

## LỜI MỞ ĐẦU

Vốn là yếu tố vật chất cần thiết nhất và cần được sử dụng có hiệu quả. Doanh nghiệp cần có vốn để dự trữ vật tư, để đầu tư mua sắm máy móc thiết bị... Vốn là điều kiện không thể thiếu đối với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Cùng với sự ra đời của nhiều doanh nghiệp, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp diễn ra ngày càng gay gắt và khốc liệt. Để chiến thắng trong cạnh tranh thì các doanh nghiệp phải tìm mọi cách để sử dụng vốn một cách tiết kiệm, hợp lý và có hiệu quả. Việc sử dụng vốn có hiệu quả chính là cơ sở giúp doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh thuận lợi.

Trong thời gian qua, tình hình ngành Vận tải nói chung và Công ty Vijaco nói riêng gặp nhiều khó khăn trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên nhờ làm tốt công tác quản trị, công ty đã vượt qua nhiều khó khăn đem lại hiệu quả sản xuất ngày càng cao. Bên cạnh đó, cơ cấu vốn lưu động, kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp cao làm cho hiệu quả sử dụng vốn chưa cao, do đó công ty cần có biện pháp để hoàn thiện hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn.

Qua quá trình thực tập tại Công ty vận tải Quốc tế Nhật – Việt VIJACO em đã chọn đề tài: "*Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty vận tải Quốc tế Nhật - Việt VIJACO*" làm đề tài khóa luận tốt nghiệp. Khóa luận ngoài phần mở đầu và kết luận được bố cục thành 3 phần, gồm các phần sau:

*CHƯƠNG I: Những vấn đề cơ bản về vốn và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp*

*CHƯƠNG II: Phân tích thực trạng quản lý và sử dụng vốn tại công ty vận tải quốc tế Nhật Việt*

*CHƯƠNG III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty vận tải quốc tế Nhật Việt*

Mặc dù đã có nhiều cố gắng tìm tòi nhưng do thời gian và kiến thức có hạn, khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô và các bạn để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

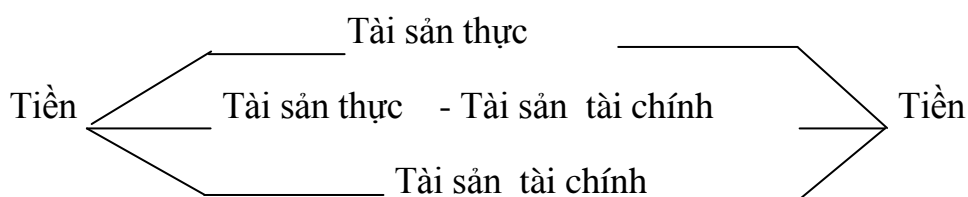
***Em xin trân trọng cảm ơn!***

# CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

## 1.1.KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.

### 1.1.1. Khái niệm về vốn sản xuất kinh doanh.

Vốn là yếu tố vật chất cần thiết để doanh nghiệp hoạt động, vốn dự trữ vật tư, vốn đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, để chi phí cho quá trình sản xuất kinh doanh và được thể hiện ở nhiều hình thái vật chất khác nhau. Do có sự tác động của lao động vào đối tượng lao động thông qua tư liệu lao động thì hàng hoá và dịch vụ được tạo ra nhằm tiêu thụ trên thị trường. Sau cùng các hình thái vật chất khác nhau sẽ lại được chuyển hoá về hình thái tiền tệ ban đầu. Quá trình trao đổi đó đảm bảo cho sự ra đời, vận hành và phát triển của doanh nghiệp có thể diễn tả như sau:



Sự thay đổi trên làm thay đổi số dư ban đầu (đầu kỳ) của ngân quỹ và sẽ dẫn đến số dư cuối kỳ lớn hơn số dư đầu kỳ - tạo ra giá trị thặng dư. Điều đó có nghĩa là số tiền thu được do tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ phải đảm bảo bù đắp toàn bộ chi phí và có lãi. Như vậy số tiền đã ứng ra ban đầu không những được bảo tồn mà còn được tăng thêm do hoạt động kinh doanh đem lại. Toàn bộ giá trị ứng ra cho sản xuất kinh doanh đó được gọi là vốn. Tuy nhiên giá trị ứng trước đó không đơn thuần là vật chất hữu hình, mà một số tài sản không có hình thái vật chất cụ thể nhưng nó chứa đựng một giá trị đầu tư nhất định như: Thương hiệu, nhãn hiệu sản phẩm, lợi thế thương mại, đặc quyền kinh doanh... cũng có giá trị như vốn. Những phân tích khái quát trên đây cho ta quan điểm toàn diện về vốn: "Vốn là biểu hiện bằng tiền của tất cả các loại tài sản và các nguồn lực mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất kinh doanh".

Như vậy việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp là hết sức quan trọng, vừa đem lại hiệu quả kinh tế vừa đem lại hiệu quả xã hội.

### **1.1.2. Phân loại vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Vốn cố định và vốn lưu động**

Có nhiều giác độ khác nhau để xem xét vốn sản xuất doanh nghiệp. Trong luật kinh tế là vốn pháp định và vốn điều lệ. Theo nguồn hình thành vốn lại thể hiện vốn gồm vốn đầu tư ban đầu, vốn bổ sung, vốn liên doanh và vốn đi vay. Sở dĩ tồn tại nhiều cách tiếp cận khác nhau là xuất phát từ sự khác nhau về triển vọng hay quan điểm sử dụng. Với bài khóa luận này, chúng ta sử dụng quan điểm làm quyết định về vốn qua con mắt quản trị bao gồm vốn cố định và vốn lưu động.

#### **1.1.2.1- Vốn cố định:**

##### ***a) Khái niệm và đặc điểm vốn cố định:***

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của tài sản cố định, đó chính là số vốn doanh nghiệp đầu tư mua sắm, trang bị cơ sở vật chất. Để là tài sản cố định phải đạt được cả hai tiêu chuẩn. *Một là*, phải đạt được về mặt giá trị đến một mức độ nhất định (lớn hơn hoặc bằng 10.000.000đồng). *Hai là*, thời gian sử dụng phải từ trên 1 năm trở lên. Với những tiêu chuẩn như vậy thì hoàn toàn bình thường với đặc điểm hình thái vật chất của tài sản cố định giữ nguyên trong thời gian dài. Tài sản cố định thường được sử dụng nhiều lần, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và chỉ tăng lên khi có xây dựng cơ bản mới hoặc mua sắm. Qua quá trình sử dụng, tài sản cố định hao mòn dần dưới hai dạng là hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình. Hao mòn vô hình chủ yếu do tiến bộ khoa học công nghệ mới và năng suất lao động xã hội tăng lên. Hao mòn hữu hình phụ thuộc vào mức độ sử dụng tài sản cố định và các điều kiện ảnh hưởng tới độ bền lâu của tài sản cố định như chế độ quản lý sử dụng, bảo dưỡng, điều kiện môi trường... Những chỉ dẫn trên đưa ra tới một góc nhìn về đặc tính chuyển đổi thành tiền chậm chạp của tài sản cố định. Tuy thế, các tài sản cố định có giá trị cao có thể có giá trị thế chấp đối với ngân hàng khi vay vốn.

**b) Hình thái biểu hiện của vốn cố định:**

Cơ cấu vốn cố định là tỉ lệ phần trăm của từng nhóm vốn cố định chiếm trong tổng số vốn cố định. Nghiên cứu cơ cấu vốn cố định cho phép đánh giá việc đầu tư có đúng đắn hay không từ đó định hướng đầu tư vốn cố định trong thời gian tới. Để đạt được ý nghĩa đúng đắn đó, khi nghiên cứu cơ cấu vốn cố định phải nghiên cứu trên hai giác độ: Nội dung cấu thành và mối quan hệ tỉ lệ trong mỗi bộ phận so với toàn bộ. Vấn đề cơ bản trong việc nghiên cứu này phải là xây dựng được một cơ cấu hợp lý phù hợp với trình độ phát triển khoa học kỹ thuật, đặc điểm kinh tế kỹ thuật của sản xuất, trình độ quản lý, để các nguồn vốn được sử dụng hợp lý và có hiệu quả nhất. Cần lưu ý rằng quan hệ tỷ trọng trong cơ cấu vốn là chỉ tiêu động. Điều này đòi hỏi cán bộ quản lý phải không ngừng nghiên cứu tìm tòi để có được cơ cấu tối ưu.

Theo chế độ hiện hành Vốn cố định của doanh nghiệp được biểu hiện thành hình thái giá trị của các loại tài sản cố định sau đây đang dùng trong quá trình sản xuất:

- 1) Nhà cửa được xây dựng cho các phân xưởng sản xuất và quản lý
- 2) Vật kiến trúc để phục vụ sản xuất và quản lý
- 3) Thiết bị động lực
- 4) Hệ thống truyền dẫn
- 5) Máy móc, thiết bị sản xuất
- 6) Dụng cụ làm việc, đo lường, thí nghiệm
- 7) Thiết bị và phương tiện vận tải
- 8) Dụng cụ quản lý
- 9) Tài sản cố định khác dùng vào sản xuất công nghiệp

Trên cơ sở các hình thái giá trị của tài sản cố định như trên chỉ ra rõ ràng cơ cấu vốn cố định chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố. Quan tâm nhất là đặc điểm về kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp, sự tiến bộ kỹ thuật, mức độ hoàn thiện của tổ chức sản xuất, điều kiện địa lý tự nhiên, sự phân bổ sản xuất. Vì vậy khi nghiên cứu để xây dựng và cải tiến cơ cấu Vốn cố định hợp lý cần chú ý xem xét tác động ảnh hưởng của các nhân tố này. Trong kết quả của sự phân tích, đặc biệt chú ý tới mỗi

quan hệ giữa các bộ phận Vốn cố định được biểu hiện bằng máy móc thiết bị và bộ phận Vốn cố định được biểu hiện bằng nhà xưởng vật kiến trúc phục vụ sản xuất.

### **1.1.2.2 - Vốn lưu động:**

#### **a) Khái niệm và đặc điểm của vốn lưu động:**

Vốn lưu động và biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động. Đó là số vốn doanh nghiệp đầu tư để dự trữ vật tư, chi phí cho quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, chi phí cho hoạt động quản lý của doanh nghiệp. Vốn lưu động tham gia hoàn toàn vào quá trình sản xuất kinh doanh, chuyển qua nhiều hình thái giá trị khác nhau như tiền tệ, đối tượng lao động, sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, thành phẩm và trở lại hình thái tiền tệ ban đầu sau khi tiêu thụ sản phẩm. Như vậy vốn lưu động chu chuyển nhanh hơn vốn cố định, quá trình vận động của Vốn lưu động thể hiện dưới hai hình thái:

*Thứ nhất*, hình thái hiện vật: Đó là toàn bộ nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, bán thành phẩm, thành phẩm.

*Thứ hai*, hình thái giá trị: Là toàn bộ giá trị bằng tiền của nguyên vật liệu, bán thành phẩm, thành phẩm, giá trị tăng thêm do việc sử dụng lao động sống trong quá trình sản xuất và những chi phí bằng tiền trong lĩnh vực lưu thông.

Sự lưu thông về mặt hiện vật và giá trị của Vốn lưu động ở các doanh nghiệp sản xuất có thể biểu diễn bằng công thức chung:

$$T - H - SX - H' - T'$$

Trong quá trình vận động, đầu tiên Vốn lưu động biểu hiện dưới hình thức tiền tệ và khi kết thúc cũng lại bằng hình thức tiền tệ. Một vòng khép kín đó gợi mở cho chúng ta thấy hàng hoá được mua vào để doanh nghiệp sản xuất sau đó đem bán ra, việc bán được hàng tức là được khách hàng chấp nhận và doanh nghiệp nhận được tiền doanh thu bán hàng và dịch vụ cuối cùng. Từ các kết quả đó giúp ta sáng tạo ra một cách thức quản lý vốn lưu động tối ưu và đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

**b) Hình thái biểu hiện của vốn lưu động:**

Xác định cơ cấu Vốn lưu động hợp lý có ý nghĩa tích cực trong công tác sử dụng hiệu quả vốn lưu động. Nó đáp ứng yêu cầu vốn cho từng khâu, từng bộ phận, đảm bảo việc sử dụng tiết kiệm hợp lý Vốn lưu động. Trên cơ sở đó đáp ứng được phần nào yêu cầu của sản xuất kinh doanh trong điều kiện thiếu vốn cho sản xuất.

Cơ cấu Vốn lưu động là quan hệ tỉ lệ giữa giá trị mỗi loại và nhóm đó so với toàn bộ giá trị Vốn lưu động. Trong quản lý phải thường xuyên nghiên cứu xây dựng một cơ cấu hợp lý đảm bảo độ "khoẻ mạnh" đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh từng thời kỳ. Để thuận lợi cho việc quản lý và xây dựng cơ cấu vốn như thế, người ta thường có sự phân loại theo các quan điểm tiếp cận khác nhau:

*Thứ nhất*, tiếp cận theo quá trình tuần hoàn và luân chuyển, Vốn lưu động chia thành 3 loại:

+ Vốn trong dự trữ: Là bộ phận vốn dùng để mua nguyên vật liệu, phụ tùng thay thế, dự trữ... chuẩn bị đưa vào sản xuất.

+ Vốn trong sản xuất: Là bộ phận trực tiếp phục vụ cho giai đoạn sản xuất như: sản phẩm dở dang, chi phí phân bổ, bán thành phẩm, tự chế tự dùng.

+ Vốn trong lưu thông: Là bộ phận trực tiếp phục vụ cho giai đoạn lưu thông như tiền mặt, thành phẩm.

*Thứ hai*, tiếp cận về mặt kế hoạch hoá, Vốn lưu động được chia thành Vốn lưu động không định mức và Vốn lưu động định mức.

+ Vốn lưu động định mức là số vốn tối thiểu cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ, nó bao gồm vốn dự trữ vật tư hàng hoá và vốn phi hàng hoá.

+ Vốn lưu động không định mức là số vốn lưu động có thể phát sinh trong quá trình kinh doanh và trong sản xuất, dịch vụ phụ thuộc nhưng không đủ căn cứ để tính toán được.

## 1.2. NGUỒN VỐN, CHI PHÍ VỐN VÀ CƠ CẤU VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

a) Nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp gồm có vốn tự có, vốn coi như tự có và vốn đi vay. Từ các nguồn vốn khác nhau này doanh nghiệp có phương cách huy động trên nhiều nguồn, hỗ trợ lẫn nhau đảm bảo cho yêu cầu của doanh nghiệp.

*Thứ nhất*, vốn tự có bao gồm:

- Nguồn vốn pháp định: Chính là vốn lưu động do ngân sách hoặc cấp trên cấp cho đơn vị thuộc khối nhà nước; nguồn vốn cổ phần nghĩa vụ do xã viên hợp tác xã và các cổ đông đóng góp hoặc vốn pháp định của chủ doanh nghiệp tư nhân.
- Nguồn vốn tự bổ sung: Nguồn này hình thành từ kết quả sản xuất kinh doanh của đơn vị thông qua quỹ khuyến khích phát triển sản xuất và các khoản chênh lệch hàng hoá tồn kho theo cơ chế bảo toàn giá trị vốn.
- Nguồn vốn lưu động liên doanh: Gồm có các khoản vốn của các đơn vị tham gia liên doanh, liên kết góp bằng tiền, hàng hoá, sản phẩm, nguyên vật liệu, công cụ lao động nhỏ v.v...

*Thứ hai*, vốn coi như tự có: Được hình thành do phương pháp kết toán hiện hành, có một số khoản tiền tuy không phải của doanh nghiệp nhưng có thể sử dụng trong thời gian rỗi để bổ sung vốn lưu động. Thuộc khoản này có: Tiền thuế, tiền lương, bảo hiểm xã hội, phí trích trước chưa đến hạn phải chi trả có thể sử dụng và các khoản nợ khác.

*Thứ ba*, vốn đi vay: Nhằm đảm bảo nhu cầu thanh toán bức thiết trong khi hàng chưa bán đã mua hoặc sự không khớp trong thanh toán. Nguồn vốn đi vay là nguồn vốn cần thiết, song cần chú ý tới các hình thức vay khác nhau với tỉ lệ lãi suất khác nhau và phải trả kịp thời cả vốn và lãi vay.

### ***b) Cơ cấu vốn:***

Sức mạnh tiềm ẩn của một doanh nghiệp nhiều khi được thể hiện thông qua cơ cấu vốn. Chứng minh cho luận điểm này chúng ta thấy rằng trình độ sử dụng vốn của ban lãnh đạo doanh nghiệp và tình hình sản xuất kinh doanh là những yếu tố quan trọng khắc họa nên sức mạnh của doanh nghiệp. Đồng thời chính những yếu tố

đó tạo nên một cơ cấu vốn đặc trưng cho doanh nghiệp, không giống các doanh nghiệp cùng loại khác. Như vậy tỉ số cơ cấu vốn không phải là một con số ngẫu nhiên mà là con số thể hiện ý chí của doanh nghiệp. Về mặt giá trị, tỉ số đó cho ta biết trong tổng số vốn ở doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đầu tư vào vốn lưu động, có bao nhiêu đầu tư vào tài sản cố định. Vấn đề đặt ra là phải xây dựng được cơ cấu vốn khoẻ, hợp lý.

Cơ cấu cho từng loại vốn được tính như sau:

$$\frac{\text{Tỉ trọng VCD}}{\text{(Tỉ trọng TSCĐ)}} = \frac{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng vốn}}$$

$$\frac{\text{Tỉ trọng VLD}}{\text{(Tỉ trọng TSLĐ và vốn lưu thông)}} = 1 - \text{Tỉ trọng vốn cố định}$$

### 1.3. NỘI DUNG HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ VỐN CỐ ĐỊNH VÀ VỐN LƯU ĐỘNG

#### 1.3.1. Hoạt động quản lý vốn cố định :

Quản lý vốn cố định (VCD) nghĩa là phải đi đến các quyết định. Giống như việc quản lý hoạt động kinh doanh của công ty, việc quản lý VCD ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn. Quản lý VCD thành công đòi hỏi các nhà quản lý phải gắn liền sự vận động của VCD với các hình thái biểu hiện vật chất của nó. Hơn thế nữa, để quản lý có hiệu quả VCD trước hết cần nghiên cứu những tính chất và đặc điểm của tài sản cố định trong doanh nghiệp. Quản lý VCD thường đi vào những nội dung cụ thể sau:

##### 1.3.1.1 Khấu hao tài sản cố định

###### a) Khái niệm về khấu hao Tài sản cố định:

Trong quá trình sử dụng, các tài sản cố định dần dần bị xuống cấp hoặc hư hỏng – gọi là sự hao mòn. Sự hao mòn đó làm giảm giá trị của chúng một cách tương đối. Do đó, doanh nghiệp phải xác định giá trị hao mòn trong từng kỳ kế toán (năm, quý, tháng...) và hạch toán vào giá thành sản phẩm. Trong đó giá trị khấu hao đã được cộng dồn lại (lũy kế) phản ánh lượng tiền (giá trị) đã hao mòn của tài sản cố định.

###### b) Quá trình hao mòn gồm hai hình thái:

*Thứ nhất*, hao mòn hữu hình là sự suy giảm giá trị của tài sản cố định do sự



hao mòn, xuống cấp về mặt hiện vật gây ra. Các hao mòn hữu hình có thể quan sát, nhận biết được bằng trực quan như sự han gỉ, hư hỏng các chi tiết, hiệu suất hoạt động giảm... Hao mòn hữu hình phụ thuộc vào điều kiện hoạt động, cường độ khai thác, chế độ vận hành, bảo dưỡng và tuổi thọ của tài sản cố định.

*Thứ hai*, hao mòn vô hình là sự mất giá tương đối và tuyệt đối của tài sản cố định do tiến bộ khoa học kỹ thuật, do thị hiếu hoặc do một số nhân tố khác. Sự giảm sút giá trị không trực tiếp biểu hiện qua bề ngoài của máy móc. Do đó, có những thiết bị chỉ còn lại 30% - 40% giá trị ban đầu; điều đó thể hiện sự lạc hậu về công nghệ.

### **1.3.1.2 Quản lý quỹ khấu hao:**

Ngoài việc quản lý thuần túy về mặt giá trị, rất cần lưu ý quản lý tài sản cố định về mặt hiện vật nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao nhất. Tùy theo đặc điểm quy mô và khả năng quản lý, có thể xây dựng chế độ quản lý tài sản cố định một cách thích hợp với điều kiện cụ thể của công ty. Sau đây là một số điểm cơ bản:

*a) Doanh nghiệp cần hoàn thiện hệ thống theo dõi và kiểm soát toàn bộ tài sản cố định.*

Việc theo dõi tài sản cố định không tốn kém nhưng có khả năng tăng hiệu quả sử dụng các trang thiết bị hiện có. Đơn giản nhất là lập các sổ theo dõi tổng hợp và chi tiết. Sổ tổng hợp phản ánh khái quát tình hình quản lý sử dụng các nhóm tài sản cố định, các chủng loại thiết bị, nhưng chỉ ghi các thông tin cơ bản nhất.

Sổ chi tiết dùng để lưu trữ đầy đủ các thông tin về từng nhóm nhỏ hoặc từng đối tượng thiết bị. Sổ này phải thường xuyên được cập nhật, tức là ghi ngay khi có những thay đổi về tài sản cố định. Các sổ này thường được sử dụng nhằm mục đích quản lý chặt chẽ tài sản cố định trong từng doanh nghiệp nên có thể thiết kế linh hoạt về khuôn mẫu của sổ.

Biện pháp tốt nhất là áp dụng máy tính để theo dõi các sổ nói trên. Các thông tin về tài sản cố định liên tục được cập nhật vào cơ sở dữ liệu trong máy tính, khi cần chỉ dùng một lệnh đơn giản để gọi ra màn hình hoặc in ra giấy.

**b) Phân định trách nhiệm.**

Các nhóm máy móc thiết bị hoặc các tổ hợp dây truyền thiết bị nên được giao cho từng nhóm hoặc cá nhân quản lý. Phải căn cứ vào quy trình công nghệ, sự sắp xếp ca kíp và cách thức tổ chức phân xưởng để phân định trách nhiệm. Không có mô hình nào chung cho mọi công ty, mọi doanh nghiệp mà chỉ nên áp dụng sự phân cấp hoặc giao trách nhiệm quản lý vận hành sao cho phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp.

Chế độ phân định trách nhiệm nên gắn với chế độ bàn giao, theo dõi và thưởng phạt nhằm khuyến khích mọi người có ý thức tốt hơn trong quản lý tài sản. Nên quy định chế độ báo cáo định kỳ đối với các quản đốc phân xưởng, trưởng ca, tổ trưởng, hoặc kỹ sư phụ trách dây truyền về tình hình sử dụng tài sản cố định của từng bộ phận.

**c) Quản lý tài sản cố định về mặt kỹ thuật.**

Quản lý tài sản cố định về mặt kỹ thuật vô cùng quan trọng do vậy phần lớn các thiết bị máy móc, hệ thống dây truyền công nghệ yêu cầu phải bảo đảm nghiêm ngặt về mặt kỹ thuật. Cần lưu ý các điểm sau:

*Thứ nhất*, quy trình kỹ thuật, chế độ vận hành cần được duy trì nghiêm ngặt với kỷ luật chặt chẽ để hạn chế tổn thất về người và tài sản.

*Thứ hai*, phải lập lịch trình vận hành và theo dõi cho từng hệ thống, thiết bị, có phân định trách nhiệm rõ ràng. Lịch kiểm tra định kỳ, bảo dưỡng, duy tu máy móc thiết bị là rất cần thiết. Khuyến khích cán bộ công nhân tích cực tham gia giữ gìn máy móc, thông báo ngay các sự cố cho người quản lý để khắc phục kịp thời.

*Thứ ba*, đối với các loại thiết bị mới, hiện đại nên thực hiện học tập và nghiên cứu để có thể bắt tay ngay vào sử dụng.

**1.3.2 Quản lý vốn lưu động :****1.3.2.1 Quản lý dự trữ**

Trong việc này quản lý dự trữ nguyên liệu, vật liệu, phụ tùng (gọi chung là vật tư) không phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh thì có thể xảy ra hai trường hợp :

*Thứ nhất*, mức dự trữ quá lớn, dư thừa gây ứ đọng, lãng phí vốn và hiệu quả thấp.

*Thứ hai*, mức dự trữ quá nhỏ, thiếu vật tư, gây ra tình trạng căng thẳng hoặc thậm trí phải tạm ngừng sản xuất do thiếu nguyên vật liệu.

Rõ ràng, cả hai thái cực nói trên đều không tốt, do đó người ta muốn xác định mức dự trữ thích hợp nhất với công ty trong từng điều kiện cụ thể.

*Phương pháp điều chỉnh*: đơn giản theo phương pháp này, có thể dựa vào tình hình tiêu hao vật tư của năm trước (hoặc kỳ trước) để ước tính số vật tư cần thiết cho kỳ này. Tỷ lệ điều chỉnh dựa trên một số dữ liệu và thông tin như: Mức độ giảm tiêu hao vật tư, sản lượng dự kiến, giá vật tư... Phương pháp này có tính chất kinh nghiệm nhưng dễ áp dụng tuy nhiên có thể sai số đáng kể.

*Phương pháp định mức*: Đây là phương pháp cũng được sử dụng rộng rãi, trong đó dựa trên các định mức hay các tiêu chuẩn chi phí để xác định số vốn lưu động cần thiết.

### **1.3.2.2 Quản lý tiền mặt :**

Quản lý tiền mặt trong công ty là vô cùng quan trọng, tất cả tiền mặt tại quỹ, tiền trên các tài khoản ngân hàng và tiền đang chuyển (kể cả nội tệ và ngoại tệ) đều là thuộc nhóm tài sản bằng tiền. Do vậy cần phải điều chỉnh lượng tiền một cách phù hợp. Để tăng lượng tiền thì doanh nghiệp có thể đi vay hoặc bổ sung. Khi vay tiền, điều cơ bản nhất là tính đến chi phí lãi vay và tính hiệu quả của đồng vốn.

### **1.3.2.3 Quản lý phải thu :**

Quản lý việc thu tiền của công ty cho thấy số tiền được phản ánh trên các tài khoản mà công ty đang theo dõi không phải bao giờ cũng bằng số dư có trên tài khoản tại ngân hàng. Vì vậy sẽ đề cập đến nguyên nhân sau :

#### *a) Tiền nổi*

Các công ty kinh doanh rất chú ý đến ảnh hưởng của tiền nổi trong hoạt động thanh toán. Tiền nổi là số chênh lệch giữa số dư tiền tài khoản tại ngân hàng và số dư trên tài khoản của công ty. Tiền nổi phản ánh sự chênh lệch tạm thời (trong một thời gian ngắn) giữa hai hệ thống theo dõi tài chính nói trên. Tuy nhiên, do các nghiệp vụ thanh toán lẫn nhau liên tục làm xuất hiện tiền nổi, nên trị số của tiền nổi có thể trở nên khá lớn. Tiền nổi được tính như sau :

$F = \text{Số dư tài khoản tiền gửi tại NH} - \text{Số dư tài khoản tiền gửi tại công ty}$

Tiền nổi do việc thu tiền từ một người khác gây ra được gọi là tiền nổi thu nợ; nếu do việc phát hành séc để chi trả thì gọi là tiền nổi chi ra. Trong cùng một khoảng thời gian công ty có thể đồng thời được lợi nhờ tiền nổi chi ra và vừa bị thiệt thòi do có tiền nổi thu nợ. Số tiền nổi ròng là tổng của tiền nổi chi ra và tiền nổi thu nợ.

Do vậy với một kỹ thuật quản lý chặt chẽ, có thể khai thác triệt để tiền nổi vào mục tiêu đầu tư ngắn hạn và cải thiện hệ số khả năng thanh toán trên tài khoản tại ngân hàng.

#### *b) Thu tiền qua hộp thư (lockbox)*

Công ty có thể sử dụng một mạng lưới hộp thư được một ngân hàng quản lý để giúp công ty thu nợ nhanh hơn. Ngân hàng này sẽ thu nhận các séc từ các hộp thư đó trong vài lần trong một ngày. Sau đó, ngân hàng nhanh chóng chuyển các séc đó vào tài khoản của công ty.

Hệ thống hộp thư rút ngắn thời gian gửi séc và thanh toán vì công ty lựa chọn những địa điểm gần khu vực có nhiều khách hàng để đặt hộp thư. Nếu không có hộp thư, khách hàng sẽ gửi séc và hoá đơn đến thẳng trụ sở hoặc chi nhánh của công ty và như vậy thường chậm hơn nhiều so với hệ thống hộp thư.

Mặc dù công ty phải trả phí dịch vụ cho ngân hàng về việc quản lý hộp thư, nhưng với số tiền lớn, các công ty vẫn có lợi khi sử dụng phương pháp hộp thư (lockbox) để đẩy nhanh quá trình thu tiền.

## **1.4. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TRONG DOANH NGHIỆP**

### **1.4.1. Quan điểm về hiệu quả:**

Bất kỳ hoạt động nào của con người, hoạt động nói chung và hoạt động kinh doanh nói riêng, đều mong muốn đạt được những kết quả hữu ích nào đó. Kết quả đạt được trong kinh doanh mới chỉ đáp ứng được phần nào yêu cầu của cá nhân và xã hội. Tuy nhiên kết quả đó được tạo ở mức nào với giá nào là vấn đề cần được xem xét vì nó phản ánh chất lượng của hoạt động tạo ra kết quả đó. Mặt khác, như

cầu của con người bao giờ cũng lớn hơn khả năng tạo ra sản phẩm của họ. Bởi thế, con người cần phải quan tâm đến việc làm sao với khả năng hiện có, có thể làm ra được nhiều sản phẩm nhất. Do đó nảy sinh vấn đề là phải xem xét lựa chọn cách nào để đạt được hiệu quả lớn nhất. Chính vì thế khi đánh giá hoạt động kinh tế người ta thường sử dụng hiệu quả kinh tế cùng với các chỉ tiêu của nó. Hiệu quả kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực xã hội để đạt được kết quả cao nhất với chi phí nguồn lực thấp nhất. Hiệu quả kinh tế có thể tính theo công thức sau:

$$\text{Hiệu quả kinh tế} = \frac{\text{Kết quả đầu vào}}{\text{Yếu tố đầu ra}}$$

Xuất phát từ những nguyên lý chung như vậy, trong lĩnh vực vốn kinh doanh định ra hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Hiệu quả sử dụng vốn chính là quan hệ giữa đầu ra và đầu vào của quá trình kinh doanh, hay cụ thể là quan hệ giữa toàn bộ kết quả kinh doanh và toàn bộ chi phí của quá trình kinh doanh đó được xác định bằng thước đo tiền tệ. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng vốn không chỉ thể hiện đơn thuần ở kết quả kinh doanh và chi phí kinh doanh, mà còn thể hiện ở nhiều chỉ tiêu liên quan khác.

#### **1.4.2. - Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VCD và VLD:**

##### **1.4.2.1 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định:**

###### *a) Sức sản xuất của TSCĐ:*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng giá trị sản lượng (hay doanh thu thuần).

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần (hay giá trị tổng sản lượng)}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

###### *b) Sức sinh lời của TSCĐ*

Chỉ tiêu sức sinh lời của TSCĐ cho biết một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần hay lãi gộp.

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần (hay lãi gộp)}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

c) *Suất hao phí tài sản cố định:*

Chỉ tiêu này cho thấy để có một đồng doanh thu thuần hoặc lợi nhuận thuần cần có bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ

$$\text{Suất hao phí tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Giá trị tổng sản lượng (hay doanh thu thuần, lợi nhuận thuần)}}$$

d) *Hiệu quả sử dụng vốn cố định:*

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Giá trị tổng sản lượng (hay DT thuần, lợi nhuận)}}{\text{Số vốn cố định}}$$

#### 1.4.2.2 - Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

a) *Sức sản xuất của vốn lưu động:*

Sức sản xuất của vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động đem lại mấy đồng doanh thu thuần (giá trị tổng sản lượng)

$$\text{Sức sản xuất của vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần (hay giá trị tổng sản lượng)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

b) *Sức sinh lời của vốn lưu động*

Sức sinh lời của vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần hay lãi gộp trong kỳ.

$$\text{Sức sinh lời của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần (hay lãi gộp)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

c) Số vòng quay của vốn lưu động (hệ số luân chuyển)

$$\text{Số vòng quay của vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay tăng, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng và ngược lại.

d) Thời gian của một vòng luân chuyển

$$\text{Thời gian một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết số ngày cần thiết để vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn.

e) Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu vốn lưu động bình quân.

Trong khi phân tích để tìm ra một kết luận về tính hiệu quả hay không hiệu quả, cần tính ra các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc. Khi tính các chỉ tiêu cần chú ý các nhân tố sau:

+ Tổng doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng trong kỳ - (Thuế VAT hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu+ chiết khấu hàng bán + giảm giá hàng bán + doanh thu hàng đã bán bị trả lại).

+ Thời gian của kỳ phân tích: Quy định một tháng là 30 ngày, một quý là 90 ngày và một năm là 360 ngày.

$$+ \text{Vốn lưu động bình quân} = \frac{\text{Tổng vốn lưu động 4 quý}}{4}$$

$$V_{1/2} + V_2 + V_3 \dots + V_{n/2}$$

Hoặc =  $\frac{\quad}{n-1}$

Với  $V_1, V_2, V_3 \dots$  là vốn lưu động hiện có vào đầu các tháng,  
 $n$  là số thứ tự các tháng.

**1.4.2.3- Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán:**

*a) Phân tích tình hình thanh toán:*

Các giao dịch kinh tế tài chính trong kinh doanh ở mọi doanh nghiệp thường xuyên phát sinh các khoản phải thu, phải trả và cần một thời gian nhất định mới thanh toán được. Các quan hệ nợ nần lẫn nhau giữa các doanh nghiệp (tiền mua bán hàng), giữa các doanh nghiệp với ngân sách (thuế), giữa doanh nghiệp với người lao động (tiền lương)... là các quan hệ tất yếu khách quan. Vì vậy, cần phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp trở nhằm xem xét mức biến động của các khoản phải thu, phải trả, tìm ra nguyên nhân của các khoản nợ đến hạn chưa đòi được hoặc nguyên nhân của việc tăng các khoản nợ đến hạn chưa trả được.

*b) Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp:*

Khả năng thanh toán phản ánh tình trạng tài chính tốt hay xấu của doanh nghiệp và ảnh hưởng tình hình thanh toán nhanh hay chậm của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán xác định như sau:

$$K = \frac{\text{Số tiền có thể dùng để thanh toán}}{\text{Các khoản nợ phải trả}}$$

Trong đó: -  $K$  là hệ số khả năng thanh toán

- Số tiền có thể dùng thanh toán bao gồm toàn bộ số vốn bằng tiền và những tài sản có thể chuyển hoá thành tiền một cách nhanh chóng.

- Các khoản nợ phải trả gồm phải trả người bán, người mua, nộp ngân sách trả cho cán bộ CNV, vay ngắn hạn ngân hàng, phải trả khác.

Khi đã có được kết quả hệ số thanh toán.



- Nếu  $K \geq 1$ , chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng thanh toán và tình trạng tài chính của doanh nghiệp bình thường hoặc tốt.

- Nếu  $K < 1$ , chứng tỏ doanh nghiệp không có khả năng thanh toán công nợ và tình trạng tài chính ở mức không bình thường hoặc xấu.

#### **1.4.2.4 - Mức độ bảo toàn và phát triển vốn:**

Chỉ tiêu mức độ bảo toàn vốn sử dụng trong điều kiện nền kinh tế có lạm phát, giá cả biến động lớn nhằm quy định trách nhiệm của doanh nghiệp, buộc doanh nghiệp phải quan tâm đến việc phản ánh đúng giá trị các loại vốn sản xuất kinh doanh, tính đúng, tính đủ các chi phí vào giá thành sản phẩm để bảo toàn được vốn.

Khi phân tích chỉ tiêu này cần so sánh giữa số vốn phải bảo toàn, đến cuối năm và số vốn thực tế bảo toàn được trong năm để xác định mức độ bảo toàn vốn của doanh nghiệp.

#### **1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng:**

##### **1.4.3.1- Chu kì sản xuất:**

Đây là một đặc điểm quan trọng gắn trực tiếp tới hiệu quả sử dụng vốn. Nếu chu kì ngắn, doanh nghiệp sẽ thu hồi vốn nhanh nhằm tái tạo, mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngược lại, nếu chu kì dài doanh nghiệp sẽ có một gánh nặng là ứ đọng vốn và trả lãi các khoản vay hay các khoản phải trả.

##### **1.4.3.2 - Kỹ thuật sản xuất:**

Các đặc điểm riêng có về kỹ thuật tác động đến một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định như hệ số đổi máy móc thiết bị, hệ số sử dụng về thời gian, công suất.

Nếu kỹ thuật sản xuất đơn giản, không đòi hỏi máy móc thiết bị phức tạp, không đòi hỏi quá cao về trình độ tay nghề của công nhân nhưng lại luôn phải đối phó với các đối thủ cạnh tranh và với yêu cầu của khách hàng về chất lượng sản phẩm. Do vậy, doanh nghiệp dễ dàng tăng doanh thu, lợi nhuận trên vốn cố định nhưng khó giữ được chỉ tiêu này lâu dài. Nếu kỹ thuật sản xuất phức tạp, trình độ

trang bị máy móc thiết bị cao, doanh nghiệp có lợi thế trong cạnh tranh, song đòi hỏi tay nghề công nhân, chất lượng nguyên vật liệu cao.

#### **1.4.3.3 - Đặc điểm về sản xuất:**

Sản phẩm của doanh nghiệp là nơi chứa đựng chi phí và cũng chứa đựng doanh thu cho doanh nghiệp, qua đó quyết định lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Nếu sản phẩm là tư liệu tiêu dùng, nhất là sản phẩm công nghiệp nhẹ như rượu bia... thì sẽ có vòng đời ngắn, tiêu thụ nhanh và qua đó giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh. Hơn nữa những máy móc dùng để sản xuất ra những sản phẩm này có giá trị thấp, do vậy dễ có điều kiện đổi mới. Ngược lại, nếu sản phẩm có vòng đời dài, có giá trị lớn, được sản xuất trên dây chuyền có giá trị lớn như máy thu hình, ô tô, xe máy... sẽ là tác nhân hạn chế doanh thu.

#### **1.4.3.4. - Tác động của thị trường:**

Tùy theo mỗi loại thị trường mà doanh nghiệp tham gia sẽ tác động đến hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh theo những khía cạnh khác nhau. Nếu thị trường đó là cạnh tranh tự do, những sản phẩm của doanh nghiệp đã có uy tín lâu đời với người tiêu dùng thì sẽ là tác nhân tích cực thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng thị trường. Đối với thị trường sản phẩm không ổn định (theo mùa, theo thời điểm, thị hiếu) thì hiệu quả sử dụng vốn cũng không ổn định qua việc doanh thu biến động lớn qua các thời điểm này.

#### **1.4.3.5 - Trình độ tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất, hạch toán nội bộ doanh nghiệp:**

Để có hiệu quả cao thì bộ máy tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất phải gọn nhẹ, trùng khớp nhịp nhàng với nhau, với mỗi phương thức sản xuất và loại hình sản xuất sẽ có những tác động khác nhau tới tiến độ sản xuất, phương pháp và quy định vận hành máy móc, số ca, số tổ sản xuất, số bộ phận phục vụ sản xuất ...

Mặt khác, đặc điểm của công tác hạch toán, kế toán nội bộ doanh nghiệp (luôn gắn với tính chất của tổ chức sản xuất và quản lý trong cùng doanh nghiệp) có tác động không nhỏ.... Kế toán phải có nhiệm vụ phát hiện những tồn tại trong quá trình sử dụng vốn và đề xuất những biện pháp giải quyết.

#### **1.4.3.6 - Trình độ lao động, cơ chế khuyến khích và trách nhiệm vật chất trong doanh nghiệp:**

Nếu công nhân trong doanh nghiệp có trình độ cao thích ứng với trình độ công nghệ dây chuyền sản xuất thì các máy móc trong dây chuyền sẽ được sử dụng tốt hơn và năng suất chất lượng sẽ cao hơn. Song trình độ lao động phải được đặt đúng chỗ, đúng lúc... thì hiệu quả công việc mới cao.

Để sử dụng tiềm năng lao động có hiệu quả cao nhất doanh nghiệp phải có một cơ chế khuyến khích vật chất cũng như trách nhiệm một cách công bằng. Ngược lại, nếu cơ chế khuyến khích không công bằng, quy định trách nhiệm không rõ ràng, cản trở mục tiêu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

#### **1.4.3.7 - Các nhân tố khác:**

Các chính sách vĩ mô của Nhà nước tác động một phần không nhỏ tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Cụ thể hơn, từ cơ chế giao vốn, đánh giá tài sản cố định, thuế vốn, thuế doanh thu... đến chính sách cho vay bảo hộ và khuyến khích một số loại công nghệ nhất định đều có thể làm tăng, giảm hiệu quả sử dụng TSCĐ, TSLĐ của doanh nghiệp.

Mặt khác, cơ chế chính sách cũng tác động đến kế hoạch mua sắm nguyên vật liệu của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp được hưởng nguồn nguyên vật liệu, chọn được người cung cấp tốt nhất. Doanh nghiệp phải kết hợp được yêu cầu của chính sách này với yêu cầu của thị trường. Từ đó tác động tới hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.5. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN LÝ VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN**

Các giải pháp nhằm quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thường là các công cụ quản lý, các phương pháp, biện pháp tập trung vào các lĩnh vực như nguồn vốn hiện có, các tiềm năng về kỹ thuật, công nghệ, lao động và các lợi thế khác của doanh nghiệp nhằm sử dụng một cách tiết kiệm nhất các nguồn tiềm năng đó mà đem lại hiệu quả kinh tế. Dưới đây là một số giải pháp chủ yếu.

### **1.5.1. Lựa chọn phương án kinh doanh, phương án sản phẩm**

Nền tảng căn bản cho sự tồn tại của doanh nghiệp, sự cạnh tranh với doanh nghiệp khác, và sử dụng vốn có hiệu quả là doanh nghiệp có khả năng sản xuất ra sản phẩm và được người tiêu thụ chấp nhận sản phẩm đó. Do vậy các doanh nghiệp nên quan tâm đến việc sản xuất cái gì, bao nhiêu, tiêu thụ ở đâu, với giá nào để huy động được mọi nguồn lực vào hoạt động, có được nhiều thu nhập. Khẳng định như thế có nghĩa là việc lựa chọn phương án kinh doanh như thế nào, phương án sản phẩm ra sao sẽ có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả kinh doanh nói chung cũng như việc quản lý và hiệu quả sử dụng vốn nói riêng.

### **1.5.2. Lựa chọn và sử dụng hợp lý các nguồn lực:**

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần huy động những nguồn vốn bổ sung nhằm đảm bảo sản xuất kinh doanh tiến hành bình thường, đồng thời đáp ứng yêu cầu mở rộng quy mô hay đầu tư chiều sâu. Việc lựa chọn nguồn vốn nào rất quan trọng và phải dựa trên nguyên tắc hiệu quả kinh tế. Nếu nhu cầu đầu tư chiều sâu hoặc mở rộng thì trước hết cần huy động nguồn vốn tự bổ sung từ lợi nhuận để lại, từ quỹ khuyến khích phát triển sản xuất, phần còn lại có thể vay tín dụng, vay ngân hàng thu hút vốn liên doanh, liên kết... Nếu nhu cầu bổ sung vốn lưu động thì trước hết doanh nghiệp cần sử dụng linh hoạt các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các quỹ trích lập theo quy định nhưng chưa sử dụng, lợi nhuận chưa phân phối, các khoản phải trả nhưng chưa đến hạn trả, phần còn lại có thể vay ngân hàng hoặc các đối tượng khác. Việc đi vay đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự cân nhắc, lựa chọn và đặc biệt là có một quan điểm rõ ràng trong chính sách nguồn tài trợ của doanh nghiệp, bởi vì việc phải chịu lãi từ các khoản vay có thể gây trở ngại cho phát huy hiệu quả dòng vốn. Ngược lại, đối với doanh nghiệp thừa vốn thì tùy từng điều kiện cụ thể để lựa chọn khả năng sử dụng. Nếu đưa đi liên doanh, liên kết hoặc cho vay thì cần phải thận trọng, thẩm tra kỹ các dự án liên doanh, kiểm tra tư cách khách hàng nhằm đảm bảo liên doanh có hiệu quả kinh tế, cho vay không bị chiếm dụng vốn do quá hạn chưa trả hoặc mất vốn do khách hàng không có khả năng thanh toán,

### **1.5.3. Tổ chức và quản lý tốt quá trình sản xuất kinh doanh .**

Nhu cầu thị trường tồn tại khách quan, luôn luôn biến động và phát triển. Xét một cách toàn diện, quy mô, trình độ của quá trình sản xuất là do thị trường quy định. Để đáp ứng được những yêu cầu khách quan của thị trường, một mặt đòi hỏi doanh nghiệp phải tổ chức và quản lý tốt quá trình sản xuất kinh doanh, đảm bảo cho nội trình đó được tiến hành thông suốt, đều đặn, nhịp nhàng giữa các khâu dự trữ, sản xuất, tiêu thụ, đảm bảo sự phối hợp ăn khớp, chặt chẽ giữa các bộ phận, đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp; mặt khác cũng đòi hỏi doanh nghiệp đảm bảo các yếu tố mang tính tĩnh đó vận động phù hợp với sự biến động, phát triển liên tục của thị trường. Kết quả tốt của việc điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh là hạn chế tối đa tình trạng ngừng làm việc của máy móc, thiết bị, ứ đọng vật tư dự trữ, sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được do chất lượng không đảm bảo, gây lãng phí, làm giảm tốc độ chu chuyển của vốn. Để đạt được các mục tiêu trên, các doanh nghiệp phải tăng cường quản lý từng yếu tố của quá trình sản xuất .

### **1.5.4. Áp dụng tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất, kinh doanh**

Kỹ thuật tiến bộ và công nghệ hiện đại nói chung là điều kiện vật chất để doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm mới, hợp thị hiếu, chất lượng cao, đồng thời có thể rút ngắn chu kỳ sản xuất sản phẩm, giảm tiêu hao nguyên vật liệu hoặc sử dụng loại vật tư thay thế nhằm tăng tốc độ luân chuyển vốn, tiết kiệm vật tư, hạ giá thành sản phẩm. Chính vì vậy, trong điều kiện công nghệ ở đa số các doanh nghiệp của nước ta hiện nay rất lạc hậu, các doanh nghiệp cần mạnh dạn đầu tư đổi mới TSCĐ cũ, lạc hậu bằng TSCĐ mới, hiện đại, thay đổi công nghệ sản xuất nhằm tạo ra sản phẩm có sức cạnh tranh cả về chất lượng, kiểu dáng và giá bán. Đạt được quá trình này có thể làm cho tỉ trọng vốn cố định trên tổng vốn sản xuất kinh doanh tăng lên, tổng chi phí khấu hao cũng như chi phí về khấu hao TSCĐ trong giá thành đơn vị sản phẩm tăng lên, nhưng đồng thời các chi phí khác về vật liệu, lương công nhân sản xuất... giảm đáng kể. Kết quả cuối cùng là sản xuất và tiêu thụ được nhiều sản phẩm chất lượng cao, tăng lợi nhuận thu được và tăng hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh .

**1.5.5. Tổ chức tốt công tác hạch toán kế toán và phân tích hoạt động kinh tế**

Qua số liệu kế toán như các báo tài chính, bảng tổng kết tài sản, kết quả kinh doanh, chi phí sản xuất theo yếu tố, bản giải trình về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh... doanh nghiệp có thể thường xuyên nắm được số vốn hiện có cả về mặt giá trị và hiện vật, nguồn hình thành và các biến động tăng giảm trong kỳ, mức độ bảo đảm vốn lưu động, tình hình và khả năng thanh toán,... nhờ đó doanh nghiệp nắm chắc tình hình tài chính. Tuy nhiên số liệu kế toán, chưa thể chỉ ra những biện pháp cần thiết để tăng cường quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, mà đòi hỏi phải thực hiện phân tích hoạt động kinh tế, trong đó chú ý đến phân tích tình hình tài chính và hiệu quả sử dụng vốn. Thông qua phân tích, đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn trong kỳ, tìm ra nguyên nhân yếu kém để có biện pháp khắc phục, thành tích để có biện pháp phát huy.

**Tóm lại**, các giải pháp tập trung đi sâu vào một số yếu tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến quản lý và hiệu quả sử dụng vốn. Hơn thế nữa, hệ thống kinh doanh là một hệ thống biến đổi, do vậy để các giải pháp phát huy ưu thế của mình cần phải có kế hoạch cụ thể, tiến hành thường xuyên và có hệ thống.

## CHƯƠNG 2:

# PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT-VIỆT

### 2.1 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT – VIỆT

#### 2.1.1. Quá trình hình thành

Tên gọi chính thức: Công ty vận tải quốc tế Nhật – Việt

Ngày thành lập: 31/12/1994

Tên giao dịch: **Vietnam-Japan International Transport Co, Ltd-**

Tên viết tắt: **VIJACO.**

Là công ty liên doanh giữa Tổng Công ty Hàng Hải Việt Nam & 5 đối tác Nhật Bản (Công ty Kanematsu Corp., Suzue Corp., Meiko Trans Co. Ltd., Kamigumi Co. Ltd., Honda Trading Corp.) với số vốn điều lệ là 5.000.000 USD

Trụ sở chính đặt tại Cảng Chùa Vẽ - Đường Ngô Quyền - Hải Phòng, có tổng diện tích là 9,200m<sup>2</sup>.

Ngoài ra Công ty còn có một văn phòng kho bãi tại khu Công nghiệp NOMURA với diện tích 4,600m<sup>2</sup> và một số văn phòng đại diện ở các tỉnh và thành phố khác trên lãnh thổ Việt Nam. VIJACO là một Công ty liên doanh trực thuộc Tổng Công ty Hàng Hải Việt Nam (Vinalines), có tư cách pháp nhân được tự chủ trong mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh và hạch toán độc lập...

VIJACO là một trong những công ty hàng đầu chuyên về dịch vụ vận tải - giao nhận có thương hiệu và uy tín trong & ngoài nước. Trong 15 năm qua, VIJACO đã không ngừng đầu tư và phát triển lớn mạnh. Từ một trụ sở chính tại Hải Phòng, hiện tại Vijaco đã có mạng lưới Văn phòng đại diện & Chi nhánh tại Hà Nội, Vĩnh Phúc, Quảng Ninh và TP. Hồ chí Minh. Bằng hệ thống kho Ngoại quan, kho hàng tại Hải Phòng, Vĩnh Phúc, đội xe vận tải container và phương tiện bốc xếp chuyên dùng, VIJACO đảm bảo cung cấp dịch vụ chất lượng cao trong các

lĩnh vực: Đại lý vận tải - giao nhận hàng không, đường biển & đường bộ theo phương thức “Door to door”; Dịch vụ kho Ngoại quan; Khai thuê Hải Quan (VIJACO là một trong ba đại lý khai thuê Hải quan mẫu do Cục Hải Quan - Hải Phòng công nhận); Vận chuyển các loại hàng hoá trong container, hàng rời, hàng siêu trường - siêu trọng; Lắp đặt máy móc thiết bị tại chân công trình.

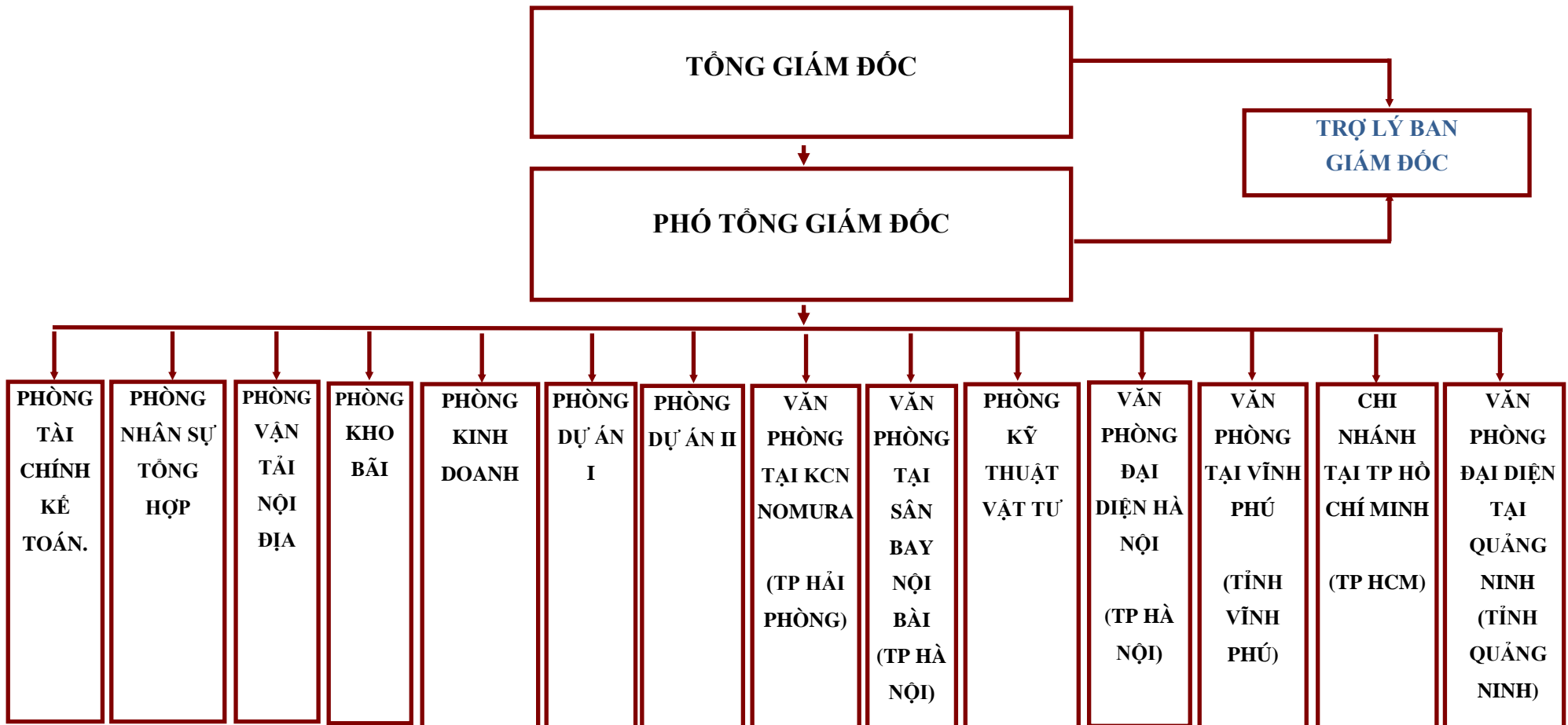
Sau 15 năm xây dựng và phát triển Công ty luôn duy trì được tốc độ phát triển tăng trưởng doanh thu bình quân hàng năm từ 7% - 10% đồng thời đảm bảo mức thu nhập bình quân năm sau cao hơn năm trước là 5%. Doanh nghiệp không ngừng đẩy mạnh xây dựng hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống quản lý và nhân lực hoàn chỉnh, nhằm thực hiện tốt các sản phẩm, dịch vụ của mình. Ngoài ra rất nhiều quy định, nội quy, quy chế quản lý được áp dụng để kiểm soát các hoạt động của Công ty theo đúng tiêu chuẩn ISO 9001:2000.



**2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty:**

**2.1.2.1. Sơ đồ tổ chức của công ty:**

**SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT - VIỆT  
(THÁNG 1 / 2009)**



### **2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban:**

#### **1 . Ban Giám đốc:**

Quyết định chính sách và mục tiêu chất lượng của Công ty, quyết định chiến lược kinh doanh, quy mô và phạm vi thị trường cũng như kế hoạch đầu tư, phát triển của Công ty. Sắp xếp cơ cấu tổ chức và bố trí nhân sự, chỉ đạo điều hành mọi hoạt động của Công ty, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Phê duyệt nội dung các quy trình của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 được áp dụng tại Công ty. Huy động mọi nguồn lực đáp ứng nhu cầu xây dựng và thực hiện hệ thống quản lý chất lượng, thực hiện các cam kết về chất lượng đối với khách hàng.

#### **2. Phòng Nhân sự - Tổng hợp**

Thiết lập các chính sách về nguồn lực, căn cứ trên cơ sở quyết định sản xuất kinh doanh và định hướng của Công ty như:

- Các chính sách về quyền hạn, trách nhiệm, quy chế hoạt động của các phòng, ban.
- Các chính sách về quy chế tuyển dụng, về thời gian tập sự và bổ nhiệm
- Các chính sách về chế độ tiền lương, phụ cấp, khen thưởng.
- Các chính sách về đào tạo, huấn luyện, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên.

Tổ chức công tác thống kê nhân sự, quản lý lao động. Thiết lập quy chế ký kết hợp đồng lao động, đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của người lao động phù hợp với điều kiện của Công ty và tuân thủ chính sách, quy định hiện hành của Nhà nước.

Thiết lập hệ thống theo dõi ngày công lao động, ngày nghỉ chế độ và ngày công làm thêm. Đảm bảo chính xác trong việc thanh toán tiền công, các loại bảo hiểm và các chế độ khác theo quy chế của Công ty, phù hợp với quy định hiện hành của Nhà nước. Lập kế hoạch tiền lương, trực tiếp thanh toán tiền lương cho người lao động và theo dõi diễn biến thanh toán lương từng kỳ kế hoạch.

Tổ chức thu thập số liệu thống kê về tình hình sản xuất và sử dụng lao động để tối ưu hóa việc sử dụng nguồn nhân lực, năng lượng, máy móc, thiết bị.

Tổ chức đội ngũ nhân viên bảo vệ Công ty, đảm bảo an toàn cho sản xuất, bảo đảm an ninh và phòng chống cháy nổ trong khu vực Công ty; mua các loại bảo hiểm cho phương tiện, tài sản và cho người lao động. Tiến hành tổ chức công tác huấn luyện an toàn lao động và trang bị bảo hộ lao động; chăm sóc sức khỏe, bảo vệ cảnh quan môi trường trong phạm vi Công ty.

Tổ chức hệ thống kiểm soát đảm bảo việc lưu trữ hồ sơ, tài liệu và các văn bản thực sự khoa học, đúng với quy định của Công ty. Tham gia đánh giá chất lượng nội bộ và soát xét hệ thống chất lượng khi có yêu cầu, thực hiện các quy trình chất lượng của phòng trọng hệ thống quản lý chất lượng.

### **3. Phòng Tài chính – Kế toán**

Theo dõi và tập hợp các số liệu về kết quả sản xuất, kinh doanh bằng nghiệp vụ kế toán; tham gia phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty theo từng kỳ tài chính từ đó đề ra các giải pháp tài chính phù hợp với chính sách kinh doanh của Công ty. Xác lập tính hiệu quả của hệ thống tài chính Công ty, theo dõi và lập sổ kế toán, phát hiện các khoản chi phí không hợp lý, chi phí giải quyết các khiếu nại của chủ hàng.

Theo dõi và đề xuất các biện pháp kế toán trong các nghiệp vụ có liên quan đến giá cả hàng hóa, vật tư, nhiên liệu trong các hợp đồng mua bán của Công ty. Tính toán, trích gộp đúng quy định các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước như thuế, các loại bảo hiểm cho người lao động... Theo dõi công nợ và thanh toán đúng quy định các khoản tiền vay, các khoản phải thu, phải chi, phải trả trong nội bộ Công ty cũng như với các đối tác kinh doanh bên ngoài.

Theo dõi, trích lập các quỹ tài chính sử dụng trong Công ty theo đúng quy định tài chính hiện hành và nghị quyết của hội đồng quản trị Công ty hàng năm. Lập và gửi báo cáo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng hạn các loại văn bản tài chính, thống kê quyết toán theo đúng chế độ hiện hành cho cơ quan quản lý Nhà nước và HĐQT Công ty. Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu, hồ sơ kế toán theo đúng chế độ Kế toán do Nhà nước ban hành. Đảm bảo bí mật tuyệt đối các tài liệu, hồ sơ và số liệu kế toán.

Thực hiện kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ kế toán nhằm thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, không ngừng nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ.

#### **4. Phòng Kinh doanh**

Chịu trách nhiệm trước BGD về việc thu thập đầy đủ, chính xác các thông tin về tình hình chủ hàng, tình hình thực hiện các hợp đồng vận tải nội bộ; các thông tin về công tác quản lý duy trì và mở rộng phạm vi kinh doanh của Công ty. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị, nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.

Tổ chức thu thập thông tin và đánh giá chủ hàng, đánh giá các nhà cung ứng thông qua các nguồn thông tin hợp pháp; soát xét hợp đồng vận tải nội bộ, cùng với các đơn vị liên quan trong Công ty xây dựng thống nhất biểu giá vận tải bộ, bốc xếp kinh doanh kho bãi, hàng biển, hàng không và các dịch vụ có liên quan.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch và tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi nhiệm vụ được giao. Trực tiếp quan hệ giải quyết các khiếu nại của chủ hàng về các dịch vụ liên quan đến chất lượng phục vụ của Công ty. Tổ chức theo dõi, cập nhật, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty theo nhiệm vụ BGD giao.

Tham gia đánh giá chất lượng nội bộ và soát xét hệ thống chất lượng khi có yêu cầu, tổ chức thực hiện các quy trình chất lượng của phòng trong hệ thống quản lý chất lượng.

#### **5. Phòng Dự án và Đại lý tàu**

Chịu trách nhiệm trước BGD về việc thu thập đầy đủ, chính xác thông tin về tình hình chủ hàng, tình hình thực hiện các hợp đồng về xếp dỡ, làm hàng dự án và đại lý tàu, đại lý giao nhận hàng; các thông tin về công tác quản lý, duy trì và mở rộng phạm vi kinh doanh của Công ty. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.

Tổ chức thu thập thông tin và đánh giá chủ hàng, đánh giá các nhà cung ứng thông qua các nguồn thông tin hợp pháp; soát xét hợp đồng bốc xếp, làm hàng dự án và đại lý tàu, cùng với các đơn vị liên quan trong Công ty xây dựng, thống nhất biểu giá vận tải nội bộ, bốc xếp, kinh doanh kho bãi, hàng biển, hàng không và các dịch vụ có liên quan.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi nhiệm vụ được giao. Trực tiếp quan hệ giải quyết các khiếu nại của chủ hàng về các vụ liên quan đến chất lượng phục vụ Công ty.

Tổ chức theo dõi, cập nhật, lưu trữ tài liệu, hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty theo nhiệm vụ BGD giao; thực hiện các quy trình chất lượng của phòng trong hệ thống quản lý chất lượng.

## **6. Phòng Kho - Bãi**

Chịu trách nhiệm trước BGD Công ty về việc quản lý, khai thác thiết bị xếp dỡ, nhà kho, bãi CY; đảm bảo luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh và tổ chức công tác tiếp thị nhằm duy trì và phát triển các dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.

Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng, kế hoạch và tham gia điều chỉnh hợp đồng, kế hoạch một cách hợp lý nhất trong phạm vi, nhiệm vụ được giao. Tổ chức khai thác Kho-Bãi gồm các nghiệp vụ bảo quản, giao nhận hàng hóa trong Kho-Bãi, giao nhận hàng hóa với tàu, xếp dỡ, đóng gói hàng hóa trong container. Đảm bảo thỏa mãn đầy đủ các yêu cầu của khách hàng, nâng cao uy tín của Công ty.

Tổ chức việc xếp, dỡ các sản phẩm của nhà máy, công trình theo đúng quy trình yêu cầu xếp dỡ của khách hàng. Tổ chức theo dõi, cập nhật, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty theo nhiệm vụ BGD giao.

## **7. Phòng Kỹ thuật – Vật tư**

Chịu trách nhiệm trước BGD Công ty về các hoạt động mua sắm thiết bị, công cụ lao động, vật tư, nhiên liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Theo dõi việc sử dụng, bảo dưỡng trang thiết bị, phương tiện và tiến hành tổ chức bảo

dưỡng, sửa chữa, thiết bị phương tiện. Tổ chức thu thập thông tin, đánh giá và đề xuất lựa chọn nhà cung ứng, trình BGD quyết định nhà cung ứng. Chỉ đạo và giám sát quá trình “mua hàng”, quản lý kỹ thuật, quản lý hồ sơ sửa chữa, lý lịch từng phương tiện.

Xây dựng kế hoạch mua sắm phụ tùng, vật tư, nhiên liệu cho từng kỳ kế hoạch, đảm bảo cung ứng kịp thời, chất lượng cao giá thành hợp lý; xây dựng kế hoạch sửa chữa lớn, sửa chữa vừa và bảo dưỡng phương tiện theo đúng giờ phương tiện hoạt động hoặc theo km phương tiện lăn bánh.

Tổ chức xây dựng định mức cấp phát tiêu hao phụ tùng vật tư, nhiên liệu, mua và tiến hành cấp phát phụ tùng vật tư, nhiên liệu theo định mức. Cung cấp dụng cụ phục vụ đóng hàng kịp thời theo yêu cầu chủ hàng. Tiến hành sửa chữa trang thiết bị, máy móc, phương tiện, đảm bảo các phương tiện đều có số ngày vận doanh cao nhất, hiệu quả nhất.

Kiểm soát chất lượng sản phẩm, tổ chức đánh giá chất lượng sửa chữa, đề xuất các giải pháp, biện pháp đảm bảo an toàn cho phương tiện, thiết bị, tiết kiệm chi phí vật tư, phụ tùng, nhiên liệu,... Tổ chức theo dõi, cập nhật, báo cáo, lưu trữ tài liệu hồ sơ phản ánh quá trình mua sắm, trang cấp và sửa chữa phương tiện, thiết bị sản xuất của Công ty theo nhiệm vụ BGD giao. Chịu trách nhiệm thực hiện và kiểm soát các quy trình chất lượng thuộc phòng quản lý.

## **8. Phòng Vận tải nội địa**

Chịu trách nhiệm trước BGD Công ty về việc tổ chức quản lý, khai thác toàn bộ phương tiện vận chuyển đường bộ & bốc xếp bằng cầu trục; lập kế hoạch điều động khai thác phương tiện theo từng tuyến đường, trọng lượng, loại hàng hóa, phù hợp với đặc tính kỹ thuật của từng loại phương tiện, đảm bảo mang lại hiệu quả cao nhất...

Tổ chức hệ thống theo dõi, kiểm tra lịch trình hoạt động của phương tiện, thời gian phương tiện Đi – Đến, thời gian Giao – Nhận hàng; theo dõi sản lượng vận tải và năng suất lao động; theo dõi cho phương tiện vào sửa chữa, bảo dưỡng đúng định kỳ để nâng cao tuổi thọ của phương tiện, khai thác tối đa phương tiện hiện có.

Có trách nhiệm báo cáo kịp thời BGD Công ty những vấn đề cần thiết, cấp bách có liên quan đến việc bảo đảm nguồn lực, sự cố về phương tiện, an toàn giao thông,... Khảo sát và đề xuất những tuyến đường vận chuyển an toàn, tiết kiệm chi phí, mang lại hiệu quả cao. Chịu trách nhiệm thực hiện và kiểm soát các quy trình chất lượng thuộc phòng quản lý.

## **2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT-VIỆT.**

### **2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của công ty**

#### *a) Những thuận lợi :*

Là một Công ty liên doanh giữa Việt Nam và Nhật Bản nên bên có nhiều thuận lợi trong việc tìm kiếm khách hàng từ phía nước ngoài, đặc biệt là Nhật Bản. Trong số đó phải kể đến khách hàng truyền thống và cũng là lớn nhất là Công ty Honda Việt Nam.

Tại Hải Phòng, với vị trí địa lý gần sát cảng Chùa Vẽ và mới đây Công ty vừa xây dựng một văn phòng giao dịch cùng một kho ngoại quan ngay trong khu công nghiệp Nomura. Ở một số thành phố lớn khác như Hà Nội, TP HCM Công ty đều có chi nhánh cũng như văn phòng đại diện của mình nhằm thực hiện tốt hơn việc liên hệ, Marketing, tìm kiếm khách hàng và đối tác.

Kể từ khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, các nhà đầu tư nước ngoài muốn tìm kiếm cơ hội kinh doanh ở nước ta, đồng thời là rất nhiều hàng hóa từ khắp nơi trên thế giới. Điều đó thúc đẩy nhu cầu về dịch vụ hàng hải nói chung và vận chuyển hàng hóa nói riêng ngày càng tăng, đây vừa là thuận lợi vừa là thách thức với các Công ty vận tải như VIJACO.

#### *b) Những khó khăn:*

Diễn biến không thuận lợi của thời tiết, giá nguyên - nhiên liệu, vật tư, thiết bị, tiền thuê đất... đều tăng cao; sự cạnh tranh khốc liệt về mọi mặt (công nghệ, trang thiết bị, nhân lực...) giữa các Công ty trong ngành và với các đối tác bên ngoài vừa là động lực vừa là thách thức cho sự phát triển của từng Công ty và toàn ngành vận tải nói chung.

Cụ thể, trong thời gian qua giá cả xăng, dầu trong nước biến động không ngừng, khiến cho Công ty liên tục phải đối mặt với rất nhiều sức ép và khó khăn. Ban lãnh đạo Công ty phải rất nỗ lực trong việc thương lượng với khách hàng về giá cả cho mỗi chuyến hàng cũng như các dịch vụ khác liên quan. Thậm chí Công ty còn phải chịu tổn thất không nhỏ khi có những hợp đồng đã ký kết nhưng đến ngày vận chuyển giá xăng, dầu bất ngờ tăng lên.

Không chỉ có xăng dầu mà giá cả vật tư, thiết bị và một số khoản phụ phí khác cũng đều tăng cao làm cho việc bảo dưỡng, sửa chữa các phương tiện, máy móc liên tục gặp những bất lợi nhất định.

Mặc dù Công ty có kho, bãi đạt tiêu chuẩn cao đảm bảo tốt các yêu cầu nghiêm ngặt về kỹ thuật nhưng với tổng diện tích còn khá khiêm tốn (khoảng 8.000m<sup>2</sup>) VIJACO không có nhiều lợi thế về kinh doanh kho, bãi như một số các đối thủ cạnh tranh khác.

Trong thời gian gần đây, các Công ty tham gia vào lĩnh vực vận tải nội địa và dịch vụ hàng hải xuất hiện ngày càng nhiều khiến thị phần của VIJACO bị đe dọa nghiêm trọng. Đứng trước bài toán cạnh tranh gay gắt đó, ban lãnh đạo không ngừng bàn bạc, thương thảo nhằm đưa ra các giải pháp phát triển hợp lý để Công ty không bị động, ảnh hưởng nhiều trước những thách thức trên.

### **2.2.2 Những đặc điểm chủ yếu ảnh hưởng đến quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty:**

#### *a) Những đặc thù của ngành:*

Công ty vận tải quốc tế Nhật-Việt thực hiện nhiệm vụ kinh doanh về vận tải đường biển, đường bộ, đường không, khai thác hàng hoá giữa hai đầu cảng đi và cảng đến. Do đó nhu cầu vốn đầu tư rất lớn, đặc biệt là vào tài sản cố định, nhưng thời hạn thu hồi vốn thường phải kéo dài hơn.

#### *b) Tổ chức quản lý:*

Công ty vận tải quốc tế Nhật – Việt là một công ty liên doanh giữa Nhật Bản và Việt Nam, có tư cách pháp nhân, có các quyền và nghĩa vụ dân sự theo luật định, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty quản lý, có con



dầu, tài sản và các quỹ tập trung, được mở tài khoản tại các ngân hàng trong nước theo quy định của nhà nước, được tổ chức và hoạt động theo điều lệ tổ chức công ty.

Loại hình cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý công ty đang áp dụng theo kiểu cơ cấu tổ chức trực tuyến – chức năng. Bộ máy quản lý vận hành liên hoàn, đảm bảo chế độ một thủ trưởng. Giám đốc là người toàn quyền quyết định mọi công việc và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công việc quản trị kinh doanh được chia ra những đơn vị riêng biệt hình thành nên những người lãnh đạo quản trị thực hiện một hay một số chức năng thuộc phạm sự và quyền hạn được giao. Nhờ vậy phát huy được tính năng động sáng tạo và kiến thức kinh nghiệm quản trị của các lãnh đạo chức năng, cán bộ nhân viên các phòng chức năng và các đơn vị trực thuộc trong việc chuẩn bị các quyết định, hướng dẫn và kiểm tra. Làm cho khả năng thích ứng với những biến động của thị trường ngày càng nhạy bén hơn .

*c) Đặc điểm về máy móc thiết bị và công nghệ:*

Hệ thống máy móc thiết bị là yếu tố rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Máy móc thiết bị thuộc ngành này là những loại có trọng tải lớn, công kênh, và có giá trị rất lớn. Các trang thiết bị liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu là các phương tiện vận tải (đường thủy, trên bộ) các phương tiện bốc xếp, phương tiện bảo quản hàng hoá. Hiện nay công ty đang nỗ lực đầu tư phát triển theo hướng nâng cao khả năng chuyên dùng hoá, hiện đại hoá nhằm nâng cao năng lực khai thác và tránh tụt hậu so với các đối thủ cạnh tranh, tận dụng khả năng thiết lập dây chuyền công nghệ khép kín; chú trọng việc cải tiến công nghệ vận chuyển - bốc xếp - giao nhận theo phương thức, từ kho đến kho và phân công chuyên môn hoá cao, nâng cao hơn nữa năng lực của đội tàu biển thông qua thuê mua và mua mới các tàu đi biển có trọng tải phù hợp. Sau đây là một số số liệu chủ yếu liên quan đến hệ thống trang thiết bị.

**Bảng 1. Phương tiện, thiết bị sử dụng trong hoạt động kinh doanh**

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên phương tiện, thiết bị	Số lượng (chiếc)	Nguyên giá ước tính (đồng/cái)	Số năm khấu hao	Xuất xứ
<b>I</b>	<b>Phương tiện vận tải</b>				
1	Xe tải Kamaz	30	350,000,000	6	Nga
2	Mooc	40	120,000,000	6	Trung Quốc
3	Xe tải Nissan	10	800,000,000	6	Nhật
4	Xe nâng 3 tấn	2	200,000,000	5	Hàn Quốc
5	Xe nâng 5 tấn	1	400,000,000	5	Hàn Quốc
6	Xe cầu 50 tấn	1	700,000,000	10	Nhật Bản
7	Xe tải Misubishi	5	500,000,000	6	Nhật Bản
8	Xe tải Nisuzu	10	600,000,000	6	Hàn Quốc
9	Xe tải Woho	5	500,000,000	6	Nhật Bản
10	Xe nâng Kalmaz 45 tấn	1	5,600,000,000	10	Đức
<b>II</b>	<b>Thiết bị vận tải</b>				
1	Xe nâng tay 3 tấn	1	20,000,000	3	Việt Nam
2	Container 20'	10	15,000,000	3	Nước ngoài
3	Container 40'	20	20,000,000	3	Nước ngoài
<b>III</b>	<b>Phương tiện khác</b>				
1	Xe Nissan Patrol	1	600,000,000	5	Nhật Bản
2	Xe Camry	1	900,000,000	6	Nhật Bản
3	Xe Toyota	1	430,000,000	6	Nhật Bản

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

**2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty vận tải quốc tế Nhật-Việt**

Bước sang nền kinh tế thị trường, Vijaco cùng với các công ty khác đã gặp không ít khó khăn, đặc biệt là về vốn sản xuất kinh doanh, sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cạnh tranh.

Đánh giá đúng tình hình đó công ty đã kịp thời đầu tư thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh, quy hoạch phát triển đội tàu, đầu tư nâng cấp, cải tạo các cảng trọng điểm... phấn đấu xây dựng công ty thành tập đoàn kinh tế lớn của Việt Nam.

Từ năm 2000 đến nay, chất lượng dịch vụ của công ty không ngừng tăng lên, mặc dù còn gặp phải rất nhiều khó khăn nhưng sản phẩm dịch vụ của công ty đã được nhiều khách hàng tín nhiệm. Nhờ đó, trong những năm qua công ty dần có ưu thế, cụ thể như khách hàng đã chủ động tìm đến với tổng công ty. Ta có thể thấy qua một số chỉ tiêu sau:

**Bảng 2. Bảng tổng hợp doanh thu**

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	DTDV Vận tải	23,669,924,071	53,109,618,203	29,439,694,132	224.38
2	DTDV Kho bãi	2,260,922,360	5,620,317,308	3,359,394,948	248.59
3	DTDV Khác	6,390,390,000	18,212,706,753	11,822,316,753	285.00
4	Doanh thu thuần (1+2+3)	32,321,236,431	76,942,642,264	44,621,405,833	238.06
5	Doanh thu từ hoạt động tài chính	917,446,427	1,108,351,814	190,905,387	120.81
6	Thu nhập khác	49,921,031	236,363,636	186,442,605	473.48

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Trên cơ sở phân tích, nhận định, đánh giá một cách khoa học, công ty xác định được chiến lược phát triển, trong đó nhiệm vụ trọng tâm trong giai đoạn hiện nay là tập trung xây dựng, phát triển nhanh các dịch vụ vận tải theo hướng đi lên hiện đại để

nâng cao khả năng cạnh tranh, nhằm từng bước giành lại và tăng thêm thị phần vận tải hàng hoá tại Việt Nam, tiến tới tham gia chia sẻ thị phần của khu vực.

Qua bảng trên ta thấy: Vận tải nội địa là ngành kinh doanh trọng điểm, dịch vụ này luôn mang lại doanh thu rất lớn trong tổng doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty. Năm 2009, doanh thu dịch vụ vận tải tăng 224.38% so với năm 2008. Điều này chứng tỏ, Công ty không ngừng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực vận tải bằng việc đầu tư thêm nhiều phương tiện vận tải mới, đa dạng về chất lượng và chủng loại.

Về dịch vụ kinh doanh kho bãi, năm 2009 tăng 248,59% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy, việc mở rộng diện tích kho bãi trong thời gian qua (từ 6,000 m<sup>2</sup> lên 8,000 m<sup>2</sup>) đã góp phần làm tăng doanh thu trong lĩnh vực kinh doanh kho bãi, tuy nhiên doanh thu đạt được mới chỉ ở mức tương đối tốt so với tiềm lực kho bãi của VIJACO.

Các dịch vụ khác bao gồm: dịch vụ môi giới hàng hải; sửa chữa container, thiết bị, phương tiện, forwarding... năm 2009 tăng với tỷ lệ 285.00%. Trong đó doanh thu từ dịch vụ forwarding chiếm tỷ trọng lớn nhất vì lưu lượng hàng hóa ra vào cảng Hải Phòng trong những năm gần đây không ngừng tăng lên.

Năm 2009 doanh thu từ hoạt động tài chính (chủ yếu là tiền lãi gửi ngân hàng) tăng tương ứng là 608.22 %. Mức tăng này phần lớn là tiền lãi tăng lên khi Công ty nâng mức tiền gửi ngân hàng trong vốn lưu động.

Thu nhập khác năm 2009 tăng 473.48 %. Thu nhập khác của Công ty hàng năm thu về từ việc thanh lý phương tiện, thiết bị cũ là chính.

Qua các phân tích trên ta thấy ban lãnh đạo Công ty đã không ngừng cố gắng mở rộng, phát triển tiềm lực của mình nhằm mang lại doanh thu ngày một cao hơn. Trong đó doanh thu mang về từ ngành kinh doanh mũi nhọn là vận tải nội địa vẫn đóng vai trò đầu tàu, bên cạnh đó doanh thu từ hoạt động giao nhận cũng có mức vươn lên khá tốt, để có được đánh giá đúng đắn xem tình hình thực hiện doanh thu đã thực sự hiệu quả hay chưa ta cùng nghiên cứu tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí của VIJACO.

## **2.3. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY**

### **2.3.1. Bảng cân đối kế toán và đánh giá khái quát**

Tài sản và nguồn vốn là hai mặt biểu hiện cùng một khối lượng tài sản hiện có của công ty nhưng được xem xét dưới hai góc độ khác nhau. Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thực chất là quá trình vận động của tài sản và nguồn vốn tạo nên bức tranh tổng quát về tình hình tài chính của công ty.

Để có thể đánh giá một cách khái quát về tình hình sử dụng vốn của công ty thì phải xem xét việc bố trí cơ cấu nguồn vốn, phân tích biến động của các khoản nợ và nguồn vốn chủ sở hữu để thấy hết khả năng huy động vốn, khả năng tự đảm bảo về tài chính và mức độ độc lập cũng như tính chủ động trong kinh doanh của công ty.

**Bảng 3. Bảng cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2008	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
<b>PHẦN 1. TÀI SẢN</b>				
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	37,496,737,068	59.66	26,533,585,759	50.20
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3,822,373,198	6.08	2,249,888,599	4.26
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	25,000,000,000	39.77	20,000,000,000	37.84
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	8,212,424,387	13.07	3,885,271,358	7.35
IV. Hàng tồn kho	435,939,483	0.69	343,925,802	0.65
V. Tài sản ngắn hạn khác	26,000,000	0.04	54,500,000	0.10
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	25,357,060,356	40.34	26,317,222,605	49.80
II. Tài sản cố định	25,357,060,356	40.34	26,317,222,605	49.80
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>62,853,797,424</b>	100.00	<b>52,850,808,364</b>	100.00
<b>PHẦN 2. NGUỒN VỐN</b>				
<b>A . NỢ PHẢI TRẢ</b>	3,030,913,840	4.82	2,855,589,726	5.40
I. Nợ ngắn hạn	3,030,913,840	4.82	2,855,589,726	5.40
II. Nợ dài hạn		0.00		0.00
<b>B . VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	59,822,883,854	95.18	49,995,218,638	94.60
I. Vốn chủ sở hữu	59,818,762,132	95.17	49,995,140,146	94.60
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	4,121,452	0.01	78,492	0.00
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>62,853,797,424</b>	100.00	<b>52,850,808,364</b>	100.00

( Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Đến thời điểm ngày 31/12/2009, tổng giá trị tài sản của công ty là **62,853,797,424** đồng. Trong đó, tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn chiếm 59,66 % tổng giá trị tài sản. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn chiếm 40,34 % tổng giá trị tài sản.

Tài sản ngắn hạn của công ty tăng là do tiền và các khoản tương đương tiền tăng. Số tiền năm 2008 đạt 4,26 % so với tổng giá trị tài sản. Và năm 2009 chiếm tỷ trọng 6.08 % so với tổng giá trị tài sản.

Qua bảng phân tích trên ta thấy, trong năm 2008 các khoản phải thu chiếm tỷ trọng là 7,35 % so với tổng giá trị tài sản. Nhưng sang đến năm 2009, các khoản phải thu chiếm 13,07 %. Điều này chứng tỏ công ty chưa chú trọng đến việc thu hồi các khoản nợ để tránh tổn động vốn từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong kinh doanh.

Tài sản dài hạn của công ty giảm đi, năm 2009 giảm 9.46% so với cùng kì năm ngoái. Trong bảng phân tích nêu trên, ta nhận thấy năm 2009, TSNH của công ty chiếm 59,66% tổng giá trị tài sản gấp 1,47 lần so với tỷ trọng của TSCĐ. Điều đó chứng tỏ trong năm vừa qua công ty đã bắt đầu chú ý tới việc đầu tư mua sắm mới TSCĐ để phục vụ khách hàng một cách tốt hơn.

Năm 2009, nợ phải trả chiếm 4,82 % giá trị tổng nguồn vốn, trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu chiếm 95,18 % so với giá trị tổng nguồn vốn. Điều này chứng tỏ khả năng tự chủ về tài chính của công ty cao. Nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao là một thuận lợi trong việc thanh toán, trang trải các khoản nợ với khách hàng, mặt khác với khả năng tài chính cao công ty có thể chủ động hơn trong việc đầu tư, đặc biệt công ty còn có khả năng mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh.

### **2.3.2. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh:**

Báo cáo KQKD là báo cáo tài chính phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của Công ty đối với nhà nước về các khoản thuế, phí, lệ phí,... trong một kỳ báo cáo.





**Bảng 4. Báo cáo kết quả kinh doanh của công ty**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
			Số tiền	TT(%)
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	46,942,642,264	21,821,236,431	25,121,405,833	115.12
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	-	-	-	
- Hàng bán bị trả lại			-	
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	46,942,642,264	21,821,236,431	25,121,405,833	115.12
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	28,811,117,536	14,387,030,504	14,424,087,032	100.26
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	18,131,524,728	7,434,205,927	10,697,318,801	143.89
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	1,108,351,814	917,446,427	190,905,387	20.81
<b>7. Chi phí tài chính</b>	25,320,666	24,912,625	408,041	1.64
- Trong đó: chi phí lãi vay			-	
<b>8. Chi phí bán hàng</b>			-	
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	5,193,287,673	4,109,898,472	1,083,389,201	26.36
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	14,021,268,203	4,216,841,257	9,804,426,946	232.51
11. Thu nhập khác	236,363,636	49,921,031	186,442,605	373.48
12. Chi phí khác	204,084,024	35,777,838	168,306,186	470.42
<b>13. Lợi nhuận khác</b>	32,279,612	14,143,193	18,136,419	128.23
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	14,053,547,815	4,230,984,450	9,822,563,365	232.16
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	3,549,551,518	1,107,746,113	2,441,805,405	220.43
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	10,503,996,297	3,123,238,337	7,380,757,960	236.32
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>			-	

( Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Năm 2009, doanh thu của công ty tăng 25,121,405,833 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 115,12% so với năm trước. Doanh thu của công ty tăng khá cao là do ban lãnh đạo công ty đã có những chính sách chính xác nhằm khai thác tối đa hiệu quả của các phương tiện vận tải, không ngừng tìm hiểu, thăm dò thị trường đưa ra những mức giá cạnh tranh để thu hút khách hàng.

Năm 2009, giá vốn hàng bán tăng 100,26% so với năm 2008. Giá vốn hàng bán của công ty tăng là do giá xăng dầu trong năm tăng mạnh và công ty đã đầu tư nhiều hơn cho các dịch vụ thuê ngoài (thuê xe ngoài Công ty và một số dịch vụ khác để vận chuyển, lắp đặt hàng hóa cho khách hàng. ).

Mức doanh thu trong năm 2009, tăng nhiều so với năm 2008. Đồng thời giá vốn hàng bán của công ty cũng tăng do những biến động của giá xăng dầu trong và ngoài nước. Nhưng điều đó cũng vẫn làm cho lợi nhuận gộp của công ty tăng 143,89%.

Doanh thu từ hoạt động tài chính (tiền lãi ngân hàng) năm 2009 tăng so với năm 2008 là 190,903,387 đồng, ứng với tỷ lệ tăng là 20,81 %.

Chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2009 tăng 1,083,389,201 đồng, tăng 26,36% so với năm trước. Nguyên nhân tăng là do chi phí tiền lương, công tác phí, chi phí khác đều tăng.

Chi phí tài chính trong kì biến đổi do phát sinh chênh lệch tỷ giá, tăng 408,041 đồng vì trong năm qua giá ngoại tệ USD biến động không ổn định.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng 9,804,426,946 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 232,51%.

Lợi nhuận từ các hoạt động khác của công ty cũng tăng lên 18,136,419 đồng, tăng 128,23% so với cùng kì năm trước.

Lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2009 tăng 236,32%. Ngoài những nguyên nhân đã kể trên thì còn một nguyên nhân nữa là do công ty đã thành công trong việc lập một nhóm chuyên liên hệ tìm kiếm các chuyến hàng 2 chiều từ Bắc vào Nam. Do đó xe tải chở hàng cho nhà máy Honda Việt Nam từ Vĩnh Phú đi tp.Hồ Chí Minh khi quay về sẽ hạn chế được số lần đi không hàng.

Xem xét các chỉ tiêu mức sinh lợi của công ty trong năm qua để thấy rõ hơn hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty:

**Bảng 5. Các chỉ tiêu sinh lợi:**

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,123,238,337	10,503,996,297	7,380,757,960	336.32
2	Tổng tài sản bình quân	Đồng	51,115,866,395	57,852,302,894	6,736,436,500	113.18
3	Vốn chủ sở hữu bq	Đồng	47,966,466,358	54,909,051,111	6,942,584,754	114.47
4	Sức sinh lợi của TS (ROA)=(1)/(2)	lần	0.061	0.182	0.120	297.16
5	Sức sinh lợi của VCSH (ROE)=(1)/(3)	lần	0.065	0.191	0.126	293.79

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy, năm 2009 vừa qua tuy phải đương đầu với cuộc khủng hoảng kinh tế nhưng công ty vẫn duy trì mức tăng trưởng của mình năm sau cao hơn năm trước. Điều đó cho thấy công ty không ngừng lớn mạnh, khẳng định tên tuổi của mình trên thị trường.

**2.3.3. Phân tích chung về vốn kinh doanh của công ty****2.3.3.1. Phân tích cơ cấu vốn và nguồn vốn của công ty****Bảng 6. Cơ cấu vốn và nguồn vốn**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
<b>A. VỐN</b>	62,853,797,694		52,850,808,364		10,002,989,330	18.93
1. Vốn lưu động	37,496,737,368	59.66	26,533,585,759	50.20	10,963,151,609	41.32
2. Vốn cố định	25,357,060,326	40.34	26,317,222,605	49.80	-960,162,279	-3.65
<b>B. NGUỒN VỐN</b>					0	
I. Theo nguồn hình thành	62,853,797,694		52,850,808,364		10,002,989,330	18.93
1. Vốn chủ sở hữu	59,822,883,854	95.18	49,995,218,638	94.60	9,827,665,216	19.66
2. Nợ phải trả	3,030,913,840	4.82	2,855,589,726	5.40	175,324,114	6.14
Nợ ngắn hạn	3,030,913,840		2,855,589,726		175,324,114	6.14
Nợ dài hạn					0	
Nợ khác					0	
II. Theo thời gian huy động	62,853,797,694		52,850,808,364		10,002,989,330	18.93
1. Vốn thường xuyên	59,822,883,854	95.18	49,995,218,638	94.60	9,827,665,216	19.66
2. Vốn tạm thời	3,030,913,840	4.82	2,855,589,726	5.40	175,324,114	6.14

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Trong năm 2009, tổng nguồn vốn tăng thêm 10,002,989,330 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 18,93 % so với năm 2008. Trong đó:

*Vốn lưu động*: Năm 2009, vốn lưu động của công ty chiếm 59,66% trong tổng vốn kinh doanh. Như vậy trong năm 2009 vốn lưu động của công ty đã tăng thêm 10,963,151,609 đồng, tăng 41,32% so với năm 2008.

*Vốn cố định:* Trong năm vừa qua vốn cố định của công ty giảm so với năm 2008. Trong khi vốn cố định của năm ngoái chiếm 49,8% tổng vốn kinh doanh, thì sang năm 2009 thì chỉ chiếm có 40,34% tổng vốn kinh doanh. Giảm 960,162,279 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 3,65%.

Qua bảng cơ cấu vốn của công ty cho thấy: Trong năm 2009 vốn lưu động chiếm 59,66% lớn hơn vốn cố định (40,34%). Nguyên nhân là do công ty kinh doanh vận tải nên đòi hỏi lượng vốn lưu động lớn hơn để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của công ty.

❖ Tình hình tổ chức nguồn vốn kinh doanh của công ty;

*Nguồn vốn chủ sở hữu* của công ty năm 2009 chiếm 95,18% trong tổng nguồn vốn. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng là do sự tăng lên của lợi nhuận để lại.

*Đối với nợ phải trả* của công ty thì trong năm 2009 này nợ phải trả tăng thêm 6,14%.

Để có một kết luận chính xác hơn về tính lợp lý trong công tác tổ chức vốn lưu động của công ty, ta xem xét bảng sau đây:

**Bảng 7. Bảng chỉ tiêu mắc nợ của công ty:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	Tỷ lệ %
1. Tổng nguồn vốn	62,853,797,694	52,850,808,364	10,002,989,330	18.93
2. Nợ phải trả	3,030,913,840	2,855,589,726	175,324,114	6.14
3. Vốn chủ sở hữu	59,822,883,854	49,995,218,638	9,827,665,216	19.66
4. Hệ số nợ = (2)/(1)	0.048	0.054	-0.06	
5. Hệ số vốn chủ sở hữu = (3)/(1)	0.952	0.946	0.06	

Hệ số nợ của công ty năm 2009 giảm 0,06 lần so với năm 2008, hệ số vốn chủ của công ty tăng lên 0,06 lần so với năm 2008. Chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của công ty cao. Tuy nhiên nếu sử dụng một lượng lớn vốn chủ như vậy sẽ

không khuếch đại được tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cho công ty nếu trong trường hợp công ty có khả năng sử dụng nguồn vốn vay hiệu quả.

Xét tới khoản mục nợ phải trả, ta thấy năm 2009 nợ phải trả tăng thêm 175,324,114 đồng. Các khoản nợ ngắn hạn của công ty chủ yếu là mua xăng dầu, trong năm qua giá xăng dầu trên thị trường có nhiều thay đổi nên công ty phải trả nhiều hơn, khoản tiền mua xăng dầu này thường có thời hạn trả gốc và lãi nhanh điều đó đôi chút ảnh hưởng tới tình hình tài chính của công ty. Nhưng nhìn chung công ty kiểm soát tốt khoản nợ phải trả người bán, tình hình tài chính của công ty tốt.

**Bảng 8. So sánh các khoản bị chiếm dụng và đi chiếm dụng của công ty:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)	Số tiền	Tỷ lệ %
<b>I. Các khoản phải thu</b>	<b>8,212,424,387</b>		<b>3,885,271,358</b>		<b>4,327,153,029</b>	<b>107.38</b>
1. Phải thu của khách hàng	7,476,929,772	91.04	3,305,096,494	85.07	4,171,833,278	0.00
2. Trả trước cho người bán		0.00		0.00	-	
3. Phải thu nội bộ	435,009,522	5.30	385,594,316	9.92	49,415,206	0.00
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		0.00		0.00	-	
5. Các khoản phải thu khác	300,485,093	3.66	194,580,548	5.01	105,904,545	0.00
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)				0.00	-	
<b>II. Các khoản phải trả</b>	<b>3,030,913,840</b>		<b>2,855,589,726</b>		<b>175,324,114</b>	<b>0.00</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn					-	
2. Phải trả cho người bán	943,059,167	31.11	904,402,439	31.67	38,656,728	0.00
3. Người mua trả tiền trước		0.00		0.00	-	
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1,211,129,218	39.96	954,689,700	33.43	256,439,518	-4.45
5. Phải trả công nhân viên	571,162,553	18.84	613,643,210	21.49	(42,480,657)	-5.13
6. Chi phí phải trả	158,336,064	5.22	189,834,545	6.65	(31,498,481)	0.00
7. Phải trả nội bộ		0.00		0.00	-	
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		0.00		0.00	-	
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	147,226,838	4.86	193,019,832	6.76	(45,792,994)	0.00
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn						
<b>III. Chênh lệch thu chi</b>	<b>5,181,510,547</b>		<b>1,029,681,632</b>		<b>4,151,828,915</b>	

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Qua bảng trên ta thấy, năm 2009 các khoản phải thu lớn hơn các khoản chi nên chênh lệch thu chi là 5,181,510,547 đồng. Như vậy vốn bị chiếm dụng lớn hơn vốn đi chiếm dụng (nếu công ty đi chiếm dụng 1 đồng thì lại bị chiếm dụng 2,7 đồng). Do đó công ty nên đưa ra các chính sách thích hợp để kiểm soát việc thu hồi nợ, không để bị chiếm dụng đồng vốn quá lâu, nếu không sẽ ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty.

## 2.4. PHÂN TÍCH CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA CÔNG TY

### 2.4.1. Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty:

**Bảng 9. Bảng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tỷ lệ %
1. Tổng doanh thu	VNĐ	46,942,642,264	21,821,236,431	25,121,405,833	115.12
2. LNST	VNĐ	10,503,996,297	3,123,238,337	7,380,757,960	236.32
3. Vốn kinh doanh bình quân	VNĐ	57,852,302,894	51,115,866,297	6,736,436,597	13.18
4. VCSH bình quân	VNĐ	54,909,051,111	47,966,466,358	6,942,584,753	14.47
5. Tỷ suất LN/DT=2/1	%	22.38	14.31	8.06	56.34
6. Tỷ suất LN/VKD=2/3	%	18.16	6.11	12.00	196.40
7. Tỷ suất LN/VCSH=2/4	%	19.13	6.51	12.00	184.30
8. Số vòng quay VKD bình quân=1/3	Vòng	0.811	0.427	0.385	90.07

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Trong năm 2009, lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên 7,380,757,960 đồng với tỷ lệ tăng là 236,32% so với năm 2008. Điều này cho thấy sự cố gắng, nỗ lực rất lớn của công ty trong việc tăng lợi nhuận. Bên cạnh đó lợi nhuận tăng cao còn do các khoản thu nhập khác tăng, doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty tăng. Tuy nhiên để có sự đánh giá cụ thể ta xem xét một số chỉ tiêu sau:

*Vòng quay toàn bộ vốn:*

Là chỉ tiêu phản ánh một cách khái quát nhất tình hình sử dụng vốn kinh doanh của công ty. Năm 2009, vốn kinh doanh luân chuyển được 0,811 vòng, so với năm 2008 đã tăng 0,385 vòng. Số vòng quay toàn bộ tăng cũng cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh năm 2009 giảm so với năm trước. Nguyên nhân là do sự tăng lên của vốn kinh doanh bình quân. Vốn kinh doanh bình quân tăng nhưng sử dụng chưa hiệu quả.

*Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân:*

Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất, là mục tiêu kinh doanh mà công ty theo đuổi. Năm 2009, tỷ suất này là 19.13% tăng so với năm 2008, tương ứng với tỷ lệ là tăng là 184,3%. Sở dĩ như vậy là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế nhanh hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu bình quân (7,380,757,960 đ > 6,942,584,753 đ). Lợi nhuận sau thuế tăng chứng tỏ công ty hoạt động hiệu quả làm tăng lợi nhuận.

*Tỷ suất Lợi nhuận/Vốn kinh doanh bình quân:*

Năm 2009, chỉ tiêu này là 18,16%, nghĩa là cứ 1 đồng vốn bỏ ra được 0,1816 đồng lợi nhuận, tăng 12% so với năm trước, điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty tăng.

Ta có:  $TS\ LN/VKD = TSLN/DT * \text{vòng quay VKD}$

Ta thấy nguyên nhân làm cho tỷ suất này tăng là do tác động của 2 yếu tố:

*Thứ nhất*, năm báo cáo số vòng quay của vốn kinh doanh tăng, do doanh thu thuần tăng 115,12%, trong khi vốn kinh doanh bình quân tăng 13,18%. Nên vòng quay vốn kinh doanh hoạt động đã hiệu quả. Điều này chứng tỏ công ty huy động nguồn vốn kinh doanh hiện có vào sản xuất kinh doanh làm doanh thu trong kỳ cao hơn.



Thứ hai, tỷ suất lợi nhuận/doanh thu năm 2009 cao hơn 8,06% so với năm 2008, tương ứng với tỷ lệ tăng là 56,34%. Lợi nhuận sau thuế có trên 1đồng doanh thu thuần tăng 0,086 đồng.

Do đó, tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh tăng là do sự tăng lên của tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tương ứng với vòng quay vốn kinh doanh cũng tăng.

**2.4.2. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:**

**Bảng 10. Bảng kết cấu vốn lưu động của công ty :**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG	37,496,737,068	59.66	26,533,585,759	50.20	10,963,151,309	41.32
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3,822,373,198	6.08	2,249,888,599	4.26	1,572,484,599	69.89
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	25,000,000,000	39.77	20,000,000,000	37.84	5,000,000,000	25.00
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	8,212,424,387	13.07	3,885,271,358	7.35	4,327,153,029	111.37
IV. Hàng tồn kho	435,939,483	0.69	343,925,802	0.65	92,013,681	26.75
V. Tài sản ngắn hạn khác	26,000,000	0.04	54,500,000	0.10	-28,500,000	-52.29

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Tại thời điểm năm 2009, tổng vốn lưu động của công ty là 37,496,737,068 đồng. Trong đó, vốn bằng tiền chiếm tỷ trọng 6,08% tổng vốn lưu động. Tiếp đến là khoản đầu tư tài chính tăng 5,000,000,000 đồng so với năm trước, tương ứng với tỷ lệ tăng là 25%. Các khoản phải thu ngắn hạn, chiếm tỷ trọng 13,07%, tăng so với cùng kì năm ngoái. Hàng tồn kho trong kì cũng có biến động so với năm trước, do tình hình vật giá gia tăng, hàng tồn kho chiếm 0,69% tổng vốn lưu động, tăng nhẹ so với năm trước, tương ứng với tỷ lệ tăng là 0,04%. Tài sản ngắn hạn trong năm giảm so với năm trước, giảm 52,29%.

So với năm 2008, quy mô vốn lưu động tăng 10,936,151,309 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 41,32 %. Trong đó, vốn bằng tiền, các khoản đầu tư tài chính, các khoản phải thu, hàng tồn kho đều nhỏ hơn so với năm 2009. Chỉ có tài sản ngắn hạn khác là lớn hơn so với năm nay.

Các số liệu trên chỉ đưa ra đánh giá khái quát về cơ cấu vốn lưu động của công ty. Để phân tích, đánh giá cần kết hợp đặc điểm và tình hình thực tế vốn lưu động.

**2.4.2.1. Vốn bằng tiền và khả năng thanh toán:**

**Bảng 11. Vốn bằng tiền và khả năng thanh toán:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	Tỷ lệ %
1.Tổng tài sản	62,853,797,424	52,850,808,364	10,002,989,060	18.93
2.TSLĐ	37,496,737,068	26,533,585,759	10,963,151,309	41.32
3.Tiền	3,822,373,198	2,249,888,599	1,572,484,599	69.89
4.Hàng tồn kho	435,939,483	343,925,802	92,013,681	26.75
5.Nợ ngắn hạn	3,030,913,840	2,855,589,726	175,324,114	6.14
6.Khả năng thanh toán nhanh ngắn hạn=2/5	12.37	9.29	3.08	33.14
7.Khả năng thanh toán nhanh = (2-4)/5	12.23	9.17	3.06	33.32
8.Khả năng thanh toán tức thời=3/5	1.26	0.79	0.47	60.06

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Trong năm 2009, vốn bằng tiền của công ty là 3,822,373,198 đồng, tăng so với năm 2008 là 1,572,484,599 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 69,89%. Tỷ trọng vốn bằng tiền của công ty chiếm 6,08% vốn lưu động, tỷ trọng vốn bằng tiền của công ty vừa đủ để có thể đáp ứng nhanh các khoản chi cần thiết, cũng như có cơ hội tốt trong kinh doanh. Với tỷ trọng vốn bằng tiền hợp lý, cũng có nghĩa là khả năng sinh lời của đồng vốn khá cao.

*Phân tích khả năng thanh toán của công ty:*

*Thứ nhất*, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn:

Năm 2009, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn tăng so với năm 2008, thể hiện khả năng thanh toán của công ty là rất tốt. Trong năm 2009, công ty chỉ cần bỏ ra 8% số tài sản lưu động là có đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên không phải hệ số này càng cao càng tốt, vì khi có một lượng tài sản lưu động tồn trữ lớn phản ánh việc sử dụng tài sản không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, không sinh lời.

*Thứ hai*, hệ số thanh toán nhanh:

Ta thấy hệ số này của công ty tăng lên, năm 2008 là 9,17, sang năm 2009 tăng lên 3,06, nghĩa là hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2009 là 12,23. Hệ số thanh toán nhanh của công ty lớn hơn 1, chứng tỏ công ty có khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn. Và với hệ số như vậy công ty sẽ không phải bán đi bất cứ một tài sản dự trữ nào để trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn của mình.

*Thứ ba*, hệ số thanh toán tức thời:

Hệ số này của công ty cũng tăng lên, hệ số này có thể nói là tương đối ổn, chứng tỏ khả năng thanh toán ngay các khoản nợ tới hạn của công ty được thực hiện nhanh chóng.

**2.4.2.2. Tình hình quản lý các khoản phải thu:**

**Bảng 12. Bảng kết cấu vốn lưu động của công ty :**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2008		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG	37,496,737,068	59.66	26,533,585,759	50.20	10,963,151,309	41.32
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3,822,373,198	6.08	2,249,888,599	4.26	1,572,484,599	69.89
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	25,000,000,000	39.77	20,000,000,000	37.84	5,000,000,000	25.00
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	8,212,424,387	13.07	3,885,271,358	7.35	4,327,153,029	111.37
IV. Hàng tồn kho	435,939,483	0.69	343,925,802	0.65	92,013,681	26.75
V. Tài sản ngắn hạn khác	26,000,000	0.04	54,500,000	0.10	-28,500,000	-52.29

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Căn cứ vào bảng kết cấu VLD của công ty, vào năm 2009, các khoản phải chiếm 13,07 % VLD, tăng 4,327,153,029 đồng so với năm ngoái ứng với tỷ lệ tăng là 111,37%. trong đó tăng chủ yếu do các khoản phải thu khách hàng tăng tăng là 126,22%. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình kinh tế thế giới năm vừa qua có nhiều biến động làm cho các khách hàng của công ty gặp khó khăn trong việc thanh toán tiền hàng cũng như tiền nợ. Trong năm tới công ty cần quản lý chặt hơn các khoản nợ của khách hàng để tránh tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn của công ty quá lâu.

Phải thu nội bộ trong năm 2009 tăng 49,415,206 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 12,82%

Phải thu khác tăng trong năm qua cũng tăng thêm 105,904,545 đồng, ứng với tỷ lệ tăng là 54,43%.

Để hiểu kĩ hơn công tác thu hồi nợ , ta xem xét chỉ tiêu số vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân.

**Bảng 13. Bảng vòng quay và kỳ thu tiền bình quân :**

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
1	Doanh thu thuần	VNĐ	46,942,642,264	21,821,236,431	25,121,405,833
2	Số dư bình quân các khoản phải thu	VNĐ	6,048,847,872	3,226,026,496	2,822,821,376.00
3	Số vòng quay các khoản phải thu=1/2	Vòng	7.76	6.76	1.00
4	kỳ thu tiền bình quân=360/3	Ngày	46.39	53.22	(6.83)

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Vòng quay các khoản phải thu là thước đo hiệu quả của cty trong việc thu hồi nợ, vòng quay các khoản phải thu càng lớn, hiệu quả thu hồi nợ càng cao. Trong năm 2008, số vòng quay các khoản phải thu là 6,76 vòng, thì sang đến năm 2009, số vòng quay này đã tăng lên 7.76 vòng. Điều đó đã làm giảm kỳ thu tiền bình quân của công ty giảm 6,38 ngày. Nguyên nhân giảm kỳ thu tiền do doanh thu thuần tăng, số dư bình quân các khoản phải thu tăng, điều đó chứng tỏ trong năm

vừa qua công ty đã có nhiều nỗ lực trong việc thu hồi các khoản nợ, hạn chế vốn bị chiếm dụng (nếu không hạn chế chứng tỏ việc quản lý nợ chưa tốt). Tuy nhiên việc thu hồi nợ cũng chưa thật hiệu quả, do đó trong năm tới công ty cần có các biện pháp thích hợp để đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ nhằm tăng vòng quay các khoản phải thu và giảm kì thu tiền bình quân.

**2.4.2.3. Tình hình tổ chức và quản lý hàng tồn kho:**

**Bảng 14. Tình hình quản lý hàng tồn kho**

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
1	Giá vốn hàng bán	VNĐ	28,811,117,536	14,387,030,504	14,424,087,032
2	HTK bình quân	VNĐ	389,932,642	292,050,243	97,882,399
3	Số vòng quay HTK bình quân=1/2	Vòng	73.89	49.26	24.63
4	Số ngày một vòng quay HTK=360/3	Ngày	4.87	7.31	(2.44)

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Năm 2009 vòng quay hàng tồn kho của công ty là 74vòng. Vòng quay hàng tồn kho cuối kì tăng 25 vòng so với năm trước. Điều này chứng tỏ khả năng giải phóng hàng tồn kho của công ty nhanh, công ty đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh trên thị trường, công ty nên tiếp tục phát huy. Công ty cần tăng cường các biện pháp như tiếp thị, marketing, quảng cáo... để tăng khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán một cách hiệu quả nhất.

Qua xem xét tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty, ta thấy trong đó có nhiều vấn đề tồn tại cần khắc phục như vấn đề các khoản phải thu khách hàng của công ty là khá cao... Do đó công ty nên đưa ra các chính sách thích hợp để kiểm soát việc thu hồi nợ, không để bị chiếm dụng đồng vốn quá lâu, nếu không sẽ ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty.

**2.4.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty:**

**Bảng 15. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh thu thuần	Đồng	21,821,236,431	46,942,642,264	25,121,405,833	215.12
Các khoản phải thu bq	Đồng	3,226,026,497	6,048,847,873	2,822,821,376	187.50
Tổng VLĐ bq	Đồng	22,906,752,904	32,015,161,414	9,108,408,510	139.76
LNTT	Đồng	3,123,238,337	10,503,996,297	7,380,757,960	336.32
Số vòng luân chuyển VLĐ	Vòng	0.95	1.47	0.51	153.92
Thời gian 1 vòng luân chuyển	Ngày	377.91	245.52	-132.39	64.97
Hệ số đảm nhiệm VLĐ		7.33	3.05	-4.29	41.56
Vòng quay khoản phải thu	Vòng	6.76	7.76	1.00	114.73
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	53.22	46.39	-6.83	87.16
Hiệu quả sử dụng VLĐ		0.14	0.33	0.19	240.63

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Qua bảng trên xét về *số vòng luân chuyển VLĐ* và *thời gian một vòng luân chuyển* ta thấy vòng quay của vốn lưu động có sự thay đổi theo các năm: năm 2008 với 0.95 vòng trong một năm và thời gian của một vòng quay là 377.91 ngày, đến năm 2009 số vòng quay là 1.47 vòng và thời gian chỉ còn 245.52 ngày. Thời gian một vòng luân chuyển đã giảm nhưng còn khá dài. Vì vậy, đòi hỏi Công ty cần phải tìm cách đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động bằng các biện pháp thu hồi công nợ tích cực hơn, đẩy nhanh tiến độ thu hồi vốn, qua đó từng bước nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Chỉ tiêu *Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động* cho biết năm 2008 để tạo ra 1 triệu đồng lợi nhuận cần 7.33 triệu đồng vốn lưu động, năm 2009 cần 3.05 triệu đồng vốn lưu động. Năm 2009 chỉ tiêu này giảm xuống so với năm 2008 là 4.29 triệu đồng, tương ứng với 41.56%. Chỉ tiêu này giảm là do tốc độ tăng vốn lưu động bình quân (139.76%) nhỏ hơn tốc độ tăng của LNST (336.52%). Nguyên nhân là do trong năm 2009 Công ty chỉ nâng mức vốn lưu động lên không quá nhiều nhưng lợi nhuận vẫn tăng rất cao, VIJACO đã có những quyết định đầu tư hợp lý từ đồng vốn của mình để mang lại hiệu quả sử dụng vốn lưu động tốt hơn.

Năm 2008 *vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân* có số vòng quay là 6.76 vòng, sang năm 2009 số vòng quay tăng thêm 1 vòng tức 7.76 vòng làm cho kỳ thu tiền bình quân giảm xuống từ 53.22 còn 46.39 ngày. Rõ ràng tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh hơn và kỳ thu tiền được rút ngắn lại.

Về *hiệu quả sử dụng vốn lưu động*, năm 2008 cứ một triệu đồng vốn lưu động của Công ty thì tạo ra được 0.14 triệu đồng lợi nhuận, năm 2009 là 0.33. Như vậy, năm 2009 lợi nhuận đã tăng với năm 2008 là 0.19 triệu đồng / triệu đồng vốn lưu động, tương ứng với 240.63%. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty có xu hướng tăng lên, mức lợi nhuận làm ra từ vốn lưu động là tương đối tốt.

#### **2.4.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định:**

**Bảng 16. Hiệu quả sử dụng vốn cố định:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh thu thuần	21,821,236,431.00	46,942,642,264.00	25,121,405,833.00	215.12
Nguyên giá bq TSCĐ	47,001,157,738.50	47,774,061,877.50	772,904,139.00	101.64
LNTT	4,230,984,450.00	14,053,547,815.00	9,822,563,365.00	332.16
LNST	3,123,238,337.00	10,503,996,297.00	7,380,757,960.00	336.32
Tổng VCD bq	28,209,113,491.00	25,837,141,480.50	-2,371,972,010.50	91.59
Sức sản xuất của TSCĐ (1/2)	0.46	0.98	0.52	211.64
Sức sinh lời TSCĐ (3/2)	0.09	0.29	0.20	326.78
Hiệu suất sử dụng VCD (1/5)	0.77	1.82	1.04	234.87
Tỷ suất hao phí TSCĐ (2/1)	2.15	1.02	-1.14	47.25
Tỷ suất lợi nhuận VCD (4/5)	0.11	0.41	0.30	367.19

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Qua bảng trên ta thấy *sức sản xuất của TSCĐ* ngày càng tăng. Năm 2008, cứ 1 triệu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ bỏ ra đem lại 0.46 triệu đồng doanh thu thuần, năm 2009 là 0,98 triệu đồng, tăng 0,52 triệu đồng so với năm 2008, tương ứng với 211,64 %. Do doanh thu thuần năm 2009 tăng 215,12% so với năm 2008, trong khi đó nguyên giá bình quân TSCĐ chỉ tăng 101,64%. Như vậy Công ty đã có sự đầu tư về TSCĐ mới, đồng thời vẫn tiếp tục khai thác hiệu quả sử dụng của các phương tiện, thiết bị cũ.

Xét về *sức sinh lời TSCĐ* ta thấy năm 2008, cứ 1 triệu đồng nguyên giá



TSCĐ lại đem về 0.09 triệu đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2009 là 0.29 triệu đồng, tăng 0.2 triệu đồng, tương ứng với 326,78%. Có mức tăng này chủ yếu là do tăng lợi nhuận sau thuế là 336,32% và nguyên giá TSCĐ tăng 101,64%. Điều này thể hiện sự hợp lý về lợi nhuận thu được do doanh thu năm 2009 tăng khá cao so với năm 2008 trong khi nguyên giá TSCĐ tăng không đáng kể.

Năm 2008 mỗi triệu đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất tạo ra 0,77 triệu đồng doanh thu, năm 2009 tạo ra 1,82 triệu đồng doanh thu, tương ứng với 234,87%. Nguyên nhân do doanh thu thuần năm 2009 tăng mạnh 215,12% và vốn cố định bình quân giảm 91.59% so với năm 2008.

*Tỷ suất hao phí TSCĐ* trong thời gian qua có xu hướng giảm xuống, cụ thể năm 2008 là 2,15 triệu đồng, đến năm 2009 là 1,02 triệu đồng, giảm 1,14 triệu đồng, mức giảm là 47,25%. Như vậy công ty đã có những chính sách sử dụng TSCĐ ngày một hợp lý và hiệu quả nhằm loại bỏ dần những hao phí trong việc sử dụng TSCĐ của quá trình kinh doanh.

*Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định* cho biết 1 triệu đồng vốn cố định bình quân trong năm 2008 mang lại 0.11 triệu đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 mang lại 0.41 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 chỉ tiêu này tăng so với năm 2008 là 0,3 triệu đồng, tương ứng với 367,19%. Có sự tăng lên này là do năm 2009 lợi nhuận sau thuế có mức tăng mạnh 336,32%, trong khi vốn cố định bình quân giảm 91.59% so với năm 2008. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty ngày càng được cải thiện, nâng cao.

Qua các số liệu phân tích trên, chúng ta có thể nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của VIJACO là tương đối tốt, Công ty đã áp dụng nhiều biện pháp hiệu quả nhằm giảm thiểu sự hao phí đồng thời không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng của TSCĐ. Tuy nhiên sự phát triển này chưa tương xứng với tiềm lực và với những đồng vốn đã bỏ ra của Công ty, ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ, nhân viên trong Công ty cần phải nỗ lực phát huy, cải thiện hiệu quả sử dụng vốn cố định của mình tốt hơn nữa.

### CHƯƠNG 3

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT- VIỆT

Xuất phát từ những phân tích và đánh giá ở trên, công ty có thể áp dụng các giải pháp nhằm nâng cao công tác quản lý và hiệu quả sử dụng vốn. Mỗi giải pháp tập trung vào một khía cạnh cụ thể và đều có thể phát huy được vai trò tích cực của mình, tuy nhiên nên áp dụng các biện pháp một cách đồng bộ, có hệ thống để cộng hưởng kết quả của chúng.

### 3.1 -ĐÁNH GIÁ ƯU, NHƯỢC ĐIỂM HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY

Sau khi nghiên cứu tình thực tế về công tác sử dụng vốn tại công ty Vijaco ta thấy tình hình sử dụng vốn tại công ty có một số ưu, nhược điểm sau :

#### 3.1.1- Ưu điểm :

Để sử dụng vốn có hiệu quả, công ty luôn tìm mọi cách để quản lý và sử dụng nguồn vốn, đặc biệt là vốn lưu động sao cho hiệu quả nhất. Trong những năm qua, Công ty đã đạt được một số kết quả trong công tác quản trị vốn như sau :

*Thứ nhất*, về tổ chức bộ máy kế toán: Công ty có một cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán khá chặt chẽ, với nhiệm vụ cụ thể của từng kế toán viên dưới sự điều hành của kế toán trưởng. Công tác hạch toán kế toán, kế toán và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh được tổ chức và thực hiện tốt đã giúp Công ty nắm được tình hình vốn, nguồn hình thành, tình hình tăng giảm vốn lưu động trong kỳ, khả năng đảm bảo vốn lưu động, tình hình và khả năng thanh toán. Trên cơ sở đó giúp công ty đề ra được cho mình những giải pháp nhằm đáp ứng các nhu cầu về vốn, xử lý các vấn đề tài chính nảy sinh.

*Thứ hai*, về tình hình sử dụng vốn: Do công ty đã đề ra được kế hoạch về vốn trong kỳ nên công ty đã chuẩn bị được nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của công ty. Để đưa ra được các quyết định tài chính phù hợp thì công ty đã tổ chức công tác quản trị vốn một cách toàn diện.

*Thứ ba*, về khả năng thanh toán của công ty: Do Công ty đã dự trữ một lượng tiền mặt khá lớn tại quỹ và tại ngân hàng nên khả năng thanh toán của công ty là rất tốt. Công ty đã thiết lập, mở rộng mối quan hệ với khách hàng và bạn hàng. Tất cả những điều này giúp Công ty mở rộng thị trường của mình, tìm thêm cho mình những khách hàng mới thiết lập mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau. Trong quan hệ giao dịch với bạn hàng trên cơ sở xây dựng mối quan hệ lâu dài và uy tín đã giúp cho Công ty có được uy tín thương mại từ phía bạn hàng. Số lượng khách hàng đến với Công ty ngày càng nhiều điều đó củng cố vị thế của Công ty trong ngành Vận tải.

*Thứ tư*, về tình hình huy động vốn: Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp nên Công ty muốn mở rộng thị trường kinh doanh. Do vậy, Công ty cần một lượng lớn vốn để đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh. Nguồn vốn tín dụng thương mại chiếm một vị trí quan trọng trong nguồn tài trợ ngắn hạn của Công ty. Nó được hình thành khi Công ty nhận được tài sản, dịch vụ của người cung cấp song chưa phải trả tiền ngay. Công ty có thể sử dụng các khoản phải trả khi chưa đến kỳ hạn thanh toán với khách hàng như một nguồn vốn bổ sung để tài trợ cho các nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn của Công ty.

### **3.1.2- Nhược điểm :**

Bên cạnh các ưu điểm trong công tác sử dụng vốn thì tại Công ty vẫn còn một số nhược điểm mà công ty cần phải tìm cách khắc phục:

*Thứ nhất*, về hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty chưa được tốt. Điều này biểu hiện qua các chỉ tiêu tài chính như vòng quay vốn lưu động cũng như tốc độ luân chuyển vốn lưu động của Công ty còn thấp. Trong những năm tới, Công ty cần phải đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn, tránh tình trạng vốn bị ứ đọng trong khâu tiêu thụ nhằm tăng thêm lợi nhuận cho Công ty.

*Thứ hai*, việc xác định nhu cầu vốn lưu động bằng phương pháp gián tiếp tuy có ưu điểm là tương đối đơn giản giúp công ty ước tính được nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch song chưa đảm bảo được độ chính xác cao.

*Thứ ba*, Công ty đã đề lượng dư tiền tương đối nhiều, như vậy cũng có mặt tốt nhưng như vậy một lượng vốn lưu động đã bị tổn động làm giảm cơ hội đầu tư vào những lĩnh vực mới có nhiều khả năng đem lại lợi nhuận cho Công ty.

*Thứ tư*, Khoản phải thu của Công ty chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn lưu động và ngày càng tăng lên qua các năm. Điều này sẽ làm nguồn vốn lưu động của công ty bị ứ đọng trong tay khách hàng. Tình trạng chiếm dụng vốn ngày càng cao như vậy sẽ gây nhiều khó khăn cho Công ty trong công tác thanh toán của mình .

### **3.2 -PHƯƠNG HƯỚNG CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI :**

#### **3.2.1 - Phương hướng về quản trị vốn lưu động:**

*Thứ nhất*, công ty phải luôn tìm hiểu thị trường để nắm bắt được thông tin từ phía người tiêu dùng, tìm kiếm các nguồn nguyên liệu có chất lượng cao mà giá thành lại thấp .

*Thứ hai*, công ty sẽ đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường để có thể nắm bắt và xử lý các thông tin kinh tế, dự đoán chính xác nhu cầu và diễn biến của thị trường từ đó tìm kiếm những thị trường tiềm năng mới mà doanh nghiệp chưa khai thác hoặc khai thác chưa triệt để.

*Thứ ba*, công ty phấn đấu đẩy nhanh vòng quay của vốn lưu động ,tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Trong những năm qua, do công ty đã không sử dụng hết nguồn vốn lưu động sẵn có gây nên tình trạng ứ đọng vốn. Do vậy trong những năm tới công ty phải phấn đấu đẩy nhanh vòng quay của vốn lưu động tránh tình trạng vốn lưu động bị ứ đọng.

*Thứ tư*, công ty cần phải phấn đấu tăng thu nhập cho người lao động nhằm khuyến khích và tạo điều kiện tốt nhất cho người lao động an tâm làm việc tại công ty .

Để đạt được mục tiêu như vậy thì công ty cần phải nỗ lực hơn nữa nhằm quản lý và sử dụng vốn để có hiệu quả tốt nhất. Phương hướng hoàn thiện công tác quản trị vốn lưu động tại công ty là hoàn thiện công tác mọi mặt sản xuất kinh doanh nhằm giảm thiểu các chi phí, duy trì mở rộng thị trường, có chính sách tín dụng tốt với khách hàng, quản lý vốn trong thanh toán, đầu tư đồng bộ cho máy móc thiết bị.... Từ đó sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

### 3.3 -MỘT SỐ GIẢI PHÁP:

Trên cơ sở phân tích thực trạng quản lý và sử dụng vốn tại Công ty trong thời gian qua, em xin nêu ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty như sau:

#### 3.3.1. - Các giải pháp chung:

Khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì bất cứ một Công ty nào cũng cần chú trọng thực hiện các biện pháp cơ bản sau nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu sử dụng vốn nói riêng.

*Thứ nhất, tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh:* Trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay thì đòi hỏi Công ty phải có một chiến lược kinh doanh chủ động. Muốn vậy thì đội ngũ nhân viên làm việc tại phòng Kinh doanh phải luôn tiếp cận với thị trường, khai thác thông tin từ thị trường để từ đó nắm bắt được nhu cầu của khách hàng. Có như vậy thì hoạt động kinh doanh của Công ty mới có hiệu quả. Quản trị chiến lược kinh doanh tác động trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của Công ty, vị thế cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty.

*Thứ hai, lựa chọn quyết định kinh doanh có hiệu quả:* Trong điều kiện nền kinh tế mở, có nhiều loại hình doanh nghiệp tham gia vào thị trường làm cho sự cạnh tranh giữa doanh nghiệp trở nên gay gắt. Do vậy, để tồn tại và phát triển được thì Công ty Vật tư phải nắm bắt lấy cơ hội và đương đầu với những khó khăn nhằm đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

*Thứ ba, nâng cao trình độ và tăng động lực cho đội ngũ lao động:* Để mỗi cán bộ công nhân viên xem Công ty là ngôi nhà thứ hai của mình, Công ty nên có các chương trình hoạt động văn hoá thể thao, tăng cường các quỹ phúc lợi, khen thưởng mở các lớp đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ. Đồng thời Công ty cũng cần có biện pháp để tăng mức lương cho người lao động. Khi đó, cán bộ công nhân viên của Công ty sẽ làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, đem lại hiệu quả cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

*Thứ tư, tăng cường mở rộng quan hệ giữa Công ty với khách hàng:* Nếu biết khai thác tốt thị trường cũng như quan hệ bạn hàng thì Công ty sẽ dễ dàng có được những cơ hội phát triển kinh doanh.

### **3.3.2 - Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty :**

#### **3.3.2.1. Biện pháp 1: Thúc đẩy gia tăng doanh thu:**

❖ Cơ sở của biện pháp:

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Và việc tăng doanh thu này còn có ý nghĩa hơn khi bất doanh thu và lợi nhuận tăng lên mà vốn lưu động không đổi hoặc giảm đi vì như vậy sẽ tiết kiệm được lượng vốn lưu động nhất định góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

❖ Mục đích của biện pháp:

Xét về hiệu quả sử dụng vốn thì việc tăng doanh thu góp phần tăng vòng quay vốn lưu động. Tăng doanh thu tạo điều kiện tăng lợi nhuận giúp cho quá trình tái sản xuất và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành nhanh hơn.

❖ Nội dung của biện pháp:

Để thực hiện biện pháp này công ty cần tăng cường thu hút khách hàng, chú trọng mở rộng thị trường, tìm kiếm bạn hàng mới tại nhà máy, khu chế xuất, khu công nghiệp, xây dựng nhiều cách thức tiếp cận khách hàng, xây dựng công tác tư vấn vận chuyển để hỗ trợ cho khách hàng, cụ thể có thể áp dụng các biện pháp sau:

- Nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp. Để thực hiện được điều này công ty phải không ngừng đổi mới trang thiết bị, công nghệ, nâng cao trình độ tay nghề của nhân viên, khuyến khích họ có những phát minh sáng kiến cải tiến kỹ thuật làm tăng năng suất lao động.

- Muốn mở rộng thị trường, công ty cần có kế hoạch tăng kênh phân phối cho riêng mình. Công ty phải thường xuyên tiếp xúc với khách hàng trên mọi phương tiện, cũng có thể gặp trực tiếp khách hàng hoặc trên các phương tiện truyền thông, trên các tạp chí báo ngành, không ngừng quảng bá hình ảnh và tên tuổi của công ty, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty.

-Hiện nay, đa số các công ty vận tải nói chung đều có website riêng riêng để tiếp cận khách hàng một cách nhanh chóng. Công ty đã có trang web riêng do đó công ty cần phải tận dụng mọi ưu điểm của nó để có thể tiếp cận một lượng lớn khách hàng, tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho công ty trong tương lai.

-Bên cạnh việc duy trì mối quan hệ thân thiết với khách hàng thân quen, công ty cũng cần phải chủ động gửi thư chào hàng và bảng báo giá kèm theo lời đề nghị hưởng ưu đãi ( giá thấp, chiết khấu, khuyến mãi....) đến những khách hàng tiềm năng.

❖ **Đánh giá:**

Theo nghiên cứu thị trường, dựa vào kinh nghiệm của các công ty khác khi thực hiện các hoạt động nêu trên, và xét trên thực tế kết quả đạt được của công ty trong những năm vừa qua, dự kiến doanh thu của công ty trong năm tới ( sau khi trừ các khoản chiết khấu, khuyến mãi...) sẽ tăng khoảng 17,5%.

Các khoản chi phí dự kiến sẽ chiếm tỷ lệ như sau:

- Giá vốn hàng bán chiếm 64% doanh thu dự kiến.
- Chi phí nghiên cứu thị trường chiếm 0,15% doanh thu dự kiến.
- Chi phí marketing chiếm 0,25% doanh thu dự kiến.
- Chi phí cải tiến kỹ thuật chiếm 0,8% doanh thu dự kiến.
- Chi phí khác chiếm 0,2% doanh thu dự kiến.

Doanh thu sau khi thực hiện= 46,942,642,264 \* (1 +17,5%) = 55,157,604,660

**Bảng 17. Bảng dự kiến chi phí:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Cách tính	Số tiền
Giá vốn hàng bán	64% *doanh thu dự kiến	35,300,866,982
Chi phí nghiên cứu thị trường	0,15% * doanh tu dự kiến	82,736,407
Chi phí marketing	0,2% * doanh thu dự kiến	110,315,209
Chi phí cải tiến kỹ thuật	0,8% * doanh thu dự kiến	441,260,837
Chi phí khác	0,2% * doanh thu dự kiến	110,315,209
<b>Tổng chi phí</b>		<b>36,045,494,645</b>

Số tiền thu được sau khi thực hiện giải pháp= doanh thu – chi phí

$$55,157,604,660 - 36,045,494,645 = 19,112,110,015 \text{ đồng}$$

**Bảng 18. Bảng dự kiến kết quả sản xuất kinh doanh**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Dự kiến	So sánh kết quả	
			Giá trị	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu thuần	46,942,642,264	55,157,604,660	8,214,962,396	17.50
2. Giá vốn	28,811,117,536	35,300,866,982	6,489,749,446	22.53
3. Lợi nhuận gộp	18,131,524,728	19,856,737,678	1,725,212,950	9.51
4. Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	14,021,268,203	16,124,458,433	2,103,190,230	15.00
5. Lợi nhuận trước thuế	14,053,547,815	15,458,902,597	1,405,354,782	10.00
6. Thuế thu nhập doanh nghiệp	3,549,551,518	3,864,725,649	315,174,131	8.88
7. Lợi nhuận sau thuế	10,503,996,297	11,594,176,948	1,090,180,651	10.38

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp này công ty thu được 11,549,176,948 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 1,090,180,651 đồng so với năm 2009, tương ứng với tỷ lệ tăng 10,38 %.

Doanh thu và lợi nhuận tăng khiến cho các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn cũng thay đổi, cụ thể như sau:

**Bảng 19. Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Dự kiến	So sánh kết quả	
				Giá trị	Tỷ trọng (%)
1. Vòng quay tổng vốn	Vòng	0.811	1.22	0.41	50.23
2. Sức sinh lợi của tài sản (ROA)	Lần	0.182	0.26	0.07	40.72
3. Sức sinh lời của VCSH (ROE)	Lần	0.191	0.211	0.02	10.67
4. Vòng quay vốn lưu động	Vòng	1.47	2.42	0.95	64.63
5. Thời gian một vòng quay VLD	Ngày	245.52	149	-96.52	-39.31
6. Hệ số đảm nhiệm VLD		3.05	1.26	-1.79	-58.78
7. Hiệu quả sử dụng VLD		0.33	0.80	0.47	141.05
8. Hiệu quả sử dụng VCD		1.82	2.13	0.31	17.30
9. Suất hao phí TSCĐ		1.02	0.87	-0.15	-15.08



❖ Tính khả thi của giải pháp:

Giải pháp này hoàn toàn có thể thực hiện được, do những yếu tố sau:

-Năm 2007, Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức WTO, đây là cơ hội mở ra cho các doanh nghiệp. Theo tính toán của bộ GTVT gần 80% lượng hàng hóa xuất nhập khẩu mỗi năm của Việt Nam sẽ được chuyên qua đường biển.

-Mức tăng trưởng kinh tế ổn định trong thời gian qua và dự kiến sẽ tiếp tục tăng, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa tại Việt Nam còn tăng từ 15-20%/năm.

Do đó giải pháp thúc đẩy tăng doanh thu là hoàn toàn khả thi, thích hợp trong thời gian này.

### 3.3.2.2 Biện pháp 2: Giảm các khoản phải thu

❖ Cơ sở của biện pháp:

Qua phân tích có thể nhận thấy các khoản phải thu của Công ty chiếm tỷ lệ rất cao, chiếm 13.07% trong tổng tài sản. Chứng tỏ công ty ngày càng bị khách hàng chiếm dụng vốn, điều này ảnh hưởng xấu đến hiệu quả sử dụng vốn, cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần có biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản phải thu để giảm bớt số vốn bị chiếm dụng, tiết kiệm vốn lưu động, giảm các khoản chi phí lãi vay, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên biện pháp này cần được thực hiện một cách khéo léo và linh hoạt nếu không sẽ làm giảm lượng khách hàng do việc thu hồi các khoản công nợ quá gắt gao.

❖ Mục đích:

Số dư trong khoản phải thu càng cao thì doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều do đó sẽ bất lợi đến hiệu quả sử dụng vốn cũng như hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Việc đưa ra các phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm thu hồi công nợ sẽ giúp cho công ty có thêm vốn đầu tư vào các hoạt động khác cụ thể.

-Giảm số vốn bị chiếm dụng sẽ tiết kiệm được vốn lưu động

-Giảm các khoản chi phí lãi vay (chi phí sử dụng vốn)

-Giảm vòng quay vốn lưu động, giảm kỳ thu tiền bình quân

❖ Nội dung của biện pháp:

Có thể nhận thấy là khoản phải thu của công ty chủ yếu là khoản phải thu của khách hàng.

Một số biện pháp làm giảm các khoản phải thu

- Tiến hành rà soát, phân loại các khoản phải thu đến hạn, tới hạn, quá hạn, các khoản phải thu khó đòi để có biện pháp kịp thời xử lý.

- Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài công ty và thường xuyên đôn đốc để thu hồi đúng hạn.

- Có biện pháp phòng ngừa rủi ro không được thanh toán (lựa chọn khách hàng, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần giá trị đơn hàng....)

- Có chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng.

- Giảm khoản phải thu chưa đến kỳ thanh toán ta có thể áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng trả tiền sớm thời hạn.

Năm 2009 khoản phải thu của khách hàng là 7,476,929,772 đồng, kỳ thu tiền bình quân là 46,39 ngày như vậy để giảm khoản phải thu này có thể thực hiện biện pháp sau.

+ Nếu trả ngay sẽ được hưởng chiết khấu 1.4%.

+ Nếu khách hàng thanh toán trong vòng 10 ngày thì được hưởng chiết khấu 1,05%

+ Nếu khách hàng thanh toán trong vòng từ 11-20 ngày thì sẽ được hưởng chiết khấu 0,7 %.

+ Nếu khách hàng thanh toán trong vòng từ 21- 30 ngày thì sẽ được hưởng chiết khấu là 0,35%

❖ Đánh giá hiệu quả của biện pháp:

**Bảng 20. Dự kiến khoản thực thu như sau:**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số khách hàng đồng ý	Khoản thu được dự tính	Tỷ lệ chiết khấu	Số tiền chiết khấu	Khoản thực thu
Trả ngay	20%	1,495,385,954	1.40%	20,935,403	1,474,450,551
1-10 ngày	30%	2,243,078,932	1.05%	23,552,329	2,219,526,603
11-20 ngày	20%	1,495,385,954	0.70%	10,467,702	1,484,918,253
11-30 ngày	15%	1,121,539,466	0.35%	3,925,388	1,117,614,078
Tổng cộng		6,355,390,306		58,880,822	6,296,509,484

**Bảng 21. Dự kiến chi phí các khoản phải thu**

Đơn vị tính: đồng

STT	Nội dung	Cách tính	Số tiền
1	Chi phí đi lại, điện thoại	0.05%	3,148,255
2	Chi phí khen thưởng cho nhân viên thu nợ	0.10%	6,296,509
3	Số tiền chiết khấu cho khách hàng		58,880,822
Tổng			68,325,586

Số tiền thu được sau khi thực hiện biện pháp là:

$$6,296,509,484 - 68,325,586 = 6,228,183,898 \text{ đồng}$$

**Bảng 22. Dự tính kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu thuần	46,942,642,264	46,942,642,264	0	0.00
2. Các khoản phải thu	8,212,424,287	7,032,004,099	-1,180,420,188	-14.37
3. Khoản phải thu bình quân	6,048,847,872	5,458,637,729	-590,210,143	-9.76
4. Vòng quay các khoản phải thu=(1)/(3)	7.76	8.60	0.84	10.81
5. Kỳ thu tiền bình quân=360/(4)	46.39	41.86	-4.53	-9.76

Sau khi thực hiện biện pháp, khoản phải thu giảm xuống còn 7,032,004,099 đồng làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng lên từ 7,76 vòng lên 8,6 vòng. Như vậy tăng 0,84 vòng. Do đó kỳ thu tiền bình quân vì thế cũng giảm rõ rệt từ 46,39 ngày xuống còn 41,86 ngày giảm 4,53 ngày tương ứng giảm 9,76 %.

## KẾT LUẬN

Trong cơ chế thị trường vốn đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp. Cạnh tranh trên thương trường sẽ ngày càng gay gắt, sân chơi thương trường cũng trở nên bình đẳng hơn, các doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại và phát triển được khi tạo cho mình sức cạnh tranh tốt. Vấn đề vốn kinh doanh và việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn luôn là một trong những vấn đề nóng bỏng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm. Việc tổ chức huy động vốn từ nguồn nào, sử dụng vốn ra sao sẽ quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hay thấp, sự tồn tại hay không tồn tại của mỗi doanh nghiệp trên thị trường.

Trên cơ sở những lý luận chung về vốn, đề tài đã đi sâu tìm hiểu nghiên cứu tình hình thực tế về quản lý và sử dụng vốn của công ty vận tải quốc tế Nhật- Việt. Đồng thời tính toán, phân tích một số chỉ tiêu tài chính nhằm thấy rõ những mặt đã đạt được và những vấn đề tồn tại, từ đó đề ra một số giải pháp khắc phục trong việc sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

Vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là vấn đề tổng hợp cả về lý luận và thực tiễn. Đồng thời do trình độ lý luận và khả năng lĩnh hội thực tế còn hạn chế, chắc chắn đề tài của em không tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của thầy cô giáo, sự góp ý của bạn đọc để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

*Em xin chân thành cảm ơn!*

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- 1 - Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp - Trường Đại học tài chính Kế toán.
- 2 - Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
- 3 - Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh- Trường Đại học Kinh tế quốc dân
- 4 - Tạp chí kinh tế và phát triển .
- 5 - Các tạp chí Kinh tế , Thương mại.
- 6 - Các tài liệu do đơn vị thực tập cung cấp .
- 7 - Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng – Khoa Quản trị kinh doanh – Ngành quản trị doanh nghiệp năm 2007 và 2008.

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
*Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009*

*Đơn vị tính: VND*

Mã số	Chỉ tiêu	Thuyết minh	12/31/2009	12/31/2008	12/31/2007
	<b>Phần tài sản</b>				
<b>100</b>	<b>A . TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>		<b>37,496,737,068</b>	<b>26,533,585,759</b>	<b>19,279,920,048</b>
<b>110</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>		<b>3,822,373,198</b>	<b>2,249,888,599</b>	<b>1,459,263,729</b>
111	1. Tiền	V.01	2,320,210,063	1,352,686,480	1,241,486,477
112	2. Các khoản tương đương tiền		1,502,163,135	897,202,119	217,777,252
<b>120</b>	<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	V.02	<b>25,000,000,000</b>	<b>20,000,000,000</b>	<b>15,000,000,000</b>
121	1. Đầu tư ngắn hạn		25,000,000,000	20,000,000,000	15,000,000,000
129	2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn (*)				
<b>130</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>		<b>8,212,424,387</b>	<b>3,885,271,358</b>	<b>2,566,781,635</b>
131	1. Phải thu của khách hàng		7,476,929,772	3,305,096,494	2,046,852,929
132	2. Trả trước cho người bán				
133	3. Phải thu nội bộ		435,009,522	385,594,316	296,038,017
134	4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng				
138	5. Các khoản phải thu khác	V.03	300,485,093	194,580,548	223,890,689
139	6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)				
<b>140</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>		<b>435,939,483</b>	<b>343,925,802</b>	<b>240,174,684</b>
141	1. Hàng tồn kho	V.04	435,939,483	343,925,802	240,174,684
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)				
<b>150</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>		<b>26,000,000</b>	<b>54,500,000</b>	<b>13,700,000</b>
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		26,000,000	54,500,000	13,700,000
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ				
154	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	V.05			
158	5. Tài sản ngắn hạn khác				

<b>200</b>	<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>		<b>25,357,060,356</b>	<b>26,317,222,605</b>	<b>30,101,004,377</b>
<b>210</b>	<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>		-	-	-
211	1. Phải thu dài hạn của khách hàng				
212	2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc				
213	3. Phải thu dài hạn nội bộ	V.06			
218	4. Phải thu dài hạn khác	V.07			
219	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)				
<b>220</b>	<b>II. Tài sản cố định</b>		<b>25,357,060,356</b>	<b>26,317,222,605</b>	<b>30,101,004,377</b>
221	1. Tài sản cố định hữu hình	V.08	18,889,727,967	19,315,290,216	22,564,471,988
222	- Nguyên giá		37,831,939,521	36,003,668,400	35,957,615,409
223	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)		(18,942,211,554)	(16,688,378,184)	(13,393,143,421)
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	V.09	-	-	-
225	- Nguyên giá				
226	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)				
227	3. Tài sản cố định vô hình	V.10	6,467,332,389	7,001,932,389	7,536,532,389
228	- Nguyên giá		10,692,000,000	11,020,515,834	11,020,515,834
229	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)		(4,224,667,611)	(4,018,583,445)	(3,483,983,445)
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	V.11			
<b>240</b>	<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	V.12			
241	- Nguyên giá				
242	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)				
<b>250</b>	<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>				
251	1. Đầu tư vào công ty con				
252	2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh				
258	3. Đầu tư dài hạn khác	V.13			
259	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)				
<b>260</b>	<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>				



261	1. Chi phí trả trước dài hạn	V.14			
262	2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	V.21			
268	3. Tài sản dài hạn khác				
<b>270</b>	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		<b>62,853,797,424</b>	<b>52,850,808,364</b>	<b>49,380,924,425</b>

Mã số	Chỉ tiêu	Thuyết minh	12/31/2009	12/31/2008	12/31/2007
	<b>Phần nguồn vốn</b>				
<b>300</b>	<b>A . NỢ PHẢI TRẢ</b>		<b>3,030,913,840</b>	<b>2,855,589,726</b>	<b>3,443,210,348</b>
<b>310</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>		<b>3,030,913,840</b>	<b>2,855,589,726</b>	<b>3,443,210,348</b>
311	1. Vay và nợ ngắn hạn	V.15			
312	2. Phải trả cho người bán		943,059,167	904,402,439	1,274,882,155
313	3. Người mua trả tiền trước				
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	V.16	1,211,129,218	954,689,700	1,345,923,029
315	5. Phải trả công nhân viên		571,162,553	613,643,210	693,803,996
316	6. Chi phí phải trả	V.17	158,336,064	189,834,545	99,860,863
317	7. Phải trả nội bộ				
318	8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng				
319	9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	V.18	147,226,838	193,019,832	28,740,305
320	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn				
<b>330</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
331	1. Phải trả dài hạn người bán				
332	2. Phải trả dài hạn nội bộ	V.19			
333	3. Phải trả dài hạn khác				
334	4. Vay và nợ dài hạn	V.20			
335	5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	V.21			
336	6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm				
337	7. Dự phòng phải trả dài hạn				
<b>400</b>	<b>B . VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>		<b>59,822,883,584</b>	<b>49,995,218,638</b>	<b>45,937,714,077</b>

<b>410</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	V.22	<b>59,818,762,132</b>	<b>49,995,140,146</b>	<b>45,937,714,077</b>
411	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu		45,000,000,000	40,000,000,000	39,000,000,000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần				
413	3. Vốn khác của chủ sở hữu				
414	4. Cổ phiếu quỹ (*)				
415	5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản				
416	6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		-	4,717,650,793	3,974,298,121
417	7. Quỹ đầu tư phát triển				
418	8. Quỹ dự phòng tài chính				
419	9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu				
420	10. Lợi nhuận chưa phân phối		14,818,762,132	5,277,489,353	2,963,415,956
421	11. Nguồn vốn đầu tư XDCB				
<b>430</b>	<b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>		<b>4,121,452</b>	<b>78,492</b>	<b>-</b>
431	1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi		4,121,452	78,492	-
432	2. Nguồn kinh phí	V.23			
433	3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ				
<b>440</b>	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		<b>62,853,797,424</b>	<b>52,850,808,364</b>	<b>49,380,924,425</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

**Năm 2009**

Đơn vị tính: đồng

Mã số	Chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2008	Năm 2007
1	<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>VI.25</b>	<b>46,942,642,264</b>	<b>21,821,236,431</b>	<b>20,684,725,487</b>
2	<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>		-	-	-
	- Hàng bán bị trả lại				
10	<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 1 - 2)</b>		<b>46,942,642,264</b>	<b>21,821,236,431</b>	<b>20,684,725,487</b>
11	<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>VI.27</b>	<b>28,811,117,536</b>	<b>14,387,030,504</b>	<b>13,230,462,118</b>
20	<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)</b>		<b>18,131,524,728</b>	<b>7,434,205,927</b>	<b>7,454,263,369</b>
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	VI.26	1,108,351,814	917,446,427	586,387,341
22	7. Chi phí tài chính	VI.28	25,320,666	24,912,625	-
23	- Trong đó: chi phí lãi vay				
24	8. Chi phí bán hàng				
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp		5,193,287,673	4,109,898,472	4,071,962,141
30	<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh 30 = (20 + 21) - 22 - 24 - 25</b>		<b>14,021,268,203</b>	<b>4,216,841,257</b>	<b>3,968,688,569</b>
31	11. Thu nhập khác		236,363,636	49,921,031	-
32	12. Chi phí khác		204,084,024	35,777,838	-
40	<b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>		<b>32,279,612</b>	<b>14,143,193</b>	<b>-</b>

<b>50</b>	<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>		<b>14,053,547,815</b>	<b>4,230,984,450</b>	<b>3,968,688,569</b>
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	VI.30	3,549,551,518	1,107,746,113	1,296,746,420
52	16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	VI.30	-	-	-
<b>60</b>	<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp ( 60 = 50 - 51 - 52)</b>		<b>10,503,996,297</b>	<b>3,123,238,337</b>	<b>2,671,942,149</b>
<b>70</b>	<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>				

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA DOANH NGHIỆP</b> .....	2
1.1.KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP. ...	2
1.1.1. Khái niệm về vốn sản xuất kinh doanh.....	2
1.1.2.Phân loại vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Vốn cố định và vốn lưu động .....	3
1.1.2.1- Vốn cố định: .....	3
1.1.2.2 - Vốn lưu động:.....	5
1.2.NGUỒN VỐN, CHI PHÍ VỐN VÀ CƠ CẤU VỐN CỦA DOANH NGHIỆP ...	7
1.3. NỘI DUNG HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ VỐN CỐ ĐỊNH VÀ VỐN LƯU ĐỘNG .	8
1.3.1. Hoạt động quản lý vốn cố định : .....	8
1.3.1.1 Khấu hao tài sản cố định .....	8
1.3.1.2 Quản lý quỹ khấu hao: .....	9
1.3.2 Quản lý vốn lưu động : .....	10
1.3.2.1 Quản lý dự trữ.....	10
1.3.2.2 Quản lý tiền mặt : .....	11
1.3.2.3 Quản lý phải thu : .....	11
1.4. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TRONG DOANH NGHIỆP .....	12
1.4.1. Quan điểm về hiệu quả: .....	12
1.4.2. - Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VCD và VLĐ: .....	13
1.4.2.1 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định:.....	13
1.4.2.2 - Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:.....	14
1.4.2.3- Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán: .....	16
1.4.2.4 - Mức độ bảo toàn và phát triển vốn:.....	17
1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng: .....	17
1.4.3.1- Chu kì sản xuất:.....	17
1.4.3.2 - Kỹ thuật sản xuất: .....	17
1.4.3.3 - Đặc điểm về sản xuất: .....	18
1.4.3.4. - Tác động của thị trường:.....	18
1.4.3.5 - Trình độ tổ chức quản lí, tổ chức sản xuất, hạch toán nội bộ doanh nghiệp: .....	18

1.4.3.6 - Trình độ lao động, cơ chế khuyến khích và trách nhiệm vật chất trong doanh nghiệp:.....	19
1.4.3.7 - Các nhân tố khác: .....	19
<b>1.5. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN LÝ VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN.....</b>	<b>19</b>
1.5.1. Lựa chọn phương án kinh doanh, phương án sản phẩm.....	20
1.5.2. Lựa chọn và sử dụng hợp lý các nguồn lực:.....	20
1.5.3. Tổ chức và quản lý tốt quá trình sản xuất kinh doanh .....	21
1.5.4. Áp dụng tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất, kinh doanh .....	21
1.5.5. Tổ chức tốt công tác hạch toán kế toán và phân tích hoạt động kinh tế....	22
<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT-VIỆT.....</b>	<b>23</b>
<b>2.1 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT – VIỆT .....</b>	<b>23</b>
2.1.1. Quá trình hình thành .....	23
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty:.....	25
2.1.2.1. Sơ đồ tổ chức của công ty: .....	25
2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban:.....	26
<b>2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT-VIỆT. ....</b>	<b>31</b>
2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của công ty .....	31
2.2.2 Những đặc điểm chủ yếu ảnh hưởng đến quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty:.....	32
2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty vận tải quốc tế Nhật-Việt .....	
Bước sang nền kinh tế thị trường, Vijaco cùng với các công ty khác đã gặp không ít khó khăn, đặc biệt là về vốn sản xuất kinh doanh, sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cạnh tranh.	35
<b>2.3. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY ....</b>	<b>37</b>
2.3.1. Bảng cân đối kế toán và đánh giá khái quát .....	37
2.3.2. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh: .....	39
2.3.3. Phân tích chung về vốn kinh doanh của công ty .....	44
2.3.3.1. Phân tích cơ cấu vốn và nguồn vốn của công ty .....	44
<b>2.4. PHÂN TÍCH CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....</b>	<b>47</b>
2.4.1. Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty: .....	47

2.4.2. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:.....	49
2.4.2.1. Vốn bằng tiền và khả năng thanh toán: .....	50
2.4.2.2. Tình hình quản lý các khoản phải thu:.....	51
2.4.2.3. Tình hình tổ chức và quản lý hàng tồn kho: .....	53
2.4.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty: .....	54
2.4.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định: .....	55
<b>CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ</b>	
<b>DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY VẬN TẢI QUỐC TẾ NHẬT- VIỆT .....</b>	<b>58</b>
<b>3.1 -ĐÁNH GIÁ ƯU, NHƯỢC ĐIỂM HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI</b>	
<b>CÔNG TY .....</b>	<b>58</b>
3.1.1- <i>Ưu điểm</i> : .....	58
3.1.2- <i>Nhược điểm</i> : .....	59
3.2 -PHƯƠNG HƯỚNG CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI : .....	60
3.2.1 - <i>Phương hướng về quản trị vốn lưu động</i> : .....	60
3.3 -MỘT SỐ GIẢI PHÁP:.....	61
3.3.1. - <i>Các giải pháp chung</i> : .....	61
3.3.2 - <i>Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty</i> : .....	62
3.3.2.1. Biện pháp 1: Thúc đẩy gia tăng doanh thu: .....	62
3.3.2.2 Biện pháp 2: Giảm các khoản phải thu.....	65
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>69</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>70</b>