

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG

Sinh viên : Nguyễn Đức Hùng

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2017

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
THƯƠNG MẠI CHẤN PHONG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP HỆ CHÍNH QUY
LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG**

Sinh viên : Nguyễn Đức Hùng

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG – 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Đức Hùng

Mã SV: 1212402038

Lớp : QTN201

Ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài : Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chấn Phong

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).

Gồm 3 chương:

- Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH TM Chân Phong.
- Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH TM Chân Phong.

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

Các số liệu tính toán được lấy tại phòng kế toán của công ty TNHH TM Chân Phong.

Bài luận này được lấy số liệu năm 2015 - 2016 của công ty.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH TM Chân Phong

Địa chỉ: Số 1A Kỳ Kon - Hồng Bàng - Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Hồng Hạnh

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chân Phong

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 6 tháng 10 năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 28 tháng 12 năm 2017

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Nguyễn Đức Hùng

ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN 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 2017

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	2
1.1 Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	2
1.1.1 Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh	2
1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.1.3 Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	4
1.1.4 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	4
1.1.5 Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ..	5
1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	6
1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh.....	7
1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.....	7
1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản.....	7
1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	8
1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận	8
1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động.....	8
1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn	9
1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí	10
1.2.3. Một số chỉ tiêu tài chính.....	10
1.2.3.1. Các hệ số và khả năng thanh toán	10
1.2.3.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính	13
1.2.3.3. Các chỉ số về khả năng hoạt động.....	15
1.3. Nội dung và các phương pháp phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh ...	17
1.3.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	17
1.3.2. Phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	17
1.4. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	20
CHƯƠNG II. PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CHẤN PHONG	22
2.1 Khái quát chung về công ty TNHH TM Chấn Phong.....	22

2.1.1	Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH TM Chấn Phong	22
2.1.2.	Chức năng, nhiệm vụ của Công ty	23
2.1.3	Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH TM Chấn Phong.....	24
2.2	Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty.....	25
2.2.1	Tình hình hoạt động của công ty thời gian gần đây.....	25
2.2.2	Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty.....	26
2.2.2.1	Đánh giá chung về tình hình kinh doanh của công ty.....	26
2.2.2.2	Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp.....	33
2.2.2.3	Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí+	34
2.2.2.4	Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	36
2.2.2.5	Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	39
2.2.2.6	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn	42
2.2.2.7	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	43
2.2.2.8	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	45
2.2.2.9	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	47
2.2.2.10	Các chỉ tiêu tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	49
	CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM CHẤN PHONG.....	55
3.1	Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới	55
3.2	Đánh giá chung ưu điểm và nhược điểm của công ty về hiệu quả kinh doanh của công ty.....	56
3.3	Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. 56	
3.3.1	Tăng cường các hoạt động marketing, khuyến mại để thu hút khách hàng nhằm tăng doanh thu của công ty.....	56
3.3.2	Giải pháp mở cửa hàng khu vực	59
	KẾT LUẬN	61

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của thế giới Việt Nam đã cho thấy những bước chuyển mình mạnh mẽ trong nền kinh tế. Thực tế là Việt Nam chúng ta đã tích cực gia nhập các hiệp hội, tổ chức về kinh tế nhằm thúc đẩy nền kinh tế nước nhà ngày càng hội nhập. Một lực lượng không thể thiếu góp phần trong sự phát triển ấy chính là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ thương mại.

Tuy nhiên để đạt được hiệu quả kinh doanh một cách cao nhất thì các doanh nghiệp phải xác định được phương hướng, mục tiêu đầu tư, biện pháp sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp. Muốn đạt được những mục tiêu đó, các doanh nghiệp, nhà quản lý cũng như các cơ quan điều hành phải nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu thế phát triển của từng nhân tố tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Và chính điều đó được thực hiện trên cơ sở phân tích hoạt động kinh doanh nhằm đạt được lợi nhuận cao nhất.

Từ những nhận thức nêu trên và kiến thức đã được học trên ghế nhà trường em đã thấy tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp. Trong thời gian thực tập tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chấn Phong em đã đi sâu vào tìm hiểu và chọn nó làm đề tài khóa luận tốt nghiệp cho mình là: ***"Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chấn Phong"***. Đặc biệt có sự giúp đỡ của các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh nhất là dưới sự hướng dẫn của Ths.Cao Thị Hồng Hạnh và các cô chú anh chị trong công ty đã giúp em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Khóa luận ngoài mở đầu và kết luận gồm 3 chương sau:

Chương I: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chương II: Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH TM Chấn Phong

Chương III: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chấn Phong

Mặc dù bản thân em đã cố gắng nghiên cứu và tìm hiểu song do thời gian có hạn, vấn đề nghiên cứu rộng, phức tạp nên không thể tránh khỏi những thiếu sót, em mong nhận được sự chỉ bảo, góp ý của các thầy cô giáo để khóa luận của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 20 tháng 7 năm 2016

Sinh viên

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1.1 Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh

Tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (Doanh nghiệp Nhà Nước, Doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn) thì đều có các mục tiêu hoạt động sản xuất khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn, các doanh nghiệp cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài, mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hóa lợi nhuận. Để đạt được các mục tiêu đó thì các doanh nghiệp phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, xây dựng các kế hoạch thực hiện và đặt ra các mục tiêu chi tiết nhưng phải phù hợp với thực tế, đồng thời phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp và lấy đó làm cơ sở để huy động và sử dụng các nguồn lực sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả “Đầu ra”}}{\text{Chi phí “Đầu vào”}}$$

Trong điều kiện nền sản xuất kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp thì hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội sau đó là sự lưu thông trao đổi kinh doanh các mặt hàng do các doanh nghiệp sản xuất ra. Khi nền kinh tế càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý nền kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Quá trình đó hoàn toàn phù hợp với yêu cầu khách quan của sự phát triển. Các Mác đã ghi rõ: “Nếu một hình thái vận động là do một hình thái khác vận động khác phát triển lên thì những phản ánh của nó, tức là những ngành khoa học khác nhau cũng phải từ một ngành này phát triển ra thành một ngành khác một cách tất yếu”.

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hóa đã tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi

này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hóa, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hóa với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thông thường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có định hướng, có kế hoạch. Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, có kế hoạch sử dụng các điều kiện sẵn có về nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở của quá trình phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhắc đến hiệu quả hoạt động SXKD trong doanh nghiệp, chắc hẳn là sẽ có nhiều ý kiến cho rằng đây là hoạt động kinh doanh có lãi. Tuy nhiên, cách nhìn này chỉ là sự tổng kết về kết quả cuối cùng của một chu kỳ kinh doanh. Vì vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả chúng ta cần phân biệt được khái niệm hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD

Hiệu quả là chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được ekest quả tương ứng với nguồn lực phải bỏ ra trong quá trình thực hiện một hoạt động nhất định. Kết quả thường được biểu hiện bằng giá trị tổng sản lượng, doanh thu hoặc lợi nhuận. Yếu tố đầu vào bao gồm lao động, chi phí, tài sản và nguồn vốn. Quan điểm này cho thấy hiệu quả hoạt động SXKD phải dựa vào cả đầu vào và đầu ra, đó là khi doanh nghiệp mang về được nhiều doanh thu hơn chi phí bỏ ra, nó phản ánh trình độ khai thác nguồn lực nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

Tóm lại, hiệu quả hoạt động SXKD là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất, mức chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp.

Công thức xác định: $H = K/C$

Trong đó:

- H là hiệu quả hoạt động SXKD
- K là kết quả thu về từ hoạt động SXKD

➤ C là chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

1.1.3 Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Hiệu quả hoạt động SXKD là vấn đề cốt lõi cả về lý luận lẫn thực tiễn, là mục tiêu trước mắt, lâu dài và bao trùm doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động SXKD là phạm trù kinh tế phản ánh quan hệ so sánh giữa kết quả trực tiếp và gián tiếp mà các chủ thể kinh tế thu được so với các chi phí trực tiếp và gián tiếp mà các chủ thể kinh tế phải bỏ ra để đạt được kết quả đó. Kết quả hoạt động SXKD là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình nhất định, nó có thể là đại lượng cân đong đo đếm được như: số lượng sản phẩm xuất ra, số lượng sản phẩm tiêu thụ, doanh thu, lợi nhuận, chi phí... và cũng có thể là các đại lượng phản ánh mặt chất lượng (định tính) như: uy tín, thương hiệu doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm...

Như vậy kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp. Xét về hình thức, hiệu quả hoạt động SXKD luôn là một phạm trù so sánh, thể hiện mối tương quan giữa cái bỏ ra với cái thu được, còn kết quả kinh doanh chỉ là yếu tố và là phương tiện để tính toán và phân tích hiệu quả. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội và đối phó với tình trạng nguồn lực tài nguyên ngày càng khan hiếm đòi hỏi các doanh nghiệp phải khai thác và sử dụng các nguồn tài nguyên một cách hiệu quả. Xét đến cùng thì bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là nâng cao năng suất lao động xã hội, đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp và xã hội. Về mặt chất, hiệu quả hoạt động SXKD phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trong một doanh nghiệp. Hiệu quả sản xuất kinh doanh phản ánh mối quan hệ mật thiết giữa kết quả thực hiện và những mục tiêu kinh tế với những yêu cầu và mục tiêu chính trị, xã hội. Về mặt lượng, hiệu quả hoạt động SXKD biểu hiện mối tương quan giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra. Doanh nghiệp chỉ thu được kết quả khi kết quả lớn hơn chi phí. Hiệu quả hoạt động SXKD được đo lường bằng một hệ thống chỉ tiêu nhất định.

1.1.4 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để tiến hành bất kỳ hoạt động SXKD nào con người cũng cần phải kết hợp yếu tố con người và yếu tố vật chất nhằm thực hiện công việc phù hợp với ý đồ trong chiến lược và kế hoạch SXKD của mình trên cơ sở nguồn lực sẵn có.

Để thực hiện điều đó bộ phận quản trị doanh nghiệp sử dụng rất nhiều công cụ trong đó công cụ hiệu quả hoạt động SXKD. Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động SXKD không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp

thích hợp cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả.

Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Với vai trò là phương diện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ được sử dụng wor mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá từng bộ phận của doanh nghiệp.

1.1.5 Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết khách quan: Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư. Muốn vậy cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện trên cơ sở phân tích kinh doanh thời kỳ chủ nghĩa đế quốc, sự tích tụ cơ bản dẫn đến sự tích tụ sản xuất, các Công ty ra đời sản xuất phát triển cực kỳ nhanh chóng cả về quy mô lẫn hiệu quả, với sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Để chiến thắng trong cạnh tranh, đảm bảo quản lý tốt các hoạt động của Công ty đề ra phương án giải pháp kinh doanh có hiệu quả, nhà tư bản nhận thông tin từ nhiều nguồn, nhiều loại và yêu cầu độ chính xác cao. Với đòi hỏi này công tác hạch toán không thể đáp ứng được vì vậy cần phải có môn khoa học phân tích kinh tế độc lập với nội dung phương pháp nghiên cứu phong phú. Ngày nay với những thành tựu to lớn về sự phát triển kinh tế - Văn hóa, trình độ khoa học kỹ thuật cao thì phân tích hiệu quả càng trở lên quan trọng trong quá trình quản lý doanh nghiệp bởi nó giúp nhà quản lý tìm ra phương án kinh doanh có hiệu quả nhất về Kinh tế - Xã hội – Môi trường. Trong nền kinh tế thị trường để có chiến thắng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

Tóm lại: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản lý đưa ra nwhxng quyết định về sự thay đổi đó, đề ra những biện pháp sát thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm huy động

mọi khả năng tiềm tàng về vốn, lao động, đất đai... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

➤ Đối với nền kinh tế quốc dân: Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại cho quốc gia sự phân bố, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

➤ Đối với bản thân doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và sự phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra nó có giúp doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

➤ Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.1.6 Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

➤ Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh;

➤ Là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh;

➤ Là biện pháp quan trọng để dự báo, đề phòng và hạn chế những rủi ro, bất định trong kinh doanh;

➤ Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng ở bên ngoài khác.

1.2 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.2.1 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp

1.2.1.1 Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy lợi nhuận so với vốn kinh doanh đã bỏ ra.

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng NVKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình SXKD.

1.2.1.2 Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả kinh doanh của toàn bộ hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác tình hình doanh nghiệp nên thường được dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu: xem xét lợi nhuận trong mỗi quan hệ với doanh thu, thể hiện cứ mỗi đồng doanh thu doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: một đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hay nói theo cách khác thì lợi nhuận sau thuế chiếm bao nhiêu phần trăm doanh thu.

1.2.1.3 Sức sinh lời của tổng tài sản

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp, cho biết cứ 100 đồng tài sản doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

Theo cách viết này thì khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động với một tỷ số khả năng sinh

lợi doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể do năng lực hoạt động tài sản thấp, cho thấy trình độ quản lý tài sản kém, hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt, hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó.

1.2.1.4 Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

$$\frac{\text{Sức sinh lời}}{\text{vốn CSH}} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH}}$$

Điều này có ý nghĩa là một đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn CSH lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả.

1.2.2 nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kỳ nhất định, thì người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận hai chức năng sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.
- Phân tích hiệu quả của từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố SXKD nhằm tìm biện pháp tối đa hóa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp, đây là chức năng chủ yếu của chỉ tiêu này.

1.2.2.1 Hiệu quả sử dụng lao động

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, lao động của con người có tính chất quyết định nhất. Sử dụng lao động hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu sau để đánh giá xem doanh nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả hay không.

- a. Sức sản xuất của lao động:

$$W = \frac{DTT}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một người lao động trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng DTT

b. Sức sinh lời của lao động

$$\text{Sức sinh lời của lao động} = \frac{LNST}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một lao động trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng LNST.

Hai chỉ tiêu phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng một số chỉ tiêu như hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiệu có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{DTT}{\text{Tổng vốn}}$$

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{DTT}{TSCĐ}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong một năm. Tài sản lưu động ở đây được xác định theo giá trị còn lại đến thời điểm lập báo cáo.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản}}{\text{tổng tài sản}} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này còn được gọi là vòng quay toàn bộ tài sản, nó được đo bằng tỷ số giữa doanh thu và tổng tài sản và cho biết một đồng tài sản đem lại mấy đồng doanh thu.

1.2.2.3 Hiệu quả sử dụng chi phí

a. Sức sản xuất của chi phí

$$\frac{\text{Hiệu quả sử dụng chi phí}}{\text{chi phí}} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

b. Sức sinh lời của chi phí

$$\frac{\text{Sức sinh lời của chi phí}}{\text{chi phí}} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả SXKD mà doanh nghiệp thường dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.2.3 Một số chỉ tiêu tài chính

1.2.3.1 Các hệ số và khả năng thanh toán

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp

Hệ số thanh toán tổng quát

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

Hệ số thanh toán H phản ánh mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán có ý nghĩa 1 đồng nợ được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản

$H \geq 1$. Doanh nghiệp có khả năng trang trải hết công nợ, tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định hoặc khách quan

$H < 1$. Doanh nghiệp không có khả năng trang trải hết công nợ, thực trạng tài chính của doanh nghiệp không bình thường, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn

H càng nhỏ hơn 1 phản ánh thực trạng tài chính của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn, mất dần khả năng thanh toán và thậm chí có nguy cơ phá sản.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tại thời điểm đầu năm và cuối năm, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh đều lớn hơn 1, phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan. Doanh nghiệp có thể đáp ứng được yêu cầu thanh toán nhanh. Ngược lại, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 1 và càng nhỏ hơn thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp sẽ bán gấp sản phẩm, hàng hóa để lấy tiền trả nợ. Tuy vậy khi phân tích cần xét tỷ lệ giữa vốn bằng tiền và tỷ lệ nợ. Nếu tỷ lệ này > 0.5 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ tốt hơn. Nếu < 0.5 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn. Song tỷ lệ này cao quá thì không tốt vì gây ra tình trạng vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn không cao

Hệ số khả năng thanh toán hiệu thành

$$\text{Tỷ số thanh toán hiệu thành} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: Một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản lưu động.

Theo một số tài liệu nước ngoài, khả năng thanh toán hiệu hành sẽ trong khoảng từ 1 đến 2.

Tỷ số thanh toán hiệu thành > 1 tức là TSLĐ $>$ Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có lớn hơn những nhu cầu ngắn hạn, vì thế tình hình tài chính của công ty ít nhất là lành mạnh trong thời gian ngắn.

Trường hợp tỷ số hiện hành < 1 tức là TSLĐ $<$ Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có nhỏ hơn nhu cầu ngắn hạn, vì thế có khả năng công ty không trả nợ hết các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn. Thêm nữa, do TSLĐ $<$ Nợ ngắn hạn nên TSCĐ $>$ Nợ dài hạn + Vốn CSH, và như vậy công ty đang phải dùng các nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ tài sản dài hạn đang bị mất cân đối tài chính.

Tuy nhiên phân tích tỷ số chỉ mang tính thời điểm, không phản ánh được cả một thời kỳ, một giai đoạn hoạt động của công ty, vì thế các tỷ số này phải được xem xét liên tục và phải xác định nguyên nhân gây ra kết quả đó như từ hoạt động kinh doanh, môi trường kinh tế, yếu kém trong đó tổ chức, quản lý của doanh nghiệp, các nguyên nhân, yếu tố trên mang tính tạm thời hay dài hạn, khả năng khắc phục của doanh nghiệp, biện pháp khắc phục có khả thi hay không?

Một vấn đề nữa khi đánh giá khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp qua phân tích tỷ số là phải loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, các khoản tồn kho chậm luân chuyển trong TSLĐ của Công ty.

Và như vậy, hệ số thanh toán nhanh tăng không có ý nghĩa là khả năng thanh toán của Công ty được cải thiện nếu chúng ta chưa loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, tồn kho chậm luân chuyển khi thanh toán.

Đây là một tiêu chuẩn đánh giá khả năng thanh toán bằng tiền mặt khắt khe hơn hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng các khoản tiền và chứng khoán có khả năng thanh toán cao chia cho nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán} \quad \text{tức thời} \quad = \quad \frac{\text{Tiền mặt + CK thành khoản cao}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với các bạn hàng mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhanh chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số này ≥ 0.5 thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu < 0.5 thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao lại

phản ánh một tình hình không tốt là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng.

Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lãi thuần trước thuế, so sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi vay ở mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{(\text{Lãi thuần TT} + \text{lãi vay phải trả})}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ}$$

Thông thường các chủ nợ thích hệ số thấp vì như vậy doanh nghiệp có khả năng trả nợ cao hơn. Trong khi chủ doanh nghiệp lại thích tỷ số này cao vì họ có thể sử dụng lượng vốn vay này để gia tăng lợi nhuận. Nhưng nếu hệ số nợ quá cao thì doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ của bình quân ngành.

Hệ số vốn chủ (Hc)

$$\text{Hệ số vốn chủ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số vốn chủ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ vay được hoàn trả đầy đủ, đúng hạn.

Hệ số nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối qua hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Thông thường hệ số này không enen nhỏ hơn 1

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn vào kinh doanh thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào TSCĐ.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư} \\ \text{vào TSCĐ} \end{aligned} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong thời gian tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào tài} \\ \text{sản ngắn hạn} \end{aligned} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSNH phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu đồng để hình thành tài sản ngắn hạn.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào} \\ \text{TSNH} \end{aligned} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Cơ cấu tài sản

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản

ánh tình trạng thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

Tỷ số này sẽ cung cấp dòng thông tin cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng trang thiết bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt là được tài trợ bằng vốn ngắn hạn.

1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

$$\text{Vòng quay tiền} = \frac{\text{DTT}}{(\text{Tiền} + \text{CK ngắn hạn thanh khoản cao})}$$

Tỷ số này cho biết vòng quay của tiền trong năm, vòng quay tiền càng cao hiệu quả kinh doanh càng tốt.

Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{DTT}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng tỷ số giữa doanh thu trong năm và giá trị hàng tồn kho (nguyên vật liệu, vật liệu phụ, sản phẩm dở dang, thành phẩm) bình quân. Chỉ tiêu này khá quan trọng vì nó đánh

giá hiệu quả của TSLĐ. Nếu chỉ tiêu này cao tức là mức độ luân chuyển sự trữ nhanh, lượng dự trữ không lớn, ít bị ứ đọng vốn.

Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu} * 360 \text{ ngày}}{\text{DTT}}$$

Trong phân tích tài chính, kỳ thu tiền bình quân được sử dụng để đánh giá khả năng thu tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu bình quân ngày. Các khoản phải thu lớn hơn nhỏ hơn phụ thuộc vào chính sách thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước. Trong nền kinh tế thị trường các chủ kinh tế có mối quan hệ chặt chẽ với nhau về sử dụng vốn và chiến dụng vốn. Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nếu chu kỳ thu tiền bình quân lớn chứng tỏ khoản phải thu lớn, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng, gây khó khăn cho việc huy động vốn, nếu chu kỳ thu tiền bình quân nhỏ, các khoản thu nhỏ nhưng gia dịch với khách hàng và chính sách tín dụng thương mại bị hạn hẹp, quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp khác giảm, thị trường giảm, do đó việc để chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp tùy thuộc vào mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp.

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng vốn}}$$

Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp, nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản phải thu và được xác định:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{DTT}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều các khoản phải thu. Tuy nhiên số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

1.3 Nội dung và các phương pháp phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh

1.3.1 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Tuy nhiên những thông tin này không có sẵn và để có được những thông tin này cần phải trải qua phân tích các bước sau:

Bước 1: Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh.

Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp

Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng

Bước 4: Nhận xét

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp phải thực hiện tốt các mối quan hệ sau:

+ Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa, trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa trên thị trường, giảm số hàng tồn kho và bán thành phẩm cùng số lượng tồn dở dang.

+ Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kết quả kinh doanh và tăng nguồn chi phí để đạt tới kết quả đó, trong đó tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

+ Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì phát triển sức lao động, phải tăng nhanh tốc độ lao động hơn tốc độ tiền lương lao động.

1.3.2 Phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

❖ *Phương pháp so sánh tuyệt đối*

Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu}}{\text{Chỉ tiêu gốc}} = \frac{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Trị số của chỉ tiêu gốc}}$$

Sinh viên: Nguyễn Đức Hùng - QTN201 17

Mức tăng giảm tuyệt đối không phản ánh về mặt lượng, thực chất việc tăng giảm không nói lên là có hiệu quả, tiết kiệm hay lãng phí mà nó thường được dung kèm với phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ.

❖ *Phương pháp so sánh tương đối*

Phương pháp này cho biết kết cấu, quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu.

- Dạng đơn giản:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0} \times 100\%$$

Trong đó: G_1 là trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

G_0 là trị số chỉ tiêu kỳ gốc

- Dạng có liên hệ:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0 \times \frac{G_{1/i}}{G_{1/0}}}$$

- Dạng kết hợp: Mức tăng giảm tương đối = $G_1 - G_0(G_{1/i}/G_{1/0})$

Trong đó: $G_{1/i}$ là trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ phân tích

$G_{1/0}$ là trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ gốc

❖ *Phương pháp thay thế liên hoàn*

- Mục đích: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế từ đó giúp cho việc đề xuất các biện pháp được chính xác và cụ thể hơn.

- Điều kiện áp dụng: Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ với chỉ tiêu phân tích ở phương trình kinh tế dạng tích số, thương số hoặc cả tích và thương.

- Nội dung phương pháp:

Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, công thức tính chỉ tiêu.

Bước 2: Sắp xếp các nhân tố theo trật tự nhất định: nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau không được đảo lộn trong quá trình phân tích.

Bước 3: Xác định đối tượng cụ thể của phân tích.

$$\text{Đối tượng cụ thể của phân tích} = \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}$$

Bước 4: Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

Quy tắc thay thế:

Nhân tố nào được thay thế nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó nhân tố nào chưa được thay thế sẽ giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc. Mỗi lần thay thế chỉ được thay thế một nhân tố, có bao nhiêu nhân tố thì phải thay thế bấy nhiêu lần.

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó.

Bước 5: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng với đối tượng cụ thể phân tích.

❖ *Phương pháp số chênh lệch*

- Mục đích: Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.
- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.
- Nội dung phương pháp: Cũng gồm 5 bước nhưng ở dạng rút gọn hơn, khi tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sẽ đơn giản hơn.

❖ *Phương pháp số cân đối*

- Mục đích: Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.
- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố có mối quan hệ tổng đại số với chỉ tiêu phân tích.
- Nội dung phương pháp:

Bước 1: Xác định số lượng nhân tố ảnh hưởng, xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể của phân tích.

❖ *Phương pháp tương quan*

- Mục đích: Nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động, quá trình và kết quả kinh tế từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng: Phải thiết lập được mối quan hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với điều kiện ràng buộc của nó.

- Nội dung phương pháp:

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

Bước 2: Bằng nghiên cứu kiểm soát biến động của hàm mục tiêu đó trong điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

Bước 3: Rút ra những thông tin cần thiết để dự đoán dự báo phục vụ công tác quản lý.

1.4 Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Do đó doanh nghiệp muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì phải đánh giá đúng thực trạng, phân tích cặn kẽ những nguyên nhân và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp khắc phục. Để đưa ra được những biện pháp khắc phục đó thì doanh nghiệp cần phải đi sâu vào phân tích tìm hiểu tình hình kinh doanh tại doanh nghiệp mình mà xuất phát điểm là việc đánh giá chung nhu cầu của thị trường sau đó chuẩn bị các yếu tố để đáp ứng nhu cầu đó.

- Nâng cao hiệu quả lao động
 - Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ lao động.
 - Tổ chức sắp xếp hợp lý lao động.
 - Khuyến khích khả năng sáng tạo, áp dụng có hiệu quả vào quá trình kinh doanh.
 - Thực hiện chế độ thưởng phạt nhằm khuyến khích lao động.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn
 - Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn hợp lý.
 - Đẩy mạnh quá trình luân chuyển vốn, hạn chế tồn đọng vốn
- Giảm chi phí trong kinh doanh

Giảm giá thành sản phẩm là sự quan tâm của mọi doanh nghiệp nhằm nâng cao tính cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường, tăng lợi nhuận. Tuy nhiên để làm được điều đó thì doanh nghiệp cần:

- Thực hiện triệt để công tác khấu hao tài sản.
- Sử dụng hợp lý, có kế hoạch để đạt hiệu quả cao nhất của yếu tố đầu vào.
- Giảm các loại chi phí tối đa nhất có thể.

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI CHẤN PHONG

2.1 Khái quát chung về công ty TNHH TM Chấn Phong

Giới thiệu về công ty:

- Tên công ty (bằng tiếng Việt): CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI CHẤN PHONG

- Tên công ty (bằng tiếng nước ngoài): CHAN PHONG TRANDING COMPANY LIMITED

- Tên viết tắt: CHAN PHONG TRANDING CO.,LTD

- Địa chỉ trụ sở chính: Số 1A Ký Kon - Hồng Bàng - Hải Phòng.

- Số điện thoại: 0313.831.046 Fax: 0313.831.046

- Giám đốc: Bà Phạm Thu Thủy

- Email: tmchanphong.co@gmail.com

- Ngành nghề kinh doanh:

+ Kinh doanh đá công nghiệp, đá dân dụng, đá mài, đá cắt, vật liệu mài, nhám cuộn, nhám vòng, nhám xếp, keo.

+ Kinh doanh vật liệu xây dựng, thiết bị máy công – nông nghiệp, cơ khí, khóa, thiết bị ngành may, phụ liệu may mặc.

+ Đại lý thương mại.

+ Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa.

- Vốn điều lệ: 500.000.000 đồng.

- Đăng ký kinh doanh số: 0202002380, ngày 05 tháng 01 năm 2005

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH TM Chấn Phong

Đầu tiên, tiền thân của công ty là một cửa hàng đại lý tại số 78 Tôn Đản với diện tích sử dụng là 50m² do bà Phạm Thu Thủy làm chủ cửa hàng. Bà Phạm Thu Thủy và các thành viên trong gia đình trực tiếp kinh doanh bán hàng.

Sau khi hoạt động được một thời gian, chủ cửa hàng nhận thấy cần bắt kịp hơn với xu thế phát triển của nền kinh tế và họ đã quyết định bước chuyển mình lớn để mở ra một trang mới cho cửa hàng. Nhờ có sự hỗ trợ tư vấn của Công ty tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh, bà Phạm Thu Thủy đã chuyển đổi hình thức kinh doanh, phát triển cửa hàng đại lý thành Công ty TNHH TM Chấn Phong – Giám đốc là bà Phạm Thu Thủy. Đi đôi với sự chuyển đổi hình thức kinh doanh ấy, công ty đã mở cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, tức là: mở thêm nhiều cửa hàng, đa dạng hóa hình thức bán hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ và tìm kiếm khách

hàng mục tiêu... Bên cạnh đó, công ty còn từng bước đổi mới nâng cấp tổ chức quản lý thông qua việc xây dựng nội quy công ty, đồng thời hướng dẫn, đào tạo tập huấn các cán bộ trong công ty để nâng cao trình độ lao động nhằm mục đích giúp công ty hoạt động khoa học nhất, hiệu quả cao nhất. Theo đó, cuối năm 2009, bà Thủy đã sử dụng ngôi nhà 4 tầng với diện tích 200m² vừa là cửa hàng vừa là văn phòng làm việc. Đồng thời bà sử dụng một cơ sở tại 54 Đông Hải – Hải An – Hải Phòng với diện tích 450m² dự kiến làm kho chứa hàng hóa. Cơ sở 58 Trần Nhân Tông dùng làm cơ sở số 3 (trên thực tế cửa hàng 58 Trần Nhân Tông được đưa vào sử dụng năm 2008 nhưng hoạt động được 1 tháng thì đóng cửa do bà Thủy chưa đủ khả năng quản lý nhiều cửa hàng cùng một lúc). Tuy nhiên cả 3 cơ sở : cửa hàng số 1A Ký Con, Kho 54 Đông Hải và cửa hàng số 58 Trần Nhân Tông chưa được kê khai là tài sản của Công ty TNHH TM Chấn Phong mà chỉ mới kê khai là tài sản của Giám đốc Phạm Thu Thủy. Như vậy, Giám đốc Chấn Phong đang dùng tài sản cá nhân để phục vụ cho mục đích kinh doanh của công ty. Riêng cửa hàng số 1A Ký Con được kê khai với tư cách là tài sản mà công ty thuê của giám đốc.

Sau khoảng thời gian hoạt động từ khi chuyển hình thức kinh doanh, Công ty TNHH TM Chấn Phong đã không ngừng lớn mạnh về mọi mặt. Công ty đã xây dựng các chiến lược ngắn hạn, dài hạn để từng bước đưa Chấn Phong tiến xa hơn trên thị trường. Chấn Phong luôn cố gắng nỗ lực đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, coi ‘Khách hàng là thượng đế’ với phương châm “Đảm bảo chất lượng – giá cả tốt nhất – dịch vụ chu đáo”. Nguồn gốc sản phẩm của công ty rộng không chỉ ở trong nước mà còn ở cả nước ngoài nhằm đáp ứng trọn vẹn nhu cầu thị trường.

Mặc dù quy mô công ty vẫn còn nhỏ nhưng Công ty TNHH TM Chấn Phong đã dần trở thành nhà phân phối chính, có uy tín các sản phẩm vật tư liên quan đến ngành nghề sản xuất đồ gỗ, cơ khí, sắt, inox trên thị trường Hải Phòng. Nó cũng đang từng bước đẩy mạnh mở rộng kinh doanh để đưa công ty trở thành công ty lớn có sức ảnh hưởng với thị trường toàn miền Bắc.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

- Lĩnh vực kinh doanh:
 - + Đá công nghiệp, đá dân dụng, đá mài, đá cắt, vật liệu mài, nhám cuộn, nhám vòng, nhám xếp, keo.
 - + Vật liệu xây dựng, thiết bị máy công – nông nghiệp, cơ khí, khóa, thiết bị ngành may, phụ liệu may mặc.

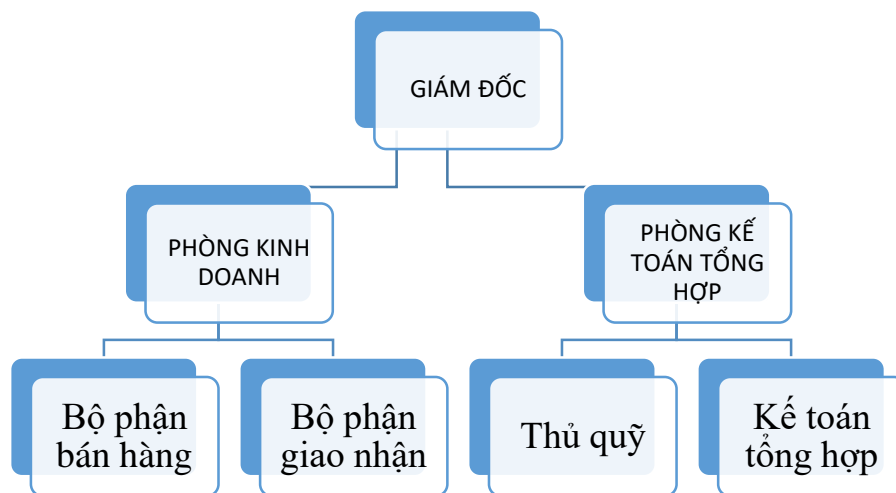
- + Kinh doanh keo, vải nhám.
- + Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa.
- Nhiệm vụ chính:
 - + Đảm bảo đời sống cho cán bộ, công nhân trong Công ty
 - + Tổ chức hoạt động kinh doanh có hiệu quả
 - + Thực hiện chế độ Báo cáo kế toán tài chính theo đúng quy định hiện hành của Bộ tài chính, chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực của Báo cáo tài chính.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH TM Chấn Phong

Trong thời gian qua, cùng với sự giúp đỡ của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh thì công ty đã hoàn thiện cơ cấu tổ chức.

Như tiêu chí đã đưa ra là: Gọn nhẹ, hiệu quả, đảm bảo lợi ích kinh tế thì sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty như sau:

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM Chấn Phong



Trong đó:

- ❖ Phòng kinh doanh
 - 01 Trưởng phòng kinh doanh do ông Hoàng Đức Long đảm nhiệm.
 - Bộ phận bán hàng theo tuyến: Gồm 3 nhân viên
 - + Ông Hoàng Đức Long: Trưởng bộ phận bán hàng theo tuyến, chịu trách nhiệm về công tác bán hàng theo tuyến đường, kiêm nhiệm công tác tại kho.
 - + 2 Nhân viên phụ bán hàng theo tuyến và vận chuyển hàng hóa.
 - Bán hàng tại cửa hàng Số 1 Ký Con: Gồm 3 nhân viên bán hàng. Hiện tại đã có nhân viên Bùi Thị Ngát làm nhân viên chính thức.

- Bán hàng tại cửa hàng Số 78 Tôn Đản: Gồm 3 nhân viên. Hiện tại có bà Phạm Thúy Nga làm cửa hàng trưởng kiêm thực hiện các nghiệp vụ thu chi quản lý tại cửa hàng và 2 nhân viên lao động thời vụ.

❖ Phòng kế toán tổng hợp

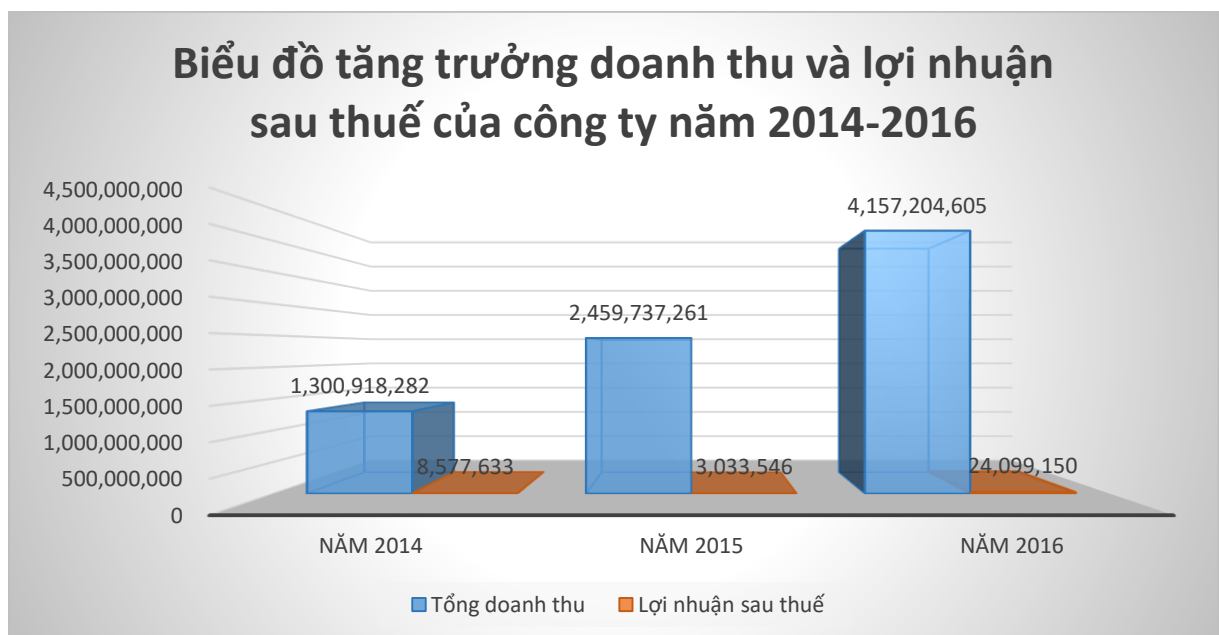
- Phòng kế toán tổng hợp có 2 nhân viên: Trong đó 1 nhân viên chịu trách nhiệm chính về công tác tổng hợp, 1 nhân viên chịu trách nhiệm về công tác tổ chức hành chính kiêm thủ quỹ.

2.2 Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty

2.2.1 Tình hình hoạt động của công ty thời gian gần đây

Bảng 1: Một số chỉ tiêu đạt được trong những năm gần đây

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,510,446,109	3,175,514,779	(334,931,330)	(9.54)
Tổng doanh thu	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
%LNST trên DT	%	0.12	0.58	0.46	383.33
Tốc độ tăng TS	%	26.05	(9.54)	(35.59)	(136.62)
Tốc độ tăng DT	%	89.08	69.01	(20.07)	(22.53)
Tốc độ tăng LNST	%	(64.63)	694.42	759.05	(1174.45)



Nhìn vào biểu đồ ta thấy doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp có sự thay đổi chuyển biến mạnh mẽ qua các năm. Doanh thu của doanh nghiệp tăng đều qua các năm trong đó doanh thu của doanh nghiệp năm 2016 đạt 4,157,204,605 đồng tăng 69.1% so với năm 2015. Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm 2016 đạt 24,099,150 đồng tăng lớn so với năm 2015 là 694.42%. Tuy nhiên lợi nhuận sau thuế năm 2015 của doanh nghiệp lại giảm 64.63% so với năm 2014.

2.2.2 Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty

2.2.2.1 Đánh giá chung về tình hình kinh doanh của công ty

Có rất nhiều chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhưng trước tiên chúng ta cần phải phân tích một số kết quả mà công ty đạt được trong quá trình kinh doanh của những năm gần đây thông qua báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán. Quá đó có thể đánh giá chung nhất về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này thể hiện qua bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Niên độ tài chính năm 2016

Mã số thuế: **0200609247**Người nộp thuế: **Công ty TNHH Thương mại Chấn Phong**

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Năm 2016	Năm 2015
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	4,157,204,605	2,459,737,261
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		4,157,204,605	2,459,737,261
4	Giá vốn hàng bán	11		3,746,824,999	2,701,791,177
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		410,379,606	387,946,084
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		94,466	14,944
7	Chi phí tài chính	22		122,850,000	122,850,000
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		122,850,000	122,850,000
8	Chi phí quản lý kinh doanh	24		294,502,399	261,319,096
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		(6,878,327)	3,791,932
10	Thu nhập khác	31		39,077,265	0
11	Chi phí khác	32		2,075,000	0
12	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		37,002,265	0
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	30,123,938	3,791,932
14	Chi phí thuế TNDN	51		6,024,788	758,386
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		24,099,150	3,033,546

Người ký: Ngày ký:

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Niên độ tài chính năm 2016

Mã số thuế: **0200609247**

Người nộp thuế: **Công ty TNHH Thương mại Chân Phong**

Đơn vị tiền: VND

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Năm 2016	Năm 2015
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		3,054,002,597	3,329,361,952
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	135,738,642	41,494,852
II	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0	0
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		985,075,562	1,038,717,688
1	1. Phải thu của khách hàng	131		985,075,562	1,038,717,688
2	2. Trả trước cho người bán	132		0	0
3	3. Các khoản phải thu khác	138		0	0
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0
IV	IV. Hàng tồn kho	140		1,932,213,181	2,168,395,279
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	1,932,213,181	2,168,395,279
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V	V. Tài sản ngắn hạn khác ([150] = [151] + [152] + [157] + [158])	150		975,212	80,754,133

1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		0	42,122,526
2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		975,212	38,631,607
3	3. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	157		0	0
4	4. Tài sản ngắn hạn khác	158		0	0
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		121,512,182	172,084,157
I	I. Tài sản cố định	210	III.03.04	119,152,337	172,084,157
1	1. Nguyên giá	211		543,549,395	543,549,395
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(424,397,058)	(371,465,238)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0	0
II	II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1	1. Nguyên giá	221		0	0
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
III	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	240		2,359,845	0
1	1. Phải thu dài hạn	241		0	0
2	2. Tài sản dài hạn khác	248		2,359,845	0
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249		0	0
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 =100 + 200)	250		3,175,514,779	3,501,446,109
	NGUỒN VỐN				
A	A - NỢ PHẢI TRẢ ([300] = [310] + [330])	300		1,195,557,981	1,500,779,246
I	I. Nợ ngắn hạn ([310] = [311] + [312] + [313] + [314] + [315] + [316] + [318] + [323] + [327] + [328]+ [329])	310		25,557,981	330,779,246

1	1. Vay ngắn hạn	311		0	0
2	2. Phải trả cho người bán	312		6,021,030	330,779,246
3	3. Người mua trả tiền trước	313		0	0
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	18,807,951	0
5	5. Phải trả người lao động	315		0	0
6	6. Chi phí phải trả	316		0	0
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		729,000	0
8	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		0	0
9	9. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	327		0	0
10	10. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	328		0	0
11	11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	329		0	0
II	II. Nợ dài hạn ([330] = [331] + [332] + [334] + [336] + [338] + [339])	330		1,170,000,000	1,170,000,000
1	1. Vay và nợ dài hạn	331		1,170,000,000	1,170,000,000
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	332		0	0
3	3. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	334		0	0
4	4. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	336		0	0
5	5. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	338		0	0
6	6. Dự phòng phải trả dài hạn	339		0	0
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410)	400		1,979,956,798	2,000,666,863
I	I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	1,979,956,798	2.000,666,863
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		2,000,000,000	2,000,000,000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0

4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		0	0
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		(20,043,202)	666,863
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		3,175,514,779	3,501,446,109
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1	1- Tài sản thuê ngoài			0	0
2	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công			0	0
3	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			0	0
4	4- Nợ khó đòi đã xử lý			0	0
5	5- Ngoại tệ các loại			0.00	0.00

Người ký: Phạm Thu Thủy

Ngày ký: 31/03/2017

Bảng 2: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015-2016

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
					Δ	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	Đồng	0	0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,667,344	69.01
4	Giá vốn hàng bán	Đồng	2,071,791,177	3,746,824,999	1,675,033,822	80.85
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	387,946,084	410,379,606	22,433,522	5.78
6	Doanh thu hoạt động tài chính	Đồng	14,944	94,466	79,522	532.13
7	Chi phí tài chính	Đồng	122,850,000	122,850,000	0	0.00
	Trong đó: Chi phí lãi vay	Đồng	122,850,000	122,850,000	0	0.00
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Đồng	261,319,096	294,502,399	33,183,303	12.70
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Đồng	3,791,932	(6,878,327)	(10,670,259)	(281.39)
10	Thu nhập khác	Đồng	0	39,077,265	39,077,265	
11	Chi phí khác	Đồng	0	2,075,000	2,075,000	
12	Lợi nhuận khác	Đồng	0	37,002,265	37,002,265	
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	Đồng	3,791,932	30,123,938	26,332,006	694.42
14	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	Đồng	758,386	6,024,788	5,266,402	694.42
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42

(Nguồn tài liệu: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2016 – Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng 2 ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp tăng 1,697,467,344 Đồng tương đương với 69.01%. Đây là 1 tín hiệu tốt chứng tỏ được rằng công ty đã mở rộng thị trường và có biện pháp thúc đẩy doanh thu rất hiệu quả.

Tốc độ của giá vốn bán hàng năm 2016 tăng so với năm 2015 là 1,675,033,822 đồng tương ứng với 80.85%. Tốc độ tăng giá vốn cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần thể hiện một xu hướng kinh doanh chưa được tốt. Trong các năm qua giá vốn hàng bán tăng là do sự biến động về giá cả nguyên vật liệu trên thị trường làm cho chi phí mua vào đắt ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 tăng so với năm 2015 là 22,433,522 đồng, tương đương với 5.78%, trong khi doanh thu thuần tăng 1,697,667,344 đồng tương ứng với 69.01%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp phải có những biện pháp để giảm giá vốn hàng hóa thông qua việc cung ứng giảm giá hàng hóa đầu vào.

Doanh thu hoạt động tài chính tăng 79,522 đồng từ năm 2015 đến 2016 điều này góp phần làm tăng lợi nhuận của công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng từ năm 2015 đến 2016 là 33,183,303 đồng tương ứng với 21.7% do doanh nghiệp ua sắm thêm thiết bị để phục vụ cho việc quản lý được tốt hơn.

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp tăng qua 2 năm là 26,332,006 đồng tương đương với 694.42% chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất của doanh nghiệp năm vừa qua có chuyển biến. Kết quả là lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng 21,065,604 đồng tương đương với 694.42%.

Tóm lại trong 2 năm 2015 và 2016 doanh nghiệp tuy đã gặp phải khó khăn nhưng qua các năm đều mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Công ty cần có những biện pháp khắc phục các nguồn lực, sự biến động đầu vào, tiết kiệm các khoản chi phí để doanh nghiệp ngày càng tạo ra nhiều lợi nhuận hơn nữa.

2.2.2.2 Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp

Để có cái nhìn chung nhất về hiệu quả kinh doanh của công ty ta đi vào phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp thông qua 2 chỉ tiêu: Tỷ suất sinh lợi tài sản ROA và tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE.

Bảng 3: Đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
Vốn chủ sở hữu	Đồng	2,000,666,863	1,979,956,798	(20,710,065)	(1.04)
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
ROA	%	0.09	0.76	0.67	775.96
ROE	%	0.15	1.22	1.07	702.73

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng trên ta thấy, ROA năm 2016 tăng so với năm 2015 là 775.96%. ROA năm 2015 cho biết 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ thu được 0.0009 đồng lợi nhuận trong kỳ, trong khi đó ROA năm 2016 cho biết với 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ thu về 0.0076 đồng lợi nhuận. Trong đó lợi nhuận sau thuế năm 2016 tăng so với năm 2015 là 21,065,604 đồng tương đương với 694.42%. Tài sản năm 2016 lại giảm so với năm 2015 là 325,931,330 đồng tương đương với 9.31%.

ROE của doanh nghiệp năm 2016 tăng so với năm 2015 là 1.07%. ROE năm 2015 là 0.15% thể hiện 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang về 0.0015 đồng lợi nhuận, phản ánh lợi nhuận đạt được từ vốn chủ sở hữu tương đối thấp. Tuy nhiên sang năm 2016 thì ROE đã có sự tăng trưởng là 1.22% thể hiện 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang về 0.0122 đồng lợi nhuận.

2.2.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí+

Bảng 4: Phân tích các chỉ tiêu chi phí của doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Giá vốn hàng bán	Đồng	2,701,791,177	3,746,824,999	1,045,033,822	38.68
Chi phí tài chính	Đồng	122,850,000	122,850,000	0	0.00
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Đồng	261,319,096	294,502,399	33,183,303	12.70
Chi phí khác	Đồng	0	2,075,000	2,075,000	0
Tổng chi phí	Đồng	3,085,960,273	4,166,252,398	1,080,292,125	35.01
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Doanh thu hoạt động tài chính	Đồng	14,944	94,466	79,522	532.13
Thu nhập khác	Đồng	0	39,077,265	39,077,265	0
Tổng doanh thu	Đồng	2,459,752,205	4,196,376,336	1,736,624,131	70.60
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
Hiệu quả sử dụng chi phí	%	79.71	101.94	160.75	201.67
Sức sinh lời của chi phí	%	0.10	0.58	0.48	488.43

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Tổng chi phí năm 2016 so với năm 2015 tăng 1,080,292,125 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 35.01%. Tổng chi phí tăng lên nguyên nhân chủ yếu là sự tăng lên của giá vốn hàng bán. Cụ thể giá vốn hàng bán tăng 1,045,033,822 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 38.68%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2016 là 101.94% có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 101 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2016 lớn hơn năm 2015 160.75%.

Sức sinh lời của chi phí năm 2016 là 0.58%. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh tạo ra được 58 đồng lợi nhuận. So với năm 2015, sức sinh lời của chi phí đã tăng lên 0.48 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 488.43%.

Ta thấy cả hai khoản mục hiệu quả sử dụng chi phí và sức sinh lời chi phí năm 2016 đều tăng so với năm 2015. Cho thấy việc sử dụng các chi phí trong năm 2016 hiệu quả hơn so với năm 2015. Đây là con số khá khích lệ trong thời buổi khó khăn như hiện nay. Doanh nghiệp cần phát huy điều này trong những năm tiếp theo.

2.2.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 5: Cơ cấu lao động trong công ty

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		So sánh	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	+/-	%
Tổng lao động	8	100%	10	100%	2	25.00
Lao động trực tiếp	3	42.24%	3	36.77%	0	(5.47)
Lao động gián tiếp	5	57.76%	7	63.23%	2	7.47

Số lượng lao động của công ty năm 2016 tăng so với năm 2015, số lượng lao động trực tiếp không thay đổi, chỉ thay đổi số lượng lao động gián tiếp, tỷ trọng của lao động gián tiếp năm 2016 hơn 2015 7.47%.

Bảng 6: Sức sản xuất và hiệu quả sức sinh lợi của lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
Tổng số lao động bình quân	Người	8	10	2	25.00
Sức sản xuất của lao động	Đồng/người	307,467,158	415,720,461	108,253,303	35.21
Sức sinh lợi của lao động	Đồng/người	379,193	2,409,915	2,030,722	535.54

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Ta thấy rằng năm 2016, doanh thu, lợi nhuận và lao động của công ty đều tăng. Tuy nhiên ta cần đi sâu vào phân tích từng nhân tố cụ thể:

Sức sản xuất của lao động năm 2015 là 307,467,158 đồng, năm 2016 là 415,720,461 đồng tăng so với năm 2015 là 108,253,303 đồng và tốc độ tăng trưởng là 25%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2016 trung bình mỗi nhân viên của công ty làm ra 415,720,461 đồng doanh thu cho công ty.

Sức sinh lợi của lao động năm 2016 là 2,409,915 đồng đã tăng 2,030,722 đồng so với mức 379,193 đồng của năm 2015. Như vậy, trung bình mỗi lao động trong năm 2015 chỉ tạo ra được cho công ty hơn 3 trăm nghìn đồng lợi nhuận thì đến năm 2016 trung bình mỗi lao động đã tạo ra cho công ty hơn 2 triệu đồng lợi nhuận.

Sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động trong năm 2016 tăng trưởng mạnh so với năm 2015 chứng tỏ năm 2016 công ty đã sử dụng lao động một cách hợp lý và có hiệu quả hơn.

Sức sản xuất của lao động chịu tác động của hai nhân tố là số lao động, doanh thu và sức sinh lợi của lao động chịu tác động từ hai nhân tố là số lao động

và lợi nhuận. Ta sẽ đi sâu vào xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động.

Các ký hiệu:

- + DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận công ty năm i
- + $LĐ_i$: Số lao động bình quân năm i
- + $\Delta SSX_{LĐ}, \Delta SSL_{LĐ}$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i .
- + $\Delta SSX_{LĐ}(X), \Delta SSL_{LĐ}(X)$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm I do nhân tố X .
- ❖ Sức sản xuất của lao động:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LĐ}(LĐ) = \frac{DT_{2015}}{LĐ_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{LĐ_{2015}} = -61.493.432$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LĐ}(DT) = \frac{DT_{2016}}{LĐ_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{LĐ_{2016}} = 169.746.734$$

Như vậy, lao động tăng lên đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của lao động. Cụ thể lao động tăng thêm 2 người đã làm cho sức sản xuất của lao động giảm đi 61.493.432. Doanh thu tăng mạnh đã làm tăng sức sản xuất của lao động thêm 169.746.734. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của công ty là:

$$\Delta SSX_{LĐ} = -61.493.432 + 169.746.734 = 108.253.302$$

- ❖ Sức sinh lợi của lao động

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sinh lợi của lao động:

$$\Delta SSL_{LĐ}(LĐ) = \frac{LN_{2015}}{LĐ_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{LĐ_{2015}} = -75.839$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động:

$$\Delta SSSL_{LD}(LN) = \frac{LN_{2016}}{LD_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{LD_{2015}} = 2.030.722$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của công ty:

$$\Delta SSSL_{LD} = -75.839 + 2.030.722 = 1.954.883$$

2.2.2.5 Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 7: Sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
∑ TS bình quân	Đồng	3,143,195,760	3,338,480,444	195,284,685	6.21
Sức sản xuất của ∑ TS	%	78.26	124.52	46.27	59.12
Sức sinh lợi của ∑ TS	%	0.10	0.72	0.63	647.95

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng trên ta thấy sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản công ty năm 2015 đạt 78.26% và 0.10% có nghĩa là mỗi 1000 đồng tài sản bỏ vào hoạt động kinh doanh mang về cho công ty 78.26 đồng và 0.10 đồng lợi nhuận. Năm 2016 thì sức sản xuất và sức sinh lời đều tăng lên là 124.53% và 0.72%.

Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời:

Các ký hiệu sử dụng:

- + DT_i, LN_i : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- + TTS_i : Tổng tài sản bình quân năm i
- + $\Delta SSX_{TTS}(X), \Delta SSSL_{TTS}(X)$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X
- + $\Delta SSX_{TTS}, \Delta SSSL_{TTS}$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i

❖ Sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\begin{aligned} \Delta SSX_{TTS}(TTS) &= \frac{DT_{2015}}{TTS_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{TTS_{2015}} \\ &= \frac{2,459,737,261}{3,175,514,779} - \frac{2,459,737,261}{3,501,446,109} \\ &= 0.072 \end{aligned}$$

Do tổng tài sản trung bình của công ty năm 2016 giảm so với năm 2015 làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0.072

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\begin{aligned} \Delta SSX_{TTS}(DT) &= \frac{DT_{2016}}{TTS_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{TTS_{2016}} \\ &= \frac{4,157,204,605}{3,175,514,779} - \frac{2,459,737,261}{3,175,514,779} \\ &= 0.535 \end{aligned}$$

Do tổng doanh thu năm 2016 tăng lên so với năm 2015 dẫn đến sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0.535.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tổng tài sản và doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản của công ty là:

$$\Delta SSX_{TTS} = 0.072 + 0.535 = 0.607$$

❖ Sức sinh lời của tổng tài sản

$$\text{Sức sinh lời của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sinh lời của tổng tài sản:

$$\begin{aligned} \Delta \text{SSL}_{\text{TTS}}(\text{TTS}) &= \frac{\text{LN}_{2015}}{\text{TTS}_{2016}} - \frac{\text{LN}_{2015}}{\text{TTS}_{2015}} \\ &= \frac{3,033,546}{3,175,514,779} - \frac{3,033,546}{3,501,446,109} \\ &= -0.00009 \end{aligned}$$

Khi tổng tài sản giảm đi 325,931,330 đồng làm cho sức sinh lời của tổng tài sản giảm đi 0.00009. Có nghĩa là khi tài sản giảm đi 1000 đồng thì sức sinh lời của tài sản giảm đi 0.09 đồng. Như vậy sự biến động của tổng tài sản có ảnh hưởng đến sức sinh lời của tài sản.

- Xét ảnh hưởng của doanh thu lên sức sinh lời của tổng tài sản:

$$\begin{aligned} \Delta \text{SSL}_{\text{TTS}}(\text{DT}) &= \frac{\text{LN}_{2016}}{\text{TTS}_{2016}} - \frac{\text{LN}_{2015}}{\text{TTS}_{2016}} \\ &= \frac{24,099,150}{3,175,514,779} - \frac{3,033,546}{3,175,514,779} \\ &= -0.007 \end{aligned}$$

Lợi nhuận của năm 2016 tăng lên cao đạt 24,099,150 đồng tuy nhiên sức sinh lời của tổng tài sản vẫn giảm 0.007.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận lên sức sinh lời của tổng tài sản của công ty như sau:

$$\Delta \text{SSL}_{\text{TTS}} = -0.00009 + -0.007 = -0.00709$$

Điều này có nghĩa là mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2016 sinh lợi ít hơn 1000 đồng tài sản trung bình năm 2015.

2.2.2.6 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Bảng 8: Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản dài hạn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
TSDH bình quân	Đồng	198,550,067	146,798,170	-51,751,898	-26.06
Sức sản xuất của TSDH	%	1238.85	2831.92	1593.07	128.59
Sức sinh lời của TSDH	%	1.53	16.42	14.89	974.49

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn trong năm 2016 đều tăng so với năm 2015 là 128.59% và 947.49% điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả tài sản dài hạn tuy nhiên để biết sâu hơn ta đi vào phân tích các nhân tố ảnh hưởng.

❖ Sức sản xuất của tài sản dài hạn

$$\text{Sức sản xuất của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sản xuất của tài sản dài hạn:

$$\Delta \text{SSX}_{\text{TSDH(TSDH)}} = \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSDH}_{2016}} - \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSDH}_{2015}} = 5.9489$$

Tài sản dài hạn trung bình của công ty giảm đi đã làm tăng sức sản xuất của tài sản dài hạn. Có nghĩa là 1 đồng tài sản dài hạn của công ty năm 2016 sẽ đem về cho công ty nhiều hơn năm 2015 là 5.9489 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn:

$$\Delta \text{SSX}_{\text{TSDH(DT)}} = \frac{\text{DT}_{2016}}{\text{TSDH}_{2016}} - \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSDH}_{2016}} = 13.9695$$

Doanh thu tăng khiến cho sức sản xuất của tài sản dài hạn tăng trong năm 2016 so với năm 2015 là 13.9695.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tài sản dài hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn.

$$\Delta SSX_{TSDH} = 5.9489 + 13.9695 = 19.9184$$

Sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là 19.9184 có nghĩa là 1 đồng tài sản dài hạn năm 2016 bỏ ra sẽ mang lại nhiều hơn 1 đồng năm 2015 bỏ ra là 19.9184 đồng. Như vậy doanh thu của công ty tăng, tài sản dài hạn giảm đã làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn tăng lên.

❖ Sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSL_{TSDH}(TSDH) = \frac{LN_{2015}}{TSDH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSDH_{2015}} = 0.0073$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\Delta SSL_{TSDH}(LN) = \frac{LN_{2016}}{TSDH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSDH_{2016}} = 0.1734$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSL_{TSDH} = 0.0073 + 0.1734 = 0.1807$$

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn năm 2016 đều tăng so với năm 2015 điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng có hiệu quả tài sản dài hạn.

2.2.2.7 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Bảng 9: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
TS cố định bình quân	Đồng	198,550,067	145,618,247	-52,931,820	-26.66
Sức sản xuất của TSCĐ	%	1238.85	2854.87	1616.02	130.44
Sức sinh lợi của TSCĐ	%	1.53	16.55	15.02	983.19

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng trên ta thấy doanh thu và lợi nhuận của năm 2016 đều tăng so với năm 2015. Tài sản số định bình quân năm 2016 giảm so với năm 2015 là 52,931,820 đồng. Tuy nhiên sức sinh lời và sức sản xuất của tài sản cố định vẫn tăng, cụ thể như sau:

Sức sản xuất của tài sản cố định năm 2016 tăng so với năm 2015 là 1616.02%, có nghĩa là 1 đồng đầu tư vào tài sản năm 2016 sẽ thu về nhiều hơn 1 đồng bỏ ra đầu tư vào tài sản cố định năm 2015 là 16,1602 đồng.

Sức sinh lời của tài sản cố định năm 2016 cũng tăng so với năm 2015 là 15.02%, có nghĩa là 1 đồng đầu tư vào tài sản cố định năm 2016 sẽ mang về lợi nhuận nhiều hơn năm 2015 là 0.1502 đồng.

Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định chịu ảnh hưởng của các nhân tố tài sản cố định bình quân, doanh thu, lợi nhuận của công ty. Sau đây ta sẽ xét mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

Các ký hiệu:

- + DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận công ty năm i
- + $TSCĐ_i$: Tài sản cố định bình quân năm i
- + $\Delta SSX_{TSCĐ}, \Delta SSL_{TSCĐ}$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời tài sản cố định năm $i+1$ và năm i .
- + $\Delta SSX_{TSCĐ}(X), \Delta SSL_{TSCĐ}(X)$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời tài sản cố định năm $i+1$ và năm I do nhân tố X .
- ❖ Sức sản xuất của tài sản cố định

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\Delta SSX_{TSCĐ}(TSCĐ) = \frac{DT_{2015}}{TSCĐ_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{TSCĐ_{2015}} = 6.3498$$

- Xét ảnh hưởng của doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\Delta SSX_{TSCĐ}(DT) = \frac{DT_{2016}}{TSCĐ_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{TSCĐ_{2016}} = 14.2462$$

Như vậy 2 nhân tố này góp phần làm tăng sức sản xuất của tài sản cố định. Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố giá trị tài sản cố định và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định của công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TSCĐ} = 6.3498 + 14.2462 = 20.596$$

❖ Sức sinh lợi của tài sản cố định:

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sinh lợi của tài sản cố định:

$$\Delta SSL_{TSCĐ}(TSCĐ) = \frac{LN_{2015}}{TSCĐ_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSCĐ_{2015}} = 0.0078$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định:

$$\Delta SSL_{TSCĐ}(LN) = \frac{LN_{2016}}{TSCĐ_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSCĐ_{2016}} = 0.1768$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định của công ty là:

$$\Delta SSL_{TSCĐ} = 0.0078 + 0.1768 = 0.1846$$

2.2.2.8 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Bảng 10: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
TSNH bình quân	Đồng	2,944,645,693	3,191,682,275	247,036,582	8.39
Sức sản xuất của TSNH	%	83.53	130.25	46.72	55.93
Sức sinh lợi của TSNH	%	0.10	0.76	0.65	632.93

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng trên ta thấy sức sản xuất tài sản ngắn hạn của công ty năm 2016 lớn hơn năm 2015 là 55.93% và sức sinh lợi của năm 2016 cũng lớn hơn năm 2015 là 632.93%. Ta sẽ xem xét ảnh hưởng của các nhân tố lên sự biến động của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn.

❖ **Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta \text{SSX}_{\text{TSNH(TSNH)}} = \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSNH}_{2016}} - \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSNH}_{2015}} = 0.0666$$

Khi tài sản ngắn trung bình của công ty tăng thêm 247,036,582 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên 0.0666. Điều đó có nghĩa là cứ 1000 đồng tài sản ngắn của năm 2016 mang về cho công ty 1 khoản doanh thu nhiều hơn năm 2015 là 666 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta \text{SSX}_{\text{TSNH(DT)}} = \frac{\text{DT}_{2016}}{\text{TSNH}_{2016}} - \frac{\text{DT}_{2015}}{\text{TSNH}_{2016}} = 0.56$$

Doanh thu tăng trưởng mạnh khiến cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn công ty trong năm 2016 đã tăng thêm 0.56 so với sức sản xuất của tài sản ngắn hạn năm 2015.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta \text{SSX}_{\text{TSNH}} = 0.0666 + 0.56 = 0.6266$$

Sự tăng trưởng của hai nhân tố này làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên 0.6266.

❖ **Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn**

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSL_{TSNH}(TSNH) = \frac{LN_{2015}}{TSNH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSNH_{2015}} = -0.00008$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSL_{TSNH}(LN) = \frac{LN_{2016}}{TSNH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{TSNH_{2016}} = 0.01$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tài sản ngắn hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSL_{TSNH} = -0.00008 + 0.01 = 0.00992$$

Kết luận: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của công ty năm 2016 tăng so với năm 2015 chứng tỏ năm 2016 công ty đã sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả hơn trong năm 2015.

2.2.2.9 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là vốn của các chủ ở hữu, các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Tùy theo các loại hình doanh nghiệp mà nguồn vốn hình thành cũng khác nhau nhưng nói chung chúng đều hình thành từ 3 nguồn:

- Nguồn vốn đóng góp ban đầu và bổ sung của các nhà đầu tư
- Nguồn đóng góp bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh
- Nguồn vốn chủ sở hữu khác: thặng dư vốn cổ phần, chênh lệch do đánh giá tài sản, chênh lệch tỷ giá ngoại tệ...

Bảng 11: Sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,033,546	24,099,150	21,065,604	694.42
Vốn CSH bình quân	Đồng	1,299,150,090	1,990,311,831	741,161,741	59,33
Sức sản xuất của vốn CSH	%	196.91	208.88	11.97	6.08
Sức sinh lợi của vốn CSH	%	0.24	1.21	0.97	398.59

(Nguồn tài liệu: Phòng kế toán tổng hợp)

Qua bảng trên cho ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty đều tăng. Năm 2016 sức sinh sản xuất của công ty tăng so với năm 2015 là 11.97% và sức sinh lợi của năm 2016 tăng so với năm 2015 là 0.97%. Sau đây ta sẽ phân tích kỹ hơn ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu, lợi nhuận, vốn chủ sở hữu tới sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

Các ký hiệu:

- + DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận công ty năm i
- + $VCSH_i$: Vốn chủ sở hữu trung bình năm i
- + $\Delta SSX_{VCSH}, \Delta SSL_{VCSH}$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm i.
- + $\Delta SSX_{VCSH}(X), \Delta SSL_{VCSH}(X)$: Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm I do nhân tố X.
- ❖ Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{DT_{2015}}{VCSH_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{VCSH_{2015}} = 0.0129$$

Do vốn chủ sở hữu bình quân năm 2016 giảm so với năm 2015 đã làm cho sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng lên là 0.212.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSX_{VCSH}(DT) = \frac{DT_{2016}}{VCSH_{2016}} - \frac{DT_{2015}}{VCSH_{2016}} = 0.8574$$

Doanh thu là một trong hai yếu tố ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Doanh thu năm 2016 tăng so với năm 2015 là 1,697,467,344 đồng kéo theo sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng lên. Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố vốn chủ sở hữu và doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty:

$$\Delta SSX_{VCSH} = 0.0129 + 0.8574 = 0.8703$$

Điều này cho ta thấy là năm 2016 mỗi 1 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đã mang lại cho công ty nhiều hơn so với năm 2015 là 0.8703 đồng doanh thu.

❖ Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSL_{VCSH}(VCSH) = \frac{LN_{2015}}{VCSH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{VCSH_{2015}} = -0.00001$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSL_{VCSH}(LN) = \frac{LN_{2016}}{VCSH_{2016}} - \frac{LN_{2015}}{VCSH_{2016}} = 0.0106$$

Như vậy ta thấy ảnh hưởng của lợi nhuận đã làm tăng sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu lên 0.0106. Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố vốn của sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty:

$$\Delta SSL_{VCSH} = -0.00001 + 0.0106 = 0.01059$$

Tóm lại: Trong năm 2016 cả sức sản xuất và sức sinh lợi đều tăng lên điều này có nghĩa công ty đã sử dụng có hiệu quả vốn chủ sở hữu.

2.2.2.10 Các chỉ tiêu tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh

Bảng 12: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch
I	Hiệu quả sử dụng lao động			
1	Sức sản xuất của lao động	307,467,158	415,720,461	108,253,303
2	Sức sinh lợi của lao động	379,193	2,409,915	2,030,722
II	Hiệu quả sử dụng tài sản			
1	Sức sản xuất của tổng TS	78.26	124.52	46.27
2	Sức sinh lợi của tổng TS	0.1	0.72	0.63
3	Sức sản xuất của TSNH	83.53	130.25	46.72
4	Sức sinh lợi của TSNH	0.1	0.76	0.65
5	Sức sản xuất của TSDH	1238.85	2831.92	1593.07
6	Sức sinh lợi của TSDH	1.53	16.42	14.89
7	Sức sản xuất của TSCĐ	1238.85	2854.87	1616.02
8	Sức sinh lợi của TSCĐ	1.53	16.55	15.02
III	Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu			
1	Sức sản xuất của VCSH	196.91	208.88	11.97
2	Sức sinh lợi của VCSH	0.24	1.21	0.97
IV	Hiệu quả sử dụng của chi phí			
1	Sức sản xuất của tổng chi phí	100.15	99.78	-0.37
2	Sức sinh lợi của tổng chi phí	0.12	0.58	0.45

Nhận xét:

- Sức sản xuất và sinh lời năm 2016 tăng cao so với năm 2015 cụ thể sức sản xuất lao động tăng 108,253,303 đồng, và sức sinh lợi tăng 2,030,722 đồng.

- Doanh nghiệp sử dụng tài sản rất hiệu quả tăng tất cả sức sinh lợi và sản xuất.

- Sử dụng vốn chủ sở hữu tăng nhẹ

- Sức sản xuất của tổng chi phí năm 2016 giảm so với 2015 là 0.37 lần

Đánh giá về các chỉ tiêu tài chính

Bảng 13: Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
Nợ ngắn hạn	Đồng	330,779,246	25,557,981	(305,221,265)	(92.27)
Tài sản ngắn hạn	Đồng	3,329,361,952	3,054,002,597	(275,359,355)	(8.27)
Hàng tồn kho	Đồng	2,168,395,279	1,932,213,181	(236,182,098)	(10.89)
Tổng nợ	Đồng	1,273,188,544	1,219,555,181	(53,633,363)	(4.21)
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Đồng	10.58	124.25	113.67	1074.38
Hệ số thanh toán nhanh	Đồng	3.51	43.89	40.38	1,150.43
Hệ số thanh toán tổng quát	Đồng	2.75	2.60	(0.15)	(5.45)

- Nhận xét về khả năng thanh toán
 - Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 nhỏ hơn so với năm 2015 là 0.15 lần. Cho ta thấy công ty đã giảm bớt các khoản vay.
 - Hệ số thanh toán ngắn hạn tăng so với năm 2015 là 109.43 lần. Hệ số này tương đối cao và cho thấy công ty có 10.07 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho 1 đồng nợ đến hạn trả.
 - Hệ số thanh toán nhanh năm 2016 cũng tăng so với năm 2015 là 40,38 lần. Điều này cho thấy công ty hoàn toàn có khả năng thanh toán chi trả các khoản nợ khi chúng đến hạn.

Bảng 14: Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
Tổng nợ	Đồng	1,273,188,544	1,219,555,181	(53,633,363)	(4.21)
Vốn chủ sở hữu	Đồng	2,000,666,863	1,979,956,798	(20,710,065)	(1.04)
Hệ số nợ tổng tài sản	Lần	0.36	0.38	0.02	5.55
Hệ số nợ vốn chủ sở hữu	Lần	0.64	0.62	(0.02)	(3.12)

- Nhận xét về cơ cấu vốn

Trong năm 2016 đã giảm lượng vốn vay ngắn hạn là 305,221,265 đồng tương đương với 92,27%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang chủ động trong việc thanh toán với người bán, giảm chiếm dụng vốn của nhà cung cấp. Với tình hình này doanh nghiệp cần phát huy hiệu quả nguồn vốn vay để cải thiện hiệu quả kinh doanh, mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Bảng 15: Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
Hàng tồn kho	Đồng	2,168,395,279	1,932,213,181	(236,182,098)	(10.89)
Giá vốn hàng bán	Đồng	2,701,791,177	3,746,824,999	1,045,033,822	38.68
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Vòng quay HTK	Lần	1.25	1.94	0.69	55.63
Hiệu suất sử dụng tài sản	Lần	0.70	1.31	0.61	86.36

- Về năng lực hoạt động

Việc hàng tồn kho giảm đi đã làm cho số vòng quay hàng tồn kho tăng lên 55,63% so với năm 2015 và hệ số doanh thu tăng lên 86,36%. Việc giảm hàng tồn kho đã kéo theo rất nhiều thuận lợi cho công ty, nó giải quyết các vấn đề ứ đọng vốn và điều chỉnh vốn tái đầu tư của công ty. Công ty cần tiếp tục phát huy điểm này để doanh nghiệp được hoạt động một cách thuận lợi nhất.

Bảng 16: Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Tổng tài sản	Đồng	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
Vốn chủ sở hữu	Đồng	2,000,666,863	1,979,956,798	(20,710,065)	(1.04)
Doanh thu thuần	Đồng	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,003,546	24,099,150	21,095,604	702.36
Tỷ suất lợi nhuận ròng ROS	Lần	0.001	0.01	0.005	374.74

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lần	0.002	0.01	0.01	710.75
Suất sinh lời của tổng tài sản	Lần	0.001	0.01	0.01	784.71

- Về tỷ suất sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời của công ty năm 2016 đều tăng so với năm 2015 điều này chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất của công ty đều đang có chiều hướng đi lên.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
1	Tài sản ngắn hạn	3,329,361,952	3,054,002,597	(275,359,355)	(8.27)
2	Hàng tồn kho	2,168,395,279	1,932,213,181	(236,182,098)	(10.89)
3	Tổng tài sản	3,501,446,109	3,175,514,779	(325,931,330)	(9.31)
4	Nợ ngắn hạn	330,779,246	25,557,981	(305,221,265)	(92.27)
5	Tổng nợ	1,273,188,544	1,219,555,181	(53,633,363)	(4.21)
6	Vốn chủ sở hữu	2,000,666,863	1,979,956,798	(20,710,065)	(1.04)
7	Giá vốn hàng bán	2,701,791,177	3,746,824,999	1,045,033,822	38.68
8	Doanh thu thuần	2,459,737,261	4,157,204,605	1,697,467,344	69.01
9	Lợi nhuận sau thuế	3,003,546	24,099,150	21,095,604	702.36
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
10	Hệ số thanh toán ngắn hạn (10=3/4)	10.58	124.25	113.67	1074.38
11	Hệ số thanh toán nhanh (11=(1-2)/4)	3.51	43.89	40.38	1,150.43
12	Hệ số thanh toán tổng quát (12=3/5)	2.33	2.66	0.32	13.73

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Δ	%
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
13	Hệ số nợ tổng tài sản(13=5/3)	0.36	0.38	0.02	5.55
14	Hệ số nợ vốn chủ sở hữu(14=5/6)	0.64	0.62	(0.02)	(3.12)
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
15	Vòng quay HTK(15=7/2)	1.25	1.94	0.69	55.63
16	Hiệu suất sử dụng tài sản(16=8/3)	0.70	1.31	0.61	86.36
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
17	Tỷ suất lợi nhuận ròng ROS(17=9/8)	0.001	0.01	0.005	374.74
18	Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu(18=9/6)	0.002	0.01	0.01	710.75
19	Suất sinh lời của tổng tài sản(19=9/3)	0.001	0.01	0.01	784.71

Kết luận: Trong năm 2016 công ty sử dụng lao động có hiệu quả so với năm 2015 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lời của năm 2016 đều tăng so với năm 2015.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM CHẤN PHONG

3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới

Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam nói chung và kinh tế trong lĩnh vực thương mại nói riêng thì tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại được thì chỉ có một con đường duy nhất là phát triển không ngừng nghỉ. Những nhà quản lý phải luôn theo sát từng bước phát triển của thị trường lẫn doanh nghiệp để đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường và mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất cho doanh nghiệp của mình. Doanh nghiệp luôn phải đặt ra cho mình những mục tiêu nhất định và đạt được nó một cách hoàn hảo nhất.

Nhận thức được điều đó, công ty TNHH TM Chấn Phong đã có những phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

- Đổi mới, sắp xếp lại doanh nghiệp theo hướng phân định rõ loại hình doanh nghiệp. Phân chia nhiệm vụ rõ ràng cụ thể cho các phòng ban nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm. Theo đó thúc đẩy quá trình làm việc của các thành viên trong công ty.

- Xây dựng các chính sách về giá cả phù hợp với thực tế thị trường, vừa bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng vừa nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Tìm tòi các nguồn cung ứng hàng hóa đầu vào mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm, mang về sản phẩm tốt nhất cho người tiêu dùng.

Một số định hướng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:

- Từng bước đổi mới cơ chế quản lý, thực hiện công tác kế hoạch hóa chuẩn bị cho mình những thay đổi thích ứng về cơ chế quản lý phù hợp với những yêu cầu của cơ chế thị trường theo định hướng của nhà nước.

- Sắp xếp, thay đổi bộ máy quản lý nhằm phù hợp với quy mô doanh nghiệp, tổ chức cử cán bộ nhân viên đi tập huấn nâng cao trình độ, tuyển dụng thay thế những vị trí không đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp.

- Chú trọng công tác tiếp thị chăm sóc khách hàng, nghiên cứu về thị trường, đề xuất các biện pháp nhằm cải thiện hình ảnh công ty với khách hàng, tạo dựng thương hiệu uy tín doanh nghiệp trên thị trường nhằm phát triển doanh nghiệp đi lên.

- Đổi mới công tác đầu tư chiều rộng và chiều sâu, có trọng điểm. Tích cực trong đầu tư vào kỹ thuật, công nghệ, quản lý, lao động nhằm khai thác triệt để nguồn lực của doanh nghiệp để mang lại lợi nhuận cao nhất và đáp ứng nhu cầu của khách hàng tốt nhất.

- Tăng cường công tác tài chính, giải quyết các vấn đề phát sinh hợp lý trong mối quan hệ tích lũy và tiêu thụ. Khắc phục tình trạng chiếm dụng vốn đầy nhanh tiến độ vòng quay của vốn, đa dạng hóa các nguồn lực huy động vốn.

Công ty TNHH TM Chấn Phong cũng như các công ty khác luôn đảm bảo thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của nhà nước theo luật định và đảm bảo thu nhập đời sống người lao động. Công ty luôn định hướng rõ ràng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải đặt lên hàng đầu.

3.2 Đánh giá chung ưu điểm và nhược điểm của công ty về hiệu quả kinh doanh của công ty

❖ Ưu điểm

- ROA, ROE đều tăng cho thấy năm 2016 doanh nghiệp đã mang lại lợi nhuận nhiều hơn năm 2015.
- Sức sản xuất và sức sinh lợi của tất cả các tài sản đều tăng, điều này chứng tỏ năm 2016 doanh nghiệp đã sử dụng tài sản có hiệu quả hơn năm 2015.
- Hàng tồn kho năm 2016 giảm so với năm 2015.

❖ Nhược điểm

- Các khoản phải thu từ khách hàng còn tồn khá nhiều.
- Các khoản chi phí năm 2016 tăng lên so với năm 2015.

3.3 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

3.3.1 Tăng cường các hoạt động marketing, khuyến mại để thu hút khách hàng nhằm tăng doanh thu của công ty

❖ Nội dung thực hiện

- Đầu tư vào các hoạt động quảng cáo, truyền thông sản phẩm của công ty đi các địa điểm khác trong khu vực như: Phát tờ rơi, poster quảng cáo, fanpage..., truyền thông qua các phương tiện thông tin đại chúng.

- Lên kế hoạch, tổ chức, thực hiện các chương trình khuyến mại, sale giảm giá đối với những mặt hàng tồn đọng nhiều.

- Khuyến mãi giảm giá 5% đối với tất cả các đơn hàng thanh toán trước.
- Khuyến mãi 3% đối với đơn hàng có giá trị cao trên 100,000,000 đồng.

❖ Chi phí dự kiến

- Chi phí quảng cáo một tháng 2.000.000đ/ tháng = 24,000,000đ/ năm
- Doanh thu bán hàng trung bình một tháng là: 346,433,717đ/ tháng
- Giá trị giảm giá khuyến mại 1 tháng $346,433,717 \times 5\% = 17,321.685đ$
- Giá trị khuyến mại 1 năm là: $17,321,685 \times 12 = 207,860,220đ$

➔ Tổng chi phí dự kiến 231,860,220 đ

Mức chi phí này sẽ phụ thuộc vào doanh thu bán hàng và khả năng thanh toán của khách hàng. Với mức khuyến mãi hấp dẫn này sẽ giúp cho doanh nghiệp tránh được tồn đọng vốn ở người mua.

❖ Dự kiến kết quả đạt được từ biện pháp tăng doanh thu

Bảng 14: Kết quả dự kiến đạt được từ các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện pháp	Sau khi áp dụng biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ %
1	Doanh thu tháng 1	920,689,000	1,287,714,527	367,025,527	39.86
2	Doanh thu tháng 2	770,739,842	1,020,383,843	249,644,001	32.39
3	Doanh thu tháng 3	695,876,676	863,083,844	167,207,168	24.03
4	Doanh thu tháng 4	345,367,784	565,098,384	219,730,600	63.62
5	Doanh thu tháng 5	230,888,422	350,003,939	119,115,517	51.59
6	Doanh thu tháng 6	173,678,921	294,910,638	121,231,717	69.80
7	Doanh thu tháng 7	250,099,999	455,091,929	204,991,930	81.96
8	Doanh thu tháng 8	218,087,666	370,984,848	152,897,182	70.11
9	Doanh thu tháng 9	164,789,467	306,883,833	142,094,366	86.23
10	Doanh thu tháng 10	280,786,755	350,345,064	69,558,309	24.77

STT	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện pháp	Sau khi áp dụng biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ %
11	Doanh thu tháng 11	106,200,073	170,097,677	63,897,604	60.17
12	Doanh thu tháng 12	578,393,142	860,076,557	281,683,415	48.70
	Tổng	4,157,204,605	6,599,764,445	2,442,559,840	58.75

Sau khi áp dụng biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tổng doanh thu dự kiến sẽ tăng thêm 58.75% tương ứng với 2,442,559,840 đồng so với năm 2016.

Bảng 15: Bảng dự kiến kết quả đạt được

STT	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện pháp	Sau khi áp dụng biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ %
1	Tổng doanh thu	4,157,204,605	6,599,764,445	2,442,559,840	58.75
2	Tổng chi phí	4,166,252,398	4,398,112,618	231,860,220	5.57
3	Lợi nhuận	30,123,938	2,201,651,827	2,171,527,889	7208.65
4	Lợi nhuận sau thuế	6,024,788	440,330,365	434,305,577	7208.64
5	Tổng vốn kinh doanh	3,175,514,779	3,175,514,779	-	
6	Tổng vốn chủ	1,979,965,798	1,979,965,798	-	
7	Hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu(7=4/1/)	0.0014	0.0667	0.07	4503.73
8	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí(8=4/2)	0.0014	0.1001	0.10	6823.35
9	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ(9=4/6)	0.0030	0.2224	0.22	7208.64
10	Tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh(10=1/5)	1.3091	2.0783	0.77	58.75

Dựa vào nền tảng mà doanh nghiệp đã xây dựng ta thấy các biện pháp trên đã phát huy được hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp giúp cho lợi nhuận tăng vượt mức mong đợi. Cùng với đó là một loạt chỉ số tăng lên, điều này chứng tỏ giải pháp trên sẽ đem lại hiệu quả cải thiện tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

3.3.2 Giải pháp mở cửa hàng khu vực

- Căn cứ

Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Chấn Phong là một công ty kinh doanh về thương mại dịch vụ nên số lượng hàng tồn kho là rất lớn. Mà hiện tại thị phần chủ yếu vẫn tại khu vực chợ nhỏ. Vậy nên công ty nên mạnh dạn xem xét mở rộng thị phần của mình ra các khu vực lân cận. Giải pháp này sẽ giúp cho công ty tăng doanh thu và giảm được số lượng hàng hóa tồn kho.

- Nội dung

+ Mở thêm 1 chi của hàng ở Huyện Thủy Nguyên

+ Giải quyết lượng hàng tồn kho

- Dự kiến chi phí

Dự kiến tổng chi phí cho 1 dự án đầu tư mở rộng cửa hàng là 200,000,000

- Dự kiến kết quả

STT	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện pháp	Sau khi áp dụng biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ %
1	Tổng doanh thu	4,157,204,605	5,404,365,987	1,247,161,382	30.00
2	Tổng chi phí	4,166,252,398	5,166,252,398	1,000,000,000	24.00
3	Lợi nhuận	30,123,938	238,113,589	207,989,651	690.45
4	Lợi nhuận sau thuế	6,024,788	190,490,870.80	184,466,083	3061.79
5	Tổng vốn kinh doanh	3,175,514,779	3,175,514,779	0.00	0.00
6	Tổng vốn chủ	1,979,965,798	1,979,965,798	0.00	0.00

STT	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện pháp	Sau khi áp dụng biện pháp	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ %
7	Hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu	0.0014	0.0352	0.0338	2332.14
8	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí	0.0014	0.0369	0.0354	2449.78
9	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ	0.0030	0.0962	0.0932	3061.79
10	Tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh	1.3091	1.7019	0.3927	30.00

Tóm lại: Hầu như tất cả các tỷ suất sinh lợi của công ty năm 2016 đều tăng lên so với năm 2015. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã và đang hoạt động một cách có hiệu quả và mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao. Công ty cần cố gắng phát huy hơn nữa những ưu điểm này và bên cạnh đó tích cực trong việc hạn chế phát sinh, rủi ro làm giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.

KẾT LUẬN

Thông qua nghiên cứu đề tài “Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh công ty TNHH TM Chấn Phong”, nhận thấy doanh thu của doanh nghiệp năm 2015 (2,459,737,261 đồng) tăng trong năm 2016 (4,157,204,605 đồng). Đồng thời lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng khá mạnh năm 2016 tăng 694.42% so với năm 2015. Nhưng tốc độ tăng doanh thu của doanh nghiệp giảm trong năm 2015-2016 là 20.0%, nguyên nhân doanh nghiệp vẫn còn tồn đọng khá lớn hàng tồn kho chưa được xử lý triệt để.

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đưa ra được một số giải pháp tăng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH TM Chấn Phong.

- Tăng cường về hoạt động marketing, thị trường để tăng lượng khách hàng trong thời đại mới.

- Mở thêm chi nhánh để giải quyết mặt hàng tồn kho cũng như thêm thị trường mới, đối tượng mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty, năm 2015-2016 (*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)
2. Bảng cân đối kế toán của Công ty, năm 2015-2016 (*Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC*)