

CÁC BÀI VIẾT VỀ TÀI CHÍNH – (1)

Sưu tầm Trên web của Viện Quản lý châu Á – AIM

<http://aim.edu.vn/index.php>

MỤC LỤC

Quản lý tài chính doanh nghiệp.....	2
Nghề phân tích tài chính.....	4
Phân biệt kế toán quản trị, kế toán tài chính, kế toán tổng hợp	5
Phân biệt kế toán tài chính và kế toán quản trị.....	7
Quản trị tài chính, bộ não của doanh nghiệp	9
Bẫy sai lầm tài chính thường gặp nhất.....	11
Giám đốc tài chính: Cần nhưng chưa đủ	13
Làm thế nào để thành công trong cương vị CFO?.....	15
Nghề tư vấn tài chính.....	17
10 cách tiết kiệm chi phí để tạo ra lợi nhuận.....	18
Lợi thế để "săn" tiền!.....	20
Cách giảm nhẹ những rắc rối tài chính	22
Các phương thức thanh toán quốc tế trong kinh doanh.....	24
Con dao hai lưỡi trong thanh toán quốc tế.....	26
Các nguyên tắc giúp bạn quản lý tiền bạc hiệu quả.....	29
Định giá doanh nghiệp kiểu “Real options” – thực mà không thực.....	32
Scandals tài chính lớn trên thế giới.....	34
Quản lý tiền bạc, dễ mà khó!.....	38
Nghệ thuật quản lý chi phí.....	40
Dịch vụ tư vấn tài chính và khách hàng nữ.....	45
Để thành công trong quản lý tài chính!.....	47

Quản lý tài chính doanh nghiệp

Quản lý tài chính là việc sử dụng các thông tin phản ánh chính xác tình trạng tài chính của một doanh nghiệp để phân tích điểm mạnh điểm yếu của nó và lập các kế hoạch kinh doanh, kế hoạch sử dụng nguồn tài chính, tài sản cố định và nhu cầu nhân công trong tương lai nhằm tăng lãi cổ tức của cổ đông.

Việc quản lý tài chính bao gồm việc lập các kế hoạch tài chính dài hạn và ngắn hạn, đồng thời quản lý có hiệu quả vốn hoạt động thực của công ty. Đây là công việc rất quan trọng đối với tất cả các doanh nghiệp bởi vì nó ảnh hưởng đến cách thức và phương thức mà nhà quản lý thu hút vốn đầu tư để thành lập, duy trì và mở rộng công việc kinh doanh. Lập kế hoạch tài chính sẽ cho phép quyết định lượng nguyên liệu thô doanh nghiệp có thể mua, sản phẩm công ty có thể sản xuất và khả năng công ty có thể tiếp thị, quảng cáo để bán sản phẩm ra thị trường. Khi có kế hoạch tài chính, bạn cũng có thể xác định nguồn nhân lực doanh nghiệp cần.

“Việc quản lý tài chính không có hiệu quả là nguyên nhân lớn nhất dẫn đến sự thất bại của các công ty, không kể công ty vừa và nhỏ hay các tập đoàn công ty lớn.”

Lập kế hoạch tài chính gồm lập kế hoạch trong ngắn hạn và lập kế hoạch trong dài hạn. Kế hoạch tài chính ngắn hạn là việc lập kế hoạch về lợi nhuận và ngân quỹ công ty trong khi kế hoạch dài hạn thường mang tính chiến lược và liên quan đến việc lập các mục tiêu tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong vòng từ 3 đến 5 năm.

Kế hoạch tài chính ngắn hạn

Các công cụ dùng trong việc lập kế hoạch ngắn hạn thường dùng là: báo cáo thu nhập chiểu lệ, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, phân tích tình hình ngân quỹ và chiến lược giá cả. Kế hoạch tài chính ngắn hạn nên được lập theo từng tháng để có được cái nhìn sát hơn và đưa ra được biện pháp nâng cao tình hình tài chính.

Lập kế hoạch tài chính dài hạn hay kế hoạch tài chính chiến lược.

Các doanh nghiệp thường sử dụng báo cáo thu nhập chiểu lệ cho khoảng thời gian từ 3 đến 5 năm. Vấn đề khó khăn đặt ra là làm sao có thể dự đoán hết được những biến động sẽ xảy ra với doanh nghiệp trong vòng mấy năm sắp tới. Các nhà quản lý sẽ dễ dàng làm được điều này theo quy trình sau:

Xác lập tốc độ tăng trưởng mong muốn mà công ty có thể đạt được. Tính toán mức vốn cần thiết để trang trải các khoản tồn kho, trang thiết bị, nhà xưởng và nhu cầu nhân sự cần thiết để đạt được tốc độ tăng doanh thu. Nhà quản trị phải dự tính được chính xác và kịp thời nhu cầu vốn để có kế hoạch thu hút vốn bên ngoài trong trường hợp ngân quỹ từ lợi nhuận không chia không đủ đáp ứng. Có 2 nguồn vốn trang trải cho nhu cầu vốn để tăng trưởng là: lợi nhuận và vay nợ.

“Nếu công ty không có đủ vốn để tài trợ cho chương trình mở rộng công việc kinh doanh thông qua tăng tồn kho, đổi mới trang thiết bị và tài sản cố định và tăng chi phí điều hành công ty thì sự phát triển của công ty sẽ bị chậm lại hoặc dừng lại hẳn do công ty không thanh toán được các khoản nợ đến hạn.”

Để tránh tình trạng này, nhà quản trị phải tích cực lập kế hoạch tài chính để kiểm soát được tốc độ tăng trưởng. Muốn thế bạn phải xác định được chính xác các nhu cầu của doanh nghiệp trong tương lai bằng cách sử dụng báo cáo thu nhập chiểu lệ trong vòng từ 3 đến 5 năm.

Trong trường hợp lợi nhuận làm ra không đủ để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng dự báo của công ty, người quản trị phải bố trí vay nợ bên ngoài hoặc giảm tốc độ tăng trưởng để mức

lợi nhuận làm ra có thể theo kịp nhu cầu tăng trưởng và mở rộng. Do việc thu hút vốn đầu tư và vay nợ mất rất nhiều thời gian nên đòi hỏi nhà quản trị phải dự báo chính xác và kịp thời để tránh tình trạng gián đoạn công việc kinh doanh.

Để có thể lập các kế hoạch tài chính ngắn hạn có hiệu quả, các nhà quản trị nên tiến hành theo các bước sau:

- Xác định mục tiêu cá nhân và sự ảnh hưởng của mục tiêu cá nhân đến các mục đích tài chính của công ty để có thể điều chỉnh mục tiêu cá nhân cho phù hợp với mục đích của công việc.
- Thiết lập mục tiêu tăng trưởng, mục tiêu về lợi nhuận trên vốn đầu tư và hướng mở rộng phát triển doanh nghiệp. Những mục tiêu này phải được thể hiện bằng các con số cụ thể. Hãy sử dụng kế hoạch tài chính dài hạn để đưa ra các dự báo về lợi nhuận, doanh số và so sánh với kết quả thực sự đạt được.
- Trong quá trình lập kế hoạch, nhà quản trị nên tập trung vào các điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp và các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô và vi mô có thể ảnh hưởng đến việc đạt được các mục tiêu đã đề ra. Đồng thời phải phát triển các chiến lược dựa trên kết quả phân tích các yếu tố có liên quan (chiến lược giá, tiềm năng về thị trường, cạnh tranh, so sánh chi phí sử dụng vốn đi vay và vốn tự có...) để có thể đưa ra hướng đi đúng đắn nhất cho sự phát triển của công ty.
- Chú ý tới nhu cầu về tài chính, nhân lực và nhu cầu về vật chất hạ tầng cần thiết để hoàn thành kế hoạch tài chính bằng cách đưa ra những dự báo về doanh số, chi phí và lợi nhuận không chia cho khoảng thời gian từ 3 đến 5 năm.
- Trau dồi phương pháp điều hành hoạt động doanh nghiệp, nắm bắt các cơ hội về thị trường và phát triển sản phẩm mới để có thể tìm ra biện pháp tốt nhất nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động của công ty.
- Cập nhật kế hoạch tài chính thông qua các báo cáo tài chính mới nhất của công ty. Thường xuyên so sánh kết quả tài chính công ty thu được với các số liệu hoạt động của các công ty trong cùng ngành để biết được vị trí của công ty trong ngành. Tìm ra và khắc phục điểm yếu của công ty. Không ngại thay đổi kế hoạch tài chính nếu mục tiêu bạn đề ra quá thụ động hoặc vượt quá khả năng của công ty.

Quản lý vốn sử dụng thực của công ty.

Vốn sử dụng thực của công ty là chênh lệch giữa tài sản hiện có của công ty và các khoản nợ phải trả, thường được gọi là vốn lưu chuyển trong công ty. Các nhà quản trị phải luôn chú ý đến những thay đổi trong vốn lưu chuyển, nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi và ảnh hưởng của sự thay đổi đó đối với tình hình hoạt động của công ty. Khi quản lý nguồn vốn lưu chuyển trong công ty, hãy xem xét các bộ phận cấu thành sau đây:

- Tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt (các loại chứng khoán và tiền gửi ngắn hạn). Khi lập các kế hoạch tài chính bạn phải trả lời được những câu hỏi liên quan đến tiền mặt như : lượng tiền mặt của công ty có đáp ứng nhu cầu chi phí không? Mối quan hệ giữa lượng tiền thu được và chi phí như thế nào? Khi nào thì công ty cần đến các khoản vay ngân hàng?
- Các khoản phải thu: chủ yếu bao gồm các khoản tín dụng mua hàng cho khách hàng. Nhà quản trị phải quan tâm đến những khách hàng nào thường hay trả chậm và biện pháp cần thiết để đối phó với họ.
- Tồn kho: khoản tồn kho thường chiếm tới 50% tài sản hiện có của công ty do đó nhà quản trị phải kiểm soát tồn kho thật cẩn thận thông qua việc xem xét xem lượng tồn kho

có hợp lý với doanh thu, liệu doanh số bán hàng có sụt giảm nếu không có đủ lượng tồn kho hợp lý cũng như các biện pháp cần thiết để nâng hoặc giảm lượng hàng tồn kho.

- Các khoản phải trả và các tín phiếu đến hạn chủ yếu là các khoản tín dụng mà các nhà cung cấp cho công ty hưởng.
- Các khoản vay phải trả bao gồm các khoản vay từ ngân hàng và các nhà cho vay khác. Nhà quản trị phải quan tâm đến các vấn đề như: lượng vốn đi vay có phù hợp với tình hình phát triển của công ty, khi nào thì lãi suất cho vay đến hạn trả?
- Chi phí và thuế đến hạn trả bao gồm: các khoản trả lương, lãi phải trả đối với các tín phiếu, phí bảo hiểm...

Nghề phân tích tài chính

Tên của nghề nghiệp này nghe qua tạo cảm giác rất hứng thú, tuy nhiên nếu ai đó muốn thực sự đeo đuổi nó, không có cách nào tốt hơn là tìm hiểu công việc này và rèn luyện những kỹ năng cần thiết khi đảm đương công việc.

Có năng khiếu về toán học

Bằng tốt nghiệp đại học ở bất kỳ ngành nghề nào cũng có thể được chấp nhận. Việc tốt nghiệp từ một trường đại học kinh doanh nào đó không phải là con đường duy nhất để dẫn bạn đến với lĩnh vực này, mặc dù các kiến thức của ngành học này cũng sẽ giúp đỡ được bạn rất nhiều. Kiến thức về máy tính, vật lý, sinh học sẽ hữu ích hơn các kiến thức về khoa học xã hội. Bạn cần phải chứng minh năng lực làm việc với các con số khác vì các công ty thường tổ chức huấn luyện cho các nhân viên tài chính trước khi bắt đầu công việc.

Quả quyết

Các nhà phân tích tài chính tập hợp các thông tin, thu thập các bảng thống kê, viết báo cáo và tổng hợp tất cả các thông tin hiện có, không chính thức về các triển vọng kinh doanh. Họ phải xét đến tính khả thi để đạt được lợi nhuận và chuẩn bị kế hoạch dựa trên báo cáo phân tích tài chính. Ví dụ, một nhà phân tích của ngân hàng đầu tư có thể đánh giá sức hút của cổ phiếu nào đó cho các công ty môi giới chứng khoán để từ đó họ tư vấn cho khách hàng. Tại ngân hàng, các nhà phân tích phải xem xét khả năng trả nợ của các công ty trước khi quyết định cho vay tiền.

Bạn cần phải vô cùng quả quyết nếu muốn trở thành một nhà phân tích tài chính, bạn phải nhận biết rằng tương lai của mình nằm trong thế giới tài chính. Một nhà phân tích cần phải liên hệ với khách hàng, quản lý một khối lượng công việc đồ sộ, biết phân loại và hoàn thành đúng hạn công việc, làm việc với tư cách là thành viên của tập thể cũng như với các bảng thống kê và các phương pháp đánh giá.

Để trở thành một nhà phân tích tài chính thành công, bạn cần phải nhận biết được các xu hướng tài chính. Điều này đòi hỏi bạn phải cập nhật thật nhiều tin tức, thông tin về các ngành công nghiệp, xu hướng của thị trường trong các tạp chí, sách và báo chuyên môn. Nếu công việc đòi hỏi, nhà phân tích tài chính phải chuẩn bị tinh thần đi đến bất kỳ nơi nào và bất kể bao lâu.

Thành công mang tính xã hội

Nếu bạn muốn thành công trong ngành này, bạn phải dành thời gian để tham gia vào các sự kiện và hội thảo trong xã hội. Giao tiếp bên ngoài xã hội là rất cần thiết dù có thể khiến bạn tốn kém nhiều. Những năm đầu trong sự nghiệp, bạn phải nỗ lực để kiểm soát cuộc

sống của bản thân. Tuy nhiên, rất ít nhân viên phân tích tài chính mới vào nghề được thưởng hậu vào cuối năm. Nhiều công ty sử dụng tiền thưởng để thu hút và giữ chân nhân tài. Tiền thưởng này thường bằng hay gấp đôi lương khi mới bắt đầu làm việc.

Một ngày làm việc 15 giờ không phải là điều lạ, thậm chí có nhiều đêm bạn phải ở lại văn phòng. Những giờ làm việc như thế lại tạo ra tình bạn thân thiết. Một cuộc khảo sát cho biết hơn 70% những nhà phân tích tài chính gọi bạn của họ là “những cộng sự đặc lực”. Chính nó đã giúp cho các họ vượt qua được lịch làm việc căng thẳng. Công việc của nhà phân tích tài chính luôn được tưởng thưởng xứng đáng, tuy nhiên do lịch làm việc quá bận rộn, họ dường như không có thời gian để hưởng thụ thành quả lao động của mình.

Phân biệt kế toán quản trị, kế toán tài chính, kế toán tổng hợp

Quan điểm của nhiều chuyên gia kế toán cho rằng, kế toán trong nền kinh tế thị trường được phân chia thành bốn bộ phận: lý thuyết hạch toán kế toán, kế toán tài chính, kế toán quản trị và kiểm toán.

Trong đó, kế toán quản trị và kế toán tài chính được coi là bộ phận hữu cơ của kế toán doanh nghiệp. Kế toán quản trị và kế toán tài chính là gì?. Hai loại kế toán này có mối quan hệ với nhau như thế nào?. Kế toán tài chính có phải là kế toán tổng hợp và kế toán quản trị có phải là kế toán chi tiết hay không?.

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau về kế toán tài chính và kế toán quản trị, để cùng các bạn và những người quan tâm về khoa học kế toán hiểu rõ bản chất và mối quan hệ giữa các bộ phận kế toán tôi xin trao đổi vài nét về vấn đề này.

1. Định nghĩa kế toán quản trị và kế toán tài chính

Kế toán được định nghĩa là một hệ thống thông tin đo lường, xử lý và cung cấp thông tin hữu ích cho việc ra các quyết định điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó kế toán quản trị đưa ra tất cả các thông tin kinh tế đã được đo lường xử lý và cung cấp cho ban lãnh đạo doanh nghiệp để điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, hay nói cách khác kế toán quản trị giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp cân nhắc và quyết định lựa chọn một trong những phương án có hiệu quả kinh tế cao nhất: phải sản xuất những sản phẩm nào, sản xuất bằng cách nào, bán các sản phẩm đó bằng cách nào, theo giá nào, làm thế nào để sử dụng có hiệu quả các nguồn lực và phát triển khả năng sản xuất.

Các quyết định này gồm hai loại: Quyết định mang tính chất ngắn hạn: Các quyết định này giúp doanh nghiệp giải quyết các bài toán kinh tế trong thời kỳ ngắn hạn. Ví dụ: - Trong trường hợp nào doanh nghiệp có thể bán sản phẩm với giá thấp hơn giá ở điểm hoà vốn? - Trong trường hợp nào doanh nghiệp nên tự chế hay đi mua một vài bộ phận của sản phẩm? - Trong trường hợp nào doanh nghiệp nên bán ra bán thành phẩm thay vì tiếp tục hoàn thiện thành sản phẩm cuối cùng? Quyết định mang tính dài hạn: Các quyết định này giúp doanh nghiệp giải quyết các bài toán kinh tế hoạch định chiến lược đầu tư dài hạn như: Trong trường hợp nào doanh nghiệp quyết định thay thế mua sắm thêm các máy móc thiết bị hay thực hiện phát triển thêm lĩnh vực kinh doanh. Còn kế toán tài chính là kế toán phản ánh hiện trạng và sự biến động về vốn, tài sản của doanh nghiệp dưới dạng tổng quát hay nói cách khác là phản ánh các dòng vật chất và dòng tiền tệ trong mối quan hệ giữa doanh nghiệp với môi trường kinh tế bên ngoài. Sản phẩm của kế toán tài chính là các báo cáo tài chính. Thông tin của kế toán tài chính ngoài việc được sử dụng cho ban lãnh đạo doanh nghiệp còn được sử dụng để cung cấp cho các đối tượng bên ngoài như: Các nhà đầu tư, ngân hàng, cơ quan thuế, cơ quan tài chính, cơ quan thống kê.

2. Để hiểu rõ được mối quan hệ giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính ta cần phân tích sự giống nhau và khác nhau giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị

2.1. Sự giống nhau

* Cả hai loại kế toán đều có mối quan hệ chặt chẽ với thông tin kế toán, đều nhằm vào việc phản ánh kết quả hoạt động của doanh nghiệp, đều quan tâm đến doanh thu, chi phí và sự vận động của tài sản, tiền vốn.

* Cả hai loại kế toán đều có mối quan hệ chặt chẽ về số liệu thông tin. Các số liệu của kế toán tài chính và kế toán quản trị đều được xuất phát từ chứng từ gốc. Một bên phản ánh thông tin tổng quát, một bên phản ánh thông tin chi tiết.

* Cả hai loại kế toán đều có mối quan hệ trách nhiệm của Nhà quản lý.

2.2. Sự khác nhau

* Mục đích:

- Kế toán quản trị có mục đích: Cung cấp thông tin phục vụ điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. - Kế toán tài chính: Cung cấp thông tin phục vụ cho việc lập các báo cáo tài chính.

* Đối tượng phục vụ:

- Đối tượng sử dụng thông tin về kế toán quản trị là: Các nhà quản lý doanh nghiệp (Hội đồng quản trị, ban giám đốc)

- Đối tượng sử dụng thông tin về kế toán tài chính là: Các nhà quản lý doanh nghiệp và các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp (Nhà đầu tư, ngân hàng, cơ quan thuế, cơ quan tài chính, cơ quan thống kê)

* Đặc điểm của thông tin:

- Kế toán quản trị nhấn mạnh đến sự thích hợp và tính linh hoạt của số liệu, thông tin được tổng hợp phân tích theo nhiều góc độ khác nhau. Thông tin ít chú trọng đến sự chính xác mà mang tính chất phản ánh xu hướng biến động, có tính dự báo vì vậy thông tin kế toán quản trị phục vụ cho việc đánh giá và xây dựng các kế hoạch kinh doanh, thông tin được theo dõi dưới hình thái giá trị và hình thái hiện vật. Ví dụ: Kế toán vật tư ngoài việc theo dõi giá trị của vật tư còn phải theo dõi số lượng vật tư.

- Kế toán tài chính phản ánh thông tin xảy ra trong quá khứ đòi hỏi có tính khách quan và có thể kiểm tra được. Thông tin chỉ được theo dõi dưới hình thái giá trị.

* Nguyên tắc cung cấp thông tin:

- Kế toán quản trị không có tính bắt buộc, các nhà quản lý được toàn quyền quyết định và điều chỉnh phù hợp với nhu cầu và khả năng quản lý của doanh nghiệp.

- Kế toán tài chính phải tôn trọng các nguyên tắc kế toán được thừa nhận và được sử dụng phổ biến, nói cách khác kế toán tài chính phải đảm bảo tính thống nhất theo các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán nhất định để mọi người có cách hiểu giống nhau về thông tin kế toán đặc biệt là báo cáo tài chính và kế toán tài chính phải tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành, đặc biệt là những yêu cầu quản lý tài chính và các yêu cầu của xã hội thông qua việc công bố những số liệu mang tính bắt buộc.

* Phạm vi của thông tin:

- Phạm vi thông tin của kế toán quản trị liên quan đến việc quản lý trên từng bộ phận (phân xưởng, phòng ban) cho đến từng cá nhân có liên quan.

- Phạm vi thông tin của kế toán tài chính liên quan đến việc quản lý tài chính trên quy mô toàn doanh nghiệp.

* Kỳ báo cáo:

- Kế toán quản trị có kỳ lập báo cáo nhiều hơn: Quý, năm, tháng, tuần, ngày. - Kế toán tài chính có kỳ lập báo cáo là: Quý, năm

* Quan hệ với các môn khoa học khác:

Kế toán tài chính ít có mối quan hệ với các môn khoa học khác. Do thông tin kế toán quản trị được cung cấp để phục vụ cho chức năng quản lý, nên ngoài việc dựa vào hệ thống ghi chép ban đầu của kế toán tài chính thì kế toán quản trị còn phải kết hợp và sử dụng nội dung của nhiều môn khoa học khác như: Kinh tế học, thống kê kinh tế, tổ chức quản lý doanh nghiệp, quản trị đầu tư để tổng hợp phân tích và xử lý thông tin.

* Tính bắt buộc theo luật định:

- Kế toán quản trị không có tính bắt buộc.

- Kế toán tài chính có tính bắt buộc theo luật định. Kế toán tài chính có tính bắt buộc theo luật định có nghĩa là sổ sách báo cáo của kế toán tài chính ở mọi doanh nghiệp đều phải bắt buộc thống nhất, nếu không đúng hoặc không hạch toán đúng chế độ thì báo cáo đó sẽ không được chấp nhận (tham khảo thêm về luật kế toán vừa ban hành).

3. Có phải kế toán tài chính là kế toán tổng hợp và kế toán quản trị là kế toán chi tiết không?

Để hiểu rõ và tránh nhầm lẫn về các "thuật ngữ" trên ta cần phân tích mối quan hệ giữa kế toán tài chính với kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết. Kế toán tài chính và kế toán tổng hợp: Kế toán tổng hợp là một bộ phận của kế toán tài chính, nhằm trình bày các số liệu báo cáo mang tính tổng hợp về tình hình tài sản, doanh thu chi phí và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán vào một thời điểm nhất định. Nói cách khác kế toán tổng hợp chỉ liên quan đến tài khoản của sổ cái tổng hợp và báo cáo tài chính.

Kế toán tài chính và kế toán chi tiết: Kế toán chi tiết là một bộ phận của kế toán tài chính, nhằm chứng minh các số liệu ghi trong tài khoản tổng hợp là đúng trong quá trình ghi chép và lập báo cáo kế toán, đây cũng là công việc phải làm trước khi khoá sổ kế toán để quyết toán.

Thuật ngữ thông thường gọi là đối chiếu giữa tổng hợp và chi tiết. Ví dụ: Như việc thực hiện đối chiếu giữa tài khoản phải thu với sổ công nợ chi tiết của từng khách hàng, đối chiếu tài khoản phải trả với sổ chi tiết công nợ của từng nhà cung cấp hay việc đối chiếu tài khoản nguyên vật liệu với sổ chi tiết vật tư, đối chiếu tài khoản chi phí sản xuất kinh doanh dở dang với thẻ chi tiết tính giá thành sản phẩm.

Tóm lại trong kế toán tài chính bao giờ cũng có kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết, vì vậy kế toán tài chính không phải là kế toán tổng hợp và kế toán quản trị không phải là kế toán chi tiết.

Phân biệt kế toán tài chính và kế toán quản trị

Kế toán tài chính và kế toán quản trị là hai bộ phận không tách rời của kế toán doanh nghiệp, chúng có mối quan hệ chặt chẽ đồng thời cũng có nhiều điểm khác biệt.

I. ĐIỂM KHÁC NHAU

Do đối tượng sử dụng thông tin khác nhau, mục đích sử dụng thông tin khác nhau nên giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính có nhiều điểm khác biệt:

1. Đối tượng sử dụng thông tin: Với kế toán quản trị đối tượng sử dụng thông tin là các thành viên bên trong doanh nghiệp: các chủ sở hữu, Ban giám đốc, Quản lý viên, Giám sát viên vv.. Trong khi thông tin kế toán tài chính chủ yếu lại cung cấp cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như cổ đông, người cho vay, khách hàng, nhà cung cấp và chính phủ (các cơ quan thuế, cơ quan quản lý tài chính).

2. Nguyên tắc trình bày và cung cấp thông tin: Thông tin kế toán tài chính phải tuân thủ nguyên tắc, chuẩn mực và chế độ hiện hành về kế toán của từng quốc gia, kể cả các nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế về kế toán được các quốc gia công nhận. Trái lại, trong nền kinh tế thị trường, do yêu cầu phải nhạy bén và nắm bắt nhanh các cơ hội kinh doanh đa dạng nên thông tin kế toán quản trị cần linh hoạt, nhanh chóng và thích hợp với từng quyết định cụ thể của người quản lý, không buộc phải tuân thủ các nguyên tắc, chuẩn mực của kế toán chung. Các quy định của Nhà nước về kế toán quản trị (nếu có) cũng chỉ mang tính chất hướng dẫn.

3. Tính pháp lý của kế toán: Kế toán tài chính có tính pháp lệnh (và tới đây sẽ tuân thủ theo luật kế toán), nghĩa là hệ thống sổ, ghi chép, trình bày và cung cấp thông tin của kế toán tài chính đều phải tuân theo các quy định thống nhất nếu muốn được thừa nhận. Ngược lại, tổ chức công tác quản trị lại mang tính nội bộ, thuộc thẩm quyền của từng doanh nghiệp phù hợp với các đặc thù quản lý, điều kiện và khả năng quản lý cụ thể của từng doanh nghiệp.

4. Đặc điểm thông tin: Thông tin của kế toán tài chính chủ yếu dưới hình thức giá trị. Còn thông tin của kế toán quản trị được biểu hiện cả hình thái hiện vật và hình thái giá trị. Thông tin của kế toán tài chính là thông tin thực hiện về những nghiệp vụ đã phát sinh, đã xảy ra. Trong khi đó, thông tin của kế toán quản trị chủ yếu đặt trọng tâm cho tương lai vì phần lớn nhiệm vụ của nhà quản trị là lựa chọn phương án, đề án cho một sự kiện hoặc một quá trình chưa xảy ra. Thông tin kế toán tài chính chủ yếu là các thông tin kế toán thuần túy, được thu thập từ các chứng từ ban đầu về kế toán. Trong kế toán quản trị, thông tin được thu thập nhằm phục vụ cho chức năng ra quyết định của nhà quản lý và thường không có sẵn, nên ngoài việc dựa vào hệ thống ghi chép ban đầu của kế toán, kế toán quản trị còn phải kết hợp với nhiều ngành khoa học khác như thống kê hạch toán nghiệp vụ, kinh tế học, quản lý để tổng hợp, phân tích và xử lý thông tin thành dạng có thể sử dụng được.

5. Hình thức báo cáo sử dụng: Báo cáo được sử dụng trong kế toán tài chính là các báo cáo kế toán tổng hợp (gọi là các báo cáo tài chính) phản ánh tổng quát về sản nghiệp, kết quả hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ (gồm Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh báo cáo tài chính) Báo cáo của kế toán quản trị đi sâu vào từng bộ phận, từng khâu công việc của doanh nghiệp (như báo cáo chi phí sản xuất và giá thành, báo cáo nợ phải trả, báo cáo nhập xuất tồn kho vv..).

6. Kỳ báo cáo: Kỳ báo cáo của kế toán quản trị thường xuyên hơn và ngắn hơn kỳ báo cáo của kế toán tài chính. Báo cáo của kế toán tài chính được soạn thảo theo định kỳ, thường là năm, còn báo cáo của kế toán quản trị được soạn thảo thường xuyên theo yêu cầu quản trị doanh nghiệp.

II. ĐIỂM GIỐNG NHAU

Kế toán tài chính và kế toán quản trị có nhiều điểm giống nhau, và là hai bộ phận không thể tách rời của kế toán doanh nghiệp. Những điểm giống nhau cơ bản là: Kế toán quản trị và kế toán tài chính đều đề cập đến các sự kiện kinh tế trong doanh nghiệp và đều quan tâm đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn sở hữu, doanh thu, chi phí, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, quá trình lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp. Một bên phản ánh tổng quát và một bên phản ánh chi tiết, tỉ mỉ của các vấn đề đó. Kế toán quản trị và kế toán tài chính đều dựa trên hệ thống ghi chép ban đầu của kế toán. Hệ thống ghi chép ban đầu là cơ sở để kế toán tài chính soạn thảo các báo cáo tài chính định kỳ, cung cấp cho các đối tượng ở bên ngoài. Đối với kế toán quản trị, hệ thống đó cũng là cơ sở để vận dụng, xử lý nhằm tạo ra các thông tin thích hợp cho việc ra quyết định của các nhà quản trị. Kế toán quản trị sử dụng rộng rãi các ghi chép hàng ngày của kế toán tài chính, mặc dù có khai triển và tăng thêm số liệu cũng như nội dung của các thông tin. Kế toán quản trị và kế toán tài chính đều biểu hiện trách nhiệm của người quản lý. Kế toán quản trị thể hiện trách nhiệm của người quản lý cấp cao còn kế toán quản trị thể hiện trách nhiệm của nhà quản lý các cấp bên trong doanh nghiệp. Nói cách khác kế toán tài chính và kế toán quản trị đều dự phần vào quản lý doanh nghiệp.

Quản trị tài chính, bộ não của doanh nghiệp

Tình hình tài chính doanh nghiệp lành mạnh là một trong những điều kiện tiên quyết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra một cách nhịp nhàng, đồng bộ, đạt hiệu quả cao. Sự lành mạnh đó có được hay không phụ thuộc phần lớn vào khả năng quản trị tài chính của doanh nghiệp.

*) Vai trò của quản trị tài chính trong doanh nghiệp

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 doanh nghiệp. 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 kế 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 doanh nghiệp, 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 doanh nghiệp.

*) Thực trạng quản trị tài chính ở Việt Nam

Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, tại Việt Nam rất nhiều công ty được thành lập có quy mô lớn nhỏ khác nhau. Tuy nhiên, trừ một số doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài còn lại 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 đã mặc nhiên giao cho một phó giám đốc và kế toán trưởng làm thay. Thế nhưng, trớ trêu thay, theo Điều lệ kế toán trưởng các doanh nghiệp quốc doanh còn đang có hiệu lực, kế toán trưởng lại không có những chức năng nhiệm vụ của giám đốc tài chính. Thậm chí, trong luật kế toán cũng vậy. Do đó, có khá nhiều việc kế toán trưởng làm cũng không được mà không làm cũng ... vô can. Sự "làm thay tự nguyện" này 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. Nguyên nhân cơ bản của tình trạng trên là sự nhầm lẫn chức năng giữa bộ phận kế toán và bộ phận tài chính doanh nghiệp, không chỉ có trong nhận thức của các chủ doanh nghiệp mà cả trong tư duy của không ít nhà làm luật. Chẳng hạn, cho đến nay, trong hệ thống văn bản pháp quy về kế toán chưa có một văn bản nào quy định về giám đốc tài chính. Trong một số công ty liên doanh, khi tồn tại song song hai chức danh giám đốc tài chính và kế toán trưởng, nếu giám đốc tài chính là người nước ngoài và kế toán trưởng là người Việt Nam thì thông thường kế toán trưởng chỉ tồn tại trên hình thức. Như vậy, có thể nói để có thể phát triển, tình hình tài chính ổn định thì các doanh nghiệp cần:

- Phân định rõ ràng chức năng của giám đốc tài chính và kế toán trưởng như là một bộ phận quản trị tài chính và bộ phận kế toán trong doanh nghiệp;

- Tổ chức bộ phận quản trị tài chính doanh nghiệp do giám đốc tài chính đứng đầu theo một cơ cấu thống nhất giữa các doanh nghiệp;

- Có sự phối hợp chặt chẽ hơn mối quan hệ mật thiết giữa bộ phận quản trị tài chính doanh nghiệp với các phòng ban chức năng khác, đặc biệt là tạo ra mối quan hệ chặt chẽ giữa bộ phận quản trị tài chính, giám đốc tài chính với giám đốc, tổng giám đốc hay hội đồng quản trị của doanh nghiệp. Đó là những việc làm cấp thiết giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam phát triển nhanh hơn, tăng thêm khả năng hội nhập kinh tế thế giới. Một doanh nghiệp phát triển và thành công trong kinh doanh bao giờ cũng phải đi kèm với tình hình tài chính vững mạnh và hiệu quả.

Bảy sai lầm tài chính thường gặp nhất

Những giải pháp tiếp thị vụng về và các kế hoạch bán hàng thiếu hợp lý luôn là điều mà bất cứ chủ doanh nghiệp nào cần tránh. Song chưa dừng lại ở đó, sẽ là thật thiếu sót nếu không quan tâm tới các hoạt động tài chính và tránh xa những sai lầm đáng tiếc thường gặp nhất.

Trên cương vị một chủ doanh nghiệp, một nhà tư bản vốn mạo hiểm và một nhà đầu tư tài chính giàu kinh nghiệm, Christine Comaford-Lynch, CEO của hãng tư vấn tài chính kinh doanh Mighty Ventures, có trụ sở tại Napa Valley và Silicon Valley, Mỹ, đã chứng kiến rất nhiều chủ doanh nghiệp hết lần đến lần khác mắc phải các sai lầm tài chính khác nhau. Christine đã tổng kết lại bảy sai lầm tài chính thường gặp nhất và đưa ra những lời khuyên hữu ích.

Sai lầm số 1

Một trong những sai lầm mà các chủ doanh nghiệp thường mắc phải đó là tin rằng công ty mình là nơi duy nhất có những ý tưởng phi thường để xây dựng thành một kế hoạch kinh doanh hoàn hảo. Họ mang niềm tin này thẳng tới các giải pháp tài chính của công ty.

Song vấn đề ở chỗ, rất có thể có ai đó cũng có những suy nghĩ như bạn. Các quy định về luật bản quyền sẽ không bảo vệ ý tưởng của bạn. Ý tưởng của bạn chỉ được bảo vệ khi đã được thể hiện trên thực tế.

Hãy nhận thức rằng bạn có thể không là công ty duy nhất có ý tưởng này và đảm bảo rằng bạn sẽ nhận ra những đối thủ cạnh tranh tiềm tàng của mình. Hãy nhìn ra ngoài thị trường truyền thống để xác định nơi đâu cạnh tranh có thể xuất hiện. Ý tưởng của bạn có thể không độc nhất, nhưng nếu bạn xây dựng và thực thi một kế hoạch kinh doanh vững chắc cùng các giải pháp tài chính hợp lý dựa trên ý tưởng đó, bạn sẽ dẫn đầu trong cuộc đua.

Sai lầm số 2

Một sai lầm thường gặp khác trong hoạt động tài chính đó là các chủ doanh nghiệp luôn nỗ lực trở thành bạn bè với các nhà tài chính chuyên nghiệp.

Trách nhiệm ưu tiên số một của các nhà tài chính chuyên nghiệp đó là giúp các khách hàng kiếm được càng nhiều tiền càng tốt. Thành công của họ cũng chính là thành công của khoản đầu tư mà họ thay mặt khách hàng quản lý. Song nhiều khi xuất phát từ động cơ này mà nhiều nhà tài chính quá chú trọng tới yếu tố lợi nhuận mà quên đi những phát triển bền vững trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Hãy đảm bảo rằng bạn luôn nắm rõ và làm chủ các hướng đi của đồng tiền mình bỏ ra. Đừng quá giao phó nó cho một ai đó. Bạn sẽ cần tới một chiến lược vững chắc để tự mình thực thi kế hoạch tài chính đã vạch ra.

Sai lầm số 3

Đừng đưa tất cả mọi thứ cho các nhà tài chính chuyên nghiệp trong một lần duy nhất. Hãy phân loại các hoàn cảnh và con người bạn lựa chọn để chia sẻ kế hoạch kinh doanh.

Bản kế hoạch kinh doanh nên nêu bật không chỉ ý tưởng của bạn mà còn phương thức bạn huy động tài chính cho nó. Trái tim của bản kế hoạch kinh doanh là cách thức thực thi. Hãy bảo vệ bản thân bạn bằng việc đảm bảo rằng phương thức thực thi không rơi vào những bàn tay thiếu tư cách. Số lượng bản sao nên được ghi rõ ở trang cuối cùng và bạn cần theo dõi nó kỹ lưỡng.

Sai lầm số 4

Một sai lầm khác đó là cường điệu hoá các kế hoạch tài chính của bạn khi tính toán sai quy mô thị trường, thời gian để phát triển sản phẩm và tung ra thị trường cũng như chiều dài chu trình bán hàng.

Christine đã từng chứng kiến nhiều chủ doanh nghiệp rất nồng nhiệt về một ý tưởng sản phẩm hay dịch vụ nào đó, nhưng lại quên mất xác định xem có bao nhiêu người thực tế sẽ muốn mua nó.

Bạn có đang tạo ra những sản phẩm hấp dẫn hay thiết yếu? Các kế hoạch tài chính của bạn nên phản ánh điều này. Hãy cẩn thận trước khi cho rằng điều gì đó quá nở rộ kiểu như “Quy mô thị trường là vô cùng bởi vì tất cả mọi người đều cần nó!”.

Trong khi các nhà đầu tư chứng khoán luôn chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các con số trong ngắn hạn, thì một công ty nên hướng tới những mục tiêu dài hạn. Những kế hoạch tài chính chặt chẽ và thực tế sẽ kéo dài quãng thời gian thu lợi nhuận của bạn, bởi vì nó không hào nhoáng và ấn tượng. Nhưng đó mới là yếu tố quyết định thành công. Hãy dựa trên những suy nghĩ thực tế mà bạn có thể đạt được và các nhà tài chính chuyên nghiệp cuối cùng cũng rất tôn trọng bạn.

Sai lầm số 5

Một khi chủ doanh nghiệp nhận ra dòng chảy doanh thu, họ rất dễ nghĩ rằng công ty sẽ thắng tiến trên con đường gặt hái lợi nhuận. Nhưng sẽ là một sai lầm với việc cho rằng khi bạn có được một đơn đặt hàng của khách hàng, bạn sẽ có thể có được doanh thu. Hãy để mắt tới việc phải mất bao lâu mới nhận được các khoản thanh toán từ phía khách hàng.

Việc chi tiêu quá nhanh chóng trên cơ sở số lượng các đơn đặt hàng sẽ khiến nhiều công ty vương phải những khó khăn về lưu lượng tiền mặt. Nhưng một chút dự đoán, lên kế hoạch và tự ý sử dụng ngân quỹ có thể rất hiệu quả. Những chủ doanh nghiệp quan tâm tới ngân quỹ của mình một cách cẩn trọng như đối với việc phát triển sản phẩm/dịch vụ luôn là những người hết sức thành công trong kinh doanh.

Sai lầm số 6

Một phần phức tạp khác trong việc xây dựng công ty đó là có một kế hoạch nhân sự thích hợp. Bạn có tuyển dụng khi bạn cần nhân sự và có thể đánh giá đúng họ, hay khi bạn có thể nhìn thấy nhu cầu trong tương lai gần? Nhiều công ty đã mắc phải sai lầm khi tuyển dụng ngay nhân sự khi chưa thực sự cần thiết. Kết quả là chi tiêu tiền lương sẽ tăng lên trong khi lợi nhuận chưa đủ bù đắp

Sẽ tốt nhất với việc có một nhóm nhân viên then chốt làm việc toàn thời gian cộng với một vài công tác viên bán thời gian ổn định. Đồng thời, bạn nên có sẵn một danh sách những người bạn có thể muốn tuyển dụng. Luôn có một đội ngũ chắc chắn bạn sẽ phải tuyển dụng, chẳng hạn như bán hàng.

Sai lầm số 7

Đây là điều mà hầu hết các công ty có thể không xem là một sai lầm: kết giao với những đối tác không cần thiết. Chắc chắn rằng sẽ có những đối tác hết sức thiết yếu đối với hoạt động kinh doanh của bạn, chẳng hạn như các đối tác huy động vốn.

Nhưng bạn phải nhận thức đúng đắn từng mối quan hệ đối tác: Mỗi một mối quan hệ nên đem lại một vài giá trị tương thích. Christine nhớ lại một trường hợp ông được biết khi còn là nhà đầu tư vốn mạo hiểm. Đó là một công ty có mối quan hệ đối tác với nhiều nhà cung cấp phần mềm an ninh. Nhưng khi nhìn vào vô số các đối tác mà công ty này có, một sự bất hợp lý biểu lộ ngay khi có quá nhiều đối tác thực sự không có ý nghĩa nào cả. Đó như chỉ thoả mãn sự mong muốn có mối quan hệ xã hội rộng rãi của chủ công ty bởi có những đối tác của công ty không rõ phục vụ cho mục đích gì.

Những mối quan hệ đối tác vô nghĩa chỉ khiến tốn kém thời gian cùng một trách nhiệm mới. Khi một chủ doanh nghiệp lên danh sách quá nhiều đối tác với quá ít các ý nghĩa hữu hình, các nhà tài chính sẽ bắt đầu băn khoăn rằng công ty có đang lãng phí thời gian và tiền bạc.

Do vậy, hãy phân loại các đối tác của bạn và xác định rõ những lý do cộng tác cần thiết khi liên minh với bất cứ ai. Bản kế hoạch kinh doanh nên giải thích rõ bạn sẽ hợp tác bán hàng và hợp tác phát triển thị trường như thế nào cũng như đâu là những động cơ tài chính cần thiết cho từng bên đối tác.

Có thể nói, không những sai sót khác, nhiều khi những sai lầm trong hoạt động tài chính rất khó nhận ra trong khi hậu quả lại rất rõ rệt. Đừng đặt chân bạn vào những sai lầm này lần nữa. Một khi bạn nhận ra điều gì đó khiếm khuyết trong thế giới này và bạn xác định những “nỗi đau” nào xung quanh nó, bạn đang đi đúng hướng rồi đó.

Giám đốc tài chính: Cần nhưng chưa đủ

Yêu cầu tăng trưởng và hội nhập đang ngày càng đòi hỏi những chức năng quản lý tài chính tiên tiến mà quản lý kế toán - tài chính theo cách truyền thống không thể đáp ứng được. Khi doanh nghiệp tăng trưởng nhanh, bộ máy càng kèn hơn, hiệu quả kinh doanh đòi hỏi cao hơn hay khi doanh nghiệp sắp lên sàn chứng khoán thì đó cũng là lúc nhiều thách thức mới nảy sinh.

Đo lường và kiểm soát hiệu quả kinh doanh

Theo truyền thống, chủ doanh nghiệp đặt ra cho từng bộ phận những chỉ tiêu đơn lẻ. Chẳng hạn kinh doanh là chỉ tiêu doanh thu, sản xuất là sản lượng, mua hàng là cung ứng đủ hàng và kịp thời, kế toán là đảm bảo đủ tiền. Những chỉ tiêu này dễ hiểu nhưng rất tiếc không có quan hệ với nhau. Ví dụ, nhiều chủ doanh nghiệp đến cuối năm nhận thấy tất cả các chỉ tiêu trên đều đạt nhưng mục tiêu lợi nhuận (chỉ tiêu không thể giao được cho một bộ phận riêng lẻ nào) thì lại không đạt được và không thể có được giải trình hợp lý từ một bộ phận nào đó. Bên cạnh đó, bộ phận kế toán-tài chính thường chỉ tham gia giám sát ở mức tối thiểu việc thực hiện chỉ tiêu này, họ không có đủ khả năng “phản biện” các bộ phận mỗi khi bộ phận nào đó viện các lý do “khách quan”: kinh doanh đổ lỗi cho sản xuất giao hàng trễ, sản xuất đổ lỗi cung ứng mua vật tư trễ, cung ứng đổ lỗi cho kế toán thiếu tiền, rồi bản thân kế toán lại đổ lỗi cho kinh doanh không thu đủ tiền khách hàng. Cách đo lường và kiểm soát hiệu quả kinh doanh tiên tiến trên thế giới là dùng một hệ thống các chỉ tiêu được lượng hóa, thường được biết đến là KPI (Key Performance Indicators). Mỗi bộ phận được đo lường bởi nhiều chỉ tiêu lồng vào nhau, ràng buộc nhau, phản ánh nhiều khía cạnh của khái niệm hiệu quả. Chẳng hạn chỉ tiêu giao cho giám đốc sản xuất không chỉ là khối lượng sản xuất trong năm, mà còn là những chỉ tiêu như: chu kỳ sản xuất, vòng quay hàng tồn kho, hệ số chất lượng sản phẩm hay các chỉ tiêu phát triển tổ chức

như số lượng tổ trưởng, chuyên trưởng được đào tạo và đề bạt thêm trong năm. Một điều đáng lưu ý khác là rất nhiều chỉ tiêu đòi hỏi các bộ phận phải cùng phối hợp với nhau mới đạt được, chẳng hạn như chỉ tiêu về tỷ lệ than phiền, khiếu nại của khách hàng. Tuy nhiên, quan trọng hơn cả là cách thức theo dõi các chỉ tiêu đó - ở các công ty nước ngoài, việc theo dõi, giám sát là cả một hệ thống phức tạp và thường do bộ phận tài chính đảm nhiệm: các trợ lý tài chính và kế toán quản trị đi sâu đi sát và đo lường hiệu quả kinh doanh ở các bộ phận. Giám đốc tài chính là người độc lập giải trình cho tổng giám đốc về thực chất hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, là người đứng ở góc độ tài chính đưa ra biện pháp cải tiến hay đánh giá các biện pháp cải tiến mà bộ phận liên quan đề xuất. Ở đây, giám đốc tài chính đóng vai trò giám sát tập trung hiệu quả kinh doanh của các bộ phận. Một điều đáng lưu ý là các báo cáo quản trị ở một số công ty Việt Nam, dù đã có một bước tiến lớn trong cách quản lý kế toán-tài chính nhưng vẫn chỉ được gửi cho chủ doanh nghiệp, còn các trưởng bộ phận khác hoặc không quan tâm, hoặc có đọc cũng không hiểu thấu đáo.

Xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ

Thông thường, các chủ doanh nghiệp tin rằng tuyển một kiểm toán viên về rồi thành lập ra bộ phận kiểm toán nội bộ thì hệ thống kiểm soát nội bộ sẽ được cải tiến đáng kể. Câu trả lời thường không phải như vậy. Kiểm toán nội bộ là sự phát triển cao cấp của hệ thống kiểm soát nội bộ nhưng không phải là nền tảng của hệ thống kiểm soát nội bộ. Xin lưu ý là hệ thống kiểm soát nội bộ chính là một mặt không thể tách rời của hệ thống quản lý doanh nghiệp. Doanh nghiệp không thể xây dựng một hệ thống kiểm soát nội bộ tốt nếu hệ thống quản lý có vấn đề, chẳng hạn như vấn đề nhân sự và quan hệ giữa các trưởng bộ phận. Khi đó cần tập trung giải quyết vấn đề của hệ thống quản lý trước. Và nếu hệ thống kiểm soát nội bộ chưa phát triển thì bộ phận kiểm toán nội bộ thường ở vị trí “đứng ngoài” quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó sẽ khó đem lại hiệu quả như mong muốn. Vì những lý do trên, doanh nghiệp nên bắt đầu cải tiến hệ thống kiểm soát nội bộ từ công tác quản lý tài chính. Bởi đây chính là nền tảng của hệ thống kiểm soát nội bộ. Kiểm soát tài chính là kiểm soát hầu hết các quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: kiểm soát chi (liên quan đến mua hàng), thu (liên quan đến bán hàng), chi phí (liên quan đến sản xuất), báo cáo tài chính (sự chính xác và đáng tin cậy của các số liệu, liên quan đến tất cả hoạt động), kiểm soát công tác kế hoạch, dự toán (kế hoạch kinh doanh hàng năm, kế hoạch đầu tư)... Những công việc này liên quan đến việc tổ chức đội ngũ kế toán, nhất là kế toán quản trị, xây dựng nguồn và các kênh thông tin, hệ thống báo cáo từ các bộ phận. Ở mức độ cao hơn, việc kiểm soát này có thể được tin học hóa, chẳng hạn như sử dụng hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP). Đến khi hệ thống kiểm soát nội bộ phát triển sẽ tích hợp với hệ thống đo lường hiệu quả kinh doanh đã đề cập ở trên.

Quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro khi lên sàn

Những doanh nghiệp đã và sắp niêm yết trên thị trường chứng khoán đều được công chúng kỳ vọng có được một hệ thống quản trị doanh nghiệp vững mạnh. Hệ thống quản trị doanh nghiệp, dưới góc nhìn của cổ đông và công chúng, là các cơ chế đảm bảo quyền lợi cho cổ đông, cơ chế hội đồng quản trị kiểm soát công ty và hệ thống kiểm soát nội bộ. Hệ thống kiểm soát, giám sát này phải lành mạnh, hiệu quả, minh bạch, phục vụ cho lợi ích của cổ đông. Thách thức đối với công tác quản lý chính là khả năng lập báo cáo và phân tích tài chính kịp thời; khả năng chứng tỏ sự minh bạch với công chúng về thông tin và các quyền lợi của ban quản lý và các cổ đông chủ chốt; khả năng xây dựng được hệ thống kiểm soát nội bộ vững mạnh; khả năng kiểm soát được các rủi ro khác nhau, cả trong và ngoài công ty. Vì đã là “người của công chúng”, công ty được công chúng kỳ

vọng thì tất cả các lĩnh vực trên phải vững mạnh để ít nhất cũng giúp “bảo toàn vốn” cho nhà đầu tư.

Quá trình chuyển đổi

Rõ ràng, những thách thức kể trên đòi hỏi phải cải tiến đáng kể công tác quản lý tài chính doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình tăng trưởng và hội nhập. Hiện nay đã có nhiều doanh nghiệp bắt đầu cải tiến công tác quản lý tài chính. Tuy nhiên, cần tránh ngộ nhận là chỉ cần tuyển một giám đốc tài chính về là giải quyết được các vấn đề nêu trên. Trong trường hợp khác, không ít doanh nghiệp có chức danh giám đốc tài chính từ lâu nhưng không hẳn đã thực hiện được đầy đủ các chức năng quản lý tài chính tiên tiến. Ngoài ra, cũng cần lưu ý là một giám đốc tài chính mới với những kỹ năng quản lý tài chính tiên tiến cũng có thể không thay đổi được cách quản lý tài chính của doanh nghiệp nếu những người lãnh đạo ở đó không thay đổi cách nhìn truyền thống về quản lý kế toán-tài chính, và không chấp nhận một vai trò mới của người quản lý tài chính: bao trùm hơn, kiểm soát hơn và chuyên nghiệp hơn.

Làm thế nào để thành công trong cương vị CFO?

Lời khuyên là đừng tự nhốt mình trong lĩnh vực tài chính mà hãy có một cái nhìn tổng quát về công ty của bạn và bạn sẽ có cơ hội để phát triển nghề nghiệp của mình.

Truyện kể rằng có một người làm công việc CFO (quản trị tài chính) rất chăm chỉ và luôn đáp ứng được kỳ vọng của mọi người trong công ty. Sau đó, ông ta được cất nhắc lên làm trưởng phòng kế hoạch và phân tích tài chính. Khi ông ta vẫn tiếp tục thực hiện xuất sắc những yêu cầu công việc của mình, ông trở thành cánh tay phải và nguồn cung cấp thông tin tài chính đáng tin cậy của ban quản trị. Tuy nhiên, khi đến kỳ thăng chức tiếp theo, ông bị bỏ qua. Ông cảm thấy thất vọng vì bị các đồng nghiệp trẻ vượt mặt, làm việc không còn được tốt như trước nữa và cuối cùng bị sa thải. Đó là một nội dung được đề cập đến trong cuốn sách mới xuất bản của Rick Smith và James Citrin Năm nghề nghiệp khác thường (Nhà xuất bản Crown Business, 2003). Và khi cuốn sách đã được phát hành, các tác giả nói rằng người quản lý nói trên vẫn “không hiểu được vì sao ông lại bị gạt khỏi con đường thăng tiến”. Theo cô vấn nghề nghiệp Larry Stybel của ban quản trị thuộc Hiệp hội Stybel Peabody đặt trụ sở ở Boston thì nguyên nhân là vị quản lý đó không có khả năng nghĩ ra được điều gì ngoài phạm vi công việc của mình. Tài chính là một ngành khuyến khích có kiểu suy nghĩ thận trọng, bảo thủ nhưng đòi hỏi cách tiếp cận mới để giải thích “những hậu quả mà thậm chí chẳng bao giờ bạn muốn nghĩ tới”. Song khả năng suy nghĩ theo các phương thức khác nhau – và nhận ra tầm quan trọng của cả các ngành khác nữa chứ không chỉ tài chính – là điểm để phân biệt các giám đốc tài chính với các kế toán viên thạo việc. Trong phần tiếp theo của cuốn sách, Smith và Citrin đã yêu cầu các thành viên hội đồng quản trị chịu trách nhiệm tuyển dụng ở Spencer Stuart nêu ví dụ về những người được gắn với chức danh: quản trị tài chính. Theo Smith, những cái tên có trong danh sách hoá ra là những người được coi là có tính sáng tạo nhất khi thực hiện công việc của mình, những người được cho là “có khả năng áp dụng các công cụ tài chính hiệu quả nhất vào công việc kinh doanh”. Trong tài chính, người ta rất dễ nhầm rằng thành công có nghĩa là “tránh được những hậu quả xấu không mong muốn”. Thái độ này càng được củng cố thêm bởi nhiều giám đốc điều hành không thuộc ngành tài chính - những người thường phân nào cho rằng các giám đốc tài chính hay vượt quá trách nhiệm của họ. Nhưng những kỳ vọng thấp đó khiến các giám đốc tài chính “có cơ hội để tạo ra những thành công bất ngờ”. Theo Dennis Lacey, giám đốc tài chính của Teletech, “kinh doanh” là kinh nghiệm quan trọng nhất. Ông nói: “Bạn sẽ làm nhiệm vụ của một CFO tốt hơn nếu bạn có kinh nghiệm kinh doanh”. (Cuộc đời của chính ông đã xác minh điều

này.) Peter Currie, CFO của Ngân hàng Royal Bank của Canada, cũng có cùng ý kiến: “Bạn phải có kinh nghiệm thực sự về sản phẩm hay dịch vụ của công ty mình. Bạn phải hiểu được những người đang tạo ra sản phẩm trong công ty”.

Hãy xuất hiện trước công ty

Một khi bạn đồng ý rằng việc chỉ cung cấp các con số là không đủ, thì bạn cần làm gì tiếp theo? Larry Stybel khẳng định rằng việc lập kế hoạch thời gian để ra khỏi phòng tài chính có thể có ảnh hưởng sâu sắc. Bạn sẽ hiểu được nhiều điều - bạn sẽ khiến các giám đốc khác coi bạn là một công sự kinh doanh. Hãy nói với các quản lý khác rằng bạn muốn dành nửa ngày xuống phân xưởng hay đi cùng các nhân viên bán hàng tới nơi khách hàng yêu cầu. Theo Stybel, những người quản lý tài chính đang đã phát triển sự nghiệp nên có một chút kinh nghiệm bán hàng “dù chỉ trong vài tháng”. Còn ông Currie thuộc Ngân hàng Royal, nơi mà việc hiểu hành vi khách hàng hay khả năng tạo lợi nhuận là ưu tiên số một của công việc, thì cho rằng việc mở rộng tầm nhìn là hết sức quan trọng: “Thế giới đang thay đổi về chất. Các khách hàng của dịch vụ tài chính ngày càng mua sắm nhiều hơn”. Để có được kinh nghiệm và tầm nhìn xa, bạn cũng không nên tự hạn chế mình trong công ty. Stybel khuyến khích các khách hàng của mình tham gia việc quản lý cả các công ty hay tổ chức khác nữa (mặc dù cần phải lựa chọn công việc thật cẩn thận). Bạn có thể giám sát lực bằng cách tình nguyện làm cho một tổ chức phi lợi nhuận những việc như thu quỹ hay đi gây quỹ chẳng hạn.

Lửa thử vàng

Một tình huống khó khăn chính là cơ hội vàng. Như được nhắc đến trong cuốn Các nghề nghiệp khác thường, Dennis Lacey từng một thời làm nhân viên kế toán của công ty Coopers & Lybrand. Năm 1989, một công ty khách hàng của Coopers là Capital Associates, tuyển ông làm phó giám đốc kinh doanh rồi giám đốc kinh doanh. Chẳng bao lâu sau, ông lên chức CFO – và xác định rằng công ty hiện đang lún sâu trong tình trạng khó khăn về tài chính và phải đương đầu với khả năng phá sản. Lacey không lẩn tránh trong phạm vi tài chính. Trong khi gánh vác trách nhiệm mới của CFO bằng cách điều chỉnh lại hoạt động tài chính của công ty, ông còn điều khiển công tác kinh doanh. Ngay khi tình trạng tài chính của công ty được phục hồi, hội đồng quản trị đã đưa ông lên chức vụ giám đốc điều hành – CEO - một công việc mà ông gánh vác trong bảy năm sau đó. Với tư cách là giám đốc điều hành, ông cơ cấu lại công ty, áp dụng cách quản lý mới và đưa ra chiến lược mới cho sự phát triển của công ty. Cổ phiếu công ty ông đã tăng mạnh từ mức giá 3 xu/cổ phiếu tới 5\$/cổ phiếu. Từ khi gánh vác công ty đang ở bờ vực phá sản cho tới 21 quý liền đạt lợi nhuận, có thể nói Lacey đã điều hành hoạt động kinh doanh của công ty mình rất thành công. Sau đó ông điều hành công ty CKE Restaurant Inc. trước khi gia nhập vào Teletech. Lacey nói về những gì ông đã trải qua như sau: “Đó thực sự là một cuộc thử lửa, nhưng cũng là một cơ may”. Ông cho rằng sự thăng chức lên giám đốc điều hành để giải quyết vấn đề của công ty chính là do ông nắm được cả các giải pháp tài chính cũng như quản lý kinh doanh. Thật khó mà tưởng tượng được Lacey có được chức vị gì nếu ông bị sa lầy trong các con số kế toán thuần túy khi công ty lâm vào khủng hoảng. Thái độ sẵn sàng gánh vác nhiệm vụ của Lacey rất được hoan nghênh vì Capital Associates đang cần sự giúp đỡ và lãnh đạo. Tuy nhiên, Rick Smith thì ngược lại cho rằng “cần chắc chắn rằng bạn được phép - hoặc ít nhất thì cũng được ngầm bật đèn xanh - vượt quá trách nhiệm hàng ngày của mình. Bạn không nên thể hiện quyền lực của mình trừ khi cần thiết”.

Nghề tư vấn tài chính

Trong thời đại mà đồng tiền không nằm trong két sắt ở nhà riêng mà được người ta đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, bảo hiểm, bất động sản... như hiện nay, các quyết định có liên quan đến tài chính luôn cần phải sáng suốt và đúng đắn.

Nghề tư vấn tài chính ra đời như là một sự đáp ứng đối với nhu cầu cho nhiều thành phần trong xã hội.

Xuất thân đa dạng

Đã 10 năm qua, Fanny làm công việc hoạch định tài chính cho hơn 7 doanh nghiệp đủ cỡ ở New York. Họ cần các chiến lược tài chính của cô để đảm bảo nguồn vốn luôn được sử dụng ở mức hiệu quả nhất.

Vai trò của người phụ nữ 32 tuổi này đối với những công ty trên còn được thể hiện ở các dự báo và các lời khuyên giúp họ tìm ra những lĩnh vực đầu tư sinh lợi. Tài năng của Fanny là không hề chối cãi vì cô đã được đào tạo bài bản về quản lý và hoạch định tài chính khi còn ngồi ghế giảng đường.

Nghỉ hưu sau 40 năm làm việc trong ngành bảo hiểm, Steve Chow ở Hồng Kông chuyển sang làm chuyên gia tư vấn tài chính. Ông mở một văn phòng nhỏ ở một khu trung tâm giúp những cá nhân có tài sản muốn đầu tư hoặc muốn quản lý sao cho khi về già họ có thể có một nguồn tài chính ổn định.

Với kinh nghiệm làm bảo hiểm của mình, ông Chow dễ dàng đưa ra những giải pháp ngắn hạn hoặc dài hạn để khách hàng có thể đạt được các mục tiêu tài chính trong cuộc sống.

Xuất thân của những người làm tư vấn tài chính khá đa dạng. Có người làm luật sư, biên tập, kế toán, có người làm nhân viên giao dịch bất động sản, chứng khoán. Họ mang những kinh nghiệm trong nghề của mình để giúp chính những khách hàng trong nghề ấy. Chính sự am hiểu trong lĩnh vực đã giúp họ có cái nhìn độc đáo về vấn đề mà những người từ trường lớp ra khó có thể có được.

Kỹ năng chuyên sâu

Lúc còn đi học, Brenda, một nữ chuyên gia tư vấn tài chính ở Los Angeles, luôn được bạn bè ngưỡng mộ bởi khả năng toán học xuất sắc cũng như tư duy phân tích nhạy bén và giải quyết tình huống hợp lý.

Những kỹ năng đó đã giúp Brenda trở thành một nhà tư vấn tài chính có tiếng tăm trong ngành. Các quyết định của Brenda luôn mang đến cho khách hàng sự yên tâm và hiệu quả cao. Ngày nay, Brenda đã có 36 khách hàng là các doanh nghiệp và trên 200 khách hàng cá nhân.

Ngoài các kỹ năng như của Brenda, một chuyên gia tư vấn tài chính còn phải có khả năng giao tiếp tốt, tự tin, chững chạc, làm việc độc lập, nhạy cảm với các thông tin, theo dõi sát sao thị trường chứng khoán, gặp khách hàng hằng ngày và làm việc nhiều giờ trong ngày.

Công việc bận rộn

Mỗi ngày, chuyên viên tư vấn tài chính Datsuke - Nhật Bản, phải làm việc 14 giờ. Anh phải đến tận nơi để liên hệ khách hàng, ghé qua các công ty chứng khoán và các sở giao dịch bất động sản để thu thập thông tin.

Hai chiếc điện thoại di động của anh chàng độc thân 25 tuổi này hầu như lúc nào cũng bận rộn với vô số các cuộc gọi và tin nhắn của khách hàng cũng như của người cộng tác cung cấp thông tin.

Cuối tuần, Datsuke còn bận hơn vì các khách hàng cá nhân có thời gian nên mời anh đến nhà hoặc đến văn phòng gặp anh để được tư vấn. Khung khiếp nhất là vào những ngày cuối quý hoặc cuối năm, lúc đó khách hàng cần tổng kết kế hoạch cũ và hoạch định kế hoạch mới.

Mark Gordon - Úc, ngoài công việc bận rộn ban ngày, buổi tối người ta thấy ông phải "chạy sô" ở các lớp tư vấn tài chính cho doanh nhân. Hàng tuần ông đều tổ chức các buổi hội thảo và nói chuyện chuyên đề về tài chính. Gordon còn tranh thủ các sự kiện doanh nghiệp hay xã hội để gặp gỡ giới doanh nhân. Thông qua các cuộc tiếp xúc này để lôi kéo thêm lượng khách hàng càng nhiều càng tốt vì trong nghề tư vấn tài chính, có nhiều khách hàng đồng nghĩa với uy tín cao đối với giới khách hàng tiềm năng.

Nghề thu nhập cao

Đa số các chuyên gia tư vấn tài chính làm việc độc lập nên thu nhập của họ được tính theo hình thức hoa hồng, thù lao, hoặc thù lao cộng với hoa hồng. Thu nhập trung bình của một nhà hoạch định tài chính ở Mỹ là 82.000 USD/năm.

Tuy nhiên, con số này thay đổi tùy theo tuổi nghề cũng như uy tín của họ trong ngành.

Tư vấn tài chính là một nghề rất cần trong xã hội hiện đại. Để đạt được đẳng cấp một chuyên gia, người ta phải nỗ lực rất nhiều trong chuyên môn cũng như rèn luyện tính kỷ luật trong lối sống. Đáp lại, đây là một nghề được xã hội đánh giá cao về mức sử dụng chất xám và dĩ nhiên, được thưởng xứng đáng.

10 cách tiết kiệm chi phí để tạo ra lợi nhuận

Đối với các doanh nhân, yếu tố quan trọng nhất trong kinh doanh luôn là vấn đề lợi nhuận. Và để có được điều đó, họ luôn phải nỗ lực hết mình. Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp nhỏ mới được thành lập với số vốn ít ỏi, chuyện làm ra lợi nhuận vẫn là một thử thách không gai. Dưới đây là mười cách tiết kiệm chi phí khá hữu hiệu có thể giúp bạn cải thiện tình hình kinh doanh.

1) Trả cho nhân viên các khoản phụ cấp đi đường thay vì sử dụng xe ô tô công ty. Nó sẽ giúp công ty tiết kiệm đáng kể các chi phí bảo hiểm, xăng xe, bảo dưỡng và nhiều chi phí khác.

2) Sử dụng các giao tiếp ảo qua mạng internet trong kinh doanh để giảm thiểu chi phí thuê diện tích văn phòng. Chắc chắn nhiều công ty không cần phải có một văn phòng làm việc hoành tráng.

Nhiều chủ doanh nghiệp kinh doanh tại nhà, và chỉ cần một phòng làm việc nhỏ cũng có thể đáp ứng nhiều nhu cầu khác nhau với một địa chỉ nhận thư điện tử, một hộp thư bưu điện và một nhân viên tiếp tân trả lời hay gọi các cuộc điện thoại.

Nếu việc giao tiếp, trao đổi dữ liệu từ xa thực sự có lợi thế, hãy tận dụng nó. Các nhân viên sẽ cảm ơn công ty và các khoản lợi nhuận của công ty cũng vậy.

3) Vận chuyển sản phẩm trực tiếp từ nhà sản xuất tới khách hàng để công ty không còn lo lắng về các chi phí lưu kho, chi phí bảo hiểm và thuê địa điểm. Những khoản chi phí này luôn "ăn" đáng kể vào lợi nhuận của công ty, vì vậy hãy tiết kiệm thời gian và chi phí bằng việc vận chuyển trực tiếp tới khách hàng.

Khi bắt đầu thực hiện cải tiến chống lãng phí vận chuyển, nguyên liệu và sản phẩm tồn kho, nhiều công ty không nhận ra đây là một trong những biện pháp thực sự hữu ích giúp nâng cao lợi nhuận.

4) Cung cấp các trợ cấp bảo hiểm cho nhân viên thay vì mua các bảo hiểm sức khoẻ trọn gói. Các công ty nhỏ thường không đủ tiền để mua các gói bảo hiểm đầy đủ cho nhân viên.

Tuy nhiên, công ty vẫn có thể đảm bảo lợi ích này cho các nhân viên bằng việc trả cho họ một khoản tiền nhất định để họ tự trang trải bảo hiểm cho bản thân. Công ty sẽ có thể tiết kiệm đáng kể khoản chi phí bảo hiểm trong khi không gây tổn hại lợi quyền lợi của nhân viên.

5) Tập trung xây dựng mạng lưới thay vì trả tiền quảng cáo. Chi phí từ đó sẽ giảm trong khi kết quả thu về không nhỏ chút nào. Mọi người mua sản phẩm và dịch vụ từ những ai họ biết rõ. Vì vậy các công ty hãy thoát khỏi sự ám ảnh bắt buộc phải quảng cáo và thay vào đó là xây dựng mạng lưới với các khách hàng tiềm năng và các đối tác tin cậy.

Vậy xây dựng mạng lưới có thể thực hiện qua tham gia vào những nhóm thảo luận trên mạng có sự tham gia của nhiều khách hàng tiềm năng cho sản phẩm/dịch vụ của bạn, và tham gia nhiệt tình.

Shel Horowitz, chủ tịch hãng tiếp thị Accurate Writing & More và tác giả của một vài cuốn sách, trong đó có cuốn Grassroots Marketing (Tiếp thị bình dân), cho biết: “Lúc đầu, tôi không tham gia nhiều vào các nhóm thảo luận trực tuyến để đẩy mạnh doanh số bán hàng, cho dù đây là một cách thức hiệu quả để tìm kiếm thông tin cho những mục đích khác nhau.”

6) Mua hay thuê một toà nhà mà có thừa diện tích để công ty cho thuê lại. Chi phí tiền thuê này sẽ giúp công ty bù đắp cho các chi phí văn phòng khác. Và công ty sẽ coi đây như một tài sản kinh doanh của mình.

7) Sử dụng các nhà thầu phụ nếu công ty chỉ cần những trợ giúp bán thời gian. Công ty chỉ phải tiền công cho những công việc cần thiết chứ không phải trả các khoản lương toàn thời gian. Nó không chỉ giúp tiết kiệm chi phí lương, mà còn chi phí về thuế và bảo hiểm.

Việc sử dụng các nhà thầu phụ không chỉ giúp các công ty hạ thấp chi phí, mà còn sử dụng nhiều công nghệ thông tin và kỹ năng quản lý hiện đại trong các hoạt động kinh doanh, cho phép các công ty nhỏ giải quyết những nhiệm vụ lớn hơn và phát triển nhanh hơn.

8) Sử dụng công nghệ như kiểu GoToMeeting.com thay vì thực tế phải đi lại để giảm thiểu chi phí hội họp. Thời gian và chi phí đi lại sẽ được giảm thiểu trong khi lợi nhuận ngày một lớn hơn.

9) Phát triển các thoả thuận thanh toán với khách hàng của công ty để giảm thiểu các chi phí bổ sung phát sinh. Việc công ty bán được bao nhiêu sản phẩm sẽ không còn ý nghĩa khi công ty chưa nhận được tiền thanh toán.

Mục đích của nhiệm vụ này là đảm bảo sự thoả thuận chủ động qua đó có được các điều khoản thanh toán rõ ràng và công ty có được các khoản tiền của mình nhanh chóng nhất.

10) Xem xét kỹ lưỡng để tìm kiếm các gói bảo hiểm kinh doanh thích hợp nhất. Bảo hiểm luôn khá tốn kém về mặt chi phí và do đó việc xem xét kỹ lưỡng sẽ giúp công ty tiết kiệm đáng kể chi phí.

Chìa khoá nằm ở việc hiểu được sự khác biệt giữa các đơn chào bảo hiểm khác nhau từ các nhà cung cấp bảo hiểm khác nhau và trên cơ sở đó tiến hành những phân tích lợi ích chi phí thấu đáo nhất.

Tóm lại, một doanh nghiệp càng tạo ra nhiều lợi nhuận, thì doanh nghiệp đó càng mở rộng và phát triển. Hãy thực thi 10 giải pháp tiết kiệm chi phí trên đối với các hoạt động kinh doanh của công ty và chắc chắn các kết quả cải thiện lợi nhuận sẽ sớm hiện hữu.

Lợi thế để "sẵn" tiền!

Nếu bạn đang tìm kiếm một khoản vay nhỏ ngắn hạn hoặc đang tích cực góp vốn kinh doanh, bạn nên chuẩn bị và lên kế hoạch kỹ càng để có cơ hội tìm ra được nguồn tiền vay. Bạn cần phải đặt doanh nghiệp nhỏ của bạn vào tình trạng tài chính tốt nhất nhằm tạo ra ấn tượng tốt đối với các nguồn cho vay tiềm năng. Bạn hãy thu xếp sẵn trước để có thể sẵn sàng cho quá trình này.

Dưới đây là 10 điều bạn có thể làm trước khi bạn tìm kiếm nguồn vay. Những điều này có thể giúp bạn tìm cơ hội để vay vốn hoặc đầu tư.

Chuẩn bị để viết kế hoạch kinh doanh

Bạn hãy xem lại bản kế hoạch kinh doanh mới nhất để đảm bảo rằng nó phản ánh chính xác và hiệu quả tình hình công ty bạn. Liệu nó có thể làm cho những nhà đầu tư tiềm năng hiểu được công ty của bạn ngay khi đọc lướt qua? Bạn đã trình bày hiệu quả như thế nào về cách bạn tiếp thị các sản phẩm và dịch vụ của bạn và cách xoay vòng đồng tiền của bạn? Tóm tắt việc thực hiện của bạn thuyết phục như thế nào? Các số liệu tài chính của bạn có thể hiện được khi nào và làm như thế nào để bạn có được lãi dài hạn? Bạn trung thực đến mức nào trong việc đánh giá thị trường và đối thủ cạnh tranh? Bạn có bên thứ ba nào giúp bạn vững tin đối với các giả định chính mà bạn đưa vào bản kế hoạch của bạn?

Chuẩn bị đủ hồ sơ giấy tờ

Một mẫu đơn xin vay vốn chuẩn luôn đòi hỏi các tài liệu và con số cụ thể. Bạn nên dành thời gian trước khi làm các thủ tục vay vốn để lấy đầy đủ các thông tin này. Tốt nhất là sắp xếp lịch họp với chuyên viên kế toán của bạn hoặc với một chuyên viên tư vấn để làm việc này. Những tài liệu mà bạn cần là:

- Các báo cáo tài chính doanh nghiệp báo cáo lãi lỗ, (bảng cân đối kế toán) của ba năm tài chính vừa qua.
- Báo cáo quyết toán thuế thu nhập trong 3 năm vừa qua
- Các báo cáo tài chính giữa kỳ gần nhất (nếu có)
- Các báo cáo quyết toán thuế gần nhất của các cổ đông lớn
- Các báo cáo tài chính cá nhân của các cổ đông lớn
- Các hồ sơ của tổ chức như các điều lệ thành lập công ty, các giấy phép kinh doanh, v.v...
- Danh mục các tài sản của cá nhân và của công ty có thể sử dụng để thế chấp
- Tên và thông tin liên lạc của ít nhất 3 chủ nợ trước đây cho mục đích tham khảo

Chuẩn bị chứng minh việc sử dụng tiền

Ngoài các tài liệu đã được đề cập ở trên, có thể bạn muốn chuẩn bị thêm một bộ hồ sơ bao gồm các báo cáo tài chính dự kiến cho khoảng thời gian 3-5 năm tới. Trong các bản báo cáo này, bạn hãy diễn giải rõ việc bạn sẽ sử dụng số tiền thu được như thế nào và bạn dự định trả nợ như thế nào. Phải thật cụ thể. Bạn hãy thể hiện rõ bạn sẽ sử dụng tiền để

phát triển các thị trường mới, để giới thiệu các sản phẩm mới, hoặc các mục đích kinh doanh nhằm tăng lợi nhuận. Những cách diễn giải mập mờ như "cần vốn kinh doanh" sẽ không có tác dụng tốt vì chúng không làm cho những người cho vay hoặc các nhà đầu tư tự tin rằng tiền của họ sẽ được sử dụng hiệu quả. Bạn hãy cố gắng trình bày những điểm này sao cho phù hợp với mục đích của nguồn vốn. Khi bạn tìm kiếm một khoản vay nợ, bạn phải nhấn mạnh rằng bạn có khả năng hoàn trả khoản vay. Mặt khác, nếu bạn tìm kiếm người góp vốn, các nhà đầu tư cũng luôn muốn thấy rõ khả năng sinh lời cao của doanh nghiệp bạn.

Kiểm tra các chỉ số tài chính

Bạn có thể cố ý cung cấp các dự kiến lạc quan về kết quả kinh doanh trong các báo cáo tài chính dự báo, nhưng đó có thể là sai lầm lớn. Các nhà ngân hàng muốn nhìn thấy các dự án kinh doanh phù hợp với các chỉ số trung bình của ngành công nghiệp mà họ có được từ bảng các chỉ số tỉ lệ hoạt động được xuất bản trong Nghiên Cứu Báo Cáo Tài Chính Hàng Năm của Robert Morris Associates. Tất cả những dự kiến quá lạc quan sẽ ngay lập tức gây nghi ngờ và đơn xin vay vốn của bạn sẽ bị từ chối.

Kiểm tra việc vay nợ trong quá khứ

Hiện nay nhiều ngân hàng sử dụng "điểm tín dụng" để xác định bạn có đủ điều kiện để được vay tiền hay không. Điểm tín dụng thường được sử dụng trong việc cho vay tiêu dùng. Điểm tín dụng sử dụng các yếu tố vay tín dụng của bạn trong quá khứ để xác định bạn có phải là một rủi ro lớn hay không. Thậm chí nếu ngân hàng của bạn không hoàn toàn tin vào phương pháp này thì họ vẫn dựa trên việc thanh toán nợ của bạn trong quá khứ để xác định mức độ uy tín của họ trong tương lai. Cũng có khả năng là bạn được yêu cầu lấy tài sản/ uy tín cá nhân để bảo lãnh cho một khoản vay nào đó, do vậy quá khứ vay nợ cá nhân của bạn cũng rất quan trọng. Bạn hãy liên hệ với các vụ tín dụng lớn - TRW/Experian, CBI Equifax, và Trans Union - để lấy được một bản các báo cáo vay tín dụng của bạn nhằm đảm bảo rằng chúng thật sự chính xác và không có sai lệch gì trước khi bạn bắt đầu tìm kiếm một khoản vay.

Hợp tác

Bạn không nhất thiết phải cổ phần hoá để đi tìm nguồn vay nhưng điều đó lại có thể có ích cho bạn. Mặc dù có nhiều cơ cấu khác nhau cho một doanh nghiệp, nhưng hình thức cổ phần vẫn gây sự chú ý đặc biệt cho các chủ cho vay và hình thức cổ phần các nhà đầu tư. Họ sẽ thấy tự tin hơn về công việc kinh doanh của bạn. Hình thức cổ phần này cũng sẽ giúp cho các nhà đầu tư bên ngoài dễ dàng hơn trong việc mua cổ phần của công ty bạn thay vì cho bạn vay nợ.

Đăng ký với Dun & Bradstreet

Nếu doanh nghiệp của bạn chưa có mã số DUNS, bạn hãy đăng ký một mã số. Mã số DUNS sẽ xác định công việc kinh doanh của bạn, và giúp cho các nhà đầu tư tiềm năng dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm thông tin về công ty của bạn (trong phiếu tín dụng Dun & Bradstreet hoặc các báo cáo thông tin). Mã số DUNS cũng bao hàm một mức độ chuyên nghiệp và nghiêm túc đối với những chủ cho vay và các nhà đầu tư tiềm năng.

Tập luyện

Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ đã thấy hữu ích khi tiến hành một cuộc phỏng vấn giả trước khi nói chuyện với các nguồn cho vay. Điều này giúp cho họ chuẩn bị tốt hơn, hiệu quả hơn những câu trả lời cho bất cứ câu hỏi nào họ có thể sẽ gặp phải. Bạn hãy nhớ rằng bạn chỉ có một cơ may đối với một nhà đầu tư tiềm năng, do vậy bạn cần phải làm thật tốt ngay từ lần đầu tiên. Bạn đừng tiến hành những buổi tập luyện này một cách qua loa. Bạn

hãy nhờ chuyên viên kế toán của bạn, hoặc nhờ một người đồng nghiệp vừa mới nhận được một khoản vay hoặc nhờ một người có quen biết với ngân hàng giúp đỡ bạn. Hãy đảm bảo rằng những câu hỏi của họ cũng khó như những câu hỏi mà bạn sắp gặp phải ở ngân hàng.

Trình bày đơn xin vay tiền một cách hoàn hảo

Những chỉ số tài chính của bạn có lẽ là những tiêu chí quan trọng nhất giúp bạn vay được tiền, nhưng phải trình bày chúng thật sự rõ ràng rành mạch. Bạn đừng quên những điều nhỏ sẽ giúp bạn tạo ấn tượng tốt đối với các nguồn cho vay tiền và tăng cường hình ảnh chuyên nghiệp của bạn. Bạn hãy điền vào những phiếu này một cách rõ ràng và dễ đọc vì các báo cáo cầu thả không những không giúp cho bạn mà còn làm hại bạn. Bạn hãy sử dụng trang phục lịch sự và phù hợp trong các buổi họp. Bạn hãy làm tất cả những gì có thể để thể hiện sự đáng tin cậy và khả năng chi trả cao của bạn.

Hãy kiên nhẫn

Cho dù công việc kinh doanh của bạn ở mức độ nào thì việc tìm nguồn vay tiền cũng luôn là một quá trình tốn nhiều thời gian và công sức. Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ không hình dung được mức độ tiêu tốn thời gian cho việc tìm nguồn vay và nó thường là phổ biến đối với các doanh nghiệp bị cạn tiền mặt trong quá trình đi vay là chuyên phổ biến. Bạn phải lập quỹ thời gian cho tất cả các bước, từ việc tra chuốt bản kế hoạch kinh doanh cho tới việc rà soát lại doanh mục các ngân hàng, các tổ chức tín dụng và các nhà đầu tư bên ngoài.

Cách giảm nhẹ những rắc rối tài chính

Rắc rối tài chính luôn là "cơn ác mộng" của các công ty. Tuy nhiên vẫn có thể được giảm nhẹ những rắc rối này nếu bạn - trong vai trò lãnh đạo doanh nghiệp, có đủ năng lực xử lý các tình huống tài chính.

Dưới đây là cách giúp bạn làm cho các rắc rối này không trở nên tồi tệ hơn.

1. Tuân thủ nghĩa vụ thuế.

Quy tắc thứ nhất dành cho những công ty đang gặp rắc rối tài chính là hoàn thành đúng hạn việc đóng các khoản thuế theo luật định.

Nếu hoạt động kinh doanh của bạn thuộc hình thức doanh nghiệp cổ phần hay công ty trách nhiệm hữu hạn, và các cơ quan thuế có thẩm quyền phạt bạn vì lý do chậm nộp thuế, thì niềm tin của đối tác vào công ty bạn sẽ giảm sút. Thậm chí nếu hoạt động kinh doanh chuẩn bị đi đến phá sản, bạn vẫn có mặt trong danh sách đối tượng có nghĩa vụ nộp thuế.

2. Ngăn chặn các rắc rối về lưu lượng tiền mặt.

Khi nhận ra mình không có đủ tiền để thanh toán các hoá đơn đến hạn, bạn hãy giảm tỷ lệ "xói mòn" tiền mặt ngay lập tức bằng việc cắt giảm chi phí tới mức thấp nhất. Sau đó, chuẩn bị dự án tiền mặt ngắn hạn và chuẩn bị ngay những nhu cầu cấp thiết của bạn. Lên danh sách những khoản tiền người khác nợ bạn và thu hồi về càng nhiều càng tốt.

Từ số tiền này, bạn hãy ưu tiên chi trả cho những khoản cần thiết như thuế và các chi phí quan trọng, tuy nhiên bạn có thể hoãn chi trả những hoá đơn khác như của nhà cung cấp hay các chủ nợ lớn.

3. Đừng nói dối về các khoản nợ.

Khi hoạt động kinh doanh bắt đầu gặp phải những vấn đề tài chính, có thể bạn sẽ nghĩ ngay đến việc vay mượn tiền. Nhưng trước khi làm điều này, bạn cần cân nhắc một cách cẩn trọng về khoản vay: liệu nó có thể khiến cho hoạt động kinh doanh phục hồi trong tương lai, hay nó chỉ làm cho vấn đề nợ nần của bạn trở nên trầm trọng hơn.

Nếu bạn vẫn quyết định tìm kiếm một khoản vay mới, hãy thẳng thắn nói ra tình hình tài chính của công ty mình, bởi khi bạn bóp méo các khoản nợ để mong có được một khoản vay mới, thì theo các quy định pháp luật, bạn đã có hành vi gian lận trong các hoạt động tài chính. Điều này khiến bạn phải chịu trách nhiệm pháp lý về các khoản nợ, thậm chí ngay cả trong trường hợp bạn bị phá sản.

Có thể thấy rằng, khi dính líu đến những đồng vốn vay mượn, các khoản nợ có thể gây phiền phức cho bạn trong nhiều năm.

4. Hãy cẩn thận khi chuyển nhượng các tài sản kinh doanh.

Đôi lúc, vì sự liêu lĩnh, bạn sẽ cố bảo vệ tài sản bằng việc che giấu chúng. Khi các chủ nợ truy tìm những tài sản được che giấu này thì kế sách trên xem ra không hiệu quả và có thể khiến bạn bị kết tội biển thủ tài chính. Đặc biệt, bạn không nên:

- Chuyển tài sản sang cho bạn bè hay người thân nhằm thoát khỏi sự kê biên của các chủ nợ hay của tòa phá sản.
- Che giấu tài sản và doanh thu khi được cơ quan chức năng yêu cầu thông báo.

5. Tránh những khoản thanh toán ưu đãi cho các chủ nợ.

Luật phá sản có những quy định chặt chẽ về việc thanh toán các khoản nợ. Nó được gọi là những “khoản thanh toán ưu đãi”.

Nếu bạn đệ đơn xin bảo hộ phá sản, thì tất cả các khoản nợ của bạn trong vòng một năm trước khi đệ đơn sẽ được các chủ nợ phân tích kỹ lưỡng. Làm vậy để tránh trường hợp một vài chủ nợ sẽ được thanh toán toàn bộ, trong khi những người khác không nhận được chút nào hay chỉ nhận được một phần nhỏ mà thôi.

Ngoài việc phá sản, nếu bạn đi vay đồng thời cầm cố hay ký quỹ tài sản, các chủ nợ sẽ hoàn toàn có quyền quyết định đối với tài sản đó, tuy nhiên về phương diện pháp lý, bạn có thể thanh toán cho một chủ nợ không có bảo đảm tài sản trước các chủ nợ khác.

Rắc rối tài chính là “mớ bòng bong” mà không một công ty nào muốn vướng vào. Một “sơ sẩy” tài chính cũng có thể khiến công ty đến gần bờ vực của sự phá sản. Những cách tiếp theo sau đây sẽ giúp các lãnh đạo doanh nghiệp tránh để những rắc rối tài chính nhỏ biến thành một cuộc khủng hoảng tài chính lớn.

6. Bảo vệ tài khoản ngân hàng của bạn.

Nếu bạn phải đối mặt với những vấn đề tài chính nghiêm trọng và lại đang nợ tiền ngân hàng, thì sẽ rất khôn ngoan nếu bạn cố gắng duy trì các toàn khoản séc và tài khoản tiền mặt tại ngân hàng. Nguyên do là bởi vì các hợp đồng tín dụng được ký kết giữa bạn với ngân hàng cho phép ngân hàng có quyền phong tỏa tài khoản của bạn mà không có sự báo trước, nếu ngân hàng thấy bạn gặp rắc rối tài chính. Sẽ thật buồn nếu biết rằng ngân hàng yêu thích của bạn bỗng dưng khoá tài khoản séc và tiền mặt.

7. Tìm kiếm sự giúp đỡ từ các hãng bảo hiểm.

Nếu hoạt động kinh doanh của bạn phải tái cơ cấu tổ chức theo đúng quy định của luật pháp, thì bạn có thể trải qua một quãng thời gian khó khăn để tìm kiếm sự đồng thuận từ các hãng bảo hiểm.

Vì vậy, nếu bạn đang lên kế hoạch tìm kiếm sự bảo hộ phá sản, hãy chắc chắn rằng mình có khoản tiền bảo hiểm đảm bảo chi trả trong ít nhất 12 tháng sắp tới. Bạn sẽ cần tiền để thanh toán những khoản nợ đến hạn, và miễn là bạn trả phí bảo hiểm, các hãng bảo hiểm sẽ không thể từ chối chi trả cho bạn. Nhờ vậy, bạn có thể tận hưởng chút ít thư thái để tiếp tục hoạt động kinh doanh của mình.

8. Đừng hoảng loạn về những động sản hay bất động sản đi thuê.

Nếu bạn tuyên bố phá sản, các công ty cho thuê tài sản không thể sử dụng việc phá sản để bào chữa cho việc ngừng cung cấp dịch vụ và thu hồi tài sản. Tuy vậy, họ có thể yêu cầu bạn đưa ra những tài sản thế chấp hợp lý để đảm bảo lòng tin. Miễn là bạn tiếp tục trả tiền thuê, những người cho thuê không thể từ chối bạn được.

Đừng hoảng sợ bởi những điều khoản thường được ghi vào hợp đồng thuê thương mại chẳng hạn bạn sẽ tự động bị đặt vào tình trạng vỡ nợ đối với bên cho thuê, nếu bạn đệ đơn xin phá sản. Những điều khoản như vậy thường không có hiệu lực pháp lý bắt buộc thi hành (nhưng có thể bắt buộc đối với người thuê lại và người được uỷ quyền).

9. Quan tâm đến việc trả lại một số tài sản đi thuê.

Nếu bạn đang đi thuê tài sản, thiết bị và bạn chắc chắn rằng sẽ không muốn giữ chúng sau khi đệ đơn xin phá sản, bạn hãy nghĩ đến việc trả lại cho công ty cho thuê trước khi nộp đơn. Nếu bạn làm như vậy với những thiết bị có giá trị thấp hơn những gì bạn nợ theo hợp đồng thuê, bạn sẽ có lợi rất nhiều.

Khi phá sản, sự thiếu hụt này sẽ có mặt trong danh sách những khoản nợ bạn phải trả. Mặt khác, nếu bạn muốn giữ lại những tài sản đi thuê, bạn sẽ cần thanh toán tiền thuê đúng hạn và trách nhiệm này sẽ không được giải quyết trong quá trình bảo hộ phá sản.

10. Đừng vay mượn từ quỹ trợ cấp, lương hưu của công ty.

Rất nhiều quỹ trợ cấp lương hưu không cho phép bạn vay mượn tiền (hay lấy tiền) từ quỹ. Nếu bạn làm như vậy, bạn có thể bị phạt lên đến 115% khoản tiền vay. Tội tệ hơn, quỹ này do đó sẽ không đảm bảo theo quy định, đồng nghĩa với việc mọi hoạt động rút tiền sẽ bị nghiêm cấm, bạn phải chịu thuế thu nhập và khoản tiền phạt chậm thanh toán.

Một số quỹ khác của công ty cho phép bạn vay mượn tiền vì những mục đích đã được thông qua, nhưng bạn hãy suy xét kỹ lưỡng trước khi làm việc này: số tiền dự trữ phòng ngừa rủi ro sẽ nhỏ hơn và nếu thất bại trong việc hoàn trả khoản vay này, bạn có thể kết thúc với trách nhiệm thanh toán thuế thu nhập trên khoản tiền đã rút và chịu phạt thêm khoản tiền 10% - 25% số tiền vay.

Các phương thức thanh toán quốc tế trong kinh doanh

Trong kinh doanh ngày nay, thanh toán quốc tế đang ngày trở nên phổ biến. Những phương thức thanh toán truyền thống như tiền mặt đã dần được thay thế bằng những phương thức thanh toán hiện đại hơn, nhanh chóng hơn.

Bạn thử hình dung nếu bạn có quan hệ đối tác làm ăn với các thương nhân nước ngoài mà bạn không có các phương thức thanh toán quốc tế thì sẽ như thế nào? Hẳn là không thể kinh doanh được rồi.

Những phương thức thanh toán quốc tế ngày nay ngày càng nhiều. Các doanh nhân sử dụng chúng cũng một cách thông dụng hơn trong hoạt động giao thương của mình. Nhưng do tính chất đặc biệt của nó nên rất dễ gặp rủi ro. Chẳng hạn như mới đây hãng Acama, một hãng chuyên nhập khẩu đồ gỗ nội thất của Mỹ khi nhận một hoá đơn thanh

toán theo phương thức nhờ thu của đối tác nước ngoài. Acama đã theo những chỉ dẫn chung đã thực hiện việc chuyển tiền qua ngân hàng, nhưng do chưa tìm hiểu kỹ càng ngân hàng nhờ thu nên đã mất không một khoản tiền. Không những thế Acama còn bị phạt Hợp đồng vì thành toán muộn.

Đó chỉ là một trong rất nhiều các trường hợp doanh nghiệp gặp phải rủi ro trong quá trình thanh toán quốc tế. Yêu cầu đặt ra đối với các doanh nghiệp là cần có kiến thức vững chắc về phương thức thanh toán quốc tế nhất định được áp dụng trong từng lần giao thương.

***) Phương thức chuyển tiền:**

Khi có một khách hàng (người trả tiền) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác (người thụ hưởng) ở một địa điểm nhất định thì gọi là chuyển tiền của ngân hàng.

Để thực hiện việc chuyển tiền thì ngân hàng chuyển tiền phải thông qua đại lý của mình ở nước người thụ hưởng.

Phương thức chuyển tiền có thể thực hiện bằng hai cách:

- Chuyển tiền bằng điện
- Chuyển tiền bằng thư

Hai cách chuyển tiền trên chỉ khác nhau ở chỗ là: chuyển tiền bằng điện nhanh hơn chuyển tiền bằng thư, nhưng chi phí chuyển tiền bằng điện cao hơn.

Tiền chuyển đi có thể là tiền của nước người thụ hưởng hoặc là tiền của nước người trả hoặc là tiền của nước thứ ba. Nếu là tiền của nước người thụ hưởng và tiền của nước thứ ba thì gọi là thanh toán bằng ngoại tệ. Trong trường hợp thanh toán bằng ngoại tệ thì người chuyển tiền phải mua ngoại tệ theo tỷ giá hối đoái của nước đó.

Phương thức chuyển tiền ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế. Nó được sử dụng chủ yếu trong thanh toán phi mậu dịch, cũng như các dịch vụ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hoá như cước vận tải, bảo hiểm, bồi thường...

***) Phương thức nhờ thu:**

Người xuất khẩu sau khi hoàn thành nhiệm vụ xuất chuyển hàng hoá cho người nhập khẩu thì uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ở người nhập khẩu trên cơ sở hối phiếu do mình lập ra.

Các thành phần chủ yếu tham gia phương thức thanh toán này như sau:

- Người xuất khẩu
- Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu
- Ngân hàng đại lý của ngân hàng phục vụ người xuất khẩu (đó là ngân hàng quốc gia của người nhập khẩu)
- Người nhập khẩu

Phương thức nhờ thu được phân ra làm hai loại như sau:

- Nhờ thu phiếu trơn: Người xuất khẩu sau khi xuất chuyển hàng hoá, lập các chứng từ hàng hoá gửi trực tiếp cho người nhập khẩu (không qua ngân hàng), đồng thời uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền trên cơ sở hối phiếu do mình lập ra.

Phương thức thanh toán này ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế vì nó không đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu.

- Nhờ thu kèm chứng từ: là phương thức trong đó người xuất khẩu uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người nhập khẩu, không những chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hoá, gửi kèm theo với điều kiện là người nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn, thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ hàng hoá để đi nhận hàng.

Theo phương thức này ngân hàng không chỉ là người thu hộ tiền mà còn là người không chế bộ chứng từ hàng hoá. Với cách không chế này quyền lợi của người xuất khẩu được đảm bảo hơn.

***) Phương thức tín dụng chứng từ:**

Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận mà trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng sẽ trả một số tiền nhất định cho một người thứ 3 hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ 3 ký phát trong phạm vi số tiền đó, khi người thứ 3 này xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định đề ra trong thư tín dụng.

Như vậy, để tiến hành thanh toán bằng phương thức này, bắt buộc phải hình thành một thư tín dụng. Đây là một văn bản pháp lý quan trọng của phương thức thanh toán này, vì nếu không có thư tín dụng thì xuất khẩu sẽ không giao hàng và như vậy phương thức tín dụng chứng từ cũng sẽ không hình thành được.

Tín dụng thư là văn bản pháp lý trong đó ngân hàng mở tín dụng thư cam kết trả tiền cho người xuất khẩu, nếu như họ xuất trình đầy đủ bộ chứng từ thanh toán phù hợp với nội dung của thư tín dụng đã mở.

Thư tín dụng được hình thành trên cơ sở hợp đồng thương mại, tức là phải căn cứ vào nội dung, yêu cầu của hợp đồng để người nhập khẩu làm thủ tục yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng. Nhưng sau khi đã được mở, thư tín dụng lại hoàn toàn độc lập với hoạt động thương mại đó. Điều đó có nghĩa là khi thanh toán, ngân hàng chỉ căn cứ vào nội dung thư tín dụng mà thôi.

Các loại thư tín dụng chủ yếu là:

- Thư tín dụng có thể huỷ ngang: Đây là loại thư tín dụng mà sau khi đã được mở thì việc bổ sung sửa chữa hoặc huỷ bỏ có thể tiến hành một cách đơn phương.
- Thư tín dụng không thể huỷ ngang: Là loại thư tín dụng sau khi đã được mở thì việc sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ chỉ được ngân hàng tiến hành theo thoả thuận của tất cả các bên có liên quan. Trong thương mại quốc tế thư tín dụng này được sử dụng phổ biến nhất.
- Thư tín dụng không thể huỷ bỏ có xác nhận: Là loại thư tín dụng không thể huỷ bỏ, được một ngân hàng khác đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở thư tín dụng.
- Thư tín dụng chuyên nhượng: Là loại thư tín dụng không thể huỷ bỏ, trong đó quy định quyền của ngân hàng trả tiền được trả hoàn toàn hay trả một phần của thư tín cho một hay nhiều người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên.

Con dao hai lưỡi trong thanh toán quốc tế

Tyzasme là hãng sản xuất thép hàng đầu tại Đức, sản phẩm của Tyzasme có mặt tại hầu hết các thị trường châu Âu trong hơn nửa thế kỷ qua. Nhờ danh tiếng tốt của sản phẩm,

mối quan hệ hợp tác kinh doanh giữa Tyzasme và Amex, tập đoàn sản xuất đồ điện tử gia dụng lớn của Pháp ngày càng phát triển, đem lại cho hai bên nhiều lợi nhuận.

Sau thời gian dài hợp tác, hàng năm Tyzasme và Amex đã ký kết hàng chục hợp đồng mua bán thép với giá trị ngày một tăng. Vào năm 1999, Tyzasme và Amex đã ký Hợp đồng mua bán thép theo đó Tyzasme bán cho Amex 1500 tấn thép tấm cán nóng theo điều kiện C.I.F cảng Marseille với tổng trị giá là 370.880 USD, giao hàng vào tháng 7 năm 1999, thanh toán bằng L/C không huỷ ngang có xác nhận, ngày mở chậm nhất là ngày 30 tháng 6 năm 1999. Điều 7, Hợp đồng quy định rằng trong trường hợp chậm trễ giao hàng hoặc nhận được L/C chậm hơn 15 ngày so với ngày hợp đồng quy định thì bên bán/bên mua có quyền huỷ hợp đồng, bên vi phạm phải trả một khoản tiền phạt là 5% tổng trị giá hợp đồng cho bên kia.

Ngày 30 tháng 6 năm 1999 là ngày cuối cùng để mở L/C, do sợ không thu xếp kịp việc mở L/C đúng hạn theo quy định của hợp đồng nên Amex đã gửi thông báo cho Tyzasme trình bày khó khăn khách quan của Amex và đề nghị xin huỷ Hợp đồng mua bán đã được ký giữa hai bên. Khó khăn khách quan được Amex trình bày là Amex chưa trả hết tiền nợ cho ngân hàng nên ngân hàng không mở L/C theo đề nghị của Amex.

Ngày 3 tháng 7 năm 1999, tức ba ngày sau khi hết thời hạn mở L/C, Tyzasme đã thông báo cho Amex, theo đó, Tyzasme đồng ý gia hạn ngày mở L/C đến ngày 7 tháng 6 năm 1999 (07thJune,1999). Nếu Tyzasme không nhận được L/C trong thời gian đó, có nghĩa là Amex đã không thực hiện Hợp đồng. Trong trường hợp này Amex phải nộp cho Tyzasme tiền phạt là 18.544 USD theo qui định của Điều 7 Hợp đồng. Amex đã nhận được bản thông báo bằng fax này. 20 phút sau khi fax cho Amex, Tyzasme phát hiện ra có sự sai sót về ngày tháng, nên đã sửa tháng 6 (June) thành tháng 7 (July) và fax lại ngay cho Amex. Nhưng sau này Amex nói là không nhận được bản Fax sửa đổi này của Tyzasme.

Đến ngày 9 tháng 8 năm 1999, Tyzasme vẫn không nhận được L/C cũng như không nhận được tiền phạt từ phía Amex. Do vậy, Tyzasme đã kiện Amex ra trọng tài đòi nộp phạt 18.544 USD.

Phản bác lại đơn kiện, Amex trình bày như sau: Ngày 30 tháng 6 năm 1999 Amex đã trình bày khó khăn khách quan và đề nghị xin huỷ hợp đồng. Ngày 3 tháng 7 năm 1999 Tyzasme không trả lời về việc huỷ Hợp đồng mà lại thông báo đồng ý gia hạn thêm thời gian cho việc mở L/C, nhưng lại ghi đến ngày 7 tháng 6 năm 1999 (until June 7th 1999) tức gia hạn lùi về quá khứ, như vậy Tyzasme có ý đồ thúc ép Amex. Việc Amex xin huỷ hợp đồng đã được thông báo cho Tyzasme trong một thời hạn hợp lý, cho nên việc làm này không gây thiệt hại nào cho Tyzasme. Mặt khác lô hàng này đã có sẵn và đã chào bán cho các công ty khác sau đó mới chào bán cho Amex, cho nên việc Amex không kịp mở L/C trong thời hạn quy định của Hợp đồng và xin huỷ hợp đồng trong thời hạn này không cấu thành một sự vi phạm chủ yếu đối với Hợp đồng đã ký. Cơ quan trọng tài đã nghiên cứu và giải quyết vụ việc.

***) Về việc không mở L/C của Amex:**

Hợp đồng mua bán giữa Tyzasme và Amex đã có hiệu lực cho nên Amex phải có nghĩa vụ mở L/C chậm nhất ngày 30 tháng 6 năm 1999. Đến ngày 9 tháng 8 năm 1999 Amex vẫn chưa mở L/C và theo quy định của Điều 7 Hợp đồng Amex bị coi là không mở L/C, tức là Amex đã vi phạm nghĩa vụ hợp đồng.

Amex nêu lý do của việc không mở L/C là vì Amex gặp khó khăn về tài chính, chưa trả hết nợ cho Ngân hàng nên Ngân hàng không cho mở L/C. Lý do này không được Ủy ban trọng tài công nhận là chính đáng, không phải là căn cứ miễn trách cho việc không mở L/C, bởi vì Điều 8 của Hợp đồng cũng như pháp luật, luật hợp đồng của các nước đều

không qui định việc gặp khó khăn về tài chính là một căn cứ miễn trách cho việc không thực hiện hợp đồng. Ngày 30 tháng 6 năm 1999 Amex gửi văn thư cho Tyzasmе đề nghị xin huỷ hợp đồng vì khó khăn về tài chính, nhưng Tyzasmе không có trả lời gì về vấn đề này. Sự im lặng của Tyzasmе không phải là đồng ý huỷ hợp đồng, do vậy Amex cũng như Tyzasmе phải tiếp tục thực hiện hợp đồng. Sau khi hợp đồng đã được ký và có hiệu lực, các bên không thống nhất huỷ hợp đồng mà Amex không mở L/C thì rõ ràng Amex đã vi phạm hợp đồng (không thực hiện hợp đồng).

Vi phạm hợp đồng nhưng không có căn cứ miễn trách nhiệm thì Amex phải chịu trách nhiệm trước Tyzasmе.

***) Về sai sót ngày tháng trong Fax gia hạn mở L/C của Tyzasmе:**

Ngày 3 tháng 7 năm 1999, Tyzasmе Fax thông báo cho Amex chấp nhận gia hạn ngày mở L/C, nhưng lại ghi là đến ngày 7 tháng 6 năm 1999 (until June 7th 1999). Về vấn đề này, trọng tài xác định rằng: Khi nhận được Telex ngày 3 tháng 7 năm 1999 của Tyzasmе thông báo gia hạn ngày mở L/C đến trước ngày 7 tháng 6 năm 1999, tức gia hạn lùi về quá khứ, nhưng Amex không hề có phản ứng gì, không điện hỏi Tyzasmе tại sao lại như vậy, cũng không đề xuất thời gian cụ thể cho việc gia hạn mở L/C. Như vậy việc gia hạn mở L/C của Tyzasmе không làm cho Amex quan tâm. Từ đó sự sai sót về ngày tháng trong Telex gia hạn mở L/C của Tyzasmе hoặc là ý đồ gia hạn L/C lùi về quá khứ của Tyzasmе không hề ảnh hưởng đến ý chí thực của Amex về việc xin huỷ hợp đồng, bởi vì Amex đã đề nghị xin huỷ hợp đồng vào ngày 30 tháng 6 năm 1999. Mặt khác sự sai sót về ngày tháng trong Telex gia hạn mở L/C hoặc ý đồ gia hạn lùi về quá khứ của Tyzasmе không phải là nguyên nhân của việc không mở L/C, mà nguyên nhân đích thực của việc không mở L/C là do Amex gặp khó khăn về tài chính. Vì vậy Amex không được miễn trách nhiệm do không mở L/C.

***) Về số tiền phạt 18.544 USD:**

Theo Điều 7 Hợp đồng Amex có trách nhiệm nộp phạt 5% trị giá hợp đồng cho Tyzasmе, cụ thể là: $5\% \times 370.880 \text{ USD} = 18.544 \text{ USD}$. Amex lập luận rằng việc Amex xin huỷ hợp đồng, không mở L/C không hề gây thiệt hại nào cho Tyzasmе. Lập luận này không được trọng tài công nhận, bởi vì Tyzasmе chỉ đòi tiền phạt theo quy định của hợp đồng chứ không đòi bồi thường thiệt hại. Hơn nữa, khi đã qui định tiền phạt do không thực hiện hợp đồng thì bên không thực hiện phải nộp tiền phạt đó, cho dù không gây thiệt hại cho bên kia. Từ đó trọng tài quyết định Amex phải nộp cho Tyzasmе 18.544 USD tiền phạt.

Qua vụ việc trên, ta có thể nhận thấy Hợp đồng ký kết giữa hai bên mà thời hạn mở L/C chậm nhất ngày 30 tháng 6 năm 1999, như vậy chỉ có bốn ngày để mở L/C, rõ ràng thời hạn này là quá ngắn đối với Amex (người mua). Nếu Amex có sẵn tiền, có uy tín với ngân hàng thì mới có thể thực hiện được. Nếu không thì dễ rơi vào tình trạng mở L/C chậm, hoặc không mở được L/C và phải chịu trách nhiệm. Do đó khi qui định thời hạn mở L/C, người mua hàng cần phải cân nhắc kỹ, tính toán cho phù hợp đối với khả năng tài chính của mình.

Trong giao thương, sau khi hợp đồng đã được ký, một bên muốn huỷ hợp đồng thì phải đề nghị với bên kia và bên kia trả lời đồng ý thì đề nghị huỷ hợp đồng mới có giá trị, bên đề nghị huỷ mới không phải thực hiện hợp đồng nữa. Nếu bên được đề nghị im lặng, không phát biểu gì thì đề nghị huỷ hợp đồng không có hiệu lực, bên đề nghị huỷ vẫn phải tiếp tục thực hiện hợp đồng. Không có luật nào quy định khi gửi đề nghị huỷ hợp đồng cho bên kia trong thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng thì đó là đề nghị hợp lý, bắt bên kia phải tuân theo và bên đề nghị không phải thực hiện hợp đồng nữa.

Khi hợp đồng có quy định tiền phạt cho việc không thực hiện hợp đồng và không có quy định thêm gì khác thì bên không thực hiện hợp đồng phải nộp tiền phạt cho bên kia, không phụ thuộc vào việc bên kia có bị thiệt hại hay không, bị thiệt hại nhiều hay ít. Nếu muốn căn cứ vào việc có thiệt hại mới nộp phạt thì phải qui định trong hợp đồng. Vì trong hợp đồng giữa Tyzasmе và Amex chỉ quy định phạt 5% do không thực hiện hợp đồng nên trọng tài không xét tới Tyzasmе có bị thiệt hại hay không và buộc Amex nộp cho Tyzasmе 18.544 USD tiền phạt.

Quả thật, để tăng trưởng trong kinh doanh, rất nhiều doanh nghiệp cố gắng nâng cao số lượng các Hợp đồng giao thương mua bán với rất nhiều đối tác thông qua nhiều ưu đãi trong thanh toán. Số lượng Hợp đồng tăng lên, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng theo. Nhưng dường như đây là “con dao hai lưỡi”, nếu doanh nghiệp không cẩn thận sẽ bị thiệt hại khá lớn cả về tài chính và uy tín trong con mắt các đối tác kinh doanh nước ngoài.

Các nguyên tắc giúp bạn quản lý tiền bạc hiệu quả

Những nhà đầu tư cá nhân thường không có thời gian cũng như kỹ năng để theo dõi các bước ngoặt lớn về tài chính; về thị trường chứng khoán; hiểu rõ những chỉ số tài chính; các chính sách về tiền tệ của chính phủ cũng như các động thái của những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Sau đây, báo Wall Street Journal đưa ra những thủ thuật đơn giản giúp bạn bảo toàn vốn và đầu tư hiệu quả.

Cứng rắn và nhất quán

Một trong những nguyên tắc đầu tiên của việc này là bạn phải nhất quán và có kỷ luật. Khi lên danh mục vốn đầu tư bao gồm: những cổ phiếu; trái phiếu cần đầu tư; cổ phần trong những quỹ đầu tư hoặc những khoản tiền gửi ngân hàng, bạn cần giữ vững tỷ lệ tương quan giữa chúng. Không vì bất cứ một sự dao động ngắn hạn nào của thị trường, sự xuất hiện một ý tưởng đầu tư mới hay những cổ phiếu mới xuất hiện mà bạn lại thay đổi phương pháp đã được xác lập. Ngoài ra, bạn cần định kỳ “đổ” thêm tiền vào danh mục đầu tư của bạn. Điều này có thể không dễ dàng, nhất là khi thị trường tại thời điểm đó không tăng trưởng, bạn không nhìn thấy vốn đầu tư tăng lên và không nhận được sự thỏa mãn tức thời. Nhưng việc định kỳ tăng vốn đầu tư sẽ triệt tiêu hóa sự dao động của thị trường.

Thông thường, khi giá trị của một loại hình đầu tư nào đó tăng vọt thường có tác động mạnh đến tâm lý của những nhà đầu tư. Khi nhìn vào sự tăng trưởng nhanh chóng của một loại cổ phiếu hay tổng số vốn của một quỹ đầu tư nào đó, mọi người liền đổ tiền vào chúng trong trạng thái kích động mạnh – nhưng thường khi đó thời kỳ tăng trưởng mạnh nhất đã trôi qua. “Mọi người hay bỏ tiền ra mua những cổ phiếu hoặc thả tiền vào một quỹ đầu tư nào đó mà đáng ra họ phải làm điều này từ một năm trước đây, - giáo sư Tarrans Odin, một chuyên gia trong lĩnh vực tài chính của Trường đại học Tổng hợp California, nói. – Điều này phần nào được giải thích rằng mọi người thường ngoại suy những kết quả từ quá khứ ra tương lai. Hơn nữa, phần đông những nhà đầu tư nghiệp dư thường đơn giản hóa thị trường hơn nó vốn có”.

Đừng tiêu tiền thiếu suy nghĩ

Hạnh phúc không thể mua được bằng tiền, nhưng nhiều người cứ “cố đấm ăn xôi cuối” cùng trở thành “tù chung thân” của những món nợ. Chắc hẳn bạn đã gặp phải tình huống như sau: bạn nhìn thấy một đồ vật gì đó trong cửa hàng và thấy rằng vật này rất cần cho mình nên bỏ tiền ra mua, nhưng sau đó một tuần hay một tháng bạn không còn nhớ gì đến chúng nữa. Ham muốn có được những đồ vật mà mình thích nhưng không thực sự cần thiết là một thói quen “có hại cho túi tiền” của bạn. Vậy bài học ở đây là gì? Nếu bạn muốn tìm kiếm hạnh phúc, thì chắc chắn không thể tìm thấy trong các trung tâm thương mại.

Chúng ta chính là thị trường

Ai trong chúng ta cũng muốn kiếm được lợi nhiều nhất từ thị trường. Tuy nhiên, không phải ai cũng làm được điều đó, vì thị trường chính là chúng ta, vậy nên nếu trong chúng ta có kẻ thắng, thì tức là sẽ có người thua.

Thông thường, mọi người chỉ muốn kết thúc một phi vụ giao dịch khi nhận được lợi nhuận cao nhất có thể, - giáo sư Mair Steman, một chuyên gia về tài chính, của trường Đại học Santa Clara University nhận xét, - cho dù đó là phi vụ trong thị trường chứng khoán hay bất động sản. “Mọi người nói rằng: OK, thị trường bất động sản sẽ còn tăng giá. Nhưng trên thực tế thì họ không muốn bán theo giá cả vào thời điểm hiện tại, - Steman nói. – Họ đánh giá giá trị của ngôi nhà của mình là một triệu USD, bởi vì hàng xóm của họ đã bán nhà của mình với giá một triệu USD vào năm ngoái. Vì vậy, sau khi thông báo bán nhà suốt cả ba tháng mà họ vẫn không tìm được người mua. Bởi vì một lý do đơn giản giá trị ngôi nhà của họ vào thời điểm hiện tại chỉ là 800.000 USD”.

Hơn nữa, nếu tính đến những chi phí phải trả cho những nhà môi giới, thuế, sửa chữa theo yêu cầu nào đó của người mua... thì bạn không thể thu được con số cao nhất mà bạn chỉ có thể nhìn thấy trong các bản báo cáo hoặc phân tích tài chính.

Hạn chế chi phí ở mức thấp nhất

Bạn đừng bao giờ quên rằng, sự thành công trong đầu tư của bạn bao giờ cũng phải san sẻ với hai người nữa đó là những người môi giới và phòng thuế. Nếu không muốn chia lợi nhuận thu được ra làm ba phần, bạn cần nghĩ cách hạn chế các chi phí đầu tư và trả thuế ở mức thấp nhất trong chừng mực có thể.

Cần đến sự giúp đỡ

Phần lớn những nhà đầu tư nghiệp dư đều không có thời gian, hứng thú, kiến thức và cuối cùng là sự nhẫn nại để thực hiện các phi vụ đầu tư độc lập một cách thành công. Thậm chí, ngay cả khi bạn đầu tư thành công và thu được lợi nhuận, điều này hoàn toàn không có nghĩa là bạn đã biến thành một người có uy tín trong lĩnh vực tài chính. “Mọi người

sau khi thu được một số thành tựu nào đó (trên thị trường), - giáo sư Odin nói, - thì họ nghĩ rằng mình đã hiểu phải làm như thế nào. Nhưng trên thực tế, thì họ đã nhầm lẫn giữa sự thành công và tri thức”.

Nhưng đáng tiếc là với sự giúp đỡ của các nhà môi giới hay tư vấn tài chính cũng chưa chắc đã đảm bảo sự thành công cho những quyết định đầu tư của bạn. Rất nhiều người trong số họ đòi hỏi giá cả dịch vụ rất cao, trong khi bản thân với một cái bằng về tài chính thì chưa đủ hiểu biết cũng như kinh nghiệm để hiểu được rắc rối của thị trường tài chính. Chính vì vậy, khi lựa chọn một nhà tư vấn tài chính, bạn phải đặc biệt cẩn trọng.

Đừng bỏ tất cả trứng vào trong một cái giỏ duy nhất

Khi nói về sự cần thiết phải đa dạng hóa danh mục đầu tư, các chuyên gia tài chính thường dựa trên luận điểm rằng đây là phương pháp cần thiết để giảm sự mạo hiểm: nếu một hướng đầu tư nào đó của bạn đang trong chiều hướng lồi thì có thể hướng khác vẫn đem lại lợi nhuận cho bạn. Tuy nhiên, bạn cũng nên lưu ý rằng khi xảy ra những cuộc khủng hoảng tài chính lớn thì sự đa dạng cũng không có ý nghĩa nhiều lắm. Hoặc trong những thị trường khác nhau thì độ dao động và mức độ thu nhập trong năm cũng khác nhau, ví dụ thị trường chứng khoán Mỹ tăng trưởng chậm hơn thị trường ở những nước phát triển, nhưng độ dao động của nó cũng thấp hơn hẳn. Trái phiếu không bao giờ giảm giá nhanh chóng như cổ phiếu.

Đừng bao giờ quên gia đình

Gia đình đồng thời là một khoản vốn và một khoản nợ quan trọng của bạn. Nếu như các con hoặc bố mẹ bạn đang gặp khó khăn về tài chính, thì hiển nhiên bạn phải giúp đỡ họ và ngược lại. Bạn không bao giờ được quên điều này. Con cái không những là người thừa kế tài sản sau khi bạn mất đi mà chúng còn thừa kế cả những thói quen về tài chính của bạn. Hãy dạy chúng có những quan niệm đúng đắn về tiền bạc. Khi sử dụng tiền bạc, bạn đừng bao giờ quên những hậu quả của những hành động mà nó có thể gây ra cho gia đình mình.

Đầu tư dài hạn

Nếu chẳng may bạn chết sớm thì vợ và con bạn có thể gặp khó khăn về tài chính, nhưng nếu bạn trường thọ thì cũng là một vấn đề cần suy nghĩ. Không ít người khi về hưu có rất ít tiền tiết kiệm hoặc thậm chí chả có đồng nào cả, hay sau khi về hưu một thời gian họ đã tiêu hết số tiền dành dụm được. Điều này sẽ chẳng thành vấn đề nếu hai vợ chồng bạn không sống lâu quá, hoặc bạn cũng chẳng quan tâm lắm đến chuyện tuổi già mình sẽ sống như thế nào. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn sẽ sống rất lâu trong khi không có tiền lương hưu hoặc bảo hiểm trọn đời hay nhiều tiền tiết kiệm trong nhà băng? Vì vậy, bạn nên trù liệu trước và triệt để tiết kiệm tiền bạc trong chừng mực có thể.

Đừng quên lạm phát

Thậm chí, ngay cả khi mọi việc xung quanh vẫn đang diễn ra tốt đẹp, tiền tiết kiệm và các khoản đầu tư của bạn vẫn đang sinh sôi nảy nở, thì bạn vẫn đang mất một số tiền nhất định hàng năm vì lạm phát. Chính vì vậy, bạn không nên quá chú ý tới con số lãi trên giấy tờ mà nên đánh giá nó trong sự tương đối – tức là % thu nhập của bạn không được phép thấp hơn % lạm phát.

Định giá doanh nghiệp kiểu “Real options” – thực mà không thực

Phương pháp định giá doanh nghiệp “real options evaluation” (tạm dịch là: “định giá theo khả năng lựa chọn trên thực tế”), ra đời trong những năm 80 của thế kỷ 20, nối dài thêm danh sách các phương pháp định giá doanh nghiệp bấy giờ (định giá theo thu nhập, định giá qua so sánh đối chiếu và định giá theo chi phí). Chỉ trong một thời gian ngắn, phương pháp mới này đã giúp các doanh nghiệp và các chuyên viên đầu tư giải được nhiều bài toán học búa tương chừng như không có lời giải trước đây, và trở thành một phương pháp được nhiều chuyên gia đánh giá tài chính ưa thích.

Sức mạnh của option

Option (khả năng lựa chọn) là một dạng cổ phiếu gián tiếp. Điều này có nghĩa là thu nhập từ loại cổ phiếu này lại phụ thuộc vào một loại cổ phiếu khác. Các loại cổ phiếu gián tiếp có khá nhiều. Đặc tính chủ yếu của loại cổ phiếu này là người sở hữu chúng có quyền (nhưng không phải trách nhiệm) mua hoặc bán chúng theo một mức giá định trước, được gọi là giá thực hiện “sự lựa chọn”.

Cách suy luận theo “chủ nghĩa option” bắt nguồn từ ngành công nghiệp hóa dầu và đến nay, nó đã lan sang và bén rễ vào lĩnh vực đánh giá đầu tư và định giá doanh nghiệp. Giá trị của một mỏ dầu thường phụ thuộc vào trữ lượng dầu, hay còn gọi là “vốn” của nó. Song trữ lượng dầu lại là một khái niệm hết sức mơ hồ. Và khi công ty bắt đầu khai thác mỏ dầu thì viễn cảnh tương lai hầu như khá mịt mù: có thể, mỏ dầu đó sẽ mang lại một nguồn thu lớn trong nhiều năm liền, nhưng cũng có thể đó sẽ là con số không to tướng!

Tuy nhiên, trong trường hợp này, không thể áp dụng được phương pháp đánh giá theo dòng tiền (Discount Cash Flow - DCF) vốn là cách đánh giá truyền thống được ưa dùng. Bởi nếu tính theo cách thông thường thì trong phần lớn trường hợp, kết quả sẽ là phủ định: khai thác các mỏ dầu hầu như không có triển vọng gì! Song kết quả đánh giá này lại thường mâu thuẫn với thực tế, khi nhiều chủ nhân của các mỏ dầu đã phát tài nhanh chóng chỉ trong “một ngày đẹp trời”.

Vậy nguyên nhân nằm ở đâu? Các chuyên gia giải thích rằng: vấn đề nằm ở chỗ phương pháp DCF ban đầu được thiết kế để định giá cổ phiếu và trái phiếu. Nếu bạn là người sở hữu cổ phiếu hoặc trái phiếu, bạn chỉ có thể ngồi đợi báo cáo kết quả kinh doanh hàng kỳ mà không có quyền xen vào công việc quản lý. Cổ phiếu có thể tăng hoặc giảm giá sau một vài quyết định của ban điều hành công ty được đưa ra mà các cổ đông không có quyền can thiệp.

Trong khi đó, chủ sở hữu của options có thể đưa ra những quyết định có ảnh hưởng đến giá trị của khoản đầu tư đó. Chẳng hạn, chủ sở hữu mỏ dầu có thể có lựa chọn: tiến hành khảo sát trữ lượng của mỏ dầu hay ngồi chờ giá trị cổ phần của mình tăng (chẳng hạn, khi tăng giá dầu và giá vàng).

Giá của “lựa chọn”

Lần đầu tiên vào năm 1984, Steward Myers, giáo sư Đại học công nghệ Massachuset đã phát hiện ra rằng phương pháp option hết sức phù hợp cho việc đánh giá các dự án đầu tư. Lúc đó, người ta đã kịp biết được cách đánh giá giá trị của các option tài chính. Công thức đánh giá option nổi tiếng thuộc về Black Sholes, được dựa trên những suy luận toán học khá phức tạp. Cho đến nay, các chuyên gia vẫn tiếp tục tranh cãi về công thức này, song một điều không thể phủ nhận là dù sao chăng nữa, cách đánh giá này cũng thể hiện khá sát bản chất của vấn đề.

Tương tự như cách tính giá trị option tài chính, công thức của Black Sholes đã được đưa vào ứng dụng trong việc đánh giá doanh nghiệp. Giá trị của các biến số trong công thức có thay đổi chút ít, song ý nghĩa chung thì không thay đổi.

Tất cả các phương pháp đánh giá option đều dựa trên yếu tố là có một số thời điểm mà người sở hữu có thể quyết định có thực hiện lựa chọn của mình hay không. Trước đó, họ bỏ tiền mua option, hay nói nôm na là trả tiền để mua quyền ra quyết định. Logic của việc áp dụng option trong việc định giá dự án đầu tư cũng vậy. Công ty bắt đầu đầu tư vào dự án khi còn chưa hiểu đến cùng kết quả, chưa có thông tin đầy đủ về dự án. Song có những thời điểm mà công ty, sau khi nhận được những thông tin bổ sung hoặc có được kinh nghiệm nhất định, có thể rút lui khỏi cuộc chơi.

Lấy ví dụ, việc công ty NFK mua giấy phép khai thác vàng ở mỏ quặng “Mnogovershinnoye” năm 1998 chính là một option thật sự. Với giá vàng ở thời điểm đó, nếu đánh giá dự án này theo các phương pháp truyền thống thì thời hạn hoàn vốn sẽ là quá lâu, và như vậy, dự án hoàn toàn không hấp dẫn. Có lẽ công ty NFK chưa dùng phương pháp real options để đánh giá dự án này, song chính phương pháp này (nếu được sử dụng) sẽ cho ra kết quả gần với giá trị của mỏ vàng này vào thời điểm hiện nay. Không có một nhà phân tích nào năm 1998 có thể bảo đảm rằng sẽ có một cú nhảy vọt giá vàng vào sau đó. Song đồng thời, gần như tất cả các chuyên viên đều có thể dự báo sẽ có một cú nhảy vọt về giá tương tự, đơn thuần là theo quy luật chu kỳ dao động giá hoặc quy luật quy tụ giá về mức trung bình. Song chính phương pháp real options lại cho phép giải mã những giả thiết này thành các con số.

Có thể miêu tả vắn tắt như sau: Công ty cần xác định ra một vài sự kiện quan trọng sẽ có thể thay đổi căn bản giá trị của công ty trong trường hợp nếu chúng xảy ra. Chẳng hạn, thời điểm khi giá vàng vượt ngưỡng 0 (năm 2004), và ngược lại, xuống dưới 0 (năm 1999). Từ những giả thiết này, có thể dùng phương pháp DCF để tính ra giá trị của công ty. Sau đó, các chuyên viên sẽ cần phải đánh giá khả năng xảy ra sự kiện này trong khoảng thời gian mong đợi. Chỉ số đó sẽ được nhân lên với giá trị công ty đã được tính ra. Và như vậy, bạn đã có giá trị của công ty tính bằng phương pháp real options. Con số này có thể cho các nhà đầu tư xem khi chào họ mua công ty của bạn, và như vậy, mức giá bán sẽ cao hơn rất nhiều so với giá trị được tính bằng phương pháp dựa trên tình hình thị trường hiện tại nhiều khi thường không mấy thuận lợi.

Có chút oan uổng khi bị lãng quên?

Chỉ vài năm trước đây, phương pháp đánh giá theo real options còn rất được quan tâm. Trong thời kỳ bùng nổ Internet, chính phương pháp này đã được dùng để đánh giá các công ty dot-com. Nhiều người lúc đó còn tưởng rằng kỷ nguyên mới đã bắt đầu và những phương pháp đánh giá truyền thống đã có thể “về vườn”. Song khi những chiếc bong bóng Internet bắt đầu “xi hơi”, niềm tin vào phương pháp đánh giá này cũng theo đó mà bay mất. Nhiều người đã buộc tội phương pháp này là “thời phong hàng loạt các bong bóng – các công ty Internet” bấy giờ.

Hiện nay, sau khi cuộc khủng hoảng dot-com đã qua, nhìn lại phương pháp đánh giá real options, phần lớn các chuyên gia đều chung ý kiến cho rằng, phương pháp này cho người đánh giá quá nhiều tự do. Song khi người đánh giá là một chuyên viên độc lập và không có lợi ích gì liên quan đến dự án này như các nhà sáng lập ra các công ty Internet hồi nào, thì hoàn toàn có thể sử dụng phương pháp này và nó cho phép nhận được một kết quả đánh giá khá lạc quan. Còn nói một cách khó nghe hơn thì nó đưa ra một kết quả “được thổi phồng một cách có hệ thống” (!)

Scandals tài chính lớn trên thế giới

Maynard Keynes, nhà kinh tế học nổi tiếng người Mỹ, đã từng nói: “Phát minh tinh xảo mà vĩ đại nhất trong lịch sử hàng ngàn năm phát triển của xã hội loài người là thị trường tài chính tiền tệ. Chỉ có điều sau khi phát minh thần kỳ này ra đời, trên thế giới đã diễn ra biết bao nhiêu tấn bi hài kịch xoay quanh nó, và câu chuyện thần tiên về sự đổi đời chỉ sau một đêm mãi mãi là giấc mơ của bất kỳ ai”.

Quả thật, thế giới tài chính luôn hứa hẹn những khoản lợi nhuận khổng lồ. Nhưng nhiều khi để có thể sở hữu những con số lãi đó, không ít công ty đã bất chấp pháp luật và có những hành vi trục lợi cho riêng mình. Điều đáng chú ý là trước hấp lực quá lớn của lợi nhuận, ngay cả một số công ty vốn được đánh giá là khá “hiền lành” cũng vào cuộc. Vừa qua, hãng tin CNN đã công bố danh sách 5 vụ trục lợi tài chính nổi bật nhất trong thời gian vài năm trở lại đây:

1. Worldcom – cái giá phải trả của một “ông lớn”

Cuối năm 2004, theo phán quyết của toà án Mỹ, Bernard Ebbers, 63 tuổi, cựu giám đốc điều hành tập đoàn viễn thông Worldcom, đã phạm tội gian lận chứng khoán và cung cấp các số liệu tài chính không chính xác liên quan đến khoản tiền 11 tỷ USD dẫn đến sự phá sản của một trong những tập đoàn viễn thông lớn nhất nước Mỹ. Với các tội danh trên, Ebbers phải chịu hình phạt tổng cộng lên đến 85 năm tù giam. Ebbers là một trong 6 cựu thành viên ban lãnh đạo của Worldcom bị truy tố sau những bê bối tài chính đưa đến sự sụp đổ của Worldcom.

Bernie Ebbers, cựu huấn luyện viên bóng rổ, đã có công rất lớn trong việc đưa Worldcom từ một công ty nhỏ tại vùng Mississippi hẻo lánh trở thành một trong những tập đoàn viễn thông lớn nhất trên thế giới trong vòng chưa đầy 15 năm. Đã có thời điểm, giá trị của Worldcom trên thị trường chứng khoán vượt qua con số 100 tỷ USD. Mặc dù được đánh giá là một trong những thành viên năng động và nhạy bén nhất Worldcom trong các kế hoạch mở rộng hoạt động kinh doanh vào thập kỷ 90, nhưng trước những lời cáo buộc tại toà án rằng Worldcom đã che giấu các cổ đông về những khó khăn tài chính bằng nhiều gian lận kế toán lên đến hàng chục tỷ USD khi công việc kinh doanh sa sút, Ebber luôn nói là mình không biết gì về các chi tiết tài chính của tập đoàn.

Nếu sự gian lận tại Enron liên quan tới các thủ thuật kế toán tinh vi, thì tại Worlcom, các gian lận diễn ra rất đơn giản. Worlcom giả mạo các chỉ số kế toán hiện hành và “lờ đi” các số liệu về vốn mà lẽ ra phải công bố. Theo ước tính, bê bối tài chính tại Worldcom đã khiến các cổ đông của hãng chịu thiệt hại khoảng 180 tỷ USD và làm cho trên 20.000 nhân viên bị mất việc. Chưa kể việc Worlcom sụp đổ đã kéo theo phản ứng dây chuyền kéo theo giá cổ phiếu của nhiều hãng viễn thông khác cũng tụt dốc thê thảm và chính phủ Mỹ buộc phải cải cách lại toàn bộ các quy định hiện hành về kế toán.

Bản án được tuyên đã khiến rất nhiều công tố viên thở phào nhẹ nhõm, bởi vụ xét xử các thành viên của Worlcom được xem là khó khăn nhất trong lịch sử ngành toà án Mỹ. Nhiều chuyên gia kinh tế Mỹ nhận định, rằng việc “mạnh tay” với các thành viên ban

lãnh đạo Worldcom là thành công lớn của luật pháp nước này trong cuộc chiến chống tham nhũng và gian lận tài chính.

2. Vivendi – cú đấm mạnh vào thị trường tài chính Pháp

Đầu năm 2004, một sự kiện xảy ra làm chấn động nước Pháp: Tập đoàn truyền thông giải trí hàng đầu của Pháp, Vivendi Universal SA, đã bị cảnh sát khám xét trụ sở làm việc, khi có một số bằng chứng cho rằng Vivendi thực hiện nhiều hành vi gian lận tài chính để trục lợi. Đây chỉ là một phần trong cuộc điều tra về những thoả thuận tài chính bất hợp pháp diễn ra tại Vivendi dưới thời Jean-Marie Messier, cựu giám đốc điều hành Vivendi.

Sau đó không lâu, các công tố viên chính thức khởi tố Vivendi vì đã có các hành vi tạo dựng những kết quả tài chính sai lệch, vi phạm pháp luật tài chính Pháp. Cơ quan chức năng Pháp phát hiện ra dấu hiệu phạm tội của Vivendi dựa trên cơ sở thông tin từ cổ đông nhỏ của Vivendi là APPAC và một thông báo của AMF, một công ty tài chính có mối quan hệ làm ăn với Vivendi. Các cổ đông tố ra rất tức giận và đổ tội cho sự quản lý tồi của Messier, người đã đưa con số nợ của Vivendi lên thành 42 tỷ USD. Lợi tức của các cổ đông trong năm 2004 cũng giảm đáng kể, xuống mức thấp nhất trong vòng nhiều năm.

Ngoài ra, giám đốc tài chính của Vivendi là Hubert Dupont-Lhotelain, trợ lý của Hubert là Francois Blondet và giám đốc điều hành Deutsche Bank, Philippe Guez cũng nằm trong diện điều tra vì có những lời cáo buộc rằng họ đã mua lại một số lượng lớn cổ phiếu lớn để nâng giá cổ phiếu của công ty, sau đó bán lại trên thị trường chứng khoán. Không chỉ tại Pháp, Vivendi còn gặp rắc rối với Ủy ban chứng khoán và hối đoái Mỹ trong một cuộc điều tra tương tự về những hoạt động phạm pháp của Vivendi tại Mỹ. Messier đã phải đề nghị một khoản tiền trị giá 25 triệu USD tiền bồi thường để vụ việc được dàn xếp ổn thoả.

Những bê bối tài chính tại Vivendi như một cú đấm mạnh vào thị trường tài chính Pháp lâu nay vốn tự hào về sự minh bạch và lành mạnh của mình. Messier đã nhận trách nhiệm trong vụ việc và yêu cầu được đặt dưới sự điều tra của các cơ quan chức năng. Điều này là khá bất ngờ, bởi trước đây Messier luôn phủ nhận sự liên quan của mình. Có lẽ Messier biết rằng không thể che giấu các hành vi của được mình nữa khi sự việc đã rõ như ban ngày.

3. Qwest – theo vết xe đổ của Worlcom và Enron

Tập đoàn viễn thông Qwest, Mỹ đã theo chân các đại gia Enron, Worldcom, khi thừa nhận có những hành vi lừa dối các nhà đầu tư về kết quả kinh doanh suốt từ năm 1999 đến nay. Người phát ngôn của Qwest cho biết, trong 3 năm qua, hãng đã thông đồng với các công ty kiểm toán để làm sai lệch khoảng 1,16 tỷ USD liên quan đến doanh thu từ việc kinh doanh các sản phẩm công nghệ viễn thông, qua đó tạo ra giá cổ phiếu “ảo” trên thị trường chứng khoán.

Qwest hiện quản lý gần như nắm trọn hoạt động kinh doanh điện thoại (cung cấp máy và dịch vụ thuê bao) tại 14 bang của Mỹ. Một đoàn thanh tra của quốc hội Mỹ đã kiểm tra toàn bộ sổ sách của hãng vì có thông tin cáo buộc một số quan chức của Qwest gian lận tài chính trên thị trường chứng khoán nhằm duy trì giá cổ phiếu.

Sau khi thừa nhận đã lừa dối các nhà đầu tư, Qwest được Ủy ban chứng khoán và ngoại hối Mỹ (SEC) cho phép công bố lại kết quả kinh doanh từ 1999 đến nay, nếu không sẽ bị loại khỏi “sân chơi” tại phố Wall. Mặc dù vậy, SEC vẫn quyết định khởi tố vụ kiện chống lại cựu giám đốc điều hành của Qwest và 6 cựu lãnh đạo khác về hành vi lợi dụng lòng tin của các nhà đầu tư để báo cáo gian lận 3 tỷ USD doanh thu trong vụ sáp nhập với một công ty viễn thông khác vào năm 2000 nhằm nâng cao giá trị cổ phiếu. SEC cũng yêu cầu

các nhà lãnh đạo bồi hoàn các khoản lợi tức và các quyền lợi phát sinh trong vụ mua bán đó.

Vụ việc đã đẩy lên mỗi lo ngại về gian lận tài chính vẫn tiếp tục gia tăng và trở thành “chuyện thường ngày” tại thị trường chứng khoán, bất chấp những bài học đắt giá từ Worldcom hay Enron.

4. Tyco International - Coi công ty như ngân hàng của riêng mình!

“Xây dựng công ty để hoạt động kinh doanh là chuyện bình thường, nhưng khi sử dụng công ty như một ngân hàng cá nhân để từ đó rút bao nhiêu tiền tùy ý, thì chắc chắn sẽ phải trả giá”. Đó là lời buộc tội của các công tố viên trong phiên tòa xét xử hồi cuối năm 2004 đối với hai nhân vật hàng đầu của tập đoàn Tyco International vì đã có những hành vi gian lận tài chính, gây ra một trong những vụ bê bối tài chính “ồn ào” nhất trong lịch sử nước Mỹ.

Sau gần nửa năm điều tra, tòa án liên bang Mỹ đã chính thức xét xử vị cựu chủ tịch của Tyco, Dennis Kozlowski, và giám đốc tài chính, Mark Swartz, do đã thực hiện các hoạt động bất hợp pháp trong thời gian quản lý và điều hành Tyco, gây thất thoát một khoản tiền khổng lồ. Bằng cách mua chuộc nhân viên, các vị giám đốc này đã sử dụng công ty như một ngân hàng cá nhân của họ để rút gần 600 triệu USD sử dụng vào mục đích riêng.

Kozlowski và Swartz bị buộc tội có hành vi gian lận chứng khoán, âm mưu chiếm đoạt tiền và làm sai lệch tài liệu giấy tờ. Một vài thành viên lãnh đạo của Tyco xác nhận họ chưa bao giờ thông qua khoản tiền 10 triệu USD tiền thưởng hay bỏ qua các khoản vay của Kozlowski và Swartz. Cả hai đã “mượn tạm” trên 170 triệu USD và thu được khoảng 430 triệu USD tiền lãi thông qua việc buôn bán trái phép cổ phiếu.

Về phía các luật sư biện hộ, họ cho rằng sau các vụ bê bối lớn như Enron hay Worldcom, người dân nước Mỹ đang rất giận dữ với nạn tham nhũng của tập đoàn kinh tế. Do đó, rất có thể sẽ có sự phiến diện khi đánh giá những hành vi của Kozlowski và Swartz. Đồng thời, các luật sư cũng cố gắng tìm kiếm khoảng cách giữa vụ án này với các vụ bê bối nổi cộm khác như Enron, Worldcom hay Adelphia. Tuy nhiên, các công tố viên đã ngay lập tức phản bác rằng: “Phải chăng Kozlowski và Swartz không có thể tin dụng? Phải chăng họ không có séc cá nhân? Tại sao Tyco lại trả cho họ tất cả các hoá đơn”.

Vụ án đã kết thúc và theo nhiều người đây là một trong những bài học đắt giá cho nền kinh tế Mỹ vốn đã có rất nhiều vụ bê bối tài chính lớn xảy ra trong thời qua.

5. Giới tư vấn và môi giới chứng khoán phố Wall - chân dung bại lộ

Khi nhắc điện thoại gọi cho luật sư Jacob H Zamansky vào đầu năm 2003, Debases Kanjilal không nghĩ rằng mình có thể tạo ra “trận bão” tại Wall Street. Kanjilal nói rằng ông mất 500.000 USD tiền đầu tư trong công ty Infospace Inc, bởi hãng tư vấn Merrill Lynch & Co khuyên không nên bán cổ phiếu khi nó đang giao dịch ở giá 60 USD. Cuối cùng, thời điểm khi Kanjilal bán cổ phiếu ra thì giá của nó chỉ còn 11 USD. Luật sư Zamansky giúp thân chủ Kanjilal kiện Merrill Lynch và quy kết chuyên gia phân tích thị trường chứng khoán Henry Blodget của Merrill Lynch đã móc ngoặc với Infospace trong việc cổ tình tư vấn sai để cùng nhau trục lợi.

Vụ thưa kiện này đã khiến chánh án tối cao tòa New York Eliot Spitzer phải đích thân tiến hành cuộc điều tra và sau đó không lâu, ông công bố một tin làm choáng váng giới đầu tư: hãng tư vấn chứng khoán Merrill Lynch cùng nhiều ngân hàng đã thao túng thị trường chứng khoán và lừa gạt các nhà đầu tư kinh doanh cổ phiếu. Tòa án New York buộc Merrill Lynch trả 100 triệu USD để giải quyết những cáo buộc vụ Debases Kanjilal. Vụ

Debases Kanjilal đã hé mở bức màn che đậy nhiều khuất tất về các công ty tư vấn đầu tư ở Wall Street mà ở đó, Merrill Lynch không chỉ là “tay bịp bợm” duy nhất.

Khi mà vụ việc các công ty tư vấn chứng khoán còn đang nóng hổi thì người Mỹ đã gặp phải cú sốc tiếp theo khi một loạt các công ty môi giới chứng khoán lớn nhất nước Mỹ bị buộc phải trả 1,4 tỷ USD để dàn xếp cáo buộc họ “tư vấn nhầm” cho một số nhà đầu tư chứng khoán. Trong “danh sách đen” có đủ các tên tuổi danh tiếng bao gồm cả 7 công ty hàng đầu là Citigroup, Credit Suisse First Boston, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Lehman Brothers, JP Morgan Chase, UBSS Warburg, Bear Stearns và Deutsche Bank. Một số trong danh sách này đã từng phải chấp nhận trả cả “núi tiền” để tránh việc ra toà. Con số đền bù là quá nhỏ so với con số lợi nhuận hàng trăm tỷ USD trước thuế mà các công ty môi giới chứng khoán thu được nhờ việc thổi phồng kết quả kinh doanh của các công ty niêm yết trên thị trường phố Wall.

Thoả thuận dàn xếp vụ cáo buộc trên đã làm thay đổi thực tế tồn tại ở phố Wall hàng thập kỷ qua - buộc các ngân hàng phải tách riêng bộ phận nghiên cứu và phân tích. Stephen Culter, trưởng bộ phận thi hành của Ủy ban chứng khoán và Giao dịch Mỹ (SEC) nói: “Vụ việc sẽ dẫn tới những cải cách để phục vụ các nhà đầu tư, mang lại đạo đức cho những nghiên cứu và phân tích ở phố Wall”.

Không thể phủ nhận rằng kinh doanh ngày nay luôn gắn liền với sự phát triển của các tập đoàn đa quốc gia cùng những hoạt động tài chính khổng lồ và phong cách quản lý hiện đại. Tuy nhiên, mục tiêu cho sự phát triển vô hạn định cùng “lòng tham không đáy” luôn tiềm ẩn những nguy cơ đổ bể. Sự kiện Worldcom, Qwest, Vivendi, Tyco đã là những bài học cảnh báo. Một lời khuyên tưởng như cổ xưa nhưng luôn có giá trị: Hãy thận trọng và có những bước đi vững chắc.

Quản lí tiền bạc, dễ mà khó!

Tiền được coi là một trong những lí do mà các doanh nghiệp sinh ra và tồn tại. Bởi vậy, các nhà quản lí bao giờ cũng phải để ý đến các vấn đề tài chính, hẹp hơn nữa là chuyện tiền nong trong công ty mình. Tuy nhiên, chúng ta đã quá quan tâm đến chuyện kiếm tiền mà lại ít để ý đến việc quản lí những đồng tiền do ta làm nên. Rhonda Abrams, chuyên gia tư vấn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời cũng là một trong những cây bút được ưa thích nhất trên tạp chí kinh tế “The INC” và tại Mỹ, đã nêu lên một số suy nghĩ thú vị của bà về vấn đề này kèm theo một số giải pháp hữu ích cho các doanh nghiệp nhằm quản lí tiền nong một cách chặt chẽ và khoa học.

Bản thân tôi (Rhonda Abrams) đã dành hầu hết thời gian cho các cuộc hẹn, gặp gỡ và tư vấn cho các doanh nghiệp, chưa kể đến việc viết lách trên các tạp chí, nhận điện thoại, gửi email cho các khách hàng của mình. Cứ mỗi lần tôi được thanh toán tiền công, xem như tôi có thể hoàn toàn yên tâm với lượng tiền mặt của mình trong tài khoản ngân hàng. Tuy nhiên, bạn nghĩ như vậy là đã đủ? Với tôi lại khác, nếu như tôi không dành thời gian để quan tâm đến những đồng tiền mà tôi kiếm được, thì rất có thể số tiền hiện thời của tôi đã ít hơn hẳn đi rất nhiều rồi!

Việc quản lí vấn đề tiền nong sẽ không làm mất của bạn quá nhiều thời gian, nhất là khi bạn cố gắng tạo cho mình thói quen quan tâm đến các vấn đề liên quan đến tiền bạc một cách quy củ và có quy tắc nhất định. Chẳng hạn như:

Thói quen gửi hoá đơn thanh toán tiền.

Quả thực tôi rất lấy làm ngạc nhiên khi một số doanh nghiệp, nhất là những người làm việc trong các ngành cung cấp dịch vụ, lại phải đợi đến hàng tháng trời mới gửi hoá đơn thanh toán đến cho khách hàng và người tiêu dùng của mình. Tại sao các bạn lại không nhận ra hậu quả và nguy cơ tai hại của thói quen này là bạn sẽ rất khó khăn để thu hồi được tiền, nhất là với những người vốn mang tiếng là “con nợ” khó đòi. Bởi vậy, bài học cho bạn là hãy ngay lập tức gửi hoá đơn thanh toán ngay sau khi hàng hoá, dịch vụ trong hợp đồng đã được thực hiện hoàn chỉnh, kể cả khi hoá đơn đó không bắt buộc phải thanh toán trong vòng 30 ngày trở lại. Hoặc ít nhất là bạn cũng nên định kì gửi hoá đơn đến khách hàng một lần/1 tháng.

Xem lại sổ sách kế toán một cách thường kì.

Thông thường, những người điều hành các doanh nghiệp thường ít khi tạo cho mình thói quen “siêng năng” nhìn lại sổ sách, chi tiêu tiền nong. Lí do là họ có thể dựa dẫm quá nhiều vào đội ngũ kế toán và thủ quỹ của mình, hoặc nếu có thì cũng chỉ là mỗi tháng một lần. Tuy nhiên, để quản lí chặt chẽ tiền nong thì bạn buộc phải kiểm tra tài chính một cách đều đặn và sát nút hơn, mỗi tuần một lần hoặc hơn thường xuyên hơn như thế, chẳng hạn như các khoản thu, các khoản chi, tình hình lợi nhuận, nợ, chu kì tiền mặt... Theo tôi, việc sử dụng một số phần mềm kế toán có bán ngoài thị trường sẽ giúp bạn dễ dàng có được những bản báo cáo nhanh chóng.

Biết nhìn nhận tình hình tài chính của mình.

Trong quá trình kiểm tra sổ sách, thu chi và các dữ liệu liên quan đến các vấn đề tài chính, một điều quan trọng mà bạn nên lưu ý, đó là phải biết nhìn nhận vấn đề một cách bao quát. Không chỉ xem xét các số liệu hiện thời, mà bạn còn cần phải đánh giá, đối chiếu với các con số trong quá khứ và từ đó đưa ra viễn cảnh cho một tương lai gần. Thận trọng, tỉ mỉ và có tầm nhìn tốt, điều đó sẽ giúp bạn lập kế hoạch tài chính vững chắc hơn.

Tiền sinh lãi ra tiền!

Với những khoản tiền mà bạn hoặc công ty bạn chưa cần sử dụng đến ngay, thì bạn hãy tận dụng nó để...kiếm lãi. Sử dụng những đồng tiền của mình để kiếm thêm tiền, bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó với một chút lựa chọn và có kế hoạch. Chẳng hạn như tôi nhận thấy là ở các công ty và tập đoàn lớn, họ lập nhiều tài khoản khác nhau và thường xuyên luân chuyển tiền mặt từ tài khoản này sang tài khoản kia để kiếm thêm tiền lãi suất từ ngân hàng. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ khi tiếp xúc với tôi, lại tiết lộ là họ chỉ có một tài khoản và cứ để tiền của họ nằm lười biếng ở đó. Bởi vậy, bạn hãy ngồi lại bàn bạc với các ngân hàng và chuyên gia tài chính để tìm kiếm hình thức kiếm lãi, loại tài khoản phù hợp nhằm cất giữ lượng tiền mặt của bạn.

Quản lý được mức tăng trưởng.

Cụ thể hơn là mức độ tăng trưởng của công ty bạn hoặc của tình hình tài chính cá nhân bạn. Theo quan điểm của tôi, tăng trưởng đem đến cho bạn tiền bạc, đó là điều tất yếu. Tuy nhiên, trước khi bạn sinh lãi được nhờ tăng trưởng, thì bạn cũng đã phải trải qua một thời gian khó khăn, hao tổn nhiều chi phí nhất định. Bởi vậy kiểm soát được tốc độ tăng trưởng đồng nghĩa với việc bạn có kế hoạch cụ thể để tích lũy của cải, tiền bạc hoặc sự trừ được các khoản trả nợ mà bạn có khả năng sẽ phải gánh chịu.

Tạo nguồn vốn dự trữ và tài khoản phòng bị.

Khi làm việc với các khách hàng của mình, một điều tôi nhận thấy là hầu hết các doanh nghiệp đều có khoảng thời gian khủng hoảng về tiền mặt và vốn. Những lúc ấy, họ gần như bế tắc và phải chạy vạy khá tốn kém. Bởi vậy, với các khoản vay ngân hàng, bạn cần tính toán kĩ càng. Bạn hãy liệu xem có thể gia hạn tín dụng được không (bằng cách tham khảo bên cho vay). Hoặc một cách tốn kém hơn là chuẩn bị những thẻ tín dụng có kì hạn dài để bạn có thể huy động tiền mặt những lúc cần thiết.

Cuối cùng, hãy biết tiết kiệm.

Mỗi người, mỗi doanh nghiệp đều phải đối mặt với các sự cố liên quan đến tiền bạc. Tiết kiệm là quốc sách, việc chi tiêu có kế hoạch, chừng mực, đúng mục đích, biết cắt bỏ những khoản tiền lãng phí và không cần thiết, sẽ giúp bạn cân bằng, điều chỉnh và tích lũy tiền bạc tốt!

Việc quản lý tiền bạc, nghe có vẻ dễ dàng và là...chuyện nhỏ, những thực sự có vai trò quan trọng cho sự phát triển và kế hoạch tài chính của bạn. Không đòi hỏi nhiều thời gian, những nó đòi hỏi ở thói quen làm việc, cách tính toán và nhìn nhận khoa học của bạn. Quản lý tiền tốt, dự trữ tiền tốt, thậm chí, kiếm được lãi suất kha khá, xem như bạn khỏi lo lắng về những đồng tiền của mình.

Nghệ thuật quản lý chi phí

Với mục đích hoạt động hiệu quả hơn sau những đợt kinh doanh suy thoái trên thị trường gần đây, nhiều công ty đang tìm kiếm những cách thức khác nhau để đẩy mạnh doanh số bán hàng và tăng lợi nhuận. Trong khi tin tức về về các hoạt động kinh doanh khởi sắc, thì việc quản lý chi phí của nhiều doanh nghiệp lại đáng báo động hơn bao giờ hết.

Khi bắt tay vào xây dựng các chiến lược sản xuất kinh doanh có một điều vô cùng quan trọng mà không một công ty nào được phép bỏ qua là phải tính đến việc các chi phí sẽ được quản lý và sử dụng như thế nào, xem các đồng vốn bỏ ra hiệu quả đến đâu, có đem lại lợi nhuận và hiệu quả như mong muốn ban đầu hay không? Có thể nói, tri thức quản lý chi phí là một yếu tố thiết yếu trong đầu tư và kinh doanh. Nếu không có kiến thức cơ bản về quản lý chi phí, thì bạn không thể nào nhận biết được tình hình thực tế của những dự án đầu tư, các kế hoạch kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động của công ty.

Rõ ràng yếu tố chi phí luôn đóng vai trò quan trọng trong bất cứ kế hoạch mở rộng và tăng trưởng kinh doanh nào. Các công ty muốn tăng trưởng và đẩy mạnh lợi nhuận cần không ngừng tìm kiếm những phương thức quản lý và sử dụng hiệu quả nhất các nguồn vốn, chi phí kinh doanh, đồng thời phải tái đầu tư các khoản tiền đó cho những cơ hội tăng trưởng triển vọng nhất.

Một trong những ví dụ rõ rệt nhất cho lối suy nghĩ và cách thức tiếp cận này là hãng sản xuất kẹo cao su Wrigley. Kể từ giữa thập niên 1990, Wrigley đã cải thiện đáng kể doanh thu và hiệu quả hoạt động tổng thể. Hãng đã mạnh tay tiết kiệm những khoản chi phí hoạt động cơ bản nhưng vẫn dành ra một khoản tiền lớn để đầu tư cho tiếp thị, giao dịch với đối tác và đổi mới kinh doanh nhằm hướng tới mục tiêu tăng trưởng cao. Kết quả là, hoạt động đầu tư kinh doanh của Wrigley luôn vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh. Trong vòng sáu năm (1998-2004), công ty trả cổ tức cho các đồng ở mức 13,6% gần gấp 3 so với mức trung bình của ngành công nghiệp thực phẩm và đồ uống thế giới.

Trong bài viết này, đầu tiên chúng ta đề cập tới vai trò của hoạt động quản lý chi phí. Tiếp theo, xác định hoạt động quản lý chi phí là một phần của các chiến lược tăng trưởng kinh doanh nhằm không những cắt giảm chi phí mà còn tạo ra các ưu thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường. Và cuối cùng, chúng ta tìm hiểu về bốn nguyên tắc để hoàn thành mục tiêu trên. Phương pháp tiếp cận bao gồm việc sử dụng các mục tiêu tăng trưởng doanh số và lợi nhuận, mục tiêu cắt giảm chi phí phù hợp, cắt giảm chi phí lựa chọn và năng lực cải thiện tổ chức.

Vai trò của quản lý chi phí

Về mặt lý thuyết, chi phí kinh doanh là tổng số tiền tương đương với toàn bộ hao phí về các nguồn lực mà công ty đã bỏ ra trong một giai đoạn kinh doanh nhất định. Việc quản lý chi phí kinh doanh không chỉ đơn thuần là quản lý số liệu phản ánh tổng hợp chi phí mà phải dựa trên cả các yếu tố chi phí riêng biệt để phân tích toàn bộ chi phí sản xuất của từng công trình, hạng mục công trình hay theo nơi phát sinh chi phí. Dưới các góc độ xem xét khác nhau, theo những tiêu chí khác nhau thì chi phí kinh doanh cũng được phân loại theo các cách khác nhau để đáp ứng yêu cầu thực tế của quản lý và hạch toán.

Trên thực tế, hoạt động quản lý chi phí được tách rời đối với công tác kế toán thống kê. Quản lý chi phí là tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về việc sử dụng các nguồn vốn và chi phí, từ đó đưa ra những quyết định về các chi phí ngắn hạn cũng như dài hạn của công ty.

Nhu cầu vốn và chi phí cho sản xuất kinh doanh của công ty luôn có những biến động nhất định trong từng thời kỳ. Vì vậy, một trong những nhiệm vụ quan trọng của quản lý chi phí là xem xét, lựa chọn cơ cấu vốn và chi phí sao cho tiết kiệm, hiệu quả nhất. Quản lý chi phí bao gồm:

- Tiến hành phân tích và đưa ra một cơ cấu chi phí và nguồn vốn huy động tối ưu cho công ty trong từng thời kỳ.
- Thiết lập một chính sách phân chia chi phí cùng các mức lợi nhuận một cách hợp lý đối với công ty, vừa bảo vệ được quyền lợi của chủ công ty và các cổ đông, vừa đảm bảo được lợi ích hợp pháp, hợp lý cho người lao động; xác định phần lợi nhuận còn lại từ sự phân phối này để đưa ra các quyết định về mở rộng sản xuất hoặc đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh mới, tạo điều kiện cho công ty có mức độ tăng trưởng cao và bền vững.
- Kiểm soát việc sử dụng cả các tài sản trong công ty, tránh tình trạng sử dụng lãng phí, sai mục đích.

Bộ phận quản lý chi phí trong các công ty sẽ dựa vào các thống kê kế toán, báo cáo doanh thu, báo cáo nhân sự và tiền lương,... do các bộ phận kế toán, quản trị và thống kê cung cấp, đồng thời kết hợp với những yếu tố khách quan để tiến hành phân loại, tổng, hợp, phân tích và đánh giá các khoản chi phí của công ty, so sánh kết quả phân loại của kỳ này với kỳ trước của công ty mình với các công ty 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 lý chi phí có thể chỉ ra những mặt mạnh cũng như những thiếu sót của công ty trong kỳ.

Ngoài ra, bộ phận quản lý chi phí còn giúp giám đốc hoạch định chiến lược chi tiêu ngắn và dài hạn của công ty dựa trên sự đánh giá tổng quát cũng như từng khía cạnh cụ thể các yếu tố chi phí có ảnh hưởng quan trọng tới sự tồn tại của công ty, bao gồm: 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 công ty là mở rộng hay thu hẹp sản xuất...

Có thể nói, nhiệm vụ của bộ phận quản lý chi phí, bộ não của công ty, rộng hơn và phức tạp hơn rất nhiều so với bộ phận kế toán - thống kê.

Vấn đề với các chương trình cắt giảm chi phí

Từ thập niên 1980 trở lại đây, các chương trình cắt giảm chi phí đã trở thành một bộ phận không thể thiếu trong cuộc sống kinh doanh nhằm gia tăng doanh thu và lợi nhuận cho các công ty. Tuy nhiên, việc cắt giảm chi phí đơn thuần chỉ dẫn tới những kết quả tạm thời, có thể giúp các công ty đạt được mục tiêu lợi nhuận, song hiếm khi đem lại kết quả cải thiện bền vững về vị thế cạnh tranh. Có ba lý do giải thích việc này:

(1) Sáng kiến cắt giảm chi phí là cách thức tuyệt vời để đẩy mạnh lợi nhuận ngắn hạn, nhưng nó cũng có thể làm xói mòn những nỗ lực cải thiện cạnh tranh lâu bền hơn. Động cơ cho các chương trình cắt giảm chi phí là việc phải “thắt lưng buộc bụng” trong thời kỳ

khó khăn hay là một phần của công cuộc cải tổ cơ cấu kinh doanh sau khi thoát khỏi khủng hoảng.

Trong bất cứ trường hợp nào, các chương trình cắt giảm chi phí cũng là một phương pháp ngắn hạn và đơn giản để tạo ra các lợi thế cạnh tranh, chúng hiếm khi củng cố hay cải thiện thực sự sản phẩm/dịch vụ của công ty.

(2) Phần lớn các chương trình cắt giảm chi phí đều như những chiếc “máy cắt bánh”, đặt ra chỉ tiêu đơn giản và áp dụng xuyên suốt toàn bộ hoạt động kinh doanh mà không quan tâm tới đặc tính riêng biệt của từng bộ phận.

Khi tiến tới việc quản lý chi phí, một trong những vấn đề thường gặp nhất là “vô tình loại bỏ những thứ quý giá trong đồng lộn xộn cần phải quảng đi”. Trong những nỗ lực cắt giảm chi phí để trở nên cạnh tranh hơn, một vài năng lực quan trọng sẽ mất đi, và kết quả thu được trở nên ngược lại với mong muốn. Thách thức chính là việc phân biệt giữa những “chi phí tốt” (góp phần quan trọng đem lại lợi nhuận) và những “chi phí xấu” (có thể loại bỏ mà không làm giảm lợi thế cạnh tranh). Tùy thuộc vào từng chiến lược, “chi phí xấu” có thể rất đa dạng về bản chất và mức độ trong tất cả các công ty.

(3) Cắt giảm chi phí được xem như những chương trình ngắn hạn chứ không phải lâu dài. Thậm chí, sau những chiến dịch cắt giảm chi phí thành công, nhiều công ty lại thấy rằng ở các khu vực khác chi phí lại gia tăng hoặc các đối thủ cạnh tranh đuổi kịp họ.

Bất cứ lợi thế cạnh tranh nhất thời nào sẽ bị xói mòn dần cùng với thời gian. Cuối cùng, công ty lại phải đối mặt với những khó khăn khác phát sinh xuất phát từ việc cắt giảm chi phí.

Vì vậy, việc gắn kết các chương trình cắt giảm chi phí với hoạt động quản lý chi phí là rất quan trọng. Những lợi thế có được từ hoạt động cắt giảm chi phí chỉ bền vững nếu sau đó bạn thực hiện một kế hoạch quản lý chi phí hiệu quả. Và cuối cùng, nếu quản lý chi phí hiệu quả, thì bạn sẽ giảm thiểu được sự cần thiết phải liên tục đưa ra các kế hoạch cải thiện hoạt động kinh doanh trên quy mô lớn.

Với mục đích hoạt động hiệu quả hơn sau những đợt kinh doanh suy thoái trên thị trường gần đây, nhiều công ty đang tìm kiếm những cách thức khác nhau để đẩy mạnh doanh số bán hàng và tăng lợi nhuận. Trong khi tin tức về các hoạt động kinh doanh khởi sắc, thì việc quản lý chi phí của nhiều doanh nghiệp lại đáng báo động hơn bao giờ hết.

Bốn nguyên tắc cơ bản của việc kết hợp hoạt động quản lý chi phí với các mục tiêu tăng trưởng

Hoạt động quản lý chi phí cần phải trở thành một bộ phận không tách rời của những chiến lược tăng trưởng kinh doanh then chốt. Và để thành công, hoạt động này cần tuân theo bốn nguyên tắc dưới đây:

Nguyên tắc 1. Sử dụng các mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận và doanh số bán hàng để kích lệ sự cần thiết và gắn kết với hoạt động quản lý chi phí theo định hướng tăng trưởng bền vững.

Phần lớn các công ty không thấy được hoạt động quản lý chi phí cần có sự gắn kết với chiến lược kinh doanh, chứ chưa nói đến đó là nền tảng cho sự tăng trưởng. Trong khi tốc độ tăng trưởng lợi nhuận truyền thống tại công ty là khá ổn định, tốc độ tăng trưởng doanh số bán hàng luôn khiêm tốn ngay cả trong những điều kiện tốt nhất. Và sự thay đổi trong hoạt động quản lý chi phí là cần thiết ở cả hai khu vực trên.

Vì vậy, ban quản trị cấp cao cần công bố những mục tiêu cơ bản và mang tính thách thức cao nhất để toàn thể công ty hiểu rõ nhu cầu cần áp dụng một phương thức cắt giảm chi phí mới. Các công ty sẽ chỉ có thể đạt được mức tăng trưởng lợi nhuận như mong muốn bằng việc cắt giảm chi phí nhưng đồng thời vẫn gia tăng doanh số bán hàng, qua đó tạo ra một môi liên kết giữa hai nhiệm vụ quan trọng này.

Sự gắn kết này là không thể thiếu được. Một mức chi phí quá cao của công ty sẽ giới hạn các khoản tiền đầu tư cho kế hoạch tăng trưởng kinh doanh, các đối thủ cạnh tranh với phương thức chi phí hiệu quả hơn có thể đạt được những mức lợi nhuận tương tự hoặc thậm chí cao hơn trong khi vẫn đủ tiền đầu tư cho các hoạt động khác như xúc tiến kinh doanh, tiếp thị và đổi mới. Ngược lại, nếu quá chú trọng đến việc cắt giảm chi phí mà thiếu sự đầu tư cho tăng trưởng dài hạn, sự đình trệ trong hoạt động kinh doanh sẽ xuất hiện, tăng trưởng chậm chạp và cùng với thời gian nó sẽ làm xói mòn vị thế kinh doanh của công ty.

Ở một phạm vi nào đó, nhận thức rằng sẽ việc cắt giảm chi phí trong các lĩnh vực hoạt động kinh doanh như chi phí sản xuất hay chi phí SG&A (Selling, General and Administrative Expenses - Chi phí bán hàng, tổng hợp và hành chính) sẽ phải đổi mặt với những bất lợi trong các kế hoạch tăng trưởng lâu dài. Ban quản trị công ty phải hiểu rằng để đạt các mục tiêu lợi nhuận và thu được doanh số bán hàng cao, công ty cũng phải chấp nhận những bất lợi khác của việc đầu tư tăng trưởng; một vài khoản chi phí sẽ gia tăng, tiền bạc phải được huy động từ việc cắt giảm chi phí ở những nơi thích hợp nhất. Kết quả cuối cùng là tạo ra một chương trình giảm thiểu chi phí tổng thể được áp dụng trong toàn bộ công ty và do nhóm lãnh đạo cấp cao chỉ đạo.

Nguyên tắc 2. Chỉnh sửa các mục tiêu cắt giảm chi phí cho phù hợp với thực tế chi phí hiện tại và các chiến lược kinh doanh cụ thể.

Một mặt các công ty cần đặt ra những mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận hấp dẫn để động viên các nhà quản lý cắt giảm những chi phí khác nhau nhằm phục vụ tăng trưởng, nhưng mặt khác cũng cần xác định rõ bao nhiêu phần trăm trong số lợi nhuận thu được từ việc cắt giảm chi phí và bao nhiêu phần trăm có được từ những nỗ lực cải thiện, phát triển kinh doanh khác.

Bên cạnh những mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận “từ trên xuống dưới” được đặt ra bởi các nhà quản trị cấp cao, có ba nhân tố khác cần được quan tâm khi đặt ra các mục tiêu cắt giảm chi phí tại bất cứ công ty nào. Những nhân tố này nên cân bằng, và không một nhân tố nào được đặc quyền ưu tiên hơn:

- Các mức chi phí cắt giảm được so sánh như thế nào với các mức chi phí cho các hoạt động kinh doanh khác trong công ty?

- Các mức chi phí cắt giảm được so sánh như thế nào với các mức chi phí tương tự của các đối thủ cạnh tranh?

- Mức chi phí nào là cần thiết để trợ giúp các mục tiêu tăng trưởng dự định và đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh không bị ảnh hưởng?

Tại các công ty, ban quản lý thường muốn giảm thiểu chi phí khoảng 10% và điều này là không dễ dàng chút nào. Trong các mô hình kinh doanh, sự khác biệt giữa các chi phí có thể và không thể cắt giảm là rất khác nhau. Và kế hoạch phát triển đối với từng loại hình kinh doanh cũng khác nhau, do đó trong cùng một thời gian các mức chi phí mục tiêu cũng hoàn toàn khác nhau. Vì vậy, các mục tiêu quản lý chi phí ở mỗi công ty cũng khác nhau.

Nguyên tắc 3. Phân biệt giữa chi phí tốt và chi phí xấu

Phần quan trọng nhất của nghệ thuật quản lý chi phí nằm ở việc đặt ra các mục tiêu cắt giảm chi phí và tăng trưởng. Đó chính là thách thức làm thế nào để cắt giảm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không làm mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của công ty. Chìa khoá hoá giải thách thức này chính là việc phân biệt các loại chi phí đóng góp vào sự tăng trưởng lợi nhuận, và những chi phí có thể cắt giảm để chuyển phần tiết kiệm được sang những khu vực tăng trưởng, sinh lời của hoạt động kinh doanh.

Chẳng hạn như, các nhà quản lý sẽ tự đặt ra câu hỏi: yếu tố nào trong các chi phí SG&A là cần thiết để giữ vị thế cạnh tranh hiện tại? Yếu tố nào không là cần thiết? Liệu những chi phí nhằm trợ giúp đội ngũ nhân viên bán hàng có thể cắt giảm được không? Còn các chi phí quản lý nhân sự, chi phí tài chính kế toán thì sao? Những yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hiện tại là gì và việc tái đầu tư đem lại những lợi ích nào?

Câu trả lời cho những câu hỏi này sẽ đảm bảo để bạn có thể đưa ra một phương pháp chiến lược hiệu quả cho hoạt động quản lý chi phí, vì nó sẽ là một bộ các giải pháp cắt giảm chi phí tương thích trong một kế hoạch kinh doanh lâu dài.

Hơn nữa, những giải pháp này sẽ giúp mục tiêu cắt giảm 10% chi phí có thể trở thành hiện thực, đồng thời tăng cường các khoản tái đầu tư của công ty phục vụ tăng trưởng. Các ý tưởng và kế hoạch chi tiết được định hướng chủ yếu “từ trên xuống dưới” trong công ty, đảm bảo quyền tự quyết của những nhân viên có liên quan trực tiếp tới việc cắt giảm chi phí, nhờ đó giúp họ tự tin thực thi thành công các kế hoạch đề ra.

Nguyên tắc 4. Xây dựng những điều kiện thích hợp cho việc quản lý chi phí hiện tại.

Việc thay đổi các quy trình quản lý, tổ chức luôn là những điều kiện tiên quyết cho hoạt động quản lý chi phí hiệu quả nhất. Việc này có thể được thực hiện theo một vài phương cách khác nhau.

Thứ nhất, công ty xây dựng hệ thống báo cáo tài chính có trọng điểm, qua đó cung cấp các chi tiết về những khu vực chi phí cụ thể trong từng bộ phận kinh doanh.

Thứ hai, ban quản lý giới thiệu các phương pháp mới để giám sát hoạt động của các chi phí cùng những giải pháp cụ thể nhằm ngăn ngừa việc chi tiêu không đúng chỗ.

Thứ ba, công ty lên danh sách nhóm “các chi phí trung tâm” dưới sự quản lý trực tiếp của ban quản trị cấp cao. Nhóm các chi phí này bao gồm cả các chi phí cho hoạt động chức năng chủ chốt lẫn các hoạt động kinh doanh quan trọng. Mục đích của việc này nhằm

quản lý tốt hơn các chi phí quan trọng và để nhận ra những khoản ngân sách có thể tiết kiệm được hiệu quả hơn nữa nhưng vẫn đảm bảo được những mục tiêu cơ bản và qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho mọi hoạt động kinh doanh trong công ty.

Cân bằng trên và dưới

Cuối cùng, việc quản lý các chi phí nhưng vẫn đảm bảo được sự tăng trưởng đồng nghĩa với việc tạo ra sự cân bằng thích hợp giữa những chỉ đạo “từ trên xuống dưới” và các đề xuất “từ dưới lên trên”. Các nhà quản lý cấp cao đóng vai trò xây dựng những trọng điểm và mục tiêu quản lý chi phí, còn các nhà quản lý cấp dưới là người thực thi những nhiệm vụ được đặt ra, trực tiếp xử lý các chi tiết kinh doanh, tìm ra những chi phí tốt và chi phí xấu, đồng thời đánh giá các mặt lợi hại của việc cắt giảm các chi phí do các nhà quản lý cấp cao đề ra.

Tuy nhiên, yếu tố quan trọng nhất để hoạt động quản lý chi phí đạt hiệu quả cao chính là sự cân đối hài hòa giữa tiết kiệm chi phí với các yếu tố tăng trưởng kinh doanh, đảm bảo việc cắt giảm chi phí đóng một vai trò thích hợp và rõ ràng trong lịch trình tăng trưởng kinh doanh của công ty. Trong đó cần chú trọng cơ chế quản lý nguồn vốn của công ty theo hướng điều chỉnh cơ cấu thu chi phù hợp với việc cắt giảm các chi phí. Bên cạnh đó, hoạt động quản lý chi phí hướng tới việc chi tiêu hợp lý, hiệu quả, đảm bảo kiểm soát được bội chi, tiến tới cân bằng vốn và doanh thu.

Có thể nói, trong kinh doanh ngày nay, các khoản chi phí luôn phát sinh hàng ngày, thị trường vốn biến động liên tục và luôn đòi hỏi một kế hoạch quản lý chi phí hiệu quả nhất. Thêm nữa, tình hình tài chính kinh doanh lành mạnh là một trong những điều kiện tiên quyết đảm bảo mọi hoạt động của công ty diễn ra một cách nhịp nhàng, đồng bộ, đạt hiệu quả cao. Và sự lành mạnh đó có được hay không phụ thuộc phần lớn vào khả năng quản lý chi phí của công ty.

Dịch vụ tư vấn tài chính và khách hàng nữ

Phụ nữ cần những lời khuyên, nhưng họ lại quá bận rộn để đề xuất ý kiến. Một nghiên cứu gần đây của hãng bảo hiểm Prudential cho thấy rằng hơn một nửa số phụ nữ có thu nhập ở mức trung bình và cao đều rất muốn tìm hiểu về các sản phẩm hay dịch vụ tài chính, thế nhưng chưa đến ¼ trong số họ thật sự gặp gỡ các nhà tư vấn. Lý do chủ yếu là bởi những vấn đề tài chính hàng ngày làm cho họ quá bận rộn và không còn thời gian cho những công việc khác.

Trong xã hội hiện đại, khi vấn đề bình đẳng giới không còn là điều gì quá mới mẻ, thì một nửa phụ nữ là người có thu nhập cao, và ít nhất là 1/3 có thu nhập cao hơn chồng của họ. Tuy nhiên, mối lo ngại của bạn có thể giảm xuống khi biết rằng phụ nữ mất nhiều thời gian hơn để quyết định và thường tham khảo ý kiến của gia đình, người thân trước khi tiến hành giao dịch mua bán với bạn.

Bền bỉ và trung thành

Delia Passi, nguyên chủ bút tạp chí Working Woman, đồng thời là tác giả cuốn sách mới xuất bản “Thuyết phục những khách hàng khó tính nhất: Những chỉ dẫn thiết thực để bán hàng cho phụ nữ” đã viết rằng: “Phụ nữ có xu hướng nhạy cảm hơn trong việc mua bán. Trong khi một người đàn ông bình thường chỉ cần hai lý do để bắt tay làm ăn với bạn, thì một phụ nữ đòi hỏi phải có từ năm đến bảy lý do. Tuy nhiên, do bạn mất nhiều thời gian

hơn để thuyết phục một nữ khách hàng, nên họ sẽ đánh giá cao vai trò của bạn trong khoảng thời gian dài. Ví dụ, một nghiên cứu gần đây với tên gọi “Phụ nữ với bảo hiểm: Các kết quả thu được từ nghiên cứu về quyền sở hữu” do Mỹ tiến hành trong năm 2004 đã chỉ ra rằng phụ nữ nhạy bén hơn nam giới trong vấn đề bảo hiểm nhân thọ. Nguyên nhân có lẽ vì họ cũng giống những chiếc máy hay tắc mắc. Bên cạnh đó, một phụ nữ có trung bình tìm đến nhà tư vấn tài chính 26 lần trong đời, trong khi đàn ông là 11 lần, chưa kể phụ nữ thường thích gắn bó lâu dài với một nhà tư vấn duy nhất”.

Bảy bước giao tiếp

Bạn có thể nhanh chóng thiết lập quan hệ làm ăn với đối tượng khách hàng này, nếu bạn nhận thức được rằng phụ nữ có cách giao tiếp khác nam giới. Trong cuốn sách “Bán hàng cho phụ nữ”, Passi đã khái quát nên phong cách giao tiếp gồm bảy bước có thể giúp bạn nhanh chóng đạt được thỏa thuận chỉ sau bốn lần gặp gỡ, hay thậm chí ít hơn.

1. **Hãy tìm ra mối quan tâm chung.** Trước khi ngồi vào bàn đàm phán, nữ khách hàng đã để ý và phân xét bạn. Văn phòng của bạn có sang trọng không?. Nhân viên lễ tân của bạn có thân thiện không?. Bạn ăn mặc có lịch sự không?. Vì vậy, bạn cần lưu ý đến tất cả những chi tiết đó. Ngoài những vấn đề cơ bản như đúng giờ, mỉm cười, bắt tay xã giao không quá chặt, bạn hãy mở đầu câu chuyện bằng cách nói về gia đình bạn và các tổ chức cộng đồng.
2. **Thu thập thông tin.** Đây là bước quan trọng nhất. Bạn phải khiến khách hàng cảm thấy họ đang được lắng nghe. Hãy hỏi họ về công việc và cuộc sống, nhu cầu và sở thích của họ. Hãy ghi chép và hãy nhìn vào mắt họ khi nói.
3. **Hãy tìm kiếm để thấu hiểu.** Nhiều phụ nữ thích giao dịch với bạn không phải vì họ hiểu rõ sản phẩm mà bạn đang kinh doanh, mà bởi vì bạn hiểu họ. Hãy đáp lại những ý kiến và trả lời mọi câu hỏi của họ. Hãy gửi cho họ một lá thư trong vòng 48 tiếng, trong đó nhắc lại những vấn đề mà họ quan tâm. Ngoài ra, hãy đề cập cả những vấn đề sẽ nói đến trong buổi họp tiếp theo. Bạn cũng nên gọi điện để chắc chắn rằng khách hàng đã nhận được thư của bạn và thể hiện rằng bạn luôn sẵn sàng giải đáp bất cứ điều gì còn khiến họ băn khoăn.
4. **Hãy chia sẻ những kiến thức bạn có.** Hãy tỏ ra tự tin trình bày những gì mình biết, nhưng cũng đừng giấu giếm nếu bạn không biết điều gì đó. Nếu bạn không thể trả lời một câu hỏi của khách hàng, hãy nói với họ bạn sẽ liên lạc lại trong vòng 24 giờ. Bạn cũng nên yêu cầu họ đưa ra ý kiến phản hồi. Nếu họ chưa hài lòng với sản phẩm, hãy đề xuất một sản phẩm tương tự mà theo bạn có nhiều ưu điểm hơn. Bạn cũng nên biết rằng khó có thể đạt được thỏa thuận ngay lập tức. Hãy cung cấp cho họ tư liệu để nâng cao hiểu biết, và để họ có đủ thời gian suy nghĩ, cân nhắc, chứ không phải quyết định dưới sức ép của bạn.
5. **Đáp ứng nhu cầu.** Ở đây, bạn cần trả lời câu hỏi sau một cách thuyết phục: “Sản phẩm hay dịch vụ của bạn sẽ đem đến ích lợi gì cho tôi?”. Bạn phải biết kết hợp giữa lợi ích của bạn và nhu cầu của khách hàng. Bạn cũng cần nhấn mạnh những cam kết với khách hàng. Đặc biệt trong các dịch vụ tài chính, phụ nữ muốn có một đối tác có khả năng giúp họ tìm ra giải pháp khi có những biến động về tài chính, hơn là một người bán hàng thuần túy.
6. **Tiến đến một thỏa thuận.** Hãy khẳng định với họ một lần nữa rằng thỏa thuận của bạn đáp ứng nhu cầu của họ bằng cách nhấn mạnh những quan điểm mà họ đã đưa ra trong cuộc nói chuyện và những ích lợi mà sản phẩm của bạn sẽ đem lại. Bạn hãy sử dụng từ “chúng tôi”, thay vì từ “bạn”. Hãy hỏi họ: “Chúng ta có thể tiếp tục không?”. Nếu họ nói rằng: “Tôi cần phải suy nghĩ”, bạn hãy đề nghị cung cấp thêm thông tin để họ dễ dàng quyết định. Bạn cũng nên đưa ra những dẫn chứng tham khảo từ những phụ nữ hay khách hàng đã từng sử dụng dịch vụ tương tự.

7. **Tiếp tục theo đuổi.** Bạn đã đạt được thoả thuận chắc chắn, nhưng bạn vẫn phải tận tâm và nhiệt tình với khách hàng để duy trì mối quan hệ. Hãy thực hiện những gì bạn đã hứa hẹn. Và hãy luôn giữ liên lạc bằng cách gửi thiệp chúc mừng vào sinh nhật, các ngày lễ hay kỷ niệm.

Có vẻ như biến một khách hàng tiềm năng thành một khách hàng thường xuyên là công việc khó khăn và phức tạp, song bạn hãy luôn nhớ một điều: nếu bạn luôn chứng tỏ bạn chân thành và đáng tin cậy, thì chẳng bao lâu khách hàng sẽ nhận thức và đánh giá cao những nỗ lực của bạn.

Để thành công trong quản lý tài chính!

Một bản nhạc hay đồng nghĩa với việc các nốt nhạc được sắp xếp hợp lý. Trong đầu tư và kinh doanh cũng như vậy, nếu bạn biết sắp xếp các yếu tố tài chính hợp lý và hiệu quả thì thành công sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Tri thức quản lý tài chính là một yếu tố rất quan trọng trong đầu tư và kinh doanh. Nếu bạn không có kiến thức cơ bản về quản lý tài chính thì bạn không thể nào nhận ra được tình hình thực tế của dự án đầu tư, của các kế hoạch kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động của doanh nghiệp.

Quản lý tài chính là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất trong công tác quản lý doanh nghiệp. Lên kế hoạch sử dụng các nguồn vốn, đảm bảo thực hiện các dự án sản xuất và kinh doanh, theo dõi, đánh giá và điều chỉnh kịp thời kế hoạch tài chính. Quản lý công nợ khách hàng, các đối tác. Thực hiện báo cáo cho các cấp lãnh đạo, vv và vv. Những chức năng như vậy rất cần cho các nhà quản lý trong việc hoạch định nguồn lực tài chính.

Trong các công ty, tập đoàn kinh tế lớn như General Motor, Microsoft, Apple, Vodaphone,... công tác quản lý tài chính được tách rời đối với công tác kế toán thống kê. Tại các hãng này, quản lý 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 doanh nghiệp.

Chẳng hạn tại Vodaphone, bộ phận quản lý tài chính hàng ngày 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 Vodaphone, so sánh kết quả phân loại của kỳ này với kỳ trước của Vodaphone với các tập đoàn lớn khác trong lĩnh vực điện thoại di động. 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 Vodaphone trong kỳ.

Ngoài ra, các nhà quản lý tài chính sẽ 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,..

Báo cáo tài chính - yếu tố quan trọng của một nhà quản lý tài chính giỏi

Thông qua các báo cáo tài chính, những chuyên gia về quản lý tài chính sẽ phân tích các số liệu thu chi, thực trạng hoạt động của doanh nghiệp lành mạnh hay không lành mạnh, từ đó để nhìn thấy tình hình thực tế ẩn ở bên trong hoặc cũng từ việc phân tích để nhìn thấy cơ hội kinh doanh mới đưa doanh nghiệp đến thành công.

Khi bạn đọc và hiểu một báo cáo tài chính, đồng nghĩa với việc bạn nắm rõ tình nội bộ của công ty. Thông qua báo cáo tài chính, các chuyên gia quản lý tài chính có thể phán đoán nền tảng của doanh nghiệp tốt hay xấu, biết được doanh nghiệp đang phát triển hay suy yếu; ngoài ra các chuyên gia quản lý tài chính còn có thể chỉ ra hệ thống quản lý tài chính của doanh nghiệp hoạt động hay không hoạt động.

Một số chuyên gia quản lý tài chính đã tổng kết và đúc rút thành kinh nghiệm đối với bản báo cáo tài chính là trước tiên, những kiến thức thông thường về tài chính sẽ cho bạn biết những cái nào là quan trọng. Đối với một báo cáo tài chính, bạn cần phải đọc kỹ từng dòng và suy nghĩ xem cái nào làm cho tốt hay còn có thể làm được gì để hoàn thiện nghiệp vụ tài chính công ty. Chẳng hạn như tỷ lệ cổ phiếu là chỉ tiêu của nhà đầu tư bên ngoài còn nhà đầu tư nội bộ cần những chỉ tiêu tài chính khác.

Một nhà quản lý tài chính cần phải hiểu báo cáo tài chính của công ty có thể ảnh hưởng thế nào đến các hoạt động của doanh nghiệp. Từ đó thông qua phân tích để có thể biết được doanh nghiệp có khả năng tiến hành đầu tư dự án nào đó hay không. Các con số có thể cho nhà quản lý biết biết sau khi doanh nghiệp vay tiền đầu tư có thể phát sinh hiện tượng gì và cả những ảnh hưởng lâu dài của các khoản nợ đối với sự cân bằng thu chi.

Bản báo cáo tài chính cũng là nơi để nhà quản lý tài chính biết những đầu tư của doanh nghiệp có an toàn hay không, có phù hợp với thực trạng của doanh nghiệp hay không. Từ đó có thể nhanh chóng phán đoán được khoản đầu tư này lỗ hay lãi trong một thời gian ngắn.

Để công tác quản lý tài chính thực sự có hiệu quả

Thị trường kinh doanh ngày nay đang ngày một mở rộng hơn, một mặt mang lại những lợi ích dài hạn để doanh nghiệp lớn mạnh thông qua mở rộng thị trường và đổi mới cơ chế quản lý và kinh doanh theo yêu cầu cạnh tranh, mặt khác sẽ là thách thức không nhỏ đối với khả năng của doanh nghiệp, buộc các doanh nghiệp phải cơ cấu lại sản xuất kinh doanh, chuyển dịch đầu tư và điều chỉnh các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Quá trình đối phó với các thách thức cạnh tranh đặt ra cho doanh nghiệp cần thiết có sự hỗ trợ từ nhiều phía nhằm tạo điều kiện để các nguồn vốn tài chính được nhanh chóng chuyển sang sử dụng ở các lĩnh vực kinh doanh khác, hiệu quả hơn... Đặc biệt, vấn đề quản lý tài chính doanh nghiệp là một vấn đề lớn các doanh nghiệp rất cần phải quan tâm và chú trọng.

Để có thể tranh thủ được các lợi ích của việc mở rộng thị trường và giải quyết các thách thức ngắn hạn, các doanh nghiệp cần đặt ra một số nội dung trọng điểm trong công tác quản lý tài chính để đảm bảo kết quả của mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh:

Thứ nhất, chú trọng cơ chế quản lý nguồn vốn của doanh nghiệp. Cơ chế quản lý và điều hành nguồn vốn và các chi phí sản xuất kinh doanh cần được tăng cường theo hướng điều

chính cơ cấu thu chi phù hợp với việc cắt giảm các chi phí đầu vào. Cơ chế quản lý chi của doanh nghiệp phải đảm bảo kế hoạch chi hợp lý, hiệu quả, đảm bảo kiểm soát được bội chi, tiến tới cân bằng vốn và doanh thu. Hệ thống quản lý tài chính, chi tiêu từng bước thực hiện vi tính hoá, đẩy mạnh phân cấp quản lý tài chính trong doanh nghiệp và tăng tính tự chủ tài chính đối với các đơn vị trực thuộc của doanh nghiệp. Cân đối tỷ lệ chi và phù hợp với mục tiêu phát triển kinh doanh trong từng thời kỳ và đảm bảo an toàn tài chính doanh nghiệp.

Thứ hai, tập trung hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính. Các doanh nghiệp cần chủ động tiếp cận và tìm kiếm nguồn vốn đầu tư trên thị trường vốn, thị trường tài chính và phải coi chi phí đầu tư về vốn là một phần của hiệu quả đầu tư và sản xuất kinh doanh. Các chuẩn mực về quản trị doanh nghiệp cần được chú trọng.

Thứ ba, đẩy nhanh tiến trình nâng cao năng lực của bộ máy quản lý tài chính trong doanh nghiệp. Đặc biệt phải khẩn trương hình thành đội ngũ chuyên gia quản lý tài chính có năng lực, trình độ chuyên môn, đáp ứng yêu cầu của các hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống thông tin quản lý tài chính hiệu quả để có thể quản lý được quá trình cạnh tranh ngày một cao, thu chi cũng ngày một lớn.

Thứ tư, 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 lý tài chính là xem xét, lựa chọn cơ cấu vốn sử dụng sao cho tiết kiệm, hiệu quả nhất:

- Quản lý 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 lý 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 lý 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.

Doanh nghiệp một ngày không có nhân viên marketing không sao, một ngày không có chuyên gia nhân sự không sao nhưng nếu một ngày thiếu các chuyên gia quản lý tài chính kế toán thì sẽ có ảnh hưởng rất lớn bởi các thu chi luôn phát sinh hàng ngày, thị trường vốn biến động liên tục và luôn đòi hỏi một công tác quản lý tài chính hiệu quả nhất.