

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH



NGÔ THỊ THANH HUYỀN

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH
TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GÓM SÚ - THỦY TINH
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI - 2016

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH



NGÔ THỊ THANH HUYỀN

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH
TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GỖ SỨ - THỦY TINH
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH**

Chuyên ngành : Tài chính - Ngân hàng

Mã số : 62.34.02.01

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: **1. TS. HOÀNG XUÂN HÒA**

2. TS. TRẦN ĐỨC LỘC

HÀ NỘI - 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả trình bày trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng và chưa được công bố trong bất kỳ một công trình nào khác.

Tác giả luận án

Ngô Thị Thanh Huyền

MỤC LỤC

Trang

Lời cam đoan.....	i
Mục lục	ii
Danh mục các chữ viết tắt	vii
Danh mục các bảng.....	viii
Danh mục các biểu đồ, sơ đồ	x

MỞ ĐẦU

Chương 1 MỘT SỐ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP 11

<i>1.1 Tài chính doanh nghiệp và quản trị tài chính doanh nghiệp.....</i>	<i>11</i>
1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp	11
1.1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp	13
1.1.2.1. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp.....	13
1.1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp.....	15
1.1.2.3. Mục tiêu của quản trị tài chính doanh nghiệp.....	16
1.1.2.4. Nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp	17
<i>1.2. Hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp</i>	<i>44</i>
1.2.1. Khái niệm, sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp.....	44
1.2.1.1. Khái niệm hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp	44
1.2.1.2. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản trị tài chính DN	46
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài chính DN	47
1.2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn bằng tiền	47
1.2.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị khoản phải thu	48
1.2.2.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị hàng tồn kho	49
1.2.2.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài sản lưu động	50
1.2.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị TSCĐ.....	51
1.2.2.6. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả quản trị tổng tài sản (tổng vốn)...	51
1.2.2.7. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn huy động trong DN..	52

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp.....	53
1.2.3.1. Những nhân tố chủ quan ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính.....	54
1.2.3.2. Những nhân tố khách quan chủ yếu ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính DN	57
<i>1.3. Kinh nghiệm của một số công ty trên thế giới về quản trị tài chính và bài học rút ra cho các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.....</i>	<i>58</i>
1.3.1. Kinh nghiệm quản trị tài chính của một doanh nghiệp trên thế giới.....	58
1.3.1.1. Kinh nghiệm quản trị tài chính của tập đoàn dầu khí Petronas - Malaysia.....	60
1.3.1.2. Kinh nghiệm quản trị tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Mỹ.. ..	62
1.3.1.3. Kinh nghiệm quản trị tài chính của Công ty Best Buy - Công ty bán lẻ hàng điện tử tiêu dùng lớn nhất Bắc Mỹ.....	63
1.3.1.4. Kinh nghiệm quản trị tài chính của Công ty Herman Miller - một trong những hãng thiết kế hàng đầu về nội thất nói chung từ những thiết kế ngoài trời cho đến bàn ăn và phòng khách của Mỹ.....	63
1.3.2. Những bài học rút ra từ kinh nghiệm quản trị tài chính của một số công ty trên thế giới cho các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh..	64
Chương 2 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GỐM SỨ - THỦY TINH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH.....	67
2.1. <i>Tổng quan về ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh.....</i>	<i>67</i>
2.1.1. Giới thiệu khái quát về ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh	67
2.1.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam	72
2.2. <i>Thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....</i>	<i>80</i>
2.2.1. Thực trạng quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	80
2.2.1.1. Cơ cấu bộ máy quản trị trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	80

2.2.1.2. Thực trạng quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	81
2.2.2. Phân tích hiệu quả quản trị tài chính.....	98
2.2.2.1. Hiệu quả quản trị tài sản trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	98
2.2.2.2. Hiệu quả quản trị vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	101
2.3. <i>Đánh giá thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....</i>	<i>103</i>
2.3.1. Những kết quả đạt được	103
2.3.2. Những hạn chế.....	106
2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế	109
2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan.....	109
2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan	115
CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GỐM SỨ - THỦY TINH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH.....	121
3.1. <i>Xu hướng phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong tình hình kinh tế hiện nay</i>	<i>121</i>
3.1.1. Bối cảnh kinh tế - xã hội trong và ngoài nước	121
3.1.1.1. Bối cảnh kinh tế - xã hội thế giới.....	121
3.1.1.2. Tình hình kinh tế - xã hội trong nước	122
3.1.2. Định hướng phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.....	126
3.1.2.1. Quan điểm và mục tiêu chiến lược phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong thời gian tới.....	126
3.1.2.2. Quy hoạch phát triển các nhóm sản phẩm đối với toàn ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh giai đoạn hiện nay.....	128
3.1.2.3. Dự án phát triển các loại sản phẩm ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong giai đoạn 2015 -2020	128
3.2. <i>Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....</i>	<i>131</i>
3.2.1. Các quan điểm cần quán triệt khi xây dựng giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.....	131

3.2.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính	134
3.2.2.1. Nâng cao nhận thức về quản trị tài chính, thay đổi tư duy, tác phong làm việc của nhà quản trị trong doanh nghiệp.....	135
3.2.2.2. Lập kế hoạch tổ chức và dự trù nguồn tài chính bồi dưỡng tay nghề cho công nhân	137
3.2.2.3. Xác định và duy trì cơ cấu vốn hợp lý.....	138
3.2.2.4. Lựa chọn hình thức huy động vốn phù hợp.....	140
3.2.2.5. Đầu tư đổi mới máy móc thiết bị quản lý.....	141
3.2.2.6. Điều chỉnh bộ máy quản trị phù hợp	142
3.2.3. Điều kiện thực hiện giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	143
3.2.3.1. Nhà nước cần hoàn thiện các chính sách theo hướng khuyến khích, thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển và tăng khả năng tích lũy và tập trung vốn.	144
3.2.3.2. Hiệp hội gốm sứ - thủy tinh và các cơ quan quản lý ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh cần ban hành các chính sách thúc đẩy sự phát triển ngành.	146
KẾT LUẬN	153
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN.....	155
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	156

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DN:	Doanh nghiệp
DT:	Doanh thu
DTT:	Doanh thu thuần
HTK:	Hàng tồn kho
LN:	Lợi nhuận
LNST:	Lợi nhuận sau thuế
LNTT:	Lợi nhuận trước thuế
MMTB:	Máy móc thiết bị
TCHQ:	Tổng Cục Hải quan
TCTK:	Tổng Cục Thống kê
TĐ CM:	Trình độ chuyên môn
TSCĐ:	Tài sản cố định
TSDH:	Tài sản dài hạn
TSNH:	Tài sản ngắn hạn
VCSH:	Vốn chủ sở hữu
VKD:	Vốn kinh doanh

DANH MỤC CÁC BẢNG

<u>Số hiệu</u>	<u>Tên bảng</u>	<u>Trang</u>
Bảng 2.1:	Số lượng DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm theo quy mô vốn	69
Bảng 2.2:	Số DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo quy mô sản xuất	71
Bảng 2.3:	Doanh thu và lợi nhuận của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.....	73
Bảng 2.4:	Kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm từ thủy tinh của Việt Nam 10 tháng năm 2014.....	75
Bảng 2.5:	Thị trường xuất khẩu sản phẩm gốm sứ Việt Nam 10 tháng năm 2014.....	76
Bảng 2.6:	Kết cấu nguồn vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	82
Bảng 2.7:	Tình hình dự trữ vốn bằng tiền của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	86
Bảng 2.8:	Kết cấu khoản phải thu của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh tại ngày 31/12/2014.....	90
Bảng 2.9:	Tình hình đầu tư TSCĐ tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	95
Bảng 2.10:	Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài sản các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	99

Bảng 2.11: VCSH trong tổng vốn của một số DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	102
Bảng 2.12: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản và VCSH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	103
Bảng 2.13: Một số chỉ tiêu phản ánh tình hình sử dụng vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh một số tỉnh năm 2014	104
Bảng 2.14: Một số chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh so với số trung bình ngành năm 2014	108
Bảng 2.15: Trình độ đội ngũ giám đốc trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh năm 2014	110
Bảng 2.16: Trình độ lao động trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh năm 2014	111
Bảng 3.1: Dự kiến vốn đầu tư sản phẩm chiếu sáng giai đoạn 2015-2020.....	129
Bảng 3.2: Dự kiến vốn đầu tư sản phẩm gốm sứ giai đoạn 2015-2020	129
Bảng 3.3: Dự kiến VĐT sản phẩm thủy tinh trong giai đoạn 2015-2020.....	130
Bảng 3.4: Dự kiến VĐT sản phẩm NVL, thiết bị giai đoạn 2015-2020	130
Bảng 3.5: VĐT phục vụ nghiên cứu, đào tạo, phát triển sản xuất sản phẩm gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.....	131

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

<u>Số hiệu</u>	<u>Tên biểu đồ</u>	<u>Trang</u>
Biểu đồ 1.1:	Giả định sự thay đổi ngân quỹ theo mô hình Baumol.....	27
Biểu đồ 1.2:	Mô hình Miller - Orr	29
Biểu đồ 1.3:	Sự thay đổi HTK theo mô hình EOQ	33
Biểu đồ 2.1:	Tốc độ tăng, giảm doanh thu, lợi nhuận ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.....	74
Biểu đồ 2.2:	Nguồn vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.....	82
Biểu đồ 2.3:	Tình hình sử dụng vốn đầu tư TSDH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh tỉnh Bắc Ninh qua các năm.....	83
Biểu đồ 2.4:	Hệ số nợ so với VCSH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh	101
Sơ đồ 2.1:	Bộ máy quản trị trong Công ty cổ phần Kính Viglacera Đáp Cầu.....	81

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Ngày nay, số lượng doanh nghiệp tham gia ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh khá lớn và ngày càng có xu hướng tăng lên. Trong vòng 10 năm (từ năm 2003 đến năm 2014), số lượng doanh nghiệp tham gia ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh đã tăng 216,17% và chiếm hơn 6% tổng số DN Công nghiệp chế biến, chế tạo. Những DN này nằm rải rác trên các tỉnh thành trong cả nước. Trong đó, nhiều DN đứng ở tốp đầu ngành sản xuất kính (như: Công ty cổ phần Kính Viglacera Đáp Cầu, Công ty TNHH Kính Nổi Việt Nam...), ngành sản xuất gốm sứ (như: Công ty Cổ phần Viglacera Tiên Sơn, Công ty Cổ phần Catalan, Công ty Long Phương...) tập trung trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. Những DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nằm trong tốp 5 ngành tạo việc làm cho lao động lớn nhất trong Công nghiệp chế biến, chế tạo (nó tạo việc làm cho gần 6% tổng số lao động).

Trong nền kinh tế quốc dân, ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh có những đóng góp không nhỏ. Năm 2015, chỉ số sản xuất ngành cấp 1 Chế biến, chế tạo tăng 10,6% (năm 2014 tăng 8,7%); trong đó, ngành cấp 2 sản xuất gốm sứ - thủy tinh đạt chỉ số sản xuất tăng 12%, đóng góp vào mức tăng chung của ngành Chế biến chế tạo. Chỉ số sản xuất công nghiệp ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh tăng hàng năm (năm 2012 đạt 94,9%, năm 2013 là 104,6%, năm 2014 là 108,8% và năm 2015 tăng lên là 112%). Tính từ năm 1995, năm đánh dấu viên gạch ốp lát và sản phẩm sứ vệ sinh đầu tiên đến nay, Việt Nam đã vươn lên trở thành một trong 10 nước sản xuất gạch ốp lát lớn nhất thế giới, đáp ứng nhu cầu thị trường nội địa và vươn ra xuất khẩu. Hiện tại giá trị xuất khẩu đã đạt gần 400 triệu USD/năm và doanh thu hàng năm trên 2 tỷ USD. Còn đối với các sản phẩm kính, nhất là kính xây dựng đang được sử dụng ngày càng nhiều và nhu cầu sử dụng tăng trung bình 8% - 10%

mỗi năm. Trong công trình xây dựng tỷ trọng khối lượng kỹ thuật của các sản phẩm gốm sứ - thủy tinh chiếm khá lớn (đối với công trình xây dựng dân dụng chiếm khoảng 60% - 65%), tỷ trọng giá trị công trình chiếm khoảng 30% - 35%.

Tuy nhiên, những DN này đạt tỷ suất lợi nhuận, tỷ suất sinh lời bình quân tổng tài sản, tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu khá thấp so với các DN Công nghiệp chế biến khác. Ngoài ra, hàng tồn kho, khoản phải thu chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản và có xu hướng tăng (năm 2015, hàng tồn kho của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh tăng 112,3% so với năm 2014), nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn (có những DN tỷ trọng này lớn hơn 100%). Điều này chỉ ra thực tế sử dụng tài sản, nguồn vốn là kém hiệu quả, cơ cấu nguồn vốn không hợp lý... đặt ra yêu cầu cần thiết phải nâng cao hiệu quả quản trị tài sản, nguồn vốn nói riêng, quản trị tài chính doanh nghiệp nói chung tại các DN ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.

Ngoài ra, để đáp ứng đòi hỏi của cơ chế quản lý kinh tế mới, đáp ứng yêu cầu xây dựng đất nước, nhanh chóng hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Nhất là khi Việt Nam ký kết Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP). TPP là một trong những hiệp định nằm trong chiến lược phát triển, hội nhập của Việt Nam. Nó có thể đem đến những cơ hội mở rộng thị trường, tăng thu hút đầu tư, tạo được chỗ đứng trong chuỗi liên kết, phân công lao động tiềm năng, hiện đại hóa và nâng cấp các lĩnh vực dịch vụ. Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội to lớn nói trên thì Việt Nam cũng phải đối mặt với nhiều thách thức, đặc biệt là những thách thức đặt ra với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng. TPP hướng tới một sân chơi bình đẳng, không phân biệt quốc gia phát triển hay đang phát triển trong khi WTO vẫn có chính sách ưu tiên cho các quốc gia đang phát triển. Như vậy, rõ ràng đây là bất lợi lớn cho các DN Việt

Nam khi không có đủ năng lực để cạnh tranh bình đẳng với các DN Mỹ hay Australia.

Do đó, các doanh nghiệp phải thay đổi phương pháp quản trị phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tài chính nhằm thỏa mãn nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là vấn đề đặt ra không chỉ với riêng các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh mà cả đối với các ngành nghề khác trong ngắn hạn và dài hạn. ***Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp*** là một vấn đề không mới nhưng lại cấp bách, vì điều kiện nền kinh tế Việt Nam cũng như trên thế giới đều có sự thay đổi từng ngày. Trong mỗi điều kiện, hoàn cảnh khác nhau, công tác quản trị tài chính cũng phải thay đổi để phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp.

Trong thời gian qua, các nhà khoa học trên thế giới đã nghiên cứu, xây dựng một số lý thuyết như mô hình quản lý tiền (Baumol, Miller-orr), hàng tồn kho, phương pháp khấu hao tài sản cố định, định giá tài sản, cơ cấu vốn tối ưu, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn... áp dụng cho một số nội dung trong quản trị tài chính. Cơ quan quản lý Nhà nước cũng ban hành các văn bản hướng dẫn quản lý tài sản, quản lý vốn (đặc biệt là vốn nhà nước đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh) như chuẩn mực kế toán, quyết định 32/2015/QĐ-TTg, thông tư 45/2013/TT-BTC, thông tư 200/2014/TT-BTC,... song chủ yếu phục vụ công tác kế toán. Chưa có công trình, văn bản nào hướng dẫn doanh nghiệp quy trình quản lý tài chính một cách toàn diện. Nói cách khác, trên góc độ lý thuyết, yêu cầu quản trị tài chính tại doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng chưa được giải quyết triệt để bằng công trình khoa học hiện có.

Do đó, quản trị tài chính là một vấn đề cần thiết, mang tính thời sự đối với các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh, đồng thời có tính lan tỏa rộng rãi trong những DN sản xuất kinh doanh nói chung. Chính vì vậy, tác giả đã chọn đề tài:

“Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh” để thực hiện Luận án chuyên ngành Tài chính - Ngân hàng, với mong muốn góp phần giải quyết bức xúc về cả lý luận và thực tiễn cho công tác quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài

2.1. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và phân tích, đánh giá thực tiễn, Luận án đề xuất những giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

- Hệ thống hoá có chọn lọc, có phát triển những khái niệm và vấn đề lý luận về quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính, hình thành cơ sở lý luận cho việc nghiên cứu luận án;

- Luận án tập trung phân tích thực trạng, nêu lên những kết quả và hạn chế của trong vấn đề nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh từ năm 2008 đến năm 2014;

- Trên cơ sở phân tích các thực trạng, tìm ra nguyên nhân của những tồn tại, luận án đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung và doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng.

3. Đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Luận án tập trung nghiên cứu hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- *Về nội dung:* Nghiên cứu những vấn đề về cơ sở lý luận và thực tiễn hiệu quả quản trị tài chính của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh từ đó đề xuất một số giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh. Trong đó, luận án tập trung nghiên cứu về *quản trị tài sản, quản trị vốn* trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

- *Về không gian:* Tác giả thực hiện việc nghiên cứu chủ yếu trên số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, phiếu điều tra doanh nghiệp của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

- *Về thời gian:*

+ Các số liệu phục vụ đánh giá thực trạng quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh: sử dụng các số liệu từ năm 2009 đến 2014;

+ Phần định hướng và các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài sản, quản trị vốn nói riêng, quản trị tài chính nói chung phục vụ cho phát triển ngành gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đến năm 2020.

3.3. Phương pháp nghiên cứu:

- *Phương pháp luận:* Luận án sử dụng phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử để nghiên cứu công tác quản trị tài chính doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh...

- *Phương pháp nghiên cứu:* Luận án lựa chọn phương pháp tiếp cận, nghiên cứu dưới góc độ kinh tế tài chính. Với cách tiếp cận này những

phương pháp chủ yếu được sử dụng gồm: Phương pháp tiếp cận hệ thống, phương pháp phân tích và tổng hợp,...;

Ngoài ra, Luận án còn kế thừa kết quả nghiên cứu của các công trình trước, các số liệu điều tra thống kê và các tài liệu có liên quan.

4. Tổng quan tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến đề tài luận án

Qua khảo sát, nghiên cứu, tìm hiểu về tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước, NCS tổng kết được một số vấn đề sau:

Thứ nhất, chưa có tác giả nào nghiên cứu trực tiếp vấn đề “nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh”.

Thứ hai, có nhiều công trình nghiên cứu về “quản trị tài chính” nói chung, quản lý tài sản, quản lý tài chính tại các đơn vị khác song chỉ nghiên cứu một các chung chung về quản trị tài chính, hay nghiên cứu một góc cạnh của quản trị tài chính. Cụ thể:

* Về tài liệu nước ngoài đề cập đến tài chính doanh nghiệp, quản trị tài chính doanh nghiệp

Những tài liệu có thể kể đến như: *Corporate governance - A synthesis of Theory, research and practice* của H.Kent Baker & Ronald Anderson - Quản trị doanh nghiệp - Lý thuyết, nghiên cứu và thực hành (2011) - NXB Kinh tế Hồ Chí Minh; *Fundamentals of financial management* của Eugene F. Brigham - Joel F. Houston, University of Florida; *Effetive Operations and Controls for the small privately held Business* của Rob Reider - *Quản trị hiệu quả doanh nghiệp vừa và nhỏ (bản dịch tiếng việt)(2013)* của FPT polytechnic - Đại học FPT - NXB Tri thức; *Financial Statement Analysis (2009)* của K.R.Subramanyam & John J.Wild - NXB MCGraw Hill;

Fundamentals of Corporate Finance (1997) của Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, The McGraw-Hill Companies, Inc. Comprehensive Edition; *Khoa học quản lý và quản trị doanh nghiệp tại Nhật Bản (song ngữ Việt - Nhật) (2011)* của Takahashi Yoshiaki, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội... Các tài liệu trên chỉ đề cập tài chính, tài chính doanh nghiệp, nội dung cụ thể của tài chính doanh nghiệp, công tác quản trị tài chính doanh nghiệp, phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp nói chung, những tài liệu này chưa đề cập đến hiệu quả quản trị tài chính, nhất là hiệu quả quản trị tài chính ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

* Về luận án liên quan đến quản trị tài chính doanh nghiệp

Đã có một số luận án nghiên cứu liên quan đến quản trị tài chính trong doanh nghiệp dưới nhiều góc độ như:

1. Võ Thị Quý (2003), *Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị tài chính của các doanh nghiệp nhà nước sau cổ phần hóa*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế Hồ Chí Minh.

Luận án này đã đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị tài chính của các doanh nghiệp nhà nước sau cổ phần hóa. Qua đó, tác giả đã đề cập hoạt động quản trị tài chính trong các doanh nghiệp nhà nước sau cổ phần hóa, đã đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị tài chính, nhưng chưa đề cập đến vấn đề nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp.

2. Nguyen Anh Thang (2008), *A comparison of corporate governance and firm performance in developing (Viet Nam) and developed (Australia) financial markets*, Luận án tiến sĩ, Victoria University

Luận án này nghiên cứu vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp, đưa ra sự tác động của lý thuyết quản lý, sự khác biệt về quản trị giữa 2 thị

trường của 2 nước Úc và Việt Nam. Luận án chưa đề cập vấn đề đánh giá hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp.

3. Dương Văn Chung (2003), *Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Giao thông Vận tải.

Luận án đã đề cập đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, đưa ra được lý luận và thực tiễn việc đánh giá hiệu quả kinh doanh; đề ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh (trong đó có đề cập giải pháp về tài chính) nhưng chưa đề cập công tác quản trị tài chính.

4. Nguyễn Quỳnh Sang (2008), *Nghiên cứu một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong các doanh nghiệp xây dựng giao thông*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Giao thông Vận tải.

Luận án đánh giá, phân tích tình hình huy động, sử dụng vốn trong các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp xây dựng giao thông nói riêng. Xác định nguyên nhân dẫn tới sử dụng vốn không có hiệu quả; những tồn tại, hạn chế trong đầu tư, huy động vốn, trong quản trị doanh nghiệp... ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp xây dựng giao thông. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện cơ cấu vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định, vốn lưu động...

5. Trần Hồ Lan (2003), *Những biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp ngành nhựa ở Việt Nam*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Luận án hệ thống một số vấn đề về vốn, hiệu quả sử dụng vốn; phân tích, xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn. Trên cơ sở đó

đánh giá thực trạng tình hình sử dụng vốn ở ngành nhựa và giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ở ngành này.

6. Nguyễn Quốc Tuấn (2012), *Nghiên cứu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác than tại tỉnh Quảng Ninh, áp dụng cho công ty TNHH một thành viên than Thống Nhất - TKV*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Mở - Địa chất.

Luận án đề cập vốn kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Đánh giá thực trạng, đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác than tại Quảng Ninh, áp dụng cho công ty TNHH một thành viên than Thống Nhất trong giai đoạn 2011 - 2015. Luận án đưa ra một số giải pháp cụ thể như: Giải pháp huy động vốn linh hoạt; sử dụng vốn một cách hiệu quả tại công ty than Thống Nhất.

7. Phan Hồng Mai (2012), *Quản lý tài sản tại các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết ở Việt Nam*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Luận án đề cập vấn đề quản lý tài sản, nhân tố ảnh hưởng và thực trạng quản lý tài sản tại 104 công ty cổ phần thuộc ngành xây dựng niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội từ năm 2006 đến năm 2010. Luận án đã đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường quản lý tài sản như: Đánh giá tác động của quản lý tài sản tới ROA, ROE và chỉ số Z; ứng dụng mô hình Miller - Orr để quản lý quỹ; giải pháp về nguồn nhân lực, huy động vốn,...

Ngoài ra, có nhiều luận án, luận văn khác nghiên cứu những vấn đề nhỏ như vốn lưu động, vốn cố định, vốn kinh doanh... trong doanh nghiệp.

Tóm lại, qua sự tìm hiểu, nghiên cứu của NCS, đến nay các công trình nghiên cứu có đề cập quản trị tài chính theo nhiều quan điểm, trên những khía

cạnh và phạm vi nghiên cứu khác nhau, tuy nhiên chưa có đề tài, công trình nghiên cứu khoa học nào đề cập vấn đề “nâng cao hiệu quả quản trị tài chính”. Riêng “Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh” là một đề tài hoàn toàn mới, đáp ứng yêu cầu lý luận và thực tiễn.

* Những điểm mới mà luận án sẽ giải quyết

Trong phạm vi luận án này, NCS muốn làm rõ một số vấn đề:

(1) Hệ thống hóa và luận giải làm rõ hơn những lý luận cơ bản về quản trị tài chính doanh nghiệp và hiệu quả quản trị tài sản, quản trị nguồn vốn trong doanh nghiệp; các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp;

(2) Nghiên cứu về đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam và tỉnh Bắc Ninh trong thời gian qua;

(3) Đánh giá thực trạng hiệu quả công tác quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh trong những năm gần đây trên các mặt: Tổ chức bộ máy quản trị tài chính, quản trị tài sản (quản trị vốn bằng tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản cố định), quản trị nguồn vốn huy động. Trên cơ sở đó đánh giá kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân tồn tại trong công tác quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh hiện nay;

(4) Đề xuất một số giải pháp và điều kiện nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong những doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh trong thời gian tới.

Chương 1

MỘT SỐ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH VÀ HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Tài chính doanh nghiệp và quản trị tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, để doanh nghiệp có thể thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình, đòi hỏi doanh nghiệp phải có một lượng vốn tiền tệ nhất định. Với mỗi doanh nghiệp thì có phương thức tạo lập vốn tiền tệ ban đầu khác nhau phù hợp với từng doanh nghiệp; từ số vốn tiền tệ ban đầu đó, doanh nghiệp xây dựng nhà, xưởng, mua sắm máy móc thiết bị, mua nguyên vật liệu, thuê lao động... để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp thu tiền từ bán hàng hóa, sản phẩm. Số tiền thu được, doanh nghiệp sử dụng để chi trả tiền mua sắm tài sản cần thiết phục vụ sản xuất kinh doanh, chi trả tiền lương lao động, nộp thuế cho nhà nước... và phần còn lại là lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp tiếp tục phân phối số lợi nhuận này. Quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng quỹ tiền tệ trong doanh nghiệp hợp thành hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Có rất nhiều quan niệm về tài chính doanh nghiệp khác nhau như:

Tài chính doanh nghiệp là tài chính của các pháp nhân kinh tế. [2 -tr.6].
Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị nảy sinh trong quá trình phân phối của cải xã hội gắn liền với việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp để phục vụ cho yêu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các nhu cầu chung của xã hội [2 - tr.10]. Quan điểm này đề cập đến tài chính doanh nghiệp chưa thật chính xác và đầy đủ (tài chính doanh nghiệp là tài chính của các pháp nhân kinh tế, vậy tài chính của các doanh nghiệp tư nhân có gọi là tài chính doanh nghiệp không...)

Tài chính doanh nghiệp là “*những quan hệ giá trị giữa doanh nghiệp với các chủ thể trong nền kinh tế*” [20 - tr.8]. Quan niệm này chưa thể hiện một cách đầy đủ về tài chính doanh nghiệp vì tài chính doanh nghiệp không chỉ là những quan hệ giá trị giữa DN với các chủ thể trong nền kinh tế, nó còn bao gồm cả các quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế trong phân phối các nguồn tài chính gắn liền với quá trình tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đạt tới mục tiêu nhất định” [13 - tr.125]. Theo tác giả cách hiểu này về tài chính doanh nghiệp đã phản ánh tương đối đầy đủ nhưng còn nhìn nhận dưới góc độ cơ bản sơ khai về tài chính doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh [12 - tr.15].

Về bản chất, tài chính doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị nảy sinh gắn liền với việc tạo lập, sử dụng các quỹ tiền tệ của DN trong quá trình hoạt động của DN. Về hình thức “*tài chính doanh nghiệp là các quỹ tiền tệ trong quá trình tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động gắn liền với hoạt động của DN*” (37 - tr.9)

“*Tài chính doanh nghiệp thực tế là vận động của vốn doanh nghiệp*”, “*doanh nghiệp cần tích lũy vốn, sau đó đầu tư vào hoạt động sản xuất và kinh doanh làm số tiền đó tăng lên - tức là tiền sinh tiền. Từ đó, doanh nghiệp có được lợi nhuận thông qua sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nhà doanh nghiệp không được hưởng toàn bộ lợi nhuận này mà phải phân phối một phần cho ngân sách Nhà nước, nhân viên và cả nội bộ doanh nghiệp. Những hoạt động nói trên đã hình thành nên tài chính doanh nghiệp*” [38 - tr.25, tr.7]

Theo nghĩa hiểu thông thường, tài chính doanh nghiệp là những hoạt động tích lũy vốn, sử dụng, đầu tư vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh và làm cho số tiền đó tăng lên.

Tác giả đồng nhất quan niệm về tài chính doanh nghiệp trong giáo trình Tài chính doanh nghiệp của Học viện tài chính: *Tài chính doanh nghiệp là các quỹ tiền tệ trong quá trình tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp*. Cụ thể hóa: Tài chính doanh nghiệp là các quỹ tiền tệ, nguồn hình thành các quỹ tiền tệ này, quỹ tiền tệ đó sử dụng để làm gì (mua NVL, TSCĐ, trả lương, mang đầu tư... hay chính là quá trình hình thành nên tài sản) và kết quả của việc sử dụng các quỹ tiền tệ. Như vậy, *tài chính doanh nghiệp đề cập đến nguồn vốn, tài sản và lợi nhuận của DN*.

1.1.2. Quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị là sự tác động của chủ thể quản trị lên đối tượng quản trị nhằm đạt được mục tiêu đề ra trong môi trường kinh doanh luôn biến động.

Xét trên góc độ nghiên cứu về các hoạt động của doanh nghiệp, quản trị là một quá trình nhằm đạt tới các mục tiêu đề ra bằng việc phối hợp có hiệu quả mọi nguồn lực của doanh nghiệp.

1.1.2.1. Khái niệm quản trị tài chính doanh nghiệp

Trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp cần xác định rõ mục tiêu kinh doanh và chính sách tài chính của mình. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải xác định rõ mọi hoạt động, việc làm cụ thể trong thời gian ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Các quyết định này được lựa chọn chủ yếu dựa trên cơ sở phân tích, cân nhắc về mặt tài chính. Do đó, quản trị tài chính doanh nghiệp được hình thành để nghiên cứu, phân tích quá trình sử dụng tài sản, nguồn vốn trong doanh nghiệp; từ đó, hình thành những công cụ quản lý tài chính, đưa ra những quyết định đúng đắn

nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn, giảm thiểu rủi ro, tăng giá trị doanh nghiệp.

Quản trị tài chính có quan hệ chặt chẽ với quản trị DN và giữ vị trí quan trọng trong quản trị DN. Các quyết định của hoạt động quản trị khác hầu hết dựa trên kết quả đánh giá về mặt tài chính trong quản trị DN.

Khi DN thực hiện các hoạt động của mình, có nhiều vấn đề liên quan đến tài chính phát sinh đòi hỏi nhà quản trị phải đưa ra quyết định đúng và tổ chức thực hiện những quyết định đó một cách phù hợp. Quyết định liên quan đến tài chính có nhiều loại như quyết định chiến lược mang tính dài hạn phát triển tài chính DN (quyết định đầu tư đổi mới kỹ thuật, công nghệ; quyết định mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh; quyết định liên doanh, liên kết; quyết định huy động vốn trên thị trường; quyết định giải thể DN...) và quyết định chiến thuật (ngắn hạn) liên quan đến việc đáp ứng yêu cầu hàng ngày của DN (quyết định về phương thức thanh toán, điều chỉnh tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhằm thu hồi nợ; quyết định về hàng tồn kho; quyết định hình thức huy động vốn ngắn hạn phục vụ hoạt động sxkd...). *“Do các quyết định tài chính gắn liền với việc tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ trong quá trình hoạt động của DN; vì vậy, quản trị tài chính DN còn được nhìn nhận là quá trình hoạch định, tổ chức thực hiện, điều chỉnh và kiểm soát quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ đáp ứng nhu cầu hoạt động của DN.”* [37]

Hoạt động của quản trị tài chính doanh nghiệp bao gồm việc ra quyết định tài chính liên quan đến đầu tư tài sản, huy động vốn và phân phối lợi nhuận sao cho có lợi nhất cho DN. Trong đó, quyết định đầu tư tài sản và quyết định huy động vốn là quan trọng. Trong phạm vi luận án này, tác giả đề cập sâu về 2 loại quyết định này.

Tóm lại, *quản trị tài chính doanh nghiệp là việc lựa chọn, đưa ra các quyết định liên quan đến tài chính và tổ chức thực hiện những quyết định đó nhằm đạt mục tiêu hoạt động cơ bản của doanh nghiệp là tối đa giá trị doanh nghiệp.*

1.1.2.2. Vai trò của quản trị tài chính doanh nghiệp

- Huy động, đảm bảo đầy đủ, kịp thời vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp luôn phát sinh các nhu cầu về vốn trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Do đó, mục tiêu đầu tiên của quản trị tài chính doanh nghiệp là sử dụng các phương pháp để xác định nhu cầu về vốn trong từng thời kỳ, từ đó lựa chọn phương pháp và hình thức huy động vốn nhằm đảm bảo doanh nghiệp hoạt động liên tục với chi phí huy động vốn thấp. Nếu không huy động vốn đầy đủ, kịp thời sẽ là cho hoạt động sxkd của DN gặp khó khăn hoặc không thực hiện được.

Trên cơ sở tình hình thực tế thị trường tài chính, nhu cầu vốn và điều kiện của DN, nhà quản trị tài chính đưa ra quyết định phù hợp trong việc huy động vốn (bên trong, bên ngoài) đáp ứng nhu cầu hoạt động sxkd. Một quyết định đúng sẽ giúp giảm thiểu rủi ro tài chính, tối đa hóa giá trị DN.

Việc lựa chọn hình thức và phương pháp huy động vốn thích hợp, cơ cấu vốn hợp lý có thể giúp DN giảm chi phí sử dụng vốn, tăng lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận VCSH.

- Tổ chức sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả.

Trong quá trình sử dụng vốn, doanh nghiệp cần phải phân tích, đánh giá và lựa chọn phương án nên sử dụng vốn để làm gì nhằm chớp được cơ hội kinh doanh, tăng doanh thu, lợi nhuận; sử dụng tối đa nguồn vốn hiện có đã

huy động, tránh ứ đọng vốn, tăng vòng quay tài sản, giảm bớt nhu cầu vay vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Quản trị tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá và lựa chọn dự án đầu tư tối ưu. Việc lựa chọn dự án đầu tư tối ưu trên cơ sở cân nhắc, so sánh giữ tỷ suất sinh lời, chi phí sử dụng vốn và mức độ rủi ro của dự án góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sxkd, sử dụng vốn tiết kiệm.

- Giám sát, kiểm tra chặt chẽ các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua trình hoạt động sxkd là quá trình vận động, chuyển hóa hình thái của vốn tiền tệ. Do đó, thông qua các hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình thực hiện các chỉ tiêu đã xây dựng, nhà quản trị có thể đánh giá và kiểm soát các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung, hoạt động tài chính nói riêng của doanh nghiệp; phát hiện những tồn tại, khó khăn và đưa ra các quyết định phù hợp với tình hình thực tế nhằm đạt mục tiêu DN đề ra. Đây là mục tiêu cuối, cơ bản nhất của quản trị tài chính doanh nghiệp.

1.1.2.3. Mục tiêu của quản trị tài chính doanh nghiệp

Trong điều kiện kinh tế thị trường hội nhập quốc tế, các DN phải đối mặt với nhiều thách thức. Tất cả DN khi thực hiện hoạt động sxkd không thể chỉ quan tâm làm thế nào để tối đa hóa lợi nhuận mà còn phải quan tâm đến rủi ro trong tương lai, thời gian thu được lợi nhuận...

Tối đa hóa lợi nhuận chỉ là một tiêu chuẩn để ra quyết định tại một thời điểm đối với nhà quản trị, nhưng không giải quyết vấn đề thời gian sinh lời của dự án. Ví dụ: Có 2 dự án đầu tư đem lại tổng lợi nhuận như nhau, nhưng nếu dự án nào có số lợi nhuận phát sinh những năm đầu lớn sẽ tốt hơn dự án có lợi nhuận phát sinh lớn trong các năm sau. Vậy, thời điểm phát sinh dòng

tiền là yếu tố phải được tính đến trong quyết định tài chính nhằm tối đa giá trị của chủ sở hữu.

Vấn đề rủi ro trong các quyết định đầu tư của nhà quản trị tài chính cũng phải được xem xét. Chẳng hạn, có 2 dự án đầu tư mang lại lợi nhuận như nhau, dự án nào có mức độ rủi ro thấp hơn sẽ được lựa chọn. Thậm chí, có dự án mang lại lợi nhuận cao hơn, nhưng mức độ rủi ro cao hơn chưa chắc đã được chọn.

Tóm lại, nhìn trên góc độ sxkd thì tối đa hóa lợi nhuận là mục tiêu cơ bản, nhưng ở góc độ tài chính thì tối đa hóa giá trị mới là mục tiêu cho chủ sở hữu. Nghĩa là khi ra quyết định tài chính, nhà quản trị phải phân tích, đánh giá và lựa chọn quyết định trên cơ sở lợi nhuận khoản đầu tư mang lại, giá trị thời gian của tiền tệ và mức độ rủi ro của khoản đầu tư.

1.1.2.4. Nội dung chủ yếu của quản trị tài chính doanh nghiệp

Quản trị tài chính doanh nghiệp bao gồm nhiều mảng quản trị khác nhau như: Quản trị tài sản, quản trị vốn, quản trị lợi nhuận, quản trị rủi ro, quản trị dòng tiền... Trong đó, quản trị tài chính doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào các vấn đề mang tính quyết định là quản trị tài sản, quản trị vốn và trong phạm vi nghiên cứu của luận án tác giả sẽ tập trung vào **quản trị tài sản và quản trị vốn** trong DN.

a. Quản trị vốn trong doanh nghiệp

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần phải có một số vốn nhất định để thực hiện hoạt động của mình. Do đó, thường nảy sinh các nhu cầu vốn ngắn hạn và dài hạn. Vậy, nhu cầu vốn phát sinh trong từng khoảng thời gian, số vốn cần huy động là bao nhiêu? Huy động vốn từ nguồn nào? Chi phí huy động vốn để sử dụng như thế nào?

Trước hết, công tác quản trị tài chính thể hiện việc xác định đúng đắn nhu cầu vốn cần thiết cho hoạt động của doanh nghiệp ở từng thời kỳ; số vốn cần huy động cả trong ngắn hạn và dài hạn. Trên cơ sở đó, quản trị tài chính doanh nghiệp tiến hành phân tích, đánh giá, lựa chọn phương thức và hình thức huy động vốn thích hợp từ bên trong cũng như bên ngoài nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho mọi hoạt động của doanh nghiệp với chi phí huy động vốn thấp nhất, độ rủi ro và cơ cấu vốn hợp lý.

** Huy động vốn sử dụng cho hoạt động SXK*

Để thực hiện hoạt động sxkd trong nền kinh tế thị trường, vốn là yếu tố cần thiết cho DN. Vốn là cơ sở hình thành nên những tài sản cần thiết (tạo ra sự tăng thêm tổng tài sản) cho hoạt động của DN nhằm đạt mục tiêu đề ra. Đối với các DN sản xuất, có nhiều hình thức huy động vốn khác nhau

Thứ nhất, huy động vốn chủ sở hữu. Vốn chủ sở hữu là nguồn cơ bản do các chủ sở hữu cam kết góp vào doanh nghiệp. Nguồn vốn này bao gồm chủ yếu phần vốn đầu tư của chủ sở hữu (vốn điều lệ), vốn huy động từ các nhà đầu tư trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và một phần vốn được bổ sung từ kết quả kinh doanh (lợi nhuận hoạt động sxkd). Số vốn này doanh nghiệp không cần cam kết thanh toán, được sử dụng lâu dài; đồng thời chỉ phải phân chia lợi tức khi hoạt động sản xuất kinh doanh có lợi nhuận. Người chủ sở hữu vốn được quyền quản lý và quyết sách những hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo mức độ vốn góp vào doanh nghiệp, dựa vào những quy định cụ thể. Trên thực tế, nếu doanh nghiệp sử dụng toàn bộ vốn chủ sở hữu thì chỉ gặp rủi ro kinh doanh.

$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Giá trị tổng tài sản} - \text{Vốn vay tín dụng}$

Thứ hai, vốn vay tín dụng. Khi có nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động sxkd, các DN cần một lượng vốn lớn, đặc biệt là vốn lưu động sử dụng trong

ngắn hạn. Ngoài việc huy động vốn chủ sở hữu, DN có thể lựa chọn hình thức huy động bằng cách vay vốn tín dụng. Vốn tín dụng bao gồm vốn vay tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

Vốn tín dụng ngắn hạn bao gồm các khoản nợ chưa đến kỳ phải trả người bán (tín dụng thương mại), vay ngắn hạn của tổ chức tín dụng, ngân hàng thương mại... Trên góc độ lý thuyết, các khoản nợ ngắn hạn này có thể huy động để trang trải cho nhu cầu vốn trong ngắn hạn.

Vốn vay trung và dài hạn được DN huy động qua hình thức vay vốn của các tổ chức tín dụng, ngân hàng thương mại, phát hành trái phiếu (đối với công ty cổ phần), vay của các tổ chức, cá nhân nước ngoài, thuê tài sản hoặc thuê vốn... Khoản vốn này DN thường sử dụng để mua sắm, đầu tư hình thành MMTB, xây dựng cơ sở vật chất tăng cường năng lực cho DN

Tóm lại, vốn tín dụng là một khoản nợ và doanh nghiệp phải có nghĩa vụ thanh toán cho chủ sở hữu vốn trong thời hạn nhất định cả phần gốc và phần lãi vay. Nguồn vốn này bao gồm nợ vay, các khoản phải trả cho người bán, khoản phải thanh toán cho nhà nước, phải trả người lao động.... Nếu doanh nghiệp sử dụng nợ phải thì gặp rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính.

Tuy nhiên, nợ phải trả được DN sử dụng như một “lá chắn thuế”, do phần lãi vay DN phải trả được tính vào chi phí trước thuế TNDN.

Thông thường, một DN thực hiện hoạt động sxkd sẽ sử dụng phối hợp cả hai nguồn vốn nhằm đạt hiệu quả cao nhất, hay sử dụng vốn cho hoạt động sxkd với chi phí thấp nhất.

** Xác định cơ cấu vốn hợp lý*

Cơ cấu vốn thể hiện tỷ trọng mỗi loại vốn trong tổng vốn của DN. Khi xem xét cơ cấu vốn, nhà quản trị thường quan tâm đến nợ phải trả và vốn chủ

sở hữu. Cơ cấu vốn hợp lý là một cơ cấu cân đối giữa nợ phải trả với vốn chủ sở hữu và mang lại lợi ích tối đa cho DN.

Cơ cấu vốn hợp lý là yếu tố quyết định chi phí vốn bình quân sử dụng thấp và lợi ích kinh tế đạt được tối đa. Ngoài ra, nó cũng ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên 1 cổ phần và rủi ro tài chính của một DN.

Cơ cấu vốn của DN thể hiện qua một số chỉ tiêu cơ bản sau:

- Hệ số nợ: Chỉ tiêu này phản ánh nợ phải trả chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng vốn DN sử dụng. Hay tài sản của DN được hình thành từ vốn tín dụng bao nhiêu phần trăm.

Chỉ tiêu hệ số nợ lớn có nghĩa DN đang sử dụng một lượng lớn vốn vay nợ để hình thành tài sản trong DN. Khi đó rủi ro tài chính tăng (do nhà đầu tư sẽ đòi hỏi tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu cao hơn), nhưng DN có thể hạ thấp chi phí sử dụng vốn (do chi phí vốn nợ vay thấp và lãi vay vốn được trừ vào thu nhập chịu thuế làm cho chi phí thuế thu nhập giảm). Tuy nhiên, khi tăng hệ số nợ đến một ngưỡng nào đó thì tỷ suất sinh lời của vốn vay và tỷ suất sinh lời đòi hỏi của vốn chủ sở hữu đều tăng (do rủi ro tăng) làm cho tỷ suất sinh lời đòi hỏi của DN cao hơn. Khi đó lợi ích kinh tế từ việc sử dụng nợ vay không còn.

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

- Hệ số vốn chủ sở hữu: Chỉ tiêu này phản ánh vốn chủ sở hữu chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng nguồn vốn.

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng vốn}}$$

Hệ số này cao có nghĩa DN có nhiều vốn tự có, có thể chủ động trong hoạt động sxkd không phụ thuộc vào các chủ nợ và không chịu sức ép phải thanh toán nợ. Đồng thời, khi sử dụng nhiều vốn chủ sở hữu thì rủi ro tài chính thấp.

Đối với nhiều DN, việc nhìn nhận về tỷ lệ giữa nợ và vốn chủ sở hữu khá đơn giản, thường thì họ tự nhằm tính khi nào thì nên mượn nợ, khi nào thì kêu gọi thêm vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, việc xác định cấu trúc vốn để đạt hiệu quả cao nhất về chi phí lại là một vấn đề rất quan trọng trong công tác quản trị tài chính DN.

Trường hợp, nhà quản trị quyết định sử dụng vốn nợ thay cho vốn chủ sở hữu là họ đã xét đến vấn đề lãi suất mà DN phải trả trên nợ được miễn thuế. Trong khi đó thì cổ tức hay các hình thức thưởng khác cho chủ sở hữu phải bị đánh thuế. Trên nguyên tắc mà nói, nếu chúng ta thay vốn chủ sở hữu bằng nợ thì sẽ giảm được thuế thu nhập doanh nghiệp, và vì thế tăng giá trị của DN lên. Nhưng cần lưu ý, với những nhà đầu tư phải trả thuế thu nhập cá nhân với mức cao thì nhà quản trị tài chính DN lại phải cân nhắc.

Ngoài ra, chi phí sử dụng nợ thường rẻ hơn vốn chủ sở hữu. Vì lãi suất ngân hàng, hay lãi suất trái phiếu thấp hơn nhiều so với lãi suất kỳ vọng của nhà đầu tư. Do đó, khi tăng nợ tức là giảm chi phí chi ra trên một đồng tiền mặt và vì thế tăng cao lợi nhuận, cũng như giá trị của công ty. Vì vậy, tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu còn được gọi là hệ số đòn bẩy.

Tuy nhiên, DN không thể tăng nợ lên mức quá cao so với chủ sở hữu. Khi đó công ty sẽ rơi vào tình trạng tài chính không lành mạnh, và dẫn đến những rủi ro: Tỷ lệ nợ cao sẽ dẫn đến nguy cơ phá sản. Một công trình nghiên cứu tại Mỹ cho thấy chi phí phá sản chiếm khoảng 3% thị giá của tất cả các công ty niêm yết. Nghiên cứu còn cho thấy chi phí “hao mòn” doanh nghiệp (*cost of business erosion*) còn cao và nghiêm trọng hơn nhiều. Những công ty

có tỷ lệ nợ cao, sẽ "nhát tay" trong việc nắm bắt những cơ hội đầu tư. Những công ty này cũng có khuynh hướng giảm bớt những chi phí tạo ra hiệu quả trong tương lai như chi phí nghiên cứu và phát triển, huấn luyện, xây dựng thương hiệu. Kết quả là những DN này đã bỏ qua những cơ hội để tăng giá trị của DN. Mức nợ cao còn dẫn đến những nguy cơ mất khách hàng, nhân viên và nhà cung cấp. Nguy cơ càng cao hơn khi sản phẩm của công ty có vòng đời phục vụ và bảo hành lâu dài. Ví dụ về công ty xe hơi Chrysler đã bị giảm 40% doanh số khi phải đối diện nguy cơ phá sản vì nợ nần vào năm 1979.

Ngoài ra công ty có mức nợ cao còn tạo ra sự mâu thuẫn giữa các chủ nợ và nhà đầu tư khi công ty sắp phải ngừng hoạt động để trả nợ. Khi có nguy cơ đó xảy ra, các nhà đầu tư "khôn ngoan" sẽ tìm cách đầu tư dưới mức (*underinvestment*). Tức là họ sẽ tập trung đầu tư vào những dự án rủi ro cao, tạo ra giá trị thấp trong tương lai, nhưng có thể đem lại tiền mặt để có thể chia dưới dạng cổ tức ngay lúc này. Trong khi đó những chủ nợ lại muốn công ty đầu tư vào những dự án ít rủi ro và tạo được giá trị cao trong tương lai. Và mâu thuẫn vì thế phát sinh.

Trong trường hợp, DN sử dụng vốn chủ sở hữu thì giá thành (hay chi phí) hoạt động cao hơn chi phí khi sử dụng vốn nợ.

Nếu chủ sở hữu vốn đầu tư vào công ty thì sẽ gánh chịu những rủi ro về hoạt động và kết quả kinh doanh của công ty. Do đó, họ không nhận tiền lãi bằng lãi suất cho vay nợ mà đòi hỏi lãi suất kỳ vọng cao hơn. Việc này cùng với tính chất không được miễn trừ thuế làm cho chi phí vốn càng cao hơn. Khi vốn chủ sở hữu càng cao, số lượng người chủ sở hữu càng nhiều, thì áp lực về kỳ vọng của nhà đầu tư cũng như sự quản lý, giám sát của họ lên các nhà điều hành công ty càng lớn.

Qua những phân tích trên, nhà quản trị có thể thấy rằng: Chi phí vốn phụ thuộc vào cơ cấu vốn. Để xác định cơ cấu vốn hợp lý, nhà quản trị phải

giải quyết mối quan hệ giữa rủi ro và lợi ích kinh tế, qua đó tối đa hóa được giá trị DN, trên cơ sở định tính và định lượng các nhân tố ảnh hưởng đến cơ cấu vốn của DN.

b. Quản trị tài sản trong doanh nghiệp

Quản trị tài sản (Asset management) là hoạt động nhằm khai thác, sử dụng tối đa tài sản với chi phí thấp nhất.

Theo tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế - OECD, quản trị tài sản là quá trình duy trì, nâng cấp và sử dụng tài sản một cách thống nhất, hiệu quả theo nguyên tắc về kỹ thuật và quản trị kinh doanh, từ đó giúp nhà quản trị ra quyết định cần thiết để tối đa hóa lợi ích DN. Quản trị tài sản gồm các nhiệm vụ: Xác định nhu cầu về tài sản, hình thành tài sản (bao gồm cả việc duy trì, cải tiến chức năng của tài sản), sử dụng tài sản và thanh lý tài sản. [51]

Theo viện quản lý tài sản Anh quốc (theiam),” *quản trị tài sản bao gồm các hoạt động lựa chọn, duy trì, bảo dưỡng và thay thế tài sản*”. [52] Quản trị tài sản bắt đầu từ lúc nảy sinh nhu cầu về tài sản cho tới khi nhu cầu đó không còn. Nó là nghệ thuật và khoa học tạo nên quyết định giúp tối đa hóa lợi ích DN.

Theo tiêu chuẩn ISO 55001 (trên nền tảng PAS 55), quản trị tài sản bao gồm các giai đoạn từ hình thành tài sản (*create/acquire*), sử dụng (*utilize*), duy trì (*maintain*) và thanh lý/thay mới (*renew/dispose*). [52]

Như vậy, ***quản trị tài sản trong doanh nghiệp là việc ra quyết định để hình thành và sử dụng tài sản nhằm đạt mục tiêu của DN***. Hoạt động quản trị tài sản trong DN bao gồm các quyết định từ khi có ý tưởng hình thành tài sản cho tới lúc thay thế, loại bỏ tài sản đó bằng tài sản khác. ***Trong phạm vi luận án này, tác giả tập trung vào các quyết định tài chính phát sinh trong***

quản trị tài sản (quản trị vốn bằng tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho và TSCĐ) của DN.

**** Quản trị vốn bằng tiền***

Theo nhà kinh tế học cổ điển Keynes, tiền là phương tiện thanh toán, đo lường, cất trữ giá trị [22 -tr.158]. Do đó, tiền được đề cập trong các khâu của quá trình hoạt động sxkd trong DN. Sự vận động của tiền tệ được coi như “huyết mạch” gắn liền với hoạt động của DN. Quản trị vốn bằng tiền bao gồm các công việc cụ thể như dự báo dòng tiền, xác định ngân quỹ tối ưu và đánh giá hiệu quả quản trị ngân quỹ.

- Dự báo dòng tiền

Lưu chuyển tiền tệ trong DN biểu hiện qua dòng tiền vào và dòng tiền ra. Trong đó, dòng tiền vào phản ánh số tiền thực tế thu về ngân quỹ (tăng ngân quỹ); dòng tiền ra phản ánh số tiền thực tế chi ra từ ngân quỹ nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán của DN (giảm ngân quỹ).

Dòng tiền vào thường bao gồm:

+ *Dòng tiền vào từ hoạt động sxkd*: Liên quan trực tiếp tới hoạt động sxkd của DN, phần lớn là thu tiền bán hàng của khách hàng;

+ *Dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư*: Gắn liền với việc hình thành các TSDH của DN như thu từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu tiền lãi cho vay vốn, thu lợi tức từ hoạt động góp vốn liên doanh liên kết với đơn vị khác, thu cổ tức, trái tức khi đầu tư chứng khoán...

+ *Dòng tiền vào từ hoạt động tài chính*: Là các khoản thu từ các hình thức tài trợ vốn cho DN như thu tiền từ vay nợ tổ chức tín dụng, phát hành trái phiếu, nhận vốn góp liên doanh liên kết của đơn vị khác, nhà nước góp vốn (đối với DNNN)...

Dòng tiền ra bao gồm 3 thành phần tương ứng với dòng tiền vào:

+ *Dòng tiền ra sử dụng cho hoạt động sxkd*: Là số tiền chi ra để thanh toán trong quá trình hoạt động sxkd như chi mua NVL, CCDC và các dịch vụ khác (tiền điện, tiền nước, điện thoại...); trả lương, thưởng, phụ cấp,... cho công nhân viên; trả lãi vốn vay cho các tổ chức tín dụng; trả tiền thuê văn phòng, cửa hàng, nhà xưởng...

+ *Dòng tiền ra sử dụng cho hoạt động đầu tư*: Là số tiền sử dụng để đầu tư mua sắm MMTB, xây dựng nhà xưởng và số tiền DN sử dụng để đầu tư góp vốn với đơn vị khác, đầu tư chứng khoán...

+ *Dòng tiền ra sử dụng cho hoạt động tài chính*: Là khoản trả nợ vay, trả cổ tức, mua lại cổ phiếu của DN làm cổ phiếu quỹ...

Nhà quản trị tài chính *dự báo dòng tiền*, sau đó xác định khả năng cân đối tiền tệ và ra quyết định xử lý ngân quỹ phù hợp (được trình bày ở phần sau). Trong đó:

$$\text{Lưu chuyển tiền thuần (của từng hoạt động)} = \text{Tổng dòng tiền thu (của từng hoạt động)} - \text{Tổng dòng tiền chi (của từng hoạt động)}$$

$$\text{Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ} = \text{Lưu chuyển tiền thuần sxkd} + \text{Lưu chuyển tiền thuần từ đầu tư} + \text{Lưu chuyển tiền thuần từ tài chính}$$

$$\text{Tiền tồn cuối kỳ} = \text{Tiền tồn đầu kỳ} + \text{Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ}$$

Dựa vào kết quả dự báo, nhà quản trị tài chính có thể biết được tại các thời điểm thu có đủ bù chi không. Nếu lưu chuyển tiền thuần nhỏ hơn 0 có nghĩa là thu không đủ bù chi, DN không thể thanh toán đầy đủ khoản chi phát sinh trong kỳ. Ngược lại, lưu chuyển tiền thuần lớn hơn 0 chứng tỏ DN đảm bảo khả năng thanh toán thanh toán trong kỳ.

Việc duy trì khả năng thanh toán có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại của DN. Tuy nhiên, số tiền dự phòng trong thanh toán lại không sinh lời, do đó DN

phải đánh đổi khả năng sinh lợi. Vì vậy, nhà quản trị tài chính phải xác định mức tồn quỹ tối ưu nhằm hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi ích cho DN.

- Xác định ngân quỹ tối ưu

Theo John Maynard Keynes, có 3 lý do để giữ tiền là động cơ giao dịch, đầu cơ và dự phòng [22, tr.158]. Trong đó, lượng tiền dự trữ sử dụng cho giao dịch hàng ngày chiếm tỷ trọng lớn nhất và khó trì hoãn (trả tiền mua vật tư, trả lương CNV, thanh toán lãi vay...). Đối với nhiều DN sản xuất, giá trị NVL sử dụng cho sx sản phẩm chiếm tỷ trọng lớn, nhiều loại phải nhập khẩu, do đó có thể phải dự trữ một lượng nhất định để đảm bảo hoạt động sx sản phẩm không bị gián đoạn và tránh sự ảnh hưởng khi giá có xu hướng tăng, tỷ giá biến động không thuận lợi. Khoản dự phòng chiếm tỷ lệ nhỏ nhất nhưng cần thiết để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong trường hợp DN gặp rủi ro không lường trước. Nếu lượng tiền dự trữ đủ lớn có thể tạo điều kiện cho DN cơ hội hưởng chiết khấu thanh toán do trả ngay hoặc trả trước kỳ hạn, đồng thời làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của DN.

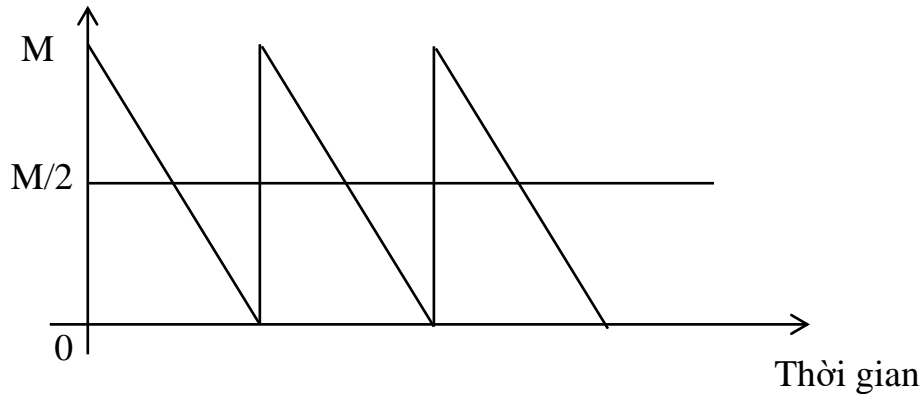
Mặc dù, dự trữ tiền có nhiều tác dụng, nhưng DN sẽ mất đi một lượng vốn đầu tư vào sxkd. Vì vậy, nhà quản trị tài chính phải xác định mức tồn quỹ phù hợp để đáp ứng nhu cầu thanh toán, giảm tối đa rủi ro về lãi suất hoặc tỷ giá và đầu tư kiếm lời... Có 2 mô hình phổ biến được tham khảo trong trường hợp này là Baumol và Miller - Orr.

+ Mô hình Baumol

William Baumol là người đầu tiên đưa ra phương án giải quyết mâu thuẫn giữa số tiền dự trữ với lợi ích kinh tế mà số tiền đó mang lại. Ông giả định, DN có dòng tiền tệ rời rạc với lưu chuyển tiền thuần ổn định, không thay đổi qua các thời kỳ và để tận dụng khả năng sinh lời, DN sử dụng chứng khoán có tính thanh khoản cao làm “bước đệm” trong dự trữ thay thế cho tiền. Khi ngân quỹ dư thừa tạm thời, nhà quản trị sẽ quyết định mua chứng khoán

và ngược lại chứng khoán này được bán đi khi ngân quỹ thiếu hụt. Mô hình tồn quỹ tối ưu được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 1.1: Giả định sự thay đổi ngân quỹ theo mô hình Baumol



[22, tr.161]

Trong đó: M là lượng tiền cần dự trữ trong kỳ

$M/2$ là tiền tồn quỹ bình quân của DN

Việc DN giữ chứng khoán thay cho tiền làm phát sinh 2 chi phí là chi phí cơ hội (tiền lãi chứng khoán bị bỏ qua hay chính là tỷ lệ sinh lời của chứng khoán) và chi phí giao dịch bán chứng khoán.

Gọi: M_n là tổng nhu cầu tiền DN cần sử dụng trong kỳ

C_b là chi phí giao dịch mỗi lần bán chứng khoán

i là tỷ lệ sinh lời của chứng khoán

Ta có:

$$\text{Tổng chi phí nắm giữ tiền} = \text{Tiền lãi chứng khoán bị bỏ qua} + \text{Chi phí giao dịch bán chứng khoán}$$

$$\text{Chi phí giao dịch bán chứng khoán} = \text{Chi phí giao dịch mỗi lần bán chứng khoán} \times \text{Số lần giao dịch bán chứng khoán}$$

$$\text{Số lần giao dịch bán chứng khoán} = \frac{\text{Tổng nhu cầu tiền DN cần sử dụng trong kỳ}}{\text{Lượng tiền cần dự trữ trong kỳ}}$$

Hay

$$TC = i \times M/2 + C_b \times M_n/M$$

Từ đó, nhà quản trị có thể xác định mức tồn quỹ tối ưu M^* để tổng chi phí (TC) nhỏ nhất.

$$M^* = \sqrt{\frac{2 \times M_n \times C_b}{i}}$$

[22, tr.161]

Như vậy, theo mô hình Baumol vừa đáp ứng được nhu cầu thanh toán của DN, vừa tận dụng khả năng sinh lời của tiền. Tuy nhiên, mô hình này có điểm hạn chế là lưu chuyển tiền thuần ổn định, không đổi không phù hợp với thực tế. Nên giá trị M^* tính được không hoàn toàn chính xác.

+ Mô hình Miller - Orr

Theo mô hình Miller - Orr, lưu chuyển tiền thuần được giả định biến động ngẫu nhiên, chênh lệch so với giá trị bình quân một đại lượng là phương sai thu chi ngân quỹ (kí hiệu là V_b). Từ đó, lượng tiền tồn quỹ sẽ giao động từ M_{\min} (giới hạn dưới) tới M_{\max} (giới hạn trên). Tuy nhiên, 2 nhà khoa học phát triển mô hình này là Merton Miller và Daniel Orr vẫn đề xuất mức tồn quỹ tối ưu M^* được tính như sau:

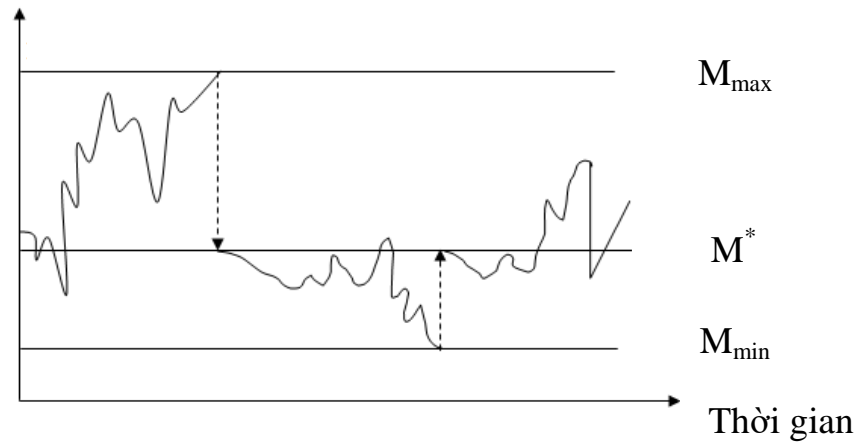
$$d = 3 \times (3/4 \times (C_b \times V_b) / i)^{1/3}$$

$$M^* = M_{\min} + d/3$$

[47, tr.164]

Kết quả của mô hình này được biểu hiện trên biểu đồ 1.2

Biểu đồ 1.2: Mô hình Miller - Orr



[47, tr.164]

Từ mô hình này cho chúng ta thấy, một DN có dòng tiền thường xuyên biến động bất thường, chênh lệch giữa thu và chi lớn thì cần duy trì mức tồn quỹ cao. Ngược lại, nếu dòng tiền ổn định, chênh lệch giữa thu và chi không lớn thì mức tồn quỹ sẽ nhỏ hơn. Qua đây cho thấy, mô hình này phù hợp và có giá trị ứng dụng hơn trong thực tế.

- Theo dõi, duy trì ngân quỹ tối ưu

Sau khi dự báo và xác định ngân quỹ tối ưu, nhà quản trị sẽ thấy được sự chênh lệch giữa số tiền dư cuối kỳ dự kiến với mức tiền tồn quỹ tối ưu. Nếu chênh lệch đó lớn hơn 0 gọi là thặng dư ngân quỹ và ngược lại là thâm hụt ngân quỹ. Tình huống này thường xảy ra đối với hầu hết các DN. Để đảm bảo khả năng thanh toán và mức sinh lời tốt nhất, M^* cần được xác định lại. Ngoài ra, lãi suất, chi phí giao dịch bán chứng khoán, phương sai thu chi ngân quỹ có thể chịu ảnh hưởng do Ngân hàng nhà nước thay đổi lãi suất cơ bản, Bộ tài chính quy định lại khung phí giao dịch chứng khoán, thiên tai, hỏa hoạn ảnh hưởng đến hoạt động của DN... nên nhà quản trị tài chính cần theo dõi thường xuyên và tính toán lại giá trị M^* cho thích hợp.

Việc duy trì mức tồn quỹ tối ưu có ý nghĩa lớn đối với hiệu quả hoạt động sxkd của DN. Nhưng thực tế trong DN không thể đủ điều kiện để điều chỉnh tồn quỹ về mức tối ưu (chênh lệch giữa thu chi quá nhỏ, chi phí phát sinh lớn hơn lợi ích kinh tế...). Do đó, mô hình Miller - Orr có ý nghĩa quan trọng khi số dư ngân quỹ được phép giao động trong khoảng M_{\min} , M_{\max} , chỉ khi nào giá trị này vượt quá giới hạn trên mới phải xử lý ngân quỹ.

Tuy nhiên, theo học giả Bernell Stone, sẽ không cần hành động ngay nếu biết chắc chắn ngày mai hoặc trong một số ngày tới DN có dòng tiền bù đắp hoặc có nhu cầu sử dụng tiền. Ông đã đề xuất bổ sung khoảng giới hạn cho phép về thời gian để ra quyết định xử lý ngân quỹ.

** Quản trị khoản phải thu trong doanh nghiệp*

Trong quá trình thực hiện hoạt động sxkd do nhiều nguyên nhân khác nhau thường tồn tại một khoản nợ phải thu. Vì vậy, để DN được thanh toán đầy đủ, đúng hạn, giảm bớt căng thẳng về vốn kinh doanh, nhà quản trị phải kết hợp quản trị vốn bằng tiền với quản trị khoản phải thu.

Nội dung của hoạt động này bao gồm thỏa thuận hình thức thanh toán; theo dõi thu hồi công nợ và đánh giá hiệu quả quản trị khoản phải thu.

- Thỏa thuận hình thức thanh toán

Các DN sản xuất tạo ra sản phẩm rồi bán cho khách hàng. Khách hàng có thể thanh toán tiền ngay hoặc có thể mua chịu. Trong chính sách tín dụng thương mại, DN phải cân nhắc giá bán chịu, số ngày bán chịu và tỷ lệ chiết khấu nếu thanh toán trước hạn. Ngoài ra, DN còn phải cân nhắc đối với từng đối tượng khách hàng. Nếu khách hàng có uy tín thấp DN muốn bán chịu cũng nên cân nhắc để tránh rủi ro.

Để đánh giá rủi ro có thể gặp trong quá trình bán chịu sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng, DN dựa trên mức độ uy tín của khách hàng, khả năng trả nợ, tình trạng tài chính tổng quát của khách hàng và giá trị tài sản dùng để đảm bảo tín dụng.

Tóm lại, chính sách tín dụng đối với khách hàng cần đánh giá kỹ một số nội dung chủ yếu sau:

- + Số lượng sản phẩm, dịch vụ dự kiến tiêu thụ
- + Giá bán sản phẩm, dịch vụ
- + Chi phí phát sinh do tăng các khoản nợ
- + Khoản chiết khấu chấp nhận cho khách hàng
- + Thời gian thu hồi nợ bình quân đối với các khoản nợ
- + Dự đoán số nợ phải thu của khách hàng

$$\frac{\text{Số nợ phải thu dự kiến}}{\text{DT tiêu thụ bình quân 1 ngày}} = \text{DT tiêu thụ bình quân 1 ngày} \times \text{Thời hạn thu hồi nợ bình quân}$$

$$\text{Thời hạn thu hồi nợ bình quân} = \frac{\text{Khoản phải thu bình quân}}{\text{DT tiêu thụ bình quân 1 ngày}}$$

- Theo dõi, thu hồi nợ phải thu

Kinh tế thị trường phát triển, nhiều DN sử dụng dịch vụ bao thanh toán (bán lại khoản nợ phải thu cho các tổ chức chuyên thu hồi nợ (ngân hàng thương mại, công ty tài chính, tổ chức chuyên mua bán nợ...)).

Căn cứ vào kế hoạch hoạt động sxkd và hợp đồng đã ký kết (phải có ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng), nhà quản trị tài chính phải theo dõi chi tiết khoản nợ phải thu đối với từng đối tượng khách hàng, từng đơn đặt hàng và theo dõi công nợ theo từng tháng. Trên cơ sở đó, nhà quản trị có biện pháp đốc thúc thu hồi nợ phù hợp đối với khách hàng (gửi thông báo nhắc nhở, gia hạn nợ, phạt hợp đồng...).

- Tìm kiếm nguồn tài trợ đối ứng với khoản phải thu

Trong ngắn hạn, nếu khách hàng chưa thanh toán nợ khiến DN thiếu tiền thanh toán tạm thời, nhà quản trị có thể thương lượng với nhà cung cấp vật tư kéo dài thời hạn trả tiền. Phương pháp này phát sinh ít chi phí nhưng làm giảm uy tín, ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của DN trong tương lai.

Ngoài ra, nếu không có sự bảo lãnh thanh toán của ngân hàng, nhà quản trị có thể sử dụng biện pháp bán chứng khoán thanh khoản hoặc vay ngắn hạn ngân hàng. Giải pháp này phát sinh chi phí là lãi vay ngân hàng hoặc chi phí cơ hội (lãi đầu tư chứng khoán bị mất đi).

** Quản trị hàng tồn kho trong doanh nghiệp*

Hàng tồn kho trong các DNSX bao gồm nhiều loại như: Nguyên vật liệu, nhiên liệu, công cụ dụng cụ, hàng mua đang đi đường, sản phẩm dở dang, thành phẩm, hàng gửi bán... Về bản chất đây là những loại tài sản lưu giữ trong kho để sử dụng dần trong tương lai, do đó được gọi là “dự trữ” (inventories). Để quản trị HTK thì cần thực hiện những nội dung cụ thể sau:

- Dự báo nhu cầu sử dụng NVL

Đối với từng DNSX các sản phẩm khác nhau mà nhu cầu sử dụng và dự trữ NVL cũng khác nhau. Tuy nhiên, dự báo nhu cầu sử dụng NVL thường dựa trên định mức tiêu hao NVL cho từng sản phẩm và dự kiến số lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ.

Để xác định định mức tiêu hao NVL cho từng sản phẩm, nhà quản trị có thể dựa vào mức tiêu hao NVL thực tế trên 1 đơn vị sản phẩm của các kỳ trước; dự kiến số lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ thường dựa trên cơ sở số lượng sản phẩm thực tế tiêu thụ kỳ trước, phân tích tình hình thị trường kỳ tiếp theo. Kết quả công tác dự báo là một bảng liệt kê chi tiết về số lượng, chất lượng, mẫu mã... đối với từng chủng loại NVL tương ứng với từng thời điểm dự kiến trong tương lai.

- Xác định lượng đặt hàng tối ưu

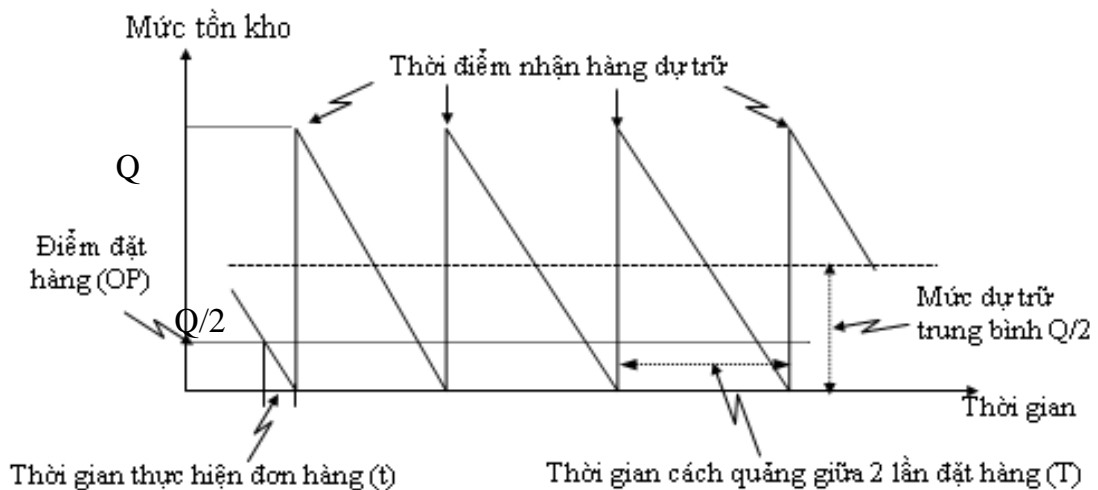
Sau khi xác định nhu cầu sử dụng NVL, nhà quản trị phải cân nhắc lượng NVL đặt mua mỗi lần. DN có thể mua 1 lần sử dụng cho cả kỳ hoặc chia nhỏ thành nhiều lần mua. Điều này tác động trực tiếp tới lượng NVL dự

trữ trong kho. Dự trữ nhiều giúp DN chủ động trong hoạt động sxkd, ít chịu ảnh hưởng bởi sự biến động giá cả trên thị trường và tận dụng được lợi thế về quy mô (chiết khấu mua hàng, chi phí đặt hàng, chi phí vận chuyển...). Tuy nhiên, dự trữ nhiều sẽ gia tăng chi phí lưu kho (tiền bảo vệ, quản lý kho hàng, tiền điện, nước, tiền thuê kho bãi, tiền bảo hiểm kho...), NVL có nguy cơ bị giảm giá trị sử dụng do cất trữ lâu và đặc biệt là DN bị tồn đọng 1 lượng vốn trong HTK. Nếu DN dự trữ ít sẽ chịu những tác động ngược lại.

Mục tiêu quản trị HTK là dung hòa giữa lợi ích kinh tế với chi phí DN phải bỏ ra, hay là tối thiểu hóa chi phí mà vẫn đảm bảo hoạt động sxkd của DN diễn ra bình thường.

Tương tự mục tiêu quản trị vốn bằng tiền, nhà kinh tế học Baumol đã xây dựng mô hình đặt hàng hiệu quả (Economic Ordering Quantity - EOQ) để xác định lượng hàng hóa mỗi lần cung ứng tối ưu. Giả định số lượng mỗi lần cung ứng ổn định là Q thì mức dự trữ bình quân trong kho sẽ là $Q/2$. Sự thay đổi HTK được biểu diễn trên đồ thị sau:

Biểu đồ 1.3: Sự thay đổi HTK theo mô hình EOQ



Hoạt động dự trữ HTK có 2 loại chi phí chủ yếu là chi phí lưu kho (chi phí bốc xếp, bảo hiểm, điện, nước, hao hụt mất mát, thuê kho bãi...) và chi phí đặt hàng (chi phí cho việc mua hàng). Nhà quản trị phải giải bài toán tìm Q để tổng 2 chi phí trên là thấp nhất.

Ta có:

Tổng chi phí dự trữ = Tổng chi phí lưu kho + Tổng chi phí đặt hàng

$$\text{Tổng chi phí lưu kho} = \text{Chi phí lưu kho 1 đơn vị HTK} \times \text{Lượng dự trữ HTK bình quân}$$

$$\text{Tổng chi phí đặt hàng} = \text{Chi phí mỗi lần đặt hàng} \times \text{Số lần đặt hàng}$$

$$\text{Số lần đặt hàng} = \frac{\text{Tổng nhu cầu HTK cần sử dụng trong kỳ}}{\text{Số lượng HTK mỗi lần nhập}}$$

Gọi: C_1 là chi phí lưu kho 1 đơn vị HTK

C_2 là chi phí mỗi lần đặt hàng

D là tổng nhu cầu HTK sử dụng trong kỳ

TC là tổng chi phí dự trữ

$$\Rightarrow TC = C_1 \times Q/2 + C_2 \times D/Q \longrightarrow \min$$

Vậy, số lượng mỗi lần cung ứng tối ưu Q^* sẽ được xác định dựa vào công thức sau:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times D \times C_2}{C_1}}$$

[47, tr.174]

Qua công thức trên nhà quản trị có thể quyết định nên mua nhiều hay ít mỗi lần. Nếu chi phí lưu kho 1 đơn vị HTK lớn, nhà quản trị nên quyết định mua nhiều lần, mỗi lần một ít theo nhu cầu sử dụng trong ngắn hạn. Nếu chi

phí mỗi lần đặt hàng cao, nhà quản trị nên đề xuất tăng số lượng hàng đặt mỗi lần để giảm số lần đặt hàng.

Mô hình EOQ được ứng dụng chủ yếu, nhưng lại được xây dựng dựa trên giả định nhu cầu sử dụng HTK thay đổi đều đặn và luôn có đủ điều kiện để thực hiện đơn đặt hàng. Do đó, mô hình này chỉ phù hợp với những DNSX sản phẩm chủ động, ổn định theo kế hoạch, thị trường hàng hóa dồi dào và ít có biến động vĩ mô.

Ngoài mô hình EOQ, năm 1950, hãng xe Toyota của Nhật Bản đã xây dựng hệ thống giao hàng đúng hạn - Just In Time (JIT). Mô hình JIT thực hiện trên cơ sở việc đặt hàng thực hiện kịp thời, phù hợp với tiến độ sản xuất; vật tư mua về được đưa vào sử dụng ngay nên lượng dự trữ trong kho gần như bằng 0, chi phí lưu trữ được giảm đến mức tối đa. Đến nay mô hình này vẫn được áp dụng ở nhiều công ty của Nhật Bản và trở thành trào lưu *Kanban*. Tuy vậy, như phân tích ở trên, luôn luôn tồn tại sự đánh đổi giữa chi phí lưu kho và chi phí đặt hàng. Không có dự trữ, DN phải đặt hàng nhiều lần là gia tăng chi phí đặt hàng. Mô hình JIT chỉ thích hợp sử dụng trong trường hợp chi phí bảo quản, chi phí thuê kho bãi...cao. Muốn áp dụng mô hình này cần thỏa mãn một số điều kiện cơ bản như: Hình thành nhóm các DN có quan hệ mật thiết với nhau, sản phẩm của DN này là NVL của DN kia; uy tín kinh doanh phải được coi trọng để đảm bảo DN được cung cấp NVL kịp thời, đầy đủ khi cần thiết; thị trường hàng hóa ổn định về giá cả, sản lượng; HTK được tập kết tại dây chuyền sx hoặc khu vực bán hàng, không yêu cầu điều kiện bảo quản đặc biệt và khó hao hụt mất mát.

* *Quản trị TSCĐ trong doanh nghiệp*

TSCĐ là loại tài sản không thể thiếu trong quá trình thực hiện các hoạt động của DN. Nhà quản trị cần đảm bảo TSCĐ đáp ứng đầy đủ, kịp thời theo yêu cầu sxkd, đồng thời, bảo toàn được giá trị tạo cơ sở đổi mới công nghệ.

Về lý thuyết, quản trị TSCĐ là một quá trình phức tạp, bao gồm nhiều công việc và liên quan đến nhiều bộ phận khác nhau. Trong phạm vi luận án này, chỉ đề cập tới khía cạnh quản trị tài chính nên các vấn đề được tập trung phân tích gồm: Lựa chọn cách thức hình thành TSCĐ; đánh giá hiệu quả tài chính của quyết định đầu tư; khấu hao TSCĐ.

- Lựa chọn cách thức hình thành TSCĐ

Để đáp ứng yêu cầu sxkd, DN cần xác định đúng loại TSCĐ, số lượng, chất lượng. Việc lựa chọn TSCĐ có thể linh hoạt tùy theo mức độ tiến bộ KHKT, năng lực tài chính và quan điểm của nhà quản trị DN. Trên cơ sở đó, nhà quản trị đưa ra quyết định cách thức hình thành TSCĐ như mua sắm, tự sản xuất, cải tiến TSCĐ hoặc đi thuê.

+ Mua sắm TSCĐ

Do TSCĐ là loại tài sản có giá trị lớn và thời gian sử dụng tài sản lâu dài. Do vậy, khi thực hiện mua TSCĐ, ngoài việc mua đúng, đủ tài sản như dự kiến, nhà quản trị còn cần phải cân nhắc mua TSCĐ đúng nguồn và đúng giá theo yêu cầu. Ngày nay, cùng với sự phát triển đa dạng thị trường cung ứng và khả năng giao dịch toàn cầu, nhà quản trị có thể quyết định lựa chọn người bán truyền thống hoặc nhà cung cấp mới.

Trên thực tế, không có tiêu chuẩn cụ thể, thống nhất về “nhà cung cấp tốt nhất” áp dụng cho mọi DN. Nhưng các DN thường quan tâm đến độ tin cậy của nhà cung cấp được chọn. Câu hỏi đặt ra đối với nhà cung cấp là “họ có thể đáp ứng yêu cầu về số lượng, chất lượng sản phẩm? Có khả năng giao hàng đúng tiến độ không? Chính sách bán hàng có hấp dẫn? Thương hiệu của nhà cung cấp?...”

Yếu tố quan trọng khác ảnh hưởng tới quyết định quản trị tài chính là giá cả. Nguồn hàng có giá thấp nhất không đồng nghĩa với nguồn hàng tốt nhất. Do đó, mức giá nhà quản trị tìm kiếm là “mức giá hợp lý”, đảm bảo hài

hòa về chất lượng, số lượng, tiến độ giao hàng, thiết lập mối quan hệ mua bán lâu dài, tin cậy với mục tiêu tối thiểu hóa chi phí.

Công việc mua sắm TSCĐ thường bắt đầu bằng cách gửi yêu cầu chào giá tới một số nhà cung cấp h, trên cơ sở đó nhà quản trị sẽ quyết định lựa chọn nhà cung cấp phù hợp nhất (còn gọi là chào hàng cạnh tranh); hoặc DN tổ chức đấu thầu rộng rãi để mua được tài sản thỏa mãn yêu cầu đặt ra với chi phí thấp nhất. Ngoài ra, DN có thể đặt hàng với nhà sản xuất để có được sản phẩm phù hợp với yêu cầu sxkd của mình.

+ Tự sản xuất TSCĐ

Hầu hết các DN đều lựa chọn phương thức mua TSCĐ do tính chất đơn giản, thuận tiện. Nhưng đối với một số loại TSCĐ thông dụng hoặc tài sản cần là sản phẩm DN có thể tạo ra, DN có thể không mua mà tự sản xuất. Trường hợp máy móc, thiết bị phải nhập khẩu với chi phí lớn thì DN có thể cải tiến những thiết bị hiện có, hoặc mua trong nước những thiết bị tương tự rồi chế lại cho phù hợp với thực tế sx của DN. Phương thức này giúp DN tiết kiệm chi phí đầu tư nhưng đòi hỏi đội ngũ kỹ thuật am hiểu sâu sắc về máy móc, thiết bị đó và đòi hỏi tính sáng tạo cao.

Theo cách này, thiết bị được sản xuất thường khó đạt quy chuẩn về chất lượng. Do đó, tự sản xuất không phải là hình thức phổ biến.

+ Thuê TSCĐ

Thuê (leasing) là một thỏa thuận giữa 2 bên hay nhiều bên, liên quan đến một hay nhiều tài sản. Bên cho thuê (chủ sở hữu tài sản) chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê (nhưng vẫn nắm quyền sở hữu tài sản) và hưởng lợi ích kinh tế từ việc cho thuê tài sản trong một thời gian nhất định. Bên đi thuê tài sản có nghĩa vụ trả một số tiền tương xứng với giá trị sử dụng

tài sản đó cho bên cho thuê. Thuê TSCĐ được chia làm 2 loại là thuê hoạt động và thuê tài chính.

Thuê hoạt động thì thời gian thuê ngắn so với thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, số tiền thuê phải trả nhỏ so với giá trị của tài sản và không dự kiến chuyển giao quyền sở hữu. Các khoản bảo trì, bảo hiểm, thuế liên quan đến tài sản đều do bên cho thuê chịu. Phương thức cho thuê này phù hợp với DNSX theo mùa vụ, quy trình sản xuất chia thành nhiều công đoạn độc lập nhau. DN có thể rút ngắn thời gian triển khai đầu tư, nắm bắt kịp thời cơ hội kinh doanh, nhanh chóng hiện đại hóa sx hoặc đáp ứng kịp thời yêu cầu kỹ thuật của đơn đặt hàng trong điều kiện hạn chế về nguồn tài chính... khi áp dụng phương thức thuê hoạt động TSCĐ.

Theo thông tư 200/2014/TT-BTC thuê tài chính là thuê tài sản mà bên cho thuê có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản cho bên thuê. Ngược lại với hình thức trên, thời gian thuê tài sản gần bằng thời gian sử dụng hữu ích của tài sản đó, số tiền thuê phải trả chiếm phần lớn giá trị của tài sản và quyền sở hữu tài sản có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê. Ngoài ra, TSCĐ thuê theo hình thức này thường đáp ứng đúng yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng, số lượng DN đặt ra.

Một hợp đồng thuê tài chính phải thoả mãn 1 trong 5 điều kiện: (1) Bên cho thuê chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho bên thuê khi hết thời hạn thuê; (2) Tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, bên thuê có quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê với mức giá ước tính thấp hơn giá trị hợp lý vào cuối thời hạn thuê; (3) Thời hạn thuê tài sản tối thiểu phải chiếm phần lớn thời gian sử dụng kinh tế của tài sản cho dù không có sự chuyển giao quyền sở hữu; (4) Tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu chiếm phần lớn (trung đương) giá trị hợp lý của tài sản thuê; (5) Tài sản thuê

thuộc loại chuyên dùng mà chỉ có bên thuê có khả năng sử dụng không cần có sự thay đổi, sửa chữa lớn nào.

Riêng trường hợp thuê tài sản là quyền sử dụng đất thì thường được phân loại là thuê hoạt động.

Qua phân tích trên cho thấy, thuê tài chính được coi là hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn. DN có máy móc thiết bị để sử dụng lâu dài, ổn định sản xuất, đồng thời có vốn để đầu tư vào hoạt động khác không bị ứ đọng ở TSCĐ. Đặc biệt, đối với những DN không đáp ứng đủ điều kiện để vay vốn các tổ chức tín dụng, phát hành chứng khoán để đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh, thì thuê tài chính là giải pháp tối ưu.

- Đánh giá hiệu quả tài chính của quyết định đầu tư

Để lựa chọn quyết định đầu tư TSCĐ tốt nhất trong những phương án đề ra, hiệu quả tài chính là một căn cứ quan trọng. Những chỉ tiêu thường dùng để lựa chọn dự án đầu tư TSCĐ bao gồm thời gian hoàn vốn, giá trị hiện tại ròng, tỷ suất doanh lợi nội bộ và chỉ số sinh lời của dự án. Căn cứ vào yêu cầu kinh doanh DN đặt ra, nhà quản trị lựa chọn chỉ tiêu đánh giá phù hợp chứ không nhất thiết phải sử dụng tất cả các chỉ tiêu trên.

+ Thời gian hoàn vốn đầu tư (Pay - back period) [38]

Là khoảng thời gian cần thiết để chủ DN thu hồi được toàn bộ số vốn đã đầu tư vào TSCĐ.

$$\text{Thời gian hoàn vốn} = n + \frac{\text{Số VĐT còn phải thu hồi trong năm } t}{\text{Dòng tiền thuần của năm } t}$$

Trong đó: n là số năm ngay trước năm thu hồi đủ VĐT

Theo phương pháp này, nhà quản trị sẽ lựa chọn dự án có thời gian hoàn VĐT ngắn nhất.

Phương pháp thời gian hoàn VĐT tính toán đơn giản, nhưng chưa tính đến giá trị thời gian của tiền tệ và dòng tiền sau thời gian hoàn VĐT. Do đó, chỉ tiêu này chỉ mang tính chất tham khảo khi đánh giá hiệu quả tài chính.

+ Giá trị hiện tại thuần (NPV) [38]

NPV là chênh lệch giữa giá trị hiện tại của dòng tiền thu với giá trị hiện tại của VĐT vào dự án. Chỉ tiêu này phản ánh giá trị tăng thêm cho chủ DN khi đầu tư TSCĐ đã chọn.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0$$

Khi tính được NPV cho từng phương án, nhà quản trị sẽ lựa chọn dự án có NPV > 0 và lớn nhất trong những phương án đã đưa ra. Phương pháp NPV khắc phục được nhược điểm của phương pháp thời gian hoàn VĐT (cũng như nhược điểm của các chỉ tiêu nêu dưới đây). Phương pháp này được sử dụng rộng rãi trên thực tế khi đánh giá hiệu quả tài chính của dự án đầu tư.

+ Tỷ suất doanh lợi nội bộ (IRR) [38]

Tỷ suất doanh lợi nội bộ hay còn gọi là lãi suất hoàn vốn nội bộ là một lãi suất chiết khấu đặc biệt mà với lãi suất đó NPV = 0. Chỉ tiêu này phản ánh tỷ suất lợi nhuận của phương án đầu tư TSCĐ làm cho chủ DN hòa vốn.

Để tính IRR, nhà quản trị thường thực hiện trên phần mềm máy tính do tính toán khá phức tạp; hoặc sử dụng phương pháp nội suy cho kết quả gần đúng.

Nếu sử dụng phương pháp nội suy, trước hết chọn lãi suất chiết khấu i_1 tương ứng $NPV_1 > 0$ và lãi suất chiết khấu i_2 tương ứng $NPV_2 < 0$ (Giá trị NPV_1 và NPV_2 càng gần 0 càng tốt)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 \times (i_2 - i_1)}{NPV_1 + NPV_2}$$

Sau khi tính được IRR, nhà quản trị sẽ lựa chọn phương án đầu tư có IRR lớn hơn chi phí sử dụng vốn bình quân cho dự án. Nếu IRR nhỏ hơn chi phí sử dụng vốn bình quân cho dự án thì loại bỏ.

Chỉ tiêu này tính toán khá phức tạp, không phải trường hợp nào cũng tính được IRR (đặc biệt là những dự án có dòng tiền đổi dấu liên tục, khi đó có nhiều tỷ suất doanh lợi nội bộ khác nhau). Ngoài ra, chỉ tiêu này không phản ánh quy mô lỗ, lãi của dự án đầu tư như NPV và IRR luôn cao đối với những dự án có quy mô nhỏ.

+ Chỉ số sinh lời (PI)

PI là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của dự án có tính đến giá trị thời gian của tiền, nó phản ánh một đồng đầu tư vào TSCĐ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng thu nhập.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}{C_0}$$

Nhà quản trị tài chính sẽ ra quyết định lựa chọn dự án đầu tư có $PI \geq 1$ và ngược lại.

Nếu sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá thì có thể so sánh các dự án có thời gian hoạt động khác nhau một cách dễ dàng. PI thường được sử dụng bổ sung cho NPV.

- Khấu hao TSCĐ

Trong quá trình hoạt động sxkd, giá trị TSCĐ bị giảm dần theo mức độ hao mòn của tài sản do nhiều nguyên nhân khác nhau. Vì vậy, sau mỗi chu kỳ

sxkd, nhà quản trị phải tính toán giá trị hao mòn (mức khấu hao) của TSCĐ cho thích hợp.

Trước khi tính khấu hao TSCĐ, nhà quản trị phải xác định chính xác giá trị và thời gian sử dụng (thời gian trích khấu hao) của TSCĐ.

Theo thông tư 45/2013/TT - BTC, DN có thể lựa chọn một trong ba phương pháp tính khấu hao sau:

+ Phương pháp khấu hao đường thẳng (khấu hao đều hay khấu hao bình quân)

$$\text{Mức khấu hao hàng năm} = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ}}{\text{Thời gian trích khấu hao}}$$

Ưu điểm của phương pháp này là tính toán đơn giản, dễ hiểu. Nhược điểm, không phản ánh đúng giá trị hao mòn thực tế của TSCĐ, nhất là hao mòn vô hình làm chậm thời gian thu hồi VĐT vào TSCĐ.

+ Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh (phương pháp khấu hao nhanh)

$$\text{Mức khấu hao hàng năm} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}}{\text{Thời gian trích khấu hao}} \times \text{Tỷ lệ KH nhanh}$$

Trong đó:

$$\text{Tỷ lệ KH nhanh (\%)} = \text{Tỷ lệ KH theo phương pháp đường thẳng} \times \text{Hệ số điều chỉnh}$$

$$\text{Tỷ lệ KH theo phương pháp đường thẳng (\%)} = \frac{1}{\text{Thời gian trích khấu hao}} \times 100$$

+ Phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm

$$\text{Mức khấu hao hàng năm} = \text{Mức trích KH bình quân tính cho 1 đơn vị sản phẩm} \times \text{Số lượng sản phẩm}$$

Trong đó:

$$\text{Mức trích KH bình quân tính cho 1 đơn vị sản phẩm} = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ}}{\text{Sản lượng sx theo công suất thiết kế}}$$

Như vậy, chi phí khấu hao tỷ lệ thuận với số lượng sản phẩm sx thực tế trong kỳ, đảm bảo ổn định lợi nhuận cho DN.

Phương pháp này chỉ thích hợp áp dụng với những máy móc thiết bị còn mới, sử dụng để sản xuất hàng loạt, dễ dàng đo đếm số lượng, khối lượng công việc thực hiện được.

Nhà quản trị cần cân nhắc lựa chọn phương pháp thích hợp đối với DN trong từng thời kỳ. Thực tế, hầu hết DNSX đều sử dụng phương pháp khấu hao đường thẳng.

- Thay thế, thanh lý TSCĐ

Thực tế hiện nay, khoa học kỹ thuật phát triển nhanh, TSCĐ của DN ngày càng bị lỗi thời. Vấn đề nhà quản trị đặt ra là có nên thay thế những thiết bị đã lỗi thời, hoặc những TSCĐ cũ đòi hỏi chi phí bảo dưỡng, sửa chữa nhiều hay không? Để giải quyết vấn đề này, nhà quản trị tài chính cần tính tới lợi ích kinh tế và chi phí của từng phương án, sau đó tính hiệu quả tài chính theo những chỉ tiêu đã đề cập trên.

Thay thế một TSCĐ mới tiên tiến, hiện đại hơn sẽ giảm chi phí NVL, giảm chi phí bảo dưỡng, kéo dài tuổi thọ dây chuyền sx, hạn chế nguy cơ gián đoạn quá trình sản xuất do MMTB bị hỏng bất ngờ nhưng sẽ tăng chi phí đầu tư.

Trước áp lực cạnh tranh gay gắt, DN phải nghiên cứu, đánh giá đưa ra phương án thay thế, đổi mới MMTB theo hướng hiện đại, tiết kiệm năng lượng và chi phí bảo hành. Tuy nhiên, tùy thuộc vào điều kiện tài chính và những đánh giá về hiệu quả tài chính phương án đó mang lại, mà nhà quản trị ra quyết định có nên thay thế hay tiếp tục sử dụng TSCĐ cũ cho đến khi thanh lý.

Đối với những TSCĐ đã khấu hao hết hoặc không còn giá trị sử dụng, DN thực hiện thanh lý TSCĐ đó. Trước khi thực hiện thanh lý TSCĐ, nhà

quản trị cần đánh giá lại giá trị của tài sản; sửa chữa, tân trang (nếu cần thiết); dự kiến giá bán, tìm kiếm khách hàng và tiến hành giao dịch.

1.2. Hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm, sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp

1.2.1.1. Khái niệm hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp

Doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế, với các cơ chế quản lý khác nhau thì có mục tiêu hoạt động khác nhau. Trong bản thân doanh nghiệp ở mỗi giai đoạn khác nhau mục tiêu cũng khác nhau. Trong cơ chế thị trường, xét về mục tiêu lâu dài là tối đa hóa lợi nhuận.

Thực tế cho thấy, DN đề ra mục tiêu hoạt động ngày càng tăng với nguồn lực giới hạn. Để đạt mục tiêu với sự hạn chế của nguồn lực đáp ứng, nhà quản trị phải ra phân tích, đánh giá và ra quyết định nhằm sử dụng tối ưu các nguồn lực để đạt hiệu quả cao nhất. Cơ sở để kiểm tra, đánh giá các hoạt động là hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả kinh tế nói chung, hiệu quả quản trị tài chính nói riêng là một phạm trù kinh tế khách quan, tồn tại do sự giới hạn nguồn lực. Yêu cầu nâng cao hiệu quả quản trị tài chính càng trở lên bức thiết hơn trong điều kiện nền kinh tế mở, hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiệu quả theo cách hiểu đơn giản là đạt được một kết quả giống nhau nhưng sử dụng ít thời gian, công sức và nguồn lực nhất.

Theo P.Samerelson và W.Nordhaus “*Hiệu quả là một mối quan tâm trung tâm của kinh tế học (có lẽ là mối quan tâm duy nhất). Hiệu quả nghĩa là không có lãng phí. Trong ví dụ đơn giản súng chọi bơ, nền kinh tế hoạt động có hiệu quả khi không thể sản xuất một mặt hàng vovis số lượng nhiều hơn mà không sản xuất một mặt hàng khác với số lượng ít hơn, khi nó nằm trên*

đường giới hạn khả năng sản xuất” [25, tr.10]. Theo quan điểm này thì hiệu quả sản xuất diễn ra khi tăng sản lượng một loại hàng hóa này mà không cắt giảm sản lượng một loại hàng hóa khác. Nó đề cập khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực của nền sản xuất xã hội.

Theo Manfred Kuhn, tính hiệu quả được xác định bằng cách lấy kết quả tính theo đơn vị giá trị chia cho chi phí kinh doanh. Quan điểm này được nhiều nhà kinh tế và quản trị áp dụng vào tính hiệu quả kinh tế của các quá trình kinh tế.

Theo Whole và Doring hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị hiện vật (năng suất lao động, máy móc thiết bị và hiệu suất tiêu hao vật tư) và hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị giá trị (hiệu quả của hoạt động quản trị chi phí).

Có quan niệm cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi quan hệ tỷ lệ giữa sự tăng lên của hai đại lượng kết quả và chi phí. Quan niệm này mới đề cập đến hiệu quả của phần tăng thêm chứ không phải của toàn bộ phần tham gia vào quy trình kinh tế.

Một quan niệm khác được nhiều người sử dụng đó là: Hiệu quả kinh tế của một quá trình kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt mục tiêu đã xác định. Khái niệm này phản ánh tương đối đầy đủ tính hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Từ các quan niệm trên, tác giả cho rằng: Hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, tiền vốn và các yếu tố khác) nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

Bộ phận tài chính trong DN nếu có thể đạt được mục tiêu tài chính đề ra như: Mang lại giá trị gia tăng của DN hay tối đa hóa lợi nhuận và tối thiểu rủi ro tài chính, thì đạt được hiệu quả trong công tác quản trị tài chính.

Vậy, hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực tài chính nhằm đạt được mục tiêu tài chính của DN.

1.2.1.2. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả quản trị tài chính DN

Hoạt động của DN là hoạt động kinh tế nhằm mang lại lợi nhuận thông qua sxkd, thành bại của một DN phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó, quan trọng nhất là yếu tố khả năng cung ứng, tích lũy vốn; trình độ quản lý và sử dụng vốn, tài sản trong DN.

Doanh nghiệp vừa là người bán vừa là người mua. Khi mua họ bị giới hạn bởi nguồn lực tài chính. Nguồn lực tài chính bao giờ cũng có giới hạn. Do vậy, vấn đề là làm sao sử dụng nguồn lực hiệu quả chứ không phải đòi thêm nguồn lực. Khi bán ra họ bị giới hạn bởi nhu cầu sức mua, thị hiếu...Do vậy, khi sản phẩm, hàng hóa không bán được, khó bán thì khả năng tái tạo nguồn lực tài chính ban đầu sẽ bị hạn chế. Do đó, phải nâng cao hiệu quả quản trị tài sản, quản trị nguồn vốn trong DN hay nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

Hiệu quả quản trị tài chính là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận, đến mục tiêu cao nhất của DN. Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính cũng có nghĩa là nâng cao lợi nhuận, đạt mục tiêu DN đặt ra. DN luôn mong muốn, trên cùng một lượng vốn bỏ ra DN ngày càng thu được nhiều lợi nhuận hơn với chi phí bỏ ra ít hơn. Như vậy, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính là thiết yếu.

Do sự tác động của cơ chế thị trường, hội nhập kinh tế, vốn huy động và sử dụng trong sxkd phải có khả năng sinh lời; tài sản trong DN phải được đầu tư, sử dụng triệt để nhằm mang lại hiệu quả cao. Nó liên quan trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển DN. Nếu DN thiếu vốn, cơ cấu vốn không hợp lý, tài sản đầu tư hoặc sử dụng không hiệu quả thì hoạt động của DN sẽ ngưng trệ và có nguy cơ phá sản. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay, điều

kiện không thể thiếu là DN phải xem xét lại vấn đề quản trị tài chính. Thực tế hiệu quả quản trị tài chính trong các DN còn chưa cao và ít được chú trọng.

Do đó, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính là một yêu cầu tất yếu. Nó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sxkd của DN, mở rộng quy mô sản xuất nhằm đạt mục tiêu tối đa hóa giá trị DN.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài chính DN

Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại của các doanh nghiệp có thể được thực hiện tốt hoặc không tốt; giải pháp sử dụng vốn của các doanh nghiệp đã tối ưu hay chưa; đầu tư, sử dụng tài sản như thế nào... tất cả đều được đánh giá thông qua những chỉ tiêu tài chính. Do đó, nhà quản trị có thể thông qua việc phân tích hệ thống chỉ tiêu tài chính để xem xét hoạt động của DN có đạt hiệu quả không, từ đó điều chỉnh các hoạt động sao cho phù hợp với tình hình thực tế.

Ngoài ra, thông qua quá trình phân tích những chỉ tiêu tài chính, nhà quản trị tiến hành lập kế hoạch tài chính cho tương lai phù hợp với sự biến động của thị trường, giúp DN có thể chủ động trong vấn đề huy động, sử dụng vốn; đầu tư, sử dụng tài sản khi có sự biến động trên thị trường, và nhằm đạt mục tiêu của DN.

Quản trị tài chính là một công việc phức tạp, được thực hiện bởi nhiều bộ phận. Do đó, đánh giá mức độ thành công của hoạt động này không dễ dàng. Tài sản và nguồn vốn trong DN nếu được quản trị tốt sẽ tác động đến một số chỉ tiêu tài chính, từ đó thay đổi kết quả kinh doanh, nguy cơ phá sản của DN. Dựa vào sự thay đổi tích cực những chỉ tiêu tài chính này, nhà quản trị đánh giá hiệu quả quản trị tài chính.

1.2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn bằng tiền

Như đã phân tích ở trên, vấn đề quan trọng trong quản trị vốn bằng tiền là đảm bảo ngân quỹ tối ưu (M^*), nhằm đem lại khả năng sinh lời cao đồng

thời đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán bằng tiền của DN. Nếu M^* được xác định chính xác và duy trì thông qua các biện pháp phù hợp; cơ cấu và quy mô tài sản ngắn hạn, nợ vay ngắn hạn được điều chỉnh hợp lý làm tăng khả năng thanh toán. Đồng thời kết quả kinh doanh thay đổi tích cực làm hệ số sinh lời tài sản ngắn hạn tăng.

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

[38, tr.107]

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn thông qua việc sử dụng hoặc bán tài sản ngắn hạn hiện có trong DN. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1, DN có khả năng thanh toán trong ngắn hạn. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thể hiện khả năng trả nợ yếu và là dấu hiệu báo trước khó khăn tiềm ẩn về tài chính mà DN có thể gặp phải trong việc thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên, hệ số này quá cao cũng chưa chắc đã phản ánh năng lực thanh toán của DN là tốt. Khi đó, để đánh giá đúng hơn, nhà quản trị phải xem xét thêm cả tình hình hoạt động chung của DN.

1.2.2.2. *Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị khoản phải thu*

Đối với các DN sản xuất thường sử dụng chính sách bán chịu như một công cụ để gia tăng năng lực tiêu thụ. Do đó, DN thường quan tâm quy mô và thời gian thu hồi công nợ.

Chỉ tiêu này phản ánh khoảng bao nhiêu ngày kể từ khi bán hàng có thể thu được tiền về. Nó cho chúng ta thấy tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cao phản ánh tình trạng nợ càng khó đòi và ngược lại.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Nợ phải thu bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu bình quân một ngày}}$$

[38, tr.114]

1.2.2.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị hàng tồn kho

Khi xác định được lượng đặt hàng hiệu quả Q^* , DN duy trì lượng HTK hợp lý, bộ phận quản lý HTK sẽ đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu cho sxkd với mức chi phí thấp nhất. Khi đó, HTK sẽ quay nhanh hơn, số ngày hàng tồn trong kho được rút ngắn.

$$\text{Vòng quay HTK trong kỳ} = \frac{\text{Giá vốn HTK trong kỳ}}{\text{Giá trị HTK bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng quay vòng HTK. Nếu HTK quay nhiều vòng hơn so với kỳ trước, so với các DN khác thì có nghĩa là DN tổ chức, quản lý HTK tốt, giảm được lượng vốn tồn đọng ở HTK.

$$\text{Số ngày tồn kho trong kỳ} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay HTK trong kỳ}}$$

Số ngày tồn kho trong kỳ cho biết số ngày bình quân NVL, sản phẩm được dự trữ trong kho trước khi sử dụng. Hay đây là khoảng thời gian bình quân để NVL thành thành phẩm và bán hàng. Chỉ tiêu này càng nhỏ có nghĩa số ngày tồn kho ngắn, DN tiết kiệm được chi phí lưu kho. Tuy nhiên, chỉ tiêu này phụ thuộc lớn vào đặc điểm của ngành kinh doanh và chính sách về vốn của DN.

Cùng với chỉ tiêu số ngày tồn kho trong kỳ, kỳ thu tiền bình quân và kỳ thanh toán khoản phải trả (thời gian trung bình từ khi mua các yếu tố đầu vào đến lúc trả tiền, tính bằng hiệu số giữa khoản phải trả bình quân với DT bình quân một ngày) ảnh hưởng tới chu kỳ luân chuyển tiền của DN.

$$\text{Chu kỳ luân chuyển tiền} = \frac{\text{Thời gian chuyển HTK thành TP và bán hàng}}{\text{HTK thành TP và bán hàng}} + \frac{\text{Thời gian thu tiền bán hàng}}{\text{tiền bán hàng}} - \frac{\text{Thời gian trả tiền các yếu tố đầu vào}}{\text{các yếu tố đầu vào}}$$

Hay

$$\text{Chu kỳ luân chuyển tiền} = \frac{\text{Số ngày tồn kho}}{\text{tồn kho}} + \frac{\text{Kỳ thu tiền bình quân}}{\text{bình quân}} - \frac{\text{Kỳ trả tiền bình quân}}{\text{bình quân}}$$

Chu kỳ luân chuyển tiền cho biết số ngày trung bình từ lúc DN dùng tiền để mua các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất cho đến khi tạo ra thành phẩm và bán được hàng thu về bằng tiền. Qua chỉ tiêu này cho chúng ta biết mối quan hệ mật thiết giữa quản trị vốn bằng tiền, quản trị khoản phải thu và quản trị HTK.

Vì vậy, DN phải nỗ lực nâng cao hiệu quả quản trị tài sản để rút ngắn một hoặc một số thành phần nêu trên nhằm giảm chu kỳ luân chuyển tiền, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

1.2.2.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài sản lưu động

Tài sản lưu động của DN bao gồm tiền, phải thu và HTK. Mỗi loại tài sản đó được quản lý chặt chẽ, khoa học góp phần nâng cao hiệu quả quản trị TSLĐ tại DN.

$$\text{Hiệu suất sử dụng VLD} = \frac{\text{Doanh thu (DTT) trong kỳ}}{\text{VLD bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn đầu tư TSLĐ sau một kỳ sử dụng đem lại cho DN bao nhiêu đồng doanh thu (hoặc DTT). Tùy thuộc vào cơ cấu tài sản, đặc điểm hoạt động sxkd của từng DN có thể quản trị từng loại TSLĐ mang lại kết quả khác nhau nhưng đều hướng tới mục tiêu quản trị TSLĐ chung cao nhất.

$$\text{Hệ số sinh lời của VLD trong kỳ} = \frac{\text{LNST trong kỳ}}{\text{VLD bình quân trong kỳ}}$$

[20, tr.78]

Hệ số sinh lời của VLD cho biết số LNST đạt được khi sử dụng 1 đồng vốn đầu tư TSLĐ trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao phản ánh hiệu quả quản trị TSLĐ càng tốt và ngược lại.

1.2.2.5. *Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị TSCĐ*

Đối với các DN sản xuất, nhà quản trị thường đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ qua chỉ tiêu hiệu suất sử dụng và hệ số sinh lời của VCD.

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Doanh thu (hoặc DTT) trong kỳ}}{\text{VCD bình quân trong kỳ}}$$

[20, tr.78]

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn đầu tư TSCĐ bình quân trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu (hoặc DTT). Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ DN đã ra quyết định lựa chọn phương án đầu tư TSCĐ đúng, TSCĐ đó là cần thiết và sử dụng hữu ích trong hoạt động sxkd của DN.

$$\text{Hệ số sinh lời của VCD} = \frac{\text{LNST trong kỳ}}{\text{VCD bình quân trong kỳ}}$$

[20, tr.78]

Chỉ tiêu này phản ánh số lợi nhuận được tạo ra khi bỏ 1 đồng vốn đầu tư TSCĐ vào sxkd. Hệ số sinh lời càng cao càng tốt.

1.2.2.6. *Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả quản trị tổng tài sản (tổng vốn)*

Ngoài những chỉ tiêu phản ánh riêng hiệu quả quản trị từng loại tài sản, nhà quản trị có thể sử dụng 2 chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tổng tài sản sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (tổng vốn)} = \frac{\text{Doanh thu (hoặc DTT) trong kỳ}}{\text{Tổng vốn bình quân trong kỳ}}$$

[20, tr.80]

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn đầu tư vào tổng tài sản trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu (hoặc DTT). Chỉ tiêu này còn gọi là vòng quay tổng tài sản (vòng quay toàn bộ vốn), phản ánh khả năng khai thác, quay vòng các tài sản hiện có của DN để tạo ra doanh thu.

$$\text{Hệ số sinh lời trên tổng tài sản (tổng vốn) (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng vốn (tổng giá trị tài sản sử dụng) bình quân trong kỳ}}$$

[20, tr.80]

Chỉ tiêu này cho thấy mối quan hệ giữa lợi nhuận DN đạt được với tổng tài sản đưa vào hoạt động sxkd trong kỳ.

1.2.2.7. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị vốn huy động trong DN

Vốn sử dụng cho hoạt động sxkd trong DN được huy động từ nhiều nguồn khác nhau và được phân chia thành hai loại chính là vốn chủ sở hữu và vốn nợ vay. Ngoài hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu (đã trình bày ở trên), để đánh giá hiệu quả quản trị vốn huy động, có thể sử dụng một số chỉ tiêu sau:

$$\text{Hệ số nợ so với VCSH} = \frac{\text{Tổng số nợ của DN}}{\text{Tổng vốn CSH của DN}}$$

Hệ số này càng cao, chứng tỏ DN hoạt động sxkd phụ thuộc nhiều vào vốn huy động từ bên ngoài, rủi ro DN phải đối mặt càng lớn. Khi đó đòi hỏi nhà quản trị phải cân nhắc, đặt ra cho DN một giới hạn nợ nhất định mà hệ số này không được vượt qua, nếu vượt qua thì phải được giám sát đặc biệt. Khi đó hiệu quả quản trị vốn huy động giảm.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCSH bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

[38, tr.118]

Chỉ tiêu này đo lường mức lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ. ROE phản ánh tổng hợp tất cả các khía cạnh về quản trị tài chính bao gồm: quản trị tài sản, quản trị vốn, quản trị doanh thu, quản trị chi phí của DN.

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (BEP)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản hay VKD bình quân}}$$

[38, tr.117]

Chỉ tiêu này còn được gọi là tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên VKD. BEP có tác dụng lớn trong việc xem xét mối quan hệ với lãi suất vay vốn để đánh giá việc sử dụng vốn vay có tác động tích cực hay tiêu cực đối với khả năng sinh lời của VCSH.

Tóm lại, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp nêu trên góp phần giúp các nhà quản trị nhận diện về xu hướng phát triển trong tương lai, những nguy cơ tiềm ẩn, hạn chế, tồn tại của doanh nghiệp... Khi sử dụng hệ thống chỉ tiêu này nhà quản trị cần sử dụng đồng bộ và thận trọng khi so sánh các chỉ tiêu này với những doanh nghiệp trong cùng ngành (chỉ nên so sánh giữa các doanh nghiệp có quy mô tương đương) và sự so sánh này chỉ mang tính chất tham khảo để đánh giá hiệu quả công tác quản trị tài chính trong DN.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp được thành lập và tồn tại dưới những loại hình khác nhau như: Doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, doanh nghiệp liên doanh, công ty trách nhiệm hữu hạn, hợp tác xã. Mỗi loại hình doanh nghiệp đều có cơ sở nguồn hình thành tài chính khác nhau từ khi thành lập cũng như trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Do đó, có nhiều sự ảnh hưởng của nhân tố khách quan cũng như chủ quan đến hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp. Có những nhân tố ảnh hưởng ngay từ khi thành lập doanh nghiệp cho đến khi doanh nghiệp giải thể, sát nhập hoặc phá sản; có những nhân tố chỉ ảnh hưởng đến quản trị tài chính doanh nghiệp khi doanh nghiệp thực hiện hoạt động sxkd.

1.2.3.1. Những nhân tố chủ quan ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính

* Năng lực của nhà quản trị doanh nghiệp

Nhà quản trị DN có vai trò quan trọng trong việc ra quyết định quản trị tài chính. Do đó, nếu đội ngũ nhà quản trị nói riêng, công nhân viên của DN nói chung không nhận thức được sự cần thiết và tầm quan trọng của quản trị tài chính (hoặc nhận thức không đúng), hoạt động này thực hiện sẽ không cho hiệu quả mong muốn.

Tuy nhiên, nhận thức thôi chưa đủ, bản thân nhà quản trị cần có trình độ quản lý, chuyên môn, kinh nghiệm để thực hiện hiệu quả đầy đủ những nội dung quản trị tài chính nêu trên. Nhà quản trị còn phải có sự am hiểu sâu sắc điều kiện kinh doanh của DN, khả năng dự báo những biến động về NVL, công nghệ, lãi suất vay vốn... là rất cần thiết. Điều đó giúp nhà quản trị ra quyết định tài chính phù hợp tình hình hoạt động sxkd của DN, có thể điều chỉnh linh hoạt khi có sự biến động trên thị trường.

Ngoài ra, quan điểm của nhà quản trị cũng ảnh hưởng rất nhiều tới việc ra quyết định. Một nhà quản trị bảo thủ thường đưa ra quyết định thận trọng như nắm giữ nhiều vốn bằng tiền, dự trữ nhiều HTK, hạn chế khách hàng mua chịu, sử dụng nhiều VCSH thay vì vay vốn, lựa chọn phương pháp khấu hao đều, chỉ thay thế khi TSCĐ hỏng... Ngược lại, nhà quản trị năng động thường mạnh dạn trong khi ra quyết định, luôn tìm giải pháp mới nhằm dự trữ tiền, HTK ở mức thấp, thích sử dụng vốn nợ vay, thích đổi mới công nghệ... dù có thể gặp nhiều rủi ro.

* Tay nghề của công nhân

Công nhân là người trực tiếp sử dụng MMTB, NVL để tạo ra sản phẩm. Do đó, trình độ tay nghề của họ có ảnh hưởng lớn tới hiệu quả quản trị

tài sản. Nếu nhà quản trị ra quyết định sử dụng MMTB hiện đại, NVL mới, khó thao tác, vượt quá khả năng của đa số công nhân sẽ làm gia tăng chi phí đào tạo, tuyển công nhân mới... Những người lao động có tay nghề cao sẽ sử dụng MMTB đúng yêu cầu kỹ thuật, sử dụng vật tư phù hợp, họ có thể khai thác tối đa tính năng của MMTB, tiết kiệm NVL, hạn chế hao hụt, hỏng hóc trong quá trình sản xuất. Đó là cơ sở để bảo toàn HTK, kéo dài tuổi thọ của MMTB, giảm chi phí bảo dưỡng, sửa chữa TSCĐ...

* Phương thức huy động vốn trong DN

DN có thể huy động vốn sử dụng cho hoạt động sxkd của DN bằng cách phát hành cổ phiếu, trái phiếu, huy động vốn góp từ các nhà đầu tư, vay vốn của tổ chức tín dụng hoặc ngân hàng thương mại, thuê tài chính, thuê hoạt động TSCĐ, tín dụng thương mại hoặc bổ sung nguồn vốn từ lợi nhuận để lại... Nguồn vốn huy động từ những nguồn này được nhóm thành 2 loại cơ bản là nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay nợ. Sử dụng vốn chủ sở hữu tài trợ cho tài sản là phương án an toàn được ưu tiên sử dụng vì không có áp lực trả nợ, dù chi phí sử dụng vốn cao hơn vốn vay nợ. Tuy nhiên, vốn chủ sở hữu không thể đáp ứng 100% nhu cầu vốn của DN. Do đó, nhà quản trị phải kết hợp sử dụng VCSH với vốn nợ vay. Sử dụng nợ cho hoạt động của DN làm gia tăng nguy cơ khánh tận tài chính, tạo sức ép cho nhà quản trị trong quá trình ra quyết định. Một quyết định huy động vốn không hợp lý, quản trị tài sản không hiệu quả đem lại kết quả hoạt động thấp không đủ để trả nợ. Điều đó có thể làm cho DN mất khả năng thanh toán.

* Cơ cấu vốn sử dụng trong DN

Cơ cấu vốn thể hiện DN sử dụng bao nhiêu nợ vay, bao nhiêu vốn chủ sở hữu trong tổng vốn. Trong lý thuyết có cơ cấu vốn tối ưu đối với DN. Cơ cấu tối ưu sẽ tạo điều kiện cho DN sử dụng vốn với chi phí thấp nhất mà hiệu quả mang lại cao nhất. Nhưng, trên thực tế thì không có cơ cấu vốn tối ưu, mà

nhà quản trị chỉ có thể xác định một cơ cấu vốn hợp lý giữa nợ phải trả với vốn chủ sở hữu trong từng thời kỳ nhằm đạt được chi phí sử dụng vốn bình quân thấp nhất, đạt mục tiêu DN đặt ra.

Ngoài ra, cơ cấu về thời hạn vốn cũng ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính. Có 2 phương án sử dụng vốn hình thành tài sản của DN. *Phương án thứ nhất*, sử dụng vốn ngắn hạn hình thành một phần tài sản ngắn hạn (thường là tiền và phải thu ngắn hạn); những tài sản còn lại (phải thu dài hạn, HTK và TSCĐ) được hình thành bằng vốn dài hạn. Với phương án này, DN hoạt động sẽ an toàn nhưng chi phí vốn sử dụng cao và chỉ thích hợp với những DN tăng trưởng thấp hoặc trung bình, thị trường có nhiều biến động khó dự báo. *Phương án thứ hai*, nhà quản trị có thể quyết định sử dụng vốn ngắn hạn tài trợ cho toàn bộ tài sản ngắn hạn và một phần tài sản dài hạn (phải thu dài hạn và TSCĐ); phần tài sản dài hạn còn lại được tài trợ bằng vốn dài hạn. Theo phương án này, chi phí vốn sử dụng giảm nhưng rủi ro tài chính tăng và chỉ thích hợp với DN có tốc độ tăng trưởng cao, chắc chắn về điều kiện kinh doanh trong dài hạn.

* Bộ máy quản trị của DN

Quản trị tài chính là hoạt động khó, cần sự phối hợp của nhiều bộ phận trong DN. Do đó, cơ cấu tổ chức, bố trí bộ máy quản trị trong DN có ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính.

Bộ máy quản trị DN mang tính thống nhất, được phân cấp quản lý rõ ràng, không chồng chéo và được chuyên môn hóa cao sẽ tạo điều kiện tốt trong việc quản trị tài chính DN.

Các bộ phận hoạt động độc lập nhưng vẫn đảm bảo tính liên kết về không gian, nghiệp vụ và khả năng phối hợp giữa những bộ phận này góp

phần nâng cao chất lượng quyết định nhà quản trị đưa ra nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

1.2.3.2. Những nhân tố khách quan chủ yếu ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính DN

Ngoài những nhân tố mang tính chủ quan còn có các nhân tố khách quan ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính. Nhân tố khách quan gồm:

* Cơ chế, chính sách quản lý vĩ mô của nhà nước về quản trị tài chính

Các cơ quan chức năng của nhà nước như Bộ Tài chính, Bộ chủ quản... trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ của mình đã nghiên cứu và ban hành nhiều văn bản, thông tư hướng dẫn quy định liên quan đến quản trị tài sản, nguồn vốn nói riêng, quản trị tài chính của DN nói chung. Đó là những yêu cầu có thể mang tính bắt buộc hoặc hướng dẫn DN trong quá trình quản trị.

Nếu nhà nước đưa ra những quy định phù hợp với hoạt động sxkd, hoạt động quản trị tài chính của DN sẽ góp phần nâng cao hiệu quả quản trị tài chính. Ngược lại, nếu các quy định này không phù hợp hoặc làm giảm tính tự chủ của DN sẽ gây khó khăn và giảm hiệu quả quản trị tài chính.

Ngoài ra, khi nhà nước ban hành những chính sách kinh tế tác động trực tiếp đến DN. Chính sách đó có thể hạn chế hoặc khuyến khích lĩnh vực hoạt động sxkd của DN; quy hoạch vùng kinh tế, lãnh thổ và quốc gia hoạt động giao thương sẽ mở ra cơ hội hoặc làm gián đoạn hoạt động sxkd. Từ đó, các chính sách này tác động tới hiệu quả quản trị tài chính trong DN.

* Mức độ phát triển của thị trường

Mọi quyết định quản trị DN nói chung, quyết định quản trị tài chính nói riêng chỉ phát huy tác dụng khi phù hợp với điều kiện thực tế của thị trường.

Thị trường càng phát triển, DN càng có nhiều lựa chọn để giải quyết một vấn đề. Cụ thể:

- Khi thị trường tài chính phát triển cao nhà quản trị dễ dàng, linh hoạt trong việc lựa chọn các phương án như: Thặng dư, thâm hụt ngân quỹ; bù đắp khoản thiếu hụt khi khách hàng chiếm dụng vốn; hình thức huy động vốn đa dạng...

- Nếu thị trường NVL, MMTB, thị trường lao động có sự tham gia của nhiều nhà cung cấp, chủng loại đa dạng, quy mô lớn, giá cả cạnh tranh, giao hàng nhanh chóng... các DN sản xuất dễ dàng xác định quy mô, thời điểm đặt hàng, TSCĐ cần đầu tư, số lượng lao động cần tuyển phù hợp với yêu cầu của DN, phương thức tài trợ...

- Thị trường công nghệ, nguồn cung cấp thông tin phát triển cao thì DN sẽ dễ dàng thu thập thông tin đa dạng, đáng tin cậy và công cụ xử lý thông tin hiện đại góp phần ra quyết định quản trị tài chính chính xác, có hiệu quả.

Tóm lại, thị trường phát triển giúp nhà quản trị đưa ra quyết định linh hoạt, có khả năng ứng phó rủi ro trong hoạt động của các DN sản xuất và nâng cao hiệu quả công tác quản trị tài chính.

1.3. Kinh nghiệm của một số công ty trên thế giới về quản trị tài chính và bài học rút ra cho các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam

Mục đích của việc nghiên cứu này là nhằm học tập kinh nghiệm công tác quản trị tài chính cho các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong hoàn cảnh cụ thể của Việt Nam.

1.3.1. Kinh nghiệm quản trị tài chính của một doanh nghiệp trên thế giới

Ở nhiều nước như Mỹ và châu Âu, trong các công ty, tập đoàn kinh tế lớn như General Motor, Microsoft, Apple, Vodaphone,... quản trị tài chính được tách rời đối với công tác kế toán thống kê. Tại các hãng này, quản trị tài

chính là tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về tài chính và đưa ra những quyết định về mặt tài chính ngắn hạn cũng như dài hạn của DN.

Bộ phận quản trị tài chính trong các doanh nghiệp Mỹ và châu Âu dựa vào các báo cáo kế toán, báo cáo doanh thu, chi phí, báo cáo nhân sự và tiền lương,... do các bộ phận kế toán tài chính, kế toán quản trị, thống kê cung cấp, kết hợp với những yếu tố khách quan để tiến hành phân loại, tổng, hợp, phân tích và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, so sánh kết quả phân loại của kỳ này với kỳ trước của doanh nghiệp mình với các doanh nghiệp cùng ngành, lĩnh vực sản xuất, so sánh với các chuẩn mực của ngành. Bằng các chỉ tiêu và sự nhạy bén mà bộ phận quản trị tài chính có thể chỉ ra những mặt mạnh cũng như những thiếu sót của doanh nghiệp trong kỳ.

Ngoài ra, bộ phận quản trị tài chính còn giúp giám đốc hoạch định chiến lược tài chính ngắn và dài hạn của doanh nghiệp dựa trên sự đánh giá tổng quát cũng như từng khía cạnh cụ thể các nhân tố tài chính có ảnh hưởng quan trọng tới sự tồn tại của doanh nghiệp, bao gồm: chiến lược tham gia vào thị trường tiền tệ, thị trường vốn, thị trường chứng khoán; xác định chiến lược tài chính cho các chương trình, các dự án của doanh nghiệp là mở rộng hay thu hẹp sản xuất... Thông qua đó, đánh giá, dự đoán có hiệu quả các dự án đầu tư, các hoạt động liên doanh liên kết, phát hiện âm mưu thôn tính doanh nghiệp của các đối tác cạnh tranh; đề xuất phương án chia tách hay sáp nhập...

Nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn có những biến động nhất định trong từng thời kỳ. Vì vậy, một trong những nhiệm vụ quan trọng của quản trị tài chính là xem xét, lựa chọn cơ cấu vốn sử dụng sao cho tiết kiệm, hiệu quả nhất:

- Quản trị tài chính trong doanh nghiệp phải tiến hành phân tích và đưa ra một cơ cấu nguồn vốn huy động tối ưu cho doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

- Quản trị tài chính phải thiết lập một chính sách phân chia lợi nhuận một cách hợp lý đối với doanh nghiệp, vừa bảo vệ được quyền lợi của chủ doanh nghiệp và các cổ đông, vừa đảm bảo được lợi ích hợp pháp, hợp lý cho người lao động; xác định phần lợi nhuận để lại từ sự phân phối này là nguồn quan trọng cho phép doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh hoặc đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh mới, sản phẩm mới, tạo điều kiện cho doanh nghiệp có mức độ tăng trưởng cao và bền vững.

- Quản trị tài chính trong doanh nghiệp còn có nhiệm vụ kiểm soát việc sử dụng cả các tài sản trong doanh nghiệp, tránh tình trạng sử dụng lãng phí, sai mục đích.

Có thể nói, nhiệm vụ của bộ phận quản trị tài chính - bộ não của DN - rộng hơn và phức tạp hơn rất nhiều so với bộ phận kế toán, thống kê. Người đứng đầu bộ phận quan trọng này được gọi là giám đốc tài chính (CFO). Trong các tập đoàn kinh tế đa quốc gia trên thế giới, giám đốc tài chính chịu trách nhiệm toàn bộ về mặt tài chính kế toán trước tổng giám đốc và quản trị tài chính là bộ phận chức năng quan trọng nhất trong các bộ phận chức năng của DN. Tác giả nghiên cứu một số kinh nghiệm quản trị tài chính tại các DN cụ thể như sau:

1.3.1.1. Kinh nghiệm quản trị tài chính của tập đoàn dầu khí Petronas - Malaysia

Nhiệm vụ của quản trị tài chính rất quan trọng, nó ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của đơn vị và hiệu quả hoạt động kinh doanh, đó là:

+ Xây dựng chính sách, thể thức và hướng dẫn hoạt động tài chính của Tập đoàn;

+ Bảo đảm nguồn tài chính cho các yêu cầu về vốn với điều kiện huy động vốn với chi phí thấp nhưng an toàn nhất;

+ Quản lý các khoản nợ, quản lý rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá và chênh lệch giữa các đồng tiền sử dụng, rủi ro giá cả;

+ Sử dụng các quỹ của đơn vị đạt hiệu quả cao nhất.

Cụ thể tập đoàn dầu khí Petronas - Malaysia đã đưa ra một số phương án trong quản trị tài chính như sau:

- *Về vấn đề huy động vốn sử dụng cho hoạt động sxkd của Petronas*

Tập đoàn dầu khí Petronas là đơn vị cổ phần mà Nhà nước với tư cách là cổ đông lớn nhất (tỷ lệ cổ phần chiếm trên 90%). Nó được Chính phủ Malaysia tạo mọi điều kiện thuận lợi để phát triển nhanh chóng và bền vững thông qua một số chính sách tài chính như: Chi phải nộp thuế trong hoạt động khai thác dầu khí với thuế suất ngày càng được điều chỉnh giảm; nộp thuế 6 tháng/lần bao gồm các loại thuế mà Petronas thay mặt Chính phủ thu của nhà đầu tư nước ngoài; lãi sau thuế của tập đoàn được giữ lại toàn bộ để tái đầu tư; Nhà nước chỉ thu cổ tức 01 lần/năm và vào cuối năm tạo điều kiện cho Petronas *chiếm dụng vốn tạm thời* và không phải trả lãi nhằm giải quyết khó khăn tạm thời về vốn; đơn vị được sử dụng linh hoạt các ngoại tệ mạnh. Ngoài ra, Petronas còn được tạo điều kiện thuận lợi trong việc đào tạo nguồn nhân lực có đủ trình độ chuyên môn và ngoại ngữ.

Tập đoàn dầu khí Petronas không chỉ tích tụ, tập trung vốn từ nguồn trong nước mà còn *thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài* dựa trên chính sách khuyến khích, cởi mở và thông thoáng hấp dẫn nhà đầu tư nước ngoài của Chính phủ (Luật khuyến khích đầu tư nước ngoài, luật dầu khí,...).

Tập đoàn dầu khí Petronas đã xác định được chiến lược và chính sách thu hút vốn phù hợp và tạo ra *nhiều kênh huy động vốn* hiệu quả đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển của mình như: Vay trực tiếp từ những tổ chức tín dụng trong nước; liên doanh, liên kết với các công ty trong nước; huy động vốn

thông qua việc cổ phần hóa, phát hành cổ phiếu, trái phiếu, tham gia thị trường chứng khoán...

- Vấn đề phân phối thu nhập của tập đoàn dầu khí Petronas

Chính phủ Malaysia với tư cách là cổ đông lớn nhất cho phép Hội đồng quản trị tập đoàn Petronas quyết định tỷ lệ *lợi nhuận để lại tái đầu tư* và nộp Ngân sách Nhà nước theo nguyên tắc tạo điều kiện *tích lũy tối đa* cho đơn vị.

- Vấn đề kiểm tra, giám sát tài chính trong nội bộ Petronas

Tập đoàn Petronas thực hiện *quản trị tài chính* doanh nghiệp bằng hệ thống các chỉ tiêu, tiêu chí được thiết lập chi tiết như: Đảm bảo tỷ lệ hoàn vốn đầu tư đặt ra; bảo toàn vốn và tài sản; các rủi ro đầu tư...

Dựa vào hệ thống chỉ tiêu, nhà quản trị phân tích và đưa ra khuyến nghị, giải pháp sử dụng nguồn tài chính đạt hiệu quả.

1.3.1.2. *Kinh nghiệm quản trị tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Mỹ*

- Xây dựng các kế hoạch tốt nhất trong việc sử dụng quỹ nội bộ và huy động từ bên ngoài;

- Thiết lập và duy trì một hệ thống kiểm soát tài chính liên quan đến việc phân bổ và sử dụng nguồn tài chính hiệu quả;

- Phân tích kết quả tài chính cho mọi hoạt động và đưa ra đề xuất giải pháp tài chính tốt nhất cho các hoạt động trong tương lai;

- Giữ hàng tồn kho ở mức tối thiểu - mức 0 bằng cách dựa vào các đơn đặt hàng thực tế của khách hàng để mua nguyên vật liệu, tối đa hóa năng suất và giao hàng trực tiếp không qua kho cho khách hàng;

- Phân tích các chỉ số tài chính giúp xác định được điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của doanh nghiệp để ra quyết định đúng đắn và hợp lý.

1.3.1.3. Kinh nghiệm quản trị tài chính của Công ty Best Buy - Công ty bán lẻ hàng điện tử tiêu dùng lớn nhất Bắc Mỹ

Thành công của công ty là do công ty đã tập trung *quản trị vốn lưu động* và điều hành đúng đắn.

- Do đa số khách hàng của công ty dùng thẻ tín dụng, không dùng tiền mặt, nên công ty tập trung *quản trị hàng tồn kho*.

- Để duy trì doanh thu, các cửa hàng phải trữ đủ lượng hàng hóa khách hàng tìm trong một thời gian. Công ty đã sử dụng hệ thống máy tính kết nối để thu thập dữ liệu thực tế từ mỗi cửa hàng về mỗi sản phẩm được bán và máy tính được cài đặt lệnh tự động để đảm bảo hàng hóa cung cấp đầy đủ. Nếu doanh thu của một sản phẩm giảm, giá cả sẽ được hạ để giảm lượng hàng tồn kho.

1.3.1.4. Kinh nghiệm quản trị tài chính của Công ty Herman Miller - một trong những hãng thiết kế hàng đầu về nội thất nói chung từ những thiết kế ngoài trời cho đến bàn ăn và phòng khách của Mỹ

Quy trình cung cấp nguyên vật liệu của công ty cũng như quy trình sản phẩm đến tay khách hàng qua nhiều bước, cụ thể: Khi có đơn đặt hàng, công ty mua bán thành phẩm từ các nhà cung cấp, và các nhà cung cấp lại phải mua nguyên vật liệu từ các nhà cung cấp của họ. Sau khi nhà cung cấp chuyển hàng phù hợp đến các nhà máy của Herman, các nhà máy sản xuất ra sản phẩm để hoàn tất đơn đặt hàng gửi cho khách hàng. Nếu một phần của quy trình bị trục trặc, đơn hàng sẽ bị trễ và phát sinh thêm chi phí để giải quyết đơn đặt hàng, tổn hại danh tiếng của công ty và ảnh hưởng doanh thu của công ty trong tương lai.

Do đó, công ty đã tập trung *quản trị nhà cung cấp* bằng phần mềm đặc biệt yêu cầu sự vận hành đồng thời giữa công ty và các phòng ban khác trong

chuỗi cung cấp. Ban đầu nhiều nhà cung cấp của công ty rất thận trọng vì họ phải miễn cưỡng tiết lộ các thông tin hoạt động trong chuỗi cung cấp. Tuy nhiên, phương pháp này đã làm gia tăng giá trị của Herman Miller và các nhà cung cấp của họ. Công ty Herman đã *giảm* nhanh chóng *hàng tồn kho* và *giảm 2 tuần phân phối* hàng cho khách, *tăng 20% doanh số* mà *không tăng phí* tồn làm cho lợi nhuận, dòng tiền và giá cổ phiếu cao hơn.

1.3.2. Những bài học rút ra từ kinh nghiệm quản trị tài chính của một số công ty trên thế giới cho các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh

Trên cơ sở nghiên cứu thực tế về công tác quản trị tài chính của một số công ty trên thế giới có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh của Việt Nam và cụ thể là các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong việc thực hiện công tác quản trị tài chính doanh nghiệp:

Một là, không thực hiện hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp một cách dàn trải. Tùy từng doanh nghiệp để lựa chọn giải pháp quản trị trọng yếu. Đối với ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh cần tập trung quản trị hàng tồn kho vì lượng HTK của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam hiện rất lớn;

Hai là, các doanh nghiệp phải có sự tin tưởng lẫn nhau khi cung cấp thông tin hoạt động của doanh nghiệp mình cho đối tác; đồng thời cần đầu tư ban đầu về công nghệ truyền tin giữa các bộ phận, các doanh nghiệp có mối quan hệ mua - bán;

Ba là, tập trung nghiên cứu suất sinh lời của vốn chủ sở hữu trong mối quan hệ với rủi ro và các chỉ tiêu khác;

Bốn là, khi phân tích các chỉ số tài chính không nhận định ngay chỉ số đó “tốt” hay “xấu” mà chỉ sử dụng để xác định điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của doanh nghiệp, từ đó đưa ra quyết định phù hợp.

Tóm lại, quản trị tài chính là một hoạt động quan trọng trong các doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

Hiện nay, trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, có rất nhiều yếu tố tác động hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vấn đề quan trọng là tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Vậy, cần thực hiện công tác quản trị hiệu quả để tình hình tài chính doanh nghiệp tốt nhất;

Sự phong phú của các loại hình doanh nghiệp, sự đa dạng về sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh có ảnh hưởng trực tiếp đến nội dung quản trị tài chính;

Ngoài ra, khi thực hiện ra các quyết định quản trị cần chú ý: Không chỉ dựa vào các chỉ số tài chính mà cần quan tâm đến các nhân tố ảnh hưởng.

Nghiên cứu tốt cơ sở lý luận về hiệu quả quản trị tài chính sẽ là nền tảng để làm rõ thực trạng công tác quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh, từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp.

Kết luận chương 1

Chương 1 đã tập trung làm rõ những vấn đề lý luận liên quan đến quản trị tài chính và hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp. Trong đó, luận án khái quát, hệ thống hóa có chọn lọc vấn đề lý luận về tài chính doanh nghiệp, quản trị tài chính doanh nghiệp, nội dung quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính và hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp.

Đồng thời, luận án cũng trình bày những kinh nghiệm quốc tế đối với hoạt động quản trị tài chính doanh nghiệp, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm đối với doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp sản xuất nói riêng.

Qua chương 1 có thể khẳng định, quản trị tài chính và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong DN là vấn đề phức tạp hướng đến mục tiêu tối đa hóa giá trị DN. Có 2 nội dung quản trị tài chính cơ bản là quản trị vốn và quản trị tài sản. Trên cơ sở những nội dung chi tiết quản trị tài sản đã trình bày chi tiết trong chương 1, nhà quản trị doanh nghiệp trong DN sản xuất có thể điều chỉnh phù hợp với đặc điểm riêng của DN để áp dụng thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại đơn vị mình.

Hiệu quả quản trị tài chính đối với DN sản xuất thường dựa trên cơ sở giá trị các chỉ tiêu tài chính như khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, kỳ thu tiền bình quân, vòng quay HTK, hiệu suất sử dụng TSCĐ, hiệu suất sử dụng tổng tài sản, hệ số sinh lời tổng tài sản, vòng quay VKD, hệ số sinh lời vốn chủ sở hữu, hệ số nợ, hệ số vốn chủ sở hữu, hệ số nợ trên VCSH, tỷ suất sinh lời kinh tế cuar tài sản.

Khi phân tích trong chương 1 cho thấy, hiệu quả quản trị tài chính chịu tác động bởi nhiều nhân tố mang tính chủ quan và khách quan. Những nhân tố này có thể ảnh hưởng tới toàn bộ hoặc từng khía cạnh nhất định của quản trị tài chính, tác động trực tiếp đến hiệu quả quản trị tài chính. Nếu xác định rõ cơ chế tác động của các nhân tố này có thể nâng cao hiệu quả quản trị tài chính. Tuy nhiên, đây là công việc không dễ dàng.

Những vấn đề lý luận đề cập ở chương 1 sẽ là căn cứ cho việc đánh giá thực trạng và định hướng nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh hiện nay trong chương 2 của luận án.

Chương 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GỐM SỨ - THỦY TINH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH

2.1. Tổng quan về ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh

2.1.1. Giới thiệu khái quát về ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh

Doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh là một dạng DN có tư cách pháp nhân, sản xuất sản phẩm thủy tinh và sản phẩm gốm, sản phẩm đất sét nung, xi măng và thạch cao từ nguyên liệu thô thành sản phẩm hoàn thiện phục vụ nhu cầu của thị trường nhằm đạt được mục tiêu của DN.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế quốc tế, các loại hình doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh rất đa dạng, phong phú nhằm phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế. Số lượng DN tham gia sản xuất gốm sứ - thủy tinh hiện nay là rất lớn. Những DN này thuộc nhiều thành phần kinh tế, ở nhiều địa phương khác nhau trên toàn lãnh thổ đất nước Việt Nam cũng như trên thế giới.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, số lượng các DN tham gia hoạt động sản xuất trong nền kinh tế ngày càng tăng. Tuy nhiên, số lượng DN tham gia chủ yếu có quy mô vốn vừa và nhỏ. Theo báo cáo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), đầu năm 2014 cả nước có 764.374 DN đăng ký thành lập, trong đó có 391.547 DN đang hoạt động. Trong 10 tháng đầu năm có thêm 60.023 DN thành lập mới với tổng số vốn đăng ký 352.00 tỷ đồng. Trong tổng số những DN đang hoạt động, các DN có quy mô vốn lớn chỉ chiếm 2%, số DN có quy mô vừa khoảng 2% và gần 96% là DN có quy mô nhỏ và siêu nhỏ theo tiêu chí quy mô vốn và lao động.

Số lượng ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong cả nước cũng có xu hướng tăng lên. Cụ thể, tại thời điểm 31/12 của các năm: năm 2003 là 1.385 doanh nghiệp, đến năm 2008 tăng thêm 1.149 doanh nghiệp lên là 2.534 doanh nghiệp; năm 2009 là 2.879 doanh nghiệp và đến năm 2013 số lượng doanh nghiệp hoạt động sản xuất trong ngành đã là 4.379 doanh nghiệp. Như vậy, trong vòng 10 năm (từ năm 2003 đến năm 2013), số lượng doanh nghiệp tham gia trong ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh đã tăng 216,17%. Và xu hướng số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động có quy mô vốn ngày càng lớn hơn, cụ thể: (Bảng 2.1)

Bảng 2.1: Số lượng DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm theo quy mô vốn

ĐVT: Doanh nghiệp

Quy mô vốn Năm	Dưới 0,5 tỷ đồng		Từ 0,5 đến dưới 1 tỷ đồng		Từ 1 đến dưới 5 tỷ đồng		Từ 5 đến dưới 10 tỷ đồng		Từ 10 đến dưới 50 tỷ đồng		Từ 50 đến dưới 200 tỷ đồng		Từ 200 đến dưới 500 tỷ đồng		Từ 500 tỷ đồng trở lên		Tổng số DN
	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	SL DN	Tỷ trọng	
2009	198	6,88	233	8,09	1.038	36,05	388	13,48	663	23,03	231	8,02	67	2,33	61	2,12	2.879
2010	99	3,18	187	6,01	1.098	35,31	455	14,63	815	26,21	289	9,29	95	3,05	72	2,32	3.110
2011	170	4,81	172	4,86	1.139	32,20	503	14,22	974	27,54	391	11,05	103	2,91	85	2,41	3.537
2012	138	3,75	141	3,83	1.088	29,53	597	16,21	1.107	30,04	433	11,75	90	2,44	91	2,45	3.685
2013	203	5,51	157	4,26	1.022	27,72	562	15,24	1.099	29,81	457	12,39	88	2,39	99	2,68	3.687

(Nguồn TCTK)

Số liệu trên bảng 2.1 cho chúng ta thấy: Tỷ trọng DN có quy mô vốn siêu nhỏ (dưới 0,5 tỷ đồng) giảm dần qua các năm và giảm mạnh nhất ở những năm 2009 và năm 2010; số DN có quy mô vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất là từ 1 đến dưới 5 tỷ đồng, tuy nhiên cũng có xu hướng giảm dần; số DN có quy mô vốn từ 10 đến dưới 50 tỷ đồng cũng chiếm tỷ trọng tương đối lớn và có xu hướng tăng lên, từ năm 2012 trở đi có tỷ trọng lớn nhất trong tổng số; những DN có quy mô vốn trên 50 tỷ đồng chiếm tỷ trọng không nhiều nhưng cũng có xu hướng tăng lên.

Quy mô vốn của DN tăng góp phần đẩy mạnh hoạt động sxkd; tác động đến mức độ đầu tư MMTB sản xuất, dây chuyền công nghệ tiên tiến. Nó là điều kiện để sử dụng các tiềm năng hiện có cũng như các yếu tố đầu vào của DN.

Ngoài ra, tiêu thức phân loại DN theo quy mô sản xuất cũng được quan tâm, vì hiện nay Nhà nước ban hành nhiều chính sách kinh tế - tài chính áp dụng cho từng DN phụ thuộc vào quy mô sản xuất. Những DN có quy mô sản xuất vừa và nhỏ thường được hưởng nhiều chính sách ưu tiên hơn. Tuy nhiên, DN có quy mô sản xuất lớn lại thường có nhiều ưu thế hơn trong cạnh tranh... Tiêu chuẩn để phân loại DN sản xuất gồm sứ - thủy tinh theo quy mô sản xuất được quy định tại Luật doanh nghiệp và quy định riêng của ngành Thống kê cụ thể như sau:

+ Doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh có quy mô lớn. Theo quy định của Luật Doanh nghiệp hiện nay của Việt Nam là các DN có vốn đầu tư trên 100 tỷ đồng và có số lao động trên 300 người;

+ Doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh có quy mô vừa là các DN có vốn đầu tư từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng và có số lao động từ trên 200 người đến 300 người;

+ Doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh có quy mô nhỏ là các doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn có vốn đầu tư dưới 20 tỷ đồng và có số lao động từ trên 10 người đến 200 người;

+ Doanh nghiệp sản xuất gốm sứ thủy tinh có quy mô siêu nhỏ là các DN có số lao động dưới 10 người.

Số lượng DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh phân theo quy mô sản xuất được thể hiện cụ thể trên bảng 2.2:

Bảng 2.2: Số DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm
phân theo quy mô sản xuất

ĐVT: Doanh nghiệp

Quy mô sx Năm	Tổng số DN	Quy mô lớn		Quy mô vừa		Quy mô nhỏ		Quy mô siêu nhỏ	
		Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)
2009	2.879	208	7,23	142	4,93	2.003	69,57	526	18,27
2010	3.110	230	7,40	140	4,50	2.132	68,55	608	19,55
2011	3.537	215	6,08	142	4,02	2.399	67,83	781	22,07
2012	3.685	202	5,48	117	3,18	2.404	65,24	962	26,10
2013	3.687	188	5,10	111	3,01	2.406	65,26	982	26,63

(Nguồn TCTK)

Qua số liệu trong bảng trên cho thấy: Số lượng DN lớn tăng từ 208 DN (năm 2009) lên 230 DN (năm 2010), từ năm 2011 đến nay số lượng DN này có xu hướng giảm đi, tỷ trọng DN này trong tổng số giảm khá lớn [từ 7,23% (năm 2009) xuống 5,48% (năm 2012), 5,50% năm 2013]; số lượng DN có quy mô sản xuất nhỏ lại tăng lên (số lượng DN này năm 2009 là 2.003 DN, đến năm 2013 là 2.406 DN), tuy nhiên tỷ trọng số lượng DN nhỏ trong tổng số lại có xu hướng giảm (từ 69,57% năm 2009 xuống còn 65,26% năm 2013); số lượng DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh siêu nhỏ ngày càng tăng cả về số lượng và tỷ trọng.

Tóm lại, ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam có xu hướng phát triển loại hình DN có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Trong đó, những DN siêu nhỏ hầu hết là DN phát triển từ hộ gia đình (hộ kinh doanh cá thể). Từ thực tế này cho thấy những khó khăn mà các DN này gặp phải trong vấn đề tài chính và quản trị tài chính doanh nghiệp.

2.1.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam

Thực tế một vài năm gần đây, sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, hầu hết các DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng còn gặp nhiều khó khăn về vốn, công nghệ và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường... Có DN đã nỗ lực trong quản lý sxkd, hoạt động có hiệu quả, chú trọng đầu tư MMTB, đổi mới công nghệ, quản lý tốt công tác tài chính... thể hiện tốt vai trò của mình trong nền kinh tế; có DN chưa phát huy được năng lực của mình, hoạt động sxkd còn thụ động, kém hiệu quả, đầu tư vốn chưa hợp lý... Nhưng nhìn chung, hoạt động sxkd của ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đã có dấu hiệu khởi sắc, thể hiện cụ thể qua một số chỉ tiêu như sau:

* Tình hình doanh thu, lợi nhuận của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam.

Bảng 2.3: Doanh thu và lợi nhuận của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam

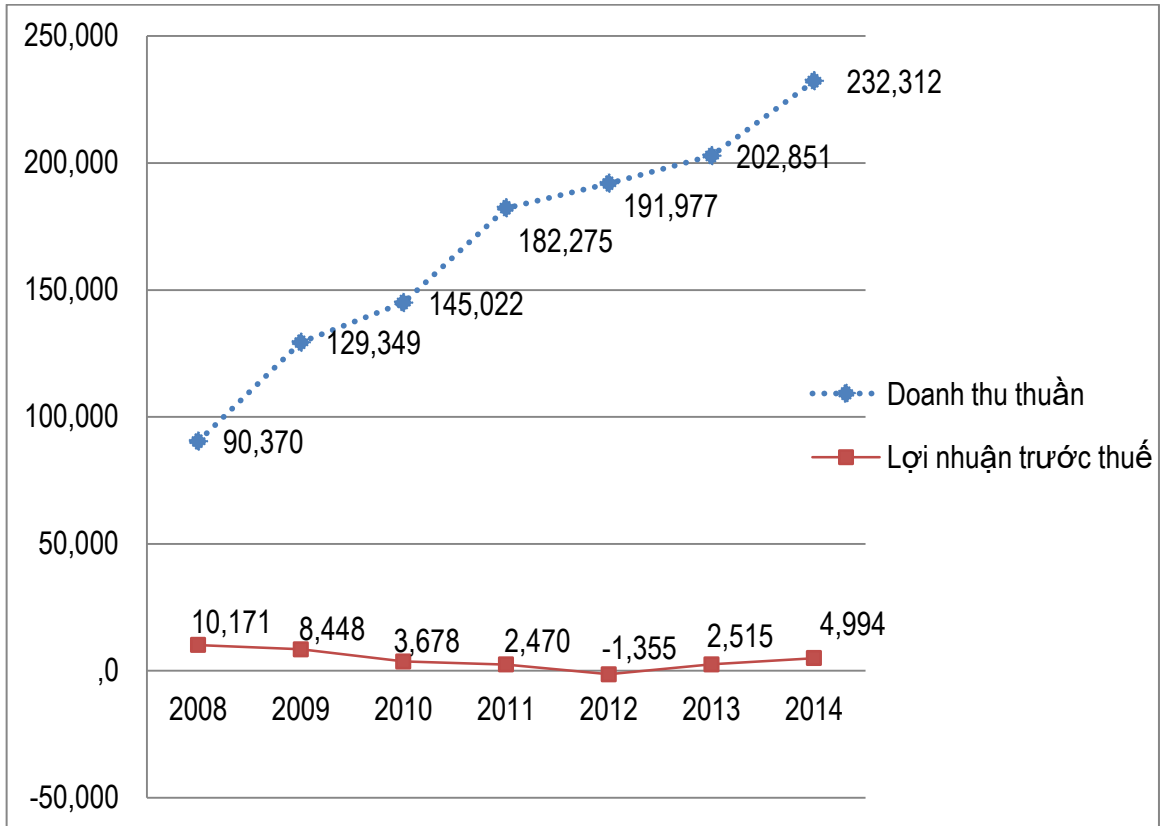
Chỉ tiêu Năm	Doanh thu thuần (Tỷ đồng)	Lợi nhuận trước thuế (Tỷ đồng)	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (%)	Tốc độ tăng lợi nhuận (%)
2008	90.370	10.171	11,25	
2009	129.349	8.448	6,53	- 16,94
2010	145.022	3.678	2,54	- 56,46
2011	182.275	2.470	1,36	- 32,84
2012	191.977	-1.355	- 0,71	- 154,86
2013	202.851	2.515	1,24	+ 285,61
2014	232.312	4.994	2,15	+ 98,57

Nguồn: TCTK và tính toán của tác giả

Thông qua số liệu trên cho thấy: Sau khủng hoảng kinh tế, doanh thu của ngành vẫn tiếp tục tăng lên nhưng lợi nhuận lại giảm một cách trầm trọng. Năm 2008 doanh thu của các doanh nghiệp là 90.370 tỷ đồng, đến năm 2013 đạt 202.851 tỷ đồng. Lợi nhuận năm 2008 là 10.171 tỷ đồng và giảm dần qua các năm, đến năm 2012 lợi nhuận giảm nhanh (tốc độ giảm 154,86%); năm 2013 nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh đã khởi sắc, hoạt động sản xuất kinh doanh đã có lợi nhuận bình quân là 2.515 tỷ đồng, tăng 285,61% so với năm 2012; năm 2014 tăng 98,57% so với năm 2013.

Chúng ta thấy, tỷ suất lợi nhuận doanh thu của các DN này cũng giảm một cách nhanh chóng, từ 11,25% năm 2008 xuống - 0,71% năm 2012, đến năm 2013 tăng lên và đạt 1,24%; năm 2014 đạt 2,15%.

Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng, giảm doanh thu, lợi nhuận ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam



Nguồn: TCTK và tính toán của tác giả

* Kim ngạch xuất khẩu ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh

Theo kết quả thống kê của TCHQ, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm từ thủy tinh đều có xu hướng tăng mạnh. Hết quý I/2014, xuất khẩu mặt hàng này tăng 35,1%, thì sang đến quý II, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này tiếp tục tốc độ tăng trưởng, tăng 36,8%. Các sản phẩm từ thủy tinh của Việt Nam xuất khẩu sang các thị trường như Singapore, Maliaxia, Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan... trong đó Singapore là thị trường xuất khẩu chính, chiếm 28,52% thị phần, đạt 169,4 triệu USD, tăng 4,07% so với 10 tháng năm 2014. Tuy nhiên, đáng chú ý là thị trường xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam trong thời gian

này thiếu vắng thị trường HongKong. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm từ thủy tinh của Việt Nam ra các thị trường thể hiện cụ thể như sau:

*Bảng 2.4: Kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm từ thủy tinh của Việt Nam
10 tháng năm 2014*

ĐVT: USD

Thị trường	KNXK 10T/2014	KNXK 10T/2013	Tốc độ tăng (giảm)
Tổng KN	593.998.809	438.993.639	+ 35,31
Singapore	169.412.455	162.794.119	+ 4,07
Malaxia	104.598.735	85.806.459	+ 21,90
Nhật Bản	87.876.796	59.711.923	+ 47,17
Trung Quốc	63.241.039	37.279.133	+ 69,64
Đài Loan	61.259.063	20.438.905	+ 199,72
Hoa Kỳ	37.255.645	37.706.454	-1,20
Hàn Quốc	14.188.764	5.827.256	+ 143,49
Philippin	8.137.966	6.065.889	+ 34,16
Thái Lan	4.544.022	3.678.790	+ 23,52
Canada	4.521.435	3.886.937	+ 16,32
Cămpuchia	4.353.166	1.606.034	+ 171,05

Nguồn: TCHQ

Nhìn chung, 10 tháng năm 2014, Việt Nam xuất khẩu sản phẩm từ thủy tinh cho các thị trường đều có tốc độ tăng trưởng dương, duy nhất chỉ có thị trường Hoa Kỳ là có tốc độ giảm kim ngạch 1,2%, tương đương 37,2 triệu USD.

Trong số các thị trường có tốc độ tăng trưởng dương thì xuất khẩu sang thị trường Đài Loan là tăng mạnh nhất, tăng 199,72% mặc dù kim ngạch chỉ đạt 61,3 triệu USD; Malaixia là thị trường lớn thứ 2 đạt 104,6 triệu USD, tăng 21,90%; kế đến là Nhật Bản, đạt 87,9 triệu USD, tăng 47,17%...

Không được khả quan như tình hình xuất khẩu sản phẩm thủy tinh, tình hình kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gốm sứ Việt Nam năm 2014 ra các thị trường lại có xu hướng giảm, nó được thể hiện trong bảng thống kê sau:

*Bảng 2.5: Thị trường xuất khẩu sản phẩm gốm sứ Việt Nam
10 tháng năm 2014*

ĐVT: USD

Tên quốc gia	KNXK 10T/2014	KNXK 10T/2013	Tốc độ tăng (giảm)
Tổng KN	415.103.548	380.145.502	9,20
Nhật Bản	68.984.826	64.046.915	7,71
Đài Loan	53.241.349	55.190.279	-3,53
Hoa Kỳ	40.894.123	33.046.119	23,75
Thái Lan	29.651.222	30.546.239	-2,93
Campuchia	21.576.400	18.389.866	17,33
Malaixia	21.244.825	15.963.177	33,09
Anh	16.959.121	12.125.838	39,86
Hàn Quốc	16.756.108	14.270.704	17,42
Pháp	10.419.976	13.033.823	-20,05
Đức	10.147.161	16.405.908	-38,15
Oxtrâylia	9.773.690	10.699.756	-8,66
Hà Lan	8.969. 530	2.988.475	200,14
Italia	6.948.826	3.052.574	127,64
Nga	3.070.242	3.137.219	-2,13
Đan Mạch	2.559.815	2.660.999	-3,80
Canada	2.310.557	3.014.546	-23,35
Tây Ban Nha	1.794.566	1.912.875	-6,18
Thụy Sĩ	1.410.695	1.593.917	-11,50
Thụy Điển	1.432.046	1.634.276	-12,37
Trung Quốc	1.850.154	3.072.494	-39,78

Nguồn: TCHQ

Qua số liệu bảng trên, hoạt động xuất khẩu ngành gốm sứ nước ta vẫn được giữ vững trong nhiều năm do những sản phẩm gốm sứ của Việt Nam đang được các nhà nhập khẩu ưu chuộng hơn sản phẩm của Trung Quốc nhờ có chất lượng cao, mẫu mã độc đáo, giá cả cạnh tranh. Mặc dù vậy, do ảnh hưởng của nền kinh tế toàn cầu, hơn nửa thị trường xuất khẩu gốm sứ đều có kim ngạch xuất khẩu giảm (10T/2014 so với 10T/2013 KNXK sang Pháp giảm 20,05%, Đức giảm 38,15%, Canada giảm 23,35%, Trung Quốc giảm 39,78%...). Nhưng kim ngạch xuất khẩu gốm sứ ở một số nước nhập khẩu lớn như Nhật Bản, Hoa Kỳ, Malaixia, Anh, Hàn Quốc... vẫn có tốc độ tăng mạnh (10T/2014 so với 10T/2013 KNXK sang Hoa Kỳ tăng 23,75%, Malaixia tăng 33,09%, Anh tăng 39,86%...).

Tính đến thời điểm này, Việt Nam mới chỉ đáp ứng được một phần rất nhỏ nhu cầu tiêu thụ của thế giới, do đó cơ hội để tăng xuất khẩu của ngành hàng này là rất cao tuy nhiên do nội tại sản xuất còn yếu nên khó có thể đáp ứng được những đơn hàng lớn như: các doanh nghiệp xuất khẩu đều là doanh nghiệp vừa và nhỏ, công nghệ sản xuất và hạ tầng xúc tiến thương mại yếu, lãi suất ngân hàng còn cao, nguyên nhiên liệu liên tục tăng (gas, xăng dầu, điện...) làm giá thành tăng dẫn đến việc các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam yếu thế cạnh tranh trên thị trường. Tuy sản phẩm gốm sứ xuất khẩu của Việt Nam độc đáo, mang tính nghệ thuật cao nhưng thường là đơn chiếc, lại sản xuất thủ công do thiếu trang thiết bị hiện đại nên khả năng đáp ứng được đơn hàng lớn là rất khó.

Mặc dù chỉ đứng sau Trung Quốc trong top 5 quốc gia xuất khẩu gốm sứ hàng đầu trên thế giới, nhưng nếu so sánh tổng giá trị xuất khẩu thì Việt Nam kém hơn 3,5 lần. Gốm sứ Việt Nam đang cạnh tranh đối đầu trực tiếp với Trung Quốc, Mexico, Thái Lan, Ấn Độ, cuộc cạnh tranh này không chỉ ở sản phẩm gốm thủ công mà còn từ các nhà máy sản xuất hàng loạt sản phẩm

mô phỏng. Thế mạnh cạnh tranh của Trung Quốc là giá rẻ, với giá rẻ, gốm sứ Trung Quốc đã chiếm lĩnh thị trường tại các nước phát triển. Một điển hình là gốm sứ dành cho các khách sạn ở Mỹ trước đây được xem là “lãnh địa” của các hãng gốm sứ EU nhưng chỉ trong 10 năm trở lại đây, các sản phẩm chi phí thấp của Trung Quốc đã chiếm toàn bộ thị trường này, góp phần làm phá giá sản ngành gốm sứ mỹ nghệ ở nhiều quốc gia không chỉ ở EU mà cả ở Mỹ.

Để giúp các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ Việt Nam khắc phục một phần những nhược điểm này, rất cần đến sự quan tâm và hỗ trợ từ phía các tổ chức tín dụng để các doanh nghiệp đầu tư thích đáng cho công nghệ sản xuất, thiết kế, hạn chế dần sự phụ thuộc vào mẫu mã của nhà nhập khẩu nâng cao khả năng cạnh tranh cho sản phẩm gốm sứ xuất khẩu Việt Nam.

* Tình hình hàng tồn kho của ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh

Theo Hiệp hội gốm sứ xây dựng, hiện lượng HTK của ngành gốm sứ xây dựng tăng lên 20%, với trên 40 triệu m² gạch ốp lát và trên 1 triệu sản phẩm sứ vệ sinh ứ đọng với giá trị tồn kho khoảng trên 3.000 tỷ đồng; gạch bê tông khí chưng áp (AAC) với 12 nhà máy có công suất thiết kế khoảng 1,5 triệu m³/năm, nhưng chỉ sản xuất 15% công suất thiết kế, lượng tiêu thụ chỉ đạt 15% lượng sản xuất; ngành kính cũng khó khăn không kém (Cả nước có 4 nhà máy kính nổi hoạt động với 90% công suất thiết kế, tương đương 273.000 tấn, nhưng tiêu thụ chỉ đạt 191.000 tấn, đạt 70% lượng sản xuất. Kính cường lực, kính dán an toàn... cũng tiêu thụ giảm khoảng 40-45%. Nhiều doanh nghiệp phải bán sản phẩm với giá thấp hơn cả chi phí để thu hồi vốn.

Với tình hình HTK lớn, nhiều DN đã phải ngừng sản xuất 1,5 đến 3 tháng để tập trung tiêu thụ HTK như: Nhà máy gạch ốp lát Hà Nội, Nhà máy granit Tiên Sơn, Nhà máy gạch Men Thăng Long, Nhà máy sứ Bình Dương, Thanh Trì, Việt Trì...; Nhà máy kính Đáp Cầu cũng phải dừng dây chuyền sản xuất 8 triệu m² kính xây dựng/năm.

Tình hình kinh tế Việt Nam và thế giới hiện nay vẫn đang ở giai đoạn trì trệ, ngành xây dựng đóng băng trong một thời gian dài (nên sức tiêu thụ sản phẩm gốm sứ - thủy tinh phục vụ ngành xây dựng giảm sút một cách nhanh chóng), sản phẩm gốm sứ - thủy tinh nhập khẩu có giá thành nhỏ hơn giá thành sản phẩm cùng loại sản xuất trong nước (Ví dụ: nhiên liệu chủ yếu sử dụng cho ngành kính là dầu FO, chi phí nhiên liệu chiếm 30% - 40% giá thành sản xuất, Việt Nam phải nhập khẩu dầu FO và giá nhập khẩu lại cao hơn so với các nước trong khu vực từ 20% đến 30% nên giá thành sản xuất kính của các doanh nghiệp trong nước cao hơn so với các nước trong khu vực).

Ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam có một số đặc điểm cơ bản, ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác quản trị tài chính của các doanh nghiệp bao gồm:

Một là, sử dụng nguyên liệu chính chủ yếu khai thác từ tự nhiên;

Hai là, sản phẩm sản xuất mang tính thủ công cao, bí quyết công nghệ mang tính gia truyền, ít sử dụng công nghệ hiện đại;

Ba là, sản phẩm của ngành gốm sứ - thủy tinh chủ yếu là trọng lượng nặng, thể tích lớn, khó đóng gói, khó bảo quản trong quá trình vận chuyển;

Bốn là, quy mô sản xuất của đại đa số DN hoạt động trong ngành là nhỏ và siêu nhỏ (Trong tổng số 3.687 doanh nghiệp gốm sứ - thủy tinh trong cả nước năm 2013 thì chỉ có 188 DN quy mô lớn, 111 DN có quy mô vừa, 2.406 DN có quy mô nhỏ và 982 DN siêu nhỏ).

Ngoài ra, DN cần tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, mang tính nghệ thuật, mẫu mã đa dạng, đáp ứng tốt nhất yêu cầu của người tiêu dùng với giá thành thấp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường hiện nay là mục tiêu, chiến lược lâu dài của ngành. Nhưng, để đạt mục tiêu này,

ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh phải giải quyết nhiều vấn đề như NVL, công nghệ sản xuất, nguồn nhân lực...Do đó, hiệu quả công tác quản trị DN nói chung, quản trị tài chính doanh nghiệp nói riêng phải được coi trọng. Đó là yếu tố mấu chốt nhằm thực hiện mục tiêu đã đặt ra.

2.2. Thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

2.2.1. Thực trạng quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

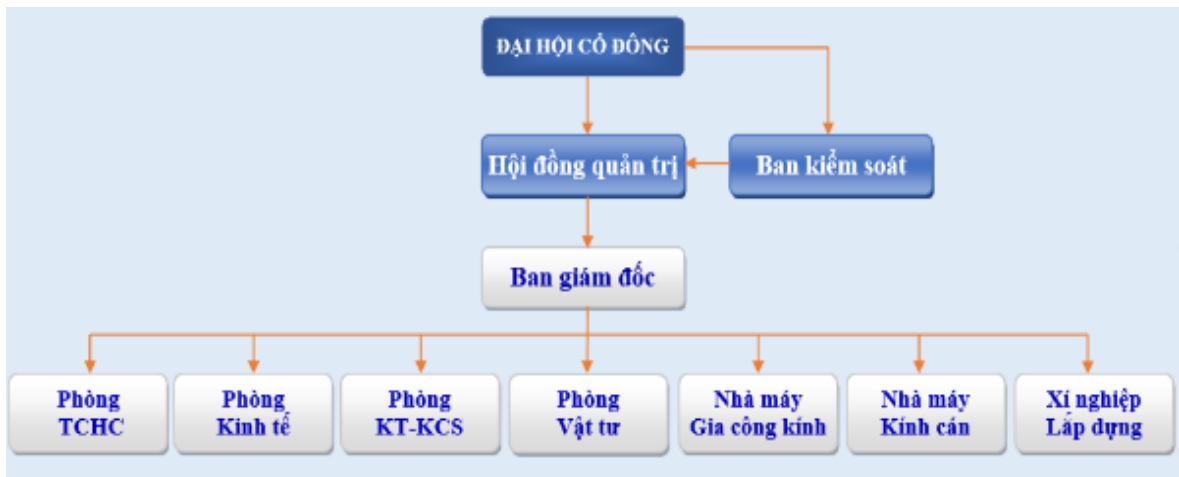
2.2.1.1. Cơ cấu bộ máy quản trị trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Từ khi Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường, trên cả nước nói chung, tỉnh Bắc Ninh nói riêng có rất nhiều công ty được thành lập có quy mô lớn nhỏ khác nhau. Tuy nhiên, một thực tế đặt ra là: Trừ một số doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài còn lại đại đa số các doanh nghiệp đều chưa chia hình thành bộ phận quản trị tài chính và chức danh giám đốc tài chính. Trong nhiều doanh nghiệp, những nhiệm vụ, chức năng của giám đốc tài chính và bộ phận quản trị tài chính được giao cho một phó giám đốc và kế toán trưởng làm thay (điều đó đã vi phạm Điều lệ kế toán trưởng các doanh nghiệp quốc doanh, Luật kế toán: Kế toán trưởng không có những chức năng nhiệm vụ của giám đốc tài chính). Đây chính là một trong những nguyên nhân tạo ra một “khoảng trống về quản trị tài chính” trong các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

Các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh có 32 DN là công ty cổ phần, 25 DN là công ty TNHH, 5 DN là DNTN và hợp tác xã. Tổ chức bộ máy quản trị của những DN này rất nhỏ, gọn; không có bộ phận quản trị riêng và nhiều DN không có “khái niệm” về quản

trị tài chính. Ví dụ: Công ty cổ phần kính viglacera Đáp Cầu là công ty kính hàng đầu cả nước, công tác quản trị trong công ty cũng không có sự tách biệt riêng mà giao cho các bộ phận làm kết hợp.

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản trị trong Công ty cổ phần Kính Viglacera Đáp Cầu



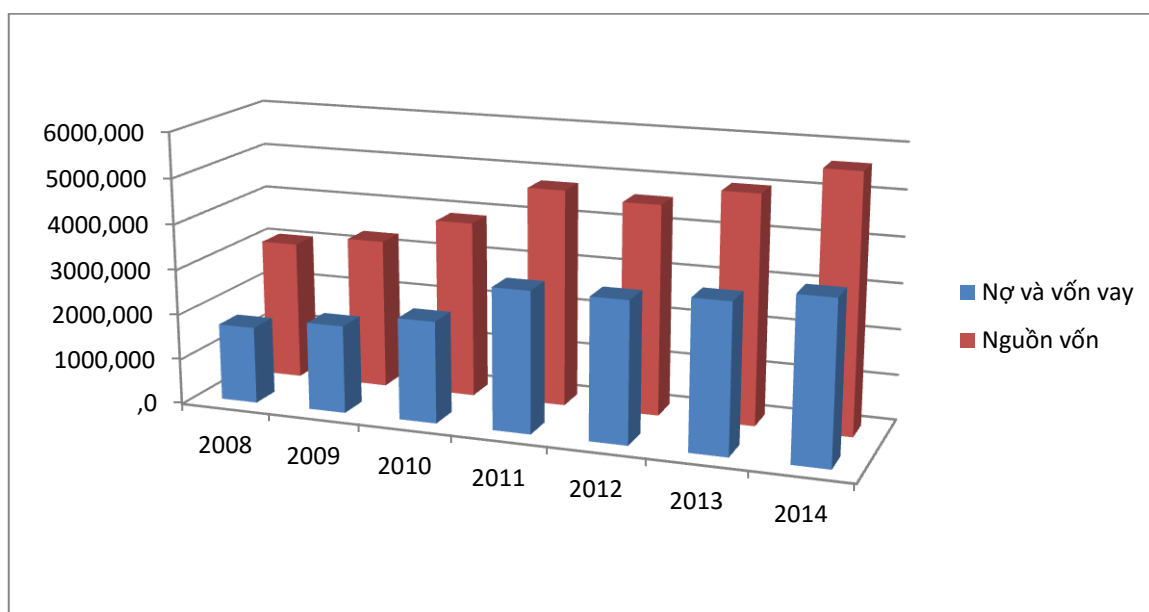
Nguồn: Công ty CP Kính viglacera Đáp Cầu

2.2.1.2. Thực trạng quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

* Thực trạng huy động vốn sử dụng cho hoạt động sxkd

Nguồn vốn huy động sử dụng cho hoạt động sxkd đối với các DN thường là nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay nợ. Nhưng thực tế hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh sử dụng vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh phụ thuộc nhiều vào huy động vốn vay và vốn nợ. Trên 50% nguồn vốn sử dụng cho hoạt động sxkd của DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh là vốn vay nợ.

Biểu đồ 2.2: Nguồn vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh



Nguồn: Cục Thống kê Bắc Ninh

Ngoài ra, hệ số nợ trên VCSH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh qua một số năm luôn lớn hơn 1, có năm còn lớn hơn 2 (năm 2012), hệ số này thể hiện cụ thể qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.6: Kết cấu nguồn vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu Năm	Nợ và vốn vay	Vốn chủ sở hữu	Tổng vốn	(1)/(3)	(1)/(2)
	(1)	(2)	(3)		
2008	1.695.983	1.371.551	3.067.534	0,55	1,24
2009	1.932.751	1.369.507	3.302.258	0,59	1,41
2010	2.236.550	1.643.066	3.879.616	0,58	1,36
2011	3.098.530	1.663.474	4.762.004	0,65	1,86
2012	3.095.907	1.514.797	4.610.704	0,67	2,04
2013	3.267.156	1.742.174	5.009.330	0,65	1,88
2014	3.533.586	2.089.061	5.622.647	0,63	1,69

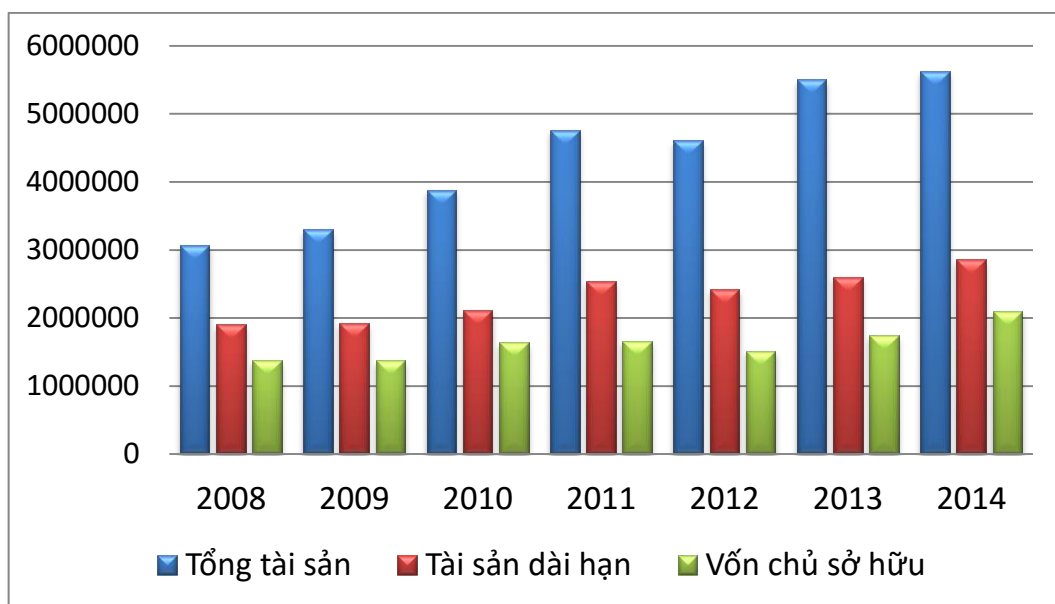
Nguồn: Cục Thống kê Bắc Ninh

Hệ số nợ trong DN là dấu hiệu phản ánh mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp. Hệ số nợ cao cho thấy DN có khả năng gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ và nguy cơ phá sản DN lớn; tài sản của các DN này được tài trợ chủ yếu bằng các khoản nợ và vốn vay. Ngân hàng, chủ nợ thường xem xét, đánh giá và quyết định có cho DN vay hay không dựa vào tỷ lệ này. DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh có hệ số nợ bình quân là 0,62. Hệ số này khá cao cho thấy DN sẽ khó khăn hơn trong vấn đề huy động, vay vốn của các tổ chức, cá nhân khi cần thiết.

Tuy nhiên, sử dụng nợ cũng có ưu điểm, đó là chi phí lãi vay sẽ được trừ vào thu nhập tính thuế. Do đó, DN có thể cân nhắc giữa rủi ro tài chính và ưu điểm của lãi vay để đảm bảo tỷ lệ hợp lý đối với DN mình trong từng thời kỳ nhất định.

Còn một vấn đề đặt ra đối với các nhà quản trị tài chính là thực trạng ***sử dụng nợ, vốn vay ngắn hạn để đầu tư TSDH***. Tỷ lệ đầu tư TSDH bình quân các năm là 55,2%.

Biểu đồ 2.3: Tình hình sử dụng vốn đầu tư TSDH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh tỉnh Bắc Ninh qua các năm



Qua biểu đồ trên đã cho thấy, hiện tại những DN này đang sử dụng nguồn vốn vay và nợ (trong đó có DN sử dụng nợ vay ngắn hạn) để đầu tư TSDH. Nó chỉ ra sự bất ổn trong công tác quản trị tài chính doanh nghiệp; dòng tiền của DN trở nên không ổn định và độ an toàn về tài chính của DN thấp. Để cải thiện tình hình tài chính của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh tỉnh Bắc Ninh nói riêng, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói chung cho phù hợp với điều kiện thực tế của DN cần quan tâm một số vấn đề sau:

Một là: Nhà quản trị cần xây dựng kế hoạch tài chính trong dài hạn; tìm nguồn vốn dài hạn thay thế nguồn vốn ngắn hạn;

Hai là: xây dựng chiến lược kinh doanh nhằm thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tạo ra nhiều lợi nhuận hơn; sử dụng chính sách bù đắp vốn chủ sở hữu từ phần lợi nhuận để lại.

*** Thực trạng quản trị vốn bằng tiền**

Trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, quản trị vốn bằng tiền được giao cho bộ phận tài chính - kế toán thực hiện. Bộ phận tài chính - kế toán là một phòng do kế toán trưởng điều hành. Trình tự các nội dung công việc quản trị về cơ bản giống nội dung trình bày ở chương 1 của luận án.

- Dự báo dòng tiền

Dự báo dòng tiền được thực hiện trên cơ sở kế hoạch chi tiết hoạt động sxkd, đầu tư TSCĐ, chính sách thanh toán và huy động vốn trong kỳ.

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất (bao gồm cả dự toán chi tiết về chi phí) được lãnh đạo DN phê duyệt, kế toán tính toán chi tiết nhu cầu chi tiêu của DN trong từng giai đoạn. Sau đó, trên phương án tài trợ, điều khoản thanh toán với nhà cung cấp, khách hàng quen để xác định nguồn tiền đối ứng.

Dự toán chi phí trong DN là tổng số tiền dự kiến về sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, bao gồm:

+ Chi phí sản xuất sản phẩm gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp (chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí), chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Dự toán chi phí sản xuất thường xác định khối lượng sản phẩm sản xuất và định mức chi tiết từng loại chi phí cho 1 sản phẩm;

+ Chi phí thiết bị gồm chi phí mua sắm thiết bị cần thiết sử dụng cho khối lượng sản phẩm dự toán, kể cả chi phí đào tạo, chuyển giao công nghệ (nếu có); chi phí chạy thử và các chi phí khác có liên quan được xác định bằng dự toán;

+ Chi phí dự phòng chủ yếu là dự phòng trượt giá nguyên vật liệu đầu vào và chi phí bảo hành sản phẩm sau quá trình bán hàng;

+ Chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN bao gồm các khoản chi trả lương, bảo hiểm cho công nhân viên, chi phí dịch vụ mua ngoài... ở bộ phận bán hàng, bộ phận quản lý;

+ Các khoản chi phí khác như lãi tiền vay, thuế thu nhập dự tính, thuế GTGT phải nộp...

- Xác định ngân quỹ tối ưu

Trên lý thuyết đã trình bày, có nhiều mô hình xác định ngân quỹ tối ưu như Baumol, Miller - Orr hay Bernell Stone. Nhưng thực tế hiện nay, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không áp dụng các mô hình trên. Họ thường xác định mức tồn quỹ tối thiểu cho từng giai đoạn trong ngắn hạn dựa trên kế hoạch chi tiêu và kinh nghiệm quản trị của DN.

Theo kết quả điều tra tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, tiền mặt và tiền gửi thanh toán tại ngân hàng có sự biến động ở các năm không giống nhau. Nhiều DN dự trữ vốn bằng tiền mặt tăng tỷ trọng trong tổng tài sản lớn - trên 20% (11/62 DN, trong đó có 5 DN có tỷ

trọng trên 50%). Tuy nhiên, có DN không có tiền dự trữ (2/62 DN) hoặc dự trữ rất nhỏ và xu hướng giảm, chiếm dưới 5% trong tổng tài sản (36/62 DN)

Bảng 2.7: Tình hình dự trữ vốn bằng tiền của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tên công ty	31/12/2013			31/12/2014		
		TM, TGNH	Tổng tài sản	(1)/(2) (%)	TM, TGNH	Tổng tài sản	(3)/(4) (%)
		(1)	(2)		(3)	(4)	
1	C.Ty CP Âu Việt	3534	16535	21.37	93	18826	0.49
2	C.Ty CP TM Và Đào Tạo Nhân Lực Nam Sơn	184	43205	0.43	252	40064	0.63
3	C.Ty CP Quang Quang Đạt	746	13248	5.63	1023	14782	6.92
4	C.Ty Sơn Hà	1953	17150	11.39	1290	16893	7.64
5	C.Ty TNHH SX và XD Đại Á	361	2439	14.80	67	2639	2.54
6	C.Ty CP XD Sài Gòn Kinh Bắc	9164	75278	12.17	12564	80105	15.68
7	C.Ty Quang Long	2772	19178	14.45	2843	29219	9.73
8	C.Ty CP Gạch Đại Kim	1223	6862	17.82	1316	7043	18.69
9	HTX Gốm Sứ Mỹ Nghệ Luy Lâu	1387	6084	22.80	1671	6222	26.86
10	C.Ty CP Sứ Thủy Tinh Cách Điện	7725	26339	29.33	10910	28172	38.73
11	C.Ty TNHH Định Sơn	98	9203	1.06	631	11183	5.64
12	C.Ty TNHH Kim Đình	42434	217109	19.55	4643	182604	2.54
13	C.Ty TNHH Đất Việt	807	19626	4.11	242	21102	1.15
14	C.Ty TNHH SX và TM Ý Gia	867	7777	11.15	1188	14515	8.18
15	C.Ty CP Bê Tông Anh Dũng	2086	28164	7.41	1034	26731	3.87
16	C.Ty Long Ph-ong	1766	235152	0.75	7226	350738	2.06
17	C.Ty TNHH SX Bê Tông XD Phúc Tiến	775	71803	1.08	1350	61888	2.18
18	C.Ty CP Tr-ờng Xuân	2547	16259	15.67	188	19511	0.96
19	C.Ty CP Bê Tông Và XD Quốc An	1265	9254	13.67	5621	17077	32.92
20	C. Ty CP Kính Viglacera Đáp Cầu	0	271105	0.00	0	273109	0.00
21	C.Ty TNHH Tín Đạt	1191	242319	0.49	3072	263044	1.17
22	C.Ty TNHH Gia Công G-ong Kính Số 1	1069	23851	4.48	870	25292	3.44
23	C.Ty CP XD và TM QC	1138	45186	2.52	1350	77540	1.74
24	C.Ty CPP Đầu T- Sao Bắc	16743	56195	29.79	25474	69426	36.69
25	C.Ty CP T Vấn và XD Thanh Nhân	849	38713	2.19	802	42196	1.90
26	C..Ty TNHH Xây Dựng Thảo Mai Lê	80889	91021	88.87	92672	108900	85.10

27	C.Ty TNHH Xây Dựng Toàn Duyên	411	30669	1.34	728	33769	2.16
28	C.Ty CP VLXD Hạ Long	487	73543	0.66	412	71368	0.58
29	C.Ty Tân Giếng Đáy	20318	170465	11.92	25311	203161	12.46
30	C.Ty SX Và DV TM Ngũ Minh H- ng	137	51747	0.26	1287	59050	2.18
31	C.Ty TNHH Thành Thịnh	1538	98422	1.56	1178	94564	1.25
32	DNTN Nam Thắng	3497	10619	32.93	5851	17323	33.78
33	C.Ty Tân Hồng Ngọc	1331	78403	1.70	877	77283	1.13
34	C.Ty CP Catalan	16986	634450	2.68	82114	655661	12.52
35	C.Ty CP Gạch Không Nung Bắc Ninh	1084	39419	2.75	26015	41512	62.67
36	C.Ty TNHH Đại Thịnh	2384	15029	15.86	946	14202	6.66
37	C.Ty CP Sông Đáy Dầu Khí Hồng Hà	1060	112193	0.94	6029	122983	4.90
38	C.Ty CP Đông Việt	1663	59874	2.78	2362	53983	4.38
39	C.Ty CP SX Và TM Đông Tâm	314	48805	0.64	1047	47868	2.19
40	C.Ty CP VLXD Minh Đạo	174	41928	0.41	207	45379	0.46
41	C.Ty CP Đầu T- Thịnh Liệt Bắc Ninh	6115	87040	7.03	7153	88474	8.08
42	C.Ty Hoa Sơn	430	34836	1.23	279	38236	0.73
43	C.Ty CP Ngân Phong	479	18280	2.62	273	10514	2.60
44	C.Ty Xây Dựng C- òng Thịnh	515	23612	2.18	179	23496	0.76
45	C.Ty TNHH Khánh Trang	63	7066	0.89	137	9697	1.41
46	C.Ty CP SX Và TM Bắc H- ng	1782	68484	2.60	1164	67642	1.72
47	C.Ty SX Và TM Việt Xô	75	1179	6.36	138	1180	11.69
48	C.Ty CP Vlxđ Tân Sơn	1401	70330	1.99	1909	75870	2.52
49	C.Ty TNHH KT Song Long	17462	18055	96.72	17587	18228	96.48
50	C.Ty CP Trần Sơn	601	41047	1.46	339	39630	0.86
51	C.Ty CP Cao Đức	439	66516	0.66	1066	70952	1.50
52	C.Ty CP TM Và VLXD Phú Bình	1847	46068	4.01	3410	41422	8.23
53	C.Ty Thi Công Cơ Giới Giao Thông 1	865	24712	3.50	518	29373	1.76
54	C.Ty CP Tấm Lợp Từ Sơn	1927	16809	11.46	2796	17760	15.74
55	C.Ty Xây Dựng Đồng Nguyên	17563	110453	15.90	9934	110717	8.97
56	C.Ty CP Bê Tông Khí Viglacera	0	150514	0.00	0	139971	0.00
57	C.Ty TNHH Bê Tông Thăng Long	371	6817	5.44	431	6718	6.42
58	C.Ty CP Viglacera Từ Sơn	3238	69417	4.66	4360	64130	6.80
59	C.Ty CP Viglacera Tiên Sơn	38845	595302	6.53	20394	513815	3.97
60	C.Ty TNHH Kính Nổi Việt Nam	40638	775089	5.24	236320	823084	28.71
61	C.Ty TNHH Gia Công Gạch Trang Trí Vạn Thuận	877	38348	2.29	1219	45093	2.70
62	C.Ty TNHH Itls Việt Nam	185	17067	1.08	185	17067	1.08

Nguồn: Kết quả điều tra DN Cục Thống kê Bắc Ninh

Mức tồn quỹ tối ưu và tối đa không được các DN đề ra thành mục tiêu cụ thể. Kế toán trưởng dựa vào kinh nghiệm bản thân để xác định tình huống dư thừa hay thiếu hụt tạm thời và đề xuất giải pháp xử lý.

Do nhu cầu chi tiêu thường lớn hơn nguồn thu nên nhà quản trị chủ yếu tập trung điều tiết dòng tiền, duy trì tồn quỹ tối thiểu, đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn.

- Theo dõi và duy trì ngân quỹ tối ưu

Các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không xác định mức tồn quỹ tối ưu, nhưng nhà quản trị vẫn theo dõi và xử lý ngân quỹ nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của DN. Biện pháp xử lý ngân quỹ cơ bản gồm:

+ Thay đổi chính sách thanh toán

Nếu ngân quỹ dư thừa, DN có thể tăng tỷ lệ thanh toán trong quá trình mua hàng, trả nợ trước hạn, cho khách hàng mua chịu với chính sách ưu đãi, gia hạn đối với các khoản nợ cũ phải thu... (là một trong những yếu tố làm tăng cơ hội kinh doanh, thiết lập mối quan hệ mới, gia tăng lợi nhuận trong tương lai nhưng có thể làm tăng chi phí quản lý khoản nợ mới và rủi ro khách hàng không thanh toán).

Ngược lại, nếu ngân quỹ thiếu hụt tạm thời, nhà quản trị có thể thúc đẩy thu hồi sớm các khoản nợ phải thu, đề nghị tăng tỷ lệ số tiền chưa thanh toán khi mua NVL, gia hạn nợ cũ... nhằm củng cố khả năng thanh toán, tuy nhiên có thể mất cơ hội kinh doanh, giảm uy tín của DN đối với đối tác.

+ Bù đắp thâm hụt ngân quỹ

Trên thực tế, tình trạng thiếu hụt ngân quỹ khá phổ biến gây áp lực đối với nhà quản trị. Giải pháp thắt chặt chính sách thanh toán chỉ phù hợp trong

ngắn hạn, kéo dài sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực như đối tác ngừng cung cấp NVL. Do đó, nhà quản trị phải sử dụng giải pháp khác.

Trên lý thuyết có nhiều giải pháp bù đắp thâm hụt ngân quỹ như bán chứng khoán thanh khoản, rút tiết kiệm... Tuy nhiên, các DN thường sử dụng “vay ngân hàng”. Giải pháp này làm cho khoản nợ của DN tăng, rủi ro về khả năng thanh toán cũng tăng.

* Thực trạng quản trị khoản phải thu

Quản trị vốn bằng tiền và khoản phải thu có mối quan hệ mật thiết với nhau; đồng thời, khoản phải thu chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản. Do đó, quản trị khoản phải thu khá quan trọng trong việc đảm bảo khả năng thanh toán và quản lý công nợ. Trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, quản trị khoản phải thu được giao cho bộ phận kế toán giám sát thu hồi khoản nợ phải thu.

- Thỏa thuận hình thức thanh toán

Trong quá trình bán hàng, nhà quản trị phải xác định giá dự toán. Mức giá này đảm bảo bù đắp chi phí bỏ ra và một phần lợi nhuận cho DN. Vấn đề quan trọng là mức giá này thấp để có thể cạnh tranh với những DN khác. Sau đó, nhà quản trị dự báo dòng tiền trong kỳ, từ đó đề xuất phương thức thanh toán với người mua.

Tùy thuộc vào giá trị lô hàng bán, đối tượng khách hàng, nhà quản trị tính toán tỷ lệ thanh toán ngay tại thời điểm giao hàng phù hợp, phần còn lại được thanh toán ở các kỳ tiếp theo hoặc lần mua hàng tiếp theo.

Để đảm bảo quyền lợi cho DN, nhà quản trị cần tính toán tỷ lệ chiết khấu đối với số tiền khách hàng còn chịu tùy thuộc vào thời gian nợ, uy tín của khách hàng, lãi suất ngân hàng tại thời điểm phát sinh khoản nợ.

- Theo dõi, thu hồi công nợ

Theo kết quả điều tra, nợ phải thu (chủ yếu là phải thu ngắn hạn) chiếm tỷ lệ bình quân gần 20% giá trị tổng tài sản trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh (đặc biệt có DN nợ phải thu > 50%). Trong đó, nợ phải thu chiếm gần 100% là nợ ngắn hạn.

Do vậy, theo dõi, thu hồi nợ phải thu có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo khả năng thanh toán cho DN.

Bảng 2.8: Kết cấu khoản phải thu của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh tại ngày 31/12/2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tên công ty	Phải thu	Phải thu ngắn hạn	Phải thu/tổng TS	(2)/(1)
		(1)	(2)		
1	C.Ty CP Âu Việt	7344	7344	39.01	100
2	C.Ty CP TM Và Đào Tạo Nhân Lực Nam Sơn	208	208	0.52	100
3	C.Ty CP Quang Quang Đạt	5928	5928	40.10	100
4	C.Ty Sơn Hà	6348	6348	37.58	100
5	C.Ty TNHH SX và XD Đại á	873	873	33.08	100
6	C.Ty CP XD Sài Gòn Kinh Bắc	44645	44645	55.73	100
7	C.Ty Quang Long	19255	19255	65.90	100
8	C.Ty CP Gạch Đại Kim	234	234	3.32	100
9	HTX Gốm Sứ Mỹ Nghệ Luy Lâu	142	142	2.28	100
10	C.Ty CP Sứ Thủy Tinh Cách Điện	10700	10700	37.98	100
11	C.Ty TNHH Định Sơn	3796	3796	33.94	100
12	C.Ty TNHH Kim Đỉnh	24269	24269	13.29	100
13	C.Ty TNHH Đất Việt	8585	8585	40.68	100
14	C.Ty TNHH SX và TM ý Gia	1776	1776	12.24	100
15	C.Ty CP Bê Tông Anh Dũng	6282	6282	23.50	100
16	C.Ty Long Ph-ong	38776	38776	11.06	100
17	C.Ty TNHH SX Bê Tông XD Phúc Tiến	21375	21375	34.54	100
18	C.Ty CP Tr-ờng Xuân	5878	5878	30.13	100
19	C.Ty CP Bê Tông Và XD Quốc An	5569	5569	32.61	100
20	C. Ty CP Kính Viglacera Đáp Cầu	34866	28415	12.77	81.5
21	C.Ty TNHH Tín Đạt	36900	36900	14.03	100
22	C.Ty TNHH Gia Công G-ong Kính Số 1	1339	1339	5.29	100
23	C.Ty CP XD và TM QC	52472	52472	67.67	100
24	C.Ty CPP Đầu T- Sao Bắc	0	0	0	0

25	C.Ty CP T Ván và XD Thanh Nhân	10009	10009	23.72	100
26	C..Ty TNHH Xây Dựng Thảo Mai Lê	11641	11641	10.69	100
27	C.Ty TNHH Xây Dựng Toàn Duyên	9020	9020	26.71	100
28	C.Ty CP VLXD Hạ Long	5798	5798	8.12	100
29	C.Ty Tân Giếng Đáy	22163	22163	10.91	100
30	C.Ty SX Và DV TM Ngũ Minh H- ng	10122	10122	17.14	100
31	C.Ty TNHH Thành Thịnh	325	325	0.34	100
32	DNTN Nam Thắng	3646	3646	21.05	100
33	C.Ty Tân Hồng Ngọc	680	680	0.88	100
34	C.Ty CP Catalan	46517	46517	7.10	100
35	C.Ty CP Gạch Không Nung Bắc Ninh	12476	12476	30.05	100
36	C.Ty TNHH Đại Thịnh	12	12	0.08	100
37	C.Ty CP Sòng Đáy Dầu Khí Hồng Hà	8384	8384	6.82	100
38	C.Ty CP Đông Việt	5208	5208	9.65	100
39	C.Ty CP SX Và TM Đồng Tâm	931	931	1.95	100
40	C.Ty CP VLXD Minh Đạo	1102	1102	2.43	100
41	C.Ty CP Đầu T- Thịnh Liệt Bắc Ninh	6019	6019	6.80	100
42	C.Ty Hoa Sơn	9444	9444	24.70	100
43	C.Ty CP Ngân Phong	2615	2600	24.87	99.43
44	C.Ty Xây Dựng C- òng Thịnh	5028	4002	21.40	79.59
45	C.Ty TNHH Khánh Trang	4918	4918	50.72	100
46	C.Ty CP SX Và TM Bắc H- ng	7373	7373	10.90	100
47	C.Ty SX Và TM Việt Xô	0	0	0	0
48	C.Ty CP Vlxđ Tân Sơn	5888	5888	7.761	100
49	C.Ty TNHH KT Song Long	7	7	0.04	100
50	C.Ty CP Trần Sơn	440	440	1.11	100
51	C.Ty CP Cao Đức	5557	5557	7.83	100
52	C.Ty CP TM Và VLXD Phú Bình	1270	1270	3.07	100
53	C.Ty Thi Công Cơ Giới Giao Thông 1	6949	6949	23.66	100
54	C.Ty CP Tấm Lợp Từ Sơn	5286	5286	29.76	100
55	C.Ty Xây Dựng Đồng Nguyên	29515	29515	26.66	100
56	C.Ty CP Bê Tông Khí Viglacera	18143	17042	12.96	93.93
57	C.Ty TNHH Bê Tông Thăng Long	150	150	2.23	100
58	C.Ty CP Viglacera Từ Sơn	26103	26103	40.70	100
59	C.Ty CP Viglacera Tiên Sơn	61667	61667	12.00	100
60	C.Ty TNHH Kính Nổi Việt Nam	10366	10366	1.26	100
61	C.Ty TNHH Gia Công Gạch Trang Trí Vạn Thuận	3171	3171	7.03	100
62	C.Ty TNHH Itls Việt Nam	389	389	2.28	100

Nguồn: Số liệu điều tra DN của Cục thống kê Bắc Ninh năm 2014

Hiện nay, hầu hết DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đều sử dụng phần mềm kế toán theo dõi công nợ thay cho việc ghi chép thủ công. Vì vậy, quản trị phải thu khách hàng có thể thực hiện trên phần mềm hoặc DN tự thiết kế trên excel gồm xác định công nợ, theo dõi và đốc thúc thu hồi nợ đến hạn, quá hạn (những khoản nợ phải thu này được theo dõi chi tiết từng đối tượng khách hàng, từng lần mua). Đối với khoản nợ quá hạn phải phân loại theo cấp độ thời gian để có biện pháp thu hồi nợ thích hợp. Nhưng trước khi khoản nợ đến hạn thanh toán đều phải có văn bản hoặc gọi điện nhắc nhở khách hàng.

- Trích lập dự phòng phải thu khó đòi

Theo kết quả điều tra của NCS, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không thực hiện trích lập dự phòng phải thu khó đòi. Đây là một nguyên nhân ảnh hưởng tới khả năng thanh toán của DN.

Theo thông tư 228/2009/TT-BTC và thông tư 89/2013/TT-BTC (bổ sung cho thông tư 228/2009) hướng dẫn chế độ trích, lập và sử dụng dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng tổn thất các khoản đầu tư tài chính, giảm giá HTK... Mức trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi như sau:

- + 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm;
- + 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm;
- + 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm;
- + 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên.

Đối với khoản nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán, nhưng khách hàng lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể... thì nhà quản trị dự tính tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

Sau khi trích lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, nhà quản trị tổng hợp vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán.

- Tìm kiếm nguồn tài trợ đối ứng với khoản nợ phải thu

Đây là công việc cần thiết. Trong ngắn hạn, nếu khách hàng không thanh toán đúng hạn, đầy đủ sẽ làm cho DN thiếu tiền tạm thời. Nhà quản trị cần đưa giải pháp như kéo dài thời hạn thanh toán nợ phải trả, vay ngắn hạn ngân hàng tùy điều kiện của DN. Khi đó, nhà quản trị tính toán mức lãi phạt khách hàng tương xứng nhằm bù đắp chi phí vốn thay thế.

* Thực trạng quản trị HTK

- Dự báo nhu cầu sử dụng NVL

Nhu cầu sử dụng NVL cho sản xuất sản phẩm của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh được tính dựa vào dự toán chi phí cho từng sản phẩm và khối lượng sản phẩm sản xuất dự kiến. Từ đó, dự kiến tổng nhu cầu NVL và nhu cầu chi tiết từng loại NVL (đối với sản phẩm gốm sứ, NVL gồm: đất sét, kaolin, đá trường thạch, men...; đối với thủy tinh, NVL gồm chủ yếu là cát, xút, vôi, axit boric, oxit magie... và nhiên liệu là dầu FO)

Căn cứ vào nhu cầu sử dụng dự kiến, nhà quản trị đề xuất lãnh đạo DN danh sách nhà cung cấp tiềm năng, quy cách, chủng loại vật tư, đơn giá, thời gian giao hàng, phương thức thanh toán... để quyết định đặt hàng.

- Xác định lượng đặt hàng tối ưu

Ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh có đặc thù, nhiều loại NVL chính sử dụng để sản xuất sản phẩm hình thành theo dạng trầm tích và phong hóa, khai thác từ tự nhiên như: Cao lanh, trường thạch,...

Ở nước ta có nguồn tài nguyên khá dồi dào, điều kiện khai thác khá thuận lợi (lớp đất phủ mỏng, có thể khai thác tự nhiên), phân bố trên phạm vi rộng. Cả nước phát hiện 382 mỏ cao lanh, trong đó 264 mỏ đã khảo sát với

tổng trữ lượng 849,973 triệu tấn nhưng chất lượng không cao; phát hiện 85 mỏ trường thạch tập trung ở Lào Cai, Yên Bái, Phú Thọ, Tuyên Quang, Quảng Nam, An Giang, trong đó có 32 mỏ chưa khảo sát, 53 mỏ đã khảo sát với tổng trữ lượng 83,86 triệu tấn nhưng chất lượng cũng không cao.

Do đó, dù nguyên liệu trong nước nhiều, nhưng các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam vẫn phải nhập khẩu với giá cao (giá trường thạch gấp 3 lần nguyên liệu trong nước). Đặc biệt là dầu FO sử dụng trong ngành sản xuất kính - chiếm khoảng 30% giá trị sản phẩm - phải nhập khẩu với thuế nhập khẩu cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực, đồng thời khi nhập khẩu dầu FO còn phải chịu cả thuế môi trường, thuế GTGT (ngày 7/1/2015, thuế nhập khẩu dầu FO được điều chỉnh tăng lên là 35% thay cho mức 24% như trước, trong khi đó, thuế nhập khẩu dầu FO ở các nước ASEAN là 0%. Hiện tại thuế nhập khẩu dầu FO ở Việt Nam là 7% (đã giảm điều chỉnh giảm theo Thông tư số 48/2016/TT-BTC sửa đổi mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đối với một số mặt hàng xăng, dầu thuộc nhóm 27.10 tại Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi do Bộ trưởng Bộ Tài chính ký ban hành ngày 17/3/2016). Tuy nhiên, mức thuế suất này vẫn còn cao hơn các nước trong khu vực.

Vì vậy, nhà quản trị thường dự tính lượng NVL có dự trữ trong một khoảng thời gian nhất định nhằm tránh biến động giá.

- Theo dõi, duy trì HTK

HTK trong DN được nhập theo nhu cầu thực tế, giá xuất kho tính theo phương pháp bình quân.

Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang được xác định theo khối lượng dở dang cuối kỳ.

Nhân viên kho phối hợp với thống kê phân xưởng theo dõi quá trình, nhu cầu sử dụng NVL, tình hình dự trữ báo cáo tổng hợp giúp nhà quản trị ra quyết định thời điểm, số lượng, chủng loại NVL đặt hàng tiếp theo.

* Thực trạng quản trị TSCĐ

Các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh thuộc lĩnh vực sản xuất công nghiệp nhẹ. Tỷ trọng TSCĐ trong tổng tài sản chiếm bình quân hơn 40% và có xu hướng tăng, đặc biệt có 13/62 DN có tỷ trọng trên 70%. Tỷ trọng đó phù hợp với đặc thù của ngành. Tuy nhiên, có 9/62 DN đầu tư TSCĐ quá ít, tỷ trọng TSCĐ chỉ đạt dưới 10% trong tổng tài sản, những DN này sản xuất sản phẩm chủ yếu thủ công nên chất lượng, số lượng sản phẩm sản xuất không cao. Việc quản lý TSCĐ do bộ phận thiết bị - vật tư đảm nhiệm.

Bảng 2.9: Tình hình đầu tư TSCĐ tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tên công ty	31/12/2013		31/12/2014	
		TSCĐ	TSCĐ/TS	TSCĐ	TSCĐ/TS
1	C.Ty CP Âu Việt	1567	9.48	1567	8.32
2	C.Ty CP TM Và Đào Tạo Nhân Lực Nam Sơn	30310	70.15	29054	72.52
3	C.Ty CP Quang Quang Đạt	833	6.29	536	3.63
4	C.Ty Sơn Hà	1677	9.78	2892	17.12
5	C.Ty TNHH SX và XD Đại Á	1550	63.55	1332	50.47
6	C.Ty CP XD Sài Gòn Kinh Bắc	18768	24.93	21270	26.55
7	C.Ty Quang Long	1117	5.82	3342	11.44
8	C.Ty CP Gạch Đại Kim	1006	14.66	1276	18.12
9	HTX Gốm Sứ Mỹ Nghệ Luy Lâu	3318	54.54	3556	57.15
10	C.Ty CP Sứ Thủy Tinh Cách Điện	2151	8.17	1817	6.45
11	C.Ty TNHH Định Sơn	2768	30.08	2945	26.33
12	C.Ty TNHH Kim Đỉnh	106612	49.11	104240	57.09
13	C.Ty TNHH Đất Việt	3015	15.36	7615	36.09
14	C.Ty TNHH SX và TM Ý Gia	3141	40.39	3235	22.29
15	C.Ty CP Bê Tông Anh Dũng	9022	32.03	9486	35.49
16	C.Ty Long Ph-ong	174404	74.17	237046	67.58
17	C.Ty TNHH SX Bê Tông XD Phúc Tiến	32148	44.77	29519	47.70
18	C.Ty CP Tr-ờng Xuân	6772	41.65	6574	33.69
19	C.Ty CP Bê Tông Và XD Quốc An	3016	32.59	3767	22.06
20	C. Ty CP Kính Viglacera Đáp Cầu	157104	57.95	146037	53.47
21	C.Ty TNHH Tín Đạt	194940	80.45	202755	77.08
22	C.Ty TNHH Gia Công G-ong Kính Số 1	17246	72.31	17753	70.19
23	C.Ty CP XD và TM QC	22555	49.92	23121	29.82

24	C.Ty CPP Đầu T- Sao Bắc	26736	47.58	28706	41.35
25	C.Ty CP T Ván và XD Thanh Nhân	22475	58.06	25503	60.44
26	C.Ty TNHH Xây Dựng Thảo Mai Lê	1528	1.68	546	0.50
27	C.Ty TNHH Xây Dựng Toàn Duyên	22675	73.93	23499	69.59
28	C.Ty CP VLXD Hạ Long	39842	54.18	38701	54.23
29	C.Ty Tân Giếng Đáy	64602	37.90	61247	30.15
30	C.Ty SX Và DV TM Ngũ Minh H- ng	38418	74.24	46615	78.94
31	C.Ty TNHH Thành Thịnh	66621	67.69	64473	68.18
32	DNTN Nam Thắng	1448	13.64	2280	13.16
33	C.Ty Tân Hồng Ngọc	58950	75.19	56982	73.73
34	C.Ty CP Catalan	387262	61.04	382929	58.40
35	C.Ty CP Gạch Không Nung Bắc Ninh	277	0.70	875	2.11
36	C.Ty TNHH Đại Thịnh	7088	47.16	8433	59.38
37	C.Ty CP Sông Đáy Dầu Khí Hồng Hà	102023	90.94	102160	83.07
38	C.Ty CP Đông Việt	21177	35.37	17382	32.20
39	C.Ty CP SX Và TM Đồng Tâm	42343	86.76	42823	89.46
40	C.Ty CP VLXD Minh Đạo	23915	57.04	30208	66.57
41	C.Ty CP Đầu T- Thịnh Liệt Bắc Ninh	62934	72.30	59412	67.15
42	C.Ty Hoa Sơn	16229	46.59	14825	38.77
43	C.Ty CP Ngân Phong	712	3.89	479	4.56
44	C.Ty Xây Dựng C- ờng Thịnh	10604	44.91	10391	44.22
45	C.Ty TNHH Khánh Trang	367	5.19	269	2.77
46	C.Ty CP SX Và TM Bắc H- ng	28095	41.02	24430	36.12
47	C.Ty SX Và TM Việt Xô	708	60.05	708	60.00
48	C.Ty CP Vlxđ Tân Sơn	44947	63.91	51189	67.47
49	C.Ty TNHH KT Song Long	217	1.20	420	2.30
50	C.Ty CP Trần Sơn	35889	87.43	34119	86.09
51	C.Ty CP Cao Đức	45493	68.39	43731	61.63
52	C.Ty CP TM Và VLXD Phú Bình	35230	76.47	31485	76.01
53	C.Ty Thi Công Cơ Giới Giao Thông 1	10455	42.31	8916	30.35
54	C.Ty CP Tấm Lợp Từ Sơn	5543	32.98	4056	22.84
55	C.Ty Xây Dựng Đồng Nguyên	42934	38.87	46848	42.31
56	C.Ty CP Bê Tông Khí Viglacera	102650	68.20	103387	73.86
57	C.Ty TNHH Bê Tông Thăng Long	310	4.55	310	4.61
58	C.Ty CP Viglacera Từ Sơn	21730	31.30	16988	26.49
59	C.Ty CP Viglacera Tiên Sơn	345360	58.01	321191	62.51
60	C.Ty TNHH Kính Nổi Việt Nam	288691	37.25	239253	29.07
61	C.Ty TNHH Gia Công Gạch Trang Trí Vạn Thuận	16376	42.70	21043	46.67
62	C.Ty TNHH Itls Việt Nam	16382	95.99	16382	95.99

Nguồn: Số liệu điều tra DN Cục Thống kê Bắc Ninh

- Lựa chọn phương thức hình thành TSCĐ

Sản phẩm ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh có những đặc điểm khác với những sản phẩm thông thường về yêu cầu kỹ thuật, mỹ thuật. Để sản xuất sản phẩm đòi hỏi sử dụng những loại MMTB khác nhau và có nhiều loại MMTB mang tính đặc thù cao.

Do đó, TSCĐ trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh hình thành chủ yếu bằng phương thức mua ngoài, khả năng hình thành bằng cách tự sản xuất hầu như không có. Trong đó, có những TSCĐ mua về phải trải qua một thời gian lắp đặt, chạy thử dài với chi phí bỏ ra lớn.

- Đánh giá hiệu quả tài chính của quyết định đầu tư

Khi nhà quản trị ra quyết định đầu tư TSCĐ thường căn cứ vào việc đánh giá hiệu quả tài chính dự án đầu tư. Tuy nhiên, theo số liệu điều tra tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, công việc này chỉ mang tính hình thức. Thực tế, nhà quản trị ra quyết định đầu tư mua sắm TSCĐ là do nhu cầu sử dụng. Sau đó, dựa trên yêu cầu về kỹ thuật, mẫu mã, chủng loại... (dựa trên sự tư vấn của nhân viên bán hàng, nguồn tài chính của DN, ưu đãi khi mua TSCĐ...) mà nhà quản trị ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp.

- Khấu hao TSCĐ

Thực tế tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, việc theo dõi TSCĐ (số lượng, hiện trạng, giá trị) do phòng kế toán thực hiện. Kế toán viên có trách nhiệm hạch toán nguyên giá; tính và hạch toán giá trị hao mòn của TSCĐ; phản ánh giá trị còn lại của TSCĐ theo đúng quy định của chế độ kế toán tài chính hiện hành.

Có 3 phương pháp khấu hao để các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh lựa chọn, nhưng 100% DN đều lựa chọn phương pháp khấu

hao đường thẳng (phương pháp bình quân). Khi tính giá trị hao mòn của TSCĐ, kế toán xác định nguyên giá và thời gian trích khấu hao theo quy định tại thông tư 45/2013/TT-BTC.

- Thay thế, thanh lý TSCĐ

Thông thường, cuối năm kế toán phối hợp với các phòng ban tập hợp thông tin về tình hình TSCĐ và kế hoạch hoạt động sxkd dự kiến năm tiếp theo để lập kế hoạch thay thế, thanh lý TSCĐ, mua sắm thiết bị mới.

Đối với những TSCĐ đã cũ, lạc hậu, hỏng không thể sửa chữa hoặc TSCĐ không có nhu cầu sử dụng... DN tiến hành xác định lại giá trị thực của từng tài sản và làm thủ tục thanh lý theo chế độ quy định.

Những tài sản hiện đang sử dụng nhưng không hiệu quả (năng suất thấp, chất lượng sản phẩm không cao, mẫu mã không đáp ứng nhu cầu thị trường, chi phí bỏ ra lớn...), nhà quản trị thực hiện đánh giá và đưa ra quyết định thay thế bằng thiết bị mới hiện đại hơn, đáp ứng yêu cầu DN đặt ra, phù hợp với tình hình tài chính của đơn vị.

2.2.2. Phân tích hiệu quả quản trị tài chính

2.2.2.1. Hiệu quả quản trị tài sản trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Qua phân tích thực trạng cho thấy hiện nay các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh chưa đạt được hiệu quả quản trị tài sản, nó được thể hiện thông qua một số chỉ tiêu đánh giá cụ thể sau:

Bảng 2.10: Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài sản các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Chi tiêu	Năm	2011	2012	2013	2014	(2) - (1)	(3) - (2)	(4) - (3)
		(1)	(2)	(3)	(4)			
1. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn		0,93	1,18	0,96	1,01	0,25	-0,22	0,05
2. Vòng quay HTK (vòng)		3,15	2,57	2,44	2,82	-0,58	-0,13	0,38
3. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)		43,25	58	55,59	50,28	14,75	-2,41	-5,31
4. Hiệu suất sử dụng VLD		1,94	1,70	1,68	1,75	-0,24	-0,02	0,07
5. Hệ số sinh lời của VLD		-0,06	-0,14	-0,03	0,01	-0,08	0,11	0,04
6. Hiệu suất sử dụng VCD		1,86	1,77	1,80	2,10	-0,09	0,03	0,30
7. Hệ số sinh lời của VCD		-0,05	-0,15	-0,03	0,01	-0,10	0,12	0,04
8. Hiệu suất tổng tài sản (tổng vốn)		0,895	0,799	0,801	0,853	-0,096	0,002	0,052
9. Hệ số sinh lời trên tổng tài sản (ROA)		-0,026	-0,066	-0,014	0,004	-0,040	0,052	0,018

Nguồn: Cục Thống kê Bắc Ninh và tính toán của tác giả

Bảng số liệu 2.10 thể hiện:

Thứ nhất, khả năng thanh toán ngắn hạn bình quân các năm đạt giá trị 1, điều đó chứng tỏ các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh có giá trị tài sản ngắn hạn đủ để thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, hệ số này có xu hướng giảm và đặc biệt có năm hệ số này nhỏ hơn 1. Điều đó cho thấy rủi ro trong thanh toán nợ ngắn hạn là không tránh khỏi.

Thứ hai, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh quay vòng HTK bình quân khoảng 3 lần trong một năm. Điều đó có nghĩa là mỗi một năm, các DN này thực hiện được 3 chu kỳ sản xuất sản phẩm; NVL và thành phẩm tồn đọng khá lâu tại kho, bãi.

Thứ ba, kỳ thu tiền bình quân có xu hướng giảm dần qua các năm. Để thu hồi các khoản nợ phải thu năm 2011 cần 43,25 ngày; năm 2012 tăng lên là 58 ngày; từ năm 2013 trở đi giảm dần và đến năm 2014 chỉ còn 50,28 ngày. Tuy nhiên, để thu hồi khoản nợ phải thu vẫn cần gần 2 tháng (bình quân 51,78 ngày).

Thứ tư, hiệu suất sử dụng VLD và hệ số sinh lời của VLD bình quân các năm có tăng nhưng rất chậm. Cứ 1000 đồng vốn đầu tư TSLĐ năm 2010 thì tạo ra 1.940 đồng doanh thu thuần, đến năm 2013 tạo ra là 1.680 đồng, năm 2014 tạo ra 1.750 đồng.

Thứ năm, hiệu suất sử dụng VCD có xu hướng giảm và đạt chỉ số thấp. Bình quân 1000 đồng vốn đầu tư TSCĐ bình quân tạo ra được 1.015 đồng doanh thu thuần; tạo ra một lượng lợi nhuận quá thấp, cao nhất là năm 2014 là 10 đồng.

Thứ sáu, hiệu suất sử dụng tổng vốn (tổng tài sản) bình quân bằng 0,837 chứng tỏ từ 1000 đồng vốn đầu tư vào tài sản tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đem lại 837 đồng doanh thu thuần.

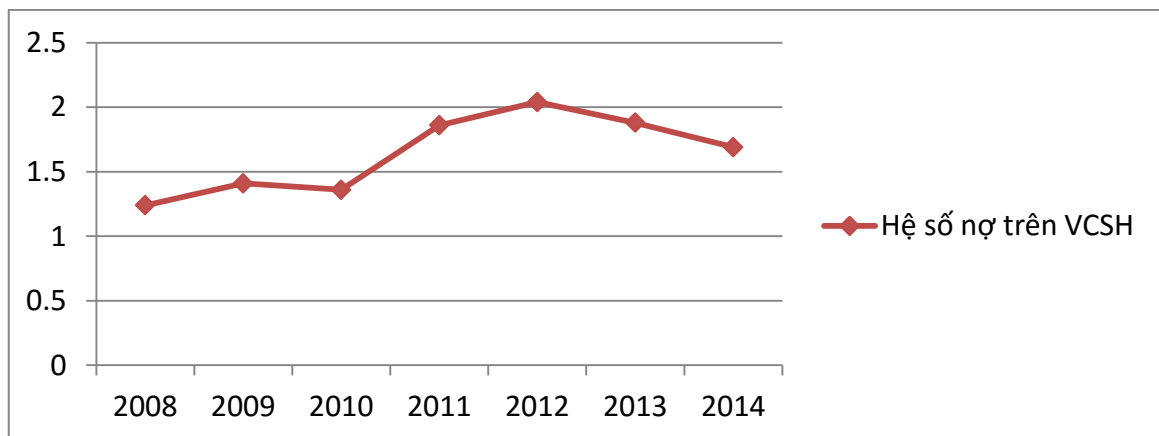
Thứ bảy, ROA từ năm 2010 đến 2013 đều âm, đến năm 2014 đạt chỉ số dương nhưng rất thấp (ROA_{2014} là 0,004)

2.2.2.2. *Hiệu quả quản trị vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh*

Qua phân tích một số liệu từ năm 2008 đến năm 2014, và đối chiếu với lý luận trình bày ở chương 1 cho thấy, công tác quản trị vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đạt hiệu quả không cao. Kết quả của công tác quản trị vốn được ghi nhận qua một số chỉ tiêu đánh giá cụ thể sau:

- Hệ số nợ so với VCSH tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh bình quân các năm khá cao và biến động liên tục.

Biểu đồ 2.4. Hệ số nợ so với VCSH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh



Nguồn: Số liệu điều tra DN và tính toán của tác giả

Một số DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh hoạt động sản xuất kinh doanh thua lỗ, công tác quản trị vốn kém hiệu quả dẫn đến tỷ lệ VCSH trong tổng vốn thấp, có DN VCSH còn âm, thể hiện cụ thể qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.11: VCSH trong tổng vốn của một số DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tên công ty	31/12/2013			31/12/2014		
		VCSH	Tổng vốn	(1)/(2) (%)	VCSH	Tổng vốn	(4)/(5) (%)
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	C.Ty CP Âu Việt	5.337	16.535	32,28	6.346	18.826	33,71
2	C.Ty CP XD Sài Gòn Kinh Bắc	40.332	75.278	53,58	41.615	80.105	51,95
3	C.Ty CP Gạch Đại Kim	1.268	6.862	18,48	1.089	7.043	15,46
4	HTX Gốm Sứ Mỹ Nghệ Luy Lâu	5.078	6.084	83,46	5.032	6.222	80,87
5	C.Ty CP Sứ Thủy Tinh Cách Điện	14.587	26.339	53,38	15.047	28.172	53,41
6	C.Ty Long Ph- ong	156.848	235.152	66,70	246.890	350.738	70,39
7	C.Ty CP Tr- ờng Xuân	8.320	16.259	51,17	9.431	19.511	48,34
8	C. Ty CP Kính Viglacera Đáp Cầu	9.264	271.105	3,42	6.084	273.109	2,23
9	C.Ty TNHH Gia Công G- ong Kính Số 1	-4.712	23.851	-19,76	-10.352	25.292	-40,93
10	C.Ty CP VLXD Hạ Long	1.222	73.543	1,66	5.074	71.368	7,11
11	C.Ty CP Catalan	61.839	634.450	9,75	130.961	655.661	19,97
12	C.Ty CP Tấm Lợp Từ Sơn	10.543	16.809	62,72	9.268	17.760	52,18
13	C.Ty CP Viglacera Từ Sơn	46.198	69.417	66,55	46.190	64.130	72,03
14	C.Ty CP Viglacera Tiên Sơn	125.234	595.302	21,04	152.659	513.815	29,71
15	C.Ty TNHH Kính Nổi Việt Nam	595.585	775.089	76,84	610.957	823.084	74,23

Nguồn: Số liệu điều tra và tính toán của tác giả

- Tỷ suất sinh lời của tài sản và VCSH của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh thấp

Bảng 2.12: Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản và VCSH trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Chỉ tiêu Năm	BEP	ROE
2010	0,12	0,15
2011	0,03	-0,07
2012	-0,02	-0,19
2013	0,02	-0,04
2014	0,04	0,01

Nguồn: Số liệu điều tra và tính toán của tác giả

Qua một số chỉ tiêu trên cho thấy, hiệu quả quản trị vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không cao. Cơ cấu vốn không hợp lý, nhiều DN sử dụng phần lớn vốn vay nợ sử dụng cho hoạt động sxkd; tỷ suất sinh lời của đồng vốn rất thấp, nhất là VCSH (từ năm 2011 đến 2013 LNST đều âm; năm 2014 có lợi nhuận, nhưng cứ 100 triệu đồng VCSH bình quân chỉ tạo ra được 1 triệu đồng lợi nhuận sau thuế).

2.3. Đánh giá thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Sau khi phân tích chi tiết thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, cần thiết tổng kết những thành công, hạn chế của hoạt động này.

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trên cơ sở lý luận trình bày ở chương 1 của luận án, hiện tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đã đạt hiệu quả quản trị tài chính thể hiện cụ thể như:

- *Thứ nhất*, mặc dù chịu sự tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới nhưng vốn đầu tư của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh vẫn có xu hướng tăng. Vốn đầu tư bình quân một DN từ năm 2010 đến nay có tốc độ tăng trưởng bình quân là: trên 5%, tuy nhiên vẫn thấp hơn tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư bình quân ngành (trên 6%).

- *Thứ hai*, so sánh số liệu năm 2014 của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh với số trung bình của ngành và một số tỉnh khác cho thấy công tác quản trị tài sản đã đạt kết quả nhất định.

Bảng 2.13: Một số chỉ tiêu phản ánh tình hình sử dụng vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh một số tỉnh năm 2014

Chỉ tiêu Tỉnh	Vòng quay toàn bộ vốn (Vòng)	Tỷ suất đầu tư TSCĐ (%)
Cả nước	0,81	64,42
Bắc Ninh	0,85	51,64
Thái Bình	0,83	72,63
Thanh Hóa	0,67	71,88
Lâm Đồng	0,89	41,34
Nam Định	1,03	63,56
Kiên Giang	2,30	31,82
Hà Nam	0,53	69,35

Nguồn: [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [37] và tính toán của tác giả

Theo số liệu trên bảng cho chúng ta thấy, tình hình chung của các doanh nghiệp ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh hiện còn rất nhiều khó khăn. Vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam chỉ quay được 0,64 vòng/năm; con số này của tỉnh Bắc Ninh đạt 0,85 vòng/năm (cao hơn số trung bình của ngành và một số tỉnh); Tỷ suất đầu tư TSCĐ của các DN sản xuất

gồm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đạt trên 50% (tương đối cao so với đặc điểm của ngành), nhưng thấp hơn số trung bình ngành.

- *Thứ ba*, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh huy động vốn sử dụng cho hoạt động sxkd khá phong phú: tiếp cận được với nguồn vốn cho vay ưu đãi của Chính phủ, nguồn vốn ODA và vốn vay ưu đãi nước ngoài thông qua cơ chế cho vay lại từ các tổ chức tín dụng thông qua chương trình, hạn mức tín dụng; tự tài trợ từ phần lợi nhuận để lại; huy động vốn bằng hình thức phát hành cổ phiếu (đối với các công ty cổ phần); huy động vốn nợ (quy mô tín dụng không ngừng gia tăng, mức tăng trưởng bình quân đạt 0,7%).

Hiện nay, cơ chế, chính sách tín dụng đối với các DN nói chung được ban hành tương đối đồng bộ. Các tổ chức tín dụng được tự chủ xem xét, quyết định và tự chịu trách nhiệm về việc cấp tín dụng cho các DN phù hợp với quy định của pháp luật. Ngoài hình thức cho vay truyền thống, các DN có thể chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán,... tạo điều kiện cho các DN tiếp cận với kênh tín dụng ngân hàng.

Với nhiều hình thức huy động vốn như vậy, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh dễ dàng lựa chọn hình thức huy động vốn phù hợp với đặc điểm, tình trạng của DN giúp gia tăng lượng vốn hoạt động của DN.

- *Thứ tư*, thời gian thu hồi các khoản nợ phải thu được rút ngắn (năm 2013 là 55,59 ngày, đến năm 2014 còn là 50,28 ngày). Thu hồi khoản nợ phải thu nhanh hơn, DN ít bị chiếm dụng vốn và có thêm vốn đầu tư hoạt động sxkd. Ngoài ra, tỷ trọng khoản phải thu trong tổng tài sản tương đối lớn và khả năng thanh toán của DN phụ thuộc vào khoản phải thu. Do đó, đây là một kết quả đáng ghi nhận trong công tác quản trị dòng tiền và nợ phải thu

- *Thứ năm*, hiệu suất sử dụng của VLD, VCD tăng nhẹ. Cứ 1000 đồng vốn đầu tư VLD thu được bình quân 1.768 đồng doanh thu.

- *Thứ sáu*, do tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, kết quả hoạt động sxkd của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh bị lỗ liên tục trong nhiều năm (từ 2011 đến 2013), năm 2014 có lợi nhuận nhưng khá thấp. Tuy nhiên hệ số sinh lời của vốn nói chung, VLD và VCD nói riêng vẫn tăng nhẹ.

2.3.2. Những hạn chế

- *Thứ nhất*, mặc dù tài sản ngắn hạn bình quân đảm bảo đủ thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, cục bộ có năm tài sản ngắn hạn không đủ thanh toán nợ ngắn hạn (năm 2011, năm 2013); tài sản ngắn hạn chủ yếu là nợ phải thu và HTK; thời gian thu hồi nợ phải thu và HTK đã rút ngắn nhưng còn dài. Điều này cho thấy tiềm ẩn rủi ro tài chính tương đối cao.

- *Thứ hai*, kỳ thu tiền bình quân cao (gần 52 ngày). Đồng thời, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh sử dụng vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu là vốn nợ, điều đó rất nguy hiểm.

- *Thứ ba*, trong điều kiện suy giảm nền kinh tế hiện nay, sự phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ chậm, hàng tồn kho lớn. HTK của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh khá cao, quay vòng chậm và có xu hướng giảm. HTK quay trung bình chưa được 3 lần một năm.

- *Thứ tư*, hiệu suất sử dụng VLD từ năm 2011 đến 2013 giảm (cứ 1000 đồng vốn đầu tư VLD bình quân năm 2012 tạo ra ít doanh thu hơn năm 2011 là 240 đồng; năm 2013 tạo ít hơn năm 2012 là 20 đồng), năm 2014 tăng hơn năm 2013 nhưng rất ít (đầu tư 1000 đồng vốn đầu tư TSLĐ năm 2014 tạo ra nhiều doanh thu hơn năm 2013 là 70 đồng).

- *Thứ năm*, hiệu suất sử dụng VCD thấp, bình quân 1000 đồng vốn đầu tư TSCĐ thu được 1882,5 đồng doanh thu.

- *Thứ sáu*, tỷ suất sinh lời thấp phản ánh các DN không có nhiều cơ hội tích tụ vốn để tăng trưởng quy mô vốn và tận dụng được lợi thế kinh tế từ quy mô vốn (ROA, ROE năm 2011 đến 2013 âm; năm 2014 dương: ROA đạt 0,004 và ROE đạt 0,01; tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản bình quân 4 năm từ 2011 đến 2014 chỉ đạt 0,0175). Đây là dấu hiệu các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh hoạt động kém hiệu quả. Điều đó phản ánh hiệu quả quản trị tài chính của các DN kém, chưa phát huy được vai trò của mình.

- *Thứ bảy*, khả năng tự tài trợ và khả năng huy động vốn của DN có dấu hiệu xấu đi:

+ Tài sản của DN hình thành ngày càng nhiều bằng nguồn vốn nợ. Trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, cứ 1000 đồng vốn đầu tư vào tài sản thì có 447 đồng lấy từ vốn chủ sở hữu (năm 2008) đến năm 2014 chỉ còn 372 đồng. Đặc biệt, có DN đầu tư tài sản hầu hết bằng vốn vay, VCSH chiếm tỷ lệ rất nhỏ (3/15 DN có tỷ lệ VCSH chiếm <5% tổng nguồn vốn)

+ Lợi nhuận của các DN phục hồi chậm sau khủng hoảng kinh tế thế giới. Lợi nhuận trước thuế từ năm 2011 đến năm 2013 đều lỗ; năm 2014 có lãi nhưng rất nhỏ (đạt 21.566 triệu đồng LNST).

- *Thứ tám*, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh hầu như không huy động vốn bằng các hình thức mới như thuê tài chính, chiết khấu chứng từ có giá hay bao thanh toán... Một số NHTM được cấp phép bắt đầu cung cấp dịch vụ bao thanh toán như ACB, UFJ của Nhật Bản, Duetsche Bank, tuy nhiên số lượng khách hàng tham gia rất nhỏ.

Thuê tài chính là hình thức huy động vốn rất tốt cho các DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng, nhưng trên thực tế lại có rất ít các doanh nghiệp sử dụng hình thức này. Trong 6 tháng đầu năm 2010, phương thức cho thuê tài chính chỉ chiếm 1,1% tổng dư nợ tín dụng toàn ngành ngân hàng.

- Thứ chín, một số chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả quản trị tài chính so với số trung bình ngành đều thấp hơn. Điều đó phản ánh thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không cao, còn nhiều hạn chế. Cụ thể:

Bảng 2.14: Một số chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh so với số trung bình ngành năm 2014

Chi tiêu	Số bình quân ngành	Bắc Ninh	Chênh lệch
(1)	(2)	(3)	(3)-(2)
1. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	0,12	1,01	+ 0,89
2. Vòng quay HTK (vòng)	4,88	2,82	- 2,06
3. Hiệu suất sử dụng VLD	2,44	1,75	- 0,69
4. Vòng quay tổng tài sản	0,81	0,83	+ 0,02
5. Hệ số sinh lời trên tổng tài sản (ROA)	0,03	0,004	- 0,026
6. Hệ số sinh lời trên VCSH (ROE)	0,09	0,01	- 0,08
7. LNTT/DTT	0,04	0,005	- 0,035
8. Vòng quay VCSH	2,86	0,011	- 2,849
9. VCSH/Tổng vốn	0,3	0,37	+ 0,07
10. Nợ phải trả/VCSH	2,36	1,86	- 0,50

Nguồn: [4], [56] và tính toán của tác giả

Bảng 2.14 cho thấy, hầu hết chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả quản trị tài chính của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đều thấp hơn số trung bình ngành (có chỉ tiêu thấp hơn rất nhiều như: Vòng quay HTK, hiệu suất sử dụng VLD, ROA, ROE, vòng quay VCSH, LNTT/DTT, nợ phải trả/VCSH); chỉ có chỉ tiêu hệ số khả năng thanh

toán nợ ngắn hạn, hệ số VCSH/Tổng vốn và vòng quay tổng tài sản là lớn hơn số trung bình ngành. Tuy nhiên, dù chỉ tiêu tài chính lớn hơn số trung bình ngành nhưng lớn hơn không đáng kể. Vì vậy, công tác quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đạt hiệu quả thấp so với nhiều DN trong ngành. Do đó, DN cần tìm nguyên nhân và đề xuất giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả quản trị tài chính DN.

Tóm lại, do hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh còn nhiều vấn đề bất cập cần giải quyết, nhà quản trị tài chính cần đặt ra yêu cầu tìm nguyên nhân cụ thể để đề ra giải pháp gắn với thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN giúp cải thiện được tình hình này.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế

Có nhiều nguyên nhân dẫn tới hạn chế trong công tác quản trị tài chính các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. Những nguyên nhân này có thể chia thành hai nhóm: nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan.

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

Những nguyên nhân xuất phát từ chính các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh bao gồm:

Thứ nhất, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cán bộ, công nhân viên tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh còn nhiều hạn chế.

Trình độ chuyên môn, nghiệp vụ là yếu tố quyết định tác động đến hiệu quả quản trị DN nói chung, quản trị tài chính nói riêng. Bình quân khoảng 90% các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh thuộc loại hình DN nhỏ và siêu nhỏ, lực lượng lao động ít, trình độ hạn chế.

Đội ngũ quản trị DN có trình độ đào tạo thấp, chưa phù hợp với vị trí làm việc của mình. Theo kết quả điều tra, đội ngũ giám đốc DN có trình độ khá thấp, có nhiều người chưa qua đào tạo thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.15: Trình độ đội ngũ giám đốc trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh năm 2014

Số DN	Tổng số giám đốc	Trên Đại học		Đại học		Cao đẳng		Chưa qua đào tạo		Trình độ khác	
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
62	62	3	5,00	35	58,34	6	8,33	6	8,33	12	20,00

Nguồn: Số liệu điều tra DN

Trình độ đội ngũ quản trị cho thấy, họ thực hiện nhiệm vụ của mình chủ yếu dựa vào kinh nghiệm mà không thực sự am hiểu về vấn đề thực hiện. Do đó, công tác quản trị tài chính DN cũng không thật sự được quan tâm, thực hiện một cách hình thức. Họ không xác định ngân quỹ tối ưu, số dư ngân quỹ cần thiết, mức tồn kho tối ưu, thẩm định dự án đầu tư tài sản (nhất là TSCĐ), nguồn vốn huy động hợp lý, cơ cấu vốn tối ưu... Đồng thời, nhà quản trị không muốn hoặc không thể đưa ra nhiều phương án giải quyết một vấn đề, thường sử dụng những giải pháp truyền thống, lối mòn trong quản trị tài chính DN. Chính vì vậy, các quyết định quản trị tài chính được hình thành dựa trên kinh nghiệm của nhà quản trị chứ không dựa vào căn cứ khoa học, mô hình quản trị tiên tiến trên thế giới. Cụ thể: Khi thiếu vốn, nhà quản trị ra quyết định đi vay thay cho hình thức huy động nhà đầu tư, phát hành chứng khoán, đi thuê tài chính... và không để tâm sự mất cân đối trong cơ cấu vốn của DN; lúc tiền vốn dư thừa, nhà quản trị quyết định giữ tại ngân quỹ hoặc gửi tiết kiệm tại ngân hàng mà không sử dụng để đầu tư tài chính, kinh doanh chứng khoán có tính thanh khoản cao...; khi sử dụng vốn đầu tư TSCĐ, thường dựa trên cơ sở tư vấn của người bán, ít dựa vào sự phân tích, đánh giá

lựa chọn dự án đầu tư của mình; mua sắm, thanh lý tài sản đa số là bán hàng truyền thống, ít sử dụng hình thức đấu thầu công khai...; dự trữ NVL, thành phẩm, vốn bằng tiền không dựa trên các phương pháp khoa học dẫn đến sự thiếu linh hoạt khi điều tiết dòng tiền, thay đổi mức tồn kho khi thị trường biến động... Những vấn đề này tác động lớn tới hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

Thực trạng ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh hiện đang thiếu hụt lực lượng lao động có tay nghề phục vụ cho hoạt động sản xuất. Đội ngũ thợ có tay nghề đều gần đến tuổi nghỉ hưu, đội ngũ kế cận thì chưa đáp ứng được nhu cầu. Môi trường đào tạo nghề rất hạn chế, cả nước chỉ có Trường Cao đẳng Mỹ thuật - Trang trí ở Đồng Nai và Trường Đại học Mỹ thuật Việt Nam ở Yên Bái - Hà Nội là có đào tạo nhân lực khả dĩ nhất có thể làm việc cho các công ty, nhà máy sản xuất gốm sứ - thủy tinh, nhưng số lượng và chất lượng chưa đáp ứng được nhu cầu của ngành; hiện tại chưa có một trung tâm đào tạo và nghiên cứu về gốm sứ - thủy tinh.

Theo kết quả nghiên cứu các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, tình hình tay nghề lao động rất thấp: Hơn 50% không có trình độ chuyên môn kỹ thuật hoặc chỉ qua lớp đào tạo cấp chứng nhận nghề dưới 3 tháng. Cụ thể:

Bảng 2.16: Trình độ lao động trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh năm 2014

Số DN (DN)	Tổng số LĐ (LĐ)	Không TĐ CM		Chứng nhận dưới 3 tháng		Sơ cấp		Trung cấp		Cao đẳng		Đại học trở lên	
		SL	%	SL	%	SL	%	SL	%	SL	%	SL	%
62	5.956	1.749	29,37	1.791	30,07	787	13,21	770	12,93	382	6,41	477	8,01

Nguồn: Số liệu điều tra DN

Trình độ công nhân viên thấp cản trở việc khai thác tối đa hiệu suất sử dụng tài sản; khó khăn trong quá trình ứng dụng máy móc, thiết bị, công nghệ hiện đại làm giảm hiệu quả kinh tế nói chung của DN, giảm hiệu quả quản trị tài chính nói riêng.

Thứ hai, lựa chọn nguồn vốn, cơ cấu vốn chưa hợp lý.

Từ năm 2011 đến nay, tỷ lệ nợ bình quân trong tổng vốn luôn trên 63%, cá biệt có DN có tỷ lệ nợ trên 90% như: Công ty CP kính viglacera Đáp Cầu, Công ty TNHH gia công gương kính số 1, Công ty CP Catala, Công ty CP VLXD Hạ Long.... Trong đó, tỷ lệ nợ ngắn hạn chiếm trên 60% tổng nợ; tỷ lệ vốn đầu tư TSDH trên 55%.

Về lý thuyết, sử dụng nợ tạo lá chắn thuế, tăng thu nhập của chủ sở hữu thông qua cơ chế đòn bẩy tài chính. Tuy nhiên, khi nhu cầu thanh toán của DN tăng sẽ gây áp lực đối với nhà quản trị tài chính trong quá trình ra quyết định. Cụ thể: Khi ngân quỹ thâm hụt, DN sẽ khó vay vốn nếu hệ số nợ cao; khi ngân quỹ thặng dư, nhà quản trị sẽ ưu tiên trả nợ hơn là đầu tư; hệ số nợ cao làm cho khả năng tự chủ tài chính thấp, DN có thể mất khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, khoản thanh toán cho nhà cung cấp dẫn đến phá sản...

Cơ cấu vốn hiện tại đem lại nhiều bất lợi. Ngoài ra, cách thức huy động vốn của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cũng chưa hợp lý. Những DN này sử dụng 4 hình thức huy động truyền thống được áp dụng phổ biến tại 75% các DN Việt Nam là vốn góp ban đầu, tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng và lợi nhuận chưa phân phối.

- Tín dụng thương mại được nhiều DN sử dụng để đáp ứng nhu cầu vật tư trong quá trình sản xuất. Tuy nhiên, nguồn vốn này có quy mô giới hạn trong giá trị vật tư mua mỗi lần, thời hạn ngắn (thường tối đa bằng 1 chu kỳ đặt hàng). Nếu không thanh toán số tiền hàng lần trước thì nhà cung cấp có thể không bán hàng lần sau, làm gián đoạn quá trình sản xuất. Điều này khiến

nhà quản trị không thể tăng quy mô tích trữ vật tư nhằm đối phó với biến động tỷ giá, cung cầu... Nhà quản trị thường quyết định lựa chọn nhà cung cấp truyền thống nhằm hưởng chính sách tín dụng thương mại tốt hơn.

- Tín dụng ngân hàng là kênh cấp vốn chính cho nền kinh tế nói chung, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng. Quy mô vốn huy động lớn, thời hạn dài, thủ tục hướng dẫn chi tiết là lý do để nhà quản trị lựa chọn hình thức này. Tuy nhiên, muốn vay vốn, DN phải có tài sản thế chấp, bị kiểm soát tình hình sử dụng vốn vay, thậm chí ngừng giải ngân hoặc thu hồi vốn trước hạn khi có sự cố trong quá trình sử dụng vốn.

Ngoài ra, khi các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh muốn vay vốn tại các NHTM thì phải cung cấp đầy đủ thông tin về tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các DN thường xây dựng báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế và thường thấp hơn tình trạng thực tế nên không đủ điều kiện vay vốn ngân hàng. Hơn nữa, phần lớn các DN thường bán hàng không có hợp đồng kinh tế, không tuân thủ chế độ phát hành hóa đơn bán hàng, nên ngân hàng khó có cơ sở đánh giá và quyết định cho vay.

- Hình thức vốn góp ban đầu và lợi nhuận chưa phân phối tạo lên vốn chủ sở hữu, là nền tảng tài chính của DN. Quy mô của 2 hình thức này có giới hạn, khó đáp ứng nhu cầu đầu tư lớn và lâu dài của DN. Năng lực tài chính thấp làm hạn chế hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

Thứ ba, cơ cấu bộ máy quản trị chưa phù hợp.

Hầu hết các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh chưa có sự tách biệt giữa công tác tài chính và công tác kế toán. Kế toán có nhiệm vụ ghi chép, mở sổ theo dõi, lập báo cáo kế toán phản ánh toàn bộ hoạt động sxkd của DN; ngoài ra, phòng kế toán còn phải lập kế hoạch tài chính, huy động vốn, phân tích và đánh giá tình hình tài chính của DN.

Hơn nữa, thực tế công tác kế toán ghi chép, phản ánh lại những hoạt động sxkd đã xảy ra. Số liệu phản ánh của kế toán phải theo quy định, chế độ kế toán hiện hành, đôi khi khác số liệu phản ánh của tài chính (chẳng hạn khi bán hàng theo phương thức trả góp, trả chậm, kế toán phản ánh toàn bộ doanh thu và xác định lợi nhuận, nhưng trên góc độ tài chính dòng tiền thu chỉ là số tiền khách hàng đã thực sự thanh toán...). Do đó, trên báo cáo kế toán, DN hoạt động sxkd có lợi nhuận nhưng thực tế mất khả năng tài chính và có nguy cơ phá sản.

Chính vì vậy, rất nên có bộ phận tài chính riêng biệt sử dụng số liệu kế toán (đã qua xử lý) để phân tích, đánh giá tình hình tài chính của DN, trên cơ sở đó lập kế hoạch tài chính, tìm nguồn huy động vốn phù hợp khi thiếu vốn... nhằm đạt hiệu quả quản trị tài chính.

Qua điều tra cho thấy, nhiều DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không lập kế hoạch tài chính, nhất là kế hoạch tài chính dài hạn. Vì không có kế hoạch trước nên khi phát sinh nhu cầu vốn, nhà quản trị coi trọng việc có thể huy động vốn ở đâu mà không để ý xem nguồn vốn đó có phù hợp với tình hình hiện tại của DN. Do đó, một số DN sử dụng hầu như hoàn toàn bằng vốn vay nợ cho hoạt động sxkd ở một số thời điểm nhất định.

Thứ tư, máy móc thiết bị sản xuất sử dụng công nghệ lạc hậu, không đồng bộ.

Tỷ lệ đổi mới máy móc thiết bị trung bình hàng năm của Việt Nam ở mức 5-7% so với 20% của thế giới. Có nhiều doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh làm thủ công, sử dụng công nghệ tự chế, công nghệ lạc hậu không phải vì họ không có vốn đầu tư mà họ ngại đổi mới (đổi mới công nghệ phải đầu tư vốn lớn mà không biết có đem lại hiệu quả cao hơn không, đồng thời họ phải mất thời gian, chi phí đào tạo lại lao động).

Thứ năm, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh chưa quen với hình thức quảng bá, tiêu thụ sản phẩm trên mạng.

Nhiều tỉnh thành trong cả nước đã thực kế hoạch hỗ trợ các DN phát triển thương mại điện tử giai đoạn 2011-2020 nhằm tạo điều kiện trong vấn đề xây dựng, quảng bá thương hiệu, tiêu thụ sản phẩm. Nội dung hỗ trợ DN bao gồm: Cung cấp, cập nhật thông tin xuất khẩu và danh bạ DN xuất khẩu trên Cổng thông tin xuất khẩu Việt Nam (vnex.com.vn), khai thác thông tin trên cổng thông tin thị trường nước ngoài (tnn.com.vn) và các nguồn thông tin khác để biên tập bản tin điện tử cung cấp thông tin cho các DN xuất nhập khẩu; *xây dựng website hỗ trợ các DN* ứng dụng kinh doanh thương mại điện tử; *quảng bá website của DN trên các sàn giao dịch thương mại điện tử Việt Nam...* Tuy nhiên, số lượng DN tham gia còn rất hạn chế. Cụ thể như trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh: Từ năm 2008 đến hết năm 2015, Sở Công thương tỉnh Bắc Ninh đã hỗ trợ 261 DN trong tổng số gần 5000 DN trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh được hỗ trợ làm website (trong đó chỉ có 8 DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh). Số lượng nhỏ DN tham gia thương mại điện tử không phải do kinh phí hạn hẹp mà do nhiều DN không mặn mà với hình thức này.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

Ngoài những nguyên nhân chủ quan nêu trên, còn tồn tại các nguyên nhân khách quan dẫn tới hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh thấp. Cụ thể:

Thứ nhất, chưa có quy định, tiêu chuẩn cụ thể về quản trị tài chính trong các DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

Đến hết tháng 3 năm 2016, Chính phủ và Bộ Tài chính đã ban hành một số văn bản quy định về kế toán tài chính liên quan đến quản trị tài chính (thông tư 200/2015/TT-BTC hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong DN;

quyết định...về chế độ quản lý, sử dụng, trích khấu hao TSCĐ...), nhưng chủ yếu phục vụ công tác ghi chép của kế toán tài chính hoặc chỉ đề cập đến một khía cạnh cần lưu ý trong công tác quản trị tài chính. Chưa có văn bản nào hướng dẫn đầy đủ trình tự và nội dung các bước quản trị tài chính.

Hiệp hội gốm sứ - thủy tinh chưa từng tổ chức hội thảo, diễn đàn để các nhà quản trị doanh nghiệp được trao đổi và tư vấn về quản trị tài chính tại DN (đặc biệt là quản trị HTK và công nợ). Hiệp hội chưa thiết lập được hệ thống tiêu chuẩn đánh giá công tác quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh.

Vì vậy, các nhà quản trị tài chính ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh không được đào tạo bài bản, với kiến thức quản trị tài chính hạn chế, nên buộc họ phải dựa vào kinh nghiệm để thực hiện nhiệm vụ của mình.

Thứ hai, cơ chế chính sách của nhà nước còn nhiều bất cập.

+ Nội dung một số sắc thuế còn phức tạp, thiếu tính ổn định, còn một số quy định không rõ ràng, chưa phù hợp với điều kiện kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất ngành gốm sứ - thủy tinh.

Đến nay, Việt Nam đã giảm dần thuế suất thuế TNDN từ 32% xuống 28%, rồi giảm xuống 25% và hiện nay (từ ngày 01/01/2016) sẽ áp dụng thuế suất 20%. Sự thay đổi mức thuế suất thuế TNDN nhằm giúp các DN có thêm nguồn lực tài chính từ nguồn lợi nhuận để lại. Tuy nhiên, chính sách thuế này không khuyến khích các DN sử dụng lợi nhuận để lại để tăng VCSH hoặc sử dụng các biện pháp khác để tăng VCSH. Luật thuế TNDN còn quy định: cho phép DN trích tối đa 10% thu nhập tính thuế để lập Quỹ phát triển khoa học - công nghệ, tỷ lệ 10% trên số lợi nhuận đó là quá nhỏ để các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh có thể đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm; doanh nghiệp được phép tính vào chi phí khi tính thuế TNDN các khoản chi phí phát sinh

thực tế mang tính phúc lợi như tiền phúng điếu khi bố mẹ người lao động qua đời, tiền thưởng cho con người lao động học giỏi,... với mức tối đa không quá 1 tháng lương/năm (trước năm 2014, các khoản này không được trừ vào chi phí tính thuế TNDN).

+ Thuế suất thuế nhập khẩu của một số loại nguyên liệu dùng cho sản xuất ngành gốm sứ - thủy tinh bị đánh thuế cao hơn so với các nước trong khu vực.

+ Năm 2014, Nhà nước đã xác định cải cách hành chính là khâu đột phá quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho các DN hoạt động sxkd và cải thiện phần nào môi trường kinh doanh, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế và của từng DN.

Theo báo cáo do Ngân hàng Thế giới công bố, năm 2013 Việt Nam chỉ xếp hạng 173/189 quốc gia về tiêu chí thuế với thời gian phải mất 537 trong tổng thời gian 872 giờ/năm cho công việc thông quan. Trong khi đó, Indonesia là 259 giờ, Thái Lan là 264 giờ, Philipines là 193 giờ, Malaysia là 133 giờ và Singapore là 82 giờ [14 - trg 11]. Điều này tác động không nhỏ đến hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, Bộ tài chính đã liên tục rà soát và ban hành các thông tư, nghị định cắt giảm thời gian kê khai, nộp thuế (TT-BTC ngày 25/8/2014 sửa đổi, bổ sung 7 thông tư hướng dẫn về thuế để giảm 201,5 giờ/năm; ban hành thông tư 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 để giảm tiếp 88,36 giờ/năm; BTC đã đề xuất với Quốc hội việc ban hành sửa đổi, bổ sung một số điều của luật về Thuế tại kỳ họp thứ 8, Quốc hội khóa XIII để làm cơ sở giảm tiếp khoảng 80 giờ/năm). Theo kế hoạch, trong năm 2015, BTC sẽ thực hiện mục tiêu đưa số giờ thực hiện thủ tục nộp thuế từ 537 giờ/năm xuống còn 167 giờ/năm (thấp hơn thời gian trung bình của nhóm nước ASEAN-6 là 171 giờ/năm).

Đối với các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh thực hiện xuất khẩu thì vấn đề thời gian thông quan ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của DN. Tại Nghị quyết số 19/NQ-CP và Chỉ thị 24/CT-TTg về tăng cường quản lý, cải cách TTHC về hải quan, thực hiện đơn giản hóa thủ tục hải quan giúp thời gian thông quan giảm 3,5 đến 4 ngày, giúp DN giảm được 10 đến 20% chi phí, 30% thời gian cho việc thông quan lô hàng xuất nhập khẩu. Đồng thời, ngành Tài chính đã triển khai áp dụng tại 100% cục, chi cục hải quan trong phạm vi cả nước thực hiện thủ tục hải quan điện tử đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại, có gần 50.000 DN xuất nhập khẩu tham gia, với kim ngạch xuất nhập khẩu lên tới 170,61 tỷ USD.

Trong năm 2014, nhà nước đã có những quy định mới, thông thoáng trong quản lý thuế, mang đến cho DN những ưu đãi lớn, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động sxkd. Đây là giải pháp nuôi dưỡng nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, các DN phải trung thực, không lợi dụng để chiếm dụng vốn của nhà nước (chỉ nộp trước một ít tiền thuế). Nghị định có quy định đối với các DN chỉ tạm nộp 4 quý chiếm tỷ trọng dưới 80% số tiền phải nộp theo quyết toán năm thì phần chênh lệch đó phải chịu lãi chậm nộp.

[42 - trg 11-12]

- Lãi suất cho vay vẫn ở mức cao đối với các doanh nghiệp. Lãi suất đồng Việt Nam tại các NHTM đầu năm 2016 ở mức từ 7- 10%/năm. Tuy nhiên, mặt bằng lãi suất này vẫn cao hơn các nước trong khu vực Đông Nam Á (mức lãi suất cho vay khoảng 5%). *“50% DN cho biết, họ gặp khó khăn khi tiếp cận vốn vay với mức lãi suất từ 10-12%/năm”* [42 - tr.18]

Mặc dù lãi suất cho vay đã giảm nhưng vẫn cao so với mặt bằng lãi suất của các quốc gia trong khu vực, chưa phù hợp với điều kiện thực tế của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh. Trong bối cảnh nền kinh tế khủng hoảng, chi

phí vay vốn cao càng làm cho các DN khó khăn hơn trong hoạt động sxkd của mình và khó tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

Thứ ba, các dịch vụ hỗ trợ quản lý công nợ của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh chưa phát triển.

Dịch vụ hỗ trợ quản lý công nợ gồm dịch vụ pháp lý, dịch vụ mua bán nợ, đòi nợ thuê.

Dịch vụ pháp lý là tư vấn lập hợp đồng và giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại. Hiện tại, cả nước có khoảng 7.000 luật sư làm việc tại các đoàn luật sư, văn phòng luật sư, công ty luật... tập trung tại các thành phố lớn. Ở Bắc Ninh có khoảng...luật sư. Họ chủ yếu tham gia tư vấn hoặc bảo vệ quyền lợi cho DN tại tòa án khi có vấn đề phát sinh hơn là tư vấn trong quá trình hoạt động sxkd để phòng tránh rủi ro. Ngoài giới luật sư, tính đến hết năm 2015, cả nước có 300 trọng tài viên làm việc tại 6 trung tâm trọng tài thương mại.

Ngoài ra, để thu hồi công nợ, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh rất cần dịch vụ mua, bán nợ hay đòi nợ thuê. Đến nay, trên cả nước có công ty mua bán nợ hoạt động hiệu quả là Công ty TNHH mua bán nợ Việt Nam trực thuộc Bộ Tài chính (DATC).

Kết luận chương 2

Các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh của Việt Nam đang dần khẳng định được vị trí của mình trong nền kinh tế. Các doanh nghiệp của ngành đã góp phần tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, huy động nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển và đóng góp cho ngân sách nhà nước.

Qua phân tích thực trạng quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đã có

những kết quả nhất định như: Tốc độ tăng trưởng quy mô vốn khá mạnh; khả năng huy động vốn nợ tương đối tốt; có khả năng thanh toán nợ ngắn hạn; tăng tốc độ quay vòng HTK. Tuy nhiên, công tác quản trị tài chính còn nhiều hạn chế: Quy mô vốn chủ sở hữu thấp, khả năng huy động vốn chủ sở hữu hạn hẹp; mức độ tự tài trợ thấp, lợi nhuận vẫn tăng chậm; tỷ suất sinh lời thấp; khả năng đảm bảo an toàn tài chính doanh nghiệp kém... Những hạn chế do rất nhiều nguyên nhân bao gồm cả nguyên nhân khách quan (thiếu quy định, hướng dẫn về công tác quản trị tài chính DN; cơ chế chính sách của nhà nước còn bất cập; thị trường tài chính, dịch vụ hỗ trợ thu hồi công nợ chưa phát triển;...) và nguyên nhân chủ quan (thông tin không minh bạch, rõ ràng; trình độ quản lý thấp, tay nghề lao động chưa qua đào tạo nhiều; máy móc, thiết bị sản xuất lạc hậu, không đồng bộ; cơ cấu bộ máy quản trị chưa hợp lý;...).

Mỗi nguyên nhân tác động hiệu quả quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh khác nhau, có thể tác động trực tiếp hoặc gián tiếp. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cần xem xét, đề xuất những giải pháp, kiến nghị thích hợp với điều kiện từng DN. Những nội dung này sẽ được trình bày ở chương 3 của luận án.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT GÓM SÚ - THỦY TINH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BẮC NINH

3.1. Xu hướng phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong tình hình kinh tế hiện nay

3.1.1. Bối cảnh kinh tế - xã hội trong và ngoài nước

3.1.1.1. Bối cảnh kinh tế - xã hội thế giới

Từ năm 2008 đến nay, tình hình thế giới có nhiều diễn biến phức tạp, các nước lớn và cả các nước đang phát triển đang cố gắng chớp thời cơ vươn lên mạnh mẽ tạo động lực, thúc đẩy cạnh tranh và hợp tác để phát triển. Các cam kết song phương và đa phương được ký kết trên các diễn đàn nhằm mở rộng hơn về thị trường, điều kiện ảnh hưởng. Cách mạng khoa học - công nghệ có bước tiến nhảy vọt, đặc biệt là những lĩnh vực mũi nhọn gắn với nhu cầu phát triển kinh tế làm thay đổi cơ cấu kinh tế của mỗi quốc gia, khu vực và cả nền kinh tế thế giới... Cụ thể:

- Tốc độ tăng trưởng toàn cầu năm 2015 là 2,4%. Kinh tế thế giới năm 2015 tăng trưởng chậm, mức tăng thấp nhất trong vòng 5 năm qua; nợ và tình trạng thất nghiệp vẫn ở mức cao, làm giảm dư địa tài chính, thiếu hụt đầu tư khiến sản xuất và tiêu dùng trì trệ ở nhiều nước;

- Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) thực hiện chính sách nới lỏng còn Cục dự trữ liên bang Mỹ (Fed) bắt đầu thắt chặt thông qua việc nâng lãi suất cơ bản đã làm đồng ơ-rô giảm giá so với đồng USD và đẩy tỷ giá đồng ơ-rô có thời điểm rơi xuống 1,05 USD/ơ-rô trong năm 2015. Đây là một trong những yếu tố tác động lớn đến sự ổn định kinh tế thế giới;

- Khu vực châu Á - Thái Bình Dương, năm 2015 đánh dấu bằng một loạt các động thái của các quá trình liên kết, hội nhập kinh tế như Hiệp định

đôi tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) giữa Mỹ với 11 nước thành viên khu vực đã được ký kết. Đây được xem là hiệp định của thế kỷ, TPP quy tụ các quốc gia đang nắm giữ tới 40% GDP toàn cầu và có thể giúp kinh tế toàn cầu gia tăng thêm 300 tỷ USD mỗi năm. TPP cũng là hiệp định thương mại mới nhất kể từ khi thành lập WTO, vượt xa khuôn khổ thương mại hàng hóa và dịch vụ, hình thành các dây chuyền sản xuất toàn cầu, tăng năng suất và khả năng cạnh tranh của các quốc gia thành viên... Tuy nhiên, cũng chính vì thế mà nó sẽ xung đột với các quy tắc thương mại đa phương, làm suy yếu nền tảng WTO.

- Kinh tế thế giới năm 2016 được dự đoán là có phục hồi nhưng không vững chắc, chủ yếu là do thương mại toàn cầu suy giảm; khả năng biến động thị trường tài chính do các nước tiếp tục phá giá đồng tiền và lãi suất ở các nền kinh tế chủ đạo tăng ở các mốc thời gian không dự đoán được; giá dầu thấp gây áp lực đến cân đối tài chính ở các nước sản xuất dầu; nguy cơ suy thoái hoặc giảm phát kéo dài ở các nền kinh tế châu Âu, Nhật Bản; các thị trường mới nổi đang gặp nhiều thách thức do các nguyên nhân chính trị, kinh tế, tài chính tiền tệ chi phối. Khả năng phát triển kinh tế tiếp tục bị kìm hãm bởi những yếu tố, như năng suất thấp, dân số ngày càng già hóa và những ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Dự kiến tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới năm 2016 ở mức 2,9%;

Tóm lại, đây là giai đoạn bất ổn kinh tế vĩ mô kéo dài nhất (tính từ đầu thập niên 1990 đến nay). Thực trạng trên tác động bất lợi đến phát triển kinh tế - xã hội của nước ta nói chung, ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

3.1.1.2. Tình hình kinh tế - xã hội trong nước

Năm 2015 có ý nghĩa to lớn và quan trọng, đây là năm cuối thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011-2015 đã khép lại. Kết quả hoạt động sxkd của năm 2015 là cơ sở và động lực cho việc xây dựng và thực

hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2016, năm đầu của Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016 - 2020.

Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2015 diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn, kinh tế thế giới vẫn đối mặt với nhiều rủi ro lớn với các nhân tố khó lường; triển vọng kinh tế khu vực Eurozone chưa thật lạc quan; thương mại toàn cầu sụt giảm do tổng cầu yếu; kinh tế thế giới chưa lấy lại được đà tăng trưởng và phục hồi chậm; sự bất ổn của thị trường tài chính toàn cầu với việc giảm giá đồng Nhân dân tệ và tăng trưởng sụt giảm của kinh tế Trung Quốc đã tác động mạnh tới kinh tế thế giới. Ở trong nước, giá cả trên thị trường thế giới biến động, nhất là giá dầu giảm gây áp lực đến cân đối ngân sách Nhà nước, nhưng đồng thời là yếu tố thuận lợi cho việc giảm chi phí đầu vào, phát triển sản xuất và kích thích tiêu dùng.

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2015 tăng 6,68% so với năm 2014. Mức tăng trưởng năm nay cao hơn mục tiêu 6,2% đề ra và cao hơn mức tăng của các năm từ 2011-2014, cho thấy nền kinh tế phục hồi rõ nét.

Trong khu vực công nghiệp và xây dựng, ngành công nghiệp tăng 9,39% so với năm trước, trong đó công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 10,60%, cao hơn nhiều mức tăng của một số năm trước, đóng góp đáng kể vào tốc độ tăng của khu vực II và góp phần quan trọng trong mức tăng trưởng chung.

Trong các ngành công nghiệp cấp II, một số ngành có mức tăng khá: Sản xuất giấy và các sản phẩm từ giấy tăng 12,6%; sản xuất sản phẩm từ cao su và plastic tăng 12,3%; *sản xuất sản phẩm gốm sứ - thủy tinh tăng 12%*.

Chỉ số sản xuất công nghiệp năm 2015 so với năm 2014 của một số địa phương có quy mô sản xuất công nghiệp lớn như sau: Thái Nguyên tăng 97%; Quảng Nam tăng 35,3%; Hải Phòng tăng 16,6%; Phú Thọ tăng 15,4%; Đà Nẵng tăng 12,9%; Bình Dương tăng 10,9%; Hải Dương tăng 10,6%; *Bắc*

Ninh tăng 8,9%; Đồng Nai tăng 8,6%; Quảng Ngãi tăng 8,6%; Hà Nội tăng 8,2%; thành phố Hồ Chí Minh tăng 7,9%; Cần Thơ tăng 7,1%; Quảng Ninh tăng 6,7%...

Môi trường bên ngoài nói chung là thuận lợi đối với Việt Nam, nhưng kinh tế Việt Nam vẫn còn đối mặt với nhiều rủi ro bất lợi, do khoảng đệm chính sách còn hạn chế nên các cú sốc bên ngoài và trong nước có thể ảnh hưởng lên sự ổn định kinh tế vĩ mô, đòi hỏi phải tiếp tục quản lý vĩ mô tốt nhằm bảo vệ nền kinh tế an toàn trước các cú sốc có thể xảy ra. Thắt chặt tài khoá, chính sách tỷ giá linh hoạt hơn và tăng cường dự trữ ngoại tệ sẽ giúp khắc phục yếu kém.

Năm 2016, giá tiêu dùng ổn định, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 1/2016 không tăng so với tháng 12/2015; sản xuất công nghiệp tăng so với cùng kỳ; sản xuất nông nghiệp tiếp tục phát triển. Khu vực dịch vụ phát triển ổn định; tổng cầu và sức mua tiếp tục được cải thiện. Tổng mức hàng hóa bán lẻ và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước tăng 11,7% so với cùng kỳ năm trước. Kim ngạch xuất khẩu tăng, nhập siêu giảm mạnh; thu hút và giải ngân vốn FDI tăng cao so với cùng kỳ; vốn ODA và vay ưu đãi giải ngân đạt khá;

Giai đoạn 2016 - 2020 được dự báo tình hình an ninh chính trị trên thế giới ở nhiều nơi diễn biến phức tạp, tranh chấp chủ quyền tiếp tục gay gắt và khó lường; kinh tế thế giới phục hồi đà tăng trưởng nhưng còn chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro, các khu vực thương mại tự do được đẩy mạnh, cạnh tranh và bảo hộ ngày càng quyết liệt; khoa học công nghệ phát triển nhanh, tăng trưởng xanh trở thành xu hướng phát triển.

Việt Nam với những hạn chế yếu kém vốn có của nền kinh tế cùng với mặt trái của chính sách hỗ trợ tăng trưởng đã làm cho lạm phát tăng cao, ảnh hưởng nghiêm trọng đến ổn định kinh tế vĩ mô; sức cạnh tranh của nền kinh tế

còn thấp trong điều kiện hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng; nhu cầu an sinh xã hội, phúc lợi xã hội, cải thiện môi trường sống và bảo đảm quốc phòng an ninh ngày càng cao trong khi nguồn lực còn hạn hẹp.

Trước diễn biến mới của tình hình kinh tế - xã hội thế giới, Đảng và Nhà nước ta đã kịp thời điều chỉnh mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm theo hướng tập trung ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng hợp lý, bảo đảm an sinh xã hội... Quốc hội đã ban hành các nghị quyết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm và hàng năm; Chính phủ đã quản lý, điều hành quyết liệt thực hiện các nghị quyết của Đảng và Nhà nước phù hợp với thực tế tình hình. Đây là những quyết sách kịp thời, đúng đắn, có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự ổn định và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Tuy nhiên, vẫn còn những quan điểm, chủ trương của Đảng và Nhà nước còn thiếu nhất quán, còn chậm, chưa đáp ứng kịp thời yêu cầu trong điều kiện kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế, chưa huy động được mọi nguồn lực cho phát triển. Dự kiến mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2016 là 6,2%.

Hãng phân tích kinh tế SEE của Tây Ban Nha công bố báo cáo đánh giá Việt Nam sẽ là nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất thế giới giai đoạn 2005-2025, với mức tăng bình quân năm là 8%, cao hơn gần 1% so với thập kỷ trước.

Như vậy, tình hình kinh tế - xã hội của Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn. Doanh nghiệp sản xuất nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng còn phải cố gắng để vượt qua giai đoạn khó khăn này. DN cần huy động tối đa mọi nguồn lực hiện có và tiềm tàng vào hoạt động sxkd; nâng cao hiệu quả quản trị tài chính DN; tìm hướng đi phù hợp trong điều kiện thực tế...

3.1.2. Định hướng phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam

3.1.2.1. Quan điểm và mục tiêu chiến lược phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong thời gian tới

* Quan điểm phát triển ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh

- Phát triển trên cơ sở phát huy lợi thế và tiềm năng sẵn có, lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh làm nguồn lực chủ yếu để đầu tư phát triển ngành;

- Khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia đầu tư phát triển ngành để huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực của xã hội;

- Tăng cường công tác đào tạo nguồn nhân lực, xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật và công nhân lành nghề đáp ứng yêu cầu phát triển ngành. Đồng thời, hiện đại hóa và nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp trong ngành (nhất là hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp).

* Quan điểm, định hướng phát triển các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ

- thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đến năm 2020

Hiện nay, Bắc Ninh được đánh giá là một tỉnh mặc dù diện tích nhỏ nhưng có vị trí địa lý kinh tế - chính trị rất thuận lợi, có hệ thống hạ tầng đồng bộ hiện đại. Ngoài ra, quá trình đô thị hóa đang diễn ra mạnh mẽ; thành tựu tăng trưởng kinh tế trong những năm qua luôn ở mức cao; chuyển dịch cơ cấu kinh tế của tỉnh phù hợp với xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế của cả nước; năng lực và trình độ sản xuất của nhiều ngành kinh tế được tăng cường đánh kể (trong đó có ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh).

Trong thời gian tới (giai đoạn 2016-2020), Bắc Ninh có một số quan điểm, định hướng phát triển các ngành kinh tế nói chung, ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng cụ thể như sau:

- Phát huy tiềm năng, lợi thế của tỉnh để xây dựng Bắc Ninh trở thành tỉnh có vị trí quan trọng trong tổng thể nền kinh tế vùng Đồng bằng Sông Hồng;

- Phát triển ngành kinh tế theo chiều sâu có sức cạnh tranh cao, bền vững trong bối cảnh hội nhập quốc tế (ngành gốm sứ - thủy tinh phát triển theo hướng sản phẩm sạch, thân thiện với môi trường như: Sứ vệ sinh kháng khuẩn, kính cường lực an toàn, kính tôi nhiệt an toàn, gạch bê tông khí chưng áp - là sản phẩm gạch không nung...);

- Bảo tồn và hỗ trợ phát triển khu vực làng nghề Bắc Ninh như: *Làng gốm Phù Lãng*, Gốm mỹ nghệ Hương Mạc, Gốm mỹ nghệ Đồng Kỵ, Làng tơ tằm Vọng Nguyệt, Làng nghề sắt thép Đa Hội,...

- Dự kiến tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm đạt 11%-11,5%; trong đó công nghiệp và xây dựng tăng bình quân 11,7%;

- Nâng cao chất lượng nguồn lao động, giải quyết việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp thành thị còn 3%. Dự kiến: Tỷ lệ lao động qua đào tạo nghề năm 2020 đạt 70%; chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng giảm tỷ trọng lao động khu vực nông nghiệp đến năm 2020 còn 20%...;

- Tích cực triển khai thực hiện Đề án “Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị khu vực nông nghiệp nông thôn” theo quyết định số 644/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt ngày 05/5/2014;

- Đẩy nhanh tiến độ chuyển đổi dự án sản xuất vật liệu nung sang sản xuất vật liệu không nung;

- Tập trung tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đa số là DN nhỏ và vừa);

- Các DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cần quan tâm hơn nữa đến hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung, công tác quản trị tài chính nói riêng (trong đó công tác quản trị tài sản và quản trị vốn là quan trọng hơn cả). Hiện nay, Việt Nam đã ký kết TPP. TPP mở ra cơ hội với nhiều thách thức. DN muốn tồn tại trong tình hình mới, phải hoạt động thật sự hiệu quả mới có thể cạnh tranh một cách bình đẳng.

* Mục tiêu phát triển sản xuất gốm sứ - thủy tinh

- Xây dựng ngành trở thành một ngành kinh tế quan trọng, có nhiều sản phẩm chất lượng cao; đa dạng về chủng loại, mẫu mã; có khả năng cạnh tranh trên thị trường, đáp ứng nhu cầu đa dạng của xã hội và xuất khẩu;

- Xây dựng và phát triển ngành theo hướng hiện đại, đồng bộ từ nguyên liệu đến thành phẩm; hướng sử dụng nguyên liệu trong nước là chủ yếu.

Ngoài ra, việc xây dựng mục tiêu phát triển chi tiết cho từng nhóm, từng loại sản phẩm riêng biệt của ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh là cần thiết.

3.1.2.2. Quy hoạch phát triển các nhóm sản phẩm đối với toàn ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh giai đoạn hiện nay

* Nhóm sản phẩm chiếu sáng: Tập trung đầu tư phát triển các sản phẩm chiếu sáng mới tiết kiệm năng lượng, hiệu suất cao và thân thiện với môi trường và nhất là các sản phẩm phục vụ phát triển nông nghiệp, thủy sản, hầm mỏ...

* Nhóm sản phẩm thủy tinh: Đổi mới, cải tiến công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và năng lực cạnh tranh của DN.

* Nhóm sản phẩm gốm sứ: Phát triển sản phẩm gốm sứ gia dụng chất lượng cao, mẫu mã đa dạng, giá thành hợp lý, an toàn cho người sử dụng và cạnh tranh được với hàng nhập khẩu; đa dạng sản phẩm gốm mỹ nghệ xuất khẩu phù hợp với nhu cầu thị trường; đầu tư thiết bị, công nghệ tiên tiến phát triển các sản phẩm chất lượng, có tính thẩm mỹ cao để nâng cao khả năng cạnh tranh của DN.

3.1.2.3. Dự án phát triển các loại sản phẩm ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong giai đoạn 2015 -2020

Ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam đã xây dựng kế hoạch phát triển các nhóm sản phẩm với dự kiến về vốn đầu tư chi tiết đối với từng khu vực, từng loại sản phẩm cụ thể như sau:

* Nhóm sản phẩm chiếu sáng

Bảng 3.1: Dự kiến vốn đầu tư sản phẩm chiếu sáng giai đoạn 2015-2020

TT	Dự án	Địa điểm	Công suất	Ước vốn đầu tư	Ghi chú
1	Đầu tư dây chuyền sản xuất vỏ bóng đèn compact CSL	Đồng Nai	1.000 tấn SP/giờ	12 tỷ đồng	KCN
2	Đầu tư dây chuyền sản xuất chip LED	Đồng Nai	272.000 SP/ngày	7,0 triệu USD.	KCN
3	Khuyến khích đầu tư phát triển Nhà máy sản xuất chip LED	Tp. Hà Nội	50.000 SP/ngày.	5,0 triệu USD.	KCN
4	Đầu tư dây chuyền sản xuất chip LED	Tiền Giang	50.000 SP/ngày	Vốn đầu tư 5,0 triệu USD.	KCN
5	Đầu tư Nhà máy sản xuất và phân phối bóng đèn LED	Tp. HCM		12 triệu USD	Khu CNC

* Nhóm sản phẩm gốm sứ

Bảng 3.2: Dự kiến vốn đầu tư sản phẩm gốm sứ giai đoạn 2015-2020

TT	Dự án	Địa điểm	Công suất	Ước vốn đầu tư	Ghi chú
1	Khuyến khích doanh nghiệp gốm sứ gia dụng trong nước, từng bước phát triển các dòng sản phẩm có chất lượng cao, an toàn trong sử dụng, có giá cả hợp lý nhằm cạnh tranh với sản phẩm nhập khẩu.	Bình Dương, Hà Nội, Đồng Nai, Hải Dương, Bắc Ninh...			
2	Kêu gọi và thu hút các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp FDI đầu tư phát triển các nhóm sản phẩm gốm kỹ thuật phục vụ ngành công nghiệp và xuất khẩu.	Trên địa bàn cả nước			KCN
3	Khuyến khích đầu tư phát triển nhà máy sản xuất sứ cách điện		3 000 tấn SP/năm	150 tỷ đồng.	Vùng ĐB sông Hồng
4	Khuyến khích đầu tư và phát triển dây chuyền sản xuất sứ cách điện	Thuận An (Bình Dương)	5-10 triệu SP/năm	20 tỷ đồng.	
5	Khuyến khích doanh nghiệp, CSSX vừa và nhỏ, từng bước đầu tư thay thế dần thiết bị, nâng cao chất lượng và mẫu mã sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.	Trên địa bàn cả nước			

* Nhóm sản phẩm thủy tinh

Bảng 3.3: Dự kiến VĐT sản phẩm thủy tinh trong giai đoạn 2015-2020

TT	Dự án	Địa điểm	Công suất	Ước vốn đầu tư	Ghi chú
1	Đầu tư Nhà máy sản xuất sản phẩm kính hồng ngoại, kính quang học chính xác	Bình Dương		15,5 TRIỆU USD	KCN
2	Khuyến khích nâng công suất Nhà máy sản xuất vải sợi thủy tinh từ cát trắng	Quảng Nam	2.000 tấn/năm	8,0 tỷ đồng	CCN
3	Khuyến khích đầu tư Nhà máy sản xuất bao bì thủy tinh cao cấp	Khu vực duyên hải miền Trung	30.000 tấn/năm	18 triệu USD	
4	Khuyến khích đầu tư nhà máy sản xuất thủy tinh phục vụ ngành y tế, dược phẩm và gia dụng	Khu vực duyên hải miền Trung	1.500 tấn/năm		KCN
5	Khuyến khích đầu tư phát triển Nhà máy thủy tinh chất lượng cao (sản phẩm thủy tinh gia dụng chịu nhiệt như khay, nồi thủy tinh chịu nhiệt)	Trên địa bàn cả nước	5.000 tấn SP/năm	30 triệu USD	KCN

* Nhóm sản phẩm nguyên vật liệu, thiết bị

Bảng 3.4: Dự kiến VĐT sản phẩm NVL, thiết bị giai đoạn 2015-2020

TT	Dự án	Địa điểm	Công suất	Ước vốn đầu tư	Ghi chú
1	Khuyến khích phát triển Nhà máy sản xuất vật liệu silicon sử dụng trong sản xuất đèn LED	Hung Yên		30 triệu USD	KCN
2	Phát triển Nhà máy chế biến cao lanh chất lượng cao	Bình Phước	50.000 tấn/năm		
3	Phát triển sản xuất Nhà máy sản xuất bột cao lanh tinh chế	Quảng Bình	50.000 tấn/năm	20 triệu USD	
4	Đầu tư phát triển nhà máy sản xuất Soda	Quảng Nam	200.000 tấn/năm	110 triệu USD	KKT
5	Khuyến khích đầu tư Nhà máy bột huỳnh quang	Bình Định	2.900 tấn SP/năm		KKT
6	Khuyến khích đầu tư và phát triển nhà máy chế biến cát tinh khiết	TT-Huế		570 tỷ đồng	KCN
7	Đầu tư Nhà máy sản xuất thủy tinh lỏng	TT-Huế	20.000 tấn SP/năm	36 tỷ đồng	KCN
8	Khuyến khích đầu tư nhà máy sản xuất thủy tinh trang trí, thủy tinh pha lê	TT-Huế			KCN

Ngoài ra, ngành sản xuất sản phẩm gốm sứ - thủy tinh cũng rất chú ý trong việc phân bổ VĐT nhằm nghiên cứu, phát triển sản xuất sản phẩm mới, đào tạo lao động cho phù hợp với tình hình phát triển hội nhập trong từng giai đoạn, từng nhóm sản phẩm cụ thể:

Bảng 3.5: VĐT phục vụ nghiên cứu, đào tạo, phát triển sản xuất sản phẩm gốm sứ - thủy tinh Việt Nam

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Nhóm sản phẩm	2011-2015	2016-2020
1	<i>Nhóm sản phẩm chiếu sáng</i>	630	1.100
	- Phát triển sản xuất	595	1.020
	- Nghiên cứu, đào tạo	35	80
2	<i>Nhóm sản phẩm gốm sứ</i>	2.260	3.100
	- Phát triển sản xuất	2.185	2.975
	- Nghiên cứu, đào tạo	75	125
3	<i>Nhóm sản phẩm thủy tinh</i>	945	1.610
	- Phát triển sản xuất	900	1.530
	- Nghiên cứu, đào tạo	45	80
	Tổng cộng	3.835	5.810

[32]

3.2. Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh góp phần giúp các DN này tồn tại và phát triển là vấn đề hết sức cần thiết.

3.2.1. Các quan điểm cần quán triệt khi xây dựng giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính

Một là, cần có cách nhìn, quan điểm toàn diện, tổng hợp, phối hợp trong khi thực hiện công tác quản trị tài chính.

Qua nghiên cứu lý luận về quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính trong chương 1; đánh giá thực trạng công tác quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh; xác định nguyên nhân tác động hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh ở chương 2 có thể thấy còn một số hạn chế sau:

Về nhận thức, trong nghiên cứu khoa học cũng như trên thực tiễn, khi đánh giá hiệu quả quản trị tài chính chưa thấy rõ các nhân tố ảnh hưởng có tính quyết định đó là lĩnh vực đầu tư sxkd; lựa chọn nguồn vốn, hình thức huy động vốn... chưa có sự liên kết giữa các nhân tố, giữa các giai đoạn trong quá trình hình thành tài sản, luân chuyển tài sản, vốn để có cái nhìn tổng quát, tổng hợp giữa việc đầu tư tài sản, sử dụng tài sản, huy động vốn và sử dụng vốn của DN.

Hai là, *nâng cao hiệu quả từng góc độ của quản trị tài chính (quản trị tài sản, quản trị nguồn vốn) để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh.*

Hiệu quả quản trị tài chính được quyết định ngay từ khi ra quyết định lựa chọn sản phẩm sản xuất, hình thức đầu tư. Lựa chọn sản phẩm sản xuất phù hợp với khả năng, sở trường của DN; phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng và điều kiện của nền kinh tế là một yếu tố quyết định đến hiệu quả sau này. Sau đó, DN phải ra quyết định đầu tư như thế nào: Đầu tư bao nhiêu vốn, mua sắm tài sản ra sao, sử dụng tài sản đó như thế nào, sử dụng nguồn vốn nào để đầu tư với chi phí thấp, quản lý vốn một cách hợp lý và khoa học...nhằm đạt hiệu quả mong muốn. Hay thực chất là nâng cao hiệu quả từng mảng quản trị (quản trị tài sản, quản trị vốn) nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

Ba là, *các giải pháp đưa ra phải tạo được sự liên kết giữa các nội dung của quản trị tài chính DN. Hiệu quả của nội dung trước là tiền đề để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính ở khâu sau.*

Giữa các nội dung của quản trị tài chính DN có mối quan hệ với nhau. Dự trữ vốn bằng tiền, HTK đầy đủ giúp quá trình hoạt động sxkd diễn ra thuận lợi không ngưng trệ do thiếu vốn, không thừa gây ứ đọng vốn; đầu tư TSCĐ đáp ứng yêu cầu sxkd, sự phát triển khoa học công nghệ và phù hợp với tình hình tài chính của DN; sử dụng tài sản đạt công suất tối đa có thể khai thác mang lại hiệu quả kinh tế; quản lý tài sản thích hợp; sử dụng nguồn vốn đầu tư cho hoạt động sxkd với chi phí thấp, hiệu quả cao và đảm bảo cơ cấu nguồn vốn tối ưu... Tất cả các hoạt động này không thể thực hiện một cách riêng lẻ và tách biệt với lĩnh vực tài chính. Nhà quản trị tài chính muốn đạt hiệu quả cao, phải đưa ra các giải pháp mang tính tổng thể, có tính liên kết giữa các hoạt động, thực hiện một cách đồng bộ. Những giải pháp này có mối liên hệ và tác động lẫn nhau. Do đó, yêu cầu cơ bản bước đầu nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng là: Nhà quản trị đề xuất giải pháp cho từng nội dung quản trị tài chính (trên cơ sở giải pháp quản trị vốn bằng tiền, đề xuất phương án quản trị hàng tồn kho, khoản phải thu, TSCĐ cho phù hợp; các giải pháp quản trị TSCĐ ảnh hưởng tới công tác quản trị vốn bằng tiền, hàng tồn kho...) Những giải pháp này có sự liên kết với nhau nhằm đạt hiệu quả cao nhất.

Bốn là, *hiệu quả quản trị tài chính phụ thuộc vào sự nỗ lực của chính bản thân DN.*

Trong quá trình hoạt động sxkd, tài sản được đầu tư và sử dụng; tình hình tài chính của doanh được củng cố bằng việc bổ sung nguồn lực từ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ nguồn vốn huy động và khả năng bảo đảm an toàn về tài chính của doanh nghiệp. Tài sản của DN được sử dụng

như thế nào, có đạt được mục tiêu hiệu quả đặt ra hay không; nguồn vốn vay huy động sử dụng cho hoạt động sxkd mang lại kết quả như thế nào (đảm bảo trả lãi vay, nợ vay và có lãi); DN có tăng được quy mô vốn đầu tư không... Tất cả phụ thuộc vào sự nỗ lực, cố gắng của nhà quản trị, công nhân viên trong DN. Một DN có đầy đủ các yếu tố, nhưng nếu DN thấy thế là đủ thì một lúc nào đó kết quả hoạt động sẽ kém hơn các DN khác; họ sẽ dậm chân tại chỗ.

Do đó, hiệu quả quản trị tài chính của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh phụ thuộc vào chính bản thân doanh nghiệp.

Để tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp, Nhà nước cần sử dụng các định chế tài chính, các công cụ tài chính vĩ mô tạo hành lang pháp lý hỗ trợ các doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả quản trị tài chính. Tuy nhiên, các chính sách này chỉ mang tính chất hỗ trợ giúp các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp mình.

3.2.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính

Để tạo nên thành công trong mọi lĩnh vực, hoạt động, yếu tố con người mang tính quyết định. Trong khi đó, nhân lực trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh còn nhiều hạn chế. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính DN, nhóm giải pháp về nguồn nhân lực cần được ưu tiên thực hiện.

Về những giải pháp phát triển nhân lực Việt Nam đến năm 2020 đã được thể hiện trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020 và được thông qua tại Đại hội XI của Đảng (tháng 1-2011). Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một bước đột phá chiến lược, yếu tố quyết định đẩy mạnh phát triển và ứng dụng khoa học, công nghệ, cơ cấu lại nền kinh tế,

chuyển đổi mô hình tăng trưởng, tạo lợi thế cạnh tranh, bảo đảm đưa nền kinh tế của đất nước phát triển nhanh, bền vững, hiệu quả.

3.2.2.1. Nâng cao nhận thức về quản trị tài chính, thay đổi tư duy, tác phong làm việc của nhà quản trị trong doanh nghiệp

Trong thời gian qua, đội ngũ nhà quản trị trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đã nhận thức tầm quan trọng của quản trị tài sản, quản trị vốn nói riêng, quản trị tài chính nói chung. Tuy nhiên, họ chưa hiểu biết một cách đầy đủ về toàn bộ nội dung quản trị tài chính. Nhiều người cho rằng quản trị tài chính là quản trị vốn bằng tiền; rộng hơn là làm thế nào để tài sản của DN sử dụng được lâu dài và tạo ra nhiều sản phẩm nhất, vốn bỏ ra 100 đồng thì phải thu về ít nhất 100 đồng. Do đó, họ chỉ chú trọng vấn đề sử dụng tài sản, sửa chữa tài sản, thu hồi vốn đầu tư giản đơn... Trên giác độ lý luận nghiên cứu, phân tích thực tế cho thấy, quyết định hình thành tài sản, vốn đầu tư ban đầu vào tài sản, nguồn vốn sử dụng để đầu tư, cơ cấu vốn của DN... có ý nghĩa quan trọng và ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. Nếu ngay từ đầu máy móc thiết bị được lựa chọn đầu tư không đúng với yêu cầu sản xuất, quyết định đầu tư không được thẩm định thông qua các chỉ tiêu định lượng rõ ràng, nguồn tài chính của DN, phương thức đầu tư không phù hợp, nguồn vốn huy động để sử dụng không cân đối... tài sản và nguồn vốn đó sẽ không thể mang lại lợi ích tối đa cho hoạt động sxkd của DN, nó sẽ ảnh hưởng lớn tới hiệu quả quản trị tài chính. Nếu nhà quản trị không xác định được ngân quỹ tối ưu, nguồn ngân quỹ sẽ khó xử lý tình huống biến động một cách linh hoạt giúp tăng khả năng sinh lời và củng cố khả năng thanh toán. Không tính toán lượng đặt hàng hiệu quả, lượng tồn kho tối ưu các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh có thể rơi vào tình trạng thiếu NVL cho sản xuất, phải nhập NVL với giá cao để đáp ứng nhu cầu, tăng chi phí,

giảm lợi nhuận thực tế của DN. Nguồn vốn huy động không phù hợp có thể làm tăng nguy cơ rủi ro tài chính, chi phí sử dụng vốn tăng, hiệu quả sử dụng vốn giảm... Quản trị tài chính còn là yếu tố quyết định khả năng gia tăng ROE bền vững. Do đó, cần chú trọng hiệu quả quản trị tài chính thường xuyên và lâu dài.

Trước hết, muốn nâng cao hiệu quả quản trị tài chính, DN cần tích cực thay đổi nhận thức về quản trị tài chính thông qua các buổi tập huấn, hội thảo với quy mô toàn ngành (nếu có thời gian và kinh phí), toàn công ty cho đội ngũ các nhà quản trị DN (từ cấp phó phòng nghiệp vụ trở lên); phổ biến chi tiết nội dung quản trị tài chính từ quyết định hình thành, sử dụng, thanh lý tài sản, nguồn vốn có thể huy động đến cơ cấu nguồn vốn... Nội dung của buổi tập huấn, hội thảo được tóm tắt thành báo cáo tổng kết để phổ biến lại tới từng bộ phận, giúp những người không có cơ hội tham gia tiếp nhận được kiến thức.

Kết quả buổi tập huấn, hội thảo cần được đánh giá về mức độ nắm bắt thông tin và thay đổi nhận thức của người tham dự thông qua các bảng hỏi, bài thu hoạch... Tránh tình trạng tham dự mang tính hình thức, lãng phí thời gian và kinh phí tổ chức.

Ngoài ra, nhà quản trị có thể tham gia các lớp đào tạo dài hạn (hoặc nhiều khóa học ngắn hạn theo chuyên đề) tại các cơ sở đào tạo chuyên nghiệp, dành cho những đối tượng chưa được trang bị kiến thức nền tảng.

Thông qua bài học kinh nghiệm từ quá khứ, kiến thức thu được trong quá trình học tập, từ các buổi hội thảo, tập huấn, lãnh đạo các phòng, ban chức năng đề xuất quy trình tác nghiệp cụ thể liên quan đến khâu đầu tư, hình thành tài sản, nguồn vốn huy động để đầu tư. Trên cơ sở đó, lãnh đạo DN ra quyết định phê duyệt và thông báo, triển khai tại các bộ phận trong DN.

Trong điều kiện nền kinh tế hội nhập quốc tế, cạnh tranh gay gắt với các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong và ngoài nước, ngoài nâng cao tầm hiểu biết của nhà quản trị về quản trị tài chính, nhất thiết cần thay đổi tư duy, tác phong làm việc của nhà quản trị phù hợp với điều kiện kinh tế thị trường luôn luôn vận động. Mọi quyết định của nhà quản trị phải căn cứ vào thực tế thị trường (từ khâu lập kế hoạch đến khâu tổ chức thực hiện). Điều này có tính quyết định tới sự tồn tại lâu dài của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

Nhà quản trị cần nắm bắt thị trường tài chính để ra quyết định lựa chọn phương án đầu tư, nguồn vốn tài trợ phù hợp (không nhất thiết phải gửi tiết kiệm hay vay vốn); xác định nhu cầu thị trường sản phẩm gốm sứ - thủy tinh để tính toán cơ hội kinh doanh, kết hợp dự báo nhu cầu, dự báo sự thay đổi công nghệ sản xuất sản phẩm, từ đó ra quyết định loại sản phẩm sản xuất, đầu tư máy móc, thiết bị hợp lý; dựa vào sự biến động thị trường NVL để xác định lượng hàng đặt, mức tồn kho dự trữ hiệu quả; thay đổi tư duy “tự cung, tự cấp”... Vậy, nhà quản trị phải ra quyết định dựa trên “tín hiệu thị trường” chứ không căn cứ vào những nhận định chủ quan, duy ý chí của người lãnh đạo.

3.2.2.2. Lập kế hoạch tổ chức và dự trù nguồn tài chính bồi dưỡng tay nghề cho công nhân

Thực trạng đội ngũ công nhân tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đã qua các lớp đào tạo dài hạn chiếm 27,26%, trong khi đó, lực lượng lao động chưa qua đào tạo chiếm gần 30%. Điều này ảnh hưởng tới khả năng sử dụng đúng tính năng tối đa năng suất của máy móc, thiết bị, tiết kiệm nguyên liệu... làm giảm hiệu quả của công tác quản trị tài sản nói riêng, quản trị tài chính nói chung.

Tuy nhiên, việc đào tạo lại lực lượng lao động trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh không thể một lúc làm hết được ngay, mà cần có sự phân nhóm theo trình độ, yêu cầu công việc, thời gian lao động để sắp xếp cho hợp lý. Trong đó, ưu tiên đào tạo cho những lao động ký hợp đồng dài hạn, đảm nhận các khâu kỹ thuật quan trọng trong quá trình sản xuất.

Tùy theo trình độ hiện tại của lao động, thời gian có thể bố trí để lựa chọn hình thức đào tạo phù hợp. Có thể đào tạo dưới hình thức truyền nghề (công nhân lành nghề, nghệ nhân kèm cặp, hướng dẫn những lao động mới). Hình thức này khó mở rộng, vì đôi khi có những công đoạn sản xuất mang tính bí quyết gia truyền - nhất là trong sản xuất gốm sứ) hay gửi đi đào tạo ở các trung tâm, trường dạy nghề của ngành gốm sứ - thủy tinh hoặc các trường đại học, cao đẳng khác.

Thường xuyên tổ chức thi tay nghề trong toàn DN hoặc liên kết các DN trong ngành là một giải pháp thiết thực để công nhân rèn luyện tay nghề, nâng cao trình độ.

Để thực hiện giải pháp chung về nguồn nhân lực, nhà quản trị cần lập kế hoạch đào tạo, lập danh sách đối tượng bắt buộc hoặc khuyến khích tham gia (đảm bảo cân đối giữa nhu cầu đào tạo với duy trì năng suất lao động ở từng bộ phận). Căn cứ vào kế hoạch đó, nhà quản trị cân đối nguồn tài chính DN dành cho đào tạo lao động theo chế độ quy định của nhà nước. Trong trường hợp đặc biệt, có thể huy động kinh phí đào tạo từ quỹ khen thưởng, phúc lợi.

3.2.2.3. Xác định và duy trì cơ cấu vốn hợp lý

Vốn là nguồn gốc hình thành nên tài sản. Do đó, hiệu quả quản trị vốn ảnh hưởng đến hiệu quả quản trị tài sản nói riêng và hiệu quả quản trị tài

chính nói chung. Qua thực tế phân tích vốn trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cho thấy, nhiều DN lệ thuộc vào vốn vay của các tổ chức tín dụng, gia tăng nguy cơ phá sản. Vì vậy, cần xác định và duy trì cơ cấu vốn hợp lý, giúp DN cải thiện năng lực thanh toán ngắn hạn và phát triển bền vững trong dài hạn. Tuy nhiên, đây là một bài toán không dễ, khi vốn vay nợ và vốn chủ sở hữu đều có những ưu điểm, nhược điểm nhất định.

Một DN huy động nhiều nợ, có thể tiết kiệm một khoản thuế TNDN lớn, đồng thời khuyếch đại tỷ suất sinh lời trên một đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu thông qua cơ chế đòn bẩy tài chính. Chủ nợ không có quyền chia sẻ quyền quản lý DN. Nhưng, nếu DN sử dụng nhiều vốn vay nợ sẽ tăng nguy cơ rủi ro tài chính.

Đối với vốn chủ sở hữu, nếu DN sử dụng nhiều thì sẽ tăng khả năng tự chủ về tài chính, DN có lợi thế trong việc thỏa thuận điều khoản vay nợ, chính sách tín dụng đối với nhà cung cấp. DN cũng dễ dàng sử dụng vốn đầu tư vào những mục đích khó được các chủ nợ đồng ý như đầu cơ NVL, đầu tư loại sản phẩm có độ rủi ro cao để kỳ vọng tỷ suất sinh lời lớn... Ngoài ra, nó còn là “lá chắn hữu hiệu” giúp các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh vượt qua giai đoạn khó khăn khi ngân hàng giảm hạn mức cho vay, tăng lãi suất hay nhà cung cấp siết chặt chính sách tín dụng...

Theo kết quả phân tích cơ cấu vốn và kết quả kinh doanh của các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh năm 2014 cho thấy, việc lạm dụng đòn bẩy tài chính dẫn đến tình trạng khó khăn về thanh toán.

Nhiều DN có doanh lợi doanh thu và ROA thấp (nhỏ hơn mức bình quân chung của ngành) nhưng nhờ sử dụng đòn bẩy tài chính, khuyếch đại ROE cao hơn mức bình quân chung.

Theo số liệu khảo sát các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, 90% DN sử dụng đòn bẩy tài chính lớn hơn 1. Tuy nhiên, sử dụng đòn bẩy tài chính lớn sẽ tiềm ẩn rủi ro cao. Do đó, cần tìm giải pháp điều chỉnh cơ cấu vốn một cách hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. Cụ thể:

Thứ nhất, *giảm tỷ lệ nợ trong tổng vốn.*

Trong điều kiện nền kinh tế vĩ mô trong tương lai không biến động lớn, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nên duy trì độ lớn đòn bẩy tài chính trong khoảng từ 1 đến 1,5. Điều đó đồng nghĩa với việc tạo ra LNTT và lãi vay gấp 3 lần số lãi vay trong kỳ. Muốn vậy, DN phải giảm tỷ lệ nợ vay hoặc nỗ lực đầu tư, khai thác tài sản, nguồn vốn hợp lý nhằm gia tăng hiệu quả kinh tế.

Thứ hai, *giảm tỷ lệ nợ ngắn hạn trong tổng nợ.*

Ngoài việc giảm tỷ lệ nợ trong tổng vốn, cần thiết phải giảm tỷ lệ nợ ngắn hạn trong tổng nợ để cải thiện khả năng thanh toán ngắn hạn. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn tối thiểu bằng 1 (không phụ thuộc vào HTK)

3.2.2.4. *Lựa chọn hình thức huy động vốn phù hợp*

Qua những nội dung đã phân tích ở trên ta thấy, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh khi thiếu vốn trong hoạt động sxkd hay tài trợ cho dự án mới thường tìm đến các nguồn tài trợ như: chiếm dụng vốn tín dụng, đi vay... nhằm duy trì quyền kiểm soát của mình. Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng, cách tài trợ vốn như trên để duy trì quyền kiểm soát không phải lúc nào cũng đúng. Cụ thể: các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, nguồn vốn chủ yếu hình thành tài sản là vốn vay và nợ, nhưng hơn một nửa tài sản lại là tài sản dài hạn (năm 2008, tài sản dài

hạn chiếm 62,08% trong tổng tài sản; đến năm 2014 giảm xuống nhưng vẫn đạt trên 50%). Do đó, chủ sở hữu có thể mất toàn bộ quyền kiểm soát nếu huy động vốn vay vượt quá khả năng chi trả các khoản nợ. Do vậy, đôi khi hy sinh một phần kiểm soát để đổi lấy sự an toàn về mặt tài chính cũng là một vấn đề cần được chú ý khi xem xét tăng tỷ trọng nợ trong tổng nguồn vốn. Vậy, muốn củng cố năng lực tài chính nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính, cần tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu trong tổng vốn và tăng nợ vay dài hạn trong tổng nợ.

Trong thời gian từ 2008 đến nay, ngoài phần vốn góp ban đầu, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh thường tăng vốn chủ sở hữu bằng cách tích lũy lợi nhuận. Tuy nhiên, trong thời gian qua, do tác động ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, lợi nhuận của các DN này đạt được không cao, hình thức này không đáp ứng được nhu cầu tăng vốn của DN. Do đó, cần thiết sử dụng hình thức khác như huy động đầu tư thêm vốn từ các chủ sở hữu, huy động nhà đầu tư, phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu công ty (đối với các công ty cổ phần)...

Dù DN sử dụng hình thức nào để tăng vốn chủ sở hữu thì cũng cần cần nhắc: *Đảm bảo tăng quy mô vốn với cơ cấu hợp lý nhưng không ảnh hưởng nghiêm trọng tới chiến lược phát triển chung của DN* (do phát sinh nguy cơ bị nhà đầu tư chiến lược thôn tính hoạt động của DN).

3.2.2.5. Đầu tư đổi mới máy móc thiết bị quản lý

Ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng có đặc thù sản phẩm sản xuất đa dạng, nhiều chủng loại, mẫu mã khác nhau, số lượng sản phẩm sản xuất lớn, giá trị khoản phải thu và HTK nhiều... Đồng thời, công việc ghi chép các hoạt động đa phần thực hiện thủ công gây tốn thời gian, công sức mà không hiệu quả; đặc biệt việc ghi chép này không tích hợp tính năng lập kế hoạch hay dự báo.

Do những yếu tố trên, ngoài những phần mềm các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh đang sử dụng (chủ yếu là phần mềm kế toán doanh nghiệp), cần thiết đầu tư máy móc thiết bị phục vụ công tác quản trị như: Phần mềm quản lý, theo dõi công nợ, HTK, TSCĐ, nguồn vốn huy động...

Ngoài những tính năng cơ bản như đánh số, phân loại, quản lý chứng từ giao dịch một cách khoa học, những phần mềm này giúp nhà quản trị tài chính báo cáo tổng kết; lập kế hoạch tài chính; dự kiến kết quả hoạt động trong tương lai khi thay đổi dữ kiện đầu vào (đối với các phương án đầu tư tài chính khác nhau); tự động thông báo các khoản nợ phải thu, phải trả phát sinh và đối tượng khách hàng, nhà cung cấp cần chú ý; thông báo nguy cơ thiếu hụt hay dư thừa vốn bằng tiền, NVL, thành phẩm; thông báo thời hạn sửa chữa TSCĐ...

Với sự hỗ trợ của MMTB quản lý hiện đại, năng suất và hiệu quả của cán bộ quản trị tài sẽ được cải thiện đáng kể.

3.2.2.6. Điều chỉnh bộ máy quản trị phù hợp

Hiện nay, bộ máy quản trị tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh thường bao gồm ban giám đốc DN, phòng tổ chức hành chính, phòng kế toán, các tổ, đội sản xuất... Trong đó, nhân viên các phòng ban, tổ trưởng đội sản xuất thường phải kiêm nhiệm nhiều công việc, áp lực nặng nề.

Hàng năm, ban giám đốc và trưởng các bộ phận xác định mục tiêu chung cần phấn đấu (chủ yếu dựa trên kết quả đã đạt được trong quá khứ và tham vọng của lãnh đạo DN). Từ đó, giao chỉ tiêu cho các bộ phận xây dựng kế hoạch hoạt động cụ thể. Trên cơ sở các kế hoạch chi tiết của mỗi bộ phận, nhà quản trị tài chính (thường là kế toán trưởng) cân đối để xây dựng kế hoạch tài chính năm cho toàn DN. Do thiếu tính chiến lược, tầm nhìn dài hạn,

kế hoạch xây dựng không đảm bảo tính khả thi, ổn định, nhất quán và quan trọng là chủ yếu giải quyết nhu cầu mới phát sinh trong ngắn hạn. Công tác quản trị tài chính cũng được thực hiện một cách thụ động, thường căn cứ vào điều kiện thực tế tại thời điểm ra quyết định, không thống nhất theo định hướng đã đặt ra. Trong khi đó, thực tế và lý thuyết cho thấy, các mục tiêu dài hạn về huy động vốn, mở rộng thị trường, gia tăng năng lực sản xuất... sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới kế hoạch đầu tư vốn (thời điểm đầu tư, cơ cấu, quy mô đầu tư); ảnh hưởng tới sự thâm hụt hay thặng dư ngân quỹ và quyết định xử lý trong từng trường hợp; dự trữ HTK; giới hạn nợ phải thu; thời điểm và quy mô đổi mới MMTB, công nghệ sản xuất...

Vì vậy, trong thời gian tới, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cần tách riêng chức năng quản trị tài chính ra khỏi phòng kế toán, giao cho một bộ phận đảm nhiệm. Bộ phận này làm thêm chức năng nghiên cứu thị trường, marketing. Kết quả nghiên cứu thị trường bao gồm: Thị trường sản phẩm gốm sứ - thủy tinh, đối thủ cạnh tranh; nguồn nguyên liệu sử dụng cho sản xuất (lượng cung, cầu, giá bán và nguồn cung cấp); nguồn mua sắm MMTB; thị trường lao động; nguồn vốn huy động (quy mô, lãi suất, điều kiện huy động vốn). Đây là cơ sở để xây dựng kế hoạch tài chính ngắn hạn, dài hạn; xây dựng chiến lược, tầm nhìn dài hạn; dự báo, định hướng phát triển DN trong tương lai.

3.2.3. Điều kiện thực hiện giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh

Để nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, ngoài những giải pháp nêu trên, cần có sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng thông qua chính sách, cơ chế hợp lý.

3.2.3.1. Nhà nước cần hoàn thiện các chính sách theo hướng khuyến khích, thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển và tăng khả năng tích lũy và tập trung vốn.

Một là, trong thời gian qua Việt Nam đã thực hiện chính sách miễn, giảm thuế TNDN nhằm khuyến khích các DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng đầu tư đổi mới MMTB, nâng cao hiệu quả sxkd, góp phần nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh;

Ngoài ra, luật thuế TNDN còn cho phép các doanh nghiệp được trích tối đa 10% thu nhập tính thuế để lập quỹ phát triển khoa học - công nghệ (sử dụng trong thời gian 5 năm). Quy định này giúp cho các DN chủ động tài chính đầu tư đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Tuy nhiên, phần lớn các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh có quy mô nhỏ, lợi nhuận sxkd không cao, nên 10% trên số lợi nhuận là quá nhỏ để đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm. Do đó, quy định này ít phát huy tác dụng.

Theo tác giả, trong thời gian tới, Nhà nước cần quy định tỷ lệ này đối với các DN có quy mô khác nhau thì tỷ lệ khác nhau. Trong đó, tỷ lệ đối với các DN nhỏ và vừa phải cao hơn các doanh nghiệp lớn; thời gian sử dụng quỹ kéo dài hơn để các DN có thể tích lũy đủ số vốn cần thiết đầu tư đổi mới công nghệ cao.

Hai là, Nhà nước cần xây dựng hàng rào kỹ thuật như áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật về chất lượng đối với sản phẩm nhập khẩu, các loại thuế nhập khẩu, chống bán phá giá, đánh thuế môi trường... để bảo vệ sản xuất trong nước và phù hợp với cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia. Vì thực tế hiện nay việc nhập khẩu các sản phẩm gốm sứ - thủy tinh chưa được kiểm soát

chặt chẽ, nên chất lượng sản phẩm nhập thấp, thuế nhập khẩu thấp, bị làm giá... dẫn đến các sản phẩm sản xuất trong nước không cạnh tranh được với sản phẩm nhập khẩu;

Ba là, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ vốn cho DN đầu tư vào ngành Gốm sứ - Thủy tinh công nghiệp nhằm đổi mới công nghệ, áp dụng các hình thức quản lý sản xuất, quản lý chất lượng sản phẩm tiên tiến nhằm hạ giá thành, nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách xây dựng Quỹ hỗ trợ phát triển cho các DN đầu tư vào ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh.

Bốn là, Chính phủ cần quan tâm hơn nữa đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường tài chính nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng. Đây là kênh cung cấp nguồn tài chính cho doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng. Sự phát triển và hoạt động hiệu quả của thị trường tài chính sẽ tác động tích cực đến nền kinh tế, nó sẽ tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp; các doanh nghiệp sẽ thuận lợi hơn trong việc thực hiện giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp.

Năm là, Chính phủ cần chỉ đạo bộ Kế hoạch và Đầu tư, bộ Tư pháp rà soát lại các văn bản pháp, quy phạm pháp luật liên quan tới hoạt động đòi nợ thuê và cung cấp dịch vụ đòi nợ thuê. Trên cơ sở đó, Chính phủ có biện pháp điều chỉnh lại theo hướng tạo điều kiện cấp phép hoạt động nhưng vẫn đảm bảo tính pháp lý của hoạt động này, bảo vệ quyền lợi chính đáng của chủ nợ và con nợ. Mặt khác, Chính phủ chỉ đạo bộ Tài chính, bộ Kế hoạch và Đầu tư, bộ Tư pháp, ngân hàng Nhà nước phối hợp với các bộ chuyên ngành xây dựng đề án hình thành khuôn khổ pháp lý và điều kiện cấp phép, triển khai hoạt động đối với các công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của tất cả DN hoạt động trong nước. Hình thành thị trường mua, bán nợ và tài sản tồn đọng. Đối với công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng hiện đang trực thuộc

bộ Tài chính, cần mở rộng hoạt động, hướng tới khách hàng thuộc thành phần kinh tế tư nhân, tiến hành phát hành trái phiếu để huy động vốn trong dài hạn, giảm áp lực cho ngân sách nhà nước và xóa bỏ hình thức bao cấp qua tín dụng.

3.2.3.2. Hiệp hội gốm sứ - thủy tinh và các cơ quan quản lý ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh cần ban hành các chính sách thúc đẩy sự phát triển ngành.

Thứ nhất, hiện nay, vấn đề nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ cho ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh đang là vấn đề cấp bách. Ở Việt Nam, chưa có nhiều cơ sở đào tạo lao động cho ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh (mới chỉ có 1 trường cao đẳng của ngành và liên kết với 1 số trường để đào tạo lao động phục vụ ngành), chưa có chính sách đãi ngộ đối với các nghệ nhân... Do đó, Hiệp hội gốm sứ - thủy tinh cần:

- Xây dựng và hoàn thiện các chương trình đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, kỹ thuật viên và công nhân kỹ thuật tại các trường đào tạo chuyên ngành, đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh. Nghiên cứu thành lập hoặc bổ sung khoa, ngành đào tạo chuyên ngành gốm sứ - thủy tinh công nghiệp trong hệ thống trường đại học, cao đẳng thuộc Bộ Công Thương;

- Có chế độ đãi ngộ thỏa đáng đối với nghệ nhân và chuyên gia của ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh; tạo điều kiện thuận lợi cho nghệ nhân và chuyên gia truyền nghề và dạy nghề;

- Đẩy mạnh công tác đào tạo nghề Gốm sứ - Thủy tinh công nghiệp theo hướng xã hội hóa, đa dạng hóa hình thức đào tạo, linh hoạt và thiết thực. Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp liên kết đào tạo nghề với các cơ sở đào tạo trong cả nước. Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến việc làm;

- Tăng cường năng lực nghiên cứu cho một số Viện nghiên cứu, doanh nghiệp có Trung tâm nghiên cứu phát triển để các cơ quan này tập trung nghiên cứu các vấn đề về công nghệ, thiết kế sản phẩm phục vụ phát triển ngành, sản phẩm;

- Đối với các hệ đào tạo kỹ sư và kỹ thuật silicát: Cần nâng cấp và bổ sung thêm những kiến thức, công nghệ hiện đại của thế giới vào giáo trình giảng dạy ở bộ môn Silicát tại các trường Đại học;

Cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các trường đại học và các nhà khoa học, các chuyên gia đầu ngành và các doanh nghiệp trong việc đào tạo. Từ nay đến năm 2020 mỗi năm đào tạo cho ngành từ 150 đến 200 cán bộ Silicát có trình độ đại học và trên đại học.

- Đối với hệ công nhân kỹ thuật: Cần đầu tư vào hệ thống đào tạo chuyên ngành gốm sứ - thủy tinh, trước mắt khi chưa thành lập được một trường đào tạo riêng cho ngành, các trường công nhân kỹ thuật của Bộ Công nghiệp và các địa phương cần bổ sung thêm ngành nghề đào tạo công nhân chuyên ngành Silicát, phấn đấu đạt mức 2000 công nhân kỹ thuật/năm cho ngành và tăng dần vào các năm sau.

- Đối với các nghệ nhân và chuyên gia giỏi của ngành: Cần có chế độ đãi ngộ thỏa đáng như cấp chứng nhận "Bàn tay vàng" tạo điều kiện thuận lợi cho các nghệ nhân truyền nghề (cấp đất để xây dựng cơ sở đào tạo).

Thứ hai, cơ quan quản lý ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh cần quy hoạch lại các mỏ nguyên liệu và phân cấp quản lý các mỏ giữa các Bộ, Ngành và Địa phương theo hướng các mỏ nhỏ giao cho Địa phương quản lý để tổ chức khai thác có hiệu quả. Xây dựng qui chế cụ thể trong việc quản lý, khai thác và chế biến để nâng cao hiệu quả khai thác, tiết kiệm tài nguyên và gắn với việc đảm bảo vệ sinh môi trường. Có như vậy, các DN sản xuất gốm sứ -

thủy tinh nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh mới dễ dàng trong công tác ra quyết định dự trữ NVL, lượng đặt hàng và nguồn vốn tài trợ cho nội dung đó.

Thứ ba, để đảm bảo sản phẩm gốm sứ - thủy tinh an toàn cho người sử dụng và có thể giám sát, kiểm tra sản phẩm của ngành giúp các DN cạnh tranh lành mạnh (nhất là sự cạnh tranh giữa sản phẩm sản xuất trong nước và sản phẩm nhập khẩu), cơ quan quản lý cần xây dựng và ban hành Bộ tiêu chuẩn về an toàn, ban hành tiêu chuẩn chất lượng, quy chuẩn kỹ thuật đối với sản phẩm Gốm sứ - Thủy tinh. Vì hiện tại, ở Việt Nam chưa có tiêu chuẩn chất lượng kiểm tra sản phẩm gốm sứ - thủy tinh nên khó có thể xác định chất lượng sản phẩm nhập, trong khi đó giá của các sản phẩm này thấp hơn sản phẩm sản xuất trong nước. Do đó, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh đã khó khăn trong điều kiện hậu khủng hoảng kinh tế nay lại càng khó khăn hơn.

Thứ tư, các Hiệp hội như: Hiệp hội Kính và thủy tinh Việt Nam; Hiệp hội Chiếu sáng; Hiệp hội Gốm sứ... cần tích cực tham mưu cho Bộ Công Thương xây dựng chính sách phát triển ngành và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của DN và người tiêu dùng. Tăng cường vai trò của Hiệp hội trong tất cả các lĩnh vực: Thị trường, xây dựng thương hiệu sản phẩm, du lịch, xúc tiến đầu tư, giải pháp về quản lý ngành, nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ, phát triển nguồn nhân lực.... Cụ thể:

- Hiệp hội khuyến khích các DN tạo mối gắn kết chặt chẽ, trên cơ sở lợi ích chung, từng bước liên kết theo chuỗi giá trị, trên cơ sở tập hợp các DN có mối liên quan trong quá trình tạo ra giá trị, từ khâu khai thác, chế biến và cung cấp nguyên liệu, sản xuất, đến phân phối, tiêu thụ, bán hàng tới người sử dụng;

- Hiệp hội cần hỗ trợ các DN tham gia hội chợ, giới thiệu quảng bá sản phẩm ở trong nước và nước ngoài theo chương trình xúc tiến thương mại quốc gia để mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu;

- Hiệp hội cần thành lập các trung tâm hỗ trợ xuất khẩu ngành nghề theo khu vực, làm đầu mối sáng tạo mẫu mã và giới thiệu sản phẩm ra nước ngoài.

- Hiệp hội cần đứng ra kết nối giữa DN sản xuất với các Viện nghiên cứu, trường đại học trong nước và ngoài nước để xây dựng và triển khai nghiên cứu các chương trình, đề tài, đề án trọng điểm để phát triển ngành sản xuất Gốm sứ - Thủy tinh.

Thứ năm, cơ quan quản lý ngành sản xuất gốm sứ - thủy tinh phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích, đánh giá tình hình tài chính chuẩn của ngành. Trên cơ sở đó, DN sẽ tự đánh giá và so sánh với các DN khác trong cùng ngành để phân tích điểm mạnh, điểm hạn chế, từ đó nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong DN. Một trong những công cụ để phân tích tình hình tài chính của DN là xác định và đánh giá tình hình tài chính của DN thông qua sự biến động của các chỉ tiêu tài chính quan trọng như: Hệ số vốn chủ sở hữu; hệ số thanh toán nợ ngắn hạn; tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu; tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh;...

Thứ sáu, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh cần phải xác định suy thoái kinh tế toàn cầu sẽ không chừa một DN nào. Do vậy, DN nói chung, DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng cần phải lưu ý một số vấn đề sau để có thể tồn tại và phát triển:

- Việc kỳ vọng mở rộng thị trường, hoặc mở thị trường mới thay thế thị trường cũ cần phải được xem xét thật thận trọng và đây không phải là phương án tốt trong thời điểm này;

- Các DN cần phải tập trung vào sản xuất kinh doanh “cốt lõi” mới có thể đứng vững trong thời kỳ suy thoái;

- Cấu trúc lại khách hàng, không có nghĩa là DN chỉ còn lại một vài khách hàng mà là chọn lọc khách hàng để chăm sóc họ tốt nhất. Vì trước đây, nhiều DN đã nhận cả khách hàng lớn, bé với mục tiêu đa dạng hóa khách hàng dẫn tới phát triển khách hàng quá mức. Thực tế, nhiều DN chỉ quan tâm phát triển khách hàng mà chưa quan tâm đến chăm sóc khách hàng. Khủng hoảng kinh tế là giai đoạn nhạy cảm, khách hàng rất dễ bỏ đi nếu DN không chăm sóc tốt.

Nếu DN có quá nhiều khách hàng, việc chăm sóc tốt tất cả khách hàng sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Do đó, cần sàng lọc khách hàng để DN có thể chăm sóc họ tốt nhất.

- DN nên công bố tình hình khó khăn của mình cho cán bộ công nhân viên trong DN biết. Họ có thể đề xuất những giải pháp cải thiện tình hình trong thời gian này hoặc có thể loại bỏ bớt những nhân viên non yếu, thiếu trung thành mà không phải tốn công sức khi họ tự động bỏ đi.

- Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, khách hàng sẽ không giảm đơn đặt hàng mà từ bỏ các nhà cung ứng khác quay sang DN.

- Tiếp tục nâng cao năng suất lao động, không sản xuất cầm chừng. Vì năng suất cao sẽ giảm giá thành tạo điều kiện cho doanh nghiệp giảm giá bán nhằm tăng đơn đặt hàng; ngoài ra, nó còn giúp doanh nghiệp tăng tích lũy.

Ngoài ra, Bộ tài chính cần phải quy định rõ hơn và bổ sung một số loại tài sản cố định cho phép doanh nghiệp trích khấu hao nhanh để có thể thu hồi vốn một cách triệt để, tránh trường hợp tài sản cố định không sử dụng được nữa do lạc hậu mà vẫn chưa thu hồi hết vốn.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn về công tác quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh, tác giả nhận thấy: để DN có thể đứng vững và phát triển, tránh được những rủi ro về tài chính thì việc nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh là hết sức cần thiết và cấp bách.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Dựa trên yêu cầu tình hình thực tế, thực trạng hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh khá thấp (năm sau hiệu quả thấp hơn năm trước và thấp hơn nhiều so với trung bình ngành). Từ đó, đặt ra yêu cầu nhanh chóng thực hiện những giải pháp phù hợp với từng DN và tập trung vào các vấn đề nguồn nhân lực, điều chỉnh bộ máy quản trị, cơ cấu vốn hợp lý, nguồn vốn huy động phù hợp, đầu tư máy móc thiết bị quản lý.

Việc thực hiện các giải pháp cơ bản trên phụ thuộc vào tầm quan trọng và tính cấp thiết của từng giải pháp. Trong đó, giải pháp nguồn nhân lực được ưu tiên thực hiện trước, tạo điều kiện cơ sở áp dụng thành công những giải pháp còn lại. Giải pháp nguồn vốn huy động và cơ cấu vốn hợp lý cũng cần triển khai nhằm cải thiện năng lực thành toán, tạo nền tảng phát triển bền vững trên khả năng quản trị tài chính một cách khoa học và chặt chẽ. Giải pháp phương tiện và bộ máy quản trị có tác dụng hỗ trợ, gia tăng hiệu quả quản trị tài chính nên tùy thuộc vào khả năng cụ thể của từng DN để xây dựng lộ trình thực hiện phù hợp.

Ngoài ra, để triển khai hiệu quả các giải pháp nêu trên, cần thiết thực hiện một số kiến nghị với ngành gốm sứ - thủy tinh, các cơ quan chức năng khác, Bộ tài chính, Bộ công thương ban hành những quy định, hướng dẫn chi

tiết về quản trị tài chính nói chung, quản trị tài sản, quản trị vốn nói riêng; tạo điều kiện phát triển dịch vụ hỗ trợ, thu hồi công nợ,...

Nếu triển khai nghiêm túc, triệt để những giải pháp và kiến nghị nêu trên, hiệu quả quản trị tài chính trong các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh sẽ cao hơn, đạt mục tiêu tối đa hóa giá trị DN, hoạt động sxkd của DN nằm trong điều kiện an toàn, đảm bảo nguồn tài chính, tạo nền tảng phát triển bền vững.

KẾT LUẬN

Quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung, trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng là một trong những vấn đề có ý nghĩa thiết thực trong bối cảnh kinh tế thị trường hội nhập kinh tế quốc tế;

Các vấn đề về tài chính doanh nghiệp, hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị tài chính doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đạt mục tiêu của doanh nghiệp đã được đề cập khá nhiều, luận án với đề tài “Nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh” đã giải quyết các vấn đề cơ bản sau:

Một là: Làm rõ cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp, quản trị tài chính và hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp;

Hai là: Đánh giá thực trạng tình hình quản trị tài chính, phân tích hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh;

Ba là: Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh nói riêng, các DN sản xuất gốm sứ - thủy tinh Việt Nam nói chung.

Những vấn đề mới luận án đã đề cập đến bao gồm:

Thứ nhất, thông tin tài chính với yêu cầu phục vụ đánh giá hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh;

Thứ hai, phân loại hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình hình quản trị tài chính và phân tích hiệu quả quản trị tài chính trong doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh.

Trên đây là toàn bộ nội dung của luận án, những nội dung này vừa mang tính khái quát lý luận vừa góp phần giải quyết những đòi hỏi của thực tiễn về quản trị tài chính, hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng.

Hiệu quả quản trị tài chính trong các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh nói riêng sẽ tiếp tục được nâng cao góp phần cải thiện tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt mục tiêu của doanh nghiệp.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

1. Ngô Thị Thanh Huyền (4-2012), “Doanh nghiệp nhà nước - Thực trạng và giải pháp”, *Con số sự kiện*
2. Ngô Thị Thanh Huyền (2015), “Vấn đề quản trị tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh ở Bắc Ninh”, *Kinh tế và dự báo*, số chuyên đề tháng 8
3. Ngô Thị Thanh Huyền (2015), “Thực trạng các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế”, *Tạp chí kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*, số cuối tháng 6
4. Ngô Thị Thanh Huyền (2016), “Giải pháp cơ bản nâng cao hiệu quả quản trị tài sản của các doanh nghiệp sản xuất gốm sứ - thủy tinh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh”, *Tạp chí kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*, số tháng 8

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

- 1 Phạm Thị Vân Anh (2012), Các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay, LATS Kinh tế, Học viện Tài chính, Hà Nội.
- 2 Nguyễn Be (2000), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 3 Bộ Công Thương (2014), *Quyết định số 11119/QĐ-BCT ngày 08/12/2014 về “Quy hoạch phát triển ngành gốm sứ - thủy tinh công nghiệp Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn 2030”*
- 4 Cục Thống kê Tỉnh Bắc Ninh, *Niên giám Thống kê Bắc Ninh (2008,2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014)*, Bắc Ninh.
- 5 Cục Thống kê Tỉnh Cao Bằng (2014), *Niên giám Thống kê Tỉnh Cao Bằng 2013*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 6 Cục Thống kê Tỉnh Hà Nam (2014), *Niên giám Thống kê 2103 Tỉnh Nam Định*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 7 Cục Thống kê Tỉnh Kiên Giang (2014), *Niên giám Thống kê 2013*, Kiên Giang.
- 8 Cục Thống kê Tỉnh Lâm Đồng (2014), *Niên giám Thống kê Lâm Đồng 2013*, Xí nghiệp Bản đồ Đà Lạt, Đà Lạt.
- 9 Cục Thống kê Tỉnh Nam Định (2014), *Niên giám Thống kê Tỉnh Nam Định 2013*, NXB Thống kê, Hà Nội.

- 10 Cục Thống kê Tỉnh Thái Bình (2014), *Niên giám Thống kê Tỉnh Thái Bình 2013*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 11 Cục Thống kê Tỉnh Thanh Hóa (2014), *Niên giám Thống kê 2013*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 12 Ngô Thế Chi - Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Phân tích tài chính doanh nghiệp - Lý thuyết và thực hành*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 13 Dương Đăng Chinh (2005), *Giáo trình Lý thuyết tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội
- 14 Đinh Tiến Dũng (2015), “Ngành tài chính: vượt qua khó khăn, hoàn thành thắng lợi các nhiệm vụ”, *Tạp chí tài chính*, (01) tr.11
- 15 Dương Hữu Hạnh (2005), *Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 16 Vũ Duy Hào (2000), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 17 Học viện tài chính (2011), *Giáo trình Tài chính - Tiền tệ*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 18 Học Viện Tài chính (2011), *Quản trị kinh doanh*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 19 Lưu Thị Hương (2005), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 20 Lưu Thị Hương - Vũ Duy Hào (2007), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

- 21 Trần Ái Kết, Nguyễn Thanh Nguyệt (2012), *Căn bản về Quản trị tài chính*, NXB Đại học Cần Thơ.
- 22 Nguyễn Minh Kiều (2008), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.
- 23 Khoa tài chính Ngân hàng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (2006), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 24 Nguyễn Đăng Nam - Nguyễn Đình Kiệm (2001), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 25 Nguyễn Công Nghiệp, Nguyễn Thị Hải Hà (2000), *Hàm tiết kiệm*, Nxb Tài chính, Hà nội.
- 26 Nguyễn Hải Sản (2001), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 27 L.H.T (2007), “Các chỉ báo về “sức khỏe” tài chính của doanh nghiệp”, *Tạp chí Tài chính doanh nghiệp*, (12) tr. 26-29
- 28 Nguyễn Đình Tài (2008), “Chính sách hỗ trợ tài chính DN nhỏ và vừa: Từ kinh nghiệm quốc tế đến thực tiễn Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính doanh nghiệp*, (4) tr. 51- 54.
- 29 Nghiêm Sĩ Thương (2008), “Công tác phân tích tài chính tại các DN sản xuất”, *Tạp chí Tài chính doanh nghiệp*, (4) tr. 22,23
- 30 Tổng cục Thống kê (2010), *Doanh nghiệp Việt Nam 9 năm đầu thế kỷ 21*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 31 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2008)*, NXB Thống kê, Hà Nội.

- 32 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2009)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 33 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2010)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 34 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2011)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 35 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2012)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 36 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2013)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 37 Tổng Cục Thống kê, *Niên giám Thống kê (2014)*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 38 Nguyễn Thị Ngọc Trang và Nguyễn Thị Liên Hoa (2007), *Phân tích báo cáo tài chính* - NXB Lao động - Xã hội
- 39 Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (2007), *Quản trị kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- 40 Bùi Văn Vân - Vũ Văn Ninh (2013), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 41 Viện Nghiên cứu và đào tạo về quản lý (2008), *Quản lý tài chính doanh nghiệp*, NXB Lao động - Xã hội, Hà Nội.
- 42 Viện Phát triển Doanh nghiệp - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2014), *Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam 2013*, NXB Thông tin và Truyền thông, Hà Nội.
- 43 Bùi Kim Yên - Nguyễn Minh Kiều (2009), *Thị trường tài chính*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 44 (2014), “Thị trường tiền tệ”, *Tạp chí tài chính*, (7) tr. 27

Tài liệu nước ngoài

- 45 Công ty cổ phần thế giới sách hay (2011), *Corporate governance - A synthesis of Theory, research and practice của H.Kent Baker & Ronald Anderson - Quản trị doanh nghiệp - Lý thuyết, nghiên cứu và thực hành*, NXB Kinh tế Hồ Chí Minh.
- 46 Eugene F. Brigham - Joel F. Houston, *Fundamentals of financial management*, University of Florida
- 47 FPT polytechnic - Đại học FPT (2013), *Effetive Operations and Controls for the small privately held Business của Rob Reider - Quản trị hiệu quả doanh nghiệp vừa và nhỏ (bản dịch tiếng việt)*, NXB Tri thức.
- 48 Harold T. Amrine, Jonh A. Ritchey, Colin L. Moodie, Joseph F. Kmec (1994), *Tổ chức sản xuất và quản trị doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 49 K.R.Subramanyam & John J.Wild (2009), *Financial Statement Analysis* - NXB MCGraw Hill
- 50 Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus (2001), *Fundamentals of Corporate Finance* (third Edition) - University of Phoenix
- 51 Stephen A. Ross, Rlandolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan (1997), *Fundamentals of Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, Inc. Comprehensive Edition.
- 52 Stephen A. Ross, Rlandolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan (2002), *Fundamentals of Corporate Finance* (Sixth edition)- NXB MCGraw Hill
- 53 Takahashi Yoshiaki (2011), *Khoa học quản lý và quản trị doanh nghiệp tại Nhật Bản (song ngữ Việt - Nhật)*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

Trang thông tin điện tử

- 54 <http://www.austroads.com.au/assets>
- 55 <http://dddn.com.vn/3125cat130/no-ton-dong-xay-dung-co-ban-vong-luan-quan.htm>
- 56 www.cophieu68.vn/category-finance.php