**BIỆN PHÁP ĐỂ TĂNG TỶ LỆ LỢI NHUẬN TRÊN VỐN ĐẦU TƯ TRONG THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG**

 **Nguyễn Thị Hồng Sương**

*Trong môi trường kinh doanh hiện đại ngày nay, có nhiều phương pháp đo lường hiệu quả khác nhau cho các doanh nghiệp lựa chọn để áp dụng phù hợp với mỗi doanh nghiệp. Có thể nói thẻ điểm cân bằng (BSC) là một hệ thống đo lường hiệu quả hơn so với các hệ thống khác, đã tạo lập nên điểm khởi đầu cho khái niệm về mục tiêu tổng thể của một doanh nghiệp là tạo ra giá trị kinh tế dài hạn. BSC có vai trò trong hệ thống kế toán quản trị như là: công cụ lập kế hoạch, kiểm soát, đánh giá hiệu quả hoạt động. Trong bốn phương diện trong BSC thì phương diện tài chính đóng vai trò rất quan trọng và cần có biện pháp gì để tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI).*

**Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI)**: Là tỷ lệ lợi nhuận trước thuế trên vốn đầu tư đã sử dụng để tạo nên lợi nhuận.

Lợi nhuận ròng

 Vốn đầu tư bình quân

 

x

Lợi nhuận ròng

 Doanh thu

 (1)

Doanh thu

Vốn đầu tư bình quân

 (2)



+ Nhân tố 1: Phản ánh khả năng sinh lợi nhuận của doanh thu. Nếu tỷ lệ lã trên doanh thu tăng và các yếu tố khác không thay đổi thì ROI sẽ tăng.

+ Nhân tố 2: Phản ánh tính hiệu quả của việc sử dụng vốn, thể hiện bằng tỷ lệ doanh thu của từng đồng vốn. Mỗi đồng vốn càng tạo ra nhiều đồng doanh thu thì việc sử dụng vốn càng hiệu quả. Nếu hệ số quay vòng vốn tăng mà các yếu tố khác không đổi thì ROI sẽ tăng.

**Các biện pháp công ty có thể thực hiện để tăng ROI – Đạt mục tiêu tài chính.**

**\*Nhân tố 1: Tăng doanh thu**

- Tăng doanh thu của tất cả các mặt hàng: Là đơn vị vừa sản xuất, vừa kinh doanh các mặt hàng do Công ty sản xuất, Công ty nên chọn phương pháp đẩy mạnh việc cung cấp sản phẩm của mình cho khách hàng trên thị trường bằng cách luôn nắm được nhu cầu của thị trường để phát triển thêm các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu xã hội ở từng thời kỳ. Chỉ tiêu đo lường cho mục tiêu này là: Tỷ lệ % tăng doanh số của tất cả các mặt hàng.

- Tăng cơ cấu doanh thu: vì mục tiêu chiến lược của công ty là tập trung phát triển và quảng bá cho nhóm hàng để thúc đẩy năng lực và thương hiệu. Chỉ tiêu đo lường cho mục tiêu này là Tỷ lệ % tăng doanh thu của nhóm hàng.

Cùng với việc gia tăng doanh thu của tất cả các sản phẩm nói chung thì để tăng doanh thu công ty nên có phương án thúc đẩy việc khách hàng mua hàng của công ty nhiều hơn từ đó công ty nên đề ra mục tiêu:

- Tăng giá trị trên từng khách hàng. Để đo lường mục tiêu này ta sử dụng chỉ tiêu đo lường: Tỷ lệ % tăng doanh thu bình quân trên từng khách hàng.

**Đề nghị phương pháp tổ chức thực hiện**

+ Hành động để đạt được mục tiêu:

- Luôn phát triển các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

- Luôn cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm tạo uy tín để khách hàng ngày càng tin dùng sản phẩm của công ty hơn. Để làm được điều này, công ty nên tập trung đào tạo, mở các khóa đào tạo cho người lao động, khuyến khích nhân viên trong công ty tập trung nâng cao năng lực để phát triển hơn các sản phẩm của công ty.

- Phòng đảm bảo chất lượng: Tham mưu cho giám đốc thực hiện chức năng quản lí điều hành trong lĩnh vực bảo đảm chất lượng,thực hiện quy chế chuyên môn đào tạo thông tin kĩ thuật, đưa ra các mức vật tư, xem xét đánh giá tiêu chuẩn kĩ thuật và phương pháp kiểm nghiệm đánh giá sai lệch.

- Phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm: Nghiên cứu thị trường,lập kế hoạch sản xuất tiêu thụ,xác định cung cầu cung ứng vật tư cho phân xưởng,đồng thời có nhiệm vụ theo dõi các hợp đồng mua bán với khách hàng, các nhà cung cấp, giới thiệu quảng cáo sản phẩm, tổng hợp báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho ban lãnh đạo.

- Cải tiến công nghệ để nâng cao năng suất sản suất, đáp ứng đủ nhu cầu của người tiêu dùng.

+ Đo lường các chỉ tiêu:

- Phòng kế toán chi tiết doanh thu của từng nhóm hàng để thống kê doanh số tiêu thụ năm này so với năm trước nhằm xác định doanh thu tăng của tất cả các mặt hàng. Đồng thời cũng để xác định được doanh thu của nhóm hàng Đông dược.

- Phòng kế toán phải chi tiết doanh thu trên từng khách hàng lớn để có thể thống kê được sự tăng trưởng về doanh thu trên từng khách hàng hiện hữu.

*Để tăng lợi nhuận thì một biện pháp quan trọng nữa của công ty là giảm chi phí. Chỉ tiêu đo lường cho mục tiêu này là:*

- Tỷ lệ % giảm chi phí (bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý chi phí sản xuất chung, và chi phí nhân công trực tiếp) trên doanh thu của tất cả các mặt hàng.

- Tỷ lệ % giảm chi phí (bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý, chi phí sản xuất chung và chi phí nhân công trực tiếp) trên doanh thu của từng nhóm mặt hàng.

**Đề nghị phương pháp tổ chức thực hiện**

***⮚ Hành động để đạt được mục tiêu:***

- Bộ phận xưởng phải làm việc tốt, khuyến khích và tạo điều kiện cho công nhân tăng năng suất lao động từ đó giảm chi phí nhân công trực tiếp.

**-** Đảm bảo lượng cơ sở vật chất để phục vụ sản xuất.

- Tiếp tục thực hiện việc tiết kiệm chi phí, cắt giảm các khoản chi tiếp khách, chi họp hội nghị, các khoản không thực sự cần thiết.

- Cải tiến qui trình hoạt động để tăng năng suất, giảm chi phí sản xuất.

 ⮚ ***Đo lường các chỉ tiêu:***

- Phòng kế toán chi tiết chi phí (bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí quản lý chi phí sản xuất chung) liên quan của tất cả nhóm hàng để thống kê chi phí năm này so với năm trước nhằm xác định chi phí qua từng năm của tất cả các mặt hàng.

- Phòng kế toán phải chi tiết chi phí (bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí quản lý chi phí sản xuất chung) trên từng mặt hàng để có thể thống kê được sự phát sinh chi phí trên từng nhóm hàng.

- Phòng kế toán chi tiết các khoản chi phí liên quan đến việc tiêu thụ các loại mặt hàng từng mặt hàng và chi phí quản lý để thống kê chi phí bán hàng, chi phí quản lý qua từng kỳ, từng năm.

*Như đã đề cập ở trên, biện pháp để tăng ROI – đạt mục tiêu tài chính mà công ty có thể thực hiện ngoài việc tăng doanh thu thì một biện pháp quan trọng nữa đó chính là Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:*

**\*Nhân tố 2: Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.**

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thì công phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn lưu động.

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Thước đo cho mục tiêu này là Hiệu suất sử dụng TSCĐ.

- Hiệu suất sử dụng Tài sản cố định:

Doanh thu

 TSCĐ bình quân

Htscđ=

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định ở công ty, nếu hiệu suất này càng cao thì việc sử dụng TSCĐ của công ty càng tốt. Đây là một thước đo tốt nhất để đo lường hiệu quả sử dụng vốn cố định của đơn vị bởi đặc thù sản xuất, giá trị tài sản cố định của công ty rất lớn bao gồm các dây chuyền sản xuất thuốc, phân xưởng, nhà xưởng…

+ Hiệu suất sử dụng vốn lưu động: Để đánh giá mục tiêu này, công ty có thể sử dụng một số chỉ tiêu đo lường sau.

- Vòng quay hàng tồn kho.

Vhtk=

Giá vốn hàng bán

 HTK bình quân

Hệ số này cho biết số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.Với đặc thù sản phẩm của công ty là sản xuất thuốc, chi phí nguyên vật liệu là chi phí lớn nhất trong giá thành sản phẩm chính vì vậy để đánh giá việc quản lý HTK thì đây là thước đo tốt nhất. Thông thường hệ số càng lớn cho thấy công ty đang bán hàng rất tốt và hiệu quả kinh doanh của công ty càng cao. Ngược lại, vòng quay hàng tồn kho thấp cho thấy hàng hóa của doanh nghiệp bị ứ đọng, là dấu hiệu tiêu cực cho thấy nguồn vốn bị chôn vùi trong hàng tồn kho.

Ngoài ra, công ty cũng nên sử dụng thước đo vòng quay khoản phải thu để đánh giá tốc độ thu hồi nợ và sự chủ động trong việc tài trợ vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh.

- Vòng quay khoản phải thu.

Vhtk=

 Doanh thu

 KPT bình quân

**Đề nghị phương pháp tổ chức thực hiện**

***⮚ Hành động để đạt được mục tiêu***

• Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

- Bố trí dây chuyền sản xuất hợp lý, khai thác hết công suất thiết kế và nâng cao hiệu suất máy móc, thiết bị , sử dụng triệt để diện tích sản xuất, giảm chi phí khấu hao trong giá thành sản phẩm.

- Xử lý nhanh những tài sản cố định không cần dùng, hư hỏng nhằm thu hồi vốn nhanh, bổ sung thêm vốn cho sản xuất kinh doanh.

- Phân cấp quản lý tài sản cố định cho các bộ phận sản xuất nhằm nâng cao trách nhiệm trong quản lý và sử dụng tài sản cố định, giảm tối đa thời gian nghỉ việc.

- Thường xuyên quan tâm đến việc bảo toàn vốn cố định, thực hiện nghiêm chỉnh các nội dung của công tác bảo toàn và phát triển vốn.

• Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

- Tổ chức tốt quá trình thu mua, dự trữ vật tư nhằm đảm bảo hạ giá thành thu mua vật tư, hạn chế tình trạng ứ đọng vật tư dự trữ, dẫn đến kém phẩm chất gây ứ đọng vốn lưu động.

- Quản lý chặt chẽ việc tiêu dùng vật tư theo định mức nhằm giảm chi phí nguyên, nhiên, vật liệu trong giá thành sản phẩm.

- Tổ chức hợp lý quá trình lao động, tăng cường các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, áp dụng các hình thức khen thưởng vật chất và tinh thần cho người lao động.

- Tổ chức đa dạng các hình thức tiêu thụ sản phẩm.

- Xây dựng quan hệ bạn hàng tốt với khách hàng nhằm củng cố uy tín trên thương trường. Tổ chức tốt quá trình thanh toán tránh và giảm các khoản nợ đến hạn hoặc quá hạn chưa đòi được.

- Tiết kiệm các yếu tố chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí lưu thông góp phần giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận.

- Phòng kinh doanh tiến hành đàm phán với khách mua hình thức thanh toán có lợi nhất, có thể là tín dụng thư trả ngay (L/C)…

***⮚ Đo lường các chỉ tiêu***

Phòng kế toán thường xuyên theo dõi, ghi nhận chi tiết các nghiệp vụ liên quan tới TSCĐ, Hàng tồn kho, và phải thu khách hàng, cung cấp kịp thời thông tin cho ban lãnh đạo trong việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn.

**Kết luận:** Vận dụng chỉ tiêu ROI trong BSC để xây dựng các mục tiêu cho DN là một nhu cầu cần thiết giúp cho DN vượt qua những khó khăn hiện tại trong việc huy động nguồn lực để thực hiện các mục tiêu và đánh giá thành quả hoạt động theo những mục tiêu đã được cụ thể hóa.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

 [1]. Phạm Văn Dược (2006), *Kế toán quản trị,* Nhà xuất bản Lao động

[2]. Trần Phương, Thu Hiền (2009), *Thẻ Điểm Cân Bằng*, Sách dịch, Nhà Xuất Bản Tổng Hợp TPHCM

[3].Trần Thị Hương (2010), *Xây Dựng Phương Pháp Đánh Giá Balanced Scorecard Tại Công Ty MSC Việt Nam*. Luận văn thạc sỹ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP HCM.

[4].Robert S. Kaplan, David P. Norton (1992), *“The Balanced Scorecard: Measure That Drive Performance”,* Harvard Business Review.