

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

TSCĐ	: Tài sản cố định
TSLĐ	: Tài sản l- u động
CPTM	: Cổ phần th- ong mại
VLĐ	: Vốn l- u động
DNTN	: Doanh nghiệp t- nhân
DNNN	: Doanh nghiệp nhà n- ớc
TSNH	: Tài sản ngắn hạn
TSDH	: Tài sản dài hạn
CSH	: Chủ sở hữu
TS	: Tài sản
NV	: Nguồn vốn
TNDN	: Thu nhập doanh nghiệp
NH	: Ngắn hạn
DT	: Doanh thu
CĐ	: Cố định
TC	: tài chính
TNHH	: Trách nhiệm hữu hạn
SXKD	: Sản xuất kinh doanh

LỜI NÓI ĐẦU

Vốn là phạm trù của kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, một trong hai yếu tố quan trọng quyết định đến sản xuất và l- u thông hàng hoá. Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển cũng quan tâm đến vấn đề tạo lập, quản lý sử dụng đồng vốn nh- thế nào cho có hiệu quả nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

Mặt khác việc quản lý và sử dụng vốn trong doanh nghiệp có tác động rất lớn đến các chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành tăng hay giảm, từ đó ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy vấn đề quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn sản xuất kinh doanh nói chung và vốn l- u động nói riêng là vấn đề đang đ- ợc tất cả các doanh nghiệp quan tâm.

Hiện nay cùng với sự chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế là quá trình cắt giảm nguồn Ngân sách, mở rộng quyền tự chủ và chuyển giao vốn cho các doanh nghiệp sử dụng. Tr- ớc tình nhu cầu vốn về doanh nghiệp ngày càng tăng, vấn đề đặt ra với mỗi doanh nghiệp là làm thế nào để bảo toàn và tăng số vốn l- u động trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt, nh- trong nền kinh tế thị tr- ờng hiện nay. Nh- vậy các doanh nghiệp muốn tồn tại và đứng vững trong cạnh tranh đòi hỏi doanh nghiệp phải tìm ra những ph- ơng pháp quản lý và sử dụng vốn kinh doanh và vốn l- u động nói riêng có hiệu quả nhất.

Gần hai tháng thực tập tại Công ty CPTM Gia Trang và đ- ợc sự giúp đỡ của thầy giáo hướng dẫn tốt nghiệp và ban lãnh đạo Công ty em đã từng b- ớc làm quen thực tiễn, vận dụng lý luận và thực tiễn công ty đồng thời từ thực tiễn làm sáng tỏ lý luận, với ý nghĩa và tầm quan trọng của vốn sản xuất kinh doanh nói chung và Vốn l- u động nói riêng em đã đi sâu nghiên cứu và hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp với đề tài: **“Vốn l- u động và biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn lưu động tại Công ty CPTM Gia Trang”**

Nội dung chính của bản luận văn này gồm 3 chương:

- Chương I: Vốn l- u động và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn l- u động.
- Chương II: Tình hình sử dụng Vốn l- u động và hiệu quả sử dụng Vốn l- u động tại Công ty CPTM Gia Trang.
- Chương III: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn l- u động tại Công ty CPTM Gia Trang.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới cô giáo Nguyễn Thị Hoàng Đan cùng các thầy cô giáo trong bộ môn Quản Trị Kinh Doanh, các thầy cô giáo đã dạy, các cô chú trong phòng Kế Toán và các bộ phận liên quan ở Công ty CPTM Gia Trang đã nhiệt tình giúp đỡ, chỉ bảo hướng dẫn cho em hoàn thiện bài luận văn tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày... tháng 6 năm 2009

Sinh viên: Trần Thị Thu Hiền

CHƯƠNG 1

VỐN L U ĐỘNG VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN L U ĐỘNG

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ VỐN L U ĐỘNG

1.1.1. Vốn l- u động và đặc điểm của vốn l- u động

Trong nền kinh tế mỗi doanh nghiệp đ- ợc coi nh- một tế bào của nền kinh tế với nhiệm vụ chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh để tạo ra các sản phẩm, hàng hoá...

Để tiến hành sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần phải có đối t- ợng lao động, t- liệu lao động và sức lao động. Những đối t- ợng lao động nh- : nguyên liệu, vật liệu, bán thành phẩm, sản phẩm dở dang... những đối t- ợng này khi tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh luôn thay đổi hình thái vật chất ban đầu giá trị của nó đ- ợc chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm và đ- ợc bù đắp khi giá trị sản phẩm đ- ợc thực hiện. Biểu hiện d- ới hình thái vật chất của đối t- ợng lao động gọi là tài sản l- u động. Tài sản l- u động trong doanh nghiệp gồm TSLĐ sản xuất và TSLĐ l- u thông.

- Tài sản l- u động sản xuất bao gồm các loại nguyên vật liệu phụ tùng thay thế, bán thành phẩm, sản phẩm dở dang trong khâu sản xuất hoặc chế biến.

- Tài sản l- u động l- u thông bao gồm sản phẩm hàng hoá ch- a tiêu thụ, vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán.

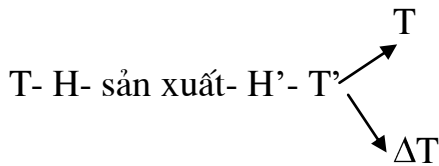
Với tính chất là những đối t- ợng lao động TSLĐ có những đặc điểm chủ yếu sau:

+ Khi tham gia vào quá trình sản xuất, TSLĐ sản xuất là những đối t- ợng chịu sự tác động của TSCĐ.

+ TSLĐ th- ờng chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất, không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu và giá trị của nó th- ờng đ- ợc chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

+ TSLĐ bao gồm nhiều loại khác nhau, tồn tại d- ối nhiều hình thái và luôn luôn vận động, chuyển hoá lẫn nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong điều kiện kinh tế thị tr- ờng, để hình thành các TSLĐ các doanh nghiệp phải bỏ ra một số vốn đầu t- nhất định, số vốn doanh nghiệp đầu t- vào TSLĐ gọi là vốn l- u động của doanh nghiệp. Nh- vậy vốn l- u động của các doanh nghiệp sản xuất là số tiền ứng tr- ớc về Tài sản l- u động sản xuất và Tài sản l- u thông nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục nên vốn l- u động cũng vận động liên tục, chuyển hoá từ hình thái này qua hình thái sự vận động của vốn l- u động qua các giai đoạn có thể đ- ợc mô tả bằng sơ đồ sau:



Sự vận động của vốn l- u động trải qua các giai đoạn và chuyển hoá từ hình thái ban đầu là tiền tệ sang các hình thái vật t- hàng hoá và cuối cùng quay trở lại hình thái tiền tệ ban đầu gọi là sự tuần hoàn của vốn l- u động. Cụ thể đ- ợc chia thành các giai đoạn sau:

- Giai đoạn 1: (T- H) khởi đầu vòng tuần hoàn, vốn l- u động tồn tại d- ối nhiều hình thái tiền tệ đ- ợc dùng để mua sắm các đối t- ợng lao động để dự trữ cho sản xuất. Nh- vậy, ở giai đoạn này VLĐ đã từ hình thái tiền tệ chuyển sang hình thái vốn vật t- hàng hoá.

- Giai đoạn 2: (H..... SXH\') ở giai đoạn này doanh nghiệp tiến hành ra sản xuất sản phẩm, các vật t- dự trữ đ- ợc đ- a dần vào sản xuất. Qua quá trình sản xuất các sản phẩm hàng hoá đ- ợc chế tạo ra. Vậy giai đoạn này VLĐ đã từ hình thái vốn vật t- hàng hoá chuyển sang hình thái vốn sản phẩm dở dang và sau đó chuyển sang vốn thành phẩm.

- Giai đoạn 3: (H\'- T\') Doanh nghiệp đã tiến hành tiêu thụ sản phẩm và thu đ- ợc tiền và Vốn l- u động đã từ hình thái vốn thành phẩm chuyển sang hình thái vốn tiền tệ trở về điểm xuất phát của vòng tuần hoàn vốn. Vòng tuần hoàn

kết thúc. So sánh giữa T và T' nếu $T' > T$ có nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh thành công vì đồng Vốn l- u động đ- a vào sản xuất đã tăng thêm, doanh nghiệp đ- ợc bảo toàn và phát triển đ- ợc VLĐ và ng- ợc lại. Đây là nhân tố quan trọng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động của doanh nghiệp.

Do quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc tiến hành th- ờng xuyên liên tục nên vốn l- u động của doanh nghiệp cũng tuần hoàn không ngừng, lặp đi lặp lại có tính chất chu kỳ gọi là sự chu chuyển của vốn l- u động.

Do sự chu chuyển của VLĐ không ngừng cùng một lúc th- ờng xuyên tồn tại khác nhau trên các giai đoạn vận động khác nhau của VLĐ.

Vòng tuần hoàn của VLĐ th- ờng là một chu kỳ kinh doanh nó phụ thuộc vào quy trình công nghệ chế tạo của sản phẩm của mỗi doanh nghiệp. Với doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất dài, quy trình công nghệ phức tạp thì vòng quay (vòng tuần hoàn) dài và ng- ợc lại.

VLĐ của Doanh nghiệp th- ờng đ- ợc tài trợ bằng nguồn vốn vay ngắn hạn (nguồn có thời hạn sử dụng d- ới 1 năm nh- : nguồn vốn chiếm dụng, tín dụng th- ơng mại, nguồn vốn ngắn hạn của các tổ chức tài chính, tín dụng).

Qua những đặc điểm của TSLĐ và VLĐ cho thấy tính phức tạp của TSLĐ và VLĐ trong Doanh nghiệp. Do vậy, để sử dụng VLĐ có hiệu quả và tiết kiệm đòi hỏi doanh nghiệp phải có những biện pháp quản lý và sử dụng VLĐ hợp lý, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh và phù hợp với môi tr- ờng kinh doanh của Doanh nghiệp.

1.1.2. Phân loại vốn l- u động

Để quản lý và sử dụng VLĐ có hiệu quả cần phải tiến hành phân loại VLĐ của doanh nghiệp theo các tiêu thức phân loại khác nhau. Thông th- ờng có các cách phân loại sau:

1.1.2.1. Phân loại vốn l- u động theo vai trò của từng loại vốn l- u động trong quá trình sản xuất kinh doanh

Bao gồm 3 loại:

+ VLĐ trong khâu dự trữ sản xuất: Bao gồm giá trị các khoản nguyên liệu, vật liệu chính, vật liệu phụ, động lực, phụ tùng thay thế, công cụ dụng cụ.

+ VLĐ trong khâu sản xuất: bao gồm các khoản giá trị sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, các khoản chi phí chờ kết chuyển.

+ VLĐ trong khâu l- u thông: bao gồm giá trị các khoản thành phẩm, vốn bằng tiền, các khoản vốn đầu t- ngắn hạn, các khoản vốn trong thanh toán.

Cách phân loại này cho thấy vai trò và sự phân bổ Vốn l- u động trong từng khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Từ đó có biện pháp điều chỉnh cơ cấu VLĐ sao cho có hiệu quả, sử dụng cao nhất.

1.1.2.2. Phân loại theo hình thái biểu hiện

Theo cách này VLĐ có thể chia làm hai loại sau:

+ Vốn vật t- , hàng hoá: là các khoản VLĐ có hình thái biểu hiện bằng hiện vật cụ thể nh- nguyên liệu, vật liệu, sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, thành phẩm...

+ Vốn bằng tiền: Bao gồm các khoản vốn tiền tệ nh- tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, các khoản vốn trong thanh toán....

Việc phân loại theo hình thái biểu hiện giúp cho Doanh nghiệp thấy đ- ợc sự cân đối vốn vật t- hàng hoá và vốn bằng tiền cũng có nghĩa là giúp cho doanh nghiệp xem xét, đánh giá mức tồn kho dự trữ và khả năng thanh toán của Doanh nghiệp.

1.1.2.3. Phân loại theo quan hệ sở hữu vốn

Theo cách này ng- ời ta chia VLĐ thành hai loại sau:

+ Vốn chủ sở hữu:

Là số vốn thuộc quyền sở hữu của Doanh nghiệp, Doanh nghiệp có đầy đủ các quyền chiếm hữu, sử dụng, chi phối và định đoạt, tùy theo loại hình doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau mà vốn chủ sở hữu có nội dung riêng nh- : vốn đầu t- từ ngân sách Nhà n- ớc, vốn do chủ Doanh nghiệp t- nhân bỏ ra, vốn tự bổ sung từ lợi nhuận doanh nghiệp...

+ Các khoản nợ:

Là các khoản đ- ợc hình thành từ vốn vay các Ngân hàng th- ơng mại hoặc các tổ chức tài chính khác, vốn vay thông qua phát hành trái phiếu, các khoản nợ khách hàng ch- a thanh toán, doanh nghiệp chỉ có quyền sử dụng trong một thời gian nhất định.

Cách phân loại này cho thấy kết cấu VLĐ của doanh nghiệp đ- ợc hình thành bằng vốn của bản thân doanh nghiệp hay từ các khoản nợ. Từ đó có các quyết định trong huy động và quản lý, sử dụng vốn l- u động hợp lý hơn, đảm bảo an ninh tài chính trong sử dụng vốn của doanh nghiệp.

1.1.3. Kết cấu vốn l- u động của các nhân tố ảnh h- ởng

Khái niệm: Kết cấu VLĐ là quan hệ tỷ lệ giữa các thành phần VLĐ chiếm trong tổng số Vốn l- u động.

Việc nghiên cứu kết cấu vốn l- u động giúp cho doanh nghiệp thấy đ- ợc tình hình phân bổ VLĐ và tỷ trọng của từng loại trong mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất, từ đó xác định đ- ợc trọng điểm quản lý để từ đó đ- a ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động. Các nhân tố ảnh h- ởng đến kết cấu vốn l- u động của doanh nghiệp có nhiều loại, có thể chia thành ba nhóm chính.

Cụ thể:

- Các nhân tố về mặt cung ứng vật t- nh- : khoảng cách giữa doanh nghiệp với nơi cung cấp, khả năng cung cấp cho thị tr- ờng, kỳ hạn giao hàng và khối l- ượng vật t- đ- ợc cung cấp mỗi lần giao hàng, đặc điểm thời vụ của chủng loại vật t- cung cấp.

- Các nhân tố về mặt sản xuất: Đặc điểm kỹ thuật, công nghệ sản xuất của doanh nghiệp, mức độ phức tạp của sản phẩm chế tạo, độ dài của chu kỳ sản xuất, trình độ tổ chức quá trình sản xuất.

- Các nhân tố về mặt thanh toán: Ph- ơng thức thanh toán đ- ợc lựa chọn theo các hợp đồng bán hàng, thủ tục thanh toán, việc chấp hành kỷ luật thanh toán giữa các doanh nghiệp.

1.1.4. Các nguồn tài trợ nhu cầu vốn l- u động

Nhu cầu VLĐ của doanh nghiệp trong kỳ có thể chia thành hai loại: Nhu cầu VLĐ th- ờng xuyên cần thiết và nhu cầu VLĐ tạm thời nhu cầu VLĐ của doanh nghiệp cũng có tr- ờng hợp đ- ợc tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn song chủ yếu là bằng các nguồn ngắn hạn nh- : nguồn vốn chiếm dụng, nguồn vốn tín dụng th- ơng mại, nguồn vốn vay ngắn hạn của Ngân hàng.

1.1.4.1. Tín dụng th- ơng mại

Tín dụng thương mại là loại tín dụng rất phổ biến trong tín dụng quốc tế, là loại tín dụng giữa các nhà doanh nghiệp cấp cho nhau vay, không có sự tham gia của ngân hàng hoặc cũng có thể hiểu là loại tín dụng được cấp bằng hàng hóa dịch vụ chứ không phải bằng tiền.

Nguồn vốn này chiếm một vị trí quan trọng trong nguồn tài trợ ngắn hạn của doanh nghiệp, nó đ- ợc hình thành khi doanh nghiệp nhận đ- ợc tài sản, dịch vụ của ng- ời cung cấp song ch- a phải trả tiền ngay. Doanh nghiệp có thể sử dụng các khoản phải trả khi ch- a đến kỳ hạn thanh toán đối với khách hàng nh- một nguồn vốn bổ sung để tài trợ cho các nhu cầu l- u động ngắn hạn của Doanh nghiệp.

Quy mô nguồn vốn tín dụng th- ơng mại phụ thuộc vào số l- ợng hàng hoá dịch vụ mua chịu và thời hạn mua chịu của khách hàng. Nếu giá trị hàng hoá dịch vụ mua chịu càng lớn, thời hạn mua chịu càng dài thì nguồn vốn tín dụng th- ơng mại càng lớn. Chi phí của nguồn vốn tín dụng th- ơng mại chính là giá trị của khoản chiết khấu mà doanh nghiệp bị mất đi khi mua hàng trong thời hạn đ- ợc h- ưởng chiết khấu. Đó chính là chi phí cơ hội của việc trả chậm khi mua hàng.

Việc sử dụng tín dụng th- ơng mại có - u điểm: nó là hình thức tín dụng thông th- ờng và giản đơn, tiện lợi trong hoạt động kinh doanh. Những doanh nghiệp bán hàng biết rõ khách hàng của mình thì có thể đánh giá đúng khả năng thu nợ hoặc những rủi ro có thể gặp trong việc bán chịu t- ơng đối dễ dàng. Tuy nhiên, trong một số tr- ờng hợp việc sử dụng tín dụng th- ơng mại cũng tiềm ẩn những rủi ro đối với doanh nghiệp. Việc mua chịu làm tăng nguy cơ tăng hệ số nợ, điều này cũng làm tăng nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Vì thế doanh nghiệp phải tính toán, cân nhắc thận trọng giữa điểm lợi và bất lợi khi sử dụng nguồn vốn này.

1.1.4.2. Tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là các quan hệ tín dụng với sự tham gia của một bên là ngân hàng. Đối t- ợng cho vay trong tín dụng ngân hàng là tiền tệ.

Khi nhu cầu VLĐ gia tăng Doanh nghiệp có thể sử dụng nguồn vốn tín dụng Ngân hàng nh- một phần tài trợ thêm vốn của mình. Do đặc điểm VLĐ là luân chuyển nhanh, do đó các doanh nghiệp th- ờng sử dụng các khoản vay ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu Vốn l- u động thiếu. Các nguyên tắc cơ bản mà các doanh nghiệp phải tôn trọng khi sử dụng nguồn vốn này là phải sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả, phải có vật t- hàng hoá đảm bảo, phải hoàn trả đầy đủ và đúng hạn cả vốn lẫn lãi vay.

Việc sử dụng vốn vay Doanh nghiệp sẽ phải trả chi phí sử dụng vốn vay về chi phí này đ- ợc tính vào chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, làm giảm lợi nhuận chịu thuế của doanh nghiệp. Sử dụng vốn vay cũng sẽ làm tăng sự nỗ lực của doanh nghiệp, do đó làm tăng mức độ rủi ro tài chính cho doanh nghiệp nên cần phải chú ý thì sử dụng nguồn vốn này.

Ph- ơng pháp cho vay của các Ngân hàng th- ơng mại đối với doanh nghiệp có 2 hình thức chủ yếu là cho vay thông th- ờng và cho vay luân chuyển.

- Cho vay thông th- ờng là ph- ơng pháp cho vay mà ngân hàng căn cứ vào từng kế hoạch hoặc ph- ơng án kinh doanh, hoặc từng loại vật t- , cụ thể từng khâu kinh doanh để cho vay.

- Cho vay luân chuyển là ph- ơng pháp cho vay trong đó việc phát tiền vay hoặc thu nợ đ- ợc căn cứ vào tình hình nhập xuất vật t- hàng hoá của doanh nghiệp.

Việc sử dụng nguồn vốn tín dụng Ngân hàng để tài trợ nhu cầu vốn l- u động trong phạm vi hệ số nợ cho phép không chỉ giúp doanh nghiệp khắc phục đ- ợc những khó khăn về vốn mà còn có tác dụng phân tán rủi ro trong kinh doanh. Tuy nhiên, để sử dụng nguồn vốn tín dụng Ngân hàng có hiệu quả, doanh nghiệp cũng cần phân tích, đánh giá nhiều mặt khi quyết định sử dụng vốn vay, đặc biệt là việc lựa chọn Ngân hàng cho vay cũng nh- khả năng trả nợ và chi phí sử dụng vốn vay từ các Ngân hàng th- ơng mại hoặc tổ chức tín dụng.

1.1.4.3. Th- ơng phiếu

Th- ơng phiếu là những chứng chỉ có giá trị nhận lệnh yêu cầu thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định trong một thời

gian nhất định. Th- ơng phiếu gồm hai loại hối phiếu và lệnh phiếu tùy theo ng- ời phát hành là chủ nợ hay con nợ.

Hối phiếu là một chứng chỉ có giá do ng- ời kí phát lập, yêu cầu ng- ời bị kí phát thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong t- ơng lai cho ng- ời thụ h- ởng.

Lệnh phiếu là chứng chỉ có giá do ng- ời phát hành lập, cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong t- ơng lai cho ng- ời thụ h- ởng.

Th- ơng phiếu là giấy nhận trả của doanh nghiệp lớn thiếu vốn phát hành để đ- ợc huy động vốn. Hình thức này phù hợp với doanh nghiệp lớn. Chiết khấu th- ơng phiếu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn đ- ợc ngân hàng thực hiện d- ới hình thức chuyển nh- ợng quyền sở hữu để cho ngân hàng để doanh nghiệp có thể nhận đ- ợc một khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi mức chiết khấu.

Thời gian đáo hạn của th- ơng phiếu trong thời gian ngắn. Lãi suất của th- ơng phiếu thông th- ờng để huy động nguồn vốn ngắn hạn có nhiều - u điểm cho phép phân phối rộng rãi và thu hút vốn với chi phí thấp nhất. Ng- ời vay tránh đ- ợc các khó khăn và sự ràng buộc trong việc tìm nguồn tài trợ ở các Ngân hàng th- ơng mại hoặc tổ chức tín dụng. Hơn nữa, th- ơng phiếu l- u hành rộng rãi nên th- ơng hiệu và tên sản phẩm đ- ợc nhiều ng- ời biết đến. Tuy nhiên sử dụng th- ơng phiếu thì nó cũng có hạn chế nên doanh nghiệp không thể chú trọng. Vì th- ơng phiếu mang tính chất trừu t- ợng không rõ ràng, trên th- ơng phiếu không ghi cụ thể nguyên nhân phát sinh nợ mà chỉ ghi các thông tin về số tiền phải trả, thời hạn trả tiền và ng- ời trả tiền.

1.1.4.4. Các nguồn tài trợ khác

Ngoài các nguồn vốn trên doanh nghiệp có thể huy động vốn từ các nguồn tài trợ khác: nh- các khoản nợ l- ơng công nhân viên, nợ thuế và các khoản phải nộp khác cho nhà n- ớc.... Đó là những nguồn ngân quỹ phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp có thể sử dụng mà không phải trả lãi cho đến ngày thanh toán. Tuy nhiên các nguồn này không lớn, doanh nghiệp cũng có thể sử dụng một nguồn lợi nhuận tích lũy tái đầu t- để bổ sung

cho nhu cầu VLD. Đây là nguồn mà doanh nghiệp sử dụng một cách chủ động và không phải mất chi phí sử dụng khi huy động. Phần trên là những vấn đề cơ bản về một số nguồn tài trợ VLD của doanh nghiệp trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Mỗi nguồn vốn đều có những ưu điểm và hạn chế riêng của nó. Đối với doanh nghiệp khi huy động vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh không phải căn cứ vào đặc điểm của mỗi nguồn vốn mà còn phải căn cứ vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như dựa vào tình hình tài chính của doanh nghiệp để lựa chọn hình thức tài trợ có hiệu quả nhất.

Vốn l- u động của doanh nghiệp là số vốn ứng trước về đối tượng lao động và tiền công, tồn tại dưới các hình thái nguyên vật liệu dự trữ, sản phẩm đang chế tạo, thành phẩm, hàng hoá và tiền tệ hoặc đó là số vốn ứng trước về tài sản l- u động sản xuất và tài sản l- u động l- u thông ứng ra bằng số vốn l- u động nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được thực hiện thường xuyên liên tục vốn l- u động luân chuyển toàn bộ ngay trong một lần và hoàn thành một vòng tuần hoàn sau một chu kỳ sản xuất. Vốn l- u động là điều kiện vật chất không thể thiếu được của quá trình sản xuất kinh doanh. Do đặc điểm tuần hoàn của vốn l- u động trong cùng một lúc nó phân bổ trên khắp các giai đoạn luân chuyển và tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Vốn l- u động còn là công cụ phản ánh và kiểm tra quá trình vận động của vật tư. Mặt khác vốn l- u động luân chuyển nhanh hay chậm, phản ánh số công vật tư sử dụng có tiết kiệm hay không, thời gian nằm ở khâu sản xuất và l- u thông có hợp lý hay không. Vì thế, thông qua tình hình luân chuyển VLD còn có thể kiểm tra một cách toàn diện việc cung cấp, sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp.

Tại doanh nghiệp, tổng số vốn l- u động và tính chất sử dụng của nó có quan hệ chặt chẽ với những chỉ tiêu công tác cơ bản của doanh nghiệp. Doanh nghiệp đảm bảo đầy đủ kịp thời nhu cầu vốn cho sản xuất, ra sức tiết kiệm vốn, phân bổ vốn hợp lý trên các giai đoạn luân chuyển, tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn, thì với số vốn ít nhất có thể đạt hiệu quả kinh tế cao. Hoàn thành tốt kế hoạch sản xuất, tiêu thụ sản phẩm là điều kiện để thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách, trả nợ vay, thúc đẩy việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

1.2. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN L- U ĐỘNG

1.2.1. Môi tr- ờng vĩ mô

Đây là tất cả những điều kiện bên ngoài ảnh h- ưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động kinh doanh nói chung và hiệu quả tổ chức sử dụng vốn l- u động nói riêng đó là:

- Môi tr- ờng kinh tế:

Hoạt động của doanh nghiệp luôn diễn ra trong bối cảnh kinh tế cụ thể nh- tốc độ tăng tr- ởng hay suy thoái của nền kinh tế, mức độ ổn định của đồng tiền, của tỷ giá hối đoái, các chỉ số chứng khoán trên thị tr- ờng, lãi suất vay vốn, tỷ suất đầu tư, ... Mọi thay đổi của các yếu tố trên đều có tác động tích cực hay tiêu cực đến hoạt động kinh doanh và theo đó là hiệu quả sử dụng vốn l- u động.

- Môi tr- ờng pháp lý:

Hệ thống pháp lý gồm những chính sách, quy chế, định chế, luật chế, chế độ đãi ngộ, các quy định của nhà n- ớc. Trong đó liên quan đến luật về kinh doanh, doanh nghiệp miễn thuế,...

Môi tr- ờng pháp lý lành mạnh là điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động một cách có thuận lợi đồng thời buộc các doanh nghiệp phải điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, phát triển các nhân tố nội lực, ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, nghệ thuật quản trị để tận dụng các cơ hội phát triển doanh nghiệp.

- Môi tr- ờng văn hoá - xã hội

Môi tr- ờng văn hoá - xã hội bao gồm các điều kiện xã hội, phong tục tập quán, tôn giáo tín ngưỡng, trình độ, thói quen sinh hoạt của người dân ... Đây là yếu tố có ảnh h- ưởng trực tiếp đến sản phẩm, thị tr- ờng của doanh nghiệp. Khi khách hàng chấp nhận và yêu thích sản phẩm đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có điều kiện tồn tại trên thị tr- ờng, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động.

- Môi tr- ờng quốc tế

Khu vực hoá và toàn cầu hoá đang là một xu h- ớng tất yếu mà mọi doanh nghiệp, mọi ngành, mọi chính phủ phải h- ớng tới.

Môi tr- ờng quốc tế cũng đ- ợc phân tích và phán đoán để chỉ ra đ- ợc các cơ hội và đe doạ ở mọi ph- ơng diện quốc tế đối với các doanh nghiệp. Nh- ng môi tr- ờng quốc tế phức tạp hơn, cạnh tranh gay gắt hơn do sự khác biệt về xã hội, văn hoá, chính trị, kinh tế, cấu trúc thể chế. Các xu h- ớng, chính sách bảo hộ, sự ổn định hay biến động của nền kinh tế thế giới ... cũng có ảnh hưởng rất lớn tới quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các ngành có liên quan

Các ngành có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nh- giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng ... Có ảnh hưởng thuận chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu các ngành này phát triển sẽ góp phần hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển theo. Nó nh- một chất dầu trơn cho bánh xe hoạt động kinh doanh làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn tạo cơ hội làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.2.2. Môi tr- ờng tác nghiệp

- Các đối thủ cạnh tranh

Các đối thủ cạnh tranh trong ngành chính là những cá nhân, tổ chức cùng hoạt động, sản xuất kinh doanh những sản phẩm dịch vụ giống nh- doanh nghiệp và tranh giành khách hàng đối với doanh nghiệp. Trong nền kinh tế hiện nay việc xác định các chiến l- ợc đối phó với đối thủ cạnh tranh là việc làm không thể thiếu, một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả tr- ớc tiên phải giành đ- ợc khách hàng, giành đ- ợc các hợp đồng kinh tế. Hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là nhân tố quan trọng trong việc gia tăng miếng bánh thị phần của doanh nghiệp.

- Nhà cung ứng

Hoạt động của các nhà cung ứng sẽ ảnh h- ớng trực tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nh- chất l- ợng, giá cả sản phẩm, số l- ợng sản phẩm,... Vì vậy việc nghiên cứu các nhà cung ứng, tìm ra các nhà cung ứng tốt nhất sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm đ- ợc áp lực và nâng cao đ- ợc hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc tiến

hành liên tục không bị gián đoạn thì doanh nghiệp cần phải có mối quan hệ với nhiều nhà cung ứng, hình thành nhà cung ứng dự phòng để tránh tr- ờng hợp ng- ng trệ sản xuất do thiếu nguyên liệu ảnh h- ởng tới hiệu quả sử dụng vốn.

- Khách hàng

Đây là nhân tố sống còn của doanh nghiệp, một doanh nghiệp không thể tồn tại nếu không có khách hàng và điều đó có nghĩa là khách hàng chính là ng- ời mang lại kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

1.2.3. Môi tr- ờng bên trong

- Trình độ quản lý của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp mà đặc biệt là quản trị cấp cao ảnh h- ởng tới h- ởng đi, chiến l- ược kinh doanh và mục tiêu của doanh nghiệp. Để quản trị, hệ thống quản trị phải dựa trên quy luật về tâm lý. Với một trình độ quản lý tốt, hệ thống quản trị dù bất kỳ ở hoàn cảnh nào sẽ đ- a ra quyết định kịp thời và đúng lúc sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động. Ng- ợc lại nếu trình độ quản lý của doanh nghiệp còn yếu kém dẫn tới sử dụng lãng phí vốn l- u động, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

- Nhân tố lao động: Đây cũng là nhân tố quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Ng- ời lao động là ng- ời trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh, là ng- ời điều hành máy móc thiết bị, là ng- ời thực hiện các mục tiêu doanh nghiệp đề ra. Muốn cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao thì doanh nghiệp phải hình thành một cơ cấu lao động tối - u. Cơ cấu lao động tối - u khi lao động trong doanh nghiệp đảm bảo hợp lý về số l- ợng, giới tính, lứa tuổi,...

- Nhân tố t- liệu lao động: Mọi t- liệu lao động đều do con ng- ời tạo ra. Đó là sản phẩm sáng tạo của con ng- ời nên xét theo tiêu thức chất l- ợng trên thị tr- ờng luôn có rất nhiều loại phẩm cấp t- liệu khác nhau. Trong quá trình phát triển của loài ng- ời, con ng- ời càng tạo ra tốc độ sáng tạo công nghệ mới và t- liệu lao động mới nhanh hơn so với tr- ớc. Vì vậy theo đà tiến bộ kỹ thuật vòng đời của một t- liệu lao động cụ thể th- ờng ngắn dần. Từ tốc độ phát triển của t- liệu lao động dẫn tới ảnh h- ởng đến hiệu quả sử dụng vốn l- u động.

Lựa chọn đầu t- mua sắm t- liệu lao động: Cần phải tuân thủ

- + Trình độ hiện đại của t- liệu lao động phải t- ơng ứng với trình độ công nghệ.
- + Trình độ hiện đại của t- liệu lao động phải phù hợp với trình độ đội ngũ ng- ời lao động trong doanh nghiệp.
- + Giá cả t- liệu lao động phải phù hợp với khả năng tài chính của doanh nghiệp.
- + Tính hiệu quả của cả hệ thống máy móc thiết bị trong dài hạn.

- Nhân tố nguyên vật liệu: Nguyên vật liệu là phạm trù mô tả các loại đối t- ợng lao động đ- ợc tác động vào để biến thành sản phẩm.

1.3. SỰ CẦN THIẾT PHẢI BẢO TOÀN NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN L U ĐỘNG

1.3.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng nguồn vốn kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp sao cho lợi nhuận đạt đ- ợc là cao nhất với tổng chi phí thấp nhất. Đồng thời có khả năng tạo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của mình, đảm bảo đầu t- mở rộng sản xuất đổi mới trang thiết bị và có h- ớng phát triển lâu dài, bền vững trong t- ơng lai.

1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn l- u động

Vốn l- u động là bộ phận không thể thiếu đ- ợc trong vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặc dù VLĐ chiếm tỷ lệ nhỏ trong doanh nghiệp sản xuất và chiếm tỷ trọng khá lớn trong doanh nghiệp th- ơng mại dịch vụ nh- ng xuất phát từ vai trò của VLĐ với quá trình sản xuất, nó đảm bảo cho quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp đ- ợc tiến hành th- ờng xuyên, liên tục và tác động trực tiếp.

Do đặc điểm của VLĐ nên nếu VLĐ không luân chuyển đ- ợc thì quá trình sản xuất sẽ gặp nhiều khó khăn và có thể bị gián đoạn gây ảnh h- ớng đến hiệu quả kinh doanh.

Vốn l- u động là công cụ phản ánh và đánh giá quá trình vận động của vật t- trong doanh nghiệp, VLĐ nhiều hay ít phản ánh số l- ợng vật t- hàng hoá dự trữ ở các khâu nhiều hay ít, VLĐ chuyển nhanh hay chậm còn phản ánh số l- ợng

vật t- sử dụng tiết kiệm hay lãng phí: vì vậy thông qua tình hình luân chuyển của VLD có thể kiểm tra một cách toàn diện đối với việc cung cấp, sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp. Mặt khác với vai trò là vốn luân chuyển, VLD giúp tổ chức tốt quá trình mua hàng hoá từ lĩnh vực sản xuất sang lĩnh vực l- u thông. Sử dụng VLD hợp lý cho phép khai thác tối đa năng lực làm việc của các Tài sản cố định thuộc vốn cố định làm tăng lợi nhuận, góp phần làm tốt công tác bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh. Vì vậy, việc quản lý bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng VLD vấn đề quan trọng hàng đầu của các doanh nghiệp.

Mặt khác bảo toàn VLD là phải duy trì và giữ vững đ- ợc sức mua của đồng vốn sao cho số vốn thu hồi về sau mỗi vòng tuần hoàn đủ sức mua sắm một l- ợng tài sản nh- cũ theo giá hiện tại. Trong điều kiện hiện nay khi các doanh nghiệp phải thực hiện nguyên tắc tự cấp phát tài chính thì bảo toàn vốn nói chung và VLD nói riêng có ý nghĩa sống còn, đảm bảo cho doanh nghiệp ít nhất phải đảm bảo tái sản xuất giản đơn với quy mô nh- cũ hoặc tái sản xuất mở rộng. Từ những vấn đề trên cho thấy việc nâng cao hiệu quả sử dụng VLD của các doanh nghiệp trong điều kiện nền kinh tế hiện nay có ý nghĩa hết sức quan trọng trong công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, nó quyết định đến sự tăng tr- ờng của mỗi doanh nghiệp.

1.3.3. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động trong Doanh nghiệp

Đánh giá hiệu quả sử dụng VLD trong các doanh nghiệp có thể sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

1.3.3.1. Tốc độ luân chuyển vốn l- u động

Việc sử dụng hợp lý, tiết kiệm Vốn l- u động đ- ợc biểu hiện tr- ớc hết ở tốc độ luân chuyển vốn l- u động của doanh nghiệp nhanh hay chậm. VLD luân chuyển càng nhanh thì hiệu suất sử dụng VLD càng cao và ng- ợc lại.

*Vòng quay vốn l- u động

$$\text{Vòng quay vốn l- u động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{vốn l- u động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn l- u động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra đ- ợc bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn càng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn l- u động càng cao. Muốn làm điều này phải rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hoá.

* Thời gian một vòng quay vốn l- u động:

Số ngày của một vòng quay vốn l- u động phản ánh trung bình một vòng quay vốn l- u động hết bao nhiêu ngày.

$$\text{Số ngày vòng quay vốn l- u động} = \frac{360}{\text{Vòng quay vốn l- u động}}$$

1.3.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn l- u động (H_q)

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn l- u động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$H_q = \frac{\text{Doanh thu thực hiện trong kỳ}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Doanh thu thực hiện trong kỳ là doanh số của toàn bộ hàng hoá, sản phẩm đã tiêu thụ trong kỳ, không phân biệt đã thu đ- ợc tiền hay ch- a.

1.3.3.3. Hàm l- ợng vốn l- u động (H_L)

Hàm l- ợng vốn l- u động hay còn gọi là mức đảm nhận vốn l- u động là số vốn l- u động cần có để đạt đ- ợc một đồng doanh thu, là nghịch đảo của chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động đ- ợc tính bằng công thức sau:

$$H_L = \frac{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu thực hiện trong kỳ}}$$

H_L : Hàm l- ợng vốn l- u động.

Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn l- u động càng cao, số vốn l- u động tiết kiệm càng đ- ợc nhiều và ng- ợc lại.

1.3.3.4. Mức tiết kiệm vốn l- u động do tăng tốc độ luân chuyển

Mức tiết kiệm vốn l- u động do tăng tốc độ luân chuyển vốn đ- ợc biểu hiện bằng hai chỉ tiêu là mức tiết kiệm tuyệt đối và mức tiết kiệm t- ơng đối.

- Mức tiết kiệm tuyệt đối là do tăng tốc độ luân chuyển vốn nên doanh nghiệp có thể tiết kiệm đ- ợc một số vốn l- u động để sử dụng vào công việc khác. Nói một cách khác với mức luân chuyển không thay đổi (hoặc lớn hơn so với báo cáo) do tăng tốc độ luân chuyển nên doanh nghiệp cần số vốn ít hơn.

Công thức tính nh- sau:

$$V_{\text{tktd}} = \frac{M_0}{360} \times K_1 - VLĐ_0 = VLĐ_1 - VLĐ_0$$

Trong đó: V_{tktd} : VLĐ tiết kiệm tuyệt đối.

$VLĐ_0, VLĐ_1$: VLĐ bình quân kỳ báo cáo, kỳ kế hoạch.

M_0 : Tổng mức luân chuyển vốn năm báo cáo.

K_1 : Kỳ luân chuyển vốn năm kế hoạch.

Mức tiết kiệm t- ong đối là do tăng tốc độ luân chuyển vốn của doanh nghiệp có thể tăng thêm tổng mức luân chuyển vốn song không cần tăng thêm hoặc tăng không đáng kể quy mô VLĐ. Công thức xác định VLĐ tiết kiệm t- ong đối đ- ợc xác định nh- sau:

$$V_{\text{iktgd}} = \frac{M_1}{360} (K_1 - K_0) = \frac{M_1}{L_1} - \frac{M_1}{L_0}$$

Trong đó: V_{iktgd} : Vốn l- u động tiết kiệm t- ong đối.

M_1 : Tổng mức luân chuyển năm kế hoạch.

K_0, K_1 : Kỳ luân chuyển vốn năm báo cáo và năm kế hoạch.

(-): Là phản ánh mức tiết kiệm vốn l- u động.

(+): Là phản ánh mức lãng phí VLĐ.

1.3.3.5. Mức doanh lợi vốn l- u động

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLĐ trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận (sau) tr- ớc thuế.

Công thức tính nh- sau:

$$D_{\text{VLĐ}} = \frac{\text{Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn l- u động càng lớn.

1.3.3.6. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng hàng tồn kho và các khoản phải thu

Bên cạnh các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn l- u động nói chung, các nhà quản trị tài chính còn sử dụng các chỉ tiêu sau để đánh giá hiệu quả công tác quản lý hàng tồn kho và các khoản phải thu.

***Số vòng quay hàng tồn kho**

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu (giá vốn hàng bán)}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy đ- ợc số lần mà hàng tồn kho luân chuyển đ- ợc trong kỳ.

***Số ngày một vòng quay hàng tồn kho**

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

***Kỳ thu tiền trung bình:**

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Giá trị các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân ngày}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày bình quân mà một hàng hoá bán ra đ- ợc thu hồi.

Nếu số ngày thu tiền bình quân trong kỳ ngắn chứng tỏ doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn trong khâu thanh toán, công tác quản lý thu hồi nợ đ- ợc thực hiện tốt. Tỷ số này cũng có thể là do chủ ý của doanh nghiệp (doanh nghiệp thực hiện chính sách bán hàng nói lỏng nhằm đạt đ- ợc những mục tiêu nhất định trong t- ong lai nh- đã mở rộng thị tr- ờng của doanh nghiệp).

1.3.3.7. Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán

+ Tình hình thanh toán

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp luôn tồn tại tình trạng vốn của doanh nghiệp bị doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn từ bên ngoài. Việc chiếm dụng này làm nảy sinh công tác thu hồi và thanh toán nợ. Không chỉ vậy, các khoản phải trả và phải thu này còn có ảnh h- ưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chính vì lẽ đó, phân tích tình hình thanh toán chính là để đánh giá tính hợp lý về các khoản chiếm dụng này, tìm ra nguyên nhân gây ra sự đình trệ trong thanh toán, từ đó giúp doanh nghiệp làm chủ đ- ợc tình hình tài chính, đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển lâu dài.

- Tỷ lệ các khoản phải thu trên tổng vốn

Đây là chỉ tiêu cho thấy có bao nhiêu phần trăm vốn thực chất tham gia vào hoạt động kinh doanh trong tổng vốn huy động đ- ợc, phản ánh mức độ vốn bị chiếm dụng của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ các khoản phải thu trên tổng vốn} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Tổng vốn}}$$

Để thấy rõ hơn tình hình thu hồi công nợ, ta cần so sánh tổng giá trị các khoản phải thu với giá trị từng khoản phải thu giữa đầu năm và cuối năm.

- Hệ số nợ:

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp là tốt.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

+ Mức độ đảm bảo nợ

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nợ}}$$

Tỷ số này cho thấy một đồng vốn vay đ- ợc đảm bảo bởi bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu. Đây cũng là một chỉ tiêu đ- ợc nhà đầu t- quan tâm, nó cho thấy mức độ đảm bảo cho khoản nợ. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ sức mạnh tài chính của doanh nghiệp.

Ngoài ra để có thể đánh giá một cách toàn diện và hiệu quả sử dụng VLĐ của doanh nghiệp, cần phải xét tới mối quan hệ giữa TSLĐ với các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Qua đó ta thấy đ- ợc khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Khi đánh giá các nhà quản trị tài chính thường dùng các chỉ tiêu sau:

***Khả năng thanh toán hiện thời(H_1):**

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ bảo đảm của TSLĐ đối với các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp, cho thấy một đồng nợ ngắn hạn đ- ợc bảo đảm bằng bao nhiêu đồng TSLĐ và các khoản đầu t- ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{TSLĐ và đầu t- ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H_1=2$: là hợp lý nhất vì nh- thể doanh nghiệp sẽ duy trì đ- ợc khả năng thanh toán ngắn hạn đồng thời cũng duy trì đ- ợc khả năng kinh doanh.

$H_1>2$: Thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp d- thừa. Đôi khi $H_1>2$ quá nhiều thì chứng tỏ vốn l- u động của doanh nghiệp đã bị ứ đọng, khi đó hiệu quả kinh doanh lại không tốt.

$H_1<2$: Cho thấy khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp ch- a cao, nếu $H_1<2$ quá nhiều thì doanh nghiệp không thể thanh toán đ- ợc hết các khoản nợ ngắn hạn đến hạn, đồng thời mất uy tín với các chủ nợ, lại vừa không có tài sản để dự trữ kinh doanh.

Nh- vậy hệ số này duy trì ở mức cao hay thấp là phụ thuộc vào lĩnh vực hay ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu ngành nghề mà tài sản l- u động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản thì hệ số này càng lớn và ng- ợc lại.

***Hệ số khả năng thanh toán nhanh(H_2):**

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ- vốn vật t- hàng hoá}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Đây là th- ớc đo khả năng thanh toán nợ ngay của doanh nghiệp các hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao và ng- ợc lại. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp mà không dựa vào việc bán các loại hàng hoá và vật t- của doanh nghiệp.

$H_2=1$: Đ- ợc coi là hợp lý nhất vì vậy doanh nghiệp vừa duy trì đ- ợc khả năng thanh toán nhanh, vừa không bị mất đi cơ hội do khả năng thanh toán nợ mang lại.

$H_2 > 1$: Cho thấy tình hình thanh toán nợ cũng không tốt vì tiền và các khoản t- ong đ- ơng tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

$H_2 < 1$: Cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

Trên đây là một số chỉ tiêu tài chính nhằm đánh giá hiệu quả tổ chức và sử dụng Vốn l- u động của doanh nghiệp giúp nhà quản lý tài chính đánh giá đúng đắn tình hình của kỳ tr- ớc từ đó đ- a ra những biện pháp nâng cao hiệu quả tổ chức quản lý vốn cho kỳ tiếp theo. Tuy vậy, đánh giá nhận xét yêu cầu chú ý một số điểm sau:

- Mặc dù mỗi chỉ số tài chính phải đ- ợc tính toán và đánh giá dựa trên những giá trị riêng của nó, song việc phân tích các tỷ số chỉ có hiệu quả cao nhất khi tất cả các tỷ số đều đ- ợc sử dụng. Không những phải kết hợp với các chỉ tiêu để phân tích mà còn phải xét tới những yếu tố môi tr- ờng kinh doanh của doanh nghiệp, tới đặc điểm riêng của doanh nghiệp và xu h- ớng phát triển mà doanh nghiệp h- ớng tới trong t- ơng lai để có các quyết định chính xác.

- Khi phân tích các chỉ tiêu cần phải có sự so sánh với các tỷ số tài chính của các doanh nghiệp khác trong ngành và với các tỷ số trung bình của ngành để thấy đ- ợc vị trí của doanh nghiệp trên thị tr- ờng thấy đ- ợc khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.4. MỘT SỐ BIỆN PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

Vốn là điều kiện tiên quyết không thể thiếu được đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Do đó, việc chủ động xây dựng, huy động, sử dụng vốn lưu động là biện pháp cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động ở doanh nghiệp. Xây dựng kế hoạch và sử dụng vốn của doanh nghiệp là hoạt động nhằm hình thành nên các dự định về tổ chức các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động của công ty và sử dụng chúng sao cho có

hiệu

quả.

Xác định đúng đắn nhu cầu vốn l- u động của doanh nghiệp

Nhu cầu VLĐ của một doanh nghiệp tại một thời kỳ nào đó chính là tổng giá trị TSLĐ mà doanh nghiệp cần phải có để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, thực hiện kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận đã đề ra của doanh nghiệp. Xác định đúng đắn nhu cầu VLĐ thường xuyên cần thiết có tác dụng đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc tiến hành liên tục, hạn chế tình trạng gián đoạn cho sản xuất kinh doanh hoặc là phải đi vay ngoài kế hoạch với lãi suất cao. Nếu thừa vốn doanh nghiệp phải có biện pháp xử lý linh hoạt nh- : đầu t- mở rộng sản xuất kinh doanh, cho các đơn vị khác vay... tránh tình trạng ứ đọng không sinh lời, không phát huy đ- ợc hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc xác định đúng đắn nhu cầu VLĐ càng có ý nghĩa quan trọng.

+ Tránh đ- ợc tình trạng ứ đọng vốn, vốn đ- ợc sử dụng hợp lý tiết kiệm có hiệu quả.

+ Đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc tiến hành liên tục, không bị gián đoạn.

+ Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ, các biện pháp khai thác huy động vốn cho doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp cần phải phân tích chính xác các chỉ tiêu tài chính của kỳ tr- ớc, những biến động chủ yếu trong vốn l- u động, mức chênh lệch giữa kế hoạch và thực hiện về nhu cầu vốn l- u động ở các kỳ tr- ớc.

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

- Khi lập kế hoạch vốn l- u động phải căn cứ vào kế hoạch vốn kinh doanh đảm bảo cho phù hợp với tình hình thực tế thông qua việc phân tích, tính

toán các chỉ tiêu kinh tế, tài chính của kỳ tr- ớc cùng với những dự đoán về tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng tăng tr- ởng trong năm tới và những dự kiến về sự biến động của thị tr- ờng.

Cách xác định nhu cầu vốn l- u động:

Để xác định nhu cầu VLĐ, doanh nghiệp có thể sử dụng nhiều ph- ơng pháp khác nhau (có ph- ơng pháp trực tiếp và gián tiếp) hiện nay các doanh nghiệp chủ yếu sử dụng ph- ơng pháp gián tiếp. Theo ph- ơng pháp này doanh nghiệp phải dựa vào kết quả thống kê về tình hình VLĐ bình quân của các năm tr- ớc, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch và khả năng tăng tốc độ luân chuyển VLĐ năm kế hoạch để xác định nhu cầu VLĐ của năm kế hoạch.

Công thức xác định:

$$V_{nc} = VLĐ_0 \times \frac{M_1}{M_0} (1 + t)$$

Trong đó:

+ V_{nc} : nhu cầu VLĐ năm kế hoạch.

+ M_1, M_0 : Tổng mức luân chuyển VLĐ năm kế hoạch và năm báo cáo.

+ $VLĐ_0$: VLĐ bình quân năm báo cáo

+ t : tỷ lệ tăng (giảm) số ngày luân chuyển VLĐ

t đ- ợc xác định :

$$t = \frac{K_1 - K_0}{K_0} \times 100$$

+ K_1, K_0 : Kỳ luân chuyển VLĐ năm kế hoạch và năm báo cáo.

Sau đó xác định nhu cầu VLĐ năm kế hoạch cho từng khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, bằng cách lấy nhu cầu VLĐ đã xác định nhân với tỷ trọng VLĐ đ- ợc phân bổ hợp lý cho từng khâu.

Ngoài ra, các doanh nghiệp có thể sử dụng ph- ơng pháp trực tiếp để xác định nhu cầu VLĐ của mình.

Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn l- u động ở mọi khâu của quá trình sản xuất và tiêu thụ

- Ở khâu sản xuất: Cần áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật để rút ngắn chu kỳ sản xuất, hợp lý hoá dây chuyền công nghệ. Tài sản l- u động là những đối tượng sản xuất chịu sự tác động của tài sản l- u động, do đó tốc độ luân chuyển vốn l- u động trong khâu sản xuất phụ thuộc rất lớn vào mức độ kỹ thuật của tài sản l- u động. Những doanh nghiệp áp dụng những kỹ thuật tiên tiến đ- a máy móc hiện đại vào sản xuất đồng thời bố trí dây chuyền sản xuất hợp lý sẽ tăng tốc độ luân chuyển vốn l- u động trong quá trình sản xuất.

- Ở khâu dự trữ:

Tạo ra mức tồn kho hợp lý sẽ giúp cho doanh nghiệp không bị gián đoạn khâu sản xuất và tối thiểu hoá các chi phí quản lý trong các doanh nghiệp, tồn kho dự trữ của doanh nghiệp là những tài sản mà doanh nghiệp l- u giữ để phục vụ cho quá trình sản xuất sau này bao gồm nguyên vật liệu dự trữ, sản phẩm dở dang và bán thành phẩm.... Để xác định mức tồn kho dự trữ hợp lý, doanh nghiệp thường sử dụng 3 phương pháp là phương pháp định mức dự trữ thường xuyên, định mức dự trữ bảo hiểm và định mức dự trữ chuẩn bị.

***Ph- ơng pháp định mức dự trữ th- ờng xuyên:**

Dự trữ th- ờng xuyên: đảm bảo vật t- cho sản xuất của doanh nghiệp tiến hành đ- ợc liên tục giữa hai kỹ thuật cung ứng nối tiếp nhau của doanh nghiệp th- ơng mại.

Chi phí dự trữ hàng năm: $F_1 = (Q/2) \times C$

Chi phí đặt hàng hàng năm: $F_2 = (D/Q) \times C$

Tổng chi phí dự trữ + chi phí đặt hàng hàng năm = $F_1 + F_2$

→ Tổng chi phí thu mua và dự trữ tối thiểu là:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{C}}$$

Trong đó:

D: Nhu cầu vật t- hàng năm

Q: Số l- ợng vật t- đặt mua mỗi lần

C: Chi phí dự trữ trên mỗi đơn vị

S: Chi phí đặt hàng

$D_{th/x \max} = P \times t$

$D_{th/x \max}$: Đại l- ợng dự trữ th- ờng xuyên tối đa

P: Mức tiêu dùng bình quân ngày đêm

t: Chu kỳ cung ứng theo kế hoạch (tính theo ngày)

Toàn bộ chi phí liên quan đến l- ợng đặt hàng dự trữ gồm có: Chi phí thu mua – vận chuyển và chi phí bảo quản. Vấn đề sản xuất đặt ra đối với doanh nghiệp là phải xác định mức đặt mua một lần là bao nhiêu để tổng chi phí thu mua vận chuyển và bảo quản vật t- trong một năm là thấp nhất.

***Ph- ơng pháp định mức dự trữ bảo hiểm.**

Dự trữ bảo hiểm: Cần thiết trong các tr- ờng hợp sau

- Mức tiêu dùng bình quân ngày đêm thực tế cao hơn so với kế hoạch
- L- ợng vật t- thực tế ít hơn so với dự kiến
- Chu kỳ cung ứng thực tế dài hơn

$$D_{bh} = t_{sl} \times D_{TD/ngay}^{DM}$$

D_{bh} L- ượng vật t- dự trữ bảo hiểm

$D_{TD/ngay}^{DM}$ Định mức tiêu dùng trong một ngày đêm

t_{sl} : Số ngày cung ứng sai lệch

$$t_{sl} = T_{sl}/L_c$$

T_{sl} : Tổng số ngày cung ứng sai lệch trong thời kỳ quá khứ

L_c : Tổng số lần cung ứng trong thời kỳ xem xét

Ph- ơng pháp định mức dự trữ chuẩn bị

Dự trữ chuẩn bị: Phân loại và ghép đồng bộ vật t- , sàng lọc, ngâm tẩm, sấy khô,... và những loại sơ chế vật t- khác tr- ớc khi đ- a vào tiêu dùng sản xuất.

Căn cứ vào thời gian cần thiết để chuẩn bị vật t- tr- ớc khi đ- a vào tiêu dùng cho sản xuất mà xác định

- Ở khâu tiêu thụ:

Cần lựa chọn khách hàng, ph- ơng thức thanh toán phù hợp để có thể đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm và tốc độ thu hồi vốn. Ta biết rằng, sau mỗi chu kỳ tái sản xuất, VLĐ hoàn thành một vòng tuần hoàn và đ- ợc tiếp tục quay vòng để tiến hành chu kỳ sản xuất tiếp theo. Nh- vậy, để có vốn sản xuất hạn chế tối thiểu việc huy động thêm vốn mới thì đòi hỏi doanh nghiệp nhanh chóng thu hồi đ- ợc vốn đã bỏ ra ở chu kỳ sản xuất tr- ớc.

Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn l- u động

+ Xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị tr- ờng đang có nhu cầu.

Thông qua hệ thống tổ chức công tác nghiên cứu, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng. Đây chính là cầu nối giữa công ty với khách hàng. Qua đó, công ty có thể thu nhập thêm những thông tin cần thiết và đ- a ra các giải pháp thích hợp nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, củng cố thêm niềm tin của khách hàng với công ty.

+ Thực hiện ph- ơng châm khách hàng là th- ợng đế, để áp dụng chính sách - u tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và ph- ơng tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, th- ờng xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.

+ Tăng c- ờng quan hệ hợp tác, mở rộng thị tr- ờng tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị tr- ờng, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời

thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

Th- ờng xuyên phân tích tình hình sử dụng vốn l- u động

Th- ờng xuyên phân tích tình hình sử dụng vốn l- u động để thấy đ- ợc những tồn tại trong công tác quản lý, sử dụng vốn l- u động. Tuỳ theo từng loại tài sản l- u động khác nhau mà doanh nghiệp có thể tiến hành phân tích theo tháng, quý tình hình biến động của những khoản này. Đối với những khoản vốn l- u động tồn tại ở dạng tiền mặt hay khoản phải thu, doanh nghiệp nên phân tích sử dụng chúng hàng tháng. Còn đối với vốn l- u động ở dạng tồn kho thì phân tích theo quý. Phân tích tình hình sử dụng vốn l- u động ở dạng tồn kho thì phân tích theo quý. Phân tích tình hình sử dụng vốn l- u động phải thấy đ- ợc tỷ trọng của từng loại vốn l- u động trong từng khâu của quá trình tái sản xuất thấy đ- ợc kết cấu nguồn tài trợ vốn l- u động của doanh nghiệp ở từng thời kỳ trên cơ sở đó tìm ra những bất hợp lý trong cơ cấu vốn l- u động, nguồn vốn l- u động của doanh nghiệp. Đồng thời khi phân tích tình hình sử dụng vốn l- u động của doanh nghiệp cũng cần phải thấy đ- ợc mức tiêu hao vật t- cho từng sản phẩm trong kỳ.

Biện pháp phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra

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

- Mua bảo hiểm hàng hoá đối với những hàng hoá đang đi đ- ờng cũng nh- hàng hoá nằm trong kho.
- Trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

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

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

Một số đề xuất kiến nghị với Nhà n- ớc

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

- Nhà n- ớc cần tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, giảm bớt những thủ tục r- ườm rà không đáng có trong việc xin giấy phép đầu t- mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

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

- Bộ tài chính cần có chính sách thuế kịp thời, trả vốn kinh doanh cho các khoản thu của các doanh nghiệp.

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

- Chính phủ cần đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính, đặc biệt là thị

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

tr- ờng tiên t- ệ để các doanh nghiệp có thể đa dạng hoá đầu t- cũng nh- lựa chọn ph- ơng pháp huy động vốn. Với một thị tr- ờng tiên t- ệ phát triển, các công ty có thể đầu t- nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mình một cách có hiệu quả và đồng thời dễ dàng huy động vốn khi cần thiết.

CHƯƠNG 2

TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY CPTM GIA TRANG

2.1. MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT CỦA CÔNG TY CPTM GIA TRANG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Những năm qua, kinh doanh xăng dầu đã đạt được những kết quả to lớn, nhưng khó khăn tồn tại còn nhiều, sự chuyển đổi cơ chế kinh doanh xăng dầu tiến hành chưa mạnh mẽ so với một số lĩnh vực khác. Hiện nay, xăng dầu sử dụng và tiêu dùng trong nước chủ yếu được nhập từ nước ngoài. Đây là một mặt hàng có tỷ trọng lớn trong những mặt hàng nhập khẩu ở nước ta. Đặc biệt là trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước đòi hỏi nhu cầu xăng dầu ngày một tăng nhanh đang đặt ra những yêu cầu mới rất bức xúc.

Công ty CPTM Gia Trang được thành lập đã phát huy tinh thần chủ động, đạt được những tiến bộ vượt bậc, giữ vững vai trò chủ đạo, ổn định thị trường, giá cả, mở rộng mạng lưới cung ứng xăng dầu phục vụ sản xuất và sinh hoạt của Hải Phòng và các vùng lân cận, tham gia tích cực vào công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Dưới đây là phần giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.

2.1.1.1. Thông tin cơ bản về doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần thương mại Gia Trang

Địa chỉ: Số 143 Đường Hà Nội – P. Sở Dầu – Q. Hồng Bàng - Hải Phòng

Điện thoại: 031.3527442

Fax: 031.3540662

Tài khoản giao dịch: 10210000271071 tại Ngân hàng Công thương HP

Mã số thuế: 0200545145

2.1.1.2. Thời điểm thành lập và quá trình phát triển

Công ty cổ phần thương mại Gia Trang được thành lập ngày 07/05/2003.

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng cấp, Công ty có vốn điều lệ là 3.800.000.000đồng.

Công ty kinh doanh, cung ứng xăng dầu phục vụ các đơn vị sản xuất, quốc phòng, các nhu cầu sinh hoạt trên địa bàn Hải Phòng và các khu vực lân cận.

Cho đến nay công ty CPTM Gia Trang đã hoạt động được 6 năm và trước những khó khăn thử thách của cơ chế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt vì mới bước vào kinh doanh nên công ty gặp không ít khó khăn. Song công ty đã từng bước khẳng định vị trí của mình. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên không nhiều chỉ hơn 30 người. Song doanh thu hàng năm của công ty đã lên tới hàng trăm tỷ - đây là một thành công rất lớn của công ty. Thời gian qua đã phát triển mạng khách hàng đại lý bán lẻ xăng dầu quanh khu vực HP và các tỉnh lân cận tương đối mạnh về số lượng khách hàng và chất lượng đảm bảo. Việc mở rộng thị trường khách hàng của công ty đồng nghĩa với sự phát triển thương hiệu và sự lớn mạnh của công ty. Công ty đề chứng tỏ thương hiệu của ngành trên thị trường xăng dầu đã đầu tư làm biểu hiện cho một số khách hàng đại lý bán lẻ xăng dầu bổ xung như: Trường dạy nghề số 3 - Bộ quốc phòng, công ty TNHH Vinh Nam, Doanh nghiệp tư nhân Hải Biên...

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

Công ty kinh doanh xăng dầu các loại

a. Chức năng:

- Tổng đại lý xăng dầu: Vận tải về cung ứng xăng, dầu cho các đại lý và các cửa hàng bán lẻ xăng, dầu.
- Công ty kinh doanh mặt hàng là xăng dầu, đó là khối lượng xăng dầu lớn được vận chuyển và bảo quản theo yêu cầu của khách hàng. Vì công ty kinh doanh dịch vụ nên mỗi tấn hàng được vận chuyển là một đơn vị sản phẩm, không trực tiếp sản xuất nên nguyên liệu đầu vào chủ yếu là xăng dầu, mỡ, nhớt...

b. Nhiệm vụ:

- Đảm bảo giá, nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Mở rộng và phát triển kinh doanh, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước.
- Lập quy hoạch tổng thể, kế hoạch đầu tư, xây dựng và từng bước đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống trang thiết bị hiện đại.
- Bảo đảm an toàn về hàng hoá, an toàn trong vận chuyển con người bảo vệ môi trường, trật tự an toàn xã hội trong khu vực.

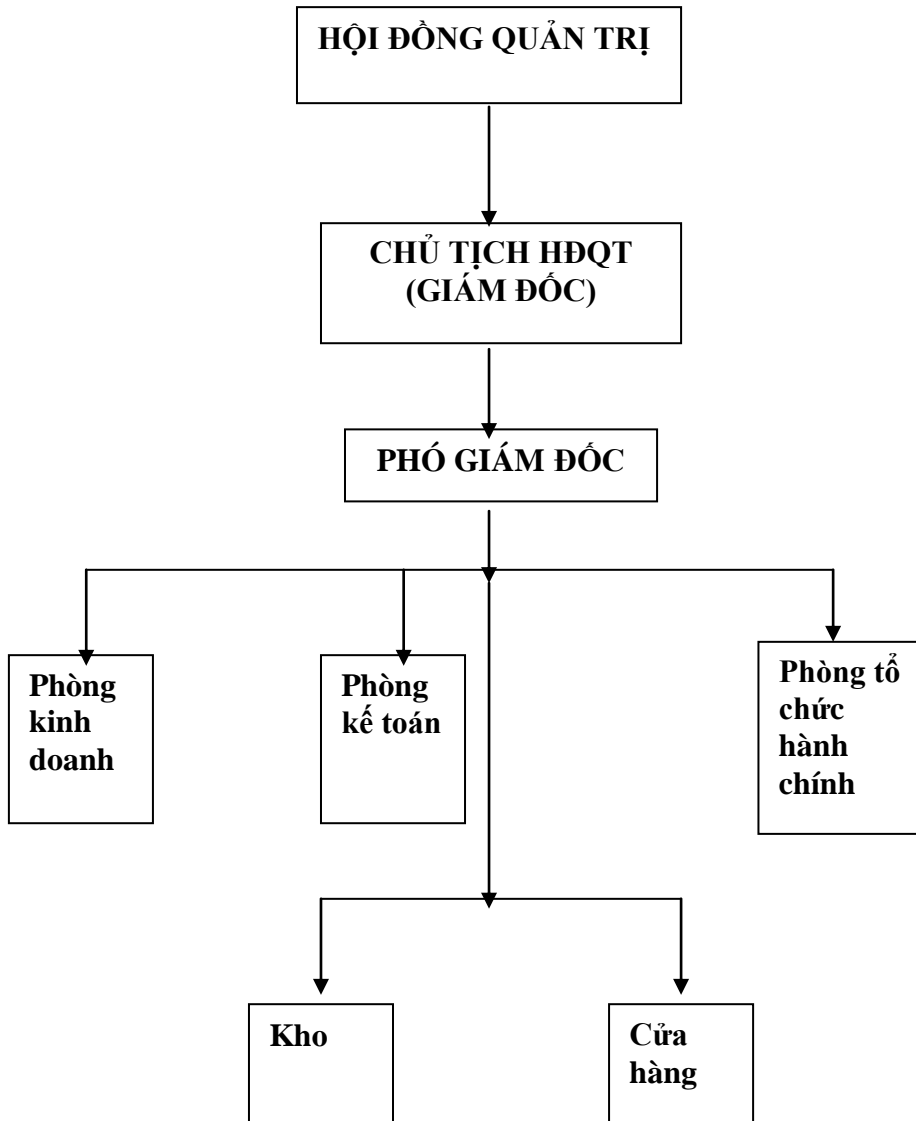
2.1.3. Cơ cấu tổ chức

Việc tổ chức kinh doanh một cách khoa học hợp lý phù hợp với công nghệ kinh doanh của từng doanh nghiệp là việc hết sức quan trọng. Gắn liền với mỗi loại hình kinh doanh khác nhau, công nghệ khác nhau đòi hỏi việc tổ chức bộ máy quản lý khác nhau, yêu cầu bộ máy kế toán phải phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có như vậy thì hiệu quả kinh doanh mới đạt hiệu quả cao.

Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, Công ty đã xây dựng một bộ máy tổ chức quản lý và điều hành hoạt động SXKD theo đúng quy định của luật doanh nghiệp.

Hội đồng quản trị của công ty hoạt động chuyên trách: là bộ phận thường xuyên quản lý, giám sát mọi sự điều hành của Giám đốc công ty. Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Giám Đốc của công ty, được toàn quyền quyết định trong phạm vi quyền hạn của mình đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và Pháp luật Nhà nước về mọi sự quản lý, điều hành của mình đối với công ty

Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý của công ty



Bộ máy quản lý của doanh nghiệp gồm những bộ phận sau:

Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản trị cao nhất của doanh nghiệp giữa hai kỳ đại hội cổ đông.

Giám đốc kiêm chủ tịch hội đồng quản trị: Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty theo đúng pháp luật nhà nước quy định chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị về việc thực hiện quyền và nhiệm vụ được giao.

Phó giám đốc: là người giúp việc cho giám đốc, có trách nhiệm hoàn thành nhiệm vụ được giám đốc phân công và chịu trách nhiệm trước giám đốc

về công tác chỉ đạo điều hành nhiệm vụ đó.

Phòng kinh doanh: tham mưu và giúp việc cho giám đốc về việc xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, tổ chức kinh doanh các mặt hàng đã sản xuất, khai thác kinh doanh các mặt hàng khác (nếu có thể) để tận dụng cơ sở vật chất, thị trường hiện có, tạo nguồn hàng.

Phòng kế toán tài vụ: Thực hiện nhiệm vụ hạch toán tham mưu, giúp việc cho giám đốc để thực hiện nghiêm túc các quy định về kế toán – tài chính hiện hành; phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh; lập kế hoạch về vốn và tạo vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng kế hoạch đề ra.

Phòng tổ chức hành chính: Có chức năng tham mưu giúp giám đốc về quản lý nhân sự và lao động trong toàn công ty, tính toán cân đối nhân sự cần biết cho công ty. Quản lý công tác đào tạo và nâng cao chất lượng lao động. Tính toán và quản lý chế độ tiền lương, quỹ lương.

Cửa hàng kinh doanh xăng, dầu: Ngoài nhiệm vụ phục vụ các đối tượng khách hàng mua lẻ, còn có nhiệm vụ thu thập, cung cấp cho Giám đốc Công ty, các phòng chức năng những thông tin về thị trường, giá cả, sức tiêu thụ hàng hoá, những nhu cầu của khách hàng....

Kho: Dùng để chứa xăng, dầu.

2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Các chỉ tiêu sản xuất:

Bảng1: Tình hình tài sản, nguồn vốn của công ty qua 2 năm 2007,2008

TT	Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)
I	Tổng giá trị TS	44,066,004,067	100	66,623,162,827	100
1	TS ngắn hạn	38,983,182,790	88	62,244,357,478	93
2	TS dài hạn	5,082,821,277	12	4,378,805,349	7
II	Tổng giá trị NV	44,066,004,067	100	66,623,162,827	100
1	Nợ phải trả	18,531,870,993	42	35,345,978,780	53
2	vốn chủ sở hữu	25,534,133,074	58	31,277,184,047	47

(Nguồn: Trích bảng cân đối kế toán của công ty CPTM Gia Trang)

- Công ty kinh doanh mặt hàng là xăng dầu, đó là khối lượng xăng dầu lớn được vận chuyển và bảo quản theo yêu cầu của khách hàng và chủ yếu vận chuyển bằng đường bộ, bên cạnh đó còn đảm bảo an toàn, vệ sinh, đầu tư trang thiết bị hiện đại.
- Vì công ty kinh doanh dịch vụ nên mỗi tấn hàng được vận chuyển là một đơn vị sản phẩm, không trực tiếp sản xuất nên nguyên liệu đầu vào chủ yếu là xăng dầu, mỡ, nhớt,... Sản phẩm của công ty mang tính đặc trưng vì vậy công ty tập trung vào nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu phục vụ và tiêu dùng của khách hàng.

2.1.4.1. Sản phẩm của công ty

Trong những năm qua và trong thời gian tới đây công ty vẫn xác định là kinh doanh xăng dầu là chủ yếu. Trong đó tập trung vào các mặt chủ yếu của công ty như là:

- Dầu Diesel

- Dầu Hoả
- Dầu Nhờn
- Xăng A90, A92 không chì

2.1.4.2. Quy trình công nghệ

Vì hầu hết các mặt hàng kinh doanh của công ty đều ở dạng lỏng nên hệ thống máy móc thiết bị, công nghệ kho tàng của công ty được xây dựng và trang bị phù hợp với mặt hàng kinh doanh, đáp ứng cho công tác giao nhận, bảo quản dự trữ và cấp phát loại hàng hoá ở dạng lỏng, dễ cháy nổ.

Hệ thống công nghệ thiết bị bao gồm:

- Hệ thống bể chứa xăng dầu
- Hệ thống kho chứa hàng
- Hệ Thống đường ống công nghệ
- Cột bơm nhiên liệu
- Máy bơm các loại...

Quy trình công nghệ tiếp nhận và cấp phát xăng dầu như sau:

Các loại xăng dầu nhập về sau khi làm thu tục kiểm tra giám định để xác định số lượng và chất lượng sẽ được bơm lên các bể chứa của kho để xác định số lượng tồn chứa, dự trữ và cấp phát hàng ngày. Mỗi loại xăng dầu được đựng vào một bể riêng biệt (téc) theo hệ thống đường ống riêng biệt để đảm bảo đúng phẩm chất và tránh nhầm lẫn khi giao nhận.

Khách hàng có thể nhận xăng dầu tại kho của công ty bằng phương tiện vận tải của khách hàng hoặc thuê phương tiện vận tải của công ty tùy theo hợp đồng mua bán xăng dầu giữa hai bên. Cửa hàng của công ty được phép bán buôn hoặc bán lẻ không hạn chế khối lượng cho mỗi đối tượng khách có nhu cầu và trả tiền ngay. Trường hợp khác phải được sự đồng ý của giám đốc công ty và cửa hàng phải chịu trách nhiệm thu hồi công nợ trong thời gian ngắn nhất.

2.1.4.3. Đặc điểm bán hàng tại công ty CPTM Gia Trang

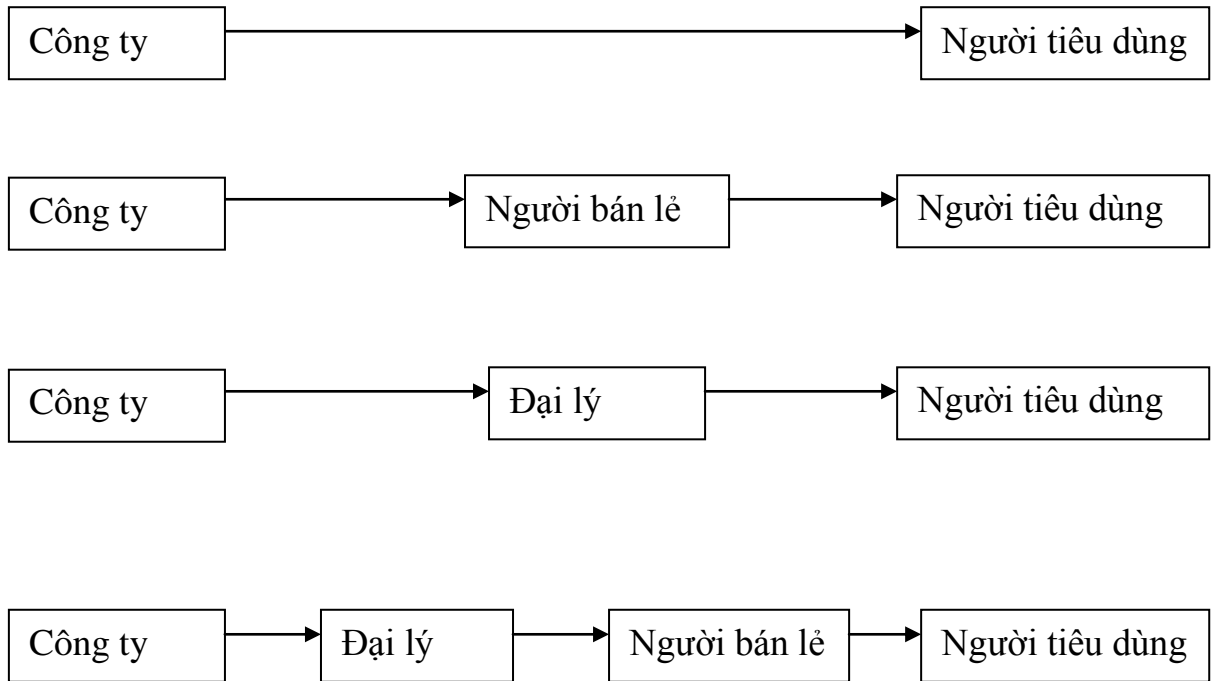
Thu nhập của công ty có đ- ợc chủ yếu là từ việc bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ vì vậy tiêu thụ hàng hoá là một khâu vô cùng quan trọng bởi vì có bán đ- ợc hàng thì công ty mới bù đắp đ- ợc chi phí có liên quan bỏ ra và hình thành kết quả kinh doanh của công ty.

Tại công ty có nhiều hình thức bán hàng và thanh toán theo hai ph- ơng thức trả tiền ngay hoặc trả chậm. Giá bán đ- ợc xác định từ mức giá tối thiểu (giá nhập về) cho đến mức giá chuẩn mà hai bên có thể chấp nhận đ- ợc, trên cơ sở đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Còn giá bán tại cửa hàng là do nhà n- ớc quy định. Ngoài ra công ty còn thu phí xăng dầu từ khách hàng là 500đ/lít xăng, 300đ/lít dầu. Thuế suất thuế giá trị gia tăng đối với cả xăng và dầu là 10%.

Công ty nhập xăng dầu chủ yếu từ Công ty xăng dầu khu vực III, ngoài ra còn nhập từ cửa hàng xăng dầu Cát Bà, và doanh nghiệp Quyết Tiến.

Phân phối hàng hóa là toàn bộ những công việc để đưa hàng hóa từ công ty đến các khách hàng và các hộ tiêu dùng nhằm đáp ứng đúng nhu cầu và địa điểm, đảm bảo chất lượng và chủng loại khách hàng mong muốn. Do đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty đa dạng về chủng loại, số lượng hàng hóa tiêu thụ tương đối nên đối tượng khách hàng có nhiều loại bao gồm các doanh nghiệp tư nhân, chi nhánh, cửa hàng xăng dầu, các đơn vị sản xuất kinh doanh, các đơn vị hành chính sự nghiệp, các ngành kinh tế, và tiêu dùng xã hội nên nhu cầu sử dụng xăng dầu xuất hiện mọi lúc mọi nơi.

Mạng lưới cung ứng hàng hoá của công ty:



Xăng dầu là một mặt hàng chiến lược phục vụ cho sản xuất, quốc phòng và đời sống của nhân dân. Do đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty nên đối tượng khách hàng có nhiều loại (DNNN, DNTN, Quốc Phòng...) nên nhu cầu về xăng dầu xuất hiện ở bất kỳ nơi nào, lúc nào. Để đáp ứng nhu cầu đó, công ty CPTM Gia Trang đã nghiên cứu và xây dựng các kênh tiêu thụ như trên với các phương thức bán hàng đa dạng, linh hoạt đảm bảo lưu thông xăng dầu trên khắp địa bàn Hải Phòng và khu vực lân cận. Tuy nhiên hiện nay Công ty mới có một cửa hàng tại Km 89- quốc lộ 5 – An Dương – HP, Điều này khiến cho việc cung ứng hàng hoá của công ty còn hạn chế, trong tương lai Công ty cần mở thêm cửa hàng để tăng doanh số bán lẻ. Mặc dù vậy với mạng lưới cung ứng hàng hoá như trên, Công ty đã ổn định được phần nào số lượng hàng hoá bán ra giữ được thị phần của công ty trên thị trường trước sự cạnh tranh của các đơn vị kinh doanh xăng dầu khác. Tạo điều kiện cho việc giao hàng và nhận hàng một cách dễ dàng và thanh toán nhanh gọn.

2.1.4.4. Đặc điểm về lao động trong công ty

Là một công ty CPTM quy mô không lớn nhưng công ty cũng đòi hỏi những nguồn lao động đáp ứng được nhu cầu công việc.

Đối với bất kỳ một công ty nào để thành công được thì đều cần có sự quản lý và sử dụng lao động một cách có hiệu quả, đó là nhân tố quyết định sự thành công. Công ty đã thực hiện các chính sách khác nhau nhằm sử dụng và khai thác nhân lực một cách có hiệu quả nhất, đồng thời tạo uy tín nhằm thu hút nhân tài. Hiện nay, công ty đang có đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ và chuyên môn cao.

Chế độ làm việc của cán bộ công nhân viên: Do đặc thù kinh doanh của ngành xăng dầu nên thời gian làm việc của nhân viên khác nhau.

- Tại văn phòng của công ty, nhân viên làm việc theo giờ hành chính bắt đầu từ 7h30' đến 17h, nghỉ chủ nhật và các ngày lễ trong năm.

- Tại các cửa hàng, nhân viên bán hàng làm theo ca, chia làm 2 ca:

+ Ca 1: từ 6h đến 14h

+ Ca 2: từ 14h đến 22h

Ngoài ra, công ty áp dụng các chế độ thưởng, phạt thích hợp với cán bộ công nhân viên.

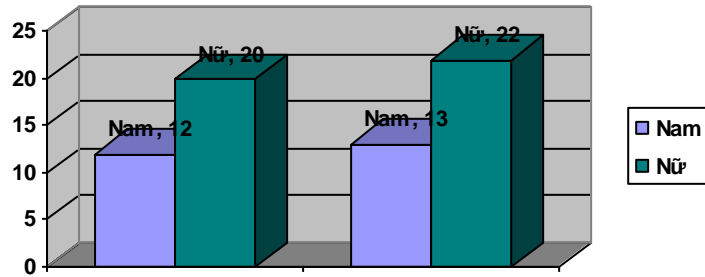
Tính đến năm 2009 tổng số cán bộ công nhân viên trong công ty 35 người, với các tiêu chí phân loại như sau:

Bảng 2: Cơ cấu lao động theo giới

Năm chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008	
	Số người	Tỉ trọng(%)	Số người	Tỉ trọng(%)
Nam	12	37.5	13	37.14
Nữ	20	62.5	22	62.86
Tổng	32	100	35	100

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính công ty CPTM Gia Trang)

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l-u động
tại công ty CPTM Gia Trang*



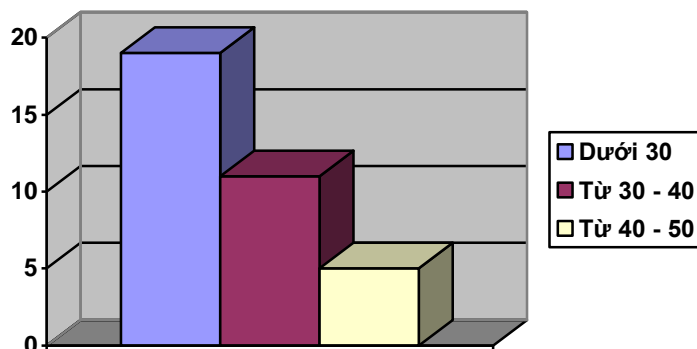
Biểu đồ : 2.1: Cơ cấu lao động theo giới

Nhận xét: Số lượng lao động có tăng lên nhưng tăng với mức không đáng kể. Năm 2008 chỉ hơn 2007 là 3 lao động.

Bảng 3: Cơ cấu lao động theo nhóm tuổi: (Năm 2008)

Chia theo nhóm tuổi lao động	Số lượng (người)
Dưới 30	19
Từ 30 - 40	11
Từ 40 - 50	5
Tổng cộng	35

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính công ty CPTM Gia Trang)



Biểu đồ: 2.2: Biểu đồ cơ cấu lao động theo nhóm tuổi

Qua số liệu trên bản đồ ta thấy số lượng lao động trung tuổi từ 30-40 là cao nhất. Sau đó là đến lớp lao động trẻ.

Bảng 4 : Cơ cấu lao động theo mức độ đào tạo

Mức độ đào tạo	Năm 2007		Năm 2008	
	Số người	Tỉ trọng (%)	Số người	Tỉ trọng (%)
Cao học	1	6.25	1	5.71
ĐH, CĐ	16	46,87	19	51,43
Trung cấp	2	6.25	2	5.71
Công nhân	13	40,63	13	37,14
Tổng số	32	100	35	100

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính công ty CPTM Gia Trang)

Theo số liệu trên ta thấy lực lượng lao động của công ty phần lớn có trình độ cao đáp ứng yêu cầu công việc và sự phát triển của công ty.

2.1.4.5. Sản l- ợng sản phẩm, doanh thu...

a. Một số đặc điểm về mặt hàng kinh doanh.

Xăng dầu là một hàng hóa chủ yếu được sử dụng là nhiên liệu cho các động cơ ô tô, máy bay, tàu thủy, xe máy hoặc nhiên liệu đốt lò trong các ngành sản xuất, kinh doanh, dịch vụ chiếm tỷ lệ lớn, sử dụng trong đời sống xã hội chiếm tỷ lệ nhỏ. Đặc biệt tỷ trọng lớn nhất trong ngành vận tải.

Xăng dầu là một hàng hóa chất lỏng, độc hại, dễ cháy nổ, dễ bay hơi do đó đòi hỏi phải có thiết bị chuyên dùng, việc nhập kho, xuất kho phải có thiết bị riêng. Đặc thù của kho là bể chứa chất lỏng, an toàn về cháy nổ (kho chứa được từ 10 đến 15 tấn).

b. Kết quả kinh doanh của công ty qua 2 năm 2007, 2008

Bảng5 : Kết quả kinh doanh của công ty qua 2 năm 2007, 2008

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
					Chênh lệch	%
1	Sản lượng	lít	54,535,796	83,512,962	28,977,166	53
2	Doanh thu	Triệu đồng	654,481	1,085,722	431,241	65.89
3	Chi phí	Triệu đồng	649,692	1,075,662	425,970	65.56
4	Lợi nhuận	Triệu đồng	4,789	10,060	5,271	110
5	Nộp ngân sách	Triệu đồng	1,341	2,817	1,476	110

(Nguồn: Phòng kinh doanh- Công ty CPTM Gia Trang)

Nhận xét:

Qua bảng số 1 phản ánh tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cho thấy sản lượng bán ra tăng so với năm trước là 28.977.166 lít, tăng 53% qua đó cho thấy trong năm 2008 công ty đã đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh.

Tổng doanh thu tăng so với năm trước là 431.241 triệu đồng, giá trị tương đối tăng 65,89% do sản lượng bán ra tăng, giá bán trên thị trường tăng.

Tổng chi phí tăng so với năm trước là 425.970 triệu đồng. Giá trị tương đối tăng 65,56% do sản lượng bán ra tăng, lực lượng lao động tăng. Công ty đầu tư mở rộng kinh doanh.

Lợi nhuận tăng so với năm trước là 5.271 triệu đồng, giá trị tương đối tăng 110% do sản lượng tiêu thụ cao dẫn tới tổng doanh thu tăng. Tình hình nộp ngân sách cũng tăng so với năm trước là 1.476 triệu đồng giá trị tương đối tăng 110% qua số liệu cho thấy công ty đã thực hiện tốt chế độ nộp ngân sách cho Nhà nước.

2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

2.1.5.1. Thuận lợi

Đất nước ta đang trên đà phát triển và hội nhập, cùng với đó nền kinh tế nước ta đang bước vào một giai đoạn mới. Ngành xăng dầu là ngành không thể thiếu trong nền kinh tế hiện nay. Nên vị thế phát triển của ngành nói chung và của công ty cổ phần thương mại Gia Trang nói riêng và rất lớn. Với nhu cầu hiện nay ngoài xã hội thì xăng dầu là cái thiết yếu không thể thiếu vì thế mà công ty có rất nhiều thuận lợi và cơ hội phát triển.

2.1.5.2. Khó khăn

+ Công ty mới được thành lập nên số lượng chi nhánh và cửa hàng của công ty vẫn còn tương đối ít.

+ Trên thị trường có rất nhiều đối thủ cạnh tranh trực tiếp cũng như tiềm tàng.

+ Trong nền kinh tế hiện nay vấn đề giá cả vẫn là điều quan tâm của các nhà quản lý.

2.1.5.3. Kế hoạch phát triển kinh doanh

Cũng như bất kỳ công ty hoạt động kinh doanh nào, Công ty kinh doanh xăng, dầu cũng tham gia hoạt động không ngừng vì mục tiêu lợi nhuận mà còn nhằm tăng trưởng bền vững, Công ty cũng xây dựng cho mình các kế hoạch phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu.

- Trong kế hoạch giai đoạn 2009 - 2010 thực hiện các nhiệm vụ sau:

+ Mở rộng mạng lưới đại lý xăng, dầu.

+ Đào tạo nguồn nhân lực.

+ Mở rộng ngành nghề kinh doanh.

- Về kế hoạch vốn: Tăng cường nguồn vốn tự bổ sung và bảo toàn nguồn vốn. Xây dựng cơ sở hạ tầng, đảm bảo cho đời sống cán bộ công nhân viên trong đơn vị.

- Về nghĩa vụ đối với nhà nước, Công ty CPTM Gia Trang hoàn thành nghĩa vụ đối với Nhà nước như nộp thuế vào ngân sách nhà nước và các khoản thuế khác.

- Về đời sống công nhân viên: Luôn đảm bảo công ăn việc làm và mức thu nhập ổn định cho cán bộ công nhân viên (duy trì thu nhập bình quân tăng 10%/năm)

Tạo điều kiện về môi trường làm việc một cách thuận lợi, đồng thời có kế hoạch đào tạo kiến thức chuyên môn cho họ để có thể thích ứng với điều kiện phát triển của công ty trong nền kinh tế thị trường.

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ VÀ XỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI GIA TRANG

2.2.1. Khái quát tình hình tài chính của công ty CPTM Gia Trang

2.2.1.1. Cơ cấu vốn kinh doanh và nguồn hình thành vốn kinh doanh

Bảng 6: Bảng tình hình tài sản và nguồn vốn

Đơn vị tính: đồng

TÀI SẢN	31/12/2007	31/12/2008	chênh lệch	
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	38,983,182,790	62,244,357,478	23,261,174,688	59.67
I. Tiền và các khoản TĐ tiền	7,513,512,950	2,849,385,044	-4,664,127,906	-62.08
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn				
III. Các khoản phải thu NH	30,595,761,255	57,503,138,242	26,907,376,987	87.94
IV. Hàng tồn kho	403,927,236	950,483,546	546,556,310	135.31
V. Tài sản ngắn hạn khác	469,981,349	941,350,646	471,369,297	100.30
B- TÀI SẢN DÀI HẠN	5,082,821,277	4,378,805,349	-704,015,928	-13.85
I. Tài sản CĐ	5,082,821,277	4,378,805,349	-704,015,928	-13.85
II. Tài sản CĐ thuê mua tài chính				
III. Các khoản đầu tư TC dài hạn				
IV. Tài sản dài hạn khác				
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760	51.19
NGUỒN VỐN				
A- NỢ PHẢI TRẢ	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787	90.73
I. Nợ ngắn hạn	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787	90.73
II. Nợ dài hạn				
B- VỐN CHỦ SỞ HỮU	25,534,133,074	31,277,184,047	5,743,050,973	22.49
I. Vốn chủ sở hữu	25,534,133,074	31,277,184,047	5,743,050,973	22.49
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi				
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760	51.19

(Nguồn : phòng kế toán công ty CPTM Gia Trang)

Dựa vào bảng trên ta có nhận xét :

a. Về phần tài sản

Qua bảng phân tích cân đối kế toán trên ta thấy giá trị tổng tài sản của Công ty CPTM Gia Trang cuối năm 2008 là 66.623.162.827 đồng tăng 22.557.158.760 đồng (t- ong ứng với 51,19%) so với cuối năm 2007. Tổng TS của Công ty tăng lên chủ yếu là do tài sản ngắn hạn tăng.

Về TS ngắn hạn:

Tài sản ngắn hạn của Công ty cuối năm 2007 là 38.983.182.790 đồng chiếm 88,47% tổng tài sản, cuối năm 2008 là 57.503.138.242 đồng chiếm 93,43% tổng tài sản. Cuối năm 2008 so với cuối năm 2007, tài sản ngắn hạn tăng 23.261.174.688 đồng t- ong ứng với mức tăng 59,67%.

Nguyên nhân dẫn đến việc tăng tài sản ngắn hạn là do các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn nhất và có xu h- ớng tăng. Cụ thể cuối năm 2007, khoản phải thu là 30.595.761.255 đồng chiếm 78,48%, cuối năm 2008 khoản phải thu là 57.503.138.242 đồng chiếm 92,38% tổng tài sản ngắn hạn. Các khoản phải thu tăng 26.907.376.987 đồng t- ong ứng 87,94%. Đó là do sau khi mua hàng khách hàng ch- a thanh toán hết, do cho nợ tiền hoặc phải thu của các đơn vị nội bộ. Khoản phải thu chiếm tỷ lệ lớn cho thấy công tác thu hồi công nợ của Công ty ch- a hiệu quả. Vì vậy Công ty cần có nhiều biện pháp để tăng c- ờng các khoản phải thu hồi nợ, đẩy nhanh tốc độ l- u chuyển vốn l- u động. Trong khi đó xét về khía cạnh lập dự phòng thì thấy rằng Công ty không lập dự phòng phải thu khó đòi. Nh- vậy, Công ty có thể gặp khó khăn nếu l- ợng tiền mất quá lớn vì không lập chính xác các khoản dự phòng.

Hàng tồn kho cuối năm 2008 là 950.483.546 đồng tăng 135,31% t- ong ứng với 546.556.310 đồng so với cuối năm 2007 do có sự biến động về tình hình xăng, dầu trong thời gian gần đây, công ty muốn dự trữ để có l- ợng hàng hoá kịp thời cung cấp cho khách hàng đồng thời đề phòng sự lên xuống của giá cả trên thị tr- ờng. Ta thấy hàng tồn kho cũng chiếm tỷ trọng ít trong tổng tài sản ngắn hạn với 1,53% do mặt hàng kinh doanh của Công ty là thiết yếu trong mọi hoạt động của xã hội cả trong sản xuất và trong tiêu dùng.

Tài sản ngắn hạn khác chiếm tỷ trọng 1,51% trong tổng tài sản ngắn hạn.

Về TS dài hạn:

Cuối năm 2008 so với cuối năm 2007. TS dài hạn giảm 704.015.928 đồng t- ong ứng 13,85% chủ yếu do việc giảm TSCĐ. Điều này chứng tỏ Công ty ch- a chú trọng đến việc đầu t- mới trang thiết bị, mở rộng kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Do xăng, dầu là một hàng hoá có nhiều đặc tính riêng nên đòi hỏi trang thiết bị phải an toàn, đúng quy định, đảm bảo đầy đủ yêu cầu về kỹ thuật và chất l- ợng. Do việc mở rộng quy mô kinh doanh nên đòi hỏi phải đầu t- thêm trang thiết bị phục vụ cho công tác bán hàng của Công ty.

Xét theo quy mô chung, tài sản dài hạn giảm từ 11,53% xuống còn 6,57%. Tỷ trọng của tài sản dài hạn trong tổng tài sản so với các doanh nghiệp cùng ngành thì đó đ- ợc coi là hợp lý. Vì trong những năm tr- ớc Công ty đầu t- trang thiết bị mới phục vụ cho việc phát triển kinh doanh, nâng cao năng suất và chất l- ợng phục vụ, chất l- ợng sản phẩm. Nhiệm vụ của Công ty trong năm 2008 là phải sử dụng hiệu quả số trang thiết bị đó nhằm đẩy Công ty lên một b- ớc tiến mới.

b. Về phân nguồn vốn

Trong 2 năm (năm 2007, năm 2008), nợ phải trả đều chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn và có xu h- ớng tăng dần. Điều này cho thấy khả năng chủ động về tài chính của Công ty có xu h- ớng giảm xuống.

Về nợ phải trả:

Cuối năm 2007 nợ phải trả của Công ty là 18.531.870.993 đồng t- ong ứng chiếm 42,05% trong tổng nguồn vốn, đến cuối năm 2008 nợ phải trả của Công ty là 35.345.978.780 đồng chiếm 53,05% trong tổng nguồn vốn, ta thấy nợ phải trả của Công ty tăng nhanh cụ thể là năm 2008 tăng 16.814.107.787 đồng t- ong ứng với 90,73% so với năm 2007. Trong đó chủ yếu là do nợ ngắn hạn tăng. Nợ ngắn hạn của Công ty tăng do tăng từ các khoản phải trả ng- ời bán, ng- ời mua trả tiền tr- ớc và từ các khoản phải trả, phải nộp khác. Một khoản lớn mà Công ty đang tạm chiếm dụng là khoản ng- ời mua ứng tiền tr- ớc. Mục đích các khoản vay nợ của Công ty nhằm đảm bảo nhu cầu kinh doanh và khả năng

chi trả của Công ty khi có sự biến động trên thị trường.

Tuy nhiên toàn bộ nợ trong Công ty đều là nợ ngắn hạn, cho thấy Công ty luôn đứng trong tình trạng phải trả nợ khi đến hạn, điều này không hẳn là tốt và sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty nên có những biện pháp vay nợ thích hợp để đảm bảo nhu cầu kinh doanh.

Về nguồn vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty cuối năm 2007 là 25.534.133.074 đồng (tương ứng 57,95%), cuối năm 2008 là 31.277.184.047 đồng (tương ứng 46,95%). Nguồn vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng 5.743.050.973 đồng so với năm 2007 (tương ứng 22,49%). Nguồn vốn chủ sở hữu tăng chủ yếu là do nguồn vốn-quỹ tăng. Nhìn về tỷ trọng ta thấy năm 2007 chiếm tỷ trọng trong tổng nguồn vốn (chiếm 57,95%) cao hơn so với năm 2008 (chiếm 46,95%), có thể nói tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu ngày càng giảm trong tổng nguồn vốn không phải do nguồn vốn chủ sở hữu giảm về giá trị tuyệt đối mà do tốc độ tăng nợ phải trả nhanh hơn tốc độ tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Trong thời gian tới Công ty cần phải chú ý điều chỉnh cơ cấu vốn theo hướng tăng vốn chủ, giảm nợ.

2.2.1.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

a. Cơ cấu nguồn vốn

Phản ánh bình quân một đồng vốn kinh doanh hiện nay của công ty đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, hoặc có mấy đồng vốn chủ sở hữu.

$$\begin{aligned} \text{Hệ số nợ} &= \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \\ &= 1 - \text{hệ số vốn chủ sở hữu} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ số vốn chủ} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \\ \text{sở hữu} &= 1 - \text{hệ số nợ} \end{aligned}$$

Hệ số nợ cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn CSH lại đo lường sự góp vốn của CSH trong

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

tổng nguồn vốn hiện nay của công ty (Hệ số vốn CSH còn gọi là hệ số tự tài trợ).

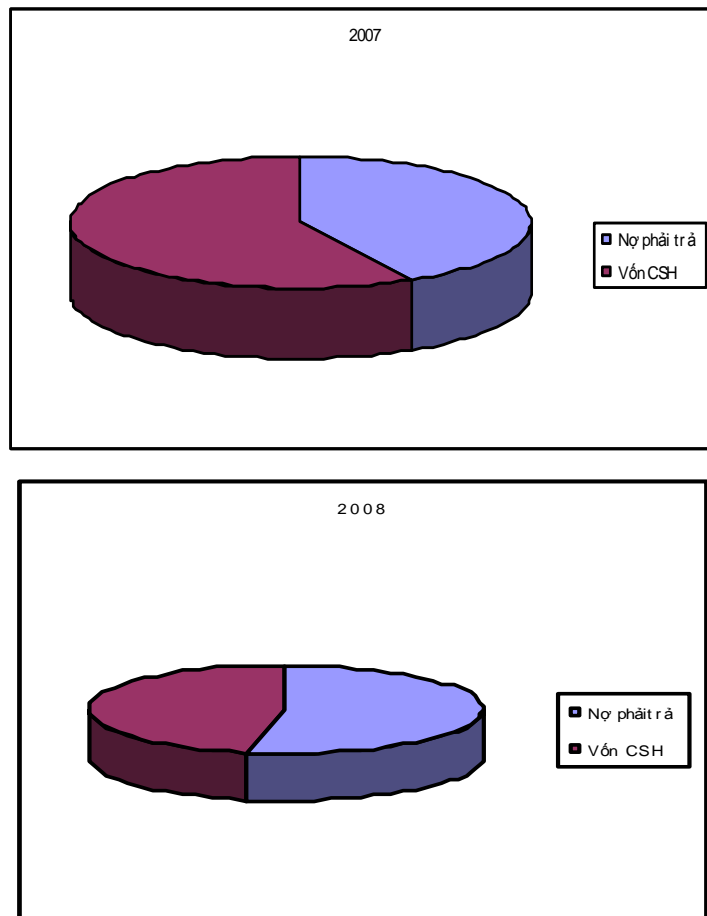
Bảng 7: Đánh giá hệ số nợ, hệ số vốn CSH của Công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	Chênh lệch
Nợ phải trả	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787
Vốn CSH	25,534,133,074	31,277,184,047	5,743,050,973
Tổng NV	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760
Hệ số nợ (%)	42,05	53,05	11
Hệ số vốn CSH (%)	57,95	46,95	-11

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Biểu đồ so sánh vốn chủ và nợ phải trả cuối năm 2007,2008



Qua 2 biểu đồ so sánh vốn chủ và nợ phải trả cuối năm 2007 và 2008 có sự thay đổi về cơ cấu vốn chủ và nợ phải trả cụ thể là:

Hệ số nợ cuối năm 2007 là 42,05 tức là cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 42,05 đồng vay nợ. Cuối năm 2008 hệ số nợ là 53,05, hệ số nợ của Công ty tăng lên là do nguồn vốn vay nợ phải trả tăng lên từ việc vay đầu t- ngắn hạn nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng quy mô kinh doanh, trong khi đó lại có sự biến động về giá xăng, dầu trong n- ớc.

Hệ số vốn chủ sở hữu, chỉ số này tỷ lệ nghịch với chỉ số hệ số nợ, hệ số nợ tăng thì hệ số vốn chủ sở hữu giảm. Hệ số vốn chủ sở hữu cuối năm 2007 là 57,95% sang đến cuối năm 2008 giảm xuống còn 46,95% do Công ty tập trung đầu t- tiền vốn vào việc phát triển kinh doanh, đầu t- vào trang thiết bị, ph- ơng tiện vận tải. Chỉ tiêu này cho thấy Công ty đã tập trung mở rộng kinh doanh, phát triển ngành nghề. Tuy nhiên chỉ tiêu này cũng phản ánh khả năng chủ động tài chính của Công ty có xu h- ớng giảm. Các chủ nợ th- ờng thích hệ số vốn chủ sở hữu càng cao càng tốt. Tuy nhiên, nếu Công ty sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao lại có lợi vì sử dụng một l- ợng tài sản lớn mà chỉ đầu t- một l- ợng vốn nhỏ, đây là một chính sách tài chính để các nhà đầu t- gia tăng lợi nhuận bởi hệ số nợ đ- ợc coi là đòn bẩy tài chính, nó đ- ợc sử dụng để điều chỉnh doanh lợi vốn chủ sở hữu trong các tr- ờng hợp cần thiết. Khi lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng dẫn đến lợi nhuận giữ lại tăng và làm tăng vốn chủ sở hữu.

b. Cơ cấu tài sản

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào} & & & \text{Tài sản cố định và đầu tư dài hạn} \\ \text{tài sản dài hạn} & = & & \frac{\text{Tài sản cố định và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \\ & = & & 1 - \text{Tỷ suất đầu t- vào TS NH} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào} & & & \text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn} \\ \text{tài sản ngắn hạn} & = & & \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \\ & = & & 1 - \text{Tỷ suất đầu t- vào TS DH} \end{aligned}$$

Tỷ suất này phản ánh khi công ty sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ, còn bao nhiêu để đầu t- vào TSCĐ.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tài sản cố định và đầu tư dài hạn}}$$

Bảng 8: Cơ cấu TS của Công ty CPTM Gia Trang cuối năm 2007, 2008:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	Chênh lệch
TSCĐ và đầu tư DH	5,082,821,277	4,378,805,349	-704,015,928
TSLĐ và đầu tư NH	38,983,182,790	62,244,357,478	23,261,174,688
Tổng TS	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760
Tỷ suất đầu tư vào TSDH (%)	11,53	6,57	- 4,96
Tỷ suất đầu tư vào TSNH (%)	88,46	93,43	4,97
Cơ cấu tài sản	7,67	14,2	6,53

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Tỷ suất đầu t- vào TSDH cuối năm 2007 là 11,53% và giảm ở cuối năm 2008 chỉ còn là 6,57% đó là vì trong những năm tr- ớc Công ty đã đầu t- vào TSCĐ để phục vụ hoạt động kinh doanh, trong cuối năm 2008 Công ty chỉ tu bổ lại một số trang thiết bị để nâng cao chất l- ợng trong khâu bán hàng và công tác vận tải.

Tỷ suất đầu t- vào TSNH năm 2007 là 88,46% đến năm 2008 tăng lên 93,43% chứng tỏ các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng lên. Và tài sản ngắn hạn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty.

Cơ cấu tài sản của công ty qua năm 2008 tăng lên chủ yếu là do tài sản ngắn hạn tăng. So với xu thế hiện nay thì cơ cấu tài sản của công ty là hoàn toàn hợp lý vì là công ty th- ơng mại.

2.2.1.3. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở công ty CPTM Gia Trang cuối năm (2007-2008)

Bảng 9: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
1.Doanh thu bán hàng	654,429,550,652	1,085,668,505,179	431,238,954,527	65.90
2.Các khoản giảm trừ DT				
3.Doanh thu thuần	654,429,550,652	1,085,668,505,179	431,238,954,527	65.90
4.Giá vốn hàng bán	646,300,732,428	1,066,950,752,319	420,650,019,891	65.09
5.Lợi nhuận gộp	8,128,818,224	18,717,752,860	10,588,934,636	130.26
6.Doanh thu hoạt động TC	51,354,241	53,294,876	1,940,635	3.78
7.Chi phí tài chính	1,132,410,000	3,717,753,590	2,585,343,590	228.30
8.Chi phí quản lý kd	2,259,283,174	4,993,501,128	2,734,217,954	121.02
9.Lợi nhuận thuần từ hđ kd	4,788,479,291	10,059,793,018	5,271,313,727	110.08
10.Thu nhập khác				
11.Chi phí khác				
12.Lợi nhuận khác				
13.Lợi nhuận tr- ớc thuế	4,788,479,291	10,059,793,018	5,271,313,727	110.08
14.CP thuế TNDN	1,340,774,201	2,816,742,045	1,475,967,844	110.08
15.Lợi nhuận sau thuế	3,447,705,090	7,243,050,973	3,795,345,883	110.08

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho thấy lợi nhuận sau thuế năm 2008 tăng so với năm 2007 là 3.795.345.883 đồng t- ong ứng với 110,08%.

Tổng doanh thu năm 2008 tăng 431.238.954.527 đồng t- ong ứng 65,9% so với năm 2007. Đó là do trong năm 2008 có sự biến động lớn về giá xăng, dầu trong và ngoài n- ớc. Là một Công ty với hoạt động kinh doang xăng, dầu chiếm tỷ trọng tuy không lớn nh- ng cũng không tránh khỏi những biến động chung đó. Từ tỷ lệ tăng đột biến của doanh thu ta thấy đó cũng là dấu hiệu tốt cho quá trình kinh doanh của công ty vì số l- ợng xăng dầu tiêu thụ đ- ợc trong năm 2008 là rất lớn. Từ tốc độ tăng doanh thu dẫn đến tăng thêm lợi nhuận.

Nh- ng giá vốn hàng bán năm 2008 tăng so với năm 2007 là 420.650.019.891 đồng t- ong ứng 65,09%, ta thấy tốc độ tăng giá vốn hàng bán gần nh- tốc độ tăng doanh thu do giá vốn của xăng, dầu tăng cao chủ yếu do

l- ượng xăng dầu bán ra trong năm 2008 cao hơn so với năm 2007. Điều này chứng tỏ giá vốn hàng bán của Công ty t- ơng đối cao sẽ dẫn đến tăng chi phí sản xuất, tăng giá thành do đó lợi nhuận tăng chậm. Lợi nhuận gộp năm 2008 tăng 10.588.934.636 đồng.

Năm 2007 và năm 2008 Công ty vay nợ ngắn hạn ngân hàng làm tăng chi phí hoạt động tài chính. Năm 2008 chi phí hoạt động tài chính tăng lên so với năm 2007 là 2.585.343.590 đồng. Công ty cần có biện pháp giảm nợ ngắn hạn để giảm khoản chi phí tài chính để làm tăng thêm lợi nhuận.

Chi phí quản lý kinh doanh năm 2008 tăng 2.734.217.954 đồng t- ơng ứng 121,02% so với năm 2007. Điều này cho thấy Công ty đang mở rộng quy mô bán hàng, đầu t- xây dựng các cây xăng tại các tỉnh lân cận, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là nguồn thu chủ yếu của Công ty tăng 5.271.313.727 đồng (110,08%) trong năm 2008, là do lãi gộp tăng.

Năm 2007, để có 100 đồng doanh thu thuần thì Công ty bỏ ra 98,76 đồng giá vốn bán hàng, 0,17 đồng chi phí tài chính, 0,34 đồng chi phí quản lý kinh doanh. Sang đến năm 2008, Công ty bỏ ra 98,28 đồng giá vốn bán hàng, 0,35 đồng chi phí tài chính và 0,46 đồng chi phí quản lý kinh doanh. Nh- vậy, để cùng đạt đ- ợc 100 đồng doanh thu thuần trong mỗi năm thì giá vốn bán hàng của năm 2007 lớn hơn năm 2008. Chi phí quản lý kinh doanh, chi phí bán hàng lại có xu h- ớng tăng trong năm 2008.

Cứ 100 đồng doanh thu thuần trong năm 2007 đem lại 1,24 đồng lợi nhuận gộp, đến năm 2008 đem lại 1,72 đồng lợi nhuận gộp. Đây là một dấu hiệu tốt đối với Công ty.

Chênh lệch về lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của năm 2008 so với năm 2007 là $0,93 - 0,73 = 0,2$ đồng. Nh- vậy cứ 100 đồng doanh thu thuần tăng lên thì Công ty sẽ tăng lên 0,2 đồng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Năm 2007, trong 100 đồng doanh thu thuần thì có 0,53 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2008 đem lại 0,67 đồng lợi nhuận sau thuế. Đó là kết quả của việc tăng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lãi từ hoạt động tài chính.

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

Nh- vậy, hoạt động tài chính của Công ty qua 2 năm(năm 2007, năm 2008) đều có lãi và có xu h- ớng tăng dần, tuy nhiên Công ty cần áp dụng các biện pháp nhằm giảm chi phí tài chính và chi phí quản lý kinh doanh để làm tăng lợi nhuận cao hơn cho Công ty trong những năm tới. Những kết quả đạt đ- ợc ở trên cũng là do sự quản lý và sử dụng nguồn vốn một cách hiệu quả.

Để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ta xét một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VKD.

Bảng 10: Hiệu quả sử dụng vốn ở công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	Chênh lệch
Doanh thu thuần	654,429,550,652	1,085,668,505,179	431,238,954,527
Lợi nhuận trước thuế	4,788,479,291	10,059,793,018	5,271,313,727
Vốn kinh doanh	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760
Vòng quay vốn(vòng)	14.85	16.30	1.44
Doanh lợi	0.11	0.15	0.04

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua việc tính toán ở trên ta thấy.

Doanh thu, lợi nhuận năm 2008 tăng thêm so với năm 2007. Chứng tỏ công ty sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả nh- ng ch- a cao một đồng vốn đ- a vào hoạt động thu đ- ợc 0,11 đồng lợi nhuận tr- ớc thuế năm 2007 và 0,15 đồng lợi nhuận tr- ớc thuế năm 2008.

Có thể giải thích:

Với số vòng quay tổng vốn năm 2008 so với năm 2007 tăng 1,44 vòng tỷ lệ tăng này ch- a cao nên nó cũng ảnh h- ớng đến hiệu quả sử dụng vốn.

Nh- phần trên đã thấy VLD chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn của công ty trong năm 2008, cho nên hiệu quả sử dụng vốn l- u động trong năm qua sẽ có ý nghĩa trong việc tìm ra những giải pháp đẩy mạnh việc tổ chức và nâng cao hiệu quả sử dụng VLD cũng nh- VKD nói chung.

2.2.2. Tình hình tổ chức quản lý và sử dụng vốn l- u động của Công ty CPTM Gia Trang

Vốn là yếu tố cơ bản, là điều kiện tiên đề không thể thiếu đối với mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. T- ơng ứng với mỗi quy mô sản xuất kinh doanh nhất định đòi hỏi phải có một l- ượng vốn l- u động th- ờng xuyên nhất định.

L- ượng vốn này thể hiện nhu cầu VLĐ th- ờng xuyên ở mỗi doanh nghiệp cần thiết phải có để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh đ- ợc bình th- ờng liên tục.

Trong năm 2008 tỷ trọng TSCĐ và đầu t- dài hạn với TSLĐ và đầu t- ngắn hạn, có biến động lớn. Quy mô của TSLĐ tăng nhanh, số vốn đó chủ yếu tăng do nợ ngắn hạn của công ty, tại thời điểm 31/12/2008 là 35.345.978.780 đồng trong khi tại thời điểm 31/12/2007 nợ ngắn hạn là 18.531.870.993 đồng.

Căn cứ vào thời gian huy động vốn và sử dụng vốn, VLĐ của công ty xuất phát từ hai nguồn vốn: Nguồn VLĐ th- ờng xuyên và nguồn VLĐ tạm thời.

- Nguồn vốn th- ờng xuyên: Bao gồm vốn chủ sở hữu và khoản vay dài hạn mà doanh nghiệp có thể sử dụng. Nguồn vốn này đ- ợc dành cho việc đầu t- mua sắm tài sản cố định và một bộ phận tài sản l- u động tối thiểu th- ờng xuyên cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nguồn vốn tạm thời: Là nguồn vốn có tính chất ngắn hạn (d- ới một năm) mà doanh nghiệp có thể sử dụng để đáp ứng các nhu cầu có tính chất tạm thời, phát sinh bất th- ờng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nguồn vốn này bao gồm các khoản vay ngắn hạn và các tổ chức tính dụng, các khoản nợ ngắn hạn khác.

Nguồn VLĐ th- ờng xuyên đảm bảo ổn định cho hoạt động sản xuất kinh doanh, ta có thể xem xét biểu sau:

Bảng 11: Nguồn vốn lưu động của công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tài sản lưu động	38,983,182,790	100	62,244,357,478	100
Nguồn vốn lưu động	38,983,182,790	100	62,244,357,478	100
Nợ ngắn hạn	18,531,870,993	47.54	35,345,978,780	56.79
Nguồn vốn thường xuyên	20,451,311,797	52.46	26,898,378,698	43.21

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua số liệu tính toán trên ta thấy.

Ở thời điểm 31/12/2007, nguồn VLĐ th- ờng xuyên chiếm tỷ trọng 52,46% trong tổng số nguồn VLĐ, tuy nhiên đến thời điểm 31/12/2008 nguồn VLĐ th- ờng xuyên chỉ còn chiếm tỷ trọng 43,21%. Nh- vậy ta thấy nguồn VLĐ th- ờng xuyên của công ty đã giảm về mặt tỷ trọng nh- ng về số tuyệt đối thì nó vẫn tăng cụ thể tăng 6.447.066.901 đồng. Nguyên nhân giảm tỷ trọng nguồn vốn l- u động th- ờng xuyên là do những năm tr- ớc công ty đã đầu t- vào trang thiết bị và mở rộng kinh doanh đến năm 2008 công ty chỉ cần tu bổ lại nên sử dụng nguồn vốn này ít hơn. Mặc dù vậy năm 2008 thì tỷ trọng nợ ngắn hạn của công ty tăng lên rất nhiều chiếm 56,79% trong tổng nguồn vốn của công ty (tăng 9,25%). Đây là vấn đề cần tính đến khi xem xét về sự an toàn về mặt tài chính của công ty.

Ở Công ty CPTM Gia Trang các khoản nợ của công ty chủ yếu là nợ ngắn hạn. Để biết rõ tình hình công nợ của công ty cần phải xem xét từng khoản nợ, khoản vay chiếm bao nhiêu % trong tổng số nợ và qua đó thấy đ- ợc tầm quan trọng của từng khoản đối với quá trình sản xuất kinh doanh của công ty.

Bảng 12. Tình hình nợ ngắn hạn của Công ty CPTM Gia Trang qua các thời điểm

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		Chênh lệch	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Vay ngắn hạn	18,000,000,000	97.13	30,000,000,000	84.88	12,000,000,000	66.67
Phải trả cho người bán	565,046,886	3.05	5,467,736,938	15.47	4,902,690,052	867.66
Thuế và các khoản phải nộp	-33,175,893	-0.18	-121,758,158	-0.34	-88,582,265	267
Tổng	18,531,870,993	100	35,345,978,780	100	16,814,107,787	90.73

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy:

Nợ ngắn hạn của công ty ở thời điểm 31/12/2007 là 18.531.870.993 đồng so với nợ ngắn hạn ở thời điểm 31/12/2008 là 35.345.978.780 đồng tăng 16.814.107.787 đồng (hay tăng 90,73%) cụ thể:

- Công ty vay ngắn hạn ngân hàng là 18.000.000.000đồng ở thời điểm 31/12/2007 chiếm tỷ trọng là 97,13% còn ở thời điểm 31/12/2008 là 30.000.000.000đồng chiếm tỷ trọng là 84,88% trong tổng số nợ ngắn hạn. Vậy trong năm 2008 khoản vay ngắn hạn của công ty tăng 12.000.000.000đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 66,67% tốc độ tăng vay ngắn hạn như thế là cao vì so với tốc độ tăng vốn chủ sở hữu 22,49%. Tuy là tốc độ vay ngắn hạn tăng cao nhưng công ty sử dụng một cách hợp lý và có hiệu quả các khoản vay ngắn hạn này sẽ rất tốt vì ta đầu tư một khoản lớn nhưng phải bỏ ra lượng vốn nhỏ mà vẫn đạt được mức doanh thu lớn. Đó là nguyên nhân khi nợ ngắn hạn của công ty đã được coi ở một mức cao nhưng Ngân hàng vẫn muốn cho vay. Mặt khác vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng 71,37% trong tổng số nợ ngắn hạn của công ty. Vay ngắn hạn là nguồn vốn quan trọng để đảm bảo cho nhu cầu VLĐ trong năm.

Mặc dù vậy việc đi vay ngân hàng là do nhu cầu VLD của công ty trong năm tăng lên. Hiện nay hầu hết các doanh nghiệp đều phải vay ngân hàng khi thiếu vốn nhưng chỉ vay khi thật cần thiết mà doanh nghiệp không huy động các nguồn khác vì vay ngân hàng phải hoàn trả đúng hạn và phải trả lãi.

- Khoản phải trả cho người bán.

Vào thời điểm 31/12/2007 là: 565.046.886 đồng, chiếm tỷ trọng 3,05% cho đến thời điểm 31/12/2008 là: 5.476.736.938 đồng chiếm tỷ trọng 15,47% so với năm 2007 tương ứng với số tương ứng số tuyệt đối tăng là 867,66% và số tăng chiếm tỷ trọng 29,16% trong tổng số tăng nợ phải trả. Việc tăng khoản phải trả cho người bán là do trong năm công ty đã nhập khẩu nhiều mặt hàng có giá trị, với số lượng nhiều mà chưa đến hạn thanh toán như: Xăng, dầu của công ty xăng dầu khu vực III, cửa hàng xăng dầu Cát Bà, doanh nghiệp Quyết tiến. Khoản phải trả cho người bán của công ty là một nguồn VLD quan trọng, nó giúp cho doanh nghiệp đảm bảo được nhu cầu VLD của mình mà không phải trả lãi. Công ty cần phải cố gắng sử dụng nguồn vốn này có hiệu quả và hợp lý và đảm bảo nguồn vốn chiếm dụng này đưa lại nhiều lợi nhuận nhất mà vẫn giữ được uy tín với khách hàng để làm ăn lâu dài. Nh- ng mặt khác việc trả chậm cho ng- ời bán cũng có ảnh h- ờng tới lợi ích của công ty nh- nếu trả tiền ngay sẽ đ- ợc h- ờng chiết khấu và đ- ợc mức giá - u đãi hơn, đ- ợc - u tiên hơn trong nhiều khía cạnh. Điều này cũng dễ gây nên mất uy tín cho công ty vì thế công ty nên kiểm tra th- ờng xuyên các khoản nợ và thanh toán đúng hạn.

- Khoản người mua trả tiền trước: tại thời điểm 2008 và năm 2007 không có. Vì không có khách hàng nào mua trả tiền trước mà chỉ có khách hàng trả ngay và trả chậm.

- Thuế và các khoản phải nộp nhà n- ớc: Trong năm 2007 công ty sẽ đ- ợc nhà n- ớc hoàn trả lại một khoản là 33.175.893đ, đến thời điểm 31/12/2008 công ty đ- ợc hoàn trả một khoản là 121.758.158đ.

- Các khoản phải trả công nhân viên và các khoản phải trả phải nộp khác cũng góp phần đảm bảo nhu cầu VLD khi cần thiết. Qua bảng số liệu ta thấy

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

công ty không phải nợ nhân viên. Công ty thanh toán ngay cho nhân viên khi đến hạn.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh luôn xảy ra tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau. Việc công ty chiếm dụng vốn và bị chiếm dụng vốn luôn xảy ra song song với nhau không thể tách rời. Để thấy rõ đ- ợc tình hình này ở Công ty CPTM Gia Trang ta so sánh khoản chiếm dụng và các khoản công ty chiếm dụng đ- ợc ở các thời điểm.

**Bảng 13: So sánh vốn chiếm dụng và bị chiếm dụng của công ty
cuối năm 2007-2008**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm		Chênh lệch	
	31/12/2007	31/12/2008	Số tiền	%
Vốn chiếm dụng	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787	90.73
Vay ngắn hạn	18,000,000,000	30,000,000,000	12,000,000,000	66.67
Phải trả cho người bán	565,046,886	5,467,736,938	4,902,690,052	867.66
Thuế và các khoản phải nộp	-33,175,893	-121,758,158	-88,582,265	267.01
Vốn bị chiếm dụng	30,595,761,255	57,503,138,242	26,907,376,987	87.94
Phải thu của khách hàng	30,585,055,855	57,380,271,581	26,795,215,726	87.61
Các khoản phải thu khác	13,705,400	122,866,661	109,161,261	796.48

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua số liệu tính toán ở bảng trên ta thấy.

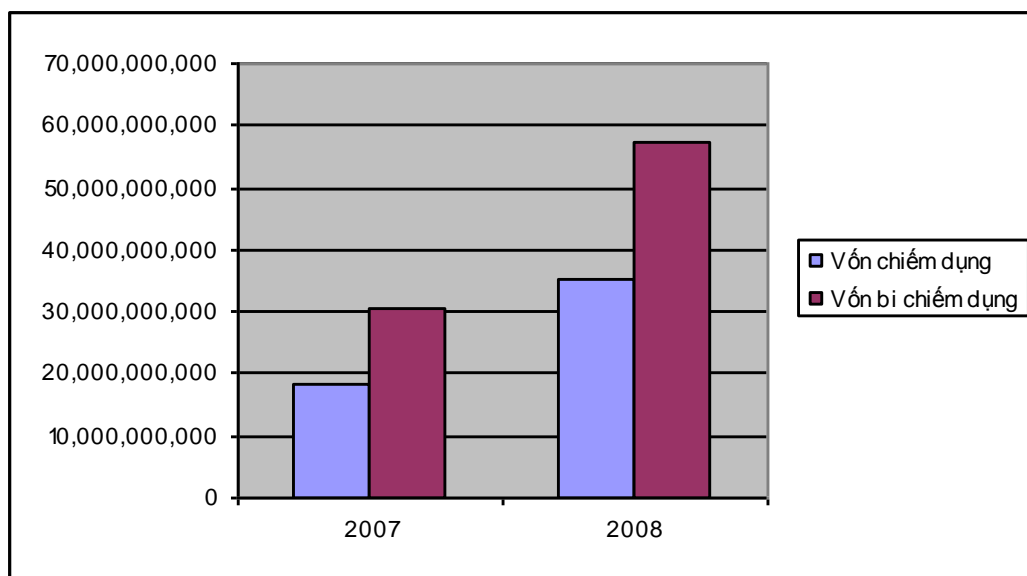
Ở thời điểm 2007:

- + Khoản bị chiếm dụng : 30.595.761.255đồng.
- + Khoản chiếm dụng đợc : 18.531.870.993đồng.

Ở thời điểm 2008:

- + Khoản bị chiếm dụng : 57.503.138.242đồng.
- + Khoản chiếm dụng đợc : 35.345.978.780đồng.

Biểu đồ: So sánh vốn chiếm dụng và vốn bị chiếm dụng cuối năm 2007-2008



Qua biểu đồ ta thấy ở hai thời điểm, khoản bị chiếm dụng và khoản chiếm dụng được đều tăng.

Cụ thể: khoản chiếm dụng được tăng 16.814.107.787đồng, khoản bị chiếm dụng tăng 26.907.376.987đồng, tỷ lệ tăng tương ứng là 90,73% và 87,94% từ đó ta thấy số vốn công ty chiếm dụng đ-ợc đã tăng 10.093.269.200đ. Số vốn công ty chiếm dụng đ-ợc ít hơn số vốn bị chiếm dụng và tốc độ tăng của số vốn bị chiếm dụng cao hơn tốc độ tăng của số vốn chiếm dụng đ-ợc. Đây là nguyên nhân rất quan trọng dẫn tới hiệu quả sử dụng VLĐ. Do số vốn bị chiếm dụng lớn làm cho vòng quay vốn chậm làm ảnh h-ởng tới quá trình kinh doanh của công ty, Công ty cần xem xét để tránh tình trạng nợ của công ty tăng cao. Nh-ng quan trọng là vốn bị ứ đọng nhiều dẫn đến vòng quay vốn bị ảnh h-ởng rất lớn.

VLĐ của các doanh nghiệp có thể phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau ở đây sẽ tìm hiểu về cơ cấu VLĐ trong từng khâu sản xuất của công ty và cơ cấu những loại VLĐ theo các khoản mục trên báo cáo tài chính của công ty. Cơ cấu VLĐ của Công ty CPTM Gia Trang trong hai năm 2007 và 2008 đ-ợc thể hiện ở biểu sau:

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

Bảng 14: Cơ cấu VLD của Công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
I.Tiền	7,513,512,950	19.27	2,849,385,044	4.58	-4,664,127,906	-62.08
1.Tiền mặt	6,549,690,883	16.80	2,550,177,033	4.10	-3,999,513,850	-61.06
2.Tiền gửi ngân hàng	963,822,067	2.47	299,208,011	0.48	-664,614,056	-68.96
II.Các khoản phải thu	30,592,761,255	78.48	57,503,138,242	92.38	26,921,082,387	87.94
1.Phải thu của khách hàng	30,582,055,855	78.45	57,380,271,581	92.19	26,921,082,387	87.63
2.Trả trước cho người bán	0	0	0	0	0	0
3.Các khoản phải thu khác	13,705,400	0.04	122,866,661	0.20	109,161,261	796.48
4.Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	0	0	0	0	0	0
III.Hàng tồn kho	403,927,236	1.04	950,483,546	1.53	546,556,310	135.31
1.Hàng tồn kho	403,927,236	1.04	950,483,546	1.53	546,556,310	135.31
2.Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	0	0	0	0	0	0
III.Tài sản ngắn hạn khác	469,981,349	1.21	941,350,646	1.51	471,369,297	100.30
1.Thuế GTGT được khấu trừ	24,028,261	0.06	53,924,785	0.09	29,896,524	124.42
2.Thuế và các khoản phải thu của NN	0	0	0	0	0	0
3.Tài sản ngắn hạn khác	445,953,088	1.14	887,425,861	1.43	441,472,773	99.00
Tổng cộng	38,983,182,790	100	62,244,357,478	100	23,261,174,688	59.67

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

VLD của công ty tính đến thời điểm 31/12/2007 là: 38.983.182.790đ và tại thời điểm 31/12/2008 là: 62.244.357.478đ t- ơng ứng với tỷ lệ tăng là 59,67% để thấy đ- ợc cụ thể cơ cấu VLD ta đi sâu vào phân tích từng khoản mục:

- Vốn bằng tiền: Gồm tiền mặt tại quỹ và tiền gửi ngân hàng, Vốn bằng tiền chiếm một tỷ trọng không nhiều (năm 2007 là 19,27%, năm 2008 là 4,58%) năm 2008 so với năm 2007 thì vốn bằng tiền của công ty giảm 4.664.127.906đ tỷ lệ giảm 62,08%, tiền gửi ngân hàng giảm 664.614.056đ t- ơng ứng với tỷ lệ giảm 68,96%. Tiền mặt giảm 3.999.513.850đ. Nh- vậy vốn bằng tiền giảm chủ yếu ở khoản tiền mặt, nguyên nhân giảm ở khoản tiền này là do trong năm công ty phải chi trả nhiều. Các khoản phải thu của khách hàng lớn, nên l- ợng tiền mặt trong công ty thấp. Nếu dự trữ quá ít tiền mặt, không đủ tiền để thanh toán sẽ bị giảm uy tín với nhà cung cấp, ngân hàng và các bên liên quan. Công ty sẽ mất cơ hội h- ớng các khoản - u đãi giành cho giao dịch thanh toán ngay bằng tiền mặt, mất khả năng phản ứng linh hoạt với các cơ hội đầu t- phát sinh ngoài dự kiến.

- Vốn trong thanh toán.

Ở thời điểm 31/12/2007 là 30.595.761.255đ chiếm tỷ trọng 78,48% ở thời điểm 31/12/2008 là: 57.503.138.242đ chiếm tỷ trọng 92,38%. Vậy năm 2008 so với năm 2007 các khoản phải thu của công ty đã tăng 26.921.082.387 (đồng)với tốc độ tăng 87,94%.

Trong các khoản phải thu thì khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp đến là khoản phải thu khác.

Khoản phải thu của khách hàng ở thời điểm 31/12/2007 là 30.582.055.855đ chiếm tỷ trọng 78,45% trong tổng số VLĐ và chiếm tỷ trọng 99,95% trong tổng các khoản phải thu, ở thời điểm 31/12/2008 là 57.380.271.581đ chiếm tỷ trọng 92,19% trong tổng số VLĐ của công ty và chiếm tỷ trọng 99,78% trong tổng số các khoản vốn phải thu và trong năm khoản phải thu của khách hàng tăng 26.921.082.387đ tỷ lệ tăng t- ơng ứng là 87,63%, số vốn phải thu của khách hàng tăng lên là do trong năm vừa qua số sản phẩm bán ra bán chịu, bán trả chậm là chủ yếu vấn đề đặt ra cho công ty hiện nay là tìm ra biện pháp quản lý khoản phải thu một cách hợp lý để giảm tỷ lệ các khoản phải thu trong tổng số VLĐ của công ty vì với khoản vốn bị chiếm dụng nh- vậy nó ảnh h- ớng không tốt tới quá trình kinh doanh của công ty cụ thể là VLĐ quay vòng chậm và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty sẽ thấp.

Ngoài khoản phải thu của khách hàng, khoản vốn vay trong thanh toán còn bao gồm các khoản phải thu khác, trả tr- ớc cho ng- ời bán,... Khoản phải thu khác có tăng nh- ng chiếm một l- ợng không đáng kể trong khoản phải thu. Cụ thể trong năm 2007 các khoản phải thu khác chỉ chiếm tỷ trọng 0,04% trong tổng các khoản phải thu, năm 2008 có tỷ trọng 0,2% trong tổng các khoản phải thu. Và mức chênh lệch năm 2008 và năm 2007 là 109.161.261đ.

- Vốn l- u động trong khâu dự trữ:

Ở thời điểm 31/12/2008 là :950.483.546đ chiếm tỷ trọng 1,53%, thời điểm 31/12/2007 là 403.927.236đ chiếm tỷ trọng 1,04%. Số tuyệt đối tăng 546.556.310đ. với tỷ lệ tăng t- ơng ứng là 135,31%. Vốn trong khâu dự trữ tăng lên trong năm 2003 chủ yếu ở khoản xăng dầu tồn kho.

- Các khoản TSLĐ khác ở thời điểm 31/12/2007 là 469.981.349đ chiếm tỷ trọng 1,14% và thời điểm 31/12/2003 là 941.350.646đ chiếm tỷ trọng 1,43% và trong năm không có biến động lớn.

Tóm lại, qua việc nghiên cứu kết cấu vốn l- u động của Công ty CPTM Gia Trang cho ta thấy VLD tập chung chủ yếu ở khoản phải thu của khách hàng. Do vậy, để quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng VLD, Công ty cần có biện pháp để giảm tỷ trọng khoản này trong tổng VLD từ đó có điều kiện rút ngắn kỳ luân chuyển VLD, tăng vòng quay tổng vốn cũng nh- vòng quay VLD bảo toàn và phát triển vốn của Công ty.

Trên đây là tình hình quản lý và sử dụng vốn l- u động ở Công ty CPTM Gia Trang trong thời gian vừa qua, để xem rõ hơn chúng ta cần phải tìm hiểu hiệu quả của công tác quản lý và sử dụng vốn.

2.2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động của Công ty năm 2007- 2008

Để đánh giá hiệu quả sử dụng VLD ta sử dụng các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả sử dụng vốn ở ch- ơng 1. Qua tính toán và tổng hợp số liệu ta có bảng số liệu sau:

Bảng 15: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng VLD ở Công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị : Đồng

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần	Đồng	654,429,550,652	1,085,668,505,652	431,238,954,527	65.90
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,447,705,090	7,243,050,973	3,795,345,883	110.08
Vốn lưu động bình quân	Đồng	27,839,923,883	50,613,770,134	22,773,846,251	81.80
Tốc độ lưu chuyển vốn lưu động (1)/(3)	Vòng	23.51	21.45	-2.06	
Kỳ luân chuyển vốn lưu động 360/(4)	Ngày	15	17	2	
Hàm lượng vốn lưu động (3)/(1)	%	4.25	4.66	0.41	
Mức doanh lợi vốn lưu động (2)/(3)	%	12.38	14.31	1.93	

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua bảng số liệu ta thấy cả doanh thu và lợi nhuận của Công ty đều tăng. Doanh thu tăng 65,9% còn lợi nhuận tăng 110,08% để có đ- ợc kết quả này Công ty đã đầu t- vào TSLĐ đ- a VLD bình quân của Công ty năm 2008 tăng 81,8% (giá trị tăng 22.773.846.251đồng) so với năm 2007.

Để thấy đ- ợc sự ảnh h- ờng của từng nhân tố đến kết quả sử dụng ta có các chỉ tiêu sau:

- *Tốc độ luân chuyển VLD.*

Tốc độ luân chuyển VLD năm 2007 là 23,51 vòng và năm 2008 là 21,45 vòng và kỳ luân chuyển VLD năm 2007 là 15 ngày và năm 2008 là 17 ngày.

Nh- vậy số lần luân chuyển VLD của Công ty năm 2008 giảm 2,06 vòng. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng VLD giảm và do đó kỳ luân chuyển VLD đã tăng 2 ngày so với năm 2007.

Qua chỉ tiêu số luân chuyển VLD còn cho thấy một đồng vốn l- u động đ- a vào sử dụng thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu cụ thể ta thấy năm 2007 thì một đồng vốn đ- a vào sử dụng tạo ra 23,51 đồng doanh thu và năm 2008 tạo ra 21,45 đồng doanh thu qua đó ta thấy việc sử dụng một đồng vốn năm 2008 không hiệu quả bằng việc sử dụng 1 đồng vốn năm 2007.

Hàm l- ợng vốn l- u động của Công ty năm 2007 là 4,25% năm 2008 là 4,66% có nghĩa là để tạo ra một đồng doanh thu năm 2008 Công ty cần đ- a vào sử dụng bình quân 0,0466 đồng VLD. Còn năm 2007 chỉ cần đ- a vào sử dụng 0,0425 đồng VLD. Ta thấy để tạo ra một đồng doanh thu của năm 2008 phải sử dụng bình quân đồng vốn l- u động cao hơn năm 2007. Do các khoản phải thu, các khoản phải trả, hàng tồn kho trong năm 2008 của công ty tăng mạnh dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn l- u động kém hơn năm 2007.

- Mức doanh lợi vốn l- u động:

Mức doanh lợi VLD năm 2007 là 12,38% và năm 2008 là 14,31% mức doanh lợi VLD năm 2008 tăng so với 2007 là 1,93%, chứng tỏ một đồng VLD bình quân năm 2008 tạo ra đ- ợc số lợi nhuận lớn hơn 1 đồng VLD bỏ ra năm 2007. Tạo ra đ- ợc số lợi nhuận nhỏ hơn 1 đồng VLD bỏ ra năm 2007. Trong năm Công ty đã tiến hành mở rộng quy mô VLD tính bình quân Công ty đã tăng thêm VLD 81,8% và điều này làm cho lợi nhuận ròng tăng 110,08%. Tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn so với tốc độ tăng VLD bình quân là 28,28% vậy hiệu quả quản lý VLD năm 2008 đạt hiệu quả cao hơn năm 2007.

Qua phân tích trên ta thấy kỳ luân chuyển vốn l- u động và hàm l- ợng vốn l- u động trong năm 2008 đã giảm hơn so với năm 2007. Đó là do các khoản nợ phải trả, các khoản phải thu và hàng tồn kho tăng nhiều dẫn đến l- ợng vốn l- u động trong công ty tăng mạnh. Nh- ng lợi nhuận tăng cao vì công ty đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay dẫn đến mức doanh lợi vốn l- u động tăng.

Trên đây là những đánh giá khái quát về tình hình sử dụng VLD của Công ty để thấy đ- ợc một cách rõ hơn về tình hình quản lý sử dụng VLD của Công ty ta đi vào đánh giá công tác quản lý, sử dụng các loại: hàng tồn kho, các khoản

phải thu thông qua các chỉ tiêu tài chính sau:

Bảng 16: Các chỉ tiêu phản ánh tình hình sử dụng các khoản phải thu

Đơn vị :Đồng

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2007	2008	chênh lệch
Doanh thu thuần	đồng	654,429,550,652	1,085,668,505,179	431,238,954,527
Các khoản phải thu	đồng	30,595,761,255	57,503,138,242	26,907,376,987
Vòng quay khoản phải thu	vòng	21.39	18.88	-2.51
Kỳ thu tiền bình quân	ngày	17	19	2

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Các khoản phải thu là hai khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng VLĐ của Công ty do đó hiệu quả sử dụng VLĐ phụ thuộc rất lớn vào công tác tổ chức quản lý sử dụng khoản này.

Vòng quay các khoản phải thu của Công ty hai năm 2007, 2008 đều rất lớn cụ thể năm 2007 là 21,39vòng năm 2008 là 18,88 vòng. Năm 2008 đã giảm so với năm 2007 là 2,51 vòng. Tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt là 21,39 lần năm 2007 và 18,88 lần năm 2008, năm 2008 giảm 2,51 lần so với năm 2007 chính điều này đã làm cho kỳ thu tiền bình quân năm 2008 đã tăng so với năm 2007 là 2 ngày và nó cũng chính là nguyên nhân làm cho Vốn bằng tiền của Công ty năm 2008 giảm so với năm 2007 cụ thể: (năm 2008 là: 2.849.385.044đồng, năm 2007 là: 7.513.512.950đồng) và điều này cũng đã làm cho một đồng doanh thu tiêu thụ sản phẩm đ- ợc thu hồi chậm hơn cụ thể năm 2007 trung bình 17 ngày một đồng doanh thu mới đ- ợc thu mới đ- ợc thu hồi năm 2008 trung bình 19 ngày thì một đồng doanh thu đ- ợc thu hồi, vòng quay các khoản phải thu năm 2008 giảm 2,51 vòng và kỳ thu tiền tăng 2 ngày, đây là biểu hiện chứng tỏ Công ty ch- a tổ chức tốt trong công tác thu hồi vốn, ta thấy rằng số vốn l- u động của Công ty bị khách hàng chiếm dụng năm 2008 tăng so với năm 2007 rất nhiều do đó Công ty cần có kế hoạch tổ chức công tác thu hồi vốn tốt hơn để giảm số vốn còn bị chiếm dụng.

a. Hệ số thanh toán ngắn hạn

Hệ số thanh toán ngắn hạn cho biết Công ty có bao nhiêu đồng TSLĐ và đầu t- ngắn hạn để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của Công ty càng đ- ợc tin t- ởng và ng- ợc lại.

**Bảng17: Đánh giá hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty CPTM Gia
Trang**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch
TSLĐ và đầu t- ngắn hạn (đồng)	38,983,182,790	62,244,357,478	23,261,174,688
Nợ ngắn hạn (đồng)	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần) (2)/(1)	2.1	1.76	-0.34

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2008 là 1.76 (lần) thấp hơn hệ số thanh toán ngắn hạn thông th- ờng (= 2.0). Điều này chỉ ra khả năng thanh toán của Công ty trong năm 2008 không cao. Qua phân tích ta thấy hệ số thanh toán qua hai năm 2007, 2008 ta thấy có xu h- ớng giảm, dẫn đến làm giảm sự tin t- ởng của chủ nợ ngắn hạn.

Ngoài ra, nếu xem xét tài liệu chi tiết về nội dung kinh tế và khả năng luân chuyển của các mục TSNH, chu kỳ thanh toán nợ tại các công ty, tình hình kết quả kinh doanh, và các yếu tố khác thì sẽ đánh giá tốt hơn về khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty.

b. Hệ số thanh toán nhanh

Hệ số thanh toán nhanh cho biết công ty có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền và các khoản t- ợng đ- ợng tiền để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn.

Bảng 18: Hệ số thanh toán nhanh của Công ty CPTM Gia Trang

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch
TSLĐ	38,983,182,790	62,244,357,478	23,261,174,688
Hàng tồn kho	403,927,236	950,483,546	546,556,310
Nợ ngắn hạn	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787
Hệ số thanh toán nhanh ((1)-(2))/(3)	2.08	1.73	-0.35

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Trong năm 2008, Công ty có 1,73 đồng tiền và các khoản t-ong đ-ong tiền để đảm bảo thanh toán nhanh cho 1 đồng nợ. Công ty có hệ số thanh toán nhanh = 1,73 > 1 do đó cho thấy tình hình thanh toán nợ của công ty không tốt vì tiền và các khoản t-ong đ-ong tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Tuy hệ số thanh toán nhanh năm 2008 đã giảm so với năm 2007 là 0,35 lần.

c. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng TS mà hiện nay công ty đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn).

Bảng 19: Hệ số thanh toán tổng quát của Công ty CPTM Gia Trang

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch
Tổng TS (đồng)	44,066,004,067	66,623,162,827	22,557,158,760
Nợ đến hạn (đồng)	18,531,870,993	35,345,978,780	16,814,107,787
Hệ số thanh toán tổng quát (lần)	2.38	1.88	-0.5

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CPTM Gia Trang)

Qua bảng phân tích trên ta thấy hệ số thanh toán tổng quát cả 2 năm(năm 2007, năm 2008) đều lớn hơn 1, đây là một dấu hiệu tốt chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo, Công ty có đủ khả năng thanh toán nh- ng khả năng này có xu h- ớng giảm dần. Cụ thể năm 2007 hệ số thanh toán tổng quát là 2,38 có nghĩa là trong năm Công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 2,38 đồng tài sản đảm bảo. Đến năm 2008, hệ số khả năng thanh toán tổng quát giảm xuống còn 1,88 đồng, trong năm Công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 1,88 đồng tài sản đảm bảo. Vậy khả năng thanh toán tổng quát năm 2008 giảm đi 0,5 lần so với năm 2007. Hệ số này giảm do trong năm Công ty đã huy động thêm vốn từ bên ngoài là 16.814.107.787 đồng. Trong khi tài sản chỉ tăng 22.557.158.760 đồng.

Qua phân tích ta thấy mặc dù đã có nhiều chuyển biến tốt nh- ng nhìn chung hiệu quả sử dụng VLD của Công ty còn ch- a cao công tác quản lý sử dụng VLD còn có những hạn chế, nguyên nhân là:

Thứ nhất: Trong năm 2008 Công ty đi vay ngắn hạn ngân hàng với số l- ợng lớn dẫn đến chi phí cho các khoản lãi hàng năm cao.

Thứ hai: VLD của Công ty bị chiếm dụng nhiều với thời gian lâu. Trong đó là khoản phải thu, đặc biệt là phải thu của khách hàng tăng nhanh.

Thứ ba: L- ợng tiền mặt trong công ty năm 2008 t- ợng đối thấp, không đủ để chi trả cho các khoản chi phí kinh doanh bán hàng và lãi vay.

2.2.4. Những biện pháp chủ yếu Công ty đã và đang áp dụng trong việc nâng cao hiệu quả tổ chức quản lý và sử dụng

2.2.4.1. Những biện pháp chủ yếu trong công tác tổ chức và sử dụng VLD mà Công ty đã và đang áp dụng

- Giữ quan hệ tốt với khách hàng.

Một trong những điều quan trọng quyết định tới sự tồn tại của một doanh nghiệp trong nền kinh tế thị tr- ờng là phải có khách hàng, sớm nhận thức điều này nên Công ty rất chú ý đến vấn đề quan hệ với khách hàng. Cụ thể luôn giao hàng đúng thời hạn, chất l- ợng, quy cách nh- trong hợp đồng, Công ty có chính

sách khuyến mại, giảm giá đối với khách hàng và ngày càng mở rộng đ- ợc mối quan hệ với bạn hàng. Điều đó đã đ- ợc chứng minh bằng l- ợng hàng tiêu thụ tăng lên trong năm 2008 dẫn đến doanh thu của công ty đã tăng lên một mức đột biến 431.238.954.527đồng.

- Giữ quan hệ tốt với Ngân hàng trong việc vay vốn và thanh toán.

Để đảm bảo cho nhu cầu cần thiết về VLD phát sinh, ngoài các khoản chiếm dụng hợp pháp Công ty th- ờng vay Ngân hàng, nguồn vốn vay Ngân hàng rất cần thiết đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình th- ờng, liên tục nên Công ty xác định giữ mối quan hệ tốt với Ngân hàng. Tạo niềm tin cho ngân hàng nên khoản vay ngắn hạn của ngân hàng mặc dù cao nh- ng ngân hàng vẫn chấp nhận cho công ty vay. Với số l- ợng năm 2008 khoản vay ngân hàng là 30 tỷ tăng so với năm 2007 là 12 tỷ.

2.2.4.2. Những vấn đề đặt ra trong công tác quản lý và sử dụng VLD ở công ty CPTM Gia Trang

Khi chuyển sang nền kinh tế thị tr- ờng, cũng nh- nhiều doanh nghiệp khác, Công ty CPTM Gia Trang còn nhiều bở ngỡ trong công tác quản lý và sử dụng VLD vẫn còn nhiều vấn đề đặt ra đối với công tác này.

Cụ thể:

- Công ty làm ch- a tốt công tác bán hàng thanh toán và thu hồi nợ. Với mục đích là mở rộng thị phần nên Công ty muốn có đ- ợc nhiều bạn hàng mới, chính sách tín dụng nói lỏng hơn cả về thời gian và số l- ợng, phạm vi. Tuy nhiên, do vấn đề thẩm định ch- a tốt nên vẫn mở rộng tín dụng đối với một số bạn hàng có khả năng trả nợ thấp điều này gây khó khăn cho Công ty trong việc thu hồi vốn. Trong năm 2008 nợ đã tăng lên trên 26 tỷ, t- ơng ứng với tỷ trọng là 87,94%. Điều đó đã làm giảm hiệu quả sử dụng vốn trong công ty.

- Cơ cấu nguồn vốn:

VLD tại Công ty CPTM Gia Trang những năm gần đây chủ yếu đ- ợc tài trợ bằng nguồn ngắn hạn và tốc độ tăng nguồn ngắn hạn rất cao. Mặc dù nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn song với tốc độ tăng nh- vậy nó sẽ ảnh h- ưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh của Công ty bởi nếu tỷ lệ nợ ngắn hạn quá cao so sẽ dẫn đến sự thiếu độc lập về mặt tài chính. Không những thế Công ty còn phải chịu gánh nặng chi phí trả nợ chủ yếu là trả lãi vay Ngân hàng. Hơn nữa

những khoản nợ ngắn hạn chỉ đáp ứng cho nhu cầu tr- ớc mắt của Công ty và có ý nghĩa trong từng thời điểm nhất định. Khoản vay trong năm 2008 đã tăng lên tới 12 tỷ, t- ơng ứng với tỷ trọng là 66,67% khoản vay lớn mà lãi suất lại cao dẫn đến chi phí tài chính mà công ty phải chi trả lớn.

- Cơ cấu TSLĐ.

Đối với một doanh nghiệp th- ơng mại mà vốn ứ đọng ở khoản hàng tồn kho lớn nó sẽ có hai mặt đó là tốt và ảnh h- ưởng không tốt. Vì là công ty kinh doanh mặt hàng về xăng dầu nên giá cả thị tr- ờng có rất nhiều biến động. Mặt tốt là có l- ợng hàng tồn kho lớn công ty sẽ đáp ứng đ- ợc kịp thời nhu cầu của khách hàng, và sự biến động của giá cả nếu giá xăng tăng công ty sẽ thu đ- ợc một khoản lợi nhuận lớn từ đó. Nh- ưng mặt không tốt của nó sẽ làm công ty mất chi phí l- u kho, và giá xăng xuống thì công ty sẽ chịu lỗ.

Trên đây là những vấn đề cần đặt ra trong công tác quản lý và sử dụng vốn l- u động ở Công ty từ thực tế này Công ty cần phải nhìn nhận lại tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và tình hình sử dụng vốn l- u động nói riêng để tìm ra biện pháp hữu hiệu nâng cao hiệu quả tổ chức quản lý và sử dụng VLĐ nhằm mang lại doanh lợi ngày càng cao cho Công ty.

2.2.5. Kinh nghiệm trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động của một số doanh nghiệp trong và ngoài n- ớc

Vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng VLĐ luôn là vấn đề đ- ợc đặt lên hàng đầu đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn phải bắt đầu từ việc khai thác tạo nguồn hợp lý, tối - u đến việc sử dụng nh- thể nào nhằm đem lại hiệu quả cao nhất.

Kinh nghiệm của các n- ớc trên thế giới cho thấy hiệu quả sử dụng đồng vốn quyết định sâu sắc đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ở Nhật, tập đoàn Sony là một ví dụ điển hình trong việc sử dụng vốn có hiệu quả, có thể nói trong lĩnh vực sản xuất các mặt hàng điện tử trên thế giới thì hãng Sony ra đời không phải là sớm nhất, nh- ưng hiện nay nói đến đồ dùng điện tử ít ai lại không biết đến nhãn hiệu Sony. Đây là một doanh nghiệp mà hiệu quả sử dụng một đồng vốn rất cao, hoạt động kinh doanh rất phát triển. Chủ tr- ơng của hãng là luôn có sự đổi mới trong việc cải tiến mẫu mã sản phẩm, đa dạng hoá sản phẩm để đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng và Công ty phải chủ

tr- ong thực hiện một chiến dịch quảng cáo rầm rộ giới thiệu sản phẩm do hãng sử dụng đồng thời luôn tìm kiếm bạn hàng mới và thâm nhập vào thị tr- ờng mới. Chính vì vậy, danh hiệu sony đều biết đến trên thế giới và doanh số bán ra của Công ty không ngừng tăng vọt đẩy nhanh tổng mức luân chuyển hàng hoá, tăng nhanh vòng quay vốn l- u động, từ đó hiệu quả sử dụng VLD đ- ợc tăng nhanh, bên cạnh đẩy nhanh doanh số bán ra, công ty còn quan tâm tới thanh toán với khách hàng, khách hàng mua sản phẩm của Công ty với số l- ợng nhiều sẽ đ- ợc giảm giá và đ- ợc h- ớng những hình thức khuyến mại của Công ty chính vì vậy khuyến khích bạn hàng thanh toán tiền sớm và đúng kỳ hạn, vừa đem lại niềm tin cho khách hàng đồng thời hiệu quả sử dụng vốn của Công ty đ- ợc nâng lên do giảm nợ đọng trong khâu thanh toán từ việc áp dụng nhiều biện pháp khác nhau để nâng cao hiệu quả sử dụng của đồng vốn, hiệu quả sản xuất kinh doanh của hãng Sony đã không ngừng đ- ợc nâng lên.

Trong thời kỳ đổi mới, có rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã thành công trong sản xuất kinh doanh chuyển từ làm ăn thua lỗ trong những năm bao cấp sang có lãi. Điển hình có thể kể đến công ty bánh kẹo Hải Hà, Kotobuki. Đây là công ty bánh kẹo chiếm một thị phần lớn trên thị tr- ờng của Việt Nam và đ- ợc nhiều ng- ời hết sức tín nhiệm. B- ớc sang thời kỳ mới Công ty đã chủ tr- ơng khai thác thu hồi vốn từ nhiều nguồn khác nhau, đặc biệt là liên doanh với n- ớc ngoài để đ- a khoa học vào sản xuất. Chính vì vậy, dây chuyền công nghệ đ- ợc đổi mới, chất l- ợng sản phẩm đ- ợc tăng lên. Việc đ- a kỹ thuật mới đã làm cho vòng quay VLD tăng lên, giảm số ngày chu chuyển VLD đ- a đến hiệu quả sử dụng VLD đạt cao. Công ty đã không ngừng đa dạng hoá mẫu mã sản phẩm sử dụng các hình thức quảng cáo phong phú nên đã tạo đ- ợc một nhãn hiệu quen thuộc đối với ng- ời tiêu dùng chính vì vậy doanh số bán ra của công ty không ngừng tăng nhanh làm cho vốn ứ đọng của Công ty giảm, vòng quay vốn vật t- hàng hoá cao, số ngày một vòng hàng tồn kho thấp dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn trong khâu l- u thông đ- ợc tăng lên. Với các đại lý nằm rải rác trên toàn quốc, một hệ thống cửa hàng dày đặc thúc đẩy doanh thu tiêu thụ không ngừng tăng lên. Các hình thức khuyến mại đa dạng thúc đẩy bạn hàng không những mua hàng với số l- ợng lớn mà còn thanh toán sớm đem lại hiệu quả sử dụng vốn cao cho Công ty.

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

Trên đây là một số kinh nghiệm trong công tác tổ chức quản lý và sử dụng
VLD ở các doanh nghiệp trong và ngoài n- ớc đáng đ- ợc để học hỏi

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN L U ĐỘNG TẠI CÔNG TY CPTM GIA TRANG

3.1. PH ƠNG H ỚNG PHÁT TRIỂN, NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY CPTM GIA TRANG TRONG THỜI GIAN TỚI

Trong những năm tới mục tiêu của Công ty CPTM Gia Trang là xây dựng và phát triển Công ty thành một đơn vị kinh doanh về mặt hàng xăng dầu mạnh đáp ứng nhu cầu của thị tr- ờng, hoàn thành v- ợt mức kế hoạch về doanh số và các khoản phải nộp ngân sách, bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn, đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên trong Công ty, không ngừng đ- ợc cải thiện và nâng cao.

Dựa vào mục tiêu chiến lược của ngành kinh doanh xăng dầu, căn cứ vào nhu cầu tiêu dùng của xã hội, của các ngành hiện tại và đến năm 2010, công ty CPTM Gia trang có những định hướng phát triển. Đặc biệt trọng tâm nhất của nhiệm vụ trong thời gian tới là nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, cụ thể:

a. Về đầu tư trang thiết bị

- Duy trì những trang thiết bị phục vụ cho công tác bán hàng, chuyên chở... sẵn có và đồng thời đầu tư trang thiết bị máy móc đã cũ hoặc không còn phù hợp.
- Mua sắm thêm trang thiết bị mới đáp ứng nhu cầu kinh doanh, nhu cầu mở rộng thị trường để thúc đẩy sự phát triển ngành kinh doanh xăng, dầu nói chung và thúc đẩy sự phát triển kinh doanh của công ty CPTM Gia Trang nói riêng.

b. Về quản lý

- Phối hợp với các chi nhánh, cửa hàng của công ty hoàn thành định mức do công ty đề ra.
- Hoàn thiện các hệ thống biểu mẫu, định mức nhiên liệu...các thông tin từ

các cửa hàng về công ty để báo cáo số liệu hàng ngày.

- Hoàn thiện việc hoạch toán các đơn vị bán hàng, chuyên chở.
- Tiếp tục đổi mới, sắp xếp lại cơ cấu tổ chức kinh doanh phù hợp với nhu cầu kinh doanh của công ty.
- Tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ, nhân viên bán hàng, chuyên chở đạt trình độ chuyên môn, được tiếp cận với những công nghệ mới phù hợp.

c. Về hoạt động kinh doanh

- Công ty vẫn chủ tr- ơng kinh doanh các sản phẩm chính đồng thời phát triển đa dạng hoá sản phẩm khác để đáp ứng nhu cầu thị tr- ờng, kế hoạch tăng 10% doanh thu so với năm 2008 để đẩy mạnh vòng quay của vốn nhằm giảm bớt số ngày luân chuyển VLD.

- Tăng cường công tác tiếp thị, tìm kiếm thị trường nhất là thị trường ở các tỉnh lân cận.

- Mở rộng và đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh.

- Giá trị sản lượng của công ty tăng hàng năm từ 12% đến 15%

d. Về khâu đào tạo nhân sự

Đào tạo đội ngũ công nhân giỏi tay nghề, cán bộ viên chức giỏi nghiệp vụ. Đào tạo đội ngũ bán hàng năng động và trung thực. Tuy nhiên, xăng dầu là một mặt hàng có hại cho sức khoẻ con ng- ời, vì vậy doanh nghiệp cần tạo mọi điều kiện thuận lợi cho ng- ời lao động nh- : tăng l- ơng, đảm bảo an toàn lao động và chế độ độc hại...

3.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VLD TẠI CÔNG TY CPTM GIA TRANG

Sau khi phân tích đánh giá về tình hình quản lý sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng VLD có thể thấy rằng: từ khi chuyển sang nền kinh tế thị tr- ờng hoạt động trong điều kiện khó khăn chung của các doanh nghiệp, cộng thêm sự cạnh tranh gay gắt trong cơ chế thị tr- ờng nh- ng Công ty đã thu đ- ợc những

thành tựu đáng khích lệ hoạt động kinh doanh liên tục có lãi, quy mô ngày càng mở rộng và đời sống cán bộ công nhân viên không ngừng đ- ợc cải thiện. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt đ- ợc công ty còn một số tồn tại trong quá trình sản xuất kinh doanh cũng nh- trong công tác quản lý tài chính.

Bằng kiến thức đã học, sự đánh giá của bản thân qua thực tế thực tập ở Công ty, em xin mạnh dạn đ- a ra một số ý kiến nhằm góp phần nâng cao hiệu quả của công tác tổ chức quản lý và sử dụng VLD tại Công ty CPTM Gia Trang.

Biện pháp 1: Xác định nhu cầu vốn l- u động

*** Cơ sở của biện pháp**

Các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh nói chung, công ty CPTM Gia Trang nói riêng vốn là yếu tố cực kỳ quan trọng, dù ở bất kỳ cấp độ nào thì yêu cầu đặt ra là phải có vốn để tiến hành hoạt động kinh doanh. Tất cả những đồng tiền đi vào quá trình sản xuất kinh doanh đại diện cho hàng hoá là tài sản của nền kinh tế quốc dân, tham gia vào quá trình đầu t- kinh doanh và sản sinh ra giá trị thặng d- đ- ợc gọi là vốn. Vốn đ- ợc biểu hiện bằng tiền nh- ng phải là tiền với mục đích sinh lời. Sử dụng vốn và các loại vốn của doanh nghiệp để phục vụ kịp thời các nhu cầu sản xuất kinh doanh, theo nguyên tắc bảo toàn có hoàn trả.

Qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của công ty ở ch- ơng 2 cho thấy vốn l- u động của công ty sử dụng ch- a có hiệu quả. Do đặc thù là công ty cổ phần th- ơng mại nên nhu cầu vốn l- u động là rất cần thiết và quan trọng, vì thế công ty muốn kinh doanh có hiệu quả thì tr- ớc hết cần phải xác định nhu cầu về vốn l- u động hợp lý. Cơ sở của để hoạch định nhu cầu vốn l- u động có hợp lý hay không chính là yếu tố chi phí và trình độ ng- ời điều hành công ty. Nếu doanh nghiệp duy trì một tỷ lệ tồn đọng cao thì mức rủi ro sẽ lớn nh- ng lợi nhuận sẽ cao. Nếu doanh nghiệp có các khoản phải thu lớn thì doanh nghiệp lại ở trong tình trạng bị chiếm dụng vốn, trong khi có thể doanh nghiệp lại bị thiếu hụt cho kinh doanh và do đó doanh nghiệp lại huy động thêm vốn dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao.

Để đảm bảo cho việc sử dụng vốn đ- ợc hợp lý và tiết kiệm, công ty cần tránh tình trạng tồn đọng vốn, luôn chú trọng đến việc thu hồi vốn thông qua các

khoản phải thu giảm, giảm tồn đọng vốn cho công ty. Vốn l- u động phải đảm bảo cho quá trình kinh doanh đ- ợc diễn ra liên tục, đúng kế hoạch và tránh gián đoạn, tránh tình trạng có hàng mà không có vốn để nhập, nh- vậy sẽ mất đi cơ hội kinh doanh. Tối thiểu hoá l- ợng tiền mặt dự trữ , việc chi phí cơ hội cho dự trữ là thấp nhất, đảm bảo l- ợng tiền mặt tối thiểu, đủ để cho tiền mặt phục vụ cho sản xuất kinh doanh đ- ợc diễn ra liên tục. Đảm bảo cho 2 động cơ là động cơ kinh doanh và động cơ dự phòng. Tăng số vòng quay của vốn l- u động từ việc tăng doanh thu và giảm số vốn l- u động đủ cho quá trình kinh doanh là việc làm th- ờng xuyên, cần thiết, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao. Việc này có ý nghĩa quan trọng và tác động thiết thực, nó có các đặc điểm sau:

- Tránh đ- ợc tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng vốn hợp lý và tiết kiệm.
- Đáp ứng yêu cầu kinh doanh của công ty đ- ợc tiến hành bình th- ờng và liên tục.
- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn l- u động của doanh nghiệp.

Nếu xác định nhu cầu vốn quá cao sẽ không khuyến khích doanh nghiệp khai thác các khả năng tiềm tàng, tìm mọi biện pháp cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động; gây nên tình trạng ứ đọng vật t- hàng hoá; vốn chậm luân chuyển và phát sinh các chi phí không cần thiết làm tăng giá thành sản phẩm.

Ng- ợc lại, nếu doanh nghiệp xác định nhu cầu vốn quá thấp sẽ gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thiếu vốn sẽ không đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục, gây nên những thiệt hại do ngừng sản xuất, không có khả năng thanh toán và thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.

Để xác định nhu cầu hợp lý ta phải dựa trên các cơ sở sau:

- Dựa vào kết quả thống kê vốn l- u động bình quân năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch khả năng tăng tốc độ luân chuyển năm kế hoạch để xác định nhu cầu vốn l- u động bình quân của năm kế hoạch.
- Xác định đ- ợc tỷ lệ phần trăm tăng, giảm số ngày luân chuyển vốn l- u

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l-u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

động của năm kế hoạch so với năm báo cáo.

- Xác định tốc độ luân chuyển vốn l-u động, số vòng quay, mức luân chuyển.

Bảng 20: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Doanh thu thuần	Đồng	654,429,550,652	1,085,668,505,652	431,238,954,527
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,447,705,090	7,243,050,973	3,795,345,883
Vốn lưu động bình quân	Đồng	27,839,923,883	50,613,770,134	22,773,846,251
Tốc độ lưu chuyển vốn lưu động (1)/(3)	Vòng	23.51	21.45	-2.06
Kỳ luân chuyển vốn lưu động 360/(4)	Ngày	15	17	2
Sức sinh lời vốn lưu động (2)/(3)	%	12.38	14.31	1.93

*** Mục đích của biện pháp**

Xác định nhu cầu vốn l-u động thường xuyên để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc tiến hành liên tục, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao.

• **Đơn vị thực hiện biện pháp**

Ng- ời thực hiện biện pháp là tr- ờng phòng kinh doanh, giám đốc hợp tác cùng các phòng ban khác trong công ty.

• **Kết quả mong đợi sau khi thực hiện biện pháp**

Để xác định nhu cầu vốn l-u động cho kế hoạch, ta áp dụng ph- ơng pháp xác định nhu cầu vốn l-u động gián tiếp vì nó - u điểm là t- ơng đối đơn giản, giúp doanh nghiệp - ớc tính đ- ợc nhanh chóng nhu cầu vốn l-u động năm kế hoạch để xác định nguồn tài trợ cho phù hợp, phù hợp với điều kiện kinh doanh trong nền kinh tế thị tr- ờng.

Công thức tính toán nh- sau:

$$V_{nc} = V_{LD0} \times M_1 / M_0 \times (1 \pm t\%)$$

Trong đó:

V_{nc} : Nhu cầu vốn l- u động năm kế hoạch

M_1, M_0 : Tổng mức luân chuyển vốn l- u động năm kế hoạch và năm thực hiện

V_{LD0} : Vốn l- u động của năm thực hiện

$t\%$: Tỷ lệ tăng (giảm) số ngày luân chuyển vốn l- u động năm kế hoạch so với năm thực hiện

Tỷ lệ tăng (giảm) số ngày luân chuyển vốn l- u động năm kế hoạch so với năm thực hiện đ- ợc xác định theo công thức:

$$t\% = \frac{K_1 - K_0}{K_0} \times 100\%$$

Trong đó:

K_1 : Kỳ luân chuyển vốn l- u động năm kế hoạch

K_0 : Kỳ luân chuyển vốn l- u động năm báo cáo

Công ty có vốn l- u động bình quân năm 2007 là 27.839.923.883 đồng, doanh thu đạt 654.429.550.652 đồng. Nếu năm 2008 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn nh- năm 2007 (tức $t\% = 0$) và với doanh thu năm 2008 là 1.085.668.505.652 đồng. Vậy l- ợng vốn l- u động bình quân cần thiết trong năm 2008 là:

$$V_{nc} = 27,839,923,883 \times \frac{1,085,668,505,652}{654,429,550,652} \times (1-0) = 46,185,152,442$$

Nh- vậy, để đạt đ- ợc doanh thu là 1.085.668.505.652 đồng thì công ty cần l- ợng vốn l- u động bình quân là 46.185.152.442 đồng.

Bảng 21: Dự kiến kết quả so với tr- ớc khi thực hiện biện pháp

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
			Chênh lệch	%
1. VLĐ bình quân(đồng)	50,613,770,134	46,185,152,442	-4,428,617,692	-8.75
2. Tốc độ luân chuyển VLĐ (vòng)	21.45	23.51	2.06	9.59
3. Kỳ luân chuyển VLĐ (ngày)	17	15	-2	-11,76
4. Sức sinh lời VLĐ(%)	14,31	15,68	1,37	9,57

Nh- vậy, sau khi thực hiện biện pháp ta thấy số vòng quay của vốn l- u động tăng lên và sức sinh lợi cũng tăng lên làm cho vốn l- u động hoạt động có hiệu quả hơn.

Biện pháp 2: Tổ chức tốt công tác thanh toán và thu hồi công nợ

Nh- đã phân tích ở trên trong năm 2008 Công ty ch- a làm tốt công tác thanh toán và thu hồi công nợ. Công ty còn bị chiếm dụng vốn nhiều và chủ yếu nằm ở khoản phải thu của khách hàng ở thời điểm 31/12/2008 khoản phải thu của khách hàng là 57.503.138.242đ nguyên nhân là:

Trong một số hợp đồng tiêu thụ sản phẩm của Công ty ký kết với khách hàng ch- a có các điều kiện ràng buộc chặt chẽ về mặt thanh toán do đó khách hàng coi th- ờng kỹ thuật thanh toán.

Do đó để đảm bảo sự ổn định, lành mạnh và tự chủ về mặt tài chính, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của VLĐ từ đó góp phần sử dụng VLĐ có hiệu quả thì Công ty cần phải có những biện pháp hữu hiệu để làm tốt hơn nữa công tác bán sản phẩm, thanh toán và thu hồi công nợ để làm tốt công tác đó theo em có một số ý kiến sau:

Tăng cường công tác quản lý các khoản phải thu, hạn chế tối đa lượng vốn bị chiếm dụng

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

○ Với những khách hàng lớn, trước khi ký hợp đồng, công ty cần phân loại khách hàng, tìm hiểu kỹ về khả năng thanh toán của họ. Hợp đồng luôn phải quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toán và hình thức phạt khi vi phạm hợp đồng.

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

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

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

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

a. Căn cứ thực hiện biện pháp

Hiện nay, các khoản phải thu chủ yếu phải thu của khách hàng của Công ty rất lớn. Cụ thể năm 2007 là 30.595.761.255 đồng chiếm 99.95% khoản phải thu, năm 2008 là 57.380.271.581 đồng chiếm 99.78% khoản phải thu.

Công ty ch- a có chính sách để giảm khoản phải thu của khách hàng.

Công ty đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng nh- sau:

-Khách hàng có khả năng thanh toán nh- ng vẫn trả chậm chiếm 90%

khoản phải thu, t- ơng ứng với số tiền 39.583.047.346 đồng.

-Khách hàng không chấp hành kỷ luật thanh toán chiếm 10% khoản phải thu, t- ơng ứng với số tiền 4.398.116.372 đồng.

Căn cứ vào thực trạng trên ta thấy nếu giảm đ- ợc các khoản phải thu của khách hàng, công ty sẽ:

- Giảm đ- ợc nhu cầu vốn l- u động th- ờng xuyên
- Giảm vay vốn ngắn hạn
- Tăng khả năng thanh toán, lành mạnh hoá tình hình tài chính

Tránh đ- ợc rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán

Bảng 22: Cơ cấu các khoản phải thu

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008	
	Số tiền	%	Số tiền	%
III. Các khoản phải thu	30.595.761.255	100	57.503.138.242	100
1. Phải thu của khách hàng	30.582.055.855	99,95	57.380.271.581	99,78
2. Trả tr- ớc cho ng- ời bán				
3. Các khoản phải thu khác	122.866.661	0,05	13.705.400	0,22
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi				

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty CPTM Gia Trang)

b. Nội dung của biện pháp

Để nhanh chóng thu hồi đ- ợc các khoản nợ phải thu Công ty áp dụng chính sách chiết khấu trong thời hạn thanh toán 175 ngày mà khách hàng thanh toán trong vòng 150 ngày thì đ- ợc h- ớng chiết khấu là 0,8% giá trị của khoản phải thu.

Công ty triệu tập khách hàng nợ và đ- a ra chính sách chiết khấu thanh toán nh- trên dự kiến:

- Có 50% khách hàng có khả năng thanh toán đồng ý thanh toán trong vòng 150 ngày.
- Có 5% khách hàng không chấp hành kỷ luật thanh toán đồng ý thanh toán trong vòng 150 ngày.

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động
tại công ty CPTM Gia Trang*

Số tiền thu đ- ợc tăng lên khi thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán là:

$$50\% \times 39.583.047.346 + 5\% \times 4.398.116.372 = 20.011.429.492 \text{ (đồng)}$$

Số tiền dùng để chiết khấu cho khách hàng

$$0,8\% \times 20.011.429.492 = 160.091.436 \text{ (đồng)}$$

Số tiền chi phí cho các hoạt động khác khi thực hiện chính sách chiết khấu
(chi phí triệu tập khách hàng, chi phí đi lại): 50.000.000 (đồng)

Số tiền thực thu là:

$$20.011.429.492 - (160.091.436 + 50.000.000) = 19.801.338.056 \text{ (đồng)}$$

Vậy số tiền phải thu của khách hàng giảm 19.801.338.056 (đồng)

Khoản tiền thu đ- ợc này Công ty có thể dùng để thanh toán bớt nợ ngắn hạn
và đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh.

c. Đánh giá kết quả đạt đ- ợc khi thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán

Bảng 23: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ CỦA BIỆN PHÁP 2

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Tr- ớc khi thực hiện chính sách chiết khấu	Sau khi thực hiện chính sách chiết khấu	Chênh lệch	
				Giá trị	%
Các khoản phải thu của khách hàng	Đồng	57.380.271.581	37,578,933,525	-19.801.338.056	-34,5
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	24,68	31,86	7,18	29
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	14,59	11,3	-3,29	-22,5

Nhận xét:

*Nếu Công ty thực hiện thành công chính sách chiết khấu thanh toán thì
sẽ:*

- Giảm 19.801.338.056 đồng khoản phải thu của khách hàng

- Giảm kỳ thu tiền bình quân 3,29 ngày

Từ đó nâng cao đ- ợc l- ợng tiền mặt trong quỹ, giảm đ- ợc khoản nợ phải trả cho khách hàng tạo đ- ợc uy tín trên thị tr- ờng và đối với ngân hàng. Tạo ra vòng quay vốn l- u động có hiệu quả hơn.

Để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau:

- Tr- ớc khi mua bán nên điều tra nguồn vốn thanh toán của chủ đầu t- . Khi nguồn vốn thanh toán ch- a chắc chắn đề nghị chủ đầu t- có văn bản bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng. Hợp đồng ghi rõ điều khoản tạm ứng, thời hạn thanh toán nếu quá hạn thanh toán chủ đầu t- phải chịu tính thêm lãi suất quá hạn.

- Trong và sau quá trình bán hàng cần hoàn thiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thu hồi vốn.

KẾT LUẬN

Trên đây là thực tế về tình hình sử dụng và hiệu quả sử dụng Vốn l- u động ở Công ty CPTM Gia Trang và một số giải pháp nhằm nâng cao biện pháp sử dụng Vốn l- u động mà em đã mạnh dạn nêu ra.

Vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn kinh doanh nói chung và Vốn l- u động nói riêng là vấn đề quan trọng đối với sự phát triển của mỗi doanh nghiệp trong nền kinh tế thị tr- ờng.

Thực tế trong những năm vừa qua, Công ty CPTM Gia Trang đã có nhiều cố gắng, tích cực v- ơn lên trong kinh doanh và đã có lãi. Tuy nhiên bên cạnh những thành tích đã đạt đ- ợc Công ty vẫn còn một số hạn chế trong vấn đề sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung và Vốn l- u động nói riêng từ đó đòi hỏi Công ty phải cố gắng nhiều hơn trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình nhất là trong việc quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn l- u động.

Trong một chừng mực nhất định phù hợp với khả năng trình độ bản thân nên bài luận văn này của em chắc chắn còn nhiều thiếu sót. Em rất mong nhận đ- ợc những ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo, ban lãnh đạo và phòng tài chính kế toán của công ty để đề tài nghiên cứu của em đ- ợc hoàn thiện.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo h- ớng dẫn Ths. Nguyễn Thị Hoàng Đan cùng các cô chú trong phòng Kế toán của công ty và các bộ phận có liên quan đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp này.

Hải Phòng, ngày... tháng 6- 2009

Sinh viên: Trần Thị Thu Hiền

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp”. Đồng chủ biên PGS.TS.Nguyễn Đình Kiên, TS Nguyễn Đăng Nam – NXB Tài chính – 2001.
2. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” – PGS-PTS Phạm Thị Gái. Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân – NXB Giáo dục- 1997.
3. “Lập đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp”. Chủ biên TS Nguyễn Văn Công – NXB Tài chính.
4. “Phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp” – PTS Nguyễn Thế Khải – NXB Tài chính – 1997.
5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán của công ty CPTM Gia Trang.
6. Khoá luận tốt nghiệp của: Phạm Thị Thu Nga “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty CPXD nhà ở”, Khoá luận tốt nghiệp Đại học dân lập Hải Phòng, Tháng 6 năm 2008.

DANH MỤC BẢNG

- Bảng 1: Tình hình tài sản, nguồn vốn của công ty CPTM Gia Trang qua 2 năm 2007, 2008
- Bảng 2: Cơ cấu lao động theo giới
- Bảng 3: Cơ cấu lao động theo giới
- Bảng 4: Cơ cấu lao động theo mức độ đào tạo
- Bảng 5: Kết quả kinh doanh của công ty CPTM Gia Trang qua 2 năm 2007,2008
- Bảng 6: Bảng tình hình tài sản và nguồn vốn
- Bảng 7: Đánh giá hệ số nợ, hệ số vốn CSH của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 8: Cơ cấu TS của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 9: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 10: Hiệu quả sử dụng VLD ở công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 11: Nguồn vốn l- u động của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 12: Tình hình nợ ngắn hạn của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 13: So sánh vốn chiếm dụng và bị chiếm dụng của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 14: Cơ cấu VLD của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 15: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 16: Các chỉ tiêu phản ánh tình hình sử dụng các khoản phải thu
- Bảng 17: Đánh giá hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 18: Hệ số thanh toán nhanh của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 19: Hệ số thanh toán tổng quát của công ty CPTM Gia Trang
- Bảng 20: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng VLD
- Bảng 21: Dự kiến kết quả so với tr- ớc khi thực hiện biện pháp
- Bảng 22: Cơ cấu các khoản phải thu
- Bảng 23: Đánh giá kết quả của biện pháp 2

MỤC LỤC

Ch- ơng 1	4
Vốn l- u động và nâng cao.....	4
hiệu quả sử dụng vốn l- u động.....	4
1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ VỐN LƯU ĐỘNG	4
1.1.1. Vốn l- u động và đặc điểm của vốn l- u động.....	4
1.1.2. Phân loại vốn l- u động.....	6
1.1.2.1. Phân loại vốn l- u động theo vai trò của từng loại vốn l- u động trong quá trình sản xuất kinh doanh	6
1.1.2.2. Phân loại theo hình thái biểu hiện	7
1.1.2.3. Phân loại theo quan hệ sở hữu vốn.....	7
1.1.3. Kết cấu vốn l- u động của các nhân tố ảnh h- ưởng.....	8
1.1.4. Các nguồn tài trợ nhu cầu vốn l- u động	8
1.1.4.1. Tín dụng th- ơng mại	9
1.1.4.2. Tín dụng ngân hàng.....	9
1.1.4.3. Th- ơng phiếu.....	10
1.1.4.4. Các nguồn tài trợ khác.....	11
1.2. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG	13
1.2.1. Môi tr- ờng vĩ mô.....	13
1.2.2. Môi tr- ờng tác nghiệp.....	14
1.2.3. Môi tr- ờng bên trong.....	15
1.3. SỰ CẦN THIẾT PHẢI BẢO TOÀN NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG.....	16
1.3.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	16
1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng Vốn l- u động.....	16
1.3.3. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động trong Doanh nghiệp..	17
1.3.3.1. Tốc độ luân chuyển vốn l- u động	17

1.3.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn l- u động (Hq)	18
1.3.3.3. Hàm l- ợng vốn l- u động (H_L)	18
1.3.3.4. Mức tiết kiệm vốn l- u động do tăng tốc độ luân chuyển	18
1.3.3.5. Mức doanh lợi vốn l- u động	19
1.3.3.6. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng hàng tồn kho và các khoản phải thu	19
1.3.3.7. Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán	20
1.4. MỘT SỐ BIỆN PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DUNG VỐN LƯU ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP	23
ch- ơng 2	32
TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY CPTM Gia Trang.....	32
2.1. MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT CỦA CÔNG TY CPTM GIA TRANG ...	32
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	32
2.1.1.1. Thông tin cơ bản về doanh nghiệp	32
2.1.1.2. Thời điểm thành lập và quá trình phát triển.....	32
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty	33
2.1.3. Cơ cấu tổ chức	34
2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	37
2.1.4.1. Sản phẩm của công ty	37
2.1.4.2. Quy trình công nghệ	38
2.1.4.3. Đặc điểm bán hàng tại công ty CPTM Gia Trang.....	39
2.1.4.4. Đặc điểm về lao động trong công ty	41
2.1.4.5. Sản l- ợng sản phẩm, doanh thu.....	43
2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn của công ty	45
2.1.5.1. Thuận lợi.....	45
2.1.5.2. Khó khăn.....	45
2.1.5.3. Kế hoạch phát triển kinh doanh	45
2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ VÀ XỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI GIA TRANG	46

2.2.1. Khái quát tình hình tài chính của công ty CPTM Gia Trang	46
2.2.1.1. Cơ cấu vốn kinh doanh và nguồn hình thành vốn kinh doanh	46
2.2.1.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản	49
<i>Bảng 10: Hiệu quả sử dụng vốn ở công ty CPTM Gia Trang</i>	55
2.2.2. Tình hình tổ chức quản lý và sử dụng vốn l- u động của Công ty CPTM Gia Trang	56
2.2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động của Công ty năm 2007- 2008 ...	64
2.2.4. Những biện pháp chủ yếu Công ty đã và đang áp dụng trong việc nâng cao hiệu quả tổ chức quản lý và sử dụng	70
2.2.4.1. Những biện pháp chủ yếu trong công tác tổ chức và sử dụng VLĐ mà Công ty đã và đang áp dụng	70
2.2.4.2. Những vấn đề đặt ra trong công tác quản lý và sử dụng VLĐ ở công ty CPTM Gia Trang	71
2.2.5. Kinh nghiệm trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động của một số doanh nghiệp trong và ngoài n- ớc	72
CHƯƠNG 3	75
Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động tại công ty CPtm gia trang	75
3.1. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN, NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY CPTM GIA TRANG TRONG THỜI GIAN TỚI	75
a. Về đầu tư trang thiết bị.....	75
3.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VLĐ TẠI CÔNG TY CPTM GIA TRANG	76
Biện pháp 1: Xác định nhu cầu vốn l- u động	77