

Biên soạn SlimCRM.vn

# ĐÁU TRANH VÌ DÒNG TIỀN

TRẬN CHIẾN SINH TỒN CỦA  
DOANH NGHIỆP NHỎ





# MỤC LỤC

## NỘI DUNG

## TRANG

1. Lời nói đầu	1
2. Dòng tiền là gì? Cách tính dòng tiền	2
3. Dòng tiền hoạt động như thế nào?	5
4. Ứng dụng của dòng tiền trong doanh nghiệp	9
5. 5 bước quản lý dòng tiền hiệu quả cho doanh nghiệp nhỏ	11
6. Mẹo quản lý dòng tiền cho doanh nghiệp nhỏ	14
7. Chỉ số phân tích dòng tiền	20
8. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	22
9. Case Study: Amazon đã quản lý dòng tiền thành công như thế nào	23

# LỜI NÓI ĐẦU

Nếu muốn biết một doanh nghiệp đang hoạt động như thế nào, hãy nhìn vào dòng tiền của doanh nghiệp đó. **Dòng tiền (Cash flow)** là một trong những khái niệm quan trọng nhất trong kinh doanh thế nhưng nó lại không được nói đến nhiều và phân tích cụ thể như những khái niệm khác.

Các chuyên gia khuyên startup cần đưa ra những quyết định ưu tiên quan tâm đến dòng tiền, thậm chí còn nên ưu tiên hơn cả lợi nhuận. Trong khi đó, với những công ty lâu đời, việc quyết định xem hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có đang diễn ra trơn tru không cũng được thể hiện một cách rõ ràng qua dòng tiền của doanh nghiệp.

Nói cách khác, việc kiểm soát về dòng tiền sẽ giúp ban lãnh đạo, những người điều hành doanh nghiệp biết về khả năng điều động của nguồn tiền, khả năng thanh toán chi phí hoặc khả năng thu hút các nhà đầu tư dựa vào khoản lợi nhuận có thể trả được cho các cổ đông. Bên cạnh đó, dòng tiền cũng giúp các nhà quản lý nhận thức được những vấn đề cần khắc phục ngay lập tức khi không có đủ vốn lưu động.

Cuốn ebook **“Đấu Tranh Vì Dòng Tiền - Trận Chiến Sinh Tồn Của Doanh Nghiệp Nhỏ”** do SlimCRM tổng hợp và biên dịch từ những tư liệu uy tín sẽ cung cấp cho các bạn những kiến thức hữu ích về Dòng tiền. Bên cạnh đó, chúng tôi còn cung cấp những case-study điển hình về dòng tiền của các doanh nghiệp lớn trên thế giới để giúp bạn có thể dễ dàng ứng dụng kiến thức vào doanh nghiệp!

Ebook có thể gặp thiếu sót trong quá trình biên tập, mong được bạn đọc đóng góp ý kiến để SlimCRM hoàn thiện hơn!



# PHẦN 1: DÒNG TIỀN LÀ GÌ? CÁCH TÍNH DÒNG TIỀN

## 1. Dòng tiền là gì?

**Dòng tiền (Cash flow)** là thước đo dòng tiền vào và dòng tiền ra của một doanh nghiệp. Nó được thể hiện trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ, hay còn được gọi là cash flow statement. Khi muốn đo lường sức khỏe tài chính của một doanh nghiệp, một trong những vấn đề cần xem xét đầu tiên là dòng tiền của doanh nghiệp đó.

Các CFOs<sup>(1)</sup> và đội ngũ tài chính cần nỗ lực cải thiện dòng tiền và đưa ra các giải pháp khi thấy dòng tiền giảm xuống dưới mức tối thiểu - mức mà doanh nghiệp đã xác định là đủ để tối ưu hóa dòng tiền vào và ra.

Hãy kiểm tra xem những khía cạnh nào của doanh nghiệp có thể ảnh hưởng đến dòng tiền bằng cách phân tích dòng tiền, để thấy được chu kỳ dòng tiền vào và ra của doanh nghiệp. Phân tích này sẽ giúp cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các nhà đầu tư đưa ra quyết định tài chính tốt nhất có thể. Mục tiêu cuối cùng là đảm bảo đủ dòng tiền cho doanh nghiệp cũng như đưa ra phương pháp quản lý dòng tiền tối ưu.

## 2. Cách tính dòng tiền

Thông qua bộ phận kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ dễ dàng được tạo ra từ phần mềm kế toán hoặc các phần mềm ERP.<sup>(2)</sup> Về cơ bản, công thức được sử dụng để tính dòng tiền của một công ty sẽ như sau:

**Dòng tiền = Tiền từ hoạt động kinh doanh + (-) Tiền từ hoạt động đầu tư + (-) Tiền từ hoạt động tài chính**

(1) CFO là viết tắt của cụm từ Chief Finance Officer nghĩa là Giám đốc tài chính, là một vị trí giám đốc phụ trách quản lý tài chính doanh nghiệp.

(2) ERP là viết tắt của Enterprise Resource Planning (Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp).



**Tóm lại:** *Cash flow là dòng tiền vào và ra từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Một doanh nghiệp có thể bị âm dòng tiền, có nghĩa là khoản tiền bỏ ra nhiều hơn số tiền nhận lại, nhưng vẫn có lãi. Đó là lý do vì sao cần có cái nhìn rộng hơn, ngoài báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, để có được bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính doanh nghiệp.*

## 2.1 Dòng tiền trên danh nghĩa và dòng tiền thực tế

Khi xem xét dòng tiền ròng của công ty, có một số cách để phân tích những thông tin này. Đầu tiên, hãy xem xét dòng tiền danh nghĩa so với dòng tiền thực.

Dòng tiền danh nghĩa: đây con số mà hầu hết mọi người nghĩ đến khi họ hình dung ra tình hình tiền mặt của công ty, được đo lường bằng cách dùng tổng số tiền thu được trừ tổng số tiền chi ra.

Dòng tiền thực là dòng tiền được điều chỉnh theo lạm phát, đây là một bộ lọc hữu ích khi doanh nghiệp so sánh kết quả lợi nhuận theo thời gian.

## 2.2 Dòng tiền và lợi nhuận

Khái niệm này có thể hơi khác với những suy nghĩ thông thường của mọi người, nhưng một công ty có thể kiếm được lợi nhuận ngay cả khi có dòng tiền âm và ngược lại. Dòng tiền chỉ tập trung vào sự thay đổi tiền mặt trong một khoảng thời gian cụ thể. Trong khi đó, lợi nhuận cần phải xem xét thêm các yếu tố khác như: biên lợi nhuận hoạt động, doanh nghiệp đó sử dụng kế toán dồn tích hay kế toán tiền mặt. Những thứ đó có thể làm cho một doanh nghiệp có lãi nhiều hơn hoặc ít hơn mà không có bất kỳ tác động nào đến dòng tiền.





## 2.3 Dòng tiền so với thu nhập và doanh thu

Khi tính toán dòng tiền, doanh thu là một trong những con số quan trọng nhất. Nhưng doanh thu không đại diện cho dòng tiền của công ty. Doanh thu thể hiện giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ đã bán và giao cho khách hàng. Nó có thể bao gồm doanh số đã được thanh toán và cả những hóa đơn chưa thanh toán.

Doanh thu là yếu tố tạo nên lợi nhuận, nhưng nó không phải là một phần của dòng tiền cho đến khi khách hàng thanh toán hóa đơn. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho biết tổng doanh thu, chi phí và thu nhập ròng hoặc lợi nhuận của công ty trong một khoảng thời gian cụ thể.

### 3. Kết luận về dòng tiền

- Dòng tiền là thước đo lượng tiền mặt thu và chi của một doanh nghiệp trong một khoảng thời gian.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thường được chia thành lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động đầu tư.
- Khi được xem xét cùng với báo cáo thu nhập và bảng cân đối kế toán, dòng tiền cung cấp một bức tranh rõ ràng về tình hình tài chính và khả năng duy trì hoạt động kinh doanh của công ty.

# PHẦN 2: DÒNG TIỀN HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?

## 1. Dòng tiền hoạt động như thế nào

*Dòng tiền là thước đo tổng dòng tiền vào trừ dòng tiền ra của một doanh nghiệp.*

Khi tài sản lưu động của một công ty lớn hơn các khoản nợ ngắn hạn, nó được coi là dòng tiền dương.

Dòng tiền âm xảy ra khi một công ty có dòng tiền ra (chẳng hạn như mua hàng tồn kho, trang trải chi phí hoạt động hoặc thanh toán các hóa đơn khác...) lớn hơn dòng tiền vào.

Dòng tiền thường được chia thành ba loại: dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, dòng tiền từ hoạt động đầu tư và dòng tiền từ hoạt động tài chính. Chúng thể hiện khoản tiền phải chi trả hoặc nhận được từ các hoạt động kinh doanh cốt lõi của công ty, mua hoặc bán chứng khoán và huy động tiền hoặc trả nợ.

## 2. Tại sao dòng tiền lại quan trọng

Cùng với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ của công ty được coi là một trong ba báo cáo tài chính chính mà các giám đốc điều hành, đội ngũ tài chính, người cho vay và nhà đầu tư sử dụng để hiểu những gì đang xảy ra trong hoạt động kinh doanh.



Tầm quan trọng của nó không hề được phóng đại. Trong Khảo sát về vai trò của CFO vào mùa thu năm 2020, 3/4 số CFO được hỏi cho biết công việc của họ có phần khó khăn (58%) hoặc khó khăn hơn nhiều (17%) so với trước đại dịch. Thách thức lớn nhất đối với họ khi đại dịch diễn ra là họ phải gánh vác quá nhiều trách nhiệm (51%), nhưng việc quản lý dòng tiền và lên các kế hoạch tài chính hợp lý cho doanh nghiệp cũng đang là một bài toán khó với 43% lượt bình chọn.

## ***Kế toán tiền mặt và Kế toán dồn tích***

Kế toán dồn tích và kế toán tiền mặt là hai phương pháp kế toán cho biết tiền mặt luân chuyển như thế nào trong các báo cáo tài chính của một công ty.

Kế toán dồn tích là hoạt động/phương pháp bắt buộc về mặt pháp lý đối với tất cả các công ty. Theo phương pháp này, doanh thu được ghi khi phát sinh giao dịch, không phải khi nhận được khoản thanh toán. Chi phí được ghi nhận là phát sinh ngay cả khi các khoản thanh toán chưa được thực hiện. Kế toán tiền mặt ghi nhận các khoản thanh toán khi nhận được tiền mặt. Tức là, chi phí sẽ ghi lại bất cứ khi nào tiền mặt được thanh toán.

Việc hiểu các phương pháp này sẽ giúp ích rất nhiều cho bạn khi xem xét lợi nhuận của công ty, được thể hiện dưới dạng thu nhập ròng trên báo cáo thu nhập. Vì thu nhập ròng là lợi nhuận cuối cùng của công ty nên trong kế toán dồn tích, thu nhập ròng không nhất thiết phải là tất cả các khoản thanh toán đã được nhận từ khách hàng.

Điều này có nghĩa là một công ty có thể trông có lãi từ góc nhìn của kế toán, nhưng vẫn có thể gặp khó khăn về tài chính nếu khách hàng thanh toán trễ hoặc hoàn toàn không thanh toán. Đó là lý do tại sao báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một công cụ quan trọng trong việc đánh giá tình hình tài chính của công ty trong tương lai. Bởi vì, ngay cả những công ty có lợi nhuận cũng có thể quản lý dòng tiền kém/không hiệu quả.



### 3. Các loại dòng tiền

Tùy thuộc vào mục tiêu của bạn, có thể bạn sẽ muốn đi sâu vào các chi tiết trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ, để hiểu cụ thể hơn về hiệu suất tiền mặt của công ty. Dưới đây là một số những số liệu phổ biến và hữu ích trong việc phân tích dòng tiền của công ty:

- 1 Tiền từ hoạt động kinh doanh
- 2 Dòng tiền thuần của chủ sở hữu (Free Cash Flow to Equity - FCFE)
- 3 Dòng tiền thuần của doanh nghiệp (Free Cash Flow to Firm - FCFF)
- 4 Thay đổi ròng

#### 1. Tiền từ hoạt động kinh doanh

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh đo lường số tiền mà một công ty mang vào và chi tiêu cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình. Nó không bao gồm các hoạt động tài chính hay đầu tư. Dòng tiền này có thể giúp bạn biết được cách thức hoạt động tài chính của một công ty trong quá trình kinh doanh thông thường.

#### 2. Dòng tiền thuần của chủ sở hữu

Dòng tiền thuần của chủ sở hữu (FCFE) đo lường lượng tiền mặt còn lại sau các hoạt động trả nợ và đầu tư vào công ty. Số tiền “còn lại” này luôn có sẵn để trả lại cho các cổ đông. Để tính toán FCFE, bạn sẽ cần thu nhập ròng, khấu hao và chi phí khấu hao, chi phí không dùng tiền mặt, chi phí vốn, thay đổi vốn lưu động và tổng nợ của công ty. Dòng tiền thuần của chủ sở hữu có thể giúp bạn xác định xem một công ty có đủ khả năng chi trả cổ tức hay tái đầu tư vào việc phát triển công ty hay không. Nó thường được các nhà phân tích chứng khoán sử dụng để xác định tổng giá trị của công ty và giá cổ phiếu mục tiêu ước tính.

### 3. Dòng tiền thuần của doanh nghiệp

Dòng tiền thuần của doanh nghiệp là thước đo khả năng sinh lợi của công ty. Đó là dòng tiền được tạo ra từ hoạt động kinh doanh thuộc về các nhà đầu tư, bao gồm cả chủ nợ và chủ sở hữu sau khi trừ đi những khoản đầu tư cần thiết (vốn đầu tư vào tài sản cố định và vốn lưu động thường xuyên) cho các hoạt động kinh doanh trong tương lai.

Tóm lại, FCFF thể hiện dòng tiền sẵn có cho các nhà đầu tư sau khi một doanh nghiệp thanh toán tất cả các chi phí kinh doanh, các khoản đầu tư hiện tại và dài hạn.

Sự khác biệt chính giữa FCFE và FCFF là FCFE khấu trừ các khoản thanh toán nợ và tiền lãi, cung cấp những thông tin được cho là chính xác hơn về tình hình tài chính. Nói cách khác, FCFF không xem xét tác động của nợ dài hạn đối với dòng tiền tự do.

FCFF là một yếu tố quan trọng trong quá trình định giá của nhiều nhà phân tích chứng khoán Phố Wall. Giá trị FCFF dương báo hiệu một doanh nghiệp có đủ kinh phí để trang trải chi phí và đầu tư vào hoạt động kinh doanh. Kết quả tiêu cực báo hiệu công ty không có đủ doanh thu để trang trải chi phí.

Mặc dù đây chưa thực sự là dấu hiệu đáng báo động, doanh nghiệp vẫn cần phải phân tích sâu hơn để đánh giá lý do tại sao không có đủ doanh thu. Trong một số trường hợp, đó có thể là do doanh nghiệp nhận các khoản đầu tư bên ngoài hoặc dấu hiệu cho thấy nó có thể gặp khó khăn trong việc duy trì hoạt động kinh doanh trong thời gian dài.

### 4. Thay đổi ròng

Thay đổi ròng kiểm đếm tất cả các dòng tiền vào và ra trong một khoảng thời gian. Kết quả cho biết số tiền dự trữ của công ty đã tăng hoặc giảm bao nhiêu trong một kỳ kế toán. Con số cấp cao hơn này bao gồm dòng tiền từ hoạt động, tài chính và đầu tư.



# PHẦN 3: ỨNG DỤNG CỦA DÒNG TIỀN TRONG DOANH NGHIỆP

Thông tin về dòng tiền có thể được các lãnh đạo, người cho vay và các nhà đầu tư của công ty sử dụng trong rất nhiều khía cạnh. Dưới đây là một trong những cách ứng dụng phổ biến nhất.

01



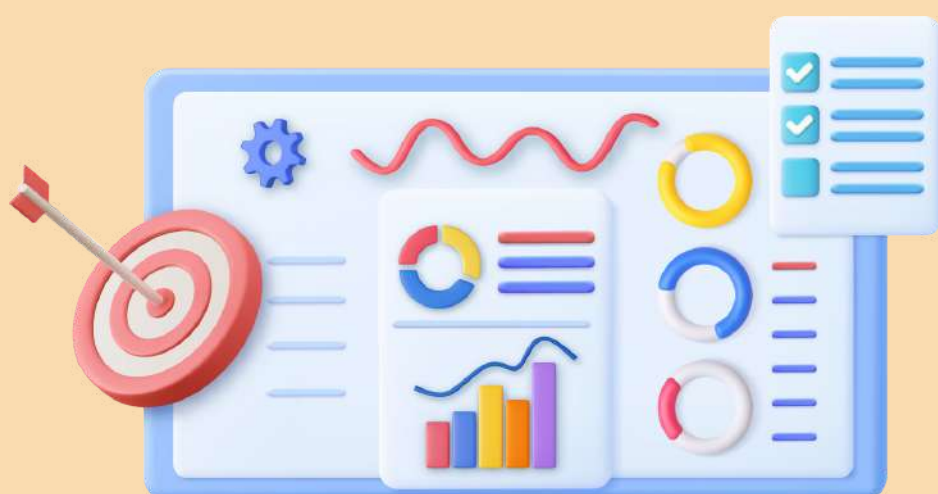
**Quyết định quản lý**

02



**Quản lý dòng tiền**

03



**Phân tích đầu tư**

04



**Bảo lãnh cho vay**

## 1. Quyết định quản lý

Các nhà quản lý và giám đốc điều hành thành công thường rất chú ý đến dòng tiền. Nhìn vào các báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong quá khứ có thể giúp doanh nghiệp dự đoán được các xu hướng và xác định các cơ hội để phát triển. Dự báo dòng tiền cũng vô cùng hữu ích khi đưa ra quyết định về việc vay và phân bổ vốn. Ví dụ: dòng tiền dự kiến cho một dự án mở rộng có thể được sử dụng để tính toán tỷ suất thu nhập nội bộ (IRR) của dự án và quyết định xem khoản đầu tư đó có hợp lý về mặt tài chính hay không.

## 2. Quản lý dòng tiền

Các nhà quản lý tài chính không thể chỉ tập trung vào hoạt động và để dòng tiền tự sắp xếp. Quản lý dòng tiền là một việc vô cùng cần thiết với mỗi doanh nghiệp, cho dù doanh nghiệp kiếm được 50.000 đô la hay 5 tỷ đô la mỗi năm.

Các chiến lược quản lý dòng tiền có thể giúp doanh nghiệp có đủ điều kiện để đưa ra các điều khoản tài chính tốt hơn và làm tăng giá trị của công ty. Một số doanh nghiệp lớn hơn sử dụng các nhóm chuyên gia phân tích tài chính và kế toán để tối ưu hóa dòng tiền. Tại các doanh nghiệp nhỏ hơn, trách nhiệm đó có thể thuộc về chủ sở hữu, người kiểm soát hoặc giám đốc tài chính.

## 3. Phân tích đầu tư

Các nhà đầu tư sử dụng dòng tiền để giúp xác định giá trị của công ty. Chi tiết dòng tiền có thể dựa vào mô hình dòng tiền chiết khấu (DCF) hoặc nhiều yếu tố khác để phân tích như tỷ lệ giá của dòng tiền. Những công cụ này giúp các nhà đầu tư xác định giá trị nội tại của cổ phiếu, được sử dụng trong các quyết định mua cổ phiếu.

## 4. Bảo lãnh cho vay

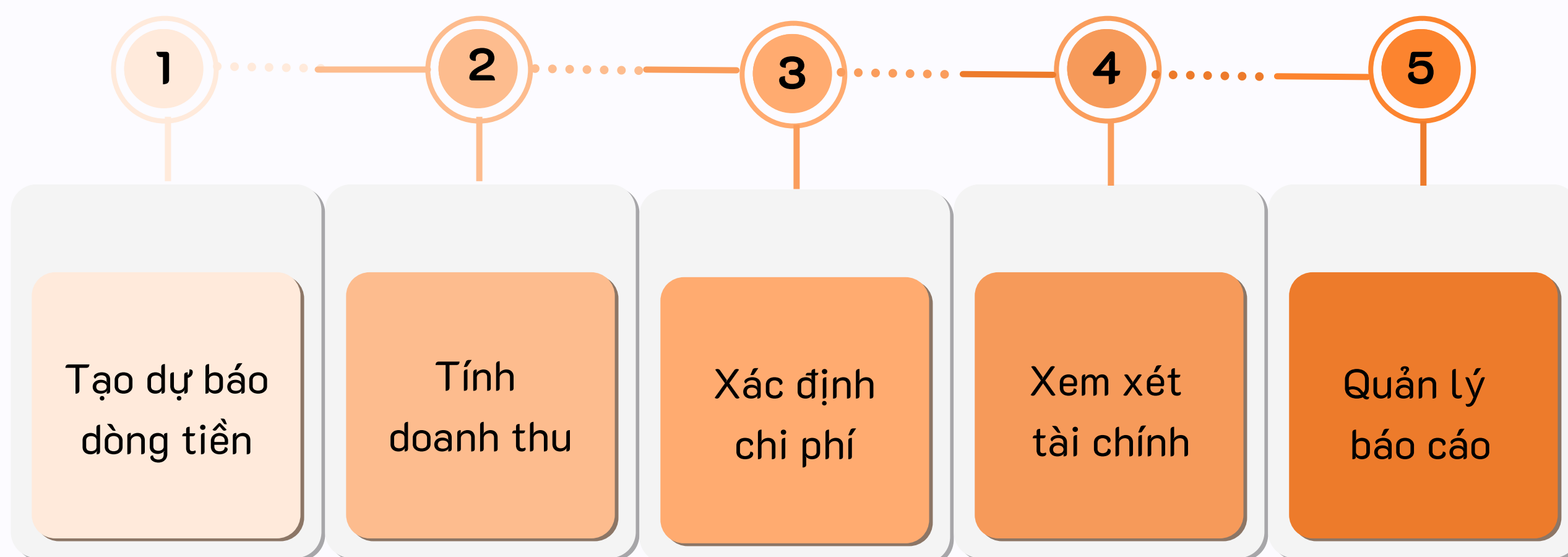
Khi một doanh nghiệp muốn vay tiền, người cho vay sẽ xem xét lịch sử tín dụng và tài chính của doanh nghiệp, bao gồm cả dòng tiền. Điều này có thể giúp người cho vay xác định xem doanh nghiệp có thể trả lại khoản vay như đã thỏa thuận hay không.





# PHẦN 4: 5 BƯỚC QUẢN LÝ DÒNG TIỀN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ

*Dưới đây là cách quản lý dòng tiền hiệu quả trong 5 bước do doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bạn có thể tham khảo để ứng dụng phù hợp!*



## Bước 1: Tạo dự báo dòng tiền

Dự báo dòng tiền là quá trình ước tính và dự đoán sự luân phiên của tiền vào và tiền ra trong một doanh nghiệp trong tương lai. Nó giúp doanh nghiệp dự đoán cách tiền sẽ di chuyển trong các khoản thu và chi phí trong một khoảng thời gian cụ thể, thường là trong các giai đoạn ngắn hạn như tháng hoặc quý.



Dự báo dòng tiền giúp người quản lý dự đoán, lập kế hoạch và đưa ra quyết định chiến lược dựa trên thông tin về tình hình tài chính dự kiến của doanh nghiệp.

Bạn cần ước tính doanh thu, chi phí, lên dự báo và thường xuyên cập nhật dự báo một để chủ động ứng phó với biến động tài chính doanh nghiệp!

## Bước 2: Tính doanh thu

Khi bạn đã có một dự đoán hợp lý về số lượng hàng bán ra trong tương lai, bạn sẽ cần tính toán xem bạn sẽ thu được bao nhiêu tiền từ việc bán hàng đó.

Tuy nhiên, bạn cần chú ý đến thời điểm bạn nhận được tiền từ khách hàng. Ví dụ: bạn có thể có một khách hàng lớn mang lại nhiều doanh thu cho bạn, nhưng bạn cũng phải nhớ rằng họ thường trả chậm khoảng 60 ngày. Bạn cần phản ánh điều này trong dự báo của mình.



## Bước 3: Xác định chi phí

Xác định và tính toán các khoản phải trả như lương của nhân viên, mua nguyên liệu và vật phẩm, chi phí vận hành, thuê mặt bằng, chi phí quảng cáo, bảo hiểm, lãi vay, và các khoản phải trả khác. Từ đây, bạn có thể ước tính và dự báo chi phí hoạt động, từ đó tạo ra kế hoạch tài chính, quản lý dòng tiền và đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh được thực hiện một cách hiệu quả và có lợi nhuận.

## Bước 4: Xem xét tài chính



Khi thực hiện xem xét tài chính, bạn cần xem xét nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm:

Bảng cân đối kế toán (Balance Sheet), Báo cáo lãi lỗ (Income Statement), Báo cáo lưu chuyển tiền (Cash Flow Statement), Tỷ lệ tài chính (Financial Ratios), các giao dịch tài chính khác....

Xem xét tài chính giúp người quản lý và nhà đầu tư hiểu rõ hơn về tình hình tài chính hiện tại của tổ chức và đưa ra quyết định dựa trên thông tin này.



**Bước 5: Quản lý báo cáo tài chính**

Quản lý báo cáo tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp thông tin tài chính chính xác và đáng tin cậy cho người quản lý, nhà đầu tư và các bên liên quan khác để hỗ trợ việc ra quyết định kinh doanh.

- Một mặt, hãy đảm bảo rằng doanh thu và thu nhập khác cũng như chi phí đều chính xác.
- Hãy thường xuyên chú ý đến tài khoản lãi và lỗ của bạn (còn được gọi là báo cáo thu nhập), để bạn có thể kiểm tra xem mình có kiếm được lợi nhuận kha khá trong một khoảng thời gian nhất định hay không.
- Hãy theo dõi báo cáo lưu chuyển tiền tệ (dòng tiền vào và dòng tiền ra), vì điều này cho thấy khả năng tồn tại của bạn trong thời gian ngắn và giúp bạn quản lý các hóa đơn của mình.
- Xem bạn cần theo đuổi ai tích cực nhất để “đòi” thanh toán và chủ nợ nào bạn sẽ cần thanh toán trước.
- Hãy theo dõi chặt chẽ bảng cân đối kế toán của bạn - để tài sản và nợ phải trả của bạn chính xác, chi tiết, được chia thành từng khoản và cân bằng.
- Nhận thông tin bạn cần để đăng ký các khoản vay và đầu tư.
- Theo dõi tổng quan về hàng tồn kho, sổ đăng ký tài sản, chủ nợ/con nợ lâu năm và báo cáo VAT.

Tài sản cố định	Số tiền	Thời gian khấu hao
Bất động sản-đất đai		Không khấu hao
Bất động sản-công trình kiến trúc		20
Sửa chữa-nâng cấp tài sản thuê ngoài		7
Công cụ dụng cụ		7
Vật kiến trúc-Đồ dùng văn phòng		5
Máy móc, thiết bị		5
Khác		5
<b>Tổng tài sản cố định</b>	\$ -	
Vốn điều hành		
Số tiền		
Tiền lương		
Bảo hiểm trả trước		
Hàng Tồn Kho		
Phi pháp lý và kế toán		
Chi phí thuê		
Chi phí tiện ích (khoản đặt cọc cho các chi phí tiện ích)		

[Tải bộ excel quản lý tài chính cho doanh nghiệp mới nhất ngay tại đây!](#)

# PHẦN 5: MẸO QUẢN LÝ DÒNG TIỀN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ

Dòng tiền là huyết mạch của doanh nghiệp, đặc biệt là với doanh nghiệp vừa và nhỏ, sự đứt gãy của dòng tiền ở thời điểm hiện tại chắc chắn trở thành vấn đề tài chính cực kỳ đáng lo ngại. Dưới đây là một số tips giúp doanh nghiệp SMEs quản lý dòng tiền hiệu quả!

1. Đặt mục tiêu dòng tiền

2. Thống nhất các điều khoản thanh toán rõ ràng

3. Xuất hóa đơn nhanh chóng

4. Cung cấp phương thức thanh toán dễ dàng

5. Cung cấp cho khách hàng các gói thanh toán lãi suất cố định

6. Thiết lập thỏa thuận thanh toán để giảm số ngày mắc nợ

7. Sử dụng công nghệ để quản lý dòng tiền

8. Đừng tập trung vào lợi nhuận, tập trung vào dòng tiền

9. Đào tạo nhân viên theo dõi dòng tiền của bạn

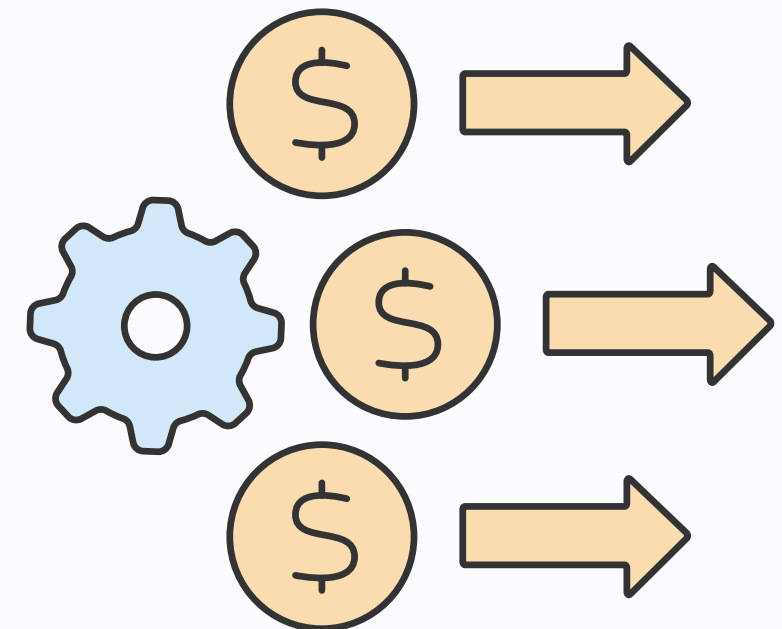
10. Thông báo cho ngân hàng



## 1. Đặt mục tiêu dòng tiền

Chuẩn bị và dự báo dòng tiền là một trong những cách giúp kiểm soát dòng tiền hiệu quả. Andrew Johnson, nhà kiểm soát tài chính của nhà cung cấp dịch vụ hội nghị qua điện thoại PowWowNow, khuyên rằng thông tin này có thể được cập nhật hàng tuần để đưa ra triển vọng chính xác trong 6 đến 12 tháng tiếp theo.

Ông nói: "Đặt mục tiêu cho các nhân viên quản lý tín dụng là cách tuyệt vời để đảm bảo họ tập trung vào việc này. Đồng thời tạo sự hài lòng, ước muốn sở hữu để đạt và vượt qua những mục tiêu này."



## 2. Thống nhất các điều khoản thanh toán rõ ràng



Bạn không nắm rõ điều kiện thanh toán từ đầu, thì rất khó để biết khi nào bạn sẽ nhận được tiền. Nếu bạn không biết khi nào một khoản thanh toán bị trễ hạn, làm sao bạn quản lý dòng tiền của mình?

Điều khoản thanh toán rõ ràng và thống nhất giữa doanh nghiệp và khách hàng giúp tránh sự nhầm lẫn và xung đột về việc khi nào, làm thế nào, và bằng cách nào thanh toán sẽ được tiến hành. Điều này giúp tạo ra môi trường kinh doanh minh bạch và chuyên nghiệp.

## 3. Xuất hóa đơn nhanh chóng

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên lập hóa đơn cho khách hàng ngay khi công việc hoàn thành. Thực tế, nếu bạn đợi hai tuần sau khi công việc hoàn thành, thì rõ ràng sẽ phải mất thêm hai tuần nữa trước khi số tiền đó đến tài khoản ngân hàng của bạn. Phát hành hóa đơn qua email có nghĩa là nó sẽ đến ngay và bạn sẽ có hồ sơ về việc gửi hóa đơn.

#### 4. Cung cấp phương thức thanh toán dễ dàng

Cung cấp phương thức thanh toán dễ dàng tạo ra trải nghiệm thanh toán thuận tiện cho khách hàng, đồng thời giúp doanh nghiệp cải thiện quá trình thu tiền và quản lý dòng tiền.

Các phương thức thanh toán phổ biến hiện nay: mobile banking/internet banking, thẻ tín dụng/thẻ ghi nợ, QR codes, E-wallet, Paypal, Apple Pay, Google Pay, Trả góp

....



#### 5. Cung cấp cho khách hàng các gói thanh toán lãi suất cố định

Một cách mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể đảm bảo dòng tiền ổn định là cung cấp các gói thanh toán định kỳ, chiến lược mà Yva Yorston của Boost Business Support đã áp dụng cho khách hàng của mình.



“Tôi tính phí theo số giờ làm việc mỗi tháng, và yêu cầu thanh toán trước khi bắt đầu dự án. Bằng cách này, tôi được trả trước thay vì trả sau và tôi có thể lập kế hoạch chi tiêu cũng như phát triển kinh doanh dễ dàng hơn. Sự an tâm mà điều này mang lại cho tôi là vô giá.” - Cô chia sẻ

#### 6. Thiết lập thỏa thuận thanh toán để giảm số ngày mắc nợ

Khoảng cách giữa việc lập hóa đơn và thanh toán chắc chắn là vấn đề mà nhiều doanh nghiệp gặp phải. Nhưng bạn hoàn toàn có thể giảm thiểu điều này bằng cách thiết lập thanh toán trực tiếp (Direct Debit). Phương pháp này cho phép doanh nghiệp phát triển mà không tăng chi phí để thu nợ. Đồng thời cung cấp một dòng tiền ổn định từ đó có thể thực hiện tất cả các khoản thanh toán.

*“Thanh toán trực tiếp (direct debit): người mua cho phép ngân hàng của mình chuyển tiền trực tiếp từ tài khoản của họ sang tài khoản của người bán theo các khoản tiền và thời gian đã được thỏa thuận trước.”*



## 7. Sử dụng công nghệ để quản lý dòng tiền

Các doanh nghiệp nhỏ thường phải đối mặt với nhiều thách thức tài chính như thiếu hụt vốn lưu động, khó khăn trong việc thu hồi nợ, thiếu chuyên môn, công cụ quản lý. Nếu không có sự hỗ trợ của công nghệ, doanh nghiệp nhỏ sẽ mất rất nhiều thời gian/chi phí để theo dõi và tối ưu hóa các khoản thu - chi, cũng như phân tích và dự báo tình hình tài chính.



Andy Harrold, thuộc Aberdeen Gardening Services, cho biết nền tảng kế toán dựa trên đám mây là cách tiết kiệm thời gian lớn nhất cho doanh nghiệp của anh, cho phép anh làm việc hiệu quả hơn, giải phóng thời gian và theo dõi dòng tiền kinh doanh của mình tốt hơn.



### Có thể bạn chưa biết!

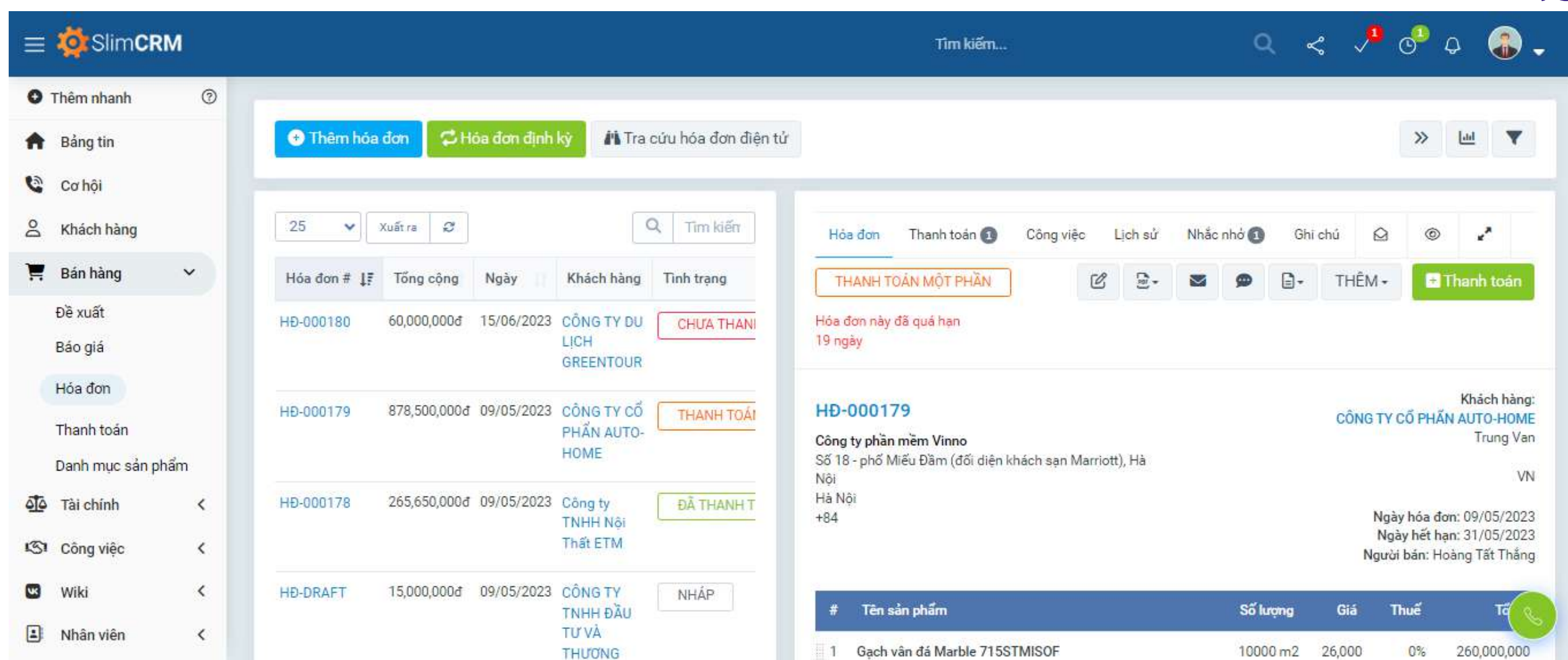
SlimCRM là nền tảng quản trị toàn diện được phát triển tối ưu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. SlimCRM giúp doanh nghiệp quản lý cân bằng cả 4 khía cạnh: Tài Chính - Khách Hàng- Quy Trình Nội Bộ - Nhân Sự.

Ở khía cạnh tài chính, SlimCRM giúp:

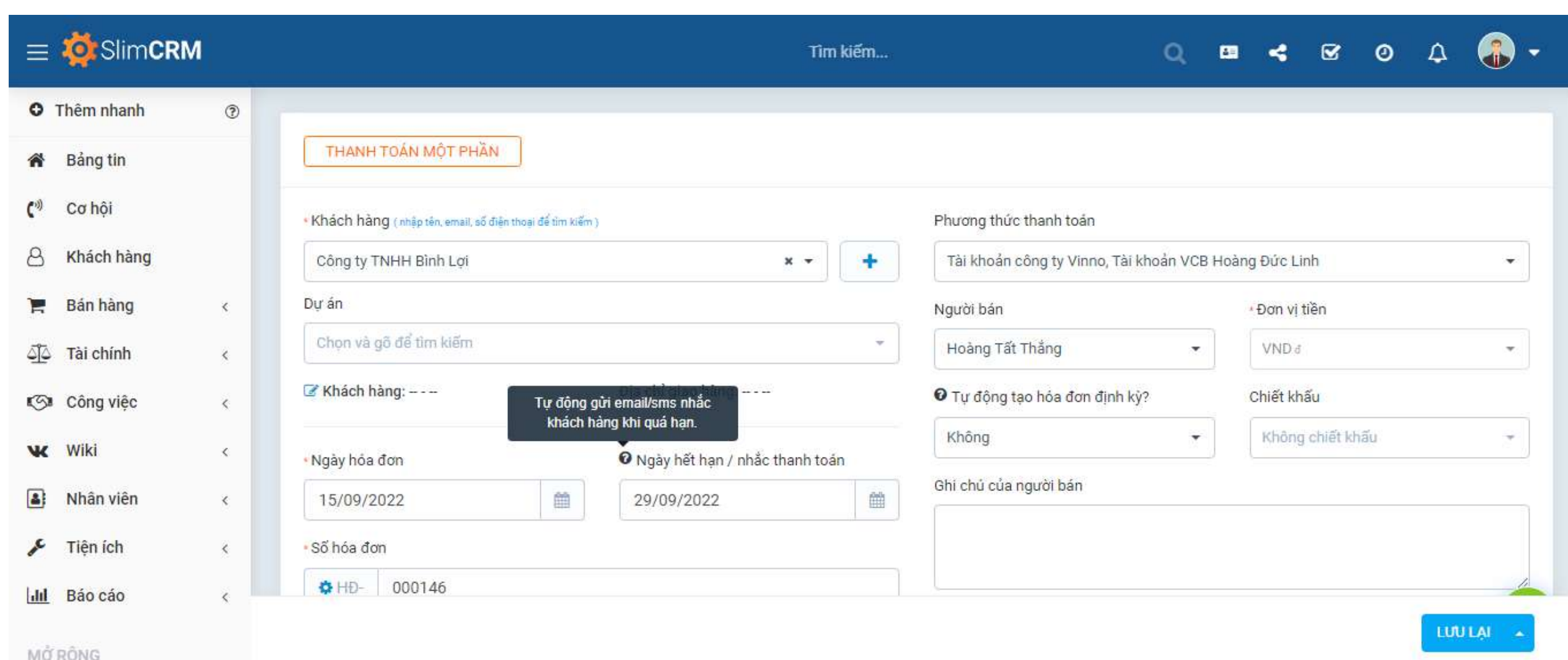
- Thúc đẩy dòng tiền: tạo ra nhiều lợi nhuận hơn với cùng số lượng khách hàng, bằng cách chuẩn hóa quy trình sales, sử dụng công cụ Sales Pipeline, Lead Scoring và Smart Views.
- Quản lý tài chính: kiểm soát doanh thu theo thời gian thực, theo dõi tình hình thu - chi trong tuần - tháng - ngày, lợi nhuận của từng nhân viên phòng kinh doanh, từng dòng sản phẩm và từng dự án.
- Tối ưu chi phí: tiết kiệm chi phí cho việc đào tạo nhân viên, bằng cách cung cấp giao diện đơn giản và dễ sử dụng. Bạn cũng không phải trả thêm tiền cho các tính năng không cần thiết hoặc giới hạn số lượng khách hàng.
- Tích hợp và tự động hoá: tích hợp sẵn tổng đài ảo callcenter, sms, email và hóa đơn điện tử, thanh toán bằng QR code. Bạn cũng có thể tự động hoá các quy trình kế toán, tiết kiệm thời gian và chi phí, cải thiện khả năng kiểm soát và quản lý.

Trải nghiệm phần mềm quản lý tài chính hoàn toàn miễn phí ngay [tại đây!](#)

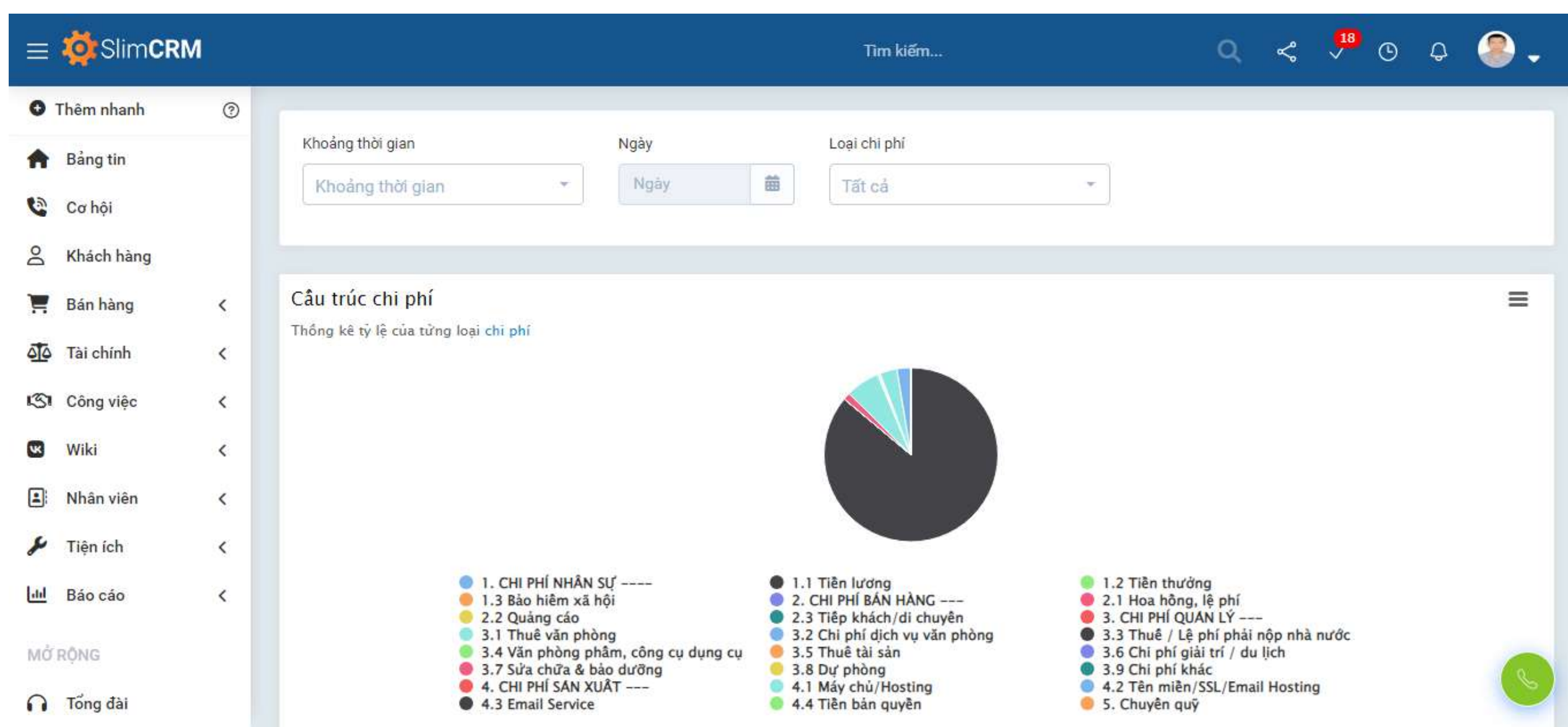




Kiểm soát và thúc đẩy dòng tiền theo thời gian thực



Tự động nhắc nhở các khoản chậm thanh toán qua email, sms



Phân tích biến động và cấu trúc chi phí



## 8. Đừng tập trung vào lợi nhuận, tập trung vào dòng tiền

Agnes Cserhati của AC Powercoaching ước tính rằng 90% doanh nghiệp vừa và nhỏ mà cô làm việc cùng không có kế hoạch dòng tiền ngay từ ngày đầu tiên, mặc dù đã có dự báo về tỷ suất lợi nhuận trong nhiều năm tới. Cô nói rằng đây là lý do phổ biến dẫn đến thất bại trong kinh doanh ban đầu.

“Nếu dòng tiền của bạn ổn định thì lợi nhuận của bạn cũng ổn định”. “Rất nhiều doanh nghiệp không thể vượt qua được sáu tháng. Cuối cùng, họ có thể là một doanh nghiệp có lãi, nhưng họ cần có dòng tiền tốt để tồn tại.”

Cô cũng khuyến khích các doanh nghiệp start-up/SMEs nên làm việc với những khách hàng đáng tin cậy, thanh toán nhanh, ngay cả khi điều đó có nghĩa là khách hàng bạn hợp tác sẽ nhỏ hơn và tỷ suất lợi nhuận thấp hơn. “*Bạn cần xem xét các điều khoản thanh toán của mình. “Đừng bị mù quáng bởi tỷ suất lợi nhuận.”*

## 9. Đào tạo nhân viên theo dõi dòng tiền của bạn

SMEs phải đặc biệt thông minh với dòng tiền của mình, vì họ có nhiều khoản chi thường xuyên và đáng kể, đồng thời nguồn thu nhập của doanh nghiệp vừa và nhỏ khó có thể đoán trước được.

Để kiểm soát được điều này, doanh nghiệp nên đào tạo nhân sự theo dõi thật chặt chẽ các khoản tín dụng và ghi nợ hàng ngày để đảm bảo luôn có đủ tiền mặt trong ngân hàng.



## 10. Thông báo cho ngân hàng



Các ngân hàng có thể cung cấp dịch vụ hữu ích cho doanh nghiệp như thấu chi vượt mức tài khoản hoặc tín dụng, đặc biệt khi họ mới bắt đầu kinh doanh.

# PHẦN 6: CHỈ SỐ PHÂN TÍCH DÒNG TIỀN

Các nhà phân tích chứng khoán và nhóm kế toán có thể sử dụng thông tin chi tiết về dòng tiền để xác định xem một cổ phiếu có được định giá tốt hay không và để đưa ra các quyết định tài chính. Dưới đây là một số tỷ lệ phân tích phổ biến và các biện pháp hữu ích có thể bạn sẽ cần biết:

## 1. Tỷ lệ khả năng thanh toán nợ

Tỷ lệ khả năng thanh toán nợ đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ chưa thanh toán của doanh nghiệp. Nếu các khoản thanh toán nợ vượt quá dòng tiền từ hoạt động, một công ty có thể gặp khó khăn trong việc theo kịp các khoản chi.

## 2. Dòng tiền tự do

Dòng tiền tự do là thước đo lượng tiền mặt mà một công ty tạo ra từ hoạt động kinh doanh. Dòng tiền tự do là tiền mặt sẵn có để thanh toán nợ, cổ tức hoặc tái đầu tư vào công ty để tăng trưởng. Mức dòng tiền tự do cao có nghĩa là một công ty có khả năng ở trong tình trạng tài chính tốt cho các hoạt động liên tục. Dòng tiền tự do âm có thể là dấu hiệu của một số vấn đề trước khi nó xuất hiện trên báo cáo thu nhập.

## 3. Dòng tiền tự do không vay nợ

Dòng tiền tự do không vay nợ, còn được gọi là dòng tiền thuần của doanh nghiệp (FCFF), được dùng để tính toán dòng tiền của công ty trước khi trả lãi. Đây là một điểm dữ liệu hữu ích vì nó cho thấy một công ty có bao nhiêu tiền mặt sẵn có cho các hoạt động.



## 4. Dòng tiền dương

Dòng tiền dương là một dấu hiệu cho thấy sức khỏe của doanh nghiệp. Khi một doanh nghiệp mang lại nhiều tiền mặt hơn số tiền chi tiêu trong một khoảng thời gian liên tục, điều đó thường cho thấy một doanh nghiệp khỏe mạnh và có thể tiếp tục phát triển trong tương lai. Nhưng dòng tiền cao hơn mức trung bình có thể chỉ ra một số vấn đề và hướng giải quyết, ví dụ như hạn chế tái đầu tư để thúc đẩy tăng trưởng của công ty.

## 5. Dòng tiền âm

Dòng tiền âm có nghĩa là một doanh nghiệp phải chi trả nhiều tiền hơn so với số tiền thu vào trong một khoảng thời gian nhất định. Điều đó không phải lúc nào cũng đáng lo ngại nếu nó chỉ xảy ra trong một hoặc hai quý hoặc trong trường hợp kinh doanh mang tính thời vụ cao. Nó cũng có thể cho thấy rằng một dự án đầu tư hoặc mở rộng lớn đang được tiến hành. Nhưng dòng tiền âm trong một thời gian dài có thể báo hiệu những vấn đề nghiêm trọng, thậm chí có thể dẫn đến khả năng phá sản trong tương lai.

## 6. Dự báo dòng tiền

Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thường tạo ra các dự báo dòng tiền để thông báo cho các bên liên quan về những thay đổi dự kiến về vị trí tiền mặt trong tương lai. Thông tin này có thể giúp doanh nghiệp đưa ra quyết định xung quanh việc vay mượn, đầu tư, tiền thưởng cho nhân viên và cổ tức của cổ đông. Đối với phân tích đầu tư, dự báo dòng tiền thường được đưa vào mô hình dòng tiền chiết khấu để xác định giá trị của công ty và giá cổ phiếu mục tiêu.

# PHẦN 7: BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

## 1. Khái niệm báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là bản tóm tắt chi tiết về dòng tiền của một doanh nghiệp. Nó thường được chia thành các phần của dòng tiền từ hoạt động điều hành, đầu tư và tài chính.

Các công ty lớn thường lập một báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất bao gồm những chi tiết về lưu chuyển tiền tệ từ tất cả các công ty con và cổ phần yêu cầu tiết lộ.

Các doanh nghiệp nhỏ có thể tạo báo cáo lưu chuyển tiền tệ của riêng mình bằng cách làm việc với kế toán, sử dụng sổ sách kế toán hoặc phần mềm kế toán.

Ví dụ: SlimCRM bao gồm các công cụ báo cáo cho phép người dùng dễ dàng tạo báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

## 2. Sử dụng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp cho các nhà quản lý, nhà đầu tư, người cho vay và nhà phân tích những thông tin chi tiết quan trọng về tình hình tài chính và sức khỏe tổng thể của công ty. Cho dù bạn là người quản lý doanh nghiệp hay nhà đầu tư thì bạn cũng cần phải chú ý đến dòng tiền.

Để giúp các thao tác trở nên đơn giản hơn, phần mềm kế toán có thể tự động hóa các chức năng, làm cho luồng công việc và quy trình hiệu quả hơn, giảm lỗi và giảm chi phí nhân viên, đồng thời khả năng tạo báo cáo được bao gồm trong chức năng cốt lõi của hầu hết các phần mềm kế toán.





## PHẦN 8:

# CASE STUDY: AMAZON ĐÃ QUẢN LÝ DÒNG TIỀN THÀNH CÔNG NHƯ THẾ NÀO?

Có thể nói mọi doanh nghiệp, bất kể to nhỏ đều có cashflow rơi vào một trong ba trường hợp sau:

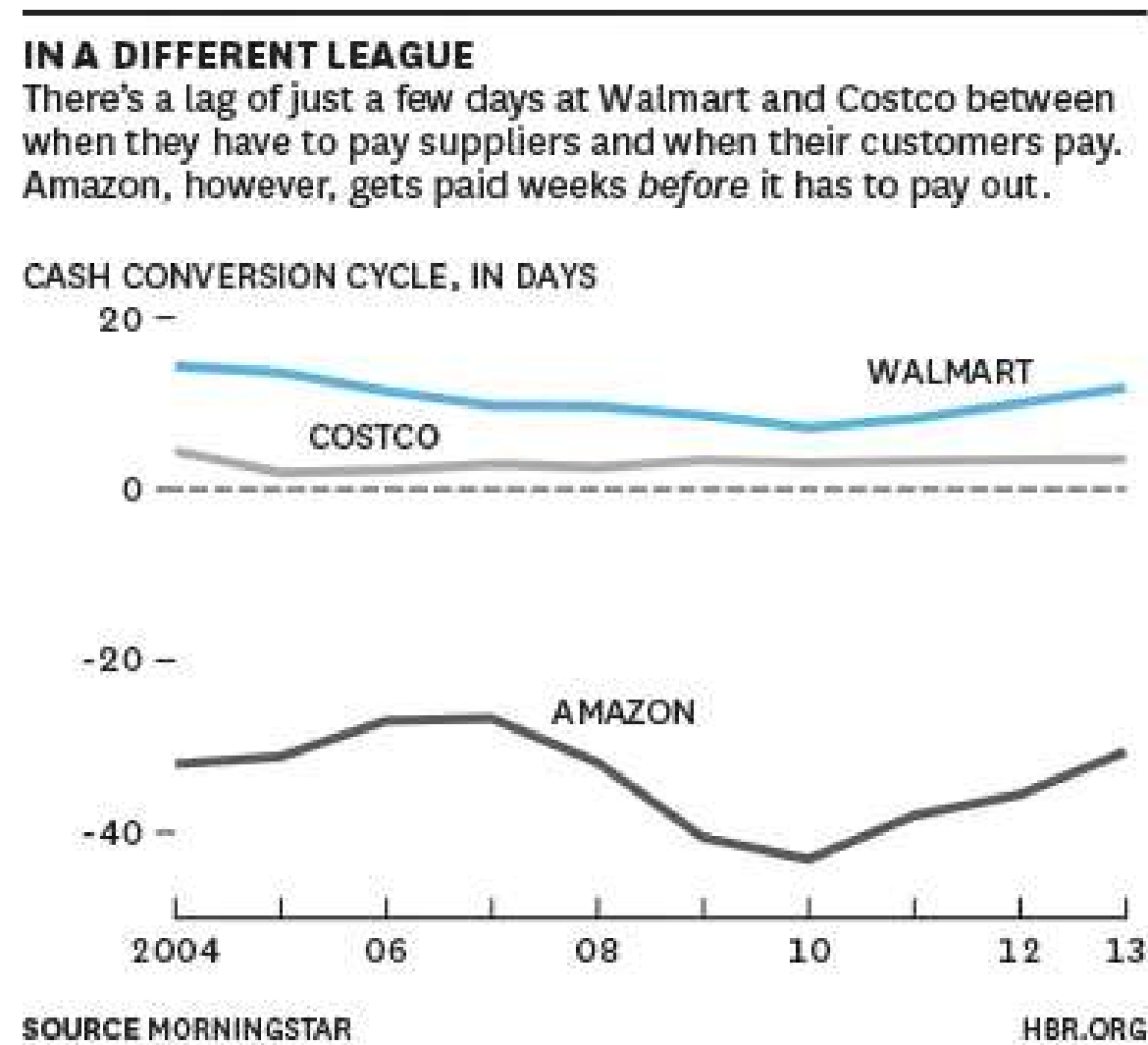
- Dòng tiền vào (doanh thu) đến sau dòng tiền ra (chi phí) - trường hợp phổ biến nhất, đa phần các doanh nghiệp sẽ rơi vào trường hợp này.
- Dòng tiền vào đến cùng thời điểm với dòng tiền ra - không nhiều doanh nghiệp rơi vào trường hợp này.
- Dòng tiền vào đến trước dòng tiền ra - trường hợp ít gặp nhất, đồng thời là trường hợp lý tưởng nhất cho doanh nghiệp.

Hãy cùng đi qua case study của Amazon để khám phá cụ thể hơn về cách quản lý dòng tiền vô cùng hiệu quả của doanh nghiệp này.

**Amazon** là một doanh nghiệp khá thú vị khi hai mảng kinh doanh chính của họ là Amazon Retail - tức tất cả những thứ liên quan đến Ecommerce và Amazon Web Service, là hai ví dụ hoàn toàn trái ngược về cash flow.

Với **Amazon Retail**, mà cụ thể hơn là mô hình bán đầu của Amazon, có thể coi nó là một trong những ví dụ điển hình cho **trường hợp 3, tiền vào trước tiền ra**.

Trong mô hình này, người dùng sẽ trả tiền ngay lập tức cho Amazon khi mua hàng online, tuy nhiên Amazon chỉ phải trả cho nhà cung ứng tiền hàng 30-60 ngày sau đó. Có thể coi Amazon có được một khoản vay ngắn hạn cực lớn trong thời gian này để có thể tùy ý sử dụng. Khoản tiền này thường được gọi là “float”.



So sánh Cash Conversion Cycle giữa Amazon, Costco và Walmart. Source: HBR

Hãy nhìn vào so sánh về “cash conversion cycle” giữa Amazon và những nhà bán lẻ truyền thống để thấy điểm khác biệt cực lớn về cashflow.

**Cash conversion cycle** là tốc độ xoay vòng tiền mặt của doanh nghiệp. Nếu bạn vận hành một siêu thị, thì nó là thời gian giữa lúc bạn phải trả tiền cho nhà cung ứng để mua hàng hoá về, tới khi bạn có thể nhận lại doanh thu khi người dùng mua hàng trên kệ. Cash conversion cycle càng ngắn là càng tốt, nó thể hiện doanh nghiệp có thời gian hàng tồn kho ngắn - bạn không bị chôn vốn lâu, từ đó có thể xoay vòng tiền nhanh để tái đầu tư.

Với Walmart, con số này rơi vào đâu đó khoảng trung bình là 10 ngày, với Costco, nó thậm chí còn thấp hơn, chỉ khoảng 3-4 ngày. Đó là dữ liệu năm 2013, tính đến giờ cash conversion cycle của Walmart đã giảm xuống là 6 ngày, còn Costco thì chỉ là vốn vụn 1 ngày. Là gì đi nữa thì cash conversion cycle dạng một chữ số này đều là cực kỳ ấn tượng. Nó thể hiện sự hiệu quả đến mức gần như tối ưu của những chuỗi siêu thị này trong khâu vận hành cũng như dự đoán nhu cầu của khách hàng.

Tuy nhiên, tất cả những con số này đều bị lu mờ khi so sánh với Amazon. **Cash conversion cycle của Amazon hiện tại là âm 31 ngày.** Tức trung bình một tháng sau khi nhận tiền về từ người dùng thì Amazon mới phải trả tiền hàng cho nhà cung ứng. Điều này nghe thì khá bình thường bây giờ, nhưng vào thời điểm những năm cuối 90, khi thương mại điện tử mới bắt đầu nhen nhóm thì nó thật sự là một cuộc cách mạng. Michael Mauboussin, một trong những nhà phân tích nổi tiếng nhất tại Wall Street thời đó (và cả bây giờ) đã phấn khích tới mức ví von rằng thay vì gọi là amazon.com thì Wall Street nên gọi Amazon là cashflow.com.

Name	Ticker	Cash Conversion Cycle
Amazon.com, Inc.	NASDAQGS:AMZN	-31 days
eBay Inc.	NASDAQGS:EBAY	-12 days
Walmart Inc.	NYSE:WMT	6 days
Consumer Staples	SECTOR:STPL.US	45 days
Costco Wholesale Corporation	NASDAQGS:COST	NA
Target Corporation	NYSE:TGT	-2 days
Walgreens Boots Alliance, Inc.	NASDAQGS:WBA	0 days
PriceSmart, Inc.	NASDAQGS:PSMT	5 days
Macy's, Inc.	NYSE:M	8 days
Dollar General Corporation	NYSE:DG	34 days
Dollar Tree, Inc.	NASDAQGS:DLTR	54 days
Kohl's Corporation	NYSE:KSS	61 days

So sánh Cash Conversion Cycle giữa các chuỗi bán lẻ lớn tại Mỹ trong năm 2021. Source: Finbox

Về cơ bản trong 30 ngày này, Amazon có một “khoản vay miễn phí” mà họ có thể tận dụng để tiếp tục bơm vào những nỗ lực tăng trưởng, Jeff Bezos hiểu rõ lợi thế này của Amazon và quyết liệt tận dụng nó một cách triệt để vào chiến lược mở rộng của Amazon.

Hãy tưởng tượng bạn là một chuỗi bán lẻ truyền thống với dòng tiền lúc nào cũng bị giới hạn vì luôn phải trả tiền hàng cho nhà cung cấp trước dẫn đến việc luôn chôn vốn vào hàng tồn kho. Vì thiếu tiền mặt, để mở rộng bạn buộc phải đi gọi vốn ngoài - có thể là qua kênh vay nợ (debt financing) hoặc chấp nhận bán cổ phần (equity financing). Là gì đi nữa thì để có thể tiếp cận với nguồn vốn đó bạn sẽ phải trả một cái giá - lãi suất hoặc pha loãng cổ phần.

Trong khi đó, có một đối thủ mới nổi, họ theo đuổi một mô hình kinh doanh có cash conversion cycle tốt hơn bạn nhiều. Do đó, họ có quyền truy cập vào một “nguồn vốn miễn lãi” trong 30 ngày đến trực tiếp từ doanh thu người dùng. Họ dùng nó một cách cực kỳ quyết liệt để mở rộng => càng mở rộng, GMV của họ càng tăng trưởng nhanh => “nguồn vốn miễn lãi” này lại càng tăng lên tương ứng. Như một vòng lặp - “positive feedback loop” (vòng phản hồi tích cực), càng mở rộng, họ lại càng có thêm nhiều vốn để mở rộng mà không phải đi vay mượn ai. Quả thật là một viễn cảnh đáng sợ cho công ty của bạn đúng không?



Những dòng trên có thể coi là một đoạn văn mô tả cho góc nhìn của những nhà bán lẻ truyền thống về Amazon trong những năm đầu của họ. Cụ thể, Amazon giờ đây có giá trị lên đến 1,500 tỷ USD, tuy nhiên tất cả số vốn mà họ phải gọi từ trước tới giờ chỉ vốn vụn là 108 triệu USD, với vòng gọi vốn cuối cùng đã từ năm 2001. Đây là một con số quá khiêm tốn nếu chúng ta so sánh với những vòng gọi vốn choáng ngợp của những startup thời nay.

Gần đây, có một số liệu thống kê được Tanay Jaipuria - một cây viết về startup, tổng hợp lại rất thú vị. Nó cho chúng ta thấy một bức tranh tổng thể về hiệu quả sử dụng vốn giữa các startups trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Cụ thể, Tanay lấy số liệu giữa vốn hoá thị trường của các công ty lớn và chia nó cho số vốn tương ứng mà những công ty này đã gọi, từ đó ra được một tỷ lệ **Market cap/ \$ Raised Ratio**.

Tỷ lệ này càng cao thể hiện công ty đó sử dụng vốn càng hiệu quả, tạo ra được nhiều giá trị trên cùng một đồng đô la được đầu tư vào, và ngược lại.

Thú vị hơn cả, có vô số công ty lớn mà bạn có thể kể tên có tỉ lệ <1, tức vốn hoá thị trường còn thấp hơn cả số vốn đã gọi được. Một số lượng không nhỏ những công ty trong hạng mục này có liên quan đến yếu tố vật lý như Real-estate, Ride sharing. 3 công ty lớn về Ride sharing là Didi, Grab, Lyft dù vận hành ở các quốc gia khác nhau nhưng đều chịu chung số phận là phải nằm trong hạng mục này. Đáng nể nhất có lẽ vẫn là WeWork khi họ có market cap chỉ là 2.7 tỷ USD, trong khi đã gọi vốn đến hơn 16 tỷ USD.

Company Name	Raised to Date (\$M)	Market Cap (\$M)	Market Cap / \$ Raised Ratio	Value Gap (\$M)
Bird Rides	1,144	120	0.10	\$ (1,024)
Vroom	1,777	222	0.13	\$ (1,555)
WeWork	16,138	2,774	0.17	\$ (13,364)
Boxed	319	70	0.22	\$ (249)
Rent The Runway	1,048	248	0.24	\$ (800)
Wish	2,904	811	0.28	\$ (2,094)
BuzzFeed	696	226	0.32	\$ (470)
Oscar	3,355	1,237	0.37	\$ (2,118)
Hippo Enterprises	1,260	514	0.41	\$ (746)
Didi Global	29,544	12,426	0.42	\$ (17,118)
Outbrain	555	239	0.43	\$ (315)
Sonder	907	444	0.49	\$ (463)
Talkspace	410	209	0.51	\$ (201)
ThredUp	431	221	0.51	\$ (210)
Compass	2,063	1,182	0.57	\$ (881)
Rackspace Technology	1,604	1,015	0.63	\$ (588)
Grab	17,749	11,365	0.64	\$ (6,384)
Blend	1,049	712	0.68	\$ (337)
Lyft	7,322	5,150	0.70	\$ (2,172)
FiscalNote Holdings	1,458	1,051	0.72	\$ (407)

Source: Tanay

Tiếp theo chúng ta có ngưỡng 1-2x ratio. Các DTC startups như Allbirds, Warby Parker cũng chỉ nằm ở ngưỡng 1-2x này. Thú vị hơn cả, Uber lại đang được trade ở ngưỡng 2x ratio - cao hơn gấp đôi so với những công ty cùng hạng mục Ride-sharing khác như Lyft, Didi, Grab.

Company Name	Raised to Date (\$M)	Market Cap (\$M)	Market Cap / \$ Raised Ratio
Robinhood Markets	\$ 7,570	\$ 8,319	1.10
Bumble	\$ 2,727	\$ 3,194	1.17
Aurora	\$ 2,221	\$ 2,804	1.26
Rivian	\$ 23,085	\$ 29,382	1.27
Oatly	\$ 1,418	\$ 1,795	1.27
Allbirds	\$ 448	\$ 581	1.30
C3.ai	\$ 1,163	\$ 1,574	1.35
Playtika	\$ 3,091	\$ 4,205	1.36
LegalZoom	\$ 1,298	\$ 1,887	1.45
Fastly	\$ 686	\$ 1,033	1.51
Nextdoor	\$ 722	\$ 1,179	1.63
Coursera	\$ 965	\$ 1,643	1.70
Sweetgreen	\$ 1,030	\$ 1,835	1.78
Informatica	\$ 3,293	\$ 5,951	1.81
Remitly	\$ 972	\$ 1,778	1.83
Poshmark	\$ 437	\$ 861	1.97
Uber	\$ 28,538	\$ 57,517	2.02
Qualtrics	\$ 3,221	\$ 6,898	2.14
Olo	\$ 550	\$ 1,227	2.23
Marqeta	\$ 1,754	\$ 3,930	2.24
BigCommerce	\$ 496	\$ 1,127	2.27
Affirm	\$ 2,814	\$ 6,490	2.31
AppLovin	\$ 3,794	\$ 8,928	2.35
Nuvei	\$ 1,670	\$ 4,161	2.49
Sprinklr	\$ 1,148	\$ 2,917	2.54
Freshworks	\$ 1,426	\$ 3,808	2.67
Warby Parker	\$ 536	\$ 1,445	2.70
HireRight	\$ 437	\$ 1,215	2.78
Udemy	\$ 687	\$ 2,011	2.93

Tiếp theo ở mức 3-10x, Coupang, trang tmĐT lớn nhất Hàn Quốc, một model có thể coi là so sánh được với Amazon cũng chỉ có ratio là 3x.



Company Name	Raised to Date (\$M)	Market Cap (\$M)	Market Cap / \$ Raised Ratio
Box	\$ 1,214	\$ 3,649	3.01
Dropbox	\$ 2,563	\$ 7,808	3.05
Squarespace	\$ 949	\$ 2,940	3.10
DigitalOcean	\$ 1,171	\$ 3,723	3.18
UiPath	\$ 2,497	\$ 8,770	3.51
DoorDash	\$ 6,301	\$ 22,481	3.57
HashiCorp	\$ 1,574	\$ 5,610	3.57
SentinelOne	\$ 1,972	\$ 7,104	3.60
Snap Group	\$ 5,088	\$ 18,501	3.64
Samsara	\$ 1,735	\$ 6,513	3.75
Coupang	\$ 7,527	\$ 29,203	3.88
Palantir Technologies	\$ 3,353	\$ 15,275	4.55
Nubank	\$ 5,014	\$ 23,101	4.61
Toast	\$ 1,967	\$ 9,500	4.83
ZoomInfo Technologies	\$ 3,320	\$ 16,682	5.03
Pinterest	\$ 2,895	\$ 14,863	5.13
Confluent	\$ 1,284	\$ 6,970	5.43
Fiserv	\$ 11,439	\$ 64,879	5.67
Procore	\$ 1,274	\$ 7,366	5.78
Unity	\$ 1,999	\$ 12,168	6.09
Dynatrace	\$ 1,664	\$ 10,560	6.35
GitLab	\$ 1,074	\$ 7,135	6.64
Splunk	\$ 1,653	\$ 14,209	8.60
Zillow Group	\$ 927	\$ 8,210	8.86
Spotify	\$ 2,100	\$ 20,117	9.58
Twilio	\$ 1,261	\$ 12,271	9.73

Cuối cùng ở ngưỡng 10x trở nên, chúng ta sẽ thấy hàng loạt công ty về Cơ sở hạ tầng công nghệ (Tech Infrastructure) như Snowflake, Cloudflare, MongoDB... và SaaS như Salesforce, Okta, Zendesk, Atlassian...

Company Name	Raised to Date (\$M)	Market Cap (\$M)	Market Cap / \$ Raised Ratio
Snowflake	\$ 5,262	\$ 54,877	10.43
DocuSign	\$ 1,017	\$ 10,887	10.70
Guidewire Software	\$ 535	\$ 5,742	10.73
MongoDB	\$ 1,396	\$ 16,819	12.05
Yelp	\$ 171	\$ 2,382	13.91
Coinbase	\$ 923	\$ 14,693	15.91
Cloudflare	\$ 1,008	\$ 19,225	19.07
Okta	\$ 418	\$ 10,268	24.54
Roblox	\$ 856	\$ 22,641	26.44
Meta Platforms	\$ 12,684	\$ 430,868	33.97
Datadog	\$ 796	\$ 30,676	38.54
Block	\$ 778	\$ 39,148	50.33
Zendesk	\$ 187	\$ 9,476	50.66
Shopify	\$ 753	\$ 38,191	50.69
Atlassian	\$ 522	\$ 59,254	113.51
HubSpot	\$ 122	\$ 15,143	124.49
Alphabet	\$ 5,414	\$ 1,411,911	260.78
Apple	\$ 5,105	\$ 2,503,984	490.50
Salesforce.com	\$ 175	\$ 153,690	876.33
Microsoft	\$ 2,061	\$ 1,909,668	926.57

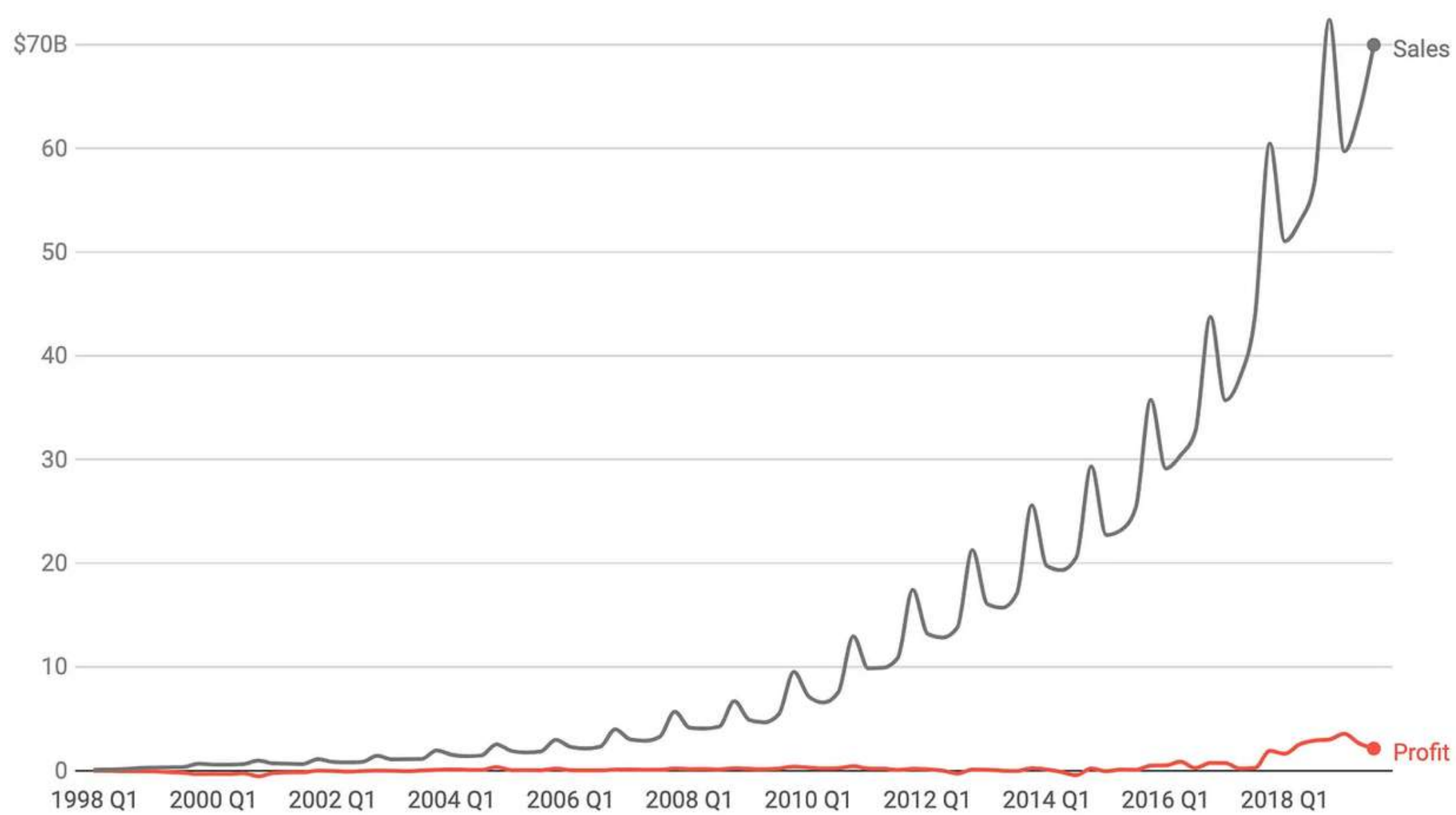


Tuy nhiên, tất cả những con số trên đều bị lu mờ khi phải so với Amazon. **Market cap/ \$ Raised Ratio** của Amazon là **13,600x** (\$1500 tỷ/ 108 triệu).

Mọi so sánh đều là khập khiễng, nhưng con số trên đã phần nào thể hiện sự hiệu quả như thế nào của Amazon trong việc tận dụng lợi thế đến từ “30-60 day float” để tăng trưởng trong suốt lịch sử 28 năm hình thành. Gần như toàn bộ vốn Amazon dùng để scale không đến từ bên ngoài mà trực tiếp đến từ việc tái phân bổ doanh thu.

Jeff quyết liệt với playbook sử dụng “float” để tăng trưởng đến mức gần như trong gần 20 năm sau khi thành lập, Amazon vẫn liên tục đốt hết doanh thu để tái đầu tư vào tăng trưởng, dẫn đến việc lợi nhuận vẫn gần như bằng không, thậm chí có năm còn vận hành ở mức lỗ.

Amazon's revenue versus profit



So sánh doanh thu và lợi nhuận của Amazon qua thời gian. Nguồn Amazon, Vox

Không phải ai cũng hiểu rõ playbook này của Jeff. Từ khi IPO vào năm 1997 và trong nhiều năm sau đó, dưới góc nhìn của nhiều Wall Street analysts, Amazon trong những ngày đầu chỉ là “bình mới rượu cũ” - nguyên văn “Lipstick on a pig”, chứ thực chất vẫn chỉ là một nhà bán lẻ. Thậm chí, bởi vì Jeff liên tục cắt giảm giá và chấp nhận một biên lợi nhuận cực thấp để thu hút người dùng, Wall Street còn gọi Amazon là một “quỹ từ thiện, vận hành trên lợi ích của người tiêu dùng Mỹ”. Trong những video phỏng vấn Jeff ở những ngày này, bạn sẽ thấy Jeff gặp vô số câu hỏi dạng như :

“Tôi không hiểu cấu trúc chi phí của Amazon khác gì? Yeah, ông bán trên Internet đấy, những về cơ bản ông vẫn chỉ là một nhà bán lẻ với một lợi nhuận biên mỏng dính như bao nhiêu nhà bán lẻ truyền thống khác.

Tại sao nó lại có thể là một bussiness thú vị được?”.

Jeff phải giải thích về sự khác biệt của Amazon về kênh phân phối qua Internet, lợi thế về số lượng SKU đa dạng và hơn cả là lợi thế về cash flow giúp tạo tiền đề cho chiến lược tăng trưởng mà ông đang theo đuổi.



Như bạn đã thấy, hai doanh nghiệp có thể có cùng cấu trúc chi phí, lợi nhuận biên nhưng cash flow khác nhau thì sẽ có những kết quả hoàn toàn khác nhau. Tất nhiên có nhiều yếu tố khác cùng cấu thành nên sự thành công của Amazon ngoài cashflow, nhưng ta có thể khẳng định gần như chắc chắn một điều rằng: Nếu không có lợi thế đến từ cash flow của mình, sẽ không có một Amazon lớn mạnh như ngày hôm nay.





**CẢM ƠN BẠN ĐÃ ĐỌC EBOOK!**

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. **Dentmakers:** [https://dentmakers.substack.com/p/cashflow?fbclid=IwAR0aatmHXFQQe52ryZlflrtxTHRLBQkJy67dKlyAfGsXwXz\\_\\_t0W40XPz8s](https://dentmakers.substack.com/p/cashflow?fbclid=IwAR0aatmHXFQQe52ryZlflrtxTHRLBQkJy67dKlyAfGsXwXz__t0W40XPz8s)
2. **Netsuite:** <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/cash-flow.shtml>
3. **TheGuardian:** <https://www.theguardian.com/small-business-network/2013/oct/30/cashflow-top-tips-small-business>



**KẾT NỐI VỚI CHÚNG TÔI**

