

Tiêu đề: “Các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ nên tập trung quản lý vốn lưu động và hàng tồn kho”

Tác giả: Hồng Quân

Nguồn: BizLIVE đăng ngày 22/11/2018

Đường dẫn bài viết: <https://bizlive.vn/doanh-nghiep/cac-cong-ty-hang-tieu-dung-va-ban-le-nen-tap-trung-quan-ly-von-luu-dong-va-hang-ton-kho-3481034.html>

“Các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ nên tập trung quản lý vốn lưu động và hàng tồn kho”

HỒNG QUÂN

16:12 22/11/2018

BizLIVE - Nghiên cứu của PwC chỉ ra, các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ Việt Nam đang có 5 tỷ USD “mắc kẹt” trong vốn lưu động. Sự sụp đổ gần đây của Toys “R” US, Sears, Rockport,... đã cho thấy cần thiết phải quản lý chặt hơn rủi ro của khách hàng, trình tự thanh toán và hàng tồn kho.

Like 29 Share

Chia sẻ

Tweet

G+



Ông Johnathan Ooi, Phó Tổng Giám đốc Dịch vụ Tư vấn của PwC Việt Nam

Quản lý vốn lưu động cần được nhìn nhận như chiến lược ưu tiên

Tại hội thảo “**Kinh nghiệm quản lý hàng tiêu dùng và bán lẻ: Quản lý bán hàng và kênh phân phối – Góc nhìn Việt Nam**” do PwC Việt Nam tổ chức sáng ngày 22/11/2018, ông Johnathan Ooi, Phó Tổng Giám đốc Dịch vụ Tư vấn của PwC Việt Nam cho rằng, tăng trưởng doanh thu đi cùng với sự tăng trưởng của lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh là điều doanh nghiệp cần làm để phát triển vững bền.

Tiêu đề: “Các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ nên tập trung quản lý vốn lưu động và hàng tồn kho”

Tác giả: Hồng Quân

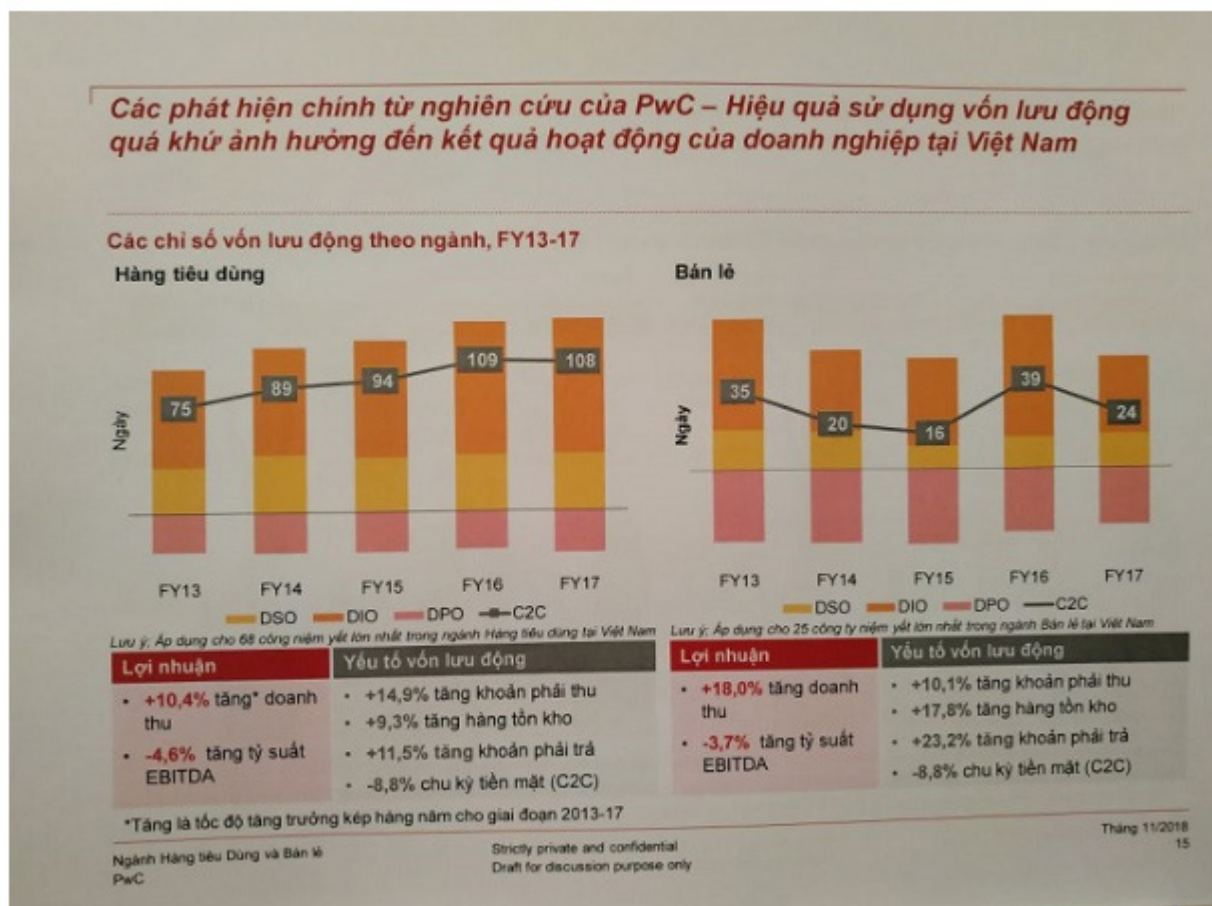
Nguồn: BizLIVE đăng ngày 22/11/2018

Đường dẫn bài viết: <https://bizlive.vn/doanh-nghiep/cac-cong-ty-hang-tieu-dung-va-ban-le-nen-tap-trung-quan-ly-von-luu-dong-va-hang-ton-kho-3481034.html>

Ông Ooi cho biết thêm, trong các dự án mà PwC đã tư vấn, có rất nhiều trường hợp các công ty tham vọng mở rộng với tốc độ theo cấp số nhân nhưng cuối cùng lại cạn kiệt tiền mặt và phải đấu tranh cho sự sống còn.

Theo các đại diện đến từ PwC, để thích ứng với sự biến động của thế giới và với thị hiếu tiêu dùng số hóa ngày một nhiều khiến người tiêu dùng ít còn trung thành với một sản phẩm, các công ty cần đầu tư đổi mới cách tiếp cận khách hàng, tạo ra các nền tảng vững chắc để thúc đẩy sự tăng trưởng trong tương lai.

Hơn nữa, giải phóng tiền mặt và quản lý dòng vốn lưu động cần trở thành yếu tố ưu tiên, cần thiết cho sự phát triển của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, nhận thức của một số doanh nghiệp về vốn lưu động còn bị giới hạn vào các khoản mục trên bảng cân đối kế toán và nguồn tiền bị tắc nghẽn.



Tiêu đề: “Các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ nên tập trung quản lý vốn lưu động và hàng tồn kho”

Tác giả: Hồng Quân

Nguồn: BizLIVE đăng ngày 22/11/2018

Đường dẫn bài viết: <https://bizlive.vn/doanh-nghiep/cac-cong-ty-hang-tieu-dung-va-ban-le-nen-tap-trung-quan-ly-von-luu-dong-va-hang-ton-kho-3481034.html>

Sự sụp đổ gần đây của một số chuỗi bán lẻ như Toys “R” US, Sears, Rockport,... đã cho thấy sự cần thiết phải quản lý chặt chẽ hơn các rủi ro của khách hàng, các trình tự thanh toán. Quản lý hàng tồn kho tốt hơn cũng sẽ tăng khả năng thích ứng nhanh chóng của các công ty trước nhu cầu thay đổi của người tiêu dùng.

Vậy, để vững bước trong tương lai, các doanh nghiệp nên làm gì? Các chuyên gia của PwC tại hội thảo cho rằng, việc quản lý vốn lưu động cần được nhìn nhận như chiến lược ưu tiên của các doanh nghiệp.

“Điều quan trọng là các công ty trong lĩnh vực tiêu dùng và bán lẻ cần sử dụng vốn lưu động tốt hơn để kịp thời thích ứng với một thế giới luôn thay đổi” – ông Mohammad Mudasser, Lãnh đạo dịch vụ tư vấn Quản lý vốn lưu động của PwC Việt Nam nhận định.

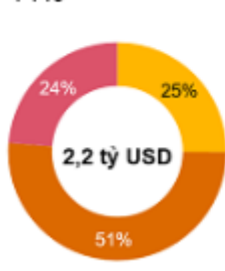
5 tỷ USD tiền mặt đang bị “mắc kẹt”, không thể chuyển lợi nhuận thành tiền

Nghiên cứu mới nhất của PwC Việt Nam về hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại Việt Nam mang tên **“Tăng trưởng bền vững và khả năng thanh khoản”** cho biết, năm tài chính 2017, các doanh nghiệp hàng tiêu dùng và bán lẻ Việt Nam đang có 5 tỷ USD bị mắc kẹt trong vốn lưu động, trong đó chủ yếu là hàng tồn kho.

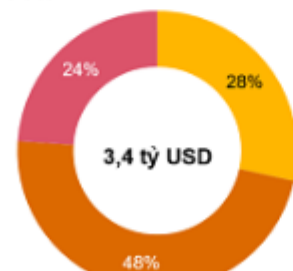
Vốn lưu động theo yếu tố, FY17

	Hàng tiêu dùng	Bán lẻ
Tỷ lệ tăng trưởng lũy kế hàng năm FY13-17 (%)	11,3%	17,0%

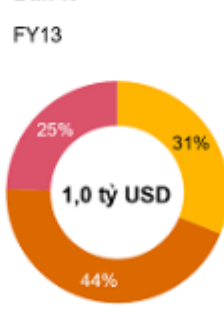
Hàng tiêu dùng
FY13



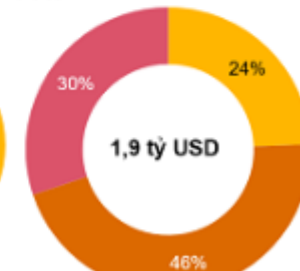
FY17



Bán lẻ
FY13



FY17



Khoản phải thu khách hàng

Hàng tồn kho

Khoản phải trả người bán

Nguồn: PwC

Báo cáo tài chính 2017 của các doanh nghiệp cho thấy, 3,4 tỷ USD là tổng số tiền mặt bị mắc kẹt trong vốn lưu động của các công ty hoạt động trong ngành hàng tiêu dùng, 1,9 tỷ USD là lượng tiền mặt bị mắc kẹt trong ngành bán lẻ. Lượng tiền này đã tăng trung bình 15%/năm. Trong đó, hàng tồn kho chiếm hơn 40% vốn lưu động.

Tiêu đề: “Các công ty hàng tiêu dùng và bán lẻ nên tập trung quản lý vốn lưu động và hàng tồn kho”

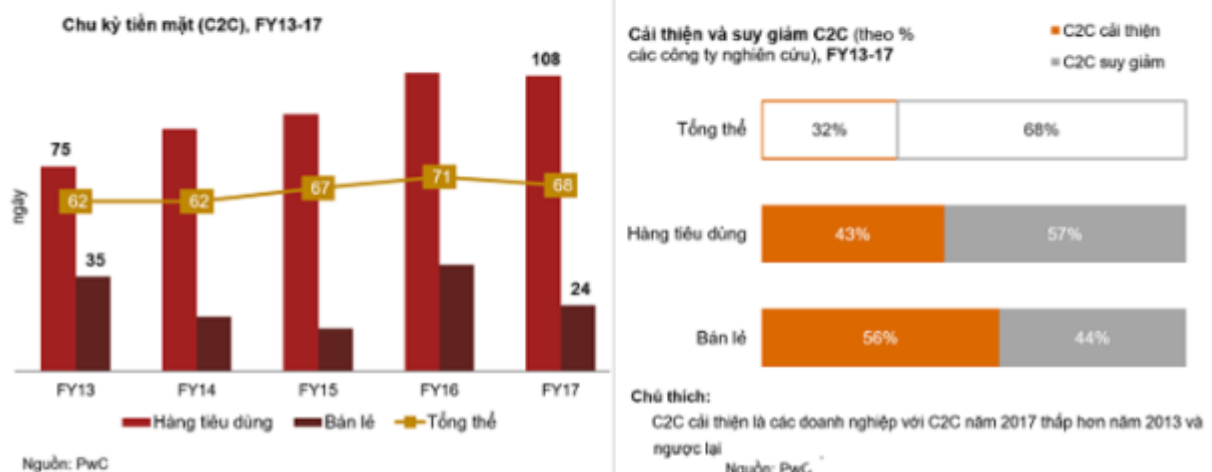
Tác giả: Hồng Quân

Nguồn: BizLIVE đăng ngày 22/11/2018

Đường dẫn bài viết: <https://bizlive.vn/doanh-nghiep/cac-cong-ty-hang-tieu-dung-va-ban-le-nen-tap-trung-quan-ly-von-luu-dong-va-hang-ton-kho-3481034.html>

Hiệu quả vốn lưu động của một công ty thường được đo lường bằng chu kỳ tiền mặt (C2C), hay số ngày trung bình mà một công ty cần để chuyển đổi nguyên vật liệu đầu vào thành tiền.

Đối với ngành hàng tiêu dùng Việt Nam, C2C kéo dài thêm 30 ngày trong 4 năm qua. Điều này chủ yếu do quản lý chưa hiệu quả đối với các chu kỳ hàng tồn kho và chu kỳ phải thu khách hàng. Cũng trong ngành này, chưa đầy 50% các công ty có khả năng rút ngắn C2C trong giai đoạn 2013 – 2017. Trong khi đó, tỷ lệ này đối với ngành bán lẻ là gần 60%.



Trong khi đó, đối với lĩnh vực bán lẻ, C2C đã được rút ngắn 11 ngày từ năm tài chính 2013 đến năm tài chính 2017 do những cải thiện trong quản lý hàng tồn kho, và kéo dài thời hạn thanh toán với nhà cung cấp.

“Nền kinh tế đang phát triển mạnh mẽ nhờ lãi suất cho vay được giữ ở mức tương đối thấp, do đó khủng hoảng tín dụng không phải là vấn đề lớn với các doanh nghiệp khi nguồn vốn vay mượn vẫn còn dồi dào và sẵn có. Liệu điều này còn tiếp diễn lâu dài không? Liệu doanh nghiệp có thể tiếp tục tăng trưởng phụ thuộc vào nguồn vốn vay mượn? Các doanh nghiệp cần phải chú trọng tới quản lý vốn lưu động hay kiểm soát dòng tiền để đảm bảo nguồn vốn cần thiết để cạnh tranh hiệu quả trong môi trường kinh doanh hiện nay. Đối với các công ty hoạt động hiệu quả, các yếu tố của vốn lưu động có thể được sử dụng làm phương tiện để tăng doanh thu” - ông Mudasser kết luận.

HỒNG QUÂN