tài sản của công ty tăng 45,99% so với năm 2011 và công ty đã tăng đầu tư cho tài sản dài hạn. Cụ thể, về tài sản dài hạn khác trong năm 2012 công ty đã đầu tư thêm 22.124.457.482 VNĐ tương ứng 6.516,44% so với năm 2011. Như vậy công ty đã thay đổi tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty. Nguyên nhân là do chi phí trả trước dài hạn của công ty tăng mạnh so với năm 2011. Năm 2013 tài sản dài hạn khác giảm 700.453.225 VNĐ tương ứng giảm 3,12% so với năm 2012 là do chi phí trả trước dài hạn của công ty đã tăng so với năm 2012. Bên cạnh việc gia tăng tài sản dài hạn khác thì tài sản cố định của công ty có xu hướng giảm. Cụ thể năm 2012 tài sản cố định giảm 859.205.019 VNĐ tương ứng giảm 300%. Điều này cho thấy công ty đã giảm đầu tư vào tài sản cố định nguyên nhân là do công ty đã giảm đầu tư vào nhà cửa, vật kiến trúc, phương tiện vận tải, thiết bị, dụng cụ quản lý... so với năm 2011. Năm 2013 tài sản cố định của công ty tiếp tục giảm 24.245.360.106 VNĐ tương ứng giảm 87,19% so với năm 2012. Nguyên nhân là do công ty đã giảm đầu tư vào tài sản cố định vô hình so với năm 2012

Thực trạng quản lý tiền tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Mặc dù tiền mặt là loại tài sản có tỷ lệ sinh lời rất thấp nhưng việc quản lý tiền là vô cùng quan trọng, vì doanh nghiệp luôn phải dự trữ một khoản tiền để đảm bảo cho việc chi tiêu thường xuyên và giải quyết các biến cố bất ngờ trong quá trình kinh

doanh. Bên cạnh đó các công ty và khách hàng hiện đều giao dịch qua hệ thống ngân hàng để giảm bớt những chi phí và thời gian, an toàn cho các giao dịch.

Tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản, tiền được dự trữ bằng hai hình thức: tiền mặt và tiền gửi ngân hàng. Đây là thông kê chi tiết:

Bảng 2.6. Cơ cấu tiền năm 2011 – 2013

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền (Đồng)	%	Số tiền (Đồng)	%	Số tiền (Đồng)	%
Tiền mặt	43.556.758.093	81,25	60.889.123.789	74,36	32.000.067.857	64,83
Tiền gửi ngân hàng	10.050.158.670	18,75	21.000.008.995	25,64	16.819.566.934	35,17
Tổng cộng	53.606.916.763	100	81.889.132.784	100	47.819.634.791	100

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Qua bảng trên đây, ta thấy tỷ trọng tiền mặt trong tiền và khoản tương tiền là rất lớn. Như vậy Công ty chủ yếu nắm giữ tiền mặt để thực hiện chi trả cho các khoản ngắn hạn. Qua các năm, lượng tiền của doanh nghiệp đều có sự biến đổi do những yếu tố khách quan và chủ quan. Cụ thể năm 2011 tỷ trọng tiền mặt của công ty chiếm 81,25% nhưng sang năm 2012 tỷ trọng tiền mặt còn 74,36 % giảm 6,89% so với năm 2011. Có thể nhận thấy rằng tiền mặt của công ty tăng 17.332.365.696 đồng, nhưng tỷ trọng tiền mặt của công ty giảm là do tốc độ tăng tiền mặt của công ty là 28,47% trong khi tốc độ tăng của tiền gửi ngân hàng là 108,95%. Như vậy, Công ty đã tăng đầu tư cho tiền gửi ngân hàng, chính vì vậy mà tỷ trọng tiền mặt của công ty giảm. Nguyên nhân là do công ty đang thực hiện phương thức thanh toán thông qua hệ thống các ngân hàng, vậy nên việc đầu tiên vào tiền gửi ngân hàng sẽ giúp công ty giao dịch nhanh chóng hơn. Năm 2013 tỷ trọng tiền mặt chỉ còn 64,83% giảm 9,53% so với năm 2012. Như vậy ta có thể thấy tiền và khoản tương đương tiền biến động qua các năm, nhưng tiền mặt của công ty vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao trong giai đoạn năm 2011-2013. Nguyên nhân là do công ty luôn giữ khoản tiền mặt tại công ty để chi trả cho các chi phí, tránh mất khả năng thanh toán cho các khoản ngắn hạn. Bên cạnh đó thì tỷ trọng tiền gửi ngân hàng cũng có xu hướng biến động trong giai đoạn 2011-2013. Đây là một trong những chính sách hạn chế chi phí cơ hội của khoản tiền nhàn rỗi, nhưng tỷ trọng tăng chưa cao. Cụ thể năm 2012 tỷ trọng tiền gửi ngân hàng tăng từ tăng 6,89% so với năm 2011. Điều này có thể lý giải được rằng các công ty hiện nay chủ yếu dùng phương thức thanh toán của mình qua ngân hàng vừa có thể hưởng lãi suất không kỳ hạn từ các khoản tiền đó và giảm thời gian thanh toán để có thể lấy tiền được nhanh nhất, thanh toán cho người lao động cũng qua hệ thống ngân hàng. Công ty đã công nghệ hóa để có quản lý được tiền của mình một cách chặt chẽ. Giảm thiểu việc nắm giữ quá nhiều tiền mặt sẽ sinh lời ít và không an toàn khi mà công ty giữ quá

hiều để thực hiện các giao dịch lớn vừa mất chi phí, thời gian cho các giao dịch đó. Năm 2013, tỷ trọng tiền gửi ngân hàng của công ty tiếp tục tăng 9,53% so với năm 2012. Mặc dù tỷ trọng tăng nhưng giá trị tiền gửi ngân hàng lại giảm. Nguyên nhân là do quy mô tiền và các khoản tương đương tiền của công ty cũng giảm 34.069.497.993 đồng tương ứng giảm 41,60% dẫn tới mặc dù việc tiền gửi của ngân hàng giảm nhiều nhưng không bằng được tốc độ giảm của cả quy mô tiền của công ty nên nó vẫn chiếm một tỷ trọng cao.

Hiện nay các công ty đều quản lý việc thu chi tiền thông qua hệ thống ngân hàng và Công ty CP Xuất nhập Khẩu Khoáng sản cũng không ngoại lệ khi mà họ thực hiện các giao dịch chủ yếu là qua ngân hàng. Với hình thức kinh doanh chủ yếu là nhập khẩu nguyên vật liệu, hàng hóa, công ty càng cần có chính sách thu chi hợp lý, nhanh chóng, thuận tiện và giảm thiểu chi phí cho công ty để tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Trong những năm gần đây do tình hình kinh tế không ổn định, công ty đã đưa ra chính sách quản lý rủi ro tài chính. Rủi ro tài chính của Công ty bao gồm rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản. Công ty đã xây dựng hệ thống kiểm soát nhằm đảm bảo sự cân bằng ở mức hợp lý giữ chi phí rủi ro và chi phí quản lý rủi ro. Ban giám đốc của công ty có trách nhiệm theo dõi quy trình quản lý rủi ro để đảm bảo cân bằng hợp lý giữa rủi ro và kiểm soát rủi ro.

Rủi ro thị trường: khi công ty đang thực hiện các thanh toán thông qua ngân hàng và công ty muốn sinh lời từ khoản tiền gửi ngân hàng thì công ty cần phải xem xét lãi suất đầu tư trên thị trường. Với mức lãi suất đầu tư cao có thể mang lại lợi nhuận cho công ty thông qua khoản tiền gửi ngân hàng.

Thực trạng quản lý hàng tồn kho tại công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản

Bảng 2.7. Cơ cấu hàng tồn kho năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Nguyên liệu, vật liệu	14.278.800.006	48,56	30.543.689.945	38,75	20.973.783.993	33,92
Chi phí SX, KD dở dang	15.122.649.215	51,44	48.285.881.319	61,25	40.865.902.442	66,08
Tổng hàng tồn kho	29.401.449.221	100	78.829.571.264	100	61.839.686.435	100

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong kết cấu TSNH của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chủ yếu dự trữ vật liệu xây dựng, mặt hàng công nghiệp, y tế, khoáng sản,...

phục vụ cho hoạt động xây dựng, y tế, công nghiệp. Tình hình tài sản ngắn hạn của công ty vốn dĩ đã không ổn định trong 3 năm hoạt động nên chúng ta cũng có thể thấy được rằng hàng tồn kho cũng góp phần làm tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp không ổn định. Cụ thể năm 2011, nguyên nhiên vật liệu chiếm 48,56% tổng hàng tồn kho. Đây là tỷ trọng khá lớn. Do đặc thù ngành nghề của doanh nghiệp là nhập khẩu khoáng sản, máy móc, thiết bị... phục vụ cho xây dựng, công nghiệp, y tế... Nên tỷ trọng nguyên, nhiên vật liệu cao trong giai đoạn 2011 – 2013. Năm 2012, tỷ trọng nguyên nhiên vật liệu giảm 9,81% so với năm 2011. Mặc dù quy nguyên nhiên vật liệu của công ty tăng 16.264.889.939 đồng nhưng tỷ trọng giảm là do quy mô hàng tồn kho của công ty tăng mạnh so với năm 2011. Năm 2013, tỷ trọng nguyên nhiên vật liệu của công ty giảm 4,83% so với năm 2012. Nguyên nhân tỷ trọng nguyên nhiên vật liệu giảm là do hàng tồn kho của công ty giảm 16.989.884.829 đồng so với năm 2012. Bên cạnh đó, nguyên nhiên vật liệu của công ty cũng giảm 9.569.905.952 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do nhu cầu về nguyên nhiên, vật liệu phục vụ cho xây dựng, công nghiệp, y tế giảm so với năm 2012. Ảnh hưởng đến tình hình nhập khẩu nguyên nhiên, vật liệu của công ty. Điều này phản ánh một phần tình hình kinh tế trong nước đang có xu hướng đi xuống.

Bên cạnh nguyên vật liệu thì công ty còn đang còn các công trình chưa bàn giao. Chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng lớn trong thành phần hàng tồn kho. Cụ thể, năm 2011 chiếm 51,44% trên tổng giá trị hàng tồn kho. Sang năm 2012 tỷ trọng tăng 9,81 % so với năm 2011 và chiếm 61,25% tổng hàng tồn kho. Nguyên nhân là do một số công trình khu đô thị Bán đảo Linh Đàm, Khu đô thị Mỹ Đình... chưa được bàn giao trong năm 2012, dẫn đến chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tăng. Công ty cần phải nhanh chóng bàn giao các công trình để hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty tăng. Năm 2013 chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tăng 4,83% so với năm 2011, tỷ trọng cao là do công ty đã giảm tổng hàng tồn kho, tốc độ giảm hàng tồn kho là 21,55% so với năm 2012, trong khi đó tốc độ giảm chi phí sản xuất kinh doanh dở dang là 15,37% nên mặc dù quy mô chi phí sản xuất kinh doanh giảm nhưng tỷ trọng chi phí sản xuất kinh doanh vẫn cao.

Công ty tính toán giá trị hàng tồn kho theo giá gốc. Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì hàng tồn kho được tính theo giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Công ty hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên để quản lý hàng tồn kho. Với phương pháp kê khai thường xuyên, các tài khoản hàng tồn kho được dùng

để phản ánh số hiện có và tình hình biến động tăng giảm của vật tư hàng hoá. Do vậy, giá trị hàng tồn kho trên sổ kế toán có thể xác định tại bất cứ thời điểm nào trong kỳ kế toán. Cuối kỳ kế toán, căn cứ vào số liệu kiểm kê thực tế vật tư, hàng hoá tồn kho, so sánh với số liệu vật tư, hàng hoá tồn kho trên sổ kế toán. Về nguyên tắc số liệu tồn kho thực tế luôn luôn phù hợp với số liệu trên sổ kế toán. Nếu có chênh lệch phải xác định nguyên nhân và xử lý theo quyết định của cấp có thẩm quyền. Hàng hóa nhập khẩu, sau khi làm thủ tục hải qua, Công ty thực hiện chuyển cho khách hàng theo hợp đồng đã ký. Vì vậy hàng hóa được gửi tại kho của khách hàng theo biên bản gửi hàng. Công ty sẽ ghi nhận doanh thu và giá vốn của hợp đồng ký khi thực hiện xuất hóa đơn cho khách hàng.

Nhìn vào bảng 2.4 số liệu trên ta có thể thấy được các khoản phải thu chủ yếu là phải thu khách hàng. Các khoản phải thu khách hàng cao là do công ty áp dụng chính sách nói lỏng tín dụng cho khách hàng. Năm 2011, điều khoản bán hàng của công ty là 2/10 net 60, sang năm 2012 công ty đã thực hiện chính sách nói lỏng tín dụng cho khách hàng, công ty thực hiện chính sách cấp tín dụng là 2/10 net 80 công Điều này giúp công ty tăng khả năng cạnh tranh, tăng doanh thu cho hoạt động bán hàng. Nhưng với tình hình kinh tế hiện nay thì công ty nên có chính sách, điều khoản cấp tín dụng cho khách hàng một cách hợp lý.

Thực trạng quản lý khoản phải thu tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Bảng 2.8. Cơ cấu các khoản phải thu năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Phải thu khách hàng	165.197.535.309	88,17	208.341.732.735	92,54	122.024.555.711	91,38
Trả trước cho người bán	21.909.937.424	11,69	16.598.506.131	7,37	10.856.650.947	8,13
Các khoản phải thu khác	249.867.098	0,14	305.354.826	0,09	759.458.162	0,49
Tổng khoản phải thu	187.357.339.822	100,0	225.141.816.692	100,0	133.536.887.820	100,0

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Bên cạnh vấn đề cấp tín dụng công ty cũng đã xây dựng cho mình chính sách cấp tín dụng riêng, cụ thể là:

+ Đối với người mua hàng là cá nhân thì công ty sẽ không cung cấp tín dụng.

+ Đối với khách hàng là các công ty xây dựng thì sẽ tùy theo số lượng mua sẽ được công ty cung cấp tín dụng. Đối Với những hóa đơn có trị giá từ 50 triệu đồng đến 100 triệu đồng công ty sẽ cho khách hàng nợ trong vòng 10 ngày. Với những hóa đơn từ 100 triệu đồng đến 200 triệu công ty thường cho nợ 20 ngày. Những hóa đơn có giá trị trên 300 triệu đồng trở nên sẽ có thời gian nợ là 30 ngày. Bên cạnh đó công ty còn áp dụng thêm chính sách khuyến mại để có thể nhanh chóng thu được các khoản phải thu từ khách hàng. Công ty đã áp dụng chính sách khuyến mại đối với các hóa đơn từ 50 triệu đến 100 triệu sẽ áp dụng với mức tín dụng là 2/5 net 10. Còn những hóa đơn 100 triệu đến 200 triệu thì được áp dụng mức tín dụng 2/10 net 20. Hóa đơn trên 300 với mức tín dụng là 2/20 net 30. Với chính sách tín dụng của công ty đưa ra công ty mong rằng tình hình các khoản phải thu trong năm tới sẽ giảm bớt một cách đáng kể.

Phải thu khách hàng chiếm một tỷ trọng lớn nhất trên tổng các khoản phải thu, năm 2012 tỷ trọng tăng 4,37% so với năm 2011. Phải thu khách hàng năm 2012 tăng 43.144.197.426 đồng tương ứng tăng 26,12%. Nguyên nhân là do công ty đã hạ thấp tiêu chuẩn bán chịu có thể kích thích nhu cầu dẫn tới gia tăng doanh thu và lợi nhuận, nhưng vì bán chịu nên phát sinh các khoản phải thu. Năm 2013 tỷ trọng là 91,38% giảm 1,16% so với năm 2012, về giá trị thì năm 2013 giá trị khoản phải thu khách hàng cũng giảm xuống còn 122.024.555.711 đồng, giảm 86.317.177.024 đồng, tương ứng giảm 41,43% so với năm 2012. Giá trị khoản phải thu thay đổi theo từng năm điều này chứng tỏ rằng thị trường hàng hóa tiêu thụ không ổn định, ảnh hưởng đến số lượng hàng hóa của công ty. Bên cạnh đó, chính sách tín dụng của công ty cũng thay đổi trong giai đoạn 2011 - 2013. Do năm 2012 doanh thu tăng nhanh dẫn đến lợi nhuận sau thuế cũng tăng, doanh nghiệp sử dụng biện pháp nới lỏng tín dụng. Nhưng đến năm 2013, lợi nhuận sau thuế của công ty giảm, công ty không thể nới lỏng tín dụng cho khách hàng.

Các khoản trả trước của người bán là các khoản công ty ứng tiền trước để đặt cọc cho mỗi phần giá trị của lô hàng hoặc một phần của hợp đồng nào đó để được hưởng lợi thế hoặc chiết khấu cao khi nhận hàng. Cho dù được hưởng những ưu đãi như thế nào, công ty cũng nên cân nhắc việc ứng tiền trước khi mua hàng vì như vậy sẽ bị chiếm dụng vốn vì đối tác nhận được tiền trước khi mua hàng. Năm 2011 tỷ trọng này là 11,69% tương ứng với mức 21.909.937.424 đồng, năm 2012 tỷ trọng này đã giảm xuống còn 7,37% giảm 5.311.431.293 đồng so với năm 2011. Nhận thấy việc giảm tỷ trọng này là do trả trước người bán năm 2012 giảm, trong khi đó thì tổng khoản phải thu của công ty trong năm 2012 lại tăng so với 2011. Năm 2013 tăng 8,13% nhưng về giá trị khoản trả trước giảm 5.741.855.184 đồng so với năm 2012. Tỷ trọng giảm là do

giá trị các khoản phải thu giảm 40,69% so với năm 2012, bên cạnh đó khoản ứng trước cho người bán của công ty cũng giảm với tỷ lệ tương ứng là 34,59%.

Qua số liệu trên đây ta thấy tỷ lệ các khoản phải thu của khá cao luôn lớn hơn 85% các khoản phải thu khác qua các năm, công ty cần đẩy nhanh tiến trình thu hồi nợ, bên cạnh đó các nhà quản lý tài chính cần phải thực hiện việc phân tích, thẩm định khách hàng trước khi cấp tín dụng thương mại. Đây là một việc làm hết sức cần thiết tránh trường hợp cho những đối tượng khách hàng vay mà không có khả năng chi trả.

Để quản lý và sử dụng hiệu quả các khoản phải thu thì điều quan tâm trước tiên của các nhà quản trị doanh nghiệp là phải quản lý chặt khoản phải thu khách hàng, có nghĩa là phải đưa ra chính sách bán hàng và thu hồi nợ hợp lý để kích thích khách hàng thanh toán nhanh, tránh bị chiếm dụng vốn. Mặt khác, công ty cũng nên cân nhắc việc trả tiền trước cho người bán và phải làm sao có thể giảm được tình hình hiện tại khi mà các khách hàng, các doanh nghiệp đang chiếm dụng một số lượng vốn lớn khi mà các khoản phải thu của doanh nghiệp ngày một tăng cao qua từng năm.

Thực trạng quản lý tài sản ngắn hạn khác tại công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Bảng 2.9. Cơ cấu tài sản ngắn hạn khác năm 2011 – 2013

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Thuế GTGT được khấu trừ	1.729.785.614	75,96	2.581.840.018	60,82	1.911.687.164	53,17
Thuế và các khoản phải thu nhà nước	26.484.953	1,16	977.711.309	23,03	1.155.351.193	32,13
Tài sản ngắn hạn khác	521.013.984	22,88	685.449.284	16,15	528.704.784	14,7
Tổng cộng	2.277.284.551	100,0	4.245.000.611	100,0	3.595.743.141	100,0

(Nguồn: Số liệu được tính từ bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Nhìn vào bảng 2.9. ta có thể thấy được cơ cấu tài sản ngắn hạn khác của công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản gồm có thuế GTGT được khấu trừ, thuế và các khoản phải thu nhà nước và tài sản ngắn hạn khác. Trong 3 năm hoạt động kinh doanh của công ty vừa qua thì tài sản ngắn hạn khác của công ty cũng biến động một cách không ổn định khi mà năm 2012 giảm đến 15,14% so với năm 2011. Điều này được lý giải do thuế GTGT được khấu trừ tăng với tốc độ 49,26%, trong khi tổng giá trị tài sản ngắn hạn lại tăng với tốc độ 86,41% so với năm 2011. Sang năm 2013 tỷ trọng thuế GTGT được khấu trừ tiếp tục giảm, giảm 7,65% so với năm 2012. Nguyên nhân của sự sụt giảm tỷ trọng này là do sự thay đổi tổng tài sản ngắn hạn và thuế GTGT được khấu trừ. Cụ thể là thuế GTGT được khấu trừ giảm với tốc độ 25,96%, trong khi đó tổng giá trị tài sản ngắn hạn khác của công ty chỉ giảm 15,29% so với năm 2012.

Bên cạnh thuế GTGT được khấu trừ thì còn có chỉ tiêu khác đó là thuế và các khoản phải thu nhà nước. Nhưng chỉ tiêu này chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu của tài sản ngắn hạn khác. Năm 2011 chỉ là 26.484.953 đồng chỉ chiếm 1,44% trong tổng tài sản ngắn hạn. Nhưng sang năm 2012 có tăng lên đến 977.711.309 đồng chiếm tỷ trọng 23,03% tổng tài sản ngắn hạn. Nhưng năm 2013 thì chỉ tiêu này tiếp tục tăng trở lại chiếm 32,13% tổng tài sản ngắn hạn khác. Nhận thấy khi tốc độ tăng của thuế và khoản phải thu Nhà nước là 18,17%, khi đó giá trị tài sản ngắn hạn khác lại giảm điều này dẫn đến tỷ trọng thuế và các khoản thu Nhà nước tăng.

Ngoài hai chỉ tiêu trên thì còn có chỉ tiêu tài sản ngắn hạn khác cũng cần được chú ý. Cụ thể năm 2011 chỉ tiêu này là 521.013.984 đồng chiếm 22,88% tổng tài sản ngắn hạn khác. Sang năm 2012 thì chỉ tiêu này tăng lên 685.449.284 đồng nhưng lại chiếm tỷ trọng thấp hơn, chỉ còn chiếm 16,15% tổng tài sản ngắn hạn khác. Năm 2013 cả giá trị tài sản ngắn hạn khác tăng và cả tỷ trọng tài sản ngắn hạn khác so với tài sản ngắn hạn cũng tăng, tỷ trọng tại năm 2013 của công ty là 5,15%. Mặc dù tỷ trọng này không lớn nhưng phần nào đã làm thay đổi cơ cấu của tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

2.2.3. *Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản*

2.2.3.1. *Một số chỉ tiêu tài chính chung*

Bảng 2.10. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2011- Năm 2012	Năm 2012- Năm 2013
ROS	1,42	1,01	0,76	(0,41)	(0,25)
ROA	2,74	2,05	1,72	(0,69)	(0,33)
ROE	19,06	20,05	11,85	0,99	(8,2)

(Nguồn: Số liệu được tính từ bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS): Năm 2011, trong 100 đồng doanh thu thuần mang lại 1,42 đồng lợi nhuận. Năm 2012, tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm 0,41 đồng lợi nhuận. Do năm 2011, tốc độ tăng của doanh thu thuần là 40,59% trong khi đó tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế chỉ là 9,25%. Nguyên nhân do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế đã làm cho ROS năm 2012 giảm 0,41% so với năm 2011. Năm 2013 tỷ suất sinh lời trên doanh thu của công ty giảm 0,25%. Nguyên nhân là do năm 2013 tốc độ giảm của doanh thu thuần là 18,98%, tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế là 43,75%. Hệ số này giảm là vì lợi nhuận sau thuế giảm nhanh hơn so với tốc độ giảm của doanh thu thuần. Như vậy công ty cần phải có chính sách quản lý các chi phí tốt để tăng lợi nhuận sau thuế tạo ra từ doanh thu thuần.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA): Năm 2011, 100 đồng tổng tài sản tạo ra 2,74 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012, mang lại 2,05 đồng lợi nhuận sau thuế giảm 0,69% so với năm 2011. Trong khi đó tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của trung bình ngành giảm 2%, điều này nhận thấy khả năng sinh lời căn bản của công ty cao cộng thêm với chi phí lãi thấp. Nguyên nhân dẫn đến chỉ tiêu này giảm là do năm 2012 tốc

độ tăng của tổng tài sản 45,99%, tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 9,25%. Ta có thể thấy được tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế rất nhỏ trong khi tổng tài sản lại tăng với tốc độ lớn dẫn tới ROA năm 2012 giảm 0,69% so với năm 2011. Nhận thấy tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của công ty cao hơn tỷ suất trung bình ngành, như vậy công ty đã có chính sách quản lý và sử dụng tài sản phù hợp với tình hình hoạt động của công ty. Năm 2013, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản giảm 0,33 đồng so với năm 2012. Do năm 2013 tổng tài sản tăng 32,90% trong khi lợi nhuận sau thuế lại giảm 43,75%. ROA của công ty biến động thất thường chứng tỏ việc quản lý tài sản của công ty chưa được tốt. Tuy nhiên trong các năm chỉ tiêu này vẫn lớn hơn so với chỉ tiêu trung bình của ngành, như vậy thấy được tình hình nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả hơn so với các năm trước đó.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE): Cho biết trong 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011, 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 19,06 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu trung bình ngành vật liệu, xây dựng là âm 6%. Điều này cho thấy hoạt động của công ty khá tốt, vốn chủ sở hữu mang lại lợi nhuận cao cho các cổ đông. Năm 2012, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu tăng 0,99 đồng so với năm 2011. Do năm 2012 tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 9,25%, tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu là 3.86%. So với trung bình ngành tỷ suất này đang giảm, cụ thể giảm 4% so với năm 2012. Nhận thấy rằng công ty đã gia tăng được lợi nhuận ròng cao hơn so với năm 2011. Năm 2013, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu giảm 8,2 đồng so với năm 2012. Bên cạnh sự sụt giảm chỉ tiêu này của công ty thì chỉ tiêu này của trung bình ngành cũng giảm 3%, như vậy cho thấy các doanh nghiệp đang gặp chung những vấn đề rắc rối do môi trường kinh tế tác động. Nguyên nhân dẫn đến sự sụt giảm tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của công ty là do năm 2013 lợi nhuận sau thuế giảm xuống là 43,75% trong khi tốc độ giảm của vốn chủ sở hữu là 4.83%. Hệ số này cho thấy được khả năng quản lý vốn chủ sở hữu của công ty. Trong giai đoạn 2011- 2013, hệ số này luôn biến động nghĩa là công ty chưa có chính sách quản lý vốn chủ sở hữu một cách có hiệu quả. Tuy nhiên so với các công ty trong ngành vật liệu xây dựng thì đây là kết quả hoạt động hiệu quả. Với tình hình kinh tế khó khăn nhưng công ty cũng đã cố gắng thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.2.3.2. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

Bảng 2.11. Các chỉ tiêu thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2011	Năm 2011
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,15	1,04	1,05
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	1,02	0,83	0,79
Khả năng thanh toán tức thời	Lần	0,23	0,22	0,20

(Nguồn: Số liệu được tính từ bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Khả năng thanh toán hiện hành cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2011, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,15 đồng tài sản ngắn hạn. Trong khi đó trung bình của ngành là 0,78 đồng. Điều này cho thấy khả năng thanh toán của công ty tốt, như vậy công ty có thể gây dựng được hình ảnh uy tín đối với các doanh nghiệp và khách hàng. Năm 2012 giảm 0,11 đồng so với năm 2011. Tuy nhiên khả năng thanh toán hiện hành của công ty vẫn lớn hơn trung bình ngành là 0,25%. Điều này cho thấy mặc dù khả năng thanh toán hiện hành của công ty giảm nhưng vẫn đáp ứng được khả năng thanh toán ngắn hạn. Nguyên nhân của giảm khả năng thanh toán hiện hành của công ty là do năm 2012 tài sản ngắn hạn của công ty tăng với tốc độ 43,08%, nợ ngắn hạn tăng 39,02% so với năm 2011. Năm 2013, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1,05 đồng tài sản ngắn hạn, tăng 0,01 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn của công ty giảm với tốc độ 41,60%, khi đó nợ ngắn hạn của công ty cũng giảm với tốc độ là 37,76%. Khi khả năng thanh toán hiện hành < 1 chứng tỏ rằng công ty mất khả năng thanh toán các khoản nợ trong ngắn hạn. Trong ba năm gần đây, hệ số thanh toán hiện hành của công ty luôn > 1 và đều lớn hơn chỉ tiêu khả năng thanh toán trung bình của ngành. Điều này chứng tỏ rằng tình hình tài chính của công ty vẫn tương đối vững mạnh.

Khả năng thanh toán nhanh cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn sẽ được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Năm 2011, 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1,02 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Khi đó, khả năng thanh toán nhanh của trung bình ngành là 0,44%. Điều này cho thấy trong năm công ty có đủ nguồn lực để thanh toán mà không cần dùng đến hàng tồn kho. Năm 2012 là 0,83 đồng giảm 0,19 đồng so với năm 2011. Điều này được lý giải là do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho là 28,09%, khi đó nợ ngắn hạn tăng 39,02% so với năm 2011. Năm 2013 hệ số này là 0,79 giảm 0,04 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do năm 2013 tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho là 40,58% so với năm 2012, trong khi đó nợ ngắn hạn của công ty giảm với tốc độ 41,60% so với năm 2012. Trong 3 năm gần đây thì tình hình của khả năng thanh toán nhanh cũng biến động không ổn định. Mặc dù chỉ tiêu này có sự biến động nhưng vẫn cao hơn so với chỉ tiêu trung bình của ngành. Điều này

cho thấy công ty luôn có những chính sách hiệu quả để đảm bảo khả năng chi trả các khoản nợ của mình, tạo được lòng tin đối với các nhà đầu tư, tổ chức tín dụng.

Khả năng thanh toán tức thời thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của doanh nghiệp. Qua biểu đồ ta có thể thấy khả năng tức thời của doanh nghiệp qua các năm đang có xu hướng giảm. Cụ thể năm 2011, chỉ tiêu này đạt 0,23 cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán ngay cho các khoản nợ ngắn hạn sắp đáo hạn là rất thấp. Sang năm 2012 thì chỉ tiêu này giảm 0,01% so với năm 2011. Nguyên nhân là do năm 2012 tốc độ tăng tiền mặt của doanh nghiệp là 52,76% so với năm 2011, trong khi đó tốc độ tăng của nợ ngắn hạn năm 2012 là 39,02% so với năm 2011. Khi bước sang năm 2012 thì doanh nghiệp đã tiếp tục giảm khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn sắp đáo hạn. Tương tự với năm 2013 khi chỉ số này chỉ còn là 0,20 giảm một cách nhanh hơn so với năm 2012 lên đến 0,02. Nguyên nhân là do tiền mặt giảm với tốc độ 41,60%, trong khi đó nợ ngắn hạn của công ty giảm với tốc độ 41,60%. Dễ nhận thấy khả năng thanh toán tức thời của công ty trong giai đoạn 2011-2013 luôn nhỏ hơn 1 và nhỏ hơn chỉ tiêu trung bình của ngành. Như vậy việc nắm giữ tiền của công ty là rất ít so với khoản nợ ngắn hạn. Chứng tỏ rằng tình hình tài chính của công ty đang bấp bênh.

Bảng 2.12. Khả năng thanh toán lãi vay

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	Đồng	22.178.279.718	21.935.532.321	15.296.289.534
Lãi vay	Đồng	11.188.428.086	10.914.537.445	8.604.552.433
Khả năng thanh toán lãi vay	Lần	1,98	2,01	1,78

(Nguồn: Số liệu được tính toán từ bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Nhìn vào bảng khả năng thanh toán lãi vay của công ty cho chúng ta thấy trong giai đoạn 2011-2013 tình hình tài chính của công ty đã ảnh hưởng đến khả năng chi trả cho khoản vay. Cụ thể năm 2011 hệ số này là 1,98 lần thì sang năm 2012 hệ số tăng lên 2,01 lần tăng 0,03 lần so với năm 2011. Nguyên nhân dẫn đến tăng khả năng thanh toán lãi vay là do lợi nhuận sau thuế và lãi vay của công ty giảm nhỏ hơn tốc độ giảm của chi phí lãi vay. Cụ thể chi phí lãi vay năm 2012 giảm 2,45% trong khi đó lợi nhuận trước thuế và lãi vay tăng với tốc độ 0,28% so với năm 2011. Điều này cho thấy công ty đã từng bước thực hiện chính sách quản lý lãi vay nhằm giảm bớt chi phí lãi vay cho công ty. Năm 2013 hệ số này lại giảm còn 1,78 lần, giảm 0,23 lần so với năm 2012. Nguyên nhân của sự sụt giảm khả năng thanh toán lãi vay là do lợi nhuận sau thuế và lãi vay của công ty giảm mạnh trong khi đó chi phí lãi vay chỉ giảm 13,87% so với

năm 2012. So sánh chỉ tiêu này của công ty với chỉ tiêu trung bình ngành vật liệu, xây dựng ta thấy chỉ tiêu trung bình ngành luôn nhỏ hơn. Cụ thể là khả năng thanh toán lãi vay trung bình của ngành xây dựng, vật liệu trong ba năm qua là 1,52%. Điều này cho thấy, mặc dù khả năng thanh toán lãi vay của công ty đang giảm nhưng vẫn đáp ứng được khả năng chi trả cho chi phí vay. Như vậy, công ty vẫn tạo được lòng tin đối với các nhà đầu tư và các tổ chức tín dụng, nâng cao uy tín của công ty trong quá trình huy động vốn.

2.2.3.3. Chỉ tiêu hoạt động

Bảng 2.13. Hệ số hoạt động của tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh thu thuần	Đồng	582.986.715.106	819.599.259.370	664.016.264.162
Tài sản ngắn hạn	Đồng	272.642.990.357	390.105.521.351	246.791.952.187
Hiệu suất sử dụng TSNH	%	213,82	210,10	269,06

(Nguồn: Số liệu được tính toán từ bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

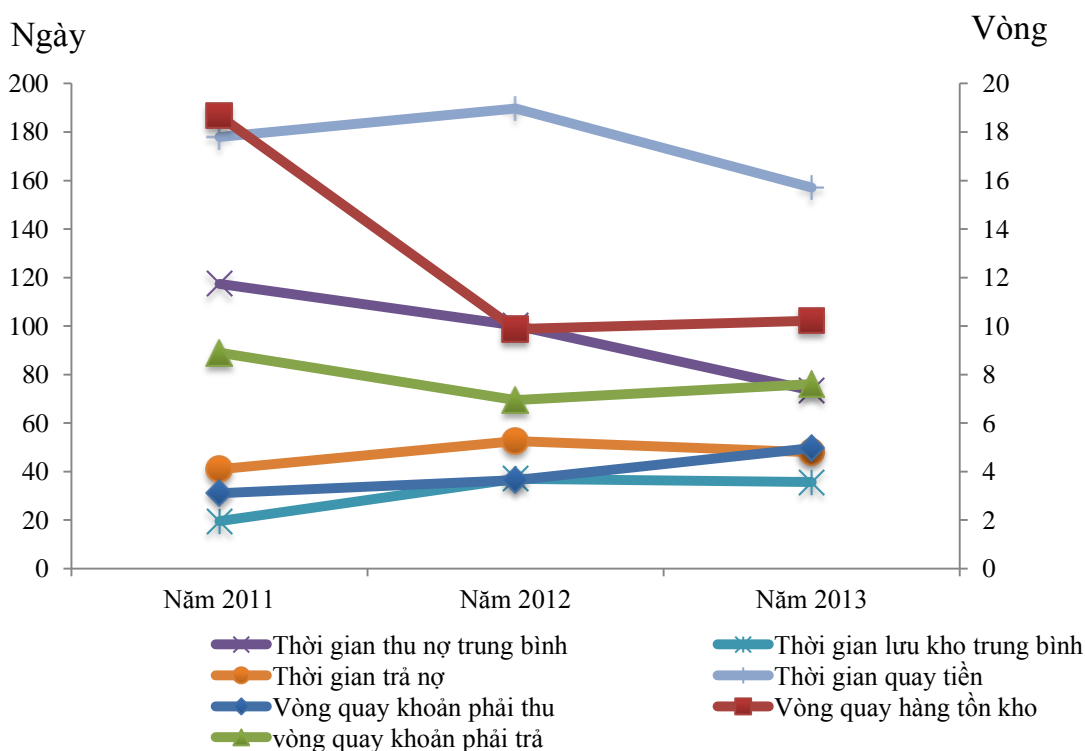
Hiệu suất sử dụng TSNH cho biết 100 đồng vốn đầu tư đem đầu tư vào TSNH trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Dựa vào bảng số liệu ta có thể thấy hiệu quả tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào TSNH biến động khá ổn định qua các năm. Năm 2011, cũng 100 đồng vốn đầu tư vào TSNH thì tạo ra 213,82 đồng doanh thu thuần. Mức hiệu suất này khá cao, điều này cho thấy công ty đã có chính sách hiệu quả trong việc quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn. Bên cạnh đó, công ty cũng luôn luôn kiểm soát quá trình nhập khẩu các mặt hàng và quá trình tiêu thụ sản phẩm. Sang năm 2012, cũng 100 đồng vốn đầu tư vào TSNH thì lại tạo ra 210,10 đồng doanh thu thuần, giảm 3,72 đồng so với năm 2011. Nguyên nhân do năm 2012 doanh thu thuần và tài sản ngắn hạn của công ty đều tăng, nhưng tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn lớn hơn dẫn tới hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giảm. Tuy nhiên, mức giảm này không lớn, chứng tỏ công ty vẫn duy trì được hiệu quả quản lý tài sản ngắn hạn của mình khá tốt. Đến năm 2013 tốc độ đã tăng trở lại đạt 269,06% khi đó 100 đồng vốn đầu tư TSNH thì tạo ra 269,06 đồng doanh thu thuần cho công ty, tăng 58,69 đồng so với năm 2012. Năm 2013, lượng đầu tư TSNH của công ty đã giảm 143.313.569.164 VNĐ. Bên cạnh đó, doanh thu thuần giảm 155.582.995.208 VNĐ so với năm 2012. Trong những năm gần đây, với một nền kinh tế bất ổn định như hiện nay nhưng công ty luôn duy trì được hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cao và ổn định. Từ đó, ta có thể thấy rằng công tác quản lý cũng như sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty rất tốt góp phần nâng cao năng lực tài chính cho công ty.

Bảng 2.14. Chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
					2011- 2012	2012- 2013
Vòng quay khoản phải thu	Lần	3,11	3,64	4,97	0,53	1,33
Thời gian thu nợ trung bình	Ngày	117,36	100,27	73,44	(17,09)	(26,83)
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	18,67	9,88	10,22	(8,79)	0,34
Thời gian lưu kho trung bình	Ngày	19,55	36,94	35,71	17,39	(1,23)
Vòng quay khoản phải trả	Lần	8,9	6,95	7,61	(1,95)	0,66
Thời gian trả nợ	Ngày	41,01	52,52	47,96	11,51	4,56
Thời gian quay tiền	Ngày	177,92	189,73	157,11	11,81	(32,62)

(Nguồn: Được tính toán từ báo cáo tài chính 2011 – 2013)

Biểu đồ 2.5 Chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động



Từ bảng ta có thể thấy được hiệu quả sử dụng của cơ cấu tài sản ngắn hạn trong công ty. Trước tiên, vòng quay khoản phải thu cho biết bao nhiêu đồng tổng doanh thu thì có 1 đồng doanh thu trả chậm. Dễ dàng nhận thấy giai đoạn 2011 – 2013, vòng quay của khoản phải thu liên tục thay đổi qua các năm. Ta thấy năm 2011 vòng quay khoản phải thu là 3,11 lần, nghĩa là trong 3,11 đồng doanh thu có 1 đồng doanh thu trả chậm. Năm 2012 vòng quay khoản phải thu tăng 0,53 lần so với năm 2011. Nguyên

nhân là do doanh thu thuần tăng với tốc độ 40,59% so với năm 2011, trong khi phải thu khách hàng chỉ tăng 20,17% so với năm 2011. Do số vòng quay khoản phải thu năm 2012 tăng so với năm 2011, dẫn đến thời gian thu nợ giảm 17,09 ngày. Sang năm 2013, vòng quay khoản phải thu khách hàng tiếp tục tăng 1,33 lần. Nghĩa là trong 4,97 đồng doanh thu có 1 đồng trả chậm. Nguyên nhân làm tăng vòng quay khoản phải thu là do doanh thu thuần của công ty giảm với tốc độ 18,98% so với năm 2012, trong khi đó phải thu khách hàng giảm với tốc độ 40,69% so với năm 2012. Do vòng quay khoản phải thu tăng dẫn đến thời gian thu nợ trung bình của công ty tiếp tục giảm 26,83 ngày so với năm 2012. Như vậy, năm 2011 công ty mất 117,36 ngày để thu hồi nợ, nhưng bước sang năm 2012, công ty đã giảm được thời gian thu nợ 17,09 ngày và tiếp tục sang năm 2013 công ty lại tiếp tục giảm được 26,83 ngày. Điều này cho thấy, khả năng quay vòng tiền của công ty đang tăng dần giúp công ty giảm thiểu chi phí cho khoản phải thu khách hàng. Công ty cần phát huy hơn nữa về chỉ tiêu này để giúp công ty tiết kiệm chi phí lãi vay ngắn hạn.

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho cho thấy hiệu quả quản lý hàng tồn kho của công ty. Chỉ tiêu này cao hay thấp tùy thuộc vào từng ngành thể hiện sự luân chuyển nhanh hay chậm của hàng tồn kho. Qua ba năm chúng ta có thể thấy được sự biến động thất thường của hàng tồn kho. Trong năm 2011 vòng quay hàng tồn kho là 18,67 lần dẫn tới thời gian lưu kho trung bình của vật liệu được rút ngắn còn 19,55 ngày. Nhưng sang năm 2012 thời gian tăng lên 36,94 ngày một tín hiệu không lạc quan đối với công ty. Khi thời gian lưu kho tăng lên 17,39 ngày. Lý giải cho điều này khi giá vốn của năm 2012 tăng 41.90% so với năm 2011 trong khi đó hàng tồn kho tăng 168.11% dẫn tới vòng quay hàng tồn kho giảm, từ đó thời gian thu nợ trung bình tăng một cách nhanh chóng. Năm 2013, vòng quay hàng tồn kho tăng 0,34 lần, rút ngắn được thời gian lưu kho là 1,23 ngày so với năm 2012. Điều này được lý giải là do năm 2013, giá vốn hàng bán giảm 18,90%, trong khi hàng tồn kho giảm 21,55% so với năm 2012. Với tốc độ giảm của hàng tồn kho mạnh hơn so với tốc độ giảm của giá vốn hàng bán đã làm thời gian lưu kho của doanh nghiệp giảm.

Vòng quay khoản phải trả phản ánh khả năng trả nợ của doanh nghiệp hay cho biết khả năng chiếm dụng vốn của công ty với các nhà cung cấp. Có thể thấy, năm 2011 chiếm dụng được vốn do vòng quay khoản phải trả là 8,9 lần, tương ứng với 41,01 ngày chứng tỏ độ uy tín của doanh nghiệp cao nên công ty mới có thể chiếm dụng được thời gian dài đến như vậy. Sang năm 2012 thời gian vòng quay khoản phải trả tiếp tục giảm xuống còn là 6,95 lần dẫn tới thời trả nợ tăng lên đến 52,52 ngày. Như vậy cho thấy công ty đang tiết kiệm được khoản chi phí lãi vay, đồng thời phản ánh được mức độ tin tưởng cả các doanh nghiệp khác vào công ty. Năm 2013 thời gian trả nợ của công ty đã giảm đi nhiều khi xuống tới 47,96 ngày giảm 4,56 ngày so

với cùng kỳ năm 2012. Chính nhờ khoảng thời gian chiếm dụng vốn dài như vậy có thể giúp doanh nghiệp chi trả các khoản nợ ngắn hạn sắp đến hạn khác.

Chỉ số vòng quay tiền là tổng hợp các chỉ tiêu cho thấy thời gian doanh nghiệp thu hồi tiền trong sản xuất kinh doanh. Có chỉ số tương đối cao trong suốt ba năm, năm 2011 doanh nghiệp thu hồi được tiền liên tục nhờ tình hình kinh tế tốt và chính sách nói lỏng tín dụng có hiệu quả, doanh nghiệp chiếm dụng được nhiều vốn từ nhà cung cấp và bán được hàng liên tục. Trong hai năm còn lại tuy thời gian có giảm nhưng vẫn cao. Đây là dấu hiệu tốt đối với ngành nhập khẩu.

2.2.3.4. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Bảng 2.15. Hệ số sinh lời của tài sản lưu động

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lợi nhuận sau thuế	8.253.564.974	9.017.089.941	5.072.347.526
Tài sản ngắn hạn	272.642.990.357	390.105.521.351	246.791.952.187
Tỷ suất sinh lời TSNH	3,03%	2,31%	2,06%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2011 – 2013)

Từ số liệu bảng trên ta có thể thấy được, tỷ suất sinh lời của TSNH trong năm 2011 là 3,03%. Năm 2012 là 2,31% giảm 0,72% so với năm 2011. Điều này được lý giải do lợi nhuận sau thuế tăng với tốc độ là 9,25% so với năm trước, trong khi đó tài sản ngắn hạn lại tăng với tốc độ là 43,08%. Như vậy tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn lớn hơn tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế dẫn đến tỷ suất sinh lời của công ty giảm. Sang năm 2013 tiếp tục giảm xuống chỉ còn 2,06%, giảm 0,25% so với năm 2012. Nguyên nhân là do do tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế là 43,74%, trong khi đó thì tài sản ngắn hạn chỉ giảm với tốc độ là 36,73%. Tỷ suất này luôn giảm trong giai đoạn năm 2011-2013. Điều này cho thấy lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp vẫn còn rất thấp chứng tỏ hiệu quả việc sử dụng tài sản ngắn hạn vẫn còn kém.

2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Trong giai đoạn năm 2011-2013 là giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế, đặc biệt là sự đóng băng của thị trường bất động sản đã ảnh hưởng tới ngành xây dựng và ảnh hưởng trực tiếp tới việc cung cấp các vật liệu xây dựng của công ty. Tuy nhiên, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty vẫn được duy trì và tăng trưởng đó là có sự cố gắng của toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty. Tuy nhiên sau khi phân tích về

tình hình tài sản ngắn hạn của công ty thì công ty vẫn có những điểm mạnh và điểm yếu cần khắc phục

2.3.1. **Kết quả đạt được**

Công ty luôn đạt lợi nhuận sau thuế dương, điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty có lãi. Mặc dù năm 2013, lợi nhuận sau thuế của công ty giảm. Nhưng trong năm công ty đã xây dựng các chính sách quản lý bán hàng nhằm mục tiêu mang lại lợi nhuận cao cho công ty.

Công ty luôn thực hiện tốt nghĩa vụ đóng góp với ngân sách Nhà nước.

Công ty đã có chính sách quản lý chi phí tài chính tốt. Điều này dễ nhận thấy thông qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh trong giai đoạn 2011 – 2013 của công ty, chi phí tài chính của công ty giảm qua các năm. Như vậy công ty đã giảm thiểu được chi phí kinh doanh cho công ty.

Mặc dù tiền và các khoản tương đương tiền của công ty có sự biến động qua các năm, nhưng công ty vẫn luôn đáp ứng được việc chuyển đổi tài sản thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Điều quan trọng hơn là công ty không để hệ số thanh toán hiện hành quá cao, vì nếu hệ số này cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động do doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động.

Công ty đã và đang sử dụng chính sách quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận trọng. Với tình hình kinh tế đang có nhiều thay đổi, các doanh nghiệp luôn thận trọng trong việc sử dụng chính sách quản lý tài sản của mình. Đặc biệt là công ty đã sử dụng hiệu quả chính sách quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận trọng, điều này được thấy thông qua hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty qua các năm luôn cao.

Thời gian thu nợ trung bình của công ty giảm, điều này cho thấy mức độ chiếm dụng vốn của khách hàng đối với công ty ngày càng giảm. Như vậy công ty đã giảm bớt được chi phí cho các khoản vay. Tận dụng được các khoản phải thu của khách hàng để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong giai đoạn 2011-2013, mặc dù tỷ suất sinh lời trên tài sản và tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của công ty đang có xu hướng giảm. Nhưng tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu luôn lớn hơn tỷ suất sinh lời trên tài sản. Điều này cho thấy đòn bẩy tài chính của công ty đã có tác dụng tích cực, nghĩa là công ty đã thành công trong việc huy động vốn của cổ đông để kiếm lợi nhuận với tỷ suất cao hơn tỷ lệ tiền lãi mà công ty phải trả cho các cổ đông.

2.3.2. Những điểm hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Những điểm hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được thì Công ty CP xuất nhập khẩu Khoáng sản vẫn còn một số tồn tại cần khắc phục. Khả năng thanh toán tức thời nhỏ hơn 1 và nhỏ hơn so với chỉ tiêu trung bình của ngành. Việc gặp phải vấn đề về khả năng thanh toán ảnh hưởng đến khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Từ đó ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh của công ty.

Ngoài ra, công ty còn tồn tại rất nhiều vấn đề cần xem xét, về tỷ suất sinh lời trên doanh thu của công ty đang có xu hướng giảm dần, công ty cần phải theo dõi chỉ tiêu này để đánh giá tình hình sinh lợi của công ty cổ phần. Mặc dù tỷ suất này trong giai đoạn 2011-2013 luôn dương nghĩa là công ty có lãi, nhưng chỉ tiêu này đang giảm dần qua các năm. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của công ty cũng giảm từ năm 2011 đến năm 2013, dễ nhận thấy hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản của công ty đang gặp vấn đề. Công ty cần phải có chính sách quản lý tài sản sao cho hiệu quả mang lại tối đa. Năm 2012 tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu tăng so với năm 2011, nhưng sang năm 2013, tỷ suất này lại giảm khá mạnh. Điều này cho thấy công ty đang gặp phải vấn đề về quản lý vốn chủ sở hữu.

2.3.2.2. Nguyên nhân

Do trình độ nguồn lực của công ty còn thấp kém chưa thể áp dụng được những mô hình quản lý phức tạp cũng như chưa xây dựng cho mình chính sách tín dụng hợp lý. Công ty cũng không đủ nguồn lực để đào tạo nhân viên thích ứng với mô hình. Bên cạnh đó, việc quản lý hàng tồn kho của Công ty còn lỏng lẻo, công ty chưa xác định được mức dự trữ phù hợp để tổng chi phí lưu kho thấp nhất. Nguyên nhân là do tình hình các đơn đặt hàng không sát với thực tế, đôi khi có những trường hợp thừa, thiếu mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được

Ngoài những yếu tố từ bên trong Công ty, còn có những yếu tố do môi trường kinh tế tác động, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty. Do nền kinh tế thế giới nói chung, kinh tế trong nước nói riêng đang gặp những khó khăn, điều này tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cùng với sự thay đổi của môi trường kinh tế, những chính sách của nhà nước cũng thay đổi làm ảnh hưởng đến tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty. Bên cạnh đó, thị trường nguyên, nhiên vật liệu, khoáng sản, thiết bị... đầu tư vào biến động thường xuyên làm công tác quản lý cũng gặp nhiều khó khăn.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU KHOÁNG SẢN

3.1. Môi trường kinh tế

3.1.1. Thuận lợi

Về môi trường kinh tế

Giai đoạn năm 2011 – 2013 được đánh giá là thời kỳ thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ, nguồn vốn hạn chế khiến cho môi trường kinh doanh không khả quan so với năm 2011. Xu hướng doanh nghiệp phá sản và giải thể vẫn tiếp tục, điều này phản ánh rõ nét tình hình kinh tế đang khó khăn trong giai đoạn này. Tuy nhiên, tồn tại những khó khăn nền kinh tế nhưng Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản không rơi vào tình trạng đình đốn kinh doanh. Công ty vẫn mang lại lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh. Điều này cho thấy vị thế của công ty khá mạnh trên thị trường trong nước.

Vị thế của công ty

Công ty đã hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu các thiết bị, máy móc, nguyên nhiên vật liệu, khoáng sản... từ năm 1956. Với khoảng thời gian thành lập cho đến nay, công ty đã đứng vững trên thị trường trong ngành xuất – nhập khẩu. Mang lại vị thế vững chắc cho doanh nghiệp. Đến nay công ty cũng đã có những kinh nghiệm kinh doanh nhất định cũng như một lượng khách hàng trung thành của mình.

Về quản trị kinh doanh sản xuất

Công ty đã đưa ra được các chiến lược quản trị kinh doanh cụ thể tới từng phòng ban trong Công ty và phổ biến tới toàn bộ lao động trong Công ty. Để từ đó, tập thể lãnh đạo, cán bộ nhân viên và người lao động hiểu được mục đích, mục tiêu kinh doanh của Công ty và có chung một hướng phát triển, làm việc, tạo tính đồng nhất trong quá trình kinh doanh. Công ty đã có nhiều nỗ lực trong việc vượt qua những khó khăn trong bối cảnh kinh tế có nhiều biến động. Đảm bảo duy trì tương đối tốt mọi hoạt động của Công ty được diễn ra thường xuyên, liên tục. Tạo việc làm và thu nhập cho người lao động, nâng cao doanh số và lợi nhuận của Công ty. Công ty đã đẩy mạnh việc đầu tư vào con người, nâng cao tay nghề cho công nhân viên, chính vì thế đã giúp cho năng suất cũng như chất lượng công trình được nâng cao, số lượng công trình Công ty ký kết tăng cả về số lượng và quy mô, từ đó nâng cao uy tín và vị thế của Công ty trong ngành.

Về quản trị nhân sự của Công ty

Công tác tổ chức nhân sự bố trí một cách khoa học hơn, phân rõ trách nhiệm của từng phòng chức năng để giúp Giám đốc điều hành có hiệu quả, phù hợp với điều kiện hiện tại của Công ty và thích ứng với cơ chế thị trường. Ban Giám đốc năng động, có trình độ và trách nhiệm cao trong điều hành và quản lý nhân sự. Công ty luôn cố gắng đảm bảo đủ công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên, không có hiện tượng chờ nghỉ việc. Công ty đảm bảo tốt trả lương đúng hạn, không có trường hợp nợ lương, đồng thời cũng thực hiện tốt các chính sách cho người lao động như: trang bị an toàn lao động, bảo hộ lao động, chế độ bảo hiểm lao động, bảo hiểm xã hội, tổ chức khám định kỳ cho cán bộ công nhân viên. Cán bộ nhân viên và người lao động cơ bản xác định tốt nhiệm vụ, yên tâm công tác và gắn bó với Công ty. Đội ngũ cán bộ chỉ huy, cán bộ quản lý và lực lượng công nhân từng bước trưởng thành và tích lũy kinh nghiệm

3.1.2. *Khó khăn*

Công tác quản lý khoản phải thu

Trong những năm gần đây nền kinh tế thế giới bị rơi vào tình trạng khủng hoảng về kinh tế. Điều này đã làm ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế của Việt Nam nói riêng. Với tình hình kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp bị ảnh hưởng rất lớn, khiến công ty quản lý khoản phải thu gặp khó khăn. Doanh nghiệp đưa ra các chính sách cấp tín dụng cho khách hàng, đồng nghĩa với việc khoản phải thu tăng. Dẫn đến các chi phí quản lý khoản phải thu cũng tăng.

Công tác thực hiện lợi nhuận

Việc quản lý chi phí giá thành chưa được hợp lý đặc biệt là công tác quản lý các chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí hội họp, chi phí tiếp khách cấu thành trong chi phí quản lý doanh nghiệp. Mặc dù chi phí quản lý doanh nghiệp có giảm so với năm trước, nhưng những loại chi phí trên vẫn chiếm phần lớn trong tổng chi phí quản lý doanh nghiệp. Công ty có thể hạn chế được những chi phí này trong những trường hợp không thật sự cần thiết. Một số công trình thực hiện công tác quản lý chất lượng kỹ thuật chưa nghiêm túc dẫn đến một số phần việc thi công chưa đạt yêu cầu, tiến độ chậm

Quản trị nhân sự

Việc kiểm tra, giám sát các công trình đôi khi bị buông lỏng, dẫn đến tình trạng một số công nhân không nghiêm túc chấp hành các quy định về an toàn lao động và giờ giấc làm việc của Công ty.

Tồn tại tình trạng nhân viên quản lý bộ phận có lối sống không lành mạnh và có những hành vi vi phạm các quy tắc làm việc tại công trường, gây ảnh hưởng xấu tới lòng tin của công nhân công trường vào lãnh đạo Công ty.

Bộ máy quản lý tuy đã được sắp xếp lại nhưng chưa được kiện toàn, chưa phát huy được đầy đủ vai trò tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong việc tìm hiểu việc làm, định hướng mục tiêu và phát triển sản xuất kinh doanh.

Các khóa học đào tạo nhân sự chưa chú trọng quan tâm đúng mức. Chính sách đãi ngộ trong thời gian đào tạo chưa được ưu tiên thỏa đáng.

Công tác kế toán trong Công ty cũng tồn tại những điểm bất cập như việc áp dụng các phần mềm về quản lý kế toán chưa được áp dụng rộng rãi trong Công ty.

3.2. Định hướng phát triển của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

Định hướng phát triển giai đoạn 2014-2015

Trong thời gian tới công ty đang cố gắng trở thành nhà cung cấp nguyên vật liệu khoáng sản hàng đầu trong khu vực bằng cách cung cấp cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt và giá cả hợp lý nhất.

Trong năm 2014 nền kinh tế đã bớt khó khăn hơn và đang có dấu hiệu của sự phục hồi. Vì vậy, trong năm 2014 công ty đã có quyết định đầu tư thêm dây chuyền sản xuất mới thực sự đạt tiêu chuẩn chất lượng để mở rộng hoạt động kinh doanh đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng ngay khi nền kinh tế được phục hồi và phát triển.

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

Xây dựng lại các chính sách tín dụng có cơ sở, hợp lý để thu hút những khách hàng mới cho công ty.

Định hướng phát triển giai đoạn 10 năm

Áp dụng, duy trì và liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng tiêu chuẩn ISO 9001:2008 cho các hoạt động của Công ty.

Thực hiện thi công xây lắp 95% các công trình đúng tiến độ; 95% hạng mục nghiệm thu theo đúng yêu cầu trong lần một; tỷ lệ cần phải chỉnh sửa không quá 5%.

Đảm bảo cung cấp 95% các vật tư, thiết bị cung cấp đúng tiến độ cho khách hàng.

Chất lượng hàng hóa cung cấp đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật (không bị trả lại) đạt 95%.

Không ngừng đào tạo tăng cường nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty. Tối thiểu phải đạt 30% CB CNV được đi đào tạo hoặc được đào tạo tại công ty.

Xây dựng chế độ lương, thưởng hợp lý để nâng cao đời sống vật chất của CB CNV Công ty, tiền lương tăng tối thiểu là 10% so với năm trước.

Giải quyết triệt để 100% các khiếu nại của khách hàng.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản

3.3.1. *Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH tại công ty*

Để thực hiện tốt công tác trên, công ty cần phải tiến hành quản lý chặt chẽ tài sản ngắn hạn của mình bằng các hình thức dưới đây.

Thứ nhất: Tiến hành mở sổ kế toán theo dõi chính xác toàn bộ tài sản ngắn hạn hiện có. Kiểm tra chất lượng sản phẩm, tình hình tiêu thụ, số lượng còn lại.. theo đúng chế độ kế toán thống kê hiện hành, phản ánh trung thực, kịp thời tình hình tiêu thụ, biến động của tài sản trong quá trình kinh doanh.

Thứ hai: Công ty phải tiến hành kiểm kê lại tài sản ngắn hạn theo đúng định kỳ và khi kết thúc năm tài chính. Xác định được số tài sản thừa, thiếu, ứ đọng và nguyên nhân gây ra tình hình trên để kịp thời đưa ra những giải pháp cụ thể cho tình hình trên.

Thứ ba: tiến hành phân cấp quản lý tài sản ngắn hạn cho các bộ phận trong nội bộ công ty, quy định rõ trách nhiệm, quyền hạn đồng thời kiểm kê, đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong năm.

3.3.2. *Quản lý kết cấu tài sản ngắn hạn*

3.3.2.1. *Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền*

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

công ty. Ngoài ra khi sử dụng mô hình quản lý tiền, công ty sẽ dễ dàng kiểm soát tiền của công ty theo từng kỳ.

3.3.2.2. *Quản lý khoản phải thu khách hàng*

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

Phân tích năng lực tài chính của khách hàng

Năng lực tài chính của khách hàng là khả năng khách hàng hoàn trả các khoản nợ cho công ty. Phân tích năng lực tài chính là bước hết sức quan trọng để xem xét có nên cấp tín dụng hay không cấp tín dụng cho khách hàng. Tuy nhiên, hiện tại công ty gần như không quan tâm tới. Một số lưu ý khi phân tích tín dụng cho khách hàng.

- + Tiêu sử mua hàng của khách hàng và thái độ trả nợ của khách hàng trong những lần mua hàng trước.

- + Hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng có tốt không? Có đủ để thanh toán các khoản nợ khi đến hạn hay không.

Nhận thấy năng lực tài chính của doanh nghiệp được đánh giá dựa trên các yếu tố định lượng và các yếu tố định tính. Doanh nghiệp có thể xem xét quy mô vốn, chất lượng tài sản, khả năng thanh toán, khả năng sinh lời... Bên cạnh đó, doanh nghiệp có thể sử dụng các yếu tố định tính thông qua khả năng khai thác, quản lý, sử dụng các nguồn lực tài chính. Điều này được thể hiện qua trình độ tổ chức, trình độ quản lý, trình độ công nghệ, chất lượng nguồn nhân lực...

3.3.2.3. *Quản lý hàng tồn kho*

Tình hình tổ chức và quản lý hàng tồn kho của công ty đã tồn tại nhiều bất cập, nguyên vật liệu tồn kho tương đối lớn. Lượng hàng tồn kho này ảnh hưởng gián tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn của công ty, do đó công ty phải quản lý tốt hàng tồn kho của mình để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đối với nguyên vật liệu Công ty nên tiến hành phân cấp quản lý và giao trách nhiệm trực tiếp.

Đối với những nguyên vật liệu sử dụng chung cho nhiều bộ phận thì nên giao cho kho của Công ty quản lý và cấp phát, đối với những nguyên vật liệu chuyên dùng của các xí nghiệp, tổ đội nên giao cho các kho, phân xưởng của các xí nghiệp, tổ đội đó quản lý và cấp phát đảm bảo cho quá trình cấp phát nhanh chóng kịp thời bộ máy gọn nhẹ nâng cao được trách nhiệm và trình độ chuyên môn hoá trong quản lý và đơn giản hoá trong quá trình quyết toán nguyên vật liệu.

Đối với chi phí kinh doanh dở dang chiếm một giá trị rất lớn, đây là một khoản vốn chiếm tỷ trọng cao trong lượng hàng tồn kho cho nên Công ty nên đẩy mạnh tốc độ thi công để kết chuyển chi phí kinh doanh dở dang và giá thành sản phẩm không nên dây dưa kéo dài thời gian thi công, khuyến khích người lao động tăng năng suất thi công bằng hình thức khen thưởng vật chất tinh thần kịp thời, đồng thời xử lý kỷ luật với các cá nhân tập thể thiếu trách nhiệm với công việc, tổ chức giám sát thi công tại công trường một cách chặt chẽ và nghiêm khắc xử lý vi phạm.

Hàng tồn kho là một trong những dự trữ quan trọng của công ty để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Việc dự trữ quá nhiều hàng tồn kho sẽ dẫn đến việc phát sinh thêm nhiều khoản chi phí và ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh của công ty. Hiện nay, công ty chưa sử dụng một phương pháp nào để xác định lượng hàng cần dự trữ trong kho mà công ty chỉ xác định dựa vào ý kiến chủ quan của mình. Như chương 1 đã đề cập, công ty có thể áp dụng mô hình EOQ để quản lý hàng tồn kho của mình để mang lại hiệu quả cao cho công ty. Khi áp dụng mô hình EOQ, doanh nghiệp có thể tiết kiệm được một khoản chi phí lưu kho mang lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp.

Hàng tồn kho của công ty có rất nhiều các vật liệu xây dựng khác nhau, tuy nhiên sắt xây dựng là chiếm tỷ lệ lớn nhất. Với số liệu phòng kế toán của công ty cung cấp ta có thể áp dụng mô hình EOQ để tính được số lượng sắt dự trữ tối ưu cho công ty.

Nhu cầu ống nước trong năm 2013 của công ty là 8600 tấn

Chi phí cho một lần đặt hàng 1.000.000 đồng/ 1lần đặt hàng

Chi phí lưu kho của sắt của 1 tấn bằng 3% giá mua là 6.600.000/1 tấn

(Nguồn: Phòng kế toán)

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

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 8.600 \times 1.000.000}{6.600.000}} = 51 \text{ tấn}$$

Số lượng dự trữ trong kho của doanh nghiệp năm 2012 có giá trị bằng 70% giá trị hàng tồn kho của công ty tương ứng với 43 tấn. Như vậy khi áp dụng mô hình EOQ vào việc quản lý sắt trong công ty ta thấy công ty đã dự trữ kho nhỏ hơn mức dự trữ kho tối ưu. Điều này làm cho công ty không có khả năng đáp ứng khi nhu cầu của

khách hàng tăng đồng thời chưa tối thiểu hóa các chi phí. Trong năm 2014 công ty nên áp dụng mô hình EOQ không những quản lý ống nước mà còn quản lý các hàng hóa khác của công ty.

Ngoài ra, để thuận lợi cho công tác dự trữ và tăng tốc độ giải phóng kho, cần thiết phải nhận dạng sản phẩm một cách nhanh chóng. Giải pháp đơn giản nhất là sử dụng tên gọi của chúng, nhưng cái tên gọi này thường ít sử dụng. Do đó, doanh nghiệp thường sử dụng bộ mã hóa số (chẳng hạn 1112...) hoặc cả chữ cái và số cho mỗi mặt hàng dự trữ.

3.3.3. *Một số biện pháp khác*

3.3.3.1. *Áp dụng các tiến bộ công nghệ thông tin vào quản lý*

Thời buổi bùng nổ công nghệ thông tin đã có rất nhiều các phần mềm ứng dụng cho công tác quản lý trong doanh nghiệp như quản lý khách hàng, quản lý nhân sự, quản lý bán hàng. Vì vậy, công ty có thể áp dụng các phần mềm công nghệ để nâng cao hiệu quả quản lý. Từ đó có thể tiết kiệm được chi phí đồng thời tăng hiệu quả kinh doanh.

3.3.3.2. *Đào tạo nguồn nhân lực với trình độ cao*

Nhân tố con người luôn đóng vai trò quan trọng trong mỗi doanh nghiệp. Nó góp phần không nhỏ quyết định tới sự thành công của doanh nghiệp. Vì vậy, đào tạo một nguồn nhân lực ở các cấp quản lý có trình độ cao đồng thời luôn tạo ra động lực, khích lệ nhân viên làm việc sẽ tăng khả năng cạnh tranh của công ty so với các đối thủ trong ngành

- + Hỗ trợ chi phí cho nhân viên tham gia vào các khóa học chuyên sâu về quản lý để nâng cao trình độ của bản thân

- + Khuyến khích tinh thần làm việc của nhân viên bằng các thưởng xuyên tổng kết những kết quả đạt được của công ty. Từ đó, khen thưởng những nhân viên có thành tích suất sắc để nâng cao động lực làm việc và để cho các nhân viên khác phấn đấu theo.

- + Mỗi dịp hè hay lễ tết tổ chức cho nhân viên đi chơi để tăng tinh đoàn kết cho nhân viên trong công ty.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra nhanh chóng, các doanh nghiệp muốn nâng cao năng lực cạnh tranh, xác định vị thế trên thị trường đòi hỏi phải nỗ lực trong mọi hoạt động, đặc biệt là trong sử dụng và quản lý tài sản nói chung, tài sản ngắn hạn nói riêng. Hoạt động quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu kinh doanh. Vì vậy, để hòa nhập với xu thế phát triển kinh tế của đất nước, công tác quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn không ngừng được đổi mới và hoàn thiện về phương pháp cũng như nội dung.

Qua thời gian thực tập, tìm hiểu thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản, khóa luận tốt nghiệp **“Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản”** đã được hoàn thành.

Với sự nỗ lực nghiên cứu và tìm hiểu tình hình thực tế, cùng với sự giúp đỡ nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn, đề tài đã thể hiện được nội dung và yêu cầu đặt ra.

Những nội dung cơ bản được đề cập trong khóa luận:

- + Những lý luận cơ bản về hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn trong nền kinh tế.
- + Đánh giá được thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản trong ba năm qua, từ đó tìm ra nguyên nhân gây ra hạn chế trong công tác quản lý và sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty để tìm ra những giải pháp hoàn thiện.
- + Đề xuất một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản.

Hi vọng khóa luận đóng góp phần nào giúp Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản sử dụng tài sản ngắn hạn ngày càng hiệu quả, mang lại kết quả kinh doanh tốt hơn.

PHỤ LỤC

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011 – 2013.

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	583.530.588.016	821.193.792.078	664.617.141.362
2. Giảm trừ doanh thu	543.872.910	1.594.532.708	600.877.200
3. Doanh thu thuần	582.986.715.106	819.599.259.370	664.016.264.162
4. Giá vốn hàng bán	548.925.853.498	778.903.899.804	631.708.184.208
5. Lợi nhuận gộp	34.060.861.608	40.695.359.566	32.308.079.954
6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.023.752.690	11.217.232.673	10.246.269.759
7. Doanh thu hoạt động tài chính	8.410.753.967	4.134.401.480	2.621.957.138
8. Chi phí hoạt động tài chính	21.954.613.132	14.897.261.193	12.831.633.375
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	11.188.428.086	10.914.537.445	8.604.552.433
10. Các khoản thu nhập khác	772.455.370	67.958.373	1.498.998.475
11. Chi phí khác	-	36.067.750	2.321.514
12. Lợi nhuận khác	772.455.370	31.890.623	1.496.676.961
13. Tổng lợi nhuận trước thuế	10.989.851.632	11.020.994.876	6.691.737.101
14. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	2.736.286.658	2.003.904.935	1.619.389.575
15. Lợi nhuận sau thuế	8.253.564.974	9.017.089.941	5.072.347.526

Bảng cân đối kế toán Công ty CP Xuất nhập khẩu Khoáng sản năm 2011 – 2013.

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
TÀI SẢN			
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	72.642.990.357	390.105.521.351	246.791.952.187
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	53.606.916.763	81.889.132.784	47.819.634.791
II. Các khoản phải thu	187.357.339.822	225.141.816.692	133.536.887.820
1. Phải thu của khách hàng	165.197.535.309	208.341.732.735	122.024.555.711
2. Trả trước cho người bán	21.909.937.424	16.598.506.131	10.856.650.947
3. Các khoản phải thu khác	249.867.098	305.354.826	759.458.162
III. Hàng tồn kho	29.401.449.221	78.829.571.264	61.839.686.435
IV. Tài sản ngắn hạn khác	2.277.284.551	4.245.000.611	3.595.743.141
1. Thuế GTGT được khấu trừ	1.729.785.614	2.581.840.018	1.911.687.164
2. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	26.484.953	977.711.309	1.155.351.193
3. Tài sản lưu động khác	82.808.984	90.158.984	166.478.984
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	29.005.446.122	50.270.698.585	48.716.752.987
I. Tài sản cố định	28.665.928.458	27.806.723.439	3.561.363.333
1. Tài sản cố định hữu hình	27.878.528.458	27.019.323.439	2.773.963.333
<i>Nguyên giá</i>	<i>44.014.791.943</i>	<i>43.942.834.272</i>	<i>8.146.193.812</i>
Hao mòn lũy kế	(16.136.263.485)	(16.923.510.833)	(5.372.230.479)
II. Tài sản dài hạn khác	339.517.664	22.463.975.146	21.763.521.921
TỔNG TÀI SẢN	301.648.436.479	440.376.219.936	295.508.765.174
NGUỒN VỐN			
A. NỢ PHẢI TRẢ	258.344.586.768	395.402.230.826	252.707.323.489
I. Nợ ngắn hạn	238.025.306.209	375.899.280.475	233.952.749.976
1. Vay ngắn hạn	108.696.985.099	148.208.500.353	85.752.687.211
2. Phải trả người bán	61.604.589.978	112.109.117.482	82.952.252.770
3. Người mua trả tiền trước	48.816.391.318	100.922.656.104	51.565.884.203
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	8.654.375.397	5.961.562.901	2.609.873.312
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	43.303.849.711	44.973.989.110	42.801.381.685
I. Vốn chủ sở hữu	43.303.849.711	44.973.989.110	42.801.381.685
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-
TỔNG NGUỒN VỐN	301.648.436.479	440.376.219.936	295.508.705.174

DANH MỤC TÀI LIỆU TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ThS. Bùi Tuấn Anh, ThS. Nguyễn Hoàng Nam (2006), quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB Nông Nghiệp, Hà Nội.
2. Nguyễn Hải Sản (2005), quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB Thống Kê, Hà Nội
3. TS Nguyễn Minh Kiều (2010), Tài chính doanh nghiệp căn bản, NXB Thống kê, Hà Nội.
4. Th.s Ngô Thị Quyên (2012), Slide bài giảng quản lý tài chính doanh nghiệp 1, Đại học Thăng Long
5. Luận văn trường đại học Thăng Long
6. TS. Dương Hữu Hạnh (2009), giáo trình quản trị doanh nghiệp, NXB Thống kê
7. <http://cophieu68.vn>
8. voer.edu.vn
9. <http://google.com.vny>