

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

----o0o----

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ
MỎ - XÂY DỰNG**

Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Cúc
Mã sinh viên	: A19857
Ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

----o0o----

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN
TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ
MỎ - XÂY DỰNG**

Giáo viên hướng dẫn	: PGS-TS. Lưu Thị Hương
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Cúc
Mã sinh viên	: A19857
Ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2015

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Nguyễn Thị Cúc

LỜI CẢM ƠN

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành, sự tri ân sâu sắc đối với các quý thầy cô của trường Đại học Thăng Long. Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn PGS-TS. Lưu Thị Hương đã nhiệt tình hướng dẫn em hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp này.

Trong quá trình thực tập do trình độ lý luận và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên bài khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong sự góp ý của các quý thầy cô để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Hà Nội, ngày 28 tháng 06 năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Thị Cúc

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG.....	1
1.1. Tài sản của doanh nghiệp	1
<i>1.1.1. Khái quát về doanh nghiệp.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Tài sản của doanh nghiệp</i>	<i>4</i>
1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản	9
<i>1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp</i>	<i>9</i>
<i>1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng của doanh nghiệp</i>	<i>10</i>
1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp	15
<i>1.3.1. Nhóm nhân tố chủ quan.....</i>	<i>15</i>
<i>1.3.2. Nhóm nhân tố khách quan.....</i>	<i>19</i>
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG	22
2.1. Giới thiệu về công ty.....	22
<i>2.1.1. Quá trình hình thành của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng..</i>	<i>23</i>
<i>2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng</i>	<i>25</i>
2.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng	28
<i>2.2.1. Tình hình tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.....</i>	<i>28</i>
<i>2.2.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.....</i>	<i>37</i>
2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng	47
<i>2.3.1. Kết quả đạt được</i>	<i>47</i>
<i>2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....</i>	<i>49</i>
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG	54

3.1. Định hướng phát triển của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng	54
3.1.1. Cơ hội và thách thức.....	54
3.1.2. Định hướng phát triển của ngành xây dựng.....	55
3.1.3. Định hướng phát triển của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.....	58
3.2. Nhóm giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG.....	59
3.2.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH tại công ty.....	59
3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH tại công ty.....	62
3.2.3. Một số giải pháp chung khác	63
3.3. Kiến nghị với nhà nước.....	64

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TS	Tài sản
Tr.đồng	Triệu đồng

DANH MỤC BẢNG BIỂU, ĐỒ THỊ

Bảng 2.1 báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng	26
Bảng 2.2 Quy mô và cơ cấu tài sản của công ty.....	28
Bảng 2.3 Quy mô và cơ cấu tài TSNH.....	30
Bảng 2.4 Quy mô các khoản tiền và tương đương tiền	32
Bảng 2.5 Quy mô hàng tồn kho.....	33
Bảng 2.6 Quy mô các khoản phải thu.....	34
Bảng 2.7 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	38
Bảng 2.8 Khả năng thanh toán của công ty qua các năm 2012 - 2014	39
Bảng 2.9 Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn	41
Bảng 2.10 Tốc độ luân chuyển tiền của Công ty năm 2012 - 2014	43
Bảng 2.11 Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn.....	44
Bảng 2.12 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn và hệ số sinh lời tài sản dài hạn	45
Bảng 2.13 Suất hao phí tài sản cố định của công ty 2012 - 2014.....	46
Bảng 2.14 Cơ cấu vốn ròng của công ty năm 2012 - 2014	46
Bảng 2.15 Vốn lưu động ròng của công ty năm 2012 – năm 2014.....	47
Bảng 2.16 Mục tiêu và thực hiện các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.....	49
Biểu đồ 2.1 Tỷ trọng tài sản của công ty 2012 - 2014	29
Biểu đồ 2.2 Tình hình Tài sản cố định của Công ty.....	36
Sơ đồ 2.1 Tổ chức bộ máy quản lý công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng	23

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong thời kỳ nền kinh tế đất nước đang dần đổi mới kèm theo lạm phát đang dần được kiểm soát thì các doanh nghiệp sẽ có rất nhiều cơ hội để hoạt động, phát triển. Muốn có vị thế lớn mạnh và đứng vững trên thị trường thì các doanh nghiệp cần có nguồn lực dồi dào về vốn, lực lượng lao động,... Trong đó, tài sản chính là yếu tố quan trọng, tiên quyết cho tất cả các quá trình sản xuất lẫn kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc tối đa hóa được giá trị của tài sản trong doanh nghiệp thì vấn đề làm thế nào để sử dụng tài sản một cách hiệu quả nhất đã trở thành nội dung quan trọng trong công tác quản trị tài chính. Sử dụng tài sản một cách hiệu quả làm cho quá trình sản xuất kinh doanh thuận lợi với hiệu quả cao nhất. Từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp với các đối thủ trên thị trường và làm tăng giá trị tài sản của chủ sở hữu.

Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng trong những năm qua đã rất chú trọng đến vấn đề hiệu quả sử dụng tài sản và đạt được những thành công nhất định. Thông qua đó, vị thế của công ty trên thị trường được nâng cao và củng cố hơn. Tuy nhiên, vẫn còn một vài hạn chế mà công ty gặp phải làm cho hiệu quả sử dụng tài sản của công ty vẫn còn thấp hơn mục tiêu, gây ra nhiều ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty. Với tình hình đó, công tác nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty đang là một vấn đề cần được ưu tiên hàng đầu.

Do vậy, trong quá trình thực tập tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng, kết hợp với các kiến thức đã được học tại trường, tôi quyết định chọn đề tài “Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng” để làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Một là, những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp

Hai là, phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Ba là, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

3. Phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là tình hình sử dụng tài sản doanh nghiệp thông qua các bảng báo cáo tài chính.

Về không gian: công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Về thời gian: Từ năm 2012 đến năm 2014

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu tài liệu từ nguồn tài liệu của công ty và công ty trong ngành (báo cáo tài chính, chiến lược kinh doanh, định hướng kinh doanh,..)

Phương pháp quan sát hoạt động kinh doanh, hoạt động quản lý của công ty

Phương pháp so sánh, phương pháp tỉ lệ.

5. Kết cấu của khóa luận

Đề tài: "Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng". Ngoài các phần mở đầu, kết luận, mục lục và tài liệu tham khảo, khóa luận được kết cấu thành 3 chương như sau:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG

1.1. Tài sản của doanh nghiệp

1.1.1. *Khái quát về doanh nghiệp*

1.1.1.1 Khái niệm

Doanh nghiệp là chủ thể kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, hoạt động kinh doanh trên thị trường nhằm làm tăng giá trị của chủ sở hữu.

Doanh nghiệp là một cách thức tổ chức hoạt động kinh tế của nhiều cá nhân. Có nhiều hoạt động kinh tế chỉ có thể thực hiện được bởi các doanh nghiệp chứ không phải các cá nhân.

Ở Việt Nam, theo luật doanh nghiệp: doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh – tức là thực hiện một, một số các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

1.1.1.2 Phân loại

Các doanh nghiệp ở Việt Nam bao gồm: Doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty hợp danh, công ty liên doanh, công ty tư nhân. Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp bao gồm các chủ thể kinh doanh sau đây:

Kinh doanh cá thể

- Là loại hình được thành lập đơn giản nhất, không cần phải có điều lệ chính thức và ít chịu quản lý của Nhà nước.
- Không phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp, tất cả lợi nhuận bị tính thuế thu nhập cá nhân.
- Chủ doanh nghiệp chịu trách nhiệm vô hạn đối với các nghĩa vụ và các khoản nợ, không có sự tách biệt giữa tài sản cá nhân và tài sản của doanh nghiệp.
- Thời gian hoạt động của doanh nghiệp phụ thuộc vào tuổi thọ của người chủ
- Khả năng thu hút vốn bị hạn chế bởi khả năng của người chủ.

Kinh doanh vốn góp

- Việc thành lập doanh nghiệp này dễ dàng và chi phí thành lập thấp. Đối với các hoạt động phức tạp cần phải được viết tay. Một số trường hợp cần có giấy phép kinh doanh.

- Các thành viên chính thức có trách nhiệm vô hạn với các khoản nợ. Mỗi thành viên có trách nhiệm đối với phần tương ứng với phần vốn góp. Nếu như một thành viên không hoàn thành trách nhiệm trả nợ của mình, phần còn lại sẽ do các thành viên khác hoàn trả.
- Khả năng về vốn hạn chế.
- Lãi từ hoạt động kinh doanh của các thành viên phải chịu thuế thu nhập cá nhân.

Công ty

Công ty là loại hình doanh nghiệp mà ở đó có sự kết hợp ba loại lợi ích: các cổ đông (chủ sở hữu), của hội đồng quản trị và của các nhà quản lý. Theo truyền thống, cổ đông kiểm soát toàn bộ phương hướng, chính sách và hoạt động của công ty. Cổ đông bầu nên hội đồng quản trị, sau đó hội đồng quản trị lựa chọn ban quản lý. Các nhà quản lý quản lý hoạt động của công ty theo cách thức mang lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Việc tách rời quyền sở hữu khỏi các nhà quản lý mang lại cho công ty các ưu thế so với kinh doanh cá thể và góp vốn:

- Quyền sở hữu có thể dễ dàng chuyển cho cổ đông mới.
- Sự tồn tại của công ty không phụ thuộc vào sự thay đổi số lượng cổ đông.
- Trách nhiệm của cổ đông chỉ giới hạn ở phần vốn mà cổ đông góp vào công ty (trách nhiệm hữu hạn).

Mỗi loại hình doanh nghiệp có những ưu, nhược điểm riêng và phù hợp với quy mô và trình độ phát triển nhất định. Hầu hết các doanh nghiệp lớn hoạt động với tư cách là các công ty. Đây là loại hình phát triển nhất của doanh nghiệp.

1.1.1.3 Các hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp

Theo quy định của luật doanh nghiệp năm 2005: Doanh nghiệp hoạt động trong tất cả các lĩnh vực được cấp giấy phép trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, quá trình hoạt động của doanh nghiệp chính là quá trình hình thành, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ. Tuy nhiên, để đạt được mức lợi nhuận mong muốn doanh nghiệp cần phải có những quyết định về tổ chức hoạt động sản xuất và vận hành quá trình trao đổi.

Doanh nghiệp luôn phải đối đầu với công nghệ. Sự phát triển của công nghệ là một yếu tố góp phần thay đổi phương thức sản xuất, tạo ra nhiều kỹ thuật mới dẫn đến những thay đổi mạnh mẽ trong quản lý tài chính doanh nghiệp.

Doanh nghiệp là đối tượng quản lý của Nhà nước, chịu sự quản lý của Nhà nước. Sự thất chặt hay nói lỏng hoạt động của doanh nghiệp được điều chỉnh bằng luật và các văn bản quy phạm pháp luật, bằng cơ chế quản lý tài chính.

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp phải dự tính được khả năng xảy ra rủi ro, đặc biệt là rủi ro tài chính để tìm cách ứng phó kịp thời và đúng đắn. Trong thời kỳ này, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp làm cho các doanh nghiệp phải chuyển dần từ chiến lược trọng cung cỡ điển sang chiến lược trọng cầu hiện đại. Những đòi hỏi về chất lượng, mẫu mã, giá cả hàng hóa, chất lượng dịch vụ ngày càng cao hơn, tinh tế hơn của khách hàng buộc các doanh nghiệp phải thường xuyên thay đổi chính sách sản phẩm, bảo đảm sản xuất kinh doanh có hiệu quả và chất lượng cao.

Doanh nghiệp thường phải đáp ứng được đòi hỏi của các đối tác về mức vốn sở hữu trong cơ cấu vốn. Sự tăng, giảm vốn chủ sở hữu có tác động đáng kể tới hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt trong các điều kiện kinh tế khác nhau.

Hoạt động huy động vốn của doanh nghiệp

Hoạt động huy động vốn của các doanh nghiệp trong bất kỳ lĩnh vực nào đều gắn liền với vốn, không có vốn thì không thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh được, chính vì vậy người ta thường nói vốn là chìa khóa để mở rộng và phát triển kinh doanh.

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp tự chủ và tùy thuộc vào hình thức sở hữu doanh nghiệp mà quyền tự chủ trong kinh doanh được mở rộng trong mức độ cho phép. Trong bình diện tài chính, mỗi doanh nghiệp tự tìm kiếm nguồn vốn trên thị trường và tự chủ trong việc sử dụng vốn. Nhu cầu về vốn của doanh nghiệp được thể hiện ở khâu thành lập doanh nghiệp, trong chu kỳ kinh doanh và khi phải đầu tư thêm. Giai đoạn nào doanh nghiệp cũng có nhu cầu về vốn. Việc huy động vốn để sản xuất kinh doanh thì tùy thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp. Theo xu hướng hiện nay, các công ty đều chuyển đổi mô hình hoạt động theo mô hình công ty Cổ phần. Việc huy động vốn của các công ty Cổ phần thường bằng cách bán cổ phần ra công chúng hay huy động vốn từ thị trường chứng khoán. Đây là hình thức huy động vốn chủ yếu hiện nay. Tuy nhiên, không phải lúc nào việc huy động vốn từ thị trường chứng khoán cũng thuận lợi do vậy các doanh nghiệp cần phải có nhiều kênh huy động vốn khác như huy động vốn bằng cách vay từ ngân hàng, vay từ công ty bạn, vay từ cán bộ công nhân viên trong công ty hay bằng hình thức liên doanh, liên kết với các công ty có tiềm lực tài chính mạnh.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Hoạt động sản xuất kinh doanh là hoạt động chủ yếu và xuyên suốt đối với các doanh nghiệp. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm tạo ra sản

phẩm, dịch vụ, tạo ra của cải, vật chất cho doanh nghiệp và cho xã hội. Đối với công ty Cổ phần, hoạt động sản xuất và kinh doanh được công ty lên kế hoạch và được đại hội cổ đông thông qua. Hàng năm đều có đánh giá, nhận xét của Ban giám đốc, Hội đồng quản trị về hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Hội đồng quản trị và Ban giám đốc phải chịu trách nhiệm trước cổ đông nếu kế hoạch kinh doanh, sản xuất của công ty không đạt yêu cầu.

Các hoạt động khác của doanh nghiệp

Bên cạnh các hoạt động sản xuất để tạo ra của cải, vật chất thì doanh nghiệp cũng tham gia vào các hoạt động xã hội để thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với xã hội. Hiện nay phần lớn các doanh nghiệp đều tham gia vào các hoạt động xã hội như ủng hộ người nghèo, giúp đỡ trẻ mồ côi, lang thang, cơ nhỡ. Ủng hộ các phong trào đền ơn đáp nghĩa, ủng hộ các gia đình bị thiên tai, lũ lụt để nâng cao uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp. Thực tế doanh nghiệp nào nhiệt tình tham gia vào các hoạt động xã hội hiệu quả thì thương hiệu của doanh nghiệp đó sẽ được nâng cao, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp đó sẽ dễ dàng đến được tay người sử dụng.

1.1.2. Tài sản của doanh nghiệp

1.1.2.1 Khái niệm tài sản

Khái niệm tài sản lần đầu tiên được quy định trong Bộ luật dân sự năm 1995, theo đó tại Điều 172 Bộ luật Dân sự năm 1995 quy định “Tài sản bao gồm vật có thực, tiền, giấy tờ trị giá được bằng tiền và các quyền tài sản”. Tiếp đó, Điều 163 Bộ luật dân sự 2005 (Bộ luật dân sự hiện hành) quy định: “Tài sản bao gồm vật, tiền, giấy tờ có giá và các quyền tài sản”. Khái niệm tài sản theo Bộ luật dân sự 2005 đã mở rộng hơn Bộ luật dân sự 1995 về những đối tượng nào được coi là tài sản, theo đó, không chỉ những “vật có thực” mới được gọi là tài sản mà cả những vật được hình thành trong tương lai cũng được gọi là tài sản.

Tài sản là của cải vật chất dùng vào mục đích sản xuất hoặc tiêu dùng. Khi phân loại tài sản theo chu kỳ sản xuất, ta có tài sản cố định và tài sản lưu động. Khi phân loại theo đặc tính cấu tạo của vật chất, ta có tài sản hữu hình và tài sản vô hình.

Tài sản là toàn bộ tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp, biểu thị cho những lợi ích mà doanh nghiệp thu được trong tương lai hoặc những tiềm năng phục vụ cho công cụ dụng cụ của mình. Nói khác, tài sản là tất cả những thứ hữu hình hoặc vô hình gắn với lợi ích trong tương lai của đơn vị thỏa mãn các điều kiện sau:

Thuộc quyền sở hữu hoặc quyền kiểm soát lâu dài của doanh nghiệp.

Có giá trị thực sự đối với doanh nghiệp.

Có giá phí xác định.

Tài sản của doanh nghiệp được hình thành từ các giao dịch hoặc các sự kiện đã qua như: vốn góp, mua sắm, tự sản xuất, được các cơ quan khác cấp, được biếu tặng... Tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thái vật chất như nhà xưởng, máy móc thiết bị, vật tư, hàng hóa hoặc không thể hiện dưới hình thái vật chất như bản quyền, bằng sáng chế nhưng phải thu được lợi ích kinh tế trong tương lai và thuộc quyền kiểm soát của doanh nghiệp. Ngoài ra, tài sản của doanh nghiệp còn bao gồm các tài sản không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp kiểm soát được và thu được lợi ích kinh tế trong tương lai như tài sản thuê tài chính,...

Tài sản có đặc điểm:

- Thuộc sở hữu của ai đó
- Mỗi tài sản đều có đặc tính nhất định
- Có thể mang giá trị tinh thần hoặc vật chất
- Là những thứ đã tồn tại (tài sản trước kia) đang tồn tại và có thể có trong tương lai
- Tính có thể chuyển nhượng, trao đổi: Một tài sản có thể được chuyển nhượng giữa những người đang sống với nhau. Một tài sản có thể được mua, bán, tặng, cho với người thứ ba. Các quyền về tài sản có thể tồn tại dưới dạng có thể đền bù và không thể đền bù.

Vai trò của tài sản:

Tài sản có vai trò rất quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp. Muốn hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra thuận lợi và phát triển thì việc đầu tư vào tài sản là rất cần thiết. Vì vậy, hiểu và đánh giá đúng về vai trò của tài sản là vấn đề cần thiết đối với doanh nghiệp.

1.1.2.2 Phân loại tài sản

Tài sản ngắn hạn

Khái niệm tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn là tài sản thuộc quyền quản lý và sở hữu của doanh nghiệp, có thời gian sử dụng, luân chuyển hoặc thu hồi ngắn (trong vòng 12 tháng hoặc trong một chu kỳ kinh doanh). TSNH của doanh nghiệp có thể tồn tại dưới hình thái tiền, hiện vật (vật tư, hàng hoá), dưới dạng đầu tư ngắn hạn và các khoản nợ phải thu.

Đặc điểm của tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn là những tài sản thường xuyên tham gia luân chuyển trong quá trình kinh doanh. Trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, TSNH được thể hiện ở các bộ phận tiền mặt, các chứng khoán, phải thu và dự trữ tồn kho.

Đối với doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất thì các loại TSNH chiếm tỷ trọng lớn, thường từ 25% - 50% tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn được phân bổ đủ trong tất cả các khâu, các công đoạn, nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, ổn định, tránh lãng phí và tổn thất vốn do ngừng sản xuất, không làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và đảm bảo khả năng sinh lời của tài sản.

Tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao nên đáp ứng khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn có thể dễ dàng chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ nên cũng vận động rất phức tạp và khó quản lý.

Vai trò của tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn được duy trì, vận hành liên tục. TSNH giúp công ty duy trì được khả năng thanh toán, việc quản lý tốt TSNH có thể giúp các doanh nghiệp, công ty có được các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán... Từ đó, giúp cho các doanh nghiệp làm tăng được lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Thời gian luân chuyển TSNH khiến cho việc sử dụng, quản lý TSNH được diễn ra một cách liên tục.

Phân loại tài sản ngắn hạn

Tiền và các khoản tương đương tiền: Tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Tiền là một loại tài sản có tính linh hoạt cao, doanh nghiệp có thể dễ dàng chuyển đổi thành các loại tài sản khác hoặc để trả nợ. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn không quá ba tháng, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành tiền và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền. Do vậy, trong hoạt động kinh doanh đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần phải có một lượng tiền cần thiết.

Các khoản phải thu ngắn hạn: chủ yếu là các khoản phải thu từ khách hàng thể hiện ở số tiền mà các khách hàng nợ doanh nghiệp phát sinh trong quá trình bán hàng, cung ứng dịch vụ dưới hình thức bán trước trả sau. Ngoài ra, với một số trường hợp mua sắm vật tư khan hiếm, doanh nghiệp còn có thể ứng trước tiền mua hàng cho người cung ứng, từ đó hình thành khoản tạm ứng.

Hàng tồn kho: bao gồm vật tư, hàng hóa, thành phẩm, giá trị sản phẩm dở dang, hàng gửi bán, hàng mua đang đi đường,...

Tài sản ngắn hạn khác: bao gồm chi phí trả trước ngắn hạn, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, thuế và các khoản phải thu nhà nước, tài sản ngắn hạn khác...

Để tiến hành sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần phải có các tài sản ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp gồm 2 bộ phận: tài sản ngắn hạn sản xuất và tài sản ngắn hạn lưu thông.

Tài sản ngắn hạn sản xuất: Gồm một bộ phận là những vật tư dự trữ để đảm bảo cho quá trình sản xuất được liên tục như nguyên liệu sản xuất chính, vật liệu phụ, nhiên liệu... và một bộ phận là những sản phẩm đang trong quá trình sản xuất như: sản phẩm dở dang, bán sản phẩm...

Tài sản ngắn hạn lưu thông: Là những tài sản ngắn hạn nằm trong quá trình lưu thông của doanh nghiệp như: thành phẩm trong kho chờ tiêu thụ, vốn trong thanh toán...

Tài sản dài hạn

Khái niệm tài sản dài hạn

Tất cả các tài sản khác ngoài tài sản ngắn hạn được xếp vào loại tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn bao gồm: các khoản phải thu dài hạn, tài sản cố định, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn và TSDH khác.

Đặc điểm của tài sản dài hạn

TSDH thường là những tài sản có giá trị lớn, thời gian sử dụng dài cho nên khả năng chuyển đổi thành tiền với giá trị tương đương tiền khó hơn TSNH, khó đáp ứng khả năng thanh toán của doanh nghiệp hơn TSNH.

TSDH khó chuyển hóa từ dạng vật chất sang tiền tệ nên doanh nghiệp tốn ít chi phí quản lý hơn TSNH. Có thời gian sử dụng từ một năm trở lên và có giá trị từ 30.000.000 đồng (ba mươi triệu đồng) trở lên.

Vai trò của tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn cũng có vai trò rất quan trọng với mỗi doanh nghiệp, nhờ có tài sản dài hạn mà doanh nghiệp có thể thực hiện được việc sản xuất kinh doanh cũng như là quản lý được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

Tài sản dài hạn, mà chủ yếu là các tài sản như máy móc, thiết bị, nhà xưởng, phương tiện giúp doanh nghiệp thực hiện được việc sản xuất ra các sản phẩm, kinh doanh và đem về lợi nhuận. Quản lý và sử dụng hiệu quả TSDH là yếu tố rất quan trọng quyết định việc doanh nghiệp có thể chủ động như thế nào trong hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như là nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình.

Phân loại tài sản dài hạn

Tài sản cố định

Tài sản cố định là những tư liệu lao động chủ yếu mà nó có đặc điểm cơ bản là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất, hình thái vật chất không thay đổi từ chu kỳ sản xuất đầu tiên cho đến khi bị sa thải khỏi quá trình sản xuất.

Tài sản cố định của doanh nghiệp là những tài sản có giá trị lớn, có giá trị sử dụng dài cho các hoạt động của doanh nghiệp và phải thỏa mãn đồng thời tất cả các tiêu chuẩn của tài sản cố định. Tài sản cố định là yếu tố quyết định năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn về thời gian: Có thời gian sử dụng từ một năm trở lên

Tiêu chuẩn về giá trị: Phải có giá trị lớn, mức giá trị cụ thể được Chính phủ quy định phù hợp với tình hình kinh tế của từng thời kỳ.

Phân loại tài sản cố định theo hình thái biểu hiện và công dụng kinh tế

Tài sản cố định hữu hình: Là những tài sản cố định có hình thái vật chất cụ thể do doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh. Căn cứ vào công dụng kinh tế có thể chia thành các nhóm

- Nhà cửa, vật kiến trúc: Là toàn bộ các công trình kiến trúc như nhà làm việc, nhà kho, hàng rào, đường sá,...
- Máy móc, thiết bị: Là toàn bộ các loại máy móc, thiết bị dùng trong hoạt động của doanh nghiệp như máy móc thiết bị chuyên dùng, máy móc thiết bị công tác, dây truyền công nghệ...
- Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn: Gồm các loại phương tiện vận tải đường bộ, đường sông, đường biển... và các thiết bị truyền dẫn thông tin, điện nước, băng truyền tải vật tư, hàng hóa...
- Thiết bị, dụng cụ quản lý: Là những thiết bị, dụng cụ dùng trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như máy vi tính, thiết bị điện tử, thiết bị dụng cụ đo lường kiểm tra chất lượng, máy hút bụi, hút ẩm...

Tài sản cố định vô hình: Là những tài sản không có hình thái vật chất nhưng xác định được giá trị, do doanh nghiệp quản lý và sử dụng trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc cho các đối tượng khác thuê phù hợp với tiêu chuẩn tài sản cố định vô hình.

Tài sản vô hình chỉ được thừa nhận khi xác định được giá trị của nó, thể hiện một lượng giá trị lớn đã được đầu tư có liên quan trực tiếp đến nhiều chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường tài sản cố định vô hình gồm các loại sau: Quyền sử

dụng đất có thời hạn, nhãn hiệu hàng hóa, quyền phát hành, phần mềm máy vi tính, bản quyền, bằng sáng chế,...

Tài sản cố định thuê tài chính: Là những tài sản cố định mà doanh nghiệp thuê của công ty cho thuê tài chính. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê tài chính. Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng thuê tài chính, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Phân loại tài sản cố định theo mục đích sử dụng

- *Tài sản dùng trong mục đích kinh doanh:* Là những tài sản cố định đang dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản và hoạt động sản xuất kinh doanh phụ của doanh nghiệp.
- *Tài sản cố định dùng cho mục đích phúc lợi, sự nghiệp, an ninh, quốc phòng:* Là những tài sản cố định không mang tính chất sản xuất do doanh nghiệp quản lý sử dụng cho các hoạt động phúc lợi, sự nghiệp và các hoạt động bảo đảm an ninh, quốc phòng.

Phân loại tài sản cố định theo tình hình sử dụng

Căn cứ vào tình hình sử dụng tài sản cố định, có thể chia toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp thành các loại sau:

- Tài sản cố định đang dùng.
- Tài sản cố định chưa cần dùng.
- Tài sản cố định không cần dùng và chờ thanh lý.

Tài sản dài hạn khác: bao gồm chi phí trả trước dài hạn, tài sản thuê thu nhập hoãn lại, tài sản dài hạn khác

1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản

1.2.1. Khái niệm hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp

Hiệu quả là thuật ngữ chỉ mối quan hệ giữa kết quả thực hiện các mục tiêu của chủ thể và chi phí mà chủ thể bỏ ra để có kết quả đó trong điều kiện nhất định. Như vậy, hiệu quả phản ánh kết quả thực hiện các mục tiêu hành động trong quan hệ với chi phí bỏ ra và hiệu quả được xem xét trong bối cảnh hay điều kiện nhất định, đồng thời được xem xét dưới quan điểm đánh giá của chủ thể nghiên cứu.

Hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ, năng lực khai thác và sử dụng tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình nhằm mục đích tối đa hóa lợi ích và tối thiểu hóa chi phí. Các doanh nghiệp đều cố gắng sao cho tài sản được đưa vào sử dụng hợp lý để kiếm lợi cao nhất đồng thời luôn

tìm các nguồn tài trợ, tăng TSCĐ hiện có để mở rộng sản xuất kinh doanh cả về chất và lượng, đảm bảo các mục tiêu của doanh nghiệp đề ra.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng của doanh nghiệp

Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Tình hình tài chính doanh nghiệp chịu ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Để thấy rõ tình hình tài chính của công ty hiện tại và tương lai, cần xác định các chỉ tiêu phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được biểu hiện ở số tiền và tài sản mà công ty hiện có, có thể dùng để trang trải các khoản công nợ. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu chủ yếu sau đây:

Hệ số thanh toán ngắn hạn: là tỷ số giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn. Trong đó, nợ ngắn hạn là các khoản nợ phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất, kinh doanh mà doanh nghiệp phải trả, phải thanh toán cho các chủ nợ, bao gồm các khoản nợ tiền vay, các khoản nợ phải trả cho người bán, cho công nhân viên và các khoản phải trả khác trong vòng một năm hoặc trong một chu kỳ kinh doanh bình thường, hệ số thanh toán ngắn hạn có thể biểu hiện chỉ tiêu này bằng công thức sau đây:

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

Chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn cho biết một đồng nợ ngắn hạn được bù đắp bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Vì vậy, đây là chỉ tiêu phản ánh tổng quát nhất khả năng chuyển đổi tài sản ngắn hạn thành tiền để thanh toán nợ ngắn hạn cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho thấy được khả năng đáp ứng khoản nợ ngắn hạn là tốt hay kém. Đối với mỗi doanh nghiệp, nợ ngắn hạn là những khoản nợ phải thanh toán và xử lý khi kết thúc một chu kỳ kinh doanh (một tháng, một quý hay một năm). Doanh nghiệp có khả năng thanh toán khoản nợ ngắn hạn hay có tình hình tài chính tốt khi giá trị của chỉ tiêu này lớn hơn hay bằng một. Ngược lại, khả năng xử lý các khoản nợ của doanh nghiệp sẽ thấp khi chỉ tiêu này nhỏ hơn một.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh: được xác định bằng tài sản ngắn hạn trừ đi hàng tồn kho và chia cho hệ số nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra bởi vì trong tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho được coi là loại tài sản có tính thanh khoản thấp hơn. Hệ số này được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn phụ thuộc vào hàng tồn kho. Tỷ số này càng cao thì chứng tỏ công ty càng có nhiều khả năng hoàn trả hết các khoản nợ. Tỷ số này nhỏ hơn một cho thấy công ty đang ở tình trạng tài chính không tốt, có khả năng không trả được các khoản nợ khi đáo hạn.

Ngoài hai hệ số trên, để đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn có thể sử dụng hệ số thanh toán tức thời

Hệ số khả năng thanh toán tức thời: được xác định bằng tiền và các khoản tương đương tiền chia cho nợ ngắn hạn. Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn về chứng khoán, các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền trong thời hạn ba tháng và không gặp rủi ro lớn, được xác định bằng công thức

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng nợ ngắn hạn thì có bao nhiêu tiền mặt và các khoản tương đương tiền được chi trả các khoản nợ ngắn hạn. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn một thì doanh nghiệp đủ khả năng để thanh toán tức thời. Ngược lại, nếu như giá trị nhỏ hơn một thì doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tức thời.

Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho

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

Chỉ tiêu này thể hiện khả năng quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp. Số vòng quay hàng tồn kho cao so với doanh nghiệp trong ngành cho thấy việc tổ chức quản lý của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp có thể rút ngắn được chu kỳ kinh doanh và giảm được lượng vốn bỏ vào hàng tồn kho. Nếu số vòng quay hàng tồn kho thấp, doanh nghiệp có thể dự trữ vật tư quá mức dẫn đến tình trạng ứ đọng hoặc sản phẩm bị tiêu thụ chậm. Từ đó, có thể dẫn đến dòng tiền của doanh nghiệp bị giảm đi và có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn về tài chính trong tương lai.

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một vòng quay của hàng tồn kho sẽ tốn bao nhiêu ngày. Việc gia tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho sẽ làm vòng quay hàng tồn kho tăng cao, đồng nghĩa với việc thời gian hàng tồn kho nằm trong các khâu hoạt động như dự trữ, sản xuất, kinh doanh được rút ngắn lại, từ đó làm doanh thu tăng lên, tiết kiệm được chi phí và đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp.

Vòng quay tài sản ngắn hạn

$$\text{Vòng quay TSNH trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Vòng quay tài sản ngắn hạn trong kỳ phản ánh số lần quay của tài sản ngắn hạn trong một thời kỳ nhất định. Đây là chỉ tiêu biểu hiện hiệu quả sử dụng tài sản bằng phương pháp so sánh giữa lượng tài sản ngắn hạn bỏ ra với doanh thu thuần đạt được. Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản ngắn hạn sẽ đem lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu trong một chu kỳ kinh doanh.

Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn

$$\text{Thời gian luân chuyển TSNH} = \frac{360}{\text{Vòng Quay TSNH}}$$

Vòng quay TSNH trong kỳ là chỉ tiêu phản ánh số lần quay của TSNH trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH trên mối quan hệ so sánh giữa doanh thu thuần và số TSNH bỏ ra trong kỳ. Nói cách khác, chỉ tiêu này cho biết trong một năm TSNH của doanh nghiệp luân chuyển được bao nhiêu vòng hay một đồng TSNH mang lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này còn cho biết số lượng vòng quay càng lớn thì tài sản ngắn hạn sẽ vận động càng nhanh và hoạt động của công ty đạt hiệu quả cao và đang có doanh thu lớn.

Vòng quay khoản phải thu

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

Chỉ tiêu vòng quay các khoản phải thu phản ánh trong kỳ các khoản phải thu quay bao nhiêu vòng. Chỉ số vòng quay càng cao cho thấy khách hàng của doanh nghiệp trả nợ nhanh. Nếu chỉ tiêu này quá thấp có thể phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá nới lỏng, khi đó sẽ ảnh hưởng đến vốn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu

này còn cho biết mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

Thời gian thu tiền trung bình

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

Chỉ tiêu này cho biết bình quân trong bao nhiêu ngày doanh nghiệp có thể bị thu hồi các khoản phải thu của mình. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ và ngược lại. Kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể có kết luận chắc chắn mà còn phải xem xét các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như mục tiêu mở rộng thị trường và chính sách tín dụng.

$\text{Chu kỳ kinh doanh} = \text{Thời gian thu tiền trung bình} + \text{Thời gian luân chuyển kho trung bình}$

Vòng quay các khoản phải trả

$$\text{Vòng quay các khoản phải trả} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí chung, chi phí bán hàng quản lý}}{\text{Phải trả người bán} + \text{lương, thưởng, thuế phải trả}}$$

Chỉ tiêu nói lên số vòng quay các khoản phải trả, chỉ tiêu này đánh giá bao nhiêu đồng chi phí bán hàng, chi phí quản lý chung và giá vốn hàng bán bỏ ra thì có một đồng doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn của khách hàng, người lao động. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt. Việc chiếm dụng khoản vốn này có thể sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí về vốn, đồng thời thể hiện uy tín về quan hệ thanh toán đối với nhà cung cấp và chất lượng sản phẩm đối với khách hàng.

Thời gian trả chậm trung bình

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

Chỉ tiêu này nói lên độ dài bình quân của một lần luân chuyển tiền hay số ngày bình quân cần thiết để các khoản trả người bán thực hiện một vòng quay trong kỳ. Thời gian luân chuyển tiền càng dài càng tốt.

$\text{Thời gian quay vòng tiền} = \text{Chu kỳ kinh doanh} - \text{thời gian trả chậm trung bình}$

Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị tài sản tạo ra được bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp, còn nếu chỉ tiêu này thấp chứng tỏ tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho và sản phẩm dở dang nhiều làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số sinh lợi tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số sinh lợi tổng tài sản phản ánh một đơn vị tài sản tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp.

Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị giá trị TSNH sử dụng trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH càng cao.

Hệ số sinh lợi tài sản ngắn hạn

$$\text{Hệ số sinh lợi TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của TSNH. Nó cho biết mỗi đơn vị giá trị TSNH có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị giá trị TSDH trong kỳ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSDH càng cao.

Hệ số sinh lợi tài sản dài hạn

$$\text{Hệ số sinh lợi TSDH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ số này phản ánh khả năng sinh lợi của TSDH. Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị giá trị TSDH có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Suất hao phí của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp muốn có một đồng doanh thu thuần trong kỳ thì cần bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ, đó là căn cứ để đầu tư TSCĐ cho phù hợp nhằm đạt được doanh thu mong muốn.

1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp

1.3.1. Nhóm nhân tố chủ quan

Trình độ cán bộ quản lý và tay nghề của công nhân

Ngoài nhân tố về vật chất ra con người chính là nhân tố quan trọng nhất. Trình độ cán bộ quản lý thể hiện ở trình độ chuyên môn nhất định, khả năng tổ chức, quản lý và ra quyết định. Nếu cán bộ quản lý có trình độ chuyên môn cao, khả năng tổ chức quản lý tốt đồng thời đưa ra quyết định đúng đắn phù hợp với tình hình của doanh nghiệp. Vì vậy, trình độ cán bộ quản lý đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

Trình độ tay nghề của công nhân: bộ phận công nhân là bộ phận trực tiếp tạo ra sản phẩm, dịch vụ, trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và là nhân tố trực tiếp sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Trình độ tay nghề của công nhân càng cao thì càng làm tăng hiệu quả sản xuất và làm giảm các rủi ro không đáng có.

Công tác thẩm định dự án

Công tác thẩm định dự án và đặc biệt là thẩm định tài chính dự án có vai trò rất quan trọng đối với hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

Nếu công tác thẩm định dự án được thực hiện theo một quy mô chặt chẽ với đội ngũ cán bộ thẩm định có trình độ chuyên môn vững vàng thì dự án sẽ được đánh giá một cách chính xác về mức độ cần thiết của dự án đối với doanh nghiệp. Điều này giúp cho doanh nghiệp có những quyết định đầu tư đúng đắn góp phần nâng cao sức mạnh cạnh tranh, mở rộng thị trường tiêu thụ, tăng doanh thu và tăng lợi nhuận làm cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản và hệ số sinh lợi tổng tài sản tăng ngược lại công tác thẩm định tài chính không hiệu quả sẽ dẫn đến những quyết định sai lầm. Quyết định

đầu tư sai lầm sẽ dẫn đến hậu quả nghiêm trọng. Nếu đầu tư quá nhiều, không đúng hướng hoặc không đầu tư đồng bộ sẽ dẫn đến tình trạng lãng phí vốn, làm giảm hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Năng lực quản lý tài sản của doanh nghiệp

Quản lý tài sản tốt sẽ làm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, giúp doanh nghiệp sử dụng hết hiệu suất của tài sản. Việc quản lý tài sản của doanh nghiệp bao gồm:

Quản lý vốn về hàng tồn kho

Đối với doanh nghiệp thương mại, hàng tồn kho chủ yếu là dự trữ hàng hóa để bán. Việc duy trì một lượng vốn về hàng tồn kho thích hợp sẽ mang lại cho doanh nghiệp sự thuận lợi trong hoạt động kinh doanh. Tránh bị trả giá cao cho việc đặt hàng nhiều lần với số lượng nhỏ và những rủi ro trong việc chậm trễ hoặc ngừng trệ sản xuất do thiếu vật tư hay những thiệt hại do không đáp ứng được các đơn hàng của khách hàng.

Việc đầu tư vốn vào dự trữ hàng tồn kho hợp lý giúp doanh nghiệp tránh được tình trạng ứ đọng vật tư, hàng hóa. Từ đó góp phần đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn lưu động, giúp doanh nghiệp thực hiện tốt nguyên tắc tiết kiệm, sử dụng các phương tiện sản xuất và nhân lực. Dự trữ hàng tồn kho hợp lý có vai trò như một tấm đệm an toàn giữa các giai đoạn khác nhau trong chu kỳ kinh doanh

Để quản lý tốt vốn dự trữ hàng tồn kho cần phối hợp nhiều biện pháp từ khâu mua sắm, vận chuyển, dự trữ vật tư đến dự trữ thành phẩm, hàng hóa để bán. Cần xác định đúng đắn lượng nguyên vật liệu, hàng hóa cần mua trong kỳ và lượng tồn kho dự trữ hợp lý và lựa chọn phương tiện vận chuyển phù hợp để tối thiểu hóa chi phí vận chuyển, xếp dỡ.

Quản lý tiền mặt

Vốn bằng tiền là yếu tố trực tiếp quyết định khả năng thanh toán của một doanh nghiệp tương ứng với một quy mô kinh doanh nhất định đòi hỏi thường xuyên phải có một lượng tiền tương xứng mới đảm bảo cho tình hình tài chính của doanh nghiệp ở trạng thái bình thường.

Vốn bằng tiền là một loại tài sản có tính linh hoạt và cũng dễ là đối tượng của các hành vi tham ô, gian lận, lợi dụng. Một trong những yêu cầu của công tác quản lý tài chính doanh nghiệp là phải làm cho dòng vốn đầu tư vào kinh doanh không ngừng vận động và sinh lời. Chính vì thế việc quản lý vốn bằng tiền là vấn đề hết sức quan trọng trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp.

Việc xác định mức tồn trữ tiền mặt hợp lý có ý nghĩa quan trọng giúp doanh nghiệp đảm bảo khả năng thanh toán bằng tiền mặt cần thiết trong kỳ, tránh được rủi ro không có khả năng thanh toán. Giữ được uy tín với các nhà cung cấp và tạo điều kiện cho doanh nghiệp chớp được cơ hội kinh doanh tốt, tạo khả năng thu được lợi nhuận cao.

Quản lý chặt chẽ các khoản thu chi bằng tiền doanh nghiệp cần phải xây dựng các nội quy, quy chế về quản lý các khoản thu, chi, đặc biệt là các khoản thu chi bằng tiền mặt để tránh sự mất mát, lạm dụng tiền của doanh nghiệp mưu lợi cho cá nhân. Cần quản lý chặt chẽ các khoản tạm ứng tiền mặt. Xác định rõ đối tượng tạm ứng, các trường hợp tạm ứng, mức độ tạm ứng và thời hạn được tạm ứng. Thường xuyên đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn cho doanh nghiệp.

Vì vậy, doanh nghiệp cần chủ động trong việc quản lý tiền mặt sao cho thật tốt, sử dụng tiền mặt để dự trữ hay để đầu tư phải thật chính xác và hợp lý. Khi đã biến tiền mặt thành công cụ để thực hiện mọi hoạt động trong sản xuất hay kinh doanh thì doanh nghiệp đó hoàn toàn có thể trụ vững trên thị trường dù trong hoàn cảnh khó khăn.

Quản lý khoản phải thu

Quản lý khoản phải thu từ khách hàng là một vấn đề rất quan trọng và phức tạp trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp. Khoản phải thu từ khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn lưu động của các doanh nghiệp.

Việc quản lý khoản phải thu từ khách hàng liên quan chặt chẽ đến tiêu thụ sản phẩm. Khi doanh nghiệp mở rộng việc bán chịu hàng hóa cho khách hàng sẽ làm cho khoản phải thu tăng.

Việc tăng khoản phải thu từ khách hàng kéo theo việc gia tăng các khoản chi phí quản lý nợ, chi phí thu hồi nợ, chi phí trả lãi tiền vay để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thiếu do vốn của doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng.

Doanh nghiệp phải quyết định thời hạn bán chịu (thời hạn thanh toán) và tỉ lệ chiết khấu thanh toán

Vì vậy, doanh nghiệp cần chủ động áp dụng các biện pháp tích cực và thích hợp thu hồi các khoản nợ quá hạn. Cần xác định rõ nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn để có biện pháp thu hồi thích hợp. Có thể chia nợ quá hạn thành các giai đoạn để có biện pháp thu hồi phù hợp. Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để chủ động bảo toàn vốn lưu động.

Quản lý tài sản cố định

Doanh nghiệp phải xác định quy mô và chủng loại tài sản xuất – kinh doanh trước tiên nếu muốn đạt được các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Đây là vấn đề thuộc đầu tư xây dựng cơ bản, đòi hỏi doanh nghiệp phải cân nhắc kỹ càng các quyết định đầu tư dựa trên cơ sở các nguyên tắc và quy trình phân tích dự án đầu tư. Nếu mua nhiều tài sản cố định mà không sử dụng hết sẽ gây ra sự lãng phí vốn, song nếu phương tiện không đủ so với lực lượng lao động thì năng suất sẽ giảm. Trên cơ sở một lượng tài sản cố định đã mua sắm, một mặt doanh nghiệp phải tận dụng tối đa thời gian và hiệu suất của máy, thực hiện an toàn, tiết kiệm trong vận hành máy, cố gắng khấu hao nhanh để sớm đổi mới và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến, hiện đại. Điều đó sẽ tạo tiền đề cho doanh nghiệp luôn luôn đổi mới theo hướng tích cực, hiện đại, cung cấp những sản phẩm, dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường mang tính cạnh tranh cao.

Việc đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định cho thấy khấu hao có tác động lớn đến các chỉ tiêu. Do đó, doanh nghiệp cần xác định phương pháp tính khấu hao tài sản cố định cho thích hợp. Trong quá trình tham gia vào hoạt động sản xuất – kinh doanh, do chịu nhiều tác động bởi các nguyên nhân khác nhau nên tài sản cố định bị giảm dần về giá trị, hay còn gọi là hao mòn. Có hai loại hao mòn TSCĐ là hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình.

- Hao mòn hữu hình là loại hao mòn do quá trình sử dụng và do tác động của môi trường, hình thái vật chất của TSCĐ bị mài mòn, biến dạng, gãy, vỡ, hỏng...
- Hao mòn vô hình là loại hao mòn do tiến bộ của khoa học công nghệ, một loại máy mới, thiết bị mới ra đời ưu việt hơn làm TSCĐ bị giảm giá thành hoặc lỗi thời

Do TSCĐ bị hao mòn như vậy, doanh nghiệp cần tạo lập quỹ để thu hồi, tái đầu tư vào tài sản mới, doanh nghiệp cần trích khấu hao cho TSCĐ. Trích khấu hao TSCĐ là việc chuyển một phần giá trị của TSCĐ tương ứng với phần hao mòn vào giá thành sản phẩm và sẽ thu hồi được phần giá trị đó thông qua tiêu thụ sản phẩm. Việc xác định mức trích khấu hao là công việc tương đối phức tạp. Trước tiên, doanh nghiệp phải xác định tốc độ hao mòn của tài sản. Điều này rất khó khăn do xác định hao mòn hữu hình đã khó, xác định hao mòn vô hình còn khó hơn, nó đòi hỏi sự hiểu biết, khả năng dự đoán của doanh nghiệp. Khi đã xác định được mức độ hao mòn, doanh nghiệp cần phải cân nhắc đến các yếu tố sau:

- Tình hình tiêu thụ sản phẩm do TSCĐ đó chế tạo trên thị trường. Do tình hình tiêu thụ tác động trực tiếp đến giá bán sản phẩm đồng thời cho biết lượng cầu

sản phẩm của doanh nghiệp là bao nhiêu và hoạt động của TSCĐ sẽ ở mức công suất nào và kéo theo nó hao mòn ở mức độ nào.

- Nguồn vốn đầu tư cho TSCĐ là vốn chủ sở hữu hay vốn vay
- Ảnh hưởng của thuế đến việc trích khấu hao. Do việc trích khấu hao ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp và ảnh hưởng đến thuế thu nhập mà doanh nghiệp phải nộp.
- Quy định của Nhà nước trong việc tính khấu hao: Nhà nước có quy định quản lý trong việc trích khấu hao TSCĐ như phương pháp tính khấu hao, thời gian sử dụng định mức của TSCĐ, tác động trực tiếp đến mức trích khấu hao hàng kỳ của doanh nghiệp.
- Việc lựa chọn được phương pháp tính khấu hao TSCĐ thích hợp là biện pháp quan trọng để bảo toàn vốn cố định và cũng là một căn cứ quan trọng để xác định thời gian hoàn vốn đầu tư vào tài sản cố định từ các nguồn tài trợ dài hạn.

Tóm lại, mục đích của việc tạo lập quỹ khấu hao là để tái đầu tư, thay thế, đổi mới TSCĐ. Khi tài sản cố định chưa được khấu hao hết, chưa được thay thế bằng TSCĐ mới thì khấu hao được tích lũy và doanh nghiệp có quyền sử dụng số khấu hao lũy kế cho hoạt động sản xuất – kinh doanh của mình.

1.3.2. Nhóm nhân tố khách quan

Môi trường kinh doanh

Doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong môi trường kinh doanh nhất định. Môi trường kinh doanh bao gồm tất cả các điều kiện bên trong và bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp: môi trường chính trị, môi trường kinh tế - tài chính, môi trường công nghệ, môi trường văn hóa xã hội.

Tình trạng của nền kinh tế

Một nền kinh tế đang trong quá trình tăng trưởng thì có nhiều cơ hội cho doanh nghiệp đầu tư phát triển, từ đó đòi hỏi doanh nghiệp phải tích cực áp dụng các biện pháp huy động vốn để đáp ứng yêu cầu đầu tư. Ngược lại, nền kinh tế đang trong tình trạng suy thoái thì doanh nghiệp khó có thể tìm được cơ hội tốt để đầu tư.

Chính sách của nhà nước đối với doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò của Nhà nước là hết sức quan trọng. Trên cơ sở luật pháp và các chính sách kinh tế vĩ mô, Nhà nước tạo môi trường và hành lang cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Bất kỳ một sự thay đổi nào trong chính sách hiện hành đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp. Những chính sách mà Nhà nước tác động ảnh hưởng đến các doanh nghiệp như chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ, chính sách tín dụng, chính sách

thuế, chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách tài chính. Khi một trong những chính sách này thay đổi dù ít hay nhiều đều ảnh hưởng đến nền kinh tế vĩ mô, đồng thời ảnh hưởng không nhỏ đến các doanh nghiệp trong nước. Ví dụ như chính sách về lãi suất có thể tác động đến nguồn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, vì doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất kinh doanh trên mỗi nguồn vốn chủ sở hữu mà chủ yếu là từ nguồn vốn vay bên ngoài như: Vay ngân hàng, các tổ chức kinh tế, cá nhân,... Ngoài ra chính sách về xuất nhập khẩu nguyên vật liệu của Nhà nước cũng ảnh hưởng đến việc mua sắm nguyên liệu đầu vào, hay đến việc dự trữ hàng hóa... của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ các chính sách của Nhà nước, dự đoán trước được sự thay đổi của các chính sách kinh tế và đánh giá lại ảnh hưởng của các yếu tố này đến hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai để có chính sách hoạt động cho phù hợp.

Đối thủ cạnh tranh

Trong tình hình thị trường cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp luôn gặp phải những đối thủ trên nhiều lĩnh vực. Vì vậy, các doanh nghiệp cần luôn xác định rõ đối thủ của mình là ai, đối thủ của mình có lợi thế nào hay có những bất lợi nào để từ đó khai thác, đưa ra chiến lược kinh doanh để đánh bại đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường. Điều quan trọng nhất chính là phải quản lý thị trường thị trường, quản lý khách hàng cũng như mục tiêu kinh doanh thật tốt.

Gần như tất cả các doanh nghiệp đều phải sống chung với nhau trong một môi trường cạnh tranh. Các đối thủ có thể có chung một dòng sản phẩm với doanh nghiệp, dẫn đến việc sẽ cạnh tranh nhau về cả tài sản ngắn hạn như nguyên vật liệu để sản xuất ra sản phẩm và cạnh tranh cả về phía khách hàng. Theo đó thì các doanh nghiệp cần có những bước đi chiến lược quan trọng như quan tâm đến khả năng của đối thủ cạnh tranh và các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm của doanh nghiệp. Điều này sẽ làm doanh nghiệp tránh được trường hợp bị rơi vào thế vị động, lạc lõng khi mà thị trường luôn thay đổi từng ngày từng giờ. Nắm bắt rõ đối thủ, hiểu rõ doanh nghiệp mình là việc làm cần thiết với mỗi nhà quản trị.

Nếu doanh nghiệp hoạt động trong những ngành nghề, lĩnh vực có mức độ cạnh tranh cao đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư nhiều hơn cho việc đổi mới thiết bị, công nghệ và nâng cao chất lượng sản phẩm, cho quảng cáo, tiếp thị và tiêu thụ sản phẩm...

Yếu tố Khoa học và công nghệ

Một trong những nhân tố quan trọng nhất đó chính là khoa học và công nghệ. Nhân tố này gần như đã trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp, trở thành động lực cho sự phát triển và hình thành xã hội. Khoa học công nghệ còn giúp cho mọi hoạt động trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trở nên nhẹ nhàng, dễ dàng hơn rất nhiều. Trên thực tế thì nước ta không phải là nước dẫn đầu trong công nghệ và càng không

phải là nước có nền tảng khoa học công nghệ tiên tiến nhưng nhờ vào quá trình toàn cầu hóa, thị trường được mở cửa đã làm cho những tiến bộ về khoa học công nghệ không còn xa vời với chúng ta. Đã xuất hiện rất nhiều doanh nghiệp nắm được những công nghệ rất tiên tiến một cách nhanh chóng và đang dần mở rộng tầm phát triển vô cùng mạnh mẽ.

Không áp dụng khoa học công nghệ vào trong sản xuất kinh doanh thì chính là đang dần thụt lùi với xã hội cũng như đối với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, cập nhật khoa học và công nghệ đang là một nhiệm vụ cấp thiết nhất đối với mọi doanh nghiệp để có thể phục vụ tất cả những hoạt động của doanh nghiệp từ quản lý đến sản xuất kinh doanh một cách tốt nhất, tiên tiến nhất và hiệu quả nhất. Đặc biệt là trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Rất nhiều loại tài sản ngắn hạn được doanh nghiệp xử lý bằng các hệ thống máy móc, dây chuyền như nguyên vật liệu, nhiên liệu hay cả trên các hệ thống máy tính như việc xử lý dữ liệu về tiền, các khoản phải thu,...

Nhu cầu của khách hàng

Nhu cầu khách hàng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định của doanh nghiệp trong việc sản xuất ra loại sản phẩm gì, chất lượng ra sao, mẫu mã như thế nào. Cùng với sự phát triển của kinh tế - xã hội, khoa học kỹ thuật, nhu cầu của con người ngày càng cao cả về số lượng và chất lượng, để đáp ứng nhu cầu đó thì doanh nghiệp luôn phải tìm cách nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tiến hành nghiên cứu thị trường thường xuyên để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Những doanh nghiệp mà đội ngũ nhân viên khéo léo, tận tình, cộng với công tác xúc tiến thương mại quảng bá sản phẩm của mình để thâm nhập vào thị trường mới tốt giúp hình ảnh của doanh nghiệp lan rộng, tìm kiếm được nhiều khách hàng mới hơn, doanh nghiệp bán được nhiều sản phẩm hơn, góp phần làm cho doanh thu trong kỳ tăng nhanh.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG

2.1. Giới thiệu về công ty

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG
- English name: MINING TECHNOLOGY INVESTMENT CONSTRUCTION CO., LTD
- Tên viết tắt: MITEC
- Trụ sở chính: Tổ 6, khu 4, phường Bạch Đằng, TP Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh
- Header: Group 6 Block 4 – Bach Dang Ward – Ha Long City – Quang Ninh Province
- Điện thoại/Tel: +84. 04.62.685.999
- Fax: +84. 04. 62.659.999
- Văn phòng ĐD: Phòng 804, tòa nhà Artex, số 172 Ngọc Khánh, TP. Hà Nội, Việt Nam
- Vốn điều lệ của công ty là 18.000.000.000 đồng ngày 25/11/2004

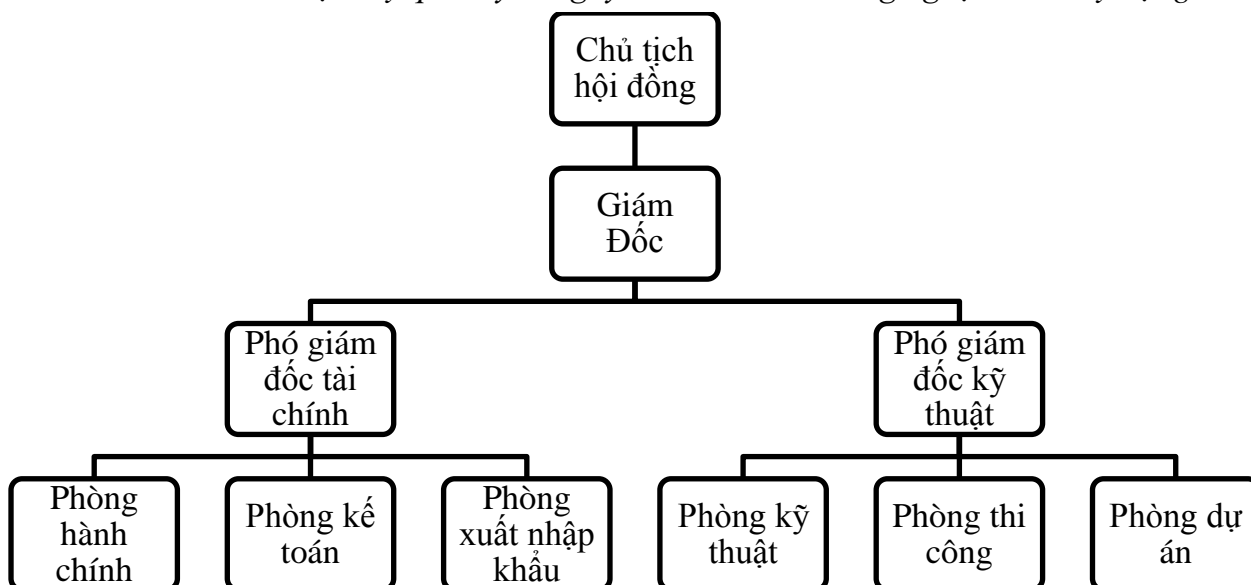
2.1.1. Quá trình hình thành của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Công Ty TNHH Đầu Tư Công Nghệ Mỏ - Xây Dựng được thành lập năm 2003 - Tên giao dịch : MITEC. Công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực lắp đặt hệ thống động lực, hệ thống chiếu sáng thiết kế lắp đặt, chuyển giao công nghệ, thiết bị, hoạt động sản xuất, thương mại xuất nhập khẩu các thiết bị mỏ, khai khoáng, cơ điện, điện công nghiệp, ô tô, thiết bị an toàn... tại một số thị trường lớn trên thế giới như Nhật Bản, Italy, Đức, Nga, Nam Triều Tiên, Trung Quốc, Đài Loan... Công ty còn hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh buôn bán vật liệu xây dựng, tư vấn đầu tư, giám sát chất lượng thi công của các công trình dân dụng và công nghiệp. MITEC là nhà phân phối chính thức sản phẩm của các thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam, phục vụ cho lĩnh vực mỏ, khai khoáng, công trình xây dựng, sản xuất và dân sinh.

Bên cạnh những lợi thế về công nghệ hiện đại, MITEC có một đội ngũ kỹ sư có nhiều năm kinh nghiệm được đào tạo, trang bị những kiến thức vững vàng, nhằm phục vụ nhanh nhất và tối ưu nhất đối với khách hàng. Với những thế mạnh sẵn có trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh của mình, MITEC đã và đang được khách hàng và các đối tác tín nhiệm đánh giá cao, trở thành một trong những nhà cung cấp máy móc, thiết bị hàng đầu vật tư uy tín hàng đầu tại Việt Nam

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Sơ đồ 2.1 Tổ chức bộ máy quản lý công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng



(Nguồn phòng kế toán)

Chủ tịch hội đồng

Có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty. Chủ tịch hội đồng thành viên có quyền quyết định chiến lược kế hoạch trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm, có nhiệm vụ giám sát, chỉ đạo giám đốc trong việc điều hành công việc kinh doanh.

Giám đốc

Có quyền tuyển dụng, đề bạt, cách chức, cho thôi việc, kỷ luật, tăng lương đối với cán bộ công nhân viên trong toàn công ty. Ký kết các hợp đồng kinh tế về sản xuất - kinh doanh, ký kết các bản kế hoạch thống kê, báo cáo, giao dịch...đào tạo bồi dưỡng chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ công nhân viên. Có nhiệm vụ quyết định các chủ trương, chương trình kế hoạch và biện pháp công tác của công ty, lãnh đạo và điều hành đơn vị hoàn thành nhiệm vụ chính trị của mình và nộp ngân sách nhà nước đầy đủ. Tổ chức và sử dụng có hiệu quả lao động, vật chất kỹ thuật, vật tư tài sản, bảo toàn và phát triển nguồn vốn kinh doanh.

Phó giám đốc tài chính

Giúp giám đốc chỉ đạo và điều hành trực tiếp một số lĩnh vực công tác hoặc một số phòng ban, chi nhánh, xưởng thuộc công ty và chịu trách nhiệm kết quả công tác được giao. Khi giám đốc đi vắng, Phó giám đốc thay mặt giám đốc giải quyết các công việc chung của công ty và phải báo cáo lại Giám đốc những việc đã giải quyết khi giám đốc có mặt. Chỉ đạo trực tiếp công tác chính trị tư tưởng của phòng kinh doanh và

các tổ sản xuất quản lý theo mô hình tổ chức gọn nhẹ, hiệu quả, hiện đại, có lãi theo đúng pháp luật, đưa hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển.

Phó giám đốc kỹ thuật

Phó giám đốc kỹ thuật giúp giám đốc chỉ đạo và quản lý điều hành lĩnh vực công việc kỹ thuật. Ngoài ra, Phó giám đốc là người đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động của công ty. Tham mưu giúp việc giám đốc công ty trong quản lý điều hành lĩnh vực công việc kỹ thuật. Thẩm tra đảm bảo chất lượng các dự án, thông qua các yêu cầu lập dự án giao cho các phòng chuyên môn kỹ thuật tham gia thực hiện lập dự án.

Phòng hành chính

Giúp việc cho giám đốc công ty và tổ chức thực hiện các việc trong lĩnh vực tổ chức lao động, quản lý và bố trí nhân lực, bảo hộ lao động, chế độ chính sách, chăm sóc sức khỏe cho người lao động, bảo vệ quân sự theo luật và quy chế công ty. Kiểm tra, đôn đốc các bộ phận trong công ty thực hiện nghiêm túc nội quy, quy chế công ty. Làm đầu mối liên lạc cho mọi thông tin của giám đốc công ty. Có nhiệm vụ điều hành các hoạt động của công ty đồng thời giúp ban giám đốc của công ty quản lý cán bộ nhân viên, tổ chức tuyển dụng, đào tạo, nâng bậc cho người lao động, sắp xếp bố trí cán bộ công nhân lao động. Giải quyết chế độ chính sách đối với người lao động theo quy định.

Phòng kế toán

Giúp việc giám đốc công ty trong công ty quản lý theo dõi và tổ chức thực hiện công tác thống kê kế toán, tài chính trong công ty. Tổ chức hạch toán kinh doanh tổng hợp tất cả các hoạt động trong công ty. Nhiệm vụ giúp giám đốc xác định và quản lý, sử dụng loại vốn, tài sản các loại quỹ của các xí nghiệp. Tổ chức hoạch toán kinh doanh tổng hợp toàn công ty.

Phòng xuất nhập khẩu

Liên hệ tìm đối tác theo đúng quy trình xuất nhập khẩu, đảm bảo chỉ tiêu số lượng hàng nhập khẩu và phù hợp với nhu cầu kinh doanh. Kiểm tra giám sát quá trình giao nhận hàng của nhân viên tại cảng. Kịp thời xử lý các phát sinh về chứng từ tại cảng.

Phòng kỹ thuật

Có chức năng tham mưu và giúp Giám đốc trong việc triển khai thực hiện đầu tư dự án và xây lắp. Lập, kiểm tra, kiểm soát kế hoạch ngắn hạn và dài hạn của Công ty. Kiểm tra xây lắp quản lý chất lượng công trình, kỹ thuật thi công. Phòng thực hiện các nhiệm vụ tổng hợp quyết toán các công trình, dự án lập hồ sơ đấu thầu hoặc mời thầu các công trình. Bộ phận kế hoạch - kỹ thuật cũng chính là đơn vị trực tiếp chịu trách

nhiệm về việc phân bổ các nhân lực thực hiện thi công tới các công trình và chịu trách nhiệm quản lý, chỉ đạo các lao động này. Phòng kỹ thuật còn có nhiệm vụ kiểm tra, giám sát chất lượng vật tư khi nhập kho và xuất kho, đánh giá chính xác chất lượng của các vật tư phân phối về các công trình. Đồng thời là đơn vị trực tiếp nhận các phản hồi từ phía các khách hàng về các công trình đã hoặc đang thi công nhằm có kế hoạch điều chỉnh hoặc sửa chữa kịp thời bảo đảm chất lượng.

Phòng thi công

Các kỹ sư chịu trách nhiệm giám sát điều hành nhân lực, máy móc thiết bị thi công lắp đặt cho từng khu vực mình quản lý. Đảm bảo tiến độ thi công, hiệu quả khoa học trong phân công công việc, bám sát thiết kế và chất lượng trong thi công. Đưa ra biện pháp thi công xây lắp cụ thể đảm bảo an toàn trong lao động và báo cáo hàng ngày cho chỉ huy dự án.

Phòng dự án

Lập ra các dự án, phương án kinh doanh. Dự án phải đảm bảo tính khả thi và bền vững. Triển khai, hoàn thiện hồ sơ pháp lý liên quan tới các dự án. Quản lý và khai thác dự án có hiệu quả. Chủ động nghiên cứu, tìm tòi các biện pháp quảng cáo tiếp thị trong kinh doanh. Tham mưu về các hoạt động thương mại, dịch vụ và hoạt động xuất nhập khẩu. Lập kế hoạch sản xuất hàng năm, hàng quý, hàng tháng và từng đơn hàng.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Để đánh giá tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, trước tiên cần xem xét đến các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Dưới đây là bảng báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây Dựng

Bảng 2.1 báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2012 - 2013		Chênh lệch 2013 – 2014	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh thu thuần	25.652,88	84.791,30	115.096,88	59.138,42	230,53	30.305,59	35,74
Giá vốn hàng bán	26.241,83	82.701,63	115.053,08	56.459,80	215,15	32.351,45	39,12
Doanh thu hoạt động tài chính	335,86	968,86	1.949,81	633	188,47	980,94	101,25
Chi phí tài chính	1.128,96	343,84	1.051,09	(785,12)	(69,54)	707,25	205,70
Chi phí bán hàng	27,74	467,33	525,40	439,58	1.584,48	58,07	12,43
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.997,35	1.891,22	2.122,18	(106,14)	(5,31)	230,97	12,21
Lợi nhuận sau thuế	(1.923,83)	888,23	(1.813,16)	2.812,07	(146,17)	(2.701,39)	(304,13)

(Nguồn: phòng kế toán)

Qua bảng 2.1 của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng tình hình của công ty:

Nhận xét:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty: Năm 2013 là 84.791,30 triệu đồng, tăng so với năm 2012 là 59.138,42 triệu đồng, tăng tương ứng 230,53%. Kết quả trên cho thấy công ty đã đạt hiệu quả trong việc sản xuất kinh doanh của mình. Năm 2014 doanh thu của công ty là 115.096,88 triệu đồng, so với năm 2013 tăng 30.305,59 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 35,74%. Tỷ lệ này tăng không bằng năm trước, nguyên nhân là trong năm 2014, công ty gặp nhiều khó khăn hơn trong việc thực hiện các dự án khai thác mỏ và xây dựng so với năm 2013. Bên cạnh đó, công ty mất một vài đối tác do sự cạnh tranh của các đối thủ trên thị trường.

Giá vốn hàng bán: Là khoản chi lớn nhất của công ty, nó tác động rất lớn đến lợi nhuận của công ty. Trong năm 2013 là 82.701,63 triệu đồng tăng so với năm 2012 là 56.459,80 triệu đồng, tăng tương ứng 215,15%. Trong năm 2014 giá vốn hàng bán là 115.053,08 triệu đồng, tăng 32.351,45 triệu đồng tương ứng tăng 39,12%. Tốc độ tăng lên nhanh của giá vốn hàng bán cũng phù hợp với việc công ty đã mở rộng được tình hình sản xuất kinh doanh và đạt được nhiều doanh thu như đã phân tích ở trên. Tuy nhiên, công ty cần chú trọng quản lý giá cả nguồn đầu vào và cần phải tìm hiểu thêm các nhà cung cấp mới để hạ thấp chi phí ở mức tối thiểu.

Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm khoản thu nhập từ lãi tiền gửi ngân hàng, lãi chênh lệch tỷ giá phát sinh do đánh giá lại số dư cuối các năm của các khoản nợ dài hạn. Năm 2012, doanh thu hoạt động tài chính của công ty đạt mức 335,86 triệu đồng, năm 2013 chỉ số này tăng 188,47% so với năm 2012 tương ứng tăng 633 triệu đồng. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2014 là 1.949,81 triệu đồng tăng 101,25% so với năm 2013. Nguyên nhân doanh thu hoạt động tài chính tăng nhanh như vậy là do công ty tận dụng được một số khoản thu do thanh toán sớm cho nhà cung cấp và được hưởng chiết khấu thương mại từ nhà cung cấp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng dần qua các năm. Năm 2012 là 1.997,35 triệu đồng, năm 2013 giảm nhẹ còn 1.891,22 triệu đồng và đến năm 2014 lại tăng lên 2.122,18 triệu đồng. Mức chi phí này của công ty tuy giảm xuống một chút trong năm 2013 nhưng sang năm 2014 lại tăng lên khá cao. Nguyên nhân của sự tăng lên này là do công ty mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó thì các chi phí như điện nước hay các khoản lương của toàn nhân viên cũng đã tăng lên một phần không nhỏ. Ngoài ra, công ty phát sinh một số khoản chi phí dịch vụ mua ngoài khác, từ đó làm tăng chi phí quản lý kinh doanh. Thông qua

số liệu trên, ta có thể thấy công ty cần phải tăng cường hơn nữa công tác quản lý chi phí nhằm cải thiện tình hình doanh thu, lợi nhuận của mình.

Lợi nhuận sau thuế: lợi nhuận sau thuế của công ty có sự biến động mạnh trong ba năm. Năm 2013 lợi nhuận sau thuế tăng 2.812,07 triệu đồng, tương ứng 146,17% so với năm 2012. Năm 2014 lợi nhuận sau thuế giảm 304,13% so với năm 2013, tương đương 2.701,39 triệu đồng. Nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm là do hệ quả của lạm phát, nền kinh tế vẫn còn khó khăn và gây ra trì trệ sản xuất cho các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, doanh nghiệp xây dựng. Trong tương lai công ty sẽ phải cố gắng hết sức và có những bước đi chiến thuật, các chính sách kinh doanh hợp lý để thoát ra khỏi tình trạng chung đang bao phủ toàn ngành xây dựng.

Thông qua việc phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty, chúng ta có thể thấy rõ được những thuận lợi, những khó khăn của công ty trong việc hoạt động kinh doanh. Công ty đã rất cố gắng đưa ra những chính sách nhằm thu hút khách hàng, tăng doanh thu, lợi nhuận khi mà nền kinh tế vẫn còn đang bị ảnh hưởng bởi hệ quả của cuộc suy thoái kinh tế.

2.2. Thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

2.2.1. Tình hình tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Quy mô và cơ cấu tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Bảng 2.2 Quy mô và cơ cấu tài sản của công ty

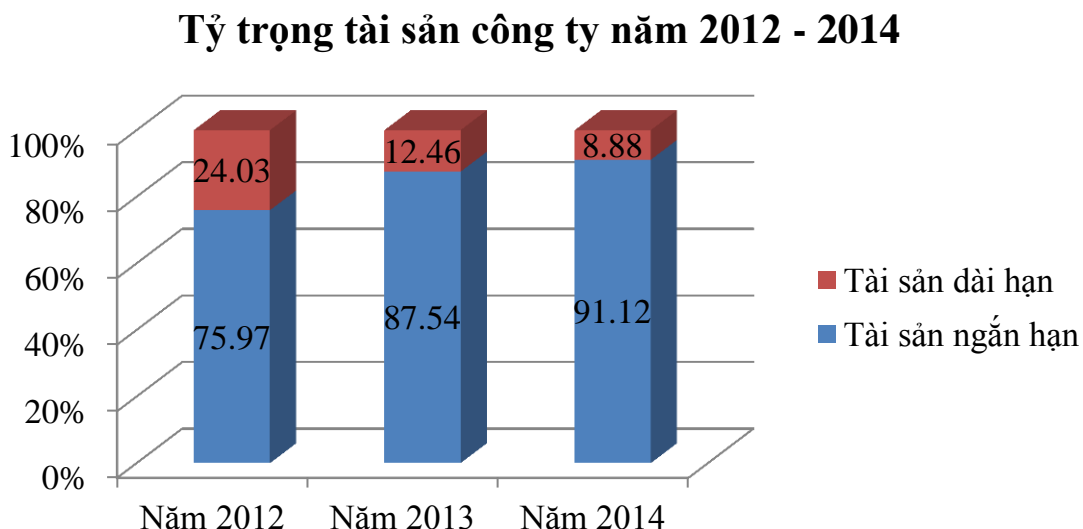
Đơn vị tính : Triệu đồng; tỷ trọng: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tài sản ngắn hạn	39.599,39	73.960,25	88.998,78
Tài sản dài hạn	12.523,60	10.530,42	8.675,99
Tổng TS	52.123	84.490,67	97.674,78

(Nguồn báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Biểu đồ 2.1 Tỷ trọng tài sản của công ty 2012 - 2014

Đơn vị: %



(Nguồn bảng cân đối kế toán của công ty năm 2012 – 2014)

Tổng tài sản qua ba năm có sự thay đổi như sau: trong năm 2012 tổng tài sản là 52.123 triệu đồng. Năm 2013 là 84.490,67 triệu đồng, tăng so với năm 2012. Năm 2014 tổng tài sản là 97.674,78 triệu đồng tăng ít hơn so với năm 2013.

Cùng với sự thay đổi quy mô tài sản, cơ cấu tài sản cũng có sự thay đổi. Nhìn chung tỷ trọng của tài sản ngắn hạn luôn lớn hơn tỷ trọng tài sản với tỷ lệ 90% - 10%. Tài sản ngắn hạn của công ty chủ yếu ở khoản tiền và các khoản tương đương tiền (trung bình 3 năm là 40%), các khoản phải thu (trung bình 3 năm là 27%) và hàng tồn kho (trung bình 3 năm là 30%). Điều này thể hiện công ty để khối lượng tiền khá lớn để phục vụ cho các dịch vụ kinh doanh.

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn: Năm 2012 cứ 1 đồng trong tổng tài sản thì có 0,76 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2013 cứ 1 đồng trong tổng tài sản thì có 0,88 đồng tài sản ngắn hạn. Như vậy, năm 2013 tỷ trọng tài sản ngắn hạn tăng so với năm 2012, nguyên nhân là do trong năm 2013 công ty đã lấy được lòng tin của các nhà phân phối nên không phải đặt cọc trước cho người bán và doanh nghiệp thu được các khoản khác từ chuyển nhượng các dự án đầu tư, chuyển nhượng quyền khai thác mỏ nên dẫn đến khoản chênh lệch là 11,57%. Năm 2014, cứ 1 đồng tài sản thì có 0,91 đồng tài sản ngắn hạn, so với năm 2013 chỉ tiêu này tăng 3,58%. Sở dĩ có điều này là do công ty có thêm nhiều chính sách bán hàng nên bán được nhiều hàng hóa cho khách hàng hơn (tăng 13,07%). Đây là con số hợp lý khi mà công ty đang cần nhiều tài sản ngắn hạn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tỷ trọng tài sản dài hạn: Năm 2013 là 12,46% nghĩa là cứ 1 đồng thì có tới 0,125 đồng tài sản dài hạn giảm 11,57% so với năm 2012. Tỷ trọng dài hạn năm 2014

là 8,88% giảm 3,58% so với năm 2013. Nguyên nhân là do công ty dự trữ nhiều tiền mặt để phục vụ cho hoạt động giao dịch. Trong khi các đối thủ cạnh tranh đầu tư nhiều vào thiết bị máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất thì doanh nghiệp lại đầu tư vào hàng tồn kho phục vụ cho nhu cầu thị trường và vì tài sản dài hạn có chi phí bảo dưỡng thiết bị máy, móc khá tốn kém. Trong khi đó, sự phát triển của công nghệ rất nhanh khiến cho máy móc thiết bị lỗi thời rất nhanh. Công ty đã có những chiến lược riêng để giúp công ty thoát khỏi tình trạng kinh tế khó khăn hiện nay.

Để có thể đánh giá một cách đầy đủ và chính xác hiệu quả sử dụng tài sản, chúng ta cần đi sâu phân tích cơ cấu của TSNH và TSDH. Đây sẽ là những cơ sở để có thể đưa ra những biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.

Quy mô và cơ cấu TSNH của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Việc phân bổ TSNH một cách hợp lý là việc làm rất quan trọng trong việc sử dụng hiệu quả tài sản. Quy mô và cơ cấu trong tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào nhiều yếu tố và nó sẽ có tác động lớn đến kết quả kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng tài sản nói riêng của doanh nghiệp.

Bảng 2.3 Quy mô và cơ cấu tài TSNH

Đơn vị tính: triệu đồng; tỷ trọng: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Tiền và Các khoản tương đương tiền	9.692,21	24,48	33.839,75	45,75	42.248,28	47,47
Các khoản phải thu ngắn hạn	12.422,85	31,37	18.219,74	24,63	24.793,48	27,86
Phải thu khách hàng	7.380,91	18,64	7.917,45	10,71	21.159,65	23,78
Trả trước cho người bán	246,74	0,62	117,48	0,16	139,79	0,16
Phải thu khác	4.795,20	12,11	10.184,81	13,77	3.469,99	3,90
Hàng tồn kho	17.303,36	43,70	21.865,40	29,56	21.840,27	24,54
Tài sản ngắn hạn khác	180,97	0,46	35,36	0,05	116,75	0,13
Tài sản ngắn hạn	39.599,39	100	73.960,25	100	88.998,78	100

(Nguồn báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Tiền và các khoản tương đương tiền

Năm 2014, tiền và các khoản tương đương tiền tăng 24,85% so với năm 2013 và tăng 335,90% so với năm 2012. Tiền và các khoản tương đương tiền trong năm 2014 cũng chiếm tỷ trọng 24,48% trong tổng TSNH của năm. Thông qua bảng số liệu, ta có thể thấy lượng tiền mặt trong công ty trong năm 2012 không chiếm tỷ trọng quá cao nhưng trong năm 2013 và 2014 thì lại chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tiền và các khoản tương đương tiền. Năm 2012, tiền mặt chiếm 24,48%, năm 2013 tăng đến 45,75% và đạt mức 47,47% vào năm 2014. Nguyên nhân công ty tăng lượng tiền mặt tăng lên là công ty giảm được việc bán chịu cho khách hàng và tích cực luân chuyển hàng tồn kho thành tiền mặt.

Tiền và các khoản tương đương tiền sẽ thể hiện các khả năng thanh toán của công ty. Thông qua đó, những nhà đầu tư sẽ nắm bắt được khả năng thanh khoản của công ty để đưa ra các quyết định đầu tư cũng như cho vay. Chính vì vậy, công ty cần xác định chính xác nguồn vốn bằng tiền một cách hợp lý, đáp ứng đủ các nhu cầu thanh toán của công ty để có thể điều chỉnh tăng giảm tùy theo những tình hình cụ thể.

Các khoản phải thu ngắn hạn:

Từ năm 2012 đến năm 2014, các khoản phải thu ngắn có mức độ biến động không mạnh. Khoản phải thu khách hàng năm 2013 so với năm 2012 đã tăng 46,66%. Sang năm 2014 thì tăng so với năm 2013 là 36,08%. Xét về tỷ trọng ta thấy tỷ trọng của các khoản phải thu cũng biến động tăng giảm qua từng năm. Năm 2012 tỷ trọng của các khoản phải thu chiếm 31,37% TSNH, đến năm 2013 tỷ trọng này giảm xuống còn 24,63% so với năm trước đó và trong năm 2014 thì tỷ trọng này tăng lên là 27,86% TSNH. Nguyên nhân là vì trong năm 2013 công ty dần thu được tiền hàng đến hạn của khách hàng và các khoản nợ dần giảm đi thông qua việc thắt chặt chính sách bán hàng. Sang năm 2014, công ty vẫn tiếp tục duy trì chính sách nhưng lại xuất hiện thêm nhiều khoản nợ từ phía khách hàng làm tỷ trọng các khoản phải thu tăng lên.

Hàng tồn kho

Xét về độ biến động của chỉ tiêu, trong 3 năm ta thấy trị giá hàng tồn kho tăng lên trong năm 2013 và giảm xuống rất ít trong năm 2014. Cụ thể, năm 2013 tăng 26,36% so với năm 2012, nhưng năm 2014, hàng tồn kho giảm nhẹ 0,11% so với năm 2013. Về tỷ trọng, năm 2012, hàng tồn kho chiếm 43,70% tổng TSNH. Sang năm 2013, lượng hàng tồn kho giảm xuống chỉ chiếm 29,56% trên tổng TSNH và năm 2014 chiếm 24,54%. Nguyên nhân của việc tỷ trọng hàng tồn kho giảm theo từng năm này là do công ty thúc đẩy việc tiêu thụ các sản phẩm, liên tục cung cấp các nguyên vật liệu xây dựng cho các đối tác và luân chuyển thành tiền mặt. Đây là biểu hiện đáng mừng của công ty khi mà lượng hàng tồn kho đang giảm dần.

Tài sản ngắn hạn khác

Về độ biến động của chỉ tiêu ta thấy năm 2013 giảm đi 80,46% so với năm 2012. Tài sản ngắn hạn khác năm 2014 lại tăng lên rất cao và tăng 230,20% so với năm 2013. Tài sản ngắn hạn khác của công ty gồm khoản thuế và thu khác của nhà nước cùng với thuế giá trị gia tăng được khấu trừ. Tỷ trọng của tài sản ngắn hạn khác so với tổng tài sản ngắn hạn trong 3 năm đều rất thấp. Năm 2012 là 0,46%; năm 2013 là 0,05% và cuối cùng năm 2014 là 0,13%. Chỉ chiếm mức tỷ trọng rất thấp nên các tài sản ngắn hạn khác không ảnh hưởng quá nhiều đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Quy mô quản lý tiền

Bảng 2.4 Quy mô các khoản tiền và tương đương tiền

Đơn vị tính: triệu đồng; tỷ trọng: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2012 – 2013		Chênh lệch 2013 - 2014	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tiền	4,56	8,61	2,48	4,05	88,99	(6,13)	(71,20)
Tiền gửi ngân hàng	9.687,66	33.831,14	42.245,81	24.143,48	249,22	8.414,66	24,87

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng thực hiện giao dịch và thanh toán thông qua ngân hàng và thanh toán bằng tiền mặt. Trong năm 2012, tiền và các khoản tương đương tiền của công ty là 9.692,21 triệu đồng trong đó tiền mặt tại quỹ công ty là 4,56 triệu đồng và tiền gửi ngân hàng là 9.687,66 triệu đồng. Sở dĩ như vậy là do doanh nghiệp thường giao dịch với khách buôn lớn và các khách hàng nước ngoài nhiều, khối lượng giao dịch qua ngân hàng cũng khá lớn nên cần dự trữ tiền gửi ngân hàng nhiều hơn tiền mặt. Năm 2013 tiền và các khoản tương đương tiền là 33.839,75 triệu đồng so với năm 2012 đã tăng 21,27% trong đó lượng tiền gửi ngân hàng là 33.831,14 triệu đồng đã tăng 24.143,48 triệu đồng so với năm 2012 và tiền mặt tại quỹ công ty là 8,61 triệu đồng tăng 4,05 triệu đồng, tương đương tăng 88,99% so với năm 2012 tiền gửi ngân hàng và tiền mặt trong năm 2013 đều tăng công ty gửi tiền trong ngân hàng nhiều hơn để phục vụ hoạt động mua bán với các đối tác nước ngoài, tiền mặt trong năm 2013 tăng do nền kinh tế trong nước lạm phát công ty cần nhiều tiền mặt hơn để phục vụ hoạt động giao dịch trong nước, nắm giữ nhiều tiền mặt tại quỹ công ty giúp cho công ty đảm bảo được khả năng thanh toán. Năm 2014 tiền và

các khoản tương đương tiền là 33.839,75 triệu đồng, tăng 1,72% so với năm 2013. Trong đó tiền mặt tại quỹ của công ty là 2,48 triệu đồng và tiền gửi ngân hàng là 42.245,81 triệu đồng, tiền gửi ngân hàng giảm 6,13 triệu đồng, tiền gửi ngân hàng tăng 8.414,66 triệu đồng tương ứng với 24,87% công ty giảm dự trữ tiền mặt vì nắm giữ nhiều tiền mặt công ty sẽ phát sinh thêm chi phí cơ hội và việc gửi tiền tại ngân hàng giúp công ty thực hiện các giao dịch thuận lợi hơn mà còn đem lại cho công ty một khoản tiền lãi.

Quản lý hàng tồn kho

Bảng 2.5 Quy mô hàng tồn kho

Đơn vị tính: Triệu đồng; tỷ trọng: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Hàng mua đang đi đường	0	0	6.035,98	27,61	6.274,12	28,73
Nguyên vật liệu	7.892,48	45,61	6.594,33	30,16	6.351,28	29,08
Công cụ, dụng cụ	108,95	0,63	141,91	0,65	340,96	1,56
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	1.930,69	11,16	986,23	4,51	1.061,53	4,86
Thành phẩm	7.371,23	42,60	8.106,95	37,08	7.812,38	35,77
Tổng hàng tồn kho	17.303,36	100	21.865,40	100	21.840,27	100

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nhiều lĩnh vực nên hàng tồn kho của công ty rất đa dạng và phong phú: hàng mua đang đi đường, nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, thành phẩm. Trong đó, thành phẩm và nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng hàng tồn kho của công ty.

Chỉ tiêu hàng tồn kho của công ty trong năm 2012, hàng tồn kho là 17.303,36 triệu đồng, tới năm 2013 tăng lên là 21.865,40 triệu đồng và năm 2014 là 21.840,27 triệu đồng. Năm 2013, hàng tồn kho có giá trị lớn nhất trong 3 năm, đạt 21.865,40 triệu đồng, tăng so với năm 2012 là 4.562,05 triệu đồng, nguyên nhân là do trong năm 2013 công ty có nhiều đơn hàng trong và ngoài nước nên công ty dự trữ một lượng lớn hàng tồn kho lớn nhằm mục đích đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng. Năm 2014 giảm so với năm 2013 là 25,13 triệu đồng điều này cho thấy công ty đã có những biện pháp tốt trong việc giảm chi phí kinh doanh do tiết kiệm được chi phí lưu kho.

Nguyên vật liệu trong năm 2012 là 7.892,48 triệu đồng chiếm 45,61% tổng hàng tồn kho, năm 2013 là 6.594,33 triệu đồng chiếm 30,16% tổng hàng tồn kho, năm 2014 là 6.351,28 triệu đồng, chiếm 29,08% tổng hàng tồn kho vì là doanh nghiệp sản xuất lượng nguyên vật liệu hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn sẽ giúp doanh nghiệp có đủ nguyên vật liệu cung ứng kịp thời cho sản xuất, quá trình sản xuất sẽ được tiến hành liên tục không bị gián đoạn, giảm được các chi phí thiệt hại do ngưng sản xuất vì thiếu nguyên vật liệu. Thành phẩm tồn kho trong năm 2012 là 7.371,23 triệu đồng, chiếm 42,60%, năm 2013 và năm 2014 thành phẩm tồn kho giảm dần do công ty đã ký thêm được nhiều hợp đồng với các công ty mới. Chi phí sản xuất kinh doanh được đánh giá là thấp hơn giữa giá vốn và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá vốn hàng tồn kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền. Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hoạch toán hàng tồn.

Quản lý hàng tồn kho là một yếu tố quyết định đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Nếu xác định và duy trì được một mức tồn kho hợp lý sẽ tối thiểu hóa được chi phí dự trữ hàng tồn kho mà vẫn đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường. Nhưng nếu xác định không đúng làm mức tồn kho quá lớn sẽ làm tăng chi phí bảo quản, chi phí bảo hiểm, các rủi ro giảm chất lượng nguyên vật liệu, hàng hóa. Vì vậy, công ty cần duy trì một mức sản lượng hàng hóa tồn kho hợp lý để làm sao cho có đủ đáp ứng nhu cầu thị trường nhưng không làm ứ đọng vốn, giúp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

Quản lý các khoản phải thu

Bảng 2.6 Quy mô các khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu đồng; tương đối: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2012 – 2013		Chênh lệch năm 2013 - 2014	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Phải thu khách hàng	7.380,91	7.917,45	21.159,65	536,54	7,27	13.242,20	167,25
Trả trước cho người bán	246,74	117,48	139,79	(129,26)	(52,39)	22,31	18,99
Phải thu khác	4.795,20	10.184,81	3.469,99	5.389,60	112,40	(6.714,82)	(65,93)
Các khoản phải thu ngắn hạn	12.422,85	18.219,74	24.793,48	5.796,88	46,66	6.573,74	36,08

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Chỉ tiêu các khoản phải thu ngắn hạn của công ty tăng dần theo từng năm. Năm 2012 các khoản phải thu ngắn hạn là 12.422,85 triệu đồng, năm 2013 là 18.219,74 triệu đồng, tăng 5.796,88 triệu đồng, tương đương tăng 46,66%. Năm 2014 các khoản phải thu ngắn hạn là 24.793,48 triệu đồng tăng so với năm 2013 là 6.573,74 triệu đồng, tương đương tăng 36,08%.

Các khoản phải thu khách hàng: Năm 2013 là 7.917,45 triệu đồng, tăng 536,54 triệu đồng, tương ứng tăng 7,27% so với năm 2012. Nguyên nhân các khoản phải thu năm 2013 tăng là do công ty áp dụng chính sách nới lỏng tín dụng để mở rộng hoạt động kinh doanh và tăng doanh thu. Tuy nhiên chính sách này chưa thực sự hiệu quả, công ty cần cân nhắc khả năng thanh toán của khách hàng. Năm 2014, các khoản phải thu khách hàng là 21.159,65 triệu đồng, tăng 13.242,20 triệu đồng, tương ứng với 167,25%. Năm 2014 là năm mà nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, khách hàng chưa trả nợ đúng hạn cho công ty, nợ cũ cộng thêm nợ mới làm cho các khoản phải thu khách hàng tăng lên.

Trả trước cho người bán: Năm 2012 là 246,74 triệu đồng, sang năm 2013 là 117,48 triệu đồng và giảm 129,26 triệu đồng, mức giảm này cho thấy công ty đang dùng tiền mặt ứng trước cho người bán để đặt mua hàng, điều này phản ánh doanh nghiệp muốn gia tăng độ tín nhiệm đồng thời xây dựng mối quan hệ tốt với nhà cung cấp. Năm 2014 trả trước cho người bán là 139,79 triệu đồng, tăng 22,31 triệu đồng so với năm 2013 khoản tăng này là do hàng hóa, nguyên vật liệu thu nhập về còn nợ người bán, khoản tín dụng người bán cấp cho tăng mạnh điều này cho thấy mối quan hệ của công ty với nhà cung cấp đang phát triển tốt. Tuy nhiên khoản phải trả này cũng có chi phí cơ hội, nếu không trả tiền đúng hạn sẽ gây mất lòng tin cho nhà cung cấp.

Các khoản phải thu khác: Năm 2013 khoản phải thu khác là 10.184,81 triệu đồng, tăng 5.389,60 triệu đồng, tương ứng 112,40% so với năm 2012. Các khoản phải thu ngắn hạn tăng là do các khoản phải thu khách hàng tăng điều này cho thấy số lượng vốn mà công ty bị khách hàng chiếm dụng trong năm 2014 là lớn nhất làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của công ty. Năm 2014 khoản phải thu khác là 3.469,99 triệu đồng, giảm 6.714,82 triệu đồng, giảm 65,93% là do công ty đã thu hồi nợ được từ khách hàng.

Công ty thực hiện theo dõi, đánh giá các khoản phải thu dựa trên các số liệu của sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu do bộ phận kế toán mở ra và được báo cáo thường xuyên lên ban lãnh đạo của công ty. Vào cuối mỗi kỳ kinh doanh, công ty thực hiện tổng kết tổng nợ một cách cụ thể và chi tiết với từng khách hàng, từ đó đưa ra các biện pháp thu hồi nợ một cách phù hợp nhất. Công ty thực hiện nhiều biện pháp thu hồi nợ khác nhau như: gửi thư báo, gọi điện hoặc gặp mặt nhắc nhở khách hàng. Đối

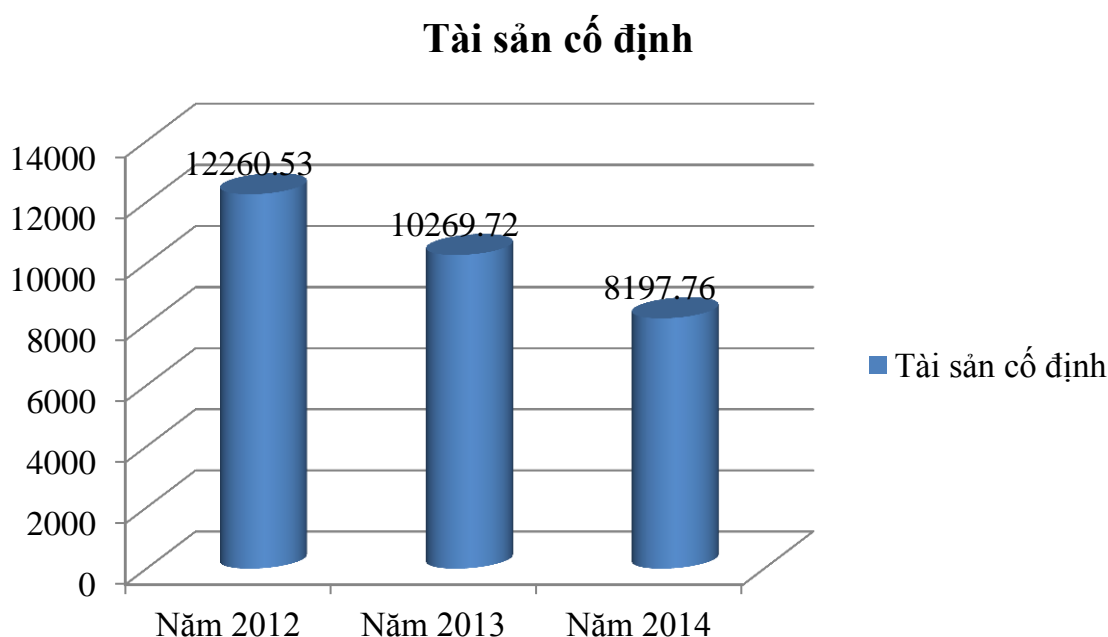
với khách hàng mới, ít uy tín công ty yêu cầu khách hàng có bảo đảm thanh toán ngân hàng hay một tổ chức có tiềm lực tài chính. Đối với khách hàng truyền thống, khách hàng lớn, có uy tín công ty áp dụng hình thức thanh toán trả chậm đến 30 ngày, tối đa là 60 ngày sau khi hoàn thành thủ tục bàn giao công trình xây lắp và 30 ngày nếu là cung cấp các sản phẩm, dịch vụ. Nhưng đối với khách hàng nước ngoài thì công ty thường yêu cầu đặt cọc trước và thanh toán nốt số tiền còn lại khi nhận được hàng. Với các khách hàng khi đặt hàng với số lượng lớn, công ty thường phải cân nhắc cẩn trọng, đôi khi phải cử đại diện công ty sang nước ngoài giao dịch trực tiếp.

Quy mô và cơ cấu tài sản dài hạn

Đối với mỗi doanh nghiệp, không những phải đầu tư nhiều vào TSNH mà còn cần tập trung đầu tư vào TSDH. Nguyên nhân chính là vì TSDH luôn luôn chiếm một vị trí vô cùng quan trọng trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của các doanh nghiệp. Việc TSDH được đầu tư tốt hay không sẽ thể hiện thông qua quy mô năng lực sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp.

Biểu đồ 2.2 Tình hình Tài sản cố định của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng



Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2012 – 2014

Thông Qua số liệu trong báo cáo tài chính ba năm cho ta thấy, giá trị của TSDH thay đổi phụ thuộc vào TSCĐ và tài sản dài hạn khác thay đổi qua các năm. Trong năm 2012 giá trị tài sản cố định là 12.260,53 triệu đồng, tài sản dài hạn khác là 263,07 triệu đồng, tương ứng TSDH chiếm 24,03% tổng tài sản. Trong khi đó, sang năm 2013 thì tài sản cố định giảm xuống còn 10.269,72 triệu đồng, tài sản dài hạn khác cũng giảm nhẹ, còn 260,70 triệu đồng. Con số này tương ứng chiếm 12,46% tổng tài sản.

Cuối cùng đến năm 2014 thì giá trị tài sản cố định là 8.197,76 triệu đồng và tài sản ngắn hạn khác là 478,24 triệu đồng, tương ứng chiếm 8,88% so với tổng tài sản. Có thể thấy tài sản dài hạn của công ty có xu hướng giảm dần trong vòng ba năm qua cả về giá trị lẫn tỷ trọng trên tổng tài sản. Theo đó, nguyên nhân chủ yếu chính là do công ty không phải đầu tư cho tài sản cố định trong ba năm trở lại đây vì những máy móc, thiết bị công ty đã đầu tư từ trước đó vẫn đang hoạt động tốt, chưa khấu hao hết giá trị và chưa cần thay thế. Từ việc đầu tư cho các tài sản dài hạn có chất lượng tốt, hoạt động ổn định đã giúp công ty có được nền tảng vững chắc, có được sự an tâm hơn để tập trung đầu tư cho tài sản ngắn hạn.

Quản lý tài sản dài hạn

Công tác quản lý tài sản dài hạn đạt hiệu quả là một nhu cầu thiết yếu đối với các doanh nghiệp. Trong ba năm trở lại đây từ 2012 đến 2014, tỷ trọng tài sản dài hạn của công ty có xu hướng giảm dần về cả quy mô lẫn giá trị do các tài sản dài hạn như máy móc và thiết bị vẫn hoạt động ổn định và vẫn trong thời gian sử dụng cụ thể các máy móc, thiết bị của công ty bao gồm: máy tính, máy in, dây chuyền trong phân xưởng,... Đó đều là những loại tài sản cố định có thời gian sử dụng lâu dài và thời gian khấu hao nằm trong khoảng mười năm. Bên cạnh đó, công ty luôn thực hiện các kế hoạch bảo dưỡng, nâng cấp và sửa chữa cho tất cả bộ phận máy móc nên luôn giữ được sự ổn định và hiệu quả trong các hoạt động của công ty.

Trong tương lai tới, công ty chắc chắn sẽ tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh nên cần phải đầu tư thêm nhiều tài sản cố định cũng như tài sản dài hạn khác. Ngoài ra, công ty cũng cần tiếp tục duy trì việc bảo quản máy móc đang hoạt động để khấu hao triệt để giá trị sử dụng của các loại máy móc này.

2.2.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản tại Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Bảng 2.7 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh thu thuần	Tr.đồng	25.652,88	84.791,30	115.096,88
Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	(1.923,83)	888,23	(1.813,16)
Tổng tài sản	Tr.đồng	52.123	84.490,67	97.674,78
Hiệu quả sử dụng tổng TS	Lần	0,49	1,00	1,18
Hệ số sinh lợi tổng TS (ROA)	%	(3,69)	1,05	(1,86)

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản: Năm 2013, hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty là 1 tức là 1 đồng tài sản cố định chỉ tạo ra 1 đồng doanh thu thuần, tăng 0,51 lần so với năm 2012 nguyên nhân chủ yếu của sự tăng này là do doanh thu thuần của năm 2013 tăng 230,53% so với năm 2012, trong khi tổng tài sản chỉ tăng 62,1%. Điều này cho thấy, doanh nghiệp sử dụng tài sản cố định chưa thật sự hiệu quả vì 1 đồng tài sản cố định chỉ tạo ra 1 đồng doanh thu thuần, thấp hơn so với đối thủ trực tiếp là công ty TNHH phát triển xây dựng và thương mại Gia Hưng (nguồn: báo cáo tài chính công ty TNHH phát triển xây dựng và thương mại Gia Hưng). Năm 2013, hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty là 1 lần, năm 2014 chỉ tiêu này tăng lên là 1,18 lần, tức là đã tăng 0,18 đồng doanh thu thuần trên mỗi đồng tài sản. Mặc dù các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản có tăng nhưng tăng không đáng kể.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản: Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lời trên tổng tài sản của công ty. Năm 2013 là năm mà duy nhất trong ba năm đạt kết quả dương. Nguyên nhân là do trong hai năm 2012 và 2014, lợi nhuận sau thuế của công ty đều có giá trị âm dẫn đến hệ số sinh lời tổng tài sản âm, mặc dù năm 2013 đạt được giá trị là 1,05% thì đây cũng là một giá trị quá nhỏ, chưa đáp ứng được mong muốn của ban giám đốc.

Công ty đang dần cải thiện hiệu quả sử dụng tài sản của mình nhưng kết quả đạt được lại rất thấp, chưa đáp ứng được kỳ vọng của ban giám đốc. Công ty cần thực hiện các phương pháp để sử dụng tài sản một cách tốt hơn, sử dụng tối đa công suất của tài sản dài hạn, tăng doanh thu và giảm thiểu những chi phí không cần thiết để có thể tạo ra những sản phẩm chất lượng và đem lại lợi nhuận cao hơn.

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Bảng 2.8 Khả năng thanh toán của công ty qua các năm 2012 - 2014

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tài sản ngắn hạn	Tr.đồng	39.599,39	73.960,25	88.998,78
Tiền và các khoản tương đương tiền	Tr.đồng	9.692,21	33.839,75	42.248,28
Hàng tồn kho	Tr.đồng	17.303,36	21.865,40	21.840,27
Nợ ngắn hạn	Tr.đồng	39.751,63	71.231,07	85.830,64
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,00	1,04	1,04
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,56	0,73	0,78
Khả năng thanh toán tức thời	Lần	0,24	0,48	0,49

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Khả năng thanh toán hiện hành: là năng lực đáp ứng nghĩa vụ đối với các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này năm 2013 là 1,04 lần, tức là 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 1,04 đồng tài sản ngắn hạn. Chỉ số này tăng 0,04 lần so với năm 2012 đồng nghĩa với việc khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn của công ty đang có dấu hiệu tăng lên. Ta thấy $1,04 > 1$ nên công ty đang ở mức ổn định và tăng dần từ năm 2012 đến 2013 nguyên nhân của sự tăng này vì TSNH năm 2013 tăng 86,75% so với năm 2012 và nợ ngắn hạn năm 2013 tăng 79,19% so với năm 2012 (Nguồn: Báo cáo tài chính công ty năm 2012-2013). Trong năm 2013, mức tăng của TSNH lớn hơn mức tăng của nợ ngắn hạn, dẫn đến hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2013 lớn hơn so với năm 2012. Năm 2014, chỉ tiêu này là 1,04 lần, nghĩa là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 1,04 đồng tài sản ngắn hạn, tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn có thay đổi không đáng kể. Năm 2012, năm 2013 và năm 2014 chỉ tiêu này đều lớn hơn 1 điều này cho thấy tài sản ngắn hạn đủ để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán nhanh: Năm 2013 khả năng thanh toán nhanh của công ty là 0,73 lần, tăng 0,17 lần so với năm 2012, tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm

bảo bằng 0,73 đồng tài sản có tính thanh khoản cao. Chỉ tiêu này tăng do tài sản ngắn hạn tăng cao hơn so với nợ ngắn hạn, hàng tồn kho tăng ít hơn chỉ tăng 26,37%. Hàng tồn kho tăng thì mất thêm chi phí quản lý nhưng nợ ngắn hạn của công ty cũng tăng rất cao. Năm 2014, chỉ tiêu này tăng 0,05 lần so với năm 2013, do hàng tồn kho chỉ chiếm 24.54% trong tổng tài sản. Chỉ tiêu này của công ty qua các năm đều nhỏ hơn 1, điều này cho thấy nếu muốn thanh toán các khoản nợ vay đến hạn thanh toán thì công ty phải tích cực thu tiền từ phía khách hàng và có thể phải bán một số tài sản dự trữ lưu kho.

Khả năng thanh toán tức thời: Khả năng này của công ty trong năm 2013 là 0,48 so với năm 2012 là 0,24 lần, tương đương với tăng gấp đôi năm trước. Để có thể tăng gấp 2 lần như vậy chủ yếu là do tiền và các khoản tương đương tiền tăng 249,14% so với năm 2012 trong khi đó nợ ngắn hạn năm 2013 lại chỉ tăng thêm 79,19%, có thể thấy tiền và các khoản tương đương tiền tăng hơn nhiều lần so với nợ ngắn hạn. Chính vì vậy, khả năng thanh toán tức thời của công ty tương đối tốt, khả năng thanh toán tức thời năm 2014 đã tăng 0,01 lần so với năm 2013, cho ta thấy 1 đồng nợ ngắn hạn của công ty thì được đảm bảo bằng 0,49 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Trong năm 2014, công ty có nhiều khách buôn lớn và thực hiện giao dịch với một số công ty nước ngoài, do vậy nên tiền gửi ngân hàng tăng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu chi trả cho các giao dịch, chính vì vậy mà năm 2014, hệ số thanh toán tức thời đã tăng lên so với năm 2013. Tuy nhiên, hệ số này vẫn dừng ở mức nhỏ hơn 1, chứng tỏ doanh nghiệp không đảm bảo khả năng thanh toán tức thời, nói cách khác với lượng tiền và tương đương tiền hiện có, doanh nghiệp chưa đủ khả năng để trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn đến hạn thanh toán.

Như vậy, ta thấy rằng, tại thời điểm cuối năm 2014, khả năng thanh toán của công ty đều tăng so với thời điểm này năm 2012 và năm 2013. Nhưng năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời còn thấp công ty cần cân nhắc tăng lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền để đảm bảo các khoản thanh toán tức thời.

Chỉ tiêu phản ánh các hoạt động của doanh nghiệp

Bảng 2.9 Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh thu thuần	Tr.đồng	25.652,88	84.791,30	115.096,88
Các khoản phải thu ngắn hạn	Tr.đồng	12.42,85	18.219,74	24.793,48
Tài sản ngắn hạn	Tr.đồng	39.599,39	73.960,25	88.998,78
Hàng tồn kho	Tr.đồng	17.303,36	21.865,40	21.840,27
Vòng quay tài sản ngắn hạn trong kỳ	Vòng	0,65	1,15	1,29
Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn	Ngày	555,72	314,01	278,37
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	2,06	4,65	4,64
Thời gian thu tiền trung bình	Ngày	174,34	77,35	77,55
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	1,17	4,32	7,68
Thời gian luân chuyển kho trung bình	Ngày	306,67	83,15	46,86
Chu kỳ kinh doanh	Ngày	481,01	160,5	124,41

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn: Thời gian luân chuyển giảm dần từng năm. Cụ thể, trong năm 2012 thời gian luân chuyển là 555,72 ngày, sang năm 2013 giảm xuống còn 314,01 ngày và cuối cùng đến năm 2014 chỉ còn là 278,37 ngày. Con số này nói lên rằng công ty đang tập trung hơn trong việc tính toán, điều chỉnh thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn nhằm tránh tình trạng nguồn tài sản ngắn hạn bị tồn đọng trong công ty trong một thời gian quá lâu và ảnh hưởng đến các khâu sản xuất, lưu thông. Việc giảm thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn đã giúp ích rất nhiều trong công tác nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.

Vòng quay các khoản phải thu: Nhìn chung vòng quay này của công ty có xu hướng tăng lên trong vòng ba năm. Năm 2012 là 2,06 vòng, sang năm 2013 vòng quay tăng lên rất nhanh là 4,65 vòng và sang đến năm 2014 thì giảm xuống không đáng kể là 4,64 vòng. Sang năm 2013 vòng quay các khoản phải thu tăng lên là do tốc độ tăng của doanh thu thuần là rất cao, tăng 230,53% so với năm 2012 và các khoản phải thu cũng tăng 46,66% so với năm 2012. Tốc độ tăng của doanh thu thuần nhanh hơn tốc

độ tăng của các khoản phải thu làm cho vòng quay tăng lên. Sau đó đến năm 2014, doanh thu thuần tăng lên 35,74% so với năm 2013 và các khoản phải thu tăng lên 36,08% so với năm 2013. Điều này làm cho vòng quay các khoản phải thu giảm xuống 0,01 vòng và không có nhiều sự thay đổi so với năm 2013. Vòng quay các khoản phải thu của công ty tuy đang ở con số khá cao và có xu hướng tăng lên nhưng không vì thế mà công ty đang bị hạn chế trong việc thu hồi nợ. Nguyên nhân chính vì việc doanh thu thuần tăng quá cao trong ba năm trở lại đây nhưng các khoản phải thu cũng chỉ tăng lên không nhiều nên có thể nói công ty đang làm tốt trong công tác quản lý thu hồi nợ của mình. Công ty cần tiếp tục phát huy hơn nữa thành quả của mình để hạn chế tối đa những rủi ro trong tương lai và không bị chiếm dụng vốn.

Thời gian thu tiền trung bình: Năm 2012 thời gian thu tiền trung bình là 174,34 ngày, sang năm 2013 con số này là 77,35 ngày và sang năm 2014 là 77,55 ngày. Thông qua những số liệu này, ta có thể nhận thấy công ty đang thực hiện chính sách rất hợp lý trong việc làm giảm thời gian bị khách hàng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Thời gian thu tiền của công ty rút ngắn lại hơn 1 nửa và giúp công ty giảm thiểu việc bị chiếm dụng vốn từ các doanh nghiệp khác. Bên cạnh đó, công ty cũng không bị quá nhiều áp lực trong việc huy động vốn để đầu tư, giảm trừ rủi ro về nợ xấu từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.

Vòng quay hàng tồn kho: Theo số liệu trên thì số vòng quay hàng tồn kho có xu hướng tăng lên trong vòng ba năm. Cụ thể, năm 2012 là 1,17 vòng, năm 2013 tăng lên thành 4,32 vòng và năm 2014 tăng lên đến 7,68 vòng. Như vậy, trong năm 2014 thì cứ 1 đồng hàng tồn kho tạo ra được 7,68 đồng doanh thu. Có thể nhận thấy đây là tín hiệu tốt đối với công ty khi mà các chính sách thúc đẩy việc luân chuyển hàng tồn kho thành doanh thu đang được thực hiện hiệu quả, không những thế còn hạn chế được việc hàng tồn kho bị ứ đọng. Tuy nhiên, công ty cũng nên cẩn trọng hơn trong việc quản lý hàng tồn kho, nên có một lượng hàng tồn kho hợp lý để có thể phục vụ được các hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tránh tình trạng thua lỗ khi mà giá cả của các nguyên vật liệu leo thang.

Thời gian luân chuyển kho trung bình: Chỉ tiêu này cho biết số ngày mà lượng hàng tồn kho được chuyển đổi thành doanh thu. Theo đó, ta có thấy trong năm 2012 chỉ tiêu này là 306,67 ngày. Sang năm 2013, chỉ số này giảm đi chỉ còn 83,15 ngày và đến năm 2014 thì chỉ còn 46,86 ngày. Thời gian luân chuyển kho trung bình của công ty đang được rút ngắn dần theo từng năm. Đặc biệt trong năm 2013 và 2014 đã giảm được xuống rất nhiều so với năm 2012 khi mà năm 2012 mất tận 306,67 ngày để luân chuyển được hàng tồn kho. Chính nhờ việc rút ngắn được thời gian luân chuyển hàng tồn kho khi mà công ty cũng tiết kiệm được những chi phí liên quan về quản lý, bảo quản

hàng tồn kho. Nguyên nhân cũng nhờ việc công ty tăng được số vòng quay hàng tồn kho lên cao từng năm, tăng cường được hiệu quả sử dụng hàng tồn kho và kéo theo tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và thời gian luân chuyển kho được giảm xuống. Công ty cần phát huy, tiếp tục những chính sách quản lý hàng tồn kho để duy trì được hiệu quả sử dụng tài sản như hiện nay.

Chu kỳ kinh doanh: chỉ số này của công ty có xu hướng giảm dần từng năm. Năm 2012, chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp là 481,01 ngày, sang năm 2013 giảm xuống là 160,05 ngày và cuối cùng trong năm 2014 đã giảm xuống chỉ còn 124,41 ngày. Trong năm 2014 thì một chu kỳ kinh doanh của công ty chỉ còn 124,41 ngày, giảm 286,63% so với năm 2012. Công ty đã giảm được thời gian của một chu kỳ kinh doanh xuống rất nhiều trong vòng ba năm thông qua việc mở rộng tổ chức sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

Bảng 2.10 Tốc độ luân chuyển tiền của Công ty năm 2012 - 2014

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Giá vốn hàng bán	Tr.đồng	26.241,83	82.701,63	115.053,08
Chi phí chung, chi phí bán hàng quản lý	Tr.đồng	2.025,10	2.358,54	2.647,58
Thuế và các khoản phải trả nhà nước	Tr.đồng	0,70	6,63	12,85
Phải trả người lao động	Tr.đồng	55,25	49,58	54
Phải trả người bán	Tr.đồng	275,63	143,24	134,42
Vòng quay các khoản phải trả	Vòng	85,25	426,48	584,78
Thời gian trả chậm trung bình	Ngày	4,22	0,84	0,62
Thời gian luân chuyển tiền	Ngày	476,79	159,66	123,79

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty năm 2012-2014)

Vòng quay các khoản phải trả: Trong vòng ba năm, chỉ số vòng quay các khoản phải trả có xu hướng tăng dần từng năm. Cụ thể, năm 2012 chỉ tiêu này có giá trị 85,25 vòng, năm 2013 là 426,48 vòng và năm 2014 đã tăng lên đến 584,78 vòng. Điều này thể hiện công ty đang thực hiện việc thanh toán, trả nợ nhanh hơn theo từng năm. Bên cạnh đó, thời gian trả chậm trung bình của công ty cũng giảm dần theo từng năm. Với năm 2012 là 4,22 ngày, năm 2013 giảm xuống chỉ còn 0,84 ngày và năm 2014 là 0,62

ngày. Như vậy, công ty trong năm 2014 gần như không hề chiếm dụng vốn đối với các đối tác và người lao động trong công ty.

Thời gian luân chuyển tiền: Là chỉ tiêu phản ánh khoảng thời gian ròng tính theo ngày kể từ khi doanh nghiệp thanh toán tiền mua hàng cho đến khi doanh nghiệp thu được tiền. Theo đó, công ty đang dần rút ngắn thời gian luân chuyển tiền qua từng năm. Trong năm 2012, thời gian luân chuyển tiền là 476,79 ngày, sang năm 2013 con số này giảm xuống còn 159,66 ngày và năm 2014 là 123,79 ngày. Với giá trị giảm dần này, có thể nhận thấy công ty đã nỗ lực trong việc rút ngắn thời gian luân chuyển tiền của mình. Thông qua đó, giá trị của các hóa đơn thanh toán không bị giảm đi khi mà thời gian khách hàng trả nợ bây giờ được rút ngắn hơn trước rất nhiều. Không những thế, công ty cũng không phải huy động nhiều vốn để đầu tư trong quãng thời gian chờ đợi thu hồi tiền.

Hệ số sinh lợi tài sản ngắn hạn

Bảng 2.11 Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	(1.923,83)	888,23	(1.813,16)
Tài sản ngắn hạn	Tr.đồng	(39.599,39)	73.960,25	88.998,78
Hệ số sinh lợi TSNH	%	(4,86)	1,20	(2,04)

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Hệ số sinh lời tài sản ngắn hạn: cho biết mỗi đơn vị giá trị tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013 là năm duy nhất trong ba năm có hệ số sinh lời mang giá trị dương đạt 1,20% tỷ trọng này vẫn còn rất nhỏ, điều này cho thấy lợi nhuận thu về từ việc đầu tư cho TSNH là rất thấp mặc dù TSNH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty (khoảng 90% trong cả ba năm 2012-2014). Trong năm 2012 và năm 2014, 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra được lần lượt là âm 4,86 đồng và âm 2,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này có giá trị âm, chứng tỏ việc đầu tư cho TSNH là không mang lại lợi nhuận, ngược lại còn làm cho công ty bị thua lỗ. Vì vậy, công ty cần tìm ra các giải pháp khắc phục và nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH nhằm nâng cao tỷ suất sinh lời TSNH.

Nhìn chung, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn còn rất thấp, công ty đã có những cố gắng trong việc quản lý hiệu quả tài sản ngắn hạn nhưng vẫn còn gặp nhiều khó khăn và đã có những kết quả không tốt. Nguyên nhân chính ở đây là do quy mô tài sản ngắn hạn tăng nhưng việc tăng TSNH chủ yếu là do các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho tăng.

Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn và hệ số sinh lời tài sản dài hạn

Bảng 2.12 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn và hệ số sinh lời tài sản dài hạn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh thu thuần	Tr.đồng	25.652,88	84.791,30	115.096,88
Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	(1.923,83)	888,23	(1.813,16)
Tài sản dài hạn	Tr.đồng	12.523,60	10.530,42	8.675,99
Hiệu suất sử dụng TSDH	Lần	2,05	8,05	13,27
Hệ số sinh lời TSDH	%	(15,36)	8,43	(20,90)

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng giá trị TSDH đầu tư trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này thể hiện sự vận động của TSDH trong kỳ, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ TSDH vận động nhanh, đó là nhân tố góp phần nâng cao lợi nhuận của công ty. Trong cả ba năm thì hiệu suất sử dụng tài sản của công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2013 mặc dù TSDH có giảm 15,92% so với năm 2012 nhưng doanh thu thuần tăng 230,53% điều này dẫn đến hiệu suất sử dụng tài sản tăng 6 lần so với năm trước từ 2,05 lần lên đến 8,05 lần điều này cho thấy hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn đang được thực hiện tốt. Năm 2014, TSDH của công ty cũng giảm 17,61% so với năm 2013 nhưng doanh thu thuần cũng tăng 35,74% so với năm 2013 vậy nên hiệu suất sử dụng TSDH tăng một cách nhanh chóng 5,22 lần. Điều này cho thấy TSDH của công ty đang được sử dụng hiệu quả.

Hệ số sinh lời TSDH: chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích, doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng TSDH thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sử dụng tài sản càng tốt. Năm 2012 và năm 2014, công ty có hệ số sinh lời TSDH lần lượt là âm 15,36% và âm 20,90%. Vì hai năm 2012 và 2014, công ty có lợi nhuận sau thuế có giá trị âm nên hệ số sinh lời TSDH cũng vì thế mà có giá trị âm. Năm 2013 là năm duy nhất trong ba năm 2012 - 2014 có giá trị hệ số sinh lời TSDH đạt giá trị dương là 8,43%. Nghĩa là cứ 100 đồng TSDH sẽ tạo ra được 8,43 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2013 tăng 2.812,10 triệu đồng tăng mạnh so với năm 2012. Dẫn đến hệ số sinh lời năm 2013 tăng mạnh so với năm 2012. Có thể nói, năm 2013 công ty đã sử dụng tốt được TSDH đem lại lợi nhuận, công ty cần phải giữ vững và phát huy được điều này trong các năm sau.

Suất hao phí tài sản cố định

Bảng 2.13 Suất hao phí tài sản cố định của công ty 2012 - 2014

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh thu thuần	Tr.đồng	25.652,88	84.791,30	115.096,88
Tài sản cố định	Tr.đồng	12.260,53	10.269,72	8.197,76
Suất hao phí của TSCĐ	%	47,79	12,11	7,12

(Nguồn: báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Qua bảng trên ta thấy, suất hao phí TSCĐ qua các năm có xu hướng giảm dần. Năm 2012, để có được 100 đồng doanh thu thuần thì công ty cần 47,79 đồng nguyên giá TSCĐ. Năm 2013, cần 12,11 đồng nguyên giá TSCĐ công ty thu về 100 đồng doanh thu. Năm 2014, suất hao phí TSCĐ là 7,12 đồng. Điều này cho thấy công ty đang quản lý TSCĐ rất tốt, suất hao phí giảm dần qua mỗi năm.

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSDH, hệ số sinh lợi TSDH ở mức thấp nhưng suất hao phí giảm đều qua mỗi năm. Công ty đối với việc sử dụng TSDH vẫn chưa mấy hiệu quả do còn tập trung nhiều cho việc sử dụng TSNH. Vì vậy, công ty cần cân nhắc kỹ trong việc sử dụng TSNH và TSDH một cách hiệu quả hơn.

Cơ cấu vốn ròng của công ty

Bảng 2.14 Cơ cấu vốn ròng của công ty năm 2012 - 2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Nợ ngắn hạn	39.751,63	71.231,07	85.830,64
Nợ dài hạn	11.455,40	11.455,40	0
Vốn chủ sở hữu	915,96	1.804,20	11.844,14
Tổng nguồn vốn	52.123	84.490,67	97.674,78

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty trong năm 2012 – 2014)

Thông qua số liệu trong bảng cơ cấu vốn ròng của công ty, ta có thể nhận thấy khoản nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần trong ba năm, năm 2012 là 39.751,63 triệu đồng, năm 2013 là 71.231,07 triệu đồng và năm 2014 là 85.830,64 triệu đồng. Nợ ngắn hạn của công ty tăng lên và cao như vậy chủ yếu là do khoản phải trả nội bộ tăng lên cao. Nguyên nhân là vì công ty trong những năm gần đây sử dụng nhiều vốn kinh doanh của các đơn vị trực thuộc nhằm chủ động hơn trong việc hoạt động sản xuất kinh doanh. Còn nợ dài hạn thì giữ nguyên trong hai năm 2012 và 2013 với giá trị là

11.455,40 triệu đồng, sang năm 2014 thì khoản nợ dài hạn của công ty không còn. Nguyên nhân sang năm 2014 công ty không còn nợ dài hạn vì công ty sản xuất và kinh doanh khá hiệu quả, thu hồi vốn nhanh để giải quyết các khoản nợ nên hầu như không có nợ dài hạn.

Trong khi đó, vốn chủ sở hữu của công ty cũng tăng rất nhanh trong vòng ba năm. Năm 2012 chỉ là 915,97 triệu đồng nhưng sang năm 2014 đã tăng lên 11.844,14 triệu đồng. Nguyên nhân của sự tăng cao như này là do công ty cần có thêm nhiều vốn để có thể mở rộng sản xuất kinh doanh như hiện nay. Đồng thời thì nguồn lợi nhuận sau thuế sau ba năm cũng tăng lên rất nhanh nên nguồn vốn chủ sở hữu cũng tăng theo.

Vốn lưu động ròng của công ty

Bảng 2.15 Vốn lưu động ròng của công ty năm 2012 – năm 2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tài sản ngắn hạn	39.599,40	73.960,25	88.998,78
Nợ ngắn hạn	39.751,63	71.231,07	85.830,64
Vốn ngắn hạn ròng	(152,24)	2.729,18	3.168,14

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Vốn ngắn hạn ròng của công ty trong ba năm có xu hướng tăng dần, năm 2012 giá trị này là âm 152,24 triệu đồng, sang năm 2013 là 2.729,18 triệu đồng và năm 2014 là 3.168,14 triệu đồng. Con số này thể hiện khả năng thanh toán của công ty đang dần được cải thiện thông qua các chính sách thu hồi vốn nhanh của công ty. Mặc dù vậy, một vài chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty vẫn còn khá thấp và chưa đạt được như mong muốn. Điều này sẽ gây ảnh hưởng tới nhiều hoạt động của công ty cũng như việc thu hút các nhà đầu tư và khách hàng. Công ty cần đưa ra những biện pháp để khắc phục những mặt hạn chế về khả năng thanh toán và tiếp tục tăng cường giá trị của vốn ngắn hạn ròng.

2.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

2.3.1. Kết quả đạt được

Năm 2012 đến năm 2014 là giai đoạn khó khăn của nền kinh tế thế giới nói chung, kinh tế Việt Nam nói riêng, công ty cũng gặp rất nhiều khó khăn trong kinh doanh, áp lực cạnh tranh ngày càng lớn nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo, sự đồng lòng của cán bộ công nhân viên, công ty đã từng bước cải thiện kết quả kinh

doanh của mình. Vượt lên sự khó khăn chung của nền kinh tế khi mà hàng loạt các công ty vừa và nhỏ phá sản thì công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng vẫn tồn tại và phát triển. Đặc biệt, năm 2013 công ty đã đạt lợi nhuận sau thuế là 888,23 triệu đồng, tăng 146,17% so với năm 2012.

Các khả năng thanh toán hiện hành của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng trong những năm qua đều tăng. Chỉ tiêu này năm 2012 là 1,04 lần, lớn hơn năm 2012 là 0,04 lần, năm 2014 chỉ tiêu này là 1,04 lần. Các chỉ tiêu đều lớn hơn 1 chứng tỏ công ty đang ở mức ổn định và tăng dần từ năm 2012 đến 2014.

Công ty có một đội ngũ nhân viên có trình độ, được qua đào tạo rèn luyện, bài bản. Đội ngũ công nhân có kinh nghiệm và tay nghề cao. Đây chính là thế mạnh của công ty trong chiến lược phát triển lâu dài dựa vào nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, sự quản lý chặt chẽ của ban giám đốc, phối hợp với sự làm việc nhiệt tình của các phòng ban cũng góp phần tạo điều kiện để công ty ngày một đi lên, theo xu hướng tối đa hóa lợi nhuận.

Công ty thực hiện tốt mọi nghĩa vụ với nhà nước, nộp ngân sách đầy đủ và đúng quy định của cơ quan thuế.

Công tác bảo quản và sử dụng vật liệu cũng được thực hiện một cách hợp lý thông qua việc áp dụng các biện pháp kỹ thuật.

Đối với TSCĐ, công ty tiến hành trích khấu hao theo quy định của Nhà Nước nhằm chuyển dịch phần giá trị TSCĐ vào chi phí và tạo lập quỹ để bù đắp sự hao mòn. Ngoài ra, công ty cũng thực hiện thanh lý một số TSCĐ lạc hậu, đầu tư thêm vào các thiết bị mới nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trong quá trình phát triển, công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng đã tạo dựng được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng trong và ngoài nước. Việc tìm kiếm và thiết lập các mối quan hệ khách hàng được công ty quan tâm và chú trọng. Tuy còn gặp nhiều khó khăn do tính chất của thị trường cũng như khó khăn trong công tác quản lý nhưng công ty đã và đang ngày một phát triển hơn, thu hút được nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được thì Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng vẫn còn một số hạn chế cần phải khắc phục:

Bảng 2.16 Mục tiêu và thực hiện các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Mục tiêu	Thực hiện	Mục tiêu	Thực hiện	Mục tiêu	Thực hiện
Hiệu suất sử dụng tổng TS	0,76	0,49	1,11	1,00	1,4	1,18
Hệ số sinh lợi tổng TS	0,98	(3,69)	1,06	1,05	1,06	(1,86)
Hiệu suất sử dụng TSNH	0,90	0,65	1,22	1,15	1,31	1,29
Hệ số sinh lợi TSNH	0,89	(4,86)	1,21	1,20	0,90	(2,04)
Hiệu suất sử dụng TSDH	2,07	2,05	8,56	8,05	10,87	13,27
Hệ số sinh lợi TSDH	0,16	(15,36)	8,07	8,43	0,43	(20,90)

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty năm 2012 – 2014)

Các chỉ tiêu tài chính về hoạt động quản lý sử dụng tài sản của công ty có xu hướng phát triển không được tốt. Điều đó thể hiện công ty vẫn chưa vận dụng các chính sách tốt nhất để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản của mình. Hệ số sinh lời TSNH và TSDH đều có sự giảm sút và những kết quả không tốt qua các năm. Hệ số sinh lời TSNH đều mang giá trị âm ở hai năm 2012 và 2014 lần lượt là âm 4,86% và âm 2,04%, năm 2012 đạt giá trị 1,20%, tuy mang giá trị dương nhưng đây vẫn là một giá trị rất nhỏ. Tương tự với TSDH cũng vậy, hệ số sinh lời TSDH cũng mang giá trị âm ở hai năm 2012 và 2014 khi lần lượt là âm 15,36% và âm 20,9%.

Như vậy, so với mục tiêu các chỉ tiêu đạt được còn thấp. Mặt khác, các chỉ tiêu này còn thấp so với các doanh nghiệp cùng ngành như công ty TNHH phát triển xây dựng và thương mại Gia Hưng: năm 2012 hiệu quả sử dụng tổng tài sản là 2 và hệ số sinh lợi tổng tài sản là 1,3.

Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời của công ty đều nhỏ hơn 1 chứng tỏ công ty đang gặp khó khăn trong khả năng thanh khoản. Khả năng thanh toán nhanh của công ty năm 2012 – 2014 lần lượt là 0,56 lần, 0,73 lần và 0,78 lần. Khả năng thanh toán tức thời của công ty 2014 lớn nhất là 0,49 lần điều này

cho thấy công ty chưa đảm bảo được việc thanh toán ngay bằng tiền, công ty cần có chính sách tăng mức dự trữ tiền mặt.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty, việc tìm ra nguyên nhân của những hạn chế trên nhằm đưa ra các giải pháp khắc phục là hết sức cần thiết. Đó cũng chính là cơ sở để công ty tăng khả năng cạnh tranh, tạo vị thế trên thị trường hiện nay.

Nguyên nhân

Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, năng lực quản lý tài sản còn bị hạn chế

- Dự trữ nguyên vật liệu và hàng tồn kho quá nhiều

Quản lý hàng tồn kho của công ty chưa đạt hiệu quả cao, nguyên nhân là do tình hình mua nguyên vật liệu dư thừa nhiều so với nhu cầu sử dụng. Công ty chưa áp dụng bất kỳ một mô hình quản lý nào vào vấn đề quản lý kho. Việc dự trữ nhiều nguyên vật liệu để tránh những biến động thị trường hay để tiết kiệm chi phí sản xuất có thể mang lại hiệu quả trong thời gian ngắn nhưng công ty lại mất nhiều cho chi phí bảo quản, còn gây ứ đọng hàng tồn kho làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Ngoài ra còn một số nguyên vật liệu nhập về chưa đạt tiêu chuẩn về chất lượng, giá thành cao hoặc sai quy cách. Công ty chưa có định mức dự trữ, tiêu hao và mức đặt hàng tối ưu cho mỗi lần đặt hàng khiến cho việc quản lý hàng tồn kho chưa thực sự đạt hiệu quả, tất cả số lượng chỉ dựa trên hợp đồng và nhu cầu của thị trường. Như vậy, việc phân chi phí quản lý công ty cho hàng tồn kho cuối kỳ và hàng hoá đã tiêu thụ không theo tiêu thức phân bổ nào mà công ty tự điều chỉnh các khoản chi phí này theo tỉ lệ nhất định. Việc phản ánh như vậy rất thiếu chính xác dẫn đến phản ánh sai lệch kết quả kinh doanh.

- Việc quản lý các khoản nợ khó đòi còn yếu kém

Công ty chưa có chính sách khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh nên tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao. Công tác quản lý và sàng lọc khách hàng chưa thực sự hiệu quả. Công ty vẫn chưa áp dụng các chính sách quản lý nào cho các khoản phải thu. Công ty chưa dựa trên tình hình kinh doanh của khách hàng qua các năm để có thể đưa ra được mức nợ cũng như là yêu cầu về thời gian trả nợ với mỗi khách hàng mà công ty chỉ dựa trên uy tín của khách hàng để cho nợ hoặc thói quen kinh doanh của công ty với các khách hàng thân quen. Chính sách tín dụng của công ty còn khá đơn giản chỉ dựa vào những ý kiến chủ quan của công ty. Khi cấp tín dụng cho khách hàng, khả năng phân tích năng lực khách hàng của công ty còn nhiều hạn chế, do việc tìm hiểu thông tin của khách hàng mới không có nhiều thông tin hay thông tin chưa thực sự chính xác. Các khoản phải thu tăng dần qua các năm là một ví dụ điển hình nhất, nó

tác động đến các chỉ tiêu tài sản ngắn hạn, làm hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn bị giảm xuống. Các khoản phải thu của khách hàng lớn như vậy sẽ làm cho vốn của công ty bị ứ đọng, chưa thể hoặc không thể thu hồi làm cho công ty gặp khó khăn trong việc luân chuyển tài sản ngắn hạn.

– Tiền mặt dự trữ chưa hợp lý

Công ty chưa áp dụng mô hình quản lý tiền mặt nên lượng tiền mặt dự trữ tại công ty quá thấp sẽ không đảm bảo được khả năng thanh toán của công ty. Nếu như cần thanh toán gấp một khoản nào đó thì công ty sẽ phải đi vay bên ngoài hoặc mua chịu.

– Quản lý tài sản cố định chưa hiệu quả

Tài sản cố định của công ty không còn mới, năng suất không được cao, giá trị còn lại nhỏ làm tăng chi phí sửa chữa, bảo dưỡng trong quá trình hoạt động dẫn đến tăng chi phí đầu vào. Bên cạnh đó, do nhiều hợp đồng phải thực hiện ở nhiều vùng khác nhau nên công ty không đủ nhân lực, phải đi thuê ngoài khiến cho tiến độ thực hiện công trình bị chậm. Đây là một trong những nguyên nhân làm cho chất lượng khai thác của công ty chưa cao so với công ty cùng ngành.

Bên cạnh đó, chính sách quản lý tài sản chưa phù hợp, chưa có quy định rõ ràng trong việc phân cấp tài sản để quản lý làm cho hiệu quả sử dụng tài sản của công ty chưa cao

Thứ hai, lãnh đạo công ty chưa chú trọng quy trình tổ chức, quản lý sử dụng TSCĐ

Lãnh đạo công ty có trình độ khả năng để quản lý doanh nghiệp, tuy nhiên không phải ai cũng nắm vững chuyên môn và hiểu rõ tầm quan trọng của tổ chức quản lý TSCĐ trước khi đưa vào sử dụng cho mục đích gì và sử dụng ra sao chưa có sự nghiên cứu trước một cách kỹ lưỡng và trong quá trình sản xuất kinh doanh tình hình sử dụng TSCĐ không được theo dõi một cách thường xuyên và có những thay đổi kịp thời để tránh lãng phí. Vì vậy, quy trình tổ chức quản lý sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp chưa đưa ra những kết luận đúng đắn về tình hình sử dụng TSCĐ chưa có những đề xuất về biện pháp giải quyết những tồn tại để TSCĐ được sử dụng một cách hiệu quả hơn nữa.

Thứ ba, công tác thẩm định dự án chưa hiệu quả

Công tác thẩm định dự án rất quan trọng, ban giám đốc công ty đã bước đầu nhận thức được tầm quan trọng của công tác thẩm định dự án. Tuy nhiên, công tác thẩm định dự án của công ty hiện nay chưa đạt được hiệu quả như mong đợi do khâu thẩm định dự án của công ty gặp nhiều sai sót do các dự án thường có quy mô rất lớn, đội

ngũ cán bộ thẩm định chưa thấu hiểu được hết quy mô, chi phí, lợi ích dự án mang lại, những rủi ro có thể gặp phải trong tương lai. Do đó công tác thẩm định dự án chưa phát huy được hết các vai trò, quyết định đầu tư sai lầm dẫn đến tình trạng lãng phí vốn, hoặc doanh nghiệp bỏ qua cơ hội đầu tư do dự án bị đánh giá sai. Tất cả điều này dẫn đến tài sản không được khai thác một cách triệt để và làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản.

Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành chưa được xây dựng

Hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành chưa được xây dựng để làm cơ sở tham chiếu cho các doanh nghiệp trong ngành, mặc dù các doanh nghiệp thuộc ngành điện và xây dựng đã thực hiện đầy đủ nguyên tắc công khai các báo cáo tài chính nhưng hoạt động thống kê số liệu còn kém, không cập nhật thường xuyên, song không có cơ quan, tổ chức nào chuyên trách để xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành. Do đó, kết quả phân tích không giúp ban lãnh đạo công ty thấy được điểm mạnh, điểm yếu về khả năng tài chính của công ty dẫn đến quyết định thiếu chính xác và không kịp thời.

Thứ hai, mức độ cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp

Sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp khai thác mỏ khác trên thị trường. Trong ngành khai thác mỏ, xây dựng có rất nhiều công ty lớn, đặc biệt là các tổng công ty của nhà nước với tiềm lực về vốn dồi dào, kinh nghiệm thi công dày dặn cộng với đông đảo các công ty cổ phần mới thành lập với ưu thế về giá cả và sự tham gia của một số nhà thầu nước ngoài có công nghệ cao khiến cho thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn. Công ty có rất nhiều đối thủ cạnh tranh trong và cả ngoài nước. Mức độ cạnh tranh tăng cao làm công ty phải để ý đến tình trạng hoạt động của mình cũng như uy tín để có thể thu hút các nhà đầu tư, giành được các hợp đồng quan trọng nhất.

Thứ ba, nền kinh tế biến động bất lợi

Tác động của khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng đến tất cả các doanh nghiệp, công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng cũng bị ảnh hưởng. Công ty phải giảm giá thành, giảm chi phí bằng cách sa thải nhân viên hoặc chỉ thuê nhân viên làm thời vụ khi doanh nghiệp có lượng hợp đồng lớn. Bên cạnh đó, thị trường nguyên vật liệu đầu vào tăng lên làm doanh nghiệp khó để điều chỉnh giá sản phẩm đầu ra. Công ty đã cố gắng nỗ lực hết mình tìm kiếm thêm nhiều hợp đồng mới để giúp công ty thoát được tình trạng khó khăn trước mắt.

Thứ tư, tính đặc thù phức tạp của ngành khai thác mỏ và xây dựng

Do đặc thù của ngành khai thác mỏ và xây dựng là rủi ro ngành cao, khai thác phụ thuộc vào thời tiết, việc biến động về giá cả nguyên vật liệu đầu vào. Điều này khiến cho công tác quản lý, đặc biệt quản lý TSNH gặp rất nhiều khó khăn, phức tạp. Có những địa bàn thi công rộng và xa xôi hẻo lánh, không phải lúc nào cũng có thể quản lý chặt chẽ được các hoạt động thi công cũng như công tác bảo quản nguyên vật liệu, hàng tồn kho. Đa số nhà thầu phải tự bỏ vốn ra để hoàn thành công trình. Vốn phải chịu lãi vay cao trong khi công trình bị chậm tiến độ khiến nhà thầu chịu nhiều thiệt thòi. Tình trạng quyết toán công trình kéo dài do thủ tục quản lý khai thác bất buộC, dẫn đến việc thu hồi khoản phải thu gặp khó khăn lớn.

Thông qua việc đánh giá, phân tích ở trên cho thấy công ty gặp nhiều vấn đề rất đáng được quan tâm. Đó là việc quản lý các khoản phải thu khách hàng, quản lý tiền và các khoản tương đương tiền. Đây cũng là những nguyên nhân dẫn đến việc sử dụng tài sản của công ty chưa đạt được hiệu quả như mong muốn đặc biệt là việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Sau khi tìm hiểu được những hạn chế cũng như nguyên nhân của nó, chúng ta có thể đưa ra được phương hướng, những biện pháp để điều chỉnh và khắc phục. Thông qua đó công ty có thể nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản đồng thời nâng cao được lợi nhuận cho công ty.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG

3.1. Định hướng phát triển của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

3.1.1. Cơ hội và thách thức

Cơ hội: Việt Nam gia nhập WTO tạo điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới cho các doanh nghiệp, khi mối quan hệ giao thương giờ đây được mở rộng không chỉ ở trong nước mà còn là thị trường lớn của các nước trên thế giới. Môi trường đầu tư kinh doanh hiện nay của Việt Nam đang được cải thiện dần và ngày càng đa dạng, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các đơn vị sản xuất kinh doanh trong và ngoài nước.

Năm 2014 thị trường bất động sản đã phục hồi rõ rệt tồn kho giảm mạnh tạo đà cho sự phát triển lành mạnh và bền vững trong những năm tiếp theo. Đồng thời năm 2015 và những năm tới Việt Nam có triển vọng thu hút lượng vốn lớn đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Hoa Kỳ, Canada, EU và Trung Quốc. Những nguồn vốn này sẽ góp phần thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của ngành xây dựng và vật liệu xây dựng Việt Nam.

Đến nay Việt Nam đã tiến hành điều tra cơ bản thăm dò và phát hiện mới trên 5.000 điểm khoáng và mỏ. Trong đó, một số loại khoáng sản có giá trị công nghiệp đã được đánh giá như dầu – khí (1,2 tỷ m³ – 1,7 tỷ m³), than (240 tỷ tấn), sắt (2 tỷ tấn), đồng (1 triệu tấn kim loại), titan (600 triệu tấn khoáng vật nặng), bauxit (10 tỷ tấn), chì kẽm, thiếc, apatít (2 tỷ tấn), đất hiếm (11 triệu tấn) và các khoáng sản làm vật liệu xây dựng (52 tỷ m³). Như vậy, các doanh nghiệp trong ngành công nghệ mỏ đang đứng trước cơ hội lớn để phát triển khi đất nước ta sở hữu nguồn tài nguyên vô cùng dồi dào và phong phú.

Nước ta là một nước dân số đông, vì vậy nguồn cung lao động là rất lớn. Đặc biệt là có nhiều người trong độ tuổi lao động, nhân lực trẻ là thế mạnh của chúng ta, giá nhân công rẻ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được nhiều chi phí so với các nước trên thế giới.

Thách thức: Phát triển kinh tế gắn với bảo vệ môi trường, sử dụng hiệu quả tài nguyên ứng phó với biến đổi khí hậu toàn cầu là xu hướng tất yếu. Chủ đề “Công trình xanh” đã trở thành công cụ cạnh tranh ở cấp độ cao cấp, vừa là thách thức vừa là cơ hội cho các doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực này. Bộ Xây dựng đã soạn thảo Chiến lược Phát triển công trình xanh đến năm 2020 và tầm nhìn đến 2030 trong đó có bộ tiêu chí tiết kiệm năng lượng và nước sạch trong vận hành các công trình.

Tiếp cận sử dụng công nghệ thiết bị máy móc phương tiện khai thác vận chuyển chế biến khoáng sản tiên tiến nhằm khai thác chế biến hiệu quả nguồn tài nguyên khoáng sản của đất nước hạn chế tổn thất lãng phí tài nguyên và cải thiện sức cạnh tranh toàn cầu là nhiệm vụ quan trọng của ngành công nghiệp mỏ Việt Nam.

Lãi suất đi vay vốn ngân hàng ngày càng tăng cao khiến cho công ty khó khăn trong việc vay vốn, nó làm cho giá thành tăng cao, khó khăn trong việc bình ổn giá cả. Thị trường xây dựng nảy sinh cạnh tranh gay gắt, vốn lại bị chiếm dụng nhiều nên công ty có thể gặp nhiều khó khăn trong việc quay vòng vốn. Trong khi đó, giá nguyên vật liệu trên thị trường bấp bênh và khó dự báo.

3.1.2. Định hướng phát triển của ngành xây dựng

Tập trung hoàn thiện thể chế, chính sách pháp luật trong các lĩnh vực quản lý nhà nước của ngành, trong đó trọng tâm là xây dựng, ban hành các văn bản hướng dẫn thi hành các Luật mới được Quốc hội thông qua năm 2014 (Luật Xây dựng, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản); sửa đổi, bổ sung các Nghị định về nâng loại đô thị, quản lý vật liệu xây dựng...

Đổi mới và tăng cường công tác quản lý, kiểm tra, giám sát trong đầu tư xây dựng theo quy định của Luật Xây dựng năm 2014 và các luật có liên quan đến hoạt động đầu tư xây dựng, nhất là đối với các dự án sử dụng vốn nhà nước, các công trình quy mô lớn, phức tạp có ảnh hưởng lớn đến an toàn của cộng đồng, nhằm hạn chế thất thoát, lãng phí, bảo đảm chất lượng công trình, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

Tiếp tục đổi mới, nâng cao chất lượng công tác quy hoạch xây dựng, rà soát điều chỉnh, bổ sung các quy hoạch vùng liên tỉnh, quy hoạch khu chức năng đặc thù, quy hoạch chung đô thị trên phạm vi cả nước; đẩy nhanh tốc độ phủ kín quy hoạch phân khu, quy hoạch chi tiết, thiết kế đô thị, quy chế quản lý quy hoạch, kiến trúc đô thị; hoàn thành quy hoạch xây dựng nông thôn mới.

Tăng cường quản lý và kiểm soát phát triển đô thị theo quy hoạch và kế hoạch; tích cực thực hiện Nghị định số 11/2013/NĐ-CP, chỉ đạo các địa phương khẩn trương xây dựng chương trình phát triển đô thị, phê duyệt các khu vực phát triển đô thị, thành lập các Ban quản lý khu vực phát triển đô thị...; tích cực thực hiện các chương trình, dự án phát triển đô thị, hạ tầng kỹ thuật theo kế hoạch.

Triển khai thực hiện Luật Nhà ở 2014 và các văn bản hướng dẫn Chỉ đạo các địa phương hoàn thành việc phê duyệt chương trình phát triển nhà ở của địa phương. Thực hiện tốt các chương trình hỗ trợ nhà ở cho người có công với cách mạng, người nghèo khu vực nông thôn, khu vực thường xuyên chịu ảnh hưởng của bão, lũ. Đẩy mạnh phát triển nhà ở xã hội cho người thu nhập thấp đô thị, nhà ở cho công nhân, nhà ở cho sinh viên.

Tiếp tục thực hiện đồng bộ các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho thị trường bất động sản gắn với thực hiện Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia, đặc biệt là nhà ở xã hội. Tiếp tục rà soát, phân loại, điều chỉnh cơ cấu hàng hóa các dự án bất động sản; đẩy mạnh tăng nguồn cung nhà ở xã hội, nhà ở thương mại có diện tích trung bình và nhỏ, giá bán thấp; tích cực hỗ trợ doanh nghiệp, người dân được tiếp cận gói hỗ trợ tín dụng nhà ở xã hội 30.000 tỷ đồng.

Tổ chức thực hiện có hiệu quả các quy hoạch, chương trình, đề án phát triển vật liệu xây dựng, đặc biệt là xi măng và các vật liệu xây dựng chủ yếu, bảo đảm cân đối cung - cầu, bình ổn thị trường trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu; tích cực phát triển vật liệu xây không nung; kiểm soát chặt chẽ việc khai thác, chế biến và xuất khẩu khoáng sản làm vật liệu xây dựng.

Tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, trọng tâm là cải cách thủ tục hành chính trong các lĩnh vực quản lý nhà nước của ngành, đặc biệt là thủ tục hành chính trong đầu tư xây dựng; tổ chức thực hiện. Đề án xác định vị trí việc làm đối với cán bộ, công chức, viên chức các cơ quan hành chính, đơn vị sự nghiệp trực thuộc Bộ Xây dựng.

Tổ chức thực hiện đề án tái cơ cấu ngành Xây dựng; nghiên cứu, xây dựng các cơ chế, chính sách, tạo môi trường thuận lợi, thúc đẩy sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngành Xây dựng; tích cực thực hiện cổ phần hóa các Tổng công ty nhà nước thuộc Bộ theo kế hoạch đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Cụ thể, về lĩnh vực đầu tư xây dựng, đề án phấn đấu đến năm 2020 xây dựng được hầu hết các công trình xây dựng thiết yếu bảo đảm chất lượng, thẩm mỹ, có giá thành cạnh tranh; khắc phục cơ bản tình trạng đầu tư dàn trải, thất thoát, lãng phí, tham nhũng trong đầu tư xây dựng, nhất là các dự án sử dụng vốn nhà nước; hạn chế tối đa việc điều chỉnh tổng mức đầu tư, điều chỉnh tiến độ dự án; nâng cao hiệu quả quản lý, sử dụng vốn đầu tư công, đồng thời tăng dần tỷ trọng vốn đầu tư ngoài ngân sách trong đó đặc biệt chú trọng đẩy mạnh mô hình đầu tư theo hình thức đối tác công - tư (PPP).

Về lĩnh vực phát triển đô thị, Đề án đặt mục tiêu phát triển đô thị bền vững, xanh, sạch, đẹp, đồng bộ về hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội; hình thành một số đô thị trung tâm cấp quốc gia, cấp vùng có mức độ hiện đại, tốc độ phát triển và năng lực cạnh tranh ngang tầm với các nước trong khu vực; hình thành một số đô thị có chức năng đặc thù như: đô thị di sản, đô thị du lịch, đô thị khoa học...; phấn đấu tỷ lệ đô thị hóa cả nước đạt khoảng 40%.

Đối với lĩnh vực nhà ở và thị trường bất động sản, phấn đấu đến năm 2020 diện tích nhà ở bình quân toàn quốc đạt khoảng 25m²/người; giai đoạn 2016 - 2020 đầu tư xây dựng mới khoảng 12,5 triệu m² nhà ở xã hội khu vực đô thị; tỷ lệ nhà ở kiên cố toàn quốc đạt khoảng 70%.

Phát triển thị trường bất động sản ổn định, vững chắc, có cấu trúc hoàn chỉnh và cơ cấu hợp lý; khắc phục tình trạng lệch pha cung - cầu, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ, đáp ứng cơ bản nhu cầu về nhà ở và các loại bất động sản khác; phấn đấu nguồn thu từ kinh doanh bất động sản và đất đai đạt từ 10-15% tổng nguồn thu ngân sách.

Về lĩnh vực vật liệu xây dựng, cơ khí xây dựng, phấn đấu chất lượng sản phẩm vật liệu xây dựng bảo đảm các tiêu chuẩn trong nước, một số đáp ứng tiêu chuẩn khu vực và quốc tế; giá trị sản xuất, giá trị gia tăng trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng duy trì sự tăng trưởng ổn định, bền vững, bình quân khoảng 10%/năm; sản xuất xi măng đạt khoảng 115 triệu tấn/năm; đồng thời phát triển mạnh sản phẩm cơ khí xây dựng, nhất là các sản phẩm cơ khí phi tiêu chuẩn, tăng tỷ trọng cơ khí chế tạo trong nước.

Đề án cũng nêu rõ định hướng tái cơ cấu một số lĩnh vực và sản phẩm chủ yếu của ngành xây dựng. Trong đó, về lĩnh vực nhà ở và thị trường bất động sản sẽ tiếp tục rà soát các dự án kinh doanh bất động sản trên phạm vi cả nước, tiến hành phân loại các dự án được tiếp tục triển khai, các dự án cần tạm dừng, các dự án cần điều chỉnh cơ cấu cho phù hợp với nhu cầu của thị trường, phù hợp với kế hoạch phát triển từng loại bất động sản của từng địa phương; nghiên cứu, giải quyết tình trạng các khu đô thị mới dờ dang nhất là tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Đồng thời, Nhà nước có chính sách ưu đãi, khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia phát triển nhà ở xã hội để bán, cho thuê, nhằm cải thiện nhà ở cho các đối tượng chính sách xã hội, cán bộ công chức, lực lượng vũ trang, người thu nhập thấp, thông qua các hình thức hỗ trợ về đất đai, tài chính, thuế, tín dụng ưu đãi. Cùng với đó là mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh bất động sản cho các tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài nhằm thu hút nguồn lực đầu tư nước ngoài...

Về tái cơ cấu doanh nghiệp ngành xây dựng, sẽ đẩy mạnh cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước trong lĩnh vực xây dựng theo hướng Nhà nước không cần nắm giữ cổ phần chi phối tại các doanh nghiệp. Đổi mới, phát triển và tiến tới áp dụng đầy đủ khung quản trị hiện đại, bảo đảm các doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường và cạnh tranh bình đẳng.

Tổ chức thực hiện có hiệu quả Quy hoạch phát triển nguồn nhân lực ngành Xây dựng và Chiến lược phát triển khoa học và công nghệ ngành Xây dựng đến năm 2020, tầm nhìn 2030. Tập trung nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nhất là đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước, cán bộ kỹ thuật, công nhân lành nghề; đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu khoa học, ứng dụng công nghệ gắn kết chặt chẽ với thực tiễn sản xuất và quản lý của Ngành.

Kiến toàn, nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động của các cơ quan chuyên môn về xây dựng các cấp, đáp ứng với yêu cầu tăng cường quản lý hoạt động đầu tư xây dựng. Nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng cường tính tự chủ đối với các đơn vị sự nghiệp công lập trực thuộc ngành Xây dựng.

Tăng cường thanh tra, kiểm tra chuyên ngành xây dựng, tích cực phòng, chống tham nhũng, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí trong các lĩnh vực quản lý nhà nước của Ngành.

3.1.3. Định hướng phát triển của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng

Bắt đầu từ khi thành lập cho tới nay công ty TNHH đầu tư công nghệ mỏ - xây dựng vẫn từng bước xây dựng phát triển công ty lên tầm cao mới. Cụ thể, định hướng của công ty như sau:

- Xây dựng và phát triển công ty trở thành công ty mạnh toàn diện với đa dạng hóa ngành nghề, sản phẩm, có sức cạnh tranh lớn và tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Lấy hiệu quả kinh tế làm mục tiêu và động lực chủ yếu cho sự phát triển bền vững của công ty.
- Phát triển ngành nghề truyền thống: xây lắp, kinh doanh vật tư, vận tải, sản xuất công nghiệp đồng thời phát triển các ngành nghề khác và sản phẩm mới như sản xuất và kinh doanh điện,... Hợp tác và tăng cường công tác đầu tư; lựa chọn hình thức và lĩnh vực đầu tư phù hợp.
- Tăng vốn điều lệ theo từng giai đoạn để đáp ứng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty
- Tăng cường mối quan hệ với các tổ chức tài chính và phi tài chính (ngân hàng, công ty tài chính, các quỹ đầu tư tài chính,...) thông qua các hợp đồng thỏa thuận hợp tác hoặc tài trợ, trong đó xác định rõ nhu cầu vốn đầu tư đối với từng dự án.
- Đầu tư trang thiết bị, máy móc bị thi công và bảo dưỡng thường xuyên tránh gây hỏng hóc máy móc do lỗi chủ quan. Quản lý chặt chẽ việc vận hành máy móc và việc bảo quản máy.
- Tập trung vào đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ chuyên ngành cho đội ngũ cán bộ công nhân viên để có một cơ cấu tổ chức hoàn thiện với nguồn lực nhân sự chất lượng cao. Không ngừng nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.
- Công ty cũng chú trọng trong việc phát triển công nghệ mỏ, thực hiện những công trình lớn về khai thác mỏ với chất lượng đảm bảo nhất, tiếp tục mở rộng

quy mô sản xuất kinh doanh và phát triển những dịch vụ về bất động sản, mỏ khoáng sản và nguyên vật liệu.

Từ những định hướng phát triển như trên, công ty mong muốn sẽ tạo dựng được vị thế của mình trong thị trường trong nước cũng như nước ngoài.

3.2. Nhóm giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ MỎ - XÂY DỰNG

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

Tăng cường công tác quản lý hàng tồn kho

Tất cả các doanh nghiệp cần đảm bảo các hoạt động sản xuất kinh doanh phải được diễn ra liên tục nên việc công ty dự trữ nguyên vật liệu để chuẩn bị cho các bước hoạt động của mình là vô cùng cần thiết. Số lượng hàng tồn kho này sẽ ảnh hưởng đến nhiều chi phí như chi phí vận chuyển, chi phí bảo quản, chi phí hao hụt giá trị.... Trên thực tế công ty vẫn đang sử dụng kinh nghiệm thực tiễn để quản lý nguyên vật liệu mà chưa sử dụng một hệ thống quản lý cụ thể, rõ ràng. Công tác mua hàng dự trữ và mức hao phí hàng tồn kho như thế nào cần được tính toán ra sao cho hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp giải quyết được nhiều vấn đề đưa ra được nhiều quyết định quan trọng trong tương lai. Chính vì vậy, công ty cần thông qua định mức tiêu hao nguyên vật liệu định mức tồn kho nguyên vật liệu và hoạt động mua sắm nguyên vật liệu để quản lý hàng tồn kho khoa học và chính xác hơn.

Xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu

Xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh từ đó xác định được mức nguyên vật liệu cần thiết cho công ty. Bên cạnh đó, công ty cần kiểm soát các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu hao nguyên vật liệu. Công tác kiểm tra định mức tiêu hao nguyên vật liệu cần được diễn ra thường xuyên và chặt chẽ nhằm chủ động trong việc ứng phó điều chỉnh hàng tồn kho kịp thời cũng như nhằm đảm bảo tiết kiệm chi phí trong quá trình bảo quản cũng như sử dụng.

Xác định mức tồn kho nguyên vật liệu

Xác định mức tồn kho tối đa và tối thiểu nhằm đảm bảo các hoạt động của công ty diễn ra liên tục không gặp phải tình trạng ứ đọng hàng tồn kho. Nhằm phục vụ công tác này công ty cần có sự xác định cụ thể với danh mục các loại nguyên vật liệu dự trữ từ số lượng cho đến thời gian nhập xuất và cung cấp.

Hoạt động mua sắm nguyên vật liệu

Công ty cần lập kế hoạch cụ thể với nhu cầu về nguyên vật liệu như thế nào và nhu cầu về việc mua sắm đầu tư nguyên vật liệu sẽ ra sao. Thông qua kế hoạch đó, công ty sẽ bắt đầu phân tích lựa chọn những nhà cung cấp và tiến tới thực hiện việc

mua bán nguyên vật liệu. Các công tác như thu mua dự trữ vật tư phải thực hiện thật tốt sẽ tiết kiệm được những chi phí phát sinh không đáng có. Bên cạnh đó, công ty cũng cần chú trọng trong công tác bàn giao nguyên vật liệu cho các phòng các xưởng sản xuất nhằm tránh thất thoát mất mát nguyên vật liệu.

Việc cập nhập thông tin thị trường một cách thường xuyên cũng rất quan trọng, công ty có thể chọn lựa những nhà cung cấp tốt nhất với các sản phẩm nguyên vật liệu chất lượng tốt mà giá cả phải chăng. Sau khi được nhập về các vật tư nguyên vật liệu phải được kiểm tra giám sát chặt chẽ nhằm phát hiện loại bỏ các mẫu kém chất lượng không phù hợp để đảm bảo cho chất lượng sản phẩm cũng như các khâu sản xuất được trơn chu.

Kiểm kê phân loại nguyên vật liệu

Nhằm nâng cao hiệu quả trong việc quản lý hàng tồn kho công ty cần thực hiện việc kiểm kê cũng như phân loại nguyên vật liệu một cách nghiêm túc có sự giám sát và kiểm tra. Bên cạnh đó, công ty cũng phải theo dõi tình hình nguyên vật liệu tồn kho chưa được sử dụng hay các sản phẩm chất lượng thấp để có được hướng giải quyết cụ thể tránh lãng phí và thu hồi được vốn bỏ ra ban đầu.

Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Công ty cần phân tích đánh giá về giá trị của nguyên vật liệu trên thực tế để lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Công tác lập kế hoạch luôn luôn phải dựa vào nhu cầu của công ty để có thể xác định được mức dự trữ hàng tồn kho an toàn chính xác. Thêm vào đó, các bộ phận cung ứng của công ty cần phải cung cấp kịp thời và quản lý chặt chẽ thường xuyên nguồn tồn kho của công ty.

Việc kết hợp tất cả các giải pháp trên từ việc mua sắm đến dự trữ hàng tồn kho một cách hợp lý sẽ giúp công ty tiết kiệm được chi phí về bảo quản sử dụng hàng tồn kho và tránh tình trạng ứ đọng dư thừa hàng tồn. Từ đó, công ty sẽ nâng cao được hiệu quả sử dụng TSNH của mình.

Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh thì các khoản phải thu phát sinh là điều tất yếu. Chính sách tín dụng thương mại sẽ tác động đến khoản phải thu một cách trực tiếp đến quy mô các khoản phải thu. Việc công ty sử dụng chính sách tín dụng thương mại một cách hợp lý sẽ làm tăng doanh thu, giảm chi phí hàng tồn kho, tuy nhiên công ty vẫn có thể gặp phải nhiều rủi ro trong việc bán chịu cho khách hàng. Chính vì vậy, công ty nên đưa ra các biện pháp sau:

- Phân tích, đánh giá khả năng trả nợ của các khách hàng để đưa ra chính sách bán hàng hợp lý về thời hạn trả nợ, mức dư nợ, giá cả,...

- Thực hiện việc quản lý các khoản phải thu một cách chặt chẽ, luôn phải có bản báo cáo, giám sát tình hình của các khoản nợ để tránh rủi ro trong quá trình thu hồi nợ.

- Lập định mức bán chịu hàng hóa tối ưu cho công ty và cho từng khách hàng. Có chính sách cụ thể trong việc kiểm soát thông tin của khách hàng mua chịu.

- Đưa ra chiết khấu thương mại hợp lý với từng khách hàng để kích thích việc khách hàng thanh toán sớm, góp phần tăng doanh thu, lợi nhuận cho công ty.

- Khi xuất hiện các khoản nợ quá hạn có thể thực hiện những biện pháp mềm dẻo như giảm giá trị cho khoản nợ, cử nhân viên thu hồi nợ đến làm việc trực tiếp với thái độ thân thiện, chuyên nghiệp và hứa hẹn vẫn sẽ hợp tác làm ăn lâu dài với khách hàng.

- Khi xuất hiện các khoản nợ khó đòi thì ngừng ngay việc cung cấp hàng hóa cho phía khách hàng, yêu cầu xác nhận các khoản nợ và thời hạn thanh toán để đến làm việc trực tiếp và phục vụ cho việc kiện tụng sau này nếu xảy ra sự cố.

Các biện pháp trên sẽ góp phần làm công ty có thể thu hồi được các khoản nợ quá hạn hay các khoản nợ khó đòi, tránh việc bị đối tác chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, công ty nếu sử dụng các biện pháp không hợp lý sẽ làm cho khách hàng không muốn hợp tác, phát sinh thêm các chi phí để thu hồi nợ và làm giảm đi doanh thu bán hàng.

Ngoài ra, việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để chủ động bảo toàn vốn ngắn hạn phải dựa trên cơ sở là thời gian quá hạn trả nợ và tổng mức nợ của khách hàng.

Nâng cao hiệu quả quản lý tiền mặt

Tiền mặt là tài sản không sinh lãi, tuy nhiên việc giữ tiền mặt trong kinh doanh lại rất quan trọng và xuất phát từ những lý do sau: Đảm bảo giao dịch hàng ngày như mua bán trả nợ cho các đối tác; bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp; đáp ứng các nhu cầu dự phòng tiền trong trường hợp biến động không lường trước được;...

Công tác quản lý sử dụng tiền mặt hiệu quả là một trong những hoạt động quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH và các khả năng thanh toán của công ty. Việc quản lý tiền mặt hiệu quả chính là làm tăng khả năng sẵn có của tiền mặt trong công ty điều chỉnh lượng tiền mặt hợp lý nhằm tối thiểu hoá nhu cầu huy động vốn bên ngoài và sử dụng các khoản tiền mặt dư thừa để đầu tư nâng cao thu nhập. Vì vậy, công ty cần xác định nhu cầu về tiền mặt trong tương lai để dự trữ đủ lượng tiền mặt, giúp công ty chủ động trong việc thanh toán, không phải vay nợ hay thế chấp tài sản.

3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH tại công ty

Nâng cao công tác quản lý TSCĐ

Công tác quản lý TSCĐ là một trong những công việc mang ý nghĩa quan trọng nhất của các doanh nghiệp. Theo đó, công ty luôn phải thực hiện việc kiểm kê cũng như phân loại các TSCĐ theo nhiều tiêu chí như: TSCĐ đang sử dụng đang cho thuê cho mượn TSCĐ đi thuê đi mượn TSCĐ chờ thanh lý và nhượng bán. Việc phân loại các TSCĐ giúp công ty có thể theo dõi được tình hình các tài sản của mình thường xuyên khoa học hơn và có thể thực hiện các thay đổi các quyết định phù hợp với từng loại tài sản trong từng tình hình cụ thể.

Công ty nên xây dựng những quy chế quản lý và sử dụng TSCĐ phù hợp với tình hình phát triển hiện tại. Bên cạnh đó, công ty cũng cần nâng cao trách nhiệm của nhân viên trong công ty về bảo vệ và sử dụng TSCĐ. Việc đưa TSCĐ vào sử dụng trong các khâu sản xuất và kinh doanh cũng cần phải tính toán cẩn thận lựa chọn những phương pháp khấu hao và mức khấu hao hợp lý.

Nhằm nâng cao năng suất lao động và giảm thiểu chi phí sản xuất giảm giá thành sản phẩm cũng như thu được lợi nhuận cao thì công ty cần nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH hay TSCĐ. Để làm được điều đó công ty sẽ phải sử dụng hết công suất máy móc cũng như khấu hao hết thời gian sử dụng của nó. Chính vì vậy, cần phải đưa ra những kế hoạch cụ thể hợp lý với tình hình sản xuất kinh doanh và thực trạng tài sản trong việc sử dụng TSCĐ của công ty.

Tăng cường đổi mới công nghệ quản lý sử dụng và bảo dưỡng TSCĐ

Tất cả các doanh nghiệp muốn nâng cao được vị thế trên thị trường so với các đối thủ cạnh tranh đều phải luôn luôn tăng cường đổi mới công nghệ bảo dưỡng TSCĐ. Đầu tiên, công ty cần thực hiện tốt công tác bảo dưỡng và sửa chữa các TSCĐ đang được công ty sử dụng. Tiếp đó, cần xây dựng các kế hoạch nâng cấp cho TSCĐ để bắt kịp với công nghệ hiện tại tránh lạc hậu so với các đối thủ cạnh tranh. Việc đầu tư cải tiến công nghệ máy móc trang thiết bị hiện đại cũng sẽ đảm bảo công ty sản xuất ra được những sản phẩm chất lượng cao. Hơn thế nữa TSCĐ của công ty sẽ được đảm bảo an toàn trong quá trình tham gia vào cả khâu sản xuất giúp giảm thiểu tối đa chi phí quản lý tài sản.

Việc quản lý và sử dụng TSCĐ một cách hiệu quả sẽ giúp công ty nắm bắt được tình hình tổ chức sản xuất của TSCĐ hiện tại và có được kế hoạch đầu tư và đổi mới công nghệ tiên tiến hơn phục vụ các mục tiêu hoạt động của công ty.

Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định dự án

Tất cả các dự án của công ty đều được đầu tư kỹ lưỡng về vốn và thời gian. Tuy nhiên, có một vài dự án mang lại lợi nhuận không mong muốn hoặc có thể gây lỗ cho công ty. Nguyên nhân chính là ở khâu thẩm định dự án của công ty vẫn chưa thực sự đạt hiệu quả. Chính vì vậy, việc nâng cao công tác thẩm định dự án sẽ giúp công ty nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cũng như tăng cường doanh thu.

Đầu tiên, công ty cần sở hữu đội ngũ nhân viên cán bộ có năng lực về thẩm định dự án tốt. Đây chính là yếu tố quyết định xem các dự án mà công ty đang muốn đầu tư có thực sự tốt hay không. Ngoài ra với các tính chất phức tạp của ngành công nghệ mô và xây dựng cũng như những yếu tố liên quan đến dự án mà các nhân viên thẩm định cũng cần phải có sự hiểu biết rộng trong nhiều lĩnh vực và cần tinh thần trách nhiệm cao và đạo đức tốt.

Thứ hai, công ty phải có những trang thiết bị hiện đại, tiên tiến nhằm phục vụ cho công việc thẩm định dự án. Nhờ vào các thiết bị tiên tiến việc thu thập cũng như xử lý các thông tin sơ cấp và thứ cấp về dự án sẽ diễn ra nhanh chóng. Điều này sẽ quyết định đến độ chính xác cũng như tiến độ thời gian của công việc và giúp công ty sớm nắm bắt được cơ hội để đầu tư vào những dự án tiềm năng.

Cuối cùng, việc tổ chức thẩm định dự án phải được thực hiện một cách khoa học và hợp lý. Công ty nên có sự kết hợp giữa thẩm định tài, chính thẩm định kinh tế xã hội và thẩm định kỹ thuật để đưa ra kết quả chính xác và khách quan nhất.

3.2.3. Một số giải pháp chung khác

Nâng cao chất lượng tổ chức sản xuất

Việc nâng cao chất lượng tổ chức sản xuất sẽ góp phần làm cho công ty có thể hoạt động dễ dàng và tiết kiệm được những yếu tố lãng phí như tồn kho nguyên vật liệu, thời gian chuyển đổi công việc, phế phẩm, các nhân viên dư thừa,... Cụ thể, các phòng ban phải hoạt động theo đúng nhiệm vụ được phân công, luôn tương tác với nhau để xử lý công việc nhanh chóng, hiệu quả. Còn về khu xưởng sản xuất, công ty cần sử dụng phương thức sản xuất phù hợp với từng sản phẩm, xem xét kỹ nhu cầu của thị trường để xác định các phương thức sản xuất cho mình. Phân loại các tuyến dây chuyền sản xuất một cách rõ ràng nhằm tránh sự nhầm lẫn cũng như lãng phí thời gian và tiền bạc.

Mở rộng thị trường

Các doanh nghiệp muốn mở rộng được hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao doanh thu, lợi nhuận đều cần mở rộng thị trường. Đầu tiên, công ty phải nghiên cứu cả thị trường trong nước lẫn ngoài nước để đưa ra các thị trường tiềm năng. Sau đó là thâm nhập vào các thị trường này bằng những sản phẩm cũng như uy tín của mình. Với thị trường trong nước, công ty có thể mở rộng hệ thống các đại lý ở những nơi có

nhu cầu sử dụng sản phẩm của công ty tại các tỉnh, thành phố trên toàn quốc. Đối với thị trường nước ngoài, cần nghiên cứu xuất khẩu hàng hóa của công ty, thu hút các đối tác nước ngoài. Điều kiện tự do mậu dịch hóa khu vực và quốc tế đang rất phổ biến dẫn tới các sản phẩm ngoại xuất hiện nhiều hơn làm cho thị trường truyền thống của công ty bị thu hẹp. Vì vậy, công ty cần nghiên cứu thật kỹ và lên kế hoạch chi tiết cho việc mở rộng thị trường để tránh gặp thất bại hoặc những rủi ro không lường trước.

Nâng cao tính cạnh tranh

Để nâng cao tính cạnh tranh, công ty cần nâng cao chất lượng sản phẩm từ hình ảnh đến nội dung bên trong bằng cách nâng cấp các trang thiết bị, máy móc tham gia sản xuất, nâng cao trình độ tay nghề nhân công. Công ty cũng cần thay đổi sản phẩm một cách phù hợp với thị trường thông qua nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu của khách hàng. Với ngành nghề hoạt động của công ty, có thể kể đến các nhu cầu cần nghiên cứu như chất lượng nhà ở thông qua mức thu nhập, thói quen sinh hoạt, thị hiếu,... để có thể thu hút nhiều nhóm khách hàng, nhiều nhà đầu tư hơn.

Ngoài ra, việc mở lớp học nâng cao kinh nghiệm, chuyên môn cho nhân viên tuyển trên để phục vụ khách hàng tận tình, chuyên nghiệp cũng rất quan trọng. Làm khách hàng hài lòng, có thiện cảm sẽ làm công ty củng cố thương hiệu, uy tín của mình và sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh của công ty với các đối thủ.

3.3. Kiến nghị với nhà nước

Thứ nhất, hoàn thiện đồng bộ, thống nhất hệ thống pháp luật ngành xây dựng. Nhà nước cần hoàn thiện việc xây dựng các văn bản hướng dẫn thi hành bộ luật xây dựng Việt Nam đồng thời tiến hành rà soát, sửa đổi, bổ sung những văn bản không còn phù hợp, cập nhật các điều ước quốc tế để bộ luật có thể hòa nhập với khu vực và quốc tế.

Thứ hai, xây dựng các hệ thống chỉ số trung bình ngành công khai các chỉ số này cho tất cả các doanh nghiệp có cái nhìn khách quan về nền kinh tế. Đồng thời nhà nước cũng có thể nắm rõ hơn thực trạng phát triển kinh tế ngành từ đó có thể đưa ra những chính sách kịp thời đúng đắn để phát triển nền kinh tế theo những mục tiêu đã đề ra.

Thứ ba, ổn định kinh tế và kiềm chế lạm phát. Nhà nước cần ban hành các chính sách tiền tệ hợp lý để kiềm hãm lạm phát và ổn định nền kinh tế. Từ đó tạo đà thúc đẩy các các doanh nghiệp kinh doanh cạnh tranh lành mạnh và góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản. Khi kiểm soát được vấn đề lạm phát tỷ giá ổn định thì các chi phí đầu vào của công ty cũng sẽ ổn định theo giúp cho công ty đạt mục tiêu kinh doanh như đã định giảm thiểu chi phí và tăng lợi nhuận.

KẾT LUẬN

Tất cả các doanh nghiệp muốn tăng cường được năng lực cạnh tranh trước các đối thủ, nâng cao và khẳng định vị thế trong bối cảnh kinh tế hội nhập mạnh mẽ như hiện nay thì cần phải nỗ lực trong tất cả các hoạt động từ sản xuất đến kinh doanh và đặc biệt là hoạt động quản lý tài sản. Nâng cao hiệu quả sử dụng hiệu quả tài sản giúp doanh nghiệp sử dụng tài sản một cách có hiệu quả, từ đó giúp doanh nghiệp có thể tiếp tục phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Trong thời gian được thực tập tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng, bằng việc sử dụng các kiến thức đã được học để áp dụng vào tình hình cụ thể của công ty đã cho thấy thực trạng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty trong những năm trở lại đây. Cùng với sự chỉ bảo tận tình của PGS-TS. Lưu Thị Hương và sự giúp đỡ nhiệt tình của các cán bộ, anh chị nhân viên trong phòng tài chính- kế toán của công ty, em đã hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: ***“Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng”***.

Em mong rằng bài khóa luận của mình sẽ đóng góp cho Công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng những ý kiến về việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty, để công ty có thể nâng cao được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đạt được lợi nhuận như mong muốn.

Hà Nội, Ngày 28 tháng 06 năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Thị Cúc

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình tài chính doanh nghiệp_PGS.TS Lưu Thị Hương và PGS.TS Vũ Duy Hào, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân năm 2012.
2. Giáo trình tài chính doanh nghiệp_PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm và TS. Bạch Đức Hiền, NXB Tài Chính năm 2008.
3. Giáo trình tài chính _ TS. Lê Thị Xuân, NXB Dân Trí, năm 2011.
4. Giáo trình phân tích báo cáo tài chính _PGS.TS Nguyễn Năng Phúc, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân năm 2013.
5. Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp - lý thuyết và thực hành _PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ, NXB Tài chính năm 2009.
6. Quản trị tài chính_TS. Nguyễn Thanh Liêm, NXB Thống Kê, năm 2007.
7. Quản trị tài chính doanh nghiệp_ ThS. Bùi Tuấn Anh, ThS. Nguyễn Hoàng Nam, NXB Nông Nghiệp, Hà Nội, (2006).
8. Bài giảng của các thầy cô trong khoa ngân hàng - tài chính, luận văn khoa ngân hàng - tài chính.
9. Báo cáo tài chính của công ty TNHH đầu tư công nghệ Mỏ - Xây dựng.