

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---



ISO 9001:2008

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG**

**Sinh viên : Lê Thị Hoa**

**Giảng viên hướng dẫn : TS. Hoàng Chí Cương**

**Th.S Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2015**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI  
CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP  
LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG**

**Sinh viên : Lê Thị Hoa**

**Giảng viên hướng dẫn : TS. Hoàng Chí Cương**

**Th.S Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2015**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Lê Thị Hoa

Mã SV: 1112401068

Lớp : QTTN102

Ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH

Tâm Chiến

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp  
(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 27 tháng 04 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 04 tháng 07 năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2015***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị**

## PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2015*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

### DANH MỤC BẢNG

### DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

### DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

### LỜI MỞ ĐẦU .....1

## CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH

### DOANH TRONG DOANH NGHIỆP .....3

#### 1.1. Tổng quan về hiệu quả sản xuất kinh doanh.....3

##### 1.1.1. Khái niệm .....3

##### 1.1.2. Ý nghĩa, vai trò và nhiệm vụ phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh ...5

##### 1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.....6

#### 1.2. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp .....10

##### 1.2.1. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA).....10

##### 1.2.2. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) .....10

##### 1.2.3. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS).....11

##### 1.2.4. Tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư (ROI).....11

#### 1.3. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh bộ phận .....11

##### 1.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản .....11

##### 1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....13

##### 1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí .....13

##### 1.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động .....13

##### 1.3.5. Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính.....14

#### 1.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh

#### ng nghiệp .....15

##### 1.4.1. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra .....15

##### 1.4.2. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào.....16

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY

### TNHH TÂM CHIẾN.....17

#### 2.1. Khái quát về công ty TNHH Tâm Chiến .....17

##### 2.1.1. Tổng quan về công ty TNHH Tâm Chiến.....17

##### 2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty .....17

##### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty .....18

##### 2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp .....19

##### 2.1.5. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp .....20

2.1.6. Tình hình sản xuất và tiêu thụ thực tế.....	21
<b>2.2. Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến giai đoạn 2012-2014.....</b>	<b>22</b>
2.2.1. Phân tích khái quát hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	22
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản .....	28
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	33
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	35
2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	37
2.2.6. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính .....	41
<b>2.3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến .....</b>	<b>45</b>
2.3.1. Kết quả đạt được .....	46
2.3.2. Hạn chế.....	47
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN.....</b>	<b>49</b>
<b>3.1. Định hướng phát triển của doanh nghiệp.....</b>	<b>49</b>
<b>3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty .....</b>	<b>49</b>
3.3.1. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào.....	49
3.3.2. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra .....	52
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>56</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>57</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>58</b>



## DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Sản lượng sản xuất giai đoạn 2012-2014 .....	21
Bảng 2.2: Sản lượng tiêu thụ giai đoạn 2012-2014 .....	21
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2012 – 2014 .....	23
Bảng 2.4: Các khoản chi phí của công ty TNHH Tâm Chiến.....	25
Bảng 2.5: Các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp .....	26
Bảng 2.6: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng tài sản.....	29
Bảng 2.7: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	34
Bảng 2.8: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng chi phí .....	36
Bảng 2.9: Cơ cấu lao động của công ty.....	37
Bảng 2.10: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng lao động .....	40
Bảng 2.11: Một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp.....	41
Bảng 2.12: Bảng khái quát tình hình huy động vốn giai đoạn 2012-2014 .....	44
Bảng 2.13: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty.....	45
Bảng 3.1: Dự toán chi phí tiết kiệm các yếu tố đầu vào .....	51
Bảng 3.2: Dự tính kết quả sau khi giảm chi phí đầu vào .....	52
Bảng 3.3: Dự kiến kết quả thực hiện biện pháp gia tăng kết quả đầu ra .....	55

## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của công ty TNHH Tâm Chiến .....	18
--	----

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DTT	Doanh thu thuần
NVL	Nguyên vật liệu
TCF	Tổng chi phí
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSLD	Tổng số lao động
LNST	Lợi nhuận sau thuế
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TS	Tài sản
HTK	Hàng tồn kho
CNV	Công nhân viên
LĐ	Lao động
NV	Nguồn vốn
bq	Bình quân

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của TS. Hoàng Chí Cương, Ths. Phan Thị Thu Huyền và sự giúp đỡ nhiệt tình của các cô chú, anh chị trong công ty TNHH Tâm Chiến. Dù đã cố gắng hoàn thiện bài khóa luận song không thể tránh khỏi những thiếu sót, rất mong thầy cô và các bạn góp ý để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

*Hải Phòng, ngày 25 tháng 07 năm 2015*

Sinh viên

**Lê Thị Hoa**

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Thị trường luôn vận động và biến đổi. Tất cả các doanh nghiệp đều hoạt động dưới sự điều tiết của thị trường, vận động theo thị trường. Nó tạo ra cơ hội kinh doanh mới, nhưng đồng thời cũng chứa đựng những nguy cơ đe dọa cho các doanh nghiệp. Để có thể đứng vững trước quy luật cạnh tranh khắc nghiệt của cơ chế thị trường, đòi hỏi các doanh nghiệp luôn phải vận động, tìm tòi một hướng đi cho phù hợp.

Nhờ nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp mới đủ sức cạnh tranh, tồn tại và phát triển. Qua đó làm cơ sở mở rộng sản xuất, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên và tạo sự phát triển vững chắc của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường. Do vậy, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp.

Tuy nhiên việc này không hề dễ dàng để có thể thực hiện. Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh vẫn luôn là bài toán khó đối với các doanh nghiệp. Hiện nay số doanh nghiệp đạt được hiệu quả cao trong quá trình kinh doanh vẫn chưa nhiều. Có nhiều nguyên nhân như: Hạn chế trong công tác quản lý, hạn chế về năng lực sản xuất hay kém thích ứng với nhu cầu thị trường. Do đó nâng cao hiệu quả kinh doanh càng ngày càng được chú trọng đặc biệt là đối với các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm.

Với tất cả các doanh nghiệp, chưa doanh nghiệp nào hài lòng với mức hiệu quả hiện tại của mình. Mong muốn mức hiệu quả kinh doanh cao chưa bao giờ có giới hạn. Các nhà lãnh đạo luôn trăn trở tìm cách tận dụng, sử dụng tốt nguồn lực sẵn có và khắc phục những hạn yếu kém còn tồn tại, tìm giải pháp gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất có thể.

Qua quá trình thực tập tại công ty TNHH Tâm Chiến, với những kiến thức đã tích lũy được cùng với sự nhận thức về tầm quan trọng của vấn đề này, em đã chọn đề tài: “*Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến*” làm đề tài nghiên cứu của mình.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Đề tài tìm hiểu và phân tích thực trạng kinh doanh và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến hiện nay, cụ thể là giai đoạn 2012-2014, nhằm làm rõ, bao quát tình hình hoạt động thực tế và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua đó thấy được những thuận lợi, lợi thế của doanh nghiệp để duy trì và phát huy, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao

hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai, khắc phục những yếu điểm còn tồn tại.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến giai đoạn 2012-2014 thông qua việc tìm hiểu khái quát tình hình sản xuất kinh doanh thực tế tại doanh nghiệp, phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp từ năm 2012 đến 2014 và tính toán các chỉ số liên quan thể hiện hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp tổng hợp: Phân tích định tính và định lượng

### **5. Kết cấu của đề tài**

Nội dung của đề tài nghiên cứu gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

Chương 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

## CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

### 1.1. Tổng quan về hiệu quả sản xuất kinh doanh

#### 1.1.1. Khái niệm

Việc sản xuất kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược của các nhà lãnh đạo. Có thể xem xét hiệu quả sản xuất kinh doanh trên trên nhiều góc độ. Có rất nhiều ý kiến khác nhau diễn tả thuật ngữ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh xuất phát từ các góc độ nghiên cứu khác nhau.

Ta có thể hiểu: "*Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có kết quả đó*". Độ chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Trên góc độ này thì hiệu quả đồng nhất với lợi nhuận của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng về mặt chất lượng với sản phẩm đối với nhu cầu của thị trường.

Mặt khác, hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng được giải thích: "*là một phạm trù phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực vật chất sản xuất (lao động, máy móc, thiết bị, nguyên liệu, tiền vốn) trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp*". Hay "*hiệu quả sản xuất kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vật lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất*".

Từ định nghĩa về hiệu quả sản xuất kinh doanh như trên ta có thể hiểu: Thực chất của hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kỳ nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Song độ chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích.

Sự so sánh giữa kết quả đầu ra so với các yếu tố đầu vào được tính theo công thức:

Về mặt so sánh tuyệt đối:

**Hiệu quả sản xuất kinh doanh = Kết quả đạt được - Chi phí bỏ ra để sử**

## **dụng các nguồn lực đầu vào**

Về so sánh tương đối:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Công thức trên phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận... Trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt.

Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích. Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần... Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp. Các đơn vị cụ thể được sử dụng tùy thuộc vào đặc trưng của sản phẩm mà quá trình kinh doanh tạo ra, nó có thể là tấn, tạ, kg, m<sup>3</sup>, lít.... Các đơn vị giá trị có thể là đồng, triệu đồng, ngoại tệ... Kết quả cũng có thể phản ánh mặt chất lượng của sản xuất kinh doanh hoàn toàn định tính như uy tín, danh tiếng của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm...

Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài sản ngắn hạn bình quân. Hoặc chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả kinh doanh.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng tùy theo mục tiêu của việc phân tích và nguồn số liệu sẵn có, khi phân tích có thể tổng hợp các số liệu từ thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị khi đó các chỉ tiêu phân tích mới đảm bảo chính xác và ý nghĩa.

Để đánh giá chính xác chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cần được xem xét trong mối quan hệ với hiệu quả xã hội và quan điểm về hiệu quả. Hiệu quả xã

hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

### ***1.1.2. Ý nghĩa, vai trò và nhiệm vụ phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Thông tin phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh rất hữu ích cho nhiều đối tượng khác nhau như đối với các nhà quản trị doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các đối tượng cho vay, cơ quan chức năng của nhà nước, các cán bộ công nhân viên trong công ty..., để từ đó đưa ra các quyết định kinh doanh có lợi nhất cho từng đối tượng.

Ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp, mục tiêu cuối cùng của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh là tối đa hoá lợi nhuận, trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu đó, các nhà doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp, nhiều công cụ khác nhau. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Thông qua việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh, không những cho phép các nhà quản trị kiểm tra đánh giá tính hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh, để từ đó đưa ra được các biện pháp điều chỉnh thích hợp. Do vậy xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong việc kiểm tra đánh giá và phân tích nhằm đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, lựa chọn được các phương pháp hợp lý nhất để thực hiện các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

Ngoài ra, với các nhà quản trị khi nói đến các hoạt động sản xuất kinh doanh thì họ đều quan tâm đến tính hiệu quả của nó, do đó mà hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò là công cụ để thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh đồng thời vừa là mục tiêu để quản trị kinh doanh.

Xuất phát từ mục tiêu và nhu cầu quản trị của các nhà quản lý, khi phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải xây dựng chỉ tiêu và hệ thống chỉ tiêu cho phù hợp nhằm cung cấp các thông tin chính xác cho các đối tượng để đưa ra các



quyết định phù hợp. Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh được xét trên mọi góc độ như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí... Tùy theo mục tiêu của các nhà quản trị kinh doanh có thể phân tích chi tiết, đánh giá khái quát, sau đó tổng hợp để đưa ra các nhận xét.

### ***1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh***

#### ***1.1.3.1. Nhân tố chủ quan***

- ***Nhân tố vốn***

Đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh .

Yếu tố vốn là chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

- ***Nhân tố con người***

Người ta nhắc đến luận điểm ngày càng khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp, áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện trên quyết để tăng hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp .Tuy nhiên, cần thấy rằng: Thứ nhất, máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo. Nếu không có sự lao động sáng tạo của con người sẽ không thể có các máy móc thiết bị đó. Thứ hai, máy móc thiết bị có hiện đại đến đâu thì cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Thực tế do trình độ sử dụng kém nên vừa không đem lại năng suất cao vừa tốn kém tiền bạc cho hoạt động sửa chữa, kết cục là hiệu quả sản xuất kinh doanh thấp.

Trong sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể vừa sáng tạo vừa đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng chính lực lượng sáng tạo ra sản phẩm mới. Với kiểu dáng phù hợp với người tiêu dùng làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán với giá cao tạo ra hiệu quả kinh doanh cao. Lực lượng lao động trực tiếp tác động đến năng suất lao động, trình độ sử dụng nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chăm lo việc đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu của nhiều doanh nghiệp hiện nay và thực tế cho thấy những doanh nghiệp mạnh trên thị trường thế giới là những doanh nghiệp có đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, có tác phong làm việc khoa học và có kỷ luật nghiêm minh.

- *Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật công nghệ.*

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay công nghệ là yếu tố quyết định cho sự phát triển của sản xuất kinh doanh, là cơ sở để doanh nghiệp khẳng định vị trí của mình trên thương trường. Chính sách công nghiệp hoá, hiện đại hoá của đảng và nhà nước chính là để khuyến khích các doanh nghiệp thích ứng tốt hơn với những thay đổi trong môi trường công nghệ. Sự thay đổi của công nghệ tác động tới doanh nghiệp theo nhiều khía cạnh khác nhau, đặc biệt nó không tách rời khỏi yếu tố con người. Hơn nữa yếu tố con người còn quyết định sự thành công hay thất bại của những thay đổi lớn trong công nghệ.

Công nghệ và đổi mới công nghệ là động lực là nhân tố của phát triển trong các doanh nghiệp. Đổi mới công nghệ là yếu tố là biện pháp cơ bản giữ vai trò quyết định để doanh nghiệp giành thắng lợi trong cạnh tranh. Công nghệ lạc hậu sẽ tiêu hao nguyên vật liệu lớn, chi phí nhân công và lao động nhiều, do vậy và giá thành tăng.

Nền kinh tế hàng hoá thực sự đặt ra yêu cầu bức bách, buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển muốn có vị trí vững chắc trong quá trình cạnh tranh phải thực hiện gắn sản xuất với khoa học kỹ thuật và coi chất lượng sản phẩm là vũ khí sắc bén nhất trong cạnh tranh trên thị trường đồng thời là phương pháp có hiệu quả tạo ra nhu cầu mới. Ngày nay, cạnh tranh giá cả đã chuyển sang cạnh tranh chất lượng. Như vậy vai trò của đổi mới công nghệ tiên tiến có thể giải quyết được các vấn đề mà nền kinh tế thị trường đặt ra.

Căn cứ vào các đặc trưng của công nghệ cũng như nhu cầu cần thiết của việc đổi mới công nghệ thì mục đích chính và quan trọng nhất của đổi mới công nghệ là nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao, duy trì và phát triển doanh nghiệp ngày càng đi lên. Mục đích đổi mới công nghệ cần phải tập chung là:

- Tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp về chất lượng, sản phẩm, thông qua chiến lược sản phẩm trên cơ chế thị trường.

- Tăng năng suất lao động, tạo ra hiệu quả cao cho các doanh nghiệp
- Tạo lợi nhuận siêu ngạch, đạt năng suất cao trong sản xuất kinh doanh.
- Góp phần thực hiện tốt chủ trương của nhà nước về hiện đại hóa, công nghiệp hóa trong các doanh nghiệp phù hợp với xu hướng chung của cả nước.

• *Trình độ tổ chức sản xuất và trình độ quản trị doanh nghiệp*

Trong sản xuất kinh doanh hiện tại, đối với mọi doanh nghiệp có đặc điểm sản xuất kinh doanh cũng như quy mô khác. Nhân tố quản trị đóng vai trò càng lớn trong việc nâng cao hiệu quả và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đội ngũ các nhà quản trị mà đặc biệt là các nhà quản trị cao cấp, lãnh đạo doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng bậc nhất, ảnh hưởng có tính chất quyết định đến sự thành đạt của một doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận chức năng và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận chức năng đó. Người quản trị doanh nghiệp phải chú ý tới hai nhiệm vụ chính.

- Xây dựng tập thể thành một hệ thống đoàn kết, năng động, sáng tạo, lao động đạt hiệu quả cao.

- Điều dắt tập thể dưới quyền, hoàn thành mục đích và mục tiêu của doanh nghiệp một cách vững chắc và ổn định.

### *1.1.3.2. Nhân tố khách quan*

➤ *Môi trường chính trị - pháp luật*

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại.

Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến

lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp. Không những thế nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông chi phí vận chuyển, mức độ về thuế.... Đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

Tóm lại môi trường chính trị - pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp qua hệ thống công cụ pháp luật, công cụ vĩ mô.

➤ *Môi trường kinh doanh*

Nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh bao gồm như là: Đối thủ cạnh tranh, thị trường kinh doanh trong nước, môi trường kinh doanh quốc tế, cơ cấu ngành, tập quán, mức thu nhập bình quân của dân cư,...

➤ *Môi trường tự nhiên*

Nhân tố ảnh hưởng của môi trường tự nhiên bao gồm những nhân tố chính như: thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý,...

➤ *Cơ sở hạ tầng*

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như: Hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện nước... đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ở vị trí có hệ thống giao thông thuận lợi, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí sản xuất kinh doanh .... và do đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu cơ sở hạ tầng yếu kém sẽ ngược lại.

➤ *Môi trường cạnh tranh*

Cạnh tranh được xác định là động lực thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thị trường với nguyên tắc ai hoàn thiện hơn, thoả mãn nhu cầu tốt hơn và hiệu quả hơn người đó sẽ thắng, sẽ tồn tại và phát triển. Duy trì cạnh tranh bình đẳng và đúng luật là công việc của chính phủ. Trong điều kiện đó vừa mở ra cơ hội để doanh nghiệp kiến tạo hoạt động của mình, vừa yêu cầu doanh nghiệp phải vươn lên phía trước để vượt qua đối thủ. Các doanh nghiệp cần xác định cho mình một chiến

lược cạnh tranh hoàn hảo. Chiến lược cạnh tranh cần phản ánh được các yếu tố ảnh hưởng của môi trường cạnh tranh bao quanh doanh nghiệp.

➤ *Môi trường kinh tế và công nghệ*

Ảnh hưởng của các yếu tố thuộc môi trường kinh tế và công nghệ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là rất lớn. Các yếu tố thuộc môi trường này quy định cách thức doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế trong việc sử dụng tiềm năng của mình và qua đó cũng tạo ra cơ hội kinh doanh cho từng doanh nghiệp, bao gồm:

- Tiềm năng của nền kinh tế, các thay đổi về cấu trúc, cơ cấu kinh tế của nền kinh tế quốc dân, tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, xu hướng mở/đóng của nền kinh tế, tỷ giá hối đoái, mức độ thất nghiệp...

- Cơ sở hạ tầng kỹ thuật nền kinh tế, trình độ trang bị kỹ thuật, công nghệ, khả năng nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật trong kinh tế, ngành kinh tế.

## **1.2. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp**

### **1.2.1. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA)**

Chỉ tiêu thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản, thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của doanh nghiệp.

### **1.2.2. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

ROE là một trong những chỉ tiêu tài chính quan trọng nhất. Nó thường được xem là tỷ lệ lý tưởng có thể được lấy từ báo cáo tài chính của công ty. Nó là chỉ tiêu để đo lường khả năng sinh lời của một công ty đối với chủ đầu tư. Do vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ta thường sử dụng thông qua chỉ tiêu ROE

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, càng

biểu hiện su hướng tích cực. Chỉ tiêu này cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể đi huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ và vốn chủ sở hữu dưới mức vốn điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn.

### **1.2.3. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)**

Khả năng sinh lời trên doanh thu (ROS) là một tỷ lệ sử dụng rộng rãi để đánh giá hiệu suất hoạt động của một doanh nghiệp. ROS cho biết bao nhiêu lợi nhuận của một doanh nghiệp làm ra sau khi trả tiền cho chi phí biến đổi của sản xuất như: tiền lương, nguyên vật liệu,... (nhưng trước lãi vay và thuế).

$$\text{Tỷ suất sinh lời của} \\ \text{vốn doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

Một tỷ lệ ROS sẽ tăng đối với các công ty có hoạt động đang ngày càng trở nên hiệu quả hơn, trong khi một tỷ lệ giảm có thể là dấu hiệu khó khăn về tài chính.

### **1.2.4. Tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư (ROI)**

Khả năng sinh lời trên vốn đầu tư (ROI) là thước đo hiệu suất sử dụng để đánh giá hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp. Nó là một trong những chỉ tiêu phổ biến nhất được sử dụng để đánh giá các kết quả tài chính, đầu tư kinh doanh. Việc đầu tư nên được thực hiện nếu cơ hội đầu tư có ROI cao.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của} \\ \text{vốn đầu tư (ROI)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

## **1.3. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh bộ phận**

### **1.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản**

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, cần phải nghiên cứu một cách toàn diện cả về thời gian, không gian, môi trường kinh doanh và đồng thời đặt nó trong mối quan hệ với sự biến động giá cả của các yếu tố sản xuất. Do vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản phải xây dựng được hệ thống các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết phù hợp với đặc điểm của từng nhóm tài sản sử dụng trong các doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu thường sử dụng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

- Số vòng quay của tài sản (sức sản xuất của tài sản)

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp mong muốn tài sản vận động không ngừng, để đẩy mạnh tăng doanh thu, là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Số vòng quay của tài sản có thể xác định bằng công thức:

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ các tài sản vận động càng nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ các tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho, sản phẩm dở dang nhiều, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên, chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản trong các doanh nghiệp.

➤ *Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

➤ *Số vòng quay của tài sản ngắn hạn (sức sản xuất của tài sản ngắn hạn)*

$$\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tng doanh thu thun}}{\text{Tài sn ngắn hn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các tài sản ngắn hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt.

➤ *Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Li nhun sau thu}}{\text{Tài sn dài hn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản dài hạn bình quân thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn càng tốt, là nhân tố hấp dẫn của các nhà đầu tư.

➤ *Số vòng quay của tài sản dài hạn (sức sản xuất của tài sản dài hạn)*

$$\frac{\text{Sức sản xuất của tài sản dài hạn}}{\text{Giá trị tài sản dài hạn bình quân}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, các tài sản dài hạn tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao sẽ góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp

### **1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

Các nhà đầu tư thường coi trọng đến chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra. Mặt khác chỉ tiêu này giúp cho nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo toàn vốn, góp cho doanh nghiệp tăng trưởng bền vững.

- *Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (sức sản xuất của vốn chủ sở hữu)*

$$\frac{\text{Sức sản xuất của vốn CSH}}{\text{Vn ch s hu bình quân}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vn ch s hu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, mỗi đồng vốn CSH bỏ ra thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu càng cao.

### **1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí**

- *Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí*

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí}}{\text{Tổng chi phí bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn, doanh nghiệp đã tiết kiệm được các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

- *Số vòng quay của chi phí (sức sản xuất của chi phí)*

$$\frac{\text{Sức sản xuất của chi phí}}{\text{Tổng chi phí bình quân}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, mỗi đồng chi phí bỏ ra thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

### **1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động**

- *Tỷ suất sinh lời của lao động*



$$\text{ Tỷ suất sinh lời của lao động } = \frac{\text{ Lợi nhuận sau thuế }}{\text{ Tổng số lao động số trong kỳ }} \times 100$$

Tỷ suất sinh lời của lao động là so sánh giữa lợi nhuận sau thuế với số lượng lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Điều này có tác dụng khuyến khích các doanh nghiệp quản lý và sử dụng tốt lao động trong doanh nghiệp theo các hợp đồng lao động.

#### 1.2.5. Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính

➤ *Tỷ số về khả năng thanh toán*

$$\text{ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát } = \frac{\text{ Tổng số tài sản }}{\text{ Tổng số nợ phải trả }}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này cho biết: với tổng tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Khi hệ số  $\geq 1$  doanh nghiệp bảo đảm được khả năng thanh toán tổng quát và ngược lại.

➤ *Tỷ số về mức độ độc lập tài chính*

Hệ số tài trợ là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

Hệ số tài trợ được xác định:

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

Bên cạnh đó, ta có thể bổ sung các chỉ tiêu khác như “hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “hệ số tự tài trợ tài sản cố định”. Việc xem xét các chỉ tiêu bổ sung này chỉ được tiến hành trong trường hợp mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp thấp nhưng doanh nghiệp hội tụ đầy đủ các điều kiện cần thiết để phát triển trong tương lai.

➤ *Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn*

Để phân tích nhịp điệu tăng trưởng của vốn, ta sử dụng phương pháp so sánh bằng số tương đối động thái liên hoàn, tiến hành so sánh tốc độ tăng trưởng theo thời gian của tổng số vốn kỳ sau với kỳ trước liền kề.

$$\text{ Tốc độ tăng trưởng vốn kỳ sau so với kỳ liền trước } = \frac{\text{ Tổng số vốn hiện có tại kỳ sau }}{\text{ Tổng số vốn hiện có tại kỳ liền trước }} \times 100$$

Tình hình biến động của vốn theo thời gian phản ánh rõ nét kết quả tổ chức, tìm kiếm và huy động vốn phục vụ cho các hoạt động của doanh nghiệp. Sự tăng trưởng hay giảm sút của từng bộ phận vốn của doanh nghiệp (nợ phải trả và vốn

chủ sở hữu) cũng như tỷ trọng của từng bộ phận vốn chiếm trong tổng số vốn và xu hướng biến động về cơ cấu vốn không chỉ phản ánh nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả huy động vốn mà còn cho thấy chính sách huy động vốn của doanh nghiệp.

➤ *Tỷ số về khả năng hoạt động*

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho được xác định:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt bởi doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt doanh số cao.

#### **1.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

##### **1.4.1. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra**

Cơ chế thị trường đòi hỏi mọi doanh nghiệp đều phải cố gắng tìm mọi cách để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp. Công ty TNHH là loại hình doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm về hiệu quả kinh doanh của họ trong mọi lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh. Căn cứ và công thức tính toán hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh là tìm mọi biện pháp để tăng doanh thu hoặc giảm chi phí, hoặc làm cho tốc độ tăng doanh thu hoặc giảm chi phí, hoặc làm cho tốc độ tăng doanh thu phải nhanh hơn tốc độ giảm chi phí. Đây là ba con đường cơ bản để các doanh nghiệp nói chung có thể đạt được mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tăng doanh thu là một trong những con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Muốn tăng doanh thu thì doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để tiêu thụ nhiều hàng hoá, hoặc là sản xuất ra các loại hàng hoá tốt hơn trước đây để có thể bán được nhiều hàng, hay bán hàng hoá cao hơn giá trước đây. Tuy nhiên các quyết định phải được cân nhắc kỹ lưỡng vì tăng giá sản phẩm có thể làm giảm sức mua của thị trường, giảm doanh số bán hàng. Tiếp đến, để tiêu thụ được nhiều hàng hoá cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải sản xuất ra nhiều sản phẩm có chất lượng tốt hơn trước đây. Bên cạnh đó phải làm marketing thật tốt để nhiều khách hàng biết đến và chấp nhận sản phẩm của doanh nghiệp. Hơn nữa, các sản phẩm sản xuất ra cần cải tiến mẫu mã đẹp và đa dạng, hấp dẫn người tiêu dùng. Thêm vào đó, việc mở rộng thị trường mục tiêu của doanh nghiệp cũng rất cần thiết

và quan trọng.

#### ***1.4.2. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào***

Giảm chi phí là con đường quan trọng không kém con đường tăng doanh thu. Giảm chi phí giúp doanh nghiệp có thể bán được hàng hoá với giá thấp hơn trước hoặc thu được nhiều lợi nhuận hơn trước đây. Việc giảm chi phí sẽ dẫn đến lợi nhuận tăng và điều đó có nghĩa là hiệu quả kinh doanh cũng tăng theo.

Kinh doanh trong điều kiện sản xuất lớn khó có thể làm giảm được tổng chi phí vì sản lượng tăng quá nhanh thì chi phí không thể giảm đi được. Trong trường hợp này thì doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí, làm cho mối tương quan giữa doanh thu và chi phí theo chiều hướng có lợi. Điều này cũng có nghĩa là doanh nghiệp phải sử dụng các chi phí sản xuất một cách tiết kiệm, hợp lý nhất và tránh lãng phí. Có như vậy mới giữ được tốc độ tăng chi phí thấp hơn tăng doanh thu.

Các doanh nghiệp còn phải tìm các biện pháp cụ thể hơn để thay đổi mối tương quan giữa kết quả và chi phí theo hướng có lợi nhất. Chẳng hạn, cần cân nhắc xem trong điều kiện hiện tại của doanh nghiệp thì đâu là yếu tố chưa được sử dụng tiết kiệm, thậm chí lãng phí để từ đó có những biện pháp cụ thể trong việc sử dụng hợp lý hơn yếu tố đó. Nếu nguyên vật liệu sử dụng còn lãng phí thì phải làm cách nào để sử dụng hợp lý và tiết kiệm. Nếu lao động sống ở doanh nghiệp sử dụng chưa hợp lý thì phải tìm mọi biện pháp tổ chức lại lao động cho hợp lý hơn nhằm tiết kiệm lao động sống đó và góp phần vào việc giảm bớt chi phí sản xuất hoặc giảm tốc độ tăng của yếu tố chi phí đó. Từ đó mà có thể tăng được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN

### 2.1. Khái quát về công ty TNHH Tâm Chiến

#### 2.1.1. Tổng quan về công ty TNHH Tâm Chiến.

CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN

Tên công ty viết bằng tiếng anh: TAM CHIEN COMPANY LIMITED

Mã số thuế: 0200442083

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0202000474 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp lần I ngày 08 tháng 11 năm 2001, cấp đổi lần IV ngày 20 tháng 5 năm 2008.

Logo:



Đại diện công ty: Giám đốc Đặng Văn Tâm.

Loại hình công ty: Công ty TNHH hai thành viên trở lên.

Tài khoản: 19027030128989, ngân hàng Techcom Bank, CN.Hải Phòng

Địa chỉ liên hệ:

+ Trụ sở chính: Số 150 Lê Lai, Máy Chai, Ngô Quyền, Hải Phòng

Điện thoại: 031.3836.836 – 3767.240 Fax: 031.3589.241.

+ Nhà máy sản xuất dây và cáp điện : Km 22+300, Quốc lộ 10, An Hồng, An Dương, Hải Phòng

Điện thoại: 031.3589.193

Email: [tachiko152lelai@gmail.com.vn](mailto:tachiko152lelai@gmail.com.vn)

#### 2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Năm 2011, công ty TNHH Tâm Chiến được thành lập theo quyết định của Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng. Tiền thân là một xưởng sản xuất nhỏ chỉ với vốn vện 100m<sup>2</sup> và gia công theo đơn đặt hàng, công ty đã mở rộng sản xuất nhà máy trên 2500m<sup>2</sup> tại địa chỉ KM 9 QL5, Nam Sơn, An Dương, Hải Phòng, với ngành nghề kinh doanh là sản xuất dây, cáp điện và điện tử khác.

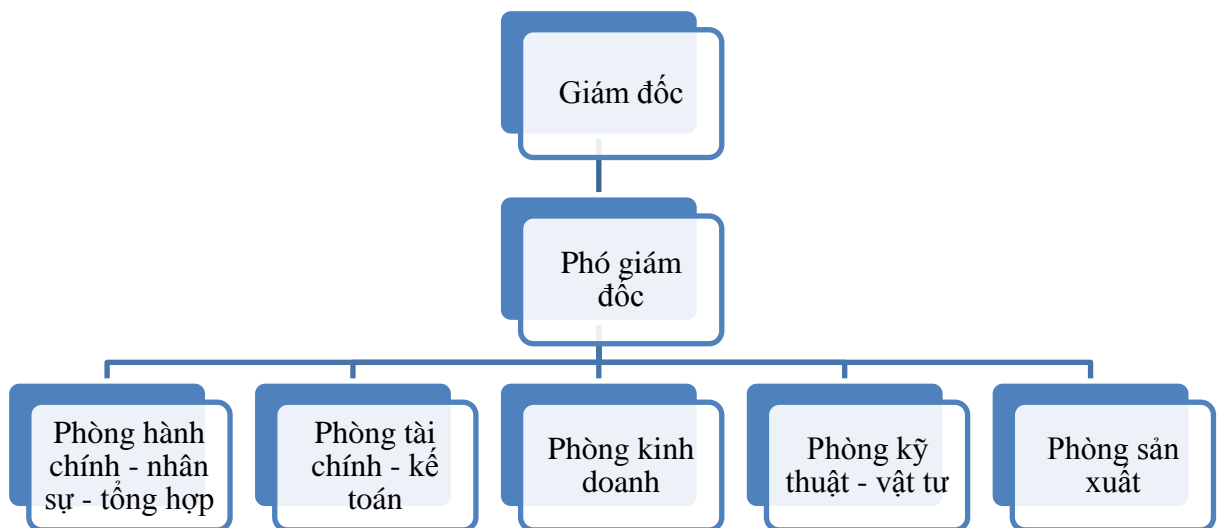
Trong suốt quá trình hoạt động từ khi thành lập tới nay, công ty đã đạt được những bước phát triển đáng kể, ngày càng đứng vững trên thị trường với các thương hiệu Tachiko và Hoa Tung đã được khẳng định. Minh chứng cho sự phát triển không ngừng của công ty là việc mở rộng sản xuất với quy mô lớn. Năm 2014, công ty xây dựng nhà máy mới tại địa chỉ Km22+300 QL10, An Hồng, An Dương, Hải Phòng, trên diện tích 10.000m<sup>2</sup>. Đến đầu năm 2015, nhà máy mới

được đưa vào hoạt động. Ban đầu nhà máy chỉ có một dây chuyền sản xuất, trong một xưởng sản xuất, thì tới nay đã được mua mới lên bốn dây chuyền bọc, bên cạnh đó rất nhiều máy móc thiết bị cũng được bổ sung, đáp ứng yêu cầu sản xuất trong ba nhà xưởng chuyên biệt. Đội ngũ công nhân cũng tăng từ 10 người lên tới trên 50 người, việc sản xuất cũng dần tự động hóa, không còn nhiều công đoạn thủ công như trước. Từ không có phòng ban, công ty hiện nay đã phát triển đầy đủ các phòng ban, hoạt động chuyên nghiệp, đội ngũ kinh doanh hùng hậu khắp các tỉnh thành phía bắc.

Đi lên từ sản xuất gia công theo đơn đặt hàng, đến nay công ty đã chủ động trong sản xuất trên quy trình sản xuất - quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008; TCVN:6610; TCVN:5835-1995. Trong suốt thời gian hoạt động, công ty đã đạt được nhiều cúp vàng khải định thương hiệu: Cúp vàng hội nhập kinh tế quốc tế, cúp vàng thương hiệu nổi tiếng vùng duyên hải đồng bằng Bắc Bộ, siêu cúp thương hiệu mạnh và phát triển bền vững...

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty

#### 2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức



Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của công ty TNHH Tâm Chiến

#### 2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban

**Giám đốc:** Là người chịu trách nhiệm tổ chức sản xuất và kinh doanh hàng ngày của công ty, là người đại diện của công ty trước pháp luật.

**Phó giám đốc:** Hỗ trợ giám đốc trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày, thực hiện các công việc khác theo chỉ đạo của giám đốc.

**Phòng hành chính - nhân sự - tổng hợp:** Tổ chức, theo dõi, quản lý nhân sự của công ty, chịu trách nhiệm quản lý các hồ sơ văn bản chứng từ giao và nhận của công ty. Thực hiện công tác tiền lương theo chế độ tiền lương của nhà nước.

Nghiên cứu, xây dựng cơ cấu tổ chức của công ty, các bộ phận và tổ chức thực hiện. Đề xuất cơ cấu tổ chức, bộ máy điều hành của công ty. Xây dựng hệ thống các quy chế, quy định cho công ty và giám sát việc chấp hành các nội quy đó.

*Phòng tài chính - kế toán:* Kiểm tra giám sát tình hình thu chi tài chính, tình hình thực hiện với ngân sách nhà nước đồng thời ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về kế toán. Phân tích những thông tin số liệu kế toán nhằm tham mưu đề xuất những ý kiến trong công tác hành chính. Cung cấp thông tin số liệu kế toán để lập các báo cáo theo quy định của pháp luật.

*Phòng kinh doanh:* Thực hiện hợp đồng, tiêu thụ sản phẩm, tổ chức các hoạt động tiếp thị, marketing, thăm dò thị trường, quảng cáo và lập dự án phát triển thị trường, thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc yêu cầu.

*Phòng kỹ thuật - vật tư:* Xây dựng kế hoạch mua sắm vật liệu cung ứng kịp thời cho quá trình sản xuất. Tổ chức thu thập thông tin, đánh giá về đề xuất lựa chọn nhà cung ứng. Tổ chức xây dựng định mức cấp phát tiêu hao nguyên vật liệu. Kiểm soát chất lượng của sản phẩm, tổ chức đánh giá chất lượng, đề xuất giải pháp đảm bảo an toàn máy móc thiết bị.

*Phòng sản xuất:* Điều hành toàn bộ quá trình sản xuất theo hệ thống quản lý chất lượng, an toàn, tiết kiệm, năng suất, chất lượng, hiệu quả. Cân đối kế hoạch sản xuất, kế hoạch vật tư, nguyên vật liệu, ra lệnh sản xuất và theo dõi việc sản xuất.

Nhận xét: Sơ đồ tổ chức của công ty khá chặt chẽ và phù hợp với thực tế hiện nay. Tất cả các phòng ban trong công ty đều dưới sự điều hành của giám đốc, có sự hỗ trợ của phó giám đốc, nên các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đều thống nhất và linh hoạt. Mỗi phòng ban biết rõ quyền hạn, trách nhiệm của mình nên tự chủ trong hoạt động, tự giác hoàn thành công việc.

#### **2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp**

Qua hơn 15 năm xây dựng và phát triển, công ty TNHH Tâm Chiến đã luôn nỗ lực sản xuất kinh doanh, đầu tư mở rộng sản xuất, không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất, chất lượng sản phẩm và khẳng định thương hiệu. Để có thể tiếp tục phát triển bền vững, tăng khả năng cạnh tranh và đứng vững trên thị trường, ban lãnh đạo công ty đã đề ra các chức năng và nhiệm vụ chính như sau:

- Sản xuất dây dẫn điện và thiết bị dây dẫn, sản xuất dây cáp, sợi cáp quang học, dây, cáp điện trung và hạ thế khác... theo đúng tiêu chuẩn hệ thống TSO 9001 – 2000, đạt đầy đủ các tiêu chuẩn của TCVN 2103 và TCVN 6610 về dây và cáp điện.

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch để đạt được các mục tiêu, nhiệm vụ trong sản xuất kinh doanh.

- Tiếp tục bổ sung hoàn thiện cơ sở hạ tầng mới, bổ sung và đào tạo công nhân viên để đáp ứng yêu cầu chuyên nghiệp hóa trong quản lý, vận hành sản xuất.

- Chấp hành đúng các chính sách, chế độ của nhà nước, thực hiện chế độ hạch toán độc lập, đúng quy định.

- Cam kết giá trị: Chất lượng tốt nhất cho các sản phẩm công ty cung cấp, chính sách bán hàng linh hoạt, hợp lý và chia sẻ, quy trình chuyên nghiệp, nhanh gọn, hiệu quả, trân trọng sự hợp tác, truyền thống và trung thành.

### **2.1.5. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp**

#### **2.1.5.1. Thuận lợi**

- Công ty có đội ngũ công nhân viên đã gắn bó trong thời gian dài, trung thực, thật thà, nhiệt tình và nhiều kinh nghiệm làm việc.

- Cơ sở hạ tầng mới được xây dựng mở rộng quy mô, trang thiết bị, máy móc được đầu tư mua mới đồng bộ và hiện đại, tự động hóa trong sản xuất.

- Thương hiệu Tachiko đã có chỗ đứng trên thị trường, chất lượng sản phẩm đã được khẳng định, đạt nhiều chứng chỉ cũng như các giải thưởng uy tín. Mạng lưới đại lý đã rộng các tỉnh miền Bắc, thị phần tại Hải Phòng luôn chiếm ưu thế.

#### **2.1.5.2. Khó khăn**

- Do đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là sản xuất dây và cáp điện nên cần vốn khá lớn, việc quản lý nguyên vật liệu cũng cần chú trọng quản lý chặt chẽ.

- Công ty mới mở rộng và dần đưa vào sử dụng nhà máy mới, đòi hỏi thời gian ổn định, cần tuyển một loạt công nhân viên mới bổ sung. Họ chưa có kinh nghiệm làm việc tại công ty nên cần phải tăng cường kiểm tra kiểm soát, đảm bảo chất lượng sản phẩm làm ra.

- Yêu cầu về mở rộng thị trường tiêu thụ càng cấp thiết hơn khi nhà máy mới đi vào hoạt động, để khai thác tối đa năng lực sản xuất của nhà máy mới, tránh hàng tồn kho nhiều gây ứ đọng vốn.

- Chưa có nhiều đại lý ở các tỉnh thành khác (mỗi tỉnh thành lân cận chỉ có 1-2 đại lý lớn). Kênh phân phối trực tuyến còn hạn chế. Trang web của công ty chưa được chăm sóc, thay đổi thường xuyên.

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh còn hạn chế, lợi nhuận thu về chưa tương xứng với mức độ đầu tư của chủ doanh nghiệp. Việc ra quyết định của chủ doanh

ngành trong quá trình kinh doanh phần nhiều vẫn theo cảm tính và kinh nghiệm, chưa có những phân tích đánh giá thực trạng tài chính bài bản.

### 2.1.6. Tình hình sản xuất và tiêu thụ thực tế

**Bảng 2.1: Sản lượng sản xuất giai đoạn 2012-2014**

(ĐVT: Mét)

STT	Tên vật tư	Sản lượng sản xuất			Chênh lệch	
		2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
1	Dây cáp	51.514	105.820	285.088	54.306	179.268
2	Dây bọc	136.900	283.481	171.722	146.581	(111.759)
3	Dây mềm	85.968	230.339	247.413	144.371	17.074

Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến

Sản lượng sản xuất của doanh nghiệp đều tăng dần qua các năm. Năm 2012, doanh nghiệp sản xuất 274.382m dây điện và cáp điện các loại, trong đó dây bọc chiếm sản lượng sản xuất cao nhất với xấp xỉ 50% sản lượng toàn doanh nghiệp. Năm 2013, nhờ sự đầu tư thêm khá lớn về vốn để mở rộng sản xuất, số công nhân gia tăng giúp sản lượng năm tăng mạnh 125,83% so với năm trước đó. Dây bọc vẫn được ưu tiên sản xuất với sản lượng chiếm trên 45%. Sản lượng năm 2014 tiếp tục tăng so với năm trước đó nhưng tốc độ tăng đã chậm hơn 13,65%, đạt mức 704.223m/năm.

**Bảng 2.2: Sản lượng tiêu thụ giai đoạn 2012-2014**

(ĐVT: Mét)

Stt	Tên vật tư	Sản lượng tiêu thụ			Chênh lệch	
		2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
1	Dây cáp	53.657,0	102.185,5	285.506,0	48.528,5	183.320,5
2	Dây bọc	144.630,0	299.052,0	173.904,0	154.422,0	(125.148,0)
3	Dây mềm	121.888,0	1.094.302,0	263.723,0	972.414,0	(830.579,0)

Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến

Trong giai đoạn 2012 – 2014, sản lượng tiêu thụ sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp có rất nhiều biến động. Năm 2013 là năm gặt hái được nhiều thành công của doanh nghiệp trong việc mở rộng thị trường tiêu thụ, thu hút khách hàng. Sản



lượng tiêu thụ đã tăng vượt bậc lên 367,10% so với năm trước đó, doanh số đạt 1.495.539m/năm mà cụ thể là sự gia tăng tiêu thụ dây mềm. Năm 2014, sản lượng tiêu thụ giảm trên một nửa so với năm 2013. Mặc dù tổng sản lượng tiêu thụ giảm khá nhiều song sản lượng dây cáp tiêu thụ lại tăng trên 179%. Dây cáp có giá trị lớn hơn rất nhiều so với dây mềm, do vậy doanh thu bán hàng tiếp tục đà tăng, thậm chí tăng khá lớn, đạt mức trên 22.489 triệu đồng năm 2014.

## **2.2. Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến giai đoạn 2012-2014**

### **2.2.1. Phân tích khái quát hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **2.2.1.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh**

##### **(1). Tổng doanh thu**

Trong giai đoạn 2012-2014, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng liên tục qua các năm. Cụ thể năm 2013 tăng gần 3.544 triệu đồng ứng với 36,37% so với năm 2012. Năm 2014, khoản mục này tiếp tục tăng mạnh thêm trên 9.200 triệu đồng, tương ứng tăng 69,24%, giữ ở mức trên 22.489 triệu đồng. Điều này có được là do sản phẩm của công ty đạt chất lượng tốt, sản phẩm rất đa dạng,

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

**Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2012 – 2014**

(ĐVT: đồng)

Stt	Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	%	Tuyệt đối	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.744.568.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.543.969.208	36,37	9.200.839.074	69,24
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	38.400.000	-	-	(38.400.000)	-100	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (1-2)	9.706.168.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.582.369.208	36,91	9.200.839.074	69,24
4	Giá vốn hàng bán	8.455.727.611	11.610.781.247	19.726.988.665	3.155.053.636	37,31	8.116.207.418	69,90
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (3-4)	1.250.441.128	1.677.756.700	2.762.388.356	427.315.572	34,17	1.084.631.656	64,65
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.485.345	3.630.837	1.564.354	(1.854.508)	-33,81	(2.066.483)	-56,91
7	Chi phí tài chính	-	10.148.985	626.358.992	10.148.985	-	616.210.007	6071,64
	Trong đó: Chi phí lãi vay	-	10.148.985	619.652.242	10.148.985	-	609.503.257	6005,56
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.148.487.903	1.513.674.989	2.012.920.908	365.187.086	31,80	499.245.919	32,98
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (5+6)-(7+8)	107.438.570	157.563.563	124.672.810	50.124.993	46,65	(32.890.753)	-20,87
10	Thu nhập khác	-	7.150	-	7.150	-	(7.150)	-100,00
11	Chi phí khác	-	8.670.944	1.251.120	8.670.944	-	(7.419.824)	-85,57
12	Lợi nhuận khác	-	(8.663.794)	(1.251.120)	(8.663.794)	-	7.412.674	-85,56
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (9+12)	107.438.570	148.899.769	123.421.690	41.461.199	38,59	(25.478.079)	-17,11
14	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	26.859.643	33.502.448	27.152.772	6.642.805	24,73	(6.349.676)	-18,95
<b>15</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế TNDN</b>	<b>80.578.927</b>	<b>115.397.321</b>	<b>96.268.918</b>	<b>34.818.394</b>	<b>43,21</b>	<b>(19.128.403)</b>	<b>-16,58</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH Tâm Chiến

đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng, giao hàng đúng hợp đồng, đúng hẹn..., vì vậy thương hiệu của công ty dần được khẳng định, công ty ngày càng có uy tín trên thị trường nên doanh thu bán hàng tăng liên tục.

Điều này cũng cho thấy việc đầu tư tăng vốn mở rộng sản xuất kinh doanh đã đem lại kết quả tích cực cho doanh nghiệp. Xu hướng tăng liên tục và mức tăng ngày càng cao hứa hẹn sự phát triển vững chắc của doanh nghiệp trên thị trường.

## **(2). Tổng chi phí**

Trong giai đoạn 2012-2014, tổng chi phí tăng liên tục qua các năm. Năm 2013, tốc độ tăng của chi phí xấp xỉ bằng tốc độ tăng của doanh thu. Tuy nhiên do tốc độ tăng của chi phí vẫn nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu 0,02% nên lợi nhuận công ty thu được vẫn duy trì tăng. Đến năm 2014, tốc độ tăng chi phí đã vượt tốc độ tăng doanh thu, tăng 70,18% so với năm trước đó, đạt mức trên 22.367 triệu đồng. Điều này đã khiến cho lợi nhuận năm 2014 của công ty giảm so với năm 2013.

Do đặc thù của doanh nghiệp là sản xuất dây và cáp điện, nên giá vốn thường chiếm phần lớn trong tổng chi phí. Trong giai đoạn 2012 – 2014, giá vốn của doanh nghiệp luôn chiếm trên 88% tổng chi phí. Tỷ lệ cụ thể có thể xem xét qua các năm. Các khoản chi của doanh nghiệp nhìn chung tăng liên tục qua các năm. Từ năm 2012 đến năm 2013, giá vốn tăng trên 3.155 triệu đồng tương ứng 37,31%. Năm 2014, giá vốn tiếp tục tăng mạnh thêm 8.116 triệu đồng tương ứng 69,9%. Tốc độ tăng của giá vốn nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu và xu hướng ngày càng gia tăng. Điều này cho thấy việc sử dụng nguồn nguyên vật liệu và nhân công đầu vào của doanh nghiệp đang giảm dần hiệu quả. Công ty cần kiểm soát tốt hơn nguồn nguyên vật liệu đầu vào và sự phát sinh của chi phí sử dụng, tránh hao phí tổn thất trong quá trình sản xuất, góp phần làm giảm giá vốn, tăng lợi nhuận.

Chi phí tài chính mà chủ yếu là chi phí lãi vay tăng khá nhanh. Từ khi chưa mất chi phí tài chính năm 2012, khoản mục này đã tăng trên 10 triệu đồng vào năm sau đó và tiếp tục đến năm 2014 thì tăng mạnh lên 626 triệu đồng, tăng tới 60 lần so với năm 2013. Chi phí tài chính tăng do công ty đã vay vốn dài hạn để đầu tư mở rộng sản xuất. Điều này cũng chưa hẳn là tiêu cực vì việc vay để tăng vốn có thể đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh lớn hơn sau khi trừ chi phí vay.

**Bảng 2.4: Các khoản chi phí của công ty TNHH Tâm Chiến**

(ĐVT: đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Tuyệt đối	%	Tuyệt đối	%
1	Giá vốn hàng bán	8.455.727.611	11.610.781.247	19.726.988.665	3.155.053.636	37,31	8.116.207.418	69,90
2	Chi phí tài chính	-	10.148.985	626.358.992	10.148.985		616.210.007	6071,64
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.148.487.903	1.513.674.989	2.012.920.908	365.187.086	31,80	499.245.919	32,98
4	Chi phí khác	-	8.670.944	1.251.120	8.670.944		(7.419.824)	-85,57
<b>Tổng chi phí</b>		<b>9.604.215.514</b>	<b>13.143.276.165</b>	<b>22.367.519.685</b>	<b>3.539.060.651</b>	<b>36,85</b>	<b>9.224.243.520</b>	<b>70,18</b>

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

Dù vậy công ty cũng cần có các biện pháp tiết kiệm các khoản chi phí này nếu không chẳng những lợi nhuận không cao mà thậm chí sẽ bị lỗ, giảm các khoản chi trong khi doanh thu tăng là điều mà công ty đang nỗ lực đạt được.

So với năm trước đó, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng khá 31,8% trong năm 2013 và tăng 32,98% năm 2014, đạt mức gần 2.013 triệu năm 2014. Việc sử dụng hợp lý hơn các khoản chi này cũng sẽ góp phần tăng lợi nhuận ròng cho doanh nghiệp.

### (3). Lợi nhuận

Lợi nhuận sau thuế có sự biến động qua các năm. Lợi nhuận sau thuế tăng gần 35 triệu từ năm 2012 đến năm 2013, tương ứng tăng 43,21%. Năm 2014 khoản mục này quay đầu giảm trên 19 triệu đồng, tương ứng giảm 16,58% so với năm 2013. Lợi nhuận sau thuế của công ty là khá khiêm tốn, cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung còn hạn chế. Điều này cần được xem xét tìm hiểu và có biện pháp khắc phục trong tương lai.

*2.2.1.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp của doanh nghiệp.*

**Bảng 2.5: Các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng vốn bình quân	Đồng	14.342.899.983	21.735.707.428	29.102.042.070
2	Vốn CSH bình quân	Đồng	12.736.786.780	16.777.300.534	20.842.709.283
3	Tổng doanh thu	Đồng	9.744.568.739	13.288.537.947	22.489.377.021
4	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	Đồng	107.438.570	159.048.754	743.073.932
5	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	80.578.927	115.397.321	96.268.918
6	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	%	0,56	0,53	0,33
7	Tỷ suất sinh lời của vốn CSH (ROE)	%	0,63	0,69	0,46
8	Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	%	1,10	1,20	3,30
9	Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)	%	0,56	0,53	0,33

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

### **(1). Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)**

Trong quá trình tiến hành những hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn mở rộng quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ, nhằm phát triển nhanh và mạnh hơn. Do vậy, chủ doanh nghiệp có thể dùng tỷ suất sinh lời của tài sản để đánh giá hiệu quả sử dụng các tài sản đã đầu tư.

Trong năm 2012, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được 0,56 đồng lợi nhuận sau thuế, các năm tiếp theo lần lượt thu được 0,53 đồng và 0,33 đồng trên 100 đồng tài sản. Chỉ tiêu này tương đối thấp cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản chưa thực sự cao. Tỷ suất sinh lời của tài sản giảm liên tục qua các năm, một phần do lợi nhuận sau thuế giảm, một phần khác do việc đặt trước tiền mua nguyên liệu đầu vào và việc mua máy móc thiết bị chuẩn bị cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh khá lớn nên tài sản bình quân tăng nhanh. Sự chuẩn bị kỹ lưỡng này kỳ vọng tỷ suất sinh lời của tài sản sẽ tăng cao trong năm tới.

### **(2). Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

Khả năng tạo ra lợi nhuận của vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh là mục tiêu của mọi chủ doanh nghiệp. Dựa vào bảng số liệu trên ta có thể thấy, năm 2012 cứ mỗi 100 đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp đầu tư thì thu về 0,63 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Tương tự như vậy với các năm 2013 và 2014.

Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu cũng có sự biến động qua các năm. Năm 2013 tỷ suất ROE tăng nhẹ 0,06% so với năm 2012 do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế cao hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu. Năm 2014, trong khi vốn chủ sở hữu vẫn giữ tốc độ tăng khá đều đặn khoảng 4 tỷ/năm thì lợi nhuận sau thuế lại giảm, làm cho tỷ suất sinh lời của vốn giảm khá 0,23%.

Nhìn chung lợi nhuận sau thuế thu được thấp hơn rất nhiều so với vốn chủ sở hữu đã bỏ ra, do vậy tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu không đạt cao. Có thể nói đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp chưa đem lại hiệu quả cao như kỳ vọng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần đưa ra các biện pháp để sử dụng vốn hiệu quả hơn nữa, tránh tăng chi phí.

### **(3). Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)**

Khả năng tạo ra doanh thu của doanh nghiệp là những chiến lược dài hạn, quyết định tạo ra lợi nhuận và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên mục tiêu cuối cùng của chủ doanh nghiệp không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế. Do vậy để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Năm 2012, ứng với mỗi 100 đồng doanh thu thì doanh nghiệp thu được 1,1 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Các năm tiếp theo lần lượt thu được 1,2 đồng và 3,3 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên mỗi 100 đồng doanh thu thu được.

Tỷ suất ROS tăng liên tục qua các năm và tốc độ tăng cũng nhanh hơn cho thấy lợi nhuận của doanh nghiệp làm ra được sau khi trả tiền cho các khoản chi phí biến đổi của sản xuất như tiền lương, tiền NVL... nhưng trước lãi vay và thuế đang tăng. Đây là kết quả tích cực cho sự hoạt động của doanh nghiệp. Càng đẩy mạnh kinh doanh tăng doanh thu trong thời gian tới sẽ càng giúp làm tăng nhiều hơn nữa lợi nhuận cho doanh nghiệp.

#### **(4). Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)**

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn lấy thu bù chi và có lãi. Bằng cách tính tỷ suất sinh lời của vốn ta có thể thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp từ vốn. Dựa vào số liệu tính toán được ở bảng trên ta thấy năm 2012, cứ mỗi 100 đồng vốn đầu tư doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0,56 đồng lợi nhuận, năm 2013 và 2014 lần lượt là 0,53 đồng và 0,33 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của vốn giảm liên tục qua các năm và xu hướng giảm năm sau nhiều hơn năm trước cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa được tốt.

#### **2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản**

##### **(1). Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản**

- Trong năm 2013, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được 0,53 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản năm 2013 giảm 0,0003 lần so với năm 2012 tương ứng giảm 5,5% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế tăng làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSbq 2012}} - \frac{\text{LNST 2012}}{\text{TSbq 2012}} = \frac{115.397.321}{14.342.899.983} - \frac{80.578.927}{14.342.899.983} = 0,0024$$

**Bảng 2.6: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng tài sản**

(ĐVT: đồng)

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
			2012	2013	2014	Tuyệt đối	(%)	Tuyệt đối	(%)
1	Tổng doanh thu thuần	Đồng	9.706.168.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.582.369.208	36,91	9.200.839.074	69,24
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	80.578.927	115.397.321	96.268.918	34.818.394	43,21	(19.128.403)	-16,58
3	Tổng tài sản bình quân	Đồng	14.342.899.983	21.735.707.428	29.102.042.070	7.392.807.445	51,54	7.366.334.642	33,89
4	Tài sản ngắn hạn bình quân	Đồng	6.747.475.822	14.978.009.444	15.477.857.270	8.230.533.622	121,98	499.847.827	3,34
5	Tài sản dài hạn bình quân	Đồng	7.595.424.161	6.757.697.984	13.624.184.800	(837.726.177)	-11,03	6.866.486.816	101,61
6	Tỷ suất sinh lời của TS	Lần	0,0056	0,0053	0,0033	(0,0003)	-5,50	(0,0020)	-37,69
7	Sức sản xuất của TS	Lần	0,6767	0,6114	0,7728	(0,0654)	-9,66	0,1614	26,40
8	Tỷ suất sinh lời của TSNH	Lần	0,0119	0,0077	0,0062	(0,0042)	-35,48	(0,0015)	-19,27
9	Sức sản xuất của TSNH	Lần	1,4385	0,8872	1,4530	(0,5513)	-38,32	0,5658	63,77
10	Tỷ suất sinh lời của TSDH	Lần	0,0106	0,0171	0,0071	0,0065	60,96	(0,0100)	-58,62
11	Sức sản xuất của TSDH	Lần	1,2779	1,9664	1,6507	0,6885	53,88	(0,3157)	-16,06

Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến



Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

+ Tổng tài sản tăng làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSbq 2013}} - \frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSbq 2012}} = \frac{115.397.321}{21.735.707.428} - \frac{115.397.321}{14.342.899.983}$$
$$= - 0,0027$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,0024 + (-0,0027) = - 0,0003$

- Năm 2014, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được 0,33 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản năm 2014 giảm 0,002 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 37,69% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSbq 2013}} - \frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSbq 2013}} = \frac{96.268.918}{21.735.707.428} - \frac{115.397.321}{21.735.707.428}$$
$$= - 0,0009$$

+ Tổng tài sản tăng làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSbq 2014}} - \frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSbq 2013}} = \frac{96.268.918}{29.102.042.070} - \frac{96.268.918}{21.735.707.428}$$
$$= - 0,0011$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $- 0,0009 + (-0,0011) = - 0,002$

## (2). Sức sản xuất của tổng tài sản

- Năm 2013, với mỗi 1 đồng tài sản đem vào sản xuất kinh doanh làm ra được 0,6114 đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của tổng tài sản năm này giảm 0,0654 lần so với năm 2012 tương ứng giảm 9,66% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2013}}{\text{TSbq 2012}} - \frac{\text{DTT 2012}}{\text{TSbq 2012}} = \frac{13.288.537.947}{14.342.899.983} - \frac{80.578.927}{14.342.899.983}$$
$$= 0,2497$$

+ Tổng tài sản tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2013}}{\text{TSbq 2013}} - \frac{\text{DTT 2013}}{\text{TSbq 2012}} = \frac{13.288.537.947}{21.735.707.428} - \frac{13.288.537.947}{14.342.899.983}$$
$$= - 0,3151$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,2497 + (-0,3151) = - 0,0654$

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

- Năm 2014, với mỗi 1 đồng tài sản đem vào sản xuất kinh doanh làm ra được 0,7728 đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2014 tăng 0,1614 lần so với năm 2013 tương ứng tăng 26,40% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2014}{TSbq\ 2013} - \frac{DTT\ 2013}{TSbq\ 2013} = \frac{22.489.377.021}{21.735.707.428} - \frac{13.288.537.947}{21.735.707.428}$$
$$= 0,4233$$

+ Tổng tài sản tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2014}{TSbq\ 2014} - \frac{DTT\ 2014}{TSbq\ 2013} = \frac{22.489.377.021}{29.102.042.070} - \frac{22.489.377.021}{21.735.707.428}$$
$$= - 0,2619$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,4233 + (-0,2619) = 0,1614$

**(3). Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn**

- Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn năm 2014 giảm 0,0015 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 19,27% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn giảm một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2014}{TSNHbq\ 2013} - \frac{LNST\ 2013}{TSNHbq\ 2013} = \frac{96.268.918}{14.978.009.444} - \frac{115.397.321}{14.978.009.444}$$
$$= - 0,0013$$

+ Tài sản ngắn hạn bình quân tăng làm tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn giảm một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2014}{TSNHbq\ 2014} - \frac{LNST\ 2014}{TSNHbq\ 2013} = \frac{96.268.918}{15.477.857.270} - \frac{96.268.918}{14.978.009.444}$$
$$= - 0,0002$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $- 0,0013 + (-0,0002) = - 0,0015$

**(4). Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

- Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn năm 2014 tăng 0,5658 lần so với năm 2013 tương ứng tăng 63,77% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{TSNHbq 2013}} - \frac{\text{DTT 2013}}{\text{TSNHbq 2013}} = \frac{22.489.377.021}{14.978.009.444} - \frac{13.288.537.947}{14.978.009.444}$$
$$= 0,6143$$

+ Tài sản ngắn hạn tăng làm sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{TSNHbq 2014}} - \frac{\text{DTT 2014}}{\text{TSNHbq 2013}} = \frac{22.489.377.021}{15.477.857.270} - \frac{22.489.377.021}{14.978.009.444}$$
$$= - 0,0485$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,6143 + (-0,0485) = 0,5658$

**(5). Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn**

- Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn năm 2014 giảm 0,01 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 58,62% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSDHbq 2013}} - \frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSDHbq 2013}} = \frac{96.268.918}{6.757.697.984} - \frac{115.397.321}{6.757.697.984}$$
$$= - 0,0028$$

+ Tài sản dài hạn bình quân tăng làm tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSDHbq 2014}} - \frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSDHbq 2013}} = \frac{96.268.918}{13.624.184.800} - \frac{96.268.918}{6.757.697.984}$$
$$= - 0,0072$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $- 0,0028 + (-0,0072) = - 0,01$

**(6). Sức sản xuất của tài sản dài hạn**

- Sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2014 giảm 0,3157 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 16,06% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của tài sản dài hạn tăng một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2014}{TSDHbq\ 2013} - \frac{DTT\ 2013}{TSDHbq\ 2013} = \frac{22.489.377.021}{6.757.697.984} - \frac{13.288.537.947}{6.757.697.984}$$
$$= 1,3615$$

+ Tài sản dài hạn tăng làm sức sản xuất của tài sản dài hạn giảm một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2014}{TSDHbq\ 2014} - \frac{DTT\ 2014}{TSDHbq\ 2013} = \frac{22.489.377.021}{13.624.184.800} - \frac{22.489.377.021}{6.757.697.984}$$
$$= - 1,6772$$

$$\Rightarrow \text{Tổng hợp hai nhân tố: } 1,3615 + (-1,6772) = - 0,3157$$

**2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

**(1). Tỷ suất sinh lời của VCSH**

- Năm 2014, với mỗi một đồng vốn chủ sở hữu làm ra 0,0046 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của VCSH năm 2014 giảm 0,0023 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 32,85% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2014}{VCSHbq\ 2013} - \frac{LNST\ 2013}{VCSHbq\ 2013} = \frac{96.268.918}{16.777.300.533,50} - \frac{115.397.321}{16.777.300.533,50}$$
$$= - 0,0012$$

**Bảng 2.7: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

(ĐVT: đồng)

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
			2012	2013	2014	Tuyệt đối	(%)	Tuyệt đối	(%)
1	Tổng doanh thu thuần	Đồng	9.706.168.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.582.369.208	36,91	9.200.839.074	69,24
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	80.578.927	115.397.321	96.268.918	34.818.394	43,21	(19.128.403)	-16,58
3	Vốn CSH bình quân	Đồng	12.736.786.779,50	16.777.300.533,50	20.842.709.283,00	4.040.513.754	31,72	4.065.408.750	24,23
4	Tỷ suất sinh lời của VCSH	Lần	0,0063	0,0069	0,0046	0,0006	8,72	(0,0023)	-32,85
5	Sức sản xuất của VCSH	Lần	0,7621	0,7921	1,0790	0,0300	3,94	0,2869	36,23

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

+ VCSH bình quân tăng làm tỷ suất sinh lời của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{VCSHbq 2014}} - \frac{\text{LNST 2014}}{\text{VCSHbq 2013}} = \frac{96.268.918}{20.842.709.283} - \frac{96.268.918}{16.777.300.533,50}$$
$$= - 0,0011$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $- 0,0012 + (-0,0011) = - 0,0023$

**(2). Sức sản xuất của VCSH**

- Năm 2014, với mỗi một đồng vốn chủ sở hữu làm ra 1,079 đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của VCSH năm 2014 tăng 0,2869 lần so với năm 2013 tương ứng tăng 36,23% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của VCSH tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{VCSHbq 2013}} - \frac{\text{DTT 2013}}{\text{VCSHbq 2013}} = \frac{22.489.377.021}{16.777.300.533,50} - \frac{13.288.537.947}{16.777.300.533,50}$$
$$= 0,5484$$

+ VCSH bình quân tăng làm sức sản xuất của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{VCSHbq 2014}} - \frac{\text{DTT 2014}}{\text{VCSHbq 2013}} = \frac{22.489.377.021}{20.842.709.283,00} - \frac{22.489.377.021}{16.777.300.533,50}$$
$$= - 0,2615$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,5484 + (-0,2615) = 0,2869$

**2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

**(1). Tỷ suất sinh lời của chi phí**

- Năm 2014, cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0,0043 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của chi phí năm 2014 giảm 0,0045 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 50,98% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của chi phí giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TCF 2013}} - \frac{\text{LNST 2013}}{\text{TCF 2013}} = \frac{96.268.918}{13.143.276.165} - \frac{115.397.321}{13.143.276.165}$$
$$= - 0,0015$$

**Bảng 2.8: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng chi phí**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
			2012	2013	2014	Tuyệt đối	(%)	Tuyệt đối	(%)
1	Tổng doanh thu thuần	Đồng	9.706.168.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.582.369.208	36,91	9.200.839.074	69,24
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	80.578.927	115.397.321	96.268.918	34.818.394	43,21	(19.128.403)	-16,58
3	Tổng chi phí	Đồng	9.604.215.514	13.143.276.165	22.367.519.685	3.539.060.651	36,85	9.224.243.520	70,18
4	Tỷ suất sinh lời của TCF	Lần	0,0084	0,0088	0,0043	0,0004	4,65	(0,0045)	-50,98
5	Sức sản xuất của TCF	Lần	1,0106	1,0111	1,0054	0,0004	0,04	(0,0056)	-0,55

*Nguồn: Phòng Kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

+ Tổng chi phí tăng làm tỷ suất sinh lời của chi phí giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TCF 2014}} - \frac{\text{LNST 2014}}{\text{TCF 2013}} = \frac{96.268.918}{22.367.519.685} - \frac{96.268.918}{13.143.276.165} = - 0,003$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $- 0,0015 + (-0,003) = - 0,0045$

**(2). Sức sản xuất của chi phí**

- Năm 2014, với mỗi đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 1,0054 đồng doanh thu. Sức sản xuất của chi phí năm 2014 giảm 0,0056 lần so với năm 2013 tương ứng giảm 0,55% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của chi phí tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{TCF 2013}} - \frac{\text{DTT 2013}}{\text{TCF 2013}} = \frac{22.489.377.021}{13.143.276.165} - \frac{13.288.537.947}{13.143.276.165} = 0,7$$

+ Chi phí bình quân tăng làm sức sản xuất của chi phí giảm một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{TCF 2014}} - \frac{\text{DTT 2014}}{\text{TCF 2013}} = \frac{22.489.377.021}{22.367.519.685} - \frac{22.489.377.021}{13.143.276.165} = - 0,7056$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $0,7 + (-0,7056) = - 0,0056$

**2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

**Bảng 2.9: Cơ cấu lao động của công ty**

(ĐVT: Người)

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
<b>Tổng số lao động</b>	<b>31</b>	<b>100,00</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>	<b>57</b>	<b>100,00</b>
<b>1. Theo trình độ</b>						
Đại Học	6	19,35	10	20,00	11	19,30
Cao Đẳng – Trung Cấp	7	22,58	19	38,00	24	42,11



Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Phổ Thông	18	58,06	21	42,00	22	38,60
<b>2. Theo giới tính</b>						
Nữ	5	16,13	8	16,00	10	17,54
Nam	26	83,87	42	84,00	47	82,46
<b>3. Theo tính chất lao động</b>						
Trực tiếp	23	74,19	39	78,00	44	77,19
Gián tiếp	8	25,81	11	22,00	13	22,81

*Nguồn: Phòng hành chính nhân sự - tổng hợp công ty TNHH Tâm Chiến*

Số lượng công nhân viên công ty tăng liên tục qua các năm. Năm 2013 số lượng lao động tăng khá lớn 19 người, tương ứng mức tăng 61,29% so với năm 2012. Số lượng lao động tuyển thêm để đáp ứng yêu cầu mở rộng sản xuất của doanh nghiệp. Năm 2014 số lượng công nhân viên có tăng, song mức tăng đã giảm. Số công nhân viên tăng 14% so với năm 2013. Cả giai đoạn 2012 – 2014, số lượng công nhân viên tăng 26 người, gần 83,87%, tức là trung bình tăng 41,94%/năm. Số lượng lao động tăng một lượng lớn trong vòng 2 năm là do công ty mở rộng sản xuất, nhu cầu lao động rất lớn, cần tuyển thêm nhiều lao động.

Số lao động có trình độ đại học của công ty khá ít. Số lao động trình độ phổ thông vẫn chiếm tỷ trọng không nhỏ trong cơ cấu lao động của công ty. Điều này cũng dễ dàng giải thích là do đặc thù sản phẩm, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của công ty. Nếu xét tỷ lệ lao động trình độ phổ thông qua các năm, tỷ lệ này đã có xu hướng giảm đi, đây là một dấu hiệu tốt cho thấy doanh nghiệp đã làm khá tốt trong công tác tuyển dụng.

Tỉ lệ lao động nữ ngày càng tăng lên. Tuy nhiên, số lượng lao động nữ chủ yếu tăng lên ở bộ phận lao động gián tiếp. Số lao động nam tăng 21 người. Số lao động nam luôn chiếm đa số trong lực lượng lao động của doanh nghiệp là do đặc thù công ty là công ty sản xuất, đòi hỏi lực lượng lao động nam là chủ yếu, điều này tạo điều kiện cho công tác quản lý của công ty trở nên dễ dàng, ít ảnh hưởng đến quá trình sản xuất của công ty. Với tổng số lượng lao động được tăng lên hàng

năm như vậy cho thấy nhu cầu sản xuất, phát triển của công ty ngày càng mạnh.

Số lượng lao động trực tiếp của công ty qua các năm chiếm trên 75%. Đây là đặc điểm nổi bật do hoạt động chủ yếu của công ty là sản xuất.

Để làm rõ hơn hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta có các chỉ số sau:

**(1). Tỷ suất sinh lời của lao động**

Tỷ suất sinh lời của lao động giảm liên tục qua các năm. Năm 2012, bình quân mỗi lao động mang lại cho công ty 2.599.320 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2014 giảm xuống còn 1.688.928 đồng lợi nhuận.

Tỷ suất sinh lời của lao động năm 2014 giảm 619.018 đồng so với năm 2013 tương ứng giảm 26,82% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của lao động giảm một lượng:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSLD 2013}} - \frac{\text{LNST 2013}}{\text{TSLD 2013}} = \frac{96.268.918}{50} - \frac{115.397.321}{50}$$
$$= -382.568$$

+ Tổng số lao động tăng làm tỷ suất sinh lời của lao động giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSLD 2014}} - \frac{\text{LNST 2014}}{\text{TSLD 2013}} = \frac{96.268.918}{22.367.519.685} - \frac{96.268.918}{13.143.276.165}$$
$$= -236.450$$

$$\Rightarrow \text{Tổng hợp hai nhân tố: } -382.568 + (-236.450) = -619.018$$

**(2). Sức sản xuất của lao động**

Năm 2014 bình quân mỗi lao động tạo ra được 394.550.474 đồng doanh thu. Sức sản xuất của lao động có nhiều biến động song nhìn chung có xu hướng tăng.

Sức sản xuất của lao động năm 2014 tăng 128.779.715 đồng so với năm 2013 tương ứng tăng 48,46% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của lao động tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2014}}{\text{TSLD 2013}} - \frac{\text{DTT 2013}}{\text{TSLD 2013}} = \frac{22.489.377.021}{50} - \frac{13.288.537.947}{50}$$
$$= 184.016.781$$

**Bảng 2.10: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng lao động**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
			2012	2013	2014	Tuyệt đối	(%)	Tuyệt đối	(%)
1	Tổng doanh thu thuần	đồng	9.706.168.739	13.288.537.947	22.489.377.021	3.582.369.208	36,91	9.200.839.074	69,24
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	80.578.927	115.397.321	96.268.918	34.818.394	43,21	(19.128.403)	-16,58
3	Tổng số lao động	Người	31	50	57	19	61,29	7	14,00
4	Tỷ suất sinh lời của lao động	đồng	2.599.320	2.307.946	1.688.928	(291.373,81)	-11,21	(619.018)	-26,82
5	Sức sản xuất của lao động	đồng	313.102.217	265.770.759	394.550.474	(47.331.458,45)	-15,12	128.779.715	48,46

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

+ Tổng số lao động tăng làm sức sản xuất của lao động giảm một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2014}{TSLD\ 2014} - \frac{DTT\ 2014}{TSLD\ 2013} = \frac{22.489.377.021}{57} - \frac{22.489.377.021}{50}$$

$$= -55.237.066$$

=> Tổng hợp hai nhân tố:  $184.016.781 + (-55.237.066) = 128.779.715$

Để đánh giá chính xác hơn việc tăng lao động có đem lại hiệu quả cho công ty không ta sử dụng phương pháp so sánh sự biến động lao động của công ty giữa các năm trong mối liên hệ với chỉ tiêu tổng doanh thu thuần.

Năm 2013, doanh nghiệp sử dụng 50 lao động đem lại mức doanh thu 13.288.537.947 đồng. Vậy giả sử với cùng điều kiện như năm 2013, doanh nghiệp đạt được doanh thu 22.489.377.021 đồng năm 2014 thì cần số lượng lao động:

$$TSLD\ 2014\ cần = TSLD\ 2013 \times \frac{DTT\ 2014}{DTT\ 2013} = 50 \times \frac{22.489.377.021}{13.288.537.947} = 85$$

Tuy nhiên thực tế doanh nghiệp chỉ cần 57 lao động, do vậy đã tiết kiệm được 28 lao động. Vậy năm 2014 doanh nghiệp đã sử dụng lao động hiệu quả hơn so với năm 2013 xét về mặt đem lại doanh thu. Điều này có được một phần lớn do năm 2014 doanh nghiệp đầu tư mua sắm nhiều máy móc thiết bị hiện đại, góp phần giảm tải các công đoạn thủ công, tăng năng suất đáng kể, giảm bớt nhân lực.

### 2.2.6. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính

**Bảng 2.11: Một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp**

Chỉ tiêu	Năm			So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	2012	2013	2014	Tuyệt đối	(%)	Tuyệt đối	(%)
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	6,20	3,79	3,31	(2,41)	-38,91	(0,48)	-12,68
2. Hệ số tài trợ	0,84	0,74	0,70	(0,10)	-12,25	(0,04)	-5,21
3. Số vòng quay HTK	1,91	2,05	3,78	0,14	7,34	1,73	84,70
4. Tốc độ tăng trưởng vốn	1,13	1,86	1,06	0,73	64,44	(0,80)	-42,93

Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến

**(1). Khả năng thanh toán:**

Nhìn chung hệ số về khả năng thanh toán đều  $\geq 1$  cho thấy doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán. Chỉ tiêu này ở mức khá cao, cao hơn nhiều so với mức bình quân tương ứng ngành cho thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp khá tốt, lành mạnh, doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ, uy tín của doanh nghiệp cao. Do tổng số tài sản và tổng số nợ phải trả đều tăng liên tục qua các năm nhưng tốc độ tăng của nợ phải trả ( $>200\%$ ) nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của tài sản ( $<100\%$ ) nên khả năng thanh toán giảm liên tục qua các năm.

**(2). Mức độ độc lập tài chính:**

Khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp khá tốt. Trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tới 0,84 lần năm 2012. Trị số của chỉ tiêu tuy có giảm liên tục trong các năm tiếp theo nhưng vẫn luôn ở mức khá cao, đạt mức 0,74 lần năm 2013 và 0,7 lần năm 2014 do doanh nghiệp gia tăng nợ phải trả mà chủ yếu là nợ dài hạn.

Sự giảm liên tục qua các năm và mức giảm năm sau tăng nhanh hơn năm trước của hệ số tài trợ cho thấy xu hướng giảm sút về mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp. Đây là điều cần lưu ý cho các nhà quản lý để có các biện pháp tự đảm bảo về mặt tài chính trong dài hạn.

**(3). Khả năng hoạt động:**

Do đặc thù công ty là sản xuất dây và cáp điện nên vòng quay hàng tồn kho tương đối thấp. Số vòng quay tăng liên tục qua các năm. Hàng tồn kho nhìn chung giảm khiến cho khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó giảm hiện tượng ứ đọng vốn, tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.

**(4). Tình hình vốn:**

Xu hướng tăng trưởng vốn của doanh nghiệp là khá rõ nét. Tình hình huy động vốn của doanh nghiệp có xu hướng tăng theo thời gian. Nhịp điệu tăng trưởng vốn tương đối ổn định. So với năm 2011, tổng vốn năm 2012 đã tăng 1,13 lần và tiếp tục tăng liên tiếp hai năm sau đó lần lượt lên 1,86 lần và 1,06 lần so với năm trước đó. Xu hướng tăng trưởng vốn này cho thấy phần nào mức độ phát triển của doanh nghiệp. Tổng vốn tăng theo thời gian chứng tỏ quy mô kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng, hoạt động của doanh nghiệp đang trên đà tăng trưởng. Điều này hoàn toàn phù hợp với sự phát triển thực tế của doanh nghiệp, với sự phát triển không ngừng, liên tục mở rộng thị trường, khẳng định thương hiệu và

mở rộng quy mô sản xuất, xây dựng cơ sở hạ tầng đồng bộ, mua sắm máy móc hiện đại...

Tổng vốn của công ty tăng dần qua 3 năm gần đây (2012-2014), nợ phải trả và vốn chủ sở hữu cũng biến động tương ứng.

Từ số liệu bảng trên cho thấy trong 3 năm, nguồn vốn chủ sở hữu luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu vốn. Tuy tỷ lệ này đang có xu hướng giảm xuống nhưng vẫn đạt tỷ trọng khá lý tưởng. Sự chênh lệch về tỷ trọng của nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu ngày càng gia tăng. Năm 2012 nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng trong nguồn vốn tương ứng là 16,13% và 83,87% có khoảng cách rất lớn. Nhưng các năm sau đó sự chênh lệch tỷ trọng của 2 khoản mục này đã được thu hẹp dần lại với việc gia tăng nợ phải trả. Điều này thể hiện mức độ phụ thuộc vào chủ nợ của công ty có xu hướng tăng dần.

Trong giai đoạn 2012-2014, nợ phải trả của công ty có chiều hướng tăng lên cả mặt giá trị và tỷ trọng. Trong đó từ năm 2012-2013 nợ phải trả có mức tăng mạnh trên 5 tỷ đồng mà chủ yếu là do sự gia tăng của nợ dài hạn, tương ứng với mức tăng 10,27% trong cơ cấu. Từ năm 2013-2014 mức tăng có xu hướng giảm dần, tăng nhẹ ở mức 3,83%. Trong phần nợ phải trả cũng có nhiều biến động trong cơ cấu. Năm 2012 phần nợ phải trả của công ty hoàn toàn là nợ ngắn hạn. Bước sang năm 2013, công ty đã gia tăng nợ dài hạn lên 5 tỷ đồng, cao gấp đôi nợ ngắn hạn. Theo đó tỷ lệ trong cơ cấu nợ phải trả có sự thay đổi với tỷ trọng cao hơn hẳn của nợ dài hạn. Năm 2014 với sự gia tăng nợ ngắn hạn thêm trên 3 tỷ đồng và nợ dài hạn giảm thì nợ ngắn hạn đã chiếm ưu thế trong cơ cấu nợ phải trả, chiếm gần 17% cơ cấu nguồn vốn trong khi nợ dài hạn chỉ chiếm trên 13%.

Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty giai đoạn 2012-2014 luôn có xu hướng tăng về giá trị nhưng lại giảm về tỷ lệ cơ cấu. Mức tăng trong nguồn vốn chủ sở hữu chủ yếu là nguồn huy động vốn chủ, đặc biệt trong năm 2013 vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng mạnh thêm hơn 8 tỷ đồng, tăng gần 63% so với năm 2012. Vốn đầu tư của chủ sở hữu luôn chiếm trên 94% nguồn vốn chủ sở hữu, số còn lại là lợi nhuận chưa phân phối. Lợi nhuận chưa phân phối đạt tỷ lệ rất thấp, chỉ chiếm 5% trong cơ cấu nguồn vốn năm 2012, hơn nữa, tỷ lệ này còn tiếp tục giảm trong năm tiếp theo với chỉ 2,81% do giá trị của lợi nhuận chưa phân phối tăng nhưng mức

**Bảng 2.12: Bảng khái quát tình hình huy động vốn giai đoạn 2012-2014**

(ĐVT: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch cơ cấu 13/12 (%)	Chênh lệch cơ cấu 14/13 (%)
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>15.214.717.115</b>	<b>100,00</b>	<b>28.256.697.740</b>	<b>100,00</b>	<b>29.947.386.399</b>	<b>100,00</b>		
<b>A.Nợ phải trả</b>	<b>2.454.690.872</b>	<b>16,13</b>	<b>7.462.122.916</b>	<b>26,41</b>	<b>9.056.542.657</b>	<b>30,24</b>	<b>10,27</b>	<b>3,83</b>
I.Nợ ngắn hạn	2.454.690.872	16,13	2.462.122.916	8,71	5.056.538.657	16,88	-7,42	8,17
II.Nợ dài hạn	-	-	5.000.000.000	17,69	4.000.004.000	13,36	17,69	-4,34
<b>B.Nguồn vốn chủ sở hữu</b>	<b>12.760.026.243</b>	<b>83,87</b>	<b>20.794.574.824</b>	<b>73,59</b>	<b>20.890.843.742</b>	<b>69,76</b>	<b>-10,27</b>	<b>-3,83</b>
I.Vốn chủ sở hữu	12.760.026.243	83,87	20.794.574.824	73,59	20.890.843.742	69,76	-10,27	-3,83
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	12.000.000.000	78,87	20.000.000.000	70,78	20.000.000.000	66,78	-8,09	-4,00
2.Lợi nhuận chưa phân phối	760.026.243	5,00	794.574.824	2,81	890.843.742	2,97	-2,18	0,16

*Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH Tâm Chiến*

tăng rất chậm so với mức tăng của nguồn vốn.

Như vậy tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty trong tổng vốn giảm liên tục qua các năm, nguồn huy động vốn của công ty có sự thay đổi. Trong vốn chủ chủ yếu là vốn chủ sở hữu.

Như vậy thực tế nguồn vốn của công ty trong 3 năm cho ta một cái nhìn tổng quát về tình hình huy động vốn. Nhìn chung nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu của công ty đều có sự biến động, nợ phải trả của công ty tăng lên trong khi đó vốn chủ sở hữu cũng tăng song tỷ lệ giảm trong cơ cấu, cho thấy qua các năm nguồn vốn của công ty cũng được bổ sung để phù hợp với các hoạt động kinh doanh. Việc tăng mạnh của vốn chủ sở hữu cũng cho thấy doanh nghiệp đã tăng cường huy động vốn từ bên trong nội bộ, huy động các chủ sở hữu đóng góp. Bên cạnh đó, tỷ trọng nợ phải trả trong cơ cấu tăng lên cho thấy xu hướng tăng cường huy động vốn từ ngoài doanh nghiệp. Dù biến động nhưng vốn chủ sở hữu nhìn chung đều chiếm trên 1/3 tổng nguồn vốn cho thấy sự phụ thuộc vào chủ nợ của công ty không nhiều và công ty hoàn toàn chủ động được vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty.

### 2.3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

**Bảng 2.13: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp					
1. Tỷ suất sinh lời của tài sản(ROA)	%	$\frac{LNST}{TSbq}$	0,56	0,53	0,33
2. Tỷ suất sinh lời của vốn CSH(ROE)	%	$\frac{LNST}{VCSHbq}$	0,63	0,69	0,46
3. Tỷ suất sinh lời của doanh thu(ROS)	%	$\frac{LNST}{DTT}$	1,10	1,20	3,30
4. Tỷ suất sinh lời của vốn(ROI)	%	$\frac{LNST}{Tổng NV}$	0,56	0,53	0,33
Các chỉ số hiệu quả sử dụng tài sản					
1. Sức sản xuất của TS	Lần	$\frac{DTT}{TSbq}$	0,6767	0,6114	0,7728
2. Tỷ suất sinh lời của TSNH	Lần	$\frac{LNST}{TSNHbq}$	0,0119	0,0077	0,0062
3. Sức sản xuất của TSNH	Lần	$\frac{DTT}{TSNHbq}$	1,4385	0,8872	1,4530
4. Tỷ suất sinh lời của TSDH	Lần	$\frac{LNST}{TSDHbq}$	0,0106	0,0171	0,0071



Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
5. Sức sản xuất của TSDH	Lần	$\frac{DTT}{TSDHbq}$	1,2779	1,9664	1,6507
Các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu					
1. Sức sản xuất của VCSH	Lần	$\frac{DTT}{VCSHbq}$	0,7621	0,7921	1,0790
Các chỉ số hiệu quả sử dụng chi phí					
1. Tỷ suất sinh lời của TCF	Lần	$\frac{LNST}{TCFbq}$	0,0084	0,0088	0,0043
2. Sức sản xuất của TCF	Lần	$\frac{DTT}{TCFbq}$	1,0106	1,0111	1,0054
Các chỉ số hiệu quả sử dụng lao động					
1. Tỷ suất sinh lời của LD	Đồng	$\frac{LNST}{\text{Tổng số LD}}$	2.599.320	2.307.946	1.688.928
2. Sức sản xuất của LD	Đồng	$\frac{DTT}{\text{Tổng số LD}}$	313.102.217	265.770.759	394.550.474
Một số chỉ tiêu tài chính					
1. Hệ số tài trợ	Lần	$\frac{VCSH}{\text{Tổng NV}}$	0,84	0,74	0,70
2. Hệ số tự tài trợ TSDH	Lần	$\frac{VCSH}{TSDH}$	1,78	3,27	1,00
3. Hệ số tự tài trợ TSCĐ	Lần	$\frac{VCSH}{TSCĐ}$	1,79	3,31	1,00
4. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	Lần	$\frac{\text{Tổng TS}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	6,20	3,79	3,31
5. Hệ số khả năng thanh toán nợ NH	Lần	$\frac{TSNH}{\text{Tổng nợ NH}}$	3,28	8,89	1,79
6. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	Lần	$\frac{TSNH - HTK}{\text{Tổng nợ NH}}$	1,29	6,28	1,00
7. Hệ số khả năng thanh toán tức thời	Lần	$\frac{\text{Tiền và CKTĐT}}{\text{Tổng nợ NH}}$	0,42	0,85	0,20
8. Hệ số khả năng thanh toán nợ DH	Vòng	$\frac{TSDH}{\text{Tổng nợ DH}}$	-	1,27	5,22
9. Tốc độ tăng trưởng vốn	Lần	$\frac{\text{Vốn kỳ sau}}{\text{Vốn kỳ liền trước}}$	1,13	1,86	1,06
10. Số vòng quay HTK	Lần	$\frac{\text{Giá vốn}}{HTKbq}$	1,91	2,05	3,78

### 2.3.1. Kết quả đạt được

Trong giai đoạn tìm hiểu và phân tích năm 2012 – 2014 ta có thể thấy công ty TNHH Tâm Chiến đã đạt được nhiều kết quả tích cực, đáng ghi nhận, hầu hết đều có tăng trưởng trên các mặt sản xuất kinh doanh: Sản lượng sản xuất tăng, doanh thu có xu hướng ngày càng tăng nhanh (doanh thu năm 2014 tăng mạnh gần 70% so với năm 2013), số vòng quay hàng tồn kho tăng liên tục, năng suất lao động gia tăng.

Việc huy động vốn của công ty nhìn chung tăng, chủ yếu do huy động nội bộ, tăng vốn chủ sở hữu. Năm 2013, doanh nghiệp bắt đầu huy động vốn từ ngoài doanh nghiệp, vay vốn dài hạn từ ngân hàng.

Mức độ độc lập tự chủ tài chính khá cao. Khả năng thanh toán khá tốt, doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán chung, đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, trang trải nhanh toàn bộ nợ ngắn hạn, tình hình tài chính khả quan.

Thu nhập bình quân của người lao động cũng tăng liên tục, năm 2014 đạt mức trung bình 41 triệu đồng/người/năm, đời sống ngày càng được nâng cao.

Quá trình sản xuất kinh doanh của công ty đã giải quyết công ăn việc làm cho số lượng đáng kể lao động, hằng năm thực hiện nghĩa vụ thuế đầy đủ với nhà nước.

Có được kết quả trên là nhờ:

- Công ty đã hoạt động lâu năm, đội ngũ cán bộ công nhân viên và lao động giàu kinh nghiệm, thật thà, trình độ quản lý chuyên môn, tay nghề luôn được nâng cao. Trong nội bộ doanh nghiệp, từ ban lãnh đạo đến toàn thể cán bộ công nhân viên đoàn kết, nhiệt tình trong sản xuất kinh doanh.

- Mặc dù thị trường có nhiều biến động nhưng công ty luôn cố gắng đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, hoàn thành kế hoạch đề ra. Thương hiệu Tachiko đã có chỗ đứng trên thị trường, chất lượng sản phẩm đã được khẳng định, tạo được niềm tin nơi khách hàng với chất lượng sản phẩm cao và ngày càng đa dạng, đáp ứng được nhu cầu phong phú của khách hàng, đạt nhiều chứng chỉ cũng như các giải thưởng uy tín. Mạng lưới đại lý đã rộng các tỉnh miền Bắc, thị phần tại Hải Phòng luôn chiếm ưu thế. Chế độ dịch vụ sau bán hàng tốt, đảm bảo chất lượng sản phẩm mà công ty cung cấp cho khách hàng. Nhờ vậy doanh thu bán hàng tăng đáng kể.

- Công ty đã có quan hệ uy tín với nhiều nguồn hàng trong nước và đã tạo được chữ tín trên thị trường cũng như đối với các bạn hàng để kinh doanh lâu dài trên cơ sở đôi bên cùng có lợi.

- Cơ sở hạ tầng đang được xây dựng hoàn thiện, đồng bộ, máy móc được mua mới hiện đại, tự động hóa, góp phần nâng cao năng suất lao động, cắt giảm các công đoạn thủ công. Đây là cơ sở tốt cho sự phát triển bền vững và lâu dài của doanh nghiệp.

### **2.3.2. Hạn chế**

Bên cạnh những kết quả tích cực đạt được thì công ty cũng gặp một số hạn chế trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí đều giảm qua các năm. Các khoản chi phí tăng liên tục qua các năm. Tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều này là không tốt đối với sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Tốc độ tăng mạnh nhất phải kể đến là chi phí lãi vay. Năm 2012 doanh nghiệp không hề phải trả chi phí lãi vay thì đến năm 2014 chi phí lãi vay đã lên tới gần 620 triệu đồng. Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng đáng kể. Do đặc thù sản xuất kinh doanh dây và cáp điện nên giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ lệ áp đảo trong tổng chi phí. Bên cạnh đó, tốc độ tăng giá vốn đang cao hơn tốc độ tăng doanh thu. Do vậy, nếu có các biện pháp tác động làm giảm giá vốn mà vẫn đảm bảo chất lượng hàng hóa thì sẽ không những giảm đáng kể chi phí làm tăng lợi nhuận mà còn nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường khi cần thiết.

- Các chỉ số ROA, ROE tương đối thấp. Nhìn chung lợi nhuận sau thuế thu được thấp hơn rất nhiều so với vốn chủ sở hữu đã bỏ ra. Có thể nói đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp chưa đem lại hiệu quả cao như kỳ vọng đầu tư của chủ doanh nghiệp.

- Khả năng sinh lợi còn hạn chế, hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn có nhiều biến động.

- Nợ phải trả tăng liên tục qua các năm, năm 2014 tỷ trọng chiếm trên 30% cơ cấu vốn. Xu hướng giảm sút về mức độ độc lập tài chính.

- Năm 2014, các khoản phải thu của khách hàng chiếm tới trên 35% tài sản lưu động, hàng tồn kho chiếm trên 44%. Điều này làm ứ đọng vốn để quay vòng, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn đáng kể.

- Công ty mới mở rộng và dần đưa vào sử dụng nhà máy mới, đòi hỏi thời gian ổn định, cần tuyển một loạt công nhân viên mới bổ sung. Họ chưa có kinh nghiệm làm việc tại công ty nên cần phải tăng cường đào tạo, kiểm tra kiểm soát, đảm bảo chất lượng sản phẩm làm ra.

- Yêu cầu về mở rộng thị trường tiêu thụ càng cấp thiết hơn khi nhà máy mới đi vào hoạt động, để khai thác tối đa năng lực sản xuất của nhà máy mới, tránh hàng tồn kho nhiều gây ứ đọng vốn.

- Chưa có nhiều đại lý ở các tỉnh thành khác (mỗi tỉnh thành lân cận chỉ có 1-2 đại lý lớn). Kênh phân phối trực tuyến còn hạn chế. Trang web của công ty chưa được chăm sóc, thay đổi thường xuyên.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN**

### **3.1. Định hướng phát triển của doanh nghiệp.**

Năm 2015, công ty đưa vào hoạt động nhà máy mới trên diện tích 10.000m<sup>2</sup> quy mô lớn, đồng bộ, khép kín và hiện đại. Đây là nền tảng rất thuận lợi cho sự phát triển lớn mạnh của công ty trong tương lai. Do vậy, cùng với chiến lược phát triển của công ty và định hướng phát triển thị trường, ban lãnh đạo đã vạch ra nhiều chủ trương để từng bước nâng cao mục tiêu lợi nhuận sau cùng.

- Phát huy các thế mạnh sẵn có của doanh nghiệp về năng suất lao động, nguồn nhân lực nhiều kinh nghiệm, nhiệt tâm, nhiệt tình.

- Tận dụng tối đa các nguồn lực về cơ sở hạ tầng, máy móc trang thiết bị mới hiện đại để tăng năng suất lao động. Hoàn thiện cơ sở hạ tầng, máy móc mới phục vụ yêu cầu sản xuất trong nhà máy mới.

- Tuyển dụng, quản lý và đào tạo nâng cao nguồn nhân lực.

- Cắt giảm các chi phí không cần thiết, tránh gây thất thoát lãng phí nguồn nguyên vật liệu đầu vào.

- Có các dịch vụ chăm sóc khách hàng và bảo hành tốt nhằm giữ chân các khách hàng truyền thống.

- Khai thác triệt để thị trường cũ. Tích cực mở rộng thị trường tiêu thụ, các thị trường tiềm năng, đặc biệt là khu vực thị trường mới Miền Trung. Duy trì và phát huy tích cực chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, không ngừng cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu khắt khe của thị trường.

- Nâng cao chất lượng quản lý, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản, chi phí..., đảm bảo nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty**

#### **3.3.1. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào**

##### **3.3.1.1. Cơ sở của biện pháp:**

Do đặc thù ngành nghề sản xuất kinh doanh mà chi phí vốn luôn chiếm tỷ lệ rất cao trong doanh thu của công ty. Trong nhiều năm liền, giá vốn luôn chiếm trên 87% doanh thu bán hàng. Đây là một tỷ lệ rất cao, do vậy mỗi tác động làm giảm giá vốn cũng góp phần không nhỏ giúp nâng cao đáng kể lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tiết kiệm và sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào là biện pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh. Đây là yêu cầu tất yếu đối với một công ty sản xuất như công ty TNHH Tâm Chiến.

*3.3.1.2. Mục đích của biện pháp:*

- Nâng cao hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu đầu vào, góp phần tăng hiệu quả sử dụng chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng nhân công trực tiếp.
- Tăng khả năng cạnh tranh với các công ty cùng ngành nghề
- Tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

*3.3.1.3. Nội dung của biện pháp:*

Để tiết kiệm và sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào, công ty có thể thực hiện các giải pháp:

- Hiện tại công ty nhập lõi dây đồng chủ yếu từ các công ty Trường Phú và Đông Phương (Bắc Ninh). Doanh nghiệp cần tìm kiếm, liên hệ thêm với nhiều nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào để có sự cạnh tranh, lựa chọn được nhà cung ứng tốt nhất cả về chất lượng, giá thành và phí vận chuyển. Tránh bị phụ thuộc vào số ít nguồn cung ứng.

- Tìm kiếm các hợp đồng mua bán kịp thời, chọn thời điểm và giá mua nguyên vật liệu hợp lý, Xác định đúng đắn nhu cầu vốn cho từng chu kỳ sản xuất kinh doanh. Nếu tính không đủ, không đúng nhu cầu vốn sẽ dẫn đến tình trạng thiếu vốn, công ty sẽ gặp phải nhiều khó khăn, sản xuất bị ngưng trệ, hoặc thừa vốn dẫn đến tình trạng lãng phí làm cho tốc độ luân chuyển vốn chậm.

- Tổ chức tốt quá trình thu mua và dự trữ nhiên nguyên vật liệu, kiểm tra và theo dõi sát sao việc mua bán và sử dụng nguyên vật liệu. Có các quy trình nhập, xuất và kiểm kê hàng hợp lý, bài bản và cụ thể để tránh lãng phí, tiết kiệm thời gian mà vẫn đảm bảo không sai sót.

- Tận dụng tối đa cơ sở vật chất và máy móc thiết bị mới trong sản xuất. Nâng cao trình độ, khả năng và ý thức sử dụng máy móc, thiết bị. Cử người hướng dẫn chi tiết và tận tình cho các công nhân có ít kinh nghiệm.

- Hoàn thiện việc đầu tư mua sắm máy móc cho nhà xưởng mới. Tận dụng chính sách trả chậm khi mua máy móc thiết bị, thông thường khi mua máy móc thiết bị các công ty thường được thanh toán chậm một số tiền nhất định, số tiền này tương đối lớn so với vốn đầu tư đổi mới máy móc thiết bị. Vì vậy Công ty cần tận dụng chính sách này để có thêm vốn đầu tư đổi mới máy móc thiết bị.

- Xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu hợp lý, sát với thực tế sản xuất, tạo điều kiện cho quản lý và phân công công việc.

- Tróí buộç trách nhiệm hao hụt NVL giữa đầu vào và đầu ra cho công nhân tại các công đoạn, thiếu thì phải đền bù bằng giá trị tiền, nếu tiết kiệm sẽ được thưởng tương ứng, nhằm nâng cao tính trách nhiệm của mỗi lao động trực tiếp.

- Do việc cả nể giữa công nhân sản xuất công đoạn trước và sau, như công nhân bọc cách điện khi thấy dây đồng bị lỗi nhưng lại không báo cáo, cứ đem vào sản xuất, làm dây bị đứt nhiều, dẫn đến dây lẻ nhiều, giảm giá trị của sản phẩm. Do vậy cần sử dụng phương pháp công đoạn sau bắt lỗi của công đoạn trước. Quy trách nhiệm khi công nhân không thực hiện đúng theo kế hoạch sản xuất.

- Bổ sung thêm một nhân viên KCS có kinh nghiệm, có trình độ hướng dẫn cụ thể và thường xuyên cho các công nhân để sử dụng thành thạo máy móc cũng như việc giữ gìn máy móc, tăng tuổi thọ máy. Kiểm tra kỹ nguyên vật liệu đầu vào, kiểm tra các công đoạn rút đồng, ủ đồng, bọc cách điện, bọc dây điện, đóng gói sản phẩm. Phát hiện lỗi để khắc phục sự cố kịp thời, tránh làm hỏng nhiều NVL.

- Quản lý chặt chẽ vật tư cấp phát, các công cụ dụng cụ phục vụ sản xuất. Khi cấp phát phải lập sổ theo dõi và kiểm kê định kỳ 3 tháng/lần đối với công nhân. Hạn chế hiện tượng cấp phát trùng lặp gây lãng phí, nâng cao ý thức tự giác cho công nhân. Tổ chức quản lý các vật tư thay thế theo nguyên tắc đổi trước lấy sau.

Theo dự tính, khi thực hiện quyết liệt và đồng bộ các giải pháp về sử dụng tiết kiệm và hợp lý nguyên vật liệu đầu vào, tăng năng suất trên thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được 5% tổng chi phí.

Khoản chi phí công ty tiết kiệm được là:

$$22.367.519.685 \times 5\% = 1.118.375.984 \text{ (đồng)}$$

**Bảng 3.1: Dự toán chi phí tiết kiệm các yếu tố đầu vào**

(ĐVT: đồng)

STT	Khoản mục	Chi phí dự liên
1	Chi phí tìm kiếm thêm các nguồn NVL	100.000.000
2	Chi phí đào tạo chung	85.000.000
3	Chi phí thuê thêm 1 KCS	59.520.000
4	Chi phí khác liên quan	20.000.000
<b>Tổng</b>		<b>264.520.000</b>

Như vậy số tiền tiết kiệm được sau khi thực hiện giải pháp này là:

$$1.118.375.984 - 264.520.000 = 853.855.984 \text{ (đồng)}$$

Vậy sau khi thực hiện đồng bộ các biện pháp trên ta có tổng chi phí còn lại là:  
 $22.367.519.685 - 853.855.984 = 21.513.663.701$  (đồng)

**3.3.1.4. Kết quả mong đợi:**

**Bảng 3.2: Dự tính kết quả sau khi giảm chi phí đầu vào**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
					Tuyệt đối	%
1	Tổng doanh thu thuần	Đồng	22.489.377.021	22.489.377.021	-	-
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	96.268.918	762.276.586	666.007.668	691,82
3	Tổng chi phí	Đồng	22.367.519.685	21.513.663.701	(853.855.984)	-3,82
4	Tỷ suất sinh lời của TCF	Lần	0,0043	0,0354	0,0311	723,25
5	Sức sản xuất của TCF	Lần	1,0054	1,0454	0,0399	3,97

Như vậy sau khi dự kiến áp dụng các biện pháp trên, tổng chi phí đã giảm 853.855.984 đồng, tương ứng với mức giảm 3,82%. Chi phí giảm cũng làm cho lợi nhuận sau thuế tăng 666.007.668 đồng, tỷ suất sinh lời và sức sản xuất của tổng chi phí tăng đáng kể. Như đã nói ở trên, do chi phí của doanh nghiệp rất lớn nên chỉ cần một thay đổi nhỏ trong chi phí cũng giúp doanh nghiệp thu được khoản lợi nhuận cao hơn nhiều.

**3.3.2. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra**

**3.3.2.1. Cơ sở của biện pháp**

Nhà xưởng sản xuất quy mô và đồng bộ mới được xây dựng và đưa vào hoạt động là nền tảng vững chắc và thuận lợi cho sự phát triển vững chắc của công ty TNHH Tâm Chiến. Tuy nhiên, điều này cũng đặt ra yêu cầu đòi hỏi công ty phải tích cực mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm đầu ra ổn định cho sản phẩm của công ty, tăng tối đa doanh số bán hàng để quay vòng vốn nhanh khi tăng lượng hàng hóa sản xuất, tận dụng tối đa cơ sở vật chất đã đầu tư, góp phần tăng lợi nhuận, tránh tình trạng tồn đọng vốn.

Ta có thể thấy năm 2014, tuy lượng hàng tồn kho đã giảm so với năm trước đó nhưng vẫn còn tồn gần 4 tỷ đồng, chiếm trên 44% giá trị tài sản lưu động. Số hàng tồn kho này không những làm ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động mà còn tăng thêm khoản phí lãi vay ngân hàng cho những khoản vay phục vụ các hoạt động kinh doanh khác của công ty.

Với mức lãi vay trung bình của ngân hàng tính đến thời điểm hiện tại là 10%/năm thì với số lượng vốn lưu động công ty vay để sử dụng thì lãi vay phải trả là:

$$3.994.477.239 \times 10\% = 399.447.724 \text{ (đồng)}$$

Đây là số tiền không nhỏ công ty phải trả cho ngân hàng, làm hiệu quả sản xuất của công ty giảm đáng kể. Do vậy, đẩy mạnh doanh số bán hàng sẽ giúp giảm lượng hàng tồn kho để giảm bớt chi phí lãi vay, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### 3.3.2.2. Mục đích của biện pháp

- Tăng doanh thu, lợi nhuận cho công ty
- Giảm lượng hàng tồn kho, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động
- Tiết kiệm chi phí lãi vay phải trả.

### 3.3.2.3. Nội dung của biện pháp

- Đặc biệt quan tâm về chất lượng và quy cách sản phẩm. Đa dạng hóa các sản phẩm cung cấp ra thị trường, góp phần khẳng định thương hiệu.
- Khai thác triệt để thị trường vốn có của doanh nghiệp, mở rộng mạng lưới phân phối.
- Ký kết hợp đồng chặt chẽ với mỗi nhà phân phối trong khu vực để đảm bảo tính ổn định.
- Hỗ trợ các nhà phân phối trong đào tạo và tuyển dụng nhân sự. Tăng cường đào tạo các nhân viên của nhà phân phối đang chào bán các sản phẩm Tachiko và HoaTung về kỹ thuật dây, cáp điện (kiến thức về sản phẩm của nhân viên còn hạn chế làm khách hàng chưa hài lòng một số vấn đề, gây giảm sút uy tín và mất lòng tin với doanh nghiệp).
- Tập trung chú trọng vào ưu điểm mạnh nhất của công ty là tính đa dạng và mẫu mã dây đáp ứng đầy đủ yêu cầu của thị trường.
- Xây dựng một số chương trình khuyến mại, sản phẩm tặng kèm, dịch vụ sau bán hàng hiệu quả ... thúc đẩy việc bán hàng.
- Tuyển thêm 2 nhân viên chuyên đi mở rộng thị trường và thăm tiếp xúc định kỳ các khách hàng cũ, thu nợ khi cần thiết. Xây dựng chính sách bán hàng hợp lý, linh hoạt cho thị trường mới.
- Mở rộng thị trường tiêu thụ, nhất là thị trường tiềm năng miền Trung.
- Khi làm việc tại các thị trường mới phải báo cáo công tác hàng tuần, báo cáo chi tiết.



## Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến

- Chính sách bán hàng nhằm hỗ trợ nhà phân phối khu vực mới có thể dự kiến như sau:

+ Từ tháng thứ 6 trở đi hỗ trợ cước phí vận chuyển cho nhà phân phối

+ Bắt đầu áp đặt doanh số cho nhà phân phối và nhân viên thị trường: mức doanh số đề xuất 220 triệu đồng/tháng.

+ Tính thưởng doanh số cho nhân viên theo bảng:

Mục tiêu doanh số	Cách tính thưởng	Mức thưởng	Ghi chú
Không đạt 90%	Trừ lương	-10% lương NV	
Đạt 400 triệu đồng/tháng	Thưởng đạt	0,1% tổng doanh thu	Trả lương
Đạt đến 550 triệu đồng/tháng	Thưởng vượt	0,3% doanh thu vượt	
Đạt trên 550 triệu đồng/tháng	Thưởng vượt	0,3% doanh thu vượt	

+ Để công nợ không quá 30% tổng doanh số.

### 3.3.2.4. Kết quả mong đợi

Căn cứ vào nhu cầu tiêu thụ và năng lực bán hàng của các nhân viên thị trường, nhân viên bán hàng và chất lượng cũng như thương hiệu sản phẩm của công ty, dự kiến doanh thu tiêu thụ tăng thêm 20%.

- Dự kiến doanh thu:  $22.489.377.021 \times (1 + 20\%) = 26.987.252.425$  (đồng)

- Dự kiến chi phí:

+ Chi phí lương:

Lương cơ bản:  $2 \text{ người} \times 3.500.000\text{đ}/\text{tháng} \times 12 \text{ tháng} = 84.000.000$  (đồng)

Các khoản trích theo lương tính vào chi phí:

$84.000.000 \times 24\% = 20.160.000$  (đồng)

Tổng chi phí lương:  $84.000.000 + 20.160.000 = 104.160.000$  (đồng)

+ Chi phí đào tạo: 20.000.000 (đồng)

+ Chi phí khác liên quan: 15.000.000 (đồng)

=> Tổng chi phí:

$104.160.000 + 20.000.000 + 15.000.000 = 139.160.000$  (đồng)

Sau khi thực hiện biện pháp thì lượng doanh thu tiêu thụ tăng:

$22.489.377.021 \times 20\% = 4.497.875.404$  (đồng)

Vậy lượng doanh thu tiêu thụ tăng 4.497.875.404 đồng đồng nghĩa với việc công ty có thể tiết kiệm được chi phí trả lãi vay trong 1 năm là:

$4.497.875.404 \times 10\% = 449.787.540$  (đồng)

Giá vốn chiếm 87,72% doanh thu

Do vậy chi phí giá vốn tăng tương ứng khi doanh thu tăng là:

$$4.497.875.404 \times 87,72\% = 3.945.397.733 \text{ (đồng)}$$

Mức tăng lợi nhuận trước thuế sau khi thực hiện biện pháp:

$$4.497.875.404 - 3.945.397.733 = 552.477.671 \text{ (đồng)}$$

Mức tăng lợi nhuận sau thuế sau khi thực hiện biện pháp:

$$552.477.671 - (22\% \times 552.477.671) = 430.932.584 \text{ (đồng)}$$

**Bảng 3.3: Dự kiến kết quả thực hiện biện pháp gia tăng kết quả đầu ra**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
					Tuyệt đối	%
1	Tổng doanh thu thuần	Đồng	22.489.377.021	26.987.252.425	4.497.875.404	20,00
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	96.268.918	527.201.502	430.932.584	447,63
3	ROA	Lần	0,0033	0,0181	0,0148	447,63
4	ROE	Lần	0,0046	0,0253	0,0207	447,63

Như vậy sau khi áp dụng biện pháp ta thấy doanh thu bán hàng tăng 4.497.875.404 đồng, lượng hàng tồn kho đã giảm, lợi nhuận sau thuế tăng trên 447% kéo theo đó là các chỉ ROA, ROE tăng cao tương ứng.

➤ **Ngoài ra có thể áp dụng một số biện pháp khác như:**

- Đa dạng hoá nguồn vốn vay: trong những năm gần đây, nguồn vốn huy động của công ty chủ yếu là nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Công ty cần mở rộng quan hệ tìm những ngân hàng có lãi suất thấp, các điều kiện vay thuận lợi, thời hạn vay dài. Ngoài ra, công ty nên tận dụng nguồn vốn vay tổ các tổ chức, cá nhân khác...

- Đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý và đội ngũ công nhân kỹ thuật để họ có khả năng tiếp thu, vận hành các thiết bị công nghệ tiên tiến, đem lại hiệu quả cao và có khả năng chọn những công nghệ cần thiết, phù hợp với yêu cầu và điều kiện thực tế, nâng cao năng lực trình độ của cán bộ CNV.

- Thực hiện chính sách ưu đãi khen thưởng và nâng cao đời sống công nhân viên. Đối với công tác lao động cần phân rõ nhiệm vụ của từng cá nhân tránh bị hoạt động trùng lặp làm lãng phí nguồn lực, có chế độ khen thưởng rõ ràng nhằm giảm chi phí và khuyến khích nâng cao hiệu quả lao động.

## KẾT LUẬN

Tại bất cứ thời điểm nào, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là đòi hỏi cấp thiết, là mối quan tâm hàng đầu của mỗi doanh nghiệp. Trong những năm qua, công ty TNHH Tâm Chiến đã vượt qua bao khó khăn thử thách, dám chấp nhận cạnh tranh và đã gặt hái được nhiều thành công, đứng vững trong thị trường. Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, nâng cao hiệu quả sản xuất vẫn luôn là mục tiêu phấn đấu của công ty.

Dựa vào việc tìm hiểu và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Tâm Chiến trong giai đoạn 2012 – 2014, em đã mạnh dạn đưa ra một số biện pháp góp phần cải thiện hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới. Trên nền tảng cơ sở hạ tầng mới được xây dựng quy mô và đồng bộ, cùng với thương hiệu của công ty đang dần được khẳng định trên thị trường và sự đồng lòng chung sức của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty, việc áp dụng các biện pháp sử dụng tiết kiệm, hợp lý và hiệu quả các nhân tố đầu vào và việc tích cực khảo sát mở rộng thị trường, đẩy mạnh tiêu thụ sẽ giúp công ty TNHH Tâm Chiến gặt hái được nhiều thành công hơn nữa trong tương lai.

Bằng những kiến thức được học ở nhà trường và qua quá trình thực tập, khảo sát thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Tâm Chiến, em đã cố gắng hoàn thiện bài khóa luận này. Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian và kiến thức thực tế nên bài viết còn nhiều thiếu sót, em rất mong sự góp ý của các thầy cô giáo để bài khóa luận được hoàn thiện hơn. Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn TS. Hoàng Chí Cương, ThS. Phan Thị Thu Huyền cùng sự giúp đỡ của tập thể cán bộ công ty TNHH Tâm Chiến.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty TNHH Tâm Chiến - “Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012, 2013, 2014”.
2. Công ty TNHH Tâm Chiến - “Nội quy công ty”.
3. Dây và cáp điện Tachiko, <http://tachiko.com.vn/>, 19/03/2015.
4. PGS. TS. Ngô Thế Chi (2001), “Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp”, NXB Thống kê.
5. PGS. TS. Nguyễn Năng Phúc (2001), “Giáo trình phân tích báo cáo tài chính” , NXB Tài chính
6. TS. Nguyễn Minh Kiều (2008) - “Tài chính doanh nghiệp”, NXB Thống kê.
7. <http://www.stockbiz.vn/IndustryOverview.aspx?Code=2730> , 2/7/2015.
8. Khóa luận tốt nghiệp sinh viên trường Đại học Dân Lập Hải Phòng
9. Một số tài liệu của công ty có liên quan

**PHỤ LỤC**  
**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CÔNG TY**  
**TNHH TÂM CHIẾN**

*ĐVT: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	2012	2013	2014
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.744.568.739	13.288.537.947	22.489.377.021
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	38.400.000	-	-
<b>3</b>	<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>9.706.168.739</b>	<b>13.288.537.947</b>	<b>22.489.377.021</b>
4	Giá vốn hàng bán	8.455.727.611	11.610.781.247	19.726.988.665
<b>5</b>	<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và ccdv</b>	<b>1.250.441.128</b>	<b>1.677.756.700</b>	<b>2.762.388.356</b>
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.485.345	3.630.837	1.564.354
7	Chi phí tài chính	-	10.148.985	626.358.992
	Trong đó: Chi phí Lãi vay	-	10.148.985	619.652.242
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.148.487.903	1.513.674.989	2.012.920.908
<b>9</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ HĐ kinh doanh</b>	<b>107.438.570</b>	<b>157.563.563</b>	<b>124.672.810</b>
10	Thu nhập khác	-	7.150	-
11	Chi phí khác	-	8.670.944	1.251.120
<b>12</b>	<b>Lợi nhuận khác</b>	<b>-</b>	<b>(8.663.794)</b>	<b>(1.251.120)</b>
<b>13</b>	<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>107.438.570</b>	<b>148.899.769</b>	<b>123.421.690</b>
14	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	26.859.643	33.502.448	27.152.772
<b>15</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN</b>	<b>80.578.927</b>	<b>115.397.321</b>	<b>96.268.918</b>

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CÔNG TY TNHH TÂM CHIẾN**

*ĐVT: đồng*

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>8.060.645.955</b>	<b>21.895.372.932</b>	<b>9.060.341.608</b>
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>1.031.862.070</b>	<b>2.089.597.294</b>	<b>1.027.787.229</b>
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>1.537.082.367</b>	<b>12.780.875.002</b>	<b>3.234.814.884</b>
1	1. Phải thu của khách hàng	1.537.082.367	1.139.737.811	2.814.106.178
2	2. Trả trước cho người bán	-	11.640.769.000	420.708.000
3	3. Các khoản phải thu khác	-	368.191	706
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	-	-	-
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>4.903.084.192</b>	<b>6.438.725.074</b>	<b>3.994.477.239</b>
1	1. Hàng tồn kho	4.903.084.192	6.438.725.074	3.994.477.239
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	-	-	-
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>588.617.326</b>	<b>586.175.562</b>	<b>803.262.256</b>
1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	-	-	803.262.256
4	4. Tài sản ngắn hạn khác	588.617.326	586.175.562	-
<b>B</b>	<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>7.154.071.160</b>	<b>6.361.324.808</b>	<b>20.887.044.791</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>7.141.839.688</b>	<b>6.285.108.532</b>	<b>20.842.104.425</b>
1	1. Nguyên giá	11.183.376.346	11.107.696.173	23.752.138.844
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(4.041.536.658)	(4.879.042.187)	(5.906.168.307)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	56.454.546	2.996.133.888
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>12.231.472</b>	<b>76.216.276</b>	<b>44.940.366</b>
1	1. Phải thu dài hạn	-	-	-
2	2. Tài sản dài hạn khác	12.231.472	76.216.276	44.940.366
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	-	-	-
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>15.214.717.115</b>	<b>28.256.697.740</b>	<b>29.947.386.399</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>2.454.690.872</b>	<b>7.462.122.916</b>	<b>9.056.542.657</b>
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>2.454.690.872</b>	<b>2.462.122.916</b>	<b>5.056.538.657</b>
1	1. Vay ngắn hạn	-	899.910.000	-
2	2. Phải trả cho người bán	1.934.834.716	1.334.641.000	4.817.579.048

3	3. Người mua trả tiền trước	-	163.963.260	-
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	18.958.500	63.608.656	24.404.556
5	5. Phải trả người lao động	-	-	214.555.053
6	6. Chi phí phải trả	-	-	-
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	500.897.656	-	-
8	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-
9	9. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	-	-	-
10	10. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	-
11	11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	-	<b>5.000.000.000</b>	<b>4.000.004.000</b>
1	1. Vay và nợ dài hạn	-	5.000.000.000	4.000.004.000
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-
3	3. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	-	-	-
4	4. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	-	-	-
5	5. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	-	-	-
6	6. Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>12.760.026.243</b>	<b>20.794.574.824</b>	<b>20.890.843.742</b>
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>12.760.026.243</b>	<b>20.794.574.824</b>	<b>20.890.843.742</b>
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	12.000.000.000	20.000.000.000	20.000.000.000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	-	-	-
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	-	-	-
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	-	-	-
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-	-
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	760.026.243	794.574.824	890.843.742
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	-	-	-
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>15.214.717.115</b>	<b>28.256.697.740</b>	<b>29.947.386.399</b>

*Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH Tâm Chiến*